# 策划试用期转正工作总结范文

来源：网络 作者：雾凇晨曦 更新时间：2024-07-30

*实习是大学进入社会前理论与实际结合的最好的锻炼机会，也是大学生到从业者一个非常好的过度阶段，更是大学生培养自身工作能力的磨刀石，作为一名刚刚从学校毕业的大学生，能否在实习过程中掌握好实习内容，培养好工作能力，显的尤为重要。策划试用期转正工作...*

实习是大学进入社会前理论与实际结合的最好的锻炼机会，也是大学生到从业者一个非常好的过度阶段，更是大学生培养自身工作能力的磨刀石，作为一名刚刚从学校毕业的大学生，能否在实习过程中掌握好实习内容，培养好工作能力，显的尤为重要。

**策划试用期转正工作总结一**

自\_\_年4月17日我加入\_x行(中国)至今，已有三个多月的时间，经过这三个月的试用，我现已进入转正阶段。我所在的部门是项目代理一部，目前，我们项目组主要负责\_x项目的营销策划工作。自进入公司以来，我已跟进此项目近三个月的时间。在这段时间里，我们项目组成功完成了鹏基集团内部关系户选房以及外部客户认购的工作，目前项目已进入开盘前的筹备阶段。下面我就这三个多月以来的工作心得体会做一个转正工作总结。

一、工作总结

房地产项目营销策划的工作比较零散，把自己在公司的主要工作仔细梳理一下，我参与了如下几个部分的工作：广告跟进、价格表、推广计划、会议纪要以及项目重要节点的工作如内部关系户选房，外部客户认购等等。

下面我从以上工作内容来谈谈我的心得体会。

1、广告跟进

广告跟进是我在这个阶段的核心工作，它不仅包括跟催广告设计，还包括对设计文案的校对等。作为一个校对人员，不仅要认真仔细，还要对整个工作的流程以及当前的工作内容等非常熟悉，否则就很难找出错误。在校对之前，我本来对项目操作思路不够清晰，但经过一遍遍的校对之后，我已经对操盘策略和操盘思路有了很深的认识，这是我没有想到的。

在无数次的文件修改的过程中我发现了追求完美的乐趣，在细节上去追求完美，不放过任何一个的错误。尽管这个过程中我遇到了很多挫折，也有很多次产生了不耐烦的情绪，但是经历之后，我发现了追求完美的充实与快乐，在追求完美中成长，在追求完美中成熟。因为不断的追求完美，我们才能把工作做得更好，才能更快的成长。

在广告跟进的过程中，我也曾被骂过，被误解过，同时也犯了很多错误，但这些对于我来说都已经不重要了，重要的是我已从中学到了很多很多，不仅仅是专业知识上的，还有做人的道理和原则。我发现人与人之间的相处，总会有一个磨合的过程，无论是生活还是工作，可能一开始在磨合中争吵，但最终会在磨合中相互理解，甚至在磨合中成为朋友。记得一开始我跟进广告的时候，曾和设计师产生过摩擦，他认为我们老是改来改去，我认为他做设计不动脑筋，不按我们的要求做。后来，我针对设计师的实际情况(工作地点不在长沙，文件修改比较麻烦)，将需要设计的文件仔细校对，严格审查之后，再传给设计师做设计，这样就不会因为改来改去而耽误了制作，工作效率也可以得到提高。这样，几次之后，我们相互之间已经有了一些默契，工作开展也顺利多了。

2、价格表

关于价格表，我开始只是对其进行简单的核对面积、户型等。随着接触次数的增多，我发现做一个价格表真的是件非常复杂且庞大的工程。一个价格表不仅仅是简单的加减乘除，有时候会考虑到各因素之间的关系以及公式等的套用，这些都要慎之又慎，否则修改起来是很麻烦的。如果基础工作做的好，后续的工作就是简单的加减乘除运算了。另外，做价格表的时候还要考虑到后续使用的可行性，比如对于楼层标注来说，一般应按照实际楼层的顺序标注房号，以方便客户查看等等诸如此类的细节问题，在建基础表的时候不注意往往会影响到后续工作的推进。这些问题一定要牢记于心，以防以后自己做价格表的时候犯同样的错误。

3、推广计划

刚开始，我一直认为做推广计划不是件容易的事，没有经验是做不出来的，也从来没有想过自己有一天会做推广计划。记得刚开始做的时候，我觉得我是根本不可能做出来的，但是再难也要硬着头皮上啊。我尝试着调整自己的心态，告诉自己一定能够做出来，熬了几个晚上之后，总算出了点成果。后来在刘经理的指点下，经过多次的修改之后，发现这个推广计划专业了许多，我都不敢相信这是自己做出来的计划。真是世上无难事，只怕有心人!

现在我对做推广计划的思路已经清晰了许多。其实，做推广计划首先要对各种媒体的投放方式以及媒体性质等比较熟悉，然后明确项目推广节点;另外还有一个比较重要的因素——媒体投放费用。一个可操作的推广计划是不能脱离推广费用的，明确了推广费用，剩下的就是在此条件下制定的媒体组合，这样一个完整的推广计划就出来了。

4、会议纪要

记录每周例会的会议纪要是我的长期工作。一开始我记得很差，纪要里面有很多口语，而且有时候还理解错发言人的意思。后来，经过刘经理的指点，我详细的琢磨其中的语言。几次下来，会议纪要的工作对于我来说已经得心应手了。

曾经我很不喜欢做会议纪要，因为我认为做这个东西没有什么发展前途，记得再好又有什么用。但是刘经理的一句话触动了我，要想进步快，对于新人来说，会议纪要是学东西最快的方法，因为会议纪要里面全是大家思想碰撞的升华，突然间我豁然开朗了。是啊，我记得我每次记会议纪要的时候都是全神贯注的，而且慢慢的我自己明显感觉到我对项目的理解清晰了许多。所以，在以后的工作当中，记会议纪要对于我来说已不再是件不愉快的事，相反我会更加积极的去做好这个工作。

二、存在问题和今后努力方向

在工作中我认为自己的主动性不强，很多时候不能把自己完全融入到项目中去，认为自己没有做过的工作就没有胆量独立承担。其实很多人都是这么走过来的，每个人都有一个开始，只要充满信心，一样可以做好。

近期的目标是：首先要把推广工作做好，深入进去，多研究媒体，多研究竞争对手的推广等，其次关于价格表里的调差系数等关系还不是很理解，近期内一定要好好研究一下，争取完全弄明白。另外，等鹏基项目开盘后，我希望通过其它项目的投标把项目地块分析等项目前期工作深入研究一下，争取在半年之后成为一名合格的中级策划师!

三、 结语

在过去的三个月里发生了很多很多值得我一生怀念和拥有的记忆，这些记忆是我成长的开始。进入同致行，估计没有人会像我这么兴奋，因为我对她充满了向往与期待。进入同致行，我找到了我职业生涯中的真正起点，从这里，我将珍惜每时每刻。我的同事说做鹏基项目短短的半个月感觉是跌宕起伏的，而我要说，正是因为跌宕起伏，才会让我们学会随机应变，让我们领略到更多的知识，更快成长。

未来，我在同致行还有很长的路要走，我将更加扎实，更加努力的走下去。同时也希望自己能够和长沙同致行一起，创造辉煌!

**策划试用期转正工作总结二**

　　经过了一段在里道斯团队的工作磨合，本人的三个月试用期即将结束。在此期间，让我更深入的了解了里道斯的悠久历史、企业文化;作为里道斯人的拼搏精神和坚韧毅力。

　　短短的三个月，使我这名食品生产行业的门外汉，在有着悠久历史文化背景的企业中迅速成长，并结合以前所积累的工作经验与现实的工作环境融合，同时也发现了一些企业历史遗留或存在的问题，并努力把自己本职工作做好的同时，改进工作中发现的不足。在刚进入公司的初始阶段，就经历了“企业年会,三八妇女节”以及：“秋林事件”等活动的整体策划与执行工作，并取得圆满成功。在分析整理公司情况时，发现企业媒体宣传面不足，积极参与广告片制作。为以后工作打好坚实的基础。7月份工作计划：

　　·纪念建党91周年大型晚会活动执行;

　　·七月集团报纸编排、版面设计规划—走进同行业的学习与探索活动(欲昌食品、一手店)、魅力旗舰店专栏—和平专卖店、送给新人的祝福专栏、第三十届夏季奥林匹克运动会专栏。

　　·与考生同行助考服务活动;

　　·校企联合大学生实习活动;

　　·“我和里道斯有个约”中、小学生暑期参观活动。

　　8月份工作计划：

　　·八月集团报纸编排、版面设计规划——魅力旗舰店专栏—南极专卖店、送给新人的祝福专栏、走进同行业的学习与探索活动(哈肉联食品)。

　　·暑期大型促销活动。

　　·公司员工郊游活动;

　　·“我和里道斯有个约”中、小学生暑期参观活动。

　　9月份工作计划：

　　·开学早餐大优惠(各旗舰店面包优惠特卖)

　　·九月集团报纸编排、版面设计规划(各外阜专卖店进行企业文化学习活动。)

　　·“感受秋之自然”郊游活动;

　　·第三季度工作总结，四季度工作计划。

　　·全国糖酒会相关工作接洽。

　　第四季度关键指标：

　　1、 黄金周企业产品的宣传和推广;

　　2、 集团报纸编排、版面设计规划;

　　3、 20\_年度晚会前期策划筹备;

　　4、 全国糖酒会场地布展跟踪、现场跟进;

　　10月份工作计划：

　　·十月集团报纸编排、版面设计规划(各外阜专卖店进行企业{企划部试用期工作报告}.

　　文化学习活动。)

　　·黄金周企业产品的宣传和推广;

　　·企业宣传的临时设计工作;

　　·20\_年度晚会主题确定、设计素材搜集整理;

　　·全国糖酒会场地布展跟踪、现场跟进;

　　11月份工作计划：

　　·20\_年度晚会策划案定型、设计稿初稿审核;

　　·春节前期市场推广活动运作预热;

　　·十一月集团报纸编排、版面设计规划(各外阜专卖店进行企业文化学习活动);

　　·20\_年度设计稿和各项资料的收集整理归档;

　　·20\_年度工作总结及20\_年度工作规划

　　12月份工作计划：

　　·20\_年度晚会节目确认、晚会流程细化;

　　·春节期间企业产品在各类报纸、各种媒体的宣传和推广; ·圣诞化妆舞会策划、活动执行;

　　·十二月集团报纸编排、版面设计规划(企业的要闻、年度工作总结、新年送祝福专栏);

**策划试用期转正工作总结三**

自\_\_年x月x日加入\_至今，已有三个多月的时间，现已进入转正阶段。进入公司以来，参加了\_的招商发布会的筹备与举办，以及目前开业筹备期的工作。在这段时间里，学到了很多，下面就这三个多月以来的思想、工作、学习情况作以汇报总结

一、工作总结

1、思想方面

企划文案这一职务是我以前没有接触过的，和我的专业知识相差也较大。我是一个初学者，没有任何的经验和知识，但是有着对文学的热爱、对工作的尽责、对新事物的强烈好奇、还有着很强的学习能力，这些让我在这短短的三个月时间里学到了很多东西。认识企划，意识到这份的工作的重要性，对这份工作经历了从陌生到熟悉再到喜欢。我正在努力的做好这份工作，也相信自己能够做好它。

2、工作方面

在试用期间，认真及时的做好部门的每一项任务，积极配合部门总体任务部署，在\_的帮助下顺利完成了：(1)对公司微信平台的管理、信息内容的编辑、更新和维护;(2)日常工作：每周工作周报的上报、微信尾板的修改等;(3)招商彩页、名片的印制等;(4)\_年度电台广告费用预算方案初稿;(5)公司已投放广告的汇总与分析;(6)目前的一个重要工作，\_广告的跟进，由于各方面原因使得这项工作有所拖延。这些工作充实了我的生活，工作能力也得到了大程度的提高，进一步对于公司的企划工作有了更深入地认识。当然，这期间也难免出现一些小差错需大家指正和领导的包容，这样的经历会让我不断的成熟，之后在处理各种问题时就会考虑的更加全面，杜绝类似失误的发生。

3、学习方面

由于部门人员的不足，为了按时完成部门任务，学会了设计类的ps的简单操作技巧。在工作中遇到不懂的问题时虚心地向同事及\_学习请教，积极沟通，不断地充电提高自己。在遇到一些广告商，如报纸公司、印刷公司等来做推介时，我积极的向他们沟通，了解行情，细心地将他们的名片留下以备用。只有不断的学习才能不断的成长，希望在未来能为公司做出更大的贡献。

二、存在问题和今后努力方向

在工作中认为自己的主动性还不够不强，很多时候不能把自己完全融入到项目中去，认为自己没有做过的工作就没有胆量独立承担。其实很多人都是这么走过来的，每个人都有一个开始，只要充满信心，一样可以做好。

近期的目标是：首先要把电台广告工作做好，多沟通，并深入进去，多研究媒体、多研究竞争对手的推广等;其次关于广告预算方案还不熟悉，近期内一定要好好研究一下，争取在最短时间内完全掌握。

三、 结语

在过去的三个月里有很多值得记忆的事情和要感谢的人，这些记忆是我成长的开始，也真心的谢谢那些帮助过我的人。进入\_，对她充满了向往与期待，找到了我职业生涯中真正起点。在这里，将珍惜每时每刻，不断学习、创新、学会随机应变，领略更多的知识，更快成长。

未来，在\_还有很长的路要走，我将更加扎实，更加努力的走下去。同时也希望自己能够和\_一起，创造辉煌!

**策划试用期转正工作总结四**

时光如白骥过隙，转眼间三个月的试用期已接近尾声。三个月前，我荣幸的成为了我司策划部的一员，感谢我司重新开启了我追逐梦想的步伐。

刚来公司的我对一切都充满了陌生和好奇，所以经常问这问那，在此期间同事们总是不胜其烦地教我，带我熟悉日常工作流程(如公司技术方案、发展方向、以前所做的案例等)从中让我学到了很多东西。于此同时也让我辅助做一些基本的项目,让我在工作中先后接触了“佛山高明区数字展厅”、“广州天河地理信息产业园”、“东莞可园”、“三水新城”、“南海汽车城”、“佛山高新区”等项目，让我得到了一定程度的锻炼。

当然了，在这期间，是我出错的高峰期，特别是在有些事情的处理上，缺乏一定的灵活性，对有些事情考虑得不够周全，但通过向一些有经验的同事学习，在后期的工作中逐步得到了改善。随着对工作的不断熟悉与锻炼，对基本工作技能方面有了更进一步的提高，使我的上手能力及工作效率也有了一定的改善。在这三个月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，我已经逐渐适应了周围的生活与工作环境，对工作也逐渐进入了状态。同时我也希望以后能在实现自我价值的同时能给公司带来最大的效益。

**策划试用期转正工作总结五**

20\_年3月20日，我有幸来到公司营销部从事营销策划推广工作，在公司领导的关心和指导下，在同事们的热情帮助下，较快熟悉了公司环境，适应了新的工作岗位，现将我试用期的工作情况总结如下：

1、进入公司之初，项目销售进入一期尾盘二期蓄客阶段，积极筹备二期认筹蓄客仪式，并于4月19日顺利进行了项目的认筹活动，截止6月7日积累认筹客户7余组，为项目成功开盘奠定了基础。

2、为配合项目认筹活动，于4月中旬至5月中旬进行了为期一个月的商超巡展活动，分别在五院华联、山水大润发、世购广场进行了巡展，为项目形象宣传及客户积累创造条件。

4、为宣传项目销售信息、传播项目优惠措施，于五一期间、母亲节分别举行了暖场活动，累计参与客户一千多组，较好地传播了项目信息，形成了较好的口碑效应。

5、根据项目情况，结合公司年度营销计划，对项目的广告投放进行合理化管理，3个月累计派发单页46万多，CALL电话7千余批，为保证案场客户到访量提供保障。

6、按照公司营销需要，于6月初组织项目二期开盘活动及其宣传推广，在公司领导悉心指导和全体同事协力参与下，开盘活动圆满完成，当日转定客户40余组，成交额约4500万元。

7、组织带领广告公司、派单公司、活动公司、印刷公司等合作方进行活动开展、宣传执行、物料准备，努力把销售计划与策划推广工作进度密切结合，使销售和策划紧密结合，有效、有序进行。

8、督促合作公司按时保量完成既定工作，配合销售部门进行整体的营销工作，并对竞品项目和整体市场进行积极的跟踪和有效监督，做好职责范围内所能进行的工作。

总之，在三个月的试用时间里，我一直本着积极进取、虚心求教的态度尽我所能，要求自己尽快融入到工作团队中去。努力完成工作任务，兼顾团队配合，让个人价值在团队中得到最大化的发挥，为公司也为自己做出最好的成绩。如果公司认为我试用期内尚算合格并予以转正，我将进一步严格要求自己，克服不足，加强学习，努力提高业务水平，充分发挥所长，积极、热情、认真地完成好每一项工作。[\_TAG\_h2]

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