

五一节单位活动方案 单位活动方案(通用7篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

策划部门年终工作总结篇一

(一) 企业管理和统计工作。

- 1、完成了各生产单位、部室20xx年度经营目标完成情况考核和20xx年度经营目标责任书签订工作。
- 2、完成了公司机构调整，并对部室职责、考核指标和办法做出修订。
- 3、完成月度考核工作，修订相关考核规定。
- 5、生产管理咨询。去年我公司与xx达成了管理咨询协议。上半年企划部牵头配合该管理咨询小组来我公司调研，目前已完成xx□
- 6、尽职调查工作□xx年企划部牵头配合xx尽职调查事宜，做了大量细致的信息收集、汇总、整理工作。
- 7□xx转让事宜□x年，企划部牵头就xx转让事宜与相关单位进行了多次协商和研讨。
- 8、搬迁改造相关项目进度跟踪。

- 9、组织召开多次加强管理讨论会。
- 10、组织管理服务队走访各子（分）公司、分厂。
- 11、完成产品报产、质检流程调研工作。
- 12、根据新统计法的要求，及时、准确报送各项统计报表。
- 13、完成省统计局的科技统计普查工作。
- 14□20xx年底，组织公司相关部门的统计员参加市统计局的年报会学习。

（二）项目管理和规划工作。

- 1、以国家重大项目工程、重点行业领域急需装备为依托□xx在20xx年度申报的xx□
- 2、组织完成了xx的申报和筹划工作。组织协调技术中心、工艺部、行业协会等相关单位，成立xx申报工作组，多次组织和邀请华科大院士、专家对初步方案进行点评、预审，完成了xx建设方案和申报书的编写工作。
- 3、两化融合项目的筹划工作。
- 4□xx免退税工作。
- 5、科技成果转化项目。
- 6、申报全国第四批“创新型企业试点”。
- 7、组织各相关单位及部门，完成了公司“十二五”规划的编制工作（初稿、征求意见稿），为继续抓好和用好我公司发展的重要战略机遇、促进公司稳定发展提供指导性文件。

8、配合上级领导部门完成各项调研工作。

（三）招标和土地管理工作。

1、整体搬迁项目招标工作

3、老厂的土地管理工作

4□xx工程

1、年内，涉及到相关部室的亟待解决的工作较多，企划部对重要问题进行了跟踪，并取得了一定的实效，例如天车、技改设备、老厂区拆迁等。但是跟踪的力度须进一步加强，同时需扩大跟踪范围。

2、项目申报和管理工工作有待进一步规范。我公司在项目管理方面经验不足，管理意识较薄弱，未建立适用的项目管理规章制度，因此项目申报和管理工工作未能规范化、制度化。

3、国家科技重大项目项目（课题）务必建立完善、规范的成本核算制度，建立专账，实行专人和归口管理。

（一）企业管理和统计工作。

1、以跟踪考核为手段，以公司领导、生产一线关注的亟待解决的问题为工作内容，努力提升部室执行力。

2、继续对公司相关管理流程进行调研，并提出建议，以优化公司管理流程，提升公司管理水平。

3、由于统计工作一直是公司的薄弱环节，为强化统计管理和改进统计工作。明年将结合国家统计法及公司现状，适时出台新的统计管理制度和相关措施。

4、强化统计基础、力求质量提高；重抓统计总量、勤于经济测算；好搞生产服务、为领导决策提供可靠依据。

（二）项目管理和规划工作。

关注行业动态，组织相关人员进行广泛调研，推动企业并购工作。

策划部门年终工作总结篇二

1. 审阅投稿剧本x部，小说x部，其中初审通过x部。
2. 对本部门的基本规章制度和奖罚措施进行完善。
3. 观摩学习优秀影视剧作多部，并在部门内进行讨论总结。

20xx年是我被升为影视策划的x年，感谢领导对我的信任。一年的工作让我认识到，这种转变并不只是身份上的，它更应该是从心态到观念、以及能力上的一个上升。

回顾这一年的工作，在本职上我不遗余力，但作为影视策划的我认为自己还有很多需要完善的地方。首先，策划部应该是一个充满活力和创造力的特殊部门，丰富的信息和不断的学习是这个部门最最重要的因素，而在这一点上我们做的还远远不够，需要用更完善合理的制度慢慢加以规范，使之成为每个人最基本的工作态度和习惯。其次，责编之间的沟通交流也是激发创作热情和思路的重要途径，我们不能仅仅将其看作是一项必须完成的任务，而要让自己真正对它产生兴趣，产生创作热情，如此才能够尽可能地发挥自己的最大能力。而这就需要大家的互动互助、沟通交流。

此外，作为策划部的一个重要职能，提出策划案是每策划必须完成的一项工作，在这一点上我们做得并不好。我认为关键是缺乏这种意识，在这里我也要做一个自我批评。如何完

成并做好一个策划案并不简单，它需要每个责编不断地实践、总结和交流，需要学习的地方很多，需要提高的能力更多。

米卢说过，“态度决定一切”，有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。责编这个工作更加需要一个正确的心态，一个清醒的头脑，随时掌握自己学到的东西，如此才能在长期甚至不断重复的工作中提高自己的素养和工作能力。

20xx年是公司至关重要的一年，也是策划部面临重要考验的一年，我将以自己最大的努力投入到工作当中，和大家协手共勉，为公司的业绩提升作出自己应有的贡献！

策划部门年终工作总结篇三

20xx年是我在公司的第二年，也是我学习最多的一年。在这一年来，我所感到高兴的不仅仅是自己在本职工作上的进步，还有和广大公司同仁和谐地相处。

20xx年，在做事方面我学会很多，在做人方面也受益颇多。

以上是我的真实感言，不是空话套话。

20xx年的整年，我主要做的工作是撰写广告文案、市场调研以及参与策划讨论。

在这三大主要工作中，我自己觉得广告已经进入一个比较大的进步状态，市场调研能力也取得很大的进步，就是策划方面还有所欠缺。但和20xx相比，对于策划方面的形势、要求及判断能力都有一定的进步。

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20xx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) 工作态度和同仁相处方面。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□20xx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，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20xx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，我也学到了很多知识，也明白了策划所要求的那些能力。我想在20xx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。但是我自己要求我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。

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20xx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，我也将为公司创造更多的效益，在将来我相信我会有较大的成绩。因此对我来说20xx年，我要付出更多的努力，不懈怠，不骄傲，不满足，不气馁，这样在20xx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20xx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。

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20xx□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20xx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”，会议讨论能限度地集思广益，让每个人互相认识并学习，这种方式我觉得在我们公司应该经常举行，但是一定得有一个主持人，以提高效率。

节约：我觉得一个公司是否节约不在于公司的大小，在于一个公司理念和状态的体现，在于培养一个员工的工作和生活态度。

公司的下班后的电源是不熄灭的，这虽然浪费的只是少数的，但是积少成多，也可能产生不安全的因素。每个人都应该珍惜公司的资源，自觉随手关灯等等。公司的物品要好好保管。

20xx□愿与公司一起腾飞！

策划部门年终工作总结篇四

从6月9日我到公司入职以来，从事公司的文案工作，非常感谢公司领导给予我这样的平台锻炼自我，也很感激文宣部的同仁对我莫大的`帮助。在此，我对自入职以来，在本职工作岗位上所做的工作，做出简要的汇报，望领导予以批评和指导。

一、认识熟悉各部门人员，学习和了解部门得一些文件格式，

熟悉文案本职工作内容。

二、配合文宣部的同事构思公司文化构建的方案，起草一些简单的文化策划，收集关于公司文化构建的思路。

三、协助文宣部的同事完成了对79号楼墙体文化的构建，以及公司logo的修订和第四期公司内刊的更改。

四、修订了《新员工入职培训ppt》起草了《企业文化策划方案》、《万达路超市文化活动策划案》以及《有机校园行活动策划案》。

不积跬步，无以至千里。在我入职将近一个月以来，通过自身的学习和凝练。对文案起草，文案处理、文案企划，活动安排等文宣部门工作有了一定的熟悉，提高了对文宣部推动企业发展流程的了解及认识。在业余生活中提高自己的素养和阅历才是在公司发展的动力，通过观摩同事办公的要点，抓住他们工作的重点，才是提升自己的过程。我在日后的工作中继续向领导学习，向周围的同事学习，加强文案策划类书籍的理论化知识的扩充以及思维能力的扩展，加强语言沟通能力。在不断的学习、不断的累计过程中慢慢实现自我的人生价值。从而更加有效的完成部门以及领导分配的任务。

在今后的工作中，我将积极提高自身工作素质，磨练自己吃苦耐劳的精神。争取工作的主动性，发挥自身所长，努力提高工作效率和工作质量的同时严格遵守公司内部规章制度。维护公司利益，积极为公司创造出更高的价值，力争取得更大的工作成绩，更加出色的完成自己工作的同时通过学习弥补自身的不足，继续发挥自己的优势，改善工作中的不足和短板，扬长避短，不辜负领导对我的期望。我会不断努力前行，更加恪尽职守，并坚持不断的学习来提升自我，用实际行动为公司的文化发展尽自己的绵薄之力。

策划部门年终工作总结篇五

20xx年是我在公司的第二年，也是我学习最多的一年。在这一年来，我所感到高兴的不仅仅是自己在本职工作上的进步，还有和广大公司同仁和谐地相处。

20xx年，在做事方面我学会很多，在做人方面也受益颇多。

以上是我的真实感言，不是空话套话。

20xx年的整年，我主要做的工作是撰写广告文案、市场调研以及参与策划讨论。

在这三大主要工作中，我自己觉得广告已经进入一个比较大的进步状态，市场调研能力也取得很大的进步，就是策划方面还有所欠缺。但和20xx相比，对于策划方面的形势、要求及判断能力都有一定的进步。

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20xx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□20xx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，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20xx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20xx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。但是我自己要求我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。

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20xx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，我也将为公司创造更多的效益，在将来我相信我会有较大的成绩。因此对我来说20xx年，我要付出更多的努力，不懈怠，不骄傲，不满足，不气馁，这样在20xx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20xx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。

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20xx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20xx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”，会议讨论能限度地集思广益，让每个人互相认识并学习，这种方式我觉得在我们公司应该经常举行，但是一定得有一个主持人，以提高效率。

节约：我觉得一个公司是否节约不在于公司的大小，在于一个公司理念和状态的体现，在于培养一个员工的工作和生活态度。

公司的下班后的电源是不熄灭的，这虽然浪费的只是少数的，但是积少成多，也可能产生不安全的因素。每个人都应该珍惜公司的资源，自觉随手关灯等等。公司的物品要好好保管。

20xx□愿与公司一起腾飞！

策划部门年终工作总结篇六

由于某种机缘巧合，在办公室工作，我还学会了公司新产品开发程序，对于啤酒产品的商标的审核，报批，打样，工厂生产贴标一套都有了全面了解，更庆幸的是对广告，商标的创意，有了自己独到的看法。这对我以后从事营销工作无疑打下了好的基础。

积极的心态永远是事情成败的主因，办公室工作事情较简单，琐碎，如果心态不摆正，就无心工作，我有3个同事就是这样，最后都分别淘汰出局。积极的心态才有积极的行动，积极的行动，事做的越多的，与同事打交道就越多，向领导汇报的机会就越多，这无疑给自己在这个公司上上下下为人处事提供了一个很好的平台。在办公室工作过的，以后到基层市场去当个骨干，在公司里办事是十分有利的。

内务工作说穿了就是办公室工作，办公室，尤其是很大的综合办公室，很多部门在一起，说话办事就要注意了。因为部门与部门之间有时候是有竞争的，有时候部门老大和部门老大关系不和，也会涉及到下面办事人员的工作环境，公司大了，就会涉及到利益的分配为题，所以要小心。要稳重行事，话不可以乱说，没有把握的事，说不定涉及到某人的根本利益，一件事办错，你要在未来的几年的时光被埋没了。

1、新品推广要下决心：

分析现在心态：决心的力量远远大于自信心的力量，适当的自卑感很正常，自信心膨胀就是病。因为自信心一旦膨胀，就会骄傲，骄兵必败。有的人会认为，我很优秀，是公司的品牌不行，商家不行，混混日子吧，管他什么产品结构不结构，完成销量就算了。

分析利害关系：不推新品，根据目前市场现状，市场只会裹足不前。老产品老化，各级利润分配不均，价格太过透明，价格不统一，产品形象不好，消费者反感，经销商懒的卖，竞争品牌的挤压，推新品势在必行。如谁不愿推新品，不按公司部署工作，请站出来，现在出局。

2、新品推广精髓——坚持（持久战役），没有一推就成功的产品，起来的快，死的越快。

3、吃苦，不脱层皮新品推不好。头上捶不得三把稻草推不好的，因为计划和现实是有差异的，面对上级和经销商的压力要顶的住。

以上是我的市场策划半年工作总结，下半年我将对于一个合格的工作者，要学习和进步。

策划部门年终工作总结篇七

xx项目是本人进公司来重点跟进的项目，主要开展市场招商调研、客户接待、文案活动策划执行方面的工作，完成xx项目策划推广文案；项目前期招商接待工作；协助接待中心启用前期装饰安装工作；项目相关软文写作；跟进并实施项目宣传推广事宜；协助专题片制作组完成制片工作；持续跟进并协助报广设计、现场包装及物料设计工作，并充分运用报纸、电视台、广播电台、自办刊物等广告资源对项目开展了多渠道的宣传；完成项目阶段推广计划、客户营销活动方案

写作等；协助项目推广工作的开展及媒体宣传的跟进工作。

在本职工作完成之余，通过计划性的跑盘工作及区域市场研究来熟悉市场情况，从而加深对xx房地产市场的进一步了解，同时还时刻关注行业政策的变化。坚持进行专业文章及项目软文的写作，用来提高个人的写作能力及逻辑思维能力，为项目的策划推广工作打好坚实的基础。工作态度有明显进步；对项目策划推广工作的计划性与推动力有深刻的认识；能独立完成项目策划推广执行过程中的部分工作；策划报告写作能力有较大的进步；有意识进行专业提升及个人学习。

任何一个人的知识与能力的提升都是在项目服务过程中，不断积累，不断修正，不断完善的。只有专业的沉淀与坚持不懈的努力，才能取得团队和个人的成功。我在具体的项目执行工作中，也是在有计划地完成专业沉淀，完成原始积累，并在今后的工作中修正。不敢求一步到位，将来再行完善。只有达到足够的专业沉淀，才能真正做到“厚积而薄发”。

没有一个团队是可以不通过培养和耐心的沟通就可以达到团结和谐的。只有有效沟通才有理解，有理解才有更好的合作，有好的合作才能建立高效的团队，有高效的团队才可能有强大的专业公司。在策划工作中，没有个人行为，只有团队行为，唯有团队合作才能发挥强大聚集力量，达到事半功倍的效果。但在现实工作中，无论是领导者和团队成员之间，还是团队成员之间存在着或多或少的沟通障碍，这就要求发现问题及时沟通、及时协商和解决，在沟通中构建巩固和健全的团队精神。

通过项目实践结合自我学习，快速提升个人专业能力，积累丰富的操盘经验，并及时的总结和调整。扩宽个人的知识面，积累丰富的专业知识，提高个人的口头表达和书面表达能力，真正做到一名优秀的策划人。

希望能够参与到团队建设中去，熟悉项目执行过程中的各个

环节度，明确工作目标，提高工作效率，加强内部人员间的团结合作，互相紧密配合，充分挖掘集体的潜力。对工作的每一个细节进行检查核对，对工作的经验进行总结分析，从怎样节约时间，如何提高效率，尽量使工作程序化、系统化、条理化、从而更进一步，达到新层次，进入新境界。

回首总能够发现差距，展望总能够找到力量。新的一年有新的开始，“厚积薄发，学而知新”的理念支持我在策划推广这个行业中一步一步往前走。

策划部门年终工作总结篇八

时光飞逝，转眼间我已来到公司接近三个月时间，期间无论在生活上还是工作中，公司领导及同事都给予了我很大的帮助，让我能够顺利完成一项项工作目标，从文案撰写到策划方案编写，以及市场调研分析和与会客户沟通等方面，都收获颇多。

首先，思想认识的转变。

虽然已踏入社会两年，但从前未能认清方向，对于工作行业的选择变动较多，未得到系统的培训和实战的训练，以至尚未能独立完成工作。对此我对自己表示深深的谴责，也对一直悉心教导、协助我的公司领导和部门领导表示感谢。

在工作的三个月中，相继接触到大型晚会活动的举办、品牌的宣传推广、产品的定位宣传、画面文案的撰写、广播、视频方面的脚本文案撰写等，我逐渐感到了困难，工作比我想象的要困难许多，时时刻刻都有很多问题等着去解决，像一团解不开的麻线。但在一次又一次战胜困难后，我的心态也慢慢平静了下来，思路不在那么死板，心态不在那么急于求成，解决问题的方式也不再那么单一，我想，一切得从实际出发，今后应该吸取教训，使工作不再走那么多弯路，遇到不懂的地方就应该先看看案例、查查资料、与客服多多沟通，实在

不懂的地方多向领导请教，在保证完成工作的同时也要督促自己不断进步，每次都能拿出不一样的东西来。能得到客户的肯定，也能顺利完成领导交派下来的任务，不拖沓。

其次，工作能力得到了很大的提高。

从前在学校我是一个开朗的学生，不会胆怯与别人交流，我很庆幸这点，在参加工作后遇到一些工作的坎子和不愉快的事情，我会逼着自己勇敢的去面对，找到问题的关键点去解决它，在与甲方的会议交流中积极提出见解，在公司也经常和别的部门同事交流，提出自己的想法。

记得刚接触联通方面的工作时，我感到一片迷茫，宣传画面的文案看起来不过短短二十字，每字却沉重如石。经过一段时间的锻炼，自己亲身接触客户，与其开会探讨问题，与部门领导沟通分享思路创意，在一次次写了又删除的文档里，在一次次冥思苦想却不能合意的创意点子里，我感觉到了自己能力的提升。现在接到工作不再是当初的苦恼与迷茫，尽管很多时候我的创意文案并未被客户采纳，但我从心底感到深深的开心。至少离能独立完成项目，成为一个优秀的策划师，又迈进了一步。我相信拥有一颗积极的心态，相信自己在将来的工作中一定能有出色的发挥！

自己很多的不足，我的阅历面、积累的知识都还很欠缺，撰写方案的基本功远远达不到目标水平，分析问题的思路经常绕弯，创意也并不算多，对于一项工作需要呈现的方向、内容，自己也抓不太准。在以后的工作我还仍需努力，多多练习基本功，勤奋阅读和创意积累，加强训练自己的方案思路，早日成为一名合格的策划师，为策划部的荣誉和公司的蓬勃发展尽自己一份绵薄之力！

策划部门年终工作总结篇九

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，一个学期下来了我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。

(4) 明确语言和执行力度的关系，提高策划部执行力。

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下合作下按时保质量的完成任务，做到不延迟不拖欠。