# 年度广告评审工作总结(精选23篇)

来源：网友投稿 作者：梦回江南 更新时间：2024-06-06

*年度广告评审工作总结1转眼间，充满机遇与挑战的xx年已经过去，我们迎来了崭新的xx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...*

**年度广告评审工作总结1**

转眼间，充满机遇与挑战的xx年已经过去，我们迎来了崭新的xx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，xx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xx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。

20xx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10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。

20xx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。

20xx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12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。

**年度广告评审工作总结2**

从三月份来到公司工作到现在已接近一年时间，在公司领导的培养呵护下，个人各方面都得到提升，也给公司实现长期战略发展目标尽了微薄之力。希望公司的投融贷品牌影响力和知名度越来越强大，公司经济效益得到稳定提高，员工收入逐步增加，是每位员工内心的渴望。下面，就将我20xx年在公司的工作情况进行总结，不足之处，以后将积极完善。

>1.积极主动搞好《投融时代》组稿与出版工作

从大学毕业到现在，本来学理科的我一直从事的是文字宣传工作，对文字的热爱让我坚持到现在。当初应聘来公司，看到领导对企业文化宣传工作很重视，心中充满了工作的热情。在姚总的指导和马主任的支持下，大家齐心协力，从无到有，帮助公司创刊了《财富生活》杂志，为宣传公司的企业文化、民间金融政策和法律知识构建了强有力的纸媒平台。后来，随着公司经营方向的转变，从当初的中小企业合作发展促进中心山东工委行政事业单位职能向投融贷中小企业服务中心的民间借贷中介服务品牌加盟推广职能转变，为避免《财富生活》与其它杂志在名称上的冲突而可能陷入侵权官司，公司一致同意改刊为《投融时代》。改刊后的《投融时代》，以宣传民间金融政策和投融贷加盟动态为主，内容贴近公司业务的各方面，可读性更强。

为办好《投融时代》，在日常工作时间，随时阅读国家的财政金融政策，名家博客，企业文化建设方面的资料，从内容的定位与档次上都做到高品位，有指导意义，保证内容的可读性。

>2.配合公司拟写各项规章制度和对外宣传资料

>3．配合发行部门搞好《投融时代》发行工作

在杂志刚开始发行的艰难时期，随时配合发行部门上市场发放杂志，收集名片，搞读者意向调查，逐步扩大了《投融时代》的在行业内的影响力，引起很多民间金融精英的关注。先后在各大星级酒店、大型建材市场、张庄茶城、槐阴区汽车产业园发放杂志，试水发行阶段，虽然收效不是很好，但影响力初步显现，为后期集中精力搞好内部宣传的定位打下了调研基础。

由于发行部张悦的离职，为了配合内刊搞好发行，我与闫媛集中力量，利用工作之余，电话回访部分数据库客户，剔除了部分不良客户和部分地址不确实的客户，精简了数据库。由于民间金融的特殊性，很多客户的办公地址随时变换，在邮寄过程中，还是不时有退信，但我们争取保证退信率在低范围内。以后，数据库将随着我们投融贷加盟工作逐步完善，让业务部门的意向客户逐步补充上来，以确保读者阅读《投融时代》后对投融贷品牌的印象深化，加盟意向更加强烈。

>5.２０xx年工作打算：

**年度广告评审工作总结3**

逝者如斯夫，岁月如白驹过隙！不知不觉又一年过去了，要想展望美好的未来就要对过去有个交代，有个总结。也为了更好地完成工作，总结经验，扬长避短，现将20xx年工作情况总结如下：

业务是公司的支柱，开发新客户、留住老客户、挖掘潜在客户，是公司能够长期立于不败之地的关键。

首先，在硬广告上，我拥有了自己的老客户，一个征文广告，两年来每月每期一直在时报上做广告。在新客户上的开发上，还有北京的另外一家征文机构和湖南的一家杂志社。这些客户虽然小，但是就像领导说的不怕小，只要她多。

其次，在软文广告上，通过一年的努力与临颍舞阳等各教育局建了很好的合作关系，结合公司的活动，做了县市行和职业教育强县的版面。

然后是心得体会：业务是跑出来的，客户是拉来的，等不来、不能靠谁。付出不一定有回报，但是不付出就一定没有回报。过去的这一年是我努力的一年，是我心存感恩的一年，感谢各位领导对我工作上提供的帮助与支持，感谢各位同事营造的一个和谐愉快的环境氛围。今年我没有能完成任务，对不起大家的厚爱，我相信来年我会做的更好，那么，最后，汇报一下下一步的工作计划

遵守公司的各项规章制度；读书阅报提高个人素养；继续推进职业教育强县和县市行活动；把山东的图书客户投放的广告额加大，紧紧围绕公司部署的各任务开展工作。

**年度广告评审工作总结4**

>第二部分：公司广告制作

按公司的要求与广告公司衔接，设计出公司想要的效果广告，广告上审稿一定要细心，一定要首先自己审稿了，才能交给上级审稿，这一点是我做的不好的地方，也是该批评、改进的地方。交给广告公司设计东西，一定要时不时的提醒以及催促，不然广告不能及时出来。广告材质方面也一定要双方弄清再做，价钱方面合同上没有的，一定要和对方测价，测到真的不能少了再做，节约公司成本。广告上设计好一样东西，要放电脑里存档并写请购单让上级签字再让广告公司做。横幅上面也是，写美工单让上级签完字再开始做横幅，美工单共有两联，有一联一定要交给财务，不然收不到客人的钱，横幅上也一定要检查内容是否正确。发联络单的时候，一定要记得签字，不然到时对方不承认收到此单。

工作中的不足和需要改善的方面：

2）广告制作与其他工作都不细心，有待加强。3）不能主动发现问题。

最后我衷心祝愿各位领导及全体同事，新春愉快、全家幸福、万事如意！

**年度广告评审工作总结5**

20xx年对我来说是非常重要的一年。在领导的关心和同事帮助下，我顺利完成本年度的工作，经历了许多，现在对自己的20xx年做一个简单的总结。如下：

一、没有规矩不成方圆，这一年我严格遵守了奥立员工手册中的内容，并且能够按时完成领导分配给我的任务。

二、学而不思则罔，思而不学则殆。这一年中我不断学习，力争高效完成工作任务。为了让自己不掉队，每月我都购买设计书籍，学习设计领域全方面的专业知识，与时俱进的设计理念，也给公司的设计力量注入了新鲜血液。

三、一个人的力量是微不足道的。在奥立这个团队中，我积极搞好团结，乐于助人，凝心聚力，努力使这个团队充满着朝气与拼劲。

四、工作上的不足：在表达方便我是属于比较内向的，有很多时候在一起开会讨论，或者是提案的时候，我都不勇于发表自己的意见与看法，我觉得这是我最急于要改正的不足。其次越忙我就越容易出乱，经历了第20届厨师节，羊皮卷上民族的民字可让我后悔不已，因为都是政府拿来的稿子，所以我也没有校稿就复制了上去，可没想到就是这个出了问题，自打那事以后，我每做一个设计之前，自己都要把所有文字先审核一遍。

五、其他方面：做设计是苦活累活，反复的加班熬夜对身体的影响也是很大的，所以在即将到来的20xx年，我要努力把自己的身体调整到最佳状态，再也不想因为我生病而耽误了工作的事情再次发生。也在这里对公司说一声对不起，因为自己的身体原因，在20xx年耽误了一些工作，这让我自己愧疚不已。

总的来说，在今后的工作中，我将用心的去改正20xx年所有的问题。以全面发展自己为主要目标，争取更出色地完成公司布置给我的各项任务。努力让自己变的更有价值，也和奥立一起去迎接即将到来的充满挑战的20xx年。

**年度广告评审工作总结6**

我是一名广告公司的AE，我喜欢体验面对各种情况的新鲜感，喜欢应付处理各种复杂状况的刺激感，更喜欢挑战成功之后的成就感和得到客户和公司领导认可的满足感。

转眼之间，20xx年也即将接近尾声，我也在这个岗位上工作了xx年。回顾这一年的工作，面对激烈的市场竞争，我认为自己尽到了真诚沟通，用心服务的本职，发挥好了承上启下、联系内外、协调各方的中心枢纽作用，以自己的认真工作在客户与公司方案之间搭建起了一座连心桥，为公司业绩的不断提升作出了自己应有的贡献。现将自己一年来的工作简要总结如下。

>一、主要工作业绩

>二、主要工作措施

（一）认真学习，加强实践，不断提高业务水平

今年开年以来，我一如既往地以争做一个一流广告人的标准和态度严格要求自己，一方面积极学习做好AE及策划工作的专业前沿知识，并积极将其用于实践之中。另一方面，我更加认真的学习与客户沟通交流的方法和艺术，经常与同事们互相谈论彼此的看法、交流思想。通过自己的不懈努力学习，我觉得自己的综合素质和业务水平都得到了较大幅度的提升，为自己更加出色的完成工作任务奠定了坚实的基础。

（二）真诚沟通，换位思考，建立良好户服关系

入职以来，我就深刻认识到要做好AE的份内工作，高超的沟通能力与技巧是必不可少的。因此，今年以来，我也更加注重自己沟通能力和水平的提升，同时，在沟通过程中注重换位思考，让客户感受到自己的真诚，感受到自己是在真正为他作想，在工作任务完成过程中的沟通程序中让客户产生共鸣，从而顺利地将公司的理念和意图传达给客户并让其愉快的接受。

（三）用心体验，用情服务，赢得客户的信任感

当前，各行各业都处在一个大浪淘沙般竞争激烈的大环境中，广告业界的竞争更是达到了白热化的程度。因此，在具体的工作中，我注意让客户感受到自己的工作是真正设身处地的为他作想，以自己的用心用情服务留住老客户，不断挖掘新客户，从而促进公司客户群的不断发展壮大，以带动公司整体业绩的不断攀升。

总体说来，20xx年于我来说，既有可圈可点之处，也不尽如人意的地方，既有让人击节赞赏的时候，也有自己都扼腕叹息的时刻。虽然，在过去一年的工作中，我通过自己的不懈努力脚踏实地的在不断的进步中一步一步走了过来，在工作的一点一滴中锤炼自己，以求自身能力的不断完善和各项工作任务的圆满完成。

但是，审视自身，我觉得自己还存在诸如工作经验不够以及沟通能力有待提高和开拓创新精神有待加强等不足与缺陷。我将在今后的工作中继续总结经验，发扬成绩，摒弃不足，为公司的不断发展壮大和自己的成长进步而不懈努力。

**年度广告评审工作总结7**

广告营销工作总结

经过这半年的广告营销一线工作的总结，我仿佛拨开云雾见月明。自己之前也总结了一些做业务的简单流程何方法，这让我感觉到无论做什么工作，都是有章可循的，掌握一定的方法流程，做起事来会收到事半功倍的效果。

作为一个营销战场上的新兵，我意识到多见客户、多跑，善于和客户做朋友——这是我认识到自己的不足之处。往往有些客户和我谈起想做些宣传计划，我常常都是觉得对方只是想了解了解，并无实质性合作意识，怕被客户拒绝，所以很少与客户见面交流。在找到一些信息后，总是心动而不行动。也正如我在上次交流会中总结出来的做业务必须做到的三点：闻、思、行。

闻—朝闻天下的“闻”，就是多听、多看、多学，只要能被我们“闻”到的都是值得我们学习借鉴。只有博学善学，处处留心，多听、多看，才能使自己触类旁通，从而产生创新思维。

思—奇思妙想的“思”。学而不思则罔，仅有“闻”是不够的，一个勤于思考、善于思考的头脑永远是我们创造性工作的必要条件。看过了、听过了，就要琢磨思考别人是怎么做到的，我们的策划工作要求不断创新，直接的照搬照套是不可取的.，而且有时候我们听到的，看到的太多，思路也会容易混乱，因此更需要思考，来理清思路，找出出路。今天的总结也就好比一个头脑风暴室，在这里我们将自己的所见所闻与大家分享，然后天马行空，奇思妙想，常常能碰撞出创新的火花，并立竿见影的解决一些燃眉之急。

行——快速行动的“行”，就是立刻去做。学习本身并非目的，目的在于实践。我们要把学到的知识和技能运用到工作中，转化成生产力，才能不断提高自己的能力。

通过这次总结之后，让我明白要想做好业务，除了拥有永不放弃的信心之外，必须不断完善自我。专业的媒介营销人员在做业务的过程，是不断总结学习的过程，以自身的业务素质获得客户的信任，从而提高客户对频道的依赖度。客户的信任很大程度上依赖于业务人员的业务素质。从现在起，我给自己再次规划工作计划，下任务，也给自己加油，希望用好的业绩来报答我敬爱的领导。

**年度广告评审工作总结8**

>一、全年工作总结：

面对激烈的市场竞争之严峻形势，客户部紧紧围绕对外——与客户进行谈判联络提案收款等；对内——制定策略协调资源分派工作监督进程等工作重点，注重发挥客户部承上启下联系内外协调各方的中心枢纽作用，为公司圆满完成年度各项目标任务作出了积极贡献。现将本人一年来的工作情况汇报如下：上半年主要服务肇庆新世界东方新世界比稿及天津生态城美林园（外派驻场）等项目；下半年主要跟进东方新世界·熹园天津生态城美林园和创意大厦佳大萌芽创意园华糖创意园石井创意园及红钻226等项目。具体情况如下：

1、肇庆新世界·伴月湾尾货包装，设计跟稿以及服务款项的催收工作。

2、东方新世界5号地比稿跟进工作。

3、4—5月外派至天津，跟进美林园项目，广告主要针对全新二期的包装，设计跟稿以及服务款项的催收工作。

4、6月份开始东方新世界·熹园进入前期广告阶段，主要负责项目的全程广告跟进工作，设计跟稿以及服务款项的催收工作。

5、6—8月天津生态城项目以月费服务，一份合同包括该集团旗下三大项目的广告工作，7—8月份为美林园及创意大厦两个项目的开盘前期准备工作，主要负责项目的全程广告跟进工作，设计跟稿以及服务款项的催收工作。

6、6—11月为佳大集团旗下萌芽创意园华糖创意园石井创意园及红钻226等项目作单项服务的广告，主要涉及到各项目的VI现场包装及销售物料的设计广告跟进工作，以及服务款项的催收工作。

>二、自我评价：

本人坚持以积极向上，细心严谨的心态对待工作。工作态度端正且主动，能够独力承担组织布置各项任务，在项目工作要求加班加点时也毫无怨言，并且积极配合。在项目跟进的过程中，得到了领导的大力支持及同事们的热心帮助，也不断提升了与客户的沟通能力，使自身的综合能力得以更进一步的提高，同时注重与客户保持良好的合作关系。

在工作过程中我深刻体会到了团队精神的力量与专业知识的重要性。我向蓝光的领导以及全体同事表示最衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，我也会不断学习，不断进步，让我们继续努力，为蓝光的发展做出更多贡献。

**年度广告评审工作总结9**

>一、加强广告导向监管。突出查办重点案件，严厉查处使用或变相使用国家机关、国家机关工作人员的名义或形象等具有不良影响广告。

>二、依据工商总局广告监测平台监测数据，辖区传统媒体违法广告时长违法率和条数违法率均控制在1%以内。

落实广告监测制度规范，依据统一的广告监测标准开展广告检查监测工作，及时处理检查监测发现的涉嫌违法广告。在总局、省局广告监测中，今年截止目前，我市仅有2起媒体广告被监测反馈，市属媒体广告违法率仅为，处于全省前三方阵。

>三、对工商总局广告数据监测平台分发的涉嫌严重违法广告线索及时查看处理。

坚持第一时间查看工商总局广告数据监测平台分发数据，对平台分发的涉及我市的2起媒体广告，责令媒体单位立即停止发布整改，并将处理情况及时上传至平台。查看率和处理率均为100%。

>四、加大案件查办力度，查处重大典型违法广告案件。

开展户外广告专项整治、涉嫌非法集资广告排查清理和虚假违法医药代言等专项整治工作，严厉查处典型虚假违法广告，维护健康有序的广告市场秩序。开展媒体单位专项排查，要求各单位严格落实广告业务的承接登记、审核、档案管理制度。同时指导大众传播媒介履行法定的广告审查责任，落实广告审查员审查、广告经营管理部门负责人复审、分管领导审核的广告\_三审制度\_，查验相关广告证明文件、核实广告内容，确保广告真实、合法。依法及时妥善办理并回复投诉举报5件，无复议诉讼。截至目前，全市工商(市场监管)部门办结各类广告违法案件37件，罚没款31万元，收缴涉嫌非法集资广告宣传单逾万份。

>五、推进行政处罚信息公示，实现工商机关广告违法行为行政处罚信息公示率100%，实现工商机关依法应当公示的广告监管信息记于企业名下的归集率达100%。

强化信用监管，严格按照行政处罚信息公示要求，对每一起广告违法行为行政处罚案件，按照\_谁办案、谁录入、谁负责\_的原则，均及时录入公示系统。

>六、发挥整治虚假违法广告联席会议机制作用，定期召开本地区联席会议;充分发挥联席会议成员单位作用，作好本部门涉及广告的日常监管作用。

6月14日，牵头召开联席会议，市委宣传部、市信息办、市公安局、市文化委、市卫计委、市食药局等联席会议成员单位相关负责人参加了会议。与会各单位共同总结了整治虚假违法广告工作中的成功经验，分析研究了当前工作中存在的困难和问题，并就进一步强化导向监管，严肃查处虚假违法广告工作进行了部署安排。会议进一步强化了虚假违法广告联席会议成员单位的沟通协调，落实了广告监管责任，充分发挥各成员单位职能作用，建立健全了整治虚假违法广告工作联动机制。

**年度广告评审工作总结10**

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。

**年度广告评审工作总结11**

辞旧迎新，转眼间告别了20xx年，我们即将迎接20xx年的到来。作为思源的员工，企业的一份子，在20xx年度到来之际，为了更好地完成明年的工作，提高自己的工作能力，现将工作情况总结：

一、回顾20xx年

一个人的成功与否，其对自身的认知是很重要的。我于20xx年11月26日来到公司至今也有一个月时间了，对公司的业务结构，能力方面也有了大致的了解，并参与了部分工作。如：银川媒介资源信息调查，中海地产开盘，区灾害实验室揭牌仪式，超市收银纸背面小票业务，国电英力特年度团拜会活动等。总体来说，这一个月过的很充实，学到了不少东西。同时也发现了自己身上的不足之处。下面我将一些已经比较熟悉，参与时间比较长的业务进行分析，也是对我自身工作的评价。

中海地产开盘仪式

这是我第一次参加方案执行，真的学到了很多东西，我了解了开盘流程，了解了我们的业务该如何实施，此次活动对我影响特别大的问题是当时我的业务能力不够熟练，也许是我初次不够了解。但是有了此次的活动经验，我相信下次我会做的很好。

超市收银纸背面广告

这个业务是学习其他公司的经验，通过自己改良，自己构思，自己去尝试实施的业务。前期做了大量分析。招商，制作方面都已经可以进行，但是导致失败的是我的市场渠道信息没有把握好，超市方面没有及时沟通，使得本来到手的可以运作的业务不得不停止。但是在于客户良好的沟通下，也得到了客户的谅解，并且累计了客户资源（丰田万易丰）。后来由于小票改制发票，这个方案宣告失败。从中我明白，创新是很重要的，借来别人的东西加上自己的想法就是一种创新。

国电英力特年度团拜会活动

这次活动是由杨经理介绍，由我来负责策划，布场，竞标方案等工作。这次我也学得了特别多的东西，比如谈案子，这是我第一次向客户介绍方案，这个案子客户寻找了三家同行广告公司，逐一进行比较，当时在谈案子的时候我还是稍有紧张的，但是我对我的创意还是很有信心，在谈论的过程中我将案子的亮点重点都介绍出来，让国电企划部的领导十分感兴趣。可是就在我以为可以选上的时候客户却告诉我没有选择我们的方案，比较失望。

总结原因如下：一、其中的一家广告公司与国电有过合作，国电方面比较放心。二、我们的方案构思不错，但是具体实施方面有些不足。三、客户对新构思的方案有些不信任。通过以上三点，我明白一句话，新奇的不一定是最好的，用过的才是更稳妥的。但是我觉得创新是发展必不可缺的因素，所以我会继续努力，发扬自己的风格。

以上是我这一个月来的工作内容，也是我的工作心得。随着工作时间的积累，我会做到越来越熟练，越来越稳妥。

这里除了工作以外，我还要做出检讨，这一个月上班，请假的次数较多，今后会多多注意！这是一个态度问题，我会尽量做好。

**年度广告评审工作总结12**

转眼间，充满机遇与挑战的已经过去，我们迎来了崭新的。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“xx人”、“广告人”有种深厚而浓烈的感情。

我于xx年8月份到公司，下半年按照领导的指示负责xx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。在此将主要的工作情况述职如下：

一、计划完成情况：

xx广告全年计划完成销售额xx元；实际完成xx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。

广告公司的工作是“以xx项目为主，积极拓展新的营销业务工作”。在xx项目上，业务发展部协助公司完成xx项目二期的各项工作，主要有：xx二期的认筹、xx演奏会、xx房展会、xx展会、xx分销处等工作。

其他项目工作主要有：xx离岸业务推介会等各项工作，xx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、xx颁奖晚会、xx手提袋、区政府软件发布会、职业学院图册、xx海关关庆十周年、xx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。

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。

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。

**年度广告评审工作总结13**

时间一晃而过，转眼间试用期已接近尾声。这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。在这段时间里各位同事和领导给予了我足够的宽容、支持和帮助，让我充分感受到了领导们海纳百川的胸襟，感受到了作为广告人不经历风雨，怎能见彩虹的豪气，也体会到了xx广告从业人员作为拓荒者的艰难和坚定。在对各位同事和领导肃然起敬的同时，也为我有机会成为今天广告的一份子而惊喜万分。

在这三个月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下汇报。

记得初次应聘时，我对公司的认识仅仅局限于xx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。

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点左右持续到深夜12点以后，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，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xx广告业举足轻重的地位，她的发展对于推动整个xx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。

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。

**年度广告评审工作总结14**

光阴似箭，转眼在某某广告公司工作一个月有多了!翻看一个月的工作日志，回忆这忙碌充实而又紧张、愉快的一个多月。

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。

**年度广告评审工作总结15**

一、整治目标

通过集中开展一个月的虚假违法广告整治月活动，将情节严重、影响恶劣、群众反映强烈的.虚假违法广告得到有效遏制，规范各类广告经营主体（特别是重点媒体单位）的广告经营行为，进一步完善和落实各项广告监管制度，促进广告业的快速、健康发展，优化全市经济环境。

二、整治重点

（一）两种商品：药品、保健食品。严厉查处发布虚假药品、保健食品广告的行为；以新闻形式发布虚假药品、保健食品广告，误导消费者的行为；药品、保健食品广告中使用患者、消费者、专家的名义和形象作证明，尤其是利用社会公众人物、患者、消费者、专家的名义和形象作证明的行为；药品广告夸大功能、保证疗效的行为；保健食品广告宣传治疗作用的行为；药品广告不明显标注通用名称的行为。

（二）两类服务：广播电视医疗资讯服务、电视购物服务。以医生、药师、专家等专业人士作为特约嘉宾进行健康讲座的，不得在节目中宣传治愈率、有效率；不得宣传未经医疗界普遍认定和采用的医疗方法；不得播出专家或医生与患者或家属现场或热线沟通、交流的内容；不得出现被介绍医疗机构的地址、联系方式。

（三）八种形式的虚假违法广告。

1、虚假价格宣传。以“门店装修”、“厂价直销”、“清仓处理”、“换季（转行、转产）亏本处理”、“降价”、“打（公$文/有>约）折”、“优惠”、“大甩卖”等名义进行虚假宣传，使消费者误认为价格便宜。

2、虚假承诺宣传。以有奖、馈赠、让利、包退包换等形式向消费者做出一定的承诺，达到刺激消费的目的，而广告的内容与相关的附加条件、实际兑现的奖品、赠品的数量、质量、价格不一致，或者根本不兑现承诺。

3、虚假信誉宣传。一是利用人们认牌购物的心理，除按法律规定和\_批准的各类带有评比性质的企业营销信息发布活动以外，在广告中使用排序、推荐、认定、上榜、抽查检验、统计、公布市场调查结果等对企业及其商品、服务进行排序或综合评价的内容。二是违背客观事实，在广告中对外谎称“驰名商标”、“著名商标”、“名牌商品”、“知名品牌”、“通过质量认证”、“无公害产品”、“免检产品”、“消费者信得过产品”、“获xx奖”等。

4、虚假性能、功能宣传。一是用公众难以理解的专业化术语、神秘化语言、表示科技含量的语言等对某种产品（服务）的相关特征进行描述，使人产生误解；二是直接或间接地夸大宣传产品（服务）的成份、质量、性能、用途、功效等。

5、虚假数据宣传。广告主凭空捏造产品销量、成分含量、市场调查结果以及涉及性能、功能方面的数据或者使用模糊的、含混不清的数据概念来误导公众。

6、在房地产广告中进行违法的承诺宣传。含有升值、投资回报、为入住者办理户口、就业、升学事项的承诺。

7、未依法经过审查或登记擅自发布的广告。如未经工商行政管理部门登记领取《户外广告登记证》发布户外广告，未依法经过有关广告审查机关审查发布药品、医疗器械、农药、种子、兽药、烟草等广告。

8、利用新闻报道或专版、专刊、专题节目等形式变相地发布的虚假违法广告。

**年度广告评审工作总结16**

转眼间，充满机遇与挑战的xx年已经过去，我们迎来了崭新的xx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，xx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xx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176194。4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10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12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。

**年度广告评审工作总结17**

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。

**年度广告评审工作总结18**

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xx年工作计划，制作了xx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《xx市城市规划区户外广告设置管理暂行办法》、《xx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《xx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，组织强制拆除。一年来共下达《责令限期改正通知书》247份，拆除面积达1700余平方米。特别是今年8月份拆除了杏坛路西首总面积达350平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。

今年5月份，联系墙体粉刷式广告运营商组织了全市墙体粉刷式广告整治活动，利用半个月时间，将市区和各乡镇主要街道沿线可视范围内设置的粉刷式广告进行了涂盖。共用粉刷涂料300桶，粉刷面积达4300余平方米。今年7月份组织了城市规划区立柱式大型广告牌整治活动，撤除未审批商业广告画面6处，撤除面积达800余平方米。加强了对立柱式大型广告牌的整治宣传，今年以来关于立柱式大型广告牌审批同比增长180%。

通过一系列的户外广告整治活动，净化了城市的视觉环境。我科在总结整治工作经验的同时，明确了日常巡查工作中的监管力度，强化了户外广告牌的安全检查，确保了全年户外广告无任何安全事故的发生。

四）、配合重大活动安排，增加公益广告

按照《xx市城市规划区户外广告设置管理暂行办法》规定，充分发动广告经营企业利用现有闲置的户外广告设施发布公益广告。一年来，共设置高炮式公益性广告画面6块，落地式公益性广告画面5块，led电子显示屏3块，对城区所有路灯杆挂旗广告规定了50%的公益广告资源，公益广告面积达2700平方米。同比增长17%。充分利用市区有限的户外广告资源，对户外公益广告资源实行了统筹安排，宣传了城市管理的重要性，完成了第十届中国专利高新技术产品博览会会场、文博会济宁会场、孔子文化节等重大节庆活动期间的广告宣传任务。特别是孔子文化节前，按照市宣传部和孔子文化节办公室关于宣传氛围的要求，积极与灯杆广告经营企业联系，克服困难，自掏经费联系施工人员加班加点整改灯杆挂旗公益广告画面。拆除陈旧灯杆挂旗800余块，更新灯杆挂旗396块，圆满地完成了孔子文化节前的灯杆广告设置和画面更新工作，营造了浓厚的活动气氛。

五）、科学运筹、市场化运作广告资源

在继续巩固市区户外广告整治成果的基础上，按照“统一规划、规范管理、总量控制、有偿使用”的原则，合理开发设置户外广告资源。进一步完善户外广告市场化运作机制，全面推行户外广告的公开拍卖和公开招标工作，为广告市场营造一个公开、公平、公正的竞争环境。今年3月成功组织了xx市首次墙体粉刷式广告资源经营权拍卖会，规范了墙体粉刷式广告设置管理。开创济宁地区关于墙体广告管理的先河，并一次性为市财政缴纳户外广告使用费万元。今年4月份，按照市城乡环境综合整治百日攻坚行动指挥部安排联合市招投标办公室组织了城区空调外机罩安装工程招标，完成了对神道路、大成路、鼓楼大街静轩路（东起京福高速20号西止神道路）等主要道路两侧空调外机的规范设置和外机罩统一安装工程，共安装空调外机罩600余个，移转空调外机400余个，成为一道新的城市风景线。

六）、认真完成领导交办的其他工作

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《走进中国台湾》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.《走进中国台湾》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平台，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。

**年度广告评审工作总结19**

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！

**年度广告评审工作总结20**

20xx年，对于公司，对于我自己都是值得庆祝的一年，因为我的付出得到了收获，因为我的经验得到了增长。20xx年是大家忙碌的一年，也是公司丰收、日益壮大的一年。

20xx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xx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。

20xx年，有了业务的忙绿，必然带来了许多工作经历上的收获。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。

20xx年，伴随业务量的成倍增加和个人经验的提升也是我个人成长最快的一年。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。

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。

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 20xx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xx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。

**年度广告评审工作总结21**

xxxx年x月，我与xxx公司结下了缘分，工作的一年时间里， 我不断的学习，不断的进步，学中干，干中学，使我对xx工作有了更多的了解。公司的领导和同事们都给了我很大的帮助，使我很快的适应了工作。下面我将这一年的工作情况汇总如下：

1、严格遵守公司的各项规章制度，不迟到、不早退，认认真真做好本职工作。日常工作要记录并及时上报。

2、坚持完成领导交办的各项任务，尽量做到领导满意。

3、协助xxx做好办公室内的日常工作。

4、对公司的客户做到了及时沟通和维护，避免公司客户的流失。

5、由于工作的内容比较杂乱，坚持对待每一项工作都会一丝不苟、任劳任怨。

通过xx年的工作，发现自己对xx知识了解太少，在新的一年里我要多学习，充实自己，提升自己的业务水平，全方位的发展。

1、摆正自己的位置，端正自己的工作态度，努力熟悉公司各项业务，更好的适应自己的工作。

2、工作内容比较多，有的工作还有很多不足，新的一年里要开阔新的思路和工作方法，使工作效率进入一个新的水平。

3、协助领导把公司内部工作做的更加完善和规范，还要将个人的销售业务水平提升，为公司发展做出更多更大的贡献。

xx部：xxx

xxx年x月x日

**年度广告评审工作总结22**

>一、2xx年个人全年工作业绩汇总及分析：

>二、对照上年工作总结和计划的总结：

xx年全年的工作计划完成的情况非常不乐观，主要由于自己一直想的比较多，行动的比较少，并一直以量为主导，在新客户开发和老客户关系维护上面欠缺的太多，一直在进行着简单销售，觉得自己做了这么多年的销售和团队带领，工作中也经常有学习的习惯，但实际提高的技能非常不明显。总结以前的工作有以下几点：

1、执行力不强，以后每天按照计划和目标行事，加大自我的监督力度，每天提醒自己，这样下去我能不能完成我的目标和计划？想想如果完不成自己对得起谁？

2、没找对人、没说对话，xx年每次拜访客户先通过向导或外部了解客户的基本架构授权，好好想想设想拜见时客户给与好的回复，在心里自己鼓励自己，想好要说的话和想要了解的事。

3、心太急，没去见客户以前联想的太多，而提前基本很少去考虑客户真正的需求点和目标宣传是个什么样子，就去拜访客户，造成不能说服客户，反而自己自信心下降，所以在xx年的途中避免发生盲目的追求和盲目的和客户谈判，一定要做好准备。

>三、顾问式营销的六大步骤和基本要求对照分析自己的执行情况：

经过摧龙六式的培训之后，自己收获的东西非常多，回头看看自己以往的思考模式和销售模式觉得自己欠缺的东西还有很多，根据自己的以往的情况进行对照分析，自己的感悟如下：

>摧龙六式的第一式客户分析：

第二步通过人脉关系自己的朋友同事介绍客户资料这个问题还不大，但是通过老客户去转介绍的很少，因为总觉得自己对老客户的服务根本就不能让其满意，从做业务到现在只有5个老客户给我进行转介绍，所以这数字是非常可悲的，不管什么原因，自己没做到让客户满意那就是自己的原因，以后在这方面还得加大自己的人际关系力度，比如说：通过行业聚会，和朋友约会多了解，另外多学习一点人际关系相关的课程。

第三步最关键的一点内部资料审核是非常欠缺的，在这个上面自己只能给自己打10分，所以以后要全面地了解客户的个人资料包括爱好和兴趣、家庭情况、喜欢的运动和饮食习惯、行程，所有的一切都要一清二楚。

**年度广告评审工作总结23**

1、圆满完成x年度财务决算工作，实施报表年报的审计；

2、完成20xx年度医院所得税的汇缴工作；

3、顺利实施了20xx年会计账目的初始化工作，并保质保量的完成x年度正常的会计核算和税务申报工作；

4、根据医院管理要求，进行成本测算，并编报相关报表及分析材料；

5、按时并准确填报各类对外统计月报表；

6、积极办理其他各项涉税事务；

7、进一步加强了财务工作内容安全性的管理；

8、进一步加强了会计基础工作的建设力。

针对当前的经济环境，积极推动医院内控管理工作，加强内部审计工作。20xx年工作重点是：积极推进内控制度建设；积极开展以经济责任、基建及设备引进等为审计对象的内部专项审计工作。

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