

单位日报工作总结100字通用5篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/177448.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

单位日报工作总结100字1

我于20XX年9月13日在报社开始工作，从来报社的第一天起，我就积极努力地尝试融入这个团队里面，不知不觉已经2个月了，现将这2个月的工作情况总结如下。

>1.工作范围：

制作手机报的新闻早读，更新网站新闻，参加协助网站举办的活动。

>2.工作表现：

手机报的制作经过1个月整的独立制作，制作质量总体来说是在不断改善，在提升，但在水准的保持上，偶有偏差，会有时好时坏的反复。从9月中下旬的学习、摸索，到国庆后的独立制作，一份份手机报就是我的成绩单，从不及格到及格。从12点手忙脚乱地交稿，到可以基本做到11点半前交稿。从接过编委、校对满是“涂鸦”的稿子到只有少量的更正。一切一切都印证着我工作上的变化。

>3.工作上的不足之处：

2) 对于专业知识的认识上还有上升的空间。在今后的工作中，我将积极和同事交流，加强和同事的互动。不断进步自己的工作能力，多和同事交流工作上的技巧，交换工作上所碰到的问题，力求“站在巨人的肩膀上”。

3) 对于东莞的了解略有不足，虽然在这两个月的时间里，我从报纸，网站，以及各方面的途径对东莞有了全新的认识，但对于有些方面还是需要尽快加强。只有对这个地方了解了，才能更好地作出好的本地新闻。

>4.工作感受：

就总体的工作感受来说，这里的工作环境令人相当满意。首先是领导的关爱以及工作条件在不断改善给了我工作的动力；其次是同事间亲如一家的氛围，和相互之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感；第三就是目前正在营造形成我们报社特有的文化氛围给了我工作的信心。

>5.总结：

短短2个月，看到报社蓬勃地发展，不禁想起曾社长对我们新员工说的一句话“这里是一个能学到东西、能让你成长的地方。这里是一个办实事、在上升的平台”。我现在开始对这句话有了新一层的认识，这不是一句客套话，不单是一句激励话，它是一句大实话。我也更加迫切的希望以一名正式员工的身份在这里工作，实现自己的奋斗目标。在这2个月的工作中，我深深体会到有一个和谐、共进的团队是非常重要的，有一个积极向上、大气磅礴的领导团队是员工前进的动力。报社给了我这样一个发挥的舞台，我就要珍惜这次机会，为报社的发展竭尽全力。在此我提出转正申请，希望自己能成为报社的正式员工，恳请领导予以批准。

单位日报工作总结100字2

20××年，××日报社紧紧围绕市委、市政府中心工作，突出宣传了全市经济、政治、文化、社会等方面的成就和“三会一节”（即自治区第十二届运动会、第四届黄河明珠·中国××书法艺术节暨首届国际书法产业博览会、全市第二届两个文明建设经验交流会）、黄河海勃湾水利枢纽工程等重大项目建设、十城联创、第三批深入学习实践科学发展观活动、创先争优活动以及“两个转型”、城市建设等重要工作，圆满完成了各项新闻宣传任务。同时，报社进一步完善绩效工资管理，深化经营机制改革，在内部管理、广告创收、报纸发行等方面实现了新的突破。

一、围绕中心、服务大局，做好新闻宣传工作。

20××年，××日报社在深入基层开展日常宣传报道的同时，坚持围绕我市重点工作早筹划、早安排，精心策划开设了20多个专栏，将市委、市政府重要工作、重大部署准确、及时地传达给全市干部群众。

一是创新宣传思路，加强新闻策划。20××年，报社不断加强新闻宣传策划工作，使新闻报道做到了目标明确、导向正确。如“三会一节”等重大活动，报社坚持早策划、细策划。年初，报社认真研究市委、政府有关文件、会议精神，确定宣传重点、报道方式、宣传报道的阶段目标、记者的重点联系单位、稿件的具体要求等，制定出详细的报道方案。对于日常报道，报社坚持及时策划、认真报道，使全市各行各业的日常工作能够及时准确展现在全市人民面前。因为策划周密细致，执行有力，全年宣传报道基本做到了主题鲜明、思路清晰、重点突出、特色明显。

二是打好“三会一节”宣传战役。报社开设“迎接全市第二届两个文明建设经验交流会”专栏，对各部门、各单位在两个文明建设方面所做的工作进行动态性报道；开设“喜迎自治区十二运：为十二运加油，为内蒙古喝彩/经济富民强区，运动健身强身/体验运动拼搏，拥抱健康生活/相约××，感受运动”、“自治区历届运动会回顾”系列专栏，加大十二运的报道力度；开设“弘扬中华书法传统 促进文化产业发展”专栏，对第四届黄河明珠·中国××书法艺术节暨首届国际书法产业博览会的准备情况、召开情况进行宣传，并在会后对书法城市建设、书法产业发展情况进行了后续报道。“三会一节”举办前后，《××日报》上每天都能见到相关栏目、看到相关稿件。同时，报社按照上级部门的安排，认真承办“中国书法城—××·当代国际书法高端论坛”和第二届西部名城汽车巡展（××站），为推进我市文化事业发展、打造城市文化品牌作出积极贡献。

三是做好我市城市转型、经济结构转型方面的宣传报道。报社开设“坚持科学发展，推进两个转型”专栏，从宣传经济结构转型入手，重点对化工、煤焦基地、新型产业等进行报道；开设“推进拆迁改造 共建美好家园”、“推进城市转型 打造区域中心”等专栏，对我市建设生态绿洲型山水园林城市及全市重大建设项目进行跟踪式报道。

四是做好全市重点工程、重点项目的报道。20××年全市总投资规模巨大，开工大型项目较多。报社全都周密策划、及时报道，把重点工程、重点项目展现在全市人民面前。特别是对黄河海勃湾水利枢纽工程，报社紧跟不放，进行连续性报道。4月27日，报社制作专刊，报道该工程开工情况。

五是按照市政府工作报告的安排，做好“八个突破”的宣传报道。市政府工作报告中的“八个突破”，是20××年全市工作的重点。报社制定了周密细致的报道方案，刊发了大量稿件、图片，不断加大“八个突破”的宣传报道。

六是做好其他主题宣传报道。报社开设“20××年度全市‘十大新闻’解读”专栏和“看城建/看经济/看典型/看企业”系列专栏，回顾20××年重点工作，报道20××年工作情况；开设“争创全国文明城市”、“大家齐努力，创建文明城”、“文明哨所”等专栏，做好全国文明城市创建工作的宣传报道；开设“深入开展学习实践科学发展观活动”专栏，宣传报道第三批学习实践活动；开设“深入开展创先争优活动”、“战斗堡垒 时代先锋”等专栏，对创先争优活动进行追踪报道，对各行各业先进基层党组织和优秀党员的先进事迹进行宣传；开设“精彩十一五”、“回眸十一五 展望十二五”等专栏，展示“十一五”以来全市各条战线、各个领域取得的重大成就，展望“十二五”时期发展的新目标、新任务；开设“时代楷模”、“劳模风采”专栏，做好“时代楷模之孝老爱亲十大女杰”、××劳模等系列人物报道。

单位日报工作总结100字3

今天是二月最后一天，也是我到公司实习的第一天，对于这一次实习，从刚刚放假到现在是既紧张又期待。

我早早的便来到了我实习的公司，负责我实习的是公司财务部门一名前辈是张会计，他为人热情、和蔼可亲。年纪50岁左右随后，我称呼他为王叔。他向我简单的介绍了公司历程和规章制度。第一天来实习，我有些拘谨。王叔给我安排了一个座位，他根据我是刚刚从学校出来的新手，所以主要是让我了解财务的使用和会计处理的流程，公司的财务部并没有太多人，设有一名财务经理，一名会计，一名出纳。我感觉今天的任务就是熟悉公司环境，第一天便这样轻松的过去了。

单位日报工作总结100字4

1.公司的主营产品，如果公司以小规模发展速度，公司的人力、物力、财力实务不雄厚情况下，公司必须经营销售专一产品，方会尽快见到效果。面向更多的产品经营，战线拉得太长，从前线业务到工厂搜索与售后跟进需一个完整体系与多位专业人士及专业知识来操控。

买家总会货比三家，买家远是专业的。作为贸易公司最主要的优势是提供优质的服务，如这点做不到，是无法赢得客户信赖的。

报价并不是一个很简单的活动，它是企业与新客户沟通的切入口。要懂得本行业出口量和前景。本行业内各个企业报价的平均水平和报价趋势。及本公司的产品质量和在国内同类产品属于哪个水平面(高中低)，自己的产品报价与市场行情差价，及如何以达到报价的正确性，让客户查到公司知道公司的主要经营产品及产品优势与核心竞争力。

2.报价表

公司以一定的数量为基础，提供一份产品价格表(pricelist)。此报价表上的数据是企业发展策略的一部分。因为它决定了公司业务开拓的切入口。价格的定位也就将客户进行了定位。不同的价格就会培养不同素质的客户群，也就决定了公司的发展方向，产品/服务策略，发展速度和未来。所以小小的一份报价表，看似简单，实则要经过仔细和认真的推敲。

报价应报得恰如其分，不能过低，也不能过高;好东西不能贱卖，普通的产品不要报高。因为客户往往会从你的报价来判断你的诚实性，并同时判断你对产品的熟悉程度;如果一个非常简单普通的产品你报一个远离市场的价位，甚至几天都报不出来，这说明你的诚实性不够，你根本不懂这一行，自然而然客人不会对你再理会。

摸清客户动机及诚意再报价，以免成为报价工具，浪费时间。外贸竞争异常激烈，以目前中国市场的所见是供大于求，要想异军突起，特别注意服务和经常学习，避免出错。

单位日报工作总结100字5

>时间：早上09：30左右—13：30左右

公司部门会议，会议结束后，根据市场需要我开始编写发给客户的文件介绍汉藏宫的文件《汉藏宫私人健康管理理想国》

>下午13：30——14：00左右

请彭总监审核我编写的文件，根据指示，我再次调整文案，同时准备拜访客户，作准备工作，和跟客户联系拜访事宜!

>下午14：30——15：00左右

>拜访：

收获：发现对方

公司实际是个收费制的汽车俱乐部，有很多优质客户群，他们经常组织自驾游活动，最近他们要在棕榈泉别墅区搞活动，招募会员，表示资源可以共享，计划下周有空来公司看看、体验(此处与卢明配合)。

>下午15：35——17：50左右

红顶国际江苏商会

拜访：与该处负责人黄小姐交谈，渗透功能医学健康管理，她的疑惑很多，开始说要跟商会的会员联系了再说，我和李纯打配合我说我开车去接她来公司参观，最后她同意下周看情况来我们公司参观!

>小结：手册应该早些出来，好给客户一个高档次感觉。

更多 总结范文 请访问 <https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发