# 传媒国企工作总结及计划(实用28篇)

来源：网络 作者：海棠云影 更新时间：2024-07-16

*传媒国企工作总结及计划120岁，夏花般绚烂的年纪，20岁，青春放荡不羁的年纪;20岁，过了做梦反思现实的年纪??我的第二十个年头，开始真正认识世界，接触现实，还好，煜基陪我走过??20\_\_年1月29日，这是传说世界末日的第42天，也是我来到...*

**传媒国企工作总结及计划1**

20岁，夏花般绚烂的年纪，20岁，青春放荡不羁的年纪;20岁，过了做梦反思现实的年纪??我的第二十个年头，开始真正认识世界，接触现实，还好，煜基陪我走过??

20\_\_年1月29日，这是传说世界末日的第42天，也是我来到宁夏煜基集团的第173天，我本可以豪气的说：末日就末日呗，大家一起死。可是，现在的我想说，我想要好好的活着，我想看这世间繁华，想看细水长流、花开花落、潮起潮落，想看属于我的最浪漫的事，想看煜基集团与我的共同成长。在这里的日子，是最幸福的，我找不到多华丽的词句去形容我的这段时光，只能说我是幸福的、幸运的。幸福的是我在这里学到了太多：人生、工作、生活以及态度;幸运的是我认识了许多生活中重要的人，他们似道风景，又似道彩虹，丰富了我的世界，又绚烂了我的人生。

进入煜基集团，是我人生的第一个转折点。仰起头，看着这座五层的建筑，我的心里一片澎湃。我立志，要在这里做出一番成就，实现我的梦想。然而，理想是丰满的，现实是骨感的。进入企业的第一个月，我就犯了一个严重的错误，把本是机密的文件给泄露了出去，遭到了领导的训斥。通过这件事，我明白，一个合格的员工，最基本的就是要严守公司机密，将公司利益放在第一位，才能为企业创造价值;

第二个月，我开始了正式的工作，试着做一些文字性的工作，比如：写计划，做总结之类。虽然工作中免不了出错，但失败是成功之母，经过一次的纠正、总结，重头来过，我取得了较大的进步，也初步得到了领导的认可。我体会到，一个优秀的员工，是不怕不会，就怕不学习;第三个月，我真正融入到了这个企业，是煜基广告传媒有限公司的一份子，与我的“战友们”打成一片，同进退、共患难。我接手了维护县内广告牌的工作，每天的生活也就更充实了，同时，工作的信心和热情也就更足了;第四个月，我们我团队正式组建，开始了设计、策划、制作、喷绘的工作，这也代表着我们的团队正式发挥职能了，每个人开始实现工作价值。这段期间，我主要负责的是方案初稿的设计策划，虽然做的还不是很成熟，便终究是自己的劳动成果，我欣喜自己离目标更近了;第五个月，除了日常的文字工作外，我又成为了广告传媒的“档案管理员”，这种办公室文员的工作锻炼了我工作认真、细心、负责的态度，相信在以后的工作中，我也会贯彻落实这种精神，争取做一个合格的策划人员，一名优质的企业员工;第六个月，我想要给自己本年度一个圆满的答案。本月我的工作计划是完成二期家居建材城前期招商的广告宣传方案，并做出二期家居建材城的策划方案(讨论稿)，并对我半年来的工作进行总结。

我不知道自己在这里是否还有第七、第八、第九个月，但是，我认为，只要我在这里一天，我都要发挥自己的作用，争取在岗一天、奉献一天、拼搏一天、进取一天、学习一天。在以后的日子里，我都会积极进取，不怕困难，一步一个脚印，踏踏实实，做一名优秀的策划员，一名合格的煜基员工。

**传媒国企工作总结及计划2**

按照\_\_银行工作要求及总部指导意见，20\_\_年\_\_传媒公司经营管理“稳”字当先，深入学习上级指导精神，立足现有重点业务，精简高成本低绩效业务，集中力量探索新型业务，逐步实现向轻资产、高质效的智力密集型公司转型，公司20\_\_年经营收入较20\_\_年同期有小幅回调。

一、20\_\_年工作总结

(一)工作情况

1、健全公司管理体系，降低企业经营风险

为提升公司经营管理效率，降低企业经营风险，实现人员合理分工，20\_\_年上半年，公司根据实际经营管理与业务发展现状，共拟建《\_\_传媒有限责任公司岗位职责管理办法》、《\_\_传媒文件档案管理办法》、《\_\_传媒风险管理办法》、《微信公众号业务管理办法》《\_\_传媒公司舆情监测管理办法》《\_\_传媒公司文件编号规则》等六份制度，以保证公司各项工作合规有序展开，逐步实现企业系统化、制度化、规范化管理。

2、调整经营方向，优化业务结构

为提升公司经营质量，优化业务结构，实现向“高精尖”发展目标转型，公司逐步暂停商贸劳保代售等低附加值业务、暂缓推进系统开发等高成本业务，业务结构逐渐向纵深发展，实际工作内容涉及创意软文、图文设计、长图制作、logo设计，VI设计等多个方面。在此基础上加强与下游制作单位合作，为总行人力资源部、\_\_物业提供设计印刷服务，印刷资料千余册;为总部完成品牌形象VI设计与制作，较大地压缩了经营成本，提升工作效率与服务质量。

3、夯实核心工作，助力X行发展

舆情监测是公司现阶段核心业务，目前为\_\_银行、\_\_银行信用卡中心等三家单位提供包括日报、周报、月报及季报在内的4类舆情报告，内容包括舆情预警、行业热点、政策导向、数据统计、评述分析等5项工作。在实际工作中，结合去年一年用户使用习惯及反馈情况，20\_\_年年初舆情业务进行相关调整，并通过实际需求调研，制作符合客户需求的定制化舆情报告服务，为\_\_银行集团体系快速发展提供助力。

4、开辟新市场，加强社会合作

为增强公司经营活力，拓宽企业发展渠道，上半年公司积极利用社会关系开拓市场，与\_\_影视中心确定合作意向。\_\_传媒公司将作为项目总包方身份，完成有关影视中心现场设计、采购、施工、装修装潢等方面的工作，不仅打开了公司经营局面，延展业务范围，也能借助此次机会锻炼队伍，树立公司口碑，为企业在市场竞争中觅得空间。

(二)存在主要问题及分析

1、业务发展较为保守，企业经营缺乏活力

目前公司业务各项业务缺少计划与规划，均存在浅尝辄止现象，其潜在市场发掘不充分，对市场敏感度不足，业务拓展偏于保守，公司发展动力不足，企业经营缺乏活力。归结原因在于目前公司定位不明确，对公司发展方向较为模糊，因而在实际工作中缺少导向，无的放矢，容易眉毛胡子一把抓。同时囿于专业人才限制，公司没有核心技术支撑，因而难有核心业务支撑企业进入发展快车道，降低市场竞争活力。

2、项目成本高利润低，多依靠外包团队

由于公司缺乏专业团队，导致在项目实施过程中不得不依托第三方组织完成甲方需求，极大的压低盈利空间。而且，我方作为连接甲方与第三方组织的中间人，需要多方协调、多头并进，极易造成信息不对称、传达不到位、沟通不及时等问题，导致时间成本、人力成本上升，工作效率下降，对项目实施造成一定阻力与甚至障碍。

3、员工激励不足，员工管理与考核机制有待加强

由于目前公司项目多依托于\_\_银行项目安排，外部竞争环境的缺失易导致员工动力不足，偶有懈怠情绪出现;内部竞争机制的匮乏易引发员工散漫心理，工作效率相对较低，产出质量难以保障。同时，因缺少完善的绩效考核机制与业绩考核标准，易出现“干多干少一个样”、“人在心不在、出工不出力”的现象。

二、 20\_\_年工作计划

20\_\_年\_\_传媒各项工作仍以稳健经营为主基调，贯彻落实总行关于公司“高精尖”发展要求，适时借助市场机会与社会渠道拓展相关领域，在探索中逐步打造专业化团队，实现公司业务升级。

1、明确发展方向，打造核心业务

做\_\_银行“文化传播领域最信任的综合服务提供商”，这是由\_\_传媒先天基因做决定，也是由\_\_传媒发展道路所定位的，因而公司业务定位应坚持做好“文化传播的出口关”，这是事关\_\_银行企业形象的出口关，也是\_\_银行业务线的最上游，做\_\_银行品牌策划与形象顾问，以智库角色参与X行发展建设。在实际工作中，20\_\_年公司先以巩固完善现有业务为主，在平稳推进已有项目基础上，增进与\_\_银行各级单位的交流联系，以需求为导向，想客户之所想，做客户之所需，以此作为公司业务发展落脚点，结合自身所长，适度扩大服务范围、适当细化服务内容，以精心用心的服务态度与质优物美的生产标准打造业内良好口碑与品牌形象，提升公司知名度与认可度。

2、业务上要“走出去”，人才上要“引进来”

专业人才战略是传媒公司未来业务拓展的关键核心，20\_\_年公司将完善人才合作机制，实现“招聘+合作”双轨制模式，对于日常基础性且有一定门槛的工作岗位以招聘为主，对于专业性强、门槛较高的非日常工作则以合作方式与市场专业人才签订合约合作。通过人才入口把关，将最大限度提升工作效率与产出质量，实现“服务赢口碑、质量树品牌”，提升企业市场知名度与竞争力，逐步开拓市场渠道，完成企业市场化转型。

3、加强内部管理，营造向上氛围

20\_\_年将贯彻落实公司新合规体系要求，加快实现公司制度化、规范化、合规化管理。同时也在实践中充分检验新合规体系的适用度，不断调整完善相关内容，做到理论与实践相结合。20\_\_年计划增加员工激励政策，将业务与业绩挂钩，以激发员工潜力与动力，变被动为主动，营造公司活泼向上、积极昂扬、奋发拼搏、精诚协作的文化氛围。

**传媒国企工作总结及计划3**

时光飞逝，转眼间实习工作就已经接近尾声了，毕业实习是每个大学生必须经历的，也是大学生活走向社会的一个过渡期，是对大学理论学习的具体社会实践的检验。是我学生身份踏入社会工作的最后阶段，更是我社会工作学习的另一个开始。

回顾这两个月的实习工作，很多感受难以用语言表达，我很开心在xx化传播有限公司工作实习，爱吧婚礼定制是一个很酷的婚庆公司，有很酷炫的设计，还有很厉害的策划师，老板也是非常的和蔼可亲。每个人都我十分关照，不断的培养和丰富我的工作能力。我不知道我为什么会想要从事这个行业，开始就是心里有一股劲，觉得婚庆活动公司，是一个很复杂的行业，而刚好我的专业又跟这个行业有一点点的关联，抱着对婚礼的憧憬，对活动的好奇，我不断面试，考核，终于在爱吧化传播有限公司开始了我的实习工作。我一直抱着一颗学习的心，就觉得实习，就是要在实习工作中不断学习，我想我毕业以后可能不会从事这个行业，但是我永远不会后悔我这一段实习工作的选择，这是我非常宝贵的一段经历，我真真切切的系学习了很多东西。在无形之中我也在慢慢成长，我知道了怎样去工作，怎样去处理人际关系，怎样去跟客户沟通，怎样去在会场随机应变，也认识到了很多优秀的人，你会发现优秀的人真的很多，你也只有不断的学习，不断的努力，才能变成更好的自己。

在实习工作的两个月里，我接触到这个行业的各色的人，包括灯光舞台，摄影摄像，花艺气球造型，你能接触到各行各业的人，每个行业也都有各自的闪光点，一场活动的顺利开展更需要各方面完美的配合，而我在工作中作为一场活动的统筹者，必须要具备现场的执行能力，而且要具备灵活的应变能力，所有的东西都在实践中成长，在工作中不断积累经验。第一次参加社会工作，第一次面试，第一次谈单，第一次独立带场，第一次发工资，好多好多第一次都让我无法忘怀。一切好像就发生在昨天。

我是一个不知道自己有什么优点的人，我不知道我自己能做什么，想做什么，但是我知道我不想要什么，在这两个月的实习中，我更懂得了，什么事情都要去付诸于实践，不能空想。从空想主义到现实主义，是一个艰难的过程，但是只有真正去实践了，才知道事情的真相。我很感谢xx化传播有限公司给我的信任和认可，让我有机会在这么好的公司实习工作两个月，我很感谢我工作中的指导老师，是她在工作中给与我不断的指导和培养，回想我当初一次次的投简历，一天天的奔波在沈阳和鞍之间面试，我深深感觉到一个人的付出和回报是成正比的。在工作中，多做一点，多听一点，多学一点。两个月的时间太快，当我回头看，我感觉这就是一个梦，我在完成别人的婚礼梦，也在慢慢的像我的梦想靠近。初入社会，一段工作即将收尾。新的人生也即将开始，我依然希望我以后做的决定，日后都不后悔。不忘初心，不负本心。

**传媒国企工作总结及计划4**

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别20xx年，满怀热情的迎来了光明灿烂、充满希望的20xx年。下面我就一年的工作、思想情况进行总结：

自20xx年5月份入公司以来，到现在已有大半年的时间了，在这半年里，踏入新的工作岗位，对所存在的环境很陌生，如何使自己能更快的融入这个大环境中，使自己对这份工作有了更多更深的认识。没有接触的事物和事情；见识了很多从未见识过新鲜事。从茫茫然几乎一无所知，到谦恭求教，努力学习。现在还是谦恭求教，努力学习。这段时间确实学了一些东西。

每个人都有不同的认识和感受，我也一样。我们一直在为公司的长远发展做底垫建设网站，以便在今后更好的拓展市场，更好的为客户服务，满足客户的业务需求。

在这个公司里，我看着公司日益成长，但是并没有很好的盈利，但是在我们公司领导人高总的耐心支持下，我们每个员工都没有灰心，没有泄气，都在坚持，因为我们相信高总，相信我们的公司，更相信我们自己有那个能力让公司发展起来。

20xx年，我会认真听从公司领导人高总的指示，把守好后台的关卡，把后台的每一个信息填写好，把后台的每一个工作做到位，力求让领导满意，让我们公司的客户满意。

铁人传媒我们为祢喝彩，为祢加油，为祢欢呼，为祢歌唱，为祢祈祷，也为祢祝福，相信明天的祢会拥有铁一般坚强的精神与毅力呈现在我们的面前。

**传媒国企工作总结及计划5**

回家经过两个星期的休整，我去到了新天地学习。在公司经理的安排下，我进入了《第一房产》这个部门，《第一房产》是一个买房卖房，观众互动的房产类节目，囊括了整个德阳房地产市场，哪里有楼盘，哪里就有第一房产的购房活动。

在这个部门，我见识到了很多东西，也了解了很多关于德阳最大传媒公司的基本情况。四川巴蜀新天地传媒，是直属德阳市广播电视台的全资国有公司，全权发布德阳广播电视台新闻综合频道、公共频道、家庭影院、财富资讯、新闻综合频率、经济生活频率、数字移动电视频道和德阳广播电视报八大媒体传媒。主要集中力量于整合媒体资源。新天地传媒所经营的广电媒体拥有川内第二大广播电视空中覆盖网，通过海拔一千多米的高山发射台大功率发射，电视信号和调频广播完全覆盖德阳全境和四川最富庶的成都平原，辐射范围北至绵阳市梓潼县，南达资阳地区，东起遂宁市，向西更是越过成都市到达眉山、崇州等地，覆盖人口超过1600万人，让客户的传媒品牌获得最高的投放性价比。

巴蜀新天地传媒优势在于区域城市强势媒体互动，在省内广电系\_树一帜。公司可供传媒客户选择的媒介资源有电视、电台、报纸、户外媒体等。公司拥有一流的数字化广播电视传媒制作设备和报纸激光照排系统，所有媒体在四川省率先实现节目计算机管理和数字化硬盘节目播出，确保了传媒节目的播出质量。为保障客户利益，公司投入资金在省内率先建立了先进的传媒监播系统，便于传媒客户的检索和查询。20xx年8月1日起，在四川地市州台中率先启用“央视—索福瑞”收视率数据指导节目和评价传媒，有效提高了节目收视率，便于客户科学投放和客观评定。

巴蜀新天地媒体全权发布的德阳市广播电视台所属八大媒体毫无争议地居于区域市场的“龙头”地位，在德阳地区享有非常高的信誉与口碑，收视份额占据优势，在晚间电视市场份额中，巴蜀新天地传媒的四个电视频道（新闻频道、公共频道、家庭影院、财富资讯）全天收视市场份额高达30%，比肩中央台12个频道总和，超过省级卫视16个频道总和。广电信号覆盖成都—德阳—绵阳城市群。由于相邻的城市——成都的电视（及原四川台有线频道）信号无法有效覆盖德阳，因此德阳电视台的广电投放成为传媒主在四川核心地区传媒投放媒介的首选组合之一。

刚去公司的时候正好遇上了《第一房产》节目组的每周理会。节目主任给她年轻的组员们当然也包括我们这些初出茅庐的小实习生全面分析了目前与周边媒体相比，我们所存在的不足和优势。关于主干和支架孰轻孰重，应该用什么去立足市场，又靠什么去扩大影响力。她还讲述了一个和尚挑水的故事，给我留下了非常深刻的印象：从前有两座山，两座山上各住着一个小和尚，山的中间是一条河，每天两个小和尚都要从各自的山上下来挑水喝，日子长了，他们也成了好朋友，很多年过去了，有一天，东边的老和尚发现西边山上的朋友没有下来，他觉得很奇怪。过了几天，依然不见他的身影，和尚很担心，怕朋友老了，是不是出了意外，于是，他便过河，上西边山上去看那个朋友。结果他发现，西边的和尚不来挑水了，是因为和尚给自己挖了口井，一天一点一天一点，等和尚老了，便不用再下山挑水了。这个故事让我认识到，年轻人再工作的时候要有人生的目标和规划，一定要记得，给自己挖口井，不要留下后顾之忧。

最后一天录一个比赛的决赛，我还着实过了把群众演员的瘾。学习了两个多星期，我大致了解了传媒公司运营的基本模式：传媒客户把文案和资料给我们，然后与文案工作人员沟通，告诉他的要求，然后我们根据他的要求制作传媒，他定稿之后签字上载。一般就是定稿的时候就有反馈，他会提要求或者修改。

“敬业、专业、以创新追求完美”是新天地的宗旨。巴蜀新天地传媒力求以一流的信誉和最优质的服务，真诚与传媒客户共同携手，共同开拓一片事业的新天地。

**传媒国企工作总结及计划6**

时值年关，回顾过去。我从20xx年7月1日入职书香公司至今已整整过去一年半的时间，由一名学生初出社会，接触工作，适应环境，学习做人，接受挑战和考验，体悟良多。一路走来是领导和同事的指导鞭策与互助关怀促我前行，表示衷心真诚的感谢。策划工作既富有创新精神又须有扎实的执行能力，从业一年多，参与两届南国书香节，在方案策划、公文写作、谈判技巧、活动组织的水平都有了不同程度的提高，然而距离术业有专攻仍有一定的差距，对项目的各个环节把控尚乏经验而稍显生涩，不够老练。

总结将就年度工作一览、尚待完善和提高的地方及20xx年工作计划三个方面向领导汇报。

一、年度工作一览(3-11月)

1、赴珠海、佛山考察广珠高铁、广佛沿线各广告宣传资源，撰写《广珠城际轨道交通、广佛地铁专线探访调研报告》;

2、参与广珠高铁、广佛地铁方案系统论述讨论会;

1、撰写《20xx南国书香节阅读大使整体工作方案》(制作阅读大使海选报名流程、图释);2、逐步推进动漫版块、教育版块洽谈和协议签订工作;

1、草拟《辛亥革命馆&红色经典馆主题展览活动方案》;2、负责网络合作项目的策划统筹、对接谈判，针对新浪网、腾讯网的特点制定《方案》，归纳《资源对比表》，申请南国书香节新浪官方微博;

完成与新浪网20xx南国书香节合作协议签署工作;

1、接触广东省玩具协会、富邦展览公司、东莞市玩具协会，初步落实玩具展的沟通工作;

2、根据可行性分析，整理修订《20xx南国书香节步步高&南国书香节工作方案》，制作《20xx南国书香节步步高整体合作建议书》PPT;

3、负责联系书香节各合作单位，收集活动，拟定调整活动时间表;

4、管理书香节官网后台精彩活动版块建设以及维护;

1、撰写《山卡啦杯书香故事摄影大赛活动方案》;2、撰写《20xx南国书香节文化活动网络预定座位方案》;3、撰写《20xx南国书香节现场活动执行方案》;4、担当20xx南国书香节现场负责人;

撰写《20xx南国书香节工作总结报告》;

1、撰写《南国书香节参展单位回访情况报告》;

2、起草《20xx南国书香节暨羊城书展工作方案》(初稿)并在讨论会上予以论述，优化文化活动结构;

1、起草《20xx南国书香节网易合作方案》;2、起草《20xx南国书香节吉盛伟邦合作建议书》。二、尚待完善和提高的地方

入职以来在小有提高的同时，我亦发现自身存在的问题，清楚的认识到这些不足会影响工作效率，也阻碍个人成长，具体表现在两个方面：

1、缺乏主观能动性，不够坚韧、自觉，容易动摇，缺乏自我管理意识，管理不严导致态度散漫、效率不高、执行不善;

2、专业技能不够扎实，有眼高手低之嫌，工作任务落实到头，固执己见，不够谦卑，没能及时领会领导意图，造成工作停滞拖延。

三、20xx年工作计划1、扎实做好基础工作

基础工作是开展项目的前提，做好规划，细致周全的搜索与项目有关的资料，按图索骥，确保工作开展前资料准确，完备，加强对合作方的了解，知己知彼;

2、提高自身专业技能

针对展会经济，展会策划，谈判技巧，公文写作等相关知识和技能进行深入学习，提高独立研究项目、分析项目、挖掘盈利点并运作方案的能力，努力将自己锻造成为合乎公司标准，高素质的策划员;

3、有步骤的开展工作

有步骤，抓条理，把握时间，提高自我单一运控项目的能力，努力将‘做到领导有问必答’作为努力方向，一步步开展工作，有条不紊，逐渐尝试运控多个项目，使工作效率上一个台阶。

写在后面的话：

感谢领导在过去一年多时间对我的悉心栽培，在步入新一年的工作中，力求把提高完善自己作为标杆。20xx年，作为一名新进的员工，我对自己的否定大于肯定，挫败感多于成就感，勇于自我评价，也要勇于承担，才能够成长，有担当。

**传媒国企工作总结及计划7**

20\_\_年集团公司提出“大发展大跨越大繁荣”的发展规划，也是全面实施各项新规划的一年，也是继续深化改革、解放思想的关键一年，我部室通过以贯彻集团公司上级制定的有利于矿区发展，有利于矿区职工生活利益为工作目标，并在实际工作中认真实施，各项工作也取得了一定成绩，我部室在不影响自身工作的前提下，与其他部门配合较好的`完成了上半年的各项工作，现将网络技术部的工作分几个方面总结如下：

一、主要工作和成果。

一月份在集团公司领导工作安排下，参与了二矿调度指挥系统信息化建设工程，与此同时展开了矿区有线电视数字化改造工程。我部门在公司领导的带领下积极投入到这项工作当中。内部积极配合二矿生产实际，做到不影响生产又完成系统设备安装任务。在外部积极与设备提供商联系，提出发现的相应问题，协商解决方案，以确保整个工程的进度。并对二矿员工进行了有关信息化知识的培训，并将长期的坚持下去。有线电视数字化改造工程由于新春佳节的临近是一个时间紧，任务急的工程，工期只能提前，在提前。我部室工作人员在前端机房改造期间与厂家的技术人员通力协作，主动放弃了节假日，往往工作到深夜，第二天又早早的来到机房开始新的工作。目的只有一个，就是早日让广大矿区人民看到清晰的数字电视。

二三四月份积极配合外线人员对超期服役的通信线路，老化通信电缆，故障光缆进行维修，尤其是数字信号传输光缆的维修，我们不等不靠，积极想方设法，精心维护，按照完好标准化对通信线路进行了调整，使通讯故障率有较大幅度的降低，保障了有线电视数字信号的传输，保证了矿区生产、矿区居民通讯和电视收看的正常进行。由于外线维修部门的种种原因，我部室在此期间要抽出部分人员对机顶盒提前调试，起早贪黑，不计个人利益，圆满的完成了此项工作。

五月份我部室又加入到二矿驱动机房改造工程的建设项目中。此项工程是我集团公司的重点工程，要在短时间内在不间断生产的情况下完成各种信号的改移，安装，调试。这对我部室来说也是一次严峻的考验。我们顶着五月的春雨，工作在现场，与二矿工作人员互相配合，充分发挥我们内吃苦，内战斗的作风，交出了一份满意答卷。

同时我部室完善了集团公司局域网工程，到目前为止，局机关(南北办公楼)、网络传媒公司、销售公司、机电管理处、供应公司、保卫处、培训中心等单位已经组网完毕，信息化建设初见成效，为实现自动化办公打下了坚实的基础。积极参与集团公司信息化建设的工作当中，在保证矿区生产及居民用户的正常收视及信息网络维护的基础上，根据国家信息产业发展专项资金项目申报的要求，我部室依据集团公司的实际情况，自行总结出申请报告已在上半年上报于市工信局。

二、需要公司解决的问题

1、进一步加强与中国电信，铁通公司的合作提高市场竞争力，重点是发展宽带综合业务。

2、进一步完善前端机房的改造工作，解决前端机房温度过高的问题。

**传媒国企工作总结及计划8**

20\_\_年11月，将是我学生生涯最后的一个阶段，充满期待，又满怀焦虑毕业后，我能挤过百万就业军的独木桥吗?能胜任公司交给的任务吗?相信这是每个毕业生不敢松懈的问题，因此，怀着对自己未来的打算和期望，以及在父母的强烈催促下，我从事了与我专业符合的职业。锦丰文化传播有限公司是一家专事影视制作和文化传播的专业机构。长期从事大型企、事业单位的文化策划和包装，在为多个经济开发区、企事业单位从事文化咨询与服务的同时，先后摄制、制作了数十部大型电视专题片、广告片。公司在摄制大型工程项目专题、协助大型企业构建企业文化体系方面具有丰富的经验积累。此外，在从事与政府审批关联的文化项目方面，也有特别的专业知识。对于这样一个新兴成长的公司，我非常幸运地被他们所接纳，成为了公司的一名在校实习生。在公司的培养下，我有幸参与了公司里多个重要案子。从中，自己得到了良好的锻炼和实践的机会。

在这期间，随着经理的思想指导完成布置的任务，学习视频制作基本技巧，加强人际交往，锻炼自己的表达能力，学会与人交流，在工作过程中研究方法，认真作备，公司领导给予帮助和指导，指出不足，学习先进经验。

我的实习生活是从20\_\_年11月10号开始的，实习一开始，由于刚刚公司接到了关于汕头供电局盖新楼做宣传片的项目，这是我第一次做关于我学以致用的一项目。一开始我只是自己试试着做来作去，每次经理发布的作业，都是他提前先做好的，然后再叫我去练习做，我体验到了经理的辛苦，他对我的关心。我也很努力的去学习。发现实践中与考试的差别真的非常大，课堂上好多东西都是没有讲过的，有很多视频制作不懂得地方，我都会和我同学互相交流和深入沟通，交流沟通是一种智慧，是一种为人处事的生活方式，这一切不仅是个人发展的需要，也是时代和社会发展的趋势。在公司中的第二个月，我慢慢的接触了前期摄影。虽然我是负责后期制作的，但是前期是后期之母。我开始学习使用小摄影枪dv拍摄，慢慢的使用了大枪我学习拍摄了汕头供电局的变电站。学懂了如何调光圈对焦推拉变焦的方法。这一切都是在课堂上无法实现的课程。经理还教我们做人，社会处事，对待他人。

从中我领悟到了：影片图像与声音素材的分解与组合。即将影片制作中所拍摄的大量素材，经过选择、取舍、分解与组接，最终完成一个连贯流畅、含义明确、主题鲜明并有艺术感染力的作品。它是对拍摄的一次再创造。剪辑与剪接不同，后者指对胶片的具体工艺处理。从影片素材到一部完整的电影作品，在剪辑上往往要经过初剪、复剪、精剪乃至综合剪等几个步骤。初剪是根据分镜头剧本，把人物的动作、对话、相互交流的情景等镜头组接起来;复剪是在初剪的基础上进一步修正;精剪是经过对画面反复推敲后，结合蒙太奇结构进行的更为细致的剪辑;综合剪是在全片所有场景都拍摄完毕，各片段都经过精剪之后对整体结构和节奏的调整。在整个剪辑过程中，既要保证镜头与镜头之间叙事的自然、流畅、连贯，又要突出镜头的内在表现，即达到叙事与表现双重功能的统一。

光阴似剑，岁月如梭，一晃我以实践了两个月了，在这过程中，我有着许多的收获和欢乐，但也有苦涩和教训，这些成功的经验将激励我以后的人生之路上取得更大成绩，失败的经历将使努力去改变自己的不完美的地方，让自己在以后的日子作得更好，这一切将成为我生命中最宝贵的财富之一。

**传媒国企工作总结及计划9**

第一、迎接改制，稳定人心，提前进入企业管理状态。

单位改制，领导关注，职工期待。由于落实改制时间的延续，职工的情绪波动大，极不稳定。针对这种情况，领导班子高度重视，把维护稳定放在首位。安排工会的同志专门负责此项工作，及时掌握动态，向上级部门如实反馈信息，积极配合，认真做好与改制相关的每一项工作。全体员工实行签到制，每天上下班四次签到，有事要向分管经理请假，一天以上要向总经理请批。同时把业务和素质学习摆上日程，自3月份开始每周一8：30设定为固定学习日，全年共开展18期。内容主要有经理总结上周工作情况，安排本周工作。做到公司大小事员工个个明明白白;对我县农村与城市电影市场进行调查和分析;学习了电脑和电工基础知识、消防安全知识、当代社交礼仪。一年来公司虽然没有没有因为遗留问题或改制问题而发生恶性的上访事件，但是，由于改制工作的拖延对公司的正常运营颇受影响。原本比较安定的在职在岗的工人，现在工作情绪非常低落，给单位的经营与管理带来较大难度。

第二、积极探索，拓宽渠道，努力增加影剧院经营收入。

认真学习上级管理部门的重要指示精神，执行公司的经营决策，确保全年经营、服务迈向正常化，影剧院举办的及各类会议召开、演出以及其他经营创收工作安全无事故。截止目前经营毛收入23万余元。积极开展文艺演出、电影放映等经营活动。先后两次举办了为时两个月的保健品宣传活动，创造利润2万多元。成功地接待了润尔置业答谢会、许町煤矿慰问演出、20xx年春晚、\_《情暖万家》晚会、全县计生工作会议、全市经济工作调度会议、梨园春演出、三县一区的青歌赛、城关镇“夕阳红”文艺晚会。特邀河南省新乡市豫剧一团来蒙演出7天，目前正在运作之中。尤其是为了保障“印象.玖隆之夜”大型文艺演出活动顺利进行，全体员工积极与政府部门及主办单位配合，服务工作做的认真细致付出了艰辛。由于著名演员黄宏、冯巩来参加演出，市委方书记及其他重要领导亲临现场，晚会的规模之高，是影剧院10多年未遇到的盛况，整个活动安全顺利，得到政府和商家的好评，也为影剧院赢得了观众的赞誉。

坚持电影放映工作，营造“影剧院天天放电影”的宣传舆论氛围，让市民知道影剧院电影放映已经正常化。精心策划宣传营销形式，组织骨干力量钻研放映技术，弥补克服设备的缺陷，实现了用低投入高受益的效果，影剧院换来了人气流量，放映收入节节递增。“五一”一天放映收入万元、“十一”长假放映收入近3万元。通过“3D电影活动周”的开展，激发我县少年儿童对立体电影浓厚兴趣，正在逐步培育县城居民观影习惯，近期准备放映好莱坞立体大片《变形金刚3》，将再一次掀起观看3D电影的热潮。

第三、措施得力，监管到位，全面落实“2131”工程公益场次。

“企业经营、市场运作、政府购买、群众受惠”是农村电影改革发展新思路,是做好农村电影放映工作的指导思想。其中市场运作、企业经营，是有效的运行手段;政府购买是重要的保障;而农民受惠是落脚点，也是农村电影工作的根本目的。年初我公司就与农村20个电影队签订一年的聘用协议，购买万元的数字影片。制定目标、完善制度、建立档案、采用抽查和不定期的巡查等方式督查放映场次的落实情况，要求每个放映队必须做到“四个统一”，即播放记录、放映日志、月报表、放映回执单四项材料一致，杜绝弄虚作假。为了加强管理，强化认识，推进工作，在农忙或放映工作间歇期间，组织农村电影队技术学习，20xx年6月28日召开的全体放映员参加的全县农村电影工作会议，白广民同志亲自在会上发言，指出了上半年农村放映过程中存在的问题与不足，又对下半年的工作提出严格的要求，使大家更进一步地提高了认识，鼓足了干劲。我县“2131电影放映工程”全年6500场的放映任务已经顺利完成，公司已经进入整体检查验收状态，前不久省农村数字电影院线公司总经理钱海洋、副总曾家胜、程宗华一行，受省局电影主管部门的委托，对我县农村电影公益性放映工作进行检查，调研我们施行“四个统一”的放映监管模式后，并给予充分肯定。称赞我县的放映场次落实的到位，管理工作有力度，决定上报电影处在全省加以推广学习。

第四、拓展经营空间，打造传媒平台。

通过考察学习，要想把电影传媒做大做强，眼睛不能老是盯在电影上。大胆拓展商业广告、喜庆电影等相关电影放映业务。20xx全年全年广告电影收入4万5千元，比上年略有上升。与移动公司的合作尤为突出，一场电影活动现场卖出手机50部，市移动公司得知我县放映活动效果明显高于周边县区，随后单独为县追加电影20场。“五菱汽车”广告电影放映活动，我们是总代理，承担500场电影放映任务，两个月的结束，放映安全、顺利、高效，首次与省文化传媒公司合作，就迎来赞誉，客户满意、群众叫好。双方拟定联手将业务拓展到阜阳、蚌埠及两淮等地区。

第五、加快设备更新，优化放映效果。

设备—技术—人才—生产力-效益，这就是电影传媒的产业链。大多数县级电影公司，就电影专业技术而言在岗的人几乎都把老本吃光，掌握数字技术的更是凤毛麟角。众所周知我们农村的喜庆电影放映迟迟不能全面展开，突出的原因一是放映队没有市场营销意识，不能掌握相关的设备使用技能，另外我们底子薄不可能装备先进的一次到位的设备，这样在开拓市场的工作中就凸显技术力量薄弱的瓶颈。农村放映员海报要请人写，音乐要请人从电脑上下载，设备换个连线就玩不起来了，影剧院人员更是如此，家用的设备还离不开技术老师链接和操作，我们员工技术培训必须实施有效机制。即将加入城市院线，就必须掌握电脑操作技能;开发婚庆电影市场，就要会策划、知文董艺;做广告业务离不开营销策略。例如我们影剧院的放映设备革新，20xx年就比周边县市超前，现在有的县级影院还不具备，也取得了一定的收益，但是临近的利辛赶上了我们，而且创出比我们更高的效益，从此看出我们对技术管理认知不够，在领导岗位上更要掌握经营管理的学问，加强业务学习是这个团队、这个行业迫在眉睫的事。

我们仅仅做到了抓技术，爱设备，凑合着做好眼前的事。电影行业乃至广电单位有学技术、重人才的好传统，公司要把技术人才培养、革新基础设备放到重要位置。我们电影或者传媒在今后的市场竞争中，技术力量将是坚强的后盾，依靠技术提升设备的使用价值，不仅能缓解资金投入的压力，在同行业中做到技术领先，而且能可持续保持自己的竞争优势。

一年来，除了保障所有放映设备的正常运行，还积极研发广告电影播放的配套设备。“五菱汽车”广告电影就是凭借诚信与技术，信誉与质量拿到的，辐射市三县一区的电影广告独家代理，预计明年还会在现有的基础上继续追加场次，任务会更加艰巨，在技术上必须做好充分的准备。公司目前接待了涡阳、利辛、濉溪、长丰、淮南等县市兄弟电影单位的考察人员，观摩了我们的放映情况，对我们的技术产生了浓厚兴趣，争取尽快把我们的技术成果推向市场，为公司创造利润。

**传媒国企工作总结及计划10**

公司受政府部门委托，全面实施我县农村电影的公益性放映工作。直接面向广大农村观众，不仅要让农民看到电影，还要看好电影，落实国家的惠民政策是我们既不容辞的责任。目前主要任务：强化服务功能，协调部门关系;稳定放映队伍，保障节目供应;加快设备更新，优化放映效果;丰富营销手段，完善激励机制。20\_\_年10月25日，\_xx届六中全会通过的《\_中央关于深化文化体制改革推动社会主义文化大发展大繁荣若干重大问题的决定》提出，要努力建设社会主义文化强国，明确了文化产业成为国民经济支柱性产业的决心。毫无疑问这将给农村公益电影迎来一个朝气蓬勃的春天。电影下乡配送，为农民提供公共服务，分享经济和文化发展成果;为农民送电影，为部委宣传国策，为行业拓市场，为院线创效益;凸显公共服务职能的创新，实现国策宣传的电影化表达，在监督服务、商业合作等方面的发展空间不可限量。

一、找准抓手

1、我县农村电影放映工作：一是做好传统的节庆档期活跃农村电影放映市场。如端午、中秋、春节等传统节日，开展婚庆、庆寿等各类庆典电影放映活动。二是巩固现有的市场资源，寻求更多的合作伙伴。如“水法”、“税法”、“交通”“民生工程”“三支”活动等相关政策法规宣传、与经营销售生产资料(化肥、种子、农药)的企业合作放映广告电影。三是启动农村中小学生“爱国主义影视教育活动”。四是完善设施，打造“社区放映”模式、筹建“小剧场”、“小影厅”。选在人员集中地区，如矿区工人村、安置小区、新农村小区等人员密集的场所。

2、我县县城电影：剧院开展的“天天放电影”活动，由于受网吧、休闲茶座、KTV歌厅的影响，把观众拉走，来剧院看电影观众甚少，尤其要满足观众一定舒适度，除了要达到享受电影娱乐的要求成本太高外，观众反映影院放映设备相对落后，环境设施亟待完善。但通过“元旦”、“情人节”“五一”、“端午”“十一”等节日(3D电影活动周)的尝试，也看到青年人对新奇电影的追求与向往。

结合院线运营市场潜力很大：一、抓住春夏秋温度适宜的季节，积极宣传策划实施，“大片炒作”与“专题放映”相结合。二、可以试着与机关、单位、部门联系，有小厅的在小厅放。如法院、党校等利用礼堂、阶梯教室、大会议室。在县城确定3到5家，采取流动放映，或合作建成多功能小厅，把观众从室外拉到室内，观赏质量也会大大提升，长期固定创造利润。三、招商引资，扩大经营范围，培育新的增长点。剧院优势：把闲置的房屋、空间、地面，采用引凤筑巢，借鸡下蛋合作的方式，盘活资产，保值增值。创意：剧院广场借助社区街道环境整治，铺修水泥地，重新规划，设定位置;必须引入娱乐、读书、休闲、电玩等多种商业元素，营造音乐、读书、休闲等文化范围，聚拢人气，带动电影产业的发展。四、婚庆礼仪电影：取长补短发挥电影传媒独特优势，把婚庆礼仪电影做成的“龙头”，打造独有品牌。策划实例：新婚庆典—剧院广场百米红地毯(白头偕老)---彩虹门(红红火火)---台阶(幸福殿堂)---新婚司仪(中式、西式可选)--司仪由播音员(可邀请)担当---亲朋好友观看新人相识录像----观摩电影。效果：全新、全县独一无二、品味高雅、终生难忘。

二、加强培训，提升素质。

1、基本素质要求：要有一个清醒的头脑，保持敏感的“嗅觉”;一颗热爱电影之心;一点电影艺术和技术的基础知识;会一些电影市场营销策划的运作方法,其中不可或缺的是较强的公关能力;有一定的口头和书面的表达能力。

2、岗位的基本技能掌握：信息的收集和归纳，建立完整的电影宣传和会员的资料库。科学地预测影片的市场，并根据市场的动态变化，及时地调整营销的手段等。合理地确定票价(梯级及最低票价)，布置宣传阵地(海报样式和摆放位置)，安排场次等。进一步加大对农村电影放映员的技术业务培训，提升服务意识和水平。

三、影剧院改造与院线上马试点工作

1、目的意义：

把影剧院改造与院线上马作为股份制改革的试点，是在新形势下探索新型的科学经营管理模式一次尝试，为新公司全面实现企业化管理，市场化运作提供宝贵经验，从而稳步扎实推进企业改制工作。

2、硬件设施的改造

(外部)广场水泥地整修;与市容局、工商局合作，统一管理，规范经营;划定停车位线，规范管理;合理、美观设置绿化、亮化。(内部)进一步搞好卫生，座位承包到人或承包到组，添加消防标识标牌，提升亮化、美化标准，营造夜色霓虹，在影院门头增加LED广告显示屏，反复播放影片预告和场次安排，营造娱乐氛围。购置小卖部柜台及部分家具(爆米花机、冷藏柜等)，在剧院前厅增加休闲座椅及悬挂液晶电视机，用于侯影观众观看影片预告。

3、体制转变，管理加强，服务提升。

院线实行股份制，单独核算，自负盈亏。下达经营目标和经营指标，制定奖惩措施。院线经营第一轮影片及小卖部、剧院经营戏剧演出，文艺演出，承接会议等。可向社会公开招聘人才，吸纳社会资金入股。统一纳入电影传媒公司管理，院线经理实行竞聘上岗，职工与院线签订劳动合同，实行效益工资。加入院线的上岗人员都必须参股，个人利益与院线效益挂钩，建立互相监督制约机制，杜绝跑冒滴漏。

加强员工培训，通过学习掌握服务理念，学会有艺术的化解矛盾，提升服务的水平。赋予管理者充分的管人，用人的自主权，做到“不服从管理的坚决一个不要”，营造“今天工作不努力，明天努力找工作”的竞争激励的用人机制。与辖区派出所处理好关系，加强安全保卫工作，提高应对突发事件的能力;加强消防安全意识，认真组织应急疏散演练，个个会使用灭火器，加强日常检查，杜绝火灾事故隐患。

“雄关漫道真如铁而今迈步从头越”全体电影人一定能凝心聚力，齐头并进，共同开创崭新的局面，为我县文化大发展、大繁荣贡献力量。

**传媒国企工作总结及计划11**

截止到今天，转眼间已来到公司两个半月了。时间就这样在我们每天不断的敲击键盘的愈来愈高的频率间滑过。但并非仅仅在盯着电脑，手指在有节奏的律动，像主管说的，我们也在思考，也需要思考。总结两个半月的工作心得，可以分为以下几个方面：

一、工作更加熟练。两个半月的时间里，改变以往的写作风格，文章发布、整合更加熟识了，有了进一步的了解，但明白的是这只是网编的一小部分，做好这一部分还远远不够，所以，我还需继续努力，学习更多的知识。

三、延伸发展。了解到公司有文案策划的方面，想自己是不是也可以逐渐往这个方面发展，学习此类知识，这对自己来说，仍是一个新的领域，需要去学习、去探索。这里还希望主管能给予机会，多多指点。

有了学习的基点，我会坚定步伐，学习未曾涉猎的新知识，扩充视野，不断进步、进步!最后，祝愿公司网站访问量日渐攀升，公司发展一片辉煌!

**传媒国企工作总结及计划12**

对比上任初的工作计划，海报宣传方面是完成的最好的。通过一学年的实践，感觉依据部员的专长与兴趣分为不同的工作组这个管理方法还是比较可取的，我们充分利用了已有的资源，通过广播室、海报、媒体机等多方面配合学生会其他部门的工作。

我会在每次学生会例会团委老师说明近期工作安排后提前并及时告知海报组的相关部员完成两到三个版本的海报，以便印刷与宣传。自己认为在这方面没有给部员太多工作压力，但是也都会规定最终期限。

完成度没有达到前期预期的主要是电台的开展工作。刚开始还是自己想的比较简单，没有考虑到多方面的因素，导致真正实施起来有很多困难也给老师与校领导添了麻烦，我也感到很抱歉，为自己的不足道个歉。

主要问题就是没有在正式开展之前做好前期准备工作，例如开放人群、具体时间、内容甚至是教学楼内广播室设备的使用问题，以至于对电台工作没有一个明确的认知与定位。很多同学认为我们的内容枯燥、并不适合饭后午休时间，没有兴趣听又影响写作业的专注。后期我们收到了一些学生与老师关于午间音乐与电台中肯的意见，主要是关于内容方面。在电台开播之前我做了一个线上的问卷调查，但当时做的不够细致，面对的学生群体也不够广泛，导致最终电台的内容与学生们所期望听到的有出入，收听率也不高。

午间音乐最初是沿用上一届广播部的做法自行选定轻音乐播放，但由于学生们自主选择内容的呼声教高，我们也及时做了调整。当时是采用投稿的形式，由同学们自行拟定主题并选定一首主题歌并交给我或者部员，剩余歌单则由我们部选定，但这种形式太混乱，于是在下半学期我采用了在广播室门口请同学们按顺序登记想听到的歌曲。但是我们部门最大的疏忽与不足就是没有明确歌曲的播放要求，没有做歌曲内容的筛选，导致我们播放了一些不太适合在吃饭时播放的音乐（有同学反映容易噎到），我确实是没有考虑到这一点。我们也及时调整了电台的内容，但是反响依然不是很好，我多次与校领导、其他学生会干部、班级年级的同学们进行了沟通，收集到了一些很宝贵的建议，也重新对校园电台的建设与定义有了新的思路，但由于时间与广播室使用的相关问题，电台没能继续进行下去。

但我和我的部员也精心准备了很多想和同学们分享的内容与一些有创意的小想法（如实时播放小卖部排队情况等），希望下一届传媒部可以避免上述的一些问题，在开展活动前精心做好一切活动规划，如果有需要我也可以提供一些参考的内容与想法。

>对整个部门的领导方面

我认为在带领部员完成任务这方面做得还是可以的，也有一定的威慑力和领导力，与部员的相处与沟通也十分融洽。但是在带领实习生时可能没有把握好新的学姐身份，在开会时也没有向实习生们明确这份工作的意义与重要性，以至于后来在开展实习任务时有些困难，也不够严格。我要在对学妹的管理与约束方面进一步加强。第一学期工作总结时最大的问题就是布置任务考虑不够周全，自我感觉通过下半学期的工作已经加强了很多，在给实习生布置任务时可以尽量清楚，全面的告知，但还需努力。

>对下一届工作的一些想法与展望

我认为我们没必要局限于一个固定的框架，还可以有更多创意的想法，开发学校一些看起来不起眼的角落，利用学校的每一块土地，尽可能的丰富学生的课余生活。

例如宣传栏、各楼层展板、图书角这些我没有放在心上的小细节都可以重新装饰，让我们的校园与学习生活更加多姿绚烂。可以利用这些地方开展一些小型活动，比如说考试后，书架上可以放置一些心灵鸡汤让同学们自取等等。我们都是学生，完全可以把自己想象中的校园生活加以实践，把一些看似寻常的事情玩出花样，希望下一届传媒部可以在创意上有一个突破。

播音方面，希望每周坚持午间音乐和电台的工作，并逐渐打造成华夏的名牌与特色，这也是我曾经的初衷。现在的传媒部实习生们都非常优秀，也有很多声音好听的主播非常适合我们华夏的电台，希望下一届部长可以带领好部员们，把电台逐渐细节化，例如起名字、把内容分出几个固定的版块等。在宣传方面继续配合各个活动与学生会的工作。也希望下一任部长可以在征集学生意见与改善时做的更加妥当，让学生们充分支持我们的工作，不会发生冲突。希望可以在这一届的基础上再上一个台阶！

**传媒国企工作总结及计划13**

20xx年9月至今，历经5个月的实习，从无知到有所知，从陌生到逐渐熟悉，从悠闲到忙碌，路越来越清晰，有一种坚强不屈的力量驱使着，成长的代价是付出心血和汗水。不再徘徊，不再迷茫，责任就在脚下，“天不负有心人”，勇敢接受挑战，接受磨练。不停地劝慰自己，就为了“磨练”二字，不能成为邮政体制改革的弄潮儿，就要成为其精彩变化的一滴小浪花！

在市场部实习，让我明白了其作为各业务发展的牵头作用，明白了管理职能中策划、执行、监督、控制、改善的现实运转状况。

在电子商务局实习却让我感受到了服务每一环节的重要作用，明白了和大客户维护良好关系的重要性，懂得了营销不仅要策划，还要付出艰辛的执行！

中秋节后一直在办公室实习，期间感受颇多。20xx年中旬以前，由于办公室空间狭窄，但更多的是为了偷懒，每一天都把自己藏在复印机旁边，我的任务仅仅是交纳每个月的水电费，其次就是管理单册库房。这两项不需要多少智能的工作，常常却是繁杂和劳累的，对于我不能不说是一次次体力上的挑战。一次又一次，请小工将一袋又一袋沉甸甸的单册从分拣室搬运到单册库房，然后由自己卸袋，并将每一扎按归类将之上架，每每工作完毕，满身沾满了灰尘。而交纳水电费也要在办公室、计财部、自来水公司、供电局四个点之间来回跑动。一直咬牙坚持着，不停地鼓励自己这是一种有益的磨练，谭姐都能吃苦都能做好的事情，为什么自己要软弱呢？吃点苦或者吃点亏并没有什么损失，反而是人生中另一番苦中带甜的滋味，而且只是一点小小的苦和一点点的磨练而已。

尽管是做简单的工作，但谭姐也教会了我什么是新闻工作，特别是参加黔西南日报社培训后，对于“消息”、“通讯”“图片新闻”等有了更清晰的认识。通过耳闻目睹，信息秘书的工作程序、方法渐渐明朗。在与安群共同摸索学习的期间，他作为一个男生的敏锐、机智也渐渐成为我要学习的闪光点。我也深深明白，如果我能留下承担新闻宣传工作，也不是因为他这方面的能力不及我，更不是说我有新闻敏感或者有新闻工作的天赋，其实无论是从性格还是能力上，他都适合做办公室工作，这也是大家有目共睹的。

在这半个多月以来，通过报纸、网络等新闻媒体，一有空就阅读别人的新闻作品，学习新闻工作的思维、语言。当《邮政局多种举措确保赠阅〈\_〉及时投递》发表在《今日兴义》时，我瞧见了一道希望的光，接着《贵州安龙县邮政局代办业务发展快》又在《中国邮政报》上刊登，再接着《黔西南日报》上又刊登了一篇《邮政启动航空运送积压特快邮件》，春节前在《黔西南日报》及《今日兴义》先后发表了《黔西南邮政“金州六绝”家乡特产礼盒投放春节市场》。当看到自己的文章变成铅字刊登在报刊上时，信心、胆量和勇气逐渐壮大，我坚信“努力”二字的光和热，它是成就梦想的重要步骤，一路挥洒汗水只为了“精彩人生”。时常感觉压力沉重的分量，也会担心自己是个失败的“继承者”，但也庆幸自己有这样的经历，新闻工作的路是艰辛的，同时也是精彩的，从小到大，也曾梦想自己能用笔秆子触碰一些闪耀的思想，现在也正走在路的开端，不管定岗后，自己能否继续这样的工作，哪怕是当成业余职业也会将这种愿望延续。

感谢领导的苦心栽培！感谢人力资源部给了我一个良好的学习机会！感谢唐主任的指导！感谢谭姐、黄哥、彭哥、董哥的细心帮助！这一路的成长，凝聚了你们亲切的关怀！

路的开端，我瞧见了自己的缺陷和不足，谦虚学习是唯一弥补不足的良药。带着“创新”的思维和超越的梦想上路，无论身在何方，也要向着阳光、雨露努力生长！贫穷山区也有茁壮的幼苗！

传媒公司实习报告是针对大学生社会就业实习的一份报告，是大学生通过社会实践就业的一次演习，是大学生通过社会工作必经的一个过程，现在看来，也是大学生的必修课。通过实习可以增强大学生的社会工作经验，以些来验证所学，特别是从事传媒业的大学生们。从实际情况来看，很多大学生通过实习增强了适合社会的工作能力，很多优秀的大学生在实习期的优秀表现，被很多用人企业单位留住。从而不要在毕业时再去四处找工作。那么作为报造是对毕业的一份答卷，如何写才具有真正价值。

**传媒国企工作总结及计划14**

公司受政府部门委托，全面实施我县农村电影的公益性放映工作。直接面向广大农村观众，不仅要让农民看到电影，还要看好电影，落实国家的惠民政策是我们既不容辞的责任。目前主要任务：强化服务功能，协调部门关系；稳定放映队伍，保障节目供应；加快设备更新，优化放映效果；丰富营销手段，完善激励机制。20xx年10月25日，\_十七届六中全会通过的《\_中央关于深化文化体制改革推动社会主义文化大发展大繁荣若干重大问题的决定》提出，要努力建设社会主义文化强国，明确了文化产业成为国民经济支柱性产业的决心。毫无疑问这将给农村公益电影迎来一个朝气蓬勃的春天。电影下乡配送，为农民提供公共服务，分享经济和文化发展成果；为农民送电影，为部委宣传国策，为行业拓市场，为院线创效益；凸显公共服务职能的创新，实现国策宣传的电影化表达，在监督服务、商业合作等方面的发展空间不可限量。

>一、找准抓手

1、我县农村电影放映工作：

一是做好传统的节庆档期活跃农村电影放映市场。如端午、中秋、春节等传统节日，开展婚庆、庆寿等各类庆典电影放映活动。

二是巩固现有的市场资源，寻求更多的合作伙伴。如“水法”、“税法”、“交通”“民生工程”“三支”活动等相关政策法规宣传、与经营销售生产资料（化肥、种子、农药）的企业合作放映传媒电影。

三是启动农村中小学生“爱国主义影视教育活动”。

四是完善设施，打造“社区放映”模式、筹建“小剧场”、“小影厅”。选在人员集中地区，如矿区工人村、安置小区、新农村小区等人员密集的场所。

2、我县县城电影：剧院开展的“天天放电影”活动，由于受网吧、休闲茶座、KTV歌厅的影响，把观众拉走，来剧院看电影观众甚少，尤其要满足观众一定舒适度，除了要达到享受电影娱乐的要求成本太高外，观众反映影院放映设备相对落后，环境设施亟待完善。但通过“元旦”、“情人节”“五一”、“端午”“十一”等节日(3D电影活动周)的尝试，也看到青年人对新奇电影的追求与向往。

结合院线运营市场潜力很大：

一、抓住春夏秋温度适宜的季节，积极宣传策划实施，“大片炒作”与“专题放映”相结合。

二、可以试着与机关、单位、部门联系，有小厅的在小厅放。如法院、党校等利用礼堂、阶梯教室、大会议室。在县城确定3到5家，采取流动放映，或合作建成多功能小厅，把观众从室外拉到室内，观赏质量也会大大提升，长期固定创造利润。

三、招商引资，扩大经营范围，培育新的增长点。剧院优势：把闲置的房屋、空间、地面，采用引凤筑巢，借鸡下蛋合作的方式，盘活资产，保值增值。创意：剧院广场借助社区街道环境整治，铺修水泥地，重新规划，设定位置；必须引入娱乐、读书、休闲、电玩等多种商业元素，营造音乐、读书、休闲等文化范围，聚拢人气，带动电影产业的发展。

四、婚庆礼仪电影：取长补短发挥电影传媒独特优势，把婚庆礼仪电影做成的“龙头”，打造独有品牌。策划实例：新婚庆典—剧院广场百米红地毯（白头偕老）——彩虹门（红红火火）——台阶（幸福殿堂）——新婚司仪（中式、西式可选）——司仪由播音员（可邀请）担当——亲朋好友观看新人相识录像———观摩电影。效果：全新、全县独一无二、品味高雅、终生难忘。

>二、加强培训，提升素质。

1、基本素质要求：要有一个清醒的头脑，保持敏感的“嗅觉”；一颗热爱电影之心；一点电影艺术和技术的基础知识；会一些电影市场营销策划的运作方法,其中不可或缺的是较强的公关能力；有一定的口头和书面的表达能力。

2、岗位的基本技能掌握：信息的收集和归纳，建立完整的电影宣传和会员的资料库。科学地预测影片的市场，并根据市场的动态变化，及时地调整营销的手段等。合理地确定票价(梯级及最低票价)，布置宣传阵地(海报样式和摆放位置)，安排场次等。进一步加大对农村电影放映员的技术业务培训，提升服务意识和水平。

>三、影剧院改造与院线上马试点工作

1、目的意义：

把影剧院改造与院线上马作为股份制改革的试点，是在新形势下探索新型的科学经营管理模式一次尝试，为新公司全面实现企业化管理，市场化运作提供宝贵经验，从而稳步扎实推进企业改制工作。

2、硬件设施的改造

(外部)广场水泥地整修；与市容局、工商局合作，统一管理，规范经营；划定停车位线，规范管理；合理、美观设置绿化、亮化。(内部)进一步搞好卫生，座位承包到人或承包到组，添加消防标识标牌，提升亮化、美化标准，营造夜色霓虹，在影院门头增加LED传媒显示屏，反复播放影片预告和场次安排，营造娱乐氛围。购置小卖部柜台及部分家具(爆米花机、冷藏柜等)，在剧院前厅增加休闲座椅及悬挂液晶电视机，用于侯影观众观看影片预告。

3、体制转变，管理加强，服务提升。

院线实行股份制，单独核算，自负盈亏。下达经营目标和经营指标，制定奖惩措施。院线经营第一轮影片及小卖部、剧院经营戏剧演出，文艺演出，承接会议等。可向社会公开招聘人才，吸纳社会资金入股。统一纳入电影传媒公司管理，院线经理实行竞聘上岗，职工与院线签订劳动合同，实行效益工资。加入院线的上岗人员都必须参股，个人利益与院线效益挂钩，建立互相监督制约机制，杜绝跑冒滴漏。

加强员工培训，通过学习掌握服务理念，学会有艺术的化解矛盾，提升服务的水平。赋予管理者充分的管人，用人的自主权，做到“不服从管理的坚决一个不要”，营造“今天工作不努力，明天努力找工作”的竞争激励的用人机制。与辖区派出所处理好关系，加强安全保卫工作，提高应对突发事件的能力；加强消防安全意识，认真组织应急疏散演练，个个会使用灭火器，加强日常检查，杜绝火灾事故隐患。

“雄关漫道真如铁而今迈步从头越”全体电影人一定能凝心聚力，齐头并进，共同开创崭新的局面，为我县文化大发展、大繁荣贡献力量。

**传媒国企工作总结及计划15**

寒风吹落了秋叶，但在这万物凋零的十一月里，在院团委、学社联的支持关心下，在我社团全体成员的辛勤劳动和无私奉献下，UN传媒取得了众多可圈可点的成绩。下面，我对UN传媒十一月份的工作做一个全面的总结：

一、我们一如既往的坚持“服务师生，服务院校”的宗旨，通过邵阳学院论坛，实时跟踪、报道了第七届邵阳学院田径运动会，在年度龙虎杯校级足球联赛，为广大师生第一时间了解比赛相关信息提供了一个良好平台。并且，我们记录精彩瞬间，发掘背后的故事，宣传优秀感人事迹，加强正确的舆论引导，相关报道和工作得到了广大师生的一致好评。

二、我们加强了与各系，各组织的合作，对他们的先进、特色活动进行宣传，并承办了相关活动。如我们对经管系开展的“魅力女生”活动做了大量宣传报道，并在邵阳学院论坛为其提供网上投票通道。另外，UN传媒在邵阳学院论坛上开设了院学联、学社联、广播台等组织的专门版块，便于学生组织的管理和网络办公及相关宣传。为各组织的相关信息第一时间发布，方便学生组织与成员、学生间的联系、互动做出了积极贡献。

三、UN传媒积极响应院团委号召，承办了多项活动的宣传工作。如在院团委等学校部委提出“和园”工程后，UN传媒积极配合，加强宣传与引导，在网络和报纸宣传方面都有倾斜，并在“和园”之“红网”工程中，承接了“三个一”相关宣传和投票活动，大大提高了活动的影响力。此外，UN传媒还开始着手探索网上团支部的建设。

四、我们的团队建设也没有落下。通过论坛版主实习，出版、发放第1003期《七里香报》等系列工作及任务，极大的提高了社团成员的个人能力和团队精神，产生了一大批积极、优秀成员。同时，为了《七里香报》更好的成长与发展，UN传媒向\_提交了《七里香报》刊号的申请，争取早日成为正规的、受保护的刊物。

虽然取得了较好的成绩，但不足也是存在的。主要体现在自身宣传、外联工作力度不够，效果不明显和制度制定不完善，管理不够规范化以及团队内部活动开展不够三个方面。有的问题虽然目前突现得不明显，但如果不及时解决，必将对UN传媒今后的成长与发展造成阻碍与制约。

整体来说，十一月份，我们顺利完成了预先设定的各项工作任务，取得了较为满意的成绩。但我们将继续努力，针对自身不足和发展需要，合理制定后期的工作内容和工作计划，整个团队全心协力，争取创造一个更辉煌的十二月。

**传媒国企工作总结及计划16**

我受传媒公司委托，就传媒公司目前工作开展以及20xx年传媒公司工作计划与目标等问题向大会做汇报，并请各位领导批示为嗬。

>一、当前工作：

20xx年元月29日中层管理人员会议以来，公司自查自律，进行律己抓工作、抓细节、抓到位，对业务开展进行了明确而又责任到人的分工，决定今后凡牵扯的业务开展，业务人员只谈业务不接现金，公司指定专人专管所有业务的结账与上缴工作。

原计划，由县工商局提供的长征药业、西北大磨坊等8家著名商标企业作为本栏目的第一期于2月15日—3月15日发布，但前天下午我去找县工商局刘局长沟通发布等事宜时，刘局提出费用偏高，并有与本栏目联合举办的意思。为此，我方回应：

1、双方在短期内（2月18日前）确定合作意向是否建立。

2、如能合作，签订合作协议，并工商局方要保证我县规上17家企业及规下67家企业的70%的参与率（即60家企业）。

3、合作前提下，费用降至8000元/家，播放周期为10天/期，3期/月。

4、合作前提下，预计总收入48万元，栏目占用总时间2个半月。

就以上情况分析如下：

１、单方发布收入比合作发布收入高，但占用时间长。

2、合作发布时，业务由工商局联系，我方只负责采编与发布。

3、合作发布时，只需2个半月，剩下的时间我方可将另行开办其他栏目。

>二、20xx年传媒公司创收工作计划及预计收入情况

1、传媒公司影视中心工作计划及预计收入情况：

充分发挥电视广告时段这一平台优势，利用好各个时段的发布率，计划今年开办《大拜年》栏目创收万元，《名优企业展播》栏目创收50万元，《公益广告招商》栏目创收20万元，《红色会宁歌曲企业赞助连播》栏目创收30万元，《私家商业广告》栏目创收20万元，《专题片》15万元，《其他活动录制》15万元，累计创收万元。

2、传媒公司平面中心工作计划及预计收入情况：

充分发挥现有机械设备的优势，权衡业内市场收费标准，以价格优、质量精、反响好的要求，扩大业务承接量，拟完成检察院文化上墙（预计15万元），新庄塬乡政府广告牌、展板展架更换（预计8万元），杨集中学、老君坡乡政府制度化上墙（10万元），其他平面业务20万元，累计总收入：53万元，意向突破60万元。

传媒公司20xx年总体创收力争突破200万元人民币。

>三、传媒公司人员安排情况：

根据现有人员业务能力、技术力量等情况，结合今年公司业务拓展等需求，现拟以下部门及岗位人员：

1、经理1名（全面带领全员开展各项业务）

2、办公室4名具体分工如下：

a、办公室主任1名（负责与集团行政业务来往及传媒公司内务工作）

b、活动策划1名（负责承接的所有活动的前期策划）

c、活动撰稿1名（负责承接的所有活动的文字撰稿）

d、节目主持人1名（负责承接的所有活动的节目主持、影视广告配音以及办公室内勤等工作）

3、影视中心5名具体分工如下：

a、主任兼制作总监1名（全面负责影视中心工作）

b、副主任兼制作1名（协同主任负责影视中心各项业务开展）

**传媒国企工作总结及计划17**

传媒公司实习报告是针对大学生社会就业实习的一份报告，是大学生通过社会实践就业的一次演习，是大学生通过社会工作必经的一个过程，现在看来，也是大学生的必修课。通过实习可以增强大学生的社会工作经验，以些来验证所学，特别是从事传媒业的大学生们。从实际情况来看，很多大学生通过实习增强了适合社会的工作能力，很多优秀的大学生在实习期的优秀表现，被很多用人企业单位留住。从而不要在毕业时再去四处找工作。那么作为报造是对毕业的一份答卷，如何写才具有真正价值。

一、实习目的

1、认识传媒公司的运作流程，各个部门的职能以及工作分派，公司的管理方式做简单的了解、初步的认识为今后的专业知识学习打下一定的基础。

2.达到认识企业、认识市场、认识新的学习方法这三方面的认识。

3.从认识中树立自己的人生理想，为自己的道路作出规划

二、实习时间

\_年8月27日至9月2日

三、实习地点

\_\_联合传媒公司

四、实习内容

1、实习概述

\_年8月27日，我和小组成员(李敏、刘芳)在联合传媒公司进行了为期7天的传媒认识实习。联合传媒公司是一家小型的设计、制作、策划容为一体的传媒公司，在该公司实习期间，由于所学知识与实践的差距且我也未学过任何关于传媒专业制作与设计的课程，所以我只能从事一些琐碎的日常事务，但公司的老师给了我很大的帮助和支持，给我留下深刻的印象。公司的前辈们认真、严谨的从业风格，亲切友善的待人待物，和谐友爱的工作氛围等给我留下很深的印象。

2、实习认识的经历、内容、成果、经验得失

在认识实习中，公司老师给我很多的动手实践的机会：在业务很忙的期

他不忘教我怎么去撕那些弄好的字帖，刚开始我还以为那是多么简单的工作，但做起来的时候发现自己却无从下手，还弄错了很多的地方。原来这种工作并不是那么简单，尽管看起来很简单但也需要更多的动手实践。在几天的工作中老师还教会了我如何去制作泡沫字，也给我介绍了那些制作的机器器材。

在老师的指导下，我和公司的职员共同完成了“白石江公园-鼎盛世家”的传媒牌。其中的工作包括雕刻、喷漆等。工作不忙的时候，老师还演示了简单的 photoshop给我看，但由于从未接触过，所以最终也是一知半解。老师还演示了最常见的图片处理给我看，但这些对于我来说都是陌生的，我只能做一些简单的制作工作。这使我认识到了技术与实践的重要性，也使我认识到了自己的喊多不足，这给了我以后的工作积累了十分丰富的经验。

**传媒国企工作总结及计划18**

20xx年立刻就到啦!回望20xx年度的工作生活，感受到公司及身边的人这一年来发生的巨大变化，公司的项目发展得越来越多，身边的同事也都在不断进步着，朝着同一个目标奋斗。新的一年到来了，也带来了新的挑战，在我们准备以全新的面貌来迎接新年的到来时，也不忘回顾和总结过去一年来所做的工作，现对我今年的工作做如下总结。

一、集团公司截止20xx年10月人力资源现状

集团公司20xx年年初在编408人，本年截止10月份入职人数为152人，入职率为：;离职人数为130人。截止20xx年10在编人数为：427人;离职率为：。

其中：集团公司20xx年年初在编人数是150人，截止20xx年10月在职人数：180人，本年入职人数79人，入职率为：，离职人数51人，离职率为：，20xx年集团公司入职人数为64人与20xx年同比入职人数增加15人;入职率增长：;20xx年集团公司离职人数为35人与20xx年同比离职人数增加16人;离职率增加：。

下属管理公司20xx年年初在编21人，截止20xx年10月在职人数88人，本年入职25人，入职率为：，离职人数27人，离职率为：。

下属XX公司年初在编204人，截止20xx年10月在职人数130人，本年入职32人，入职率为：，离职人数36人，离职率为：。

下属X公司年初在编36人，截止20xx年10月在职人数37人，本年入职10人，入职率为：;离职人数9人，离职率为：。

下属XX公司年初在编27人，截止20xx年10月在职人数为19人，本年入职人数为9人，入职率为：，离职人数为：7人;离职率为。

二、考勤管理

1、每日对员工OA考勤单及请假单的处理。

2、出差人员根据海南公司传回的考勤数据对报销费用进行审核。

3、根据考勤数据审核、等工作人员的车费及餐费补贴。

4、每月根据考勤明细，认真做好考勤的统计，为造发工资带给依据，根据考勤统计状况，公布考勤通报。

5、根据每月考勤状况统计入《考勤汇总统计表》为转正考评、年终评优和年终奖的计算带给依据。

三、人事档案管理

1、新员工入职时，告知准备所需的人事资料，根据员工带给的人事档案，建立人事档案。

2、建立员工花名册和人事台帐，做到电子版台帐和纸质档案相符。

3、负责管理和保管集团公司及下属公司所有员工的人事档案。

4、建立人事档案借阅登记表。

5、今年6月将集团公司及下属公司的离职档案进行整理，归入档案室，共计归档人事档案98份。

6、上半年完成了人事台帐汇总表的更新，根据领导指标及要求增加了人员编制及增减比率等栏目，集团公司及下属公司员工花名册上也相应增加了人员编制栏目，为人员招聘核编带给了便利。

四、薪酬及福利管理

1、20xx年，集团各中心及下属公司薪酬支出截止20xx年10月份共计：万元，其中放薪酬万元;发放薪酬：万元;发放薪酬：万元;凯西来公司发放薪酬：万;发放薪酬：万元;发放薪酬：万元;薪酬：141万元。

2、集团转正员工基本购买了五险，截止20xx年11月份全集团单位部分保险支出费用万元，其中支出万元;支出：万元;支出：万元;支出：万元;XX公司支出：万元;XX公司支出：万元;XX地产支出：万元;

3、以上两项目主要人工成本合计元，集团公司月人工成本为万元，年人均人工成本万元。

4、公司所有人员社会保险的购买与社保卡的制作，员工社保信息的变更与办理，本年度办理社保卡6张，员工工伤申报及报销3人。办理退休2人，生育备案及生育报销3人。

为体现公司对员工的关怀，公司特在三八节、高温时节、中秋国庆节送出慰问。在今年8月份邹总又为过生日的员工申请了生日小礼品。

五、招聘及储备工作

1、了解各部门新增岗位的管理及各部门人员需求状况。

2、根据各部门人员的实际需求，有针对性、合理性招聘员工已配备各岗位。透过采取一系列切实措施：广发招聘信息、网上招聘、内部员工推荐、现场招聘、贴招聘广告等各种途径招聘人才，集团公司及下属公司共计完成全年152位人才的招聘。

3、为更好地适应集团公司快速发展的需要，有效地推进公司人才储备工作，满足公司战略目标及业务发展对人才的需求，作好公司人才梯队建设，为员工带给发展晋升的平台。集团公司下发“关于人才储备管理办法”，根据储备管理办法的相关要求建立人才储备库，截止20xx年11月份储备人才库中人才数量为：93人，内部储备人才5人。

六、培训工作

为满足公司快速发展的需要，打造一支高素质、高效率、高执行力团队，使新员工了解、认识并认同公司的事业及企业文化，每月组织对新员工进行入职培训，截止20xx年11月进行培训员工入职培训152人次。

为强化管理，加强各位同事的文化素质及专业技能水平，满足公司的用人要求及员工个人发展，公司各部门开展了管理知识及业务技能方面的培训。为跟进培训执行状况，我部门每月都到培训部门进行旁听，截止20xx年11月各部门完成内部培训101次。

20xx年，新员工入职培训及部门内部培训产生培训费共计：31370元;其中部门内部专业培训费：29370元;新员工入职培训费：20xx元。

七、劳动合同管理

负责劳动合同签订、续签及管理工作，20xx全集团公司新签劳动合同100份，续签劳动合同25份;目前，集团及下属所有员工均已签订劳动合同，无未签订劳动合同产生的纠纷状况。鉴于地产行业特性，有部分员工为退休及劳动关系挂在其他单位人员，为规避劳动风险，我部门要求此类人员提交退休证及劳动关系证明。

八、绩效管理

为保证工作计划节点的顺利完成，每月严格执行考核，对计划的完成起到了很大的推动作用。截止到10月份，集团各中心及下属公司定性及定性指标扣款合计：万元;其中定量指标扣款：万元;定性指标扣款：万元;各单位完成计划节点的奖励金额为：万元。

九、20xx年工作计划及推荐

1、经统计集团公司及下属公司劳动关系在其它单位、退休人员、试用期员工未购买工伤保险人员共计93人，因我司主营房地产开发业务，工程技术类人员经常出入施工现场，下属物业公司一线操作员工居多，工伤发生率相对较高。如发生此类事故，所有费用由用人单位全额承担，存在很大的用工风险。为减少员工发生工伤为公司带来的损失推荐为以上人员购买意外伤害商业保险。

2、房地产行业招聘存在必须难度，将加强招聘工作，开辟多种招聘渠道，个性是同事推荐，此种渠道成功率相对较高，推荐被推荐人才年度被评为优秀员工，给予推荐人必须的奖励;春节后人才流动的高峰期这些机会，参加一些大型的春招会，补充一些来自行业的高端人才和优秀的基础人才。

3、绩效考核工作的根本目的不是为了处罚未完成工作指标和不尽职尽责的员工，而是有效激励员工不断改善工作方法和工作品质，建立公平的竞争机制，持续不断地提高组织工作效率，培养员工工作的计划性和职责心，及时查找工作中的不足并加以调整改善，从而推进工作成果达成。

4、各部门对培训的重视不够，力度不足，公司培训管理制度的约束力不强，因此存在着各部门为应付培训随意安排培训课程;培训方式单一，均为课堂讲授为主，效果不明显;期望公司能设立专门的培训专员、培训讲师队伍，使员工有外出培训及外聘讲师培训的机会。

最后，祝愿公司在新年里一帆风顺，一年更比一年好!

**传媒国企工作总结及计划19**

>一、实习的目的和任务

1、通过这次实习，我可以从理论层面上升到实践层面，更好的实现理论与实践的结合，为以后的工作和学习打下初步的认识。

2、通过这次实习，我能亲身感受到从学生到专业的转变过程。

>二、实习内容

在老师的带领下，我们于6月28日至8月2日在丰都传媒(贵州)有限公司进行了为期六周的实习。在这次实习中，有新的奇怪的事情，但更多的人意识到他们将来会进入企业行业工作，我们还有很多很多的不足。

参观公司后，我首先了解了丰都传媒(贵州)有限公司的概况：丰都传媒(贵州)有限公司成立于20xx年2月6日，位于贵州省贵阳市云岩区贵阳市中华北路99号美佳大厦22楼。是省内提供整合营销服务的专业机构，是专业从事文化开发、营销、传播的第一团队。它以倡导和实践文化灵魂的理念，集媒体、营销和服务于一体。依托人力资源、媒体等资源的整合，形成公关传播、广告传播、主动传播、网络传播等独特的渠道网络，为客户提供全方位的优秀整合营销服务。有效整合资源，形成以合作伙伴营销、教育营销、差异化营销、游戏营销、网络营销、体验营销为主体的独特渠道，传播人文理念，为大学生提供职业发展服务，为企业提供专业的校园营销服务。格蕾丝植根于校园。凭借对大学市场的全方位了解、专业的团队、高效的执行力和成功铺设的大学互动营销网络，我们致力于打造“校园营销策划推广专家”品牌，成为企业与大学最佳互动平台。

丰都传媒的合作伙伴有：深圳宗衡品牌咨询公司、中国房地产商学院、可口可乐公司、克拉克国际教育、蒙牛乳业、五岳集团-临城花都(房地产)、海尔集团-贵州海尔工贸公司、第二届全国大学生广告艺术大赛贵州赛区。贵州省独家项目合作伙伴有深圳宗衡品牌咨询公司、《房地产纵横》杂志。

三、>公司业务结构：

1、形象：cis/设计，导入项目形象设计，包装推广。

2、策划：大型商业活动的营销策划/实施、新产品营销策划/推广、项目投资策划/可行性专题调研、公关活动策划与实施、品牌营销策划、企业案例营销活动策划/实施、展会策划。

3、设计：logo设计、包装设计、宣传画册、年报设计、手绘pop、dm、海报设计、展示设计、网站建设/维护、装修设计。

>四、代理：户外广告媒体。

在实习的第一天，龚总经理就表示希望能在短暂的实习中了解桂阳广告行业的整体情况，有所收获。第二天，王经理在晨会上给了我们一些建议，然后安排了我们的第一项任务。王经理指出：runnerteam是一个团队，必须具备团队合作精神。在团队中，要调整心态，把握实习机会。王经理还要求我们每天开早会，有条不紊的`安排每天的工作，下班前开闭幕会，总结一整天的工作收获和经验。

我们的第一个任务是在一周内对贵阳广告行业媒体和房地产规划营销案例进行调查，分析贵州广告行业与全国主要城市的比较，并提出改变贵州广告行业现状的建议。一个星期过去了，我们很好地适应了工作，在工作中积累了经验教训。在和王经理的带领下，我们越来越好。本周，丰都传媒的工作原则总结为：不做无效工作，不在目标确立前盲目行动。工作快乐，生活幸福。

**传媒国企工作总结及计划20**

公司受政府部门委托，全面实施我县农村电影的公益性放映工作。直接面向广大农村观众，不仅要让农民看到电影，还要看好电影，落实国家的惠民政策是我们既不容辞的责任。目前主要任务：强化服务功能，协调部门关系;稳定放映队伍，保障节目供应;加快设备更新，优化放映效果;丰富营销手段，完善激励机制。20xx年10月25日，\_xx届六中全会通过的《\_中央关于深化文化体制改革推动社会主义文化大发展大繁荣若干重大问题的决定》提出，要努力建设社会主义文化强国，明确了文化产业成为国民经济支柱性产业的决心。毫无疑问这将给农村公益电影迎来一个朝气蓬勃的春天。电影下乡配送，为农民提供公共服务，分享经济和文化发展成果;为农民送电影，为部委宣传国策，为行业拓市场，为院线创效益;凸显公共服务职能的创新，实现国策宣传的电影化表达，在监督服务、商业合作等方面的发展空间不可限量。

一、找准抓手

1、我县农村电影放映工作：一是做好传统的节庆档期活跃农村电影放映市场。如端午、中秋、春节等传统节日，开展婚庆、庆寿等各类庆典电影放映活动。二是巩固现有的市场资源，寻求更多的合作伙伴。如“水法”、“税法”、“交通

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找