# 关于传媒广告的工作总结(通用47篇)

来源：网络 作者：静默星光 更新时间：2025-04-20

*关于传媒广告的工作总结1转眼间，充满机遇与挑战的xx年已经过去，我们迎来了崭新的xx年。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“金鹏人”、“广告人”有种深厚而浓烈的感情。我于XX年年8月份到公...*

**关于传媒广告的工作总结1**

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

我于XX年年8月份到公司，xx年下半年按照领导的指示负责金鹏图语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xx年主要的工作情况述职如下：

金鹏图语广告全年计划完成销售额1000000元；实际完成176194。4元，未完成全年销售计划。

xx年，广告公司的工作是“以天鸿项目为主，积极拓展新的营销业务工作”。在天鸿项目上，业务发展部协助公司完成天鸿项目二期的各项工作，主要有：天鸿二期的认筹、天鸿凯旋城“理查德克莱德曼”演奏会、天鸿房展会、天鸿上海展会、天鸿招远分销处等工作。其他项目工作主要有：招商银行离岸业务推介会等各项工作，东山、向阳办事处图册的设计、区政府图册的设计与制作、酒业公司经销商会、海尔纽约人寿10年颁奖晚会、百年电力手提袋、区政府软件发布会、职业学院图册、蓬莱海关关庆十周年、山海云天开盘等。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。

xx年，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。

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。

xx年，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。

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。

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xx年的工作中，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12年工作的重中之中。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。

**关于传媒广告的工作总结2**

活动一：包粽子

1、参加活动的消费者及负责人在超市前事先分好组。

2、人员、物品就位后，包粽子比赛正式开始。

3、比赛结束，评选出优胜队，并给予一定得奖励。

活动二：端午购物购满就送

与众不同的礼物给与众不同的你，在这特殊的日子里，我们还将送出我们的小礼物。只要您购满Xx元，我们将送出我们的礼物。您想拥有一份特别的礼物吗，沃尔玛超市随时欢迎您的到来。

活动三：与粽子有关的产品促销

未来让广大消费者在端午节迟到粽子，我们超市特此对端午节有关各类食品和原料进行特教促销活动。

此次活动促销相关商品：

食品类：

散装粽子、包装粽子、糯米、红枣、食用油、火腿肠、白砂糖、虾仁米酒、红酒、糯米酒、咸蛋、松花蛋及其他蛋类

生鲜类：

五花肉、鸡肉、牛肉、虾肉、豆制品、汤料、紫菜

**关于传媒广告的工作总结3**

一、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

三、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

四、今年对自己有以下要求：

1、每周要增加10个以上的新客户，还要有5到6个潜在客户。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户，在有些问题上你和客户是一致的。

5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料(material)，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7、销售工作总结中切记，客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8、自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10、为了今年的销售任务每月我要努力完成10到20万元的任务额，为公司创造更多利润。

以上就是我这一年的销售工作总结，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服，为公司做出自己最大的贡献。

**关于传媒广告的工作总结4**

转眼间。大一结束了。经过短暂的传媒公司实习。更加坚定了我作为一个传媒人的理想。

20xx年8月4号。我来到徐州矿务集团庞庄矿宣传科电台\_开始了实习。职务是记者。我先是参观了电台的直播间。观看了节目的直播过程。也了解了录播节目的流程。我的实习老师吴罕对我说：“给你一星期的时间去熟悉工作内容和环境。有什么不明白的地方可以直接来问我。”起先我简单的认为怎么会需要那么长的时间呢?记者不也就是每天跑跑新闻写写稿件嘛。随后的一星期彻底改变了我的想法。

首先。每天早上九点钟。\_的记者们要召开例会。每个人都要总结前一天的工作并阐述当天工作安排。如果接到活动通知。那么每个记者还要为活动出谋划策。说出自己的看法。遇到交通突发事件。工作安排也会重新计划。我发现。每天的例会。从来不会有人迟到。而且大家都会在会前10分钟就到达会议室。这种敬业精神让我钦佩不已。

会议结束后。我就坐在指定的办公区域阅读老师每天给我规定的新闻稿。了解\_节目的风格。总结稿件的内容、方向。还要熟知平时和\_往来密切的部门的联系方式。经过一星期近300篇稿件的阅读。我已经基本把握了节目的特色。但是我还是更期待第二个星期的真实的记者生活。

第二个星期开始了。在例会结束后。我跟着吴老师来到新闻发生地。用录音笔记录采访对象的每一句话。我发现。当记者必须要反应灵敏。在最快的时间内想出有针对性有内涵的问题。并且需要和受访者进行有效的沟通。

一般采访都是在上午。下午就会在办公室里将受访者的音频整理成文字版。用专业的音频剪辑软件将音频剪辑出适合电台播出的声音稿。在整理音频的时候是对记者速记和听力的一大卡宴。然后写一篇当天采访新闻的稿件。因为我并不是新闻学专业的学生。所以写出的稿件往往存在较大的问题。这时老师总会耐心的指导。并帮助我把稿件修改到满意为止。如果第二天需要口播稿。那么记者当天还要在录音室自己录音。从这我看出记者并不是简单的写稿采访。现代社会需要一个编播导一体化高素质的人才了。当记者的另一大必备素质就是要有十足的耐心。比如去采访某些会议，是要等到会议结束后才会给记者采访的时间。而等待的过程中就成了各家媒体结识人脉的好机会。所以。做一个好记者并不是孤军奋战。团体的力量也是成功的关键。

两个星期实习使我深深体会到，要想取得较好的成绩，以下几点是我们必须做到的：

1、 真诚待人。

作为一个新闻人。而我自己本身是个相对比较内向的。不太擅长主动和别人交流打交道。在此次实习过程中我也发现了自己的不足。比如在刚开始实习的几天内。我比较怯生。面对沉默不语的尴尬。自己有责任和义务去与别人主动交流。 在工作的时候同样也要积极主动地与老师交流。在今后的社会工作中。工作不再是一个人所能完成的。那是几个人或是一个团队的工作。而且你还必须去帮助别人或是接受别人的帮助已完成工作。因此你不能期望你自己一个人就能完成任务。或是看到别人有困难也不去帮。 虽然此次我是来实习的。

由于对业务的不了解以及专业知识的不熟悉。只能够在领导的安排下进行一些相对简单的工作。但是我也很积极地去帮助别人完成自己力所能及的工作。就比如在实习中,在领导没有分配任务的空暇里。我就常主动询问周围的工作人员有没有需要帮忙的。有时候别人也不好意思麻烦我。我就主动协助他们的工作。这样子不仅锻炼了自己。帮助了他人。还融洽了你与别人之间的关系。在以后的工作中人家也更乐意和你交往了。由此我深深体会到真诚的重要性，在工作中不仅要学会如何做事，更要学会如何做人，正确处理与同事之间的关系。这关系到工作的顺利开展和个人成长进步。孤芳自赏、自视清高的人很难融入大集体。

2、 踏实勤恳，勤学好问。

**关于传媒广告的工作总结5**

首先，加强了我们的安全教育，年初与教练员签定安全责任状要求每个教练员把安全放在第一位，强化安全生产就是效益，制定种种安全训练的规定，必须按要求去做，不允许有一丝一毫的安全隐患存在。训练前检查好车辆的状况，收车后做好保养工作，确保110%的安全训练，教练员必须做好学员的思想工作，提高学员的安全意识，保证学员出入\*安。

20xx年是xx驾校发展的关键一年，也是实现跨越发展的决定性一年。所有人的思想都是一致的;让我们的企业更加辉煌，任重而道远。所以我们要坚持“一切为了使学员满意”的最高标准，把各自的各项工作做为首要任务，为维护xx信誉做出更大贡献。

——媒介专员年终个人总结3篇

**关于传媒广告的工作总结6**

今年以来，广告科在局党支部的正确领导和热心关怀下，在其他科室中队的支持与配合下，按照“以人为本、热情服务、长效管理、规范高效”的工作宗旨，创新工作思路，完善工作机制，提高服务水平，落实长效管理。较好的完成了制定的各项任务目标和领导交办的各项工作。共办理户外广告设置申请74件，征收户外广告有偿使用费664978元（去年去除公交车车体广告使用费后为569835元）同比增长16%，拆除立柱式大型广告牌4块，取缔其他违法设置的户外广告及设施52余处，总面积约1700余平方米。现就一年来工作情况总结汇报如下：

一）、做好原设置广告设施的续审工作

年初，我科列出了详细的xx年工作计划，制作了xx年广告设施审批明细表，明确了审批广告设施的“续审时间表”。确定了全年的“总体目标”为：把广告设施的美化与资源的开发有机结合起来，把户外广告管理一抓到底、抓出成效。统一了思想，凝聚了力量。切实加强了户外广告有偿使用费得征收管理，确保依法征收，应收尽收。共为原审批的22处广告设施办理了续审手续，征收户外广告有偿使用费478345元。续审率为95%（公交车车体广告因特殊原因未能续审）。

二）、严把设置关、控制新广告设施的审批

为了更好的贯彻落实《xx市城市规划区户外广告设置管理暂行办法》、《xx市城市规划区户外广告资源有偿使用收入征收管理暂行办法》，我科组织全体科室人员认真学习办法细则，在户外广告的审批工作中严格执行办法规定的内容，严格遵守大型户外广告设施联审联办制度。户外广告审批工作坚持做到科学、规范、高效，按照“高标准设计、高标准材质、高标准安装”的原则，提升户外广告设置档次。一年来，共受理行户外广告审批项目103件，办结74件，共开具《xx市广告设施使用协议》167份，新设置大型广告设施13处，征收户外广告资源有偿使用费182833元，同比增长12%。

三）、开展专项整治活动、取缔违法广告设施

随着城市化进程的加快，我市户外广告业发展迅速，为城市增添了色彩，同时也出现了户外广告设置杂乱、档次低劣、特色不鲜明、破坏城市景观效果等突出问题，在一定程度上影响了城市形象。我科对规划区范围内户外广告设置情况进行调查摸底，对所有广告位登记造册。对未经审批擅自设置的广告设施，组织强制拆除。一年来共下达《责令限期改正通知书》247份，拆除面积达1700余平方米。特别是今年8月份拆除了杏坛路西首总面积达350平方米的大型落地式广告牌。孔子文化节期间，根据领导安排，联系160吨大型专业吊车，历经5个小时，直至深夜11点，拆除了京福高速20号口处三面大型立柱式广告牌。

今年5月份，联系墙体粉刷式广告运营商组织了全市墙体粉刷式广告整治活动，利用半个月时间，将市区和各乡镇主要街道沿线可视范围内设置的粉刷式广告进行了涂盖。共用粉刷涂料300桶，粉刷面积达4300余平方米。今年7月份组织了城市规划区立柱式大型广告牌整治活动，撤除未审批商业广告画面6处，撤除面积达800余平方米。加强了对立柱式大型广告牌的整治宣传，今年以来关于立柱式大型广告牌审批同比增长180%。

通过一系列的户外广告整治活动，净化了城市的\'视觉环境。我科在总结整治工作经验的同时，明确了日常巡查工作中的监管力度，强化了户外广告牌的安全检查，确保了全年户外广告无任何安全事故的发生。

四）、配合重大活动安排，增加公益广告

按照《xx市城市规划区户外广告设置管理暂行办法》规定，充分发动广告经营企业利用现有闲置的户外广告设施发布公益广告。一年来，共设置高炮式公益性广告画面6块，落地式公益性广告画面5块，led电子显示屏3块，对城区所有路灯杆挂旗广告规定了50%的公益广告资源，公益广告面积达2700平方米。同比增长17%。充分利用市区有限的户外广告资源，对户外公益广告资源实行了统筹安排，宣传了城市管理的重要性，完成了第十届中国专利高新技术产品博览会会场、文博会济宁会场、孔子文化节等重大节庆活动期间的广告宣传任务。特别是孔子文化节前，按照市宣传部和孔子文化节办公室关于宣传氛围的要求，积极与灯杆广告经营企业联系，克服困难，自掏经费联系施工人员加班加点整改灯杆挂旗公益广告画面。拆除陈旧灯杆挂旗800余块，更新灯杆挂旗396块，圆满地完成了孔子文化节前的灯杆广告设置和画面更新工作，营造了浓厚的活动气氛。

五）、科学运筹、市场化运作广告资源

在继续巩固市区户外广告整治成果的基础上，按照“统一规划、规范管理、总量控制、有偿使用”的原则，合理开发设置户外广告资源。进一步完善户外广告市场化运作机制，全面推行户外广告的公开拍卖和公开招标工作，为广告市场营造一个公开、公平、公正的竞争环境。今年3月成功组织了xx市首次墙体粉刷式广告资源经营权拍卖会，规范了墙体粉刷式广告设置管理。开创济宁地区关于墙体广告管理的先河，并一次性为市财政缴纳户外广告使用费万元。今年4月份，按照市城乡环境综合整治百日攻坚行动指挥部安排联合市招投标办公室组织了城区空调外机罩安装工程招标，完成了对神道路、大成路、鼓楼大街静轩路（东起京福高速20号西止神道路）等主要道路两侧空调外机的规范设置和外机罩统一安装工程，共安装空调外机罩600余个，移转空调外机400余个，成为一道新的城市风景线。

六）、认真完成领导交办的其他工作

我科在做好本职工作的同时，按照局领导的安排，积极参加了城乡环境综合整治行动，城市亮化工程指挥部督导通知工作等综合整治活动。与市沂河公园管理所开展联合执法行动，配合法制科制作了《xx市大沂河公园管理暂行办法》，加强城区河道的巡查管理，有效制止了在大沂河公园内钓鱼、捕鱼以及损坏公园设施行为。劝离钓鱼人员260余人次，收缴渔网、地笼等捕鱼工具40余件，捕渔船2艘。在今夏、秋两季秸秆禁烧督导行动中，我科服从指挥，克服人员少等困难，坚持早上班、晚下班，不休息，保质保量的完成了小雪街道办事处区域的禁烧督导工作。确保小雪境内未着一把火，得到了禁烧指挥部领导的表扬。

总结一年来的广告管理工作，有以下存在的困难和不足：

1、随着城市化进程的加快，现有主要街道的广告资源过于贫乏，不符合城市发展的需要，致使广告征收对象过少。妨碍了户外广告资源使用费征收额度的提高。

**关于传媒广告的工作总结7**

通过这次实习，即收获了知识，也让我想成为一名优秀的销售员，必须要学会销售技巧，销售技巧是销售能力的体现，也是一种工作的技能。销售技巧包括对客户心理，产品专业知识，社会常识，表达能力，沟通能力的掌控及运用。总之，做销售是人与人之间沟通的过程，其宗旨是动之以情，晓之以理，诱之以利。还有要具有很好的沟通能力，沟通能力是一个销售人员最重要、最核心的技能，如何面对各种不同喜好、不同性格、甚至不同心情的客户，使对方有兴趣倾听，先接受销售员，进而接受产品，这是一项很专业的技巧。我发现了自己成熟了许多，连看问题的角度，思考问题的方式也逐渐开拓，这与实践密不可分，让我再一次感受充实，感受成长。

1

作为一名毕业生，毕业后走向社会，大多是从事一线工作，有劳动性的，有营销性的\'，基本上都要从基层做起，这是高职生必走之道。每一个岗位都有他特有的作用，干一行，爱一行，专一行，是一种岗位责任，是一种职业品质，用人单位很注重这种品质。这种岗位责任是一名员工走向成功的必经之路。要增强岗位责任，就必须顶岗深入到生产一线进行脚踏实地的工作，兢兢业业的去做，只有这样，才能磨练和增强他们的岗位责任感，这是现代社会对高职生的基本要求。

2。因为在工作中遇到问题各种各样，并不是每一种情况都能把握。在这个时候要想把工作做好一定要有良好的学习能力，通过不断的学习从而掌握相应技术，来解决工来中遇到的每一个问题。这样的学习能力，一方面来自向导师们的学习，向工作经验丰富的人学习。另一方面就是自学的能力，在没有另人帮助的情况下自己也能通过努力，寻找相关途径来解决问题。

3、

在工作之中不只是同技术、同设备打交道，更重要的是同人的交往。所以一定要掌握好同事之间的交往原则和社交礼仪。这也是我们平时要注意的。我在这方面得益于在学校学生会的长期的锻炼，使我有一个比较和谐的人际关系，为顺利工作创造了良好的人际氛围。另外在工作之中自己也有很多不足的地方。例如：缺乏实践经验，缺乏对相关行业的标准掌握等。所在我常提醒自己一定不要怕苦怕累，在掌握扎实的理论知识的同时加强实践，做到理论联系实际。另一方面要不断的加强学习，学习新知识、新技术更好的为人民服务。

4、

增强社会经验，也是增加工作经验。一名毕业的大学生在面对用人单位面试时，别人很自然要问到你有无工作经验，这道门槛拦住了不少大学生。因此，顶岗实习不仅仅是一种劳动锻炼，更重要的是通过实践增强工作能力，增加工作中的沟通和适应能力，增强做人的才干；实践出真知，实践长才干。有了适当的顶岗实习并能顺利拿到一份顶岗实习合格证，这对今后走向社会，应聘岗位时，无疑是非常有益的。

5、

营销是一门科学，更是一门学问和艺术。科学的营销手段，能给企业插上腾飞的翅膀。我们选择学生顶岗实习的平台时，选择一个好的企业，特别是市场营销做的好的企业，对实习学生来讲，无形中就会增长他们的科学而严谨的营销意识。在这种环境下，企业员工综合素养有较大提升。企业一席话，证明营销出效益，营销出人才，营销促发展的硬道理。因此，我们的实习生，就是要在这样的企业去磨练，去锻炼，在实践中增长营销才干，增长做人的才干。

**关于传媒广告的工作总结8**

一是领导高度重视节能工作。近年来，我办领导高度重视机关节能工作，带头执行《条例》和《办法》，多次召开节能降耗会议，专题研究部署机关节能工作。

二是建立了节能管理体系。成立了由办主要领导任组长，办党组成员任副组长，各科室负责人为成员的市农业开发办公共机构节能工作领导小组。领导小组下设办公室，由秘书科科长兼任办公室主任，具体负责做好本办公共机构节能工作。同时，落实了责任人和联络员，在全办形成了工作有人抓、事情有人干的良好工作局面。

三是制定了节能工作方案。按照市公共机构节能领导小组有关文件精神，结合我办实际，制定了《市农业开发办公共机构节能工作实施方案》，确保了我办公共机构节能工作顺利开展。

四是认真做好能耗统计工作。按照文件要求，配备了统计员，建立了能耗统计台帐，每月定期向市节能办提交能耗统计数据，确保了能耗统计数据的真实、准确、完整。

**关于传媒广告的工作总结9**

今年的广告市场可用“惨烈”二字形容：各媒体、广告公司由于不但要保持上年度水平，还要有增长率，竞争的方式更加新颖。同时，国家又对某些医疗广告管理力度的加大，广告市场有所萎缩。市场就那么大块蛋糕，各家都想使出浑身解数挖一块，竞争能不惨烈?

跌跌撞撞中到了年底，开始盘点一年的工作了。我们的宣传、创优、上送稿件任务都已告捷，但创收任务，年底前有点勉强。

五年前，我接这个担子时，上级给我的政策是“满收满支，节余留用，超支不补，自求平衡”。没有确定的任务，就是养人和保证正常运转。前两年，我们的创收增长率达到五六番。接着，从第三年开始，我们就有了确定的创收任务，不但要保证正常事业运转，我们还要上缴，从缴10%一直到今年的缴60%。因此，每年到这个时候，我的思想就很“活”：干的猛了，明年的任务肯定就从这年的基础上增加，担子会更重，不行就缓缓吧。但又转念想：不干，别的台都那么猛，我们之间的差距就会更大，我们的影响力就会缩小，甚至会被挤出市常

我们不是撑杆跳高的布博卡，也不是伊辛巴耶娃，没有对手，可以一公分、一公分漫不经心地超越自己，一次次提高世界纪录。

我们又同布博卡和伊辛巴耶娃一样，总有个没法超越的高度。尽管不知道是几米几，是哪年哪月。

最近的三年，我们仍在以较高的增长率在增长。好象上了一个跑道，就不能停歇地跑下去。

没办法，谁让我们干了这个行业，尽管前有险阻，后有追兵，但只有杀出重围，我们才能更加强大，才有能力在今后的征程中，抗拒风雨变幻，抗拒地动山遥。尽管，不知是哪年，我们尽管鞠躬尽瘁，但仍没有完成任务。比我们更强的后人就会接过担子，坚定的走下去。

我们会无愧地在写回忆录时，自豪地说，“我尽力了，我让我的事业辉煌了，我让我的人生辉煌了!”

**关于传媒广告的工作总结10**

通过对财务管理细则的学习、讨论，把各项条款逐一与实际业务联系在一起，找问题找漏洞，并反复消化、严格把关。在出纳环节中，坚持原则、不讲人情，把一些不合理的借款和费用报销拒之门外，严格执行财务人员应遵守的＇职业道德，在凭证审核环节中，认真审核每一张凭证，不把问题带到下个环节。

依照检查标准按时、认真、客观公正地对各处室彻底地进行了清查，在资产清查中存在的问题，及时向有关部门负责人进行了反馈；以物对账、以账查物，查清资产来源、去向和管理情况，并登记资产的完好程度，做到见物就点，是账就清，不重不漏，对有账无物、有物无账的资产分别登记，汇总分类。

为了更好的与部门沟通，在完成本职工作的同时，我积极配合xx顺利完成了20xx年xx的工作，为随后20xx年审做好了铺垫。为了配合xx部门的录入费用，及时、准确地编制会计凭证并做好凭证传递、汇总工作，以便更好地核算医院的盈亏，为医院完成年度计划提供依据。

1、圆满完成x年度财务决算工作，实施报表年报的审计；

2、完成20xx年度医院所得税的汇缴工作；

3、顺利实施了20xx年会计账目的初始化工作，并保质保量的完成x年度正常的会计核算和税务申报工作；

4、根据医院管理要求，进行成本测算，并编报相关报表及分析材料；

5、按时并准确填报各类对外统计月报表；

6、积极办理其他各项涉税事务；

7、进一步加强了财务工作内容安全性的管理；

8、进一步加强了会计基础工作的建设力。

针对当前的经济环境，积极推动医院内控管理工作，加强内部审计工作。20xx年工作重点是：积极推进内控制度建设；积极开展以经济责任、基建及设备引进等为审计对象的内部专项审计工作。

**关于传媒广告的工作总结11**

教师通过开展“精彩一课”活动，积极探索混合式教学模式，教学方式力求多样化。高校思想政治理论课课程特点、教学目标、教学对象决定了教学方式的多样性。我部每位教师结合课程特点、学生实际和自己特长，确定教学方式。通过开展“精彩一课”活动，增进了教学的效果。还有的教师开展了专题研讨活动、进行案例教学，有的教师则积极采取启发式教学、研究式教学等方法，均取得了较好的效果。精讲是思想政治课教学的主要方式。如李玲教授“精讲一课”以深入浅出的语言“道出”了马克思主义理论的科学性，以清晰的思维“显出”了马克思主义的深刻性，以渊博的知识“述出”了马克思主义理论内容的丰富性，以自身的示范“凸出”了马克思主义理论的现实指导性。“精彩一课”活动充分调动了每一位任课教师的积极性、主动性，鼓励教师创造性地探索行之有效的教学方式。

**关于传媒广告的工作总结12**

本学期，本人担任了多媒体教室的管理工作。多媒体教室仅建成三年多，我又是新接手管理多媒体教室的管理工作，对多媒体教室的管理经验，，多媒体教室的管理工作千头万绪，工作起来吃力，现将本期来的管理工作总结如下：

一．制定制度，管理

①本学期接手管理初中多媒体教室以后，本人制定了的《多媒体教室管理制度》，按制度管理和使用多媒体教室。

②使用先申请，使用后有记载。

二．多媒体硬件设备的

现在的网络病毒、教师对信息技术的.使用等多的原因，多媒体教室的电脑总会有那样的问题，我从各了多媒体教室的设备，从而了学校多媒体教室的使用。

三．多媒体电脑软件系统的

①为老师们能使用由不同言小言小频道制作系统编制的教学软件，教室电脑安装好了多种言小言小频道制作系统和播放软件。

②为便于管理言小言小频道资源，还在D：盘了言小言小频道文件夹，E：盘了素材文件夹，F：盘专用于存放备份文件。

③为防止电脑系统感染病毒，安装了诺顿查杀毒软件，并且要求老师们每次使用U盘前先查毒，了电脑的安全。

四．设备使用培训

学校规模大，教师工作忙，活动多，安排老师培训。本人便经常每次老师上课前的对上课老师简单的设备\*作培训。使老师能使用设备。

五．财产安全管理

为学财产安全，每次老师们用完多媒体教室后，我都要亲关好电源，锁好门窗，即使我有事去了，也要嘱咐好的老师关好电源、和门窗，以防教室财务丢失。

六．卫生管理

多媒体教室使用频繁，不节节课课后都安排学生打扫卫生，学校安排了班的卫生责任区。我便经常督促班搞好多媒体教室的卫生。了教室的卫生整洁。

**关于传媒广告的工作总结13**

广告传媒公司口号

1、应天时，占地利，顺民心，得天下。

2、品质金，宏图展，德天下。

3、聚“金”彩，展未来。

4、金品质，乐万家，赢天下。

5、纳四海，赢天下。

6、海纳川，德济海，名天下。

7、金中国，展天下。

8、艺在此，明天下。

9、艺专精，德满贯，甲天下。

10、金品质，惠万家，赢天下。

11、礼迎客，共豪宴，倾天下。

12、距已今，满为桑，博天下。

13、艺长虹，传天下。

14、金传媒，展天下。

15、绘八方，金信誉，展天下。

16、金品质，赢天下。

17、金鹏程，展天下。

18、金光彩，展未来，信天下。

19、金品质，展鸿图，为天下。

20、金光闪，展未来，传辉煌。

21、邀六合，赏寰宇，陈天下。

22、钟意坚，博天下。

23、展未来，博四海，传天下。

24、金艺术，展万家，赢天下。

25、海之怀，展未来。

26、德为先，诚天下。

27、含文化，享天下。

28、传八方，金信誉，展天下。

29、金光耀，图牛斗，龙韵达，展天下。

30、龙韵汇，展德艺，罄天下。

31、炫舞台，燿天下。

32、金品质，展未来，传天下。

33、文四宝，传天下。

34、德四方，归天下。

35、金艺术，赢天下。

36、金鹏展翅，虚怀天下。

37、虚怀谷，博未来，传精彩。

38、展·风云，驰·天下。

39、存高远，至化境，贯长虹。

40、有金展，心随想。

41、德先行，艺为媒，馨天下。

42、聚德贤，享艺馨，展精髓，泽天下。

43、承文化，传天下。

44、聚奇才，筹妙策，赢天下。

45、纳百川，济四海，名天下。

46、融古今，泽天下。

47、展伟略，拓深远，塑天下。

48、金石开，展未来，扬天下。

49、虚襟怀，宾四方，景天下。

50、金艺宴，展宏图，传天下。

51、业专精，德满贯，甲天下。

52、踞云霄，揽天下。

53、艺长虹，承文化，传天下。

54、诚为金，展为媒，立天下。

55、传德馨，授文化，名天下。

56、一播天下，万物皆知。

57、金品质，传天下。

58、金展艺，天下心。

59、金平台，展文化，益天下。

60、金品质，赢天下。

61、金达莱，展昭轩，竞未央。

62、金品质，惠万家，赢天下。

63、金艺术，惠万家，赢天下。

64、揽乾坤，艺精深，达天下。

65、新金展，赴四海，创天下。

66、高科技，真享受，宴天下。

67、心致远，传天下。

68、赢信誉，争天下。

69、行四海，传八方，德天下。

70、汇·五洲，凝·天下。

71、金艺术，展天下。

72、重诚信，瞩未来，赢天下。

73、纳四海，传天下。

74、悠简言，赢天下。

75、景者，日光也。

76、艺常宏，传天下。

77、人之魅，梦意为，今天下。

78、展万象，秀乾坤。

79、苦之勤，得天下。

80、举苍穹，展宏图，临天下。

81、金信誉，展天下。

82、虚襟怀，景天下。虚者，山丘也。

**关于传媒广告的工作总结14**

时值年关，回顾过去。我从20\_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20\_年工作计划三个方面向领导汇报。

一、年度工作一览(3-11月)

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《20\_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20\_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《20\_南国书香节步步高&南国书香节工作方案》，制作《20\_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《20\_南国书香节文化活动网络预定座位方案》;3、撰写《20\_南国书香节现场活动执行方案》;4、担当20\_南国书香节现场负责人;

撰写《20\_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《20\_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《20\_南国书香节网易合作方案》;2、起草《20\_南国书香节吉盛伟邦合作建议书》。二、尚待完善和提高的地方

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。

三、20\_年工作计划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。20\_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。

**关于传媒广告的工作总结15**

第二天早早的来到了公司，虽然昨天已经对公司有了一个大概的了解，但是今天才是对自己进行真正岗前培训的第一天。今天本来以为来的挺早的不过没想到大部分人都已经到了，看样子这个公司真的是听让大家有归属感的。在跟同事聊了会天之后，就等到了上班的时间，今天主要是进行岗前培训，尽管培训老师教过的很多东西都是在课堂上学过的东西，但是我还是很认真的听讲，毕竟我没有真正的运用的实践中去，除了教授了一些工作时应注意的，还给我们讲解了平时公司的工作制度注意事项。今天老师讲解的东西尽管大部分是自己已经熟知的。但自己还是好好温习一下，到了学以致用的时候了。

然后在接下来的几天里在老师的培训下，我了解了公司的历史，公司的性质，公司的经营范围及公司的宗旨，老师也对我进行了公司相关规定及规章制度的培训。这一些都为我更快更好的融入到公司中奠定了良好的基础。在培训过程中还有一个小插曲那就是国际三八妇女节，公司为所有的女性准备了一份小礼物，尽管不是很贵，但是为每个人都量身准备的，看到每个人脸上洋溢的笑容，真的觉得这个公司真的值得大家为了他去努力工作。

之后的心情比刚来的第一天还要激动，因为经过培训之后的考核，成绩公布了，心情既紧张又激动。上班之后培训老师告诉自己，自己的成绩很优秀并祝贺自己真正成为\*\*广告传媒有限公司的一员。自己在内心小小的兴奋了一会之后，开始做到自己的位置上，准备开始自己的工作。坐到位置上，自己的心理还是蛮激动的，看到别人都认真的投入到工作中，自己觉得热血澎湃，兴奋莫名啊。可是转眼一想，自己又担心自己做的不好影响别人的工作，给学校丢脸，可是暂时没有那么多时间想这些还是好好的工作吧。。。

广告传媒公司实习报告范文篇3

实习前言

今年X月至X月，我到\*\*\*\*广告传媒有限公司实习。在这近两个月的实习里，我的主要任务是担任公司销售部职员的工作，具体包括打印、复印、传真、查账、对帐、统计数据、上网推广，网络销售，联系客户，介绍产品等等。这段时间的经历，让我亲身经历了公司的生活，不仅熟悉了销售业务，更看到了公司销售过程中的许多内容，理论上实践上都有了较大的飞跃。通过此次实习，我进一步的了解电子商务，更深的理解所学的基本理论，基本知识和基本技能，联系了社会，结合了实践，锻炼和提高理论联系实际的能力，分析问题解决问题的能力和社会工作能力也有所提高。

实习目的

借这次实习使自己能够从理论高度上升到时间高度，更好的将理论与实践相结合，为以后的工作和学习奠定基础。

使自己了解到自己与真正职业人之间的差距，为以后步入社会做准备。

企业介绍

\*\*传媒有限公司是一家致力于多媒体、影视广告、平面设计、企业VI、Flash、动漫研发为一体的专业设计制作公司。\*\*传媒自成立以来，一直紧握互联网、多媒体技术的发展脉搏，勇于创新、不断突破。凭着敏锐的市场触觉、优秀的市场策划能力以及快速成长的创作团队，我们不断为客户创造着新的宣传手段与奇迹。公司汇聚众多专业优秀设计师，拥有多年成功设计制作经验，同时与众多行业协会结成战略伙伴关系。为客户提供全方位的策划、设计、制作服务。

实习的主要过程

刚来到这个公司，发现这个公司是一个年轻的公司，里面的员工也大部分是年轻人，在跟大家做了一个简短的介绍后，发现大家都很亲切，没有什么拘束感。而且作为这个公司的创始人，经理也是一位很年轻的80后，也没有领导的架子，平时也说叫哥哥就行。之后经理告诉我，平时的工作主要是联系一下客户并与客户进行沟通并解答客户的疑惑，经理跟我说好好干，没问题的。之后在了解了公司的一些规章流程之后，就看别人的具体操作，尽可能的掌握所要用到的技能。第一天过得挺快，尽管没做太多的事情但过的特别挺充实，毕竟这是第一次真正的踏入职场，今天要好好休息，因为明天要开始真正的职场培训。

第二天早早的来到了公司，虽然昨天已经对公司有了一个大概的了解，但是今天才是对自己进行真正岗前培训的第一天。今天本来以为来的挺早的不过没想到大部分人都已经到了，看样子这个公司真的是听让大家有归属感的。在跟同事聊了会天之后，就等到了上班的时间，今天主要是进行岗前培训，尽管培训老师教过的很多东西都是在课堂上学过的东西，但是我还是很认真的听讲，毕竟我没有真正的运用的实践中去，除了教授了一些工作时应注意的，还给我们讲解了平时公司的工作制度注意事项。今天老师讲解的东西尽管大部分是自己已经熟知的。但自己还是好好温习一下，到了学以致用的时候了。

然后在接下来的几天里在老师的培训下，我了解了公司的历史，公司的性质，公司的经营范围及公司的宗旨，老师也对我进行了公司相关规定及规章制度的培训。这一些都为我更快更好的融入到公司中奠定了良好的基础。在培训过程中还有一个小插曲那就是国际三八妇女节，公司为所有的女性准备了一份小礼物，尽管不是很贵，但是为每个人都量身准备的，看到每个人脸上洋溢的笑容，真的觉得这个公司真的值得大家为了他去努力工作。

之后的心情比刚来的第一天还要激动，因为经过培训之后的考核，成绩公布了，心情既紧张又激动。上班之后培训老师告诉自己，自己的成绩很优秀并祝贺自己真正成为\*\*广告传媒有限公司的一员。自己在内心小小的兴奋了一会之后，开始做到自己的位置上，准备开始自己的工作。坐到位置上，自己的心理还是蛮激动的，看到别人都认真的投入到工作中，自己觉得热血澎湃，兴奋莫名啊。可是转眼一想，自己又担心自己做的不好影响别人的工作，给学校丢脸，可是暂时没有那么多时间想这些还是好好的工作吧。。。

成为了\*\*广告传媒有限公司的正式员工(实习生)，虽然心情仍然有点激动，不过比之前已经平静了很多。习惯了之前双休的周六周末，如今周六上班虽然少了休息的时间，可是作为刚刚踏入工作的新人来说，自己也没有任何抱怨，更何况周围的同事都是一些和蔼可亲的人，回想昨天尽管熟悉了所有的业务流程，可是还没有自己正式独立处理接待客户，也许是因为今天是周六的关系吧，所以业务也比较少，没有什么太忙的事情，所以自己在忙完自己的本质工作之后，就到那些老员工那看他们的具体操作，在碰到自己不懂的地方，及时提问，同事也耐心的解答。

**关于传媒广告的工作总结16**

20xx年即将结束，20xx年的工作也即将告一段落，大学毕业后我的第一份工作就是在现在的公司从事ebay广告销售，在经过了3个月的学习和工作后，我已经完全的适应了公司的工作和生活。

现在，我的工作业绩也开始慢慢的提升了，这使我很高兴，因为我开始走上正轨了，之前的彷徨和无助已经消失的无影无踪了，取而代之的就是兴奋和干劲了。

在这短短的3个月里，我经过自身努力，克服各种困难，特别是在部门领导和同事的大力帮助下，我了解了作为一个ebay广告销售员，每天所需要完成的工作流程和销售应该掌握的基本工作技能。在工作中，通过学习和探索，熟悉了公司的运作程序流程，掌握了公司系统的操作过程，这为今后的工作打下了一定的经验基础。让我在公司的3个月的工作和生活中是有意义的、有价值的、有收获的。

现就工作以来的学习收获，取得的进步，及个人的不足与改进做以下总结。

个人觉得，作为一个ebay广告销售员，必须要掌握一些基本的工作技能及销售技巧，才能将产品的广告做透、做好，才能将产品更好的展现在顾客面前，将产品更好的销售出去。以下几点是必不可少的需要了解的：

（1）、了解ebay政策

ebay制定了一系列政策，确保会员可以在一个安全的市场交易，享受买卖的乐趣。身为卖家，必须在出售产品之前阅读并了解ebay的各项政策，避免违反规定。

（2）、分析产品优势和学习他人经验

首先在搜索页面上输入自己产品的关键词，然后查看搜索结果，并对结果进行数据分析。

a搜索结果的数量分析

——分析该关键词是否是国外卖家常用的词

——分析该商品是否有市场

b分析均价、关键词、及销售情况

——价格优势

——组合关键词

——产品是否有市场

c分析超级卖家的描述

d分析分类属性

（3）、上货技巧

a选好关键词

b刊登时间（us/uk/au）

c刊登图片尽量全面

d刊登方式（一口价、拍卖）

e利用广告增加流量（feature）

（4）、掌握丰富的产品知识

首先必须了解自己的产品，认清行业内主要产品的特征、优势及利益之意义并分析公司现今产品的特征、优势及利益。只有掌握了丰富的产品知识，才能更深入了解客户购买某产品或服务的动机。而了解了其动机后，采取什么样的推广方法、如何定价、产品卖点提炼等问题都可迎刃而解。

工作以来，我就秉着用心做事，超越前人，超越自己的理念，全身心投入工作。我很喜欢一句话，叫“师傅领进门，修行在个人”。这是我人生的第一份工作，我从一个没有任何工作经验的应届毕业生，到现在对职场规则的深入了解，与部门领导的带领有密不可切的关系。

每天早上十点以前我就必须在把24小时内的销售额，卖出数量，bbe数据，每日好评，中差评登记好。然后解决议价，标发货，开upi，催付款等等，这些都是每天必不可少的工作流程，虽说都是小事，可是做下来都要一两个小时。然后就是看自己最近哪些产品卖的好，进市场调查。这样用每天七八个小时的付出，换来第二天业绩增长的喜悦。

其实，要想把自己的店铺经营得有声有色，用心付出是必不可少的。但是ebay平台是很公正的，一份努力就有一份收获，让人充满了成就感。所以，当我用自己的辛勤劳动，换来每个月业绩增长的时候，那种喜悦，只有付出过的人才能真正体会到。

**关于传媒广告的工作总结17**

终端市场已经开了快1年了，总体来说我的北辰市场开的相当失败，比预计的数量少了3倍主要原因有以下几点。

1、品种结构：我们的品种结构对于北辰市场来说不是很理想北辰的市场需要的是普药价格低利润高一些的`品种。

2、促销活动：河北市场，奥其，博爱医药的活动促销对我们影响很大。

3、返点：这些影响我们北辰的占有力。

4、客户的心理活动：几个商业公司返点都很高所以他们会问返点高的商业单位，就算价格持\*他们也会选择别人。

5、维护困难：连续报几次计划缺货，少货的问题客户会马上选择下个商业。

但是虽然有很多的困难我会坚持我的工作以其他方式发给公司的北辰市场带来更大的效益。在20xx年我会加大力度，争抢市场占有力，给公司带来更大的利润。

**关于传媒广告的工作总结18**

年初，局领导将筹划 生育工作同其它各项业务工作一同部署，纳入到部分 的年度工作筹划 ，强调在完成各项经济指标、职能目标的同时，要同步完成计生工作的各项指标；每年召开2次以上专题会议，研究安排 筹划 生育工作，对计生工作年终考察 ，行使一票否决权。

1、每季度检查 一次商务系统落实筹划 生育工作责任制情况，我局直属单位 区供销社较好地落实了企业法定代表人筹划 生育工作责任制，目前区供销社尚无流感人 口，原下岗、离岗人员的筹划 生育治理 办事 工作与社区居委会进行了工作交代 。局机关和主管企业单位 供销社没有筹划 外生育，已婚育龄妇女避孕方法落实率100%。

2、积极落实集体企业退休职工计生嘉奖 政策。本年 7月我局积极配合区人口与筹划 生育局核实原土城、桥边供销社13名退休职工身份，申报解决独生子女筹划 生育嘉奖 政策3500元。到目前为止，共为供销社系统21个退休职工兑现了计生嘉奖 政策（其中区供销联社8个、土城6个、桥边7个）。

3、认真做好了计生报表工作。依据 区计生局的要求，按要求实时 报送《计生情况报表》。全体机关干部做到了筹划 生育率100%，独生子女领证率100%，统计准确率100%，无筹划 外生育，独生子女政策获得 较好贯彻落实。

总结上半年的工作，虽然取得了一定造诣 ，但还存在不足，往后 要特别增强 《人口与筹划 生育法》、《筹划 生育技巧 办事 治理 条例》等有关规定 的学习，做好对商贸流通企业流感人 口育龄妇女的宣布道 育和治理 工作，做到学习到位，宣传到位，各项工作方法落实到位，切实把筹划 生育优质办事 工作提高到一个新的水\*。

——乡村年终工作总结5篇

转眼间，20\_年即将过去。展望未来，我对公司的发展和今后的工作充满了信心和期望，为了能够制定更好的工作目标，取得更好的工作成绩，我今年工作总结汇报如下：

**关于传媒广告的工作总结19**

记得初到公司时，交到我手里的第一份工作就是一张企业贺卡的修改，然而说来惭愧的是，因为对于对方企业整体形象包装的不熟悉，导致这张小小的贺卡修改任务就让我在公司的第一天工作从下午5：00左右持续到深夜12：00以后，反复的修改和漫长的等待客户的回复对我来说，既新鲜也处处存在挑战。不懂就学，是一切进步取得的前提和基础。在这段时间里我认真学习和认识了公司各相关资料，并且对公司以前的、现在的客户的相关资料有了比较初步的了解，

再加上日常工作积累使我对公司有了较为深刻的认识，也意识到了公司在XX广告业举足轻重的地位，她的发展对于推动整个XX广告业的发展有着巨大作用。同时，公司拥有比较先进的管理体制和企业化标准运作的行政机构。这一切都让我对公司的发展充满了信心和憧憬。

根据岗位职责的要求，我的主要工作任务是：

(1)负责完成组长分配下来的设计工作指令;

(2)参与相关广告创意的讨论;

(3)领导交办的其他工作。

通过完成上述工作，使我认识到一个称职的设计师应当在具有相当的美术功底、熟悉的设计软件操作能力的.同时，还一定要具备良好的设计心态，并且要敢于多提出自己的想法和方案，敢于创新！当然，良好的语言表达能力是向领导和同事提出自己创意想法的必不可少的。

目前我在创意想法方面存在不足，还需要多向组里的和其他组的各位资深领导和同事多求教、多学习。为了让自己做一个称职的广告美术设计人员，我也阅读了许多与设计相关的书籍，并争取在工作中有所帮助和提高。

在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种设计相关知识，并用于指导实践，大胆创意！

2、“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项技能。

3、不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作指令。

**关于传媒广告的工作总结20**

年初我局制定本部分 筹划 生育，在机关日常学习中，支配 了筹划 生育政策知识的宣讲，普遍 深入开展国策、国情人口形势及其生育政策等相关内容的宣布道 育，年夜 力宣传科学、文明、提高 的婚育不雅 念，组织机关干部职工学习《省人口与筹划 生育条例》，提高干部职工贯彻《条例》的自觉性，增强了筹划 生育是根本 国策的不雅 点。为了搞好计生优质办事 ，本年 3月我局组织机关干职工及其家眷 开展了健康体检运动 ，既落实了已婚妇女长效节育方法，又关爱了育龄妇女的生殖健康。

**关于传媒广告的工作总结21**

20\_年，我们报社进一步完善内部运行机制，创新经营模式，加大管理力度，在制度建设、机制创新、资源整合、营销策划、打造品牌等方面进行了积极的探索，广告经营保持了在规范中持续稳定健康发展的态势。据统计，全年广告纯收入达到 万元，为业务工作的正常运转作出了贡献。

一、创新内部管理，挖掘创收潜力

二、加强品牌建设，拓宽创收渠道

在“营销即传播”的年代，站在媒体经营的高度，我们媒体是企业的战略资源，企业是媒体重要的战略伙伴。媒体与企业的关系在不断地发生变化，由更多的讨价还价的博弈关系向全面的深度合作与战略联盟的共赢共荣的伙伴关系转变。如《房地产周刊》去年与湖北三清置业有限公司进行的2次合作，即“免费赠送鄂东晚报”、“创建文明城，争做示范车”的大型公益活动，对双方品牌营销的深度开发是积极的、互惠的，也是经济的、有效的。 品牌，是在营销或传播过程中形成的，它能有效地将产品和消费者等利益团体联系起来。在媒介纷争的环境中，报业的品牌往往代表着一种竞争力、吸引力、亲和力和信任度。从文化的角度看，报业的品牌是报纸文化的象征和代表;从市场的角度看，它是报纸产业的拳头产品;从读者的角度说，它是读者心中值得信赖、能给自己带来较大收益的消费对象。 1、打造报纸品牌，提升广告信誉。发挥晚报品牌优势，利用晚报丰富的信息资源，即“有价值的延伸服务”，为企业决策和市场经营提供相关的服务，能够打造行业或系统的“市场链”和利益共同体平台。鄂东唯一面向市民服务市民的都市类生活报纸的地位、报纸的权威性和公信力、在市民中的影响，都是《鄂东晚报》品牌不可或缺的部分。去年，我们在经营上不再单纯地把目光仅仅局限于广告版面的销售上，而是充分发挥《鄂东晚报》的品牌优势，利用《鄂东晚报》重点读者的定位，为各级党政部门、机关、学校、企事业单位的经营管理者服务的优势，采取行业重点突破的策略，将广告业务和公关策划结合起来，满足客户的诉求，通过各种公益性的活动，来塑造和提升其产品、商品的形象和知名度。同时，我们通过质量立报，逐步树立起鄂东晚报的品牌形象，已由过去的“拉广告”开始向“找上门”的转变。 2、打造周刊品牌，拓展广告市常去年，我们的4个周刊，一部分以新闻为主的行业信息、政策和市场观察等稿件，为相应行业、企业提供信息，是免费的。主要是为读者提供相关的专项宣传报道和实用服务知识，吸引兴趣相同的读者群，方便企业、商家根据自己的目标市场，选择广告组合，帮助企业、商家总体把握推广成本和进度，便于快捷、有效地达到预期宣传目标。另一部分是以服务为主的消费、市场信息、资源指导，确切地说就是广告。这一部分按广告标准收取费用。收费信息占用的版面，作为我们的一种投入，更在于一种市场培育意识，使报纸和该行业、产业或企业、重点客户的合作关系成为一种战略伙伴关系，更有利于报纸广告源的深度开发。这些周刊都和相应的行业或产业密切相关，拥有相对固定的读者群，并在相应行业、产业的厂家、商家或客户中有一定影响力。从某种角度讲，可以说每个周刊都链接整合了媒体和行业或领域的资源，使周刊成为该行业、产业展示自我和宣传的最佳平台。同时，也大大提升了鄂东晚报的品牌形象和影响力。仅去年，“教育导刊”带动开发教育界广告60多万元。 3、打造栏目品牌，开发广告资源。报纸栏目虽有着不同于一般企业的特殊性，但作为信息产品的生产者，同样需要将自己的商品推销出去，因此营销手段不可或缺，而且在广告创收中重要作用日益显得突出。要树立报纸的品牌，就必须发挥单个栏目的品牌效应。不同的品牌栏目吸引不同口味的读者群，不同的读者群则吸引着相应的广告主。从某种意义上说，能否树立起自己的品牌栏目，决定着一份报纸是否能建立起品牌、赢得受众、争取广告商，从而在报业竞争中立于不败之地。去年，我们通过版面整合，新辟了一批有特色的栏目， 吸引了广告采劝协办”等形式投放广告。

三、优化服务质量，提高创收效益

**关于传媒广告的工作总结22**

随着电子科技的快速发展，自助银行、网上银行、电话银行、手机银行等继问世，广大百姓尽情地体验了高科技成果带来的快捷便利。但是自动存款机、自动取款机、多媒体工具等这些高科技的机器，也令客户觉得有点\'冷\',中老年客户更是对这些现代化高科技的电子设备感到束手无策。现代人不仅需要便捷的理财工具，也渴望获得人与人之间的情感交流。柜台\',这个银行与客户面对面沟通和交流的方寸之地，为银行与客户之间增添了浓浓的感情色彩。

\'柜台营销\'是银行营销的一种促销手段，从狭义上讲就是利用现有的柜台和人员，为客户办理业务的同时，把客户需要的其他金融产品推销给客户。银行提供的产品其实质都包含着服务，有的产品甚至直接表现为服务，金融产品是银行提供服务的一种载体。金融产品质量的好坏，除了增值以外，就是服务水平的高低。它也是客户选择银行的重要原因之一。那么，如何做好柜台营销，最大限度地满足顾客的需求，培养顾客的忠诚度，取得竞争优势呢？在长期的柜台服务中，有以下的几点>心得体会：

微笑，是自信的一种流露，是无声的语言，传递着友好的信息，是人们交往中最丰富、最有感染力的表情。柜台是银行的窗口，柜台员工的精神面貌代表着银行的管理水平和形象。柜员的营销技巧和热情是决定银行金融产品市场占有率重要因素之一。如果客户来到我们的柜台前时，看到的是柜台里一张毫无表情的脸，客户还会再来吗？答案是明显的！

无论是工作压力太大，还是累了，不管什么原因，都不能摆出一付债主的脸。这样会使客户感觉他是不受欢迎的人，将会引起客户的不满，把许多客户拒之门外。说实在的，面对这世界上各种各样的人，要使每个人对自己的工作百分之百满意是很难的。那么，我们应该怎样做呢？微笑就是无往不利的武器。保持良好的心态，养成微笑的习惯，这对于自己毫无损伤，但却已经给别人产生良好的印象，在别人的心中引起快乐的共鸣，使客户走进银行时感觉到扑面而来热情，即使是初次到银行办理业务的客户也不会感到畏惧。只要我们真情付出，一定会得到回报，为别人带来快乐，将使自己更加快乐。我们发自内心的微笑，已经很大程度的提高了客户的满意度。

客户在他的要求得不到满足时，有时会迁怒于你，这时，微笑就是秘密武器，只要得理让三分，保持微笑，心平气和地耐心解释，充分陈述理由，相信客户会慢慢地平和下来。所以，不要吝惜自己的微笑。

有一句话说得好：人与人之间的差别其实就是学习能力的差别。由于个人素质、经验、训练程度的差异造成服务水平的高低，所以我们要通过学习和培训，熟练掌握各种产品的特点和适用人群，向客户作个性化的推介，比如向中高端客户推介本外币通知存款、汇聚宝、信用卡等产品，向普通客户推介本外币一本通，外币兑换、代理业务。掌握各项业务的操作规程，提高自身分析和处理问题的能力，提高服务质量，增强客户的满意度和忠诚度，从而留住了客户，赢得客户的信任，营销也就成功了。

**关于传媒广告的工作总结23**

我从20xx年2月15号正式到xxx工艺品有限公司上岗，到现在以快二个多月了，我现在的职位是公司销售部外贸跟单员。上班时间早上8：00到晚上6：00，周六仍然要上班。还记得刚来公司的几天，当时的我对这方面没有接触过，再加上我不是这个专业的，所以刚开始做的时候很吃力，有很多专业术语不知道也不懂，为了能尽快的上手工作，我每天晚上都会学习外贸知识，并加强对英语的训练。现在我介绍一下我在公司所要做的事情：

1、客户询盘：一般在客户下订单之前，都会有相关的orderinquiry给我们业务部，做一些细节上的了解。

2、报价：我们业务部及时回复客人查询，确定货物品名，型号，生产厂家，数量，交货期，付款方式，包装规格及柜型等，并做好performainvoice给客户做正式报价。

3、得到订单：经过洽谈，收到客户正式的订单purchaseorder。

4、下生产订单：得到客人的订单确认后，把订单转做成内部订单给采购部让她给工厂下订单，安排工作计划。

5、业务审批：业务部收到订单后，首先做出业务审核表。按出口合同审核表的项目如实填写，尽可能将各种预计费用都列明。合同审批需附上客人订单传真件，与工厂的收购合同。审核表要由业务员签名，部门经理审批，再交管理部人员审核后才能执行。如金额较大的，或有预付款和佣金等条款的，要经公司总经理审批才行。合同审批之后，制成销售订单，交给部门进程员跟进。

6、下达生产通知：业务部在确定交货期后，满足下列情况可下达生产通知，通知工厂按时生产：如果是t/t付款的客户，要确认定金已经到账。如果是西联付款的客户，要先确定付款是否已经到达本地的西联。

（3）要懂得基本礼仪。步入社会就需要了解基本礼仪，而这往往是原来作为学生不大重视的，无论是着装还是待人接物，都应该合乎礼仪，才不会影响工作的正常进行。这就需要平时多学习，比如注意其他人的做法或向专家请教。这一点，在我接待来宾时，体会特别深刻。

（4）要学会为人处事。作为学生面对的无非是同学、老师、家长，而工作后就要面对更为复杂的关系。无论是和领导、同事还是客户接触，都要做到妥善处理，要多沟通，并要设身处地从对方角度换位思考，而不是只是考虑自己的事。

（5）要对自己有信心。相信别人能做的，自己经过努力也能做得到，要勇敢。我们每个人，或多或少都有过自卑的心理，觉得自己不行。

这时候，我们需要自己给自己一点信心，如果自己都不能相信自己，我们又怎么能期望别人相信自己呢？只要我们够努力，别人能做到，我们也可以做得到，甚至可能会做得更好。

因为，我们并不比任何人差！在工作中，一定不要失去信心，尽管我们的能力还很弱，但是，我们还还可以做的事，所以，在争取一份工作机会的时候，要勇敢一点，给自己机会证明自己做得到。

我坚信通过这一段时间的实习，从中获得的实践经验使我终身受益，并会在我毕业后的实际工作中不断地得到印证，我会持续地理解和体会实习中所学到的知识，期望在未来的工作中把学到的理论知识和实践经验不断的应用到实际工作中来，充分展示我的个人价值和人生价值，为实现自我的理想和光明的前程而努力。

存在问题和今后努力方向：

1.自主创新能力欠缺：在实习工作中自主创新能力方面还有待提高，没有很高的自主工作意识，在今后的工作中一定要加强自己的创新能力和创新意识。

2.态度不明确：在实习过程中，心态不是很端正，总是在一味的等待其他人安排，而没有很好的积极地去参与去主动工作。以后要加强主动性加强积极性。

3.问题的认识不深：对一些问题的考虑还不成熟不周全，与人协调对问题的处理等等，以后要加强与人的交流，对问题的详细考虑等等。尤其是法制意识不强，在今后的工作中要用法律保护好自己。

4.专业知识储备还有欠缺：需要进一步加强自己的储备，不断的提高自己的专业素质。

这是我这个星期实习以来所学到的经历到的实践知识，我坚信通过我的努力学习，会在我今后的道路上更加有信心!总之，我在这次实习中学到了很多东西，能够让我受益一生。我在实习中发现自己的不足，都会在以后的学习工作中努力加以改正，使自己更适应今后的工作需要。

在忙忙碌碌中我们的学期也接近尾声，回顾这一学期自己的工作，真是有喜有忧。

门卫的职业是琐碎的，细小的，但我热爱我的职业。

在工作中，我对每一件事情都认真负责，现将这学期的工作总结如下:

门卫要求: 严守开关门时间，做好安全防卫工作 。做好家长、孩子的接送工作，严防幼儿走失。接送时间，与家长做好幼儿药物、衣物的交接、并简要了解或介绍幼儿在家或在园情况。

1、严把出入园关

该项工作实行了出入登记法，设立了“进出人员登记”表，严把进出关。\*日、节日进出人员一律严格按规定办事，不徇私情，严格控制每一个出入人员，有力地维护了幼儿园正常教学秩序，净化了园内环境。一年来，全校已形成了不迟到、不早退，无随意离岗的良好局面。

另一方面，所有来访者均需要按要求填写“进出人员登记表”，写明来访原因，一律得到园长认同方可进入。

在这学期甲流盛行的高发季节，严格遵守园部接送制度，控制家长进园内。做好家长解释工作，并取得家长的认同。

2、配合幼儿园，做好门卫值班安全工作，遇到园内大活动、重大节日加派人员共同执勤，确保每位幼儿的安全，受到了广大家长的支持和肯定。

由于门卫工作的特殊性，所以对门卫来说，上班与下班、上班与休息、已经难以区分，正因为如此，所以我特别注意强调，敬岗爱业和无私奉献，要求讲大局、讲工作、讲风格、讲奉献。

把幼儿园当家来看待。常言道，功夫不负有心人。通过自己的努力，目前门卫已经成为我园一个良好的窗口。

因为从人员来访到车辆出入;从安全保卫到消防设施的配置;

从学生宿舍的安全管理到卫生清除。我都做到了文明、科学、严格、高效。并因此而受到了广大教职员工的好评。

因老板提出要提高我园素质，特意要求每位员工都要把自己收拾好，化妆是必要的。为了做到以上工作，我每天6点起床，在老师们上班之前把园内打扫干净，还每天以最好的心情和面貌接待家长和孩子入园。

由于签到本是由我管理的，我因为总是没看时间，总是延迟才划到，在这一点上我做的不好以后一定改正。一定把手机带放身上调好闹钟，做到准时准刻划到。

玩具以后也要多洗多檫。

做到不要看到有污垢。

我觉得幼儿园应该每月搞一次普通话比赛。

这样可以提高老师和教职员工的普通话水\*，也能更好的提高幼儿园所有员工的修养。

更能使我们幼儿园整体素质得到提高。

20xx年在党的\*精神的指引下，在市教育局的正确领导下，在“外树形象，内夯实基础”大讨论的基础上，继续深入开展了“抓住重要战略机遇期”大讨论，深入开展了“严肃校风校纪，深化教育教学改革的安排”通过讨论进一步统一思想，统一认识，理清了思路，转变了观念，达成了共识，合理确定了20xx年工作目标，在班子成员的带领下，在全校教职工的共同努力下，各项工作都得到不断规范和完善，职工队伍建设得到进一步的加强，各项考核评比，晋升更加公\*、公正、科学、合理，各项改革不断深入，出台了一系列相关的政策和制度，极大地推动了学校各项工作的进程，使沈阳市化学工业学校20xx年各项工作取得了历史性的突破，创历史新高，在这一年中“两个基地”建设初见成效，学校社会影响得到新的提高，共签定委培协议603人，普通中专招生人数达到740人，\*大专和本科班招生人数达282人，不但创下建校以来招生人数的新高，还填补了在校学生继续深造更高学历的一项空白，使学校在籍生人数达到了20xx人；毕业生分配形势更是好于以往何一年，大批企业纷纷于今年到校选拔20xx年的毕业生，20xx年职工个人收入达到历史最高水\*，各项工资和补贴全部发放到位，提前是实现的“十六”大年所提出的小康工作目标。在资金使用上进一步开源节流，在过去的一年里偿还外债200多万，使学校的债务由97年的550万减少到100万元，同时也投入大量资金进行校舍及设备的维修维护和改造，新购置了50台计算机等教学设备，建成了化工原理实验实，使学校办学条得到一定的改善。

**关于传媒广告的工作总结24**

1、完成4个种植业农业生产技术规范的制订，其中水稻品种2个、油菜品种1个、蔬菜品种1个。

2、全区完成农业标准化示范基地建设7个，总面积万亩。其中建立市级农业标准化示范基地4个：逆江坪乡水稻标准化示范合作社基地、示范面积1万亩，园艺场龙牙百合标准化示范合社基地、示范面积300亩，牛鼻滩镇蔬菜标准化示范合作社基地、示范面积万亩，十美堂镇油菜标准化示范合作社基，示范面积1万亩；区级农业标准化示范合作社基地建设3个：黄土店镇水稻标准化示范合作社基地、示范面积万亩，谢家铺镇水稻标准化示范合社基地、示范面积1万亩，韩公镇水稻标准化示范合作社基地、示范面积1万亩。按照“六统一”和“四有一可”目标要求，加强生产管理，印发农业标准化生产档案1100册，农业标准化园区建档率100%、标准化基地技术入户率达100％，20xx年标准化示范基地亩\*增收达300元以上。

3、全区完成绿色食品认证续展4个。目前，全区有“三品一标”农产品持证企业6个，持证产品32个（绿色食品16个、无公害农产品16个）；保有省级著名商标20件、\*驰名商标1件、国家地理标志证明商标1件。

4、全区新增农产品加工企业4家，总数达459家，其中规模以上企业26家，新增3家;新增农民专业合作社98家，总数达412家，入社农户36780户，带动农户万户。组织化总生产规模达130万亩（播种面积）。

**关于传媒广告的工作总结25**

到一个陌生的环境里。很多事情都不太了解。如果自己盲目去做。很可能会出问题。

我们要抱着踏实的态度来做事。虚心点往往能得到别人的认同。我们在学校里面学习了一年的理论知识。但是实践经历却很少，真正接触新闻行业的机会不多。所以当我遇到不懂的问题的时候。我尽量多请教实习时间比较长的实习生。或者向部门老师讨教。这样。很多情况就可以很快掌握。也为自己的努力奠定了基础和提供了方向。工作时一定要一丝不苟。认真仔细。对待每一条新闻审稿一定要小心谨慎。不能出错。有时候一个失误不仅仅使你自己的工作进程受阻。还会影响广播播出的新闻质量。因此认认真真地做每一件事情就显得尤其重要。

为了不使自己前功尽弃。我在刚开始工作的时候一定要慎之又慎,对自己的工作要十分重视。如果有必要一定要检验自己的工作结果。以确保自己的万无一失。在你对工作开始了解并熟练后。你会发现自己已能不用检验就能保证工作的质量了。而此时你也许不需要总是重复检验工作结果。但还是要对自己的工作认真对待。以免失误。

3、 在工作岗位上一定要勤于思考,不断改进工作方法,提高工作效率。

电台的日常工作都会比较繁琐。而且几天下来也会比较枯燥。就是需要你多动脑筋。不断地想方设法改进自己的工作方法。寻找或是设计简捷的流程。提高工作效率。减少工作所需时间。实际上勤于思考在工作中是很重要的。吴老师在这方面帮了我很大的忙。他指导我在思考如何提高工作效率的同时。也自己也能够学到更多的知。掌握更多的新闻稿件写法技能。当你在较短的时间内就完成了自己的工作。你将留下更多的时间去放松。去学习。步入社会就需要了解基本礼仪。而这往往是原来作为学生不大重视的。无论是着装还是待人接物。都应该合乎礼仪。才不会影响工作的正常进行。

尽管这个假期的实习与我的专业关联性不是很强。但是我通过这次实习知道了广播节目的制作流程。对广播的现状有了一个基本的了解。在以后的专业学习中。应该说是有了更明确的方向。也更应该多去深入总结各个媒体的不同与相同之处。从而很好的为我以后的专业学习打下坚实的基础。这次实习也让我认识到传媒人肩上的责任。如何做到良知与新闻的结合。如何做到一名合格的社会把关人都是我将来需要努力不懈努力的目标。从彷徨到坚定的过程。让我甘愿走上传媒这条光荣的荆棘路。

传媒公司实习报告是针对大学生社会就业实习的一份报告，是大学生通过社会实践就业的一次演习，是大学生通过社会工作必经的一个过程，现在看来，也是大学生的必修课。通过实习可以增强大学生的社会工作经验，以些来验证所学，特别是从事传媒业的大学生们。从实际情况来看，很多大学生通过实习增强了适合社会的工作能力，很多优秀的大学生在实习期的优秀表现，被很多用人企业单位留住。从而不要在毕业时再去四处找工作。那么作为报造是对毕业的一份答卷，如何写才具有真正价值。

最新广告传媒公司实习报告范文篇3

实习前言

今年X月至X月，我到\*\*\*\*广告传媒有限公司实习。在这近两个月的实习里，我的主要任务是担任公司销售部职员的工作，具体包括打印、复印、传真、查账、对帐、统计数据、上网推广，网络销售，联系客户，介绍产品等等。这段时间的经历，让我亲身经历了公司的生活，不仅熟悉了销售业务，更看到了公司销售过程中的许多内容，理论上实践上都有了较大的飞跃。通过此次实习，我进一步的了解电子商务，更深的理解所学的基本理论，基本知识和基本技能，联系了社会，结合了实践，锻炼和提高理论联系实际的能力，分析问题解决问题的能力和社会工作能力也有所提高。

实习目的

借这次实习使自己能够从理论高度上升到时间高度，更好的将理论与实践相结合，为以后的工作和学习奠定基础。

使自己了解到自己与真正职业人之间的差距，为以后步入社会做准备。

企业介绍

\*\*传媒有限公司是一家致力于多媒体、影视广告、平面设计、企业VI、Flash、动漫研发为一体的专业设计制作公司。\*\*传媒自成立以来，一直紧握互联网、多媒体技术的发展脉搏，勇于创新、不断突破。凭着敏锐的市场触觉、优秀的市场策划能力以及快速成长的创作团队，我们不断为客户创造着新的宣传手段与奇迹。公司汇聚众多专业优秀设计师，拥有多年成功设计制作经验，同时与众多行业协会结成战略伙伴关系。为客户提供全方位的策划、设计、制作服务。

实习的主要过程

刚来到这个公司，发现这个公司是一个年轻的公司，里面的员工也大部分是年轻人，在跟大家做了一个简短的介绍后，发现大家都很亲切，没有什么拘束感。而且作为这个公司的创始人，经理也是一位很年轻的80后，也没有领导的架子，平时也说叫哥哥就行。之后经理告诉我，平时的工作

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