

最新文体策划部是干嘛的 策划部工作总结 (汇总9篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

文体策划部是干嘛的 策划部工作总结篇一

3、协助动漫社完成了三校联谊策划。

由于一直在忙校园十佳歌手大赛的事情，部门里面在本学期里没有什么活动让大家在一起互相认识沟通。在下一学期里，我们社团将会尽量多举办联谊活动，让社团的所有成员参与进来，大家更加团结和谐。

更好，更加优异的成绩出来。

文体策划部是干嘛的 策划部工作总结篇二

这个学期很累很累，我们是这个青年志愿者服务队的第一届负责人，应该说本身的责任和压力都很大，因为这个学期我们这个中队的没有一个经验的老成员带队，我们接人的这一届，一切都是重新开始，重新开始分部门，重新开始为建立服务基地而奋斗，重新开始接纳90后新一届队员，重新着手建立服务队的管理制度，用全新的模式重新开始带新同学，一个学期来我们迷糊过，也努力着，不管困难多大，我们还是迎了上去，我们还是一如既往的向着我们志愿者宗旨一路走下去。

作为信息管理系青年志愿者服务队的第一任策划部部长，心里是无比的自豪，但是自然也感觉到责任重大，毕竟什么都

是全新的，在部门建设，部员沟通上没有任何经验可以借鉴，一个学期的工作一直都是摸着石头过河，也不知道本身在这个过河的途中跌倒过多少次又爬起过多少次，很累但是我没有说放弃。

我时常和我的部员说细节决定成败，计划赶不上变化，一切的活动都必须做好详细的策划但又必须又灵活变通的反应能力。不知道他们是否记住了我的这一句话，说来也惭愧，整个学期下来对本身的部员都没有上到一节像样的策划课，导致很多部员都没有掌握策划的实质内涵和策划的格式还有策划的实施步骤，这一点我做得很失职，在信守承诺方面我也没有做出好的表率，一直和他们说好给他们策划范本的，但本身一直都没有给。整个学期进行下来，青年志愿者活动并不是很多，但是每次活动我们策划部做的都不是很好一些活动的策划存在很多问题我们都没有考虑到，部员纪律散漫，一个学期下来了甚至没有让他们策划过一个真正的活动，本身觉得实在是太失败了。

但是，令我很欣慰的是本身的部员基本上都非常尽职尽责虽然不懂策划，但还是努力的完成每一次活动的工作，每次活动给的建议有些都很有见地。希望以后他们能坚持这一份热度，为志愿者这一份事业做出一点本身的贡献。

(1) 积极落实本职工作。

(2) 实施部员通用制度，丰富部员的工作内容。

把策划部分成若干个小组，其中一个小组负责到学校外面联系活动场地，有活动情况立即向部长汇报，并由部长召开会议进行统筹规划，全体活动人员出谋划策，让志愿者活动独具匠心，别具一格，同时也扩大我院志愿者服务基地。

(3) 加强与外界联系，加大与系学生会、院级各个学生会的交流与合作，吸取名贵经验。

在今后的工作中坚持对上级交给的任务，要“及时”、“落实”、“按时”。“及时”是指部长要及时分析活动任务要求和重点难点，及时、有效、正确的传达命令通知，及时对突发事件进行具体安排，各成员接到命令后及时做好计划工作；“落实”是指各成员将活动工作落实到实处，按要求完成。不弄虚作假，不投机取巧；“按时”是指在策划部全体成员的共同努力合作下按时保质量的完成任务，做到不延迟不拖欠。

文体策划部是干嘛的 策划部工作总结篇三

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20xx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20xx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□20xx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，并形成了一个稳定的市场调研系统。

20xx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xx年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

当然对于一个合格的工作者，所要学习和进步的包括他所有的工作，但是也有重点。

策划能力是20xx年我要主要突破的方面。我个人无法忍受我对地产策划还不熟悉，我需要强力突破这个难点。当然作为一个优秀的策划人，丰富的市场的经验十分必要，对于这方

面我要多加积累和锻炼。还有就是知识上面的积累。

如果在xx年我突破了策划这方面的能力，并有长足的发展，我相信这一年也是我不平凡的一年，我也将为公司创造的效益，在将来我相信我会有较大的成绩。因此对我来说xx年，我要付出的努力，不懈怠，不骄傲，不满足，不气馁，这样在xx才能取得更大的成绩。

20xx年，我还没完成一份广告推广计划、市调报告、项目定位报告以及策划报告等等，我希望通过xx年的努力，可以逐步接触这方面的工作，并出色完成，以为公司分担自己的职责。

3 20xx年公司的印象

20xx年，公司陆续有了一些新人，这些新人都比很优秀，很好沟通相处，很快熟悉并融合到公司里头。

20xx年，给人的感觉是公司比往年忙多了，因为工作确实比以前多了很多。我想对于xx年，不但每个人收获颇多，公司也有很大的进步。

我对公司的未来充满了信心，因为这个团体是和谐愉快、健康向上的，但是由于浓重的亲情化，互相之间的监督、批评难免会少一些。

对于一个广告及地产策划公司，以头脑风暴形式开会讨论是必须的。在xx年年，公司也召开了一些类似这样的局部会议。但是总体感觉还不够。会议讨论有时难免影响决策进度，但是“磨刀不误砍柴工”，会议讨论能最大限度地集思广益。

文体策划部是干嘛的 策划部工作总结篇四

一年来成绩总结未觉池塘春草梦，门前白雪已皑皑。时光荏苒，在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回首昔日工作的点滴依然历历在目。营销部在领导的帮助和指点下，通过内部人员的共同努力，各项工作都取得了一定的成绩，并在本年度第二季度被评选为优秀班组。现对一年来的工作和学习作如下总结。

1、白坯销售状况：实际销售米数2,440万米，折合米数3,265万米，达成率90.7%；销售金额1.37亿元，达成率1××.4%。

2、成品销售状况：在本部门白坯销售目标基本完成的同时，成品销售也取得了一定的成效，完成销售米数36万米，销售额345万元。

3、全年销售××d□20d布种合计米数259万米，折合米数556万米，销售额1,960万元，占总销售额的××.3%。

4、20××年营销科能转变观念，将重点放在订单型客户的维护上，不仅提升了利润空间，还超额××.4%完成了销售额目标。

5、我科能及时抓住客户的重点信息，例如cnt231001布种，能在第一时间了解到客户的需求并反馈给公司，在公司领导的正确决策下，我科此布种完成销售米数324万米，折合米数393万米，销售金额2,335万元。

6、协助做好销售与纺织厂生产、发货的协调与沟通工作。

7、根据原料价格、市场变化情况，协助领导做好每期白坯布种的订价工作。

8、完成纺织销售高新染整白坯价格的核算及初审工作。

9、完成各业务科定织布种报价及交期的审核工作。

10、根据收集的市场信息及客户需求，完成领导下达的新布种开发任务，并对新布种的推广进行管理。

回首20××年，虽然有成绩，但部门工作依然存在不足，现做如下分析。

1、白坯销售数量只完成90.7%，未100%达成总部下达的目标。

2、下半年货款控制力度不够，导致超期帐款较多，截止20××年12月31日全年回款率只达84%。

3、几家市场客户的销售量相比去年下降幅度较大。

转眼间，在台华工作已迈进第八个年头，衷心感谢公司领导多年来的信任和培养，也感谢各位同事的支持与帮助。20xx年我们营销部全体成员将同心协力，一步一个脚印重点完成以下几方面的工作。

1、销售方面：白坯全年计划销售米数折合3,600万米，销售额1.2亿元；成品销售50万米，销售额500万元。

2、销售重点方面：把精力着重放在订单型客户上，同时去年的基础上加大对××d、20d布种的销售力度，计划销售米数折合750万米，销售额2,500万元。

3、货款回收方面：严格控制超期货款，减少3-6个月超期款的产生。

4、人员方面：进一步细化并明确内部人员的工作内容和职责，营销科再细分小组，提高各成员的主人翁意识。

5、客户维护方面：每月制定拜访计划，做到对老客户的订单

无一遗漏，同时做好售后服务及市场信息的收集工作。

6、制定定织布种价格的核算标准，使报价更加合理化。

7、主动收集各业务科提报的信息，同时结合市场情况，协助领导的灵活安排工厂开台，并对各布种的库存量进行合理调节。

8、对领导提供的开发方案要积极参与，多找信息，提点子，并努力完成后续的开发事项。

1、建议公司制定高新染整在纺织厂定织白坯的核价标准。

2、建议公司进一步完善福利制度，比如医疗保险及住房公积金等，让员工更有归属感。

文体策划部是干嘛的 策划部工作总结篇五

一年来成绩总结未觉池塘春草梦，门前白雪已皑皑。时光荏苒，在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回首昔日工作的点滴依然历历在目。营销部在领导的帮助和指点下，通过内部人员的共同努力，各项工作都取得了一定的成绩，并在本年度第二季度被评选为优秀班组。现对一年来的工作和学习作如下总结。

1、白坯销售状况：实际销售米数2,440万米，折合米数3,265万米，达成率90.7%；销售金额1.37亿元，达成率1××.4%。

2、成品销售状况：在本部门白坯销售目标基本完成的同时，成品销售也取得了一定的成效，完成销售米数36万米，销售额345万元。

3、全年销售××d□20d布种合计米数259万米，折合米数556万米，销售额1,960万元，占总销售额的××.3%。

4、20××年营销科能转变观念，将重点放在订单型客户的维护上，不仅提升了利润空间，还超额××.4%完成了销售额目标。

5、我科能及时抓住客户的重点信息，例如cnt231001布种，能在第一时间了解到客户的需求并反馈给公司，在公司领导的正确决策下，我科此布种完成销售米数324万米，折合米数393万米，销售金额2,335万元。

6、协助做好销售与纺织厂生产、发货的协调与沟通工作。

7、根据原料价格、市场变化情况，协助领导做好每期白坯布种的订价工作。

8、完成纺织销售高新染整白坯价格的核算及初审工作。

9、完成各业务科定织布种报价及交期的审核工作。

10、根据收集的市场信息及客户需求，完成领导下达的'新布种开发任务，并对新布种的推广进行管理。

回首20××年，虽然有成绩，但部门工作依然存在不足，现做如下分析。

1、白坯销售数量只完成90.7%，未100%达成总部下达的目标。

2、下半年货款控制力度不够，导致超期帐款较多，截止20××年12月31日全年回款率只达84%。

3、几家市场客户的销售量相比去年下降幅度较大。

转眼间，在台华工作已迈进第八个年头，衷心感谢公司领导多年来的信任和培养，也感谢各位同事的支持与帮助。20xx年我们营销部全体成员将同心协力，一步一个脚印重点完成以

下几方面的工作。

1、销售方面：白坯全年计划销售米数折合3,600万米，销售额1.2亿元；成品销售50万米，销售额500万元。

2、销售重点方面：把精力着重放在订单型客户上，同时去年的基础上加大对××d□20d布种的销售力度，计划销售米数折合750万米，销售额2,500万元。

3、货款回收方面：严格控制超期货款，减少3-6个月超期款的产生。

4、人员方面：进一步细化并明确内部人员的工作内容和职责，营销科再细分小组，提高各成员的主人翁意识。

5、客户维护方面：每月制定拜访计划，做到对老客户的订单无一遗漏，同时做好售后服务及市场信息的收集工作。

6、制定定织布种价格的核算标准，使报价更加合理化。

7、主动收集各业务科提报的信息，同时结合市场情况，协助领导的灵活安排工厂开台，并对各布种的库存量进行合理调节。

8、对领导提供的开发方案要积极参与，多找信息，提点子，并努力完成后续的开发事项。

1、建议公司制定高新染整在纺织厂定织白坯的核价标准。

2、建议公司进一步完善福利制度，比如医疗保险及住房公积金等，让员工更有归属感。

文体策划部是干嘛的 策划部工作总结篇六

20xx年已经过去，新的挑战又在眼前。在此首先我需要感谢公司各位领导对我的信任和包容，是你们的支持使我能够快速融入公司这个集体。

1、4月份月上旬主要针对东莞市场进行一个初步调研，包括现阶段东莞市场总体走向以及未来市场的期望，大朗本地楼盘的平均房价以及推广方式等工作。4月中旬至下旬完成了大朗周边市场的调研情况，包括同类型住宅及商业的定位、销售及推广方式等。

2、5月份月上旬完成了大朗周边市场的调研情况；中旬至下旬结合本项目的实际情况对户型进行调研，特别是对于中小户型的调查，其中包括了万科、佳兆业、中惠等大中小型开发商所设计的户型进行对比与参考。

3、6月份应上级要求，参与对公司项目的定位及总体规划的会议，对公司总体规划及住宅部份提出合理的建议以及方案等；同时参与了东莞以及珠三角的地块调查等工作。

4、7月份完成了针对项目户型各方面细节的建议以及总体规划建议等工作。

全面由于工作做得不够全面在20xx年上半年工作中仍存在以下的不足：

岗位专业知识还须提升与领导简单沟通较少，没有100%领会对集团的发展史及企业文化了解不够深入；日常工作中与其它同事的沟通欠缺工作开展得还不够充分；到领导的真实想法，实际工作中走了一些弯路。

1、完善大朗房地产市场数据库整理工作，建立健全大朗项目市场推广数据库，并进一步对附近镇区乃至全东莞同行业的商业地产项目、在建项目和经营项目进行了解，建立完善市场项目数据库。

3、加强与同事之间的沟通以利于工作的更高效开展；

4、协助其他部门的工件，做到分工不分家，落实个人责任制，团结奋进、共同进步的工作作风。

文体策划部是干嘛的 策划部工作总结篇七

1、每年的社团发展基金建议可以更分散，多照顾小型协会、新协会和那些已经在衰落的老协会，鼓励这类协会活动的开展，以支持它们的发展。

2、对于某些协会，筹备活动意义重大，但自身力量薄弱，资金赞助有限。学生社团联合会有义务提出方案，抽调人手帮助争取学校单位、商家的赞助。

3、学生社团联合会应竭力为协会利益着想，寻求与某些商家的长期合作，洽谈最优价格，以降低活动开支。

4、学生社团应努力寻求多方面赞助支持，尤其其挂靠单位的资金支持。

5、对于人数不一的大中型协会，学生社团联合会要有具体的三种方案，以区别鼓励和发展。不应该只重视大中型协会，而忽视小型协会的发展。

6、在年度优秀评定时，应增加“最具潜质协会”、“最佳新协会”等奖项。小型协会同样有推选优秀协会干事的权利。

8、活动开展期间，学生社团联合会应选派人手给予实际的帮

助。

9、必要时，增加某些协会的联络员人数。

10、学生社团联合会常委进行分工，每个人分派一定数目的社团负责。社团在开展工作时，除了和学生社团联合会的专门联络员联系外，还可以寻求指定常委的支持帮助。

1、过于粗心马虎，有时竟没搞清楚下达的任务事项。解决方法：在听取任务时做好记载。

2、某些问题处理方案欠妥，步骤措施不合理。解决方法：多积累、多学习、多请教。

3、表达言不由意。其表现为：讲话言不达意，没能很好说出自己的想法不能全部让人理解等。解决方法：演讲会议之尽量多想好发言内容，并以条款形式写在纸上，注意和学习别人在会场上的发言。

4、诸多想法、决策不够严密，不够细致具体。其结果是根本行不通，以致出现种种问题。不过每系项策划书我还是会尽全力得试着做。

说实话，根据这么久以来的工作情况来看，我的确有愧于担任这个职务。我希望对我今后更认真。不过我还是将在不影响学习的情况下作最大的努力来把工作搞好。

以上是我个人的一些工作情况及总结。下面说说社联近来的工作情况：

通过全体社联干部的努力，我们大多近乎努力地完成了上面布置下来的各项任务。虽然很多事情是第一次做，有些做的也不是太好，可我们在尝试在努力在向成功看齐。总体来说，新的学生干部们的工作热情的，不论好与坏都在认真去

做。在工作期间学长学姐们都能始终坚守岗位、认真出色的完成各项任务，坚信在你们的帮助下和大家的共同努力下社联会更出色的。

通过这么久的观察了解，我觉得社联的工作还存在以下几方面问题。就是新生干部的形象问题。主要是各干部的自身道德修养、行为规范以及礼貌待人等方面。有个别干部工作时没注意态度，在有些工作时没以身作则起到带头作用。导致一些同学对我们社联的工作产生某些小小误解。

还有一个关于社联目前成员的问题有待考虑。（面谈）

再谈谈我们社联工作的开展。我将对以下几方面做详细的工作：

- 1、规范学生干部的行为。具体将这样做：首先得规范我本人自身各方面的行为，特别是在加强自身表达能力、领导能力的培养。对其它干部采取即时引导、提醒、警告、批评等方式来规范他们的行为。像我上次的那次违纪行为理应予以通告批评之处分。

- 2、干部自身道德素质的培养以及学习成绩的保证。这个主要是要加干部对即将颁布的管理条例的学习以及强调干部工作之后的书本知识的学习。领导曾作过指示“我们学生干部不仅要有较强的管理能力还要有良好的学习成绩”因此我们要“两手抓”。应在每次工作例行会议上提及此事，在平常相处时应及时提醒。

- 3、社团联合会内部的调整。其实我在参加社联时就有过想法，要对社联内部进行调整。主要在干部之间新老成员之间的关系上进行调整，尽量减少直至消除大家之间的各种隔阂以及少许干部们存在的一些想法怠慢。这样做的目的是为了加强干部之间的合作团结精神，以高效率高质量地完成各项工作任务。

现在就说这些，今后遇到具体情况具体解决。以上是我对这段时期以来对社团联合会工作的报告。肯定还存在些不现实或者说错误的想法，望请多多指教，批评。

文体策划部是干嘛的 策划部工作总结篇八

20xx年度公司员工个人工作总结为了巩固所学的专业知识，提高处理实际问题的能力，丰富实际工作和社会经验，掌握操作技能，也为了适应当今社会发展的需要，我始终通过理论联系实际，将所学知识用于实际工作上。“态度决定一切”，我已端正的态度和求真务实的理念，找到了明确的方向，取得正确的结果。

在加入众博的这段时间以来，我认真完成工作，努力学习，积极思考，在工作方面积累了一部分经验，同时也取得很大的进步。

1、抱着学习与积累经验的态度，我努力适应新的工作环境，做到与各部门、各子公司同事友好相处，积极配合领导完成各项协助工作，将本部门的工作做到有计划、有步骤、有重点，做到忙而不乱。

2、根据上级的指示要求，企业策划部根据集团公司的“五年战略规划”工作及管理的需要，展开了在集团内部的“三定”工作，即定职、定员、定编，并且同时下发了红头文件，对集团各部门、各子公司的人员及岗位进行了人员的编制与配备，及根据未来一年工作的需要进行了岗位编制的统计，并进行了整合。

3、为了规范管理，企业策划部编写了集团各部门、各子公司的程序化管理流程，目的是加强集团化的管理模式，全方位的提升管理层的管理能力与执行能力，明确各岗位的岗位职能，规范员工的行为能力。我们已经完成了集团公司各部门的程序化流程，尤其是目前公司正处于发展阶段的各项产业

流程均已实施了流程化。但是，由于集团公司现正处于复苏阶段，各子公司正处于建设时期，因此有个别子公司的工作制度、流程还不是很完善，例如：昭君、金海洋酒楼、雨林科技、商贸、装饰等，现在正处于制作的完善时期，争取在各子公司投入生产盈利前规范程序化的流程管理。

4、为了加强各部门与各子公司之间的协作、配合，集团使用了《工作联络单》与《工作指令书》，来提高工作的效率，加强团队的合作。企业策划部参与了《工作联络单》与《工作指令书》的工作，作为中间的协调方，我们对每一份《工作联络单》的工作内容都实施：双方先沟通，企业策划部在沟通确认，并对工作进行监督与反馈信息的跟踪，直至本项工作的全面完成。再者，根据实际情况，对受令单位下达《工作指令书》，对工作实施的进度做到跟踪、反馈，并将《工作指令书》的完成情况填写，复印送至集团领导审阅。自实施本项工作以来，我们将按照要求将所有的《工作联络单》与《工作指令书》存档，并将工作中发现的问题及时与上级反映，积极改进工作中存在的问题，做到将每一项工作跟踪到底。截止20xx年12月20日，《工作联络单》的工作共计46份，《工作指令书》的工作共计19份。

5、积极参与集团组织实施的全员参与学习《销售女神徐鹤宁》的活动，根据集团总的学习计划，制定了部门学习计划，在每月的25日按时将读书笔记上交人力资源部，并参加了关于学习《销售女神徐鹤宁》的沟通交流会，一起分享这本书的精髓。从书中体会到：主人公的成功经验让人感到很震撼，很感动。她不仅是销售精英、学习对象，也是我们达到目标的催化剂。“只为成功找方法，不为失败找理由”好的思维习惯不是一下就养成的，是在明确目标之后努力实现的那一刻形成的。人生就是在每个十字路口徘徊之后，等绿灯亮了以后你选择的那个方向就是你要努力的方向，即使选择的路布满荆棘也要坚持走下去。既然是选择就要有勇气去面对，不能半途而废，抱有放弃的念头，要拥有持之以恒的精神。

参加了由集团人力资源部组织的各项培训活动。通过培训，我学到了很多书本上没有的知识，并且这些知识在实际的工作中给了我很大的鼓励，让我从一个经验尚浅的初入社会的大学生变成了一个对未来工作充满了信心的职业员工。这些培训提升了我的工作技能，锻炼了我独立完成某项工作的能力，让我很快的融入了公司这个大的团队，一起奋斗。

6、关于行政办公室的工作

参加了行政办公室关于集团各项管理制度趋于规范化的会议考勤管理，关于集团各部门、各子公司工作沟通、配合、协作的会议，这些会议目的就是在鞭策我如何向优秀员工的方向努力，让我更加体会到集团在各项管理工作中对细节的约束。

参加了行政办公室为丰富和宣传企业文化组织的“元旦文艺联欢活动”，积极踊跃参与并利用工作之余的时间编排节目。

7、关于金海洋酒楼的工作

为配合金海洋酒楼开业前期的各项准备工作，企业策划部为金海洋酒楼开业前期的宣传工作收集了各项资料，根据李总提供的信息，进行酒楼简介、招聘信息的编写及员工手册的修改工作。并就工作的完成情况与李总进行对接，经确认后做再次的修改完善的工作。

联系报刊为金海洋酒楼做外部宣传工作，《生命健康周刊》与《工商界报》，《生命健康周刊》的宣传效果虽然不是很明显，但是它在某些方面提示了我们：无论是在宣传还是在建设企业文化方面，一定要将集团的各项标志规范统一，注意宣传稿的准确性，这一点我们做得还不够好，在以后的工作中要引以为戒。

8、关于雨林科技的工作

为适应社会的发展，满足客户对产品的需求，企业策划部根据雨林科技提供的信息，制作编写了观赏鱼的鱼缸制作销售合同与观赏鱼的售后服务协议；并制作了观赏鱼的售后服务册，方便客户信息的反馈，可以及时的更进工作；对雨林科技库房的物品进行盘点工作，详细了解了观赏鱼、鱼缸、各种药物及硬件设施的种类与数量，并整理盘点表格上交公司领导审核。

9、参加了周总组织的业务流程图会议，并制作了关于观赏鱼、装饰、商贸、安建的业务流程图，根据各部门反馈的不同意见已经更改完善，在经过周总复核之后做了最后的修改；根据周总的指示制作了四份表格文件，包括：众博集团供应商档案、众博集团新供应商调查表、众博集团周总结报告、众博集团月总结等表格文件；集团工作计划书表格的制作、送货单的制作等一些临时性的工作。

10、为了将集团公司的发展尽快的推向正规化，响应集团领导的号召，企业策划部编写制作了集团各部门、各子公司的年度目标责任书，打算在来年投入使用，虽然在制作中我们的工作漏洞百出，但是却反映出一个细节性的问题，我们的工作还没有做好，还需要下功夫，因此，刘部长对日后的工作进行了严格的部署：凡是编写的文书类工作，一定要自己先检查，然后刘部长检查，方可上交集团领导审阅；凡是工作，一定要汇报刘部长，绝不允许自己私自主张；凡是企业策划部的工作，一定要严格把关。

1、我个人的工作能力有待提高，仍需在日后的工作中努力学习，加强自己，提升自己的技能。

2、加强与集团各部门、各子公司之间的沟通，以方便在工作中的协作与配合。

3、改进工作思路，提高工作效率，在工作中一定要注重细节，时刻记住不是为完成工作而工作，汲取每次工作错误的教训。

4、对自身工作的性质认识不够明确，缺乏全局观念，工作的定位不足，在这一点上应加强。

1、加强办公硬件设施的配备，提高工作效率；

5、工作是为了从中学到更多的知识与经验，不是为了完成工作而工作，应该将工作的态度摆端正。

面对崭新的20xx年，一定要将未来一年的工作做得更加的出色与精彩。

1、做好《工作联络单》、《工作指令书》的协调、沟通、监督工作，并将反馈意见及时跟踪到位。

2、做好企业策划部的各项文书编辑工作，每周的周总结与下周的周计划，月度、季度工作总结于月度、季度工作计划，在规定时间内上交有关部门。

3、做好本部门的档案管理工作。

4、关于企业文化建设的工作，在企业内刊上体现更多的集团产业特点或是展现更多员工的特长于技能；其次就是通过各种业务关系扩宽宣传；通过媒体的宣传等。

5、为集团的未来发展做好规划工作及抓好市场调研的关键与定位。6、做好集团主营业务的外在宣传工作□20xx年即将过去，无论过去的一年怎么样，它都将成为历史，在接下来的下一年，我将以双倍的热情投向工作中，我们胸有成竹，信心百倍，展望未来，我们充满希望。

文体策划部是干嘛的 策划部工作总结篇九

1、随季节变化及时更换店内外购物环境、督促柜台更新广告。

2、配合营运部和百货部做好每档期dm海报的制作促销。

3、根据不同时令、节日对商场相应位置进行环境布置。

1、一年来主动寻找宣传途径，加强对周边社区的宣传，努力提升品牌知名度。

2、配合商品促销，大力渲染店内外营销气氛。营造了浓厚的商业氛围，吸引了人气、促进了销售。不断美化购物环境，为顾客提供了舒适的购物场所，刺激顾客消费。

3、运用店内广告位□pop□广播及定期印发dm海报、微信等方式大力进行企业宣传和商品促销，着重抓好重大节日促销。

结合商场周边的'实际情况，针对不同的消费群体，积极主动地举办各种主题鲜明的、格调高雅的促销活动，在提升企业的美誉度、扩大销售方面起到了积极的推动作用。

全年活动主要开展目录：

1月份主要活动：元旦、春节、节前预热及节后延续促销

2月份主要活动：元宵节促销、情人节促销、冬季商品出清

3月份主要活动：三八妇女节促销、春季新品热卖

4月份主要活动：清明节促销、踏青出游促销

5月份主要活动：五一促销、母亲节促销6月份主要活动：店庆第一波

7月份主要活动：生鲜购物节第一波、季末清仓促销

8月份主要活动：七夕活动促销、生鲜购物节第二波

9月份主要活动：中秋特卖会促销、生鲜购物节第三波

10月份主要活动：国庆节促销、重阳节促销、万圣节促销

11月份主要活动：5周年庆促销、双十一促销

12月份主要活动：圣诞节、会员积分兑换、元旦

思考与启示

(一)工作中存在的问题

- 1、与公司领导及其他部门的交流不够密切。
- 2、部门的作品不够有新意有创意，创新力度不够。
- 3、部门的时间安排不够紧凑，进度比较慢。

(二)需改进之处

- 1、全方位加强对领导和其他部门的人际沟通，工作上更加默契，也增进了同事们之间的友谊。
- 2、集思广益，开拓思维，在继承好的传统的情况下更加注重创新与内涵的建设，树立世纪华茂百货品牌影响力。
- 3、善于思考，勤于总结，继承好的经验，革除不好的经验。
- 4、把”优秀是一种习惯“秉承于心，认真地做好每一件小事，保持工作热情。

过去的一年中，我做的不好，但是我希望在20xx年会发挥我更大的能力，在工作上能够有更大的突破!同时要感谢一直以来在工作上一路鼓励我和帮助我的领导和同事[]20xx年希望自己做的更好!