# 广告编排人员的工作总结(优选19篇)

来源：网络 作者：雾凇晨曦 更新时间：2024-10-15

*广告编排人员的工作总结1办公室工作总结排版回想xx年的工作情况，找差距比贡献，工作中还存在着这样或那样的缺点，如各种学习还不够好，服务质量还不是很高，思想认识还有待进一步提高。在以后的工作中，我将不断加强学习，提高自己身心修养，努力改造自己...*

**广告编排人员的工作总结1**

办公室工作总结排版

回想xx年的工作情况，找差距比贡献，工作中还存在着这样或那样的缺点，如各种学习还不够好，服务质量还不是很高，思想认识还有待进一步提高。在以后的工作中，我将不断加强学习，提高自己身心修养，努力改造自己的世界观，克服困难，力争上游，改正缺点，搞好服务，加强团结，遵守纪律，按时上下班，不早退不迟到，诚心实意接受批评。工作中要和局里同志搞好团结，协调工作，强化安全意识和服务意识，把安全责任落到实处，爱岗敬业，一丝不苟，尽职尽责完成各项工作任务，争取做一名称职合格的好职工 。

今后要加强业务知识方面的学习，更多地深入经营户当中听取他们的意见及建议。不断开拓新思路，采取新举措，努力开创个协私协工作新局面。

春风春雨春灿烂，新年新岁新起点。年将是xx公司在建筑业的改革之年，创新之年，奋进之年。新的征途已经指明，新的战斗已经开始。蓝图已绘，战鼓已响，航建铁军定将不负使命，再谱新篇，共同创造昆明公司美好的明。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献!

在将来迎来的一年中，我会继续努力，将我的工作能力提高到一个新的档次，不辜负大家对我的期望，我会尽我所能的工作，帮助公司实现发展，相信公司的明天会更好!

新的一年里，要继续坚持解放思想实事求是与时俱进开拓创新，为学校的发展做出新的努力。

回顾一年来的工作，我在思想上学习上工作上取得了新的进步，但我也认识到自己的不足之处，理论知识水平还比较低，现代办公技能还不强。今后，我一定认真克服缺点，发扬成绩，自觉把自己置于群众的监督之下，刻苦学习勤奋工作，做一名合格的人民公仆，为全面建设社会主义新农村作出自己的贡献!

新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战。我们办公室全体成员决心再接再厉，使工作更上一层楼。

在今后的工作中，我队将一如继往地对安全工作狠抓落实，加强对员工的安全教训，提高全员安全意识，更好地完成上级下达的各项生产任务。

新的一年已经来临，我们将在总结过去得失的基础上，与时俱进，开创教导工作的新局面，争取取得更好的成绩。

总之，这一年以来，我们有得也有失，有苦也有甜，但是不论欢笑或泪水，都将会是我们每个人在爱心社弥足珍贵的珍藏。相信爱心社的明天会更好!

一年的工作已经结束了，在即将迎来的一年中，我们会继续不断的努力的，这是一直无法拒绝的问题，这是一直以来我们在年终时候的\'总结。每一年都有自己的进步，每一年都会有自己的成长!相信大家在来年中一定会取得最圆满的成功的!

在年的工作中，我会尽我的全力来参加工作的，毕竟现在还年轻，需要更好的奋斗，在年轻的时候多拼一拼，这才是一生中最好的奋斗时刻，过了这个年龄就是想拼也没有精力和能力了，我会趁着我年轻的时候努力拼搏的，打拼出属于自己的一片蔚蓝的天空!

医生的天职就是治病，这些基本工作我这么多年来一直在进步，虽然质变还是没有发生，不过相信量变积累到一定程度，我就会迎来自己的质变和升华。我在不断的提升我的思想素质和工作能力，我相信只要我做到了这一切，我就会迎来一个美好的未来!

在以后的岁月里，我的工作一定会越来越努力的，尽量不会出现任何的差错，这对我是必须要要求的，我对自己的要求是最严格的，一定要做到为公司的事业尽出自己最大的努力!

提起工作我就会想起曾经的我是多么的努力，不过现在的我已经没有当年的尽头了，我想我会在现有岗位上积极努力工作，来回报工厂对我的信任，我相信我能够做好的，我会为工厂的未来发展贡献出自己最大的努力!

**广告编排人员的工作总结2**

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环境下随之而来。

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

上半年如白驹过隙，转瞬即逝，下半年的工作也开始积极筹划中。凭借两年以来的蓄势，公司已进入稳步发展的阶段，但是我们不甘于此，新的航线即将开启，因为我们必须做淮安4s广告传媒第一。

为了更细致的明确发展方向，特制定下半年工作计划：

>一、基础工作的进一步开展

1、由于公司的业务范围扩大，新进职员较多，需要尽快完善公司的\*\*架构，确定和区分每个职能部门的权责，争取做到\*\*架构的科学适用，保证公司的运营在既有的\*\*架构中运行。

2、完成公司各部门各职位的工作分析，为人才招募与评定薪资、绩效考核提供科学依据。

3、完成日常人力资源招聘与配置。

4、推行薪酬管理，完善员工薪资结构，实行科学公\*的薪酬\*\*。

5、充分考虑员工福利，做好员工激励工作，建立内部升迁\*\*，做好员工职业生涯规划，培养雇员主人翁精神和献身精神，增强企业凝聚力。

6、在现有绩效考核\*\*基础上，参考先进企业的绩效考评办法，实现绩效评价体系的完善与正常运行，并保证与薪资挂钩。从而提高绩效考核的权威性、有效性。

7、大力加强公司成员的\'技能和素质培训，加大内部人才开发力度。

8、建立内部纵向、横向沟通机制，调动公司所有员工的主观能动性，建立\*\*、融洽的企业内部关系。集思广益，为企业发展服务。

9、做好人员流动率的\*\*与劳资关系、纠纷的预见与处理。既保障员工合法权益，又维护公司的形象和根本利益。

>二、部门的增设及人员配置

1、在下半年期间内公司管理层将选拔培养出执行总经理、副总经理4名。副总经理(总监)以上职位等其他相同等级可享有公司股东资格并参加董事会。

2、成立大客户服务部，预计设立成员4人，主要负责捕捉搜集淮安市场大项目落户信息、客户维护、切入营销、前期谈判、收款结账，大客户部总监参与公司年底利润分红。

3、成立淮安首家新\*\*部专营户外广告、大屏广告(户外led大屏)，预计需要工作人20人。

>三、强化浓缩人员素质培训

XX年春节前完成对各区域所需人员的招聘和培训，使XX年新的管理\*\*实施过程中人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用基层管理人员，切勿滥竽充数。

>四、加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面做出实施细则规定，从\*\*上对此项工作做出保证。并根据各部门实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全管理的工作。

>五、加强市场调研

以大客户部提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况，将以专人对各区域业务的发展现状和潜在的发展趋势，进行充分的市场调研。通过调研获取第一手资料，为公司在各区域开拓新的市场方面作好参谋。

**广告编排人员的工作总结3**

第一次在广告公司工作，已经有一个星期了，来的第一天就接手做中信银行与苏宁电器的合作活动，真的很累，这几天我整个人都晒黑了很多，比以前的销售工作还要累，但是这份工作到目前为止，我还不反感，因为，我可以学会整理资料，可以学到其他的很多事情，很好。

这次中信与苏宁的活动我做的很不好，有很多我这边的工作我都没有做好，很乱。。。

针对这次活动，为了能让我在下一次工作中有一个很好的开始，我做出了一个简单的总结：

1、首先应该熟悉这次活动的活动规则，例如刷卡满多少钱送什么礼品，是分期付款，还是一次性付款等等，都应了解清楚，不然后面出的问题可就是很麻烦的问题了。

2、其次就是这次活动礼品怎么发放，有什么要求，都应了如指掌，不然自己都会觉得头脑一片混乱，而且，对自己在活动结束后结算这块都会有很大的影响，会很麻烦。

3、再接着就是活动结束后，去回收礼品的同时，应带上笔及笔记本，把回收回来的礼品都记录下来，哪个点回收了什么礼品，多少个，都因详细的记清楚，过后没有人会帮你去对账的。

4、对于合作单位给活动单位营业员的奖励礼品应在活动结束后，给拿过去，不然根本没有办法实数回收。

以上就是我的工作总结，可以说是我的工作经验吧。

后面的工作，我会遇到更多的麻烦事，我还要继续学习，加油！

**广告编排人员的工作总结4**

>一、制定详细的工作计划

合我司当前的资源，充分利用，更具去年的销售报告，我们应该努力发展开拓广告市场，虽然目前有许多问题摆在我的眼前，但是我们要限度争取终端广告的投放工作，同时，对还为开发的市场做好坚实的铺垫，争取有更大的投放，长期投放的客户吸纳进来。根据我们公司终端的数量的增长率情况，有针对性的调整我们的工作策略以及工作思路。

>二、季度工作安排

1、第一季度，主要也市场培养为主，扩大xx公司的影响力和知名度及推进速度告知，因为处于双节的特殊时期，很多公司的宣传计划已经制定完成，节后会有一个广告低潮期，我会充分利用这段时间补充专业知识，同时加紧联络客户感情，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、第二季度，因为有“五一节劳动节”的影响，广告市场会迎来一个小小的高峰期，并且随着天气变化，气温不断升高，洗浴用品、夏季饮品、防蚊用品等的广告会作为投放重点开发对象。

3、第三季度，“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。随着冬季婚人群的增加婚庆服务、婚庆用品也会加入广告行列，双节的广告气氛也会在这种环境下随之而来。

我会更加一年不同时段，有针对性有计划的开展工作，同时不断调整我的工作思路，加强客户的开发工作，正确把我司广告销售进一步提高到新的台阶。

>三、制订学习计划

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，不断提高知识对于业务人员来说非常重要，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、\*\*运作管理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\*\*。

**广告编排人员的工作总结5**

根据岗位职责的要求，我的工作任务是（1）参与相关广告创意的讨论；（2）负责完成组长分配下来的设计工作指令；（3）领导交办的其他工作。通过完成上述工作，我认识到一个称职的设计师应当在熟悉的设计软件操作能力、具有相当的美术功底的同时，还一定要具备良好的设计心态，敢于创新！目前我在创意想法方面存在不足，还需要多向组里的各位资深领导和同事多学习。为了让自己做一个合格的广告美术设计人员，阅读了许多相关的书籍，并争取在工作中有所帮助和提高。

**广告编排人员的工作总结6**

广告作为商品经济的产物，在经济的舞台扮演着越来越重要的角色。通过广告，可以帮助消费者认识和了解该公司的各种产品的信息、用途、购买渠道等，它借助一定的\*\*，把商品和服务等信息及时有效地传达给目标消费者，并且能有针对性地对消费者的消费兴趣与欲求进行不断刺激，以引发购买行为。对一个企业来讲，广告能激发企业竞争活力，通过生动、富有成效的宣传，向社会公众传递企业优良的产品或服务，以及良好的企业精神、经营方针、价值观念等，从而在社会公众心目中形成良好的企业形象，来帮助企业获得消费者对该企业产品的认知与信赖，对企业的认同、理解和\*\*，从而能更好的促进企业的持续经营与发展。所以一个企业的广告部门是一个企业必不可少的一部分，它是企业与外界消费者进行沟通交流的重要窗口，对一个企业的发展进步发挥着重要作用。

在新一年里，本部门需要针对以下方面履行好自己的职能：

1、负责规定区域内的广告业务开拓与客户服务工作，根据公司的经营战略目标，结合市场的实际情况，制订广告部门的发展规划和目标。

2、深入了解本行业的发展趋势，掌握业务最新动态，收集相关市场\*\*及相关行业\*\*与信息，为企业提供业务发展战略依据。

3、保持和发展企业与各界良好的公共、客户关系，树立和提高企业形象，并针对市场的变化，积极有效地做好广告新市场与新客户开发和攻关的工作。

4、及时掌握和调控所属市场占有率的\*\*与分析，负责做好广告制作的调度管理工作，合理安排广告作业时间；及时指导、处理、协调和解决广告产品出现的技术问题，确保生产工作的正常进行。

根据该部门的职责，对本年度的工作作出如下规划

2、落实好部门的沟通职能。沟通包括\*\*沟通和对外沟通，\*\*沟通包括与项目部其他合作部门工作沟通和公司后勤\*\*部门沟通，以便切实了解本公司各种产品的详细资料，

来针对不同产品的需求来设计行之有效的广告方案。对外沟通包括与投资商、开发商日常事务沟通及与合作公司（广告公司、制作公司、布展公司）的沟通。沟通的目的是为了找到消费者的关注点，需要是从客户的利益出发，及时了解他们的想法，同时兼顾广告创意策划、制作、播出的规律，通过与客户深入、细致、有效的沟通来拉近距离，留住现有客户，开发潜在客户，吸引更多的消费者，为广告创收的持续增长奠定良好的基础的同时推动产品营业额的提高。

3、 广告的推广实施、评估及调整。结合实际销售及各流程进度安排执行广告推广的各项工作，

广告推广时要兼备形式上的美感和推广信息有效传播效果的\*\*抓住市场契机，适时进行广告企划工作的制作发包、\*\*投放，并结合销售情况及广告企划推广效果进行评估和调整。具体措施包括\*\*类稿件的发排、发稿，\*\*效果的统计、\*\*，结合销售反馈、广告效果统计进行阶段性小结，对\*\*计划进行修改、调整，设计制作类项目的发包及质量\*\*以及下一阶段的推广方案调整及推广执行计划等。来帮助广告顺利的进入市场并取得良好成效，提高业绩。

总之，一个企业的广告推广是企业进步发展的关键环节之一，需要大家共同努力，祝大家工作顺利。

**广告编排人员的工作总结7**

20xx年是蒲城电视台面临改革、加快发展的一年，也是广告中心树立全新经营管理理念，提升核心竞争力的关键一年，更是落实以客户为中心、面向市场、适应市场经济发展规律的一年。

广告中心作为我台的经济创收部门，一年来，在台领导的正确领导和具体指导下，始终围绕“经济强台”开展工作，始终坚持高质量、高品位的广告创意拓展业务，始终坚持文明、微笑满意的服务承诺，始终坚持严格的广告审查制度，始终坚持遵守台里的各项规章制度积极参与我台各项集体活动，在中心全体同志的共同努力下，在全台各部门的大力配合下，较好的完成了年初确定的任务目标和台里交付的其他工作任务。

回顾一年工作主要有：一、围绕一个目标，搞好服务。

围绕一个目标，就是紧紧围绕广告创收、经济强台这一目标，贯彻“以客户为中心”的经营思路， 以广告适应市场为原则，树形象、谋发展，自我加压，一切为创收服务，一切为经济强台积聚资金。

1、主动出击，深入市场,以变化应对变化，以不变应对变化 20xx年12月26日，地处南塬之巅的新广电大楼正式运营，高耸的发射塔挺立云端，见证者蒲城广播电视事业的发展变迁，传递着蒲城发展的声音，发展的笑脸！新的环境、新的设备，新的风貌，一切欣欣向荣！作为职业新闻人我们知道——新闻是龙头，经济是基础；

全新的办公环境楼更高，发射塔功率更大，信号覆盖面更广，作为职业新闻人、广告人，我们在全新的环境更应该考虑如何让作为蒲城广播电视台发展的基础——广告事业之花绽放的更加绚烂，让广告事业再展笑颜，可使现状是，电视节目将面对众多传播方式、方法的传媒新媒体竞争，导致电视广告市场环境更加恶化，广告中心所有工作人员转变观念，深入市场第一线，随时掌握市场动态，了解客户需求，以市场为导向，适时而动、创新运作。以蒲城电视台自身发射功率更强大、覆盖面更广的变化优势应对其他众多传媒竞争的变化，在巩固原有行业、客户的基础上，进一步加强重点行业挖掘、重点区域推广和重点客户沟通工作。由于国家对医疗、药品广告的规范，该类广告投放量大幅减少，针对这一现状，我们重点培育房地产、保险、商场、饮食、文化娱乐等为重要的业务增长点。在房地产商中，帝景华庭、天泽香槟城、城南富锦苑、公园大境与我们有着良好的合作关系，文汇苑、盛世金华、华元商城等也与我们保持长期的合作关系。 20xx年3月广告中心迎来了新的成员——广告经营经理高峰，高峰的加盟为广告事业带来了新的经营模式,“新闻经营的是信息，广告经营的是时间，广告中心更应该是经营中心”一席话让大家深感广告事业要迎接新的挑战，团队协作分工，大处着眼，小处着手，细处开头，高峰首先带领大家分成四组做收视调研，当我们深入村组百姓家中我们了解到，大家很喜欢蒲城电视台，尤其喜欢通过蒲城电视台了解身边的人和事，可是近期有蒲城电视台的图像却收看不了...我们通过多次调试才得知，新大楼的搬迁由于地理位置和发射塔的更换，信号出现过暂时性的中断，大多数家庭只有蒲城电视台的

静止画面，根本打不开蒲城电视台，收看不了任何节目，技术其实很简单，只需要重新搜索频道并且保存之后，一切就恢复如初，一天的调试工作结束了，可是效果令人担忧，按照每台电视调试需要10分钟，每人每天工作10个小时最多调试60户，还不能计算下乡路途时间，按照全县10万户计算工作量太大了，经过研究讨论，高峰向台领导上报了实际情况，经过台领导多次和网络公司协调，收视率的问题总算得到了解决。这项工作只计算纯粹的工作时间，网络公司下乡的100人需要最少3个月时间来完成，无论过程如何艰辛，蒲城电视台收视率问题终于在8月至9月得到解决。

市场在变化，我们的设备实施在变化，广告市场分割在变化，我们追赶市场的方式方法在变化，我们改变的是发射功率更强、覆盖面更广，节目质量更高，不变的是我们的服务更精细，承诺更具体，不变的是我们要以自身优势占领广告市场的理念。

2、创新方式，以高品质、高品位的广告创意为工作目标

工作中我们研究分析，广告市场存在着多变性和不稳定性，过去红火的行业不一定能够长期保持，如果按照传统的做法，不去开拓新的广告市场，坐等客户就会失去部分市场。比如去年农资广告收入比较稳定，几家公司轮番上镜，收入很好，但今年开始走下坡路。针对这种情况，广告中心没有坐等观望，及时拓展栏目空间，同时伴随着大家和高峰的配合从陌生到熟悉，从熟悉到默契，相互学习，相互进步，广告要好看，节目要收视，高峰和大家探讨寻找新电影视频

源，划分经营时间段，协调部门配合，广告经营正以全新的姿态接受受众的检阅，由于设备和技术问题，电影、电视剧格式转换播出成为了广告中心最大的工作量，每天广告中心同志面对七八台电脑目不转睛，看似简单，眼睛、颈椎、腰椎的疲劳疼痛却伴随着看似简单的工作逐渐升级！

辛苦总是伴随着收获一起来临，蒲城二套改革试点的《经典影院》栏目试点开播，吸引着商家和受众的目光，清晰的画面，合理的节目编排，不仅应和了上级的荧屏净化要求，又为商家打造了黄金时段的宣传空间；由蒲城电视台携手气象局隆重推出的《天气预报》栏目，正在紧急改版的，改版后的《天气预报》栏目，将以气象预测覆盖全县，栏目每天准时详细预报我县17个镇6个办事处以及周边市县天气变化，为全县农事耕作和工作出行提供参考，由各乡镇推荐甄选一家当地明星代表企业，作为各地标杆标志，随同发布天气信息，为各乡镇明星企业提供宣传平台的全新面貌和受众见面；强档推出的20路游飞字幕滚动播出平台，发布即时信息，满足企业商家短、平、快信息发布要求，播出频道分布中央台：3 5 6 8 9 少儿频道，陕西电视台：1 2 4 8频道，卫视台：北京 天津 湖南 湖北 浙江 江苏 山东 河南 安徽 东方卫视；每天20个频道，每半个小时滚动一次，高频率播出、强段位覆盖，成为商家发布信息的高速公路;蒲城电视台业务推广宣传册正在筹划设计中，宣传册详细罗列蒲城电视台开办的《蒲城新闻》《关注》《新农村》《与法同行》《健康教育》《尧山秦韵》等栏目介绍，栏目首播、重播时间，以及广告中心业务服务范围，蒲城人民广播电台频率等信息，以方便受众更详实准确的了解蒲城电视台，方便各项业务开展。

面对众多的其他社会媒体，大屏幕、DM报纸、如何再次确立蒲城电视台主流媒体优势是广告中心考虑最多的、最大的话题，寻找最美女吃货和最有型男吃货和主持人一起打造全新的《吃在蒲城栏目》；策划房产特别节目《金房产》解读房产最新政策、帮助消费者科学合理选择住宅，推介优势地产；举办大美蒲城美丽乡村行关注评选活动，实现电视、网站、广播三媒联动实战战略等等...一系列策划正在相继启动，作为蒲城电视台的广告人，我们内心深处想传递给大众，蒲城电视台拥有“策划山川、划动云海”之气魄，蒲城电视台在传递着我为人人，人人为蒲城的正能量！

3、强化品牌，提升服务

作为蒲城县的强势媒体，继续树立独有的传播优势和权威地位，为广告经营奠定基础，广告经营为广播电视事业发展做坚实的基础。广告中心充分发挥这一优势，以专业服务和创新精神，进一步提升媒体品牌影响力，同时为客户提供增值服务。我们每一个人都树立起工作就是服务的观念，把专业服务作为承揽客户、留住客户的法宝。我们以客户的立场看问题，关注客户的成长和发展，关心客户的品牌，为他们的生存、发展、壮大，竭尽所能。并在条件允许的情况下，在做好广告经营的同时，帮助客户出主意、想办法，搞好广告策划，帮助他们找出合适的宣传形式，使客户得到最大的效益。

**广告编排人员的工作总结8**

20\_年报社工作总结

XX年年，教育信息报社在总社的正确领导下，始终坚持正确的舆论导向，紧紧围绕省委教育工委省教育厅各阶段中心工作，尤其是围绕推进教育科学和谐发展这一主线，就推进素质教育、“领雁工程”、“树新形象、创新业绩”、深入学习实践科学发展观、建高等职业教育强省、纪念改革开放30周年等一系列重点工作，不断创新工作方法、丰富报道形式，使报纸质量和宣传效果得到了稳步提升，发挥了引导正确舆论导向、营造良好舆论氛围的作用；始终坚持求稳定求发展，努力构建和谐报社。经过全体职工的共同努力和团结奋斗，报社的各项工作取得了新的进展。

一、把握导向，服务大局，努力做好宣传报道

一年来，报社紧紧围绕省委教育工委省教育厅的中心工作，在增强宣传报道的针对性、提高可读性、巩固服务性上狠下工夫，有力地配合了全省教育系统各项工作的开展。

1、全方位报道全省教育局长会议，掀起了教育科学和谐发展的宣传波。

围绕刘希平厅长在全省教育局长会议上的讲话精神展开宣传，推出了“教育局长谈工作开局”的专栏，陆续刊出了十一个设区市教育局长的专访，推出了“坚定不移推进教育科学和谐发展”的4篇系列评论，刊发了的《论新时期教育的内涵发展》等理论文章，受到读者的欢迎。

2、全力以赴做好抗震救灾的报道工作。

3、积极做好深入学习实践科学发展观活动的宣传报道

为切实做好学习实践科学发展观活动的宣传工作，进一步营造良好的舆论氛围，教育信息报作为全省教育系统的喉舌，根据委厅的统一部署和活动宣传组的统一口径，结合自身的特点，牢牢把握舆论导向，积极主动地开展工作。自省委教育工委省教育厅开展深入学习实践科学发展观活动以来，我们按照“准确及时、把握导向、突出重点、适度调整”的原则：（1）、开辟了“深入学习实践科学发展观”专栏，至今已刊发消息24篇，及时深入报道委、厅关于贯彻落实中央、省委精神，深入学习实践科学发展观的重要举措和重要活动，以及实践活动的先进典型和进展情况；（2）、做好“深入学习实践科学发展观”系列评论，做到开局集中引领、各阶段有调子，至今已刊发了5篇评论，有效加强了对实践活动的舆论引导。(3)、出好“深入学习实践科学发展观”专版，刊发有关领导讲话、专家讲座、报告团演讲稿，以及委、厅机关和直属单位主要领导干部的学习体会文章，至今已出两期。由于整个报道精心策划、集中力量，可以说，对这一重要活动的报道形成了舆论强势，营造了良好的舆论氛围。受到了刘厅长的充分肯定。

4、开展了区域性推进素质教育的主题报道，报道了上城区、东阳市、绍兴县、象山县区域性推进素质教育的经验。其中长篇通讯《殿堂里的“玩童”》以新颖的视觉，首次提出了“减轻学生第三种负担”的理念，阐述了实施素质教育关键是要选准突破点，而“减轻学生第三种负担”正是破解“轻负高质”的钥匙。《\_》在10月30日“观察与探索”版头条发了4000来字；为把这一典型报道做深做透，本报除配发了评论以外，还开辟专栏“解读建兰”,约请了省内有关知名专家对这一现象进行解读，连续刊发了4篇，此外，还与上城区教育局联合开了研讨会，由于活动与报道的良性互动，使得建兰中学一时成为热议对象，刘希平厅长也前往该校听了两节公开课。

5、做好教育系统“树新形象、创新业绩”主题报道工作，刊发了刘希平厅长到磐安蹲点、到丽水调研的纪实报道，推出了十二个市教育局长到基层调研的手记。

6、按照刘厅长批示精神，我们开设了“推进校企合作工学结合建设高等职业教育强省”栏目，贯彻落实今年暑期高职院校书记校长读书会精神，大力推进高职院校工学结合校企合作工作，至今已刊发典型报道及领导、专家专访共9篇。及时报道全省各地开展“领雁工程”的进展情况。

7、做好未成年人思想道德建设报道。11月2日，全国未成年人思想道德建设工作经验交流会在我省召开，这次交流会对推动我省未成年人思想道德建设工作再上新台阶具有重要的意义。本报以此为契机，特开辟“关爱孩子关心成长关注未来”专栏，介绍我省各地的成功做法和先进经验，探讨研究新情况、新载体，以促进全省上下更加关心支持未成年人思想道德建设，营造更加有利于未成年人健康成长的良好社会环境。

**广告编排人员的工作总结9**

初到公司时，交到我手里的第一份工作是修改一张企业贺卡，然而惭愧的是，由于对对方企业整体形象包装的不熟悉，导致这修改任务就让我在公司的第一天工作从下午5：00左右持续到深夜12：00，反复的修改和漫长的等待客户的回复，对我来说，既新鲜又富有挑战性。不懂就学，是一切进步的前提和基础。在这段时间里我认真学习了公司各相关资料，并且对公司客户的资料有了比较初步的了解，再加上日常工作的积累使我对公司有了较为深刻的认识，意识到了公司在重庆广告业举足轻重的地位，它的发展对于推动整个广告业的发展有着巨大作用。

同时，公司拥有企业化标准运作的行政机构和比较先进的管理体制。这一切都让我对公司的发展充满了信心和憧憬。

新的一年意味着新的起点，新的机遇，新的挑战。我决心面对一切，再接再厉，更上一层楼，努力打开工作新局面，在20xx年更好的完成工作，扬长避短，现总结如下：

自x月x日进入公司，成为技术部的一名电气技术员，我勤勤恳恳，踏实工作，努力学习新知识，但作为一名刚毕业的大学生，在工作中我还是出现了不少问题，也经过这近一年的工作认识了自己的不足，收货了不少经验。

不足点一：眼高手低。工作初期，我犯了眼高手低的毛病，在进入公司的前两个月，我主要是对工作相关知识的学习，在学习过程中没有多动手多实践，老感觉会了，结果在完成领导安排的工作时经常出现不会的问题，效率低下。例如在修改电气图纸的过程中，因为对CAD应用不熟练，各项功能应用太生疏，对画图造成很大困难。

不足点二：理论与实际不能很好的结合。由于没有实际经验，不知道现场实际情况，理论和实际不能很好的结合，设计好的图纸到现场以后改动很大。例如：在xx学府城中水回用项目电气施工过程中，我原来按照图纸计算的电缆长度和实际电缆长度有很大的出入，没有考虑到现场的损耗，电缆的预留等实际情况。

经验一：电缆的敷设。x月份，我经过领导安排进入项目，负责电气施工等方面工作。但在接下来的桥架安装，电缆敷设，设备接线等工作让我很茫然，由于缺乏经验，感觉无从下手。发愁了好几天后，经我和现场负责人李哥商量，制定了一个初步方案，后来在穿线过程中也是由于经验不足，马虎大意，将电缆型号穿错了，耽误了不少时间，也花费了不少功夫来返工。第一次在现场施工，现场情况考虑不全面，采购的电缆、角铁等长度不够，再次采购又耽误了不少时间，延误了工期。我相信经过了这个小项目，我在以后的电缆敷设工作中将会顺利不少，肯定不会出现此次的毛病。

经验二：设备调试。在项目的设备调试中，通过发现设备存在的问题我也积累了不少经验。例如：在单机调试过程中我发现所有潜水泵都不能运行，我就怀疑是接线的时候将线接错了，我们拆开接线头，才发现将潜水泵是7芯线缆，接线时都将电源线接到了泵的3根保护线上了，3根电源线空下了，经过重新接线后再次启动，水泵都开始运行。还有就是电磁阀通电后有几个正常，有几个没有反应，出现这个问题后，我们就用万用表测量了线路的通断，发现这几个不通电，经检查后发现是接线错误，一个电磁阀的两根线都接在了火线上，一个电磁阀的两根线都接在了零线上。后来又再其他设备上发现了线路虚接、漏接等问题。经过这次调试，我对调试设备常出现的问题有了初步的了解，也为我积累了经验。

20xx年过去了，在这一年的工作中我出现了不少问题，也积累了不少经验，特别是在项目的这三个月，我收货颇丰。虽然有时候会很累，但在这儿我参与了现场工作，接触了实际的东西，这将对我以后在电气设计，电气施工的过程中是一笔宝贵的经验。虽然还有许多不足和经验，在这我也不一一列举了，就以上两点不足和经验向领导做出总结，以后工作中的不足还需领导多多批评指正。

展望20xx年，希望我能在工作上做的更加出色，希望能为公司带来更大的帮助。感谢领导一年的关心和指导，祝愿领导工作顺利，全家幸福。也祝愿公司在20xx年再创辉煌！

记得初次应聘时，我对公司的认识仅仅局限于\_\_\_\_几家顶级的广告公司之一，对设计师一职的认识也仅局限于从事相对单纯的广告创意和美术执行工作。除此之外，便一无所知了。所以，试用期中如何去认识、了解并熟悉自己所从事的行业，便成了我的当务之急。

一、通过理论学习和日常工作积累使我对公司有了较为深刻的认识。

记得初到公司时，交到我手里的第一份工作就是一张企业贺卡的修改，然而说来惭愧的是，因为对于对方企业整体形象包装的不熟悉，导致这张小小的贺卡修改任务就让我在公司的第一天工作从下午5：00左右持续到深夜12：00以后，反复的修改和漫长的等待客户的回复对我来说，既新鲜也处处存在挑战。不懂就学，是一切进步取得的前提和基础。在这段时间里我认真学习和认识了公司各相关资料，并且对公司以前的、现在的客户的相关资料有了比较初步的了解，

(这方面，小组的组长\_\_\_\_、美术指导\_\_\_\_、还有和我一样新到公司不久的美术\_\_\_\_，对我的帮助都很大，我也一直很感激他们)再加上日常工作积累使我对公司有了较为深刻的认识，也意识到了公司在\_\_\_\_广告业举足轻重的地位，她的发展对于推动整个\_\_\_\_广告业的发展有着巨大作用。同时，公司拥有比较先进的管理体制和企业化标准运作的行政机构。这一切都让我对公司的发展充满了信心和憧憬。

二、认真学习岗位职能，工作能力得到了一定的提高。

根据岗位职责的要求，我的主要工作任务是：

(1)负责完成组长分配下来的设计工作指令;

(2)参与相关广告创意的讨论;

(3)领导交办的其他工作。

通过完成上述工作，使我认识到一个称职的设计师应当在具有相当的美术功底、熟悉的设计软件操作能力的同时，还一定要具备良好的设计心态，并且要敢于多提出自己的想法和方案，敢于创新!当然，良好的语言表达能力是向领导和同事提出自己创意想法的必不可少的。

目前我在创意想法方面存在不足，还需要多向组里的和其他组的各位资深领导和同事多求教、多学习。为了让自己做一个称职的广告美术设计人员，我也阅读了许多与设计相关的书籍，并争取在工作中有所帮助和提高。

在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种设计相关知识，并用于指导实践，大胆创意!

2、“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项技能。

3、不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作指令。

广告公司设计部个人工作总结

来到公司已经X年多了，感谢公司领导和同事对我的关心、帮助、支持与信任。回首一年的工作，还有许多不足之处，今后在工作中还需不断地努力不断地学习。

新的一年又开始了，在我们昂首期待未来的时候，有必要对过去一年的工作做一个回顾，总结以往的经验教训，虚心求教，不断学习，以待在新的一年有所改进。

1、空闲时提高对软件的熟练度，和提高设计水准。

2、培养自身的良好“习惯”和执行力。

3、提高对工艺以及材料的认识。

4、培养团队意识。稿件设计完成后需要制作才会形成一件成品，是需要我们这个整体团队完成。

5、培养沟通能力。设计部作为和客户直接交谈整体设计理念和构思的一个职位，如果没有一个良好的沟通能力的话你很难和客户沟通设计稿件的各个事项。

新的一年我们设计部不仅需要做到这些改变，而作为一名出色的平面设计人员，工作能力的提高还是重中之重。在接下来的工作中还需要不断的学习，提高自身的设计创意水平，同时我们也会以全新的面貌全新的精神去投入到工作中，为鑫珑洋的明天奠定更坚实的基础。

最后，祝广告蒸蒸日上!也祝每一位同事身体健健康康，快快乐乐。

跌跌撞撞在这个专业的学习也快接近尾声了，每次的作业都在焦头烂额的慌乱中度过。面对一个又一个的问题、困惑，一次又一次的查找解决。从中学到了很多东西，从完全不知道如何下手，到现在渐渐的从容不迫。虽然还是有很多的问题，但至少也对这个行业有了一定的认识。

记得刚开始做第一个方案的时候，一开始很积极，很投入。也很想要做好，但是在做的时候却发现，不知道如何下手，只能看书，结合老师\*时所讲，所模拟的方案。然后联系生活中所看到的，一点点的搬、拼。慢慢才发现做设计必须多看书，多看别人的设计，这是老师讲的。自己也深有体会。看的多了，自己的想法也就越多了，创意也就越多，设计也就越有内涵。

其次收获最大的是一定要胆大，心思细腻。每一作品都是有感情在里面的，你对它倾注的越多，越积极的鼓励自己你很喜欢它，相信它也一定能感受到你的认真，并给予你相应的回报。

景观设计是它一门建立在广泛的自然科学和人文与艺术学科基础上的应用学科。尤其强调土地的设计，即通过对有关土地及一切人类户外空间的问题进行理性的分析。设计问题的解决方案和解决途径，并监理设计的实现。也就是由于它的概念决定了景观设计以后工作的范围，小到庭院，甚至室内绿化空间设计，大到国土与区域规划设计；从纯自然的生态保护和恢复，到城市中心地段的空间设计。特别是现代景观设计更注重生态性和地域性，综合、丰富、全面的知识体系是我们必备的要求。理论和个人素质修养的储备直接直接影响我们将来的设计作品。

因此在学习的过程中，我们首先要端庄自己的学习态度，利用一切资源去学习，并养成写总结的习惯。有意的扩展自己的知识的广度是十分必要的，设计不能光考虑美学上的东西，应该对场地规划、设计、建筑、植物、工程、环境、历史文化、地理等多方面的知识。学习不要只局限于某个方面，要多个角度的学习和思考。努力扩大自己的视野。我们的知识面越广，我们思考问题的方式越慎密。

设计是一种创造性的活动，要想设计出好的作品，就一定要\*时多积累。凡是优秀的园林设计作品，其成功的最重要因素就是因为它们都有一个完善合理的整体布局。在此基础上，提出一个与环境协调、构思独特、布局完善的设计方案。然后，根据设计方案，制作与整体布局有关的局部建筑构件，如园林中的石桌石凳、跨越小溪的竹桥或木桥，曲径通幽的阶梯和小径、供人小憩的凉亭以及路灯、石柱等，制作时要把握好它们的尺度，使它们之间的比例与整体协调一致。在这里，需要特别强调的是，制作的每一个局部造型必须与整体造型协调一致。也就是说，必须在设计整体思想的指导下，来制作每一个具体的造型，这个思想将惯彻始终。在效果图制作时，应注意的一个重要问题就是从一开始就要把握全局，做到整体构图合理，局部建模精致细腻。总之，将建筑和园林布局、环境绿化结合起来，使建筑空间与园林空间成为一个有机整体，是我们制作园林效果图时自始至终的观点。

在园林效果图制作过程中，园林建筑小品是园林建筑中一项关系密切的组成部分，在整个园林设计的布局中起着十分重要的作用。对此处理恰当与否，是设计手法高低的一个重要标志。我曾经运用3DMAX系统提供创建、修改、赋材质等命令，结合整个园林的设计和构图，制作过亭、榭、廊、台等。之后深深体会到电脑只是绘图工具，创意、理念、设计才是最重要的，有了好的创意，才能有好的作品。

园林建筑的规划，应自由灵活、不拘一格，需充分利用天然的山水地貌，适当地改造和剪裁，概括而精炼地表现出天然风致之美，着重强调园林总体和局部的图案美。而对于园林设计师来说，园林设计的最终目的是不仅要为人们提供一个休闲、度假、自然与人文建筑完美结合的空间，还要使园林布局造型赏心悦目，让人们得到全身心的放松。同时在园林设计中，注意整体布局、环境配置以及建筑造型三方面的有机结合，使所设计的园林既要具有一定的实用性，还要与自然环境协调一致，创造一种和谐美。有了以上几点，就要求设计师在立意、选址、布局、借景以及园林各局部间的比例、尺度、色彩与质感上追求创新，给人耳目一新的感觉，体现独到的文化情趣与时代精神。总之，有了好的创意，才能有好的作品。

好的建筑立面是为满足人的审美，好的内部空间是满足人的功能生活需要，所以建筑的一切都是为人所服务。所以建筑的以人为本，建筑的人性化应该可以成为所有建筑设计的理念，顺着这点去扩展其他的就什么思想都有了，所以以任为本又是所有建筑设计的基础。脱离这个基础的建筑都算不上是好的建筑。

这就是在学了园林建筑设计后产生的一点感想。

**广告编排人员的工作总结10**

20\_年度工作总结

弹指一挥间，呼呼的寒风送走了20\_年，本学年的工作基本上已接近尾声。回顾这学年的工作，我们《民院青年》报社在院团委老师的关怀和指导下，广大责编和记者的积极协作下，顺利地走过了它年轻生命的一段旅程。下面就对本年度报社工作做一个总结：

一、主要工作和活动：

1、本年的报纸出版情况。从20\_年3月至12月，《民院青年》报社共出版了五期报纸（40期、41期、42期、43期、44期）。其中20\_年上半年出版了40期、41期两期报纸，下半年出版了其余三期报纸。除了42期、43期报纸由于特殊原因出版了八个版面外，其他的三期报纸均以十二个版面与老师和同学们见面。

2、组织09年“秋之实”校园文化节开幕式暨自治区演讲赛校内选拔赛活动。9月20日，积极组织发动报社内部藏汉成员进行礼仪接待、布置会场、协调音响、稿件审核等细致工作，配合院团委组宣部摆卉娟老师共同圆满完成此次活动的准备任务。

3、主持09年《民院青年》报社记者招新工作。9月21日---9月27日，接院团委通知五大学生组织纳新工作后，组织青年报社宣传部的同学们一起制作展板和宣传栏，并率领08级责编同学重点到新闻传播学院组织纳新工作。经过一周的宣传，我们对全校志愿报名参加成为报社记者的同学们进行了严格的笔试和面试，最终确定了来自于不同院系不同年级的44人为新一届的青年报社记者，至此，《民院青年》报社（汉文版）共有成员近70名。

4、征集报社口号。鉴于以前报社口号与实际的现状还有一定的距离，在院团委老师的号召下，《民院青年》面向全社征集口号，最终“用最严谨的态度办民院最好的报纸”这个口号受到了老师一致好评，并被确定为报社口号。

5、开展藏文版与汉文版茶话会。在摆卉娟老师的主持下，茶话会促进了汉文版与藏文版同学的交流，也促进了新老届报社负责人之间的沟通，同时也为以后报社发展指明了方向，少走了很多弯路，取得了很好的效果。

6、绘制《民院青年》报社组织机构图。这样更有利于明确各自的责任和义务，并且可以促进报社内部的了解。

7、对报纸进行版面革新。在老师指导下，我们对报纸的版面进行了一系列调整，把与学生关系最为紧要的版面放在更为明显的位置，切实做到以真心、诚心、关注着民院学子的成长，关注着民院朝朝夕夕的变化。

二、报社日常管理

强化报社办公室职能，改进办公室工作方法。在实行责编、记者轮流值班

制的同时，还要要求每天值班人员当中选出一名学生去院团委办公室值班，负责配合组宣部老师日常工作，并积极接收院团委文件，做好记录，供给青年报社编委会。其余值班人员在报社办公室值班，要做好办公室的文档管理以及整洁管理，并且热情接受来自各院系、学生组织等的文件，认真做好记录。

三、报社机制、制度的建设与创新

**广告编排人员的工作总结11**

工作总结

时间飞逝，我在经济专刊家居工作室实习工作，已有近四个月时间。这段时间我在实习指导老师\*\*的悉心指导下进步很快，工作中存在的各种问题，得到了\*老师的悉心指正，同时在她的帮助下，我也取得了一定工作成绩。现将这段时间的工作状况做一总结，向经济专刊领导进行汇报，请领导指正。

一.学习稿件采写

在家居工作室，熟悉了周围环境之后，我便开始了学习稿件 采写。在\*老师的指导下，我仔细的浏览了家居版往期报刊，了解常规版面设计和稿件类型，并对各种类型的稿件进行分类归档，试图从中找到稿件采写的规律。

在浏览了一段时间家居版稿件后，我便开始接触回报稿件的压缩整理工作，刚开始压缩稿件时，我没有很好的将新闻的五要素涵盖其中，压缩的稿件不能完整的涵盖新闻信息，在\*老师的指导下，我找到了工作中的问题，并严格按照新闻五要素对稿件进行压缩整理，最终，很好的掌握的小稿件的压缩整理工作。随着时间的推进，指导老师开始让我进行常规栏目——《创意设计》的采写工作。在老师的帮助下，我开始了采访设计师，整理相关资料，创作稿件。从开始稿件写的生硬没有色彩，到后来逐渐进入状态，最终，20\_-4-1家居版《创意设计-\*\*\*\*\*》稿件获得A稿，作为第一次获得A稿荣誉，指导老师对我的帮助是巨大的，这也对我的日后采写工作带来莫大动力。

在对稿件写作有了一定了解后，指导老师开始让我接触头题稿件的创作。头题稿件作为版面的灵魂、支柱、脸面，它的写作质量，关系整版的优劣。给我安排头题稿件采写工作，是寄予我极大的信任，因此，我更加认真对待，严格要求自己，虚心向周围同事请教头题写作要领，踏实采访，认真记录，整理好思路再下笔。最终，在\*老师的帮助下，我的头题稿件写作不断进步。最终，20\_-6-12 在端午节特刊-端午闻家香-头题《\*\*\*\*\*》、20\_-6-24 批评稿 头题《\*\*\*\*\*\*\*\*\*》、20\_-7-15 头题《\*\*\*\*\*\*\*》等稿件获得A稿。这些与老师的悉心指导分不开。

二.熟悉业务流程

在熟悉了稿件采写之后，我开始接触到了策划活动工作。从传统的家装课堂、看工地学装修、再到五一特刊、端午节特刊，我都有幸参与其中。在老师的指导下，我学习了如何敏锐的观察客户的需求，按照节假日市场火爆的规律，策划出版专刊，吸引客户广告投放，为读者和客户服务。

在五一特刊出版之前，按照传统惯例，五一节假日将是家居市场的旺季。在\*老师的指点下，我开始带着策划和客户进行初步沟通工作，及时将客户的回馈和老师进行交流，确定广告投放情况，配合撰写稿件，让客户满意。最终，在工作室同事的共同努力下，五一特刊得以正常出版，我对策划特刊工作也有了更深的了解。

在端午节特刊出版时，按照客户的需求，广大业主对家居风

水有一定需求，作为传统文化，家居风水在南方报纸介绍的比较多，而作为本报而言，对这些很少做过介绍，针对读者和客户的需求，在\*老师尺度把握下，进行了和谐家居稿件的写作，最终《\*\*\*\*\*》稿件得以见报，并获得A稿好评。

三.维护沟通客户

随着稿件采访的增多，自己积累的客户资源也逐渐增多了。这些资源将对我以后的策划推广活动产生很多线索，因此，对与这些客户的维护工作，也是我工作的重点，在平时的采访中，我注意平均分配各各客户的采访频率，定期和他们保持沟通，维护良好关系，及时将他们的需求加以分析，为以后的广告投放做好铺垫，这些都将是我日后工作产生成绩的来源。

以上是我这段实习期间的工作总结，所存在的问题，我将努力加以改正；取得的荣誉我定会戒骄戒躁，争取更大的成功，请领导指正。

经济专刊家居工作室实习生 \*\*\*

二〇一〇年七月二十二日

**广告编排人员的工作总结12**

>一、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系。

在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

>二、在拥有老客户的同时还要不断从各种\*\*获得更多客户信息。

>三、要有好业绩就得加强业务学习。

开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

>四、今年对自己有以下要求：

1、每周要增加10个以上的新客户，还要有5到6个潜在客户。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户，在有些问题上你和客户是一致的。

5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8、自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10、为了今年的销售任务每月我要努力完成10到20万元的任务额，为公司创造更多利润。 以上就是我这一年的工作总结，工作中总会有各种各样的困难，我会向\*\*请示，向同事探讨，共同努力克服，为公司做出自己最大的贡献。

广告部工作总结5篇（扩展2）

——电视台广告部工作总结 (菁选3篇)

**广告编排人员的工作总结13**

1. 广告创收：20xx年上半年，对于广告部来说，是任务繁重的半年，受全球金融危机的影响，整个大的经济环境受到波及，“不景气”是各行各业常说的一个词，这些直接对本部门的广告创收产生影响。如何能让经济危机对创收的影响减小到最低，为此全部门的同事想办法，谋出路。平时加强与老客户沟通，稳定老客户源，并主动上门联系新客户，与新客户耐心的介绍电视台广告投放的相关信息，努力的发展新业务。虽然在工作中面临着种种的实际困难，但在同事们的共同努力下，今年上半年实现了任务过半。

2. 时尚生活频道运行：时尚生活频道从无到有，是一条不平的道路。如何才能使时尚生活频道从有到强，是20xx年初我就在思考的问题。20xx年对于时尚生活频道来说是关键的一年，观众从最初对时尚生活频道的好奇到逐渐熟悉，怎样才能让观众持续的关注时尚生活频道，这是一道坎，关系着频道未来的发展。为此，我多次的组织部门的同事们召开意见会，会上同事们各抒己见，纷纷为频道的发展献计献策，有不少的建议非常的中肯，有些建议也很具有创新性。工作之外，同事们也积极的宣传频道的相关信息。我认为一个频道的发展，既要拥有成熟的管理模式，齐心协力的努力，不断的突破创新和关注老百姓的心声，才能使频道具有生命力，让观众愿意看、喜欢看。正是有了这种想法，并不断的朝着这个方向的去努力，时尚生活频道在外拥有较好的口碑，个各环节运行正常。并逐渐建立了具有影响力的专题栏目《流行枝江》，栏目不仅能保质按时播出，还力求形式创新，做到老百姓喜闻乐见，栏目组人员加班更是家常便饭，而这一切只为了做出更好的节目。回顾20xx年时尚生活频道的上半年，虽然在有进步，但仍存在一些不足，我相信，通过全体同事的共同努力，还有领导的支持，频道一定会越办越好。

4. 电视剧播出：上半年，采片组进一步强化责任意识，严把影片审核关。克服设备落后、上载机子少、盘塔容量小、节目量大等困难，加班加点确保了工作任务按质按量完成。半年中，没有发生一次播出事故。对于其他不了解采片工作的人来说，可能这个工作太轻松了，然而我最深的体会是，采片组责任事关整个播出质量和效果。唯有严谨、细心才能真正无愧于这份工作。另外，我在外引进最近热播的各种片源，使电视剧无论从画面、还是声音上质量都得到提高。

以上是20xx年上半年的工作总结，下半年，我将继续和同事们一起，无论从广告创收还是频道管理等方面再接再厉，力争在年底交出一份满意的答卷。

打造“学习型”品牌团队

在团队建设方面，广告部加强培训，创建“绿色营销沙龙”和内部刊物《学习志》，建设“网上学习系统”，搭建团队学习与沟通平台。

塑造广告部品牌形象

为了贯彻、落实中央台提出的“绿色经营”发展战略，推出“绿色广告标识”，树立广告产品质量标准，净化荧屏，于7月中旬正式投入启用。另外，广告部正全面推进广告部CIS系统建设，树立专业团队良好风貌，打造广告部团队品牌。

创造和谐的广告营销环境

一方面是与节目部门更加和谐的关系

上半年，在广告部举办的一系列重要客户推介活动中，都邀请各节目中心的相关负责人参加。平时积极主动与各节目中心沟通，共同为客户设计更好的方案。

另一方面，构建与广告业界之间更加和谐的关系

加强与广告业界的合作，主办或参与广告业界的各类活动，加强与兄弟媒体的学习、交流。5月，与中国广告协会合办“20xx中国电视广告年会”，来自全国各地电视台的3位台长、16位副台长与44位广告部主任汇聚一堂，共同探讨中国电视广告业的发展。

再一方面，构建与广告学界之间更加和谐的关系

与中国广告协会合办的“AD季高校之旅”于3月启动，邀请实战一线专家，在高校进行演讲，目前已先后在北京大学和武汉大学举办，受到业界的好评。

还有，构建与消费者、与社会更加和谐的关系

1月开始，与中央文明办、国家工商总局、国家广电总局、\_四大部委联合举办了全国思想道德公益广告征集评选活动，入围作品在各频道展播，总频次达到4600多次，引起了社会的强烈反响。

**广告编排人员的工作总结14**

排版是让许多人头疼的问题，尤其是论文需要多次修改时更加令人头疼。本文将给你提供一些用Microsoft Word 进行论文排版的技巧，使你的论文排版更加方便和轻松，以便把更多的精力放在论文的内容上而不是文字的编排上。这些技巧不只在论文写作中可以使用，在写其他文档时也可以使用。本文将分五个专题来讲解论文排版过程\_存问题的解决方法，第六部分是一些小技巧。 一.图表和公式的自动编号二.制表位的使用三.目录的制作4 四.参考文献的编号和引用5 五.页眉页脚的制作6 六.其他技巧 ：分页符(Ctrl+ Enter)换行符(Shift+Enter) 双击图标 居中和右对齐

方法/步骤

[毕业论文怎么排版？]

**广告编排人员的工作总结15**

20\_报社工作总结

##第1篇：报社工作总结

上半年以来，我们按照“调整、改革、创新、发展”的总体工作思路和“三年三个一”的奋斗目标，以创建发展型班子为统领，以“三改三教”工程为主线，团结拼搏，扎实奋斗，办报与经营工作呈现出齐发展、大发展的良好态势。

——新闻改革取得历史性突破。

为适应报业发展形势的需要，更好地为双鸭山“努力快发展，全面建小康”服务，更好地为广大读者服务，我们于年初向读者发放了征求意见函，根据读者对办报质量的意见和建议，经过精心筹划，于4月初进行了双鸭山日报有史以来规模最大的一次改版。在对日报与《百姓周刊》改版的基础上，专门推出了《经济导刊》和《农民周刊》，形成了双鸭山日报及其子刊《百姓周刊》、《经济导刊》、《农民周刊》“一报三刊”的办报格局。改版后的《双鸭山日报》以追求真正的新闻为办报取向，全面加大信息量，使读者看到更多更好的有用新闻，使党报的功能得到充分发挥。《经济导刊》解读经济政策，关注经济热点，传播经济信息，指导经济生活。《百姓周刊》关注百姓生活，反映人间真情，参与社会批判，引领导社会文明。《农村周刊》做农民朋友，当致富向导，帮农民增收，为“三农”服务。

此次改版是双鸭山日报半个多世纪办报史上办报理念的一次重大转变。改版后，出版规模扩大了约三分之一，报纸的质量和品位明显提升，版面设置更加科学合理，报纸特色更加鲜明，宣传报道更加为群众喜闻乐读，引导水平也进一步提高，可读性、贴近性都有所增强。从方方面面的反馈情况来看，“一报三刊”已经办成了知识的窗口，信息的平台，生活的指南，投资理财的参谋，交流的桥梁，文化的先锋，社会的哨兵。

结合新闻改革，我们努力加强了宣传报道工作。上半年报社紧紧围绕优化经济发展环境、招商引资、迎接党代会召开、振兴老工业基地、落实一号文件精神、利民行动、哈洽会等宣传重点，突出策划、加强组织，采取战役性集中宣传报道与长期策划相结合的方式，营造浓烈的舆论氛围。1——6月份共刊发重点工作报道稿件1500余篇。开设了“优化发展环境促进加快发展”、”强力推进招商引资”、“抢抓机遇调整改造创新思路发展经济”、“迎接党代会召开重点建设项目巡礼”、“一号文件在乡村”、“贯彻一号文件增加农民收入”、“做好实事便民利民”、“主辅换位建小康”、“备战哈洽”、“聚焦哈洽”、“哈洽回眸”、“追踪哈洽”等等专栏，其中，在优化经济发展环境报道上，刊发稿件300余篇，拿出12块整版展示了四县四区形象。在《百姓周刊》以整版篇幅推出每周一期的舆论监督栏目“行风热线”，为全市创造优良发展环境营造了浓厚的舆论氛围。在对上报道上，上半年在省级以上媒体发稿一百余篇，仅哈洽会期间就在省级以上媒体发稿60余篇，日前，报社被评为哈洽会报道特殊贡献奖。

——报社的综合改革有序推进。

——改善办公条件及设施工作顺利推进。

目前报社办公楼开发改造工程进展顺利，谋划局域网平台设备资金正在积极筹划，如年内经营收入正常，工程进展顺利，10月中旬就可以顺利完成搬迁新址。

从上半年经营情况看，按照年初确定的工作目标，广告、印务、发行三条经营主线脚踏实地、扎实推进，以求真务实的精神开展各项经营工作。上半年报社全口径收入实现万元，同比增长10%。其中：

广告中心今年分五条战线，每月组织研究策划分析，开辟新用户，取得了一定的效果。上半年五条战线都能完成分解指标任务。共完成万元。

发行中心组织发行职工开展社会调查，走访用户，发放4000余张调查问卷，《双鸭山日报》投递准确率达到99%以上，受到了用户的好评。20\_年《双鸭山日报》日发行份数11000余份。上半年《双鸭山日报》报款收入实现74万元；

印务中心积极组织活源，上半年印刷报纸收入万元，社会零活完成30万元左右，报纸每日平均印张11070份，半年总印664500份。特别是年初动迁，印务中心做了大量细致的工作，保证了报纸的正常出版发行。

——“三项教育”活动扎实有效。

**广告编排人员的工作总结16**

一、论文需报送全文，文稿请用Word录入排版，A4版面，单倍行距，页边距上下各、左右各2cm，页眉页脚取默认值，插入页码居中。

文题和正文中的数字及西文字母用Times New Roman字体。

全文字数不超过5000字，版面不超过5页。

二、文章结构。

论文应完整且简明扼要，需包括必要的研究背景、研究方法、研究结果与分析等;应保留涉及主要观点的图片、曲线和表格，并注明数据来源。

三、论文格式

1.正文以前部分

(1)中文格式

论文题目：三号黑体，居中排，文头顶空一行。

**广告编排人员的工作总结17**

>一、制定每月、每季度的工作计划。

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。

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环境下随之而来。

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、\*\*运作管理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\*\*)。

另外，在XX年年年末的时候，我报考了\*\*\*大学的\*\*\*\*专业，因为我了解到\*\*\*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\*\*的压力。

以上，是我对20xx年的一些设想，可能还很不成熟，希望\*\*指正。火车跑的快还靠车 头带，我希望得到公司\*\*、部门\*\*的正确引导和帮助。20xx年，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。

**广告编排人员的工作总结18**

20xx年是我们xxx广告部业务开展的开局之年，做好20xx年广告创收工作，对开创市场、\*\*运营管理有着至关重要的意义，做好20xx年广告创收工作，对于我自己也具有十分重要的特殊意义。因此，我要调整好工作思路、增强责任意识，充分认识并做好今年广告创收工作。

通过20xx年各项工作开展情况的总结，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20xx年做到如下几点：

>一、制定每月、每季度的工作计划。

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。

1、在第一季度，以市场铺垫、推动市场为主，扩大xxx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环境下随之而来。

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、\*\*运作管理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\*\*）。

另外，在20xx年年末的时候，我报考了xxx大学的xxxx专业，因为我了解到\*\*\*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\*\*的压力。

以上，是我对20xx年的一些设想，可能还很不成熟，希望\*\*指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司\*\*、部门\*\*的正确引导和帮助。20xx年，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。

**广告编排人员的工作总结19**

工作总结

时间过的很快，来公司已经四个月了，回望过去，内心还是有不少感受。首先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。无论是工作方法还是待人处事等方面都有不少收获。

公司虽然忙碌，现在气氛愉快，同事及老板之间相处融洽，但是一开始的我并没有良好的工作状态，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工作，好像是为了工作而工作的想法，没有真正的领略到工作的意义，工作始终不尽人意。直至现在也不能够真正的做好，但是我会尽心去做好，力求问心无愧。

为人处事方面，Y总一直告诉我要放的开，始终记住自己是做广告的，要有气场，其实我也不是怕，或许是自己性格方面的原因吧，表面上看起来就是这样。说错了就错了，也没什么大不了，这方面的事情都没有那么绝对，错了或许只是方向的问题，要表达自己的看法，不然和不存在没什么两样。

公司管理方面有张有弛、又严有松，我觉得是十分合理有效的。做错事情有批评，做得好有表扬，既有针对性，又恰到好处，让员工感到尊重并乐于接受，并且改正错误。公司每月举行的活动是大家融洽关系，增进沟通的机会，每个月的优秀员工的评比更是大家看齐的目标。总之公司管理方面很人性化，这样的条件下大家工作都很轻松惬意。

我自己在这段工作中的不足之处主要体现在两个方面，一是与人的沟通不足，无论是与客户还是同事之间，导致工作出现许多错误；二是态度的问题，拿到事情思考不多，会出现方向性的错误，导致工作基本相当于没有做，浪费了时间，降低了效率，还会打乱整体的工作进度安排，相当于浪费了大家的时间。在今后的工作中我要改正以上错误，并且努力加强学习。

对公司的期望，我觉得20xx年将是公司发展壮大的一年，希望公司既要保持现有的优势，也要在一些方面做的更完善更规范。同时还要加强员工的学习，项目越来越高端，以我们现有的水平或许做起来会很吃力。现在各方面原因共同作用下地产行业竞争变得越来越激烈，广告的作用显得愈加明显，没有好的广告，根本不谈什么上门看房。所有我

们广告公司的地位将越来越高，同时我们要以更创新更吸引人的的方案来满徐客户卖房的需求。

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