

2023年报社广告部年终总结 广告公司工作总结(精选8篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。那么，我们该怎么写总结呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

报社广告部年终总结 广告公司工作总结篇一

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。

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年工作的重中之重。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。

报社广告部年终总结 广告公司工作总结篇二

年度个人工作总结

一、全年工作总结：

- 1、肇庆新世界·伴月湾尾货包装，设计跟稿以及服务款项的催收工作。
- 2、东方新世界5号地比稿跟进工作。3、4-5月外派至天津，跟进美林园项目，广告主要针对全新二期的包装，设计跟稿以及服务款项的催收工作。4、6月份开始东方新世界·熹园进入前期广告阶段，主要负责项目的全程广告跟进工作，设计跟稿以及服务款项的催收工作。5、6-8月天津生态城项目以月费服务，一份合同包括该集团旗下三大项目的广告工作，7-8月份为美林园及创意大厦两个项目的开盘前期准备工作，主要负责项目的全程广告跟进工作，设计跟稿以及服务款项的催收工作。6、6-11月为佳大集团旗下萌芽创意园、华糖创意园、石井创意园及红钻226等项目作单项服务的广告，主要涉及到各项目的vi现场包装及销售物料的设计广告跟进工作，以及服务款项的催收工作。

二、自我评价：

本人坚持以积极向上，细心严谨的心态对待工作。工作态度端正且主动，能够独立承担组织布置各项任务，在项目工作要求加班加点时也毫无怨言，并且积极配合。在项目跟进的过程中，得到了领导的大力支持及同事们热心帮助，也不断提升了与客户的沟通能力，使自身的综合能力得以更进一步的提高，同时注重与客户保持良好的合作关系。

在工作过程中我深刻体会到了团队精神的力量与专业知识的重要性。我向蓝光的领导以及全体同事表示衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，我也会不断学习，不断进步，让我们继续努力，为蓝光的发展做出更多贡献。

2011半年度个人工作总结 本人xxx供职xxxx公司ae及策划职位。今天借着这份半年度工作总结，既是向公司及领导作汇报，也是对我以往努力的总结和今后努力的鞭策。

首先是思想和智慧的洗礼。我认识到我们的公司不仅是一个具有光辉历史的专业服务团队，更是一个锐意进取，勇于创新队伍，把自己的专业思想推向客户从而增强了专业公司的独具魅力，也更增强了我有所作为的想法。

取得了一定的业绩。

最后是人格的塑造。入职伊始，我就在自己的心里定下了要以人格的魅力感染人，以学者的身份融入策划，以企划的高度解决问题。曾记得《南风窗》首语这样记载：“愿天下学者，均秉持良知，不随波逐流，以独立之精神，自由之思想，允公允能，厚德自强，止于至善”。这里的所谓人格不光是个人的人格，更是公司的人格，把自己的人格和公司的人格统一起来，将自己融入到公司的大发展中来，砥砺出共同的企业文化，制造出一致的前进目标。

这四个月来，我在不断的进步中一步一步走了过来，在工作

的点滴中锻炼自己的水平，以求自身能力的不断完善。

人无完人，我在追求自我完善的过程中，仍然存在各方面的不足与缺陷，在此要多谢同事及领导的胸襟、度量与帮助。

以上是我对自己工作方面的自我鉴定与总结。收获与不足并存，我将在今后的工作中继续总结经验，在xxx的培养和领导的带领下，发扬优点，摒弃缺点，早日成长起来为公司的现在和未来而努力奋斗。

此致 敬礼！

汇报人□xxxx 2011.x.x 篇三：广告公司ae实习报告

xxxxxx 实习报告

姓 名□ xxx 学

号： xxx 系

别： xxxx 专

业： xxxx 年 级：

一、实习目的：通过社会实践，将毕生所学的理论知识，运用到客观实际中去，找准定位，实现自我人生价值。以期达到拓展自身知识面，扩大与社会的接触面，增加理论知识人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力。

二、实习时间：2011年3月11日—2011年5月11日

三、实习地点□xxxxxxxxx

四、实习单位□xxxxxxxxx

五、实习单位及岗位介绍：

六、实习内容：

经过投递简历参加面试的方式，我成功进入xxxxxx[]进行了为期两个月的ae实习活动。因为公司规模不大，内部员工可以灵活的交叉运作，我也得以参与了文案、创意、客服等方面的开发和交流，获得很多难得的学习和锻炼的机会。

日常工作篇

学习怎样写方案，方案中的细节，大到方案的定项，小到方案中的标点符号；学习不断培养自己的具有一定水准的审美观，帮助创作更好的让客户满意的作品；学习怎样把控项目进度，跟进催促客户定稿下单制作；学习怎么和客户，和潜在的客户交流，建立公司良好的形象。

活动项目篇

日集团产品传播—移动应用手册指南的全程策划、设计与推出。这本以树立客户企业在整个通信公司企业形象为目的而制作的生活指南，其中以多种形式渗入了客户的形象宣传囊括了：企业成功行业信息化应用案例及集团标杆产品动力100产品的展示。

同样是为其进行报广[]dm手册的服务，我感受最深的却是客户强烈的自我感觉，对广告投放的决定性影响。我并没有抱怨，客户从其自身利益相关的角度出发时候，有时反而很简单直接的修正了我们某些时候卖弄创意，炫耀文字的误区。只是觉得，广告不是我们最初想象的那么单纯的一件事情了。它是沟通，讲究沟通力，在这场磨合当中，客户的意见与消费者的反馈一样对于一个广告公司至关重要。在这里，放弃似乎是进取的一种表现形式。

七、实习总结：

记得罗斯福说过这样一句话“不做总统便做广告人”。短暂的实习经验让我明白首先广告行业并不是一个潇洒的行业更不像罗斯福说的那般轻松。针对哈佛大学生所做的实验录像带你就可以发现，其实我们所做的广告，有75%的人是忽略的，所以广告人基本是孤独的。

ae在客户面前代表广告公司，是客户交付广告工作的“唯一窗口”，在广告公司内部ae负责协调调研、创意、媒体、财务等各个部门的工作，是项目的负责人，确保客户的工作能够准时、保质并预算之内完成。在广告公司内部ae是客户的代表，是所有工作的中心。做ae需要具备的能力、流程管理的能力、财务管理的能力、团队合作的能力、客户服务的能力、创意判断的能力和策略思考的能力ae在广告公司的作用绝对不可忽视。她是绝对的“无间道”，还要黑白两道通吃。在甲方扮演乙方，在乙方扮演甲方。全心全意服务好外部客户和内部团队。随时能引导客户认清自身需求，也能给创作部一份点爆头脑的简报。您可能被甲方骂，也可能被乙方讲，而您总是要温柔的、耐心的、博爱的、大方的不择手段地完成任任务。

- 1、机会永远属于有准备的人，做任何事情都需要有坚韧的意志和不怕吃苦的精神。
- 2、术业有专攻，是永不改变的硬道理。作为广告人必须具备专业的理论知识和职业素养。
- 3、学做事更要学做人，崇高的人格魅力是成就事业的重要基石。
- 4、细节决定成败。

希望毕业之后工作的时候，能表现得更优秀。

篇四：广告公司ae的工作岗位职责

应酬当做是开会。要有充分的思考加上良好的沟通。把事情做对是最关键的。保护自尊心，懂得忍耐。当你成为了ae一定要有一个保险箱把自己的自尊心保护起来。为了在方案或者创意上有点的激发，广告人的工作时间应该是24小时any time保持状态，在面对客户的时候需要投入感染力。

位置感与责任 对外ae不适宜与客户高层沟通。对内：专业领袖做决定ae只是做事情。责任是明确的，没有推卸责任的可能。不要在a客户面前提起b客户。不要把责任往主管身上推，也不要再在公共场合谈客户的机密。给客户的東西，每个环节的参与成员都要签署，客户签署确认。找到错误出在什么环节。提案前后会议前确定会议的时间、地点、人员、内容、设备，还有演示的策略。会议中ae除了做情况记录，还要明确会议的共识和结论。会议后最好有一份检讨：目的是否达到？如果失败，是什么环节出问题：是提案的细节，还是专业上的失误。另外最好把提案的内容大纲先发给客户，让客户了解内容。不能把客户叫来，然后大家一起浪费时间。如果提案通过了ae的事情就变成收钱和开发票。还有就是评估某环节工作的成本考虑外包。等发给客户完稿，去财务哪里截卡，表明工作结束。然后开请款单，把发票开给客户。45天内催款。注意文件存档（电子和paper-work）提案过程注意讲所有思路，方向是没有错的。允许客户在我的思路完整表达后才讲话。

1 close

2 open

- 1、数据库的管理：整理正确的有用的客户群数据，分类管理。
- 2、沟通执行的管理：沟通出现的各种情况的对应方案和人员要求。

- 1、方案不成功或者其他客观条件不具备
- 2、沟通没做好。没有考虑到对方的需求。

篇五□ae项目2012年质量工作总结及2013年工作计划

2012年ae项目质量工作总结及2013年工作计划

2012年初，在按计划成功拿到公告认证后，新能源ae项目质量工作重点围绕问题的跟进，重要零部件设计认可，示范运行前整车品质提升等方面开展。

1. 质量问题跟进

截止et阶段□ae项目质量问题总数667，关闭数量596，问题关闭率88%，部分重要问题正在有侧重地重点跟进，目标是在示范运行交车前a类问题100%有解决方案；长期来看，为混合动力市场化做积极准备。

2. 零部件设计认可

零部件品质稳定是整车质量稳定的前提和必要条件□ae项目基于平台车，新增和变更零部件总数量222，已完成设计认可零部件数量165，零部件设计认可完成率74%。下一阶段该项工作重点放在重要零部件设计认可、查缺补漏、变更控制等方面。

3. 示范运行前整车品质提升

响应广州市政府“十城千辆、新能源车示范运行”车辆部署工作，2012年ae项目计划交车200辆。针对行车低速抖动、动力电池使用性能、空调性能、整车噪声等商品性问题，质量组会同高新技术、动力总成、电子电器□nvh等专业，采用客观数据分析和主观驾乘感受相结合等手段，优化控制策略，

分阶段逐步提高。目前，除高压电保护性断电等个别难题仍在积极解决外，大部分商品性问题已提高到普通客户可接受水平。

经验总结、不足之处

ae项目在开发工作过程中申请了若干专利，归档了大量的混动整车、零部件技术规范、验证规范、技术总结等，伴随着该过程，质量控制水平在技术层面上也有了一定程度的提高，为今后同级别车型混动化打下了基础。

2) 工程能力有待提高，部分重要课题解决速度缓慢，质量稳定性和可靠性需进一步加强。3) 零部件尤其是混动零部件品质稳定性亟待提升。

2013年工作计划

零部件设计认可工作

对没有完成认可的零部件及前期设计认可不足、仍留有问题的零部件全部梳理，有重点地进行后期设计认可补充工作，特别针对在et阶段后期仍频繁发生变更的零部件和总成，作好相关认可和质量确保工作。

全面展开。

质量问题关闭工作

重点问题重点突破，将top3问题每个问题分小组进行攻坚，开展不定期质量专题讨论会议，制定对策，并按计划完成质量跟进工作。确保质量问题跟进不重复、不漏项，集中精力确保示范运行前重点问题均有解决对策或得到控制。

示范运行质量保障工作

根据新能源政府示范运行保障体制框架，在交车前完成质量保障临时办公室的组建，对没有完全解决的质量问题做充足风险评估，并做针对性临时对策和预案，对示范运行可能遇见的各种困难充分分析，制定应对方案，在技术上、行政上均做好迎接挑战的准备。

新能源项目质量总结工作、向乘用车公司生产准备过度

2012年下半年□ae项目按主计划设计阶段接近尾声。质量组计划协同项目管理、混动系统、控制人员作好新能源技术工作总结、开发经验总结，对混动集成商的重点交付物作好最终验收工作，作好包含诊断、混动控制、混动零部件试验效果评价及提高等开发后期工作，将该项目完整地“归档”，为后续ae+ag等新能源项目提供一定程度的技术积累。

同时，在项目质量工作整理完善的基础上，积极配合乘用车公司做好生产准备阶段质量工作的过度和提高，为项目向批量生产做好准备。

混合动力项目市场化质量风险评估和后续持续改善

按集团和研究院领导的指示，混合动力逐渐向量产化、市场化方向推进。基于目前项目实际进展，充分评估市场化进程可能带来的质量风险，正确认识可能遇见的困难，充分请示和汇报，分析原因，制定质量持续改善和控制的方案，拉动供应商提高质量管理水平，为下一步项目走向作好质量方面的策划和保证。

报社广告部年终总结 广告公司工作总结篇三

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相结合。

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，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、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。

回首20xx年的销售历程，我经历许多没有接触的事物和事情；见识了很多从未见识过新鲜；似乎从一开始，新年带来的一切都是新发展、新要求，摆在我的眼前，昂首只能选择前进。

总体观察，这一年对我取得长足进步；不论与客户的谈判，还是销售经验与新客户的接洽工作，都在不断进步中。

理想中我的品牌战略：首先，我司是专业生产汽车制动泵类配件，制动泵是我们的最强的一项，因此在制动泵方面，尽量使用自己的品牌；其次，一些大型经销商会坚持用他们自己的品牌结合我们的产品打入市场，但是我方仍应想方设法将"xx"品牌进入产品中；再者，品牌的打响是靠稳定的质量在市场的推广而建立的，就好比国内大多数消费者认识的优质品牌仍以国外品牌为主导，人们知道喝饮料首选什么、什么牌子，买运动鞋看的更多是什么牌子，手机要买那个牌子，电器产品还是这个牌子的质量更好些，就连买本土轿车都得先看看厂商的国际合作伙伴是日本的还是欧美的，由于那些名牌的质量优越，人们就会潜意识的相互之间宣传；另外，我们公司如今外协采购外销的规模在逐渐增大，思想汇报专题针对外协产品我们应该杜绝用自己的品牌而影响自己"xx"品牌专业制造制动汽车配件的形象，我们考虑的是长远的战略眼光；最后，对企业的不断宣传可以提高品牌的知名度以及品牌的长远效益。

随着公司规模的不不断壮大、市场格局的深化稳定和产品技术含量的节节提升，如何有效拓展世界各地的市场份额应是我们的首要问题；如今我们在美国设立分公司，紧接着我们在伊朗成立分公司的想法，其一切都是为了赢取更多的市场份额和对当地以及周边市场的有效管理；我们也不能忘记crm（客户关系管理）的推动，有效地管理好每个区域的客户与我们之间的友好和长期合作的关系炙手可热，我们要掌

握产品优势的主动权去获取市场而非等客户来找我们！

报社广告部年终总结 广告公司工作总结篇四

一、制定每日、每月、每季度的工作计划。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客户数量有限的情况在争取的同时，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。根据终端客户数量的增长情况，有针对性地调整工作策略、开发新的领域。

二、制订学习计划。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。

三、冲刺目标。切实可行的原则，要从实际情况出发定目标、定任务、定标准，既不要因循守旧，也不要盲目冒进。即使是做规划和设想，也应当保证可行，能基本做到，其目标要明确，其措施要可行，其要求也是可以达到的。集思广益的原则。要深入调查研究，广泛听取客户意见、博采众长，反对主观主义。突出重点的原则。要分清轻重缓急，突出重点，以点带面，不能眉毛胡子一把抓。防患未然的原则。要预先想到实行中可能发行的偏差，可能出现的故障，有必要的防范措施或补充办法。

象与威信、创造良好的沟通环境、合理分工各尽其才。考勤制度、会议制度、台账制度、激励制度实施执行。

怀着“把每件事做的好些、更好些”的热忱，永不满足现状，以前瞻创新的思维创立广告公司广告业新标准！

报社广告部年终总结 广告公司工作总结篇五

金鹏图语广告全年计划完成销售额1000000元;实际完成632254元, 未完成全年销售计划。

去年, 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2017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。

2017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。

2017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。在以后的工作中，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重。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。

我们已经历了足够的市场磨练，坚信通过我们共同的奋斗，找一个“支点”去撬动市场，打造“势能以便放大营销惯性，进行整合形成“拳头”能量！我们就一定能在疲软、透明度、市场混乱的广告行业里建功立业！

报社广告部年终总结 广告公司工作总结篇六

光阴似箭，充满机遇与挑战的20xxx年已经过去，我们迎来了崭新的20xx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。

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。

20xxx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。

20xxx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。

20xxx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20xxx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09年工作的重中之重。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。

“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。

我们已经历了足够的市场磨练，坚信通过我们共同的奋斗，找一个“支点”——【自有媒体】去撬动市场，打造“势能”——【活动组织执行】以便放大营销惯性，进行整合——【对内服务兄弟公司】形成“拳头”能量！我们就一定能在疲软、透明度、市场混乱的广告行业里建功立业！

报社广告部年终总结 广告公司工作总结篇七

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相结合。

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，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。

报社广告部年终总结 广告公司工作总结篇八

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。

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！