

# 最新喜鹊筑巢教学反思 二年级四教学反思 (通用8篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。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

随着信息技术的快速发展，我们已经进入了新媒体时代，在新媒体时代，一种全新的传播方式得到了发展，手机、电脑、微博等的配合对于传统媒体造成了很大的冲击，广告设计也是如此，本文将就新媒体时代广告设计教学工作进行相关分析。

新媒体；广告设计；教学；特点；

发展在广告设计专业中，需要学生具有一定的美术功底，广告学、文案策划、公共关系、心理学、计算机操作技术等都有一定的要求，如何做到课程的合理搭配，适应新时代的发展是一个值得研究和思考的内容。

在新媒体发展的大环境下，信息的传播已经表现出一种新的方式，信息的传播不再依赖传统的纸媒，而是在互联网技术的基础上具有速度更快，范围更广，更多元化的表现形式，这种传播环境的变化对于广告设计的学习和教学也提出了新的要求，据数据表现，微博用户已经占到了非常大的百分比，并且具有极高的活跃度和原创度，微博和其他的一些网络传媒成为新媒体形式下一个重要的传媒方式，在这种情况下如何科学安排专业课程，吸引学生注意力就需要院校和教师来

下功夫，广告的互动性在互联网的诞生之后表现更为明显，在互联网技术充分应用和渗透的今天，广告已经成为互动的、参与式的沟通行为，也就是说在新媒体的环境下原来的受众导向现在也成为了真正的参与者，所以产品的开发和市场调查需要充分重视受众导向的互动，新媒体环境下广告设计行业的变化也对广告设计专业教学提出了新的要求。

## 2.1 适应新媒体特征的互动式教学

新媒体的发展具有一些时代性的特点，例如传播渠道的交互化、传播内容的即时化以及个性化等，以互联网为例，学生接触互联网的时间可以说是非常长的，在网络时代，手机、电脑、平板等载体组成了重要的信息传播和接收的环境，在这个大环境下成长起来的学生也是新媒体重要的受众组成，他们对于广告设计的理解和掺杂了新媒体时代的特点，在新媒体广告的表现上交互体验的效果尤为明显，在一定程度上甚至高于教师，因此在课程的教学方式上，教师需要注意到新媒体的特点，通过学生的最长接触的新媒体传播优势和传播特点来实现更多的趣味性教学互动，丰富和完善教学内容，提高教学质量，数据显示，在课堂上通过新媒体社交软件配合教学能够很大程度上提高学生的学习兴趣和学习效果。互动式教学主要表现在以下几个方面：首先，学生变被动接受为主动学习，通过多媒体的交互性教学方式，学生改变了知识接收的渠道，变被动为主动，通过自主的资料收集和讨论来实现知识的传播和理解，打破了传统的教学模式，这种教学方式需要以学生的基础理论学习到了一定阶段为基础，让学生在已有的知识储备下对新媒体时代广告设计进行一个充分的自我认知，例如教师可以在学生的知识基础上布置一项学习任务，让学生能够在网络上寻求资料和相关内容，指定一些专业材料供学生的参考，在这个过程中，学生充满了完成任务的兴奋感和成就感，在寻找资料和翻阅专业书本的过程中了解到相关的专业知识。第二教师与学生的有效互动，手机、电脑已经成为一个重要的联系渠道，是接受讯息的主要途径，据统计，绝大部分的学生都有微博账号，新媒体已

经成为了学生获取知识和信息的重要部分，在这种大环境下，教师的角色转变尤为必要，应该从传统的知识传递者转变为问题的激发者、情景的设计者，让学生在新媒体的途径下学习相关知识，教师还可以通过新媒体的交流方式来和学生互动，了解学生需要和解答学生问题，另外网络教室的建立也是非常有效的教学途径，通过语音课堂的讨论和设计作业的评价来进行相关专业知识的探讨研究，数据库系统的应用，使得所有教学内容都能够被存储和调用，教学信息更容易与学生分享。最后，学生之间的合作，教师通过对任务的布置之后可以组织学生分组完成，通过学生之间的讨论逐渐加深对新媒体广告设计的认识，加强学生之间的交流和互动，让学生结合自身的体验对不同的新媒体平台进行尝试，并且通过归纳整理来实现最终的自我提升，另外在小组的基础上还可以进行广告设计的模拟，通过广告创意的输出和设计方案的达成来进行知识的总结和生化，这种体验式、模拟式的教学方式，转变了教师以讲为主要教学方式的授课方法，成为以学生为中心，让学生体验活动的过程，除此之外，学生还能够在小组合作中发挥自己的优势、激发潜能、拓展思维和视野，通过这种自主的学习和设计过程，能够使学生在提高自主学习能力的同时增强团结协作的能力，为进入社会工作岗位打下良好的基础。

## 2.2 建立多方位的实习模式

在广告设计专业中，实习能够充分的调动学生的学习积极性，锻炼其实践能力，广告是合计专业应该充分利用自己的行业优势，建立产学研的教学模式，与相关企事业单位建立合作的人才培养关系，让学生的实践实习有保障的基地，让企事业的发展有良好的人才储备，在实习实践的过程中，学生们可以在创作的过程中体会到新媒体时代广告设计的特点和难点，锻炼自己在团队中的交流和协作能力，做到准确的把握市场和受众心理。除此之外校企合作的模式也是一种有效常见的培养模式，通过校企合作来对学生的适应能力和创新能力开发和探索，企业和学校达成协议共同建立人才培养计划

和带有校企特色的培训项目，通过这种合作方式来实现校内和校外的深度融合，有利于学校、学生和企业的三方共赢，第一让学生参与了实践学习，为之后的工作打下良好的操作基础，第二学校提升了自己的教育水平个教育质量，并且也解决了部分的学生就业率，第三在企业的角度而言，吸收了学校学生新鲜的创作活力，对于广告设计公司而言创意更是尤为重要，从而为公司的竞争力提升有所裨益。

总的来说，在新媒体时代，广告设计教学工作必须跟随时代的发展，与社会的需求接轨，真正的培养社会市场所需要的人才，从课程的安排和实践性操作上提高学生学习效果，培养综合型人才。

## 广告工作总结 广告设计工作总结篇二

转眼间，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xx00000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xx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”的现象和丢单的现场，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。

回顾这半年的工作中自己发现还有很多的不足与缺憾：首先，在工作中由于经验不足，工作方法过于简单，在处理一些问题上不够冷静、沉着。其次，在业务理论水平和管理能力上还有待于进一步提高。再次，广告专业知识方面，需要大量的学习的充实完善自己的知识库。这些不足，有待于下步的工作中加以改进和学习。在20xx年的工作中，我决心做到：首先，我要加强学习专业知识，学习工作和管理经验，不断提高业务素质和管理水平，使自己的全面素质上升一个新的层次。其次，加强责任与危机意识，提高完成工作的标准。

为公司的新年度的工作再上新台阶，更上一层楼贡献自己的力量。再次，广告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年工作的重中之重。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。

## 广告工作总结 广告设计工作总结篇三

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向结合。

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、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。

回首20xx年的销售历程，我经历许多没有接触的事物和事情；见识了很多从未见识过新鲜；似乎从一开始，新年带来的一切都是新发展、新要求，摆在我的眼前，昂首只能选择前进。

总体观察，这一年对我取得长足进步；不论与客户的谈判，还是销售经验与新客户的接洽工作，都在不断进步中。

下面是我对公司的品牌推广提出一些个人见解；

理想中我的品牌战略：首先，我司是专业生产汽车制动泵类配件，制动泵是我们的最强的一项，因此在制动泵方面，尽量使用自己的品牌；其次，一些大型经销商会坚持用他们自己的品牌结合我们的产品打入市场，但是我方仍应想方设法将"xx"品牌进入产品中；再者，品牌的打响是靠稳定的质量在市场的推广而建立的，就好比国内大多数消费者认识的优质品牌仍以国外品牌为主导，人们知道喝饮料首选什么、什么牌子，买运动鞋看的更多是什么牌子，手机要买那个牌子，电器产品还是这个牌子的质量更好些，就连买本土轿车都得先看看厂商的国际合作伙伴是日本的还是欧美的，由于那些名牌的质量优越，人们就会潜意识的相互之间宣传；另外，我们公司如今外协采购外销的规模在逐渐增大，针对外协产品我们应该杜绝用自己的品牌而影响自己"xx"品牌专业制造制动汽车配件的形象，我们考虑的是长远的战略眼光；最后，对企业的不断宣传可以提高品牌的知名度以及品牌的长远效益。

随着公司规模的不不断壮大、市场格局的深化稳定和产品技术含量的节节提升，如何有效拓展世界各地的市场份额应是我们的首要问题；如今我们在美国设立分公司，紧接着我们在伊朗成立分公司的想法，其一切都是为了赢取更多的市场份额和对当地以及周边市场的有效管理；我们也不能忘记crm（客户关系管理）的推动，有效地管理好每个区域的客户与我们之间的友好和长期合作的关系炙手可热，我们要掌握产品优势的主动权去获取市场而非等客户来找我们！

## 广告工作总结 广告设计工作总结篇四

即将过去的20\_\_年，是汪氏广告公司成立的第十五个年头，而对于正在成长的我，是进公司的第一年，我有幸能和公司一同成长发展，相信这将是人生职业规划中最大的收益。



首先很感谢公司给我这个工作的平台，让我有机会在这里完善自己，锻炼自己。自己无论是在工作方式、方法上还是在基本技能方面都有不小的进步。光阴似箭，转眼在汪氏已经工作两个月了。

如今，我也到了申请转正的时候，我也得写工作总结。当我回忆起这两个月的工作经历的时候，忽然发现我也有那么多的感触，两个月的工作生活如同电影一样在脑海里一帧帧的浮现。此刻，我才发现，当用心去经历生活的时候，生活也同样会潜移默化的带给自己很多东西。

自从进入汪氏广告以来，就深深的被汪氏的企业精神所感染。创造可能；真诚做人，心爱客户，为目标而战，绝不找借口。话虽然很简单，可是句句都是精髓，传达给我们的是汪氏的精神风貌。并且这种精神影响着每一个人，感染着每一个人。进入到汪氏体会到的是一种别样的企业风貌，她年轻朝气，她严谨务实，她积极向上！

公司就如同一所学校，在这里感受到的是如同学校一般的氛围。记得刚来的时候公司正在进行创意竞赛，将大家分成不同的小组来做方案，最后在一起共同学习，有专业的老师做点评，为大家指正，让每个组的方案更完善。公司还会不定时的请专业的老师来给大家培训，组织我们共同学习弟子规等等，公司所做的这一切都是为了我们每一个人，我为自己能身处这样的工作环境中而感恩。

同时，工作之中我深深的意识到公司每一个部门的重要性，以及团队协作的重要性。在刚开始从事这份工作的時候，自己也是满怀信心的。但是，真正进入到工作当中，我才意识到自己有那么多的不足之处。

因为与以往的工作经历有所不同，而且自己对这份新的工作流程还不是很熟悉，所以工作之初很多问题便一下子都出来了，同时也暴露了自身的很多问题，比如说表达沟通的能力

太欠缺了，做事情太心急等等，甚至曾有一段时间开始对自己的能力进行怀疑，但是我并没有因此而放弃和退缩。

在平时的的工作中，我珍惜每个与媒体沟通的机会，每次沟通的内容都进行记载，有不对的地方领导帮我指正，这个电话问题出在哪，以后遇到此类情况我该如何应对等等。并且在工作生活中向工作时间长、经验丰富的同事学习，他们也很耐心的对我进行指导。

经过一段时间的锻炼，我的沟通水平有了很大的进步，能够独立的与媒体人沟通，能够自己独立的进行媒介方案的撰写，自身的问题也在渐渐改正。

## 广告工作总结 广告设计工作总结篇五

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。