

# 传媒策划简历工作总结精选41篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/fanwen/zongjie/280149.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

## 传媒策划简历工作总结1

在过去的一年里，在各部门的协调配合下，紧紧围绕公司奋斗目标，全体员工充分发扬了“热情、顽强、向上”的企业精神，大力倡导和践行适应时代发展的经营管理理念，齐心协力、顽强进取、大干快上，按时、按质、按量、效率较高地完成了年度生产经营计划，企业各项主要经济指标均达到了历史最好水平。为完成上述指标，我们主要做了以下工作：

一、主动学习发达地区同行业公司的发展经验，考察、探索户外广告设施建设新模式，积极推进户外广告设施建设技术创新。

二、积极实施长途汽车西站绿地广场，LED电子屏广告牌建设，完成前期审批等准备工作。

三、合理统筹安排中心城区道路指示牌（二期）项目，共建设完成灯箱式道路指示牌50座、单立柱道路指示牌12座。

四、在政府主管部门不予批准开挖道路的情况下，不等不靠，结合人行道铺装改造，统筹兼顾、见缝插针，组织完成中心城区灯箱式道路指示牌，30座灯箱的通电亮化工作。

五、在建设广告牌10座（共30面）的年度目标上，超额完成中心城区户外立柱广告牌9座（共69面），为20xx年广告经营工作奠定了良好的物质基础；剩余1座因与区水务局省属项目用地冲突，暂缓建设。

七、完成中心城区大型户外立柱广告牌和灯箱式道路指示牌租赁经营工作：

1、超额完成中心城区户外立柱广告牌产值万元的工作目标，实现经营收入万元、利润万元。

2、超额完成中心城区灯箱式道路指示牌产值105万元的工作目标，实现经营收入万元、利润万元。

八、完成中心城区大型户外立柱广告牌和灯箱式道路指示牌维护管理工作：

1、完成已投产经营的6座户外立柱广告牌，维护管理工作，完好率达到100%。

2、完成已投产经营的300座灯箱式道路指示牌，维护管理工作，完好率达到95%，破损率控制在5

%以内。

九、编制完成惠民广告传媒公司管理制度，规范了员工行为、维护了企业和员工的共同利益。

回顾广告传媒公司一年来的工作，取得的成绩有目共睹；但是，成绩并不能掩盖工作中存在的不足，我们更应该清醒地看到工作中，仍然存在着许多不足，前进道路上还有不少困难和问题：

一是尚未建设形成制度管理和流程管理机制，企业管理靠经营者亲力亲为，企业内部的行为缺乏标准，甚至员工会陷入“推一下才动一下”的无序状态。

二是对工期计划的编制缺乏前瞻性，对影响计划执行的气候、施工企业水平等因素考虑不周，对于计划的确定没有及时有效的进行分析讨论，造成工期滞后严重，计划时间与实际完成时间偏差较大。

三是施工单位不能正确对待质量、安全、工期和效益的关系。为片面追求经济利益，牺牲工程的质量和安

全，工作任性随意，力求造成既成事实来逼迫建设单位接受。

展望新的一年，在公司的正确领导下，年轻的惠民广告传媒将迎来转型发展、攻坚克难的关键时期，秉持求实进取、勇于创新

的希望精神，统一思想、真抓实干，紧紧围绕公司发展总思路，以企业可持续发展为一切工作的出发点和落脚点，为跨越式发展奠定坚实基础。为此，我们对新的一年

的工作做如下安排：

一是明确战略构想，做好三篇文章、强化三种意识、实现三大目标：做好三篇文章，即：探索企业转型方向，为企业发展准确定位；搞好市场开发，拓展生存空间；加强企业

## 传媒策划简历工作总结2

文化建设，提高员工队伍整体素质。

强化三种意识，即：强化市场意识；强化创新意识；强化忧患意识。

转眼间。大一结束了。经过短暂的传媒公司实习。更加坚定了我作为一个传媒人的理想。

20xx年8月4号。我来到徐州矿务集团庞庄矿宣传科电台^^开始了实习。职务是记者。我先是参观了电台的直播间。观看了节目的直播过程。也了解了录播节目的流程。我的实习老师吴罕对我说：“给你一星期的时间去熟悉工作内容和环境。有什么不明白的地方可以直接来问我。”起先我简单的认为怎么会需要那么长的时间呢?记者不也就是每天跑跑新闻写写稿件嘛。随后的一星期彻底改变了我的想法。

首先。每天早上九点钟。^^的记者们要召开例会。每个人都要总结前一天的工作并阐述当天工作安排。如果接到活动通知。那么每个记者还要为活动出谋划策。说出自己的看法。遇到交通突发事件。工作安排也会重新计划。我发现。每天的例会。从来不会有人迟到。而且大家都会在会前10分钟就到达会议室。这种敬业精神让我钦佩不已。

会议结束后。我就坐在指定的办公区域阅读老师每天给我规定的新闻稿。了解^^节目的风格。总结稿件的内容、方向。还要熟知平时和^^往来密切的部门的联系方式。经过一星期近300篇稿件的阅读。我已经基本把握了节目的特色。但是我还是更期待第二个星期的真实的记者生活。

第二个星期开始了。在例会结束后。我跟着吴老师来到新闻发生地。用录音笔记录采访对象的每一句话。我发现。当记者必须要反应灵敏。在最快的时间内想出有针对性有内涵的问题。并且需要和受访者进行有效的沟通。

一般采访都是在上午。下午就会在办公室里将受访者的音频整理成文字版。用专业的音频剪辑软件将音频剪辑出适合电台播出的声音稿。在整理音频的时候是对记者速记和听力的一大卡宴。然后写一篇当天采访新闻的稿件。因为我并不是新闻专业的学生。所以写出的稿件往往存在较大的问题。这时老师总会耐心的指导。并帮助我把稿件修改到满意为止。如果第二天需要口播稿。那么记者当天还要在录音室自己录音。从这我看出记者并不是简单的写稿采访。现代社会需要一个编播导一体化高素质的人才了。当记者的另一大必备素质就是要有十足的耐心。比如去采访某些会议，是要等到会议结束后才会给记者采访的时间。而等待的过程中就成了各家媒体结识人脉的好机会。所以。做一个好记者并不是孤军奋战。团体的力量也是成功的关键。

两个星期实习使我深深体会到，要想取得较好的成绩，以下几点是我们必须做到的：

### >1、真诚待人。

作为一个新闻人。而我自己本身是个相对比较内向的。不太擅长主动和别人交流打交道。在此次实习过程中我也发现了自己的不足。比如在刚开始实习的几天内。我比较怯生。面对沉默不语的尴尬。自己有责任和义务去与别人主动交流。在工作的时候同样也要积极主动地与老师交流。在今后的社会工作中。工作不再是一个人所能完成的。那是几个人或是一个团队的工作。而且你还必须去帮助别人或是接受别人的帮助已完成工作。因此你不能期望你自己一个人就能完成任务。或是看到别人有困难也不去帮。虽然此次我是来实习的。

由于对业务的不了解以及专业知识的不熟悉。只能够在领导的安排下进行一些相对简单的工作。但是我也很积极地去帮助别人完成自己力所能及的工作。就比如在实习中,在领导没有分配任务的空暇里。我就常主动询问周围的工作人员有没有需要帮忙的。有时候别人也不好意思麻烦我。我就主动协助他们的工作。这样子不仅锻炼了自己。帮助了他人。还融洽了你与别人之间的关系。在以后的工作中人家也更乐意和你交往了。由此我深深体会到真诚的重要性，在工作中不仅要学会如何做事，更要学会如何做人，正确处理与同事之间的关系。这关系到工作的顺利开展和个人成长进步。孤芳自赏、自视清高的人很难融入大集体。

### >2、踏实勤恳，勤学好问。

到一个陌生的环境里。很多事情都不太了解。如果自己盲目去做。很可能出问题。

我们要抱着踏实的态度来做事。虚心点往往能得到别人的认同。我们在学校里面学习了一年的理论知识。但是实践经历却很少，真正接触新闻行业的机会不多。所以当我遇到不懂的问题的时候。我尽量多请教实习时间比较长的实习生。或者向部门老师讨教。这样。很多情况就可以很快掌握。也为自己的努力奠定了基础和提供了方向。工作时一定要一丝不苟。认真仔细。对待每一条新闻审稿一定要小心谨慎。不能出错。有时候一个失误不仅仅使你自己的工作进程受阻。还会影响广播播出的新闻质量。因此认认真真的做每一件事情就显得尤其重要。

为了不使自己前功尽弃。我在刚开始工作的时候一定要慎之又慎,对自己的工作要十分重视。如果有必要一定要检验自己的工作结果。以确保自己的万无一失。在你对工作开始了解并熟练后。你会发现自己已能不用检验就能保证工作的质量了。而此时你也许不需要总是重复检验工作结果。但还是要对自己的工作认真对待。以免失误。

## 传媒策划简历工作总结3

对比上任初的工作计划，海报宣传方面是完成的最好的。通过一学年的实践，感觉依据部员的专长与兴趣分为不同的工作组这个管理方法还是比较可取的，我们充分利用了已有的资源，通过广播室、海报、媒体机等多方面配合学生会其他部门的工作。

我会在每次学生会例会团委老师说明近期工作安排后提前并及时告知海报组的相关部员完成两到三个版本的海报，

以便印刷与宣传。自己认为在这方面没有给部员太多工作压力，但是也都会规定最终期限。

完成度没有达到前期预期的主要是电台的开展工作。刚开始还是自己想的比较简单，没有考虑到多方面的因素，导致真正实施起来有很多困难也给老师与校领导添了麻烦，我也感到很抱歉，为自己的不足道个歉。

主要问题就是没有在正式开展之前做好前期准备工作，例如开放人群、具体时间、内容甚至是教学楼内广播室设备的使用问题，以至于对电台工作没有一个明确的认知与定位。很多同学认为我们的内容枯燥、并不适合饭后午休时间，没有兴趣听又影响写作业的专注。后期我们收到了一些学生与老师关于午间音乐与电台中肯的意见，主要是关于内容方面。在电台开播之前我做了一个线上的问卷调查，但当时做的不够细致，面对的学生群体也不够广泛，导致最终电台的内容与学生们所期望听到的有出入，收听率也不高。

午间音乐最初是沿用上一届广播部的做法自行选定轻音乐播放，但由于学生们自主选择内容的呼声教高，我们也及时做了调整。当时是采用投稿的形式，由同学们自行拟定主题并选定一首主题歌并交给我或者部员，剩余歌单则由我们部选定，但这种形式太混乱，于是在下半学期我采用了在广播室门口请同学们按顺序登记想听到的歌曲。但是我们部门最大的疏忽与不足就是没有明确歌曲的播放要求，没有做歌曲内容的筛选，导致我们播放了一些不太适合在吃饭时播放的音乐(有同学反映容易噁到)，我确实是没有考虑到这一点。我们也及时调整了电台的内容，但是反响依然不是很好，我多次与校领导、其他学生会干部、班级年级的同学们进行了沟通，收集到了一些很宝贵的建议，也重新对校园电台的建设与定义有了新的思路，但由于时间与广播室使用的相关问题，电台没能继续进行下去。

但我和我的部员也精心准备了很多想和同学们分享的内容与一些有创意的小想法(如实时播放小卖部排队情况等)，希望下一届传媒部可以避免上述的一些问题，在开展活动前精心做好一切活动规划，如果有需要我也可以提供一些参考的内容与想法。

对整个部门的领导方面

我认为在带领部员完成任务这方面做得还是可以的，也有一定的威慑力和领导力，与部员的相处与沟通也十分融洽。但是在带领实习生时可能没有把握好新的学姐身份，在开会时也没有向实习生们明确这份工作的意义与重要性，以至于后来在开展实习任务时有些困难，也不够严格。我要在对学妹的管理与约束方面进一步加强。第一学期工作总结时最大的问题就是布置任务考虑不够周全，自我感觉通过下半学期的工作已经加强了很多，在给实习生布置任务时可以尽量清楚，全面的告知，但还需努力。

对下一届工作的一些想法与展望

我认为我们没必要局限于一个固定的框架，还可以有更多创意的想法，开发学校一些看起来不起眼的角落，利用学校的每一块土地，尽可能的丰富学生的课余生活。

例如宣传栏、各楼层展板、图书角这些我没有放在心上的小细节都可以重新装饰，让我们的校园与学习生活更加多姿绚烂。可以利用这些地方开展一些小型活动，比如说考试后，书架上可以放置一些心灵鸡汤让同学们自取等等。我们都是学生，完全可以把自已想象中的校园生活加以实践，把一些看似寻常的事情玩出花样，希望下一届传媒部可以在创意上有一个突破。

播音方面，希望每周坚持午间音乐和电台的工作，并逐渐打造成华夏的名牌与特色，这也是我曾经的初衷。现在的传媒部实习生们都非常优秀，也有很多声音好听的主播非常适合我们华夏的电台，希望下一届部长可以带领好部员们，把电台逐渐细节化，例如起名字、把内容分出几个固定的版块等。在宣传方面继续配合各个活动与学生的工作。也希望下一任部长可以在征集学生意见与改善时做的更加妥当，让学生们充分支持我们的工作，不会发生冲突。希望可以在这一届的基础上再上一个台阶!

## 传媒策划简历工作总结4

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，我们目前做得还远远不够。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，不能主动走出去去找业务，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、高效率地完成工作！

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！

## 传媒策划简历工作总结5

正式实习开始是7月8号，结束于8月7号，还满有意思，78颠倒一下、对于实习，感触还是满多的，当中经历了太多的挣扎，记得开始做的第一天，我就认定那不是我想做的，那不适合我，我要跳槽，我要换一份工作，那个太枯燥，诸如此类发牢骚的话，但是迫于某种压力，我坚持了，当中有人劝我坚持，有人劝我放弃，最后我还是选择留下，接受现实，接受这个环境，虽然当中心理活动变化是那样的大、

还是简单说说我做的工作，在马良传媒公司的it部门，他们公司成立两年多，由于公司的扩张，对管理上和信息交流上，需要一套专门的信息系统加快公司运转效率，开发了erp信息系统供公司内部使用，大概算下来，做系统测试有20来天，最后花几天写系统使用说明书、测试系统无非就是不断对系统输入数据，找系统的错误，很简单的工作、每天重复、

工作的枯燥的确是最考验人的耐心，一开始，真是觉得那个无聊透顶，简直日子没法过，后来渐渐的屈服了，老实的做该做的事，却也能在其中找些乐趣，比如有时候需要和开发员讨论下关于系统的问题，还是满有意思的也渐渐的习惯了这样的生活、

这份工作最值得的地方，还是重新审视自己，确实找到了自己与社会的差距，4年后出来，或许我会一片迷茫，一无是处，那将是多悲哀的场面，在工作当中，我也试图看许多励志的书，去说服自己，很多体会，解救迷茫的我、当然我明白理论与现实的差距，说是没用的，只有动起来，那才实际、

关于媒体这个行业其实我还是比较陌生的，虽然平时也看杂志，看报纸，我们见到的只是结果、袁总举了个很简单的例子，当所有的人都在校门口摆摊炒面的摊时，如果想占领市场，大家去抢，最后其实大家得到的都不多，但是如果这时有个人去卖另外一种，效果就不一样了，大家会新鲜，会试着换个口味，这样生意就来了、还有就是我有针对性的卖，比如说专门卖女生，可以找两个帅哥，再在摊位上，稍微修饰下，视觉上效果就给人不一样，这样市场

也有啦，人家女生就算不想吃，也会凑过来看个究竟，这样市场不就来了、媒体行业非常有针对性，比如一支20xx元的表应该在哪作广告，显然地铁是最合适的地方，若为20000元，若放在地铁上那就是失败的，坐地铁的工资在20xx—10000左右，人家花一年的工资去买表显然是不合实际的但是如果放在飞机场，毕竟长年出入机场的都是些商人或者高收入人群，表象征着社会地位，虽然其实也没什么，但是毕竟这个社会就是这样，所以放在那是合适的象现在的杂志，报纸，电视，地铁，公交，商场甚至生活小区内的广告是数不胜数，市场基本已经饱和，再去抢占这个市场，其实是很困难的，而且没有希望、马良的创新在于填补了市场的空缺，在地下车库做高端产品的广告，比如高档汽车，汽油，房场这类的，在两年内，迅速占领北京，上海，深圳，广州的大部分地下车库，成为这一领域的老大，今年目标是要上市、

下次再叙！

## 传媒策划简历工作总结6

回家经过两个星期的休整，我去到了新天地学习。在公司经理的安排下，我进入了《第一房产》这个部门，《第一房产》是一个买房卖房，观众互动的房产类节目，囊括了整个德阳房地产市场，哪里有楼盘，哪里就有第一房产的购房活动。

巴蜀新天地传媒优势在于区域城市强势媒体互动，在省内广电系<sup>^</sup>树<sup>^</sup>一帜。公司可供传媒客户选择的媒介资源有电视、电台、报纸、户外媒体等。公司拥有一流的数字化广播电视传媒制作设备和报纸激光照排系统，所有媒体在四川省率先实现节目计算机管理和数字化硬盘节目播出，确保了传媒节目的播出质量。为保障客户利益，公司投入资金在省内率先建立了先进的传媒监播系统，便于传媒客户的检索和查询。20xx年8月1日起，在四川地州市台中率先启用“央视—索福瑞”收视率数据指导节目和评价传媒，有效提高了节目收视率，便于客户科学投放和客观评定。

巴蜀新天地媒体全权发布的德阳市广播电视台所属八大媒体毫无争议地居于区域市场的“龙头”地位，在德阳地区享有非常高的信誉与口碑，收视份额占据优势，在晚间电视市场份额中，巴蜀新天地传媒的四个电视频道(新闻频道、公共频道、家庭影院、财富资讯)全天收视市场份额高达30%，比肩中央台12个频道总和，超过省级卫视16个频道总和。广电信号覆盖成都—德阳—绵阳城市群。由于相邻的城市——成都的电视(及原四川台有线频道)信号无法有效覆盖德阳，因此德阳电视台的广电投放成为传媒主在四川核心地区传媒投放媒介的首选组合之一。

刚去公司的时候正好遇上了《第一房产》节目组的每周理会。节目主任给她年轻的组员们当然也包括我们这些初出茅庐的小实习生全面分析了目前与周边媒体相比，我们所存在的不足和优势。关于主干和支架孰轻孰重，应该用什么去立足市场，又靠什么去扩大影响力。她还讲述了一个和尚挑水的故事，给我留下了非常深刻的印象：从前有两座山，两座山上各住着一个和尚，山的中间是一条河，每天两个和尚都要从各自的山上下来挑水喝，日子长了，他们也成了好朋友，很多年过去了，有一天，东边的老和尚发现西边山上的朋友没有下来，他觉得很奇怪。过了几天，依然不见他的身影，和尚很担心，怕朋友老了，是不是出了意外，于是，他便过河，上西边山上去看那个朋友。结果他发现，西边的和尚不来挑水了，是因为和尚给自己挖了口井，一天一点一天一点，等和尚老了，便不用再下山挑水了。这个故事让我认识到，年轻人再工作的时候要有人生的目标和规划，一定要记得，给自己挖口井，不要留下后顾之忧。

最后一天录一个比赛的决赛，我还着实过了把群众演员的瘾。学习了两个多星期，我大致了解了传媒公司运营的基本模式：传媒客户把文案和资料给我们，然后与文案工作人员沟通，告诉他的要求，然后我们根据他的要求制作传媒，他定稿之后签字上载。一般就是定稿的时候就有反馈，他会提要求或者修改。

“敬业、专业、以创新追求完美”是新天地的宗旨。巴蜀新天地传媒力求以一流的信誉和最优质的服务，真诚与传媒客户共同携手，共同开拓一片事业的新天地。

## 传媒策划简历工作总结7

20xx年，一只小鸡破壳而出，属于他的那个世界由此而诞生，他有一份英雄梦想，他要让世界因他而不同，他昂起头颅，大步向前，虽然步履蹒跚，可他却越走越坚定，他知道，路在自己脚下，走过的路，就是他的世界。

是的，这只小鸡雏就是XX文化传媒有限公司，到今天，他虚岁才两个月，但这两个月对于他来说，每一分，每一秒，每一个事件，每一个瞬间，都是他有生以来的第一次，他拼尽全力去做好，为了明天，为了他的那份英雄梦想。

20xx年要总结的事情太多，出于商业保护的要求，就不在这里细说了，把简纲列出：

- 1、总结《且以深情共余生》，《马家大院麦香农场》，这两部主要客片从策划、拍摄、后期、现场组织的得失，为以后拍摄此类影片梳理出拍摄流程。
- 2、剖析《熊猫小姐的双十一购物劫》，《小学生校园安全教育》这两部影片不太理想的原因，这是由爱好者主要创作的影片，公司参与较少，借此梳理公司与爱好者阵营的关系，如何保证产出高质量影片。
- 3、定位“妹妹猴原创”公众平台，拟定未来发展方向。
- 4、梳理“公益影片”的拍摄经验，定位公司未来拍摄公益影片的走向。
- 5、总结《银行视频写真》与《房产局视频展示》两个案例的成功因素，以及《@@@王》和《@车@@@》暂时搁浅的自身原因。
- 6、梳理公司摄影部、摄像部、综合策划部三个部门的职责关系，明晰权利义务，增加工作外延。
- 7、修正明确公司经营业务范畴，核准业务定价，拟定18年工作规划与财务预算。

公司初创，千头万绪，因为业务的关系，很多公司基础工作并没有夯实，给20xx年留下了太多的尾巴，整个20xx年将是公司收尾巴的一年，当然，我们不会只做收尾巴的工作，也会做伸爪子的工作，但幅度不会太大，积蓄各种力量，将是18年工作的重心。

## 传媒策划简历工作总结8

按照我院颁布的《员工考核办法》，主要从德、能、勤、绩等四个方面来逐一总结。

### >一、德

作为一个公民，本人热爱自己的国家，并严格遵守法纪；在工作中严格要求自己，时刻不忘提醒自己，作为一个老员工应起的带头作用。处处以我院的利益为重，以我院的形象为重，设计工作上凡是涉及到学院的形象问题，从来都不敢马虎，必须做到完整、完美的满意效果；

### >二、能

### >三、勤

出勤方面，能够严格遵守学院的规章制度、劳动纪律，认真履行上下班打卡、外出请假审批制度，协调好私人事务，基本做到，不请假、少请假。但是偶尔存在早班迟到现象，这是不应该的，我以后加以改正。

### >四、绩

体现一个人的价值，最主要的是看他在这个岗位上做出了什么样的成绩或者说重要贡献，因为成绩是实实在在的，成绩是最有发言权的。通过一年的努力，为学院的整体建设和发展交出了自己的一份答卷。

#### 1、所做的主要工作

(1) 常规课程的模版设计工作。按照课件开发进度计划，很好的完成了所承担的设计任务，有力地配合了开发工作；

(2) 精品课件《散文欣赏与创作》、《概率论与数理统计》的模版设计工作，其中《散文欣赏与创作》获校级“精品课程”评审小组的通过；

## 传媒策划简历工作总结9

不知不觉中，大众传媒系学生会体育部本学期，已经接近末端。本学期的中，大众传媒系在团总支何老师的带领下，在本届学生会成员全力配合下，全力贯彻“全心全意为同学们服务”的宗旨，圆满的完成了学院交给我们的各项任务。下面就讲述我在大众传媒系学生会体育部一年的工作情况及工作报告。

### 基本情况

从大众传媒系学生开始招人的时候，经过一系列的选拔，我荣幸的成为大众传媒系学生会体育部的一员干事。那时，初次进入郑州职业技术学院的时候，我还是一个青涩的大学生，在体育部的以后工作中，也出现过不知所措的情况，也出现过错误行动及不准确的认知，但是这些在何老师的领导下和我们的部长带领下，进步很大，我和其他四个10级的体育部成员在一起工作，共同进步，共同成长。前一段学生会换届，我依然留在亲爱的体育部，为此我很骄傲。

### 活动流程

一、拔河比赛：这次活动中，我从头一开始的茫然中，到后来经过部长的命令去点查人数，在查人数的过程中，保证了比赛的公平性。使我意识到，身为体育部的一员，在保证比赛的公正性上，起了多么重要的作用啊！

二、学院运动会：这次活动，我负责计分以及运动员的药品和水的责任，每次从终点站接到大汗淋漓的运动员时，我心中对他们是深深的敬佩，他们为大众传媒系立下了汗马功劳。那时候，我开始明白，一个系不知需要好的运动员，更需要好的学生会成员去味他们服务，我由衷的为自己的工作感到骄傲和自豪！

三、大众传媒系篮球比赛：这次比赛中，我们部长就开始放手让我们五个体育部成员主要负责，他则站在一边为我们指导。我们五个人中，有计分的、有负责现场秩序的、有负责水和桌椅的、有当裁判的，活动正常进行。这次篮球赛让我懂得了不少，也有不足之处，没有给优秀班级及时派发证书。

四、学院篮球赛：这次为期一个月的篮球赛是我们体育部最忙碌的时候，从上次系里举办的篮球赛选出一些优秀篮球运动员，又采取报名筛选的方式选出另外一部分，然后体育部就开始了男女生篮球紧张的训练。这次篮球赛取得了骄人的成绩，当然也离不开大众传媒系全体学生会成员的集体协助！

### 工作经验

一、成功背后是汗水建起的城堡，集体合作让我们成长不少，同时也深入了解了学生会成员的职责所在。

二、在工作的时候，是何老师和前辈们的耐心教育和手把手的教导，让我们更快融入这个集体之中。

三、一年的工作，让我们明白了为人处世的道理，学到了很多知识和经验。

四、体育活动的重要性以及带动学院同学们的积极性的必要性，下年的工作中，我们仍然会艰苦奋斗，并且让大众传媒系越来越好。并且领导好下一届体育部成员。

## 传媒策划简历工作总结10

### >一、实习的目的和任务

1、通过这次实习，我可以从理论层面上升到实践层面，更好的实现理论与实践的结合，为以后的工作和学习打下初步的认识。

2、通过这次实习，我能亲身感受到从学生到专业的转变过程。

### >二、实习内容

在老师的带领下，我们于6月28日至8月2日在丰都传媒（贵州）有限公司进行了为期六周的实习。在这次实习中，有新的奇怪的事情，但更多的人意识到他们将来会进入企业

行业工作，我们还有很多很多的不足。

丰都传媒的合作伙伴有：深圳宗衡品牌咨询公司、中国房地产商学院、可口可乐公司、克拉克国际教育、蒙牛乳业、五岳集团—临城花都（房地产）、海尔集团—贵州海尔工贸公司、第二届全国大学生广告艺术大赛贵州赛区。贵州省独家项目合作伙伴有深圳宗衡品牌咨询公司、《房地产纵横》杂志。

>公司业务结构：

一、形象：cis/设计，导入项目形象设计，包装推广。

二、策划：大型商业活动的营销策划/实施、新产品营销策划/推广、项目投资策划/可行性专题调研、公关活动策划与实施、品牌营销策划、企业案例营销活动策划/实施、展会策划。

## 传媒策划简历工作总结11

目前所在：天河区年龄：20

户口所在：湛\*国籍：\*

婚姻状况：未婚民族：汉族诚信徽章：未申请体重：人才类型：在校学生

应聘职位：影视策划/制作人员：

工作年限：1职称：初级

公司\*质：中外合资所属行业：影视/媒体/艺术

担任职位：节目以及活动策划、

工作描述：具有策划\*知识可编导节目、策划活动

离职原因：

公司\*质：社会团体所属行业：教育/培训/院校

担任职位：主教

工作描述：教育学生绘画及舞蹈排练担任职位：成员

工作描述：儿童天地世界照顾儿童

教育背景：毕业院校：广东技术师范学院

## 传媒策划简历工作总结12

想要成为一名合格的传媒人，必须经过理论学习与长期的实践。曾经有人说过：实践是检验真理的唯一标准。作为一名传媒专业的学生，我们要注重实践技能，因为传媒业对于实践技能的要求不亚于其他行业。传统的纸上谈兵已经不能适应社会行业对于传媒学学生的要求，因此学校给我们人文系13级传媒班安排了一个星期的传媒认识实习，这次认识实习对于从未正式接触传媒设计与制作的我来说收获颇丰。现就本次认识实习中的经历、内容、经验得失作简单的总结。

>1、机会永远属于有准备的人，做任何时都要有耐心。

>2、掌握的理论知识与实际相结合。

>3、要多动手，多实践，积累更多的工作经验。

最后，我想借此机会，再一次向为我的实习提供帮助和指导的老师和同学以及在实习过程中帮助我的朋友致以衷心的感谢!

这次实习丰富了我在这方面的知识，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这这几天的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验才行。我面前的路还是很漫长的，需要不断的努力和奋斗才能真正地走好。

短暂的实习生活过去了，心情很复杂，可以说是喜悦加留恋。喜悦的是很快就要回到学校见到可爱的同学们，留恋的是友尚公司的同事和朋友们。

回顾实习生活，感触是很深层的，收获是丰硕的。回头总结我的实习报告，感到十分的欣慰。它使我在实践中了解了社会，学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野、增长了见识，为我即将走向社会打下坚实的基础，更达到了学校为我们安排这次实习的目的

以上是我在实习过程中的一些感悟，这也为我的人生开启了一条新的旅程，回到学校我要在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验，更加努力学习专业知识。在丰富自己社会经验的同时，更向我自己的人生目的地又迈进了一大步!

## 传媒策划简历工作总结13

第一次接触工业地产项目策划，对它的营销推广是一个陌生的、模糊的概念，经历了初期放水养鱼，摸着石头过河的艰苦探索后，初步明确了它的性质和方向。但任何工作都离不开人的主体元素。于是首先就从学会做人，踏实工作做起。其次是掌握国家和开发区宏观政策，企业本身内部环境和企业投资环境，比如开发区优惠政策、xxx政府总体规划、行业发展动态和城市建设发展动态等。还有微观环境和园区竞争情况。再次是饮水思源，摸索有效的营销推广方案，经常思考这样的问题：怎样花最少的钱达到最好的宣传效果？通过什么样的方式才能找到准客户？现阶段工业城项目还存在什么问题，应该先从哪方面入手解决营销难的问题？

>一、xx年x月—xx年x月的主要工作

- 1、配合完成中秋晚会。
- 2、协助完成汽配展活动。
- 4、积极配合公关活动。
- 5、完成工业城招商的内部协调和调研，帮助完善招商基础资料。
- 6、配合同事完成其他工作内容。
- 7、推陈出新，不断完善营销思路，制定营销策略。
- 8、完成临时^v^代的任务。

>二、基本工作情况和做法

(一)不怕困难，建立把项目策划好的信心。

认真分析新形势新情况，正视新挑战，沉着应对，及时调整工作策略。

一是认真学习北京工业地产宏观环境和xxx的相关政策和规划，提高对它的理解和认识，以积极的姿态迎接困难，树立信心，始终保持旺盛的工作精神，千方百计挖潜营销思路。

二是注重市场信息的收集和鉴别、分析能力，应对竞争对手的营销策略和市场推广策略，以之来调整我们的营销战

略和策略。

三是积极争取领导的支持和帮助，在制定营销策略和市场推广方案的时候，由于各自存在思维差别，肯定会出现意见不一致的情况，但对出现的问题和遇到的难题，会认真“把脉、会诊”，及时调整方式方法。虽然我离完成公司期望指标和自己计划的目标还存在差距，但在目前严峻困难的形势下，我认为所付出的努力和艰辛一定不会白费。

## （二）从细分市场找到目标客户

力求按照不同的特征来进行市场细分，市场细分有三条好处，一个是获得消费者高度的忠诚度，一个是保护适当利润，一个是容易获得成功。比如追求相似利益的企业、具有相同行业特性的企业、相同国度的企业等。

虽然园区在设计研发的时候就进行了市场的细分，但是这种细分往往相对是粗线条的，因此在具体实施销售的时候有必要进行更为明确的目标市场细分，根据产品推广的不同阶段，针对更加明确的目标客户，使用合适的营销策略和方式。

## （三）与世俱进，转变策划观念和思维模式。

工业地产作为客观存在的比较特殊的产品，其营销思路和推广方法也会与其他产品有所差别，尤其是民用地产，它的特点是以感性诉求为主。而工业地产的特点是从理性诉求的角度进行宣传策划。工业厂房的需求量及其目标客户群的隐蔽性和分散性，就决定了它的宣传模式必须创新和媒体选择更具针对性。所以转变策划观念和思维模式是势在必行，把联东工业园打...

# 传媒策划简历工作总结14

20xx年是我在公司的第二年，也是我学习最多的一年。在这一年来，我所感到高兴的不仅仅是自己在本职工作上的进步，还有和广大公司同仁和谐地相处。

20xx年，在做事方面我学会很多，在做人方面也受益颇多。以上是我的真实感言，不是空话套话。

## >一、回首XX年

20xx年的整年，我主要做的工作是撰写广告文案、市场调研以及参与策划讨论。

在这三大主要工作中，我自己觉得广告已经进入一个比较大的进步状态，市场调研能力也取得很大的进步，就是策划方面还有所欠缺。但和XX年相比，对于策划方面的形势、要求及判断能力都有一定的进步。

### 1、我的进步。

我深知，一个人的工作不是靠天赋和优秀的过往，而是需要兢兢业业，百折不挠，锐意创新和尽心尽责。在XX年年中，我的确找到了一些自己的工作方法和工作态度，在借鉴和学习别人的同时，也在创新和坚持自己的方向。

（1）工作状态和同仁相处方面。刚来公司我几乎一无所知，我需要韬光养晦，我自己觉得谁都是我的老师，我要向任何人学习。在此期间，我不断向大家学习工作的精神状态，试图早日完全融入整个状态，但是我这方面做的还不好，没有短时间把自己调整过来。

到了XX年年，我逐步找到自己的定位，现今怀着真诚、友好、沟通、协作以及谦卑的态度和公司的每一位同仁相处，时刻学习他们身上的优点，以快乐充实的心态面对工作的每一天。

（2）工作能力及专业知识。这一年我接触最多的是广告文案和地产市场调研。这两个方面，我已有长足的发展，我觉得我是值得我自己肯定的。

文案方面。在XX年年中，我接触了多类不同的广告文案总类，有楼盘类的，有讲座类的，有比赛类的，有服装类的，有食品类的，有餐饮类的，有酒店类的，也有媒体类的等等。可以说，在广告方面，XX年年对我的锻炼非常广大，我也在工作中寻找到了属于自己擅长的风格和语感，也总结了一些经验。

市场调研。XX年年，我对烟台地产市场有了数次比较详细的调研，在长期性调研中我的分析能力也有长足的进步。在XX年年中，为了配合策划部的各种市场策划报告，我与王海东协作调研，市场调研工作较好完成，并形成了一套稳定的市场调研系统。

XX年年我也参与了外地市场的一些调研，如招远、蓬莱、威海等，尤其是参与淄博的市场调研，对我影响至深，也是让我明白了市场调研的真谛，比如专业化、数字化、微观和宏观化以及清晰化。我在此次调研中，不但所学颇多，也在后续工作中圆满完成。

策划能力。我不得不承认，在策划方面我还存在许多不足。在我印象中，策划的基础是调研，没有站在市场上的策划，注定是危险的、站不住脚的。而我个人觉得如果没有经过周密的市场调研和丰富的经验，策划是很难的。同时，我也学到了许多知识，也明白了策划所要求的那些能力。我想在20xx年中通过我的学习和锻炼，我将会更加有效地进入策划这个工作上面。但是我自己要求我自己一定要象要求广告文案一样，策划不但要有效而且还要有创意。

## 2、继续学习和进步的

# 传媒策划简历工作总结15

自我到公司入职一年以来，从事公司的策划工作，倍感责任重大，同时也非常感谢公司领导的充分信任，给予我这样的舞台以发挥所长。现对本年度的各项工作进行以下总结。

### >一、文案策划方面

首先我对文案的写作、策略的选择是有自己独到见解的。我有一系列被业界认同的操作模式在文案中得到了体现，文案策划贵在心思细腻，能想人所不想，能打破常规出奇制胜。一份优秀的文案作品与普通文案作品的差别仅仅在于亮点的多少而已。现实情况中很多时候为了迎合客户的实际需求，部分内容会做出删减甚至与之前的设想大相径庭，这些都是出于为公司谋取利益的正常考虑，并不是个人能力的缺失。

### >二、工作不足之处

当然个人的不足肯定是存在的，人无完人嘛。每个人的知识层面、工作经历、价值观、世界观都有着明显的区别。一个公司的存在就是把这些不同个性的人完美融合在一起创造价值实现自我成就的共性需求。

### >三、具体完成的工作

入职后的第一份文案是xx对接项目，这跟我以前从事的通讯行业、文体活动的项目策划有着明显的差异。我要改变身份以xx的角度创作文案才能达到他们的要求。虽然文案几经修改仍然流标，可谓出师不利。不过通过沟通得知失败的主要原因在于美工的不足以及场地考察的不够充分，我认为这在以后的工作中是可以避免的。

随后我相继完成了xx交流方案、xx营销方案、xx接待方案等。我想公司对我的能力应该有了比较直观的认识。为了方案的顺利完成我也经常加班，多次与客户沟通，不停修改力求方案的完美实施。同时随时留意身边朋友的资讯为公司创造尽可能多的储备资源，以备后续使用。

在由于之前设计人员能力的欠缺，为此我挨了不少板子这些苦衷也不好言表。我也知道公司刚刚起步，很多工作岗位不是很完善，工作能力也有所差别。既然你无法改变它那就适应它，自己多做点吧。同时以过来人的身份给予同事一些工作上的建议，让他们能更有效的工作，也能对我有更大的支持。因为一份好的文案策划，创意是关键灵魂是驱干，美编是亮眼的服装是夺人眼球的利器，成本是核心是取得成功的关键环节。要想取得客户的满意我们必须做出120%的努力，所以我也需要同事们的鼎力支持。同时我所掌握的活动执行经验我也会毫不保留的告知公司同事，让他们避免一些不必要的错误，为公司及个人创造更高的经济价值。

不积跬步，无以至千里。任何一个人的知识与能力的提升都是在项目服务过程中，不断积累，不断修正，不断完善的。只有专业的沉淀与坚持不懈的努力，才能取得团队和个人的成功。只有达到足够的专业沉淀，才能做到真正的“厚积薄发”。

# 传媒策划简历工作总结16

今年以来，县文广传媒中心坚持“新闻立台、经营强台、改革活台、人才兴台”的工作思路，围绕全年工作的总体目标，解放思想、奋力赶超，新闻宣传、事业建设、产业发展、队伍建设等各项工作都取得了显著成绩，为如东提升整体软实力、勇当江苏沿海开发排头兵提供了强大的精神动力和舆论支持。

#### >一、20xx年主要工作完成情况

##### （一）新闻宣传力度空前。

- 1、以栏目改版为根本，着力提升媒体品质。
- 2、以新闻策划为抓手，主题宣传浓墨重彩。

四家媒体紧扣县委县政府中心工作，抓好主题宣传。各媒体将“走基层”作为贯穿全年的重点栏目，将“走转改”作为新闻采访与报道的“新常态”，在全年重点新闻宣传活动中，始终坚持“走转改”，深入采访，精心写稿，使各媒体的新闻报道更富感染力和贴近性。《双甸镇村村新增绿化面积超百亩》、《河口：好风借力再扬帆》、《土地流转“转”出田野好风光》等一批重头稿件颇有分量。此外，各媒体围绕全县重点工作先后策划多个主题的新闻报道，涌现了一批有影响力的新闻作品。

##### 3、以节目质量为根本，外宣创优再创佳绩。

今年以来，各媒体不断强化外宣意识，加大对外发稿发片力度，外宣工作取得相当好的成效。截至目前，四家媒体对外发稿发片303篇（条）。特别值得一提的是，今年在央视用片已经达到12条，4月23日以全民读书为主题的新闻一天就用了4条，上半年用片数创了历史新纪录。电台在中央级媒体用稿16条，报纸在新华日报等主流媒体发稿70多篇，新媒体记者拍摄报道的《江苏如东洋口港迎来第100艘Ing运输船》被<sup>v</sup>采用。

##### （三）事业建设扎实推进

投入1000多万元，对电视演播室进行了全面改造，新上了非编制作系统和媒资库，电视节目生产条件得到显著提升。广播电视发射塔建设完成了桩基施工，塔基及钢结构塔身招标工作将于11月5日开标，演播室中控设备及ups电源采购进入招标程序。广播电视设备老化问题正在逐步得到解决。

##### （四）产业经营加快发展

加大有线电视配套工程费的征收力度，配套工程已到账561、74万元；认真做好与江苏有线二次资产评估工作，目前，已全部梳理完毕。今年以来，通过与部门和企业联办节目、举办活动等形式，广告结构和内容不断优化。预计今年1-10月份已完成广告收入1900万元，同时，中心积极应对新形势、新情况，改变广告营销策略，制定营销方案，取得良好效果。

##### （五）“三大”建设扎实推进

- 1、加强制度建设。进一步深化内部机制体制改革，优化考核激励机制。突出绩效管理，合理拉开收入差距。继续向关键岗位、一线岗位关心和倾斜。强化岗位目标管理，建立利益共享、风险共担机制，做到有计划、有布置、有落实、有成效。
- 2、加强队伍建设。通过开展多层次、多渠道业务培训和学习交流，员工业务能力明显提升，组织各类业务培训和学习活动20多场次。通过文化引领，员工团队意识、协作意识明显增强。
- 3、加强作风建设。继续巩固党的群众路线教育实践活动成果，加强机关作风建设。深入推进走转改，力戒形式主义。严格落实“三严三实”要求，严肃中心各项制度，坚决杜绝“懒庸散”现象，形成比学赶超的浓烈氛围，努力打造一支政治强、业务精、纪律严、作风正高素质队伍。

## 传媒策划简历工作总结17

新兴的广告媒体形式层出不穷，使客户在广告投放上有了更多的选择。为了更好地巩固合作关系，现对一年来的工

作进行以下总结。

#### >一、继续协调利益诉求，进一步巩固合作关系

xx作为公司的长期合作伙伴之一，对公司的业绩有着一定的贡献。一是加强与客户的沟通联络，随时听取客户对广告效果的评价，了解客户对广告投放的建议和意见；二是针对客户提出的意见和建议，及时跟进解决，做到客户有求必应，以客户满意为己任，在业界为公司树立了良好的形象，赢得了极佳的口碑。通过积极主动的工作，公司与xx的合作呈现出良好的发展态势，业务量稳中有升。

#### >二、积极拓展新客户，为公司的可持续发展提供源源不断的动力

如何在众多媒体形式的激励竞争中为公司争取到客户的广告投放，需要业务员做到“四勤”，即：眼勤、腿勤、嘴勤、脑勤。眼勤就是要善于观察发现，收集相关项目的筹备情况及产品在本地上市推广活动；腿勤就是要勤于跑路，实地查看，先入为主，在瞬息万变的竞争中赢得先机；嘴勤就是要多与业主进行沟通交流，了解其广告投放意向，以便及时跟进；脑勤即勤于思考，要善于从与业主的沟通交流中，分析其对广告投放的趋向性选择，并根据其项目或产品特点，适时向其宣传推广公司媒体资源，引导其作出有利于本公司媒体的选择，并最终达成广告投放。通过积极主动的工作，拓展了一批广告客户，为公司的持续发展注入了活力。

#### >三、存在的不足

与同事的交流不够多，团队意识有待进一步增强。相关广告业务技能的掌握还不够好，与客户的沟通交流技巧还需进一步提高。

#### >四、今后工作的打算

加强学习，进一步提高业务能力，以适应日新月异的广告市场变化。以公司整体利益为重，增强团队意识，发挥团队在广告业务拓展方面的优势，提高协同作战能力。进一步巩固xx等合作伙伴的广告合作关系，为公司的发展提供长期、稳定的业务量。以更加积极主动的工作发展新客户，增加业务量，为公司发展注入源源不断的活力。

虽然本年的工作在公司关系和支持下取得了一定的成绩，但与公司的要求还存在一定差距。相信在今后的的工作中，在公司领导的带领下，通过自己业务能力的不断完善和提高，一定会做得更好。

## 传媒策划简历工作总结18

20xx年以来，在总公司的正确领导和支持下，紧紧围绕公司的发展战略及目标来开展各项工作，通过努力，各方面都取得了一定的进步，完成了自己的本职工作，现将20xx年开展的各项工作总结如下：

#### >一、提高自身素质，强化理论和业务学习

由公司执行董事带头，这一年来作为文化传媒公司执行董事，我重视加强理论和业务知识学习，在工作中，坚持一边工作一边学习，不断提高自身综合素质，把具备良好的政治和业务素质作为做好本职工作的前提和必要条件，不断学习、不断提高。

#### >二、团队建设及各项业务工作开展情况

（一）每周组织员工业务学习，提升每个员工的工作能力，公司要求学习不能单一，每个员工不仅要对自己工作岗位的知识进行巩固学习，还必须学习掌握传媒各项业务工作，为未来公司的发展培养高素质的人才。

（1）在管理工作中，坚持每周听取上周工作情况汇报，研究安排下周工作，加强管理，督促各项工作有序稳定的落实。

（2）在工作中，坚持以人为本，充分发挥员工的主观能动性和团队精神，共同完成复杂、繁重的工作，听取公司员工建议，不断地完善在工作中存在的不足。

（二）在公司每个员工的共同努力下完成了与市宣传部、机关事务中心、检察院、文广局、国土局、扶贫局、两河

农业园区管理委员会、24个乡镇及各景区等单位的合作，完成了春花秋月乌蒙大草原两次活动的宣传及印制品的制作，在完成工作的同时也得到了这些单位对我们工作的肯定和认可。

### >三、自觉遵守各项规定，强化廉洁自律的自觉性

严格要求传媒每一位员工遵守各项规章制度，自觉做到与总公司领导保持高度一致，不滥用职权、玩忽职守、廉洁奉公、不利用职务之便谋取私利，坚持以制度用人，制度管人。

### >四、工作中存在的困难与不足

（一）没有太多的广告媒体资源，使公司在发展上受到限制。

（二）视频制作部缺乏有经验的专业人士。

### >五、20xx年工作计划

20xx年将完善公司各项管理制度，提高工作效率，制定公司的经营计划，紧紧围绕重点展开工作，为公司做出应有的贡献。

（一）加强政治理论学习和业务学习，每周组织学习，做到工作周周有布置、总结，有序的开展各项工作。

（二）加强团队建设，打造一个业务全面，工作热情高涨的团队，提高团队的整体素质，树立起开拓创新、务实高效的团队形象。

（三）结合总公司对各子公司20xx年运营管理工作的要求和目标任务，在各项经营管理中统一思想、凝心聚力、整合资源，做好各景区公司的宣传工作。

（四）策划在各景区不定时举办专题活动、山地文化、历史文化等具有民族文化特色活动对景区进行宣传，在活动中嫁接民族与现代、传统与时尚，以新颖别致的方式推广公司特色产品，实现共同经济效益。

## 传媒策划简历工作总结19

我受传媒公司委托，就传媒公司目前工作开展以及20xx年传媒公司工作计划与目标等问题向大会做汇报，并请各位领导批示为盼。

### >一、当前工作：

20xx年元月29日中层管理人员会议以来，公司自查自律，进行律己抓工作、抓细节、抓到位，对业务开展进行了明确而又责任到人的分工，决定今后凡牵扯的业务开展，业务人员只谈业务不接现金，公司指定专人专管所有业务的结账与上缴工作。

原计划，由县工商局提供的长征药业、西北大磨坊等8家著名商标企业作为本栏目的第一期于2月15日—3月15日发布，但前天下午我去找县工商局刘局长沟通发布等事宜时，刘局提出费用偏高，并有与本栏目联合举办的意思。为此，我方回应：

1、双方在短期内（2月18日前）确定合作意向是否建立。

2、如能合作，签订合作协议，并工商局方要保证我县规上17家企业及规下67家企业的70%的参与率（即60家企业）。

3、合作前提下，费用降至8000元/家，播放周期为10天/期，3期/月。

4、合作前提下，预计总收入48万元，栏目占用总时间2个半月。就以上情况分析如下：

1、单方发布收入比合作发布收入高，但占用时间长。

- 2、合作发布时，业务由工商局联系，我方只负责采编与发布。
- 3、合作发布时，只需2个半月，剩下的时间我方可将另行开办其他栏目。

#### >二、20xx年传媒公司创收工作计划及预计收入情况

##### 1、传媒公司影视中心工作计划及预计收入情况：

充分发挥电视广告时段这一平台优势，利用好各个时段的发布率，计划今年开办《大拜年》栏目创收万元，《名优企业展播》栏目创收50万元，《公益广告招商》栏目创收20万元，《红色会宁歌曲企业赞助连播》栏目创收30万元，《私家商业广告》栏目创收20万元，《专题片》15万元，《其他活动录制》15万元，累计创收万元。

##### 2、传媒公司平面中心工作计划及预计收入情况：

充分发挥现有机械设备的优势，权衡业内市场收费标准，以价格优、质量精、反响好的要求，扩大业务承接量，拟完成检察院文化上墙（预计15万元），新庄塬乡政府广告牌、展板展架更换（预计8万元），杨集中学、老君坡乡政府制度化上墙（10万元），其他平面业务20万元，累计总收入：53万元，意向突破60万元。

传媒公司20xx年总体创收力争突破200万元人民币。

#### >三、传媒公司人员安排情况：

根据现有人员业务能力、技术力量等情况，结合今年公司业务拓展等需求，现拟以下部门及岗位人员：

- 1、经理1名（全面带领全员开展各项业务）
- 2、办公室4名具体分工如下：
  - a、办公室主任1名（负责与集团行政业务来往及传媒公司内务工作）
  - b、活动策划1名（负责承接的所有活动的前期策划）
  - c、活动撰稿1名（负责承接的所有活动的文字撰稿）
  - d、节目主持人1名（负责承接的所有活动的节目主持、影视广告配音以及办公室内勤等工作）
- 3、影视中心5名具体分工如下：
  - a、主任兼制作总监1名（全面负责影视中心工作）
  - b、副主任兼制作1名（协同主任负责影视中心各项业务开展）

## 传媒策划简历工作总结20

#### >一、实习的目的和任务

- 1、通过这次实习，我可以从理论层面上升到实践层面，更好的实现理论与实践的结合，为以后的工作和学习打下初步的认识。
- 2、通过这次实习，我能亲身感受到从学生到专业的转变过程。

#### >二、实习内容

在老师的带领下，我们于6月28日至8月2日在丰都传媒(贵州)有限公司进行了为期六周的实习。在这次实习中，有新的奇怪的事情，但更多的人意识到他们将来会进入企业

行业工作，我们还有很多很多的不足。

丰都传媒的合作伙伴有：深圳宗衡品牌咨询公司、中国房地产商学院、可口可乐公司、克拉克国际教育、蒙牛乳业、五岳集团-临城花都(房地产)、海尔集团-贵州海尔工贸公司、第二届全国大学生广告艺术大赛贵州赛区。贵州省独家项目合作伙伴有深圳宗衡品牌咨询公司、《房地产纵横》杂志。

公司业务结构：

一、形象：cis/设计，导入项目形象设计，包装推广。

二、策划：大型商业活动的营销策划/实施、新产品营销策划/推广、项目投资策划/可行性专题调研、公关活动策划与实施、品牌营销策划、企业案例营销活动策划/实施、展会策划。

## 传媒策划简历工作总结21

实习时间：

20\_年x月x日——x月x日

实习单位：\_广告公司

实习内容：

\_月\_日，我从人才市场应聘进入到了\_广告有限公司进行了为期1个月的实习活动，进行学习。公司不大，但业务量繁忙。主要经营的业务有：商场广告设计、喷绘广告设计、会务庆典、礼仪、VI和LOGO设计以及墙体广告、cis策划导入等几部分组成。

从我进入公司至离开，公司员工稳定在10人左右，其中稳定的长期客户有10家左右，其中包括中国银行、建行、工行等，以及一些外资企业的会务，有德企慧鱼，舍弗勒等。

第一天来到\_广告公司，感觉能在这种环境下发挥出应用的水平，在与老总进行了简单的面谈，大致了解过我的情况之后，他先让我熟悉一下环境，了解了一下公司的状况，包括其规模、部门、人员分工等，简要的把情况介绍了一下。然后让我一同参与对公司十周年宣传册的设计与策划。

这个宣传册的设计与策划是我此次实习的重点，一进公司便能参与的设计项目之中，这是一个非常好的实践操作机会。副经理让我先把想法以及反感表达出来，再用实际软件操作，其实在学校没学过Photoshopcs和CorelDraw12，这次正好得到机会可以向同事们请教了，他们先让我模仿教程做一些简单的图片，有不懂的就问，这使我受益非浅。于是，我学以致用，很快在一天之内做出了几个不同的方案，包括文案写作，版面设计等。写文案也让我学到很多，开始我写的文案经理都不满意，觉得太书面，太死板，因为创意是广告的灵魂。

经过几天设计任务的锻炼，使我学到许多在课本中无法涉及的内容。因为工作就是与客户直接接触，我们工作的目的就是要让客户满意，当然在不能缺乏创意的同时，还要兼顾它在市场的发展。并不是说，有创意的设计就一定适应市场的竞争，这就涉及到广告的营销与管理的重要性。

同样，在学校，我们也学习了相关的市场营销和广告经营管理以及广告心理学的课程，作为一个广告人单单会设计或者策划一个广告是不行的。公司副总原是室内设计出身，然而现在公司的市场这一块全部由他负责，在管理这方面我们的经验的确还是很欠缺的。实习期间，我也跟着他跑了几次市场，收获非常多，包括如何得到一个客户，以及发展潜在客户，这就要求广告人的综合素质都比较高了。

实习总结：

由于实习的时间有限，我在\_广告有限公司实习的期间就遇到了公司十周年宣传册设计这样一个比较完整的策划案例。通过这次的实习，我认识到了很多在书本上或老师讲课中自己忽略了的或有些疑惑的地方，从实际观察和同事之间指导中得到了宝贵的经验。我也认识到团队合作是多么重要，一个设计团队是否优秀，首先要看它对设计的管理与分配，将最合适的人安排在最合适的位置。

通过这次实习，在设计与策划以及实际的操作方面我感觉自己有了一定的收获。这次实习主要是为了我们今后在工作及业务上能力的提高起到了促进的作用，增强了我们今后的竞争力，为我们能在以后立足增添了一块基石。实习单位的同事们也给了我很多机会参与他们的设计任务。使我懂得了很多以前难以解决的问题，将来从事广告方面工作所要面对的问题，如：前期的策划和后期的制作、如何与客户进行沟通等等。这次实习丰富了我在这方面的知识，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这几天的实习是不行的，广告行业在中国还不算特别成熟，好的广告很少，好多创意更是少之又少，所以广告行业的发展空间还是很大的。我认识到，今后我们还需更完善自己的实际操作能力，以及更加灵活的思维和良好的沟通能力。

## 传媒策划简历工作总结22

传媒部20xx—20xx年个人工作总结不知不觉中，在医学院传媒部已经呆了一年。在上学期中，医学院传媒部在团委老师的带领下，在本届团委、学生会成员全力配合下，全力贯彻“全心全意为同学们服务”和“凝聚每一个人的力量”的宗旨，圆满的完成了学院交给我们的各项任务。下面就讲述我在医学院团委传媒部一年的工作情况及工作报告。

基本情况从当时的医学院新闻部开始招新的时候，经过面试，我荣幸的成为医学院传媒部的一员干事。那时，初次进入武汉科技大学的时候，我还是一个青涩的大学生，在传媒部的以后工作中，也出现过不知所措的情况，也出现过错误行动及不准确的认知，但是这些在我们的部长和师父的带领下，进步很大，我和其他成员在一起工作，共同进步，共同成长。前一段学生会换届，我依然留在亲爱的传媒部，为此我很骄傲。

>(一)部门招新，“师徒”制度培养新干事。

20xx年10月后，部门里规定每个11级的老成员都得带一个以上的徒弟，基本上实现了“一师父一徒弟”的理想状态，让有经验的“师父”们带领对新闻写作毫无经验的新成员熟悉部门的工作内容，学习采访人物、撰写新闻稿，让我们12级的成员快速入门新闻工作，不仅如此，师父么还会教我们写新闻意外的诸如如何处理好人际关系等的道理。师徒制度不失为一个培养新干事的好方法。

>(二)院报制作，反映学院最新动态。

>(三)院刊设计，功败垂成却促团结。

>(四)新闻写作培训，增强学院新闻宣传实力。

在部门内部，进行过数次新闻培训，除了部长副部们的教导，还请来了校报记者袁观显、李易成等人来为12级成员进行培训，起到了很大的效果。此外，部门里还组织过两次对学院各班宣传委员及有新闻写作兴趣的同学们的培训，有部门里的人带领这些人如们新闻写作，们的培训的同学。

>(五)新闻宣传，本职的工作。

## 传媒策划简历工作总结23

在过去的一学年里，土木工程与建筑学院新媒体宣传工作在校团委的正确领导下，较圆满地完成了既定的各项工作任务，同时积极开拓新的宣传阵地，在新媒体领域实现了新突破。本学年，我学院的新媒体工作主要包括：新媒体工作队伍的培养建设；PU平台建设使用；微博、微信、公众QQ这三大平台的建设和推广；对“团学苏刊”，校团委平台的推广和响应等。现就相关工作情况总结如下：

>队伍培养

>PU平台建设和使用

我院于20xx年9月正式引入并使用大学生PU平台，经过努力与推广截止到期20xx年6月9日学院1014名学生中有985名同学注册使用PU平台、实现了大一到大三同学的100%注册使用，另外有38个团学组织注册使用，形成了各个社团、大一到大三每班注册，学院发声各团学组织集体响应的良好氛围。在不到一年的时间里我学院累计在PU平台上发起

活动143次、其中112次完结。

在使用方面，我院充分发挥PU平台便于统计课外实践学分、统计活动报名参加人数等优势，让青马工程培训、学生会及社团活动、学生暑期社会实践在PU平台上发起并共享活动照片与新闻稿。PU平台的推广与使用有效扩大了学院活动的影响力，调动了学生参与活动的热情。

#### >新媒体工作

学院目前共有腾x微博、公众微信、公众QQ三个新媒体平台。腾x微博注册于20xx年，公众微信注册于20xx年3月，公众QQ注册于20xx年11月。

腾x微博20xx年9月份的关注人数为132，到20xx年9月1日为止上升到170人，增幅29%，收听120个省、校、学院组织官方微博，20xx—20xx年原创及转发信息387条，做到了让学生每天有东西可读，其中转发省、校团组织信息67次，有效扩大了省校团组织在学生中的影响。

当下微信平台凭借其强大的信息推送功能，简介明了的页面正在飞速发展且有逆袭微博、贴吧之势。我院新媒体团队于20xx年3月21日成功注册微信公众平台，借鉴了同济大学学生会微信管理经验，为我院微信平台制定了以图为主、贴合我院专业特点、提高同学文化品位，为学生就业考研指点迷津的高质量内容推送路线。短短半年不到的时间，年轻的微信平台已深入人心。

## 传媒策划简历工作总结24

20岁，夏花般绚烂的年纪，20岁，青春放荡不羁的年纪；20岁，过了做梦反思现实的年纪？？我的第二十个年头，开始真正认识世界，接触现实，还好，煜基陪我走过？？

20xx年1月29日，这是传说世界末日的第42天，也是我来到宁夏煜基集团的第173天，我本可以豪气的说：末日就末日呗，大家一起死。可是，现在的我想说，我想要好好的活着，我想看这世间繁华，想看细水长流、花开花落、潮起潮落，想看属于我的最浪漫的事，想看煜基集团与我的共同成长。在这里的日子，是最幸福的，我找不到多华丽的词句去形容我的这段时光，只能说我是幸福的、幸运的。幸福的是我在这里学到了太多：人生、工作、生活以及态度；幸运的是我认识了许多生活中重要的人，他们似道风景，又似道彩虹，丰富了我的世界，又绚烂了我的人生。

进入煜基集团，是我人生的第一个转折点。仰起头，看着这座五层的建筑，我的心里一片澎湃。我立志，要在这里做出一番成就，实现我的梦想。然而，理想是丰满的，现实是骨感的。进入企业的第一个月，我就犯了一个严重的错误，把本是机密的文件给泄露了出去，遭到了领导的训斥。通过这件事，我明白，一个合格的员工，最基本的就是要严守公司机密，将公司利益放在第一位，才能为企业创造价值；第

二个月，我开始了正式的工作，试着做一些文字性的工作，比如：写计划，做总结之类。虽然工作中免不了出错，但失败是成功之母，经过一次的纠正、总结，重头来过，我取得了较大的进步，也初步得到了领导的认可。我体会到，一个优秀的员工，是不怕不会，就怕不学习；第三个月，我真正融入到了这个企业，是煜基广告传媒有限公司的一份子，与我的“战友们”打成一片，同进退、共患难。我接手了维护县内广告牌的工作，每天的生活也就更充实了，同时，工作的信心和热情也就更足了；第四个月，我们团队正式组建，开始了设计、策划、制作、喷绘的工作，这也代表着我们的团队正式发挥职能了，每个人开始实现工作价值。这段期间，我主要负责的是方案初稿的设计策划，虽然做的还不是很成熟，便终究是自己的劳动成果，我欣喜自己离目标更近了；第五个月，除了日常的文字工作外，我又成为了广告传媒的“档案管理员”，这种办公室文员的工作锻炼了我工作认真、细心、负责的态度，相信在以后的工作中，我也会贯彻落实这种精神，争取做一个合格的策划人员，一名优质的企业员工；第六个月，我想要给自己本年度一个圆满的答案。本月我的工作计划是完成二期家居建材城前期招商的广告宣传方案，并做出二期家居建材城的策划方案（讨论稿），并对我半年来的工作进行总结。

我不知道自己在这里是否还有第七、第八、第九个月，但是，我认为，只要我在这里一天，我都要发挥自己的作用，争取在岗一天、奉献一天、拼搏一天、进取一天、学习一天。在以后的日子里，我都会积极进取，不怕困难，一步一个脚印，踏踏实实，做一名优秀的策划员，一名合格的煜基员工。

## 传媒策划简历工作总结25

按照XX银行工作要求及总部指导意见，20xx年XX传媒公司经营管理“稳”字当先，深入学习上级指导精神，立足现有重点业务，精简高成本低绩效业务，集中力量探索新型业务，逐步实现向轻资产、高质效的智力密集型公司转型，公司20xx年经营收入较20xx年同期有小幅回调。

## >一、20xx年工作总结

### （一）工作情况

#### 1、健全公司管理体系，降低企业经营风险

为提升公司经营管理效率，降低企业经营风险，实现人员合理分工，20xx年上半年，公司根据实际经营管理与业务发展现状，共拟建《XX传媒有限责任公司岗位职责管理办法》、《XX传媒文件档案管理办法》、《XX传媒风险管理办法》、《微信公众号业务管理办法》《XX传媒公司舆情监测管理办法》《XX传媒公司文件编号规则》等六份制度，以保证公司各项工作合规有序展开，逐步实现企业系统化、制度化、规范化管理。

#### 2、调整经营方向，优化业务结构

为提升公司经营质量，优化业务结构，实现向“高精尖”发展目标转型，公司逐步暂停商贸劳保代售等低附加值业务、暂缓推进系统开发等高成本业务，业务结构逐渐向纵深发展，实际工作内容涉及创意软文、图文设计、长图制作、logo设计，VI设计等多个方面。在此基础上加强与下游制作单位合作，为总行人力资源部、XX物业提供设计印刷服务，印刷资料千余册；为总部完成品牌形象VI设计与制作，较大地压缩了经营成本，提升工作效率与服务质量。

#### 3、夯实核心工作，助力X行发展

舆情监测是公司现阶段核心业务，目前为XX银行、XX银行信用卡中心等三家单位提供包括日报、周报、月报及季报在内的4类舆情报告，内容包括舆情预警、行业热点、政策导向、数据统计、评述分析等5项工作。在实际工作中，结合去年一年用户使用习惯及反馈情况，20xx年年初舆情业务进行相关调整，并通过实际需求调研，制作符合客户需求的定制化舆情报告服务，为XX银行集团体系快速发展提供助力。

#### 4、开辟新市场，加强社会合作

为增强公司经营活力，拓宽企业发展渠道，上半年公司积极利用社会关系开拓市场，与XX影视中心确定合作意向。XX传媒公司将作为项目总包方身份，完成有关影视中心现场设计、采购、施工、装修装潢等方面的工作，不仅打开了公司经营局面，延展业务范围，也能借助此次机会锻炼队伍，树立公司口碑，为企业在市场竞争中觅得空间。

### （二）存在主要问题分析

#### 1、业务发展较为保守，企业经营缺乏活力

目前公司业务各项业务缺少计划与规划，均存在浅尝辄止现象，其潜在市场发掘不充分，对市场敏感度不足，业务拓展偏于保守，公司发展动力不足，企业经营缺乏活力。归结原因在于目前公司定位不明确，对公司发展方向较为模糊，因而在实际工作中缺少导向，无的放矢，容易眉毛胡子一把抓。同时囿于专业人才限制，公司没有核心技术支撑，因而难有核心业务支撑企业进入发展快车道，降低市场竞争活力。

#### 2、项目成本高利润低，多依靠外包团队

由于公司缺乏专业团队，导致在项目实施过程中不得不依托第三方组织完成甲方需求，极大的压低盈利空间。而且，我方作为连接甲方与第三方组织的中间人，需要多方协调、多头并进，极易造成信息不对称、传达不到位、沟通不及时等问题，导致时间成本、人力成本上升，工作效率下降，对项目实施造成一定阻力与甚至障碍。

#### 3、员工激励不足，员工管理与考核机制有待加强

由于目前公司项目多依托于XX银行项目安排，外部竞争环境的缺失易导致员工动力不足，偶有懈怠情绪出现；内部竞争机制的匮乏易引发员工散漫心理，工作效率相对较低，产出质量难以保障。同时，因缺少完善的绩效考核机制

与业绩考核标准，易出现“干多干少一个样”、“人在心不在、出工不出力”的现象。

## >二、20xx年工作计划

20xx年XX传媒各项工作仍以稳健经营为主基调，贯彻落实总行关于公司“高精尖”发展要求，适时借助市场机会与社会渠道拓展相关领域，在探索中逐步打造专业化团队，实现公司业务升级。

### 1、明确发展方向，打造核心业务

做XX银行“文化传播领域最信任的综合服务提供商”，这是由XX传媒先天基因做决定，也是由XX传媒发展道路所定位的，因而公司业务定位应坚持做好“文化传播的出口关”，这是事关XX银行企业形象的出口关，也是XX银行业务线的最上游，做XX银行品牌策划与形象顾问，以智库角色参与X行发展建设。在实际工作中，20xx年公司先以巩固完善现有业务为主，在平稳推进已有项目基础上，增进与XX银行各级单位的交流联系，以需求为导向，想客户之所想，做客户之所需，以此作为公司业务发展落脚点，结合自身所长，适度扩大服务范围、适当细化服务内容，以精心用心的服务态度与质优物美的生产标准打造业内良好口碑与品牌形象，提升公司知名度与认可度。

### 2、业务上要“走出去”，人才上要“引进来”

专业人才战略是传媒公司未来业务拓展的关键核心，20xx年公司将完善人才合作机制，实现“招聘+合作”双轨制模式，对于日常基础性且有一定门槛的工作岗位以招聘为主，对于专业性强、门槛较高的非日常工作则以合作方式与市场专业人才签订合同合作。通过人才入口把关，将最大限度提升工作效率与产出质量，实现“服务赢口碑、质量树品牌”，提升企业市场知名度与竞争力，逐步开拓市场渠道，完成企业市场化转型。

### 3、加强内部管理，营造向上氛围

20xx年将贯彻落实公司新合规体系要求，加快实现公司制度化、规范化、合规化管理。同时也在实践中充分检验新合规体系的适用度，不断调整完善相关内容，做到理论与实践相结合。20xx年计划增加员工激励政策，将业务与业绩挂钩，以激发员工潜力与动力，变被动为主动，营造公司活泼向上、积极昂扬、奋发拼搏、精诚协作的文化氛围。

## 传媒策划简历工作总结26

### 一.单位概况

### 二.实习内容

### 三.具体工作

所以初到记者的职位上，很多东西都不很熟悉，对社会知识的了解也很欠缺。但是，指导老师十分耐心，每次有新闻线索时，都带我们到现场，回来后让我们自己写稿子，然后耐心得给我们修改稿件，并且不断告诉我们应该注意的问题。到后来，老师就让我们自己去采写新闻，自己找新闻点，这让我们十分感动，因为这毕竟是对我们的信任与认可。三周下来，我发表16篇稿件，同时我的新闻敏感性、职业道德都有了很大的提高，具备了一定的专业的素质。在十一期间，甘肃日报社新闻部的王云霞主任又给我们提供了一个周的宝贵时间，并且给我专门进行了专业的指导，使我收获很大。

### 四.存在问题及改进意见

通过这次实习，我对校报的情况有了一个基本的了解，根据在实习期间的所闻所见，我提出以下建议：

- 1.加大校报的发行量，经常做一些市场调查情况，掌握校报的收益群体，积极反馈信息。
- 2.应该积极宣传校报，扩大其影响力。
- 3.校报的出版应及时，版面应力求活泼，不应呆板。

五.实习收获及对本次实习的意见

## 传媒策划简历工作总结27

20\_\_年9月至今，历经5个月的实习，从无知到有所知，从陌生到逐渐熟悉，从悠闲到忙碌，路越来越清晰，有一种坚强不屈的力量驱使着，成长的代价是付出心血和汗水。不再徘徊，不再迷茫，责任就在脚下，“天不负有心人”，勇敢接受挑战，接受磨练。不停地劝慰自己，就为了“磨练”二字，不能成为邮政体制改革的弄潮儿，就要成为其精彩变化的一滴小浪花!

在市场部实习，让我明白了其作为各业务发展的牵头作用，明白了管理职能中策划、执行、监督、控制、改善的现实运转状况。

在电子商务局实习却让我感受到了服务每一环节的重要作用，明白了和大客户维护良好关系的重要性，懂得了营销不仅要策划，还要付出艰辛的执行!

中秋节后一直在办公室实习，期间感受颇多。20\_\_年中旬以前，由于办公室空间狭窄，但更多的是为了偷懒，每一天都把自己藏在复印机旁边，我的任务仅仅是交纳每个月的水电费，其次就是管理单册库房。这两项不需要多少智能的工作，常常却是繁杂和劳累的，对于我不能不说是一次次体力上的挑战。一次又一次，请小工将一袋又一袋沉甸甸的单册从分拣室搬运到单册库房，然后由自己卸袋，并将每一扎按归类将之上架，每每工作完毕，满身沾满了灰尘。而交纳水电费也要在办公室、计财部、自来水公司、供电局四个点之间来回跑动。一直咬牙坚持着，不停地鼓励自己这是一种有益的磨练，谭姐都能吃苦都能做好的事情，为什么自己要软弱呢?吃点苦或者吃点亏并没有什么损失，反而是人生中另一番苦中带甜的滋味，而且只是一点小小的苦和一点点的磨练而已。

尽管是做简单的工作，但谭姐也教会了我什么是新闻工作，特别是参加黔西南日报社培训后，对于“消息”、“通讯”“图片新闻”等有了更清晰的认识。通过耳闻目睹，信息秘书的工作程序、方法渐渐明朗。在与安群共同摸索学习的期间，他作为一个男生的敏锐、机智也渐渐成为我要学习的闪光点。我也深深明白，如果我能留下承担新闻宣传工作，也不是因为他这方面的能力不及我，更不是说我具有新闻敏感或者有新闻工作的天赋，其实无论是从性格还是能力上，他都适合做办公室工作，这也是大家有目共睹的。

感谢领导的苦心栽培!感谢人力资源部给了我一个良好的学习机会!感谢唐主任的指导!感谢谭姐、黄哥、彭哥、董哥的细心帮助!这一路的成长，凝聚了你们亲切的关怀!

路的开端，我瞧见了自已的缺陷和不足，谦虚学习是唯一弥补不足的良药。带着“创新”的思维和超越的梦想上路，无论身在何方，也要向着阳光、雨露努力生长!贫穷山区也有茁壮的幼苗!

传媒公司实习报告是针对大学生社会就业实习的一份报告，是大学生通过社会实践就业的一次演习，是大学生通过社会工作必经的一个过程，现在看来，也是大学生的必修课。通过实习可以增强大学生的社会工作

更多工作总结 请访问 <https://xiaorob.com/fanwen/zongjie/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发