# 广告工作总结范文简短(热门53篇)

来源：网络 作者：红尘浅笑 更新时间：2023-11-10

*广告工作总结范文简短1根据市区局的统一布署和安排，结合医院实际，迅速成立了管理年活动领导小组，并制定下发了活动实施方案，以“更新服务观念、改善服务态度、完善规章制度、美化医院环境”为主题，采取一系列切实有效的措施，保证管理活动的顺利开展。（...*

**广告工作总结范文简短1**

根据市区局的统一布署和安排，结合医院实际，迅速成立了管理年活动领导小组，并制定下发了活动实施方案，以“更新服务观念、改善服务态度、完善规章制度、美化医院环境”为主题，采取一系列切实有效的措施，保证管理活动的顺利开展。

（一）严格依法执业，规范执业行为

认真落实开展“管理”的要求，及时修订和完善相关的医疗制度，在国家医疗卫生法律、法规、规章、诊疗护理规范的框架内开展诊疗活动；严格按照卫生行政部门核定的诊疗科目执业，医院及科室命名规范；各诊疗岗位均由具有法定资质的卫生专业技术人员为病人提供诊疗，不超范围执业；按照规定申请医疗机构校验及发布医疗广告；有完整的医院管理规章制度和岗位职责。

（二）提高医疗质量，保证医疗安全

调整医疗质量监控委员会，加强对重点区域、重点环节的管理，明确各区域的划分，规范工作流程，确保病人安全。在注重医疗质量管理的基础上，医院严格按照《重庆市各级医疗机构开展新技术新业务准入管理暂行办法》申请开展了多项新技术、新业务、目前已开展的新技术有外科（骨科）激光、射频治疗，关节镜治疗等，经过一段时间的运行，已取得了良好的社会效益和经济效益。

20xx年我院加强三基训练及人才培养，目前我院全院职工共计183人。其中医技护理人员100人。高级职称8人，中级职称23人。重点开展徒手心肺复苏的训练及考核，所有医务人员人人考核过关。举办院内学术讲座9次，活跃了学术气氛，通过三基培训及考试考核，提高了医疗技术水平。

20xx年我院医务科共接待医疗投诉8件，均得到了妥善处理。全年未发生一级医疗事故和社会影响大的安全事件和恶性的事件。

（三）改善就诊环境，满意服务患者

1．努力改善门诊就诊环境，使五官科门诊、妇科门诊等科室拥有了温馨的候诊环境，标识系统清晰、醒目，为患者就诊带来极大的方便。

2．在门诊、住院部、后勤部门开展了流动星级评比活动，从就医环境、服务态度、服务流程、医疗质量、医疗安全等方面每月进行综合考评，并对优秀科室进行表扬和奖励。

3．在病区开设了健康园地，并为患者发放健康手册，定期选择经验丰富的护士为病人及家属耐心地进行健康知识宣教、家庭护理知识示范、健康咨询指导先进，每个病区设立“健康咨询台”和“健康沟通日”，增进了护患间的沟通，养活医护患矛盾和医疗纠纷。

4．加强对门诊、急诊风险科室急救能力的检查力度，时刻做到抢救设备、设施、药品齐备、完好；实现门诊急诊会诊迅速到位，畅通“绿色”通道，提高急危重患者的抢救成功率。

（四）规范经济管理，降低医药费用

1．医院建立了规范的经济活动决策机制和程序，实行重大经济事项领导负责制和责任追究制，重大项目集体讨论后按规定程序报批，分清级次，责任到人。严格执行国家药品价格政策和医疗服务收费标准，对于新增或调整的医疗服务价格标准，均及时进行调整，无擅自设立收费项目。

2．实行医药分开核算，分别管理，控制药品收入比例。在临床用药中坚持合理用药，便宜药能治好的决不准用昂贵的，国产药能解决的问题决不准用进口药，能用一种药就不用多种药，医院还成立了合理用药检查小组，不定时检查处方，一旦发现违规行为，立即对责任医生和相关科室给予处罚。在病区对病人实行发药签字制度，自费药品和贵重药品必须由患者签字同意。

3．医院规定大型设备的检查，须由病人或其家属签字方可进行。

（五）狠抓医德医风建设，树立良好形象

1．我院按照“谁主管、谁负责”的\'原则，院领导与各科主任签订了任务书，明确任务，落实责任，把各项工作落到实处。

2．坚持实行“一书一表”制，即：每位患者入院时，发给承诺书和住院须知，出院时征求患者意见，填写评价表，每月下科室收集、征求意见，汇总后，及时将收集情况及患者意见在院周会上反馈，并责成相关科室加以改进。全年患者满意度调查满意率均为98%以上；在门诊和住院大厅公布投诉电话，各楼层设立意见箱，由专人及时接待和处理患者投诉。

通过管理活动的开展和一系列有效措施的实施，全院规范了医疗行为，提高了医疗质量，取得了一定的成绩。在管理年各项措施的实施和全院职工的共同努力下，在90张床位的基础上病床使用率始终保持在以上，门诊量增长8%，住院人数增长20xx余人，手术例数增长了1000例。

深入开展管理活动，是提高医疗质量、保障医疗安全、减轻群众医药负担、提升医院管理水平的重大举措，主要工作思路是：以质量求生存，以质量求发展，质量管理贯穿于医疗服务的各个环节。我们将采取更积极稳妥的经营形式，狠抓医疗质量、管理质量、服务质量，扩展医院更为广阔的发展空间。我们坚信，在市、区各级领导关心下，市卫生局的正确领导和兄弟医院的帮助支持下，医院全体职工定会携起手来，鼓足干劲，以对党、对人民、对医疗卫生事业高度负责的态度和饱满的工作热情，全面推动医院管理向科学化、规范化、标准化迈进，开创出医院工作的崭新局面。

**广告工作总结范文简短2**

xxxx年x月，我与xxx公司结下了缘分，工作的一年时间里， 我不断的学习，不断的进步，学中干，干中学，使我对xx工作有了更多的了解。公司的领导和同事们都给了我很大的帮助，使我很快的适应了工作。下面我将这一年的工作情况汇总如下：

1、严格遵守公司的各项规章制度，不迟到、不早退，认认真真做好本职工作。日常工作要记录并及时上报。

2、坚持完成领导交办的各项任务，尽量做到领导满意。

3、协助xxx做好办公室内的日常工作。

4、对公司的客户做到了及时沟通和维护，避免公司客户的流失。

5、由于工作的内容比较杂乱，坚持对待每一项工作都会一丝不苟、任劳任怨。

通过xx年的工作，发现自己对xx知识了解太少，在新的一年里我要多学习，充实自己，提升自己的业务水平，全方位的发展。

1、摆正自己的位置，端正自己的工作态度，努力熟悉公司各项业务，更好的适应自己的工作。

2、工作内容比较多，有的工作还有很多不足，新的一年里要开阔新的思路和工作方法，使工作效率进入一个新的水平。

3、协助领导把公司内部工作做的更加完善和规范，还要将个人的销售业务水平提升，为公司发展做出更多更大的贡献。

xx部：xxx

xxx年x月x日

**广告工作总结范文简短3**

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……

针对这次活动，为了能让我在下一次工作中有一个很好的开始，我做出了一个简单的总结：

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麽礼品，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麽发放，？什麽要求，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，哪个点回收了什麽礼品，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！

**广告工作总结范文简短4**

光阴似箭，岁月如梭。伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张，忙碌的XX年，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂，充满希望和激情的XX年。

一转眼，来到xx安全门分公司也快半年了，回顾这一年来的工作，心里颇有几分感触，在过去的这5个多月来，首先我要提到x总和欧经理，首先感谢曾总给予我们这样一个发展的平台和用心培养;感谢欧经理给予工作上的鼓励和督促，在二位领导的引领下，我们这个团队学到了很多业务谈判知识和商谈技巧，并顺利的为下一步公司业务发展迈出了第一步。

其次感谢这个业务团队，感谢同事们在工作上相互鼓励和配合，他们所有人都有值得我学习的地方，我从他们身上学到不少知识，让自己更加成熟。5个月里不断与公司业务模式进行磨合，我为自己能成为xx公司的一名销售人员深感荣幸和自豪。我也更加认识到了，一个销售人员的知识面，社交能力和商务谈判技巧决定了销售人员的销售能力。

这半年以来，我先后到过河南、贵州两个省出差。不同的区域、不同的销售情况，经过这两个省的差旅工作、我发现xx安全门的市场不太乐观，尤其是近段时间、就好比贵州，xx月份之前的销售额都是排名第一的，而后、xx月份的销售额还不到1万，这是多么大的差别啊、作为一个区域经理、我的责任很大。但相对于其他省、贵州还是很有潜力的、xx的影响力大，之所以会出现这样销售额这么大差别、存在一些客观因素，其根本原因有以下几点：

1、质检方面，质量保证。

在我们业务员销售过程中，对经销商打保票，保证产品质量。把产品吹的天花乱坠，客户动心了，下几套样板。样板回去后、客户信心满满的打开包装，看到的却是门板凹凸不平、甚至油漆掉色等等，这样公司就只赚那几个样板的的利润，而没有回头单。就做死了一个客户，做死客户容易、开发客户难啊 。

2、售后服务。

在外面出差以来，其他门公司客户反映相同的问题，就是经销商反映或反馈某某产品什么什么问题，却得不到满意的答复。经销商肯定是碰到了自己解决不定的事情才会为得不到好的解决而愁眉苦脸的。离公司这么远，公司的人电话里跟经销商解决问题又解决不了的话，只能把门给退回来，而退回厂家，经销商又嫌麻烦，而且经销商给客户的交货期又不能按时。这样经销商就对我们xx有点心寒。

我觉得公司售后服务这一块应该重视起来，有时候经销商个人解决不了的时候，公司可以出钱给他维修，或者在货款不超过长期定金时可以先给客户发门，不影响经销商装门的日期，总之，舍小家为大家，以大局为重。把售后服务做到位。

3、新颖的产品。

公司要发展，就要有创新。目前公司产品的定位，以及针对的市场，是国内中高档市场。在许多建材市场里的中高档产品，其中不乏大品牌，高质量、另类的产品，也就是说xx安全门在中高档市场的位置很尴尬，xx也是大品牌，可说实话在当地很多小品牌都很出名，门市场竞争激烈，我安全门的确有很多不如一些小厂家的门。

xx安全门公司成立也一年多了，各方面条件也成熟了，公司应大胆的创新，敢于挑战和研究更高更深的技术。开发市场上没有的产品，占领国内安全门的市场，乃至垄断。

企业要发展，就要有创新。xx公司在众位领导的带领下走到这一步已经很不容易，但创新是永无止境的，下面本人不才，为公司提几点意见、希望能对公司有点帮助。

1、 出台一套系统的业务管理制度和办法

首先、出台“管人”的《营销部业务人员考核办法》，对业务人员的工作重点和对象作出明确的规范;对每一项具体的工作内容也作出具体的要求。

其次、出台“管事”的《销售部业务管理办法》，该办法在对销售部进行定位的基础上进一步地对出差、开发客户、下单、优惠、市场规划业务开展的基本思路作出细化，做到“事事有要求，事事有标准”。

第三，形成“总结问题，提高自己”的日、周两会机制。每天早晚到部门集中简单分布工作，每周六下午召开例会，及时找出工作中存在的问题，并调整销售策略，尊重业务人员的意见，以市场需求为导向，大大提高工作效率。

2、 确保一系列品种在重点客户的区域的占有率

目前，销售部所畅销的市场有xx等。我们因按照其客户带来的利润和对公司的忠诚度，制定相应的销售政策;如促销、返利等。而公司生产部也应做好大量库存，确保经销商能随时买到公司产品，而杜绝因时间拖延影响客户的交货期所造成的损失。

3、 产品要有创新、思路跟着市场走。

现在的国内市场上、门业竞争激烈，新颖的款式、花样百出的花形，陆陆续续的出现在市场上。现我安全门公司共有xx款款式，这xx款款式虽然有些是新款，殊不知、有些款式在市场上早已淘汰，或过时。消费者更追求与压花面积大，跟别人不一样的另类的产品。乃至锁、公司目前xx大锁，在市场上这种古铜色大拉手和双环锁体已经很普通了，很多xx的小厂家的门都配这种锁。而我们xx门这么响的品牌、这么贵的门配上这种锁，就显不出贵的理由来了。所以这样一来我们的卖点哪里算卖点呢?

公司应根据市场的情况来规划产品，企业只有不断的创新、才有不断的销路，xx钢木门做到了钢木门行业领先品牌，钢木门发展的时候、市场上门业少，而且在不断的创新下、走到今天这一步。我们安全门也应该大胆的去创新。不是我们跟着市场的步伐走，而是市场跟着我们的产品走。

新的一年快到了，在两位领导的带领下、我对明年的工作从以下几个方面开展。

一、 产品知识方面

要加强熟悉安全门的生产工艺和材料特点，规格型号(包括钢板和产品等)，生产周期，付货时间，了解安全门的安装方法，保养及维修知识;了解本行业竞争产品的有关情况。

二、 客户需求方面

了解安全门经销商(包括潜在客户)消费心理、消费层次、及对生产产品的基本要求。

三、 市场知识方面

了解安全门市场的动向和变化，经销商的销售情况，进行不同区域的市场分析。

四、 专业知识方面

进一步了解安全门有关的其他方面的工艺技术知识，方便能更好的和不同的客户达成共识和业务范畴的交流。了解不同安全门厂家在新的一年里的设计思维，以便跟着市场创新的步伐走。

五、 服务知识方面

了解接待和会客的基本礼节、细心、认真、迅速地处理客户的需求，有效运用身体语言(包括姿态语言、动作等)传递信息是获得信任的有效方式。

六、 出差

我管辖的区域有xx现初步的对这些区域作明年的计划。

1、 xx省：xx这个省是我区域最好的一个省份、也是所有片区里较有实力的一个地方。明年我将把重点放在xx现在的销售额一落千丈、明年要去客户那里一一的拜访，督促经销商把xx安全门重视起来。在每个地级市要有个安全门经销商或者总代理。

**广告工作总结范文简短5**

一、销售部办公室的日常工作

作为公司的销售内勤，我深知岗位的重工性，也能增强我个人的交际能力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场最新购机用户资料的收集，为销售部业务人员做好保障。在一些文件的整理、分期买卖合同的签署、用户逾期欠款额、销售数量等等都是一些有益的决策文件，面对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这些基本上做到了事事有着落。

二、及时了解用户回款额和逾期欠款额的情况

作为公司的销售内勤，我负责用户的回款额及逾期欠款额的工作，主要内容是针对逾期欠款用户，用户的还款进度是否及时，关系到公司的资金周转以及公司的经济效益，我们要及时了解购机用户的工程进度，从而加大催款力度，以免给公司造成不必要的损失，在提报《客户到期应收账款明细表》是，要做到及时、准确，让公司领导根据此表针对不同的客户做出相应的对策，这样才能控制风险。

三、今后努力的方向

入职到现在，本人爱岗敬业、创造性地开展工作，虽然取得了成绩，但也存在一些问题和不足。主要是表现在：第一，用户回款额这方面有些不协调，也许是刚刚接触这方面的业务;第二，加强自身的学习，拓展知识面，努力学习工程机械专业知识，对于同行业的发展以及统筹规划做到心中有数;第三，要做到实事求是，上情下达、下情上达，做好领导的好助手!

在以后的工作当中，我会扬长避短，做一名称职的销售内勤，与企业共成长。

一、当年市场工作总结

1、情况概述

客观地表述任务完成情况,取得的成绩,要用数据说话。

2、简要分析

针对上述的事实(数据)，简要分析其原因，是行业形势、竞品原因、公司政策、还是其它原因所致。

3、特别说明

**广告工作总结范文简短6**

20xx年是蒲城电视台面临改革、加快发展的一年，也是广告中心树立全新经营管理理念，提升核心竞争力的关键一年，更是落实以客户为中心、面向市场、适应市场经济发展规律的一年。

广告中心作为我台的经济创收部门，一年来，在台领导的正确领导和具体指导下，始终围绕“经济强台”开展工作，始终坚持高质量、高品位的广告创意拓展业务，始终坚持文明、微笑满意的服务承诺，始终坚持严格的广告审查制度，始终坚持遵守台里的各项规章制度积极参与我台各项集体活动，在中心全体同志的共同努力下，在全台各部门的大力配合下，较好的完成了年初确定的任务目标和台里交付的其他工作任务。

回顾一年工作主要有：

一、围绕一个目标，搞好服务。

围绕一个目标，就是紧紧围绕广告创收、经济强台这一目标，贯彻“以客户为中心”的经营思路， 以广告适应市场为原则，树形象、谋发展，自我加压，一切为创收服务，一切为经济强台积聚资金。

1、主动出击，深入市场,以变化应对变化。

以不变应对变化 20xx年12月26日，地处南塬之巅的新广电大楼正式运营，高耸的发射塔挺立云端，见证者蒲城广播电视事业的发展变迁，传递着蒲城发展的声音，发展的笑脸！新的环境、新的设备，新的风貌，一切欣欣向荣！作为职业新闻人我们知道——新闻是龙头，经济是基础。

全新的办公环境楼更高，发射塔功率更大，信号覆盖面更广，作为职业新闻人、广告人，我们在全新的环境更应该考虑如何让作为蒲城广播电视台发展的基础——广告事业之花绽放的更加绚烂，让广告事业再展笑颜，可使现状是，电视节目将面对众多传播方式、方法的传媒新媒体竞争，导致电视广告市场环境更加恶化，广告中心所有工作人员转变观念，深入市场第一线，随时掌握市场动态，了解客户需求，以市场为导向，适时而动、创新运作。以蒲城电视台自身发射功率更强大、覆盖面更广的变化优势应对其他众多传媒竞争的变化，在巩固原有行业、客户的基础上，进一步加强重点行业挖掘、重点区域推广和重点客户沟通工作。由于国家对医疗、药品广告的规范，该类广告投放量大幅减少，针对这一现状，我们重点培育房地产、保险、商场、饮食、文化娱乐等为重要的业务增长点。

市场在变化，我们的设备实施在变化，广告市场分割在变化，我们追赶市场的方式方法在变化，我们改变的是发射功率更强、覆盖面更广，节目质量更高，不变的是我们的服务更精细，承诺更具体，不变的是我们要以自身优势占领广告市场的理念。

2、创新方式，以高品质、高品位的广告创意为工作目标

工作中我们研究分析，广告市场存在着多变性和不稳定性，过去红火的行业不一定能够长期保持，如果按照传统的做法，不去开拓新的广告市场，坐等客户就会失去部分市场。比如去年农资广告收入比较稳定，几家公司轮番上镜，收入很好，但今年开始走下坡路。针对这种情况，广告中心没有坐等观望，及时拓展栏目空间，同时伴随着大家和高峰的配合从陌生到熟悉，从熟悉到默契，相互学习，相互进步，广告要好看，节目要收视，高峰和大家探讨寻找新电影视频源，划分经营时间段，协调部门配合，广告经营正以全新的姿态接受受众的检阅，由于设备和技术问题，电影、电视剧格式转换播出成为了广告中心最大的工作量，每天广告中心同志面对七八台电脑目不转睛，看似简单，眼睛、颈椎、腰椎的疲劳疼痛却伴随着看似简单的工作逐渐升级！

辛苦总是伴随着收获一起来临，蒲城二套改革试点的《经典影院》栏目试点开播，吸引着商家和受众的目光，清晰的画面，合理的节目编排，不仅应和了上级的荧屏净化要求，又为商家打造了黄金时段的宣传空间；由蒲城电视台携手气象局隆重推出的《天气预报》栏目，正在紧急改版的，改版后的《天气预报》栏目，将以气象预测覆盖全县，栏目每天准时详细预报我县17个镇6个办事处以及周边市县天气变化，为全县农事耕作和工作出行提供参考，由各乡镇推荐甄选一家当地明星代表企业，作为各地标杆标志，随同发布天气信息，为各乡镇明星企业提供宣传平台的全新面貌和受众见面；强档推出的20路游飞字幕滚动播出平台，发布即时信息，满足企业商家短、平、快信息发布要求，播出频道分布中央台：3 5 6 8 9 少儿频道，陕西电视台：1 2 4 8频道，卫视台：北京 天津 湖南 湖北 浙江 江苏 山东 河南 安徽 东方卫视；每天20个频道，每半个小时滚动一次，高频率播出、强段位覆盖，成为商家发布信息的高速公路;蒲城电视台业务推广宣传册正在筹划设计中，宣传册详细罗列蒲城电视台开办的《蒲城新闻》《关注》《新农村》《与法同行》《健康教育》《尧山秦韵》等栏目介绍，栏目首播、重播时间，以及广告中心业务服务范围，蒲城人民广播电台频率等信息，以方便受众更详实准确的了解蒲城电视台，方便各项业务开展。

**广告工作总结范文简短7**

时间如箭一样地飞逝着。回顾到公司将近半年来，总在不知不觉中度过。我自己在工作中也是受益匪浅，上半年主要工作地点是广州经营部，现将工作情况作出如下总结：

首先，就我个人而言。我很感谢公司可以给我一个学习与进步的舞台，感谢你们对我的关照!半年来，我学习了很多产品知识，但农资世界是丰富多彩的，我所学到的也只是微不足道的，并且还存在着很多自身的一些问题和不足。

其次，就公司整体状况而言。由于今年的市场行情不断变化，导致公司上半年的业绩不是很理想，这也直接关系到我们的工作态度，所以工作上不是很忙碌，总觉得工作情绪有些压抑!时常反省自己，总想去多做些什么能否对提升业绩有所帮助，不过心里老是有些顾忌，感觉自己还不够成熟，总怀疑自己这个时候还不适合去做业务方面，只是想多些时间让自己成长起来，提高自身各方面的知识与素养，那样我会更有把握的去做出决定!

一、营销得工作中的辅助工作

我们在多个地方进行了营销，在营销策划上面没有什么经验，但经过经理和同事们的努力，我们的营销活动还是取得了一定的效果，我们相信我们的营销活动会越来越多，越来越好的。良好的开端便是成功的一半。旺季过后，把工作的重点从旺季保供应转移到淡季营营销上来。

坚持“有节借节，无节造节”，特别是做好“无节造节”的文章。争取厂商支持，整合各类营销资源，统一策划营销方案，统分结合地把握好营销活动推出的时间、形式、规模和力度，放大营销资源的营销功能。抓好商品的结构调整、库存管理，争取厂商的政策支持，适应市场消费需求。

由于经济形势的变化，营销市场竞争格局的变化，今年的商品的结构、库存是很难把握的，随着两节营销旺季的到来，各部门经理始终把商品结构调整、组织适销对路商品，库存管理最优化作为一项重要工作来抓落实。各部门经理主动对两节营销形势进行了分析，对商品的结构、库存进行了更加详细的分析，按照优胜劣汰的原则，抓好商品结构的调整、抓好库存管理。

经过这样紧张有序的半年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底!基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这半年，又从无限轻松中走出这半年，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要。

二、市场营销工作现状

1、制定营销目标。上半年我们营销部门根据年初制定的总体目标以及在年中分阶段制定的时段性目标，根据既定的营销策略和任务，按照常年的习惯，进行人员细分，并根据市场供求关系，组织营销工作人员，以营销业绩为衡量标准，进行针对市场的营销任务。期间，我部门工作人员也制定了自己的目标计划和营销计划，充分发挥自主性、创新性，顺利完成各自预定的营销任务，并及时总结经验的可取之处和不足，加以改善。

2、竞争比较激烈，其他企业价格对比强烈。在市场经济的大环境下，各企业的竞争已经越来越白热化。在产品普遍相同或类似的情况下，价格的竞争，也成为了营销渠道上的一个大关口。在产品质量普遍存在的前提下，同行的其他企业的产品价格差不高，没有形成比较悬殊的价格对比。在品牌较强的局势下，这种价格差，同样造成了创利方面的压力。

3、应收款回款难准时。受社会极大市场环境的影响，普遍客户支付延期，应收票据、应收账款、预付账款、等等应收款偏大造成我们的回笼计划不准时，影响了公司的整体运作。

三、营销任务完成过程中的应对措施

1、质量的改善。在营销工作开展之前，对产品的质量要有更严格的把关，并在营销宣传中，把质量的优势尽可能最大的凸现出来，争取零售商对我公司产品更多的信任和更大的购买力。

2、价格方面。在预算的价格尺度调动范围内，根据市场环境的形势和对市场竞争的科学合理性分析，调整适合的价格标准，使产品的营销既在预计范围内盈利，又使零售商对价格方面减少挑剔。同时，可以适当的选择时机，开展系列的营销活动，从而是产品的品牌让更多零售商和农民熟知，使产品的质量在市场中形成一个良好的口碑。

3、加大资金回笼的力度，回避企业风险。在货款回笼方面，整个部门都形成共识，将该项工作摆在重中之重的位置。拟定具有约束能力的营销合约，对于应收款的回收采取合理的时效性限制。吸取了以往的经验教训，我们严格履行营销成交的审批程序，从源头到最终成交都加以控制，时刻叮嘱业务员主动与客户沟通，想尽办法处理，取得了一定效果。

**广告工作总结范文简短8**

二五年药监分局稽查科工作总结

20\_\_年稽查科在分局党组的领导下,与各科室密切配合,认真贯彻落实《药品管理法》等法律法规，结合稽查科职能与分局的实际情况，认真抓好药品、医疗器械、保健食品、化妆品生产和市场流通各个环节的监督执法工作,使二五年稽查科各项工作取得明显进步。一、加强学习，提高监督执法水平

二五年稽查科加强了对药品、医疗器械、保健食品、化妆品监督管理工作的有关法律法规的学习，组织全科人员认真学习了《食品卫生法》、《保健食品管理办法》、《保健食品良好生产规范》、《化妆品卫生规范》、《化妆品卫生监督条例》、《化妆品卫生监督条例实施细则》等相关法律、法规，在全科人员理解、掌握的基础上做到依法行政，严格执法.为全科人员提高理论水平和业务素质打下了良好基础，提高了执法人员的监督执法水平。

二、突出重点，努力实现全年工作目标

20\_\_年稽查科在稽查工作中，充分发挥了监督执法作用。文明执法机制得到进一步稳固，与相关科室积极配合抓好各项执法工作。结合日常监督检查，认真抓好药品、医疗器械、保健食品、化妆品生产和流通各个环节的监督管理工作,重点对辖区内以免费检测（理疗）、健康宣传为幌子，推销药品、医疗器械、保健食品等行为进行了[文秘站:]重点整治。第一在树立药监部门依法监管的良好社会形象的同时。建立健全了便捷、畅通的投诉举报处理机制，认真处理、解决群众反映的每一个问题。在严格行政执法的同时，认真做好药品法律法规知识的普及工作，提高了消费者的自我保护意识和能力。第二及时与工商、卫生、公安等相关部门取得联络，建立了与相关部门的沟通配合机制，并及时相互汇报、沟通情况，争取多方的支持与配合，确保了各项执法工作的顺利进行.

1、重点检查了医疗机构22家、药店72家、完成了对近100个乡医用药情况的检查。在监督检查中认真填写监督检查情况记录，对存在的问题详细登记，并进行了及时处罚和纠正。20\_\_年共抽验药品163件，作基础测试500件，经北京市药品检验所、北京市密云县药品检验所检验，其中4件不合格，占抽验药品的。药品抽验合格率为。

2、按时保质保量完成了20\_\_年度医疗器械抽验计划。抽验医疗器械24件（国家局计划4件，市局计划20件）。已检测24件，5件不合格，合格率79。

3、受理、核查群众举报63件，其中40件均予以妥善答复、处理，另外3件正在调查处理中。

4、立案查处6起，结案6起。书面警告2次，没收违法销售的药品34种次，价值元；没收违法所得元，罚款元（罚没款合计47219元）。

5、取缔无证经营药品、医疗器械、保健食品、化妆品17起，没收违法销售的物品价值六千余元。

6、核查哮喘肺宝胶囊、世纪慈航绿源胶囊、蓝顿EX熏衣草精华油等假劣药品、保健食品、化妆品84种次，共核查药品、保健食品、化妆品生产、经营、使用单位875户次，未发现国家局和市局要求核查的假劣药品、保健食品、化妆品。

7、20\_\_年开展中药饮片、保健食品、化妆品等专项整治3次，检查辖区内宾馆、招待所19家，美容美发场所268个，集贸市场4家、保健食品、化妆品专营店96家、商场内化妆品保健食品销售专柜39个,完成了八月份对5家宾馆、招待所化妆品10件和九月份对美容美发场所化妆品20件的抽验，共抽验化妆品30件，以及对保健食品、化妆品各100个品种的标签、说明书等内容的检查。对北京百胜斯生物工程有限公司、北京化大化新科技股份有限公司、北京真善美日用品有限公司3家化妆品生产企业，北京益寿堂保健科技有限公司、北京彼阳红太阳生物工程有限公司、北京天天维他保健食品有限公司、北京真善美日用品有限公司4家保健食品生产企业的检查摸底，初步摸清了这7家化妆品、保健食品生产企业的产品以及生产的基本情况，并建立了档案。为今后更好的实施监管打下了基础。

三、存在的不足

1、学习不够，尤其是对法律、法规学习、理解、掌握的不够充分、准确，运用的不够娴熟。

2、针对近来药品、医疗器械、保健食品、化妆品市场出现的违法违规新动向，比如以义诊为幌子行无证宣传销售之实、人货分离、送货上门等逃避监督检查的新情况、新问题缺少监督执法有效方法。

3、在监督检查中，存在不细致、走过场现象；发现的问题不够深入、准确。有时执法力度不够。

4、受旧有的观念、思想、工作作风束缚，还不能完全站在新的岗位、新的高度思考问题、解决问题。还不能够从规律的层面上把握工作的方式、方法；不能够很好掌握工作的原则性和灵活性的有机结合。

5、受药品抽验程序、检品数量、药检所仪器设备的制约，药品抽验的靶向性不强，抽验合格率比实际情况偏高

四、20\_\_年稽查办及化保科工作计划与思路

20\_\_年稽查办及化保科在努力完成日常业务工作和分局领导交给的各项任务的同时，争取想办法创造条件完成下列工作。

1、根据市局下达的年度抽验工作计划和分局党组抽验工作按排，作好相关的抽验工作。

2、做好不合格药品及医疗器械的核查工作。

3、按照国家局提出的“以监督为中心，监、帮、促相结合”的工作方针，加大执法力度，认真做好举报核查、案件受理和查处工作。

**广告工作总结范文简短9**

在保障医疗器械上市安全有效的前提下，加速医疗器械技术评价工作，对企业创新至关重要。

国产医疗器械的“政策春风”自去年以来就一直没停过。

过去一个多月，《医疗器械临床评价技术指导原则》《药品医疗器械飞行检查办法》《医疗器械生产质量管理规范附录》等多部医疗器械标准、分类管理和监督的新规密集。

多位受访者均认为，国家层面不断加强医疗器械标准制定和监管，将助力国产医疗器械创新，并逐步打破高端医疗器械被以“GPS” （GE通用、Philips飞利浦、Siemens西门子）为代表的跨国企业垄断的局面。“到2025年，国产医疗器械的发展水平总体上有望跟国外同步或接近。”中国医疗器械行业协会常务副会长姜峰表示。

而在国产医疗器械奋起直追的未来几年里，加快构建以创新为导向的医疗器械审评审批体系至为关键。就目前而言，中国的医疗器械审评技术资源依然缺乏，主要表现为医疗器械检验机构发展速度落后于市场的需求，审评人员经验不足，外部专家队伍未能很好发挥作用，等等。业内人士建议放开第三方检验机构准入，利用和拓展现有资源。

评审“松绑”

20\_年以来，新《医疗器械监督管理条例》颁布，医疗器械“特批绿色通道”逐步推进以及第一批国产优秀医疗器械，第二批遴选工作即将启动等，国产中高端医疗器械的崛起的政策利好不断。

而随着国家在“十三五”规划、《中国制造2025》、《滥用知识产权反垄断规制指南》等重大政策将医疗器械单列出来作为重点支持发展领域，更是进一步鼓舞了行业破除“GPS”垄断的信心。

中国医药物资协会医疗器械分会统计数据显示，20\_年，全国医疗器械销售收入约2556亿元，同比增长。赛迪顾问、中研普华等多家市场研究机构均预估，20\_年我国医疗器械市场规模将超过3000亿元。

作为世界第三大医疗器械市场，“我们发展得比较快，但不能说发展得比较好。国产中高端医疗器械领域还亟待突破。”姜峰认为。

《20\_中国医疗器械行业发展蓝皮书》数据显示，截至20\_年，全国共有医疗器械生产企业近万家，其中Ⅰ类医疗器械生产企业约占29%、Ⅱ类医疗器械约占54%，而高端的Ⅲ类医疗器械却仅占17%。

根据前瞻产业研究院公布的《20\_?20\_年中国医疗器械行业市场前瞻与投资预测分析报告》，在我国医用器械领域，约80%的CT市场、90%的超声波仪器市场、85%的检验仪器市场、90%的磁共振设备、90%的心电图机市场、80%的中高档监视仪市场、90%的高档生理记录仪市场都被跨国公司垄断。

高性能医疗器械可能是除军工以外，市场准入条件最为严格的产品。在保障医疗器械上市安全有效的前提下，加速医疗器械技术评价工作，对企业创新至关重要。

今年5月，^v^办公厅下发的《深化医药卫生体制改革20\_年工作总结和20\_年重点工作任务》提出，要完善优先评审技术要求，实施有利于创新的医疗器械特殊审批程序。

据了解，到目前为止，国家食药监总局医疗器械技术审评中心（下称“总局审评中心”）起草制定了《医疗器械临床评价技术指导原则》等60余项指导原则， 配合国家食药监总局起草了《免于临床试验的第三类医疗器械目录》等配套文件，并按照新法规要求进行涉及审评程序、专家咨询、补充资料、退审要求的制定修订工作。

“这几年国家食药监总局出台政策、法规的力度和监管的科学性等与以往相比有非常大的提升，审评规范化建设不断完善，审批速度也在加快。”姜峰表示。

在近期召开的“第一届全国医疗器械审评工作会议”上，总局审评中心的数据显示，20\_?20\_年，该中心审结项目数量增长了48%。20\_年，该中心接收审评任务同比增加了。

值得一提的是，《创新医疗器械特别审批程序（试行）》去年3月实施以来，截至今年6月底，总局审评中心收到创新医疗器械特别审批申请209项。目前，该中心已完成189项申请的审查工作，30项申请已通过审查。

放开第三方检验？

在我国医疗器械产业快速发展的背景下，“创新医疗器械大量涌现，审评技术人员资源紧缺的问题非常突出。” 朗润医疗系统有限公司总经理唐昕说。

根据公开报道，总局审评中心目前核定编制100人，还建立了由1000多名专家组成的咨询队伍，其中有8名院士，涉及临床应用、安全性评价、毒理、生物医学工程、医用材料等多个学科领域。

飞依诺科技有限公司CEO奚水指出，由于国内审评技术人员偏年轻、工程背景、研发经验不足，企业经常被告知需要补充无关紧要的材料，这其中浪费了不少时间。

而在姜峰看来，除人手不够和人员经验不足以外，1000多名专家组成的咨询队伍也未能发挥很好的作用。一方面，由于国内企业生存状况不太好，来自企业的专家在参与审评过程中有失公允;另一方面，由于医院的专家、院校的专家和产业的结合长期以来不被重视，这些专家对产业的发展需求并不熟悉，甚至连参加审评的目的有时候都不太清楚。

作为医疗器械技术评价的重要环节，产品技术要求的预评价和复核，二类和三类医疗器械的注册检验，产品安全有效性的技术监督，都离不开医疗器械检验机构的参与。

但不少企业都表示，目前我国医疗器械检验机构发展速度落后于市场的需求，甚至成为医疗器械技术评价制度发展的制约因素。

与美欧第三方检验机构占据主导地位不同，目前我国第三方检验机构尚未得到认可，“应该放开第三方检验机构准入。”唐昕表示。

姜峰认为，目前有政府背景的检验机构有一百多家，从数量上看已趋于饱和。放开第三方检验机构准入关键在于，让政府背景的检测机构与社会资本合作逐渐变成第三方，提高效率，并鼓励有偿使用高校的和科技园区的空闲检验设备，充分利用好现有资源。

**广告工作总结范文简短10**

为了全面贯彻^v^领导的指示和^v^第144次常务会议精神，严厉打击制售假劣药品违法犯罪活动，保障人民群众的用药安全，根据《^v^办公厅关于印发全国整顿和规范药品市场秩序专项行动方案的通知》（办发〔〕51号）精神，结合实际，市政府决定，从年月开始，用一年左右的时间，在全市深入开展整顿和规范药品市场秩序专项行动。

一、主要目标和工作重点

（一）主要目标。通过专项行动，使弄虚作假等违法违规申报行为得到惩处，药品、医疗器械注册申报秩序逐步好转；行业自律水平有所提高，《药品生产质量管理规范》（GMP）和《药品经营质量管理规范》（GSP）得到落实；违法药品广告得到整治，流通企业经营行为更加规范；药品、医疗器械不良反应（事件）能够被有效监测，合理用药水平得以提高，确保药品规范生产和上市质量，人民群众用药安全感普遍增强；全市辖区内药品研制、生产、经营、使用单位诚信守法意识、质量责任意识普遍增强，药品市场秩序明显好转；树立科学监管理念，监管能力和水平进一步提高。

（二）工作重点。坚持整顿与规范相结合，围绕药品研制、生产、流通、使用及广告宣传五个环节，突出重点品种和重点地区，严格准入管理，强化日常监管，查处失职渎职，推动行业自律。严厉查处各种违法违规行为，坚决打击和遏制制售假劣药品的违法犯罪活动。

二、主要任务与工作措施

（一）药品研制环节：主要任务是清理整顿虚假申报行为。

1．以药品研究单位和生产企业为对象，以药品申报资料的真实性和可靠性、医疗器械申报资料和临床研究的真实性为主要内容，组织注册申请人对申报行为进行自查自纠，市食品药品监管部门组织专项检查和抽查，依法严厉查处弄虚作假行为。组织完成对辖区内所有药品批准文号进行普查和重新登记，为依法开展药品再注册工作打好基础。

2．加强对年月以后新受理注册申请的现场核查。除严格执行《药品注册现场核查及抽样程序与要求（试行）》外，对原料药合法来源、试制与研究原始记录、研究工作涉及仪器设备、试验动物、样品试制量及研究全过程时间衔接等六个方面的要素和环节进行核查，严格把关。加强对原辅料合法来源、说明书和标签内容的监督管理。

3．进一步规范医疗器械注册申报秩序，全面清理我市已审批上市的医疗器械产品。严格医疗器械产品在执行国家强制性标准、临床研究评价和产品说明书等重点环节的审批要求；对有举报投诉以及其他可能存在安全隐患的医疗器械产品进行重新审查和再评价；清理不属于医疗器械管理和违规申报、违规审批的产品，并依法处理。

4．对药物临床前研究开发机构和药物临床试验机构组织全面监督检查。对弄虚作假、管理混乱，不能保证研究工作真实，不能保障受试者安全和权益，擅自开展药物临床试验的，依法予以查处。涉及医疗机构的，由市卫生行政部门依法处理。

（二）药品生产环节：主要任务是对《药品生产质量管理规范》（GMP）的执行情况进行全面检查。

1．对全市药品生产企业的主体资格进行全面核查，对药品委托生产情况进行全面调查。对无证生产、超范围生产、超剂型（规格）生产的、未经批准擅自委托生产的，要坚决予以取缔，并依照法律法规从严查处。

2．以注射剂生产企业、在国家药品质量抽查中有不合格记录的企业、近期有群众举报的企业、近两年未进行过跟踪检查和在跟踪检查中发现问题的药品生产企业为对象，按照GMP要求进行全面检查。重点检查原辅料购入、质量检验、从业人员资质和企业质量管理责任落实情况、药品销售及不良反应报告等内容。对违规企业，依法收回GMP证书；情节严重的，依法吊销药品生产许可证。

3．以存在安全隐患、有投诉举报、以及生产一次性无菌医疗器械、医用超声治疗设备、手术动力装置、麻醉设备、血液净化设备、医用激光设备等产品的企业为重点，严格按照《医疗器械生产监督管理办法》等有关规定，对医疗器械生产企业开办条件符合性和质量体系运行情况进行检查。

4．建立对药品生产企业监督的长效机制。结合实际，制定《市药品生产监督管理规定》，明确各级药品监管部门的职责、监督检查的重点和要求，进一步强化对药品生产企业的属地化管理，加强日常监管，规范药品生产行为，保障药品生产质量。

（三）药品流通环节：主要任务是规范药品经营主体行为。

1．加强对药品经营企业《药品经营质量管理规范》（GSP）认证后的跟踪检查，全面清理药品经营主体资格。严厉查处无证经营、挂靠经营，规范连锁经营；坚决打击药品批发企业出租（出借）许可证和批准证明文件，以及药品零售企业出租（出借）柜台行为；严厉查处进货渠道混乱和购销记录不完备等违规经营行为。

**广告工作总结范文简短11**

经过上述情况自己也清晰的认识到了在xx年自己的工作方法和个人计划目标，自己准备涉足的行业：服务业、酒店、餐饮、娱乐、教育培训、金融证券。

1、加强自己的时间管理：xx年1月21日—xx年7月改变自己以往的思维模式和销售模式，一定得转变让自己变成顾问式营销，使自己慢慢变强，从根本解决盲目拜访客户、盲目销售自己的产品，定期维护回访客户每天坚持打电话20个、至少回访老客户保持在2—5，多向公司的老员工和公司领导多沟通多学习，在工作中遇到的问题多请教，每天晚上总结思考当天在工作中的不足（那些事是今天做的特别不好的？导致不好结果的原因是什么？下次我该如何避免类似情况再次发生？那些是今天做的不错的？达成了都很么结果？以后我该如何持续下去？）详细的明天工作计划视情况每天晚上完成（我要电话拜访多少个新客户？邀约多少？拜访几个？达到什么程度？）。

3、从现在开始每天用1个小时的时间学习金融（投资担保、保险）、教育培训（私人培训、职业训练、职业学习）、食品行业、酒店餐饮的行业情况（1月25日—2月1日每天2个酒店餐饮、教育培训（私人培训、职业训练、职业教育）行业知识学习；2月1日—2月7日每天两个小时对食品行业），达到自己能熟悉行业的内部资讯，了解行业的优劣势，如何在谈判中切入客户感兴趣的主题中，避免盲目拜访。

4、xx年6月之前最少完成里面的三分全部内容（信息获取的技能运用，要从多种公开资源获取；营销前的事先准备工作，有行业和客户营销和传播的待解疑问；客户筛选技能运用效率，客户市场阶段评估分析合理；回访客户的介入理由策略选择和陈诉；情绪与行为之间关系（工作中）的觉察和体验；有区分客户观点和反应的实际表述；客户的基本状况及需求关注点；结合客户市场媒体价值表述；知道其真实行业、客户媒体选择理由、媒体观；有节奏好、提问回应好；有个人学习得知识在客户沟通中的应用）；xx年6—12月完成初日考核内容评分标准的全部内容（对现有的媒体运用（执行）出色，能将媒体价值和客户需求紧密的相结合；客户的资料通过多方获取比如：人脉介绍获取、特殊渠道获取；明晰媒体的推广目的`和了解客户的媒体投放有关工作流程；和客户之间的沟通应达到互动探讨和引导客户的购买需求，在沟通中要换位体察对方感受）要达到以上内容自己必须严格的要求自己）；xx年2月—xx年3月学习《余世维—有效沟通》xx年3月1日—20日《曾仕强—人际关系学》xx年3月21日—4月15日《尚致胜—nlp致胜行销学》xx年4月16日—5月1日《曾仕强—情绪管理》。

**广告工作总结范文简短12**

转眼间，充满机遇与挑战的已经过去，我们迎来了崭新的。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“xx人”、“广告人”有种深厚而浓烈的感情。

我于xx年8月份到公司，下半年按照领导的指示负责xx广告公司的业务发展部的工作，任部门经理。六个月以来，在领导的帮助和同仁的支持下，工作上取的了一定的成绩。在此将主要的工作情况述职如下：

一、计划完成情况：

xx广告全年计划完成销售额xx元；实际完成xx元，未完成全年销售计划。

二、加强自身的业务素质和管理能力

在不断的学习、实践中做好一个部门经理的基本知道和技巧。

广告公司的工作是“以xx项目为主，积极拓展新的营销业务工作”。在xx项目上，业务发展部协助公司完成xx项目二期的各项工作，主要有：xx二期的认筹、xx演奏会、xx房展会、xx展会、xx分销处等工作。

其他项目工作主要有：xx离岸业务推介会等各项工作，xx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、xx颁奖晚会、xx手提袋、区政府软件发布会、职业学院图册、xx海关关庆十周年、xx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。

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。

三、坚持“为客户创造价值”的理念，不断更新服务手段；巩固老客户，吸纳新客源。

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。

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。

四、形成“总结问题，提高自己”的内部沟通机制。以市场需求为导向，提高工作效率。

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。

五、存在的问题及下步工作打算

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工作的重中之中。

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。

总结：

市场是最坏的教练，还没有等我们热身就已经开始竞赛，竞赛结果的好坏相当一部分因素在于我们的悟性和主观能动性。

同时，市场也是最好的教练，不需训练就能教会我们技能和发展的契机，关键的是市场参与者的眼光是否长远、品格是否经得起考验。

**广告工作总结范文简短13**

20xx年，在区委、区政府的领导下，我局按照“核心是精准、关键在落实、确保可持续”的工作要求，以开展“春季整改”、“夏季提升”“秋冬巩固”为主抓手，坚持问题导向，强化责任落实，创新工作举措，优化服务流程，着力解决贫困人口“因病致贫、因病返贫”问题，实现对贫困人口的医疗保障兜底，现就有关情况总结如下：

（一）高度重视，强化组织领导和责任落实。

成立局扶贫领导小组，实行“一把手”总负责，分管领导具体抓，各股室负责人具体办，全体工作人员共同参与扶贫的工作机制。制定年度工作计划和方案，进一步细化各项任务分工，定期召开调度会，确保医保扶贫各项任务落到实处。

（二）加强衔接，实现贫困人口应保尽保。

同时加强与财政部门的沟通联系，将建档立卡贫困人口参加城乡居民医保个人缴费财政全额补助资金及时落实到位。建立了与扶贫办、民政局信息共享机制，我局工作人员每月主动联系扶贫、民政部门，及时掌握贫困人员动态便新信息，准确完成了贫困人员参保信息录入登记，并反复比对筛查，对参保错误信息进一步反馈给关部门，做实精准标识。对于新增或减少人员建立参保信息动态管理台账，农村建档立卡人员从年初xxxx人到xx月底xxxx人，贫困人口参加基本医保、大病保险、重大疾病补充医疗险参保率始终保持xxx%。

（三）认真履职，全面落实贫困人员各项医疗保障待遇。

提高了建档立卡贫困人口大病保险补偿比例和贫困慢性病患者年度最高支付限额和报销比例；提高贫困家庭重性精神病救治保障水平，贫困家庭重性精神病患者，享受一个周期（xx天以内）免费住院治疗；对建档立卡贫困患者大病保险报销起付线下降xx%。

全区建立了基本医保、大病保险、重大疾病补充险和医疗助救四道保障线机制，对经四道保障线报销住院费用报销比例达不到xx%的实行财政兜底保障。xxxx年x-xx月，全区建档立卡贫困人员办理住院报销xxxx人次，住院费用万，基本医保支付xxx万元，大病保险支付xxx万元，重大疾病补充保险报销万元，医疗救助万元，财政兜底保障xx万元。

在落实医疗保障待遇的同时，针对部分贫困户报销比例远超百分之九十的问题，我局积极与卫健等单位沟通协调，联合制定《xx区xxxx年健康扶贫实施方案》，明确了贫困户住院费用报销比例控制在xx%的适度要求，并于今年x月份在我市医保系统“一站式”结算软件上予以调整，确保贫困户住院报销比例稳定在xx%左右。

（四）优化医疗费用报销结算服务

一是在区内的公立医疗机构实行“先诊疗、后付费”一站式结算基础上，通过积极协调、争取支持，率先在包括x市中心人民医院、井冈山大学附属医院在内的.全市所有三级公立医疗机构实行了贫困人员“先诊疗、后付费”一站式结算；二是我局进一步简化了零星医药费报销经办手续，在区便民服务中心设立“健康扶贫窗口”，实行五道保障线“一窗式”受理及限时办结制；三是在乡镇卫生院及街道社区卫生服务中心纳入门诊特殊病种定点医院，同时对符合条件的贫困村卫生室纳入门诊统筹定点单位，开通了门诊医药费用刷卡结算，方便了贫困人员门诊就医报销。

（五）简化门诊特殊病性病种证办理流程

开通绿色申报通道，经与定点医疗机构协商后，实行工作日在定点医疗机构随来随审，对符合准入条件的直接发证；对申报恶性肿瘤、器官移植抗排异治疗及尿毒症三种一类特殊慢性病种的取消医疗专家评审，凭相关医学证明材料直接在区行政审批局医保窗口登记发证；组织工作人员开展“大走访”，对符合申报条件贫困人员、五类人员慢病患者集中在定点医院进行体检，办理了门诊特殊慢性病种证，确保符合条件的门诊特殊慢性病患者及时办证到位，不落一人。

（六）加强政策宣传，提升医保惠民政策知晓率。

**广告工作总结范文简短14**

20\_\_年是蒲城电视台面临改革、加快发展的一年，也是广告中心树立全新经营管理理念，提升核心竞争力的关键一年，更是落实以客户为中心、面向市场、适应市场经济发展规律的一年。

广告中心作为我台的经济创收部门，一年来，在台领导的正确领导和具体指导下，始终围绕“经济强台”开展工作，始终坚持高质量、高品位的广告创意拓展业务，始终坚持文明、微笑满意的服务承诺，始终坚持严格的广告审查制度，始终坚持遵守台里的各项规章制度积极参与我台各项集体活动，在中心全体同志的共同努力下，在全台各部门的大力配合下，较好的完成了年初确定的任务目标和台里交付的其他工作任务。

回顾一年工作主要有：一、围绕一个目标，搞好服务。

围绕一个目标，就是紧紧围绕广告创收、经济强台这一目标，贯彻“以客户为中心”的经营思路， 以广告适应市场为原则，树形象、谋发展，自我加压，一切为创收服务，一切为经济强台积聚资金。

1、主动出击，深入市场,以变化应对变化，以不变应对变化 20\_\_年12月26日，地处南塬之巅的新广电大楼正式运营，高耸的发射塔挺立云端，见证者蒲城广播电视事业的发展变迁，传递着蒲城发展的声音，发展的笑脸!新的环境、新的设备，新的风貌，一切欣欣向荣!作为职业新闻人我们知道——新闻是龙头，经济是基础;

全新的办公环境楼更高，发射塔功率更大，信号覆盖面更广，作为职业新闻人、广告人，我们在全新的环境更应该考虑如何让作为蒲城广播电视台发展的基础——广告事业之花绽放的更加绚烂，让广告事业再展笑颜，可使现状是，电视节目将面对众多传播方式、方法的传媒新媒体竞争，导致电视广告市场环境更加恶化，广告中心所有工作人员转变观念，深入市场第一线，随时掌握市场动态，了解客户需求，以市场为导向，适时而动、创新运作。以蒲城电视台自身发射功率更强大、覆盖面更广的变化优势应对其他众多传媒竞争的变化，在巩固原有行业、客户的基础上，进一步加强重点行业挖掘、重点区域推广和重点客户沟通工作。由于国家对医疗、药品广告的规范，该类广告投放量大幅减少，针对这一现状，我们重点培育房地产、保险、商场、饮食、文化娱乐等为重要的业务增长点。在房地产商中，帝景华庭、天泽香槟城、城南富锦苑、公园大境与我们有着良好的合作关系，文汇苑、盛世金华、华元商城等也与我们保持长期的合作关系。 20\_\_年3月广告中心迎来了新的成员——广告经营经理高峰，高峰的加盟为广告事业带来了新的经营模式,“新闻经营的是信息，广告经营的是时间，广告中心更应该是经营中心”一席话让大家深感广告事业要迎接新的挑战，团队协作分工，大处着眼，小处着手，细处开头，高峰首先带领大家分成四组做收视调研，当我们深入村组百姓家中我们了解到，大家很喜欢蒲城电视台，尤其喜欢通过蒲城电视台了解身边的人和事，可是近期有蒲城电视台的图像却收看不了...我们通过多次调试才得知，新大楼的搬迁由于地理位置和发射塔的更换，信号出现过暂时性的中断，大多数家庭只有蒲城电视台的

市场在变化，我们的设备实施在变化，广告市场分割在变化，我们追赶市场的方式方法在变化，我们改变的是发射功率更强、覆盖面更广，节目质量更高，不变的是我们的服务更精细，承诺更具体，不变的是我们要以自身优势占领广告市场的理念。

2、创新方式，以高品质、高品位的广告创意为工作目标

工作中我们研究分析，广告市场存在着多变性和不稳定性，过去红火的行业不一定能够长期保持，如果按照传统的做法，不去开拓新的广告市场，坐等客户就会失去部分市场。比如去年农资广告收入比较稳定，几家公司轮番上镜，收入很好，但今年开始走下坡路。针对这种情况，广告中心没有坐等观望，及时拓展栏目空间，同时伴随着大家和高峰的配合从陌生到熟悉，从熟悉到默契，相互学习，相互进步，广告要好看，节目要收视，高峰和大家探讨寻找新电影视频

源，划分经营时间段，协调部门配合，广告经营正以全新的姿态接受受众的检阅，由于设备和技术问题，电影、电视剧格式转换播出成为了广告中心最大的工作量，每天广告中心同志面对七八台电脑目不转睛，看似简单，眼睛、颈椎、腰椎的疲劳疼痛却伴随着看似简单的工作逐渐升级!

辛苦总是伴随着收获一起来临，蒲城二套改革试点的《经典影院》栏目试点开播，吸引着商家和受众的目光，清晰的画面，合理的节目编排，不仅应和了上级的荧屏净化要求，又为商家打造了黄金时段的宣传空间;由蒲城电视台携手气象局隆重推出的《天气预报》栏目，正在紧急改版的，改版后的《天气预报》栏目，将以气象预测覆盖全县，栏目每天准时详细预报我县17个镇6个办事处以及周边市县天气变化，为全县农事耕作和工作出行提供参考，由各乡镇推荐甄选一家当地明星代表企业，作为各地标杆标志，随同发布天气信息，为各乡镇明星企业提供宣传平台的全新面貌和受众见面;强档推出的20路游飞字幕滚动播出平台，发布即时信息，满足企业商家短、平、快信息发布要求，播出频道分布中央台：3 5 6 8 9 少儿频道，陕西电视台：1 2 4 8频道，卫视台：北京 天津 湖南 湖北 浙江 江苏 山东 河南 安徽 东方卫视;每天20个频道，每半个小时滚动一次，高频率播出、强段位覆盖，成为商家发布信息的高速公路;蒲城电视台业务推广宣传册正在筹划设计中，宣传册详细罗列蒲城电视台开办的《蒲城新闻》《关注》《新农村》《与法同行》《健康教育》《尧山秦韵》等栏目介绍，栏目首播、重播时间，以及广告中心业务服务范围，蒲城人民广播电台频率等信息，以方便受众更详实准确的了解蒲城电视台，方便各项业务开展。

**广告工作总结范文简短15**

截止目前，城镇职工基本医疗保险参保人数万人，统筹基金收入万元，统筹基金支出万元，个人账户收入万元，支出万元，累计结余亿元。

城乡居民基本医疗保险参保人数万人，统筹基金收入亿元，统筹基金支出亿元，累计结余亿元。医保局加大政策宣传力度，提高广大市民政策知晓率及参保意愿，规范基金征缴，做到应保尽保。

医保局全面强化基金内控工作，基金征缴、待遇支付、财务管理、医保病人就医就诊实现信息化、系统化管理，有效杜绝了基金的跑冒滴漏，确保了基金安全运行。

xxxx年以来xx市医保局深入开展欺诈骗保问题全面排查整治工作。第一阶段自查自纠已结束，现开展第二阶段全面排查、抽查复查阶段，上级医保部门将依据全面排查整治进展情况，采取交叉检查方式对各地排查整治情况进行抽查复查。

xx市医保局深入开展医疗保障基金保用监督管理条例的学习与宣传工作，使医保工作人员和两定机构学法、知法、懂法，遵守法律条例。

xxxx年x月以来，xx市纪委监委联合医保局、卫健局、市场^v^、公安局集中开展为期二个月的整治骗取医保基金专项和行动，第一阶段自查自纠已经结束。专项检查人员现在进入全面检查阶段。

1.异地就医直接结算工作

2.贫困人口慢性病、重症工作

为切实减轻贫困家庭就医负担，确保医保扶贫政策落到实处，我局对建档立卡贫困人口开设绿色通道，设立慢性病认定工作窗口，做到随来随受理，对符合慢性病条件的建档立卡贫困人口随时认定。截至目前，共认定建档立卡贫困人员慢性病人xxxx（普通慢性病xxxx人、重症xxx人），并发放《建档立卡贫困人员慢性病专用证》；门诊两病（高血压、糖尿病）xx人。共提高建档立卡贫困人口医疗待遇xxxx人次、提高医疗待遇万元，其中：基本医保提高待遇xxxx人次、提高待遇万元，大病保险提高待遇xxx人次、提高待遇万元，医疗救助xxx人次、救助金额万元。

3.严格落实药品集中采购政策

积极落实国家带量、x带量中标药品采购工作，规范医疗机构采购行为；督促医疗机构及时回款；监督配送企业及时配送，确保中标药品能及时在医疗机构上架销售；保障患者能及时购买中标药品，减轻患者负担。截止目前，医疗机构在x省药品集中采购平台采购约万元药品。

**广告工作总结范文简短16**

医院客服部工作以二个效益为中心，以三个满意为基础，上下齐心，咨询成功率与预约成功率都有了提高。现结合\_\_年工作实际，将\_\_年年的工作总结如下：

一.规范咨询工作：

(一)拟定咨询科室各种规章制度

包括咨询服务标准，咨询部考核细则，电话回访服务标准，咨询部工作范畴，咨询部工作要求等，细化各个具体工作的服务标准，咨询部的基本工作规范等。

(二)规范咨询业务技巧，增加咨询成功率：

十月第一周咨询成功率在18%左右，预约成功率在43%;到目前为止，咨询成功率约50%，预约成功率达60%以上，咨询及预约成功率均有了较大幅度的上升，前期的业务技巧培训及咨询服务的规范效果是非常显着的

1.专业知识的学习：

a、每周一次由咨询医生进行讲课，培养咨询医生的学习积极性和自主性，讲课医生能最大限度地掌握该项专业知识

b、每结束一期培训进行一次专业知识考核，考核成绩由科室各位曾讲课的医生进行评定

c、每月拨打其他医院的电话进行总结，从他们的咨询中揣摩、了解、学习其它医院的咨询技巧，在学习的基础上进行比较，找出自己的优势，更好地发挥

2.定期召开咨询记录讲评会议

a.定期抽查每个咨询人员的咨询记录，重点在于讲评总结，及时指出咨询中存在的问题，提高咨询质量

b.咨询医生的技巧和营销的交流，各个咨询医生对其它人咨询的评价

c.个人对自己的咨询记录进行分析

d.每周一次进行咨询成功率及预约成功率的统计，及时分析曲线变化原因，找出重点，分析各个细小环节的问题

3.完善咨询病人回访机制：

回访机制主要应用于预约病人及就诊后病人，应用后从当初的43%的预约成功率提高至74%，有了大幅度的上升

a.对于当时预约病人，发送预约号;未就诊的病人，发送咨询的电话号码

b.第二天对于第一天预约病人就诊情况进行分析，对于未就诊的病人，进行电话回访，了解其未就诊原因及就诊动态，及时进行再次营销

c.如因电话忙碌而掉线，第二天发送致歉信息，再次开发追踪

d.每天二次(早九点前，晚四点)发送提醒就诊的信息

(三)根据个人特点及工作要求进行岗位调整

**广告工作总结范文简短17**

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。。。

针对这次活动，为了能让我在下一次工作中有一个很好的开始，我做出了一个简单的总结：

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、再接着就是活动结束后，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！

**广告工作总结范文简短18**

我是一名广告公司的AE，我喜欢体验面对各种情况的新鲜感，喜欢应付处理各种复杂状况的刺激感，更喜欢挑战成功之后的成就感和得到客户和公司领导认可的满足感。

转眼之间，20\_\_年也即将接近尾声，我也在这个岗位上工作了\_\_年。回顾这一年的工作，面对激烈的市场竞争，我认为自己尽到了真诚沟通，用心服务的本职，发挥好了承上启下、联系内外、协调各方的中心枢纽作用，以自己的认真工作在客户与公司方案之间搭建起了一座连心桥，为公司业绩的不断提升作出了自己应有的贡献。现将自己一年来的工作简要总结如下。

一、主要工作业绩

二、主要工作措施

(一)认真学习，加强实践，不断提高业务水平

今年开年以来，我一如既往地以争做一个一流广告人的标准和态度严格要求自己，一方面积极学习做好AE及策划工作的专业前沿知识，并积极将其用于实践之中。另一方面，我更加认真的学习与客户沟通交流的方法和艺术，经常与同事们互相谈论彼此的看法、交流思想。通过自己的不懈努力学习，我觉得自己的综合素质和业务水平都得到了较大幅度的提升，为自己更加出色的完成工作任务奠定了坚实的基础。

(二)真诚沟通，换位思考，建立良好户服关系

入职以来，我就深刻认识到要做好AE的份内工作，高超的沟通能力与技巧是必不可少的。因此，今年以来，我也更加注重自己沟通能力和水平的提升，同时，在沟通过程中注重换位思考，让客户感受到自己的真诚，感受到自己是在真正为他作想，在工作任务完成过程中的沟通程序中让客户产生共鸣，从而顺利地将公司的理念和意图传达给客户并让其愉快的接受。

(三)用心体验，用情服务，赢得客户的信任感

当前，各行各业都处在一个大浪淘沙般竞争激烈的大环境中，广告业界的竞争更是达到了白热化的程度。因此，在具体的工作中，我注意让客户感受到自己的工作是真正设身处地的为他作想，以自己的用心用情服务留住老客户，不断挖掘新客户，从而促进公司客户群的不断发展壮大，以带动公司整体业绩的不断攀升。

总体说来，20\_\_年于我来说，既有可圈可点之处，也不尽如人意的地方，既有让人击节赞赏的时候，也有自己都扼腕叹息的时刻。虽然，在过去一年的工作中，我通过自己的不懈努力脚踏实地的在不断的进步中一步一步走了过来，在工作的一点一滴中锤炼自己，以求自身能力的不断完善和各项工作任务的圆满完成。

但是，审视自身，我觉得自己还存在诸如工作经验不够以及沟通能力有待提高和开拓创新精神有待加强等不足与缺陷。我将在今后的工作中继续总结经验，发扬成绩，摒弃不足，为公司的不断发展壮大和自己的成长进步而不懈努力。

**广告工作总结范文简短19**

设计总结(一)：

一年来，我参与了xx和xx等项目的室内装修方案设计，在设计期间我跟随研发中心的领导一齐查阅了解营口和xx的很多人文资料，并实地考察，经过埋头苦干和虚心请教，圆满完成了既定任务。在实施设计工作推进的过程中，我发现了自我的很多不足之处，异常是对方案的整体把握本事还有所欠缺，这都是要在今后的工作中需要努力提高的。

除业务素质的锻炼外，与设计公司的沟通，与同事间的配合也是工作中必不可少的一部分。设计前期，我们致力于与营销中心的沟通，经过职业嗅觉了解公司在项目的定位意图，及时沟通和协调是我坚持的一贯立场。我在设计过程中不断与集团中心、城市公司和设计公司各方面进行交流，汇总交流的结果，统一思路后体此刻设计方案中，及时的收集并统一相关部门及领导的意见对后续的设计工作是有百益而无一害;在设计过程中，如是设计的问题，就要敢于承认并迅速加以更正，不是设计的过错，也要做细致的解释工作。

此外，室内设计还需要与相关专业的配合工作。在室内部份室内设计专业作为其他专业的先导，必须对整个设计流程负全面的职责。在合作过程中我抱着学习的态度，虚心的精神，共同努力推动项目进展。

为了提高自我的综合素质，我加强相关等各类知识的学习，丰富自我的工作技能。同时我还阅读了很多的国外最新发行的设计案列，提高了自我鉴赏水平。我又学习了为人处世伦理哲学，以提高自我的道德修养。所有这些，使我越来越深刻地感觉到人生追求的意义。不明白是自我要求太高，还是自我的提高太小，我总觉得离目标还是那么远。并且工作时间越长，学的东西越多，就越感到自我的不足。

总之，成绩属于过去，过错已化为经验。

在以后的工作和生活中，伴随着公司的不断拓展和业务量增长，我们依旧会面临巨大的挑战和压力。就我个人而言，有几点尤其需要重视。一是加强自身业务本事的培养，增加自已对设计各个环节的熟练程度，多吃苦，多思考，努力提高工作效率;二是与同专业同事间增强忧患意识，竞争意识，营造你追我赶的氛围，不学习不上进就要被社会淘汰;三是加强与公司内部各设计人员间的团结合作，坚持平和的心态，多沟通。

设计总结(二)：

自今年4月加入xx文化，我主要从事平面设计，在这阶段的工作中，我从实践中不断成长，不断学习，我与公司一齐成长，我和同事一齐工作生活，让我融入了这个群体也融入这个社会，实现个人价值。在那里，我得到了同事的很多帮忙和照顾，尤其是来自本同事的关怀和支持，在此我寄予最诚恳的谢。在这断时间，我主要负责公司的基础性的建设与宣传，从名片到展架和公司的装饰，说实话，我刚毕业，我在学校其实只是做设计，对于实际应用开始还是难以独立完成公司的任务决策，为了公司利益，节俭公司成本，我多次请示领导，或许可能会让领导觉得我做事拖泥带水，可是我相信，随着我的成长，我会尽自我的本事与经验，用最少的成本创造更高的价值。

一、设计工作的本职

作为设计，虽然到目前为止，我还没有真正接过一个策划案，可是从这一阶段的磨练中，我也充分理解了我的职责，从策划给出任务开始，然后开展我的工作

搜集素材、整理素材、创意表现、初稿、分析讨论、做出早起方案、研究决策、确定样稿，成品样稿打印、批量制作、印刷校色到最终送到客户以及最终的安装执行。作为一个设计应当有以下的意识

平面设计的过程是有计划有步骤的渐进式不断完善的过程，设计的成功与否很大程度上取决于理念是否准确，研究是否完善。设计之美永无止境，完善取决于态度。

1、调查

调查是了解事物的过程，设计需要的是有目的和完整的调查。背景、市场调查、行业调查(关于品牌、受众、产品)、关于定位、表现手法、调查是设计的开始和基础(背景知识)。

2、资料

资料分为主题和具体资料两部分，这是设计师在进行设计前的基本材料。

3、理念

构思立意是设计的第一步，在设计中思路比一切更重要。理念一向独立于设计之上。也许在你的视觉作品中传达出理念是最难的一件事。

4、调动视觉元素

在设计中基本元素相当于你作品的构件，每一个元素都要有传递和加强传递信息的目的。真正优秀的设计师往往很“吝啬”，每动用一种元素，都会从整体需要出发去研究。在一个版面之中，构成元素能够根据类别来进行划分，如能够分为：

5、选择表现手法

我们在三大构成中学过很多种图形的处理和表现手法，如比较、类比、夸张、对称、主次、明暗、变异、重复、矛盾、放射、节奏、粗细、冷暖、面积等形式。另外还有从图形处理的效果上又有手绘类效果，如油画、铅笔、水彩、版画、蜡笔、涂鸦还有其他的如摄影、老照片、等等。那么你要选择那一种呢?这取决于你的目的和目标群体，以及你的设计水平。

6、平衡

平衡能带来视觉及心理的满足，设计师要解决画面当中力场的平衡，前后衔接的平衡，平衡感也是设计师构图所需要的本事，平衡与不平衡是相对的，以是否到达主题要求为标准。平衡分为对称平衡和不对称平衡，包括点、线、面、色、空间的平衡。

7、出彩 记住，你要创造出视觉兴奋点来升华你的作品。

7、关于风格

作为设计师有时是反对风格的，固定风格的构成意味着自我的僵死，但风格同时有是一个设计师性格、喜好、阅历、修养的反映，也是设计师成熟的标志，以为“了解大同，才能独走边缘”。

9、制作

检查项目包括：图形、字体、内文、色彩、编排、比例、出血要求：视觉的想象力和效果要赏心悦目，而更重要的是被受众理解!

二、工作的态度与职责

我觉得，我是一个性格很直的人，有事情我要是做就尽自我本事去做，认真负责，能吃苦耐劳，在做设计方面，我在工作中实践，在实践中学习，我主要负责配合设计策划，做出策划和客户满意的作品，要学会与同事沟通，在做策划时候，要不断地进行讨论，做出完美的策划方案。我热爱设计的职业，对于设计，要不断地学习积累，丰富自我的设计手法，让自我成熟，在设计时候要充

分理解客户的需求，尽自我最大努力给客户最满意的设计方案，在这段时间，我很期待能做一个成功的设计策划方案，在工作不断成长。

三、我的价值

**广告工作总结范文简短20**

一、工作表现以及学习进展

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

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

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