

# 2023年咨询顾问自我鉴定 咨询顾问工作总结(精选8篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 咨询顾问自我鉴定 咨询顾问工作总结篇一

一、加强业务学习，提高业务素质通过公司精心安排、组织的新员工培训，充分了解公司的基本状况。结合自己工作岗位，通过公司内部网、互联网以及领导、同事的介绍，学习相关行业知识、公司成功案例等，为以后的实际工作做准备。期间，在部门领导的指导下，编写了《浅议市场营销与管理咨询》，并作为项目组成员参与编写了《xx公司管理咨询建设项目建议书》《xx公司管理咨询建设项目调研方案及调研提纲》《xx公司企业文化建设项目调研报告提纲》等相关文件。

二、改变思想，转换角色，严于律己一位优秀的管理咨询顾问，不仅要掌握各行各业丰富的理论知识和实战经验，还必须能从中提炼出其精华之所在，同时结合客户的实际状况，提供整体解决方案。

从自身角度考虑，一要改变思想，采取“空杯理论”的工作态度，不断提高；二要转换角色，尽快的进入工作状态；三要严于律己，不仅要遵守各种规章制度，也要把公司的企业精神、工作作风融入日常工作，并严格执行。

三、体会与感悟公司从上到下全体员工的工作精神，使我感受颇深，正所谓一言九鼎德胜天下。

平时领导的指导与支持，方法方式独具匠心，恰到好处。给出了思路与方向，耐心观察，并及时指导，但不大包大揽，亲历亲为，培养后备人才。作为管理咨询顾问，对于客户企业，不是代替他们去做，而是引到思路，塑造其行为规范，并形成管理制度甚至员工习惯、企业精神。

总之，工作上虽有不足，但在公司领导及同事的关怀与呵护下，不断提高、成长。

对于接下来的工作，充满信心！

## 咨询顾问自我鉴定 咨询顾问工作总结篇二

委托方：\_\_\_\_\_ (技术咨询合同的委托方，以下称甲方)

法定代表人：\_\_\_\_\_

法定地址：\_\_\_\_\_

编码：\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_

顾问方：\_\_\_\_\_ (技术咨询合同的受托方，以下称乙方)

法定代表人：\_\_\_\_\_

法定地址：\_\_\_\_\_

编码：\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

鉴于甲方(委托方)需要就\_\_\_\_\_技术项目向乙方(顾问方)咨询;鉴于乙方愿意理解甲方的委托并带给咨询意见;根据《中华人民共和国民法典》有关技术合同的规定及其他相关法律法规的规定,双方经友好协商,同意就以下条款订立本合同,共同信守执行。

## 第一条、咨询项目名称

1-1本合同的技术咨询项目名称为:\_\_\_\_\_ (本合同所涉及到的技术咨询项目的名称)

1-2技术咨询合同的项目名称应使用简明、准确的词句和语言反映出合同的技术特征和法律特征,并且项目名称必须要与资料相一致,尽量使用规范化的表述,如关于\_\_\_\_\_技术的技术咨询合同。

1-3甲乙双方能够就有关科学技术与经济、社会协调发展的软科学研究项目;促进科技进步和管理现代化,提高经济效益和社会效益的技术项目;其他专业技术项目订立技术咨询合同。

## 第二条、咨询的资料、形式和要求

2-1本合同的履行标的不是技术成果,而是供委托方决策和选取的咨询报告,即顾问方为委托方就科学研究、技术开发、技术改造、成果推广、工程设计、科技管理等科技项目提出的推荐、意见和方案。

(1)可行性论证:即对某项特定的经济技术项目实施的技术先进性、经济合理性进行综合分析、计算和评价,从而确定该项目是否成功和发展的可能。

(2)技术预测:即对咨询技术项目的发展趋势进行展望与预测,主要是对新技术、新设备、新工艺、新材料、新产品的发展动态,以及这些技术的发展对某些产品需求的影响的预。

(3) 专题技术调查:即针对咨询技术项目的技术要求,采取多种方式对专题资料、数据的考查与收集工作。

(4) 分析评价报告:即对某项技术的发展给社会带来的用心作用和消极作用进行全面分析研究和全面评价工作。

2-3 顾问方向委托方带给的咨询报告应当贴合以下三个条件:

(3) 应到达合同约定的科技水平,对委托方有相应的参考价值。

2-4 委托方和顾问方约定顾问方提交的咨询报告应到达以下要求:(双方对咨询报告所应到达的要求的约定)

2-5 本合同所称的咨询报告到达合同约定的要求仅指咨询报告到达合同约定的形式资料和透过约定的验收方法,不能扩大理解为保证委托方按咨询报告实施到达理想的经济效益和社会效益。

### 第三条、履行期限、地点和方式

3-1 本合同的履行期限是指奉合同从开始履行到履行完毕的具体时日。双方约定各自的履行期限为:(如委托方在本合同生效后\_\_\_\_日内向顾问方提交有关咨询资料和数据;顾问方应在本合同生效后\_\_\_\_日内完成咨询报告并提交给委托方等)如双方未约定履行期限,义务方能够随时履行,权利方也能够随时要求对方履行,但应给对方必要的准备时间。

3-2 本合同的履行地点能够由双方约定在委托方所在地,也能够约定在顾问方所在地,或者双方同意的其他地点。如果约定不明确,则推定在顾问方所在地履行。

3-3 本合同的履行方式能够约定采用顾问方向委托方提交可行性论证、技术预测、专题技术调研及分析评价报告等方式。

## 第四条、委托方的协作事项

4-1委托方的协作事项是指为了使顾问方顺利开展咨询工作，委托方应向顾问方带给必要的工作条件、技术背景资料等。

4-2委托方应协作的事项主要有以下几个方面：

(1)阐明咨询的问题，向顾问方带给技术背景材料及有关技术、数据；

(2)根据顾问方的要求补充说明有关状况，追回有关资料、数据；

(4)为顾问方进行调查论证带给必要的工作条件。

4-3双方约定委托方应向顾问方带给以下咨询资料和数据：(委托方应带给的技术背景材料和有关技术、数据)

4-4双方约定委托方应向顾问方带给以下工作条件：(委托方应带给的工作条件)

4-5以上协作事项应约定的明确具体，要尽量写明带给资料及工作条件的具体时间、资料、数量和方式等。

## 第五条、技术情报和资料的保密

5-1本合同资料如涉及和重大利益需要保密的，应在合同中载明秘密事项的范围、密级和保密期限以及各方承担的保密义务。

第三者带给。

5-3双方能够约定不论合同是否变更、解除或者终止，合同保密条款不受其限制而继续有效，各方均应继续承担约定的保密义务。

## 第六条、验收、评价方法

6-1鉴于技术咨询合同的验收比较特殊，其成果大都属于软科学范畴，在某种程度上具有无形、不可操作的特点，其验收标准一般无法以硬指标衡量，故双方应本着科学、公正、实事求是的原则，严格按照合同约定的要求进行验收，不能过于苛刻或显失公平。

6-2双方能够在合同中约定对咨询报告和意见的验收或者评价方法，能够约定采用鉴定会、专家评估的方法验收，也能够约定以委托方单方认可视为验收透过。但不论采用何种方式验收都应由验收方出具书面验收证明。

6-3如果双方在合同中没有约定验收或评价方法，则按照合同实用的一般要求组织鉴定。

## 第七条、报酬及其支付方式

7-1在技术咨询合同中，技术咨询的经费统称为报酬，双方应明确约定报酬的金额。在本合同中委托方应向顾问方支付报酬\_\_\_\_\_元人民币。

7-2双方约定报酬的支付方式和期限为：(能够约定采用一次总付、分期支付等方式支付，并明确约定支付期限)

7-3双方能够约定在合同履行过程中，顾问方进行必要的调查研究、分析论证、试验测定活动经费如果不包含在合同报酬中，其费用应由哪一方支付、支付的金额及方式。

## 第八条、违约职责

8-1委托方未按照合同约定带给必要的数据和资料，影响顾问方工作进度和质量的，所支付的报酬不得追回，未支付的报酬应当如数支付。

8-2委托方未按照合同约定支付报酬的，应当补交报酬，并支付违约金或者赔偿损失。

8-3委托方未按照合同约定带给必要的数据和资料，或者迟延带给合同约定的数据和资料，或者所带给的数据、资料有严重缺陷，影响工作进度和质量的，应当如数支付违约金或者赔偿损失。

8-4委托方逾期两个月不带给或者不补充有关技术资料、数据和工作条件，导致顾问方无法开展工作的，顾问方有权解除合同，委托方应当支付违约金或者赔偿损失。

8-5顾问方未按期提出咨询报告或者提出的咨询报告不贴合合同约定的，应当减收或者免收报酬，并支付违约金或者赔偿损失。

8-6顾问方迟延提交咨询报告和意见的，应当支付违约金；咨询报告和意见不贴合合同约定条件的，应当减收或者免收报酬，并支付违约金或者赔偿损失。

8-7顾问方不提交咨询报告和意见，或者所提交的咨询报告和意见水平低劣，无参考价值的，应当免收报酬，并支付违约金或者赔偿损失。

8-8顾问方在接到委托方提交的技术资料和数据之日起两个月内，不进行调查论证的，委托方有权解除合同。顾问方应当返还已收的报酬，并支付违约金或者赔偿损失。

## 第九条、争议的解决办法

9-1甲乙双方在履行本合同的过程中一旦出现争议，能够根据自愿选取协商、调解、仲裁或者诉讼的方式解决争议。

9-2争议发生后，双方应本着平等自愿的原则，按照合同的约

定分清各自的职责，采用协商的办法解决争议。

9-3若双方不愿协商或者协商不成的，能够将争议提交双方共同指定的

第三者进行调解解决。

9-4若双方协商、调解不成的或者不愿协商、调解的，能够约定将争议提交\_\_\_\_\_仲裁委员会仲裁解决。

9-5双方也能够约定不透过仲裁，直接向法院提起诉讼，透过诉讼的方式解决争议。

## 第十条、有关名词和术语的解释

10-1技术咨询:是指精通某方面知识的专家或由各类学科专家组成的智囊团，运用所拥有的知识，为委托方带给智力服务的行为。

10-2技术咨询合同:是指当事人一方为另一方就特定技术项目带给可行性论证、技术预测、专题技术调查、分析评价报告所订立的合同。

10-3可行性论证:是指对某项特定的技术项目实施的技术先进性、经济合理性进行综合分析、计算和评价，从而确定该项目是否成功和发展的可能。

10-4技术预测:是指对咨询技术项目发展趋势进行展望与预测，主要是对新技术、新设备、新工艺、新材料、新产品的发展动态，以及这些技术的发展对某些产品需求影响的预测。

10-5专题技术调查:是指针对咨询项目的技术要求，采取多种方式对专题资料、数据的考查与收集工作。

10-6分析评价报告:是指对某项特定技术的发展给社会带来的



用心作用和消极作用进行全面分析研究和全面评价工作。

10-7技术咨询合同的的标的:是指合同约定的特定技术项目带给决策咨询意见的工作成果。

10-8技术咨询合同标的的范围:包括与科技、经济、社会协调发展相关的软科学研究项目、与促进科技进步和管理相关的特定技术项目以及具体的专业性项目。

附文

第十一条本合同经双方签字、盖章后生效;如需经有关部门批准的,以有关部门的批准日期为合同生效日。

第十二条本合同未尽事宜,由双方协商解决。

第十三条本合同一式\_\_\_\_\_份,甲乙双方和有关批准部门各执一份。

甲方:(签章)\_\_\_\_\_乙方:(签章)\_\_\_\_\_

法定代表人:\_\_\_\_\_法定代表人:\_\_\_\_\_

\_\_\_\_日期:\_\_\_\_日期:\_\_\_\_\_

审批部门意见:\_\_\_\_\_

审批部门:(签章)\_\_\_\_\_

## 咨询顾问自我鉴定 咨询顾问工作总结篇三

第一条 乙方提供顾问服务的内容

1、“\_\_\_\_\_”筹备开业前的顾问服务负责:

餐厅管理系统、服务流程设计。

负责制订餐厅各项规章制度。

负责提供菜牌、菜谱内容的制作方案及设计。

负责员工工装选样的建议。

负责提供后厨菜品的设计及制作方法的传授。

负责为餐厅的装饰装修提供咨询意见。

负责为餐厅的后厨设备的采购提供咨询意见及建议。

负责为餐厅各功能区的设置提出设计方案。

协助甲方进行员工招聘工作。

负责确定餐厅各岗位的设置及岗位职责的制订。

负责为甲方制定营业方案及营销措施。

提供菜品原材料的采购渠道供甲方选择。

为其他与“\_\_\_\_\_”开业有关的事宜提供咨询意见。

## 2、开业后一年内的顾问服务

在“\_\_\_\_\_”开业后一年内，由乙方负责为甲方经营提供经营管理咨询顾问服务。

乙方应不定期到“\_\_\_\_\_”进行巡视，并对“\_\_\_\_\_”经营中存在的问题提出建议。对于甲方提出的咨询要求应立即予以解决。

帮助解决经营中的管理问题、技术问题及经营问题，对经营方式提供建议。

## 第二条 服务费用及支付方式

1、双方约定，正式营业前的管理咨询顾问服务费用为人民币\_\_\_\_\_元整。

本合同生效后\_\_\_\_\_日内，甲方支付乙方管理咨询顾问服务费用\_\_\_\_\_%，共计\_\_\_\_\_元整。

余款在“\_\_\_\_\_”开业日后\_\_\_\_\_日内支付。

2、开业后一年内的顾问服务费用的计算方式如下：

“\_\_\_\_\_”开业日至次年的该日的净利润\_\_\_\_\_%。

该项服务费应在开业日次日支付给乙方，余留净利润\_\_\_\_\_%以当年度双方确认财务报告为依据，报告出台后\_\_\_\_\_日内支付给乙方。

## 第三条 甲乙双方的承诺及保证

1、甲方保证如期支付款项。

2、乙方保证尽期尽责地为甲方提供高质量的管理咨询顾问服务工作，并保证在收到甲方的咨询请求后\_\_\_\_\_小时内，提供解决方案和相应的咨询意见。

## 第四条 争议的解决

本合同在履行过程中，出现争议的，双方应协商解决，协商不成的，任何一方可向\_\_\_\_\_人民法院提起诉讼。

## 第五条 合同的生效

本合同自双方签字后生效，本合同一式\_\_\_\_\_份，甲乙双方各执\_\_\_\_\_份。

甲方：\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_

签订地点：\_\_\_\_\_签订地点：\_\_\_\_\_

## 咨询顾问自我鉴定 咨询顾问工作总结篇四

第一条研究分析意见或建议范围之约定与变更乙方提供甲方期货交易之研究分析或建议服务之相关范围系指依证期会核准之期货商品为限，前开范围经双方同意得依本契约第七条规定变更之。

第二条提供服务之方式乙方除於订定本契约时交付甲方相关资料外，就前条约定之顾问范围得依甲方参加之会员型态提供相关之服务如研究分析，讲习会等等。

第三条顾问报酬与费用之给付本契约之顾问报酬共计\_\_\_\_\_元整，甲方应於本契约签订後三日内以双方约定方式支付乙方。

除前项之报酬外，倘发生其他必要之相关费用，甲方应於乙方请求後，依实际金额给付乙方。

第四条乙方及其从业人员应以善良管理人之注意及诚实信用原则，忠实执行业务，除应遵守法令及主管机关发布之相关函令外，并应确实遵守下列事项：不得收受甲方资金，代理从事期货交易行为。

除法令另有规定或甲方另有指示外，乙方对因业务关系而知悉甲方之财产状况及其他之个别情况，应保守秘密，不得漏予任何第三人。

不得另与甲方为期货交易收益共享，损失分担之约定。

第五条甲方在签订本契约前已详细阅读本契约书之内容，并了解及同意以下事项：甲方系基於独立之判断，自行决定所交易之期货交易商品。

甲方之期货交易行为，系甲方与期货经纪商间之关系。

乙方仅系提供期货交易之研究分析意见或建议，不得代理甲方决定或处理期货交易事务。

甲方从事期货交易所生之风险及利益悉由甲方自行负担与享有，乙方不保证获利或负担损失。

甲方未得乙方之书面同意，不得将乙方所提供之研究分析意见或建议漏予任何第三人或与第三人共享。

第六条存续期间及自动续约本契约存续期间自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。

本契约除非任一方於到期日或再续约到期日之三日前，通知他方不再续约外，期满将自动续约，其後亦同。

第七条本契约得依双方之合意或法令之变更，以书面修订之。

第八条重要事项变更之通知及其方式当事人双方之基本资料，组织结构有重要之变更时，应由变更之一方当事人检具相关证明文件通知他方当事人尽速办理契约变更。

双方依本契约所为之观念通知及意思表示，应以书面方式送达当事人於本契约所载之通讯地址。

第九条契约之解除甲方於本契约签订之日起三日内得以书面通知乙方解除本契约。

甲方於本契約签订之日起三日內以書面通知解除本契約者，免付顧問報酬。

第十條契約之終止本契約於下列任一情事發生時終止之：當事人雙方書面同意終止本契約者。

任何一方有重大違反本契約情事，經他方書面通知限期改善，違約之一方無正當理由而不改善者。

甲方未於約定時間內支付各項費用。

有前項第二款之情形時，得終止契約之一方應於事實發生或知悉之日起七日內，以書面通知他方，並在送達他方後翌日起契約終止。

終止之效果：乙方所收受甲方依本契約所繳交之各項費用將不辦理退費。

第十條(三)、(四)規定辦理。

第十二條本契約未盡事宜，悉依相關法令辦理。

第十三條凡因本契約所生爭議，雙方同意以\_\_\_\_\_法院為第一審管轄法院。

第十四條本契約經雙方簽署後即正式生效。

甲方(蓋章)：\_\_\_\_\_ 乙方(蓋章)：\_\_\_\_\_

## 諮詢顧問自我鑑定 諮詢顧問工作總結篇五

編寫個人簡歷在語言描述上該委婉的要委婉，該略寫的要略寫，而要具體面對的問題也不能模稜兩可。

性别： 男

学历： 大专 政治面貌： 无党派人士

婚姻状况： 已婚 籍贯： 河南-新乡市

身高： 170 公分 体重： 72 公斤

专业： 计算机 工作经验： 11 年

期望工作地点： 新乡市

语言能力

语种： 汉语 能力： 良好

公司名称： 五季园生物工程有限公司

公司规模： 10~100人

所在部门： 灭菌

工作分类： 生物/化工/制药/环保/供水 技术

职位月薪： 2000~2999

工作描述：

公司名称： 恒科科技有限公司

公司规模： 200~500人

所在部门： 外技部

工作分类： 生物/化工/制药/环保/供水 技术人员

职位月薪： 2000~2999

工作描述：

公司名称： 新乡市百货大楼

公司规模： 200~500人

所在部门： 数码部

工作分类： 客户服务/咨询顾问 售前/售后服务

职位月薪： 1500~1999

工作描述： 沟通能力强，能很好的解决问题。

工作经验丰富，技能与经验全面，可担任多种职位。想找一份稳定的工作。

### (1)，要能把握好求职的“行情”

求职者所编写的个人简历是为能获得一份好的工作，本质上来说就是出卖自己的工作技能，那么能不能“卖”好，就要看你会不会推销。在求职中个人简历可以当做自己的求职广告，而在编写个人简历之前需要了解“行情”，也就是现在求职的整体状况，比如说你所确定的求职目标竞争如何，目前竞争力最重要的是什么等等。了解求职的“行情”之后，将有所针对的来编写个人简历。

### (2)，对自己的位置定位好

总体来说求职处于“买方市场”，求职者之间的竞争非常大，一个好的职位非常难得。在这种环境中，你不可能将“白菜”卖到“猪肉”的价格。也就是说，求职者多定下来的求职目标要符合自己的定位，不能太高估自己，也不能太妄自



菲薄，做好定位准备对编写个人简历很有帮助。

### (3)，学会包装自己

编写个人简历之前的准备，最为重要的一项就是懂得包装自己，求职者在职位上能不能发展好，先要有发展的平台。如何才能顺利的获得心仪的职位?要让对方看到自己最好的一面，进而提高求职的成功率。懂得包装自己并非杜撰虚假“优势”，而是将自己的闪光点放大。

## 咨询顾问自我鉴定 咨询顾问工作总结篇六

结合自己工作岗位，通过公司内部网、互联网以及领导、同事的介绍，学习相关行业知识、公司成功案例等，为以后的实际工作做准备。期间，在部门领导的指导下，编写了《浅议市场营销与管理咨询》，并作为项目组成员参与编写了《xx公司管理咨询建设项目建议书》《xx公司管理咨询建设项目调研方案及调研提纲》《xx公司企业文化建设项目调研报告提纲》等相关文件。

严于律己一位优秀的管理咨询顾问，不仅要掌握各行各业丰富的理论知识和实战经验，还必须能从中提炼出其精华之所在，同时结合客户的实际状况，提供整体解决方案。从自身角度考虑，一要改变思想，采取“空杯理论”的工作态度，不断提高;二要转换角色，尽快的进入工作状态;三要严于律己，不仅要遵守各种规章制度，也要把公司的企业精神、工作作风融入日常工作，并严格执行。

使我感受颇深，正所谓一言九鼎德胜天下。平时领导的指导与支持，方法方式独具匠心，恰到好处。给出了思路与方向，耐心观察，并及时指导，但不大包大揽，亲历亲为，培养后备人才。作为管理咨询顾问，对于客户企业，不是代替他们去做，而是引到思路，塑造其行为规范，并形成管理制度甚至员工习惯、企业精神。

总之，工作上虽有不足，但在公司领导及同事的关怀与呵护下，不断提高、成长。对于接下来的工作，充满信心！

## 咨询顾问自我鉴定 咨询顾问工作总结篇七

乙方：\_\_\_\_\_

诚信合作是一切事业发展的基础，外部智力是企业进步的源泉。甲、乙双方经友好协商达成本协议，甲方愿意聘请乙方为特邀管理顾问，乙方愿按本协议内容与甲方合作。

### 一、合作方式

特邀管理顾问采取兼职、不坐班的工作方式，公司建立特邀管理顾问档案库和通讯录，并正式颁发聘书，与特邀管理顾问采取电话沟通和不定期组织联谊沙龙活动的方式保持相互之间的联系。甲、乙双方是松散与紧密结合的合作关系。

### 二、合作内容

1. 公司在日常业务中，根据业务的具体内容和要求，结合特邀管理顾问的业务专长情况，邀请适合的特邀管理顾问参加公司业务的顾问工作或具体业务。
2. 乙方在日常工作中如有需要，可以公司的名义进行相关的业务联络和操作，公司给予必要的身份证明，如需要，公司也可配备相应的助理人员协助完成工作。
3. 甲方根据乙方的业务专长，结合甲方的实际情况帮助乙方优势项目的推介工作，并可代为组织针对其专长由其本人主持的研讨会和培训班等工作，帮助乙方进一步提升个人的社会形象。
4. 乙方的个人著作撰文等，应其个人要求，甲方可与个人合

作发行推介工作，并可在公司内部刊物\_\_\_\_\_中刊登。

5. 邀请乙方出席甲方组织的各种讲座、研讨会、培训班、聚会和业务沙龙等各种社会活动，邀请乙方参加公司不定期组织的联谊活动，公司免费为大家提供一个交流的平台。

6. 甲方定期给乙方寄送\_\_\_\_\_刊物，乙方应定期将自己操作的成功案例及管理方面的文章与公司进行交流，公司在征得专家本人同意后，可在\_\_\_\_\_中刊登。乙方免费享受甲方管理咨询网络个人会员的待遇。

### 三、合作费用

1. 甲方与乙方之间属于非雇佣关系，甲方不支付给乙方固定的薪金报酬，也不收取任何服务费用。

2. 对于甲、乙双方共同操作完成的项目，双方在互惠互利、平等的原则下进行协商分配收入。

3. 对于乙方牵线介绍、由公司主持完成的项目，包括咨询项目，验资、审计、评估等会计师事务所的传统业务，甲方给予乙方不低于社会平均水平的提成。甲、乙双方之间在开诚布公、真诚相待的基础上自愿协作，不可损害对方利益和形象。乙方认为不适合对外宣传的，甲方负责\_工作。

甲方： \_\_\_\_\_

乙方： \_\_\_\_\_

代表人： \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

## 咨询顾问自我鉴定 咨询顾问工作总结篇八

回顾20xx年，最让我难忘的就是20xx年的9月3日，因为在这一天我正式进入xx地产工作，很荣幸的成为xx的一员，10月17日，我正式成为xx项目的置业顾问。到如今我在xx地产工作也已经四个多月了，从之前对项目懵懂的认识到现在对整个项目如数家珍，自己算勉强进入了这个行业。在销售方面还有很多地方有待提高。所以对这几个月来的销售工作进行总结，从中发现问题，得到提高，也可以从中找到自己需要学习的地方，完善自己的销售水平。

经历了将近5个月的销售工作，整个的销售过程都开始熟悉了。在接待客户当中，自己的销售能力有所提高，慢慢的对于销售这个概念有所认识。从自己那些已经购房的客户中，在对他们进行销售的过程里，我也体会到了许多销售心得。在这里拿出来给大家看看，也许我还不是做的很好，但是希望拿出来跟大家分享一下。

第一、最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。

第二、做好客户的`登记，及进行回访跟踪。做好销售的前期工作，有利于后期的销售工作，方便展开。

第三、经常性约客户过来看看房，了解我们楼盘的动态。加强客户的购买信心，做好沟通工作，并针对客户的一些要求，为客户做好几种方案，便于客户考虑及最终下定决心购买，使客户的选择性大一些，避免集中在同一个户型。这样也给予了客户全方面的意见，也真正做到了顾问的水准，给客户树立自身和公司专业的形象。

第四、提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及的动态。在面对客户的时候就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的想信自己。从而促进销售。

第五、多从客户的角度想问题，这样自己就可以针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，解决他的疑虑，让客户可以放心的购房。

第六、学会运用销售技巧，营造一种购买的欲望及氛围，适当的逼客户尽快下定。

第七、无论做什么如果没有一个良好的心态，那肯定是做不好的。在工作中我觉得态度决定一切，当个人的需要受挫时，态度最能反映出你的价值观念。积极、乐观者将此归结为个人能力、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观者则怪罪于机遇、环境的不公，总是抱怨、等待与放弃！什么样的态度决定什么样的生活。

第八、找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径；一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果靠的是机会，运气总有用尽的一天。

对工作保持长久的热情和积极性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神。所以这半年来我一直坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。20xx年我将以更加饱满的热情投入到销售工作中去，实现自我、公司、客户的三赢！