# 媒介部月工作总结(通用48篇)

来源：网络 作者：静水流深 更新时间：2024-08-01

*媒介部月工作总结120xx年在全校范围内，深入开展了“严肃校风校纪、深化教育教学改革安排”的指导下，教学所属各部门坚持每周召开一次教研室主任例会，认真探索教育教学工作的新办法，千方百计解决工作中出现的新问题，在借鉴其它单位经验，认真研究充分...*

**媒介部月工作总结1**

20xx年在全校范围内，深入开展了“严肃校风校纪、深化教育教学改革安排”的指导下，教学所属各部门坚持每周召开一次教研室主任例会，认真探索教育教学工作的新办法，千方百计解决工作中出现的新问题，在借鉴其它单位经验，认真研究充分论证的基础上制定出《乂乂市化学工业学校职业道德规范》及《教师应具备的基本功》连同《乂乂市中、小学教师行违规范纪行政处分办法》一同在全校教师中组织贯彻实施，使教师基本素质得到一定的提高，在招生规模扩大的情况下，保证教学工作的顺利完成，在确保完成中专教学工作的前提下，抽调部分骨干教师组织开展大专辅导班和\*大专班教学，使20xx年\*教育取得了突出的成绩，为学校\*教育工作走出一条新路。

20xx年学生管理工作，进一步完善“一体化”。从而保证各项工作协调有序进行。学生处注意培养学生自觉遵守文明规范的良好习惯。坚持每周召开班长、生活委员及值周生联席会议，多角度、全方位对班级、学生的日常行为进行检查、督促和考评。集中力量突破重点、难点问题。寝室及晚自习的管理得到了很大加强。实行党员系统工程,对后进学生采取由党员包保帮教的办法,帮助后进学生。

建立建全班主任管理条例,抓好班主任队伍建设。抓好学生的重大活动，并通过活动对学生进行爱校教育。通过军训使广大新生从\*的身上学习到良好的思想品质。通过学校的开学典礼、毕业典礼及新年联欢等学校的重大活动的开展，使全校同学受到了很大教育，极大地增强班级的凝聚力，陶冶同学们的情操。

**媒介部月工作总结2**

学海无涯书山不尽，我将针对自己的不足，在学习、工作和生活中加以完善。化验工作中，我还有“航煤”和“塑料”两大项目不曾接触，我要花时间去学习；生活中，我一定要万事周全！同时，在工作中，我一定一如既往兢兢业业尽职尽责；在宣传上，我一定笔耕不辍尽全力支持实习队的工作！学习上，加强英语和国学。在学习的道路上永不停步，一直往前！

时光荏苒，我来到宣传部工作已两年半。在各位领导和同仁的帮助和指导下，我从一个新闻宣传的新手逐渐成长为可以独当一面的“熟手”，并渐渐爱上了新闻工作。20xx年，我继续在学习中总结，实践中提升，坚持受众至上、内容为王、渠道畅通、群众办报等新闻规律，踏踏实实地完成日常工作，总结如下：

1.推进校报改版，发挥深度优势，出版报纸18期。在全媒体形势下，舆情态势和媒体生态更为复杂，我积极适应新形势，主动向兄弟高校学习，参与校报的充分改版，挖掘传统媒体深度报道的优势，增强新闻的感染力，发挥校园主流媒体的作用。全年出版报纸18期，我主要负责了二、三、四版、校对的排版等工作。

2.开展“寻找最美，传递感动”，增强宣传感染力。以师生的“最美”故事为素材，用清新朴实、生动鲜活的语言，讲群众们爱读、爱听、爱看的矿大故事，从而使新闻更贴近实际、贴近群众、贴近生活。

一是亲自撰写“璀璨的明星”的人物通讯10余篇，约6万字。如撰写了《自信有担当的奋进者——记采矿工程专家矿业学院张农教授》《煤岩体水力致裂的领跑者——记国家优秀青年科学基金获得者矿业学院黄炳香教授》《一个创客的机器人梦——访我校计算机学院张宁同学》《从农家女孩到亚洲冠军 ——记我校体育学院20xx级高水平运动班、校大学生定向越野队队员梁嘉敏》、《科研需要一颗“平常心” ——访机电学院青年教师李伟》《祖国在我心中重千斤——访离休干部金振环 》等。

二是修改学生通讯员撰写的“身边的榜样” 、“平凡的感动”等80余篇通讯稿件，约25万字。如修改学生所采写的新生新鲜事的7篇通讯、优秀毕业生12篇通讯、“最受学生欢迎的教师”10篇通讯，五四表彰的每日一星的9篇通讯，第三届半程马拉松赛暨首届全国高校半程马拉松赛选手11篇通讯等，使稿件均能达到发表的水平。

3.积极参与科室的新闻策划和深度报道工作。如新生入学、教师节专题、纪念抗日战争胜利七十周年，第三届半程马拉松赛暨首届全国高校半程马拉松赛、“五四表彰”每日一星、青年才俊、毕业生风采，毕业生看专业等约10个专题，围绕学校工作和时事热点进行集中采访报道，受到读者一致好评。

5. 指导大学生传媒中心日常开展工作。

6.做好其他工作。报纸分发、稿费分发、记者团管理等日常工作及上级分配的任务。

创新工作：

继续深化讲好矿大故事，开展寻找最美活动。广泛开展“寻找最美 传递感动”活动，扩充讲矿大“好故事”的内容，挖掘出近100个“最美”，形成近40万字的宣传作品。好的宣传作品，要打动自己和读者、要有新闻价值，要有灵感等，这一过程实质是创作、创新的过程。

我于20xx年7月15日有幸被诚信企业正式录用。融入诚信企业已有半年多了，在这里我将对我半年以来的工作情况进行简要的总结，即是对公司也是对自己所交的一份答卷。

刚进公司，便与领导及同事着手于《走进台湾》招商手册的设计。由于刚进公司，各方面还不太了解，对于刚接手的项目更是略知一二，但令人欣慰的是在忙碌的设计中很快便了解了项目内容，大大提高了工作效率，在领导规定的期限内完成了任务。翻看以往的工作日志，回忆这忙碌而又紧张、愉快的时光，倍感充实。

设计工作看上去是很枯燥的，如果没有灵感，那便更加枯燥无比！只有自己从中找到乐趣，才不会觉得枯燥。很多时候我会在搜集素材的时候寻找灵感，使自己置身于设计的氛围中。而当有其它的工作布置下来，打乱了思路，想想只有自己调整好自己的心态，统筹安排好自己的工作，才不至于手忙脚乱。

我是个极其热爱设计的人，有兴趣，有灵感，我知道我或许不是最好的，但是我一定是最有激情的。我真的很喜欢设计，我也不知道为什么，所以，我想证明自己，证明自己的能力和一颗真诚而执著的心。明天会怎么样，谁也不知道。至少今天我要对得起领导的委任，对得起自己的梦想！

下面是我过去半年来工作回顾：

1、《走进台湾》大型连续剧招商手册、宣传品等

2、《易达盛金》黄金画册

3、《广源，盛源》公司内部两本画册、宣传品及ppt

4、百悦德商场标志、效果图等

5、北京亚奥开源国际酒店用品有限公司标志、效果图等6。河南电视塔，北京西客站等大型项目项目及其领导给与的各项设计工作。

任务大小不一，处理时间长短不同。但是，我都是保质保量，按时完成，尽最大的努力做得更好。过去的半年整体上是紧张的、忙碌的、充实的，也是充满责任心的半年。当然，我仍然存在着很多不足，譬如在工作中不够细心等。所以在今后的工作和生活当中，我应该也必须克服这些缺点，才能让自己达到一个新的层次。

展望新年度的工作，我将自己的精力主要放在以下两个方面：

1、在设计技能上

希望能够再接再厉，同时也加强自身的能力，工作中与同事多沟通，进一步提高自己专业知识技能，积极吸收新的观念与设计理念，要继续在自己的工作岗位上踏踏实实做事，老老实实做人，争取做出更大的成绩来。

2、对工作心态的调整

在工作中总是会遇到各种各样的问题，这就要考验我的解决事情的能力。面对不同的客户，调整自己去理解他们的想法，让他们来认同自己的设计理念。希望能在短时间里自己能培养稳健的办事作风，是我20xx年所追求的。

20xx年虽然各方面指数都在提高，但是我觉得这也是必然的，因为我们在成长，慢慢的成熟了，不再是刚刚踏出校门的学生了，有人教，出了错可以说是新手或年轻，而得到谅解。做设计的工作三年多，可是要从新手变成真正老手，这个过程一年的时间是远远不够的。时间是无穷的，但是我希望能将这个时间集中到最短，因为不仅是设计，在其他方面业都加强自己，现在社会的竞争是如此的残酷，只有掌握更多知识，在得与失中思索，才能最大限量的发挥自己的优势，随着20xx年的到来，我将克服往年的不足，继续发扬优点，迎接更新的挑战，做拔萃的创意，与公司共同发展，相信我们的公司明年会有更好的发展。

一个人的工作态度折射着一个人的人生态度，而一个人的人生态度又决定一个人一生的成就。我的工作，就是我的生命的投影。一个天性乐观，对工作充满热忱的人，无论现在是在做什么，都会认为自己的工作是一项神圣的天职，并怀着深切的兴趣。对工作充满热忱的人，不论遇到多少艰难险阻，都会像希尔顿一样：不管是做什么，都要做一个最优秀的人！所以我会努力让自己保持良好的心态工作，遵守公司的各项规章制度，完成各项工作和任务。我要在20xx年比20xx年做的更好。

非常感谢公司给我这个成长的\*台，令我在工作中能不断的学习，不断的进步，不断提升自身的素质与才能。

新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新一年工作的挑战。争取更好的工作成绩，为公司做出更大的贡献。

转眼间，充满机遇与挑战的年已经过去，我们迎来了崭新的年。在这一年里，我在公司领导和同事帮助下，工作的各方面有一定的进步，同时我深深的感到：作为“金鹏人”、“广告人”有种深厚而浓烈的感情。

我于xx年年8月份到公司，年下半年按照领导的指示负责金鹏图语广告公司的业务发展部的工作，任部门经理。六个月以来，在领导的帮助和同仁的支持下，工作上取的了一定的成绩。在此将年主要的工作情况述职如下：

一、计划完成情况：

金鹏图语广告全年计划完成销售额1000000元；实际完成元，未完成全年销售计划。

二、加强自身的业务素质和管理能力，在不断的学习、实践中做好一个部门经理的基本知道和技巧。

年，广告公司的工作是“以天鸿项目为主，积极拓展新的营销业务工作”。在天鸿项目上，业务发展部协助公司完成天鸿项目二期的各项工作，主要有：天鸿二期的认筹、天鸿凯旋城“理查德·克莱德曼”演奏会、天鸿房展会、天鸿上海展会、天鸿招远分销处等工作。其他项目工作主要有：招商银行离岸业务推介会等各项工作，东山、向阳办事处图册的设计、区\*图册的设计与制作、酒业公司经销商会、海尔纽约人寿10年颁奖晚会、百年电力手提袋、区\*软件发布会、职业学院图册、蓬莱海关关庆十周年、山海云天开盘等。同时积极参加集团及公司组织的培训，对管理大纲、公司规章制度、房地产基本知识、电话营销、媒介营销、商务礼仪等有了较深刻的理解和掌握，从而提升了工作能力，丰富了经验，开阔了视野，对公司的企业文化及经营理念有了更进一步的认识。

年，我在日常工作中逐渐的掌握了各种活动的组织、操作流程及现场布置，以及活动所能涉及的每一个细节，提高了在活动方面专业知识和有效经验，也真正的体会到“为客户创造价值”的分量，但是，作为业务发展部的经理，所需要掌握的知识面和操作经验既广且杂，这是我自身存在的不足，需要继续强化学习力和积累管理工作经验。

三、坚持“为客户创造价值”的理念，不断更新服务手段；巩固老客户，吸纳新客源。

广告公司在烟台是一竞争激烈而且不成熟的行业，存在操作透明度高、价格竞争的初级市场状况，对于我司的业务产生了较大影响。

年，业务发展部在拓宽外协单位的同时，不断提升自己的专业水\*及对客户服务的产品质量，并建立并执行“提醒式”服务系统，在一定的程度上，有效的遏制价格竞争的趋势。但是，在广告业业务和操作透明度越来越高的前提下，公司多次出现活动方案被“套”的现象和丢单的现场，由此我加强学习关于印刷及活动的相关知识，尽可能的了解这个领域的所有问题，完善自身的素质，在专业知识上领先于其他的广告公司，为公司树立良好的企业形象。

四、形成“总结问题，提高自己”的内部沟通机制。以市场需求为导向，提高工作效率。

广告公司的工作比较复杂，特别是活动方面，需要协调、联系的工作比较多，在这些工作中我注重与设计、各个外协单位的建立融洽的关系，以便于开展工作。加强自身的执行力，提高工作效率。作为业务发展部经理，由于对外合作的工作较多，接触的事务比较复杂，要顺利完成工作，提高工作效率，就必须坚守工作流程和公司的各项规定，违反制度的事情坚持不做，只要做到这一点，才能称得上是为公司负责、为部门负责，更是为自己负责。

五、存在的问题及下步工作打算

回顾这半年的工作中自己发现还有很多的不足与缺憾：首先，在工作中由于经验不足，工作方法过于简单，在处理一些问题上不够冷静、沉着。其次，在业务理论水\*和管理能力上还有待于进一步提高。再次，广告专业知识方面，需要大量的学习的充实完善自己的知识库。这些不足，有待于下步的工作中加以改进和学习。在年的工作中，我决心做到：首先，我要加强学习专业知识，学习工作和管理经验，不断提高业务素质和管理水\*，使自己的全面素质上升一个新的层次。其次，加强责任与危机意识，提高完成工作的标准。为公司的新年度的工作再上新台阶，更上一层楼贡献自己的力量。再次，广告公司的业务发展的主流方向，一直悬而未决，成为业务发展的一个桎梏，解决广告公司发展方向是\*\*年工作的重中之中。这也将是完成公司全年计划利润指标的完成的大前提，寻找自有媒体，以创意指导制作，有效地与其他兄弟公司进行整合，将是我努力的方向。

总结：

“市场是最坏的教练，还没有等我们热身就已经开始竞赛，竞赛结果的好坏相当一部分因素在于我们的悟性和主观能动性。

同时，市场也是最好的教练，不需训练就能教会我们技能和发展的契机，关键的是市场参与者的眼光是否长远、品格是否经得起考验。

我们已经历了足够的市场磨练，坚信通过我们共同的奋斗，找一个“支点”——去撬动市场，打造“势能”——以便放大行销惯性，进行整合——形成“拳头”能量！我们就一定能在疲软、透明度、市场混乱的广告行业里建功立业！

我们现在的确困难，但我们并不贫穷，因为我们有可以预见的未来，因为我们相信“只有疲软的思想，没有疲软的市场”

年销售培训心得体会 | 中央空调销售心得体会 | 年销售人员工作总结 | 前期销售工作总结报告 | 年医药销售人员工作总结 | 年服装销售心得总结 | 年营销总监工作总结 | 营销总监的工作总结 |

到 销售工作总结 栏目查看更多内容 >>

我非常有幸参加了公司组织的宁波生动化总动员及杭州办生动化总动员的拓展训练活动。我首先得感谢公司的各位领导，感谢公司领导给与我提升自我能力，锤炼自我意志，建立良好销售心态的机会。在这两次拓展训练中，我付出了汗水，收获了硕果，让我更明白一些东西，也更确信一些东西。我在此将我的一点心得体会总结如下：

1、销售人员要有专业的知识。

当然，这一点并不是每个人都具有，所以不具备的朋友应该努力的学习，培训。当我们有了一定的专业知识时再来销售才可得到客户的认识，才能在销售领域定位。这是一个心、脑、手并用的智力型工作，必须要用我们所具备的大脑去尝试思考。

2、加强学习不断提高自身水\*，不断更新，不断超越，不断成长，蓄势待发。

锯用久了会变钝，只有重新磨后，才会锋利再现。我们做为一个销售人员，如果不懂得随时提升自已，有一天我们也将从旧日所谓的辉煌中跌入低谷。对于我们来说及时的汲取新知识原素相当重要，除了书本外，我认为在工作中，用心去学是相当重要的，我们能从客户那儿学来丰富的产品，外贸知识那时谈此类客户，我们多了一样至胜的利器。我们也可以从同行那边学到知识，那样才能“知彼知己，百战不殆”，在竟争中，让自已处在一个有利的位置。我们要不断的超越自已，紧记一句话，不要与你的同事去比较长短，那样只会令你利欲熏心，而让自已精力焕散。与自已比赛吧，你在不断超越自已的同时，很可能你已经超越他人，而你是没在任何恶性压力下，轻松达到一个顶峰

3、对工作保持积极进取的心态，别人能做到的，我也能做到，还会做的更好。

这是个信念问题，销售的压力很大，主要就是自身给自己的压力，时间一长，会有疲惫的反映，还有，当业绩领先时，会放松对自身的要求，所以在业务上了轨道之后，我们始终应牢记着“业精于勤荒于嬉”的至理名言，。一定不能输给自己，而战胜自己最实际的是行动。思考、观察、计划、谋略都得用行动来证明它们存在，再好的心理素质也得在实践中检验、锤炼、提高。脑在行动中运转，心在行动中体会，经验在行动中积累。

4、自信、勤奋，善于自我激励

这一点至关重要，对于新入行的业务员，自信、勤奋是非常重要的，俗话说得好，自信、勤奋出天才，销售亦是如此，我们都知道天下没有不费苦工夫得来的硕果，我们也知道付出就一定有回报。所以我们在销售的过程中要不断的免疫自己，相信自己，让自己更加勤奋，用我们的超强的自信心让客户知道自己销售的信誉和产品是如何如何的好。

今年以来，广告科在局党支部的正确领导和热心关怀下，在其他科室中队的支持与配合下，按照“以人为本、热情服务、长效管理、规范高效”的工作宗旨，创新工作思路，完善工作机制，提高服务水\*，落实长效管理。较好的完成了制定的各项任务目标和领导交办的各项工作。共办理户外广告设置申请74件，征收户外广告有偿使用费664978元（去年去除公交车车体广告使用费后为569835元）同比增长16%，拆除立柱式大型广告牌4块，取缔其他违法设置的户外广告及设施52余处，总面积约1700余\*方米。现就一年来工作情况总结汇报如下：

一、强化理论学习、提高科室人员业务能力

二、加强户外广告管理工作，成绩更加突出;

一）、做好原设置广告设施的续审工作

年初，我科列出了详细的20xx年工作计划，制作了20xx年广告设施审批明细表，明确了审批广告设施的“续审时间表”。确定了全年的“总体目标”为：把广告设施的美化与资源的开发有机结合起来，把户外广告管理一抓到底、抓出成效。统一了思想，凝聚了力量。切实加强了户外广告有偿使用费得征收管理，确保依法征收，应收尽收。共为原审批的22处广告设施办理了续审手续，征收户外广告有偿使用费478345元。续审率为95%（公交车车体广告因特殊原因未能续审）。

二）、严把设置关、控制新广告设施的审批

为了更好的贯彻落实《曲阜市城市规划区户外广告设置管理暂行办法》、《曲阜市城市规划区户外广告资源有偿使用收入征收管理暂行办法》，我科组织全体科室人员认真学习办法细则，在户外广告的审批工作中严格执行办法规定的内容，严格遵守大型户外广告设施联审联办制度。户外广告审批工作坚持做到科学、规范、高效，按照“高标准设计、高标准材质、高标准安装”的原则，提升户外广告设置档次。一年来，共受理行户外广告审批项目103件，办结74件，共开具《曲阜市广告设施使用协议》167份，新设置大型广告设施13处，征收户外广告资源有偿使用费182833元，同比增长12%。

三）、开展专项整治活动、取缔违法广告设施

随着城市化进程的加快，我市户外广告业发展迅速，为城市增添了色彩，同时也出现了户外广告设置杂乱、档次低劣、特色不鲜明、破坏城市景观效果等突出问题，在一定程度上影响了城市形象。我科对规划区范围内户外广告设置情况进行调查摸底，对所有广告位登记造册。对未经审批擅自设置的广告设施，组织。一年来共下达《责令限期改正通知书》247份，拆除面积达1700余\*方米。特别是今年8月份拆除了杏坛路西首总面积达350\*方米的大型落地式广告牌。孔子文化节期间，根据领导安排，联系160吨大型专业吊车，历经5个小时，直至深夜11点，拆除了京福高速20号口处三面大型立柱式广告牌。

随着形象大使选拔赛海选的开始，3月的第3周也就快结束了。总的来说，这一周主要还是围绕选拔赛而开始的一周的工作。回想这个星期的主要工作事项如下：

一、拉婚纱赞助

一开始我在特区报上看到台北雨侬婚纱有打广告，我赶紧给对方打过电话，只是最后他们不能确定，还一定要每个选手缴纳300元的押金；随后在南国都市报上又看到台北非常婚纱摄影被消费者投诉。我在想，这应该是一个很好的机会。我满怀希望的打电话联系，开始他们都是同意赞助婚纱、造型和化妆的。到后来他们却因为时间是双休日工作会很忙，没有那么多晚礼和化妆师而拒绝我了——

二、一些琐碎的事情

和李老师对接流程、排版、修改文章、拉广告——感觉这个星期很充实，虽然没什么结果，单拉砸了，赞助也砸了，窜词也被否定了——但还是学到很多东西的。

建议：

2、余总您总是希望内部的人走出去，可是我们除了双休日没有其他时间，如果光靠我们员工是不太可能的，如果您真的想在内部人员中培养出很会拉单的人，那是需要时间的。

这个星期就这么忙碌的过去了，明天开始海选了，希望一切顺利！

三个月前，我来到了公司参加工作，到这天3个月试用期已满，根据公司的规章制度，现申请转为公司正式员工。

作为一名刚参加工作一年多的毕业生，初来公司，以前很担心不知该怎样与人共处，该如何做好工作；但是公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快完成了从普通职员向高效职员的转变。

在岗试用期间，我在市场部学习工作。这个部门的业务是我以前从未接触过的，和我的专业知识相差也较大；但是在各部门领导和同事的耐心指导下，使我在较短的时光内适应了公司的工作环境，也熟悉了公司的整个操作流程。

在本部门的工作中，我一向严格要求自我，励志，认真及时做好领导布置的每一项任务，同时主动为领导分忧；专业和非专业上不懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自我，期望能尽早独当一面，为公司做出更大的贡献。当然，初入职场，难免出现一些小差小错需领导指正；但前事之鉴，后事之师，这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时思考得更全面，杜绝类似失误的发生。在此，我要特地感谢部门的领导和同事对我的入职指引和帮忙，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。

经过这三个月，我此刻已经能够独立处理公司的业务，整理部门内部各种资料，当然我还有很多不足，处理问题的经验方面有待提高，团队协作潜力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自我业务潜力。

这是我的第二份工作，这三个月来我学到了很多，感悟了很多；看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪，也更加迫切的期望以一名正式员工的身份在那里工作，实现自我的奋斗目标，体现自我的人生价值，和公司一齐成长。

在此我提出转正申请，恳请领导给我继续锻炼自我、实现理想的机会。

1、市场营销初创业绩初立品牌

今年是新地产在广州有史以来推出销售楼盘和规模最大的一年，今年计划要推出岭南、东方、z、时代四个大盘，在楼盘数量和档次跨度上都是空前的，这不但对市场营销系统提出了非常高的要求，也是对项目管理中心各部门协作能力的提出全新考验。或许年初确定今年目标时，不少同事对今年目标都持有保留甚至怀疑态度，八个月过去了，相信同事们应该已高兴地看到，岭南组时间过半完成销售目标已过半，东方组总销售业绩也已近半，z项目开售时间因故推迟，但整体业绩亦令人满意。取得这样的成绩是靠市场营销系统的同事开拓创新、团结协作、全情投入、点点滴滴取得的，当然项目组、公司各职能部门的同事的支持和配合也是分不开的。

除了销售业绩，上半年四盘推出以及公司于8月5日举行的新中地产地区总部迁入珠江新城的庆典，均对公司在业界的形象产生了质的变化。相信同事们应该都已感受到了传媒、政府、购房者对新地产品牌认识的提高和对新地产产品的认同，岭南、东方的知名度和品牌应该讲在同区、同档次盘中建立了很好形象和地位，z开售也已取得了初步的品牌效应。前不久一年一度对集团各项目中心均作一次考察的香港媒体代表团和证券分析员代表团访问广州，对广州区近四年来取得的进步和公司目前的业务表现也给予了充分的肯定。

2、内部优化初见成效

为适应公司业务重点的转移和发展需要，公司上半年进行了较大的组织架构优化调整，取消了分区副总及分区设置，全面清理和明确了各职能部门的职责分工，明确了项目组、营销组、物管处为单位的项目协调工作机制。半年来的工作证明，有关机制明显地提高了工作效率，增加了责任感。其运行的效果是令人满意的。

岭南项目，营销组、项目组、物管处密切配合，出色地完成了五一黄金周营销、2B-1、2期交楼、现在正密锣紧鼓地为9月19日2B-3的营销做准备工作。z、z两位经理和岭南项目、营销组同事的工作态度、合作精神和工作经验是值得其它部门学习的。

东方项目组在不到半年时间里也已基本理顺了以往遗留的问题，包括项目内部欠缺协调、合作单位间缺乏信任、工期和造价失控等情况。在开发管理部的直接支持下，克服了政府部门政策严重不协调造成的困难，出色地取得了项目及营销所需的有关证照。东方营销组、项目组间近月来配合明显加强，为在九、十月销售旺季出佳绩，文今朝、劳慧儿和两组同事正积极筹备一些重要活动。相信东方组在“十一”黄金周会有出色表现。

z项目是公司在广州、在中国地产项目中举足轻重的项目，规模大、设计复杂，过往设计、建造过程和营销策划也遗留下不少问题。项目组和营销组均在五月份改组，经过等同事的努力，保障了“五一”试盘、八月开盘、八月写字楼入伙等重大时间节点;项目和营销间的配合逐步加强;项目部内部及项目部与顾问公司、承建商的合作有了明显改进;工程建造已基本顺利;营销部和代理及广告公司间的合作机制也已形成并取得明显成绩。项目取得令人满意的销售成绩和市场形象，项目组、营销组的工作是值得肯定和表扬的。

时代项目，由于历史、地理位置等因素造成了该项目市场营销的特殊困难。经过项目部、营销部和公司有关部门的努力，现在已正式取得政府“天河软件园时代新地产园区”及“高科技开发区时代新地产园区”的批文，同时也取得了“民营新支持中心”的批复。这为时代新地产下一步走“住宅营商”的市场路向打下了非常好的基础。相信只要用心做好下一步内部组织工作，一定能为公司创造出好的成绩。

四个项目上半年的成绩，初步证明了目前项目协调机制的有效性，也证明了新架构下各职能部门积极配合，共同支持项目发展需要的服务态度和职业水平正在得到全公司的认同和发扬。

为进一步理清部门、各职位的职责，为各职位的职业化发展，建立绩效考核及更合理的薪酬和奖励体系，人事行政部现在正与顾问公司进行有关职位、绩效、职业化等的项目，在项目完成后，相信各职位的职责、各职位的职业化发展方向、各职位的绩效考核以及奖励体系会更加清晰，公司的组织架构和职能将更系统化和科学化。

3、存在问题

回顾前阶段的工作，市场营销和内部调整各方面都取得了一定的成绩，但内部也表现出不少的问题：

首先表现在：责任心不够强，配合不够默契，有事互相推委等。例如东逸业主投诉处理不及时，公司曾收到投诉函件，并有一定的不良影响;东方有客户因对银行按揭不满而退订;因部门工作不利造成东方营销部因电话欠费被停机等。

其次，内部成本核算不清，成本控制不利。直接成本算不清，财务、销售、行政费用缺乏积累和与同行的比较，造成公司在决策过程中一直缺乏基本财务数据有利支持。

再次，权力与职责不匹配，授权不清、流程审批流于形式等。

总结上半年工作情况和问题，公司认为，上半年公司在营销、工程、内部调整优化等方面都取得了一定成绩。现在看，年初定下的全年销售目标的确是艰巨的，但并非不可能的。所余四个月时间希望各项目部、各部门加强协作、全力以赴、做好销售、力争完成全年销售目标。

二、下段工作思路

1、工作核心：加强协作、全力以赴、做好销售、力争完成全年销售目标

2、各方面业务重点

东方项目做好做细，创造佳绩

项目做出口牌，做出品牌

岭南项目保持势头，注重后劲

时代项目出奇制胜，改变形象

内部管理明确分工，加强协作

市场营销做好服务，做好品牌

工程建造控制成本，保障质量

产品开发继承改良，创造优势

财务管理理清成本，控制开支

人力资源建全体系，专业进步

行政后勤改善服务，节约开支

物业管理理清机制，节约成本

遗留问题基本理顺或清晰思路

3、管理方面

加强协作，增加凝聚力

改良财务核算及成本核算体系

建立、提炼、推广企业文化

试行推动绩效考核体系

改进优化业务流程

加强项目管理知识体系的培训

成本费用，算清算准，靠近同行，好于往年

总结今年工作，提前做好明年计划

三、方法和措施

1、简化改进授权及审批

即将公布新的财务及合同审批授权，重点是：改变以往过程负责，无人负责的情况，改由谁分管谁批准，谁批准谁负责。

2、加强预算管理，简化日常审批流程

业务开支，年度预算控制执行预算(项目预算、阶段预算或经常性开支预算)，执行预算控制合同。授权副总、总监签批绝大部分日常业务金额的预算审批。副总、总监、部门经理、项目负责人审批主要经济合同及合同签署

日常行政费用分解预算，由部门控制，减少中间审批环节

各项目部、营销部、职能部门将分别获得包括交际应酬费、旅差费、交通费、电话费等日常行政开支的预算。由各项目部、营销部、职能部门主管控制开支，保障业务需要，同时尽量节省费用开支。

3、先进奖励先进

岭南项目组、岭南营销组取得成绩已得到表彰

八月、九月、十月表现出色的项目部、营销部，对公司销售业绩做出特殊贡献的部门和个人，公司将在十月份销售业绩出来后给予个别奖励，对营销造成不利影响的部门和个人给予处分。全体动员、全力以赴、决战九、十月份。每一个人都可以为销售做出贡献，每一个部门的工作都会直接影响销售。希望各营销部、项目部、职能部门能及时发现、推荐为公司销售做出特别贡献的优秀个体和事迹，并汇总至总监办公室。

完成业绩全民得益

公司拟拿出相当于二个月全公司薪金的现金，即约二百万元人民币作为全公司的今年的奖励基金。当然此基金会与公司全年销售完成计划的情况挂钩，公司将会按项目或公司整体销售额、年终考核成绩来决定每个组别和每个人的所得。按现在的销售业绩看，只要全公司同事全心全意，全力以赴，做好销售，每一位同事都应该取得好于往年的奖励!

我们xxxx广告公司20xx年x月开业，自开业以来，截止到xx日为止，共承接了广告业务xx件，实现利润xx万元。这些，对于刚刚踏入广告界，万里长征刚刚迈出第一步的我们公司来说，是非常令人高兴的成绩！

然而我个人认为，我们目前做得还很不够。公司是我们的事业\*台，所以我希望真正做些能推动事业发展的事。找出我们目前存在的问题和弊端，然后我们大家一起端掉这些绊脚石，让公司站稳，把公司做大！下面我就来谈谈自己的想法！

**媒介部月工作总结3**

活动一：包粽子

1、参加活动的消费者及负责人在超市前事先分好组。

2、人员、物品就位后，包粽子比赛正式开始。

3、比赛结束，评选出优胜队，并给予一定得奖励。

活动二：端午购物购满就送

与众不同的礼物给与众不同的你，在这特殊的日子里，我们还将送出我们的小礼物。只要您购满Xx元，我们将送出我们的礼物。您想拥有一份特别的礼物吗，沃尔玛超市随时欢迎您的到来。

活动三：与粽子有关的产品促销

未来让广大消费者在端午节迟到粽子，我们超市特此对端午节有关各类食品和原料进行特教促销活动。

此次活动促销相关商品：

食品类：

散装粽子、包装粽子、糯米、红枣、食用油、火腿肠、白砂糖、虾仁米酒、红酒、糯米酒、咸蛋、松花蛋及其他蛋类

生鲜类：

五花肉、鸡肉、牛肉、虾肉、豆制品、汤料、紫菜

**媒介部月工作总结4**

我从20xx年2月15号正式到xxx工艺品有限公司上岗，到现在以快二个多月了，我现在的职位是公司销售部外贸跟单员。上班时间早上8：00到晚上6：00，周六仍然要上班。还记得刚来公司的几天，当时的我对这方面没有接触过，再加上我不是这个专业的，所以刚开始做的时候很吃力，有很多专业术语不知道也不懂，为了能尽快的上手工作，我每天晚上都会学习外贸知识，并加强对英语的训练。现在我介绍一下我在公司所要做的事情：

1、客户询盘：一般在客户下订单之前，都会有相关的orderinquiry给我们业务部，做一些细节上的了解。

2、报价：我们业务部及时回复客人查询，确定货物品名，型号，生产厂家，数量，交货期，付款方式，包装规格及柜型等，并做好performainvoice给客户做正式报价。

3、得到订单：经过洽谈，收到客户正式的订单purchaseorder。

4、下生产订单：得到客人的订单确认后，把订单转做成内部订单给采购部让她给工厂下订单，安排工作计划。

5、业务审批：业务部收到订单后，首先做出业务审核表。按出口合同审核表的项目如实填写，尽可能将各种预计费用都列明。合同审批需附上客人订单传真件，与工厂的收购合同。审核表要由业务员签名，部门经理审批，再交管理部人员审核后才能执行。如金额较大的，或有预付款和佣金等条款的，要经公司总经理审批才行。合同审批之后，制成销售订单，交给部门进程员跟进。

6、下达生产通知：业务部在确定交货期后，满足下列情况可下达生产通知，通知工厂按时生产：如果是t/t付款的客户，要确认定金已经到账。如果是西联付款的客户，要先确定付款是否已经到达本地的西联。

（3）要懂得基本礼仪。步入社会就需要了解基本礼仪，而这往往是原来作为学生不大重视的，无论是着装还是待人接物，都应该合乎礼仪，才不会影响工作的正常进行。这就需要平时多学习，比如注意其他人的做法或向专家请教。这一点，在我接待来宾时，体会特别深刻。

（4）要学会为人处事。作为学生面对的无非是同学、老师、家长，而工作后就要面对更为复杂的关系。无论是和领导、同事还是客户接触，都要做到妥善处理，要多沟通，并要设身处地从对方角度换位思考，而不是只是考虑自己的事。

（5）要对自己有信心。相信别人能做的，自己经过努力也能做得到，要勇敢。我们每个人，或多或少都有过自卑的心理，觉得自己不行。

这时候，我们需要自己给自己一点信心，如果自己都不能相信自己，我们又怎么能期望别人相信自己呢？只要我们够努力，别人能做到，我们也可以做得到，甚至可能会做得更好。

因为，我们并不比任何人差！在工作中，一定不要失去信心，尽管我们的能力还很弱，但是，我们还还可以做的事，所以，在争取一份工作机会的时候，要勇敢一点，给自己机会证明自己做得到。

我坚信通过这一段时间的实习，从中获得的实践经验使我终身受益，并会在我毕业后的实际工作中不断地得到印证，我会持续地理解和体会实习中所学到的知识，期望在未来的工作中把学到的理论知识和实践经验不断的应用到实际工作中来，充分展示我的个人价值和人生价值，为实现自我的理想和光明的前程而努力。

存在问题和今后努力方向：

1.自主创新能力欠缺：在实习工作中自主创新能力方面还有待提高，没有很高的自主工作意识，在今后的工作中一定要加强自己的创新能力和创新意识。

2.态度不明确：在实习过程中，心态不是很端正，总是在一味的等待其他人安排，而没有很好的积极地去参与去主动工作。以后要加强主动性加强积极性。

3.问题的认识不深：对一些问题的考虑还不成熟不周全，与人协调对问题的处理等等，以后要加强与人的交流，对问题的详细考虑等等。尤其是法制意识不强，在今后的工作中要用法律保护好自己。

4.专业知识储备还有欠缺：需要进一步加强自己的储备，不断的提高自己的专业素质。

这是我这个星期实习以来所学到的经历到的实践知识，我坚信通过我的努力学习，会在我今后的道路上更加有信心!总之，我在这次实习中学到了很多东西，能够让我受益一生。我在实习中发现自己的不足，都会在以后的学习工作中努力加以改正，使自己更适应今后的工作需要。

在忙忙碌碌中我们的学期也接近尾声，回顾这一学期自己的工作，真是有喜有忧。

门卫的职业是琐碎的，细小的，但我热爱我的职业。

在工作中，我对每一件事情都认真负责，现将这学期的工作总结如下:

门卫要求: 严守开关门时间，做好安全防卫工作 。做好家长、孩子的接送工作，严防幼儿走失。接送时间，与家长做好幼儿药物、衣物的交接、并简要了解或介绍幼儿在家或在园情况。

1、严把出入园关

该项工作实行了出入登记法，设立了“进出人员登记”表，严把进出关。\*日、节日进出人员一律严格按规定办事，不徇私情，严格控制每一个出入人员，有力地维护了幼儿园正常教学秩序，净化了园内环境。一年来，全校已形成了不迟到、不早退，无随意离岗的良好局面。

另一方面，所有来访者均需要按要求填写“进出人员登记表”，写明来访原因，一律得到园长认同方可进入。

在这学期甲流盛行的高发季节，严格遵守园部接送制度，控制家长进园内。做好家长解释工作，并取得家长的认同。

2、配合幼儿园，做好门卫值班安全工作，遇到园内大活动、重大节日加派人员共同执勤，确保每位幼儿的安全，受到了广大家长的支持和肯定。

由于门卫工作的特殊性，所以对门卫来说，上班与下班、上班与休息、已经难以区分，正因为如此，所以我特别注意强调，敬岗爱业和无私奉献，要求讲大局、讲工作、讲风格、讲奉献。

把幼儿园当家来看待。常言道，功夫不负有心人。通过自己的努力，目前门卫已经成为我园一个良好的窗口。

因为从人员来访到车辆出入;从安全保卫到消防设施的配置;

从学生宿舍的安全管理到卫生清除。我都做到了文明、科学、严格、高效。并因此而受到了广大教职员工的好评。

因老板提出要提高我园素质，特意要求每位员工都要把自己收拾好，化妆是必要的。为了做到以上工作，我每天6点起床，在老师们上班之前把园内打扫干净，还每天以最好的心情和面貌接待家长和孩子入园。

由于签到本是由我管理的，我因为总是没看时间，总是延迟才划到，在这一点上我做的不好以后一定改正。一定把手机带放身上调好闹钟，做到准时准刻划到。

玩具以后也要多洗多檫。

做到不要看到有污垢。

我觉得幼儿园应该每月搞一次普通话比赛。

这样可以提高老师和教职员工的普通话水\*，也能更好的提高幼儿园所有员工的修养。

更能使我们幼儿园整体素质得到提高。

20xx年在党的\*精神的指引下，在市教育局的正确领导下，在“外树形象，内夯实基础”大讨论的基础上，继续深入开展了“抓住重要战略机遇期”大讨论，深入开展了“严肃校风校纪，深化教育教学改革的安排”通过讨论进一步统一思想，统一认识，理清了思路，转变了观念，达成了共识，合理确定了20xx年工作目标，在班子成员的带领下，在全校教职工的共同努力下，各项工作都得到不断规范和完善，职工队伍建设得到进一步的加强，各项考核评比，晋升更加公\*、公正、科学、合理，各项改革不断深入，出台了一系列相关的政策和制度，极大地推动了学校各项工作的进程，使沈阳市化学工业学校20xx年各项工作取得了历史性的突破，创历史新高，在这一年中“两个基地”建设初见成效，学校社会影响得到新的提高，共签定委培协议603人，普通中专招生人数达到740人，\*大专和本科班招生人数达282人，不但创下建校以来招生人数的新高，还填补了在校学生继续深造更高学历的一项空白，使学校在籍生人数达到了20xx人；毕业生分配形势更是好于以往何一年，大批企业纷纷于今年到校选拔20xx年的毕业生，20xx年职工个人收入达到历史最高水\*，各项工资和补贴全部发放到位，提前是实现的“十六”大年所提出的小康工作目标。在资金使用上进一步开源节流，在过去的一年里偿还外债200多万，使学校的债务由97年的550万减少到100万元，同时也投入大量资金进行校舍及设备的维修维护和改造，新购置了50台计算机等教学设备，建成了化工原理实验实，使学校办学条得到一定的改善。

**媒介部月工作总结5**

实习给了我很深的体会，懂得了打好基础非常重要，因为基础知识是工作的前提。实际工作与书本知识是有一定距离的，需要在工作不断地学习。即使毕业后所从事的工作与所学的专业对应，仍会在工作中碰到许多专业知识中没有的新知识，所以要想胜任工作，必须边工作边学习，通过不断的学习获取更多新的知识。要有拼搏的精神，人生的道路有起有伏，犹如运动比赛，有开心，有失意，要经得起考验，需要不断的拼搏。而学校要加大教学改革力度。以社会需求为导向，调整课程设置。实习中了解到，目前社会需要大量的市场营销人才，可是，我们的学生却难以找到合适的岗位。客观表现为企业一般招聘有几年工作经验的人。其实企业的真正需要的是人才，这里折射出来的是：应届毕业生不算是人才。我们不能改变招聘条件，只能使自己成为人才。学生怎样才能成为人才，是我们教育面临的迫切问题。首先，要研究营销人才的内涵，然后以此调整培养目标、课程设置、教学目标、教学计划、学生知识和素质要求等。要加强就业指导工作，重视就业率，就业率是学院生存的重要基础。但就业率不能敷衍了事，随便推荐一个工作，例如进厂做流水线，只是让学校的就业率上去了，但对学生意味着虚度时日。

毕业实习的结束，意味着四年的大学生活也将结束。在此，非常感谢学校和实习单位给予我实习的机会。通过实习，让我看清自己需要什么，同时也让我吸取了许多工作和社会经验，这将对我以后踏足社会，谋生立业有很好的借鉴和帮助作用。今后，我会带着这些宝贵的经验，在人生的旅途中勇往直前，迎接时代的挑战。

各位居民、同志们：

大家好！我于20xx年1月份接管何湾派出所何湾街道和何湾村的工作。一年来我在居委会、村委会、单位组织的大力支持下，认真履行社区民警职责，较好地完成了社区民警各项工作任务。我就一年来社区工作情况向大家做述职：

何湾村目前共有1302户，人口4701人左右，何湾街道目前共有768户，人口1228人左右。根据街道人口流动量大，人口居住集中的特点，工作中我能够深入社区进行走访、调查，对存在的问题进行了深入细致的研究分析，并协调村居委会等部门加强社区治安防范宣传工作和治安防控打击工作：

一是多种形式进行宣传。不定期在街道组织治安防范宣传活动，发放宣传手册，有效扩大了宣传的受众面，使每个居民都能看的到。

二是有效整合村和街道资源，建立了由居委会、社区积极分子参加的治安群防会组织，其中一项重要的工作就是加强法律、法规的宣传教育作为职责和任务，要求齐抓共管。我针对何湾街道和何湾村的实际情况，多次组织召开有居民、单位组织代表参加的社区治安座谈会，目地是提高防范意识，加强管理。

三是发挥积极分子和村居委会的作用，在辖区内及周边进行巡逻、防控，发现问题及时反馈。今年的\*工作的重点是确保世博会期间的稳定，根据世博会安保要求，我结合何湾街道和何湾村流动人口大，对责任区的人、地、物、事、组织，有可能对世博安保工作造成隐患的问题，进行了深入细致的分析，将责任区存在的问题反馈给所里并提出建议，所里根据我反馈的情况和建议，在世博前期组织全所民警及村委会、居委会等对何湾街道和何湾村进行了统一集中清查行动，对不按照要求登记的流动人口进行了清理和处罚，对发现的问题进行了及时处理，起到了较好的作用，净化了辖区的治安环境，为世博安保工作打下了坚实的基础。

四是在打击违法犯罪方面，我通过\*时的了解和居民群众的反映、举报并利用社区监控系统和派出所民警一道在社区打击了一批社区内违法犯罪分子，社区的治安环境得到一定的控制。今年何湾街道和何湾村刑事警情2件，同比去年下降2件，治安警情12件，同比去年下降4件。

我在20xx年的社区警务工作中，能够主动受理居民群众咨询、求助。以全心全意为人民服务的宗旨为居民办好事、办事实，帮助群众解决实际问题，一年来收到居民的锦旗1面。工作中能够广泛听取群众的意见和建议，对责任区内存在的违法问题和影响社区治安的情况敢于大胆管理。

在工作中我不存在向社区单位组织、居民、个体私营者和事主吃、拿、卡、要的问题，不存在为社区群众办事吃请、收礼等问题，不存在接待群众推委、扯皮、对工作不负责或不作为的问题，不存在违反\*工作纪律的问题。其它需要说明的问题没有。

通过一年来的工作，我对社区的情况有了一定的了解和认识，得到了村委会、居委会和群众、单位组织在工作上的大力支持，特别是那些为世博安保做出贡献的居民群众，为社区治安防范，反映情况，提出合理化意见的居民群众，在此我表示衷心的感谢，你们会激励我在今后更加努力地为社区工作，更好地为居民群众服务，更好地严厉打击违法犯罪活动。

我的述职至此，谢谢大家！

xx年年全年工作中我始终坚持人民警察的标准，严格要求自己，依法行政，秉公办事，开拓进取，乐于奉献，具有强烈的政治责任感和事业心。认真履行工作职责，高标准，严要求，创造性地开展各项工作，得到了组织的肯定和同志们的好评，但也存在一些问题，现将全年工作总结如下。

**媒介部月工作总结6**

（一）努力夯实农业标准化建设的工作基础

2、及时做好标准化技术规范的制修订。区农业局结合全区主要农作物主导品种（推荐）和种植实际情况，及时对现有的农业标准体系进行了新增和修订，完成了2个水稻品种、1个油菜品种、1个蔬菜品种的生产技术规范的制定，组织专家对实际应用的现有的20余个区级技术规范进行了适应性评估，确保技术规范体系对全区主导产业的有效覆盖。

3、扎实开展农产品生产情况调查更新。为进一步夯实农产品质量安全监管与农业标准化建设的工作工作基础，发掘引导潜力产业与区域，区农业局监管股组织局属相关单位和乡镇农产品质量安全监管站，认真开展了《农产品生产企业调查登记表》、《农民专业合作组织调查登记表》、《农产品种植大户调查登表》、《农业产地环境污染源调查登记表》、《农业投入品经营主体调查登记表》、《收贮运主体调查登记表》、《乡镇粮、油、果、蔬生产面积调查表》等的.调查，分别更新建档、分类强化管理。

时间过的真快转眼间我已经在销售岗位上一年了，公司给我这个\*台我会好好的去珍惜。

在20xx年的一年中我暴露了很多问题，不过我觉得不是坏事，只有暴露问题才能去改善自身的缺点与至于可以更快的提高自己的业务技能。扎实工作，全力培养敬业爱岗精神在努力钻研本职工作的同时，加强对其它工作的了解和掌握，尽快适应本职工作的需要。“干一行，爱一行，专一行，精一行”。

一个人有缺点并不可怕，但是如果不能发现自己的缺点就可怕了。因此，发现自己的问题，正视自己的问题，敢于纠正自己的问题，才能在不断的总结中成长进步

**媒介部月工作总结7**

在工作上，我主要从事的是内勤工作。房地产前期规划内勤，对我来说是一个全新的工作领域。工作性质要求自己要经常和合作单位打交道，要善于人际交往。这对于性格偏内向的自己是一个不小的挑战。但是在领导和同事的帮助下，尤其是王经理不厌其烦的教导下，自己已经熟悉了内勤的岗位职责并渐渐掌握了与合作单位协商工作的技巧。当然自己现在离“善于人际交往”的工作要求还有点距离，但是我会不断提高自己的工作能力，尽快胜任内勤这个工作岗位。

在三个多星期的试用期工作中，我主要的工作内容如下：

一是和北京DA建筑设计顾问有限公司的姜所长接触，完成付款前营业执照和资格的确认、首付款的支付和将其做的规划方案送予电子院负责景观设计的谷工审核等相关工作。

二是协助王经理进行首尔园售楼处室内设计等事宜。已完成了合同的签订并归档。

三是在王经理的帮助下完成了首尔园A1、A2组团的户型新旧编号对照表的编写，及户型套数的统计工作。

四是将顾问公司提供的首尔园答客问发予工程监管与审计部回答，并将回答好的答客问发予销售李经理。

五是继续跟进与电子院的补充协议的审批事宜。

**媒介部月工作总结8**

本学期，我担任两个多媒体教室的管理工作，由于对多媒体教室的管理缺乏经验，所以管理工作比较吃力。现将本学期的管理工作总结如下：

>一、制定制度，加强管理

①结合我校实际，制定了《多媒体教室管理制度》和《多媒体教师

管理员岗位职责》，严格按制度管理和使用多媒体教室。②做到使用前先申请登记，使用后有记载。

>二、加强多媒体硬件设备的维护

由于网络病毒和老师对设备使用等原因，多媒体教室的电脑和其他设备难免会出现一些小问题，我从各方面加强了多媒体教室的设备维护，从而保证了学校多媒体教室的正常使用。

>三、加强多媒体电脑软件系统的维护

①为保证老师们能正常使用由不同课件制作系统编制的教学软件，

教室电脑安装好了多种课件制作系统和播放软件。

②为便于管理课件资源，还分别在D、E、F盘上建立了课件、素材、备份文件夹。

③为防止病毒感染电脑系统，安装了瑞星查杀毒软件，并且要求老师们每次使用U盘前必须先查毒，保证了电脑的安全。

>四、加强设备使用培训

由于老师们没有进行统一的培训，我便经常利用老师上课前的时间对上课老师进行简单的设备操作培训和使用注意事项，使老师能正确使用设备。

>五、加强财产安全管理

为保证教室里的财产安全，每次老师们用完多媒体教室后，我都要亲关好电源，整理好讲桌，锁好门窗，以防教室财物丢失。

>六、加强卫生管理

因为多媒体教室使用比较频繁，不可能每节课后都安排学生打扫卫生，我经常负责搞好多媒体教室的卫生，保证了教室的卫生整洁。

杨家坡小学20xx年元月10日

**媒介部月工作总结9**

历年来，驾培市场竞争激烈，全区八所驾校，都有一定的实力，要想站稳市场，赢得社会与学员的认可，年初，学校完善了教练员管理制度，明确了目标责任，教练员在教学中，必须严格遵守国家相关政策，法令法规，按章操作，坚决做到有法可依，有法必依，必须做到勤政，廉洁，严禁收受学员的现金与实物，接收学员吃请，严禁向学员摊派各种款项如有违纪行为，学校将严厉处罚，学校还不是时找学员交谈，了解教学情况，由于加强了教练员的管理，学校教学质量不断提高，同时社会的评价，与知名度也不断的提高。

**媒介部月工作总结10**

在本职岗位上发挥应有的作用随着医院业务量不断攀升，会计核算和工作量也随之不断加大，接手以来我加班加点认真对x—x月份的账务进行了认真处理并及时做完。迅速熟悉自己的工作任务，并且同时学习医院管理方案。我每月21号开始对结帐出院病人逐个分项目分科室录入汇总完成后打印出来交由各科护士长、药房、医疗股长每人一份进行核对，确认无误后方记入住院收入。每月5号之前要把上个月的账务处理完毕，打印出记账凭证、财务报表后装订成册然后归档保管。5号之前向主管局上报上月财务收支月报表，向院领导提交上月业务收入报表及收入汇总对比表。

每季度要统计各科室收入和个人收入，根据医院管理方案真实准确、实事求是地进行各科室人员浮动工资的核算，形成草案后交由院领导审批后按时兑现全院人员浮动工资。在做好以上工作的同时，加强对票据的管理，对收款室、护理部、出纳等领购发票严格实行缴销管理。时刻把自已的岗位作为医院一个服务的窗口。财务部的工作象年轮，一个月工作的结束，意味着下一个月工作的重新开始。财务科作为医院正常运转的命脉，我深深地感到自己岗位的价值，所以在实际工作中，本着客观、严谨、细致的原则，我养成了严谨细致务实的工作作风。在办理每一笔会计事务时做到实事求是、细心审核、加强监督，对要求我签字审核的支出进行认真审核，确保会计信息的真实、合法、准确、完整，切实发挥了财务核算和监督的作用。

**媒介部月工作总结11**

在政治思想上，我坚持社会主义道路，拥护\*的领导，认真学习党的重要思想，深入把握其精神实质。我进取参加思想政治学习，提高自我的政治理论水\*和综合素质，并在实际工作中，根据自身岗位特点，切实做好本职工作。经过学习，进一步提高了思想政治觉悟和道德品质修养，做到了与人为善，和睦相处。增强了在思想上、政治上同\*坚持高度一致的自觉性，提高了对发展是第一要务的认识，有效地增强了工作的系统性、预见性和创造性。

**媒介部月工作总结12**

网络技术飞速发展，它在我们生活的各个方面都潜移默化的产生着影响。现代远程教育作为一种新的教学形态，在观念、过程、方法以及师生角色等诸多层面赋予教学以全新内涵。现将本学期使用多媒体教学情况总结如下：

>一、多媒体网络教学

多媒体网络教学能使教师获得创造性的自由，更能体验到探究的\'乐趣；利用现代远程教育资源，学生是最直接的受益者；多媒体教学能够限度地调动学生的学习兴趣和学习积极性，通过使用各种相关的图象、声音、动画等手段，能使学生更好地掌握和接受新的知识。

例如在教学“认识对称”这一课时，我利用远程教育资源，下载了多种生动有趣，色彩鲜艳的平面对称图形图片和自然界中有对称形体的动物图片，制作成具体形象的课件。让学生边观看动画边听故事，在轻松愉悦的故事情节中，美丽生动的画面上，很自然很积极的学习新知，认识了简单的对称这一数学知识。并且知道了我们的生活中到处都存在着对称，能够初步学会欣赏对称美。

>二、利用远程教育资源教学

为学生合作学习提供了广阔空间和多种可能，使个性化学习成为现实。学生可以自主，自助从事学习活动，根据自我情况安排学习，而且可以通过互相交流，集体参与等实现合作学习，并在合作中提高学习兴趣和学习效率，通过贡献智慧，分享成果，进而学会合作。

>三、现代远程教育为我们提供了一个学习先进教学方法的平台。

通过观看一些教学实录，使我体会到教学也是一种艺术，它需要根据学科调整自己的教学方法，从而使学生限度地掌握所学知识。懂得了要从过去以课堂教学内容、教材、教师经验等为主的课堂教学方式转变为一种包括各种类型资源的网上课件，充分利用网络资源优势，能够达到应有的质量和效益的教学方式。

这样，学生学习过程中的疑问可以得到老师的全面解答，不受时间空间限制。远程教学自身的优点为原本沉闷的学习生活增添了色彩，它改变了传统教学中师生之间的关系，使二者更易于建立共学或互学的关系。

总之，以现代信息技术为核心的开放教育，为我们营造了一个崭新的教学环境，它正在改变着我们的学习生活方式和工作方式，更是从根本上改变了我们师生原先的传统学习模式，给我们带来了新的学习观念和新的学习方式。开放教育的学习者必须充分了解自己所在的学习环境，选择适合自己的学习方式，努力掌握学习技巧、策略，最终学会学习。

**媒介部月工作总结13**

转眼间，本学期教育教学工作即将结束了。回顾这一学期的语文教学，简要进行如下总结：

>一、激发学生学习兴趣，提高学生语文素养。

在课改的大背景中，学生的自主学习，培养学生的创新能力，已成为教师关注的热点，讨论、交流、探究等学习方式已成为课堂的主流。我在语文课堂教学中，力求做到让学生变得鲜活，让学生学得兴趣盎然，使学生在语文学习中享受学习的乐趣，从而发展学生的语文素养。

1、注意新课导入新颖。

兴趣是最好的老师。在教学中，我十分注重培养和激发学生的学习兴趣。比如，在导入新课时，让学生一上课就能置身于一种轻松和谐的环境氛围中，而又不知不觉地学语文。

根据不同的课型，设计不同的导入方式。可以用多媒体展示课文的画面让学生进入情境，也可以用讲故事的方式导入，采用激发兴趣、设计悬念等，比起简单的讲述更能激发学生的灵性。

2、培养积极探究习惯，发展求异思维能力。

在语文教学中，阅读者对语言意义、语言情感、语言技巧的感悟，在很大程度上与学生的生活经历、知识积累、认识能力、理解水平有关。在语文教学中，我力求引导学生思考辩论，并穿针引线，巧妙点评，以促进学生在激烈的争辩中，在思维的碰撞中，得到语言的升华和灵性的开发，聚焦思维与表达。在《坐井观天》一课的磨课、讲课的教学实践中，我更加深刻地领悟到，要真正把学生作为课堂的主体，教师成为主导，就要彻底放手，真正“相信学生能学会，相信学生能会学。”这也是我们西实小的教学理念。

>二、重视朗读品评感悟，让课堂教学“活”起来。

小学语文课本中的每一篇文章都是文质兼美的佳作，其语境描述的美妙，语言运用的精妙，思想表达的深邃，见解阐述的独到，都是引导学生感悟的重要内容。但是每篇课文又不能面面俱到，所以要在阅读教学中抓重点，做到一课一得。引导学生对语言文字反复诵读，以悟出丰富的形象内涵，意义内涵，情感内涵。同时让学生在感悟的基础上，学习运用语言，比如拓展说话，续编故事等。

>三、写字教学是二年级语文教学工作的重点和难点。

能让每一个孩子写一手好字，是我最大的心愿。所以在平时的教学工作中，我特别注意对学生写字悉心指导，严格要求。首先，我不忽略学生写字时的坐姿以及握笔姿势;其次，注重每一次的课堂板书、给学生的留言等方面，给学生做一个很好的示范;还有，我充分利用语文教材中的田字格里的范字，引导学生学会读帖、描红，临写，既从技能方面要求学生，又从习惯方面要求学生，特别是习惯方面的要求，如怎样握笔，怎样在写字过程中转动铅笔，保持怎样的写字姿势。

>四、注重课内外结合。

美国的一位教育家指出：“课堂的外延与课外的外延相等。以课堂学习为核心，能动的向学生的学校生活、家庭生活、社会生活等各个生活领域自然延伸和拓展，使课堂训练和课外行为训练形成有序、有趣、有效的结合，取得语文教学的整体效益。”让学生广泛地阅读，大量的阅读。利用喜马拉雅APP让学生录读，展示。还有，重视丰富多彩的语文实践活动。此外，注意学科间的整合。让学生从不同角度，采用不同的途径获得知识，培养能力。

总之，这个学期的工作有得有失。今后还需继续发扬“得”，努力改正“失”。

**媒介部月工作总结14**

随着网络技术的高速发展，新兴媒体蔚然成风。延川手机台的筹建更是直接促成了我台新媒体部的成立。在新媒体成立几个月的时间里，各项工作有序进行，现将新媒体部20xx年工作，总结如下：

一个目标，新媒体部成立之初，就有一个明确、长远的目标即做大、做强延川手机台，提高延川电视台的关注度，做好本地文化旅游的宣传工作，打造一个完美的对外宣传平台。在这一目标的指引下、各级领导的关心下，新媒体部从无到有，台领导多方协调合作，全体同事致力于延川手机台的筹办、运营、维护等各项工作。

目前，延川手机台已创建六大频道，第一资讯，在发布本地新闻，扩宽人民群众获取信息的渠道;直播延川，用户通过手机就可以随时随地观看我台的直播，大幅提升我台节目的收视率;精彩点播，用户可以用手机观看自己喜欢的电视节目，新闻、电影、美食，无所不有;阳光政务，为县城各单位量身打造的宣传平台，现有清风延川、平安延川、魅力广电等八大板块;文化旅游，用优美的照片，优雅的文字，对外宣传本地特色旅游，美食小吃;便民服务，提供路线导航、酒店预订、快递单号查询的信息查询平台，方便群众生活。

然而，全年的工作中，我部室仍存在明显的短板，最为突出的就是人员不足，专业技术不过硬。总结过往，展望未来，在台领导的关心下，全体同事的努力下，新媒体部将以新的姿态做好每一项工作，为营造魅力广电，添彩出力!

**媒介部月工作总结15**

1、红桥分公司：虽然一个月任务只有1万，但是我预计在20xx年的业务开展中我预计在5万—6万5左右。

2、南开分公司：因我们年协议没有签下来，并且诺合龙被中新药业统购的原因所以xx年没做什么业务，不过我会在20xx年找寻品种更好的进行维护工作。

3、奥其医药公司：20xx年全年合作了398万争取在20xx年把业务做到400~600万把协议多签我们公司，给我们公司带来更高的利润。

4、太\*二分：在20xx年里太\*二分和我们做的很好在新的一年中我们可以合作的更好当然协议也要多签到我们这也希望公司给我鼓励与支持。

5、博爱医药：20xx年我们合作的不是很好，年协议和二级协议都没完成，在xx年的合作中多拿他们的合适品种换货。尽量不要他们欠我们钱

**媒介部月工作总结16**

经过这半年的工作，我们多媒体网络实验室部门取得了一些成绩，但也存在不足，详细如下：多媒体网络实验室有工作人员人。

>一、人员分配如下

负责协调工作，带领全体部门人员完成工作。其中主要负责网络稳定、网络核心设备的管理、维护工作。疫情上报系统的检查、填报工作;负责网络稳定、核心设备的管理、维护。四大门的网络、计算机维护，政府五层、建委会议室设备的维护、调试工作;：负责网络稳定、核心设备的管理、维护。四大门的网络、计算机维护;：负责政府五层、建委会议室设备的调试工作，疫情上报系统的填报、检查工作，简单网络、计算机的维护、维修工作。

主要工作内容及取得的成绩：配合xx方面完成xx教委、城关镇的方案、设备调试、培训等工作;完成xx视频会议，网络计算机项目等方案的编写;完成中心机房的环境整理工作;完成xx单位的政务专网接入工作。

这个月取得的最主要成绩是解决了召开视频会议时分会场看不到主会场的图象。

>二、工作中的不利、有利的因素及改进方法

有利的因素：工作范围同去年相比缩小了，这几个月又有个实习的加入，工作人员增加了，增强了工作的派出力度及进展情况。

不利的因素：虽然工作人员增加了，但他们都属于新手，刚开始的时候完全不能自己独立工作，直到近这个月才能逐渐解决一些基本的问题。

改进的方法：加强对部门人员培训及鼓励自我学习，提高个人的技术水平;提高部门经理的管理水平，提高工作效率。

>三、下个月工作计划

彻底查出网络速度慢的原因并解决;加强学习，提高个人及本部门员工的技术水平;加强对网络设备、服务器的管理力度，争取无故障运行;提高自己的管理技能;按照首信公司的网络规划，将全区委办局的地址全部改完;通过的认证;检查并填报疫情上报信息。

**媒介部月工作总结17**

（一）广告产品

以×××香水（女士专用）为主，辐射本公司的所有香水品牌。

（二）市场总体目标

由于×××香水（女士专用）是一款上市时间不久的产品，不易让人接受，因此，本次广告的总体市场目标是打造该香水的知名度，并让消费者确信本香水为高档化妆品，从而在整个国际市场的占有率达到%。

（三）广告总体目标

1.提高消费者对×××香水（女士专用）的指名购买率。

2.提高×××香水（女士专用）的美誉度、知名度和市场占有率。

（四）对广告目标的量化表述

年下半年（7～12月）的广告投放量与20\_年下半年的广告投放量相比，同比增长率达%。

年年度10大经典香水销售排行榜第三名，市场占有率达×%以上。

**媒介部月工作总结18**

1、完成4个种植业农业生产技术规范的制订，其中水稻品种2个、油菜品种1个、蔬菜品种1个。

2、全区完成农业标准化示范基地建设7个，总面积万亩。其中建立市级农业标准化示范基地4个：逆江坪乡水稻标准化示范合作社基地、示范面积1万亩，园艺场龙牙百合标准化示范合社基地、示范面积300亩，牛鼻滩镇蔬菜标准化示范合作社基地、示范面积万亩，十美堂镇油菜标准化示范合作社基，示范面积1万亩；区级农业标准化示范合作社基地建设3个：黄土店镇水稻标准化示范合作社基地、示范面积万亩，谢家铺镇水稻标准化示范合社基地、示范面积1万亩，韩公镇水稻标准化示范合作社基地、示范面积1万亩。按照“六统一”和“四有一可”目标要求，加强生产管理，印发农业标准化生产档案1100册，农业标准化园区建档率100%、标准化基地技术入户率达100％，20xx年标准化示范基地亩\*增收达300元以上。

3、全区完成绿色食品认证续展4个。目前，全区有“三品一标”农产品持证企业6个，持证产品32个（绿色食品16个、无公害农产品16个）；保有省级著名商标20件、\*驰名商标1件、国家地理标志证明商标1件。

4、全区新增农产品加工企业4家，总数达459家，其中规模以上企业26家，新增3家;新增农民专业合作社98家，总数达412家，入社农户36780户，带动农户万户。组织化总生产规模达130万亩（播种面积）。

**媒介部月工作总结19**

近年来，我办严格按照《条例》、《办法》和行政中心大楼统一管理的规定，认真加强水、电、油、办公耗材等日常管理，确保全面完成节能降耗目标。

一是抓好节约用电。严格执行市\*关于节约用电的要求，合理设置办公室空调温度，做到夏季室内空调温度设置不低于 26℃，冬季不高于 20℃，确保室内无人时不开空调，开空调时不开门窗。把“每天少开 1 小时空调”作为一项节能制度，落实到了每个科室，并坚持定期清洗空调，提高空调能效水\*。加强计算机、打印机、复印机、传真机等用电设备的管理，确保办公设备长时间不使用以及下班后，及时切断电源，减少待机消耗。做好照明用电节能改造，及时更换节能灯管，提倡利用自然光办公，室内亮度足够时不开灯，离开办公室要随手关灯，做到人走灯灭，杜绝了“长明灯”、“白昼灯”和忘关空调等现象。

二是抓好节约用水。通过对用水设备的日常检查与维护，在醒目处设置节约用水提示标识等措施，切实抓好用水节能工作。全体干职工养成了自觉节约用水的良好习惯，用水后随手关紧水龙头，避免了“长流水”现象。

三是抓好节约用油。建立了车辆使用管理制度，科学核定了小车燃油消耗定额和计量登记，实行了一车一卡、专卡专用的智能ic卡加油制度。加强了对驾驶人员的技能培训，做到了安全驾驶，按时保养，减少了车辆部件非正常损耗，降低了维修费用支出。

20xx年是全体教职员工乘势而上，再攀高峰，喜获丰收的一年，在交通局正确领导下，学校稳步发展，我校严格按照上级的指导方针与要求，结合当前培训市场的特点，不断加强基础设施建设，强化科学办学，开展全新的驾驶培训模式，同时不断加强教练员队伍建设，提高教练员教学水\*，加强了内部管理，使学校各项工作都做到了人性化，高效化和规范化.

**媒介部月工作总结20**

良好的办公环境是员工保证工作效率的前提。所以我日常工作中办公环境的巡查包括绿植的维护也是一项必不可少的内容。上月参与的主要是阳台改造和背景墙维修等工作。

人事行政工作涉及的内容很多，可能会有人觉得琐碎和麻烦。但是觉得这份工作是保障公司业务良好运转的重要条件。非常感谢华诚传媒给我这个机会，让我做自己喜欢的工作。

今后我会在工作的主动性、效率、准确性等方面更加严格要求自己，与公司一同成长。同时也希望领导和同事们针对我工作中问题多加指教，帮助我成为一个合格、出色的员工。

时光飞逝，青春荏苒。顶岗实习的步伐已一步步离我远去，恰似初到一般，感觉是那么的真实；低头沉思，才发现留下的只有记忆和我那些浅浅的足迹。人生之路并不\*坦，而是跌宕起伏，如同一首歌，有欢快的音符，也有忧伤的节奏。我所在的实习单位是云南省普洱市思茅区的一家广告公司，是一家以\*面广告的设计、制作和安装为主的私营公司。我所实习的岗位是\*面广告设计师，设计师主要是根据客人的要求来设计大大小小的广告（如宣传栏、指示牌等等），因为公司规模不大，内部员工可以灵活的交叉运作，我也得以参与了数个客户的文案、创意、客服等方面的开发和交流，获得很多难得的学习和锻炼的机会。经过了三年的理论学习，使我对\*面设计有了基本掌握。我所学的专业是园林技术，也是属于设计这方面的。我在选择先就业在择业的基础上，选择了广告设计这一门职业。设计管理这个专业在\*也仅有几岁的生命，这是\*设计行业走向成熟后必然要出现的新的研究领域。而我们正是应社会发展的需要而出现的综合型人才，不仅对基础设计理论能够熟练的运用，对管理学、市场营销、财务管理等各个方面也都有了初步掌握。我们的目标是成为一名真正的设计师，在设计与管理两者之间找到最好的\*衡点。所以仅仅通过在学校所学的理论知识是远远不够的，这就需要我们去实践，走进设计公司，将所学理论与实践相结合，这也是我们这次实习课程的目的。

主 体

第一天走进公司的时候，觉得很不自在，老板不在，只有员工在上班，没有人安排我们做什么，也没有人和我们说话，我们也不知道做什么。心情好矛盾，公司乱糟糟的，我们决定好好的收拾收拾。可是又在想有些东西该放哪里，真的是好纠结。第一天我们艰难的度过了，好在第二天老板来了，他让我们熟悉一下环境，了解了一下公司的状况，包括其规模、部门、人员分工等。因为我们对广告设计所常用的软件CorelDRAW不熟悉，所以他给我们准备了几本教材，让我们自学，不懂的就问别人。第一个月我们大多数的时间都是在自学，还有就是学习复印、打印、接发传真等，虽然我们是来应聘设计的，但是我们没有基础，只会用Photoshop来设计，所以我们没有参与设计。

经过一个月的学习，CorelDRAW基本的步骤算是了解了，不说是完全掌握，但还是拉

得出去设计了。第二个月我们渐渐的开始做设计了，正好锻炼一下自己。于是，我学以致用，很快在一天之内做出一两个方案，老板看后还比较满意，便可以放心的将其他的设计任务交给我。由于经验不足，我在开始的时候，主要还是负责一些比较琐碎的设计任务。

还没有真正地参与到比较完整的设计之中。经过两天的磨合，自己有哪些缺点和不足，便知道得一清二楚，在校的时候由于实际锻炼的机会比较少，在软件操作上还是不够纯熟。而且对于客户的要求并不能立即做出反应。

通过几天的工作实践，基本的了解了公司的设计流程。首先是客户提出要求，然后老板根据客户的需求程度，结合每位设计师的设计特点，合理的分配任务，尽量发挥出每位设计师的优点，让设计做到尽量让客户满意。还有就是公司的工作流程：接到业务，量尺寸，算价格，排图样，给客人看，客人满意，签字订单，交定金，设计，打图制作，安装，收尾款。看似复杂的过程，我学习了近两三个月，有的时候还是会忘记其中的一个步骤，就会被老板他们骂，所以我一再改进。

第三个月，我们基本上会复印、打印、接发传真，也会一些简单的设计，比如：布标的设计、名片的设计等。公司的生意非常的好，我们每天都是从早忙到晚，有的时候还要加班，我在公司不仅仅是做广告设计的，慢慢的熟悉了公司的一切之后，只要你会做的你都要去做，甚至有的时候你不会的也要去学习，不断的练习就是自己学会了。每天早上来到公司我们就开始打扫卫生，各做一件事，结束卫生之后，我们就开始工作了，在办公室的我们每人面对一台电脑，各自在做着各自的事情，财务每天都在对账、记事等，而我则在帮客人做设计，时而有客人来复印打印的，就帮忙解决；办事的客人来了，就招待客人，帮忙设计。下午下班之前交代给老板今天做了什么事情，没有解决完什么事情。每天我们都是一样的工作，只是不一样的设计、制作。

几个月下来，我的设计能力有所提高了，老板也开始让我帮\*单位设计展板，我也是满怀信心的，认认真真的排版。有时要跑去单位给领导看图，与他们交流设计思路，一再改，直到让他们满意才可以制作。完全的熟悉了公司的工作流程以后，我所做的工作也越来越多。每天不止做设计，有的时候制作人员忙于到外面安装，我们就得去制作，制作科室牌、书本、桌牌、刻字、裁画面，裱画面等等；有的时候还要跑业务，打电话与客人交流等等。在公司我们基本上都是什么都要做，什么都要会。首先是要会用公司的办公室设计软件—CorelDRAW、Photoshop、方正OCR世纪、Microtek扫描仪等等来做设计和做其他的东西；其次就是打字要快，要熟练办公应用软件（Excel 20\_、Word 20\_）；然后就是你要会制作你设计出来的东西，不如简单的制作：制作名片、制作一般的科室牌、制作桌牌等等；接着就是最基本的要会复印、打印、接发传真；还有要会使用刻字机刻字，

贴字在红布上等等。

很高兴我已经正式成为公司的一名员工，几个月下来，都还依稀的记得自己做了什么事情，除了整天坐在电脑面前做设计以外，就是不停的接待客人，给客人抬凳子、倒茶水等。因为公司的设计师比较多，而我只是其中不是那么优秀的一个，因此，我在工作中除了做设计外，还负责管理公司的日常工作进度，管理公司复印打印的情况和费用的记录情况，每天安排安装人员该做什么，去哪里装什么东西，记录每天接到的业务，完成情况等，不断的提醒老板和老板娘那家的东西做好了没有，什么时候可以做好等等。我的这第二项工作基本上都要与别人沟通交流，这么下来，我的语言表达能力提高了不少，管理能力也提高了好多。一边做设计一边管理的我，每天都有不同的收获，每天都有喜悦也有忧愁，就这样，忙忙碌碌的走过了这么久。

总 结

经过几个月的设计任务和管理任务的锻炼，使我学到许多在课本中无法涉及的内容。为此我非常珍惜这个实习机会，在有限的时间里加深对各种\*面设计的了解，找出自身的不足，这次实习对我来说收获不少，我自己感觉在知识，技能，与人沟通和交流方面有了不少的收获，总体来说这次是对我综合素质的培养，锻炼和提高。工作就是与客户直接接触，我们工作的目的就是要让客户满意，当然在不能缺乏创意的同时，还要兼顾它在市场上的时效性。并不是说，有创意的设计就一定适应市场的竞争，这就涉及到设计的营销与管理的重要性。如何让设计达到预期的市场效应，首先就要对所涉及到的市场进行剖析性分析，找到最恰当的目标消费群，进行市场定位，然后确定项目的核心，一切设计行为都围绕着核心概念展开，这样才能使策划项目不偏离市场。在实习过程中，我深深地感受到作为设计师通常缺乏足够的市场和管理上的经验，做出的设计作品经常会与市场经济脱节；而作为管理者通常缺乏设计基础和审美能力，往往为了追求市场效益，过多地拘束设计师的思维与创新，忽略了设计要素的重要性，造成了设计的庸俗化。因此，我要在工作中不断地学习、完善，把我所缺乏的一天天的补上。我相信，通过我坚持不懈的努力和所积累的经验，总有一天，我会成为一名合格的广告设计师，也会实现我的理想，成为广告界优秀的一份子。

致 谢

光阴似箭，流水如梭，一转眼，一年的实习期已经结束了。我的感触很深，也学到了好多的技术，这少不了我所在实习单位的每一位的帮助和教导。首先感谢老师们的教导,让我学到理论知识,教我做人做事的道理;其次感谢我们的老板给我这样一次工作的机会,

让我在实习的时间里学到了好多的东西,也教会了我好多的社会道理;最后感谢我的同事们和我的指导老师,是你们给了我工作上的帮助和支持,谢谢你们。不管是谁给了我的帮助，我都会记在心里，谢谢你们，我的恩师、同事们。

通过XX年各项工作开展情况的^v^总结，我充分认识到了自身存在的不足，总结当前及今后广告创收工作存在的实际问题，我计划XX年做到如下几点：

**媒介部月工作总结21**

时光飞逝，转眼间实习工

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