# 传媒公司经理工作总结(合集29篇)

来源：网络 作者：空山新雨 更新时间：2024-01-04

*传媒公司经理工作总结11、用心实施设备国产化工作，降低备件成本和消耗。能够说，20xx年是我车间设备国产化力度的一年，因为TDI界区的设备多数是国外设备，备件价格昂贵，供货周期长，这对设备的维修和降低成本是十分不利的，因此，在经过充分论证后...*

**传媒公司经理工作总结1**

1、用心实施设备国产化工作，降低备件成本和消耗。能够说，20xx年是我车间设备国产化力度的一年，因为TDI界区的设备多数是国外设备，备件价格昂贵，供货周期长，这对设备的维修和降低成本是十分不利的，因此，在经过充分论证后，我们对重要设备P5408和P3102进行了国产化，虽然仍存在一点小问题需改善外，但总的来说是成功的。降低了成本，缩短了备件的供货周期，为保证生产系统的稳定运行和缩短开停车时间打下了坚实的基础。

2、用心进行修旧利废，技改技措，降低成本消耗。如对T7722和T7723末端轴承密封装置的改造，从原先的密封四氟垫片密封改为用紧固在轴上的密封橡胶环密封，效果良好，自从改了密封形式后，轴承运行已几个月时间，至今未更换过轴承。每次拆检轴承压盖检查，轴承未见损坏。同时，我们还对气动马达进行了修复，对驱动铜套进行了改善，效果良好。

**传媒公司经理工作总结2**

一、媒体审判的客观存在理论而言,新闻作为媒体传递信息的主要类型,应该是客观中立的,也不容许添加任何的个人意愿.可新闻稿件作为人的精神创作,不可避免的会呈现出明显的个性特征或个体风格.而这种多样性或多元化,恰恰也正是各大媒体能同时并存的一种反映,如若所有的新闻稿都是同一副面孔,恐怕大多数媒体组织也就失去了继续存在的意义.

实际上,过多加载个人意见的法制新闻,确实将公众的思路和判断引向了道德审判,已经影响到了司法公正的实现和司法资源的合理配置使用,这对于社会主义法治的建设是有百害而无一利的.

因而,媒体报道对司法的影响是客观存在的,我们甚至可以说\"审判媒体化\"已经成为一种趋势.当一个案件被媒体报道,立即会在一定区域内引起轰动效应,此时,社会大众的舆论压力或多或少都会对案件的最后审结造成一定的影响.作为一种事实,我们无需也无法回避,我们唯一能做的只能是尽量使案件审结前的新闻报道客观公正.

二、媒体在司法中的价值换个角度来看,\"媒体审判\"并不像某些学者担心的那样一无是处.它至少可以使社会大众关注中国的法治进程,关心我们的司法公正话题,这在一定程度上的确推动了中国的法制或法治建设.

对于\"媒体审判\",我们不能局限于形式意义上的理解,将它等同于对案件结果的提前宣判.我们应当从广义和实质意义上来考察媒体对案件审理产生的实际影响.因此,从这一点上来说,\"媒体审判\"是客观存在的,或者说,\"媒体审判\"实际上是指媒体对案件进展及其结果的间接影响作用,而并非简单强调媒体对案件结果的决定性作用.

当然,媒体在司法中的主要价值在于舆论监督,而不是直接的介入审判过程或企图过度诱导公众的主观判断.司法公正与否的评判是建立在一定客观事实基础和衡量标准之上的主观判断.媒体的作用在于为其提供基础性素材,或进行事后的引导性总结,借以宣扬法律制度和法律思想,进而促进大众形成现代法治理念,加快社会主义法治的进程.

媒体在司法公正中的角色定位宜作如下考量:

首先,媒体是社会主义法制的宣传者.媒体作为重要的宣传工具,在普法工作中至关重要.自1999年\"依法治国\"入宪至今,不过短短十余年时间.这与几千年的人治历史相比,显然是微不足道的.尽管这几年我们的法治进程神速,但无法否定的事实是--与真正的\"法治\"相较,我们目前所处的法律环境,还不够理想,需要我们继续努力.对于社会大众来说,长期以来的人治思想不可能在短时间之内就予以彻底消除,这需要一个缓慢、渐进的消化吸收\"法治\"思想的过程.要实现依法治国,建设社会主义法治国家,法治理念或法律思想的传播和宣扬是首要的.因此,媒体在法治建设中的宣传作用是不容忽视的.

法治,不是精英人物的法治,它应是人民群众的法制,它必须依托于社会大众对法治的理解和感悟.要提高大众的法治观念和法律意识,我们必须进一步发挥媒体在法律思想传播中的重要作用,使之成为真正的法制宣传者.

其次,媒体是社会主义法治的监督者.权力需要监督,绝对的权力必然产生绝对的腐败.审判权也是如此,司法不公或司法腐败现象已经引起了全社会的广泛关注,党和国家对此也高度重视.

媒体作为社会生活中的一股重要力量,客观中立的职业规范使它成为天然的法治监督者.为充分发挥监督功效,媒体应当在法制新闻的报道中,全面而客观的陈述有关信息,在法律允许的范围内积极参与案件的整个过程,及时披露相关资讯.作为监督者,我们应当注意保持媒体与司法之间的合理距离,正确处理好新闻媒体与司法机关的相互关系.

**传媒公司经理工作总结3**

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别20xx年，满怀热情的迎来了光明灿烂、充满希望的20xx年。下面我就一年的工作、思想情况进行总结：

自20xx年5月份入公司以来，到现在已有大半年的时间了，在这半年里，踏入新的工作岗位，对所存在的环境很陌生，如何使自己能更快的融入这个大环境中，使自己对这份工作有了更多更深的认识。没有接触的事物和事情；见识了很多从未见识过新鲜事。从茫茫然几乎一无所知，到谦恭求教，努力学习。现在还是谦恭求教，努力学习。这段时间确实学了一些东西。

每个人都有不同的认识和感受，我也一样。

我们一直在为公司的长远发展做底垫建设网站，以便在今后更好的拓展市场，更好的为客户服务，满足客户的业务需求。

在这个公司里，我看着公司日益成长，但是并没有很好的盈利，但是在我们公司领导人高总的耐心支持下，我们每个员工都没有灰心，没有泄气，都在坚持，因为我们相信高总，相信我们的公司，更相信我们自己有那个能力让公司发展起来。

20xx年，我会认真听从公司领导人高总的指示，把守好后台的关卡，把后台的每一个信息填写好，把后台的每一个工作做到位，力求让领导满意，让我们公司的客户满意。

铁人传媒我们为祢喝彩，为祢加油，为祢欢呼，为祢歌唱，为祢祈祷，也为祢祝福，相信明天的祢会拥有铁一般坚强的精神与毅力呈现在我们的面前。

**传媒公司经理工作总结4**

1、加强现场设备巡检，及时消除设备隐患，确保设备良好运行。根据公司和车间要求，我们加强了对设备的维护和润滑管理。制定了一系列规章制度。把原先制定的巡检制度、包机制度、设备润滑制度的条款又进行了细化，对车间所属设备实行定点巡检，包机到人，职责到人。对TDI界区来说，工艺较复杂，重要设备较多，如果巡检不仔细的话，很可能发生设备故障，造成不应有的损失。为此，我每一天都和钳工同时进行巡检，及时交流巡检状况，对发现的问题进行确认。同时，及时和工艺人员沟通，了解设备运行状况，发现问题用心协商解决，如LIST装置的T7722卸料阀密封问题的解决以及AP机油封及时更换等，充分反映了我们车间的团结和协作，同时也反映了车间领导对设备管理的重视程度。我们在发现重大设备问题及时向上一级领导汇报，反映状况。从实行状况来看，效果较明显。职工们的职责感增强了，对设备的维护细心了，并且发现了AP机和P7102泵的两个重大设备隐患，及时的组织力量进行抢修，消除了设备意外事故隐患，为实现设备的长期良好运行、生产系统的稳定运行、月产量超过xxx吨带给了强有力的保证。

2、加强设备技术档案管理，完善技术资料。设备技术档案是对设备检修过程的记录，透过对设备技术档案的检查，可对此设备的运行状况、损坏程度以及损坏的原因有一个深刻的认识，能及时调整对设备的运行条件和对设备的改善。对车间动设备技术档案每周检查一次，对未及时填写的及时通知该界区的技术员，保证技术档案能及时反映出设备的维修状况，有利于对设备的管理。

3、严把设备检修质量关。设备检修质量的好坏，直接影响到设备运转的稳定，影响到系统的稳定运行。作为设备技术员，检修质量是第一要务。无论是设备大修还是抢修，我对拆检的设备仔细检查，对损坏设备用心查找原因，找出症结，及时解决，保证设备的稳定运行。

**传媒公司经理工作总结5**

转眼到月，应该写半年工作总结以及下半年工作规划的\'时间。

今年，开始正式接手公司的企业文化工作，加上薪酬管理、办公室杂务，共同构成日常工作的三大块内容。

这是自己最喜欢的工作，可能是因为和新闻传播专业好歹有点关系，也可能是因为带有研究性质，需要研读大量书籍。

1、上半年，企业文化工作真正启动是从月份开始的，当月主要撰写本年度工作计划。

2、5月，举办企业文化内训师培训班，邀请咨询公司老师，主要从培训技巧层面提高内训师的能力。

3、5月，在企业内部进行服务品牌logo征集及评选活动，目前已经联系了专业设计机构，在这方面，大家都没有明确的想法，希望能够通过专业设计机构的大量作品刺激大家，形成比较清晰的思路。

4、5月，撰写加快服务品牌建设的分析报告。

5、6月，举办企业文化小型研讨会，探讨不同文化的对接工作。工作思路总结：

上半年工作不多，但是已经可以看出其中的工作思路——以服务品牌为主要抓手，辅以内训师素质提升。

工作方法：写计划，全年工作计划、每周工作计划，尽量每天有工作回顾。

在这些工作中，作为组织者，沟通协调能力得到了一定提高，在如何寻找中间人搭线、如何与对方沟通、怎样在价格上讨价还价、如何招待对方等方面，找到了一些方法。作为参与者，培训技巧、培训风格较上一次培训有质的飞跃，写作文风、写作思路慢慢将自己所长和企业所需结合起来。下半年工作计划：

1、企业文化内训师比赛或者巡讲活动;

2、规范行业视觉识别系统的使用;

3、服务品牌体系建设及评估、注册工作;

4、企业文化对接论坛;

5、企业文化案例集定稿发布;

6、企业楷模报告会;

7、企业文化颁奖典礼;

8、企业文化工作总结、资料汇编。

下半年企业文化工作任务非常繁重，加油

**传媒公司经理工作总结6**

寒风吹落了秋叶，但在这万物凋零的十一月里，在院团委、学社联的支持关心下，在我社团全体成员的辛勤劳动和无私奉献下，UN传媒取得了众多可圈可点的成绩。下面，我对UN传媒十一月份的工作做一个全面的总结：

一、我们一如既往的坚持“服务师生，服务院校”的宗旨，通过邵阳学院论坛，实时跟踪、报道了第七届邵阳学院田径运动会，在年度龙虎杯校级足球联赛，为广大师生第一时间了解比赛相关信息提供了一个良好平台。并且，我们记录精彩瞬间，发掘背后的故事，宣传优秀感人事迹，加强正确的舆论引导，相关报道和工作得到了广大师生的一致好评。

二、我们加强了与各系，各组织的合作，对他们的先进、特色活动进行宣传，并承办了相关活动。如我们对经管系开展的“魅力女生”活动做了大量宣传报道，并在邵阳学院论坛为其提供网上投票通道。另外，UN传媒在邵阳学院论坛上开设了院学联、学社联、广播台等组织的专门版块，便于学生组织的管理和网络办公及相关宣传。为各组织的相关信息第一时间发布，方便学生组织与成员、学生间的联系、互动做出了积极贡献。

三、UN传媒积极响应院团委号召，承办了多项活动的宣传工作。如在院团委等学校部委提出“和园”工程后，UN传媒积极配合，加强宣传与引导，在网络和报纸宣传方面都有倾斜，并在“和园”之“红网”工程中，承接了“三个一”相关宣传和投票活动，大大提高了活动的影响力。此外，UN传媒还开始着手探索网上团支部的建设。

四、我们的团队建设也没有落下。通过论坛版主实习，出版、发放第1003期《七里香报》等系列工作及任务，极大的提高了社团成员的个人能力和团队精神，产生了一大批积极、优秀成员。同时，为了《七里香报》更好的成长与发展，UN传媒向\_提交了《七里香报》刊号的申请，争取早日成为正规的、受保护的刊物。

虽然取得了较好的成绩，但不足也是存在的。主要体现在自身宣传、外联工作力度不够，效果不明显和制度制定不完善，管理不够规范化以及团队内部活动开展不够三个方面。有的问题虽然目前突现得不明显，但如果不及时解决，必将对UN传媒今后的成长与发展造成阻碍与制约。

整体来说，十一月份，我们顺利完成了预先设定的各项工作任务，取得了较为满意的成绩。但我们将继续努力，针对自身不足和发展需要，合理制定后期的工作内容和工作计划，整个团队全心协力，争取创造一个更辉煌的十二月。

**传媒公司经理工作总结7**

求职遭遇生育歧视，女白领瞒报信息应聘成功

刘盼盼是哈尔滨人，4年前毕业于北京一所美术院校。毕业后，她和大学期间相恋的男友结了婚，并应聘到北京一家文化传媒公司做设计工作。很快，刘盼盼的才能得到了公司领导的认可。正当她努力工作、打算攒够首付就和老公在北京买房定居时，老家的父亲却因患脑溢血导致偏瘫，需要人长期照料。刘盼盼放心不下父亲，只得和老公辞职回了哈尔滨。

回到哈尔滨，刘盼盼一边照顾父亲一边找工作。一天，她到一家文化传媒公司自荐，主管业务的经理对她的设计能力表示赞许，但却婉拒了她。问其原因，这位业务经理向刘盼盼透露了实情：“此前招了几位能力不错的女设计师，因为怀孕、生产、带孩子，大半年都不能上班，关键时刻无法为公司效力，还得为她们缴纳社保，成本有些高。”应聘失利，刘盼盼有些郁闷。

20\_年9月，刘盼盼来到哈尔滨达一文化传媒公司碰运气。她递上自己在北京时的设计作品，设计部的李经理对她的才能十分欣赏，说他这一关算是通过了，具体能否录用，要她直接找人力资源部陈经理去谈。最后，李经理有意无意地提醒了刘盼盼一句：“小刘，公司对育龄期未生育的女员工录用很慎重！”李经理的话让刘盼盼一愣，她向李经理点头笑了笑，心想，看来慎用育龄期女员工成行业潜规则了。

随后，刘盼盼见到了人力资源部陈经理，陈经理征求了设计部李经理的意见，然后递给她一张求职申请表，让她如实填写。在填写申请表时，刘盼盼对其中婚育状况一栏如何填写犯了难。求职申请表中有一项特别声明：如应聘者在申请表中提供的个人信息以及工作经历存在虚假情况，公司有权停止雇佣，并予以解除劳动合同。刘盼盼心想，自己已婚未育，如实填写很可能面临再次被拒绝的结果。为了尽快找到工作，刘盼盼决定隐瞒自己未生育的真实情况，在婚育状况一栏写下“已婚育”的字样。有一定的设计才能，将来又不会为生育所羁绊，于是，达一文化传媒公司决定聘用刘盼盼。

9月21日，刘盼盼和达一文化传媒公司签了一份劳动合同，合同期限自20\_年9月21日至20\_年9月20日止。合同第十条规定：员工个人简历、求职登记表所列内容与自然情况不符的，单位保留解除劳动合同的权利。

签订劳动合同后，达一文化传媒公司向刘盼盼配发了办公用品以及《员工手册》。翻开《员工手册》，刘盼盼发现第二部分第二项第三条规定：公司提倡正直诚信，并保留随时审查员工所提供个人资料的权利。员工个人资料如有虚假，公司可以以欺诈为由解除劳动合同。奖励与处罚第四条规定：员工有虚报个人资料，伪造学历、体检结果，制造虚假业务记录及账单等欺骗公司的行为，公司予以解雇。还没正式上班，刘盼盼就发现公司对不诚信行为的规定有许多条，每一条的后果都是解雇。这样严厉的规定让刘盼盼反而放松下来，她觉得自己这两年反正不打算要孩子，规定再严格，对她也没有实质的意义。

正式上班后，刘盼盼很快就显露出了在设计方面的才华，在公司承接的几项大业务中，她的设计方案不但得到了采用，而且几乎很少改动。她的上司李经理开玩笑说：“小刘，你是匹难得的千里马，可别忘了我这个伯乐啊！”刘盼盼对知人善任的李经理打心眼儿里感激。此后，她在工作中踏实奋进，很快成了部门的业务骨干。有了稳定的收入，刘盼盼心情舒畅，也把入职时虚报婚育状况的事情渐渐抛到了脑后。

有一次，刘盼盼和李经理一同出差，李经理频频往家里打电话，向妻子了解5岁儿子发烧的情况。刘盼盼感慨地说：“李经理，您真是位好爸爸啊！”李经理叹了口气说：“养个孩子不容易啊！”说完，他随口问了句：“小刘，你的孩子省不省心？”这句问话惊醒了刘盼盼，她突然意识到了自己的“妈妈身份”，赶忙掩饰了过去：“孩子啊，还行！她姥姥照顾孩子有经验，倒很少生病。”

意外怀孕遭无情解雇，将蛮横公司告上法庭

时间很快来到了20\_年，在过去的一年多时间里，刘盼盼工作出色，被提拔为部门副经理。遗憾的是，一直很欣赏她的李经理被另一家公司挖走了，上面又派来一位姓王的女经理。这位王经理上任不久，便和刘盼盼在工作中出现了分歧。

20\_年4月中旬，刘盼盼突然发现，一向准时的“大姨妈”迟迟没有来，她悚然一惊，买来验孕棒一试，果然怀孕了。这个意外状况让刘盼盼心乱如麻：同龄人大都做了父母，平时她和老公看到别人家的孩子也挺羡慕。按照他们的计划，本想等新房装修好再考虑要孩子，加之现在工作忙，爸爸的病情不稳定，这个孩子来得显然不是时候。

刘盼盼到医院妇产科咨询，医生听她说有过流产史，严肃地对她说：“有过流产史的女性再次怀孕的时间不宜拖得太久，拖得越久，压力就会越重，精神负担就越大。现在你正值黄金生育期，卵巢功能也处于最佳状态，错过了这个机会，以后再怀孕难保不会出现问题。”医生的分析让刘盼盼心里沉甸甸的。

回到家，妈妈看到刘盼盼心事重重，问她怎么了。刘盼盼对妈妈说了意外怀孕的事，对于要不要这个孩子，她有些犹豫。妈妈沉思了一下，对刘盼盼说：“生，这个孩子必须生下来！你爸现在这个样子，如果能看到第三代，肯定很高兴，他情绪好，对病情也有益。再说，流产对女人的身体总会有伤害，现在生孩子暂时影响工作，但从长远来看，是利大于弊的！”妈妈的分析入情入理，然而，刘盼盼一想到入职时填写的“已婚育”的事情，觉得向公司再提出生孩子有些不妥。老公提醒她：“按劳动法规定，女员工怀孕或哺乳期间，单位不能将其除名，再说，你在部门挑大梁，公司最多在奖金上给你些惩罚，生孩子是关系到咱们一生幸福的大事，别犹豫了！”老公的一番话，坚定了刘盼盼把孩子生下来的想法。

接下来，刘盼盼把自己怀孕的事如实告知了公司，然后等待着公司的反应。让刘盼盼没想到的是，20\_年5月9日，她等来的却是一纸解除劳动合同通知书，依据就是她虚报个人资料。更让她愕然的是，在解除劳动合同通知书下达后的第三天，与她有过节的王经理就从别的公司挖来一名设计人员，顶替了她的位置。

公司的强势、无情激怒了刘盼盼，她决定为自己讨个公道。为此，她咨询了对劳动法较为熟悉的律师。律师告诉她，达一文化传媒公司的做法是错误的，女职工是否生育与职场招聘、个人能力及签订劳动合同并无直接关系，属于个人隐私，员工有权保留，无须向招聘公司说明。达一文化传媒公司的做法显然与劳动法相悖，她可以据此为自己维权。

律师的解答让刘盼盼有了底气。于是，她找到达一文化传媒公司分管人力资源的副总经理交涉，要求达一文化传媒公司撤销解除劳动合同的决定。这位副总经理挺客气，但对刘盼盼的要求表示为难，说公司不能为违反规定的某一个人开先例，不然以后就不好管理了。他对刘盼盼说：“这样吧，你是设计部的业务骨干，我向总经理打个报告，给你支付5000元的补偿金，我能做的只有这些了，希望你能理解。”刘盼盼对副总经理说：“我要的不是补偿金，而是工作！”接着，她直接找到公司总经理交涉。总经理的态度很强硬，他指责刘盼盼违反了公司规定的最基本的诚信要求，与她解除劳动合同没有什么问题，副总经理提出给她5000元补偿金已经是出于人文关怀了。

在多次交涉无果后，20\_年7月5日，刘盼盼向劳动部门申请劳动仲裁，要求达一文化传媒公司自5月9日解除劳动合同之日起，与其恢复劳动关系。20天后，刘盼盼接到仲裁裁定书，裁定并未支持她的请求。

初战失利，刘盼盼有些意外，却不甘心，决定聘请律师向法院达一文化传媒公司。由于连日奔波，加上仲裁结果不利，刘盼盼神情憔悴，老公心疼她，劝她说：“还是算了吧，个人挑战实力雄厚的公司，胜算太小了，再说你正处在孕期，还是以保胎为重。”对于老公的劝阻，刘盼盼不以为然地说：“遇到不公平对待，如果都不出头，只能让这种践踏劳动法的公司更加肆意妄为。我要为自己讨个公道，也要为遭受不公的姐妹们争口气！”

公司规定PK法律，怀孕女经理胜诉赢得尊严

20\_年8月26日，刘盼盼向哈尔滨市道里区人民法院递交了诉状，将达一文化传媒公司告上法庭。

等待法院开庭的日子里，刘盼盼还向当地媒体反映了自己因怀孕遭到解雇的经历，试图唤起社会对女性求职遭受生育歧视的关注。她的遭遇引起了当地一家电视台的关注，电视台派出记者采访双方当事人。当刘盼盼带着电视台记者来到达一文化传媒公司，欲和公司总经理进行沟通时，总经理却拒绝接受采访，让下属告知采访记者，此案正在走法律程序，现在无可奉告。

虽然未接受采访，达一文化传媒公司却意识到刘盼盼维权的决心。或许是担心这起劳动争议案件曝光后对其形象造成不利影响，达一文化传媒公司副总经理打电话向刘盼盼转达了公司总经理的意见：如果她能主动撤诉，公司可以把补偿金提高到1万元。达一文化传媒公司这一意见遭到了刘盼盼的断然拒绝，她对副总经理说：“问题的实质不是钱的问题，而是公司的生育歧视规定侵犯了女员工的合法权益，如果不进行整改，将来还会有其他女性遭遇类似的经历。因此，我要求公司与我恢复劳动合同的请求不会变。”

鉴于双方无法达成一致。20\_年10月8日，哈尔滨市道里区人民法院开庭审理了此案。在法庭陈述阶段，刘盼盼的律师表示，原告于20\_年9月21日应聘至达一文化传媒公司担任设计师，在填写员工基本情况登记表时，因担心生育歧视失去工作机会，才隐瞒了未生育的事实，并顺利应聘成功。20\_年4月，原告意外怀孕，经过咨询医生，并与家人商议，决定趁生育黄金年龄完成做母亲的愿望。原告将怀孕一事告知了达一文化传媒公司。20\_年5月9日，原告却接到达一文化传媒公司解除劳动合同的通知，理由是原告入职时虚报个人资料。原告入职时确实虚报了生育信息，但说谎是出于达一文化传媒公司有生育歧视才做出的无奈之举，并非原告主观恶意欺诈。

刘盼盼的律师称，原告认为，女职工是否生育属于个人隐私范畴，与工作招聘、个人能力以及签订劳动合同并无直接关系，没有义务向公司说明。达一文化传媒公司要求员工在求职申请表中填写个人婚育状况的行为，本身带有用工歧视且违反劳动法。因此，达一文化传媒公司以原告虚报个人资料、严重违反公司规章制度为由，解除与原告的劳动合同的行为违反法律规定。现请求法院判令达一文化传媒公司与原告恢复劳动关系。

达一文化传媒公司人辩称，原告入职后填写或签收了求职申请表、员工基本情况登记表、员工手册、奖励和处罚制度等文件，这些文件均有要求原告提供真实材料信息的意思表示。由于原告蓄意伪造“已婚育”的个人信息，才得到被告所提供的职位。被告为了便于管理，依据公司规章制度与原告解除劳动合同并无不妥，故被告不同意原告与公司恢复劳动合同的要求。法庭上，原、被告双方辩论激烈，互不相让。最后，主审法官宣布休庭，择日进行宣判。

**传媒公司经理工作总结8**

1、通过这次实习，我可以从理论层面上升到实践层面，更好的实现理论与实践的结合，为以后的工作和学习打下初步的认识。

2、通过这次实习，我能亲身感受到从学生到专业的转变过程。

在老师的带领下，我们于6月28日至8月2日在丰都传媒(贵州)有限公司进行了为期六周的实习。在这次实习中，有新的奇怪的事情，但更多的人意识到他们将来会进入企业

行业工作，我们还有很多很多的不足。

参观公司后，我首先了解了丰都传媒(贵州)有限公司的概况：丰都传媒(贵州)有限公司成立于20xx年2月6日，位于贵州省贵阳市云岩区贵阳市中华北路99号美佳大厦22楼。是省内提供整合营销服务的专业机构，是专业从事文化开发、营销、传播的第一团队。它以倡导和实践文化灵魂的理念，集媒体、营销和服务于一体。依托人力资源、媒体等资源的整合，形成公关传播、广告传播、主动传播、网络传播等独特的渠道网络，为客户提供全方位的优秀整合营销服务。有效整合资源，形成以合作伙伴营销、教育营销、差异化营销、游戏营销、网络营销、体验营销为主体的独特渠道，传播人文理念，为大学生提供职业发展服务，为企业提供专业的校园营销服务。格蕾丝植根于校园。凭借对大学市场的全方位了解、专业的团队、高效的执行力和成功铺设的大学互动营销网络，我们致力于打造“校园营销策划推广专家”品牌，成为企业与大学最佳互动平台。

丰都传媒的合作伙伴有：深圳宗衡品牌咨询公司、中国房地产商学院、可口可乐公司、克拉克国际教育、蒙牛乳业、五岳集团-临城花都(房地产)、海尔集团-贵州海尔工贸公司、第二届全国大学生广告艺术大赛贵州赛区。贵州省独家项目合作伙伴有深圳宗衡品牌咨询公司、《房地产纵横》杂志。

一、形象：cis/设计，导入项目形象设计，包装推广。

二、策划：大型商业活动的营销策划/实施、新产品营销策划/推广、项目投资策划/可行性专题调研、公关活动策划与实施、品牌营销策划、企业案例营销活动策划/实施、展会策划。

三、设计：logo设计、包装设计、宣传画册、年报设计、手绘pop、dm、海报设计、展示设计、网站建设/维护、装修设计。

四、代理：户外广告媒体。

在实习的第一天，龚总经理就表示希望能在短暂的实习中了解桂阳广告行业的整体情况，有所收获。第二天，王经理在晨会上给了我们一些建议，然后安排了我们的第一项任务。王经理指出：runnerteam是一个团队，必须具备团队合作精神。在团队中，要调整心态，把握实习机会。王经理还要求我们每天开早会，有条不紊的安排每天的工作，下班前开闭幕会，总结一整天的工作收获和经验。

我们的第一个任务是在一周内对贵阳广告行业媒体和房地产规划营销案例进行调查，分析贵州广告行业与全国主要城市的比较，并提出改变贵州广告行业现状的建议。一个星期过去了，我们很好地适应了工作，在工作中积累了经验教训。在和王经理的带领下，我们越来越好。本周，丰都传媒的工作原则总结为：不做无效工作，不在目标确立前盲目行动。工作快乐，生活幸福。

**传媒公司经理工作总结9**

新兴的广告媒体形式层出不穷，使客户在广告投放上有了更多的选择。为了更好地巩固合作关系，现对一年来的工作进行以下总结。

xx作为公司的长期合作伙伴之一，对公司的业绩有着一定的贡献。一是加强与客户的沟通联络，随时听取客户对广告效果的评价，了解客户对广告投放的建议和意见；二是针对客户提出的意见和建议，及时跟进解决，做到客户有求必应，以客户满意为己任，在业界为公司树立了良好的形象，赢得了极佳的口碑。通过积极主动的工作，公司与xx的合作呈现出良好的发展态势，业务量稳中有升。

如何在众多媒体形式的激励竞争中为公司争取到客户的广告投放，需要业务员做到“四勤”，即：眼勤、腿勤、嘴勤、脑勤。眼勤就是要善于观察发现，收集相关项目的筹备情况及产品在本地的上市推广活动；腿勤就是要勤于跑路，实地查看，先入为主，在瞬息万变的竞争中赢得先机；嘴勤就是要多与业主进行沟通交流，了解其广告投放意向，以便及时跟进；脑勤即勤于思考，要善于从与业主的沟通交流中，分析其对广告投放的趋向性选择，并根据其项目或产品特点，适时向其宣传推广公司媒体资源，引导其作出有利于本公司媒体的选择，并最终达成广告投放。通过积极主动的工作，拓展了一批广告客户，为公司的持续发展注入了活力。

与同事的交流不够多，团队意识有待进一步增强。相关广告业务技能的掌握还不够好，与客户的沟通交流技巧还需进一步提高。

加强学习，进一步提高业务能力，以适应日新月异的广告市场变化。以公司整体利益为重，增强团队意识，发挥团队在广告业务拓展方面的优势，提高协同作战能力。进一步巩固xx等合作伙伴的广告合作关系，为公司的发展提供长期、稳定的业务量。以更加积极主动的工作发展新客户，增加业务量，为公司发展注入源源不断的活力。

虽然本年的工作在公司的关系和支持下取得了一定的成绩，但与公司的要求还存在一定差距。相信在今后的工作中，在公司领导的带领下，通过自己业务能力的不断完善和提高，一定会做得更好。

**传媒公司经理工作总结10**

20岁，夏花般绚烂的年纪，20岁，青春放荡不羁的年纪；20岁，过了做梦反思现实的年纪??我的第二十个年头，开始真正认识世界，接触现实，还好，煜基陪我走过??

20xx年1月29日，这是传说世界末日的第42天，也是我来到宁夏煜基集团的第173天，我本可以豪气的说：末日就末日呗，大家一起死。可是，现在的我想说，我想要好好的活着，我想看这世间繁华，想看细水长流、花开花落、潮起潮落，想看属于我的最浪漫的事，想看煜基集团与我的共同成长。在这里的日子，是最幸福的，我找不到多华丽的词句去形容我的这段时光，只能说我是幸福的、幸运的。幸福的是我在这里学到了太多：人生、工作、生活以及态度；幸运的是我认识了许多生活中重要的人，他们似道风景，又似道彩虹，丰富了我的世界，又绚烂了我的人生。

进入煜基集团，是我人生的第一个转折点。仰起头，看着这座五层的建筑，我的心里一片澎湃。我立志，要在这里做出一番成就，实现我的梦想。然而，理想是丰满的，现实是骨感的。进入企业的第一个月，我就犯了一个严重的错误，把本是机密的文件给泄露了出去，遭到了领导的训斥。通过这件事，我明白，一个合格的员工，最基本的就是要严守公司机密，将公司利益放在第一位，才能为企业创造价值；第

二个月，我开始了正式的工作，试着做一些文字性的工作，比如：写计划，做总结之类。虽然工作中免不了出错，但失败是成功之母，经过一次的纠正、总结，重头来过，我取得了较大的进步，也初步得到了领导的认可。我体会到，一个优秀的员工，是不怕不会，就怕不学习；第三个月，我真正融入到了这个企业，是煜基广告传媒有限公司的一份子，与我的“战友们”打成一片，同进退、共患难。我接手了维护县内广告牌的工作，每天的生活也就更充实了，同时，工作的信心和热情也就更足了；第四个月，我们我团队正式组建，开始了设计、策划、制作、喷绘的工作，这也代表着我们的团队正式发挥职能了，每个人开始实现工作价值。这段期间，我主要负责的是方案初稿的设计策划，虽然做的还不是很成熟，便终究是自己的劳动成果，我欣喜自己离目标更近了；第五个月，除了日常的文字工作外，我又成为了广告传媒的“档案管理员”，这种办公室文员的工作锻炼了我工作认真、细心、负责的态度，相信在以后的工作中，我也会贯彻落实这种精神，争取做一个合格的策划人员，一名优质的企业员工；第六个月，我想要给自己本年度一个圆满的答案。本月我的工作计划是完成二期家居建材城前期招商的广告宣传方案，并做出二期家居建材城的策划方案（讨论稿），并对我半年来的工作进行总结。

我不知道自己在这里是否还有第七、第八、第九个月，但是，我认为，只要我在这里一天，我都要发挥自己的作用，争取在岗一天、奉献一天、拼搏一天、进取一天、学习一天。在以后的日子里，我都会积极进取，不怕困难，一步一个脚印，踏踏实实，做一名优秀的策划员，一名合格的煜基员工。

**传媒公司经理工作总结11**

没有创新就缺乏竞争力，没有创新也就没有价值的提升。下面是传媒公司工作总结，为大家提供参考。

\*\*年对\*\*而言，是一个转换角色的一年，从策划为主转变到以执行为主，人员的重新选择和新人的加入，领导岗位的调整，适度的人员角色互换。其实\*\*的每一年都是新的，每一年面对的市场形势，公司政策、公司经营模式都不同。回顾\*\*年，略总结如下：

\*\*年，我们加入了两位新成员——副经理张三，业务新人杨二。磨合过，合作过，你能发现每个人的闪光点。张三的加入为我们解决了一个很大的难题——演出活动的投诉。之前在岗的同事重新选择，调岗到其他部门，张三的及时加入，填补了这部分空缺。他之前在演出团队的经验，为我们淘汰了一圈不靠谱的供应商。3年的工作经验又能够及时解决现场的人员或者突发问题，是一个很不错的演出管控人员。他接手演出项目后，停止了联合营销的部门的投诉情况。这对现在的\*\*来说，非常重要。很多时候，大家以为\*\*不行，是因为合作的几乎都是演出这种零碎的部分，单方面的坏印象，自然构成多面的无能为力。新人杨二，好学，勤快，这就已经满足\*\*对新人的需求。广告这行的门槛很低，谁都可以入行；广告这行的门槛又特别高，不是谁都可以得心应手，留到最后。为了避免将来的偏科现象，对于子韵的培养，我们采用轮岗学习制度，从策划部入手，制作部、演出部的主管都会带她学习，现场教导，以便符合将来AB岗的调换。

王五、虹六基本完成项目主管的培训，在\*\*年的几次项目中，他们都发挥了各自的对接、决策、取舍、采购、总结的作用。现场的问题，他们都能利用自己的长处来处理。例如王五的技术知识，虹六自身的协调能力，每次项目后的总结，他们会回馈问题的产生来源，解决方案是否稳妥，同时也会对供应商作出评价，及时更换或者调整供应商的采购项目。

高大的设计风格相较\*\*年已经慢慢向会展方向靠拢，同时能够配合公司企划部设计公司产品的包装形式，获得公司其他同仁及老板的赏识。

经理邱八、林七，这一年的进步并不是太大，业务拓展水平还有待提高。一个团队，有狼一样的野心，就要有狼一样的速度和敏锐，可惜，我们在这方面还是比较欠缺。我们教会成员怎们去做，雕琢他们的秉性，磨合他们的一路成长，但是我们没有提供丰富的资源给予他们表现。

本人有幸于加入我公司已有八个月，感觉这是一支年轻、合作、有朝气的团队。在我公司每位员工都能得到充分发表自己的意见的权利，在倾听他人意见，尊重、理解他人的“奇思妙想”的同时，不因为不理解而“否决”，形成自由、平等、思想碰撞的良好氛围。

回顾这一年,\*\*文化传播公司度过了紧张而充实的一年,在领导的正确统筹下,各位同事积极配合、团结一致，以追求卓越，拒绝平庸的宗旨，在做好业务的同时强化公司内各部门的配合，提高公司的经营能力和综合竞争力,。面对激烈的市场竞争,\*\*文化视挑战为机遇，以集团资源为依托，利用以前的经验优势，针对每一次活动形成比较细致的策划书落实，力求活动顺利实施，赢得客户满意。

截止11月30日，演出部共完成提案超过40场，签订合同并顺利完成活动12场，服务客户包括通用汽车、联想集团、讴歌汽车、厦门市旅游局、交通银行、贝莱胜电子、新加坡旅游局等，演出利润率保持在20%以上，方案通过率30%以上。

受到厦门整体演出市场价格走高的影响，部分节目采购价有所上升，造成部分客户觉得我公司演出报价较高。针对这一情况，演出部积极走出去，一方面联络原有供应商重新洽谈，压低采购价；另一方面新开发众多演出供应商，节目种类和演出效果较以往有显著提高。

例如，闽南神韵的艺术团的表演深具闽南文化，演出效果好，一直深受广大外地游客喜爱，但原本通过其营销部采购价较高，单个舞蹈报价将近1万元，大部分客户难以接受。经过演出部积极联络，直接与闽南神韵的艺术团接洽，避开其营销部和剧场等中间环节，采购成本降低了将近一半。

演出部在努力提高演出品质，降低演出成本，修炼内功的同时，在领导的支持与各部门的配合下，也不局限于演出，积极参与到从业务洽谈、活动策划、活动执行的全案操作过程中去。例如今年的中秋蜜月节活动，在不足一个月的准备时间中，全公司整体动员，克服了时间紧迫、人手不足、活动场地限制等诸多不利因素，借助集团品牌优势，与建发游艇、建发汽车、建发酒业、天沐温泉、在别处婚纱摄影等公司联合行动，充分发挥资源优势、达到“活动互动、放大效果”的作用，吸引更多的眼球，成为关注的焦点。

一年来，我们的工作虽然取得了一些成绩，但距离全面发展上，争先创优上，都还存在一定差距。尤其在活动整体的费用预算上，仍有较大提高空间，一方面需要熟悉除演出部分以外的制作搭建报价工作流程，另一方面需要继续控制成本，提高利润率。在今后的工作中，我将认真履行职责，开拓创新，把演出部工作提高到一个新的水平。

维护公司战略合作伙伴：集团各分公司及各部门、海天网联、海天建旅等

维护主要客户：联想集团、厦门市旅游局、海沧区旅游局、用友软件、交通银行等

拟开发重点客户：世联地产、光大银行、写字楼传媒等

供应商维护：小白鹭艺术团、闽南神韵的艺术团、盛世桃溪艺术团、东方泛音等

新的一年里，演出部将努力修炼内功，完成本部门任务同时积极参与到公司整体运作中去，加强核算，加强与同行业的交流，跟随公司市场化运作的脚步，把我公司创办为厦门一流的文化传播公司，愿大家一起奋力拼搏，锐意进取，与时俱进，通过不懈的努力为公司未来的发展和建设添砖加瓦。

**传媒公司经理工作总结12**

我受传媒公司委托，就传媒公司目前工作开展以及20xx年传媒公司工作计划与目标等问题向大会做汇报，并请各位领导批示为嗬。

20xx年元月29日中层管理人员会议以来，公司自查自律，进行律己抓工作、抓细节、抓到位，对业务开展进行了明确而又责任到人的分工，决定今后凡牵扯的业务开展，业务人员只谈业务不接现金，公司指定专人专管所有业务的结账与上缴工作。

原计划，由县工商局提供的长征药业、西北大磨坊等8家著名商标企业作为本栏目的第一期于2月15日—3月15日发布，但前天下午我去找县工商局刘局长沟通发布等事宜时，刘局提出费用偏高，并有与本栏目联合举办的意思。为此，我方回应：

1、双方在短期内（2月18日前）确定合作意向是否建立。

2、如能合作，签订合作协议，并工商局方要保证我县规上17家企业及规下67家企业的70%的参与率（即60家企业）。

3、合作前提下，费用降至8000元/家，播放周期为10天/期，3期/月。

4、合作前提下，预计总收入48万元，栏目占用总时间2个半月。 就以上情况分析如下：

１、单方发布收入比合作发布收入高，但占用时间长。

2、合作发布时，业务由工商局联系，我方只负责采编与发布。

3、合作发布时，只需2个半月，剩下的时间我方可将另行开办其他栏目。

1、传媒公司影视中心工作计划及预计收入情况：

充分发挥电视广告时段这一平台优势，利用好各个时段的发布率，计划今年开办《大拜年》栏目创收万元，《名优企业展播》栏目创收50万元，《公益广告招商》栏目创收20万元，《红色会宁歌曲企业赞助连播》栏目创收30万元，《私家商业广告》栏目创收20万元，《专题片》15万元，《其他活动录制》15万元，累计创收万元。

2、传媒公司平面中心工作计划及预计收入情况：

充分发挥现有机械设备的优势，权衡业内市场收费标准，以价格优、质量精、反响好的要求，扩大业务承接量，拟完成检察院文化上墙（预计15万元），新庄塬乡政府广告牌、展板展架更换（预计8万元），杨集中学、老君坡乡政府制度化上墙（10万元），其他平面业务20万元，累计总收入：53万元，意向突破60万元。

传媒公司20xx年总体创收力争突破200万元人民币。

根据现有人员业务能力、技术力量等情况，结合今年公司业务拓展等需求，现拟以下部门及岗位人员：

1、经理1名（全面带领全员开展各项业务）

2、办公室4名具体分工如下：

a、办公室主任1名（负责与集团行政业务来往及传媒公司内务工作）

b、活动策划1名（负责承接的所有活动的前期策划）

c、活动撰稿1名（负责承接的所有活动的文字撰稿）

d、节目主持人1名（负责承接的所有活动的节目主持、影视广告配音以及办公室内勤等工作）

3、影视中心5名具体分工如下：

a、主任兼制作总监1名（全面负责影视中心工作）

b、副主任兼制作1名（协同主任负责影视中心各项业务开展）

**传媒公司经理工作总结13**

自我到公司入职一年以来，从事公司的策划工作，倍感责任重大，同时也非常感谢公司领导的充分信任，给予我这样的舞台以发挥所长。现对本年度的各项工作进行以下总结。

首先我对文案的写作、策略的选择是有自己独到见解的。我有一系列被业界认同的操作模式在文案中得到了体现，文案策划贵在心思细腻，能想人所不想，能打破常规出奇制胜。一份优秀的文案作品与普通文案作品的差别仅仅在于亮点的多少而已。现实情况中很多时候为了迎合客户的实际需求，部分内容会做出删减甚至与之前的设想大相径庭，这些都是出于为公司谋取利益的正常考虑，并不是个人能力的缺失。

当然个人的不足肯定是存在的，人无完人嘛。每个人的知识层面、工作经历、价值观、世界观都有着明显的区别。一个公司的存在就是把这些不同个性的人完美融合在一起创造价值实现自我成就的共性需求。

在我入职一年以来，我深深的感到本人的眼界还需提高，对于社会资讯的吸收还有所欠缺，策划理论知识也不够丰富。每次面对不同类型的文案，我都需要查阅大量的资料，所以文案完成的时间相对较慢。好在我可以边工作边学习，从网上查阅策划文案自己学习、借鉴；购买策划类书籍进行理论补充，与温姐沟通，与全国策划圈内人士网上交流等，正所谓生命不息学习不止。策划的工作决定了我们必须眼界广阔，通晓古今。

入职后我的第一份文案是xx对接项目，这跟我以前从事的通讯行业、文体活动的项目策划有着明显的差异。我要改变身份以xx的角度创作文案才能达到他们的要求。虽然文案几经修改仍然流标，可谓出师不利。不过通过沟通得知失败的主要原因在于美工的不足以及场地考察的不够充分，我认为这在以后的工作中是可以避免的。

随后我相继完成了xx交流方案、xx营销方案、xx接待方案等。我想公司对我的能力应该有了比较直观的认识。为了方案的顺利完成我也经常加班，多次与客户沟通，不停修改力求方案的完美实施。同时随时留意身边朋友的资讯为公司创造尽可能多的储备资源，以备后续使用。

在由于之前设计人员能力的欠缺，为此我挨了不少板子这些苦衷也不好言表。我也知道公司刚刚起步，很多工作岗位不是很完善，工作能力也有所差别。既然你无法改变它那就适应它，自己多做点吧。同时以过来人的身份给予同事一些工作上的建议，让他们能更有效的工作，也能对我有更大的支持。因为一份好的.文案策划，创意是关键是灵魂是驱干，美编是亮眼的服装是夺人眼球的利器，成本是核心是取得成功的关键环节。要想取得客户的满意我们必须做出120%的努力，所以我也需要同事们的鼎力支持。同时我所掌握的活动执行经验我也会毫不保留的告知公司同事，让他们避免一些不必要的错误，为公司及个人创造更高的经济价值。

不积硅步，无以至千里。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。只有达到足够的专业沉淀，才能做到真正的“厚积薄发”。

**传媒公司经理工作总结14**

公司受政府部门委托，全面实施我县农村电影的公益性放映工作。直接面向广大农村观众，不仅要让农民看到电影，还要看好电影，落实国家的惠民政策是我们既不容辞的责任。目前主要任务：强化服务功能，协调部门关系;稳定放映队伍，保障节目供应;加快设备更新，优化放映效果;丰富营销手段，完善激励机制。20xx年10月25日，\_十七届六中全会通过的《\_中央关于深化文化体制改革推动社会主义文化大发展大繁荣若干重大问题的决定》提出，要努力建设社会主义文化强国，明确了文化产业成为国民经济支柱性产业的决心。毫无疑问这将给农村公益电影迎来一个朝气蓬勃的春天。电影下乡配送，为农民提供公共服务，分享经济和文化发展成果;为农民送电影，为部委宣传国策，为行业拓市场，为院线创效益;凸显公共服务职能的创新，实现国策宣传的电影化表达，在监督服务、商业合作等方面的发展空间不可限量。

1、我县农村电影放映工作：一是做好传统的节庆档期活跃农村电影放映市场。如端午、中秋、春节等传统节日，开展婚庆、庆寿等各类庆典电影放映活动。二是巩固现有的市场资源，寻求更多的合作伙伴。如“水法”、“税法”、“交通”“民生工程”“三支”活动等相关政策法规宣传、与经营销售生产资料(化肥、种子、农药)的企业合作放映传媒电影。三是启动农村中小学生“爱国主义影视教育活动”。四是完善设施，打造“社区放映”模式、筹建“小剧场”、“小影厅”。选在人员集中地区，如矿区工人村、安置小区、新农村小区等人员密集的场所。

2、我县县城电影：剧院开展的“天天放电影”活动，由于受网吧、休闲茶座、KTV歌厅的影响，把观众拉走，来剧院看电影观众甚少，尤其要满足观众一定舒适度，除了要达到享受电影娱乐的要求成本太高外，观众反映影院放映设备相对落后，环境设施亟待完善。但通过“元旦”、“情人节”“五一”、“端午”“十一”等节日(3D电影活动周)的尝试，也看到青年人对新奇电影的追求与向往。

结合院线运营市场潜力很大：一、抓住春夏秋温度适宜的季节，积极宣传策划实施，“大片炒作”与“专题放映”相结合。二、可以试着与机关、单位、部门联系，有小厅的在小厅放。如法院、党校等利用礼堂、阶梯教室、大会议室。在县城确定3到5家，采取流动放映，或合作建成多功能小厅，把观众从室外拉到室内，观赏质量也会大大提升，长期固定创造利润。三、招商引资，扩大经营范围，培育新的增长点。剧院优势：把闲置的房屋、空间、地面，采用引凤筑巢，借鸡下蛋合作的方式，盘活资产，保值增值。创意：剧院广场借助社区街道环境整治，铺修水泥地，重新规划，设定位置;必须引入娱乐、读书、休闲、电玩等多种商业元素，营造音乐、读书、休闲等文化范围，聚拢人气，带动电影产业的发展。四、婚庆礼仪电影：取长补短发挥电影传媒独特优势，把婚庆礼仪电影做成的“龙头”，打造独有品牌。策划实例：新婚庆典—剧院广场百米红地毯(白头偕老)---彩虹门(红红火火)---台阶(幸福殿堂)---新婚司仪(中式、西式可选)--司仪由播音员(可邀请)担当---亲朋好友观看新人相识录像----观摩电影。效果：全新、全县独一无二、品味高雅、终生难忘。

1、基本素质要求：要有一个清醒的头脑，保持敏感的“嗅觉”;一颗热爱电影之心;一点电影艺术和技术的基础知识;会一些电影市场营销策划的运作方法,其中不可或缺的是较强的公关能力;有一定的口头和书面的表达能力。

2、岗位的基本技能掌握：信息的收集和归纳，建立完整的电影宣传和会员的资料库。科学地预测影片的市场，并根据市场的动态变化，及时地调整营销的手段等。合理地确定票价(梯级及最低票价)，布置宣传阵地(海报样式和摆放位置)，安排场次等。进一步加大对农村电影放映员的技术业务培训，提升服务意识和水平。

1、目的意义：

把影剧院改造与院线上马作为股份制改革的试点，是在新形势下探索新型的科学经营管理模式一次尝试，为新公司全面实现企业化管理，市场化运作提供宝贵经验，从而稳步扎实推进企业改制工作。

2、硬件设施的改造

(外部)广场水泥地整修;与市容局、工商局合作，统一管理，规范经营;划定停车位线，规范管理;合理、美观设置绿化、亮化。(内部)进一步搞好卫生，座位承包到人或承包到组，添加消防标识标牌，提升亮化、美化标准，营造夜色霓虹，在影院门头增加LED传媒显示屏，反复播放影片预告和场次安排，营造娱乐氛围。购置小卖部柜台及部分家具(爆米花机、冷藏柜等)，在剧院前厅增加休闲座椅及悬挂液晶电视机，用于侯影观众观看影片预告。

3、体制转变，管理加强，服务提升。

院线实行股份制，单独核算，自负盈亏。下达经营目标和经营指标，制定奖惩措施。院线经营第一轮影片及小卖部、剧院经营戏剧演出，文艺演出，承接会议等。可向社会公开招聘人才，吸纳社会资金入股。统一纳入电影传媒公司管理，院线经理实行竞聘上岗，职工与院线签订劳动合同，实行效益工资。加入院线的上岗人员都必须参股，个人利益与院线效益挂钩，建立互相监督制约机制，杜绝跑冒滴漏。

加强员工培训，通过学习掌握服务理念，学会有艺术的化解矛盾，提升服务的水平。赋予管理者充分的管人，用人的自主权，做到“不服从管理的坚决一个不要”，营造“今天工作不努力，明天努力找工作”的竞争激励的用人机制。与辖区派出所处理好关系，加强安全保卫工作，提高应对突发事件的能力;加强消防安全意识，认真组织应急疏散演练，个个会使用灭火器，加强日常检查，杜绝火灾事故隐患。

“雄关漫道真如铁而今迈步从头越”全体电影人一定能凝心聚力，齐头并进，共同开创崭新的局面，为我县文化大发展、大繁荣贡献力量。

**传媒公司经理工作总结15**

我于xx年4月19日来xx市政设施xx处下属部门xx中心工作，在领导的关心和指导下，xx个月来，本人思想上追求上进，工作兢兢业业，吃苦耐劳，自觉遵守单位的各项规章制度。为接受单位考核，总结自身思想、工作方面的得与失，更好的促使自己进步，现将两个月试用期内的思想、工作情况总结如下：

刚步入新的工作岗位，任务重，难度大，困难多，在部门领导的耐心指导下，虚心求教。一是不断提高自己的政治理论水平和党性修养，提高自己的洞察力、判断力;二是坚持“三注重”，即：注重培养自己的工作能力，注重和同事沟通交流，注重虚心向他人学习;三是结合本职工作，认真学习市政管理知识、业务技能、政策法规，努力接受新思想、新观念、新环境。

办公室人员不仅要舞“笔杆子”，还要会耍“嘴皮子”，我认为工作之初，做比说更重要，因此，便在“寡言”中干好领导安排的各项工作。

一是修改完善养护中心岗位说明书。自我来到管理处，在张处长、李主任的指导下，反复修改更正《xx市政设施xx中心主要职能内设机构和人员编制方案》、《xx市政设施xxxx中心岗位说明书》xx次，在修改中我逐渐了解到xx中心设置情况;

二是坚持每周、月报送维护工作进展和计划报表。坚持每周五给xx处长报送维护工作进展和计划报表，不断完善、详细报表内容，截止现在共报表xx次，每月向办公室报送月工作进展和计划报表共xx次;

三是积极协助李主任做好业务上报材料的整理、打印、报送工作;

四是认真做好来电来文督办工作。专门印制了来文来电登记薄，详细登记时间、对象、内容，及时督促人员办理，两个月来共督办来电xx余个、来文xx余个;

五是做好处上下发的文件分类归档，保管好重要文件资料;

六是保管好物资财产。xx月初，根据处上要求，对xx中心物资财产进行清查，登记造册，妥善保管好门钥匙;

七是做好xx中心各种会议的通知、会务、记录工作;

八是管好养护中心职工考勤，每月按时如实上报;

九是按照“一张笑脸相迎，一把椅子相让，一杯热茶相送“的标准，做好来访人员的接待;

十是工作两边兼顾，做好xx中心办公室工作和背街小巷综合改造工程项目组内勤工作。

认真总结、反思两个月来的思想、工作表现，虽然忙忙碌碌、加班加点，不敢有丝毫的懈怠，但成绩却不是很明显，归结起来，我认为自身还存在以下问题：一是业务知识还欠缺，需加强业务知识学习;二是工作上没有完全放开，还显拘束;三是工作兼顾力度还不够，常有顾此失彼的情形。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”。只有不断的探索改进，工作才能干好。我有信心干好这份工作，这份信心源自领导的关心，同事的支持，自身的努力。

**传媒公司经理工作总结16**

回家经过两个星期的休整，我去到了新天地学习。在公司经理的安排下，我进入了《第一房产》这个部门，《第一房产》是一个买房卖房，观众互动的房产类节目，囊括了整个德阳房地产市场，哪里有楼盘，哪里就有第一房产的购房活动。

在这个部门，我见识到了很多东西，也了解了很多关于德阳最大传媒公司的基本情况。四川巴蜀新天地传媒，是直属德阳市广播电视台的全资国有公司，全权发布德阳广播电视台新闻综合频道、公共频道、家庭影院、财富资讯、新闻综合频率、经济生活频率、数字移动电视频道和德阳广播电视报八大媒体传媒。主要集中力量于整合媒体资源。新天地传媒所经营的广电媒体拥有川内第二大广播电视空中覆盖网，通过海拔一千多米的高山发射台大功率发射，电视信号和调频广播完全覆盖德阳全境和四川最富庶的成都平原，辐射范围北至绵阳市梓潼县，南达资阳地区，东起遂宁市，向西更是越过成都市到达眉山、崇州等地，覆盖人口超过1600万人，让客户的传媒品牌获得最高的投放性价比。

巴蜀新天地传媒优势在于区域城市强势媒体互动，在省内广电系\_树一帜。公司可供传媒客户选择的媒介资源有电视、电台、报纸、户外媒体等。公司拥有一流的数字化广播电视传媒制作设备和报纸激光照排系统，所有媒体在四川省率先实现节目计算机管理和数字化硬盘节目播出，确保了传媒节目的播出质量。为保障客户利益，公司投入资金在省内率先建立了先进的传媒监播系统，便于传媒客户的检索和查询。20\_\_年8月1日起，在四川地市州台中率先启用“央视—索福瑞”收视率数据指导节目和评价传媒，有效提高了节目收视率，便于客户科学投放和客观评定。

巴蜀新天地媒体全权发布的德阳市广播电视台所属八大媒体毫无争议地居于区域市场的“龙头”地位，在德阳地区享有非常高的信誉与口碑，收视份额占据优势，在晚间电视市场份额中，巴蜀新天地传媒的四个电视频道(新闻频道、公共频道、家庭影院、财富资讯)全天收视市场份额高达30%，比肩中央台12个频道总和，超过省级卫视16个频道总和。广电信号覆盖成都—德阳—绵阳城市群。由于相邻的城市——成都的电视(及原四川台有线频道)信号无法有效覆盖德阳，因此德阳电视台的广电投放成为传媒主在四川核心地区传媒投放媒介的首选组合之一。

刚去公司的时候正好遇上了《第一房产》节目组的每周理会。节目主任给她年轻的组员们当然也包括我们这些初出茅庐的小实习生全面分析了目前与周边媒体相比，我们所存在的不足和优势。关于主干和支架孰轻孰重，应该用什么去立足市场，又靠什么去扩大影响力。她还讲述了一个和尚挑水的故事，给我留下了非常深刻的印象：从前有两座山，两座山上各住着一个小和尚，山的中间是一条河，每天两个小和尚都要从各自的山上下来挑水喝，日子长了，他们也成了好朋友，很多年过去了，有一天，东边的老和尚发现西边山上的朋友没有下来，他觉得很奇怪。过了几天，依然不见他的身影，和尚很担心，怕朋友老了，是不是出了意外，于是，他便过河，上西边山上去看那个朋友。结果他发现，西边的和尚不来挑水了，是因为和尚给自己挖了口井，一天一点一天一点，等和尚老了，便不用再下山挑水了。这个故事让我认识到，年轻人再工作的时候要有人生的目标和规划，一定要记得，给自己挖口井，不要留下后顾之忧。

最后一天录一个比赛的决赛，我还着实过了把群众演员的瘾。学习了两个多星期，我大致了解了传媒公司运营的基本模式：传媒客户把文案和资料给我们，然后与文案工作人员沟通，告诉他的要求，然后我们根据他的要求制作传媒，他定稿之后签字上载。一般就是定稿的时候就有反馈，他会提要求或者修改。

“敬业、专业、以创新追求完美”是新天地的宗旨。巴蜀新天地传媒力求以一流的信誉和最优质的服务，真诚与传媒客户共同携手，共同开拓一片事业的新天地。

**传媒公司经理工作总结17**

20xx年集团公司提出“大发展大跨越大繁荣”的发展规划，也是全面实施各项新规划的一年，也是继续深化改革、解放思想的关键一年，我部室通过以贯彻集团公司上级制定的有利于矿区发展，有利于矿区职工生活利益为工作目标，并在实际工作中认真实施，各项工作也取得了一定成绩，我部室在不影响自身工作的前提下，与其他部门配合较好的完成了上半年的各项工作，现将网络技术部的工作分几个方面总结如下：

一月份在集团公司领导工作安排下，参与了二矿调度指挥系统信息化建设工程，与此同时展开了矿区有线电视数字化改造工程。我部门在公司领导的带领下积极投入到这项工作当中。内部积极配合二矿生产实际，做到不影响生产又完成系统设备安装任务。在外部积极与设备提供商联系，提出发现的相应问题，协商解决方案，以确保整个工程的进度。并对二矿员工进行了有关信息化知识的培训，并将长期的坚持下去。有线电视数字化改造工程由于新春佳节的临近是一个时间紧，任务急的工程，工期只能提前，在提前。我部室工作人员在前端机房改造期间与厂家的技术人员通力协作，主动放弃了节假日，往往工作到深夜，第二天又早早的来到机房开始新的工作。目的只有一个，就是早日让广大矿区人民看到清晰的数字电视。

二三四月份积极配合外线人员对超期服役的通信线路，老化通信电缆，故障光缆进行维修，尤其是数字信号传输光缆的维修，我们不等不靠，积极想方设法，精心维护，按照完好标准化对通信线路进行了调整，使通讯故障率有较大幅度的降低，保障了有线电视数字信号的传输，保证了矿区生产、矿区居民通讯和电视收看的正常进行。由于外线维修部门的种种原因，我部室在此期间要抽出部分人员对机顶盒提前调试，起早贪黑，不计个人利益，圆满的完成了此项工作。

五月份我部室又加入到二矿驱动机房改造工程的建设项目中。此项工程是我集团公司的重点工程，要在短时间内在不间断生产的情况下完成各种信号的改移，安装，调试。这对我部室来说也是一次严峻的考验。我们顶着五月的春雨，工作在现场，与二矿工作人员互相配合，充分发挥我们内吃苦，内战斗的作风，交出了一份满意答卷。

同时我部室完善了集团公司局域网工程，到目前为止，局机关（南北办公楼）、网络传媒公司、销售公司、机电管理处、供应公司、保卫处、培训中心等单位已经组网完毕，信息化建设初见成效，为实现自动化办公打下了坚实的基础。积极参与集团公司信息化建设的工作当中，在保证矿区生产及居民用户的正常收视及信息网络维护的基础上，根据国家信息产业发展专项资金项目申报的要求，我部室依据集团公司的实际情况，自行总结出申请报告已在上半年上报于市工信局。

1、进一步加强与中国电信，铁通公司的合作提高市场竞争力，重点是发展宽带综合业务。

2、进一步完善前端机房的改造工作，解决前端机房温度过高的问题。

**传媒公司经理工作总结18**

还是简单说说我做的工作，在马良传媒公司的it部门，他们公司成立两年多，由于公司的扩张，对管理上和信息交流上，需要一套专门的信息系统加快公司运转效率，开发了erp信息系统供公司内部使用，大概算下来，做系统测试有20来天，最后花几天写系统使用说明书．测试系统无非就是不断对系统输入数据，找系统的错误，很简单的工作．每天重复．

工作的枯燥的确是最考验人的耐心，一开始，真是觉得那个无聊透顶，简直日子没法过，后来渐渐的屈服了，老实的做该做的事，却也能在其中找些乐趣，比如有时候需要和开发员讨论下关于系统的问题，还是满有意思的．也渐渐的习惯了这样的生活．

这份工作最值得的地方，还是重新审视自己，确实找到了自己与社会的差距，4年后出来，或许我会一片迷茫，一无是处，那将是多悲哀的场面，在工作当中，我也试图看许多励智的书，去说服自己，很多体会，解救迷茫的我．当然我明白理论与现实的差距，说是没用的，只有动起来，那才实际．

**传媒公司经理工作总结19**

时值年关，回顾过去。我从20xx年7月1日入职书香公司至今已整整过去一年半的时间，由一名学生初出社会，接触工作，适应环境，学习做人，接受挑战和考验，体悟良多。一路走来是领导和同事的指导鞭策与互助关怀促我前行，表示衷心真诚的感谢。策划工作既富有创新精神又须有扎实的执行能力，从业一年多，参与两届南国书香节，在方案策划、公文写作、谈判技巧、活动组织的水平都有了不同程度的提高，然而距离术业有专攻仍有一定的差距，对项目的各个环节把控尚乏经验而稍显生涩，不够老练。

总结将就年度工作一览、尚待完善和提高的地方及20xx年工作计划三个方面向领导汇报。

1、赴珠海、佛山考察广珠高铁、广佛沿线各广告宣传资源，撰写《广珠城际轨道交通、广佛地铁专线探访调研报告》；

2、参与广珠高铁、广佛地铁方案系统论述讨论会；

1、撰写《20xx南国书香节阅读大使整体工作方案》(制作阅读大使海选报名流程、图释)；

2、逐步推进动漫版块、教育版块洽谈和协议签订工作；

1、草拟《辛亥革命馆&红色经典馆主题展览活动方案》；

2、负责网络合作项目的策划统筹、对接谈判，针对新浪网、腾讯网的特点制定《方案》，归纳《资源对比表》，申请南国书香节新浪官方微博；

完成与新浪网20xx南国书香节合作协议签署工作；

1、接触广东省玩具协会、富邦展览公司、东莞市玩具协会，初步落实玩具展的沟通工作；

2、根据可行性分析，整理修订《20xx南国书香节步步高&南国书香节工作方案》，制作《20xx南国书香节步步高整体合作建议书》PPT；

3、负责联系书香节各合作单位，收集活动，拟定调整活动时间表；

4、管理书香节官网后台精彩活动版块建设以及维护；

1、撰写《山卡啦杯书香故事摄影大赛活动方案》；

2、撰写《20xx南国书香节文化活动网络预定座位方案》；

3、撰写《20xx南国书香节现场活动执行方案》；

4、担当20xx南国书香节现场负责人；

撰写《20xx南国书香节工作总结报告》；

1、撰写《南国书香节参展单位回访情况报告》；

2、起草《20xx南国书香节暨羊城书展工作方案》(初稿)并在讨论会上予以论述，优化文化活动结构；

1、起草《20xx南国书香节网易合作方案》；

2、起草《20xx南国书香节吉盛伟邦合作建议书》。

入职以来在小有提高的同时，我亦发现自身存在的问题，清楚的认识到这些不足会影响工作效率，也阻碍个人成长，具体表现在两个方面：

1、缺乏主观能动性，不够坚韧、自觉，容易动摇，缺乏自我管理意识，管理不严导致态度散漫、效率不高、执行不善；

2、专业技能不够扎实，有眼高手低之嫌，工作任务落实到头，固执己见，不够谦卑，没能及时领会领导意图，造成工作停滞拖延。

1、扎实做好基础工作

基础工作是开展项目的前提，做好规划，细致周全的搜索与项目有关的资料，按图索骥，确保工作开展前资料准确，完备，加强对合作方的了解，知己知彼；

2、提高自身专业技能

针对展会经济，展会策划，谈判技巧，公文写作等相关知识和技能进行深入学习，提高独立研究项目、分析项目、挖掘盈利点并运作方案的能力，努力将自己锻造成为合乎公司标准，高素质的策划员；

3、有步骤的开展工作

有步骤，抓条理，把握时间，提高自我单一运控项目的能力，努力将‘做到领导有问必答’作为努力方向，一步步开展工作，有条不紊，逐渐尝试运控多个项目，使工作效率上一个台阶。

写在后面的话：

感谢领导在过去一年多时间对我的悉心栽培，在步入新一年的工作中，力求把提高完善自己作为标杆。20xx年，作为一名新进的员工，我对自己的否定大于肯定，挫败感多于成就感，勇于自我评价，也要勇于承担，才能够成长，有担当。

**传媒公司经理工作总结20**

广告公司总经理述职报告

篇1：广告公司述职报告

XX年上半年工作总结

今年在集团公司的帮助扶持，XXX副总经理、XXX总经理的领导下，厂房进行搬迁，完成新厂区规划建设。在这个机遇期，我们的XX广告传媒公司面临巨大的挑战，如何把握机遇，创新模式，提高产值是全体员工不歇的奋斗目标。半年来我们取得一定成绩，凝聚着公司各级领导的深切关怀和集团公司的支持，满含着全体员工的辛劳和汗水。结合实际工作情况，现将我半年的工作总结如下：

XX年12月23日，我圆满完成了集团公司配合招商的工作任务。在集团公司领导的信任和支持下，我来到XXXX广告传媒有限责任公司，担任总经理助理一职。作为总经理助理要协助总经理完成公司各项任务，对公司要通盘了解，对财务状况、人员、设备、客户群体、生产方式、生产流程等要做到了如指掌，为公司发展提供助力。

一、团队协作、增强凝聚力

公司整体由XXXXX搬迁至XXXX过程中，我组织全体员工共同搬运和维护设备，防止设备在运输途中有擦伤和损坏。在搬迁时遇到了许多计划外的困难，全体员工共同出力，克服种种困难，使公司搬迁工作顺利完成。

“301事件” 期间，我负责组织生产和保障职工安全任

务。下班时开车送员工共同回家，夜里巡查厂区周围情况。使全体员工有安全感，感受到企业的关爱。

一个新的企业、一群人组合在一起，通过不断磨合，使每个人互相了解，渐渐培养形成公交传媒公司团结、进取、奋斗的企业精神，使每位员工工作和思想都为企业发展出力。

二、深入研究、规范流程

工作中，始终牢记我是一名党员，严格以党员的标准要求

自己，认真对待每一项工作。不怕苦不怕脏不怕累，身先士卒，动手设计广告画面和生产喷绘画面，在生产期间，上机操作喷绘设备和排除设备故障、设计图调整、画面覆膜和打印材料使用。在实干中，我细心体悟生产材料、生产流程和成品画面之间的关系，得出提高生产效率和保证画面质量是企业做大做强的必要因素。

在实践中，我认真虚心向领导学习实际生产经营活动计划、组织、指挥、协调及控制方法和经验。并自主学习和摸索且掌握企业管理的原理、理论和方法，培养专业性的企业管理意识和企业管理思维，为从事具体管理工作奠定理论基础，努力提高管理水平，增强企业的竞争能力和发展能力。

我熟悉全盘业务后，编写生产流程表、部门职责、岗位职责及操作规程与各级领导及员工研究，规范业务流程，明

确设计制作中心和售后服务中心权责，做到执行有规章、责任无盲点，保障生产高效、稳定。同时为提高服务质量、减少投诉，降低损耗、严控成本制定了《XXX公司对部门五项主指标的月度考核》指标。

三、强化交流，提升企业形象

南博会筹办期间，我借调于XXXX，负责协调和推广XXXX

传媒有限责任公司业务和名声。XXXX传媒公司以“南博会”为契机，创新服务理念、提高服务沟通, 把优质服务融入和谐社会中, 树立了良好的XXX形象,增进了各方来客的沟通和交流,使XXXX传媒名气进一步扩大。此次协调推广活动得到了省、市博览局及相关部门的好评和集团公司领导赞赏。

四、上半年分析、下半年规划

上半年，经营数据：

一季度：营业收入XXX万元，成本费用XXX万元，喷绘产能XXX㎡/h，喷绘面积：XXXX㎡，亏损XXXX万元。

二季度：营业收入XXX万元，成本费用XXX万元，喷绘产

能XXX㎡/h，喷绘面积：XXX㎡，盈利xxx万元。

分析：公司属新成立磨合阶段，业务开展和制度都处于完善阶段。二季度积极发挥管理作用，加强企业成本管控，通过理顺生产流程、完善和提升部门职能、岗位职责，进一

步提高生产效率并下达考核指标保障服务和产品质量，使生产规模扩大，喷绘产能增强一倍，同时联系业务增强，喷绘画面面积翻翻，减少废品，让企业盈利。

下半年规划：

挖掘企业潜力，加强成本控制，创新流程，提高产量。

1、提高喷绘设备使用时间，合理安排喷绘制作任务，进一步提高生产效率，释放产能。

2、加强与对外企业沟通合作，争取订单。

3、合理利用省料、废料，降低损耗。

篇2：XX年广告公司经理个人述职报告

XX年个人述职报告

经理：##

XX年12月22日

XX年注定是不平凡的一年，在这个特殊的历史机遇期，我们疆内的广告人面临巨大的挑战。如何把握机遇，创新模式，提高产值是我公司全体同仁不歇的奋斗目标。奔忙一年我们取得一定成绩，凝聚着公司各级领导的深切关怀和总公司各部门的大力支持，满含着全体员工的辛劳和汗水。结合岗位要求和实际工作情况，现将我一年的工作总结如下：

一、加强学习，提高思想政治素质

工作中，始终牢记我是一名党员，严格以党员的标准要

求自己认真对待每一项工作。深入学习科学发展观和党的\_，十七届五中、六中全会精神。不怕苦不怕脏不怕累，身先士卒，时刻与党总支保持一致，从工作中学习，把理论知识充分运用到实际工作中去，争取每一项工作都能做的更完善更到位。总公司每月两次的党员政治学习，只要是没有特殊情况我都能够积极参加，认真写好笔记，完成好每一次考试，争当一名优秀党员。同时，为了提高员工的素质，全年共参加培训五次，内容为元月，激活团队；二月优秀员工特训；五月，企业全员的德商 智商 情商；九月，步步为赢、巅峰销售；十月，共赢领导力。通过这些学习，使我在工作方式方法上有了很大的提高。积极组织员工学习，坚持每月一次的广告法律法规学习制度，教育员工在办理广告业务中，严格按《广告法》及相关法规去做，广告审查员严格把关，并按照规定办理各项手续。

二、强化管理，不断提高员工素质

广告部在每一个工作流程及环节都制定严格的管理制度，用制度规范管理，用规范约束行为。夏季要求员工每天早晨做广播体操，目的是要提高员工的身体素质，增强团队意识，使大家有一个良好公众形象，用阳光心态投入到一天的工作中去。每天安排两人打扫办公室内外的环境卫生，并要求办公室对当天的值日进行登记，对没有打扫

干净的地方及时提出改进要求。每周一次的周会，总结

一星期的工作情况，及时纠正中间出现的问题，及时交流好的工作方法。每月一次的月总结，则将一个月的工作情况汇总，劳动纪律、收入情况、部门之间的衔接问题，按照公司企业文化的精髓逐一分析，使每一位员工都能够统一思想，明确方向。年初公司建立爱心基金，每月员工拿出5元钱来放入爱心基金，用来对公司员工住院探望及家庭困难员工的帮助。于此同时，建立学习制度，及时学习相关的法律法规知识及相关政策，使每位员工都明白我们在为社会创造财富的同时还肩负着一定的社会责任，违法广告我们坚决不做。要在##的广告界树立起一个良好的大公司形象，起到一个领头羊的作用，公司每年都会有几次捐款捐物的爱心活动，我也始终积极响应，起到一个带头作用。

各部门每天都必须填写工作计划单，各部门主任的计划单由我亲自检查，业务部业务员的工作计划单交给业务部主任检查，而我则进行不定期抽查。部门之间的工作流程单由个人填写好后交给我审核后才开始运作，每一份合同都由业务部主任签字后交由我审核后再开始制作。发放的制作工具都由相关部门的个人签字保管，丢失自己负责。工作只有明确到人，每一项工作才会不出现问题，每一件事才会有人负责。

XX年6月及8月政府创建森林城市及文明城市，艰巨的工作又开始了，当时我们手头上还有大量的广告没有上看完

毕，在我们忙碌不堪时要将市内48座候车亭的广告及文明城市的32座候车亭上刊完毕，而政府只提供相关文字，版面设计全部要求我们来制作完成，更难的是其中有1/3的广告是商业广告，可这是政治任务，再难也要按时完成，开始干吧，一边要求设计部加班加点设计样稿，另一边及时与客户联系沟通协商更换广告位的事宜，经过我们的努力，客户方终于同意协助我们完成这次的政治任务，那么剩下几天大家齐心协力最终提前一天完成了政府下达的工作任务，为我们的城市争得了一份荣誉。同年8月，为迎接##两年一度的“天山杯”竞赛工作和城市规划法的宣传工作。在##市的主要线路的25座候车亭上发布公益广告，历时一个半月。

三、群策群力，提高公司效益

XX年年初，公司制定了新的生产任务，使我肩上的担子更重了。面对生产任务的增加，而市场空间没有变化的局面，我该怎么办？

没关系，办法都是人想出来的。第一、招聘一批有能力的新人来充实我们的团队；第二、开发潜在的客户源并拓展媒体外的广告业务；第三、上调媒体价格。并根据战略针对性的进行学习。比如：因为我公司发布的酒类广告及食品广告比较多，我们在学习广告法的同时着重针对这两块进行认真仔细地学习，首先是酒类广告，在近期发布的酒类广告中，有一个客户提供的证明文件少了一样，但根据酒类广告管理办法“第五条”规定：对内容不实或证明文件不全的酒类广告商不得经营，广告发布商不得发布，于是我们要求客户将证明文件提供全了再给客户办理广登字，客户还觉得我们太认真了，没有必要，我们的业务人员就认真地给客户讲解广告法及相关法规，晓之以情，动之以理，使客户认识到了它的重要性，一个月后客户拿来了相关的证明文件，我们才办理了广登字。食品广告也出现了同样的问题，有一则食品广告的广告词中带有功能性的语言，但相关文件里却没有类似的证明文件，我们将食品广告发布暂行规定第五条第五项拿出来给客户看，“特殊营养食品”应当具有或者是提供省级卫生行政部门核发的准许生产的批准文件，客户看了心服口服的将这条内容去掉了，我们也将这两起案例拿出来让大家讨论，使大家充分认识到保护消费者的权益是多么重要，同时也提高了客户对广告法的充分认识。

今年，经过公司员工的共同努力，新增加了……等一批客户，为公司增加了不少的收入，今年共完成生产任务##万元。

四、配合总公司，发挥部门职能作用

广告部作为公交公司的一个部门，除了利用公司的媒体为社会创造一定的财富以外，更重要的还是要为总公司做各种服务，以及成为展示其形象的一个窗口。在这一年里对于

总公司安排的各项工作，我都能积极配合完成。一是为总公司及分公司制作各类用于参展、安全知识、评优表彰、文化园地等各类展板17块；二是为配合总公司做好文化企业建设，设计荣誉室效果图；三是为分公司各车队手工刻

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找