# 广告科干部工作总结(推荐51篇)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2025-04-09

*广告科干部工作总结1时间一晃而过，转眼间试用期已接近尾声。这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。在这段时间里各位同事和领导给予了我足够的宽容、支持和帮助，让我充分感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，感受到了作为广告人“不经...*

**广告科干部工作总结1**

时间一晃而过，转眼间试用期已接近尾声。这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。在这段时间里各位同事和领导给予了我足够的宽容、支持和帮助，让我充分感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，感受到了作为广告人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了重庆广告从业人员作为拓荒者的艰难和坚定(就目前国内广告业而言，我认为重庆广告业尚在发展阶段并且起步较晚)。在对各位同事和领导肃然起敬的同时，也为我有机会成为今天广告的一份子而惊喜万分。

在这三个月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下汇报。

记得初次应聘时，我对公司的认识仅仅局限于重庆几家顶级的广告公司之一，对设计师一职的认识也仅局限于从事相对单纯的广告创意和美术执行工作。除此之外，便一无所知了。所以，试用期中如何去认识、了解并熟悉自己所从事的行业，便成了我的当务之急。

一、通过理论学习和日常工作积累使我对公司有了较为深刻的认识。

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，(这方面，小组的组长罗晖、美术指导莫剑、还有和我一样新到公司不久的美术杨泛，对我的帮助都很大，我也一直很感激他们)再加上日常工作积累使我对公司有了较为深刻的认识，也意识到了公司在重庆广告业举足轻重的地位，她的发展对于推动整个重庆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。

二、认真学习岗位职能，工作能力得到了一定的提高。

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。

xx年又是一个充满激情的一年，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。

总结人：xxx

**广告科干部工作总结2**

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\*，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\*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20xx年工作计划，制作了20xx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《曲阜市城市规划区户外广告设置管理暂行办法》、《曲阜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《曲阜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%。

**广告科干部工作总结3**

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。

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。

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。

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、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。

——电视台广告部工作总结 (菁选3篇)

**广告科干部工作总结4**

XX年全年的工作计划完成的情况非常不乐观，主要由于自己一直想的比较多，行动的比较少，并一直以量为主导，在新客户开发和老客户关系维护上面欠缺的太多，一直在进行着简单销售，觉得自己做了这么多年的销售和团队带领，工作中也经常有学习的习惯，但实际提高的技能非常不明显。总结以前的工作有以下几点：

1、执行力不强，以后每天按照计划和目标行事，加大自我的监督力度，每天提醒自己，这样下去我能不能完成我的目标和计划？想想如果完不成自己对得起谁？

2、没找对人、没说对话，20xx年每次拜访客户先通过向导或外部了解客户的基本架构授权，好好想想设想拜见时客户给与好的回复，在心里自己鼓励自己，想好要说的话和想要了解的事。

3、心太急，没去见客户以前联想的太多，而提前基本很少去考虑客户真正的需求点和目标宣传是个什么样子，就去拜访客户，造成不能说服客户，反而自己自信心下降，所以在20xx年的途中避免发生盲目的追求和盲目的和客户谈判，一定要做好准备。

经过摧龙六式的培训之后，自己收获的东西非常多，回头看看自己以往的\'思考模式和销售模式觉得自己欠缺的东西还有很多，根据自己的以往的情况进行对照分析，自己的感悟如下：

摧龙六式的第一式客户分析：

第二步通过人脉关系自己的朋友同事介绍客户资料这个问题还不大，但是通过老客户去转介绍的很少，因为总觉得自己对老客户的服务根本就不能让其满意，从做业务到现在只有5个老客户给我进行转介绍，所以这数字是非常可悲的，不管什么原因，自己没做到让客户满意那就是自己的原因，以后在这方面还得加大自己的人际关系力度，比如说：通过行业聚会，和朋友约会多了解，另外多学习一点人际关系相关的课程。

第三步最关键的一点内部资料审核是非常欠缺的，在这个上面自己只能给自己打10分，所以以后要全面地了解客户的个人资料包括爱好和兴趣、家庭情况、喜欢的运动和饮食习惯、行程，所有的一切都要一清二楚。

**广告科干部工作总结5**

寒意渐浓，岁末将近。20xx年是公司喜庆的一年，中秋晚会、x周年庆典，使我们整个“x”都沉浸在欢乐的海洋中。我们“xx”也借着公司的喜气频传捷报！我拓展x部在公司整体战略部署下在x总的英明指导下克服种种困难努力去完成公司下达的任务。

针对拓展x部在20xx年的工作总结如下：

拓展x部成立至今有两年有余，在去年管辖的x省上又增加了x省，今年新开的店有x家。全部集中在x省，其中地级市x家分别为：南x店。县城x家分别是xx店。

另外我部门还出现了一批有店无人加盟的情况如：xxx。

在一年的摸爬滚打，兄弟部门虚心指教下，虽竭尽全力但仍未完成公司下达任务，问题是多方面的。针对目前存在的问题和在20xx年的工作计划向公司作个汇报：

1、由于部门中一批老拓展员离职补进来的年青拓展员，其社会经验和工作能力尚有很大的不足，对海澜之家理念的理解还不是很透，在人交际中缺少谈判的诱导性和说服力。

2、有些当地潜在加盟商没有很好的挖掘和把握，特别是有些既想加盟又不敢的加盟的没有及时说服和把握.

针对以上问题，我本人作为三部的主管领导，将仍然严格贯彻x总部门月度例会的精神。每月将召集全体拓展员通过例会的方式进行沟通，不断地探索和发现问题，及时解决发展中出现的新问题，边学习边实践来尽快提高部门人员的整体水\*。同时，向各管理区的拓展员明确提出任务以任务制来约束和激进各区拓展工作。还将采取用老拓展员来带新拓展员的办法，是新手尽快上路，让他们少走弯路。寻找目标店址，要严格按照公司“黄金地段，钻石店铺”去把关目标店铺。另外还将要求拓展员不断寻求、挖掘当地加盟商加盟。

省在经过两年的努力下，已经有x个地级市开设了xx，20xx年争取把剩下的x个地级市全部拿下。另外在x等城市积极开拓二店。另外也将充分利用xx在x省现有影响力使更多的当地加盟商来加盟，借助当地加盟商迅速发展。

和x两省开拓的难度较大点，一是由于xx的品牌效应在两地仍然未全部突现。二是两省的前卫穿着使我们的服饰在款式上还不够吸引他们。

的自产品牌很多，竞争很激烈。但是我相信随着公司品牌影响力不断发展，设计款式不断改进在广东这样的.经济强省会有好的发展形势。

路是人走出来的，我相信在x总的英明领导下，在我拓展x部自身不断吸取教训和努力下，20xx年xx三省一定会有更好的发展，为xx的发展尽绵薄之力。

**广告科干部工作总结6**

创收是广电事业赖以生存和发展的支柱，是体现广电综合实力的显著标志。广电事业既有承担引领舆论、当好喉舌的社会属性，也有承担发展事业、振兴产业的经济属性。宣传要搞好，创收也要增加。20xx年上半年^v^广告部深入挖潜，自我加压，负重奋进，提高媒体经营意识，加大媒体经营力度，进一步提升广电媒体品牌形象，增强市场竞争力。认真研究多元化、市场化、产业化经营发展思路的基础上，不断开拓经营创收新领域，确保经营创收增长速度保持高水平。现将 20xx年上半年工作总结如下：

1. 广告创收：20xx年上半年，对于广告部来说，是任务繁重的半年，受全球金融危机的影响，整个大的经济环境受到波及，“不景气”是各行各业常说的一个词，这些直接对本部门的广告创收产生影响。如何能让经济危机对创收的影响减小到最低，为此全部门的同事想办法，谋出路。平时加强与老客户沟通，稳定老客户源，并主动上门联系新客户，与新客户耐心的介绍电视台广告投放的相关信息，努力的发展新业务。虽然在工作中面临着种种的实际困难，但在同事们的共同努力下，今年上半年实现了任务过半。

2. 时尚生活频道运行：时尚生活频道从无到有，是一条不平的道路。如何才能使时尚生活频道从有到强，是 20xx年初我就在思考的问题。20xx年对于时尚生活频道来说是关键的一年，观众从最初对时尚生活频道的好奇到逐渐熟悉，怎样才能让观众持续的关注时尚生活频道，这是一道坎，关系着频道未来的发展。为此，我多次的组织部门的同事们召开意见会，会上同事们各抒己见，纷纷为频道的发展献计献策，有不少的建议非常的中肯，有些建议也很具有创新性。工作之外，同事们也积极的宣传频道的相关信息。我认为一个频道的发展，既要拥有成熟的管理模式，齐心协力的努力，不断的突破创新和关注老百姓的心声，才能使频道具有生命力，让观众愿意看、喜欢看。正是有了这种想法，并不断的朝着这个方向的去努力，时尚生活频道在外拥有较好的口碑，个各环节运行正常。并逐渐建立了具有影响力的专题栏目《流行枝江》，栏目不仅能保质按时播出，还力求形式创新，做到老百姓喜闻乐见，栏目组人员加班更是家常便饭，而这一切只为了做出更好的节目。回顾20xx年时尚生活频道的上半年，虽然在有进步，但仍存在一些不足，我相信，通过全体同事的共同努力，还有领导的支持，频道一定会越办越好。

4. 电视剧播出：上半年，采片组进一步强化责任意识，严把影片审核关。克服设备落后、上载机子少、盘塔容量小、节目量大等困难，加班加点确保了工作任务按质按量完成。半年中，没有发生一次播出事故。对于其他不了解采片工作的人来说，可能这个工作太轻松了，然而我最深的体会是，采片组责任事关整个播出质量和效果。唯有严谨、细心才能真正无愧于这份工作。另外，我在外引进最近热播的各种片源，使电视剧无论从画面、还是声音上质量都得到提高。

以上是20xx年上半年的工作总结，下半年，我将继续和同事们一起，无论从广告创收还是频道管理等方面再接再厉，力争在年底交出一份满意的答卷。

**广告科干部工作总结7**

作为一个营销战场上的新兵，我意识到多见客户、多跑，善于和客户做朋友——这是我认识到自己的不足之处。往往有些客户和我谈起想做些宣传计划，我常常都是觉得对方只是想了解了解，并无实质性合作意识，怕被客户拒绝，所以很少与客户见面交流。在找到一些信息后，总是心动而不行动。也正如我在上次交流会中总结出来的做业务必须做到的三点：闻、思、行。

闻—朝闻天下的“闻”，就是多听、多看、多学，只要能被我们“闻”到的都是值得我们学习借鉴。只有博学善学，处处留心，多听、多看，才能使自己触类旁通，从而产生创新思维。

思—奇思妙想的“思”。学而不思则罔，仅有“闻”是不够的，一个勤于思考、善于思考的头脑永远是我们创造性工作的必要条件。看过了、听过了，就要琢磨思考别人是怎么做到的，我们的策划工作要求不断创新，直接的照搬照套是不可取的，而且有时候我们听到的，看到的太多，思路也会容易混乱，因此更需要思考，来理清思路，找出出路。今天的总结也就好比一个头脑风暴室，在这里我们将自己的所见所闻与大家分享，然后天马行空，奇思妙想，常常能碰撞出创新的火花，并立竿见影的解决一些燃眉之急。

行——快速行动的“行”，就是立刻去做。学习本身并非目的，目的在于实践。我们要把学到的知识和技能运用到工作中，转化成生产力，才能不断提高自己的能力。

通过这次总结之后，让我明白要想做好业务，除了拥有永不放弃的信心之外，必须不断完善自我。专业的媒介营销人员在做业务的过程，是不断总结学习的过程，以自身的业务素质获得客户的信任，从而提高客户对频道的依赖度。客户的信任很大程度上依赖于业务人员的业务素质。从现在起，我给自己再次规划工作计划，下任务，也给自己加油，希望用好的业绩来报答我敬爱的领导。

**广告科干部工作总结8**

一年来，在局党组正确领导下，我处紧紧围绕《201x年度目标管理工作方案》，统一思想、密切配合，结合本单位工作特点，以目标任务为核心，细化方案，精心组织，真抓实干，落实长效，积极探求工作思路，想办法、找对策，日常工作有计划、有方案、有结果，高效快捷，稳步推进各项工作顺利开展。通过全处人员共同努力，圆满完成了年初局党组下达的全年各项目标任务，其中，经济指标和部分党务、信息等共同目标已提前完成，取得了一点成绩，现将201x年工作开展情况作如下的自我总结：

按党章规定，我处党支部每周例行了党员学习制度和月支部大会制度，认真及时学习和传达了党的路线方针政策和上级精神。做到学习与工作互补，两手抓、两不误、两手硬，以^v^会议精神、邓x平理论和三个代表为行动指针，密切联系本单位实际，努力创建学习型队伍。根据城管系统新三年发展规划和目标要求，越是挑战严峻，任务艰巨，越要发扬勤奋学习之风，努力增强驾驭发展能力和水平，一年来我年围绕中心思想突出主题，形成风气，富有活力，要求全处人员要树立活到老学到老的终身学习理念。

一是加强党员干部、业务骨干培训，首先我们开展了“三个代表”重要思想教育，组织党员干部、业务骨干学习了xx大会议精神和加强了社会主义荣辱观众学习，重温了《党章》等；加大了在岗法律法规培训和考核，对协管人员平均季度进行业务考核一次；坚持了党员“学习日”，开展了批评与自我批评，从而增强了党员的自信心和积级性、发挥了先锋模范作用，今年共完信息上报和报刊稿件12篇。

二是加强支部建设，强化综合业务素质。党支部按照廉政建设要求，经常在全处范围内进行警示教育，组织人员观看录像和图片展，净化思想，提高警觉，领导带头是关键，要把党风廉政建设务必贯穿于党政领导管理之中。我处承担市区户外管理审批重任，属热点岗位，有较大的行政载量权，首先要想到内部监督管理机制，由“一把手”负责主抓纪检和廉政工作，把廉政工作当成我处全年建设的重中之重，对平时一些不该拿的绝对不拿，不该去地方坚决不去，把该项工作视为重要考核内容来抓，对个人评功评奖、提拔晋升等一票否决，坚决抵制不正之风滋生和以权谋si现象的发生，倡导廉政学习，增强我处人员反腐倡廉的自觉性和责任感，不断提升全处人员综合素质和业务水平。

为加强我处软环境建设，提高城管服务经济发展的水平，结合工作实际，我处探索出一套与工作相适应的管理模式，以五个抓手促进软环境工作再迈新台阶。

一抓宣传教育和效能建设，提高办事速率，要求全处人员对待每项工作都要高标准、高质量、高效率，为此，在强化队伍政治思想教育和业务素质教育的同时，采取形势政策教育、通过党课学习、组织观看录像、座谈讨论等形式，加大推行效能建设的宣传力度，针对性、有效性、广泛性教育。“班子”多次深入到一线征求意见，制定和完善了各种工作措施、制度，对效能建设中存在的工作作风、服务质量等方面的问题进行认真调查和剖析，及时加强有针对性的指导，明确工作重点和努力方向。

二抓制度建设，规范管理，把制度建设贯彻于各个方面和每个环节，坚持用制度管人管事，先后制订了《户外广告管理考核办法》、《请销假制度》、《车辆使用管理制度》和《行政执法人员行为规范》等一系列规章制度。同时，围绕服务用户、服务经济发展为目标，在服务窗口、全面实施和推行首问负责制、一次性告知制、限期办结制、意见反馈制等服务制度，实现了服务的规范化、标准化、科学化。通过加强制度建设，严格了管理，规范了行为，提高了服务质量和工作效率。

三抓业务改革，创新工作机制，打造一支“廉洁、勤政、务实、高效”队伍，我们着眼于依法审批，把好设置准入关，从改革管理机制和服务方式入手，创新工作机制，不断推动由管理型向服务型转变，从根本上提高管理效率和为民服务的质量。一是实行业务进窗口，将业务申报全部纳入市行政审批中心窗口办理，实行一条龙服务、一站式办公，做到业务咨询一口清，减少内部审批环节将，将“申请受理、审查、核准、发证”四个程序简化为“一事一核”制。二是缩短办理时限。提升办事速率，打破条框限制，将核准的时间由法定的7个工作日缩短为3个工作日。

四抓工作纪律，提高队伍素质，作风是效能建设的具体体现。以党员先进性和社会主义荣辱观教育为契机，针对工作薄弱环节，强力整肃风纪，锤炼队伍。一是严肃查纠执法朽败行为、执法争利行为、执法扰民行为、随意执法行为、行政不作为行为、失职渎职行为，使队伍中存在的一些突出问题得到了有效遏制和解决。二是针对效能建设等方面存在的问题，采取走出去与请进来相结合、领导走访与一线人员回访相结合、普遍走访与重点走访相结合、征求意见与解决问题相结合等办法，认真收集社会各界的意见和建议，不断改进工作。三是激活干部管理机制，推动工作新局面。积极推行竞争上岗制度，形成正确的用人导向，使能者上、庸者下，形成心齐、气顺、劲足、实干的良好氛围，调动了职工在岗工作积极性，队伍建设带来了勃勃生机。对工作人员工作平庸，监管不力，要坚决采取组织处理措施，敢于触及矛盾，勇于揭丑露短。通过队伍整改，全处人员的大局意识、责任意识、纪律观念明显增强，行政效能大大提高。

五抓监督检查，确保职能运行，加强监督是软环境建设的重要保证。权力的正确行使，必须通过监督制约、通过监督才能规范。我们以效能监察为抓手，着力在监察“人”和监察“制”上下功夫，在监察“质”上见效果，达到促进人员履行职责、提高工作效率和服务水平的目的。在借助组织监督、群众监督、社会监督的同时，充分发挥执法监察、采取领导班了明察暗访、上下互查、联合检查等工作方法，紧紧围绕工作人员工作作风、工作效率、服务质量、监管执法等情况以及群众反映强烈的突出问题，经常不断、全方位地开展效能监察，跟踪问效，及时发现工作中出现的苗头和倾向，及时纠正工作人员行政行为不规范、效率低下、作风疲沓等效能建设方面的问题，为严肃纪律、严格责任，努力坚持从严执纪，对有令不行、有禁不止、办事拖拉等违纪行为要给予严查重处，以铁的手腕规范工作人员的行为。通过狠抓纪律建设，一些工作作风简单粗暴、工作效率低下、服务意识不强等现象得到了有效遏制和改正。

按照局党组年初下达的目标任务，为进一步规范市区户外广告和店招店牌的设置标准，我处年度五次对市区主次干道违章户外广告依法进行了集中专项整治；3月份在“班子”的统一指挥下以运河广场为中心的周边，以交通南路、漕运东路等重点地段的不规范店招店牌和叠加广告牌为整治突破口进行了拆除和规范，为市区次干道店招标准设置垫定了基础，共拆除违章店名牌和叠加广告牌25块约600平方米，在店名牌设置方面，积极打造了精品和亮点。4月份春季市容综合大整治，又分别对市区淮海南、北路、和淮海广场等重要地段道路两侧的门厅立牌小灯箱、墙面贴牌进行了为期15天的专项拆除，取缔违章小灯箱45只；为迎接美食文化教育节，下半年分别三次利用近70天的时间对市区淮海北路、健康路等六条主干道、八大广场和沿街建筑的违章户外广告、店招店牌、过街横幅，门厅条幅布幅等进行大规模清理和拆除。受市局委托对市区户外广告“扎口”管理以来，“班子”认为有序户外广告设置，要从审批源头抓起，必须严格把好审批准入关口，严格设置标准，对符合设置要求的广告牌，一律按许可制度审批，一次性告知设置要求，对不符合设置要来的，坚决不予许可；店招店牌设置，必须做到，材质规格，标准“三统一”；对市区违章“野广告”发现一起，要查处一起，绝不姑息手软，对有碍市容的各类户外广告一律依法拆除。

**广告科干部工作总结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，甚至会被挤出市场。

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，抗拒地动山摇。

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！”

**广告科干部工作总结10**

20xx年影视频道总任务xxxx万元，广告预计完成约xxxx万元，活动完成约xxx万元，完成总任务的90%，与去年基本持平，主要是弥补了去年养生栏目xxx万损失。

二、经营情况

今年我们广告经营中的四大板块均有所上涨。

1.其中专题取消代理制度，而是采取自营方式，浮动价格，灵活把控，根据不同的行业制定最适合的专题价格，涨幅较多。

2.同时不断努力开发并引进新的广告产品xxxxxxx等，而且广告结构还在不断优化。

三、市场影响

受xx事件影响，xxx等品牌投放量都有所下降，损失广告收入约xxxx万元。

四、20xx年目标计划

1、第一要务是保持整盘稳定的前提下，在资源有限的情况下，努力开发新客户，如莎普爱思眼药水、宁化府醋业、纳爱斯等快消品行业，争取超额完成目标任务;

2、为保持频道可持续发展，我们需加大转型力度，加快产业化发展，选取有些发展前景好，见效快，易落地的目标产业，如《xxxx》、《剧说你有戏》、婚影产业等;

婚影产业项目可包含婚恋、婚影、婚庆、婚旅等，如可为新人提供较有特色的婚纱摄影基地，与青龙古镇合作举办最正宗的中式婚礼，与全国甚至全世界的地球仓旅居屋结成联盟，为新人定制别具一格的蜜月旅行。通过婚恋节目搭建xx首个找对象、恋爱的平台。

3、加大活动合作，如文化专题节目《百姓春晚》等也都在计划和筹备当中，利用活动弥补一部分任务缺口。

**广告科干部工作总结11**

1. 广告创收：20xx年上半年，对于广告部来说，是任务繁重的半年，受全球金融危机的影响，整个大的经济环境受到波及，“不景气”是各行各业常说的一个词，这些直接对本部门的广告创收产生影响。如何能让经济危机对创收的影响减小到最低，为此全部门的同事想办法，谋出路。\*时加强与老客户沟通，稳定老客户源，并主动上门联系新客户，与新客户耐心的介绍电视台广告投放的相关信息，努力的发展新业务。虽然在工作中面临着种种的实际困难，但在同事们的共同努力下，今年上半年实现了任务过半。

2. 时尚生活频道运行：时尚生活频道从无到有，是一条不\*的道路。如何才能使时尚生活频道从有到强，是20xx年初我就在思考的问题。20xx年对于时尚生活频道来说是关键的一年，观众从最初对时尚生活频道的好奇到逐渐熟悉，怎样才能让观众持续的关注时尚生活频道，这是一道坎，关系着频道未来的发展。为此，我多次的组织部门的同事们召开意见会，会上同事们各抒己见，纷纷为频道的发展献计献策，有不少的建议非常的中肯，有些建议也很具有创新性。工作之外，同事们也积极的宣传频道的相关信息。我认为一个频道的发展，既要拥有成熟的管理模式，齐心协力的努力，不断的突破创新和关注老百姓的心声，才能使频道具有生命力，让观众愿意看、喜欢看。正是有了这种想法，并不断的朝着这个方向的去努力，时尚生活频道在外拥有较好的口碑，个各环节运行正常。并逐渐建立了具有影响力的专题栏目《流行枝江》，栏目不仅能保质按时播出，还力求形式创新，做到老百姓喜闻乐见，栏目组人员加班更是家常便饭，而这一切只为了做出更好的节目。回顾20xx年时尚生活频道的上半年，虽然在有进步，但仍存在一些不足，我相信，通过全体同事的共同努力，还有领导的支持，频道一定会越办越好。

4. 电视剧播出：上半年，采片组进一步强化责任意识，严把影片审核关。克服设备落后、上载机子少、盘塔容量小、节目量大等困难，加班加点确保了工作任务按质按量完成。半年中，没有发生一次播出事故。对于其他不了解采片工作的人来说，可能这个工作太轻松了，然而我最深的体会是，采片组责任事关整个播出质量和效果。唯有严谨、细心才能真正无愧于这份工作。另外，我在外引进最近热播的各种片源，使电视剧无论从画面、还是声音上质量都得到提高。

以上是20xx年上半年的工作总结，下半年，我将继续和同事们一起，无论从广告创收还是频道管理等方面再接再厉，力争在年底交出一份满意的答卷。

打造“学习型”品牌团队

塑造广告部品牌形象

为了贯彻、落实中央台提出的“绿色经营”发展战略，推出“绿色广告标识”，树立广告产品质量标准，净化荧屏，于7月中旬正式投入启用。另外，广告部正全面推进广告部CIS系统建设，树立专业团队良好风貌，打造广告部团队品牌。

创造和谐的广告营销环境

一方面是与节目部门更加和谐的关系

上半年，在广告部举办的一系列重要客户推介活动中，都邀请各节目中心的相关负责人参加。\*时积极主动与各节目中心沟通，共同为客户设计更好的方案。

另一方面，构建与广告业界之间更加和谐的关系

加强与广告业界的合作，主办或参与广告业界的各类活动，加强与兄弟媒体的学习、交流。5月，与\*广告协会合办“20xx\*电视广告年会”，来自全国各地电视台的3位台长、16位副台长与44位广告部主任汇聚一堂，共同探讨\*电视广告业的发展。

再一方面，构建与广告学界之间更加和谐的关系

与\*广告协会合办的“AD季高校之旅”于3月启动，邀请实战一线专家，在高校进行演讲，目前已先后在北京大学和武汉大学举办，受到业界的好评。

还有，构建与消费者、与社会更加和谐的关系

1月开始，与中央文明办、国家工商总局、国家广电总局、^v^四大部委联合举办了全国思想道德公益广告征集评选活动，入围作品在各频道展播，总频次达到4600多次，引起了社会的强烈反响。

**广告科干部工作总结12**

截止目前，辖区内共有广告经营单位22户，共登记31件户外广告。

1、为了不断提升全体执法人员的业务水平，提高执法队伍的整体素质。半年来，开展了《广告法》、《户外广告登记管理规定》、《医疗广告管理办法》等法律法规和业务知识学习，充分利用广播、电视、报刊等新闻媒体，开展了《广告法》等法律法规咨询服务活动，利用“315”消费者权益保护日、“426”世界知识产权日活动发放宣传材料1000余份（册），悬挂横幅1幅（块）,制作宣传展示牌1块，现场接受咨询100余人次。今年开办企业法人和企业业务人员学习班2期，参加人员80余人，定期深入企业开展普法宣传，进一步提高了企业管理人员的法制意识和自我保护意识。

2、帮助企业建立健全广告管理制度，引导企业充分发挥广告效应，开创企业名牌战略，半年来帮助指导10余户企业建立完善了广告管理制度，使之实现了规范化管理。

3、强化宣传力度，提高全社会的商标品牌意识，以“12315”国际消费者权益日，“”知识产权日活动为契机，以广播、电视、报刊、杂志、宣传标语等宣传工具为导向，采取多种形式进行商标法律、法规宣传，普及商标知识。

4、举办《广告》等法律、法规培训班，提高企业主要负责人和专业人员的法律、法规水平。

**广告科干部工作总结13**

充分利用现有资源，尽最大努力、最大限度的开拓广告市场。鉴于目前我们的终端数量有限的情况在争取投放的同时，也会为未来的市场 多做铺垫工作，争取有更多大投放量、长期投放的客户参与进来。根据终端数量的增长情况，有针对性地调整工作策略、开发新的领域。

1、在第一季度，以市场铺垫、推动市场为主，扩大\*\*\*公司的知名度及推进速度告知， 因为处于双节的特殊时期，很多单位的宣传计划制定完成，节后还会处于一个广告低潮期，我会充分利用这段时间补充相关知识，加紧联络客户感情，以期组成一个强大的客 户群体。适当的寻找小一些的投放客户将广告投放进来，但我预计对方会有要求很低的折扣或者以货抵广告费的情况。

2、在第二季度的时候，因为有“五一节劳动节”的关系，广告市场会迎来一个小小的高 峰期，并且随着天气的逐渐转热，夏季饮品、洗浴用品、防蚊用品等的广告会作为投放重点开发。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，广告市场会给后半年带来一个良好的开端，白酒 、保健品、礼品等一些产品会加入广告行列。并且，随着我公司终端铺设数量的增加， 一些投放量大的、长期的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的广告大战做好充分的准备。

4、年底的广告工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的终端铺设、客户推广，我相 信是我们广告部最热火朝天的时间。随着冬季结婚人群的增加，一些婚庆服务、婚庆用品也会加入广告行列，双节的广告气氛也会在这种环境下随之而来。

我会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我的工作思路。争取把广告额度做到最大化!

做市场开拓是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步 伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。产品知识、营销知识、投放策略、数据、媒体运作管理等相关广告的知识都是我要掌握的内 容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

另外，在XX年年年末的时候，我报考了\*\*\*大学的\*\*\*\*专业，因为我了解到其中有很多的 做影视前期、后期及管理的课程，广告部的管理、编播也会有很多这方面的`工作，我将系统地、全面的进行学习，以便理论结合实际。好让自己在广告部能够发挥更大的作用 。

积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对20xx年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车 头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。20xx年，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作、业务能力。

**广告科干部工作总结14**

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xx广告销售，在经过了一年学习和工作后，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。

在这一年里，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xx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xx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xx政策

xx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xx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xx\*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。

以下是店铺近半年来的每月销售额的对比情况，我从11月开始正式接手tomtopxdigital账号，接手以来，销售业绩的增长是可喜可贺的。

虽然进入公司工作以来，收获不小，但是总结过去，自身的不足之处也暴露无疑：

1、虽然年轻充满干劲，但是经验缺乏，在处理一些大单报价的问题上，明显无所适从。还有待加强学习，以后要尽快熟悉报价所要选择的最合适的运输方式。

2、考虑问题不周全，比如销售产品的时候只想着有利润就卖，却没有考虑到贵重物品的丢失风险问题。这个已经在改进了。

3、跟客服、采购缺乏沟通和交流，从而导致自己对商品本身的了解不透彻，无法准确的给产品定关键词，甚至造成产品描述不符的问题，给客服带来额外工作量。这些个人因素直接影响到了工作的效果。

以上这些缺点和弱点都是致命的，所以在今后的工作生活中，必须积极改正自身缺点，广泛汲取销售经验，努力提高业务素质，在高素质的基础上更要加强自己专业知识和专业技能的学习。并以高标准要求自己，不断学习，让自己能够成为一名合格的广告销售员。

**广告科干部工作总结15**

今年上半年，广告文艺部在局领导和全体职工们的关心、帮助和支持下，在工作中无论是在制作水平、服务内容、还是节目质量上都有了较大改观。具体表现在以下几个方面：

1、严格贯彻执行党的路线、方针、政策，坚持正确的舆论导向，注重理论学习与研究，紧扣时代宣传主题，为广大电视观众提供健康的精神食粮。

2、工作精益求精，尽可能的为广告客户提供方便，搭建客户与消费者的桥梁与纽带，以求借我媒介提升客户信誉与效益。

广告制作水平的高低直接影响到客户的利益与广告部的增收，为此，我们从广告制作上狠下功夫。对于每条广告片中的每个细节都力求做到精益求精，努力满足客户的要求。对广告中的每一个画面、每句广告词都认真推敲、仔细斟酌，确保了广告的质量，得到了客户的一致好评。我们用通俗易懂、简单明了的文字和丰富的图像，运用多种软件为客户们精心制作了主题鲜明、效果明显的广告宣传片，收到了良好的效果。在广告制作中，坚持实事求是，找准企业的亮点，精心策划广告词，丰富广告画面内容，突破传统宣传的模式，运用大量新颖、个性的特技，避免了传统广告形式单一、画面单调的弊端，广告质量有了大幅度提高，增强了客户广告的可看性，受到了客户的好评。

3、根据上级台要求，积极主动进行广告审查和违规广告清理工作，净化了社会文化环境，提高了我台的社会公信度。

认真、仔细地检查梳理在我台播出的广告，严格审查拟播出的广告，坚决停播所有存在违规内容的广告，做到了违规广告坚决杜绝，普通广告正规合理播出，电视荧屏得到了有效净化。同时，寻找正规广告客户，把广告部损失降到最低，确保完成全年工作目标。

4、为提高我台的收视率，在电视剧选择上力求内容与质量和谐统一，吸引电视观众的注意力。

广告部一方面从省供片总站采购的电视剧中选取观众喜爱的题材播放。另一方面，与其他媒介合作寻找质量优、内容丰富的电视剧与电影，从而使收视率有了进一步提高，对广告业务的开展和广告领域的进一步拓展奠定了坚实的物质基础。

5、广告增收工作及其他工作情况。

注重广告增收工作，圆满完成局里下达的各项指标任务。广告文艺部承担着繁重的创收任务，为了完成年初下达的工作任务，我们两名同志克服人员少、困难多与压力大等诸多困难，加班加点，双休日只休息一天，特殊情况全天靠上，保证了广告节目按时保质地播出。千方百计地广辟增收渠道，在经济市场低迷的情况下，与各地客商及企事业单位积极联系和洽谈业务，确保了经济任务的圆满完成。

在经济效益和社会效益并肩提高的同时，我们也看到，随着社会的发展与进步，广告部还存在着一些问题与不足，具体表现在：

1、制作水平与客户的要求还存在一定差距。社会上一批大广告公司的出现，其作品我们无法与之抗衡，而客户时常拿他们的高水准作品来要求我们，目前我们的制作水平难以达到某些客户的要求。

2、时下市场不景气，又恰逢广告清查，与一批比较稳定的客户中断了合作，难以发展新的广告客户，面对困难会有发愁情绪，对于如何打开工作局面难以下手。

3、广告费征收不规范，部分广告费拖欠时间长，要帐

成为老大难问题。

20xx年下半年，广告部将调整工作思路及方法，改变现有不适宜的思想与工作模式，从点到面，逐个突破。1、继续加大广告审查和违规广告清理力度，杜绝违规广告的播出，确保电视荧屏得到持续净化。

2、继续做好“不利于未成年人健康成长广告”的审查工作，为未成年人营造一个良好的社会文化环境。

3、加强与各县区台广告部的学习、交流，提高广告制作水平和广告创作意识，努力满足客户的需求。

4、进一步加强与其他媒介合作，引进质量优、内容丰富的电视剧与电影，提高我台收视率，为广告业务的开展和广告领域的进一步拓展奠定坚实基础。

5、做好广告费征收规范化工作，从源头杜绝部分广告拖欠时间长，成为老大难问题情况的出现。

6、加大广告业务拓展力度，千方百计地广辟增收渠道，加强与正规广告客户之间的合作，积极与各地客商及企事业单位联系和洽谈业务，圆满完成好局里交办的各项目标任务，为广电事业的发展贡献我们全部的力量。

**广告科干部工作总结16**

不知不觉中，一个学期就这样过去了，本学期的学会会工作也在此暂时告于段落。回首文艺部一学期的工作，有值得令我们骄傲的地方，同时也有一些工作中的不足。但总体来说，文艺部在这短暂的一个学期的时间里，在学院领导老师的正确指导下，基本完成了学院交予我们的各项任务。我们始终本着服务同学的宗旨，以尽本部门的职责为工作目标和方向，积极并认真的做好每一次工作，办好每一次活动，尽可能的为我学院的同学们提供一个展示自我的舞台，让他们能够充分的发挥自己的文艺才能。虽然在组织活动时会很累，但是我们还是尽自己的能力将工作做到最好，在组织的过程中享受其中的乐趣。当然，在工作中难免会出现一些不足和令人不满意的地方，为了文艺部能够更好的开展下学期的工作，在肯定本学期成绩的同时发现自身的不足来吸取教训，在此做工作总结如下：

一、本学期文艺部工作小结

1.学生会招新工作。

本学期学生会经历了的换届选举，同时新一届的文艺部也随之产生。在随后的学生会招新大会中，我们文艺部精心选拔了具有文艺潜能，多才多艺，同时有较强的组织能力的同学作为文艺部的干事。本届文艺部新成员总体来说综合能力比较强，才艺的种类也很多，为文艺部增添了新鲜血液。招新大会之后，紧接着我们就给新干事召开了例会，向干事们传达了文艺部的精神的宗旨，并安排了本学期部里的任务和工作重点，使他们能尽快适应学生会这个大家庭。

2.组织同学参加校级第六届“送你一朵紫罗兰”大学生艺术歌曲演唱比赛组织同学参加“送你一朵紫罗兰”大学生艺术歌曲演唱比赛是本学期文艺部的工作重点。由于文艺部专业水\*有限，我们特别邀请我校“梦之帆”合唱副团长靳云龙负责指挥与排练，精心挑选了《美丽的草原我的家》与《远方的客人请你留下来》两首歌曲作为参赛曲目，并严格选拔了24名同学组成代表队参赛。学院的领导老师对比赛十分重视，文艺部挑起了歌唱比赛的重担，我们主要负责配合好团长的排练工作，并选购和置备比赛所需的道具和服装，以及所有比赛前需要准备的相关事宜。体会到选手排练辛苦，我们为他们备好水，尽最大努力为他们提供良好的排练环境，而赛前的最后准备更是十分紧张，但是文艺部的所有成员并没有因此而退缩，而是同参赛选手一起为比赛做了近一个月的赛前准备。功

夫不负有心人，通过赛前的认真练习与充分准备，我院选手凭借娴熟的演唱技艺与优雅阳光的青春风貌，终于在各参赛代表队中脱颖而出，以总分第五的好成绩获得我院历届比赛的最好名次，文艺部也向全院师生交上一份满意的答卷。

3.“e路同行”元旦晚会

4.其他活动

配合其他部门办好活动也是文艺部应有的职责。本学期所有活动、团课的礼仪都是由文艺部负责。在其他部门举办活动时，文艺部也积极配合，一起努力将学院的活动办的出色。

5.文艺部内部管理

一个部门内部的管理制度应该是明确合理的。在每次活动前，文艺部都会针对本次活动安排部分干事负责相关事宜，做到分工明确，比如每次出礼仪我们都会安排一位干事负责礼仪的后勤工作。

二、本学期工作中的不足

1.在活动前期准备的一些细节地方没有考虑周到。比如参加合唱比赛时，要为选手们找休息的教室，但是我们只是提早占了一个教室，而没有申请下来，导致之后和一些开班会的班级发生了冲突。今后要多在细节的地方入手，类似这样的

情况决不能发生。

3.和干事的沟通还是很少，接下来的工作应加强和干事的沟通，多了解干事，加大例会的次数，多和他们一起讨论部内的活动和工作。

**广告科干部工作总结17**

充分利用现有资源，尽最大努力、最大限度的开拓广告市场。鉴于目前我们的终端数量有限的情况在争取投放的同时，也会为未来的市场 多做铺垫工作，争取有更多大投放量、长期投放的客户参与进来。根据终端数量的增长情况，有针对性地调整工作策略、开发新的领域。

1、在第一季度，以市场铺垫、推动市场为主，扩大\*\*\*公司的知名度及推进速度告知， 因为处于双节的`特殊时期，很多单位的宣传计划制定完成，节后还会处于一个广告低潮期，我会充分利用这段时间补充相关知识，加紧联络客户感情，以期组成一个强大的客 户群体。适当的寻找小一些的投放客户将广告投放进来，但我预计对方会有要求很低的折扣或者以货抵广告费的情况。

2、在第二季度的时候，因为有“五一节劳动节”的关系，广告市场会迎来一个小小的高 峰期，并且随着天气的逐渐转热，夏季饮品、洗浴用品、防蚊用品等的广告会作为投放重点开发。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，广告市场会给后半年带来一个良好的开端，白酒 、保健品、礼品等一些产品会加入广告行列。并且，随着我公司终端铺设数量的增加， 一些投放量大的、长期的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的广告大战做好充分的准备。

4、年底的广告工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的终端铺设、客户推广，我相 信是我们广告部最热火朝天的时间。随着冬季结婚人群的增加，一些婚庆服务、婚庆用品也会加入广告行列，双节的广告气氛也会在这种环境下随之而来。

我会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我的工作思路。争取把广告额度做到最大化!

做市场开拓是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步 伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。产品知识、营销知识、投放策略、数据、媒体运作管理等相关广告的知识都是我要掌握的内 容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

另外，在XX年年年末的时候，我报考了\*\*\*大学的\*\*\*\*专业，因为我了解到其中有很多的 做影视前期、后期及管理的课程，广告部的管理、编播也会有很多这方面的工作，我将系统地、全面的进行学习，以便理论结合实际。好让自己在广告部能够发挥更大的作用 。

积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对20xx年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车 头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。20xx年，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作、业务能力。

**广告科干部工作总结18**

1. 广告创收：20xx年上半年，对于广告部来说，是任务繁重的半年，受全球金融危机的影响，整个大的经济环境受到波及，“不景气”是各行各业常说的一个词，这些直接对本部门的广告创收产生影响。如何能让经济危机对创收的影响减小到最低，为此全部门的同事想办法，谋出路。平时加强与老客户沟通，稳定老客户源，并主动上门联系新客户，与新客户耐心的介绍电视台广告投放的相关信息，努力的发展新业务。虽然在工作中面临着种种的实际困难，但在同事们的共同努力下，今年上半年实现了任务过半。

2. 时尚生活频道运行：时尚生活频道从无到有，是一条不平的道路。如何才能使时尚生活频道从有到强，是20xx年初我就在思考的问题。20xx年对于时尚生活频道来说是关键的一年，观众从最初对时尚生活频道的好奇到逐渐熟悉，怎样才能让观众持续的关注时尚生活频道，这是一道坎，关系着频道未来的发展。为此，我多次的组织部门的同事们召开意见会，会上同事们各抒己见，纷纷为频道的发展献计献策，有不少的建议非常的中肯，有些建议也很具有创新性。工作之外，同事们也积极的宣传频道的相关信息。我认为一个频道的发展，既要拥有成熟的管理模式，齐心协力的努力，不断的突破创新和关注老百姓的心声，才能使频道具有生命力，让观众愿意看、喜欢看。正是有了这种想法，并不断的朝着这个方向的去努力，时尚生活频道在外拥有较好的口碑，个各环节运行正常。并逐渐建立了具有影响力的专题栏目《流行枝江》，栏目不仅能保质按时播出，还力求形式创新，做到老百姓喜闻乐见，栏目组人员加班更是家常便饭，而这一切只为了做出更好的节目。回顾20xx年时尚生活频道的上半年，虽然在有进步，但仍存在一些不足，我相信，通过全体同事的共同努力，还有领导的支持，频道一定会越办越好。

4. 电视剧播出：上半年，采片组进一步强化责任意识，严把影片审核关。克服设备落后、上载机子少、盘塔容量小、节目量大等困难，加班加点确保了工作任务按质按量完成。半年中，没有发生一次播出事故。对于其他不了解采片工作的人来说，可能这个工作太轻松了，然而我最深的体会是，采片组责任事关整个播出质量和效果。唯有严谨、细心才能真正无愧于这份工作。另外，我在外引进最近热播的各种片源，使电视剧无论从画面、还是声音上质量都得到提高。

以上是20xx年上半年的工作总结，下半年，我将继续和同事们一起，无论从广告创收还是频道管理等方面再接再厉，力争在年底交出一份满意的答卷。

打造“学习型”品牌团队

塑造广告部品牌形象

为了贯彻、落实中央台提出的“绿色经营”发展战略，推出“绿色广告标识”，树立广告产品质量标准，净化荧屏，于7月中旬正式投入启用。另外，广告部正全面推进广告部CIS系统建设，树立专业团队良好风貌，打造广告部团队品牌。

创造和谐的广告营销环境

一方面是与节目部门更加和谐的关系

上半年，在广告部举办的一系列重要客户推介活动中，都邀请各节目中心的相关负责人参加。平时积极主动与各节目中心沟通，共同为客户设计更好的方案。

另一方面，构建与广告业界之间更加和谐的关系

加强与广告业界的合作，主办或参与广告业界的各类活动，加强与兄弟媒体的学习、交流。5月，与中国广告协会合办“20xx中国电视广告年会”，来自全国各地电视台的3位台长、16位副台长与44位广告部主任汇聚一堂，共同探讨中国电视广告业的发展。

再一方面，构建与广告学界之间更加和谐的关系

与中国广告协会合办的“AD季高校之旅”于3月启动，邀请实战一线专家，在高校进行演讲，目前已先后在北京大学和武汉大学举办，受到业界的好评。

还有，构建与消费者、与社会更加和谐的关系

1月开始，与中央文明办、国家工商总局、国家广电总局、^v^四大部委联合举办了全国思想道德公益广告征集评选活动，入围作品在各频道展播，总频次达到4600多次，引起了社会的强烈反响。

**广告科干部工作总结19**

到了XX以后，要感谢的人真的很多…

在平台上工作的时候，感谢总监一直教导我，要不断提高自己的设计能力;感谢XX从我进公司的第一天起，就耐心的教给我很多我不懂的东西;感谢XX和XX，在我刚进公司对代码丝毫不懂的情况下，对我的热心的帮助。感谢有在平台上磨练的那段时光，正是那段时间激发了我的斗志和工作热情!

感谢每一个人对我的帮助和支持，感谢大家那么喜欢我(哈哈~~我脸皮是不是有点厚了啊!)我会继续努力的，让我们前进的步伐越走越坚定!!!

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

在来XX之前，我也接触过很多各种各样的客户，有蛮不讲理的，也有和蔼可亲的，不过那些都是和客户当面沟通交流的，和客户在意见上发生分歧时，大部分我可以很轻易的用我的设计专业方面的知识说服客户，甚至可以现场做出效果来改变他们的主意。

可是，来了XX之后，我才发现电话沟通真的是一门很深奥的学问。在电话这头的我，看不见电话那头客户的表情，动作，只能从电话中客户的语气来分析猜测客户此时的想法和心情。也渐渐开始明白：有些时候，不论客户再怎么纠缠，我都必须坚持某些工作上的原则，因为一旦为一个客户开了先河，我就必须考虑到接下来该如何面对更多的客户，我必须为自己的一言一行负责到底;而有些时候，又必须对一些客户妥协，即使他们再怎么让我深恶痛绝，我还是必须认真的完成对他们的服务，因为不能因为一些小事，丢失掉一些重要的客户。

感谢XX!让我从客观上对自己在以前所学的知识有了更加感性的认识，使自己更加充分地理解了理论与实际的关系。

**广告科干部工作总结20**

半年来，在我局领导班子的带领下，在主管领导的具体指导下，广告部全体工作人员开拓创新，狠抓落实，较好的完成了局下达的目标任务。上半年播出图像广告221条，文字广告320条，公益广告6条，《服务向导》27期，《戏迷园地》166期，《健康之路》18期，《开心驿站》栏目175期，新开《品牌展播》播出22期。对广告部广告经营来说，数字才是硬道理，上半年我部完成广告经营额xx万余元，占全年任务的55%，比去年同比增长9%。这些数字的取得是我局这一媒体品牌的价值变现，它包含着我局党组的正确领导和全局各部室对广告部的关心与支持，体现着众多客户对广告部工作的赞同和认可，凝聚着广告部全体人员的智慧和汗水。我们主要围绕以下几个方面来开展广告工作：

在我局党组的正确领导下，我们从思想上提高对本职工作的认识，积极拓展广告经营思路与手法。积极拓展多元化广告支撑点，以多手段介入市场。

1、在管理上，上半年，广告部先后完善了业务、接待、制作等多项规章制度，不断改进业务流程和管理流程，严格落实工作制度，明确分工，落实责任，确保工作高质高效。

2、在业务上，我们深挖广告源，在巩固老客户的同时，下大力气深挖新客户，搜寻新的广告创收增长点，在数量和收入上实现了新的突破。

3、在栏目上，力求创新和突破，在不改变原有广告播放比例的前提下，新开辟了《服务向导》、《品牌展播》等广告栏目，同比增加了信息传播量。

1、黄金段位营销，随着观众“品牌意识”的不断提升，黄金段位的广告影响力进一步加强，我们把我局信息播出的品牌资源与客户需求更好地结合，逐步提升客户广告投放的积极性。

2、专业品牌营销，广告部进一步明确品牌营销思路，根据不同时段的观众定位和客户分布，采取“针对性”播放策略，把\*时沦为“垃圾段”的上、下午广告时间转为客户需要的时段。

3、电视剧营销，今年上半年，广告部进一步加强与总编室的沟通，采取精彩节目预告、宣传片等多样化推介手段，创新了电视剧节目的推介方式。

1、打造“学习型”品牌团队，在部室团队建设方面，我们从接待、审核、合同签定、播音、制作、编排等每一个细节入手，注重相互交流的\*台，真正做到各司其职、各负其责，互相督促，共同合作。

2、创造和谐的广告工作环境，一方面在与各兄弟部室密切沟通的和谐关系中，学习到了广告策划的良策；另一方面，构建与广告业界之间更加和谐的关系，加强与许昌广告业界的合作，加强与兄弟媒体的学习、交流，加强与周边各电视台广告部的联系，真正做到了信息沟通，资源共享。

广告部作为一个年轻的群体，由于经验不足，对许多事物理解深度不够，在实际工作中也存在诸多不足：

1、20xx年上半年以来，国家广电总局、工商局等部门对广告监察及规范活动不断加强，有时会出现部分广告停播，特别是5、12期间广告的全面停播，使一部分客户处于观望状态，所以我们要加强应变能力，尽量在广告恢复期间减少广告收入的流失。

2、我台一套发射机在没有更换之前，信号不稳定，也流失了一部分客户，如今设备更换了，我们要尽快与客户沟通，通过到各乡镇实际信号的搜集、整理及与兄弟台的比较，去走访客户，让“观望”客户早日回归。

20xx年下半年，广告部有一个重点目标：使20xx年全年广告经营收入再创新高。对此，我们充满信心。因为广告部工作所依托的是我局党组这个坚强后盾。20xx年，在我局领导新战略的指引下，我局的品牌价值将不断提升，广告部将借助这一大好\*台，继续“务实、创新、和谐”的.工作思路，力求突破，注重实效，继续做好各类广告经营工作，为完成局党组下达的目标任务而不懈努力！

**广告科干部工作总结21**

20xx年12月获得助理记者职务，20xx年1月被正式聘任为助理记者，至今已任职4年时间。

学习经历：本人于20xx年7月毕业于曲阜师范大学公共事业管理专业，并取得学士学位。同年10月，进入邹平县广电广告有限公司工作。20xx年6月8月，在山东电视台进修。工作之余，本人坚持参加县里组织的继续教育培训，20xx20xx年，先后学习了《构建社会主义和谐社会基本知识读本》《中国特色社会主义基本知识读本》《职业道德与团队精神》和《创新能力建设》。工作六年来，本人刻苦学习专业知识，在做好本职工作的同时，系统的自学了广播电视新闻基础知识、广播电视综合知识、广播电视新闻业务、专业摄像机的使用技巧、后期制作的技巧和方法等相关知识。通过专业知识的学习和各种工作岗位的历练，真正把自己发展成为一个写、拍、编样样精通的多面手，并成为所在部室的中流砥柱。尤其在专题写作方面，撰写了一批高质量、高标准、有影响力的稿件，先后在省市重要媒体发稿40余篇，其中撰写的论文《报业发展何去何从》在《科技信息》上发表。

能力与业绩：20xx年，来到邹平县广电广告有限公司之初，本人在《今日邹平》记者部从事记者工作，本着作为一个记者的社会责任感和对记者工作的热爱，本人在工作上兢兢业业，精益求精，以最快的速度投入工作并以出色的表现得到了领导的赏识和提拔。工作期间，采访并撰写了大量脍炙人口的民生新闻稿件和宣传县委精神的宣传性稿件。其中有20余篇稿件在滨州市重要报刊上发表。

20xx年至今，本人在邹平县广电广告有限公司任节目编导，通过向兄弟台学习和业余时间的自学，对自办栏目形成了自己一整套比较成功的运行模式。在我的努力下，《消费前沿》、《健康365》、《邹平房产解读》等多个自办栏目在保证收视率大幅提高的基础上，超额完成了栏目创收任务。尤其是《消费前沿》栏目成立至今，共制作栏目107期，由我本人撰写的文字稿件达20余万字，单独拍摄和制作的专题达200余个，写作水平和制作水平都得到了很大提高。在我的带领下，《消费前沿》栏目被评为我县最受老百姓欢迎的自办电视栏目，其他栏目也都被评为优秀自办栏目。工作之余，我还多次参加了县市和单位组织的各种演讲比赛和知识竞赛，都取得了不俗的成绩。通过参加各种活动，自己的论辩能力和逻辑思维能力也得到了很大提高。

获奖情况：自任现职以来，本人在省市等媒体共发稿10余篇，其中作品《回家看看》在山东省县级广播电视作品评选中获二等奖，《玫瑰撑起铁脊梁》在市广播电视新闻奖评选中获一等奖，由本人独立完成的《地之子纪念著名现代教育家、文学家李广田诞辰100周年》荣获滨州市第七届精神文明建设“精品工程”作品奖。本人撰写的论文《报业发展何去何从》在省级刊物《科技信息》上发表。申报理由：为进一步提高自身业务水平，在工作岗位上作出更大的贡献，从而最大化的实现自身价值，无愧于“无冕之尊“的光荣称号，特申报中级记者职称。

**广告科干部工作总结22**

在广告公司工作过程中对于广告的一些琐碎思考，在这里将广告公司 工作总结 记录下来，以期看到自己的进步，在广告创意，人文素质等方面。

广告并不是一个容易的行业，其实广告人是孤独而被遗忘的。在针对哈佛大学生所做的实验录像带中我们可以发现，其实我们所做的广告，有75%的人是忽略的，所以如何运用技巧唤醒人们对广告的注意，是广告人必须要注意的。

广告有基本必须的元素

1.由美术构成并且有一定的水准。

2.文字方面朗朗上口，简洁有利。

3.必须要能表达出来，并在恰好的时间点上。

要做一个最好的salesman,AD绝对不是一个艺术，它是一门生意，只是用比较美术的方式呈现。而这其中也包含了：要有策略;要有系统结构：要有风格。而这也是令广告人最兴奋的地方。像NIKE的风格相当强烈而吸引人;目前手机广告风格只能说是一个简单的销售讯息。

可口可乐案例

1.可口可乐在1960年该做的广告都做了，然后开始进行推广通路：如何让每一个地方，想喝可乐时就有可乐喝。

2.可口可乐根据不同的渠道去调整配送方法。当渠道都有了，该如何去做和消费者有意义的相关广告活动或节目。像是在 圣诞节 时，可口可乐把圣诞老公公的衣服从原来的黄色，转变成大家熟悉的红色，这才是品牌创意在生活上所带来的意义。

之前奥美作飞利浦刮胡刀的广告，便将刮胡刀和父亲节联想在一起，以至于现在的父亲节便和刮胡刀结合在一起。所以作广告时，不是在说明其产品的特性，而是在做一个策略，并赋予一个style,也就是品牌在生活上的感觉。

1.最重要的是获得注意。否则，75%的广告没有人会去注意。而且，这也是广告最原始的意义。

**广告科干部工作总结23**

广告部上半年工作总结

半年来，在我局领导班子的带领下，在主管领导的具体指导下，广告部全体工作人员开拓创新，狠抓落实，较好的完成了局下达的目标任务。上半年播出图像广告221条，文字广告320条，公益广告6条，《服务向导》27期，《戏迷园地》166期，《健康之路》18期，《开心驿站》栏目175期，新开《品牌展播》播出22期。对广告部广告经营来说，数字才是硬道理，上半年我部完成广告经营额xx万余元，占全年任务的55%，比去年同比增长9%。这些数字的取得是我局这一媒体品牌的价值变现，它包含着我局党组的正确领导和全局各部室对广告部的关心与支持，体现着众多客户对广告部工作的赞同和认可，凝聚着广告部全体工作人员的不懈努力。

创收是广电事业赖以生存和发展的支柱，是体现广电综合实力的显著标志。广电事业既有承担引领舆论、当好喉舌的社会属性，也有承担发展事业、振兴产业的经济属性。宣传要搞好，创收也要增加。20xx年上半年^v^广告部深入挖潜，自我加压，负重奋进，提高媒体经营意识，加大媒体经营力度，进一步提升广电媒体品牌形象，增强市场竞争力。认真研究多元化、市场化、产业化经营发展思路的基础上，不断开拓经营创收新领域，确保经营创收增长。现将20xx年上半年工作总结如下：

1、广告创收：20xx年上半年，对于广告部来说，是任务繁重的半年，

禄丰整个商业市场经济状况正在发展中，“不景气”是各行各业常说的一个词，这些直接对本部门的广告创收产生影响。上半年广告收入共计完成31万元，年内预定的任务只完成三分之一。为此我一直在找原因，深入挖潜，自我加压，负重奋进，提高经营意识，加大宣传力度，利用休息时间加强与老客户沟通，稳定老客户源，平时在生活时间多与接触的人主动耐心的介绍电视台广告投放的相关信息，努力的发展新业务。虽然在工作中面临着种种的实际困难，但我仍然坚持着寻找着突破。

2、二频道运行：20xx年9月开播二频道，广告收入刚刚有所突破，正希望20xx年二频道有更好的节目源能让观众持续关注，提高收视率，广告收入有所增加，正是这关键的一年，上半年城区就开始强行安装数字电视，二频道又进入不了数字电视，有线电视已逐步缩减，二频道的命运就已确定。在这样的情况，原广告客户就多次反映，收视群减少，要求广告费减少，因为在签定合同时，电视台二频道不是这样的情况，所以我在向领导汇报后，经协商决定延期播出作为补偿，所以在广告收入上下半年将会受到影响。而这一决定已是把广告损失减到了最低。

3、电视台节目：自办节目单一，综合性不强，投放广告就相对局限。对广告业务来说没有很好的承接条件，设备、人员、资金投入等都不够，有广告业务也没有业务员跑业务，有广告做也没有更多专业的制作人员，更多时间都是疲于应付各单位公示、通告、免费宣传。更别说把广告作得有创意，去吸引更多广告商投放广告，就算县级城市经

4、队伍建设：20xx年广告创收要增加到90万，评一个人的能力确实任务太艰巨，广告是个技术性的工作，必须要增加有专业技术的人，而有人来也要有激励机制才能留得住，俗话说“重赏之下必有勇夫”。在团队建设方面，广告部加强培训，走出去参加一些“广告营销策略”方面的学习、讲座、交流。多与广告业界合作，建立合作关系，发展更宽更广的广告业务，增加创收。

5、广告播出：20xx年上半年，广告能确保正常的播出，制作播出各部门的公益广告40多个；公告、通告50多个；商业广告40个；长年合作播出的医疗广告10个；药品、保健品广告36个；对明星代言、病患现身说理、虚假行为等违规形式进行了删减，针对一些有问题的广告在有关工作人员的协调下进行了整改，以对观众负责的态度严把广告播出关。上半年在广告播出方面与各相关部门沟通不够密切，配合上不够积极，为下一步更好的抓好广告创收，下半年加强各部门之间的沟通、配合，齐心协力、突破创新和关注老百姓的心声，使频道具有生命力，让观众愿意看、喜欢看，通过各部门的共同努力及领导的支持，争取节目越办越好。

**广告科干部工作总结24**

一、在思想认识方面：

本学期，我认真参加科学发展观的政治学习，不断加强自我思想素质的提高，认真遵守各项规章制度，把科学发展观的要义落实到工作和生活中。

二、常规教务工作方面：

我们教务处全期共组织对教学工作检查2次，整顿教学秩序2次，对教师的课堂教学质量进行了逐人检查，特别是仔细检查了新任课教师的教学大纲、教案、教学进度表。为规范教学管理我们教务科根据学院下发的规章制度，拟定了教师课堂教学管理、教学档案管理、兼职教师管理规范等实施细则。确保落实按照规范检查课堂教学，并按教研室系统地进行了教师教学档案的建设和管理，达到了学院规定的教学规范化。

考试工作是教务工作最重要的一项，本着对工作认真，对学生负责的理念，我们教务处认真做到了：严密组织考试、严格组织和进行监考、细致地统计学生成绩等工作。在考试过程中，严格遵守和执行了《考场规范》，严肃了考风考纪，在取卷、监考、订卷、送卷等各环节上，都倍加认真细致，并在考试工作结束后，及时填写有关报表、进行考务总结，并在我校各位老师的配合下及时地上报学生的成绩单。

为确保我校毕业班学生顺利毕业，我协助教务主任组织了毕业暨升学考试，在组织的过程中，我领悟并学习到了许多使工作更有效率的工作方法。

三、个人提高方面：

四、努力方向：

纵览本学年的工作概况，我们教务处的工作人员加强自身修养，保质保量地完成了上级领导交给的各项工作，取得了一定的成绩。在新的一学年，我们会继续发扬以往的传统，更好地服务于教学工作，在上级领导的指导下，努力把教务工作带上一个新的高度。

**广告科干部工作总结25**

一、执行财务管理规范

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。

二、认真落实固定资产录入

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。

三、协助配合外审工作

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。

四、加强对日常工作内容的管理

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

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