# 广告申报工作总结汇报(必备28篇)

来源：网络 作者：海棠云影 更新时间：2024-08-08

*广告申报工作总结汇报1今年对我具有特别的意义，因为今年是我从学校踏上社会工作的一年，也是我踏上这个行业的第一个月。这是我职业生涯的一个转折点，我对此特别难忘的一年，尽我最大的努力去做好我的工作。通过一个月来的不断的学习，以及和上级领导及同事...*

**广告申报工作总结汇报1**

今年对我具有特别的意义，因为今年是我从学校踏上社会工作的一年，也是我踏上这个行业的第一个月。这是我职业生涯的一个转折点，我对此特别难忘的一年，尽我最大的努力去做好我的工作。通过一个月来的不断的学习，以及和上级领导及同事的帮助，我已经基本可以融入了XX广告公司这个大家庭中，个人的工作技能也在学习之余和提高。虽然工作中还存在这样那样的不足之处，但应该说这个月也付出了不少，也收获了很多，我自己感到成长了，也逐渐成熟稳重了。这一个月的工作情况总结如下：

一、以踏实的工作态度，按部就班的做好公司的检查工作

二、尽心尽职，做好公司的各项的工作。

三、本着以质量为主，客户为上，高效的工作思想精神。

一个月以来，无论是在思想认识上还是工作能力上都有了较大的进步，但差距和不足还是存在的。面对新的任务新的压力，我也应该以新的面貌，更加积极主动的态度去迎接新的挑战，在岗位上发挥更大的作用，取得更大的进步。

明天总是充满着希望，我们这个朝气蓬勃的团队同年轻的同事一起成长，共同奋斗，一定能实现公司的目标和个人理想。

**广告申报工作总结汇报2**

1加强广告监测成效显著。

2月份至今，我局进一步加大监测频率和次数，下发了开展20xx年度虚假违法广告专项整治工作的通知，对违法广告监测、查处工作进行专题部署。对多次违规的广告媒体、广告经营单位以及重点商品/服务广告，实施定向监测；对监测发现的违法广告，依法采取责令整改、约谈、警示、通报、转办案单位查处、曝光等措施，做到“发现在早、查处在小”。

2加强违法广告执法整治。

集中监测群众反映的重点违法广告，采取案件督办、转办等形式，组织办案机构对6家医疗机构发布的涉嫌违法医疗广告、有关媒体发布的涉嫌违法房地产和医药广告进行查处，形成执法的高压态势。据统计，20xx年上半年全市工商系统共立案查处各类广告违法案件152件，罚没款达万元。

3加强广告园区创建效果好。

围绕市委市政府的工作部署，我市以“领show天地”广告创意园区为核心载体和主要区域创建国家广告产业园区。经过各级各有关部门的共同努力，园区已发展成为我市前沿的现代广告业集聚区，并于 20xx年4月被工商总局认定为国家广告产业园区。目前，园区共汇聚了广告创意制作和经营的相关重点企业150多家，以及为广告创意提供技术支撑和配套服务的软件制作等相关企业76家。截止至20xx年底，园区实现经济产值13亿元，实现税收约亿元，吸引就业人员5200多人。

今年以来，我市工商系统财务装备管理工作在省局财装处的领导和支持下，紧紧围绕市局党组确定的各项工作任务，以进一步加强经费保障、预算管理、基本建设、资产管理、队伍建设为年度工作重点，持续推进保障力建设和节约型工商建设，各项工作取得阶段性成效。

>一、严格落实八项规定，厉行节约成效显著

认真贯彻落实中央八项规定，坚持厉行节约，切实纠正“四风”，完善公务接待、公车使用管理等内部控制制度，采取积极有效措施，加强“三公”经费预算约束管理，建设节约型工商机关，厉行节约工作取得显著成效，“三公”经费预算执行良好。上半年，全市工商系统无发生因公出国费；会议费、公务接待费、车辆运行经费同比去年分别降幅、、；公务接待费、车辆运行经费预算执行率分别为、。

>二、扩大内审覆盖面，内部审计监督有力

市局下发了《XX市工商局关于开展20xx年度财务收支内部审计工作的通知》（宁工商财〔20xx〕64号）的年度内审任务，开展对10个县（市、区）工商局20xx年度财务收支情况进行全面审计，进一步扩大内部审计覆盖面。目前已完成了古田、XX县工商局的内审工作，组织开展了对各县（市、区）工商局落实八项规定和“三公”经费管理专项督查工作。同时抓好内部审计发现问题的整改及回头看工作，不断提高内部审计监督力。

>三、完善预算管理，确保预算收支平衡

（一）按时保质完成决算工作。

对20xx年度财务收支情况进行核对、分类、汇总，按时编制了20xx年度会计决算报表，真实、准确地反映上年度本系统各项收入和经费支出状况，确保资金充分使用。

（二）及时编制批复年度预算。

今年市局认真分析预测各基层预算单位的财力基础，适度调剂和统筹单位结余结转资金，加大财政性资金整合力度，按照“民生优先”原则编制预算，确保各单位加（值）班、通讯支出、省市精神文明单位奖励、绩效管理奖、过节费、未休年休假报酬支出等项目补助支出，保证全市工商系统年度预算收支平衡。

（三）提高预算执行率。

按照《省级部门财政拨款结余结转资金管理办法》的要求，市局加大对年度预算执行情况的跟踪、监督、指导，加大结余资金的使用率和预算执行率，上半年预算执行率达，结余结转资金使用率100%。

今年上半年，我市工商系统企业监管工作，认真按照省、市工商行政管理工作会议的部署，在省局业务处的具体指导下，认真履职，扎实工作。现将半年来工作情况小结如下：

>一、进一步完善企业信用监管机制

1、认真开展工商信用良好、优异企业分级、分类评选认定工作，通过参选经营户辖区工商所申报，各有关部门协审、公示等程序，坚持好中选优，分级分类推荐认定。20xx—20xx年度各县（市、区）共认定信用优异经营户78户（个体户6户、农民专业合作社2户、企业70户），信用良好经营户110户（个体户29户、农民专业合作社11户、企业70户）。其中，金林凯轻纺等31家经营户被认定为20xx年度市级信用优异经营户，宝华林实业等23家经营户被认定为20xx年度省级信用优异经营户。

2、进一步完善与市金融部门建立企业信用信息共享机制。

一是将工商部门评定的2a、3a企业、守合同重信用企业、企业注吊销信息等抄告市人行，市人行信用办将其纳入各银行征信体系。

二是金融部门也积极协助审查我局开展守重单位认定审查。

三是在大田建立全省首个县级企业信用信息交换共享平台。由县政府牵头，发改、人行、矿管、工商、税务、环保等20多个部门参与，重点围绕市场准入、信贷、纳税、合同履行、产品和工程质量、食品药品安全、社会保障、科研管理等领域，依法依规对企业的信用信息进行记录、整合和应用，搭建政府内部信用信息交换和共享平台。各共享单位可依托该交换平台系统查询企业社会信用报告，为办理政府采购、招投标、信贷融资、发行债券、财政补助、评选“重合同守信用企业”、“诚信纳税户”等活动提供参考。目前该平台已成功试运行近2个月，共采集录入1276家辖区内企业基本信息、468条企业财务信息、1350条企业各部门相关信息。

3、精心组织，积极配合福建省工商系统市场主体信用信息公示平台测试工作，明确责任人员全程参与，并及时主动和省局企监处、各县（市、区）局保持沟通顺畅，努力确保平台如期平稳上线。

4、扎实开展企业信用监管工作。落实季通报制度XX县区局月通报制度，各工商所按照企业监管平台认真开展市场巡查工作，共制定下发各类监管文书4336份。

>二、积极主动参与工商登记制度改革

1、创新监管举措。为适应工商登记制度改革和食品安全职能划转后人员、职能的调整需要，解决工商所监管执法力量与日常市场监管任务的矛盾，严格落实宽进严管、信用监管等新要求，按照国家工商总局关于工商登记制度改革部署要求、省政府办公厅《关于印发福建省工商登记制度改革后续市场监管工作方案的通知》和《福建省工商局工商登记制度改革后续市场监管工作实施办法（试行）》的精神，在充分调研的基础上，结合我市实际，率先在全省制定《XX市工商系统市场监管抽查暂行办法》。目前该办法经局务会讨论通过，近期内实施。

2、推进政府企业信用平台建设。为推进我市工商登记制度改革，起草《XX市企业信用信息平台建设工作方案》、《XX市市场主体信用信息征集、管理和公示办法》提交市政府讨论。该办法如能颁布实施，将为规范我市市场主体信用信息征集及发布行为制定统一的标准和规范，为各有关单位间信息传送和数据共享及市场主体登记和信用信息对外公示提供一个有效的法定载体。

3、积极参与省、市工商登记制度改革相关措施的讨论。结合我市实际情况，先后参与《福建省工商系统市场主体信用信息公示平台》建设、《福建省工商局工商登记制度改革后续市场监管工作实施办法（试行）》、《XX市工商登记制度改革方案》等相关方案办法讨论修改，提出合理化建议14条。

>三、认真履职，积极推动“查无”工作有效开展

我们认真履行查无工作领导小组办公室的职责，重协调，强运作，“政府统一领导、工商牵头组织，部门各负其责，齐抓共管”的工作格局得到有效发挥。

一是制定下发了《20xx年XX市查处无证无照工作意见》明确今年“查无”工作的目标要求；

二是积极参与《省查无办法》制定讨论，我局提出的三条修改意见均被省上采纳使用；

三是组织开展“八闽出击查处无证无照”专项行动。制定下发了《20xx年XX市“查处无证无照经营八闽出击”专项行动工作方案》和督查办法，明确各工商所和检查大队在行动中的目标任务，查处一批重点领域、重点行业的无证无照料经营案件；四是抓好《福建省查处无证无照经营行为办法》的宣传贯彻，印发了一千余册《福建省查处无证无照经营行为办法》分发各市县两级成员单位，举办市查无工作领导小组成员单位联络员培训。五是于7月3日组织召开了全市查处无证无照经营工作领导小组联络员会议，市政府办副主任、市“查无”领导小组副组长陈荣得出席会议并发表重要讲话，市公安、卫生、建设、文化等25家成员单位及各县（市、区）工商局联络员参加了会议。

由于推行工商登记制度改革和《福建省查处无证无照经营行为办法》的颁布实施，市场主体快速培长，今年1—6月，全市新增企业2181户，比增；个体6285户，比增 。全市工商系统查处无照经营案件241件，案值万元，罚没万元，同比分别下降：、、。其中查处黑网吧案件5件，罚没万元，查扣电脑设备20台。

>四、进一步抓好市场中介组织规范发展工作

一是年初以市“中介组织”领导小组名义制定下发了《20xx年XX市中介组织工作和意见》；

二是开展重点行业专项整治工作，今年上半年对评估、鉴定机构检查，立案5起；

三是针对入驻市行政服务中心市场子中介组织服务效率低的问题，会同市效能办、行政服务中心开展集中整治，制定下发了《XX市规范中介服务行为工作方案》。按照“市场导向、加强管理、规范运作、提速提效”的基本原则，进一步清理规范中介服务机构，全面梳理行政审批涉及的中介机构服务事项，明确中介机构服务事项的办理程序、时限、收费等，打破区域、部门、行业垄断，健全公平公正的准入和退出机制，强化以信用和自律建设为重点的监管体制，完善“市场主导、行业自律、政府监督”三位一体的发展机制，促进社会中介行业规范有序健康发展。

>五、开展未成年人思想道德建设和校园周边专项整治工作情况

在市未成年办和省工商局的领导下，充分发挥工商行政管理职能作用，强化市场监管，加强和改进未成年人思想道德建设工作：

一是在市创城指挥部的统一指挥下，我局认真组织开展创建未成年人思想道德建设先进城市工作，开展校园周边督查检查3次；

二是制定创建工作方案，明确各责任单位的工作任务。

**广告申报工作总结汇报3**

医疗保险部门是党和政府的形象部门，是为民办好事办实事的窗口单位，本着为人民服务的宗旨和医疗保险工作需要，今年我局结合县上的干部队伍作风整顿等活动，进一步加强了干部职工素质教育，规范了工作行为，严肃了工作纪律，修订了内部管理制度。通过作风整顿的学习讨论、查找问题、整改提高三个阶段，干部职工的思想作风、工作作风、领导作风、生活作风等方面得到了全面加强，服务群众的能力得到明显提高，工作质量、工作效率明显提升，存在的突出问题得到有效解决，群众心目中的形象得到了好转，全面建设了一支“政治上强、业务上精、作风过硬、廉洁高效”的医疗保险队伍。

**广告申报工作总结汇报4**

所长与厅长签订的目标合同，是全年的工作基础；支部工作目标合同，是完成各项任务的保证；全省的防痨工作，则是结防所工作目标和控制全省结核病疫情的要点；而开展的“项目”试点工作，正是推动全省结防工作跨上新台阶的一个良好开端。

1、党政齐抓共管，争创全省防痨工作新局面。

今年结防所党、政、工、团组织团结协作，保持结防所的稳定，并且把全省防痨工作当作我所的重要任务来抓。领导积极带头，工作不分份内份外，只要对全省结防工作有益，对控制我省结核病疫情有利，都努力争取做好。通过对全国和全省卫生大会精神的学习，全所干部职工进一步充分认识到了控制我省结核病疫情的重要性，增强了紧迫感。所领导与业务科室同志一道，深入基层了解情况，齐心协力，促进基层防痨工作的开展。全年所领导和业务人员共下基层工作xxx天，其中所党政领导下基层xx天。在各级领导的带动下，同志们不辞辛苦，不计较个人的得失，走村串寨，想患者所想，急患者所急，积极宣传党的政策和防治结核病的知识，所到之处，尽可能帮助基层解决专业技术上的问题，帮助基层出主意想办法，及时将各地的结防工作开展情况和疫情态势汇总进行分析，并反馈到卫生主管部门和^v^结核病控制中心，为卫生主管部门及行政领导决策提供了可靠的依据。领导和专家们一起，了解情况，分析疫情，制定解决的方法，使我省结核病防治工作不断发展。

2、抓“项目”试点，奠定基础，提高我省结防水平。

我省结核病疫情严重，而结防力量和基础较为薄弱。《^v^加强与促进结核病控制项目》是一条低投入、高效益、促进地方结防工作开展的有效途径。

我省20xx年被^v^列为“项目”省，并确定先在xx县进行试点，从20xx年x月启动以来，在卫生厅的领导下，在所全体项目工作人员以及基层各级项目工作人员的共同努力下，今年x月已结束一个周期，并完成考核工作，x个县完成项目管理病人xxx例，较^v^要求的xxx例超出xx例。满2个月痰菌阴转率达xx%，初治菌阳病人治愈率达xx％，都达到了^v^项目的要求指标。并在全国结核病归口管理会议上进行了大会交流，受到^v^和全国结核病控制中心的好评。

我省被列为“项目”省并在x个县进行的第一周期试点工作中，按照全国统一的标准，高标准严要求，项目办领导带头同基层项目组同志一起不断发现问题、总结经验，使我省结核病项目工作在交通不便、结防基础薄弱、群众防痨意识差的困难条件下，仍然达到了目的，完成了任务。部份县曾因技术水平不高、归口管理不能落实、群众或领导不理解等因素而发现病例缓慢，通过结防所技术指导组同志的现场指导、办学习班、开交流经验现场会等手段，问题逐渐得以解决，同时也提高了结核病防治的整体管理治疗水平。

3、完成了今年新列入的x个^v^项目县启动前的考核检查、培训等准备工作。

到x月底，已有x个县启动，开始发现和管理病人。同时也完成了x个“省结核病控制项目县”的地州、县结防管理人员的培训工作。通过项目带动工作，必将对全省结核病疫情控制起到更大的推动作用。

4、加强质控，保证质量。

在保障医疗器械上市安全有效的前提下，加速医疗器械技术评价工作，对企业创新至关重要。

国产医疗器械的“政策春风”自去年以来就一直没停过。

过去一个多月，《医疗器械临床评价技术指导原则》《药品医疗器械飞行检查办法》《医疗器械生产质量管理规范附录》等多部医疗器械标准、分类管理和监督的新规密集。

多位受访者均认为，国家层面不断加强医疗器械标准制定和监管，将助力国产医疗器械创新，并逐步打破高端医疗器械被以“GPS” （GE通用、Philips飞利浦、Siemens西门子）为代表的跨国企业垄断的局面。“到2024年，国产医疗器械的发展水平总体上有望跟国外同步或接近。”中国医疗器械行业协会常务副会长姜峰表示。

而在国产医疗器械奋起直追的未来几年里，加快构建以创新为导向的医疗器械审评审批体系至为关键。就目前而言，中国的医疗器械审评技术资源依然缺乏，主要表现为医疗器械检验机构发展速度落后于市场的需求，审评人员经验不足，外部专家队伍未能很好发挥作用，等等。业内人士建议放开第三方检验机构准入，利用和拓展现有资源。

评审“松绑”

20\_年以来，新《医疗器械监督管理条例》颁布，医疗器械“特批绿色通道”逐步推进以及第一批国产优秀医疗器械，第二批遴选工作即将启动等，国产中高端医疗器械的崛起的政策利好不断。

而随着国家在“十三五”规划、《中国制造2024》、《滥用知识产权反垄断规制指南》等重大政策将医疗器械单列出来作为重点支持发展领域，更是进一步鼓舞了行业破除“GPS”垄断的信心。

中国医药物资协会医疗器械分会统计数据显示，20\_年，全国医疗器械销售收入约2556亿元，同比增长。赛迪顾问、中研普华等多家市场研究机构均预估，20\_年我国医疗器械市场规模将超过3000亿元。

作为世界第三大医疗器械市场，“我们发展得比较快，但不能说发展得比较好。国产中高端医疗器械领域还亟待突破。”姜峰认为。

《20\_中国医疗器械行业发展蓝皮书》数据显示，截至20\_年，全国共有医疗器械生产企业近万家，其中Ⅰ类医疗器械生产企业约占29%、Ⅱ类医疗器械约占54%，而高端的Ⅲ类医疗器械却仅占17%。

根据前瞻产业研究院公布的《20\_?20\_年中国医疗器械行业市场前瞻与投资预测分析报告》，在我国医用器械领域，约80%的CT市场、90%的超声波仪器市场、85%的检验仪器市场、90%的磁共振设备、90%的心电图机市场、80%的中高档监视仪市场、90%的高档生理记录仪市场都被跨国公司垄断。

高性能医疗器械可能是除军工以外，市场准入条件最为严格的产品。在保障医疗器械上市安全有效的前提下，加速医疗器械技术评价工作，对企业创新至关重要。

今年5月，^v^办公厅下发的《深化医药卫生体制改革20\_年工作总结和20\_年重点工作任务》提出，要完善优先评审技术要求，实施有利于创新的医疗器械特殊审批程序。

据了解，到目前为止，国家食药监总局医疗器械技术审评中心（下称“总局审评中心”）起草制定了《医疗器械临床评价技术指导原则》等60余项指导原则， 配合国家食药监总局起草了《免于临床试验的第三类医疗器械目录》等配套文件，并按照新法规要求进行涉及审评程序、专家咨询、补充资料、退审要求的制定修订工作。

“这几年国家食药监总局出台政策、法规的力度和监管的科学性等与以往相比有非常大的提升，审评规范化建设不断完善，审批速度也在加快。”姜峰表示。

在近期召开的“第一届全国医疗器械审评工作会议”上，总局审评中心的数据显示，20\_?20\_年，该中心审结项目数量增长了48%。20\_年，该中心接收审评任务同比增加了。

值得一提的是，《创新医疗器械特别审批程序（试行）》去年3月实施以来，截至今年6月底，总局审评中心收到创新医疗器械特别审批申请209项。目前，该中心已完成189项申请的审查工作，30项申请已通过审查。

放开第三方检验？

在我国医疗器械产业快速发展的背景下，“创新医疗器械大量涌现，审评技术人员资源紧缺的问题非常突出。” 朗润医疗系统有限公司总经理唐昕说。

根据公开报道，总局审评中心目前核定编制100人，还建立了由1000多名专家组成的咨询队伍，其中有8名院士，涉及临床应用、安全性评价、毒理、生物医学工程、医用材料等多个学科领域。

飞依诺科技有限公司CEO奚水指出，由于国内审评技术人员偏年轻、工程背景、研发经验不足，企业经常被告知需要补充无关紧要的材料，这其中浪费了不少时间。

而在姜峰看来，除人手不够和人员经验不足以外，1000多名专家组成的咨询队伍也未能发挥很好的作用。一方面，由于国内企业生存状况不太好，来自企业的专家在参与审评过程中有失公允;另一方面，由于医院的专家、院校的专家和产业的结合长期以来不被重视，这些专家对产业的发展需求并不熟悉，甚至连参加审评的目的有时候都不太清楚。

作为医疗器械技术评价的重要环节，产品技术要求的预评价和复核，二类和三类医疗器械的注册检验，产品安全有效性的技术监督，都离不开医疗器械检验机构的参与。

但不少企业都表示，目前我国医疗器械检验机构发展速度落后于市场的需求，甚至成为医疗器械技术评价制度发展的制约因素。

与美欧第三方检验机构占据主导地位不同，目前我国第三方检验机构尚未得到认可，“应该放开第三方检验机构准入。”唐昕表示。

姜峰认为，目前有政府背景的检验机构有一百多家，从数量上看已趋于饱和。放开第三方检验机构准入关键在于，让政府背景的检测机构与社会资本合作逐渐变成第三方，提高效率，并鼓励有偿使用高校的和科技园区的空闲检验设备，充分利用好现有资源。

一转眼已经在公司工作了将近6个多月了，在这新年来临之际，回想自己半年所走过的路，所经历的事情，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，只是多了一份镇定，从容的心态。

在公司的这半年多时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变成了一个能够独立操作业务的员工。不过话说回来，我不知道在写这份工作总结时是以一名翻译员的身份或者说是业务员的身份来进行阐述。以下是对自己在这半年多的时间里所做的事情的总结。

在工作中，我可以说，我并没有虚度，过分浪费上班的时间(曾有一段时间在上班期间聊msn，之后在得到提醒后有做自我检讨)。在经过时间的洗礼之后，我相信自己会做得更好，因为有俗话说：只有经历才能够成长。在这个世界上完美的事情少之又少，每个人都有自己的优缺点。只有在时间的流逝中将自己的缺点慢慢的纠正过来，不断的进行总结与改进，提高自身素质。

自我剖析：从目前的状况来看，我还不是属于一名成熟的业务员，或者说我只是一个刚刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮不够厚(因为作为一名业务员，大家普遍认为就是要学会对于自己的新老客户紧追不舍)，心理素质还不是很过关，还远远没有发掘出自身的潜能，个性中的一个飞跃。

在我的内心中，我一直都希望自己能够成为一名优秀的业务员，因为不管怎么说我也是学习了4年的外贸知识，掌握了一定的理论基础，而且，我，喜欢这份职业，这股动力，这份信念一直都在我的心底，我渴望成为一名成功的业务员。

在这段日子中，感谢公司对我的培养，非常感谢在此期间对我的悉心指导，让我知道了自己的不足，慢慢地提高了自身的处事能力，我一定会以积极主动，自信，充满激情的心态去工作。

挥别旧岁，迎接新年，满怀希望!

时间如箭一样地飞逝着。回顾到公司将近半年来，总在不知不觉中度过。我自己在工作中也是受益匪浅，上半年主要工作地点是广州经营部，现将工作情况作出如下总结：

首先，就我个人而言。我很感谢公司可以给我一个学习与进步的舞台，感谢你们对我的关照!半年来，我学习了很多产品知识，但农资世界是丰富多彩的，我所学到的也只是微不足道的，并且还存在着很多自身的一些问题和不足。

其次，就公司整体状况而言。由于今年的市场行情不断变化，导致公司上半年的业绩不是很理想，这也直接关系到我们的工作态度，所以工作上不是很忙碌，总觉得工作情绪有些压抑!时常反省自己，总想去多做些什么能否对提升业绩有所帮助，不过心里老是有些顾忌，感觉自己还不够成熟，总怀疑自己这个时候还不适合去做业务方面，只是想多些时间让自己成长起来，提高自身各方面的知识与素养，那样我会更有把握的去做出决定!

一、营销得工作中的辅助工作

我们在多个地方进行了营销，在营销策划上面没有什么经验，但经过经理和同事们的努力，我们的营销活动还是取得了一定的效果，我们相信我们的营销活动会越来越多，越来越好的。良好的开端便是成功的一半。旺季过后，把工作的重点从旺季保供应转移到淡季营营销上来。

坚持“有节借节，无节造节”，特别是做好“无节造节”的文章。争取厂商支持，整合各类营销资源，统一策划营销方案，统分结合地把握好营销活动推出的时间、形式、规模和力度，放大营销资源的营销功能。抓好商品的结构调整、库存管理，争取厂商的政策支持，适应市场消费需求。

由于经济形势的变化，营销市场竞争格局的变化，今年的商品的结构、库存是很难把握的，随着两节营销旺季的到来，各部门经理始终把商品结构调整、组织适销对路商品，库存管理最优化作为一项重要工作来抓落实。各部门经理主动对两节营销形势进行了分析，对商品的结构、库存进行了更加详细的分析，按照优胜劣汰的原则，抓好商品结构的调整、抓好库存管理。

经过这样紧张有序的半年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底!基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这半年，又从无限轻松中走出这半年，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要。

二、市场营销工作现状

1、制定营销目标。上半年我们营销部门根据年初制定的总体目标以及在年中分阶段制定的时段性目标，根据既定的营销策略和任务，按照常年的习惯，进行人员细分，并根据市场供求关系，组织营销工作人员，以营销业绩为衡量标准，进行针对市场的营销任务。期间，我部门工作人员也制定了自己的目标计划和营销计划，充分发挥自主性、创新性，顺利完成各自预定的营销任务，并及时总结经验的可取之处和不足，加以改善。

2、竞争比较激烈，其他企业价格对比强烈。在市场经济的大环境下，各企业的竞争已经越来越白热化。在产品普遍相同或类似的情况下，价格的竞争，也成为了营销渠道上的一个大关口。在产品质量普遍存在的前提下，同行的其他企业的产品价格差不高，没有形成比较悬殊的价格对比。在品牌较强的局势下，这种价格差，同样造成了创利方面的压力。

3、应收款回款难准时。受社会极大市场环境的影响，普遍客户支付延期，应收票据、应收账款、预付账款、等等应收款偏大造成我们的回笼计划不准时，影响了公司的整体运作。

三、营销任务完成过程中的应对措施

1、质量的改善。在营销工作开展之前，对产品的质量要有更严格的把关，并在营销宣传中，把质量的优势尽可能最大的凸现出来，争取零售商对我公司产品更多的信任和更大的购买力。

2、价格方面。在预算的价格尺度调动范围内，根据市场环境的形势和对市场竞争的科学合理性分析，调整适合的价格标准，使产品的营销既在预计范围内盈利，又使零售商对价格方面减少挑剔。同时，可以适当的选择时机，开展系列的营销活动，从而是产品的品牌让更多零售商和农民熟知，使产品的质量在市场中形成一个良好的口碑。

3、加大资金回笼的力度，回避企业风险。在货款回笼方面，整个部门都形成共识，将该项工作摆在重中之重的位置。拟定具有约束能力的营销合约，对于应收款的回收采取合理的时效性限制。吸取了以往的经验教训，我们严格履行营销成交的审批程序，从源头到最终成交都加以控制，时刻叮嘱业务员主动与客户沟通，想尽办法处理，取得了一定效果。

20xx年，在区委、区政府的领导下，我局按照“核心是精准、关键在落实、确保可持续”的工作要求，以开展“春季整改”、“夏季提升”“秋冬巩固”为主抓手，坚持问题导向，强化责任落实，创新工作举措，优化服务流程，着力解决贫困人口“因病致贫、因病返贫”问题，实现对贫困人口的医疗保障兜底，现就有关情况总结如下：

**广告申报工作总结汇报5**

即将过去的20xx年,是xx广告公司成立的第十五个年头，而对于正在成长的我，是进公司的第一年，我有幸能和公司一同成长发展,相信这将是我人生职业规划中最大的收益。首先很感谢公司给我这个工作的平台，让我有机会在这里完善自己，锻炼自己。自己无论是在工作方式、方法上还是在基本技能方面都有不小的进步。

20xx年8月20日我正式来到xx广告媒介部报到，开始了我全新的工作生涯。光阴似箭，转眼在xx已经工作两个月了。还记得刚进入工作没几天的时候，行管部李总监在晨会上给我们大家读了金融事业部同事王珊珊的试用期工作总结。当我在默默聆听的同时心里有些许担心，我在想，等我也到了两个月转正的时候我该如何来写自己的转正申请？我到时候会有和她一样的感触吗？会写的和她一样的深刻吗？可是，这一天转眼间就到了。

如今，我也到了申请转正的时候，我也得写工作总结。当我回忆起这两个月的工作经历的时候，忽然发现我也有那么多的感触，两个月的工作生活如同电影一样在脑海里一帧帧的浮现。此刻，我才发现，当用心去经历生活的时候，生活也同样会潜移默化的带给自己很多东西。

自从进入xx广告以来，就深深的被xx的企业精神所感染。

用心创造可能；真诚做人，心爱客户，为目标而战，绝不找借口。话虽然很简单，可是句句都是精髓，传达给我们的是xx的精神风貌。并且这种精神影响着每一个人，感染着每一个人。进入到xx体会到的是一种别样的企业风貌，她年轻朝气，她严谨务实，她积极向上！公司就如同一所学校，在这里感受到的是如同学校一般的氛围。记得刚来的时候公司正在进行创意竞赛，将大家分成不同的小组来做方案，最后在一起共同学习，有专业的老师做点评，为大家指正，让每个组的方案更完善。公司还会不定时的请专业的老师来给大家培训，组织我们共同学习弟子规等等，公司所做的这一切都是为了我们每一个人，我为自己能身处在这样的工作环境中而感恩。

同时，工作之中我深深的意识到公司每一个部门的重要性，以及团队协作的重要性。在刚开始从事这份工作的时候，自己也是满怀信心的。但是，真正进入到工作当中，我才意识到自己有那么多的不足之处。因为与以往的工作经历有所不同，而且自己对这份新的工作流程还不是很熟悉，所以工作之初很多问题便一下子都出来了，同时也暴露了自身的很多问题，比如说表达沟通的能力太欠缺了，做事情太心急等等，甚至曾有一段时间开始对自己的能力进行怀疑，但是我并没有因此而放弃和退缩。在平时的工作中，我珍惜每个与媒体沟通的机会，每次沟通的内容都进行记载，有不对的地方领导帮我指正，这个电话问题出在哪，以后遇到此类情况我该如何应对等等。并且在工作生活中向工作时间长、经验丰富的同事学习，他们也很有耐心的对我进行指导。经过一段时间的锻炼，我的沟通水平有了很大的进步，能够独立的与媒体人沟通，能够自己独立的进行媒介方案的撰写，自身的问题也在渐渐改正，尽管还存在一些问题，但我相信用心一切都有可能！而我所有的进步与我身边同事的深切帮助是分不开的，感谢我的领导媛媛，感谢我的同事小路，是他们带着我一步步走进媒介这一行！是他们对我工作当中存在的问题进行一一指正。在此我深深的感谢他们！当然工作能力有进步并不能代表停滞，在以后的工作中，我会更加严格的要求自己，争取更大的进步。

心态决定一切，当一个人处于一种高度紧张的状态的时候就算很用心那也是白搭，这是我一开始的工作状态。我没有摆正自己的位置，放不开自己，没有真正的把自己融入xx，当一个人从事一份工作的时候是为了工作而工作那是很可怕的，因为，没有用心，没有真正的领略到工作的意义。当把自己和所从事的行业融合在一起，真正的干一行爱一行，这样才会有所成就。也许，现在的我还不敢说自己真正的就做的够好了，但是我会尽心尽力去做到更好。

这两个月以来，作为公司一员，我能够做到的就是在最短的时间里，转变工作思路，适应新的工作方式。工作中，我们要给各个事业部、业务部的同事提供媒体价格，我们得与媒体沟通协调价格，这需要很严谨的面对。因为我们要为公司利益最大化而努力，价格方面就一定要准确无误！不能出一丁点的错，因为这会涉及到公司的利益！同时我们得提供媒体监测报告，媒体评估方案，而一开始对那个领域完全陌生的.我，通过不断的摸索慢慢的熟悉了如何更好的写好一份完整的监测报告，一份完整的评估方案，每一次的改正都用心的去做，争取能为同事的工作进展尽自己一份力量。

有时觉得很累，甚至有些彷徨，但是我始终坚持了下来，看到不断改正的方案得到同事们的认可，我知道我们做的工作是非常有意义的，因为我的辛苦没有白费，我所监测的报告内容能够给各个事业拓展部和业务部的同事带来更多的实用信息。“有付出就会有回报”，我们的劳动得到了大家的认可，这就是我们的收获和动力。

四年大学，我学的是影视专业，可以说从事这份工作具备一定的优势，但是四年大学更多的是学习理论，对于实践接触的却很少，进入xx广告后，我对媒体这一行有了更加深入的了解和认识。

思想汇报专题从工作中发现自己的不足之处，我要做的不是给自己找各种借口，不是一直沉浸在我怎么就不会、我怎么就做不好的自责当中，而是要去寻找如何做好的方法。要时刻的告诉自己我行、我可以。

通过两个月来不断的学习，以及上级领导和同事的帮助，渐渐的我融入了公司这个大家庭中，个人的工作技能也在学习之余有所提高。虽然工作中还存在着这样那样的不足之处，但应该说两个月来也付出了不少，也收获了很多，我自己感到成长了，也逐渐成熟稳重了。

在今后的工作生活当中，面对新的任务新的压力，我也应该以新的面貌，更加积极主动的态度去迎接新的挑战，在岗位上发挥更大的作用，取得更大的进步。明天总是充满着希望，我和我们这个朝气蓬勃的团队一起成长，共同奋斗，一定能实现公司的目标和个人理想。

**广告申报工作总结汇报6**

（一）加强组织领导，确保完成2年参保任务。一是充分利用各种宣传方式，根据不同类型的参保群体制定有针对、有计划的宣传政策，加大宣传力度，营造良好的宣传氛围，提高居民医保政策的知晓度，调动居民的积极性和主动性。在参保期间做好居民医保参保组织实施工作，发挥各相关单位合力，确保做到应参尽参，不漏保，推动我区城乡居民医保参保工作平稳、有序开展。

（二）强化责任落实，做好城乡医疗救助工作。一是加强培训，采取集中培训与个别指导相结合的方式，对各街镇开发区、社区经办人员开展培训，全面提升业务水平。二是加强医疗救助工作效能建设，落实首问责任制、实施限时办结制、实施服务事项公开制、实行服务承诺制，健全服务机制、优化经办流程、规范服务行为，提高城乡医疗救助工作质效。

（三）加大监管力度，加固基金安全防线。严厉打击欺诈骗保行为，强化医保局、街道、社区“三级联动”，加强医保基金监管，重点打击定点医疗机构“三假”等严重欺诈骗保问题。进一步加强部门沟通、协作，构建医保、卫健、市监等部门联合监管工作机制，及时协调解决医保基金监管工作中的重大问题，实行联合惩戒，推动形成不敢骗、不能骗、不想骗的良好局面。

（四）加强培训指导，增强医保队伍整体素质。在做好对各街镇开发区、社区医保经办人员培训的同时，加强医保局队伍建设，落实每周进行两次政治和业务学习，不断提升工作能力，确保医疗保障工有序推进。

区医保局将紧紧围绕省第十一次党代会、市第十二次党代会、区第五次党代会提出的目标任务，真抓实干，努力实现打造“老工业基地产业转型示范区、老城区更新改造示范区，早日成为高质量发展‘千亿区’”目标而不懈奋斗。

光阴似箭，岁月如梭。伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张，忙碌的XX年，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂，充满希望和激情的XX年。

一转眼，来到xx安全门分公司也快半年了，回顾这一年来的工作，心里颇有几分感触，在过去的这5个多月来，首先我要提到x总和欧经理，首先感谢曾总给予我们这样一个发展的平台和用心培养;感谢欧经理给予工作上的鼓励和督促，在二位领导的引领下，我们这个团队学到了很多业务谈判知识和商谈技巧，并顺利的为下一步公司业务发展迈出了第一步。

其次感谢这个业务团队，感谢同事们在工作上相互鼓励和配合，他们所有人都有值得我学习的地方，我从他们身上学到不少知识，让自己更加成熟。5个月里不断与公司业务模式进行磨合，我为自己能成为xx公司的一名销售人员深感荣幸和自豪。我也更加认识到了，一个销售人员的知识面，社交能力和商务谈判技巧决定了销售人员的销售能力。

这半年以来，我先后到过河南、贵州两个省出差。不同的区域、不同的销售情况，经过这两个省的差旅工作、我发现xx安全门的市场不太乐观，尤其是近段时间、就好比贵州，xx月份之前的销售额都是排名第一的，而后、xx月份的销售额还不到1万，这是多么大的差别啊、作为一个区域经理、我的责任很大。但相对于其他省、贵州还是很有潜力的、xx的影响力大，之所以会出现这样销售额这么大差别、存在一些客观因素，其根本原因有以下几点：

1、质检方面，质量保证。

在我们业务员销售过程中，对经销商打保票，保证产品质量。把产品吹的天花乱坠，客户动心了，下几套样板。样板回去后、客户信心满满的打开包装，看到的却是门板凹凸不平、甚至油漆掉色等等，这样公司就只赚那几个样板的的利润，而没有回头单。就做死了一个客户，做死客户容易、开发客户难啊 。

2、售后服务。

在外面出差以来，其他门公司客户反映相同的问题，就是经销商反映或反馈某某产品什么什么问题，却得不到满意的答复。经销商肯定是碰到了自己解决不定的事情才会为得不到好的解决而愁眉苦脸的。离公司这么远，公司的人电话里跟经销商解决问题又解决不了的话，只能把门给退回来，而退回厂家，经销商又嫌麻烦，而且经销商给客户的交货期又不能按时。这样经销商就对我们xx有点心寒。

我觉得公司售后服务这一块应该重视起来，有时候经销商个人解决不了的时候，公司可以出钱给他维修，或者在货款不超过长期定金时可以先给客户发门，不影响经销商装门的日期，总之，舍小家为大家，以大局为重。把售后服务做到位。

3、新颖的产品。

公司要发展，就要有创新。目前公司产品的定位，以及针对的市场，是国内中高档市场。在许多建材市场里的中高档产品，其中不乏大品牌，高质量、另类的产品，也就是说xx安全门在中高档市场的位置很尴尬，xx也是大品牌，可说实话在当地很多小品牌都很出名，门市场竞争激烈，我安全门的确有很多不如一些小厂家的门。

xx安全门公司成立也一年多了，各方面条件也成熟了，公司应大胆的创新，敢于挑战和研究更高更深的技术。开发市场上没有的产品，占领国内安全门的市场，乃至垄断。

企业要发展，就要有创新。xx公司在众位领导的带领下走到这一步已经很不容易，但创新是永无止境的，下面本人不才，为公司提几点意见、希望能对公司有点帮助。

1、 出台一套系统的业务管理制度和办法

首先、出台“管人”的《营销部业务人员考核办法》，对业务人员的工作重点和对象作出明确的规范;对每一项具体的工作内容也作出具体的要求。

其次、出台“管事”的《销售部业务管理办法》，该办法在对销售部进行定位的基础上进一步地对出差、开发客户、下单、优惠、市场规划业务开展的基本思路作出细化，做到“事事有要求，事事有标准”。

第三，形成“总结问题，提高自己”的日、周两会机制。每天早晚到部门集中简单分布工作，每周六下午召开例会，及时找出工作中存在的问题，并调整销售策略，尊重业务人员的意见，以市场需求为导向，大大提高工作效率。

2、 确保一系列品种在重点客户的区域的占有率

目前，销售部所畅销的市场有xx等。我们因按照其客户带来的利润和对公司的忠诚度，制定相应的销售政策;如促销、返利等。而公司生产部也应做好大量库存，确保经销商能随时买到公司产品，而杜绝因时间拖延影响客户的交货期所造成的损失。

3、 产品要有创新、思路跟着市场走。

现在的国内市场上、门业竞争激烈，新颖的款式、花样百出的花形，陆陆续续的出现在市场上。现我安全门公司共有xx款款式，这xx款款式虽然有些是新款，殊不知、有些款式在市场上早已淘汰，或过时。消费者更追求与压花面积大，跟别人不一样的另类的产品。乃至锁、公司目前xx大锁，在市场上这种古铜色大拉手和双环锁体已经很普通了，很多xx的小厂家的门都配这种锁。而我们xx门这么响的品牌、这么贵的门配上这种锁，就显不出贵的理由来了。所以这样一来我们的卖点哪里算卖点呢?

公司应根据市场的情况来规划产品，企业只有不断的创新、才有不断的销路，xx钢木门做到了钢木门行业领先品牌，钢木门发展的时候、市场上门业少，而且在不断的创新下、走到今天这一步。我们安全门也应该大胆的去创新。不是我们跟着市场的步伐走，而是市场跟着我们的产品走。

新的一年快到了，在两位领导的带领下、我对明年的工作从以下几个方面开展。

一、 产品知识方面

要加强熟悉安全门的生产工艺和材料特点，规格型号(包括钢板和产品等)，生产周期，付货时间，了解安全门的安装方法，保养及维修知识;了解本行业竞争产品的有关情况。

二、 客户需求方面

了解安全门经销商(包括潜在客户)消费心理、消费层次、及对生产产品的基本要求。

三、 市场知识方面

了解安全门市场的动向和变化，经销商的销售情况，进行不同区域的市场分析。

四、 专业知识方面

进一步了解安全门有关的其他方面的工艺技术知识，方便能更好的和不同的客户达成共识和业务范畴的交流。了解不同安全门厂家在新的一年里的设计思维，以便跟着市场创新的步伐走。

五、 服务知识方面

了解接待和会客的基本礼节、细心、认真、迅速地处理客户的需求，有效运用身体语言(包括姿态语言、动作等)传递信息是获得信任的有效方式。

六、 出差

我管辖的区域有xx现初步的对这些区域作明年的计划。

1、 xx省：xx这个省是我区域最好的一个省份、也是所有片区里较有实力的一个地方。明年我将把重点放在xx现在的销售额一落千丈、明年要去客户那里一一的拜访，督促经销商把xx安全门重视起来。在每个地级市要有个安全门经销商或者总代理。

我是xx销售部门的一名普通员工，刚到房产时，该同志对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及其房地产市场。作为销售部中的一员，该同志深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于xxxx年与xxxx公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，我积极配合本公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为xx月份的销售奠定了基础。最后以xx个月完成合同额xx万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。

xxXX年上半年公司与xx公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出xx火爆场面。在销售部，我担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，该同志基本上每天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，我立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中该同志做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，该同志不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与我和其他销售部成员的努力是分不开的。

xxXX年上半年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在下半年将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

医院客服部工作以二个效益为中心，以三个满意为基础，上下齐心，咨询成功率与预约成功率都有了提高。现结合\_\_年工作实际，将\_\_年年的工作总结如下：

一.规范咨询工作：

(一)拟定咨询科室各种规章制度

包括咨询服务标准，咨询部考核细则，电话回访服务标准，咨询部工作范畴，咨询部工作要求等，细化各个具体工作的服务标准，咨询部的基本工作规范等。

(二)规范咨询业务技巧，增加咨询成功率：

十月第一周咨询成功率在18%左右，预约成功率在43%;到目前为止，咨询成功率约50%，预约成功率达60%以上，咨询及预约成功率均有了较大幅度的上升，前期的业务技巧培训及咨询服务的规范效果是非常显着的

1.专业知识的学习：

a、每周一次由咨询医生进行讲课，培养咨询医生的学习积极性和自主性，讲课医生能最大限度地掌握该项专业知识

b、每结束一期培训进行一次专业知识考核，考核成绩由科室各位曾讲课的医生进行评定

c、每月拨打其他医院的电话进行总结，从他们的咨询中揣摩、了解、学习其它医院的咨询技巧，在学习的基础上进行比较，找出自己的优势，更好地发挥

2.定期召开咨询记录讲评会议

a.定期抽查每个咨询人员的咨询记录，重点在于讲评总结，及时指出咨询中存在的问题，提高咨询质量

b.咨询医生的技巧和营销的交流，各个咨询医生对其它人咨询的评价

c.个人对自己的咨询记录进行分析

d.每周一次进行咨询成功率及预约成功率的统计，及时分析曲线变化原因，找出重点，分析各个细小环节的问题

3.完善咨询病人回访机制：

回访机制主要应用于预约病人及就诊后病人，应用后从当初的43%的预约成功率提高至74%，有了大幅度的上升

a.对于当时预约病人，发送预约号;未就诊的病人，发送咨询的电话号码

b.第二天对于第一天预约病人就诊情况进行分析，对于未就诊的病人，进行电话回访，了解其未就诊原因及就诊动态，及时进行再次营销

c.如因电话忙碌而掉线，第二天发送致歉信息，再次开发追踪

d.每天二次(早九点前，晚四点)发送提醒就诊的信息

(三)根据个人特点及工作要求进行岗位调整

今年，我镇新型农村合作医疗工作在县委、县政府的正确领导下，在^v^门的大力支持下，镇党委、政府高度重视新型农村合作医疗工作，把这项工作作为解决“三农”问题，缓解和消除农民因病致贫、因病返贫现象惠及全镇农民的大好事、大实事来抓好抓实。

**广告申报工作总结汇报7**

我们xx广告公司自年初开业以来，年底为止，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的xx公司来说，是非常令人高兴的成绩!现对个人工作进行以下总结。

>一、工作成就

直接促进了我们公司各项经济指标的完成，获得了利润。然而我个人认为，我们目前做得还很不够。公司是我们的事业平台，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!

>二、存在的问题

我们目前在专业技术上与营销服务方面，都还只能算是门外汉。由于我公司没有一个员工曾从事过广告行业、也没有人具有发展业务经验，有些单我们不敢做，因为我们水平不够，有些单我们做不下来，同样因为我们水平不够!我想，这就是束缚企业发展的最大弊端!

目前，我们公司存在着工作疲沓、行动散漫、做事懒惰的现象。工作积极性不高，主动性也比较差，都抱着等靠要思想。尤其是对自己要求不严，不注意小节。工作中满足于在家等着业务上门，不能主动走出门去找业务，缺乏主动性和创造性，在实际工作中表现为习惯于单凭老方式老办法想问题，习惯于凭主观意志去办事，工作毫无主动性和创造性。工作效率不高，工作效果不佳。除此之外公司存在一些制度执行不力，有制度不执行的问题。

>三、改进措施

强化业务学习!在许多大企业里，建设学习型组织，培养学习型员工，已经成了促进企业持续发展的\'目标。既然我们把广告业作为我们的安身立命之本，希望在这一行干出点成绩来，那么我们就不能满足本现在状态，而是要积极学习相关技术知识，营销知识等等，根据自己的业务分工，自学业务知识;我们可以找出一些营销知识，大家每周共同学习一两次;公司请讲师给大家集体培训。

提高执行力!克服懒散的问题，解决懒于学习、懒于思考的毛病，拿出求真务实、锐意进取的热情，勤于思考、敢于创新，对工作不推诿、不怠慢、不摆架子，对问题不推、不拒、不压。力求以奋发有为的精神状态高质量、高效率的完成工作!

认真研究制度的可行性及可操作性。使其能充分起到约束、管理、规范和帮组企业经营的功能。下一步狠抓制度和工作的贯彻和落实。要做到有关制度和工作在制订时简单、明了、易于操作、便于监督，同时工作流程、责任人等明确清晰。

希望在下一阶段工作中，我们依然同心同德，努力学习，认真工作，把我们的公司做大做强!

**广告申报工作总结汇报8**

一、制定每月、每季度的。充分利用现有资源，尽最大努力、最大限度的开拓广告市场。

鉴于目前我们的终端数量有限的情况在争取投放的同时，也会为未来的市场多做铺垫工作，争取有更多大投放量、长期投放的客户参与进来。根据终端数量的增长情况，有针对性地调整工作策略、开发新的领域。聊城开发区现代新型纺机科技园项目签约;

1、在第一季度，以市场铺垫、推动市场为主，扩大\*\*\*公司的知名度及推进速度告知，因为处于双节的特殊时期，很多单位的宣传计划制定完成，节后还会处于一个广告低潮期，我会充分利用这段时间补充相关知识，加紧联络客户感情，以期组成一个强大的客户群体。适当的寻找小一些的投放客户将广告投放进来，但我预计对方会有要求很低的折扣或者以货抵广告费的情况。

2、在第二季度的时候，因为有“五一节劳动节”的关系，广告市场会迎来一个小小的高峰期，并且随着天气的逐渐转热，夏季饮品、洗浴用品、防蚊用品等的广告会作为投放重点开发。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，广告市场会给后半年带来一个良好的开端 ，白酒、保健品、礼品等一些产品会加入广告行列。并且，随着我公司终端铺设数量的增加，一些投放量大的、长期的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的广告大战做好充分的准备。

4、年底的广告工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的终端铺设、客户推广，我相信是我们广告部最热火朝天的时间 。随着冬季结婚人群的增加，一些婚庆服务、婚庆用品也会加入广告行列，双节的广告气氛也会在这种下随之而来。 我会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我的工作思路。争取把广告额度做到最大化!

二、制订学习计划。

做市场开拓是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。产品知识、营销知识、投放策略、数据、媒体运作等相关广告的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

另外，在年末的时候，我报考了\*\*\*大学的\*\*\*\*专业，因为我了解到其中有很多的做影视前期、后期及管理的课程，广告部的管理、编播也会有很多这方面的工作，我将系统地、全面的进行学习，以便理论结合实际。好让自己在广告部能够发挥更大的作用 。

三、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强团队意识。

积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。 以上，是我对的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。

，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作、业务能力。

**广告申报工作总结汇报9**

>一、计划完成情况：

金鹏图语广告全年计划完成销售额1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。

xx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、区政府图册的设计与制作、酒业公司经销商会、海尔纽约人寿1年颁奖晚会、百年电力手提袋、区政府软件发布会、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。

xx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。

xx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平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，在业务理论水平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xx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平，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9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。

“市场是最坏的教练，还没有等我们热身身就已经开始竞赛，竞赛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。

**广告申报工作总结汇报10**

活动时间：20xx年xx月xx日

活动地点：3栋301教室

参与人员：信息工程系团总支全体人员、参赛选手、大一各班观众

主办单位：信息工程系团总支社会实践部

赞助单位：邵阳市永鑫驾校、校园联动、阿武吉它

活动内容：“和谐校园”公益广告设计大赛

公益广告，是社会的一盏灯。它通俗又直接的展现了社会的真实精神面貌。一方面考虑到社会的需要，另一面为了提高我校大学生的想象能力、创新能力、动手能力及人文素质，我们信息工程系团总支社会实践部特举办此次“和谐校园”公益广告设计大赛活动。在我部门全体人员的努力下，于20xx年xx月xx日成功的举办了此次“和谐校园”公益广告设计大赛活动。为了及时总结活动中的经验教训，发现其中的不足，确保以后的活动有条不紊的开展，我部门就此次活动作出了一些总结，具体如下：

一、活动的前期筹备工作

在活动的主题确定之后，我们精心筹备，深入踩点，撰写方案，坚固后盾。本部门的干事积极走进各个班级进行全方位的宣传，在活动举办之初便给各位同学留下了良好的印象。

与此同时，我部门同宣传部携手，将“和谐校园”公益广告设计大赛的宣传海报完美的呈现在同学们的面前，为本次活动作品的征集打下了良好的基础。另外，我们多次召开部门会议，讨论与交流意见，最终确定了本次公益广告设计大赛活动的具体实施方案。此外，我们部门也与报名参赛的选手进行交流沟通，征求了他们的意见，交流了彼此的想法，为此次活动的顺利开展做了很好的铺垫。

二、活动的具体过程

在前期进行了充分的策划与宣传工作后，此次活动在我系大一各班形成了良好的反响。各班同学踊跃报名、积极参赛，经过层层筛选最终16幅作品脱颖而出进入决赛。20xx年xx月xx日晚在3栋301教室举行决赛。活动当天下午我部门联合我系团总支其他各部门成员对会场进行了精心布置，将活动现场布置的精美而隆重。

活动当晚观众座无虚席，会场纪律良好，在选手展示作品时底下观众都非常认真，观众提问环节同学们都踊跃提问，整个会场的气氛严肃中不失活跃。相信在这次活动中同学们都对公益事业有了一个新的认识与体会，我们的活动也达到了召广大师生积极主动的参与公益事业，尽可能地为公益事业贡献自己的一份力量的目的。

三、活动后期工作

一个完美的活动少不了后期工作的完善。活动之后，我部门联合宣传部为此次活动打出了成果展。此外，部门内部也召开了会议讨论活动中做得好的地方和不足之处，我们总结经验教训，期望从中有所收获。虽然本次活动取得较圆满的结果，但是后期总结中也发现了一些不足之处，如：活动形式比较单一，比赛选手的作品种类大多为PPt的形式。在以后的工作中，我们会着重注意这些问题，争取将活动做的更加完善。

总的来说，此次活动举办比较成功，整体效果良好，在同学们中间形成了良好的影响。

以上就是我部门对此次活动的总结,活动中存在的不足之处也正好让我们不断反思和改进。在以后的工作中我部门将会更加努力，积极创新，借鉴成功实例，博采众长，认真总结经验，不断开拓创新，争取在今后的工作中更上一个新的台阶！

**广告申报工作总结汇报11**

>一、工作表现以及学习进展

1、工作表现

通过这些天的学习和工作，让我受益匪浅。首先，让我获得了理论与实践进行结合的机会，使我明白没具体的实践经验，一切理论都是空谈，在工作的过程中我对自己的会计理论有了新的认识。更为重要的是：对于人与人之间的沟通、合作、协调有了新的体会，要想做好工作，首先要学会怎么样去做人。

在跨入xx有限公司财务部的那一刹那，那种工作气氛让我怀有对正式投入工作的极大渴望，终于在领导的安排下，我接下了几个刚刚开始的项目。对于一个一直处在实习中的人来说，这无非是一种赏赐、是一种运气、是一种幸福、也是展示自己的平台。既然领导给我提供了这样好的平台，我也努力把握了这次机会，开始正式全面地接触项目上的种种财务工作。在xx老师精心的辅导下，在我的脑海里对项目会计的工作有了整体的认识，了解了项目会计核算工作的程序，不仅学会了如何处理各种单据，而且对与会计工作的控制和管理有了一定的认识。会计工作并不是简单的核算和事后控制，更重要的是管理与控制工作，对于项目会计而言，要学会如何发现成本控制的漏洞，然后找出预防方法。

这三个月的时间里，我能严格遵守公司的各项规章制度，准时上下班，从不迟到早退。遇到问题总是第一时间把它解决好，处理掉。在周边的同事的帮助下，我明白了很多实习时一直糊涂的问题，能主动积极的承担责任，虚心请教自己不明白的问题，收获很多。

2、学习进展

例如，在处理存货模块的单据时，材料出库单据应该注意的问题就是，要看每张单据的收发类别，根据具体的收发类别做出相应的凭证。虽然在这过程中遇到过无数个问题，但是在我的指导老师xx的教导下，总是能够轻松的解决。

>二、注意事项

1、公司转出必须与xx原材料一对一对的做，生成凭证是有调拨材料的话，必须要做出库调整单将其调平，因为调拨材料科目无余额，是一个中转科目；

2、车间领用材料在成本计算生成凭证时，应该将“辅助核算”中的部门根据单据的信息填上，计入制造费用；

3、在成本计算无单价时，首先要在出入库流水账中查询单价，将出库单价填入再进行成本计算。在这些工作中一定要细心，不能有丝毫马虎。除此之外，xx调价的\'处理、发票的查询、调拨材料的调整处理、凭证审核和各种单据的录入和审核等等都要仔细，认真。显然对于这三个月时间的工作，已经使我在处理日常工作显得很轻松，对自己的所有的工作任务以及如何处理项目事宜有了熟练的掌握，也证明了自己可以独立的去完成自己的工作，顺利的处理好项目上的各种事宜，所以这一系列的工作为我在xx有限公司正式工作打下坚实的基础。

**广告申报工作总结汇报12**

医保局全面强化基金内控工作，基金征缴、待遇支付、财务管理、医保病人就医就诊实现信息化、系统化管理，有效杜绝了基金的跑冒滴漏，确保了基金安全运行。

xxxx年以来xx市医保局深入开展欺诈骗保问题全面排查整治工作。第一阶段自查自纠已结束，现开展第二阶段全面排查、抽查复查阶段，上级医保部门将依据全面排查整治进展情况，采取交叉检查方式对各地排查整治情况进行抽查复查。

xx市医保局深入开展医疗保障基金保用监督管理条例的学习与宣传工作，使医保工作人员和两定机构学法、知法、懂法，遵守法律条例。

xxxx年x月以来，xx市纪委监委联合医保局、卫健局、市场^v^、公安局集中开展为期二个月的整治骗取医保基金专项和行动，第一阶段自查自纠已经结束。专项检查人员现在进入全面检查阶段。

**广告申报工作总结汇报13**

>工作回顾

自从2月份进入公司市场部以来，一直负责公司的广宣品设计、制作。及广告媒体和供应商的甄选工作。

目前公司采用无广告战场的销售模式，我觉得这是公司产品销量与市场前景的不乐观的主要原因，从二月份确认产品包装直到产品进入市场售卖，我们所参与的宣传只有三月份的糖酒会食品展与一些售卖场的机械式促销，所传达的产品受众有限，没有有效的在整个市场和消费者中扩大认知，形成足够的`口碑效应，促使大量消费者购买的欲望。没有让消费者真切地看到我司的产品的发展优势及公司一系列的优惠政策。

>来年的工作计划

公司在目标市场必须要有一个全年的广告计划，全年的广告费用投放多少？分别安排在什么时间？在什么媒体投放？是自己创意还是委托广告公司来做？这些都是需要我们接下来认真考虑的问题。

明确自己的竞争优势在哪里，利用广告去持续地集中宣传。如我们的主打产品是新青少年休闲食品，那就要从不同角度去宣传我们的产品优势，着重突出产品的创新的“新”字，纯天然绿色的、健康的、高品质的、大众消费的、好口碑的。公司的先进的生产设备、采用纯天然高山牧场的生产原料，良好的生产环境、娴熟的操作手法、合理的价格、高标准的服务流程等等，就是全方位地强化说明我公司在本地区是最好的，我们的产品是最受消费者青睐的，以此来吸引消费者光顾购买。

出现在各种媒介上的广告，要保持形象一致、诉求一致，前者利于消费者识别；而后者，在不同的媒体上说同样的话，就会产生很大的广告影响力。不要经常变化形象而使消费者难以记忆。

重视互联网络营销策略，分别在各大知名搜索引擎、论坛、博客，如被青少年评为最喜欢爱的，最受青睐的“\_网”论坛、chinaren中国人等。大量在论坛里以软文和网络广告出现的方式集中宣传，着重树立我公司的产品形象。多参与论坛活动巩固、提高产品在消费者心中的良好认知，促进消费者的购买欲。

**广告申报工作总结汇报14**

第一步确认意愿和审核疑虑:

往往一般到了这个地步就是很单纯的认为只要收到钱就是最好的，所以更多的时候忘了应该要确认客户的意愿、解决客户的疑虑从而进行互动谈判，所以在从中失去了不少的客户，这点只能也给自己0分，我认为谈判中最重要的一步就是了解对方的谈判角度和立场还有待解决的问题，从而围绕着这些困惑和疑虑进行逐一攻破。

第二步互动谈判和如何推动签约:

以前的做法很单纯然后自然地推动签约;最后一式更是销售中的最核心部分，而这么重要的部分自己重视的程度又有几分呢?所以这一点也职能给自己打20分，现在认为谈判就是双方相互妥协和交换并达成一致的过程。谈判过程的第一步是了解对方的谈判立场，第二步是进行妥协、交换并让步。然后在根据这些核心再去推动签约，谈判中无非是谈到的就是价格、服务、付款条件和上刊时间等等，这些归根结底都是由客户的需求决定的。只要掌握了客户的需求进行妥协和交换，就可以得到满意的价格了，所以这一点也得加强练习。

摧龙六式的第六式服务和体验 :

第一步签约了之后还要继续与客户之间的关系:

我认为这一项只能得20份，因为签约前态度都非常热情，总想把所有知道的事情全部都告诉他，总想把产品的特性和特点全部说出来，可一旦签订了协议交了钱，态度就没有以前那么好了，只是可能会问一些最近的生活状况或是公司运营状况，所以从心里感觉签约前和签约之后感觉是很不一样的，我觉得这一项也需要公司的大力配合，以前我们的公司一次性的买卖非常多。

第二步强化关系和信息回馈:

我认为即使客户和你签约了合作了，这个时侯才是你真正服务的开始，所以我很反对以前的一锤子买卖，所以在以后的工作中要加强重视客户的信息回馈，不好该如何调整，好的应当保持，我希望这一点公司也能给予足够的支持。

第三步决策互动和人脉转介绍:

得到了客户的认可转介绍非常容易，我认为在这一点做的尤为不好，因为很多客户都是因为合作了之后提出一些异议没解决或不能解决，才导致的客户再次死亡，所以人际关系学我要在三月份之前认知努力的学完并能领会其真正含义，要经常和自己的客户互动谈心，聚会、吃饭、娱乐。

四、20xx年个人的目标额度(1、全年的目标额度2.月份的目标额度)

20xx年自己的年度目标是69万，平均每个月万，每周万左右,要完成此目标额自己将要准备:

1、20xx年自己准备涉足的行业为:服务业、酒店、餐饮、娱乐、教育培训、金融、证券、银行、食品。

2、最少200个符合我们媒体的客户资料教育培训50个、酒店餐饮50个、休闲娱乐50、银行、证券、投资担保60个、食品xx个、医院20个、白酒、装饰及其他60个，2月8号以前全部列出来进行初步筛选。

3、以最短的时间获取更多的资讯，要充分的发挥自己的人脉资源，上网查看，专业书籍学习

4、3月份以医院、白酒为主打，所以在春节期间尽量的`多了解医院资讯，这一点以前的同事可以帮我，在一点在网上多留意一点这些内容。

5、4月已投资担保、婚纱摄影、奶制品为主，3月份每天抽出半小时了解婚纱摄影及奶制品行业资讯，在网上也留意次讯息。

6、5月主要以茶叶茶具、酒店餐饮、教育培训行业为主，多从朋友那搜集一些资料和行业讯息

7、6月份保险、金融、银行证券和饮料，应以饮料为主打，因为再过一个月是饮料和啤酒销售的高峰期。

8、7月教育培训(瑜伽、乐器、艺术培训学校)、食品饮料为主

9、8月饮料、啤酒、出国留学为主

xx、9月啤酒饮料、红酒、月饼茶叶茶具为主

xx、xx月以礼品、家具、花卉市场为主

xx、xx月以白酒、投资担保为主

13、xx月以白酒、装修装饰及材料为主

五、对公司的管理意见和团队建设意见(自己刚进入公司时间不足一个月，以下内容仅代表个人观点):

1、为了提高工作效率应减少业务人员填写公司单据的时间，会议期间应严格执行会议几率，达到简单高效，加长会议中的客户分析时间。

2、晨会宣读完毕后应紧跟着部门会议，会议结束后应部门的全体人员做个小游戏，激发业务人员的斗志之后再出去拜访客户或电话约访。

3、多分享团队成员成功和失败的经历经验，加强对新员工的一对一帮带工作(最好责任到人)。

4、建议公司能够增加公司员工的外部培训次数，建立一种学习型团队。

5、应多组织员工的集体活动，彼此增加之间的情感，让我们真正的体现出团队凝聚力的价值所在。

6、注重员工的个人情绪，必要时一对一沟通。

六、个人的职业规划和成长目标上具体计划为:

1、自己20xx年全年的目标计划设定为:20xx年6月之前最少完成里面的三分全部内容(信息获取的技能运用，要从多种公开资源获取;营销前的事先准备工作，有行业和客户营销和传播的待解疑问;客户筛选技能运用效率，客户市场阶段评估分析合理;回访客户的介入理由策略选择和陈诉;情绪与行为之间关系(工作中)的觉察和体验;有区分客户观点和反应的实际表述;客户的基本状况及需求关注点;结合客户市场媒体价值表述;知道其真实行业、客户媒体选择理由、媒体观;有节奏好、提问回应好;有个人学习得知识在客户沟通中的应用);20xx年6-xx月完成初日考核内容评分标准的全部内容(对现有的媒体运用(执行)出色，能将媒体价值和客户需求紧密的相结合;客户的资料通过多方获取比如:人脉介绍获取、特殊渠道获取;明晰媒体的推广目的和了解客户的媒体投放有关工作流程;和客户之间的沟通应达到互动探讨和引导客户的购买需求，在沟通中要换位体察对方感受)要达到以上内容自己必须严格的要求自己。

2、20xx年3月通过自己两年的努力，拥有一辆马自达6自动旗舰版(红色)、个人存款xx万元、累计个人财产30万(每天看着自己20xx年的目标来对比自己每天的工作总结计划，不断的反省和询问自己照这样下去自己的目标能不能在这个期限完成，如果完不成我将如何改动我的工作方式?为什么完不成?)。

3、积极配合公司的各项指标落实情况，做好时间的合理安排，通过一年的时间，20xx做到公司的中高层管理人员、做到对金融、教育、食品行业清晰三个行业，能在这个行业做到轻车熟路，能给新员工讲解这三个行业信息的搜集和学习办法，领导有事不在时做到积极努力的争取召开公司的业务部门会议，能够对新员工学习公司的业务项目进行指导性作用。

4、通过两年的努力20xx年之后，自己要往职业经理人道路上发展，做到本公司的高层管理人员，配合公司制定相应的制度，严格准确无误的执行下去，在公司的高层领导不在时做到积极努力的争取召开公司的全员会议，能够对公司各个部门的整体发展和整体工作战略业务项目进行指导性作用。

5、20xx年1月23日—20xx年每天抽出一个小时学习行业知识、半个小时分析当天所遇到的客户情况，做到熟悉客户个人信息，熟悉客户公司和行业(20xx年1月-20xx年xx月通过书籍、网络和参加课程学习主要对人际关系和时间管理学习，并能熟练地运用人际关系技巧和熟练地将自己的时间合理的规划;20xx年1月-xx月通过书籍和网络、参加课程学习学习管理思维方式方面和时间管理知识，掌握有效地管理技巧，达到能灵活的运用管理的方式和执行能力，熟练地将自己的时间合理的规划;20xx年1月-xx月通过书籍和网络、参加课程学习如何成为一个卓越的职业经理人，有效地管理技巧、带领团队和管理团队的要领、营造优秀的企业文化要领、增强逆境抵抗力和逆境中解压的方法并能够熟练地将自己的时间合理的规划)。

七、对照初级日考核内容标准在20xx年的学习和准备涉足行业的计划和目标:

经过上述情况自己也清晰的认识到了在20xx年自己的工作方法和个人计划目标，自己准备涉足的行业:服务业、酒店、餐饮、娱乐、教育培训、金融证券。

1、加强自己的时间管理:20xx年1月21日—20xx年7月改变自己以往的思维模式和销售模式，一定得转变让自己变成顾问式营销，使自己慢慢变强，从根本解决盲目拜访客户、盲目销售自己的产品，定期维护回访客户每天坚持打电话20个、至少回访老客户保持在2—5，多向公司的老员工和公司领导多沟通多学习，在工作中遇到的问题多请教，每天晚上总结思考当天在工作中的不足(那些事是今天做的特别不好的?导致不好结果的原因是什么?下次我该如何避免类似情况再次发生?那些是今天做的不错的?达成了都很么结果?以后我该如何持续下去?)详细的明天工作计划视情况每天晚上完成(我要电话拜访多少个新客户?邀约多少?拜访几个?达到什么程度?)。

2、1月21日—2月8日学习公司内的知识(销售流程、产品介绍、广告媒体的优劣势、客户分析眼光)，多向公司内部的销售前两名同事或向领导请教，行业内的知识，另一部分通过网络对广告销售学习，了解咱们现有的媒体优势和劣势，如何将媒体的优势发挥到最大的成效。

3、从现在开始每天用1个小时的时间学习金融(投资担保、保险)、教育培训(私人培训、职业训练、职业学习)、食品行业、酒店餐饮的行业情况(1月25日—2月1日每天2个酒店餐饮、教育培训(私人培训、职业训练、职业教育)行业知识学习;2月1日—2月7日每天两个小时对食品行业)，达到自己能熟悉行业的内部资讯，了解行业的优劣势，如何在谈判中切入客户感兴趣的主题中，避免盲目拜访。

4、20xx年6月之前最少完成里面的三分全部内容(信息获取的技能运用，要从多种公开资源获取;营销前的事先准备工作，有行业和客户营销和传播的待解疑问;客户筛选技能运用效率，客户市场阶段评估分析合理;回访客户的介入理由策略选择和陈诉;情绪与行为之间关系(工作中)的觉察和体验;有区分客户观点和反应的实际表述;客户的基本状况及需求关注点;结合客户市场媒体价值表述;知道其真实行业、客户媒体选择理由、媒体观;有节奏好、提问回应好;有个人学习得知识在客户沟通中的应用);20xx年6-xx月完成初日考核内容评分标准的全部内容(对现有的媒体运用(执行)出色，能将媒体价值和客户需求紧密的相结

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