# 咨询公司年工作计划（精选3篇）

**篇1：咨询公司年工作计划**

所谓业务就是市场,业务的拓展就是在做市场营销.业务要想做大就是要提升业务的市场占有率.作为法律方面的咨询公司,开展业务最重要的就是：以最好的效劳和态度去赢得客户的信任,满足客户的需求,在社会上树立良好的企业形象,在客户中建立较好的信誉.同时,在接到业务后,还要注意了解客户的需求,建立良好的合作根底,这样才能使我们的业务越来越多、越做越大.

通过了解贵公司的根本情况,我认为贵公司的受案业务范围较窄.咨询公司开拓开展业务,只有走对路才能有出路.对此,我从以下几个方面提出一些看法,希望能有助于贵公司的开展.

首先,要通过多种广告宣传方式提升公司的知名度.

我们要让客户熟悉我们,知道我们的业务范围,知道我们能为客户做些什么.因此,广告宣传成为了公司开展业务的有力途径.以贵公司受理的刑事案件咨询业务为例,除了原有的向犯罪嫌疑人家属发信函外,还要广泛利用户外广告、报纸广告、网络推广等方式进行宣传.

〔1〕户外广告就是在看守所或监狱门口,或在去往看守所、监狱的交通要道设置醒目广告牌,以宣传咨询公司所代理的业务,让犯罪嫌疑人或罪犯的家属在第一时间就看到咨询公司的广告牌,及时与公司取得联系、寻求帮助.另外,贵公司在社区也可以利用公益广告的形式来进行宣传.如果条件允许可以定期在社区搞一些免费法律咨询活动,提升公司的知名度.

〔2〕 报纸广告就是在一些具有法律援助性质的报纸上发布咨询公司的代理业务广告.当然要争取做到以最少的投资得到最大的回报.

〔3〕 至于网络广告,我认为,贵公司应该建立一个网站.网站是对外宣传最好的工具.作为宣传咨询公司业务信息的一种工具,网络可以构建起公司与当事人之间的桥梁.网络在日常生活中方便了人与人之间的联系.现今网络在我国的普及率已经很高,如果有的客户不想通过面谈或进行咨询,网络就会成为他们的最正确选择.由于网络既可以节省面对面交流的本钱,又可以让对方消除心理上的顾虑.咨询公司利用网络接受到客户咨询的法律问题后,可以由专业人员把客户的案情在网络上初步分析清楚,使客户对自己的法律问题有一个初步的了解,然后吸引对方来到公司进行面谈直至最后签订合同.建立网站的资金本钱可以降到最低,在前期公司可以只把最根本的信息发布上去,例如：公司简介、专业团队、经营信念和理念、代理业务范围、成功的案例等.我相信随着时间的推移网站效应也会越来越好.在网络宣传中,咨询公司也可以把QQ/MSN微信、微博等这些聊天工具利用上,如可以利用QQMSN微信、微博提供在线咨询效劳.另外,公司可以在一些论坛上发表宣传公司业务及代理事项的帖子,以便争取到潜在的客户.

其次,要提升接待受案方面的工作质量.

〔1〕 在公司内部要有两到三名的专业法律工作人员,负责解答及接待工作.关于解答和接待,这些工作人员除了要有专业的法律知识外还需要有一定的沟通技巧.

〔2〕 要按一条龙的效劳模式开展工作.帮助客户获得法律咨询以及其他一些法律程序上的帮助〔比方取保候审,提供辩护人,代理取证等〕.只要客户需要,公司就要尽量做得完备、让客户满意.这样可以得到客户的认可,使客户成为公司间接的广告宣传者.这既能提升公司在市场中的竞争力又能提升公司在客户中的知名度,最重要的是为公司带来良好的经济效益.

〔3〕 公司对业务员要进行定期的培训,提升业务员的技能.法律在不断更新,市场也在不断地变化,技能的提升无论对公司自身的开展还是对公司人员整体素质的提升都是很重要的.所以咨询公司的效劳质量要做到最好,不断提升公司团队的整体素质.

第三,关于公司今后开展模式的一些建议.

〔1〕 咨询公司的业务种类要从单一化扩展为多元化,即在把原有的刑事案子做好做稳的同时,也要做好民事、经济、行政方面的案子.

〔2〕 作为法律类的咨询公司可以做一些非诉讼的工程,比方：投资决策、招标投标、工程开发、知识产权保护、企业改制、股份转让、公司破产清算以及公司资信方面的调查等各个经济领域的一些业务.公司还可以联合有关单位做一些相关工程.

〔3〕 联合律师事务所进行参谋合作,由于律师事务所可以按受委托人的委托,可以指派律师代为办理行政许可、行政注册、参与行政仲裁,代理委托人进行辩白,申请并参与听证、提出行政复议,对国家行政机关的违法行为提起控告、申诉,申请国家赔偿等,在

必要时还可以进入行政诉讼程序作代理人.

〔4〕 同律师事务所合作的同时要找一些单位或企业为他们提供法律参谋,为一些律师提供做法律参谋的时机.总之公司能做的业务一定要做,不能做的或需要其他单位合作的,也要争取去做.以上是本人对贵公司开展的一些粗浅的想法,如有不妥请予指正.

**篇2：咨询公司年工作计划**

目前普遍存在仅以学业成绩作为评论学生优劣标准的情况，致使不少学生自我形象偏低，自信心不足，严重阻挡着学生的素质成长。为了提高我校学生的心理健康水平，保证学生可以实时解决面对的问题，我校特展开心理咨询以帮助大家走出窘境。以下是详细的工作计划。

一、指导思想

以教育部下发的《对于加强中小学心理健康教育的若干建议》及《中小学生心理健康教育指导大纲》为指导，坚持育人为本，根据中小学生生理、心理发展特点和规律，运专心理健康教育的理论和方法，培养中小学生优秀的心理素质，促使他们身心全面和睦发展。

二、目标

中小学心理健康教育的直接目标是提高全体学生的心理素质，最终目标是促使学生人格的健全发展。联合学生实际，确立我校的详细工作目标如下：

1、认识自我。

目前普遍存在仅以学业成绩作为评论学生优劣标准的情况，致使不少学生自我

形象偏低，自信心不足，严重阻挡着学生的素质成长。针对这一现象，心育工作应着重帮助学生认识自我，采取自我，对自我的形象进行整体认识，让学生从学业自我形象、社会自我形象、情绪自我形象、体能自我形象等方面进行整体认识，找出自己的优势与劣态；帮助学生自尊、自爱、自强、自立，树立自信心。发挥出自己的潜能，实现人生价值。

2、培养优秀的学习适应能力。

目前由于学习适应性不强，而沦为学业不良的学生日渐增多，培养学生优秀的学习适应能力就显得日趋重要。心育工作应致力于展开辅助学生拟订学习计划，寻求适合的学习方法，养成独立思考，勤苦钻研，集中精力，心无旁骛的学习品质以及保持浓重的学习兴趣等方面的工作，以达到促使其有效学习的目的。

3、养成理想的人际交往习惯。

理想的人际交往习惯是个体适应社会环境不可或缺的条件，人际交往的适应与否，直接影响着学生人格的发展，也影响着其在社会中的生存和发展，目前学生由于缺乏优秀的人际交往习惯，可致使亲子、师生和同伴间的矛盾不断增加。所以辅助学生掌握人际交往的艺术是重要的。在现在这个多元化、多样化的社会，做到这一点，是尤为重要的事情。

4、促使人格的健全发展。

目前的教育比较强调学生智力因素的培养，往往忽略非智力因素的养成；忽略对学生心理素质的全面培养，会严重影响着学生素质的提高。心育工作应着重对学生心理素质的全面培养，促使学生心理素质各方面的谐调发展，使个体在认识、情意和行为三方面达到一个有机的整体。使每个学生的各样潜能得以发挥，日后成为：具备一定的知识技术；拥有很强的社会适应能力，对社会能作出积极贡献的人。

**篇3：咨询公司年工作计划**

一、提升内部管理水平，加强企业文化建设

1、加强内控管理。我行的各岗位人员基本已配置到位，必须严格执行各项规章制度的监督落实，实行一级抓一级、层层抓落实、责任到人的管理体制，严格把好各项业务环节的风险关，加强制度的执行力建设，进一步提升员工的风险防范意识，确保全年内控综合评价维持一类行的目标。

2、提升服务素质。我行员工的服务素质与同行相比，确实存在一定的差距，这主要表现在服务态度生硬、欠缺主动和专业水平等。为此，我们将加强评价监督和培训学习等。对于多次被客户评价服务态度差的员工，将被列为劳动合同到期停止续签对象。

3、加强和完善考核激励机制，提升员工的积极性和协调性。我行将通过细分市场，突出业务发展重点，制定具体的工作目标和任务计划，充分利用绩效工资考核方案的有力平台，进一步加大奖惩力度，表扬先进、激励后进，形成各司其职、各尽所能、共同发展的良好氛围，推动业务发展。

4、增强企业活力，建设团结、和谐大家庭。充分发挥妇联、团支部的带动作用，多组织集体活动，为员工解压，让每个员工都有切合实际的银行个人工作计划在工作中多聆听员工心声，切实帮助员工解决困难，让员工愉快工作，增强他们对我行的归属感。

二、完善和强化服务功能，加快业务发展

我们将注重发挥自身优势，通过细分业务发展重点、整合产品，合理规划和部署客户部、营业网点的工作目标，继续以客户部作为市场拓展的先锋部队，做强做大网点服务功能，形成目标明确、分工协调、相互支持、上下联动的业务开展模式，全面提升我行的市场竞争力。

（一）客户部。

必须加强与营业网点的沟通联系，细分客户部服务功能，细分对公组、国际组、个人组的岗位职责，明确其拓展资产业务外，更要加快负债业务、中间业务、理财业务等全面发展，改变以往业务拓展单一、被动的局面。

（二）营业网点。

1、规范服务，做强做大网点服务功能，以拓展负债业务、个人业务、中间业务、理财业务为重点，以网点负责人、驻点客户经理、大堂经理为拓展主力，完善vip资料库，整合产品，推行＂捆绑式＂的全员营销策略。

2、通过借助我行先进的网上银行和自助设备，分流低端客户，减轻柜台压力，进一步优化服务环境和客户结构。

3、继续加大以代发工资业务为手段，有效推动我行银行卡业务、中间业务的快速发展。

4、加强员工的培训学习，提高综合业务素质。我们将通过培养自己的师资队伍，利用班前学习、专题培训、交流学习等营造良好的学习氛围。

