

报刊杂志征订工作总结 杂志刊登广告合同 (模板8篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。相信许多人会觉得总结很难写？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

报刊杂志征订工作总结 杂志刊登广告合同篇一

广告刊出单位：_____杂志社(简称甲方)

广告客户单位：_____ (简称乙方)

1. 乙方须持营业执照，凡标明质量标准、获奖、优质产品称号、专利权、注册商标的产品应提交有关证明，实施生产许可证的产品应提交生产许可证。
2. 乙方所刊登的广告内容要符合《广告法》，要实事求是，不得欺骗用户、弄虚作假。如因广告内容不当而造成不良后果的，应由乙方负全部责任。
3. 乙方可对广告刊登版面和日期等提出要求(注：每月_____日出版，印刷周期为_____个月)，由甲方参考乙方意见，根据来稿先后、版面情况及预付款等统一安排。
4. 乙方在_____杂志上刊登广告的要求如下：
5. 广告刊出后，如发生影响效果的差错系原稿的错误，由乙方负责；系甲方差错，甲方负责用文字更正一次，但不予重登广告，原已刊出的广告，费用照收。

6. 广告设计、摄影、发排制版后，如乙方要求变更合同，则须付相应的设计费、摄影费、制版费以及赔偿有关损失。

7. 乙方在签订合同后，应及时付广告费。甲方将优先安排已有合同单、刊登资料和已付清广告费的客户。

8. 本合同一式肆份，甲乙双方各执贰份。

甲方单位(盖章)：_____乙方单位(盖章)：_____

报刊杂志征订工作总结 杂志刊登广告合同篇二

总结在一个时期、一个年度、一个阶段对学习和工作生活等情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，快快来写一份总结吧。总结怎么写才不会千篇一律呢？以下是小编为大家收集的杂志社员工全年工作总结，欢迎大家分享。

整理会议记录8篇，这半年里我能够扎实的完成领导交代的各项任务。接待上级部门领导、全国同行单位来检查访问等工作200余次。起草文件100篇，严格按照要求整理归档各类收文、发文、编号文件等重要资料。下班时对办公场所的门、窗、灯进行检查，确保不发生任何意外事故。并能做到上班第一个到岗，下班最后一个离开。上传下达，信息通知方面能落实到人，办公室是起桥梁的作用，因此确保每位员工能够很清晰明确的解领导所下达的命令，并且把每位员工的意见与建议反馈给领导，工作中的主要任务。

自己能够很好与各个部门打交道。基本上熟悉了各个部门的工作方式与业务流程，这半年里。并能配合各部门做好服务协调工作。计划期出样时，自愿加班陪同各部门同志，做好加班同志的服务工作，保障他能够一心一意审稿、校稿，确

保我杂志准确无误，顺利出刊。平时的工作中也能够配合办公室的其他工作人员做好协调工作，确保办公室的各项工作能够顺利的开展。

保持自己的平常心。乐于帮助其他同事，自己能够与各位同事很好的相处。基本上做到有求必应。工作中，自己负责与大厦的工作人员联系，基本上能够在两个工作日内解决问题。认真负责的做好各项工作。

虽说都不是什么大事，办公室的工作细小、琐碎。但是又不能有任何的缺失。对于我来说任何细小的错误，都会给其他部门的不便，更会造成杂志社的损失。因此，经过这半年的锻炼，磨练了自己的细心和耐心，确保任何事情能够很好的完成，不给其他人带来麻烦。这是体会到也是今后工作的准则。

总的来说能够完成自己在年初制定的目标方案，以上是对我年上半年的工作进行总结。并且能从磨练中不断的提高自己在各个方面的'能力。尽管自身还是存在一定的不足，但是自己通过自己不断的学习，不断努力，不断的去适应各种环境，来完善自己。

能够让你需要你地方发挥作用。做好自己的本职工作，进入杂志社给我感受就是这是一个很好的平台。配合好办公室其他人员完成工作，今后工作的一个基础。处理好各方面的关系，自己今后工作的方向，让自己在社会的环境中不断得到锤炼。当然自己还应该通过不断的学习，减少工作中的失误。不断的加强文化知识的学习，提高自己的知识水平与文化素质，这样才能在竞争中立于不败之地。

报刊杂志征订工作总结 杂志刊登广告合同篇三

甲方：

乙方：

1. 甲方按乙方要求将信息刊登在(_____)特刊版面上，并对乙方提供的信息与刊登内容的一致性负责。刊登内容以乙方确认签字稿为准。

2. 甲方免费在_____发放_____年(_____)特刊，并免费邮寄给乙方及所有会员企业。

3. 乙方应对刊登内容的真实性、合法性负责，刊登内容由乙方负责人签字、盖章后生效。首次在甲方刊登信息的企业应提供有效营业执照复印件及相关证明资料。

4. 信息刊登版位按签约时间顺序依次排定，乙方不得指定版位，如指定版位另按合同加收_____%指定版位费。

5. 收费标准见_____年(_____)特刊报价单。

6. 收费办法采用预付款方式，款到后方予刊登，自乙方签定之日起_____日内将全部款项汇入甲方指定账户。

7. 合同签署方式(外埠)

(1) 乙方按要求填写。

(2) 乙方负责人签字盖章后将合同以挂号信方式寄回甲方，并以电汇方式付款，并将汇款底单传真甲方。(3) 甲方在乙方款到后，以挂号信方式将正式发票寄予乙方，并在乙方寄回的合同上由甲方法人代表签字后传真给乙方，合同正式生效(以传真准)。

8. 乙方版位及交费金额

会刊：

版位：

刊出尺寸：

彩页：

黑白页：

金额(元)：

大写(金额)元：

甲 方：

乙 方：

银行帐号：

银行帐号：

汇入行：

开户行：

地 址：

地 址：

电 话：

电 话：

传 真：

传 真：

邮 编：

邮 编：

负责人：

负责人：

报刊杂志征订工作总结 杂志刊登广告合同篇四

客户要求

1、刊登期数：_____年_____期

2、版面位置：封面()、封二()、封三()、封四()、彩插()、内文()

3、刊登面积：整版()、半版()、其他[每版按大16开版本计]广告色彩：彩色()、黑白()、单色()

附广告素材：文稿_____页，照片_____张

4、广告设计：由广告单位自行设计提供版本()；委托编辑部设计()其它说明：编辑部尽可能按客户要求执行，但具体刊期和位置还要根据来广告的顺序、素材齐全与否及汇款收到时间等双方协议决定。

5、广告费用

6、结算方式及期限：广告费用在合同签订后_____日内一次性从：银行、邮局、现金付清。收到广告费后，即开始广告服务。其它说明：委托编辑部设计版面时，不再收取设计费。广告刊出后，向广告单位赠样刊2本。

甲方：_____ (公章) 乙
方：_____ (公章)

报刊杂志征订工作总结 杂志刊登广告合同篇五

1、 完善各种规章制度，着力抓好团队建设

随着20xx年是杂志社员工队伍的不断壮大，杂志社在工作制度上进行了完善。

最后，我们将杂志社的日常工作流程，各部门工作流程进行规范，使员工在工作中更加规范化、流程化。

这些制度、流程不仅在工作中让大家有理可依，有据可查，同时明晰了各个岗位的工作职责，提高了大家的业务水平，更大大提高了杂志社整体的工作效率。

2、 较好地完成了全年杂志社的编辑出版工作

通过丰富的杂志内容，从而提高办刊质量。随着杂志社各项工作的逐步开展，我们把提高办刊质量作为工作的中心，特别是对编辑的工作提出量化标准，选题申报、文章质量、约稿等都提出了更高的要求，并在版式上做了很大的努力，在杂志发行过程中，未出现杂志延期、脱期现象。

3、 拓宽杂志经营渠道，发行工作取得新成果

《青春期健康》杂志已走向市场，《人口文化》版创刊以来，也逐步得到人口计生部门的认可与支持。

4、 搞好业务培训，进一步扩大中心的社会影响力

20xx年8月在中心领导的具体指导下，我们成功在内蒙满洲里举办了“全国人口计生委人口文化讲座及通讯报道业务培训

班”，参加人数近130人。通过此次活动的组织和举办，不但取得了相当的社会成效，而且对20xx年的杂志发行工作起到了一定的促进作用。

5、克服多种困难，确保中心各项经济管理目标的完成

20xx年仍是杂志社关键的时期，业务收入仍然达不到各项经费支出的需要，但是，我们克服种种困难，在保证员工工资按时发放的基础上，确保了中心各项管理用的完成。

20xx年，我们虽然取得了一定成绩，但距离我们的目标还存在一定差距，对此我们也做了认真的总结和思考。

1、由于工作中常常事无巨细，每项工作我们主观上都希望能完成得最

好，但由于工作中缺乏计划性，不能把每件事情都做到尽善尽美；

3、对企业文化建设有待加强，这些都需要在今后的工作中切实加以解决。

4、部分人员专业水平有待提高，不仅是自己的工作岗位业务方面，更多的是缺乏对计生知识、计生政策的系统学习。

1、继续抓好期刊质量，进一步完善岗位责任制；

2、加强对市场需求的探索与分析，增强专题栏目文章的深刻性、可读性、时新性、预见性，同时不断完善改制后新的工作任务。

3、强化内部流程和制度管理。完善杂志社的出版流程，严格按照既定流程出版，并完善相应指标考核体系，加强约稿与采访文章的选题规划和文章质量。

4、 加强法律法规和计生政策的深入学习，扩大知识范围，提高杂志社全体员工的业务素质。

《青春期健康》杂志社

20xx年xx月xx日

报刊杂志征订工作总结 杂志刊登广告合同篇六

签约时间： 年 月 日

一、 形式：

二、 位置：

三、 规格：

四、 期限：自 年 月 日至 年 月 日， 共计 年。

五、 价格：

1. 广告位租赁费： 元/块/年， 块， 共 元。

2. 广告位租赁费的支付： 乙方预付 予甲方， 其余款于 付清。

六、 责任：

1. 乙方自行负责户外广告位报批手续。

2. 乙方负责提供广告样件并负责将广告稿样报有关部门审批。稿样一经确认即作为制作及验收的有效依据， 为本合同附件， 与本合同一并保存。乙方再提出与稿样不同要求所发生的费用由乙方负担， 由此而耽误的广告发布时间， 甲方不予顺延。

3. 乙方应按期付款， 如乙方不按期付款， 甲方有权终止本合

同广告位置不予保留。

4. 广告发布期间，如因甲方责任造成广告发布终止由甲方承担责任；如因乙方责任造成广告发布终止由乙方承担责任；如因不可抗力造成广告发布终止，甲乙双方友好协商解决。

七、合同续签

合同期满前3个月，双方可重新商计延长本合同事宜，同等条件下，乙方享有优先权。如合同期满乙方未办理续签手续，乙方不再享有优先权，广告位置不予保留。

八、任何一方违反合同，双方协商不成，可向经济合同仲裁机关申请仲裁或向人民法院起诉。

九、附件：

1. 本合同一式两份，甲乙双方各一份。复印件无效。
2. 附件一式两份，甲乙双方各一份。
3. 合同中未尽事宜或本合同如需修改，可签订补充合同。
4. 合同自签字盖章之日生效。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

报刊杂志征订工作总结 杂志刊登广告合同篇七

为提高治素质和业务技能，迅速适应新时期金融工作的需要，我积极参加联社及社内组织的各种学习，并坚持经常不断的自学，特别是在今年开展的“镇平现象”大讨论活动中，认真学习，记好笔记，写好心得，做好总结，提高我的治思想觉悟和干事创业的责任感和事业心。在实际工作中严格要求自己，努力做到大事讲原则，小事讲风格，对待同志以诚相

见，共同搞好工作，在坚持经常不断学习治的同时，我还始终不忘加强业务知识学习，对实际工作中出现的疑难问题我虚心求教，不耻下问，向身边的同志们学习，并能够经常找一些新形势下的农村信用社杂志、书籍进行不懈钻研学习，随着治营养和业务营养的不断丰富，从而大大提高了自己的思想觉悟和工作能力，有力地推动了各项工作顺利开展。

盘活不良贷款是我们今年工作的重点，同时也是难点，近几年，贷户的法律意识淡薄，还贷意识差，赖债思想严重，盘活资金也成了我盲作的老大难。我利用各种策，做好贷户的思想工作，我想：只有贷户思想通了，观念转变了，认识提高了，还款积极性也就提高了，为了方便收贷收息，我整理了一本贷户情况记录，对每个贷户的家庭情况、经济状况、邻里关系都记的一清二楚，我经常深入贷户和有关当事人家中做思想工作，宣传策法规，晓之以理，动之以情的去盘活贷款，今年盘活不良贷款120万元，超额完成了任务。

在今年开展的不良贷款“双降”活动中，我按照社里的部署，和天祥为一个盘活小组，当时正值秋收时节，为了盘活这部分贷款，使我社的不良贷款比率尽快降下来，我和天祥起早贪黑，打时间差，利用三餐吃饭时间到贷户家中收贷，我们发扬不怕困难，一往无前，顽强拼搏，连续作战的作风，采取早堵晚缠的作战方式和策攻心术，苦口婆心的讲策、讲道理、讲贷款不还对自己对社会的恶劣影响，迫使其还贷。仅912月盘活不良贷款万元，不良贷款降低个百分点。

今年8月份联社推出了贷款守信卡业务，在营销守信卡工作中，我和所包三个村的村领导一起，认真对该村的农户进行调查、筛癣评定工作，对照信用户评定条件和标准，严把质量关，建立健全信用户经济档案，按守信卡贷款管理的要求，完善相应的担保手续，为了保证评定质量，我经常奔波在农户当中，搞农户调查、建立经济档案、信用户的核查等工作，特别是我社在宋沟村召开的首场发卡会放贷现场会后，树立了农村信用社的良好形象，引起了村民的高度重视，都纷纷主

动申请办理守信卡，截止12月，建立农户经济档案份，办理守信卡份，发放守信卡贷款笔，金额万元。

没有规矩不成方圆，我始终能够遵守社里的各项规章制度，服从领导分配，遵守劳动纪律，平时有事很少请假，坚持小病小事不请假，紧事大事提前归，我常想，身为信合员工要情系“三农”，做到洁身自好，廉洁奉公，平时要管好自己的嘴和手，树立良好的形象，决不能以权谋私，以贷谋私，严禁“不给好处不办事，给了好处乱办事”现象。并能过好廉关，拒收礼物多次，受到领导和同志们的好评。

团结同志，勇于创新，发扬成绩，吸取教训，向身边的同志学习，取长补短，增强工作能力，做一名合格的信合员工，为农村信用社的发展和做出更大的贡献。

报刊杂志征订工作总结 杂志刊登广告合同篇八

本文目录

1. 杂志工作总结模板
2. 杂志社公关实践部学期工作总结
3. 杂志社公关实践部学期工作总结
4. 杂志社工作人员上半年工作总结

为此，我们积极主动对外寻求合作，组织论坛活动，突破杂志经营的局限。

一是加强对市场的分析与研究，探求房地产企业可持续发展的模式。

二是开放视野，扩大合作范围。

因此，我们将进一步发挥媒体资源整合的优势，发挥媒体的文化传播作用，为房地产行业的企业文化与战略发展提供更

多的参考依据，更好地为房地产企业提供服务。为此，我们也将联合有关专业机构，开展学术交流与研讨，深入对接国内外管理咨询、顾问培训等专业机构，开展经营管理、企业文化、人力资源、市场销售等方面的培训活动，提高企业的文化软实力建设。围绕企业做强做大的理念，定期组织活动，促进企业间的交流与学习、沟通与合作。组织举办各种展览、展示和考察活动，实现资源共享、优势互补。推动房地产企业品牌与文化水平的提升。收集有关资料和信息，组织市场调查，编写专题报告，为行业、为企业提供据测参考依据。

杂志工作总结模板（2） | 返回目录

春华秋实，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，走过了平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支持，也特别感谢社长团对公关实践部的关心和指导。

我们的常规工作有：

2. 发放杂志：本学期向团委林老师申请、通过陈书记批准了《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调查杂志的发放情况、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调查了解相关情况，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，让的人了解我们杂志社，让的人关注我们的团务工作。

3. 拉赞助：本学期因双创活动较多，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。（1）（2）（3）

杂志工作总结模板（3） | 返回目录

春华秋实，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，走过了平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支持，也特别感谢社长团对公关实践部的关心和指导。

我们的常规工作有：

2. 发放杂志：本学期向团委林老师申请、通过陈书记批准了《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调查杂志的发放情况、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调查了解相关情况，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。

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建成一个校级优秀组织。

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xx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”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组织交流联谊活动：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，我们各学生传媒组织间加深了了解，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上了正轨，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，就会有希望，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，换届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。

本部门下学期的大体工作计划:

∅ 举行一次全社分组表演大赛

∅ 举行全社联谊（新老干部交接晚会）

∅ 争取能坚持开展每学期两期的访谈活动.

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代表广东医学院，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。这样可以大大提高我们的成功率。

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之类的人留个号码，请他们帮我们向上级反映一下。

5. 去初次交谈时最好带上策划书，可以让对方没有那么多思考的时间，我们也尽量的解说下。

6. 去拉赞助一般去三个人，之前最好分工好，给人介绍，给人回答问题，给你作下记录，这样不会乱。
7. 要在不意愿的商家身上下功夫
8. 策划书要全面考虑双方的利益。
9. 当遇到有些较难解决的问题时，最好组内开会讨论解决。
10. 要主动的与赞助商联系，当然礼貌礼仪是不用说的了。
11. 要充分考虑在拉赞助的整个过程中可能遇到的问题并想好相应的对策。

过去已成为历史，实践部会吸取经验教训，会负责好部门各项工作，尤其是在培养下一届干部方面作重点，同时也会使整个部门更加融洽，更加团结一致，把每件事都做好。另一方面也要虚心向其他部门学习，力争做一个优秀的部门。

杂志工作总结模板（4） | 返回目录

一、坚持为杂志社服务

在这半年里我能够扎实的完成领导交代的各项任务。接待上级部门领导、全国同行单位来检查访问等工作200余次，整理会议记录8篇，起草文件100篇，严格按照要求整理归档各类收文、发文、编号文件等重要资料。下班时对办公场所的门、窗、灯进行检查，确保不发生意外事故。并切能做到上班第一个到岗，下班最后一个离开。在上传下达，信息通知方面能落实到人，办公室是起桥梁的作用，因此确保每位员工能够很清晰明确的了解领导所下达的命令，并且把每位员工的意见与建议反馈给领导，是我工作中的主要任务。

二、坚持为部门服务

在这半年里，自己能够很好与各个部门打交道。基本上熟悉了各个部门的工作方式与业务流程，并能配合各部门做好服务协调工作。在计划期出样时，自愿加班陪同各部门同志，做好加班同志的服务工作，保障他们能够一心一意审稿、校稿，确保我们的杂志准确无误，顺利出刊。在平时的工作中也能够配合办公室的其他工作人员做好协调工作，确保办公室的各项工作能够顺利的开展。

三、坚持为同事服务

自己能够与各位同事很好的相处，保持自己的平常心。乐于帮助其他的同事，基本上做到有求必应。在工作中，自己负责与大厦的工作人员联系，基本上能够在两个工作日内解决问题。认真负责的做好各项工作。

办公室的工作细小、琐碎，虽说都不是什么大事，但是又不能有任何的缺失。对于我们来说任何细小的错误，都会给其他部门的不便，更会造成杂志社的损失。因此，我经过这半年的锻炼，磨练了自己的细心和耐心，确保任何事情能够很好的完成，不给其他人带来麻烦。这是我体会到的，也是我今后工作的准则。

进入杂志社给我的感受就是，这是一个很好的平台，能够让你在需要你的地方发挥作用。做好自己的本职工作，配合好办公室其他人员完成工作，是我今后工作的一个基础。处理好各方面的关系，是自己今后工作的方向，让自己在社会的环境中不断得到锤炼。当然自己还应该通过不断的学习，减少工作中的失误。不断的加强文化知识的学习，提高自己的知识水平与文化素质，这样才能在竞争中立于不败之地。