

2023年活动实践报告总结 活动实习报告(模板5篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

活动实践报告总结篇一

今天我们来到了仙桃市张沟镇联潭村委会观摩，日益完善的社会化服务体系，给试验区带来一系列喜人的变化。走进张沟镇联潭村村部，大会议室、办公室、图书室、卫生室、富迪日用品超市、丰联农资超市、篮球场、健身场等一应俱全。便民服务中心内，计生、劳动、民政、公安、农技、合作医疗等服务窗口一溜儿排开，村民不出村，就能享受到便捷的服务。“不是说我们政府要多为农民做实事吗，这就是在实践中对人民所做的实事”，村书记高兴的说。

活动实践报告总结篇二

实习为以后找工作奠定一定的基础，关于活动策划的实习报告应该怎么写？下面是小编准备的活动策划实习报告范文，一起来看看吧。

1. 实习目的

增强自己在广告专业的实际操作能力，将在学校三年的广告学理论知识结合并付诸到实践中，以便能够达到拓展自身的识知面，扩大与社会的接触面，获得更多在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力。

同时亲身感受一个正规广告公司运作模式，体会并理解如何做一个优秀的广告人，为以后自己毕业能够找到一个理想的工作而打好基础。

2. 实习内容

1) 文案为主

在创意总监的指导下撰写有关摩托车企业相关品牌宣传用语，其中包括海报主题、杂志硬软广告、导购手册文字编辑pop广告等，用品牌思路写相应广告文案。

在这段时间里面学会一个很受用的道理：每次写文案的完稿一定不能低于70分，你不能一次是90分一次又是不及格，一定要有一个平衡线，保持在那个水平就可以的。

2) 策划为辅

因摩托车行业特性，出差各种活动，整合相应客户公司媒体资源，以记者身份出席活动，比如近期去江门参加2011年摩托车工业博览会，并撰写相关活动出行及总结性报告。

3) 影视脚本

在深圳影视龙国际广告有限公司一个月的实习过程中，我比较系统的学习企业专题片或宣传片的前期创意与脚本写作模式。

在实习过程中，通过总监的点拨与指导，参与过多个影视脚本创作案子。

同时经过平时多看多赏析多学习多分析的基础上，可以独立完成一个影视脚本的前期创意，同时具有达到赏析一个专题片或宣传品的水平。

3. 实习总结

1) 专业能力方面

广告学是我的主修专业，三年来在学校一直都是以广告理论为主，偶尔寒暑假在武汉某些广告企业进行短期的“实习”演练，以此对广告行业进行深入的了解。

但是那短暂的临时性的实习完全没有实际作用，可能是因为武汉本身区域性的原因，大学生太多了，实习机会比较少，因为质量也跟不上。

所以来到深圳我没有以实习生的身份去应聘，而是以直接就业的身份去应聘。

我对自己的实力虽然不是很自信，但是我一贯对自己的言语和写作能力稍微自信的。

结果我被公司录取，真的是在很短时间内把我打磨成他们心中的那个广告专业者。

从写影视专题脚本开始的打磨，到现在做品牌，一步一步的被公司打磨，真的学到好多东西，有时候真的不得不赞扬自己眼力——没有留在武汉而来到深圳，在武汉我完全学不到这些东西的。

特别是在总监的带领下，他们手把手的教我，把他们最有灵感的东西愿意教给我，这不得不让我的专业能力提升不少。

首先在品牌方面，什么是品牌？而后又是一个宣传单应该注意哪些？一个全年的整合案子该怎么进行？杂志媒体的资源特点？等等，在写文案的时候，针对什么样的消费群该写什么样的文案，完全地实战演练，然后反复的审批反复的修改，虽然

当时写的时候很无耐甚至很烦躁，但是现在想想，更多的是一种感恩吧。

2) 社交能力方面

在这里我总共实习了两家公司，第一家是影视龙广告公司，在那里我认识了一群有才华的年轻人，他们的才华与创作实力常常让我感到自卑，当然也就是他们的成绩让我越是看清自己，更是明白与他们的差距，也就是这样，我常以他们为模范，去学习去与他们齐平甚至赶超他们，这是心中的一个暂时性目标。

来到现在的这家公司，也认识好多同事，也让我走出深圳常去出差见识很多的人与事，第一次有自己的名片，第一次学人家交换名片，第一次会感觉自己是个小白领了，心中窃喜。

因为工作和租房子的原因认识了很多朋友，经常与他们结伴去玩，比如爬山去海边等，一路上的相互扶持与鼓励让人倍感力量，参加朋友的生日聚会也打开自己的人脉，以前会在陌生人面前有点胆怯或者说不大方，但是现在经过社会的打磨，与人交往多了，我也变得更加自然，更加愿意结交新朋友，当然我会保留部分自己，其他的都真诚待人，我的社交能力还一度被我们客户总监说我适合做客户呢，说我可以综合性发展，想想，真不错。

3) 思辨能力方面

什么是对什么是错，没有绝对的！在深圳工作的这段时间里，经常穿梭在总监与老总的对话中，经常从他们的只言片语中参悟到一些意义。

老总说话很幽默，总监说话比较理性哲思，经常在去广州出差的高速路上，经常可以听到坐在副驾驶位上与开车的老总“抬杠”，他们总会为了一些比较观点而有所争论，虽然

他们争论，但是我可以体会到争论的同时他们都可以让自己的思路更加严谨，让自己的思维更加开阔。

由于经常出差，会经常目睹公司的两位大亨在车内的“激战”，而坐在车内的我，自然被感染不少。

很多知识都是在他们的激战中知道的呢。

所以在生活与工作中，我也会与朋友或者同事进行不实很“热烈”的争执，对各方的创意进行整合，可以说，这样的方法真的很容易看破自己的不足之处，对我在策划和整合推广方面具有强大的作用，使得自己眼光可以更加远一些，整合效果也就更强大一些。

4) 生活能力方面

这次毕业实习我选择深圳，一方面是深圳具有全国最强大的广告专业人才，很多的4a公司集聚在深圳这块沃土上，而其地理属性，开放程度，其广告创意程度达到全国顶尖水平，与此类人为伍，乃我的梦想。

第二方面是我个人向往这座城市，有山有海的地方，绿化环境迷人万千，多多少少吸引我等女子的垂涎，心中有个这个的天堂福祉，为何不往之？当然在这段差不多半年实习的过程中，完全都是一个人的生活，虽说不是拼搏，但是也算得上一种奋斗吧。

从第一家公司影视龙到现在的仙人掌，每一步走来，每一步都显得很孤单，显得很独立，显得很坚强。

从一个家搬到另一个家，从一个房东找到另一个房东，从一个活动区域到另一个活动区域，从一个同事圈到另一个同事圈……从几个人的窝再到最后完全一个人自己的独居，有时候真的挺怕的，但是随着熟悉与磨练，也就不怕了。

一个人的生活，不敢生病，因为生病就要花钱最主要的是生病要是晕倒了都是没人知道的，所以从来都不允许让自己生病，即使是最普通的感冒。

不过，事与愿违，在深圳我还是感冒了一次，还有一次手被割破了，那时候就是人心最柔软的时候了，那时候的思家情绪是最急切的。

记得每晚看手机日历盼望时间快点过，记得每晚刺绣送给妈妈的坐莲观音，记得每晚都会做朋友与亲人的梦……熬过去了那段岁月，回去的时候老师同学妈妈都说我瘦了好多，要是在以前我真的会开心得跳起来，但是现在我是一丝微笑，在我以为，瘦下去不是没有原因的。

生活越是把我逼得紧，我越是不向生活低头越是更加积极努力，虽然困难遇到过，但是温暖也有包围我的时候，更何况，有过困苦就知道更加珍惜现在的生活，有过磨练就可以让自己变得更坚强！

5) 自我认识方面

在这段与其说是实习倒不如说是工作的日子里，我接触到了很多的人与事，现实也很赤裸裸的展现在我面前，对现实社会的残酷我也备受感触。

见过跟我一样的大学毕业生到处碰壁找不到工作，刚开始真的很替他们难过，但是经过我所在公司面试设计师的过程中，我知道其实大学生找不到工作很大部分原因就是大学生自己在大学期间每怎么努力的结果。

几个来毕业生来面试设计师，总监给他们出个设计题，结果没几个人可以设计得像个设计师，很多人的设计成品真的用垃圾来形容都不为过。

用总监说的话就是“这些我小学的时候就会。

”我自己去看，也确实很糟糕，虽然我不是设计专业，但是大学期间也学过那些设计软件，也基本上懂一些设计，这仅仅是设计专业的学生，延伸到大学其他专业，自己不努力怎么可能在本专业找到好工作呢？所以经错一连串的事情，我明白了，只有付出努力才可以得到收获。

公司的设计师是一个毕业两年的女生，她在大学就花了两倍于同龄人的时间努力学设计，所以现在她的工资就是超过一万的数字。

所以什么都可以不要，学习的动力绝对不能没有，要时刻记得给自己充电，才可以让自己的工资越高让自己的福利越好。

所以我要在我毕业前，好好努力，多看书多学习！

一、实习单位简介

广州**络科技有限公司是一家从事多元化产业经营的集团性企业，旗下有7家子公司，经营范围涵盖健康美容产业、直复式营销与电子商务产业、电信增值和数字音乐产业、网络游戏产业等四大产业。

旗下“***网(www.***.com)”倾力打造全国女性精品购物平台，现已在全国b 2 c电子商务行业建立了较高的知名度和良好的信誉。

集团致力于包括美容、保健、服装、内衣、家居、饰品、饰品等在内的众多优质产品的开发、生产、代理和销售服务。

现已开发和生产了系列优质品牌，并已与国内外众多知名优质品牌，以及国内各主要城市的供货商和配送商达成广泛合作，建立了一个遍布全国的供应分销配送网络。

二、实习的过程及感悟

2.1 过程

公司属于典型私营企业，大规模，多业务，从我2月下旬应聘进入公司至今，我所在的公司员工稳定在30人以内，我所在的策划小组，上设一位经理，下设策划总监，客户总监，文案策划专员，美术指导，设计，业务，以及另外单独有一个媒介小组，负责小组的媒介投放。

因为子公司规模不大，内部员工可以灵活的交叉运作，我也得以参与数个客户的文案、创意、客服等方面的开发和交流，获得很多难得的学习和锻炼的机会。

2.1.1 实习前奏

在刚刚开始工作的时候，因为对公司工作都不熟悉，所以我们总监安排我协助同事完成工作任务。

当时，主要是协助业务部经理搜索信息；协助客服部接听客户反馈的建议和意见，并把所接听的信息记录下来，及时向客服部传达信息；由于设计部的人手不够，因此，我也兼任设计助理，协助设计师，运行photoshop进行简单的操作；由于公司刚成立不久，员工入职手册尚未健全，出自于本职工作，对员工入职手册进行完善，期间，也对公司的规章制度，有了更为全面的了解。

在工作中，我学到了很多，工作中的电话交流，了解了接听电话的交谈技巧，学会了有礼貌和客户交流，也在工作中学会了细心和责任。

2.1.2 广告词创作

在工作了两个星期后，经理开始让我着手文案策划的工作。

由于公司刚推出新的化妆品，目前还没有属于自己的广告词，因此，广告语设计的任务便落在我的身上了。

当时，我拿到了这个任务时，既兴奋不已又忐忑不安。

兴奋不已的是，终于轮到我大展身手的时候了；忐忑不安的是，我刚踏入社会，从未接触过广告界，更没有为公司起广告词的经验，完全属于菜鸟级别，对广告的运用也不是很熟悉，怎么办？我赶紧从公司的书库借了几本关于广告词的书籍，并从网上搜索广告词的创作，还查看了关于广告词的经典案例。

在这次广告词创作中，我深刻地体会到，广告词是一门大学问。

广告词在表现方式上，最好是六个字或七个字，这六个字中必须有一个动词，一个名词，发音最好是升调。

在音节上的讲究对仗和压韵，容易阅读和传播。

而起一个优秀的广告词，考虑的方方面面，更加首先要切合品牌或企业所要传播的定位，其次，广告词必须要有冲击力和感染力，这样，才能打动消费者，并且易于传播。

活动实践报告总结篇三

通过参与本次寒假实习，我从中学到了很多做人、做事的学问，更重要的是我学到了很多自己的专业知识。我想从如下几个方面谈一下自己的总结和体会。

- 1、实习操作能力太差；说实话，我的两位同事都是没读多少书的，他们做事的方法和技巧都比我强很多，虽然说自己是一名大学生，但我觉得自己的实操能力的确是比较差，因此，我认为我们在学校就应该举办与会展专业有关的活动，只有

自己亲手去尝试了才知道怎么做，所以说实习出真理嘛！

2、商机遍地都是，但吃苦耐劳的精神不可少。我在这10几天的实习过程中主要是从事搭建以及拆卸方面，因此，我觉得这个行业有很大的商机，但工作也是比较辛苦的，就拿我做的事情来说吧，一般的做事的时间都不固定，如果说工程量大的话，有的时候会连续工作十几个小时，也可能更长。

3、会展行业的发展前景非常乐观。随着时代的快速发展，人们再不仅仅是满足物质上的需求，而更加注重精神上的追求，因此就会举办各种各样的活动。在实习的十几天的时间里，我看到了许多的会议、展览相关的活动，并且自己也亲自参与其中的策划与执行，本次实习，让我对会展行业的发展更加充满了信心。

实习性质：专业认知实习

实习目的：所谓认知实习，就是更好的了解自己的专业，并通过一周的社会调查，认识实践，接触实践，以此来明确自己以后的专业方向。

理论联系实际越来越受到人们的普遍关注，作为天之骄子的大学生，在课堂里学习到的知识如何才可以很好的联系到实际生活？如何才可以将课堂里的知识带到社会实践当中去，更好的为社会服务？这些都受到了社会的普遍关注。为了更好的将课堂里学习到的理论知识与社会实践相结合，加深对公共事业管理专业的了解与认识，进一步明确自己所选的专业方向。越来越多的大学生选择到实践当中去，用自己在课堂里学习到的知识为地方服务，让实践来检验自己所学的理论知识。选择到青旅进行暑期社会实践实习，也是为了更好的将自己在课堂书本学习到的东西很好的应用到社会实践相结合，更好的服务于社会。所以暑假期间，我于xx年8月21日到8月28日到浙江嘉兴平湖青年旅行社（由于我们那里没有专门的会展中心，所以选择了一家经营会展业务的旅行社）进行了为期一个星期的暑期

社会实践实习。

实习过程

作为一个大一新生，我很清楚的知道，自己的专业技术，经验和动手能力都不如前辈们丰富。所以，在自己动手能力还很弱的情况下，我更乐意从最基本的东西学起、做起。

第一天，即xx年8月21日，我坐在办公室的第一天，潘总就拿来一份广交会的名单给我，让我联系，我记得当时虽然承诺了下来，但是心里一直发虚，于是我便怀着一颗忐忑不安的心，当时不敢打电话，于是我就想用qq交谈(当然之前我问过潘总要用什么联系，他说可以打电话，也有qq号)因为这样即使我底气不足，但不会被发现，但是，他不在线上，然后我就开始苦恼，我要不要打电话，我的话该说些什么，终于在我有勇气播出第一个电话之后，对面传来的却是忙音。幸好过一会之后，他用qq跟我联系上了，他的态度很友好，让我提着的心落了下来，虽然结果并不满意，但至少我成功的跨出了第一步。之后的几天我有听到旁边的业务员的通话，您好，我是青旅的小姚，我们将有一个活动。。。从他的对话中，我了解到在电话推荐展位时，必须注意三点：(1)电话表示了解客户的需求(2)将需求与特点、利益相结合(3)注意确认客户是否认同。当然这对话进行下去要态度好，说话的音质和音色也要让人觉得舒服。

在下午时候，发生了一件事情，因为有一个要去安吉的团，但是导游却不够了，于是临时安排我和另一位导游去。因为她也沒去过，所以考虑到这个因素，一个人带着，另一个人就去找食宿。由于团里有小孩子，所以要特别注意安全，去爬山的时候，既要顾着前面，又要顾着后面，感觉特别累。所以这两天下来之后，我深刻的理解了导游的工作——是个体力活啊。回到家的时候，都有股冲动，就是明天不想去上班了。但是第四天8月24日还是爬了起来，继续回到打电话，聊qq的生活中。当然已经不是广交会的那个了，我只是负责

一些别人的咨询什么的。后来学会了如何传真，复印，打印。应该说这些东西都比较高高级了，全自动的。最后一天，就是办理了一下交接。把我所处理的一些东西打印出来，交给了潘总。

文档为doc格式

活动实践报告总结篇四

考察农机卖点，据老板说，“随着新农村建设的推进，我的农机卖出量比以往多出一倍。”农民生活宽裕，农机起着保障作用。随着惠农政策的投入，买车的人多了，做生意的人多了。这是在加快现代化农业建设进程中的农业机械化，农业生产要素中农业机械增多、农农业劳动力减少的过程，也是农民收入提高，工农差距、城乡差距缩小，农工贸协调发展的’过程。

活动实践报告总结篇五

实践是检验真理的惟一标准。在课堂上，我们学习了很多理论知识，但是如果做不到在实际当中的灵活运用，那就等于没有学。此次实习就是将我在课堂上学的理论知识运用到实战中的一次真实的演练。

20xx年9月15日，抱着这样的想法，我应聘了华恒赋绘（北京）国际会展有限公司的客户经理助理职位，获得面试成功，并在此公司完成了学院安排的为期两周的实习。在那里，我接受了更为有用的设计管理知识，而每天的实际工作任务，又增强了我的实战能力，使我们迈出了成功的一步。

实习给了我处理事情时最好的精神状态，使我在处于紧张的状态处理一些对自己来说棘手的事情时，这能从根本上激发自己认真上进的潜力。于是，我的精神状态也跟随着工作亢奋了这些天。

我感觉，在“华恒赋绘”里，我们学到的知识很多。在此，我感谢给我这次实习机会的王经理和给予我帮助的公司同事们，以及配合我顺利完成工作的项目部的同事们。

华恒赋绘（北京）国际会展有限公司是一家以提供展览展示设计、工程建造、商业会议活动等服务为主的专业公司。服务范围包括：展览展示设计及搭建、建设工程、会议活动策划、室内室外装饰设计、专卖店及展示厅策划等。总部设于北京，在北京、广州、上海、深圳、青岛、大连、长沙等各地均有自己制作工厂及仓库。我担任的职务是客户经理助理，负责展览活动的流程管理。

首先，我运用实习期的第一周时间，认真考察了华恒赋绘公司的基本状况、公司内部各部门的分工合作关系、公司的制度和运作流程、公司公关活动的基本内容、公司的企业推广战略、员工的业务素质等等方面，做了较为详实的报告。

其次，在接手展会流程管理之前，我通过研究公司资料和向公司资深员工谦虚提问学习，了解了展览的分类、北京各展馆的展会信息、展览活动涉及的各个部门和个人、商业展览的操作流程等书本上无法学到的知识。并对会展经济的发展状况进行了深入的了解。这些知识都只能在实践中获得，而且通过写考察报告，这些知识更加深刻的融入我的血液中，成为我知识构架的一部分。日后倘若继续从事这方面的工作，定会水到渠成，更加成熟和自信，也定能获得更大的成功。

通过自己只是构架的再次梳理，我将整个展览活动管理流程分析为以下三个方面：

- 1、客户提供资金；
- 2、设计师完成设计；
- 3、展览活动贯彻完成。

设计是与商业紧密相联系的，因为设计的目的就是为企业增值，两者合作，以一种同时增加利润、创造商业价值的方式共同发展。会展的运作亦是如此。它以城市会议和展览设施为依托，以城市文化和产业结构、消费结构为条件，通过各种运作手段，以展览和会议为载体，能够直接为社会和运作主体带来经济和社会效益。它属于一种经济经营活动。目前我国各大城市都在加强力度发展会展经济，我们大连也是如此。

会展经济能够直接利益许多群体，例如会展活动的运作主体、会展活动服务的提供者、会展活动的扩散影响人群，以及会展活动直接导致的商品、物资、人员、资金、信息的流动。这些对经济、对社会的发展都起到了直接或间接的效益。

两周的接触和考察，我发现展览活动（商业的）筹办的整个过程，其实就是一个推销策划的过程。这要比我再学校中策划一个活动需要打通的环节更多，考虑的受影响人群也更多，而且展览活动策划行为离不开市场。虽然不能这样一言以蔽之，但是我仍能从中找寻到交叉点。这样的理解方便了我去做好这个流程管理，在很大程度上给了我成功的信心。而现在我从事的是商业活动，因而，很重要的一点就是，所有策划行为都要以市场为导向，策划应考虑从两方面入手，一是：营造势力，利用公司的各种宣传、广告手段，以及公司积累的成功策展案例，为公司制造市场声势，为公司赢得目标客户——参展商；二是：通过专业的展览活动流线服务，赢得客户公司的认可和信赖，并在此基础上赢得其他参展商的青睐，争取日后的合作与服务。

一个好的展览设计是从优秀的展会策划开始的。我把操作过程简单概括为如下图表：

对于流程管理各个项目所涉及的内容，我均做了详实的考察报告（详见考察报告文件夹）。简单来说，策划阶段主要是对策展项目的市场调查；对于办展所涉及到的各项目的资源

整合和人员管理；以及沟通设计师并提出对展台设计的建议和规划。

实施阶段是更为复杂和琐碎的工作，我把这一系列的工作看作是实践在课本上学到的《对设计过程的管理》需要实际掌握的知识，因此投入了很大的热情和努力去完善这个项目。概括起来包括安排工作日程、展开设计项目、组织展览工程业务、预定展区展具、展会现场服务等等。

设计效果图与客户达成共识后，开始一周时间的备材。就是把效果图中的大大小小的所有物件，全部按照规格尺度准备好，之后就是二到三天的布展期也就是在规定场地内搭建展台的时间。其中也出现了不少失误，于是又协调施工人员重新准备制作。

从展台的设计到布展搭建，再到最后的展示活动，整个一个流程都是要自己操心 and 负责的。而整个活动的目的，也就是我所做的一切，目的就是要设计并且制作符合企业整体形象的展台，使得客户公司企业形象在短期内能够被大众认知、识别和记忆，促进和促成客户公司与参展商的交流合作关系。

其实在整个流程管理中，要负责的是很多琐碎的、微小的细活，精神往往要保持高度紧张一整天，生怕出现遗漏和错误。例如效果图的每一次修改，都与客户公司的负责人时刻保持紧密联系，频繁地传达、沟通和阐述客户公司负责人和我方设计师双方的见解和意见，还要协调施工负责人、电工、美工、模具制作方；例如在展台搭建开始前，到达展览馆为施工工人领取施工证、布展期间用到的大大小小的产品的制作和检验、预付展区的租金和购买布展期间的各种费用、为客户公司准备展会期间用到的大件小件的产品等等。

最后就是安排撤展和展后评估总结，当然在展会期间我也注意留名片并和潜在客户公司的沟通，争取日后的合作关系。

短短两周的实习，却带给自己很大的影响，整个工作期间个人的发挥也是比较好的，同时也获得了上司的满意和同事的赞扬。一个人能够处于亢奋的状态处理一些对自己来说棘手的事情时，能够激发自己认真上进的潜力。于是，我的精神状态也跟随着工作亢奋了这些天。每一天的工作结束后，身体都是很疲惫的，但大脑却运行不止，一直思考着很多东西。现在阶段，对我最重要的就是保持思考和热情，因为如此能够激发我更多的潜力。

这两周的工作，不仅是对我的考验，也是对我的水平的检验，值得开心的是，我交上了令自己满意的答卷。虽然公司面试时要求有相关工作经验才可以，但是我用两周的时间证明了我符合了华恒赋绘（北京）国际有限公司对客户经理助理这一职位的要求。我也在实际项目中，更加明确的认知了自己的公关能力、管理能力、沟通和协调能力、职业素质、专业水准等等。虽然自己仍有很多稚嫩的地方，但是我终能令人相信：“只要你给我这个舞台，我会表现的比你想象的更加出色。”

实习结束的时候，我对对我表示信任和认可的客户经理表示了感谢，并对公司的品牌推广提出了自己的一些建议。

工作之余，我利用两个周末的时间赶了两场展览——中央美术学院的「师法自然」山水写生作品展和故宫书画院的「历代名画展」，受益良多。

至此为止，我为期两周的实习圆满结束。

谢谢老师！请老师鉴定！