

招生顾问工作总结报告(实用7篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

招生顾问工作总结报告篇一

自20xx年1月，销售团队进入营销中心，2月，项目盛大开盘。至今一年时间，经历开盘前和开盘后2个阶段。开盘前阶段，工作积极努力，充满热情，对市场充满信心。

主要完成以下工作：

沙盘讲解，话术训练和考核；

现场爬楼，户型知识考核

接听来电，接待来访客户，办理诺德精英会员卡1张。

现场算价，通知客户开盘选房

自己销售12套房，首付已给的1套，签订合同9份。

帮助同事成交2套房

接听来电，接待来访客户

跑盘，每周市场动态跟进，值日工作

总的来说目前业绩不理想，总结经验和教训，存在多方面问题：

第一：心态

对市场的信心 相信市场在四五月份会开始回暖

对公司的信心 相信公司的总体营销策略和领导的决策是正确的

第二：销售技巧

个人觉得目前自己在房地产销售领域只是刚刚入门，还不及格。在带客户看楼的过程，没能很好的把握客户需求，甚至到送客户走的时候，还不清楚他心里的真正想法，所以，也很难根据客户的需求来引导购买。房地产销售由一连贯的环节紧密组成，包括初次接触客户第一印象，楼盘介绍，需求挖掘，引导购买，异议处理，促成交易，售后服务等环节。其中我觉得良好的心理沟通是一个销售人员最重要的素质。而我在语言表达方面经常表现得过于自信，而且喜欢反驳客户，造成客户不愉快；提问题过于直接，给人“查户口”的不好感觉；在客户表示要再考虑或犹豫不决时，未能很好的帮客户做决定，促成交易。还有很多方面都不足。改进方法是多分析，多总结，并且虚心向有经验的老业务人员学习。

第三：服务意识

我们的行业是服务行业，服务意识应该是第一位的，可是，很多时候，自己想的却是：我怎样才能把房子推销出去？客户有过多问题时不耐烦；付出大量劳动后客户最终不购买也会生气。这些都是用功利的心态和意识来工作，而不是以客户为中心的服务意识。一月份到目前为止只销售了3套房子，个人总结，功利心态加上销售经验不足是主要原因。后来向一位开工厂的朋友请教，她说以她十几年的销售经验，业务成功与否最重要的不是技巧，重要的是能否为客户着想，站在对方的角度，进入他的心里，帮他选择适合他的产品。而且人是活的，产品是死的，客户会因为认可你的人而买你的产

品，反之，认可产品，却不认可你的人时是不会购买的。所以，怎样取得客户的信任是把握客户需求的关键，信任来自于您的真诚和为对方着想。正如《商道》主人公所说的：“我做生意赚取的不是金钱，而是人心，金钱只是附带的结果。”朋友又说：如果尽心为客户着想，帮对方做了选择以后，他还是不购买，那就是机缘不成熟，不要强求，过去就过去了，这样子做人做事才会轻松自在。听了以后，我很受启发：我的服务意识也应该从“我想卖给你”变成“让我来帮您选择适合您的房子”。

第四：执行力

“思想影响行为”，有了正确思想观念，还要落实到行动上来，才有良好的结果。有句话说：细节决定一切！对于房地产销售来说，良好的执行力就是关注每一个细节，并且要有快速的行动力！一直以来，我们会开了不少，经理也帮我们分析了很多问题，并且提出了改进方法，但是我的落实情况不理想。比如跑了盘没有及时写跑盘报告，客户资料没有及时登到小客户登记本，礼仪培训后，服务态度和礼节改进不大，中午困了想休息会扒在电脑区打盹，开完会没有及时在会议记录本签名，上早班换完工衣还在休息区磨磨蹭蹭，没有及时到前台，有时会在前台电脑用即时工具聊天。以上种种都是自己在细节上做得不好的地方，原因在于忙碌工作中忘了对自己的严格要求，工作用心程度有所下降，反省后要马上改正过来。

第五：旺盛的精力

一直以来，自己都很注意休息，合理安排好作息时间，坚持晚上11点前睡觉，开盘后有段时间比较紧张，休息时间有点不够，但基本上还是能够保持旺盛的精力，以良好的精神面貌接待客户。个人体会，房地产销售是一项体力和脑力都需要付出很大的工作。因此，保持良好的精神状态，需要保证充足的睡眠时间，饮食要适当，勿暴饮暴食，少吃油炸、冰

冻、烧烤、高糖、高盐、腌制类等不健康食品。

第六：个人与团队

和同事们相处了5个多月，从最开始的独行主义到现在的和谐相处，自我感觉在这个团队里自己比以前更会和人相处，这要感谢两位经理的提点和教诲！但是毛病也是明显的，言语过于直接，会让人不好接受，这方面还要不断改进。记得刘经理两次问我：你在团队里有一个很好的朋友么？仔细想想，目前还没有。写这句话心里是感到惭愧的，这说明自己对他人的关心和帮助还不够，对团队的付出也不足。希望自己以后心量更大，主动地承担一些工作，给别人多一些关心和帮助。

招生顾问工作总结报告篇二

试用期已过，相信很多的朋友都想要写试用期工作总结。下面小编就和大家分享置业顾问试用期工作总结，来欣赏一下吧。

一、学习方面：

在没有加入亿创之前我是做二手房的，看似和房地产有关，其实我对房地产方面的知识不是很精通，甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候对于新环境，新事物都比较陌生，在于经理和两位主管的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是正确的。

二、专业知识

三、销售技巧

不知不觉中我们已经走到了销售技巧的培训，这时才让我们感觉到了难。就像过九大流程的时候，由于那个时候面临的是考核，我对这一阶段可谓是下足了功夫，每天都互相练习，有时候会练的嗓子嘶哑，让主管经理陪着练。每天听到的只有九大流程，后来练的主管说听的有种想吐的感觉。终于功夫不负有心人，我从接待客户的措手不及到现在的得心应手，充分的证明这句至理名言。当然这份成长与经理和主管的帮助关心是息息相关的，这样的工作气氛也是我进步的重要原因。

四、 常识学习

在来这儿之前我们对很多常识方面的知识了解是非常的少，例如品牌服装、世界名表、名酒以及汽车可以说是一点了解都没有，经理给买了一些相关书籍，让我们补充这方面的知识。让我变的更加的充实以及强大。因为我们是企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象，所以我们要通过这些常识以及专业知识提高自身的素质，高标准的要求自己。

五、 我的进步

这份看似简单的工作，其实更需要细心与耐心。在我的整个工作中，经理和主管给我们提供各类销售资料，通过这些资料。让我们从生疏到熟悉，进一步了解公司的房地产项目及相关客户等工作内容。在平时的工作中，他们也给了我很多的建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从刚开始接听客户电话与接待客户的措手不及到现在的得心应手，都是一步一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的心酸与努力。

六、 展望未来

在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专

业知识和专业技能，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。俗话说：“客户是上帝”，接待好来访的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。所以我也会全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。

总之，在这短短三个月的工作时间里，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。今后我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献!!!

已到年末，自今年8月1日进入公司以来，转眼已4个多月的时间，这个期间的工作中掺杂着深刻的记忆与辛苦，让自己的人生经历多了一份激动、一份喜悦、一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。接触置业顾问的工作后才知道，工作量不大要学习的却无比的多，销售知识永远是个无敌深渊。这份工作让我从对房地产半知半解到现在对销售流程有一定的认知，背后其实下了不少功夫，也用了不少时间，当然更少不了同事的帮助。这些成长都是在加入公司的改变和进步，作为公司年轻一员的我，在公司领导和同事的指点帮助下，已经能够独立完成本职工作。

现将今年工作做如下总结：

一、学习方面：在没有加入公司之前我没有接触过房地产，对房地产方面的知识不是很懂，甚至可以说是一无所知。来到公司的时候对于新环境，新事物都比较陌生，在公司领导和同事的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是正确

的。

二、专业知识：刚到公司的时候我们首先进行了专业知识的培训，由于是初次接触这类知识，对知识的理解有点慢，但是在领导的解释和开导下，我逐渐进入了角色，明白了这些对于我来说是何等的重要，对以后的工作会有很大的帮助。同时我们还到兴宁北、凤岭北和东盟商务区进行了踩盘，对所学知识进行实践和运用。当时确实能感觉到苦过累过，可现在回过头来想一下，想进步要克服最大困难就是自己，虽然当时很累很苦，但都照样坚持下来了。

三、今年10月份的时候我们开始到外展点，学习接待客户，学习销售，外展点的工作流程等等，这对于我们都非常的陌生，通过领导的带领，让我们从生疏到熟悉，进一步了解各种工作流程等工作内容。在平时的工作中，同事们也给了我很多的建议和帮助，及时的化解了一个个问题，这份看似简单的工作，其实更需要细心与耐心。

在以后的日子中，我会加强自己的专业知识和专业技能，以房地产销售为主要努力方向，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。俗话说：“客户是上帝”，接待好来访的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。所以我也将会全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。总之，在这一年的工作时间里，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。今后我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献！

新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战，我决心再接再厉，更上一层楼，一定努力打开一个工作新局面□20xx年，我

要以更好的精神面貌去面对全新的挑战，为公司更好的发展作出贡献，为来年创造更大的利润。

过去的20xx年对于我来说是不可思议的一年。因为就在这一年里，我实现了从我到金科来的第一天就一直存在的梦想：从一个兼职学生，到一个实习生，再成为一名置业顾问。我完成了一次华丽的转身，从象牙塔般的大学校园来到一个充满未知和挑战的职场舞台。这一梦想的实现包含了太多的艰辛与不易，它既离不开这一年多来在金科的勤奋努力，更与同事和领导们给与我的支持和帮助密不可分。

去年九月份，我以兼职学生的身份开始参与渠道部门的外拓工作。在三个月的兼职生涯中，我开始逐渐接触房地产，并参加了包括住文化节、房交会在内的多次大型活动，通过工作经验的积累和渠道领导的着力培养，自身的业务能力得到迅速提高，并马上成为渠道部门外拓活动的中流砥柱。

今年一月份，由于表现优秀，我被公司吸纳为渠道部门实习生，全面系统地学习房地产知识。随着年后全国房市的回暖，金科在锡城的品牌扩张和销售速度大大加快，在这段时期里，我的个人能力和业务知识也在飞快提升。特别是在渠道外拓工作中，我走遍大半个无锡多个区域，身处地产推广的第一线，对锡城市民的住房现状及购房需求和心态有了较为仔细的了解，自己的分析和判断能力显著提高。这也为以后从事置业顾问的工作打下了一个良好的基础。

20xx年9月1日，可算是我工作上的另一个转折点，是对我到金科一年来兼职和实习成绩的肯定，更是一个全新的开始——加入东方王榭销售部，成为其中的一员。

不知不觉，入职已有三个多月。回想即将过去的20xx年，在一年里，我在金科获得的实在太多太多，说也说不完，要感谢的不单是一两个人，更不是一个简单的道谢就能表达的。

我原本只是一个普普通通的大专毕业生，学的是物流专业，没有太高的文凭和令人艳羡的自身条件，有的仅仅是外向的性格、澎湃的激情和学生时代积累的销售经验，在那段令人怀念的青涩时期，我卖过鱼、卖过衣服、卖过酒类产品，甚至摆过地摊，从事了大量和销售有关的工作。感谢渠道主管吴炼经理，是你让我有机会踏入金科，也是你的细心栽培，让我从一个普通的大学生成长为一个合格的地产工作人员，晋身到销售这一行列中，学到的不再是书本那枯燥无味的知识。在渠道部门的工作生涯中，吴经理对我们定期的系统培训以及职业化的行为操守规范，让我真正从一名大学生成长为职场人士并能很快适应从辅销人员到置业顾问的角色转换。

我更加要感谢高主管，当我刚进入销售部时，自身有着太多的缺陷和不足，是她用女性特有的细腻和情感，包容和教导我，很多次的利用下班时间跟我谈心沟通，改正了我很多积重难返的毛病。同时在工作中适时的给我压力和激励，让我时而如履薄冰，时而又充满信心，从不敢轻易有所松懈，逐渐成长为一名合格的置业顾问。

招生顾问工作总结报告篇三

依法治企是建立现代企业制度的重要内容,如何充分地发挥国有企业法律顾问的职能和作用,是构建现代企业制度的重要组成部分。今天本站小编给大家整理了法律顾问月末工作总结,希望对大家有所帮助。

20xx年度，我担任贵公司法律顾问，现将一年来的工作总结如下，供贵公司在今后的工作和决策中参考。

一、处理诉讼案件情况

20xx年我与公司综合部王某某经理、赵某某副经理一起，为

贵公司处理民事诉讼案件三起四件。即赵某诉我公司交通事故损害赔偿案件一、二审，我公司诉张某擅自拆除广告牌恢复原状案，以及王某秋诉我公司手机过户返还财产案。在这些案件中，我们坚持合情合理合法的原则，努力维护公司的合法权益，取得了较为圆满的结果。

1、赵某诉我公司交通事故损害赔偿案件[]20xx年7月13日下午2时许，原告赵某在横过其就读学校高中门前公路时，被我公司司机杨某某所驾驶的213吉普车撞倒。经公安机关认定，其应当负主要责任，我公司负次要责任。赵某不服，要求行政复议。上级公安机关重新认定，我公司负主要责任。同时赵某被认定为九级伤残。一审时原告要求给付20余万元，某区人民法院在双方多次调解未达成协议的情况下，判决我公司赔偿其损失3.5万元。双方不服，均提起上诉。此案经某市中级人民法院于20xx年月日公开开庭审理，至今尚未做出判决。此案两审中，原告做工作的迹象较为明显。我们对办案法官考虑双方承受能力而有所侧重的作法，明确表示理解，但同时也明确表示不能超过限度。因此，在一审判决并没有过分，二审中也较为慎重。

2、我公司诉张某恢复广告牌原状案[]20xx年9月23日下午，中国网通公司某市通信公司房屋承租人张某认为我公司在通信分公司西侧营业厅的广告牌对其承租的通信市场遮光，经与出租方有关人员请示后，未经我公司同意，擅自将我公司广告牌拦腰截断。在本人与其协商未果的情况下，我公司向某区人民法院提起诉讼。该广告牌系我公司工程部经理李某娟、副总经理张晖与网通公司有关负责人陈某某、张某龙达成口头协议后树立的。张某在没有征得我方同意的情况下擅自处理，没有任何法律依据。在法院同志主持下，我公司张某某怀副总经理、综合部王某某经理和我本人与被告张某进行过一次调解，但未能达成协议。对方不得已，主动将我公司广告牌恢复原状。我公司于是申请撤诉结案。此案以我公司达到预期目的的圆满结局而划上了句号。

3、王某秋诉我公司手机过户返还财产案。手机店店主王某秋于20xx年12月4日，以其向彭某某购买的手机卡被我公司过户给他人为由，提起诉讼。要求归还该手机卡，并赔偿其经济损失3000元，以及精神损失10000元。经我们调查，该手机号码确实是王某秋于20xx年7月17日从彭某某处过户，但该机原机主为田某□20xx年5月16日有人用假身份证冒充田某过户给吕某某，吕某某于5月19日又过户给彭某某。原机主田某提出投诉后，我公司即以此事涉嫌刑事犯罪向公安机关报案。后经公安机关确认，机主田某所持身份证系真实证件，在公安机关派员在场的情况下，我公司遂于20xx年10月29日将该手机卡过户给原机主田某。某区人民法院于20xx年2月24日公开开庭进行了审理进行了审理。本案尚未作出判决。我们的答辩理由是手机卡过户的买卖行为发生在彭某某与王某秋之间，我公司的过户行为仅仅是保证服务质量，并不能对交易标的的权利瑕疵负责。

二、处理其他非诉法律事务

20xx年度与综合部、市场部一起共同处理客户投诉事件多起，主要是代理商冒用他人身份证、手机卡过户等类事件。经我们共同努力，均在不违背公司利益的前提下，使客户负气而来，满意而去，或者虽不满意但对我们的处理意见也表示认可，将尚未形成的民事、经济纠纷在诉讼之前解决。同时还审核了部分合同□

1、水上交通事故案□20xx年4月份，我与工程部戴某等同志共同处理了一起水上交通事故案件。二界沟一孟姓船主的船只在港区内河流入海口附近夜航时发生水上交通事故，船只的桅杆将我公司总裁在二界沟港区内跨越河流的光缆撞断，桅杆也被折断。该船主意欲向我公司索赔。经我公司按法定程序向二界沟港监部门报案，并与该船船主交涉处理善后事宜，明确表示对方如对我方处理不满，可以到大连海事法院通过诉讼途径解决。该船主最后同意我方的处理方案。

2、代扣缴税款案□20xx年11月，某市地税局稽查分局凭借省税务局对某联通公司的一个处理文件，以我公司未为代办户代扣代缴税款为由，要求我公司补交税款40万元，并欲对我公司处以罚款20万元。在接到综合部通知后，我立即同公司财务部兰某某经理联系，为其提供有关法律依据，提出法律意见，明确指出税务机关要求我们为具有税务登记手续的代办户代扣代缴税款并无法律依据，即便应当代扣代缴也应当由税务机关事先核定代扣代缴对象，由企业承担税款流失的责任是不公平的。在兰某某经理的努力交涉下，市地税局终于收回成命。

一年的工作中，在公司领导和广大职工的大用支持下，法律服务工作取得了一些成绩，但也存在一些问题。希望公司领导多提宝贵意见，也希望在今后的工作中合作愉快，使我的法律服务工作更上一层楼。

20xx年度，我担任贵公司法律顾问，现将一年来的工作总结如下，供贵公司在今后的工作和决策中参考。

一、处理诉讼案件情况

20xx年我与公司综合部王某某经理、赵某某副经理一起，为贵公司处理民事诉讼案件三起四件。即赵某诉我公司交通事故损害赔偿案件一、二审，我公司诉张某擅自拆除广告牌恢复原状案，以及王某秋诉我公司手机过户返还财产案。在这些案件中，我们坚持合情合理合法的原则，努力维护公司的合法权益，取得了较为圆满的结果。

1、赵某诉我公司交通事故损害赔偿案件□20xx年9月13日下午2时许，原告赵某在横过其就读学校高中门前公路时，被我公司司机杨某某所驾驶的213吉普车撞倒。经公安机关认定，其应当负主要责任，我公司负次要责任。赵某不服，要求行政复议。上级公安机关重新认定，我公司负主要责任。同时赵某被认定为九级伤残。一审时原告要求给付20余万元，某

区人民法院在双方多次调解未达成协议的情况下，判决我公司赔偿其损失3.5万元。双方不服，均提起上诉。此案经某市中级人民法院于20xx年月日公开开庭审理，至今尚未做出判决。此案两审中，原告做工作的迹象较为明显。我们对办案法官考虑双方承受能力而有所侧重的作法，明确表示理解，但同时也明确表示不能超过限度。因此，在一审判决并没有过分，二审中也较为慎重。

2、我公司诉张某恢复广告牌原状案□20xx年9月23日下午，中国网通公司某市通信公司房屋承租人张某认为我公司在通信分公司西侧营业厅的广告牌对其承租的通信市场遮光，经与出租方有关人员请示后，未经我公司同意，擅自将我公司广告牌拦腰截断。在本人与其协商未果的情况下，我公司向某区人民法院提起诉讼。该广告牌系我公司工程部经理李某娟、副总经理张晖与网通公司有关负责人陈某某、张某龙达成口头协议后树立的。张某在没有征得我方同意的情况下擅自处理，没有任何法律依据。在法院同志主持下，我公司张某某怀副总经理、综合部王某某经理和我本人与被告张某进行过一次调解，但未能达成协议。对方不得已，主动将我公司广告牌恢复原状。我公司于是申请撤诉结案。此案以我公司达到预期目的的圆满结局而划上了句号。

3、王某秋诉我公司手机过户返还财产案。手机店店主王某秋于20xx年11月4日，以其向彭某某购买的手机卡被我公司过户给他人为由，提起诉讼。要求归还该手机卡，并赔偿其经济损失3000元，以及精神损失10000元。经我们调查，该手机号码确实是王某秋于20xx年7月17日从彭某某处过户，但该机原机主为田某□20xx年5月16日有人用假身份证冒充田某过户给吕某某，吕某某于5月19日又过户给彭某某。原机主田某提出投诉后，我公司即以此事涉嫌刑事犯罪向公安机关报案。后经公安机关确认，机主田某所持身份证系真实证件，在公安机关派员在场的情况下，我公司遂于20xx年10月29日将该手机卡过户给原机主田某。某区人民法院于20xx年2月24日公

开庭进行了审理。本案尚未作出判决。我们的答辩理由是手机卡过户的买卖行为发生在彭某某与王某秋之间，我公司的过户行为仅仅是保证服务质量，并不能对交易标的的权利瑕疵负责。

二、处理其他非诉法律事务

20xx年度与综合部、市场部一起共同处理客户投诉事件多起，主要是代理商冒用他人身份证、手机卡过户等类事件。经我们共同努力，均在不违背公司利益的前提下，使客户负气而来，满意而去，或者虽不满意但对我们的处理意见也表示认可，将尚未形成的民事、经济纠纷在诉讼之前解决。同时还审核了部分合同。

1、水上交通事故案[]20xx年4月份，我与工程部戴某等同志共同处理了一起水上交通事故案件。二界沟一孟姓船主的船只在港区内河流入海口附近夜航时发生水上交通事故，船只的桅杆将我公司总裁在二界沟港区内跨越河流的光缆撞断，桅杆也被折断。该船主意欲向我公司索赔。经我公司按法定程序向二界沟港监部门报案，并与该船船主交涉处理善后事宜，明确表示对方如对我方处理不满，可以到大连海事法院通过诉讼途径解决。该船主最后同意我方的处理方案。

2、代扣缴税款案[]20xx年11月，某市地税局稽查分局凭借省税务局对某联通公司的一个处理文件，以我公司未为代办户代扣代缴税款为由，要求我公司补交税款40万元，并欲对我公司处以罚款20万元。在接到综合部通知后，我立即同公司财务部兰某某经理联系，为其提供有关法律依据，提出法律意见，明确指出税务机关要求我们为具有税务登记手续的代办户代扣代缴税款并无法律依据，即便应当代扣代缴也应当由税务机关事先核定代扣代缴对象，由企业承担税款流失的责任是不公平的。在兰某某经理的努力交涉下，市地税局终于收回成命。

一年的工作中，在公司领导和广大职工的大用支持下，法律服务工作取得了一些成绩，但也存在一些问题。希望公司领导多提宝贵意见，也希望在今后的合作中合作愉快，使我的法律服务工作更上一层楼。

江西律师事务所在20xx年7月15日与分公司签订《聘请法律顾问合同》，律所指派本律师负责贵单位具体法律顾问工作。光阴荏苒，时间已过去一年。现对这一年来的工作作个总结，以期双方更好的指正交流，相互促进。

一、提供法律咨询，分析企业事务，防范法律风险。

有句谚语“法律如空气一样，无所不在。”分公司(以下简称公司)是历史较久的大型国有控股企业。经营范围又是涉及到国计民生的特种行业。因此，在资产、人员、经营方式、内部管理上，更要求审慎处理每一件企业事务。本律师通过电话或亲临公司提供法律咨询，详尽解答。

二、全程介入公司资产购置、处理等重大企业事务。

随着公司经营方针、策略的变化，需要购置合乎规划的民营加油站，出售闲置的自有加油站。这涉及到资产数额、产权过户，防范交易风险等问题。本律师对经济合同全面审查修订。另外，对一起违规给大客户佣金的做法指出法律风险，建议立即纠正。

三、利用自身优势，代理企业诉讼，维护公司合法权益。

本律师作为多年的社会律师，有较好的社会资源和丰富的法律实务经验。善与法官沟通，熟悉诉讼技巧，努力维护顾问单位合法权益。对一件多年悬而未决的加油站产权提起确认所有权诉讼，取得了预期结果。现另有交通事故损害赔偿一案法院审中。

四、对下一年企业法律顾问的计划与展望。

双方人员多来往，交流信息，加强沟通。有涉及企业重大法律法规的颁布，本律师将通知公司，建议组织学习。必要时，本律师将会商安排时间，集体授课学习、探讨。公司方面，对经营方针政策、重大管理决策，内部管理制度变化，经济合同，将相关文件复制本律师，给予审查。

招生顾问工作总结报告篇四

一、加强面对市场竞争不依靠价格战细分市场群体实行差异化营销

对策一：加强销售队伍的目标管理

- 1、服务流程标准化
- 2、日常工作表格化
- 3、检查工作规律化
- 4、销售指标细分化
- 5、晨会、培训例会化
- 6、服务指标进考核

对策二：细分市场，建立差异化营销细致的市场分析。

我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，形成差异化营销；根据20xx年的销售形势，我们确定了油罐车、化工车、洒水车、散装水泥车等车型的集团用户、瞄准政府采购市场、零散用户等市场。对于这些市场我们采取了相应的营销策略。对相关专用车市

场，我们加大了投入力度，专门成立了大宗用户组，销售公司采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。在市场上树立了良好的品牌形象，从而带动了我**公司的专用汽车销售量。

对策三：注重信息收集做好科学预测

当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场预测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。结合这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过每天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做出反应。同时和生产部等相关部门保持密切沟通，保证高质高效、按时出产。增加工作的计划性，避免了工作的盲目性；在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率。我们把公司产品市场的占有率作为销售部门主要考核目标，顺利完成总部下达的全年销售目标。

售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，为此，我们对售后服务部门，提出了更高的要求，在售后全员中，展开了广泛的服务意识宣传活动，以及各班组之间的自查互查工作；建立了每周五由各部门经理参加的的车间现场巡检制度。

二、追踪对手动态加强自身竞争实力

对于内部管理，作到请进来、走出去。固步自封和闭门造车，已早已不能适应目前激烈的专用汽车市场竞争。我们通过委托相关专业公司，对分公司的管理提出全新的方案和建议；组织综合部和相关业务部门，利用业余时间学习。

三、注重团队建设

公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能使公司得到好的发展。年初以来，我们建立健全了每周经理例会，每月的经营分析会等一系列例会制度。营销管理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一了认识，又明确了目标。

在加强自身管理的同时，我们也借助外界的专业培训，做好销售工作计划，做好个人工作总结报告，提升团队的凝聚力和素质。通过聘请专业的企业管理人才对员工进行了团队精神的培训，进一步强化了全体员工的服务意识和理念。

上半年，通过全体员工的共同努力，公司各项工作取得了全面胜利，各项经营指标均创历史新高。在面对成绩欢欣鼓舞的同时，我们也清醒地看到我们在营销工作及售后服务工作中的诸多不足，尤其在市场开拓的创新上，精品服务的理念上，还大有潜力可挖。同时还要提高我们对市场变化的快速反应能力。为此，面对下半年，公司领导团体，一定会充分发挥团队合作精神，群策群力，紧紧围绕“服务管理”这个主旨，将“品牌营销”、“服务营销”和“文化营销”三者紧密结合，确保公司201x年公司各项工作的顺利完成。

招生顾问工作总结报告篇五

一、学习：

刚刚到公司的时候我对于房地产销售一窍不通，来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作。

二、心态：

心态决定一切的道理，是在公司领导的耐心指导和帮助下让

我渐渐的明白了。经过刚进入公司时的培训让我放下了浮躁的心态，心境越来越平静，更加趋于成熟，能冷静的处理客户的抗拒，认同我们。工作在销售一线，就是要保持一颗良好的心态，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和客户。

三、专业知识和销售技巧：

专业知识的掌握是至关重要的，由于我对房地产知识方面的空白，让我感到了这份工作的压力。公司的培训及时的到来是我吸收“营养”的最佳时机，从接电话接待客户的措手不及到现在的得心应手，公司领导给予了我们巨大的帮助。这份成长与公司领导的帮助关心是密不可分的。销售是一门艺术，要讲究技巧和策略。对于一些问题较多或说话比较冲的客户不能针锋相对，对于这种客户采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。各种各样的客户群体处理方法让我茅塞顿开。在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

四、工作中的不足：

- 1、工作中不善于不自我总结，自我反思，自我检查，剖析问题根源，查找客户未成交原因以至于销售业绩低下，当然这包括外在和内在因素，外在体现的房地产市场的趋势，内在体现的个人身上，我想个人因素才是主要的因素吧。

2、思想上有时不够端正，不能及时纠正自己的航向，意志不坚定，自控能力差。总是找这样那样的理由为自己开脱，总觉得自己比别人比起已经够努力了！

3、工作中没有一个明确的目标和详细的工作计划。做为一名销售员如果没有目标，会导致销售工作放任自由，无紧迫感和压力，自会导致工作效率低，工作时间得不到合理安排。

4、平时和客户沟通不够深入，未能把项目知识及楼盘卖点清晰的传递给客户，及及时的满足客户的需求，不能及时的发现客户对项目的优势，劣势的看法及了解到什么程度。

5、平时在工作中发展的问题未能及时的请教领导及同事！

6、谈客能力还有待提高及增强，逼定存在优柔寡断！

五、需要的改进及帮助：

1. 完善的工作计划及个人目标，并严格落实及执行！

2. 对客户间的交流并学习新的知识，掌握新的方法！

3. 约客跟进及时及做好客户分类！

4. 用平时工作休息时间阅读房地产相关书籍，及其它相关销售知识，提高自己素质！

5. 日常工作中发现问题及时反映，并及时得以有效解决！

6. 正思想，保持一颗积极上进心，以良好的精神面貌和积极的心态投入到下步工作中！

7. 加强自身的积极性，创造性，上进心，进取心，不断强化和完善自身的各项能力！

8. 望公司加强相关专业培训，使我们的综合能力和素质得到全面提高！

9. 希望在工作中好的方面给予保持，不足之处在下不工作加予克服及改进！

以上是我入司以来的工作总结，不足之处恳请批评指正，从而更好的成长进步！

招生顾问工作总结报告篇六

大家好！

今天，我很荣幸参加行里举行的客户经理竞聘大会。这是一次难得的锻炼、提高自己的机会。我叫于崑，现年28岁，大专文化程度，中级理财师职称。20xx年加入建设银行工作。先后曾在兴盛储蓄所、城区支行、浑江大街支行，从事柜员岗、个人业务顾问、个人客户经理岗位。现担任翠柏路支行对私个人客户经理一职。7年的工作实践，让我精通了银行的各项业务，也积累了许多从事客户经理的经验和关系，曾被评为优秀柜员、巾帼建工标兵。今天，我竞聘对私客户经理一职。

第一、我先来谈一谈对客户经理一职的认识。

我国加入wto以后，银行业首当其冲，迅速和国际接轨。目前正进入以利率市场化为起点的银行业市场化阶段。银行客户经理制也同时应运而生。这是现实的客观需要和激烈竞争的要求。可以说，客户经营的好，银行的贷款回收就能得到保证，银行的效益也就能随之提高；客户经营失败，银行的效益也就没有了来源。

谁赢得了客户，谁就赢得了市场，赢得了效益。所以客户资源现已成为各大银行必争的蛋糕。建立以客户为中心，满足客户的各种金融服务需求，提高服务质量，推行客户经理制

是目前银行业的首要任务。它是一种以市场为先导，以客户为中心，满足客户多元化、层次化金融需求，追求更加直接、明确的效益和风险控制目标的新型营销服务体制。客户经理作为联系银行和客户、沟通信贷业务和市场需求的桥梁，担负着全面深入了解客户需求，为客户提供综合性、全方位优质服务，为银行拓展信贷营销，为经营管理决策和金融创新提供准确、有效的信息的重要职责。我愿意在这一岗位上为建行的事业做出更大的贡献。

一、认真学习，与时俱进，树立市场观念、客户观念、营销观念，为全方位对客户服务打定坚实的基础。我计划这一年加强六项内容的学习。

二是强化对金融政策和法律法规的学习，为依法开展客户的经营管理业务。银行客户经理年终总结三是认真学习行里的工作安排，按行领导的工作思路，创造性的开展工作。

二、认真履行客户经理的职责，积极拓展产品营销，发展客户。广泛宣传建行的金融服务政策、内容、特色，热情向客户介绍、推荐行里的业务，使客户在了解我行的金融政策和服务的基础上优先考虑采用；并运用一切手段为客户提供综合性的金融服务，圆满完成各类基本业务的交易；挖掘客户潜在金融需求和潜在市场，为客户提供咨询和理财服务，行使金融顾问的职责，密切与客户的关系，更好地把银行产品营销和为客户服务两方面职责紧密结合起来。

三、分析研究市场，加强对客户的研究，建立客户资料档案，根据客户的实际状况，客观、公正地评价客户等级，不断调整服务措施，不断提高服务质量。广泛搜集客户资金、财务信息，捕捉金融需求信息和金融风险变化情况、收集、掌握同业对客户的竞争动态，及时反馈客户对银行服务的意见和建议等，为领导经营决策提供可靠依据；深入进行市场调研和分析，掌握辖区客户特点和结构，进行市场细分；比较分析各类客户市场的特点，对确定和调整全行的目标市场提出意见

和建议;研究本行金融产品和服务的市场占有率、同业竞争能力、获利能力及市场渗透能力，提出改进本行产品和服务的详细意见。

四、以客户为中心，加强内部沟通与业务协调，提高服务效率。客户经理一方面代表整个银行与客户建立和发展关系，同时也积极协调银行内部的相关业务部门，共同为客户提供相应的金融服务或解决方案，督促业务部门在规定时间内答复客户要求，提高服务效率。在实际工作中要做到特事特办，急事急办，易事快办，难事妥办，靠特色服务赢得客户。

五、监控客户风险，注重对客户的日常管理，主动掌握客户的思想动态、经营行为等，切实防范风险，提高经营管理水平。

六、求真务实，勇于创新，创造性的开展工作。对工作不拖、不等、不靠、不推，不但用力去做工作，而且用心去做工作。在对客户服务的同时，大力弘扬信用风气，帮助客户树立良好的信用理念。在具体工作中，既热情洋溢，又严格规范自己的言行，在社会上在客户中树立良好的“建行人”形象。靠诚信守诺留住客户，靠特色服务赢得客户，靠良好形象和优质服务拓展客户。

以上报告如有不妥之处，请各位领导和同事批评指正。总之，如果这次竞聘成功，我将严格履行自己的诺言，以优良的工作作风开创新的工作局面。如果不能，说明我的工作能力还有待提高，我将在今后的工作中加倍学习，与其他员工一道为建行的其它事业努力工作。

谢谢大家

招生顾问工作总结报告篇七

20xx年初，可算是我工作上另一个转折点，更是一个新的开

始——加入深圳中原发展，成为其中一员。不知不觉，入职已有半年了，在这半年里收获的实在太多了，说也说不完，要多谢的不单只是一两个人，更不是一句“谢谢”就能简单了事的。

之前在龙岗有做过三级市场，对龙岗和售楼这个行或多或少也有些了解。卖一手楼是我一直向往的工作，谢谢我的经理给了我这个发展的好机会，踏入销售这一行列中，认识一班好同事，学到的不再是书本那枯燥无味的知识。

记得我来时的运气比较好，第二天本项目就开盘了，开盘对我这个新人来说是一件很迷茫的事，很多同事都在忙着收获，当时我在想我要努力学习，考过就可以接客户了，由半知半解的我到现在对销售流程有一定的了解，学到了不少的东西，当然也少不了同事之间的帮助。深入售楼工作之后才发现其实很多事情要做，要学的却是无比的多，销售知识永远是个无底深渊，但正因如此，我乐此不疲，越来越喜欢这份工作。

前二个月，都是担任见习置业顾问，一边协助同事做好销售工作，一边学着自己接待客户。在这里，同事都很好，很愿意去教我知识，也很放心让我去做，去试。慢慢地，接待客户、跟踪客户、签定合同、售后工作、银行相关规定各方面都开始有一定的认识。

虽然刚开始还有点不习惯，因为正是楼盘旺季，工作比较多，但心里不断告诉自己，不断想，付出多少，收获多少，只是时间问题。即使往后不在这行业上工作，现在学到的这些我相信以后绝对用得上。

4月份，正式升上为实习置业顾问。开始真真正正接待客户，独立一人将所有的工作完成。挑战性很大，一向带点自负的我也充满信心。接着，不断遇到过问题，但在同事跟经理的协助下，都能顺利将工作完成。业绩嘛！这半年来还算一般般，称不上好，总销售24套，转介成交5套。总金额19491369.5万

元。对入行不久的来说还算是对自己有个马马虎虎的交代，也或者算是一种鼓励吧。

其实，总的来说，太多的不足之处了，未能一一说明。但最显而易见的，销售技巧，自身的应变能力，国家政策各方面还有待加强。总之，要学得多得是，虽然自己还年轻，但心态还是要摆得正，主动点，积极点，去学，去做。记得刚入职，经理曾说过“多去问，多去做，不要怕亏，反正做了就没错的”！

明年，也是新的开始。同样的，对于未来，我充满了期待，希望自己还能一如既往地用心去学，去做，甚至做得更好，更精。