

音乐课彩云追月教案 音乐教学反思(优质7篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

广告工作总结 广告设计工作总结篇一

时光如梭，又至岁尾。这一年，在领导们的指导写和同志们的帮助下，使我在工作中获得了许多知识和经验。在此，静下心来，慢慢的将这一年的工作梳理一下。

20xx年伊始，在局领导的指挥下，在部门陈主任的带领下。我们打下了20xx年广告的第一枪，在此期间，陈主任安排我拍摄制作了银行和一些企事业单位的拜年广告。

拜年广告在央视及其他卫视上见过，自己做还是第一次。陈主任看出了我心中的忐忑，于是，每次出发前陈主任给我讲重点应该突出什么，区别什么，既要把握这个企业的行业共同点，又要突出这个企业的特点，将企业的最好一面，通过我们这个平台，展现给全区人民。按着领导的布置，我在拍摄银行类拜年广告时，既要把握住银行这一金融服务的共同特点，又突出了工行、农行、建行、邮政银行的各自特色。在拍摄医院、院、时同样秉承了共性中挖掘特色这一原则。接下来，拍摄了炼油厂、自行车厂、大型中心和服务公司的拜年广告。

年后，假期结束，按照部门领导要求的，不打年盹儿。迅速的切换至最好的工作状态。我又制作拍摄了鱼馆以及馆和馆

的广告。拍摄之前，陈主任也为我多次讲解拍摄注意的事项，让我受益匪浅。后期制作时，按照部门领导的要求，我们均为每位客户剪辑制作了两到三版的广告，将客户更多的方面呈现给观众。例如羽毛球馆的广告，主任策划了多个脚本。我们制作完后，第一版讲解羽毛球馆的硬件设施与众不同。第二版是羽毛球的专业人士和羽毛球者的同期声。客户看后，感觉十分满意。

接着，在部门领导的带领和策划下，我又为美容中心拍摄制作了八个广告。这八个广告，其中一个为汽车美容中心的整体形象广告，其余七个是介绍了汽车美容中心的新技术和新产品。为了使客户满意，我们几次深入汽车美容中心，全方位了解汽车美容中心的方方面面。与各工种的工人促膝长谈，了解各种产品的独到之处。最后，制作完成，在客户满意后，主任又带领我反复修改打磨广告片，准求完美的效果。

在业务大练兵期间，我倍加珍惜局领导为我们创造搭建的这个平台。在拍摄湿地公园的前一天。下班后，提前到湿地公园观察，准备拍摄选题。拍摄领导和评委讲解片子时，我认真学习每个同事的拍摄，构思优点；仔细聆听领导和评委的讲解。写世纪广场的拍摄脚本时，仔细观察。制作岗位练兵时，更是注意学习其他同事的制作手法。

其中让我醍醐灌顶的，还是去国家级电视台学习的机会。当我走进《特别节目》的制作现场时。我的感觉就好像一个久居内陆的孩子，刚刚到了大海边。海风送来了清新的一切。一切是那么的清新，构思精巧大气的舞台，炫目的灯光，动人的主持。一切元素完美的融合在这个大演播间里，新鲜的元素包裹着我。此次央视之行，让我学到了很多知识。

在拍摄广告学习业务知识的同时，还接拍制作了九中的十分钟的宣传育片。拍摄期间，恰巧学生放假，学校正逢加固校舍。学校里早已失去了往日的生机和清新。我们和施工队比速度，克服了多种困难，高效的拍摄了诸多素材，同时设计

了一些浪漫唯美的镜头。后期制作时，我更是避免和去年制作的九中的宣传片的雷同。

拍摄制作的同时，我还负责剪辑一些客户拿来我台的广告和电影电视剧。如剪辑一套曾经播出的上午和下午两个剧场的电视剧，二套播出的电影和每晚四集联播的电视剧。有的广告客户提供的资料从画面到语言都不适合播出，重新给客户剪辑制作。然后，每天将两个多小时的电影和八集电视剧重新一比一打包。

十月份，我们在部门主任的带领下，开辟了四套生活信息频道。每天制作《帮助信息》《房屋信息》四个版本《商务信息》两个版本。经过不断的磨合和改进，信息节目得到了商家和观众们的喜爱。

今后，我将在局领导的指引下，部门主任的带领下，继续努力工作，刻苦学习广电业务，为广电事业添砖加瓦。

广告工作总结 广告设计工作总结篇二

为期几个月的实习结束了，我在这一个月的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅。现在我就对这一个月的实习做一个工作小结。

首先介绍一下我的实习单位□xx广告公司。公司是一家专业的设计公司，本着诚实做人，真心做事的原则为客户服务，现在我公司所服务的公司都已经取得了良好的效益。业务相当广泛，包括设计、制作国内路牌、灯箱、印刷品、展示广告，代理自制广告业务；承接包装设计、装饰装璜设计、环境艺术设计；提供庆典、企业形象策划等。公司坚持以为导向，运用的营销方式及推广思路，帮助企业在市场中取得先机和优势。

由于拥有强大的技术力量、专业的设计理念，独特的设计风格、精益求精的设计制作人员、尽善尽美的售后服务人员，从而为客户公司塑造更完美的企业形象。自xx日起，在一个月的工作中我参加了该公司的营销部实习工作。我认为该公司超群的售前推广以公司ci形象系统、产品配套直观展示给予宣传推介：由于拥有一批长期从事广告设计印刷精英组成，擅长把握客户的需求，有着丰富实施项目管理经验。他们本着为客户思考与服务的宗旨不断的自我完善与提高。

进入公司后，我明白了：以质量求生存，以信誉求发展，以价格求信心，以时间求放心，一切努力求见客户的微笑。优秀的设计一定程度能降低的风险。联客本着务实有效的设计思想，坚持原创设计，站在最终客户的角度，通过细致的调研和严谨的分析，为客户创作出准确的、极具商业价值的形象设计。我们的目的是通过对企业品牌视觉形象的定位、创造、提升、推广、应用、维护、管理等一系列活动，从而协助企业提高品牌价值，提高竞争力。

积极的售中过程及我们精干业务、技术支持；走特色营销之路，快速、优质的售后服务，让客户充分感受我们公司不断追求完善的服务宗旨。公司致力于强化内部质量管理，倡导一丝不苟的工作作风。酒香不怕巷子深的时代早已一去不复返，即使是好的产品也需要好的方法和思路去完成销售。

如今的消费者是不会自己找上门来买你产品的，这一点早已被不断变化的市场所证明；包装的概念也不再是用传统的印刷工艺、材质加工、版面设计等等所能概括；厂商有好的产品要销售，那么如何有效的将产品核心价值和概念准确传达给消费者呢？我们提倡的是策略性的包装概念，是以消费者为导向，市场为依据，调研为支持的高端策略包装之道，我们觉得包装的基本功能除了能够包裹物品和运输之外还应加上能够为厂商带来市场价值，这是符合整体营销战略方向，能够为企业带来销售业绩的销售利器。而这一切都需要充分的沟通和缜密的思考。

由于受市场竞争的客观因素和主观努力不够，业务成功率不够稳定，销售业务工作管理还不够完善，资金回笼有时不够及时，直接影响公司的正常运转；市场信息反馈较慢，对发展新客户的工作作得不够细。

在实习中，要求我们不仅要有专业的知识和工作的热情，同时也要有独到的见解和灵活的创意。我们不是推销设计的说客，也不是孤芳自赏的艺术家，我们是顾问，是参谋，我们将阶段性的帮助客户建立和改善形象，为客户提供意见和帮助。

诚信同样是我们工作的原则，利润不是我们的目标。调查研究是我们的重要工作，任何设计都需要细致的观察和缜密的思考。我们要为企业或是客户解决品牌定位、创造、提升、推广、应用、维护、管理等视觉设计与策略顾问。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他使我们在实习中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实习中的一次尝试。

广告工作总结 广告设计工作总结篇三

20xx年影视频道总任务x万元，广告预计完成约x万元，活动完成约x万元，完成总任务的90%，与去年基本持平，主要是弥补了去年养生栏目万损失。

二、经营情况

今年我们广告经营中的四大板块均有所上涨。

1. 其中专题取消代理制度，而是采取自营方式，浮动价格，灵活把控，根据不同的行业制定最适合的专题价格，涨幅较

多。

2. 同时不断努力开发并引进新的广告产品等，而且广告结构还在不断优化。

三、市场影响

受事件影响，等品牌投放量都有所下降，损失广告收入约x万元。

四、20xx年目标计划

婚影产业项目可包含婚恋、婚影、婚庆、婚旅等，如可为新人提供较有特色的婚纱摄影基地，与青龙古镇合作举办最正宗的中式婚礼，与全国甚至全世界的地球仓旅居屋结成联盟，为新人定制别具一格的蜜月旅行。通过婚恋节目搭建首个找对象、恋爱的平台。

3、加大活动合作，如文化专题节目《百姓春晚》等也都在计划和筹备当中，利用活动弥补一部分任务缺口。

广告工作总结 广告设计工作总结篇四

一、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

三、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

四、今年对自己有以下要求：

- 1、每周要增加10个以上的新客户，还要有5到6个潜在客户。
- 2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。
- 3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。
- 4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户，在有些问题上你和客户是一致的。
- 5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。
- 6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。
- 7、销售工作总结中切记，客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。
- 8、自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。
- 9、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。
- 10、为了今年的销售任务每月我要努力完成10到20万元的任务额，为公司创造更多利润。

以上就是我这一年的销售工作总结，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服，为公司做出自己最大的贡献。

广告工作总结 广告设计工作总结篇五

光阴似箭，充满机遇与挑战的20xx年已经过去，我们迎来了崭新的20xx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。

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。

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。

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。

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09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。

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。

我们已经历了足够的市场磨练，坚信通过我们共同的奋斗，找一个“支点”【自有媒体】去撬动市场，打造“势能”

【活动组织执行】以便放大营销惯性，进行整合【对内服务兄弟公司】形成“拳头”能量!我们就一定能在疲软、透明度、市场混乱的广告行业里建功立业!

广告工作总结 广告设计工作总结篇六

我是xx年3月被公司录用的，之前一直从事广告平面设计方面的工作，也经历过不少公司平台，积累了不少经验，来到省广，对我来说即是新的机遇也是新的挑战，我很喜欢设计，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自己。很多时候，日常的工作是繁琐的，我们只有自己从中找到乐趣，才不会觉得枯燥；在工作中，我学到了很多的东西，从不懂，到有点懂，再到熟悉。

这中间的过程，只有我自己最清楚。任务大小不一，处理时间有长有短，但我都是认认真真保质保量，按时完成。掐指一算，在省广不知不觉也快过去两年了，在工作上，与刚进公司的去年相比，我越来越感觉得得心应手，自身的素质与才能也得到了一定的提高，尤为难得的是，内心深处我也愿意做到与公司荣辱与共。

公司的平台很大，让我在从事设计工作以外，还能参与客户的交流，开阔了眼界，另一方面也拓宽了设计思路，使我的作品更能契合公司和客户的需要，非常感谢公司给我这个成长的平台。

在平台上工作的时候，感谢总监一直教导我，要不断提高自己的设计能力；感谢xxx和xxx从我进公司的第一天起，就耐

心的教给我很多我不懂的东西，让我能快速的适应公司的工作；感谢xxx□始终如一对我的热心帮助。感谢有在平台上磨练的那段时光，正是那段时间激发了我的斗志和工作热情！

感谢每一个人对我的帮助和支持，感谢大家那么喜欢我（哈哈~~我脸皮是不是有点厚了啊！）我会继续努力的，让我们前进的步伐越走越坚定！

对于广告业来说，与客户的沟通是尤其重要的环节，在省广的这两年，我也接触不少的客户，有蛮不讲理的，也有和蔼可亲的，不过我能始终保持原则，在不违背公司的利益下，与客户充分沟通交流，和客户在意见上发生分歧时，大部分我可以很轻易的用我的设计专业方面的知识说服客户，甚至可以现场做出效果来改变他们的主意。感谢公司！让我从客观上对自己在以前所学的知识有了更加感性的认识，使自己更加充分地理解了理论与实际的关系。

1、首先，我觉得公司前段时间组织的活动很好，加强同事之间的感情，加强了团结协作的能力。让我更加热爱这个集体，热爱每一个可爱的省广人！

2、我觉得设计人员在公司的地位还没有得到足够的尊重，基于公司的行业特殊性，在工作上，肯定是设计先行，可遗憾的是，我们从事设计的人员却没有感受到这点！与同行相比，在待遇上，我们应该是偏低的，尤其是在当下物价飞涨的时代，我们无时无刻感觉到落差，也极大地挫伤了我们设计人员的工作积极性！我希望公司在来年的计划安排上，能充分理解我们设计人员的工作辛苦，能在待遇上予以应有的倾斜，谢谢！

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。我心里在暗暗的为自己加油鼓劲。要在工作中站稳脚步，踏踏实实，多向同行学习，取长补短，相互交流好的工作经验，

共同进步，争取更好的工作成绩，为公司做出更大的贡献。
最后预祝大家新春愉快！

广告工作总结 广告设计工作总结篇七

在充分肯定成绩的同时，我们应该清醒地认识到工作中还存在的差距和不足，主要表现在以下几个方面。

其次是在队伍建设方面，我局的人员素质和职业技能素质方面普遍不够高。人员主观能动性不强，工作中存在^v拖、懒、散^v等问题，对于所负责的工作没有创新力，没有在工作效率和效果上进行有效创新和优化。在职业技能掌握上还不够精良，不能高效完美的解决工作中遇到的问题。思想高度有待进一步提高，责任意识、公仆意识、创新意识不没有深刻体现在工作中。

最后是班子建设方面，部分中层领导干部创新意识不强。面对单位存在的问题和不足，在制定具体措施时，总是局限于过去的思路和方法，创新思维能力不明显。尤其是对分管工作的业务指导能力方面，由于创新意识不强，对工作没有突破性的研究和探索，不能找到彻底解决问题的新方法和新途径。

八、2014年工作规划

（一）加强班子建设，提高队伍素质

在班子建设上，将思想统一到十八大精神上来，将行动凝聚到十八大力量上来，切实解决固步自封、墨守陈规、敷衍塞责和工作缺乏责任意识和创新意识等问题，带领基层队伍做好各项工作。同时在队伍建设上致力于打造一支扎根基层、激情奋进、素质过硬、作风优良的队伍。持续开展职业技能培训和技能实战演练等措施，有效队伍自我提升、主动作为的能动性。

（二）大胆探索，重点突破，加强卷烟零售终端建设

在现有零售终端建设的基础上，2014年将以市局营销中心新工作要求为重点，进一步推进功能终端建设，在量和质上持续提升，推动卷烟零售终端进一步建设。致力于提供优质服务，不断创新服务模式，努力打造一批靓丽的功能终端，展示卷烟零售终端的良好形象。

（三）加强内部监管和市场监管，保证行业市场健康稳定发展

一是进一步提高思想认识，认真贯彻国家局“严管理、促规范”的要求，全面认识专卖内管委派制的重要性，积极构建内部监管体系。我们将严格按照市局制定的专卖内管委派制实施方案，细化分解目标任务，落实责任分工。同时，以“垂直管理、双重领导、相对独立”为基本原则，做好和完善相关配套制度的建立，在认真贯彻落实国家局《工作规范》和省局《工作规范实施办法》的基础上，不断完善**市局内部专卖监督责任追究实施细则，建立健全内管绩效考核体系和监管责任的评价考核机制、奖惩激励机制和责任追究机制，使内管委派制得到有效运转；结合新的内管监管模式，重新梳理监管的重点，科学细化监管流程，不断创新和完善监管手段。