# 能源公共关系工作总结(合集30篇)

来源：网络 作者：玄霄绝艳 更新时间：2024-08-13

*能源公共关系工作总结1报告同时指出，中国公关业目前正面临来自行业内部、行业之间出现的竞争与挑战。以及人才、大数据挖掘、传播环境等方面成为制约和影响行业发展的瓶颈。值得注意的是，20xx年，随着传播环境和方式的变革，营销模式和手段已悄然进入公...*

**能源公共关系工作总结1**

报告同时指出，中国公关业目前正面临来自行业内部、行业之间出现的竞争与挑战。以及人才、大数据挖掘、传播环境等方面成为制约和影响行业发展的瓶颈。

值得注意的是，20xx年，随着传播环境和方式的变革，营销模式和手段已悄然进入公关领域，而广告和营销行业也借助公关的特点，富有创意性地宣传和推广产品，并借此为企业树形象、创品牌，这一变化导致行业之间的边界越来越模糊、竞争越来越激烈。

转型创新需要持续坚持

跨行业以及行业内部的并购将成为常态。20xx年6月，华谊嘉信以发行股份和支付现金相结合的方式购买迪思传媒100%股份，估值亿元;同年9月，深圳市联建光电股份有限公司发布公告，以现金及发行股份方式收购上海友拓公关顾问有限公司交易作价为亿元;未来公关行业的格局将是实力强大的公关传播集团开始形成，而中小型公关公司则将利用自身优势，走上更加专业化的道路。

在互联网时代，大数据深刻影响行业变革，微博、微信、微视频等传播手段以及营销模式层出不穷。网上信息的精准抓取满足了客户个性化的需求，也让大数据开发和应用能够大展拳脚。公关行业与传播手段联系最为紧密，如何应对、如何转型、如何创新，关系着行业的生存和发展。

显然，变革将伴随公关行业未来相当长一段时间，变革将给行业带来巨大挑战。另外，随着广告、营销等行业的介入，企业对公关公司服务质量的要求将会越来越高，因此，公关行业必须要在创新中求发展。

报告对20xx年中国公共关系业发展中呈现出的特点进行了分析。通过梳理过去一年公共关系市场运行数据时会发现一个显著特点是，国际公关公司在中国的业务保持了稳定增长。与国内公司不同，国际公司的主营业务基本上是顾问咨询服务。国际性公司网络公关客户的主要需求为舆情监测、危机处理、产品推广及企业传播业务。

新媒体环境对公共关系市场影响越来越大。随着新媒体时代的来临，一些从事传统业务的公关公司不断转型，逐步涉足数字化传播及营销、大数据营销等领域。调查显示，网络公关、传播代理及媒体执行为行业内主营业务，而传统的顾问咨询类业务大幅下降。在整个市场中，新媒体业务占公关总体业务的，网络公关的收入占总营业收入的。

中国国际公共关系协会常务副会长兼秘书长赵大力表示，在当前的传播媒介变革形势下，公共关系行业正在面临新的挑战，需要抓住一切机遇，不断探索新的模式。公关公司在开展主营业务的同时，始终在为整个公共关系行业培养人才。虽然本年度行业营业规模增速放缓，但对于中国公共关系的未来发展，持乐观的态度。

**能源公共关系工作总结2**

回首过去一年的学生会工作，感慨万千，我们经历了去年四月份\*\*的空巢时期；经历了从干事到\*\*的角色转换过程；经历了迎新、招新、学生会之星、科技文化节、\*\*活动月等大型活动的无数次锻炼。

在这一年里我们基本完成了我们竞选时的计划、目标。

1、外联方面，我们积极与广州各大高校进行联系与合作，共享资源、形成联盟。把高校间单纯的交流互访提升到了合作，共同“对抗”商家。

2、活动方面，第一个活动“学生会之星”的成功举办把我们这个刚成立的团队牢牢的扣在了一起！后面的许多赞助回报活动（商家宣传、摆摊、讲座、文体活动）是我们部门的成员得到更多的面对商家的机会，同时锻炼了一些危机处理能力。公关培训系列活动、火炬护跑手等活动将我们的工作能力提升的更纯熟！除此之外，我们还提出了一些有想法、有创意但未能实施的活动，如：爱心一元、高校音乐联欢等。

3、赞助方面，在学生会工作经费严重不足的情况下，我们积极的开拓校外商家、积极同各高校共享资源，一年中，共拉得赞助经费、物资共记计四十万元（包括迎新、科技文化节、\*\*活动月等）。

4、CI方面略作完善，基本继承前辈们的心血

5、校内联系方面，与社联、百步梯、妇委会、研究生会的校内大型\*\*加强交流和联系，汲取不同\*\*的先进思想、共享资源，积极树立学生会的公众形象，发扬学生会的甘于奉献、乐于助人的光荣传统。

6、信息化进程受阻，短信\*台计划暂时搁浅。但集群网推广工作进展顺利，得到了校内各大\*\*的\*\*，学生会、社联、百步梯、妇委会、研究生以及部分学院、社团等纷纷加入了“华工校园集群网”，使同学们的交流沟通工作更加便捷。这得力于全委会的鼎立\*\*。

7、部门建设方面，我们采用了扁\*式管理结构管理部门；拟订了部门会议\*\*、工作出勤\*\*、出访\*\*；为提高会议效率、工作效率我们建立了一套会后督促机制、激励机制；运用Excel工作表推进工作管理；拟订了赞助模板、协议模板、出访记录模板、工作日记模板。

8、人才培养方面，我们鼓励、激励，以动手实践为主，注重\*时积累，培养专业思维和专业\*\*度，大力发扬“\*\*思想”的精神，敢想敢做。提倡部门、组之间、学校之间的交流学习。多听、多看、多想、多做、多说，“五多\*\*”。

9、全委会上做到两个“积极”、一个“努力”：积极参与全委会工作讨论、提出想法；积极配合各部门的工作，提供尽所能及的帮助；努力全面执行并完成全委会布置的工作任务，贯彻上级\*\*提出的工作方针。

公关部的工作方针概括起来就是“一横一竖”。“一横”指的是广泛的汲取各种信息、有敏锐的嗅觉、收集各种资料、利用各种资源；“一竖”是一鼓作气、坚持不懈的工作态度、有一个共同的目标、共同的信念-----努力把学生会的服务工作推向新的台阶。

学生会，始于学生，终于学生，我们是学生，我们更服务与学生。所以，我们的学生工作应该始终符合“两个而凡是”：凡是有利于同学们学习生活的事情，我们都要努力争取；凡是有利于学生会发展的事情我们都要认真去做！

时代在变化，学生会在发展，以上只是公关部日常工作的一些总结，其中还有许多需要改进的地方，还有很多经验需要总结同大家交流。希望公关部在下一届的工作中能够总结前辈的经验，取得更大的.进步！

最后，真诚的感谢全委会各部门一年来对公关部的理解与\*\*；特别感谢\*\*们的指导与关心；还有最要感谢是我们部门那可爱的24个人兄弟姐妹一年来的鼎立\*\*！很高兴从始至终我们都一同走过，没有你们的努力就没有公关部的辉煌，更没有公关部的明天！

**能源公共关系工作总结3**

时光荏苒,一转眼来到富业大酒店工作已经是第五个年头了,从最初的娱乐部到20××年6月份调到餐厅部,餐厅部工作11个月,再20××年5月份调到现在的公关部,这一路是富业大酒店给了我历练充实提高的机会,所以首先我由衷的感谢企业的创造者曾总蔡总及执行总经理叶总,一直以来也受到三位的关心和提携,对我的影响和教导犹如良师,给了我许多工作及生活的启迪,感谢三位!也正是因为有能够在言谈举止潜移默化之中影响员工思想的几位\*\*\*,使我对富业一直保持着一份归属感和使命感,

自07年4月份入职富业酒店就就一直从事注重跟客户的交流合作，积累了一定的客户资源，今年5月份应酒店的工作需\*\*公关部，主要负责协调酒店三个主要的营业部门(餐厅部,娱乐部,\*\*部)的内务工作,并兼任营销部对外的接待工作及结账工作,在这期间,营销工作在配合餐厅接待了酒席共292桌,散客169桌,协助娱乐部大约接待了总金额20多万,协助\*\*接待总金额大约15万左右;客房接待开房总数大约间,回款总额:元,我感受很多,.收获很多。

逐渐成长起来，使我深刻的体会到公关部有关的是一个企业的经济命脉，是决策者的参谋长。他向\*\*者提供第一手资料。一个酒店必须要以公关销售为龙头，以服务质量为先决条件，才能得以生存。

经过在公关部半年的磨合与发展，已经逐步的成熟了自己的营销工作，拓展了自己的市场。酒店开业以来选择性鉴定了一大批消费协议客户,结合目前的协议客户来我酒店消费情况较前期有下降趋势，客源的流失使我感到营销力度的不足，在新增协议客户的同时忽视了老客户的回活力度。

在工作范围上自我造成了一定的局限性。因此我决定将建立完善的客户档案资料，在稳定现有资源的同时，对已签协议后没来消费或者以前经常来现在很少来的客户加强联络，进行回访，建立起与客户之间的良好合作关系，进而和客户成为朋友以达到使其前来消费得目的。另外在营销部工作的一年让我感觉旅行社在为酒店创造经济效益中将有很大的发展空间，把我酒店全面的推向旅游市场，提高酒店的知名度，争取做到最大限度为酒店创造经济效益。终上所述，我的工作计划分为三点：

一、公关销售部的主要工作以提高散客入住率的基础上，加大会议及旅游团队的营销工作，我们存在的优势是接待大型会议可以享受独处的环境，旅游团队为其提供合理的价格和优良服务才是最重要的

二、今年重点工作之一建立完善的客户档案，对宾客按签单重点客户，会议接待客户，有发展潜力的客户等进行分类建档，详细记录客户的所在单位，联系人姓名，地址，全年消费金额等，建立与保持同\*机关团体，各企事业单位，商人知名人士，企业家等重要客户的业务联系，为了巩固老客户和发展新客户，除了日常定期和不定期对客户进行销售访问外，在年终岁末大节假日及客户的生日，通过电话、发送信息等\*台为客户送去我们的祝福。今年计划在适当时期召开次大型客户答谢联络会，以加强与客户的感情交流，听取客户意见。

三;协调好三个营业部门的正常营运工作,尽量互相配合开拓创新，建立灵活的激励营销机制。开拓市场，争取客源在旅游淡季的时候，加强餐饮.康乐部门的营销力度，做好招待工作，确保服务质量。

最后我相信部在总经理的正确的\*\*与各部门的通力协助下，公关部今年的工作能够再上新的台阶。

**能源公共关系工作总结4**

>一、能源管理体系外部环境要求

1、国家要求：20xx年11月28日《国家发展改革委和国家认监委关于加强万家企业能源管理体系建设工作通知》（发改环资【20xx】3787号）要求，万家企业要高度重视能源管理体系建设工作，将能源管理体系建设作为企业发展的战略选择，成立企业主要负责人挂帅的能源管理体系建设领导小组，组建专门工作团队，落实经费等工作条件。要认真分析企业能源管理现状，制定体系建设工作方案，明确职责、任务、措施、进度等要求。要开展相关业务培训，使能源管理有关人员全面掌握能源管理体系建立、实施和改进的方法。确保万家企业完成“十二五”节能目标任务。

2、省经委要求：20xx年1月29日《青海省经济委员会 青海省质量 技术监督局关于印发青海省“万家企业”能源管理体系建设工作推进计划的通知》（青经资【20xx】75号），文件要求：

a.各州、地、市节能主管部门、质监局要高度重视万家企业能源管理体系建设工作，凡在万家企业范畴的企业必须开展能源管理体系建设工作，并将企业能源管理体系建设工作纳入本地区万家企业考核一项重要内容。

年6月底前组织开展能源管体系评价审核及认证工作，评价能源管理体系建设目标实现程度，验证相关管理措施是否到位。

3、省质监局要求：20xx年5月8日《省质监局关于印发青海省推进能源管理体系认证工作实施方案的通知（青质监认【20xx】52号）。文件要求：

年1月至20xx年6月按照《能源管理体系要求》（GB/T23331）要求，对能源管理体系工作分期分批进行审核验收。对符合认证条件的，由有资质的第三方认证机构对能源管理体系实施情况进行审核认证。

b.力争到20xx年6月前，全省被列入“万家企业”的114家开展能源管理体系达100%，通过第三方认证的单位100%。

>二、企业建立能源管理体系必要性

能源管理体系建设，是运用现代管理思想，借鉴成熟管理模式，将过程分析方法、系统工程原理和策划、实施、检查、改进（PDCA）循环管理理念引入企业能源管理，建立覆盖企业能源利用全过程的管理体系，对强化结构节能与技术节能。

1.有利于推进国家能源方面法律法规、政策、标准和其他要求的实施，对企业的节能减排、循环经济提供指导，以促进企业提高能源利用率，降低能耗，减少污染的排放，保护环境。

2.有利于企业做好能耗介质平衡、应急措施、能耗控制等工作。通过系统的建立一套科学合理且具有可操作的能源管理体系，可以大大减少工作中的随意性，进而提高节能工作整体效果和效率。

3.有利于进一步梳理能源管理工作中职责和接口，为建立和完善相互联系、相互制约和相互促进的能源管理组织结构提供保障，通过识别节能潜力以及节能管理工作中存在的问题，并通过持续改进，不断降低能源消耗，从而实现企业制定的能源方针和能源目标。

**能源公共关系工作总结5**

前段时间工作中不尽如人意，这段时间深刻反省，在这里既对自己前段时间工作批评，也是反省，总结如何做好自己的本职工作，亡羊补牢争取在日后的工作中能有好的表现以及实践。

>一、 以下是鄙人工作中与客户交流总结的拙见，这里总结出来希望能对日后工作有所帮助。

1、树立全局观念，做好本职工作

不管从事什么工作，树立全局意识是首要的问题，现场技术服务也不例外。我认为售后服务工作的全局就是，“树立企业形象，使客户对公司产品的满意度和忠诚度最大化。”最大限度的保护客户的利益，是提高我们公司产品的核心竞争力的一个重要组成部分。做好售后服务工作，同时也是对公司产品的宣传，以及对公司产品性能的情报收集，以便作出及时改进，使产品更好的满足现场的使用要求。

2、善于沟通交流，强于协助协调

现场技术服务人员不仅要有较强的专业技术知识，还应该具备良好的沟通交流能力，一种产品很多时候是由于使用操作不当才出现了问题，而往往不是如客户反映的质量不行，所以这个时候就需要我们找出症结所在，和客户进行交流，规范操作，从而避免对产品的不信任乃至对企业形象的损害。在日常的工作中做做到较好跟客户的沟通，做到令客户满意就是对公司品牌形象的有力宣传。

3、精于专业技能，勤于现场观察

随着电子行业的不断发展，竞争不断强化，如何做好节能减排路灯或家用节能灯销后服务，也是加强公司品牌竞争的强力底牌。作为一个技术服务人员，要在现场勤于观察、独立思考、多与同事交流, 努力不断提高自己的技术水平。每次优秀的售后服务，代表了客户对本公司产品进一步的信任。

4、技术知识水平与实际操作熟练

在过去的工作中得到了一些体会，在工作中心态很重要，工作要有激情，保持阳光的微笑，可以拉近人与人之间的距离，便于与客户的沟通。尤其是对售后服务的工作，积极的思想和平和的心态才能促进工作进步和工作的顺利，在售后工作中要有好的方法技术与判断力才能使工作顺利。

>二、以下是鄙人在工作中的实践经验与技术培训收获，总结出来或许对往后工作中所遇到的问题能够及时解决

1、在各位领导的安排下，在公司积极参加各种培训以及到达工厂由主要负责人介绍路灯组装和工作原理，从中学习到里很多相关的技术知识，和安装操作的技巧。

2、 在工作期间，及时完成上级或同事安排的任务如下：

① 国土资源厅更换吸顶灯，螺旋灯，声光控制开关，省委更换T5灯管。

② 配送T5和镇流器到市地税局，省医学院，市政府。

③ 巴登国际养生会所射灯进行维修和更换，省检验免疫中心试装LED混光高效节能路。

④ 去东方对路灯改造项目的安装后期进行整体的排查和维修。和去儋洲项目各路灯路段电压、功率进行测量......

3、通过以上多次交代的任务当中，及时完成任务后，从中也领悟到了很多怎样检修，排查产品的好坏，使而得到更方便的解决，如：（接触不良.LED和钠灯芯片分接线接反.线路老化、保险丝烧断等等）更值得庆幸的是能够跟更多的同事有更多的任务一起完成，能够迅速的建立良好关系，组成强硬的工作团队。

4、 通过网络.电视.报纸.和内部介绍公司背景时，才知道它是一个具有超强力的企业，因为合同到哪里，都会给当地的老百姓带来更好的照明，和更好的绿色环保。每当自己安装好一个灯，维修好一个灯亮起来的时候，感觉心里特别的开心和安慰，因为在公司的安排下让我给当地的人民带来光明。所以我很荣幸的加入此公司，能够跟公司一起学到更好的知识，和一起成长，把步子迈得更远更有理想。我觉得这份工作是个光荣的工作以及和职位。

**能源公共关系工作总结6**

调查目的：了解当前吉林大学珠海学院组织形象的现状，以便寻求构建吉林大学珠海学院良好组织形象的策略。

调查意义：能够起到透过现象看本质的作用，有利于学校的活动和策划提供有效的依据和导向。

调查对象：吉林大学外人士中随机抽取100名。在发放的.100份问卷中有63%（63人）知道吉林大学珠海学院，并认真的填写了调查问卷，另外还有37%（37人）的受调查者不知道或者问卷没能收回。 调查地点：珠海市、顺德区、广州市、汕头市

调查方式：随机问卷调查

调查时间：9月27日至10月3日

调查背景：随着教育改革的进一步深入，人们对学校的选择要求在不断地提高，越来越注重学校的教学质量与知名度，因此，了解本校在社会中的影响力，人们心目中的知名度与名誉度是我校将来进一步进行决策，提高教育质量与知名度的必要课题。

调查内容：

在接受调查的63人中，其中男士占（28人），女士占（35人）。学生占（11人），职场人士占74%（47人），家庭主妇占8%（5人）。

其中，我们将题目4、6、10归结为知名度调查，将题目5、7、8、9、11、12归结为美誉度调查。

从数据整理的结果看知名度与名誉度：

④.了解吉珠的途径

⑥.了解吉珠的地址

⑩.吉珠的影响力

⑤吉珠的印象

⑦吉珠的校风

⑧吉珠的校园环境

⑨吉珠学生印象

11报考吉珠 ○

12对吉珠的发展期望 ○

调查表明，吉林大学珠海学院的知名度在人们心中还不高，影响力还不够大，而且调查表明一个重要一点是人们普遍都是通过网络、听说、还有其他途径得知吉林大学珠海学院，对于电视广播媒体了解到的人几乎为0.而对于在对于吉林大学珠海学院的印象美誉度来看，大部分人都认为学校还可以，第一印象较好，校风、环境、学生素质、所报的期望等都得到了肯定，但当提到学校对外的影响力、报读本校

都给予中下的评价，认为我校的影响力较少，报读意愿不高。 对策：

1. 加大宣传力度。多利用广播传媒大众等进行对学校的宣传，提高知名度。如：电视、广播、报纸、杂志等。

2. 积极参加地方性或全国性比赛，提高知名度与名誉度。

3. 在高考结束后多进行户外宣传，如派同学到各地方学校进行宣传，到各地区进行宣传。

4. 到农村地区进行优质生资助入学与进行宣传.

5. 鼓励支持学术研究，积极在各类杂志报刊上刊登学术类论文等。

6. 定期对教师进行培训，提高教育质量。

7. 将大学生礼仪列为必修课。

8. 定期组织学生、老师、领导代表进行研讨会，对学校近期发生的事项进行总结归纳并提出相关意见。

9. 提高学校的绿化面积，多种植些绿色植物，提高校园环境

10. 多参加地区性全过性学校教学质量评比等，不断提高学校的知名度与名誉度。

**能源公共关系工作总结7**

为认真开展“安全责任落实年”活动，吸取我省近期重大能源安全事故教训，保障我段能源安全，维护社会稳定，严格执行双交发20XX号《关于开展交通系统能源设施安全检查工作的通知》文件要求，我段近日深入开展了能源设施安全大检查工作，现将工作开展情况汇报如下：

>一、领导重视，组织周密

从讲政治、讲大局、保稳定的高度，充分本次安全检查工作的重要性，认真落实双交发20XX号《关于开展交通系统能源设施安全检查工作的通知》文件精神，加强领导，成立了以段长苏斌为组长，高涤、李清、李廷刚、李远均为副组长的专项检查领导小组，强化措施，明确任务，责任到人，坚决防止安全事故的发生。

>二、重点突出，防患于未然

1、由段领导带队分别对办公区、住宅区、机具股的生产和生活用电、用水、用气进行了全面检查。办公区、住宅区、机具股灭火器配置完备，有定期检查记录。机具股生产用乙炔气瓶定期检验合格，有检验记录。

2、段属各工程队分别开展了公路、桥梁建设能源设施安全情况自查，重点是对各在建工地配电房、用水设施的安全检查。检查过程中未发现任何安全隐患。

3、拌合站重点开展了生产用电、用水的检查。灭火器配置完备，定期检查完整，无超期使用现象，未发现任何安全隐患。

4、根据县交通局下发的文件要求，我段制定了事故应急预案，并严格遵照执行。

>三、存在问题

办公区外水管存在锈蚀漏水现象。

针对上述问题，我段已及时进行了处理，更换了新水管。

>四、检查成效

从这次检查的成效来看，我段领导的重视程度，扎实开展工作，消除了安全隐患，为我段各项工作的顺利开展提供了有力保障。

**能源公共关系工作总结8**

20xx年中国公共关系业营业规模达380亿元

中国国际公共关系协会常务副会长兼秘书长赵大力

发布会上，首先由王虎就《中国公共关系业20xx年度调查报告》进行详细的发布和重点解读。

公关公司工作委员会20xx年度主任委员、哲基传播执行董事王虎

20xx年公共关系市场的另外一个显著特点是，国际公关公司在中国的业务保持了稳定增长。与国内公司不同，国际公司的主营业务基本上是顾问咨询服务。国际性公司网络公关客户的主要需求为舆情监测、危机处理、产品推广及企业传播业务。

另外，新媒体环境对公共关系市场影响越来越大。随着新媒体时代的来临，一些从事传统业务的公关公司不断转型，逐步涉足数字化传播及营销、大数据营销等领域。调查显示，网络公关、传播代理及媒体执行为行业内主营业务，而传统的顾问咨询类业务大幅下降。在整个市场中，新媒体业务占公关总体业务的，网络公关的收入占总营业收入的。

报告指出了中国公关业面临的挑战。

第一，行业竞争加剧，行业并购成为常态。20xx年，随着传播环境和方式的变革，营销模式和手段已悄然进入公关领域，而广告和营销行业也借助公关的特点，富有创意性地宣传和推广产品，并借此为企业树形象、创品牌，这一变化导致行业之间的边界越来越模糊、竞争越来越激烈。

跨行业以及行业内部的并购将成为常态。20xx年6月，华谊嘉信以发行股份和支付现金相结合的方式购买迪思传媒100%股份，估值亿元;同年9月，深圳市联建光电股份有限公司发布公告，以现金及发行股份方式收购上海友拓公关顾问有限公司交易作价为亿元;未来公关行业的格局将是实力强大的公关传播集团开始形成，而中小型公关公司则将利用自身优势，走上更加专业化的道路。

第三，大数据挖掘和应用更加深入。互联网时代，大数据深刻影响行业变革，微博、微信、微视频等传播手段以及营销模式层出不穷。网上信息的精准抓取满足了客户个性化的需求，也让大数据开发和应用能够大展拳脚。公关行业与传播手段联系最为紧密，如何应对、如何转型、如何创新，关系着行业的生存和发展。

第四，随着传播环境的变化，公关模式的变化，行业内部、行业之间出现了激烈的竞争态势。变革将伴随公关行业未来相当长一段时间，变革将给行业带来巨大挑战。另外，随着广告、营销等行业的介入，企业对公关公司服务质量的要求将会越来越高，因此，公关行业必须要在创新中求发展。

发布会后，赵大力和王虎还就公共关系行业人员流动、薪资水平、主营业务特点、服务市场变化等问题，回答了记者提问。

赵大力表示，在当前的传播媒介变革形势下，公共关系行业正在面临新的挑战，需要抓住一切机遇，不断探索新的模式。公关公司在开展主营业务的同时，始终在为整个公共关系行业培养人才。虽然本年度行业营业规模增速放缓，但对于中国公共关系的未来发展，持乐观的态度。

**能源公共关系工作总结9**

20xx年来，在自治区\_能源处的具体指导下，面对能源专业和区、县（市）能源的同志能源统计改革的新形势、新变化和新要求，任务重、工作难度大、时间要求紧等工作，进一步解放思想，开拓进取，以全新的精神面貌和高昂的工作热情，踏实工作，圆满完成了本年度能源统计业务工作，现将一年来的工作简要总结如下：

>一、加强学习，进一步提高科室人员业务水平和整体素质

一是积极参加局党组组织的各项政治理论学习活动，认真学习科学发展观和建设社会主义，了解掌握国家宏观经济政策，增强政治敏锐性。积极开展学先进、找差距、促发展、解放思想大讨论活动，不断转变学习作风、工作作风，增强适应能源统计工作能力。

二是加强业务知识学习。针对全市区、县（市）人员调整、能源统计制度不断完善等新特点，有重点、有步骤地对有关知识进行了系统学习。在认真参加自治区培训的同时，采取以会代训的方式，积极促进区、县（市）及企业基层统计人员更新能源基础专业知识。

三是快速适应能源统计改革需要，严格按照《20xx年能源统计数据质量控制办法》、《20xx年规模以上能源统计数据质量审核、评估办法》、《季度能源消费总量核算方案》等一系列改革要求做好工作。

>二、加快能源统计基层基础规范化建设和信息化建设

一是将国家\_、自治区\_有关能源统计的最新工作部署、改革内容及时传达到区、县（市）统计部门和重点企业统计人员，并提出市\_的落实意见，让基层统计人员在最短时间了解本系统最新动态，保持上下一致。

二是针对不同阶段的工作重点和自治区\_能源处的要求，下发了《关于做好规模以下工业能源有关台帐数据报送工作的通知》等文件，并认真贯彻各级统计部门的文件精神，规范基层工作，提高数据质量。

三是深入基层调查研究。在分管领导的带领下，先后五次深入区、县（市）、基层企业，就县域经济考核、新增规模以上工业企业生产节能降耗等工作进行调研，4月份会同市经委能源科先后到中电xx火电厂、盛隆钢铁厂等重点企业检查并指导能源指标工作，并对重点企业运行情况和规上工业企业发展现状及能源消费情况进行了全面调查，并配合法规开展了规模以上工业企业执法检查，对基层情况有了进一步了解，增强了工作的针对性。

>三、争取各方支持，营造良好的工作氛围

一是做好汇报说明，争取领导的理解支持。在全市工业能源加速增长过程中，让市领导及时了解能源统计当前严峻形势，认真分析影响当前节能降耗形势的原因，切实加强对基层数据的审核把关。让市领导及时了解能源统计的调整变化和困难问题对于做好能源统计工作非常必要。在工业能源统计过程中，我们先后上报了《关于加强能源统计工作的整改措施》、《关于xx市能耗情况的说明》、《关于节能降耗有关指标的汇报》等材料。这些上报材料均得到了上级领导的关注。

二是搞好部门、区、县（市）之间的协调配合。能源统计工作涉及多个部门，许多数据需要部门提供。我们主动加强与市经委、市发改委、市环保局、市供电公司等部门的联系沟通。特别是在能源统计工作中，与市经委多次在一起研究协调，调度检查基层企业情况，解决工作中遇到的困难和问题。同时，注意与自治\_能源处做好联系，及时请示汇报。

>四、进一步提高服务能源统计工作能力

一是不断提高能源统计数据质量。坚持统计数据质量分级负责制，严格执行数据质量评估制度，对主要统计数据实行事前分析、事中审核把关、事后质量评估，最大限度地保证统计数据质量；坚持月度、季度分析，并了解掌握全市及周边市能源消耗以及节能降耗情况，确保统计数据符合经济社会发展太势；坚持既对综合性数据进行分析评估，又对重点行业、重点企业数据进行审核研究，保证数据符合本地经济社会发展的客观实际。

二是充分发挥统计的咨询、建议职能。紧密结合国家宏观调控形势，()跟踪经济发展的热点、难点问题，深入基层调查研究，积极撰写有一定深度的能源统计分析。今年以来，撰写我市规模以上工业企业综合月度分析共4篇，均已得到自治区统计信息网采纳和市本局网采纳。

三是不断扩大统计信息的服务范围。每月度、季度完成数据汇总后，及时撰写分析说明，并整理出重点企业的主要经济指标上报有关领导，确保领导掌握第一手资料，为领导指导工作提供了重要依据。

四是按照自治区\_能源处的统一要求，从基层报表的上报、审核到汇总，严格质量要求，以高度负责的工作态度，认真审核认定各区、县（市）相关能源统计数据。

>五、未来工作打算

在自治区\_能源处的指导下，在我市局党组的正确领导下，在今后的工作中，科室全体同志将增强工作主动性，认真做好能源统计工作，特别是重点耗能企业，严格按照能源统计工作的规范化要求，健全能源统计台帐，做到登记及时、全面、准确，保证能源数据采集口径、方法、时间的稳定性，保证各项统计资料的完整性和连续性。

一是认真做好近期的季度单位GDP能耗核算和能源平衡表的编制工作。

二是以高度的责任心和实事求是的工作态度认真对待年报工作。

三是集中精力做好能源的各项工作。加强对基层统计人员的培训，让基层统计人员吃透报表制度，熟悉指标内容以及各项指标之间的相互关系，做到融会贯通。同时利用月报、年报之机，对他们进行详细的讲解培训，进一步提高其业务水平。

四是做好能源统计和日常性工作任务。在保证数据质量的同时，做好数据评估、分析，认真撰写统计分析，为领导政府提供科学的决策依据。

**能源公共关系工作总结10**

按照《XX省农村能源建设扶贫专项20\_年实施方案》和《XX市农村能源建设扶贫专项20\_年工作计划》要求。现就20\_上半年农村能源建设扶贫专项工作作如下总结：

>一、年度目标

20\_年，新建新村集中供气工程1处，供气61户;强化沼渣、沼液综合利用;巩固20\_年农村能源扶贫项目建设成果，提升全县农村能源项目建设质量。到20\_年底，农村能源扶贫效果进一步显现，贫困地区农村沼气工程快速发展，农村沼气安全进一步保障，农村沼气信息化管理水平显著提高,农村用能结构得到优化，农村生态环境进一步改善，农民增收节支效果明显。

>二、重点工作推进情况

>(一)集中供气工程

XX县竹园镇银沙社区集中供气工程1处，供气61户。目前已完成主体工程的40%。

>(二)强化安全生产管理

强化农村沼气安全生产日常监管，落实安全生产措施，狠抓重点环节、重点人群、重点季节和高风险时段安全监管;开展农村沼气工程质量提升行动，提高农村能源项目建设质量;推进《四川省农村能源智能化监管平台》应用，提高农村沼气智能化信息管理水平;截止目前，已经完成2次农村沼气安全隐患排查等专项行动，安装安全警示标志8000张，发放安全警示案例1万份。

>三、项目资金情况

XX镇银沙社区集中供气工程项目总投资万元。其中省级财政资金万元、县级财政资金万元、农户自筹万元。项目资金已到位，待项目竣工验收后一次性拨付。

>四、项目督促督导情况

(一)加强组织保障。加强对农村能源扶贫工作的领导，层层分解农村能源扶贫任务，建立工作台账，落实扶贫工作责任，整合现有技术和人才等各种要素和资源，充分调动社会各方面的积极性，共同推进扶贫方案实施。

(二)狠抓督查检查。制定科学、合理的工作计划，及时开展农村能源扶贫项目督查、安全检查。制定农村能源扶贫项目月报制度，按月填报项目建设进度、投资完成率等。公开投诉举报电话，自觉接受社会的监督、质询和评议。

(三)规范项目管理。严格按照基本建设项目管理程序组织实施项目。项目财务实行工程建设预算制、报账制和决算制;项目建设实行法人责任制、招投标制、监理制和合同管理制;项目管理实行项目公示、合同管理、招标采购、档案管理、监督检查等制度。

>五、存在的问题及下一步打算

由于目前雨水较多，一定程度上影响了工程进度。下一步，加快工作进度，积极争取县级资金投入，配套相关经费推动沼气日常管护工作落实落地。

**能源公共关系工作总结11**

光阴似箭，转瞬之间，这个学期就要结束了。总结这个学期的工作情况，本学期\*\*\*成员加入，本部门都能在短时间内迅速接手工作，并在学校老师的正确\*\*下顺利开展工作，发扬团结协作精神，积极、负责地完成好学校分配的各项任务，执行团委学生会下达的各项指令，并有所创新，在上一届工作的基础上，增加制定了一系列的规章\*\*，使学生\*\*能更高标准地要求自己，更出色地完成相关工作。

为帮助学校完成招生工作。开学初，礼仪\*\*配合学校着手新生接待。不谓炎热在学校为新生服务。保持应有的微笑。在各类型晚会中，积极配合文体部处理相关工作，重要时刻，能够顾全大局，迎难而上，及时高效的完成学校交给的各项工作任务。协助了校委\*\*，开办了多届形象大使。夯实基础，完善规章\*\*，不断提高学生\*\*的思想认识和理论水\*，切实加强学生\*\*的综合素质培养。以全心全意为同学服务为宗旨，充分发挥校团委桥梁纽带作用，想同学之所想、急同学之所急，\*\*开展与同学们学习生活息息相关的活动。积极主动地\*\*和维护广大学生的利益 。

本部门也常召开了内部会议，进行了新、旧\*\*的交流，并在校团委的指示下，制定了新一轮的工作计划、部门规则等一系列\*\*。出台了团委会议细则、成员通讯细则等。积极配合全校性的仪表仪容及卫生工作检查。严抓部门成员仪表仪容。

新学年伊始经过层层筛选之后，确立了\*\*\*正式成员，在一段时间的锻炼后，他们工作能力有了很大提高，我们在工作上对他们进行严格的培训和指导，在学习和生活上给予他门帮助，使他们很快适应了学生会工作，并在同学中树立了良好的团委\*\*形象。他们在团委活动中积极探索创新，一丝不苟，在班里和同学友好相处，积极配合班\*\*工作。在各方面都严格要求自己，起到表率带头作用。

回顾和总结一年来的工作历程，我们深深感到，团委\*\*举办的每一项活动，每一声喝彩和每一次微笑，无不包容着学校各级\*\*的关爱和鼓励;无不凝结着团委每一位成员的智慧和汗水;离不开与我们风雨同舟、给我们悉心指导的团委老师，离不开给予我们真诚理解与大力\*\*的同学，同时也离不开学校各职能部门对我们工作的关怀及\*\*。

当然有喜悦亦有忧。我们以年轻的热情和信心努力工作，成功是我们工作的动力，不可否认，我们还有很多不足有待完善，需要总结出一些经验教训为下一任期工作之借鉴: 各部门合作不够，沟通少。校团委作为一个有机整体，要求内部既要\*\*又要有机结合，每个部门有每个部门的职责，同时每个部门都要积极协作其他部门的工作，学生会的工作才能正常开展，所谓“一枝花开不是春，百花齐放春满圆”，下学期我们将加强部门交流与合作，使学生会活动能够更加顺利地开展。

虽然在过去的一年中，我们经历过彩虹但也经历了风雨，可是我们任然坚信：在学校\*\*的关怀下、学校各职能部门的\*\*下，校团委的`指导下、全体学生会成员的共同努力下，在未来的日子里，团委一定能够做得更加出色，赢得大家更多的信任，真正成为“同学之家、师生之桥、\*\*之校”。

——公关部学期工作总结3篇

**能源公共关系工作总结12**

尊敬的各位老师、同学：

大家好！

由于我们部门工作的特殊性，我们对其他部门还稍微有些了解，而其他部门对我们就不怎么了解了。所以首先，请允许我对公关部的职能进行阐述。公关部是\*\*校青志甚至南财形象的部门，主要职能分三项：一、电话短信礼仪培训，二、高校交流，三、拉外联。下面，也主要从这三个方面开始我的工作述职报告。

>一、电话短信礼仪培训，即为青志人进行电话短信礼仪培训。

这次的短信礼仪培训比往年的迟了两个星期，因为我们接在办公室的策划培训之后。也许是因为之前各个部门已经习惯了办公室的培训。根据各部门培训后的反映，需要改进的主要是内容的趣味性，让人在培训过程中更容易接受并且不感觉到乏味。

>二、高校交流，即校青志与各高校青志的沟通和交流。公关部的重头戏之一。

在各部门的积极配合和各高校的热情参与下，这大半年来我们高校交流进行得如火如荼。今年初步建立高校交流档案，使得未来有档可查。在高校交流中我们增进了与各高校之间的友谊，收获了更多优质信息资源的，同时干事们也在交流中获得了友谊，学会了更多待人接物的方法。

高校交流的过程中还是也存在着一些老问题。如：交流形式略有乏味导致参与兴致不高。交流的资料也相对单调，导致大家不能就很多本质问题进行深刻的理解和讨论；再如交流完毕之后如果发现了存在的问题没有针对某一问题的考究、讨论和反思，使得交流的意义没有得到体现。

>三、拉外联，即为青志各项工作开展提供充足的资金和有效的物质\*\*。公关部的重头戏之二。

外联其实从7月份就开始了。对，就在你们高考结束后不久，我们就开始了新生手册的外联，就是你们在南京南站、体检时候看到的为你们吃喝玩乐提供好点子的新生手册。那时确实觉得外联的胆子很重很重。但在我们仨齐心协力下仍成功地筹集了制作新生手册的资金。看着载着各部门汗水的精美的新生手册捧在新生的手里，浓浓的自豪感便油然而生！

有了干事之后，第一件事就是外联培训，每周例会上的`第一件是便是汇报外联情况。外联，从爱心伞到爱心书库再到防艾周，再加\*\*要进行的跳蚤节，对干事们是一项又一项极大的挑战，但让人欣慰的是，大家都很努力地超额完成任务。说实话，当我听到你们一个个说着自己外联各种奇葩的经历时，不管成功失败，我都是非常高兴的，因为我知道，你们真的很棒，都在不断地努力，而努力的人都值得敬佩！正是因为你们热忱地外联，才让青志的活动办得更漂亮。

外联的辛苦，只有经历过才懂得。大家都很辛苦，但汗水背后，是慢慢地脱去高中的那份腼腆与稚嫩的过程，是成长。而看到你们的成长，看到我们一起地成长，这就是最大的值得！

年年岁岁花相似，岁岁年年人不同。一眨眼，在青志也快两年了。

第一年，身为孩子，体会的是志愿者的温暖与热情。还记得初次穿红马甲的自豪与喜悦以及如今看到红马甲的温暖与强烈归属感。

第二年，身为\*\*，体会更多的是一种责任，更是一种成长。三个人，众，家的含义。

不变的是，那种家的温暖。

所以把这里营造成家的感觉，是我们仨最大的目标。而最最让人欣慰的是，选择留下的孩子，都感觉这里是一个家，喜欢这里，喜欢这里的事，喜欢这里的人，喜欢这里的感觉。

最后，感谢我身旁的两位一年来的陪伴、包容与合作，感谢青志一家人的家主和负责人对公关部的倾心帮助，感谢我最亲爱的孩子们对我们的信赖与肯定。感谢青志，感谢这段永不遗忘的美好回忆！

**能源公共关系工作总结13**

时光匆匆，自20xx年8月份到市场销售部，成为市场销售部美工以来，在部门已经三个月了。转眼间20xx年即将结束，三个月的时间里，在领导的指导、关心下，在同事的帮助支持下，使我积累了很多以前在学校学不到得工作经验、提高了问题的分析和解决能力，同时也发现了很多需要继续积累和学习的地方。

学习是成长的前提，经验是成长的过程，总结是成长的助力。所以我要做的就是努力学习技能知识，不断的提升自己，在工作寻找自己的不足，努力做的更好，认认真真做好每一件事情。

随着工作的逐步熟练，我的日常工作也步入了正规。日常的主要工作之一：制作大厦饭店会议和宴会需要的相关用品

在这三个月里制作会议及婚宴所需指示牌5xx张左右，餐劵271张左右，桌签192张左右。在会议用品的制作上，初期出现了一些问题，会议地点为确认或地点的更改，宴会人员对指示牌摆放地点的不确定，交流方式方法的不恰当，导致了重新制作大量出现，这直接导致成本的生高和材料的浪费。对此在新的一年里，将加强于宴会人员及销售人员的沟通以及一些细节的沟通，争取会议用品高品质及时完成。

日常的主要工作之二：负责大厦饭店各类设计和拍照工作

在这三个月里制作完成各部门推广宣传海报5份，更新大厦饭店客房推广海报及电梯海报27张，制作各个餐厅折页菜单9份，拍摄各个餐厅每月推广菜品180道左右，完成慕士塔格厨房IPAD推广2xx道菜品的拍摄和图片的后期处理，完成知味馆厨房IPAD推广174到菜品的`拍摄和图片的后期处理。

同时，为了响应酒店丰富员工生活和人性化管理，做好美工后勤工作，为人事部和工会组织的各项活动制作员工活动海报，奖状、奖杯。负责员工活动、服务培训、图像宣传的摄影工作，并将拍摄内容润色，上传至内部宣传屏和大厦网站。日常的主要工作之三：自身的学习与提高

由于本身专业的限制和相关岗位的经验较少，在几个月的工作中，有很多的问题出现，我及时的学习以补进工作中的不足。

>1、提高设计能力

对于Photoshop我具有较好的基础，相比较而言illustrato的使用却不是那么熟练。对此在新的一年里，做到每周练习Photoshop和illustrato相关3个以上的设计实例。学习CorelDRAW和Premiere软件的使用。阅读相关书籍提高自己的鉴赏能力，利用空闲时间练习设计各类宣传册和海报，以便更好的完成工作需要。

在观察中学习，学习一些资深设计师工作的技巧和方式方法，来增强自己的工作阅历和工作技巧。了解酒店行业其他优秀的酒店的设计和推广宣传，吸取他们的一些长处来完善我们的不足。

>2、设计方面的提高

注重素材的选择，从学校的学习到工作中的经验让我意识到：“素材的选择决定设计师的设计水平的层次”。善于搜集一些好的素材，要大众在你的设计中找到新鲜感，有新鲜感才有特别感，而这种新鲜感就来源于一些不常见的素材。提升素材的层次就等于设计层次的提升。

注重板式、色彩、细节这几个方面的提高。作为排版设计中的三大要点，这三点是设计中非常重要的，但是往往是被所忽略的，板块布局搭配的合理比只注重做效果更能为作品带来美感。而细节是最体现功底的，一个细节做得好的作品能使得这个设计更耐看耐读。这一年我要做到的就是：“在作品的构成关系中找到色彩的对比和协调，在新鲜感中找到细节的美感。”

>3、加强摄影方面的技巧

自己摄影方面的能力，20xx年考取传媒大学摄影系，希望通过业余时间的学习能让自己的摄影技巧得到提高，具备一定能力来完善平时工作中拍摄的一些不足。

调整菜品拍摄的灯光，20xx年的拍摄灯光总体偏暗，后期的灯光调整有所改善，但效果还是不理想，希望通过近期的调整能达到理想的状态。另外就是菜品拍摄背景的调整，希望通过道具的介入来提升菜品展示的档次。新的一年里希望通过部门的培训学到更多拍摄一些技巧。

**能源公共关系工作总结14**

220XX年，我市农村环保能源工作在各级党委、政府的高度重视和支持下，全市农村环保能源部门广大干部职工认真履行职责，艰苦努力，开拓进取，扎实工作，较好地完成了省、市下达的各项计划任务。具体情况如下：

>一、任务完成情况

（一）农村能源

1、农村沼气建设

220XX年，农村沼气建设迎来了又一个发展机遇，今年中央安排１０亿元国债资金，启动农村沼气建设项目，这个项目涉及全国２４个省的540个县。我市易门、江川、华宁、元江、峨山、新平6个县争取到这一项目，占全省23个县的四分之一多，内容为每个项目县建设3000口\"一池三改\"沼气池。该项目从11月启动实施，目前，已按规定完成对沼气建设物资的招投标工作。

2、山区改灶工作

3、太阳能热水器推广

4、沼液浸种

220XX年，有58450户农户应用了沼液浸种技术，推广面积达8948公倾。

（二）农村面源污染治理

（三）农业环保

今年我市农业环保工作的重点有3个方面，一是组织好绿色食品和无公害农产品申报工作；二是完成好农业部第一批农业类野生植物保护品种：元江普通野生稻原生境地的保护区建设工作；三是农业部农业环境监督检验测试中心（昆明）玉溪工作站的建设工作。此三项工作的完成情况如下：元江普通野生稻原生境地保护区建设。20\_年10月，根据农业部农办科〔20\_〕53号《关于印发的.通知》，元江县普通野生稻列为农业部第一批野生类植物保护品种。按照《云南省元江野生稻原生境保护示范点项目实施方案》和《元江野生稻保护项目协调会议纪要》，该项目于今年4月开始组织实施，项目计划总投资为70万元。目前资金到位35万元，完成的工程项目为核心区土地征用（亩），核心区、缓冲区生物围栏（一层铁丝网，1253米；两层龙舌兰，1907米），保护区大门建设等。

3、农业部农业环境监督检验测试中心（昆明）玉溪工作站建设。建设农业环境监督检验测试中心，对农业环境和农产品中各类有毒有害物质全面开展检测，是我市农业环保的一项重要工作。今年我站在省农业环境保护监测站的支持下，培训人员2名，经考核合格，取得了省站授予的\"玉溪市农业环境监测检验测试中心（昆明）玉溪工作站\"牌子，并开始着手配备与省农业环境保护监测站大型仪器设备相应的农残分析前处理仪器设备，依托省站强大的仪器，整合资源，为我市绿色食品和无公害农产品开发与生产提供科学依据和技术指导。

>二、经验与体会

（一）领导重视，认识统一，目标明确。玉溪市党委、政府、业务\_门高度重视农村沼气建设工作，充分认识到发展农村沼气池的重要性、必要性和迫切性，将农村沼气建设作为一个产业来发展，提出山区农村沼气化，坝区农村燃气化\"的农村能源发展方针，计划到20\_年建设30万口沼气池，实现全市宜建池农户沼气化，认识统一、认识到位。在思想和行动上让我市的沼气建设步伐始终走在了全省前列。

（四）加强宣传，搞好协调。20XX年，我们继续加大宣传力度，营造沼气建设的氛围，让沼气建设做到家喻户晓。并继续组建沼气建设指导组，协助各县区开展沼气池建设。同时，积极加强与相关部门的协调与配合，共同促进沼气发展。今年我们与市妇联和团市委合作，在全市各县区各分别建设9个沼气村。玉溪市的沼气建设已得到了全社会的关注和重视，形成了良好的发展环境。

>三、存在的问题

（一）沼气建设工作经费不足。每年建设30000万口沼气池，工作量较大，农村能源\_门任务与责任巨大，随着沼气建设向边远山区发展，各项支出都在增加，而农村能源部门工作经费没有增加，严重地制约了沼气池的推广工作。今年市县两级为申报农村沼气池建设国债项目，付出了较大的人力与财力，项目报下来了，但却没有相应的前期工作经费，损失巨大，严重影响了农村能源部门的工作，影响了今后的申报积极性。建议市县两级财政追加农村能源\_门的工作经费，追加国债项目申报的前期工作经费。

（二）各县区、乡镇、村社发展仍然不平衡。农村沼气建设\"民心工程\"已连续实施了四年，累计建池万口，在全市已有8个乡镇、116个村委会实现沼气化，但依然有个别县、乡、村存在认识不到位、建设力度不够的问题，沼气建设启动晚，年底赶任务，工作被动，差距明显。

（三）沼气池后续管理工作依然滞后。目前，农村沼气建设已深入到广大乡村，点多面广。我市自1997年市财政停止了沼气池维护经费（元/口）后，由于现有的聘用建池技术人员实行的是计件（建池）工资，建池时为降底农户建池成本，也未在建池费用中预留有维护费用，各基层农村能源\_门缺乏专门的维护经费，要在所有建设区全面开展并做好后续管理维护工作，不具备相应的条件，因此，在一定程度上存在重建设轻管的现象。建议市财政每年按全市沼气池保有量安排一定的资金，作为沼气池的后续管理经费。

（四）安全故事时有发生

由于管理、使用、维护的知识和技能不到位，造成今年出现死亡5人的事故，玉溪市沼气建设发展至今，已死亡23人。

（五）沼气综合利用率低。开展沼气综合利用，充分发挥沼气的综合效益，是沼气的生命所在，可以有效地延伸沼气产业链，带动相关产业的发展。到今年底，玉溪市沼气池保有量将达到万口，沼气池建设已遍布全市各个乡村，但广大建池农户缺乏综合利用方面的知识，沼气综合利用工作发展滞后。建议市财政每年安排一定的资金用于农户培训，由农村能源部门组织，对农业生产骨干开展沼液浸种、沼液喂猪、沼液养鱼、沼液叶面施肥、沼液（喷施）防治病虫害、沼气保鲜、沼气保温、沼气灯光诱虫等适用科技的培训。建议市财政每年安排一定的资金，对开展以沼气为纽带的生态农业和生态家园（庭园生态）建设给予扶持。

（六）缺少无公害农产品认证工作经费。我站承担着玉溪市绿色食品与无公害农产品认证的咨询、考查、指导、申报管理、材料初审及采样、送样等工作，办理过程中不向申报企业收取任何费用。两年来，此项工作成效显著，企业满意度较高，但我站却没有相应的工作经费，严重地影响了认证工作的进一步开展。

>四、20XX年工作安排：

（一）国债沼气建设项目申报。组织好20\_年澄江、红塔区、通海三县区的国债沼气建设项目县的申报工作，力争立项。

（二）农村面源污染治理。认真做好《抚仙湖径流区澄江代头村环境综合整治工程初步设计》、《星云湖径流区双桥营村环境综合整治工程初步设计》和《东风水库径流区大矣资村环境综合整治工程初步设计》工作，根据项目的批复和要求，组织和实施好治理工程。

（三）绿色认证。继续加大宣传力度，提高服务质量，组织和完成好绿色食品和无公害农产品申报企业的考察、申报管理、培训和材料组织等工作，严格按照标准把好申报企业整改关和材料的审核关，提高服务质量和服务水准。20\_年的目标为认证20家绿色食品或无公害农产品。

（四）野生植物保护工作。按照项目规划方案和实施方案，继续建设和完善元江野生稻原生地的基础设施建设，建立完善地保护和管理运行体系和制度，切实保护好野生稻这一珍稀植物。

（五）农业部农业环境监督检验测试中心（昆明）玉溪工作站建设。积极争取资金，按照省站要求改造实验室，配置与省站仪器设备与分析方法对应的前处理仪器设备，尽早开展起农产品农残定量分析工作。

**能源公共关系工作总结15**

机电学院学生会公关部主要负责为活动筹集资金，联系校内外\*\*、兄弟院会等，并在此过程中对学生会的整体形象进行推广，是对外展示我院风采的窗口。为了实现我部的职责，在建设好本部的同时和学院其他部门共同建设好我们的学生会，我部拟订了以下工作计划：

>一、近期工作计划：

1、开学配合学院分团委学生会做好迎新工作。

2、\*\*和副部一起分工把关，为公关部招进能吃苦又有公关能力的人才，为公关部补充新鲜血液，并对本部新部员的定期培训活动。

3、多与兄弟学院、兄弟院校外联部及相关部门负责人之间的联系，扩大学院之间及兄弟院校的沟通往来，创建一个好的交流\*台。

4、迎新晚会\*\*\*\*是一个重头戏，在暑假期间作好策划初样本，开学后和其他外联有经验的同学一起商议策划的内容的完善合理性，并联系学院及外学院搞外联的同学，搜寻商家的联系方式。并和文艺部联系，策划一场精彩的晚会，将晚会流程及节目表放入赞助策划中以便商家更好地了解我们的活动，体会到我们的诚意。最后与赞助商洽谈，达成合作。

>二、长期工作计划：

1、联系往届公关部的师兄师姐，建立长期联络，向他们学习相关的经验，如开展交流会、讲座等。并争取与他们所建立的老客户建立联系及相关合作，以优良的作风及高效的工作建立良好的信誉，达成长久的.合作关系。

2、不放松部门内部建设，时刻注意增强部委的积极性，自主性，创造性和团结性。全体成员定期总结经验教训，建立以客户利益为出发点的完整的赞助体系，改善传统的单一经费制赞助模式，大胆创新。通过互相交流，进一步从理论和实践两方面提高认识和能力。

3、与其他部联办一些有意义的活动，让同学们的知识及兴趣在实践中得以充实与提高，学生会其他部门有什么活动时，我部会尽可能的到校外联系赞助单位，为其提供资金及资源\*\*。

4、\*\*本部及其他部门的干事的联谊活动。加强了解，加深感情，使得大家能齐心站在一条战线上为学生会服务。

5、打破区域限制、实施\"走出去\"战略,把我们的活动范围开展到市区,联系一些书籍体育用品、MP3、电脑、服装等商家,通过租场地挂条幅等形式收取费用。

在实际工作中，我们会以工作计划为基础，结合实际情况进行合理调整，完善自我，起到与外界联系的桥梁的纽带作用，发挥我们的职能。

**能源公共关系工作总结16**

岁末年初，新的一年已悄悄来到，回顾过去一年的工作，感慨万千。20\_年，在\*\*的正确\*\*、关怀下，在个人空间的给予下，使我得到了快速的成长。近一年来的工作中，酸甜苦辣，五味俱全，既有可喜的一面，更有值得改进的一面。在这个岗位上我最大的收获是挑战了自己，为今后工作能走的更远、更稳积累了丰富的社会经验。总体来说还不错，最终完成了年初既定的任务指标，顺利收官。

这一年真是磕磕绊绊的走过，承受着\*\*巨大的压力，也有来自部分运营商人员的阻力，经过大量详尽的沟通与交流，终于扫清了所有的障碍，实现了目标。全年累计签订合同万元，开票万元，实现回款万元，实现利润289万元。

与移动公司的合作真可谓一波三折，年初三月份即可签署的二节点370余万合同在内部审批流程已经过半的情况下，由于移动公司网络部主管人员调整，boss系统升级及奥运封网而紧急叫停，对公司上半年的经营造成了影响，使公司一度资金吃紧。在奥运会全面结束后，已经进入了18月份，通过重要公关，千方百计开展业务，重点运作\*入地、第二节点路由及基站管道的销售工作，终于在12月份抢下全部的6个合同，累计签订合同493万元，累计开票493万元，累计回款234万元，为完成全年任务指标打下坚实基础。

联通公司今年的合作要从\*的\*\*入地说起，3月份开始由\*下发的入地文件一经下达，在\*\*撤杆入地配合下，联通和电信的线缆也必须无条件的下落。为了更好的提升公司利润，上调销售单价成为了必然，在与运维部主管的沟通单价后，对方表示反对且无法接受，在我方的强硬态度下(不签合同不允许穿缆)，经过几次的沟通，最终对方同意了我方的单价，使主管道价格上调8000元/公里，引上价格上调20元/米，整体管道均价上调了18%以上，顺利的签下了18年的第一个合同。由于利诱，部分人员后续起草了《xx市一环本地网光缆线路迁改工程》的项目立项，在经过三次打回来修改再上报的过程后，最终顺利报批，实现管道销售6条，合同价款40余万元。由于近两年xx市\*的市政道路改造，沙河大桥治理是个重点项目，而春雨桥、南关大桥及华明南通桥等部分路段的改造又涉及到了我公司的管道迁改，有些地方甚至迁改了两次三次，为了把改造的费用进行转嫁，与联通公司的谈判也是煞费苦心。在主管人员的百般刁难下，经过两三次的概预算及竣工资料的修改和沟通，最终得以报批。在联通公司即将与网通公司合并重组并压缩投资停止立项的背景下，利用\*\*\*入地，基站建设，资源优化及大客户项目为主导，紧抓重点人员，千方百计公关运作，功夫不负有心人，成功的抓住了最后的合作机会，累积签订合同80余万元。并积极处理遗留问题，现已全部解决。

网通公司一直是xx市合作的老大难问题，18年也不例外。借建设南路南关大桥的迁改机会，累计签订了合同13万余元，并实现了XX年合同遗留的回款问题。

电信公司由于\*的\*\*入地工作，也与年初就开始操作合同。为了提高销售价格，从上到下也进行了若干次的谈判。由于电信公司的宽带接入业务较多，出土引上的接入工程较多，在本地工程项目管理人员的大力配合下，使出土引上的签约金额占到了合同额的18%之多，最终与5月份签订了70余万的合同，并与8月再次签订合同18万余元。由于不断的沟通和交流，真正的与运营商交\*\*朋友。在与xx市经理的沟通中，得知xx市的通信市场中电信公司是个弱者，但xx市市场是个有潜力的市场，市公司\*\*愿意大力扶持遵化的业务发展，可考虑管道大批量购买。在得知此信息后，报着一丝希望，在双节走访过程中，与市公司\*\*进行了初步交流，市公司\*\*对此事表示了认可，并愿意一起来运作。经过初步统计，可以购买的管道达到了150万元。由于行业重组过程中，联通公司的拆分涉及到了资产的拆分，管道资产也相应的部分划拨给了电信公司，使可购买管道减至120万元，经过层层把关，在12月30日近80万元合同终于签字盖章。最终全年实现合同160余万元。

\*\*公司虽然有\*的背景，但是通过我们不断的与主管人员的沟通交流，对方也主动帮助想办法签合同，并提高销售价格，\*\*的线缆入地大量的带动了联通和电信公司的入地工作，实现了全面带动的大好局面。最终\*\*实现合同180余万元。

铁通公司由于力量薄弱，新管道的购买工作难以突破。18年重点运作往年合同余款的回款工作，在与网络部\*\*建立了良好的私人关系后，目前已得到圆满解决，90余万回款全部到位。并处理遗留零活的合同问题，签订合同近3万余元。

**能源公共关系工作总结17**

本学期即将结束，回首总结，我们公共关系部在院团委老师和院学会\*团同学的正确指导下，顺利的展开了各项工作。当然，在此历程中，得失并存。在一些方面取得了一定的成绩，而工作中的诸多不足之处，也值得反思总结。

第一，公共关系部建立了自己的品牌活动。

本学期公关部成功的进行了院学生会××网的运营。这是公关部秉承对外宣传\*\*联系的部门宗旨，在工作上进一步积极探索、开拓创新的产物。就此，公关部明确了具体详细的运营计划，院学生会人人网由公共关系部\*\*抽调对××网较熟悉的干事成立专门工作小组以负责人人网的长期运营，并由\*\*任工作小组组长，负责管理\*\*并及时将情况反馈给\*团和团委××老师。院学生会人人网作为学生会向本院学生和校友们发布信息、互动交流的一个\*台，主要从以下几个方面进行运营：

1、学生会会实时把握学校动态，就学校内举办的各种活动、开展各种讲座的时间、地点安排、学生会权益保障部失物认领的信息和女生部向全校学生播放电影的动向等事宜以状态的形式在××网上及时更新。

2、为了使同学们和校友们对本校学生会的工作性质、工作动态有更深入的了解，学生会可以将近期的工作计划与工作总结以日志的方式在××网上发表。与此同时将一些有意义的活动照片上传供校友们分享。

3、 除学校内信息动态外，学生会会就了解到的校外的对同学们有利的信息，如兼职工作、求职应聘等及时公布到××网上供同学们参考。

公关部经过初期的探索与逐步的努力，在这方面已取得了一定的成绩。切身体会，这是一项有意义的活动，并希望能作为公关部的品牌活动长期有效的运营下去。

第二，加强了公关部与其它各部门的联系。

公关部的工作相对于其他部门的工作来说比较特殊,因为公关部的工作相对其他部门的工作要走在其他部门之前,很需要其他部门的配合和提前得到各部的协助,所以我们与各部搞好关系，密切合作是非常必要的。在这一点上，本学期公关部对部分干事进行了合理的工作安排，就学生会的各个部门分派了一个联络员。这项安排极大地促进了公关部与其它部门之间的联系，并促进了本部门各项工作的开展，且调动了干事们的工作积极性。

第三，公关部主要的精力依然集中在外联工作上。

本学期，部门要求每个成员制定自己的外联计划，总结上学期外联工作的经验和教训，发扬不怕苦不怕累的精神，争取能够在外联工作上取得新的突破，为学院开展的活动拉到赞助。就此，为配合学校文化节、毕业生晚会等各项活动的开展，公关部积极进行外联工作，并成功的联系了机构等并与之合作。当然，其中也存在着一些问题值得反思：各个部要办的活动往往公关部了解的较晚，即使了解了，了解的也不够深入，这一点在时间上和对外交流时对部员的工

作设置了难度。也因此才有了上面第二点提到的构想与实施。另外，公关部在本学期通过努力尽可能的发挥本部作用,与有可能成为合作伙伴的各企业、事业单位做好沟通与交流工作,并建立了良好的长效合作关系,以便为我们的各大活动提供所需资金,保障活动的完善与到位。

针对工作中的不足与工作缺憾之处，公关部会进一步反思并逐步完善自我，以更好的配合学生会各项工作的顺利开展。

**能源公共关系工作总结18**

本学期我在实践园公关部的工作有一点累，要在紧张的学习时间里抽出一些去参加实践园的活动。我在实践园公关部中是\*\*团的一名小干事。自己本人在刚开始时很不适应，因为我没有做过这样的工作，但在经过一段时间的学习和努力感觉自己的能力加强了。

这一学期我的大部分工作都是在院级的讲座中担任摄像师，还有在实践园的慈善周尚担任了T台走秀的模特。做这些工作我在以前没有接触过，对摄像机也没有过多的了解，也没有掌握设想的套路。所以第一次的工作有一点的错误，拍的短片有点不好，没有达到学长的要求。在慈善周上我是模特，我在之前就努力的学习，但是在表演时还是过于的紧张。不是走的很成功。我觉的在部门工作，和其他的同学的协作式十分重要，但我在这一方面还是有欠缺。同样的，在和其他实践园部门工作时，熟悉工作和活动的流程也是十分的重要的，但我这一方面还是很欠缺。

遇到这些问题是我向学长学姐询问如何解决，在学长学姐的引导下我对摄影的了解加深了，感觉摄影不是一件很难的东西。在摄影中也学到了很多的经验，摄影时我要一直拿着摄像机，这十分的累，但还是要坚持。所以我学到了，做好一件事要努力，要坚持。我积极的与部门人员交流，去熟悉部门人员和他们的工作，也去熟悉部门的工作流程。以便更好的做好自己的工作。

下一学期，希望自己能过改正的缺点，完善自我，好好的将自己的工作完成。也希望下一学期自己能将上一学期所遇到的问题都统统的解决，将上一学期的好的一方面继续保持。希望在以后的工作中越做越好。对部门，我希望部门的工作人员团结在一起，将自己的能力发挥出来，将自己的部门越变越好。对实践园，我希望所有的部门团结在一起，将自己部门的工作做好，还\*\*\*各自部门多多的交流，多多的商讨活动，将实践园所举办的活动都是最好的。

**能源公共关系工作总结19**

(一)20-年下学期

一、协调并协助团学会各部门的组织活动，包括人力，物力，组织等方面，使各部门的工作更好的展开。

二、建立一整套与校学生会、团委、其他二级学院学生会和本学院部门内部的联络网。

(1)掌握各部门、教职员工、学院学生的联络方式;

(2)通过加强联系交流，拓宽人际网。

三、负责院级重大活动的外联事物(配合各部门工作实时开展)，如：一年一度的校运动会和元旦晚会、院篮球赛等。

成立外联组，进行外联工作方面的培训，如撰写招商计划书、合同等文件;掌握谈判技巧等。

四、进一步加强对政管院礼仪队的培训和管理，并和其它学院的礼仪队保持密切的联系，提高礼仪队的整体质量。培养一批优秀的礼仪和司仪，以胜任学院各项会议甚至是校极的大型会议的礼仪工作。

(1)对新一届礼仪队员进行分阶段培训，并通过多次的礼仪出勤培养并加强其礼仪接待能力，成为优秀的礼仪或司仪;

(2)加强礼仪队全体成员的综合素质和能力的培养。

(二)20-年上学期

公关联络部本学期的工作重点将放在“外联”这一个环节上。

首先，在礼仪队方面，将在本学期进行两项培训：

一，礼仪妆容学习及培训。第一个月内将请有关专业人员对礼仪队员进行2次培训。

二，重要礼仪情景专项模拟练习。第二个月内将对礼仪队员进行颁奖礼、文艺晚会、会议、答辩会、研讨会等专项礼仪培训，并进行模拟与强化练习。

通过以上培训，提高我院礼仪队员的综合素质，并多与学校联系，争取把我院礼仪队的品牌打出去。

其次，在对外拉取赞助方面，我们的策略有调整。

上学期我们只着眼于重大活动的赞助，虽然做出了很大努力，但是成效不大。相反，没有认真考虑过常规事务的赞助，以至工作成绩不突出。

因此，我们将做以下调整：

一、不放弃重大活动的赞助，具体操作与上学期一致。

二、在课外时间充足的情况下，做常规的调研并做好记录;同时争取常规活动的小赞助。

三、第一个月内从各部门选出部分精英组成“外联小组”，并步上工作正轨。

希望通过部内成员的努力及全体团学会干部的协助，我们的工作能取得不错的成绩。

>三、工作成果与不足

(一)成果

在对外联络方面：

1、校运动会期间，拉到了红水饺小吃馆的赞助。

2、礼仪队先后接下校团委团校培训闭幕晚会和校学生会主办的“走

进图书馆”交流活动的礼仪接待工作，受到了好评。

在对内通融协作方面：

1、运动会期间负责组织啦啦队工作，为我院的运动员加油呐喊。

2、配合纪检部执行作息纪律小组任务和生活部的宿舍卫生大检查。

3、礼仪队也积极配合各部门工作的开展，先后接下运动会开幕式、院教学工作会议、研究生代表大会、共建和谐社会主义抢答赛、素质拓展工程启动仪式、第二届“五高杯”启动仪式暨第一届获奖者颁奖仪式和院元旦文艺晚会礼仪接待、颁奖事宜等。

(二)不足：

1、外联拉赞助方面工作的不到位、工作经验不足、缺乏技巧等，我们将在以后的工作中不断积累经验，吸取教训，争取取得更好的成绩。

2、礼仪接待工作方面，礼仪队员由于年龄及经验的问题，在临场发挥上应变能力明显不足，并且在妆容和颁奖环节需加强训练。

政管院团学会公关联络部

**能源公共关系工作总结20**

\*\*秋实，在这个收获季节里，我们公关实践部在《广东医青年》杂志社这颗苍天大树的呵护下茁壮成长，走过了\*凡而又特殊的一个学期。在这个学期了，感谢全社上下对本部门多方的帮助和\*\*，也特别感谢社长团对公关实践部的关心和指导。

勤能补拙，努力见证奇迹。我们始终坚持文化阵地是我们部门的旗帜，思索是我们部门的航标，观察与激情是我们部门的生命之泉，挑战是我们部门的力量之源，勤快坚毅是我们部门的运作根基，尽情尽责是我们部门的前进力量，服从与执行是我们部门的依托，一次成品是我们部门的办事原则，胆大心细是我们的行为准则……

在这个学期里，实践部发生了较大的变化，也在朝着良好的势头发展。首先，我们新添了六名充满活力与激情的10级新成员，并对全体干事做了较好的培训和进行了多次实践锻炼，让每位新成员都熟悉了我们的部门工作，同时以\*\*的标准去要求每个干事去做好每件事。此外，我们部门绕着杂志社的工作重心，除了完成部门的常规工作外还与全社一起完成了杂志社几个具有突破性的活动。

>我们的常规工作有：

1。招新与培训：在新生到来之际，我们部门与全社成员一起去探访了新生，并送\*\*第二十一期杂志和向新生介绍了我们学校的大致情况以及我们杂志社，这次探访意义重大，一方面让新生感受到学长们对他们的关心，另一方面也让他们更多的了解学校的概况，同时也为我们接下来的招新作好了宣传准备。9月25日我们在一二饭门口进行了招新摊位宣传活动，9月26日我们进行了我们招新的面试与笔试，我们也进行了第二轮面试和全社与各部门的培训。

2。发放杂志：本学期向团委林老师申请、通过陈\*\*批准了《广东医青年》杂志发放总计划，并发放了第21、22期杂志和针对各项杂志发放后进行抽样\*\*杂志的发放情况、收集广大读者的意见建议，及时向社长团进行反馈。杂志社的发放从本学期开始，我们是每个宿舍一本（包括研究生宿舍），每位辅导员一本，每间办公室一本。从而在硬件上我们比以前一个班才四本杂志已有了一个质的突破，再者，我们也尽力贴近读者，反应读者心声，所以很有必要对每期杂志发放后进行\*\*了解相关情况，同时我们部门也会将此项工作坚持下去，从软件方面去宣传我们的杂志，让更多的人了解我们杂志社，让更多的人关注我们的团务工作。

3。拉赞助：本学期因新创活动较多，部门人力有限，而且我们处于被动状态，拉赞助的工作被活动牵着鼻子走，此外因每个活动从第筹备到开展的间隔时间都较短，因此在拉赞助方面的时限也受到了较大的限制。所以本学期只与一个商家取得协助合作。就是大岭山社区服务惠民门诊部。此外，我们也针对“十大文学”的征文比赛，二十二期杂志的医学之窗，第二届传媒交流大会活动等外出联系了多家赞助，如有：东华医院，大岭山辉豪鞋店，华润超市，天和百货，大润发超市，长盛歌剧院，真功夫，茂光眼镜，宝岛眼镜，大岭山医院，创意生活城东莞特产、兴和百货、唯美发屋，坚记大排档，移动，港饮之都，微微新娘，OPPO手机，火山湖电影院，天源电脑城，国志电脑城，恒源电脑城，深大电脑城等。由于种种原因，我们很多赞助都失败了，但我们部门相信，我们永不言败，我们依然有一颗颗充满激情与勇于接受持挑战，战胜困难的心，同时我们也不断的总结经验教训，积蓄力量，为我们杂志社和长远发展而努力奋斗。

4。社内联谊活动：本学期实践部负责\*\*了社内全体人员一起到东莞水濂山爬山，这次联谊更深一步的加强了\*\*间，干事间，以及部门与部门之间的相互了解，交流了我们的工作心得，增强了情谊。

5。部门内生活：我们除了以上常规工作外，部门还有每个月的例会和不定期的重要项目讨论会议，不断的交流拉赞助等工作心得，总结经验教训，对全部门成员进行培训，从而不断的提高我们的工作技能。在工作之余，我们也时常聚在一起交流谈心，分享学生生活中的乐趣，如我们和采编部、办公室一起去银柜唱K联谊；和文编不一起到一饭四楼打边炉；有时一起吃宵夜，一起吃饭。从无形中加强了各部门成员间的情谊，更有利于我们工作的开展，充分发挥的团队的合作精神。此外，我们也完成了我们具有部门特色的办公室部门宣传栏的布置。

6。实践部也积极配合其他部门的工作，服从上级的安排，尽心尽责的把各项工作做好，与其他部门一起努力把杂志社创建成一个校级优秀\*\*。

我们的创新活动有：

1。11月21日广东医学院第一届校园十大文学之星文学创作大赛：《广东医青年》杂志社（东莞校区）成立于20xx年，五周年来临之际，杂志社特举行文学创作大赛，让爱好文学的青年们共同角逐、较量，选出广东医学院的“文学之星”。本次活动将分初选与决赛两个阶段进行，初赛由同学投稿进行初评，决赛将采取现场作文的形式，需选手在规定时间内完成规定主题的作品进行评审。结果产生以后，举行颁奖仪式与文学论坛。“以诚挚表达感受，寓深思于文字”根据这个主题思想，吸引了一批热爱文学的青年。通过这次活动，激发同学们的文学创作热情，表达出同学们丰富的.校园生活，让同学们思考生活，书写生活。激发同学们的想象力，给同学们发挥自己创造力的舞台。提高同学们的文学素养，增进大学生对文学的兴趣。最关键的是，它是为了庆祝我校《广东医青年》杂志社成立五周年。

2。12月13日广东医学院第二届学生传媒\*\*交流联谊活动：本活动一改第一次传媒联谊的方式，特意邀请了现任《文化周末》杂志社主笔：李立和总编助理：许达亮先生作为活动嘉宾，第一次把访谈和讲座有机地结合起来。在联系各二级学院方面主要由新老干事负责，同时我们也邀请了东莞理工学院的大学生报社前来参加了我们的交流联谊活动，本次活动的完成效果较好。通过此次活动，我们各学生传媒\*\*间加深了了解，加强了相互间的联系，为校园文化的发展与宣传增添了元素。

总的来说，《广东医青年》杂志社这个学期改观了很多，举办了两个较好的活动，载着我们每个社内成员的职责走\*\*正轨，朝着“宣传校园文化，弘扬大学生精神”的方向发展。我们实践部也乘着杂志社发展的东风，在一次次的挑战中成长。我们喜欢去解决一个个困难的那种感觉，高兴于大家一起去完成一个个活动，温馨于大家一起促膝谈心的一幕幕，热衷奔波于一个个赞助商之间。

实践路上，我们总会遇到这样或那样的挫折，一次次的遭受着失败，但只要我们不放弃，就会\*\*\*，失败也是一种收获，这是实践部这半年来拉赞助的真实写照。总结分析这个学期实践进度慢的原因主要是我们这个学期的活动较多，开展的时间间隔也较短，使得我们实践工作有种被牵鼻子走的感觉，此外，也有不少大型的赞助商早已计划好了他们的宣传经费的开支，使得我们难以得到赞助。我们将会吸取这个教训，在这个学期内把我们下个学期的工梳理好，计划好，以便顺利的开展我们的实践工作。在部门运转方面，总体情况一般。还有挺多做得不好的地方，\*\*后很多工作得从头开始。如新成员对策划书的书写不规范，拉赞助锻炼的次数比较少，有时找理由推脱负责等问题的出现，说明在部门管理方面还得下功夫。针对部门管理方面，本部门也借鉴了一下其他部门的管理方法，制定了针对实践部的管理方案各评估标准，也对部门成员进行了较深入的培训，共同讨论拟定了适用于本部门拉赞助的台词。

在这半年里，实践部经历了不少风雨，也对自己有了一个较清楚的认识，我们的优点是有拼劲，但我们也很清楚我们的起点和实力。从这个学期的活动中，我们总结经验教训，努力为我们下个学期的计划做准备。放假期间把我们布置的任务完成，以便于更好地迎接下年的挑战，顺利开展下年的工作。

本部门下学期的大体工作计划：

Oslash；举行一次全社分组表演大赛

Oslash；举行一次全社考核，增加大家对杂志社的了解程度

Oslash；筹备杂志社六周年庆（穿插社微设计和访谈型主持\*\*赛）。

Oslash；举行全社联谊（新老\*\*交接晚会）

Oslash；常规拉赞助工作，杂志的赞助，访谈的赞助，六周年庆的赞助。

Oslash；争取能坚持开展每学期两期的访谈活动。

其实赞助商无所不在，只要我们\*时细心留意，与我们的相关项目结合起来，就有可能接到赞助。以下是师兄对拉赞助的一些看法：

1。注重个人和团队形象：我们要时刻记住我们外出拉赞助是\*\*广东医学院，我们有我们做事的原则，拉赞助是争取双赢，而不是求人给钱。其实我们拉赞助也是向社会宣传学校的过程，所以这点很重要。

2。我们要早早的做好准备，最好能在这个学期把下个学期的工作给规划好，找好赞助商，以便他们在新的一年的宣传经费预算时考虑是否赞助我们的活动。这样可以\*\*提高我们的成功率。

3。拉赞助前要有目标，有准备，先从多方去了解对方。尽量去搜集对我们有利的信息。

4。最好直接找负责人，不能找到的也要向店员

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