

人民日报广告工作总结(通用7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。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

人民日报广告工作总结篇一

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xx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；感谢xx和xx在我刚进公司对代码丝毫不懂的情况下，对我的热心的帮助。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！！！！

虽然从大学毕业的时间还不到两年，但是，可能因为我是一个不太能闲得住的人吧，从大二开始我就在学习之余将自己的另一只脚正式踏入了设计行业。

在来xx之前，我也接触过很多各种各样的客户，有蛮不讲理的，也有和蔼可亲的，不过那些都是和客户当面沟通交流的，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。

可是，来了xx之后，我才发现电话沟通真的是一门很深奥的学问。在电话这头的我，看不见电话那头客户的表情，动作，只能从电话中客户的语气来分析猜测客户此时的想法和心情。也渐渐开始明白：有些时候，不论客户再怎么纠缠，我都必

须坚持某些工作上的原则，因为一旦为一个客户开了先河，我就必须考虑到接下来该如何面对更多的客户，我必须为自己的一言一行负责到底；而有些时候，又必须对一些客户妥协，即使他们再怎么让我深恶痛绝，我还是必须认真的完成对他们的服务，因为不能因为一些小事，丢失掉一些重要的客户。

感谢xx□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。

人民日报广告工作总结篇二

1、肇庆新世界·伴月湾尾货包装，设计跟稿以及服务款项的催收工作。

2、东方新世界5号地比稿跟进工作。

及服务款项的催收工作。

作，设计跟稿以及服务款项的催收工作。

5、6-8月天津生态城项目以月费服务，一份合同包括该集团旗下三大项目的广告工作，7-8月份为美林园及创意大厦两个项目的开盘前期准备工作，主要负责项目的全程广告跟进工作，设计跟稿以及服务款项的催收工作。

6、6-11月为佳大集团旗下萌芽创意园华糖创意园石井创意园及红钻226等项目作单项服务的广告，主要涉及到各项目的vi现场包装及销售物料的设计广告跟进工作，以及服务款项的催收工作。

本人坚持以积极向上，细心严谨的心态对待工作。工作态度端正且主动，能够独力承担组织布置各项任务，在项目工作要求加班加点时也毫无怨言，并且积极配合。在项目跟进的过程中，得到了领导的大力支持及同事们热心帮助，也不

断提升了与客户的沟通能力，使自身的综合能力得以更进一步的提高，同时注重与客户保持良好的合作关系。

在工作过程中我深刻体会到了团队精神的力量与专业知识的重要性。我向蓝光的领导以及全体同事表示衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，我也会不断学习，不断进步，让我们继续努力，为蓝光的发展做出更多贡献。

广告公司ae年终总结

2经过一年的工作后，我已经基本上适应了公司的工作流程，协助跟进过xx等项目，当中包括图文贴设计自媒体推广h5程序开发广告投放等工作内容，熟悉了公司的运作程序，对公司的业务也有了初步的了解。

同时，通过一年的工作对ae的工作有了更深的体会，作为客服人员要第一个把关客户的问题，学会帮助客户解决问题。将客户提出的意见简单化，具体化，甚至能够直接解决客户的问题，否则会增加设计和文案的工作量。发送给项目组同事的工作单清晰明确有效，工作任务合理分配及时调整及时跟进沟通。从基本的项目服务，到后期的项目执行，积极参与创意讨论，虽然我对整体的推广思路没有提出建设性的意见。但是我至少能了解到基本操作流程丰富了专业知识学会了调节时间。

1、工作的条理性不够清晰，要分清主次和轻重缓急，合理调配时间。

2、工作不够细致，思考问题不够全面，应该要注重并加强工作中的细节部分，形成一种习惯。对工作的每一步都要力求精细化，重细节，减少重复的工作。

3、有效沟通有效度不够，在与客户和同事沟通中，应该要不

断总结反思有效的沟通方法。

4、知识储备量不够，多与具有丰富知识和经验的同事请教，才能形成自己的一套做事方式，提升自己的工作能力。

5、在整个项目的操作过程中，偶有信息传递偏差的现象，信息传递的不准确不及时，容易造成客户不满意，工作效率降低，成本增高。无论是客户沟通还是与项目组同事沟通，及时性很关键：及时反馈及时沟通及时行动，把每一个问题处理得及时有效，才能获得客户的满意。信息及时准确的传递，所以要提高对客户需求的理解和消化的能力。

6、按时完成安排的工作，执行工作中及完成工作后及时主动反馈。严格按照公司流程项目时间规划表执行相关工作，发稿件前后充分沟通。

广告公司ae年终总结

（一）客户市场方面

客户是企业生存的根本，广告本身就是一个服务性很强的行业，在行业竞争日趋激烈的环境下，客户服务越加凸显出其非凡的重要性。在本年的工作我们对客户的服务有所改观，基本可以做到想客户之所想，急客户之所急。虽然面对高难度的任务都能够以最大的努力去实现客户的要求，但是也要意识到，在客户服务方面也存在着一定的不足。主要体现在某些工程的报价不及时、客户回访不到位。虽然有些时候存在客户要求过于苛刻的原因，但是这些不应当成为推卸责任的借口。

因此在客户服务方面要有所改进，首先要招入合适的客户服务人员（业务员）其次在人员不到位的情况下切实的完善内部流程体系，以制度来升级客户服务的品质。切实的做好从客户提出需求我们帮忙解决问题的角色，转变为我们为客户

提出需求，然后主动为他们提出方案的模式。

（二）内部运作方面

- 1、人员专业素质暂时还无法满足设计部正常运作的需要，缺乏创新意识。
- 2、方案设计与图纸绘制水平与公司整体发展还有一定差距。
- 3、工作积极性不够高，缺乏自我管理与完善能力。

（三）成绩与提高

在市场大环境下本年度的工作进展顺利，每项开展的工程都能体现出我们海骏的风格与实力，在温泉沿街改造的项目中以我们的优秀品质拿下了今年的最大订单，成功挤掉的竞争对手。

在绩效改革的前提下我们广告部的整体回款率较去年有很一定的提高，重要的是广告部回款这个环节慢慢的深入人心，每个人从项目的开始就考虑的回款的问题这是很重要的改变。

设计部的人员对于公司的自我宣传与设计作品的自我保护也有提高，目前给客户的方案都会配合公司的出稿模板，设计作品也在不断的精益求精，虽然由于个人能力的局限性不能完全满足客户的要求但进步还是有的。

目前的广告部流程虽然有所成效，但还不够成熟，下一年度广告部的发展重点为三个一，一批人、一个制度、一个团队。广告部需要引进一批优秀的员工，通过我们的制度流程磨合，精简出一个高效的团队。一批人，主要要包含客户服务与营销职能的人员与优秀的设计人员；一个制度，主要完善、执行、监管现有的流程体系，使之行之有效；一个团队，就是最终的优化结果也是目标。人员通过制度这个漏斗筛选出目

标统一，积极向上的队伍。

在广告市场的竞争日趋激烈，价格战白热化，的环境下。我们要进一步强化海骏的自我宣传，以期赢得客户和市场的最大认同。稳步做好目前工作，围绕标识产品拓展市场，稳中求变，完善我们的服务，控制好工程质量把海骏的优秀做到客户的心里。

20xx年 we 有成绩，有进步，也有不足。进步和不足让我们更加明确我们的目标。逆水行舟，不进则退所以要不断的调整与优化，在变化莫测的市场环境下要抓住机遇，看清目标□20xx要最大化我们的长处，稳步扎实的做好目前的工作，然后寻求新的机遇与契机！

人民日报广告工作总结篇三

第一次在广告公司工作，已经有一个星期了，来的第一天就接手做中信银行与苏宁电器的合作活动，真的很累，这几天我整个人都晒黑了很多，比以前的销售工作还要累，但是这份工作到目前为止，我还不反感，因为，我可以学会整理资料，可以学到其他的很多事情，很好。

这次中信与苏宁的活动我做的很不好，有很多我这边的工作我都没有做好，很乱。。。

- 1、首先应该熟悉这次活动的活动规则，例如刷卡满多少钱送什麼礼品，是分期付款，还是一次性付款等等，都应瞭解清楚，不然后面出的问题可就是很麻烦的问题了。
- 2、其次就是这次活动礼品怎麼发放，有什麼要求，都应了如指掌，不然自己都会觉得头脑一片混乱，而且，对自己在活动结束后结算这块都会有很大的影响，会很麻烦。
- 3、再接著就是活动结束后，去回收礼品的同时，应带上笔及

笔记本，把回收回来的礼品都记录下来，哪个点回收了什麼礼品，多少个，都因详细的记清楚，过后没有人会帮你去对账的。

4、对于合作单位给活动单位营业员的奖励礼品应在活动结束后，给拿过去，不然根本没有办法实数回收。

以上就是我的工作总结，可以说是我的工作经验吧。

后面的工作，我会遇到更多的麻烦事，我还要继续学习，加油！

人民日报广告工作总结篇四

来到公司已经x年多了，感谢公司领导和同事对我的关心、帮助、支持与信任。回首一年的工作，还有许多不足之处，今后在工作中还需不断地努力不断地学习。

新的一年又开始了，在我们昂首期待未来的时候，有必要对过去一年的工作做一个回顾，总结以往的经验教训，虚心求教，不断学习，以待在新的一年有所改进。

1、空闲时提高对软件的熟练度，和提高设计水准。

2、培养自身的良好“习惯”和执行力。

3、提高对工艺以及材料的认识。

4、培养团队意识。稿件设计完成后需要制作才会形成一件成品，是需要我们这个整体团队完成。

5、培养沟通能力。设计部作为和客户直接交谈整体设计理念和构思的一个职位，如果没有一个良好的沟通能力的话你很难和客户沟通设计稿件的各个事项。

新的一年我们设计部不仅需要做到这些改变，而作为一名出色的平面设计人员，工作能力的提高还是重中之重。在接下来的工作中还需要不断的学习，提高自身的设计创意水平，同时我们也会以全新的面貌全新的精神去投入到工作中，为鑫珑洋的明天奠定更坚实的基础。

最后，祝xxx广告蒸蒸日上！也祝每一位同事身体健健康康，快快乐乐。

人民日报广告工作总结篇五

“一年之计在于春，一天之计在于晨”我们历经斑斓的画卷——春天，走过炽热的夏季，获取硕果累累的秋天，冬季——果树花芽也能安全越冬，才能使来年花开满树。又是一个新的一年即将演奏，新的希望、新的开始、新的辉煌、新的创造，我们努力奋斗。回首过去，对于平面部的每个成员而言，感到的是一种欣慰、成长，当然我们都有缺陷，我们一起去尽心尽力、全力以赴，弥补我们的不足，或许我们都不能做到十全十美，但是我们需要用心做好，为之不愧。然而，成功的光环和失败的辛酸终究会因为岁月风雨的侵蚀而渐渐的消失，一个成就也只能是依次奋斗的里程碑，一个失败是我们成功的奠基石！明天会怎样？后天又会怎样？我们的工作也不会因此而停滞不前，我们的工作还需要继续做下去，而且会更加努力，在原来的基础上继续努力做好各项事情，这是我们的工作，是作为平面部全体员工的职责；当然部门领导会在带头的作用下，做好每件工作，倾献自己，有目标、有计划的进行。

总结过去一年的工作经验，我们要做好充分的准备，迎接新的挑战，争取获得更大的进步，提升公司的知名度和影响力。为了落实搞好平面部的工作，新的一年中平面部仍将继续开展头脑风暴会、读书会、培训会等，以充分调动大家的积极性，为大家营造一个良好的能力提升氛围。平面部还将采取一系列的措施加以监督和管理，相信在大家共同努力下，

平面部在策划、创意、设计、执行力等将会迈上一个新的台阶。

一、 部门组建及人员编制：

项工作顺畅运行，稳固员工队伍。

2、建立和完善公司薪酬和绩效考核管理体系，

协作型团队。

平面部组织架构

创意总监：

1. 负责审核、评估、接受或驳回业务端的“广告策略单”。
- 2、与公司业务总监一起和客户沟通前期思路构想达成共识。
3. 提出可探寻的“策略方向”，搭建整体构思思路，为策划、文案撰写提案思路。
4. 选派适合的（创意）人才进行工作。
5. 创造积极且具有建设性的竞争条件，寻求创意突破。
6. 适时地充分运用各种资源，为创意作品加分及添妆。
- 7、提供广告创意概念，酝酿广告创意点子，策略、创作思路、设计构想、制作完稿等指导，保驾护航为方案全盘通过。

部门经理：

1. 具备部门管理和协调能力，执行部门设计日常事务管理。

2. 负责管理平面部设计执行，同时参与完成新项目提案。
3. 监督和管理并考核平面设计部组员。
4. 协调客户和组员设计中遇到不可以解决的问题，为客户提供满意的设计稿件。
5. 负责应聘设计师把关，对部门的不合理化进行组建和整合。
6. 建设优良的设计师团队，并合理储备人才。

策划：

1. 执行创意总监思路，撰写策划方案。
 2. 负责项目的定位与策划报告的撰写。
 3. 负责品牌、产品推广与执行，并撰写品牌、产品推广策略制定。
 4. 负责各个阶段的推广计划，制定相应的推广策划方案。
 5. 负责项目外部公共场地公关活动的组织、策划、实施工作。
 6. 根据公司经营发展战略，制定年度、季度、月度推广策略方案。
1. 承接创意总监思路，与平面设计共同完成所负责客户之创意表现。
 2. 与平面设计师成为生命共同体，产生最佳之创意火花，追求图文并茂。
 3. 具备一切文字表现（平面、刊物□dm□命名□cf等）撰写执行的经验。

- 4、与业务人员商讨市场现况，及“广告策略”之认同。
- 5、与设计师共同负责完成创意表现之稿件以及提案说明。
- 6、掌握创意概念之撰写。
- 7、提案书中有关创意部份文案撰写与编制。

组长：

1. 具备小组管理能力和协调能力。
- 2、在小组中发挥创作能力和指导能力，领悟创意意图。
- 3、负责交付设计及构成人员之工作衔接，开始独立承担个案之创意视觉表现。
- 4、承接创意总监的指导，与撰文共同完成所负责客户之创意表现。
- 5、与策划、文案共同负责完成创意表现之稿件以及提案说明。
- 6、具备一切视觉设计（平面、立体、包装、电视广告影片cf等）表现与制作执行的经验。
- 7、训练及指导组内设计人员

二、部门工作流程：

- 1、平面设计部设计流程框架
- 2、平面设计部设计完稿交付框架

二、 部门任务

策划、文案、管理人员为4人，建立人才激励机制，使人能尽其才。

案组；三组：包年组）。

3、 落实部门工作计划建设

4、 协助公司其它部门的工作任务及公司内部设计稿件。

人民日报广告工作总结篇六

第一次在广告公司工作，已经有一个星期了，来的第一天就接手做某银行与xx电器的合作活动，真的很累，这几天我整个人都晒黑了很多，比以前的销售工作还要累，但是这份工作到目前为止，我还不反感，因为，我可以学会整理资料，可以学到其他的很多事情，很好。

1、 首先应该熟悉这次活动的活动规则，例如刷卡满多少钱送什么礼品，是分期付款，还是一次性付款等等，都应了解清楚，不然后面出的问题可就是很麻烦的问题了。

2、 其次就是这次活动礼品怎么发放，有什么要求，都应了如指掌，不然自己都会觉得头脑一片混乱，而且，对自己在活动结束后结算这块都会有很大的影响，会很麻烦。

3、 再接著就是活动结束后，去回收礼品的同时，应带上笔及笔记本，把回收回来的礼品都记录下来，哪个点回收了什么礼品，多少个，都因详细的记清楚，过后没有人会帮你去对账的。

4、 对于合作单位给活动单位营业员的奖励礼品应在活动结束后，给拿过去，不然根本没有办法实数回收。

以上就是我的工作总结，可以说是我的工作经验吧。

后面的工作，我会遇到更多的麻烦事，我还要继续学习，加油！

人民日报广告工作总结篇七

1、工作表现

通过这些天的学习和工作，让我受益匪浅。首先，让我获得了理论与实践进行结合的机会，使我明白没具体的实践经验，一切理论都是空谈，在工作的过程中我对自己的会计理论有了新的认识。更为重要的是：对于人与人之间的沟通、合作、协调有了新的体会，要想做好工作，首先要学会怎么样去做人。

在跨入xx有限公司财务部的那一刹那，那种工作气氛让我怀有对正式投入工作的极大渴望，终于在领导的安排下，我接下了几个刚刚开始的项目。对于一个一直处在实习中的人来说，这无非是一种赏赐、是一种运气、是一种幸福、也是展示自己的平台。既然领导给我提供了这样好的平台，我也努力把握了这次机会，开始正式全面地接触项目上的种种财务工作。在xx老师精心的辅导下，在我的脑海里对项目会计的工作有了整体的认识，了解了项目会计核算工作的程序，不仅学会了如何处理各种单据，而且对与会计工作的控制和管理有了一定的认识。会计工作并不是简单的核算和事后控制，更重要的是管理与控制工作，对于项目会计而言，要学会如何发现成本控制的漏洞，然后找出预防方法。

这三个月的时间里，我能严格遵守公司的各项规章制度，准时上下班，从不迟到早退。遇到问题总是第一时间把它解决好，处理掉。在周边的同事的帮助下，我明白了很多实习时一直糊涂的问题，能主动积极的承担责任，虚心请教自己不明白的问题，收获很多。

2、学习进展

经过这段时间的学习，使我对xx系统有了深刻的认识。在处理单据的时候，首先应该在脑海里思考该单据对应的会计分录是什么，然后在xx中进行处理制单，检验与自己所想分录是否一致，如此一一对照，让我在学校中的所学，不会因智能的会计软件而荒废。在处理各种单据的时候，让我知道作为一名财务工作者一定要细心再细心。

例如，在处理存货模块的单据时，材料出库单据应该注意的问题就是，要看每张单据的收发类别，根据具体的收发类别做出相应的凭证。虽然在这过程中遇到过无数个问题，但是在我的指导老师xx的教导下，总是能够轻松的解决。

3、在成本计算无单价时，首先要在出入库流水账中查询单价，将出库单价填入再进行成本计算。在这些工作中一定要细心，不能有丝毫马虎。除此之外，xx调价的处理、发票的查询、调拨材料的调整处理、凭证审核和各种单据的录入和审核等等都要仔细，认真。显然对于这三个月时间的工作，已经使我在处理日常工作显得很轻松，对自己的所有的工作任务以及如何处理项目事宜有了熟练的掌握，也证明了自己可以独立的去完成自己的工作，顺利的处理好项目上的各种事宜，所以这一系列的工作为我在xx有限公司正式工作打下坚实的基础。