

小班艺术大拇哥 宛自天开古代园林艺术 教学反思(优秀8篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

广告工作年终总结 广告公司工作总结篇一

金鹏图语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。

20xx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。

20xx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。

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20xx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。

广告工作年终总结 广告公司工作总结篇二

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。

下面是我对公司的品牌推广提出一些个人见解；

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，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！

广告工作年终总结 广告公司工作总结篇三

我是一名广告公司的ae，我喜欢体验面对各类环境的新鲜感，喜欢应付处置惩罚各类繁杂状况的刺激感，更喜欢挑克服利之后的成绩感和获得客户和公司领导承认的满足感。转眼之间，20xx年也即将接近尾声，我也在这个岗位上工作了xx年。回首这一年的工作，面对激烈的市场竞争，我觉得本身尽到了真诚沟通，居心办事的本职，施展好了承上启下、联系表里、和谐各方的中心枢纽作用，以本身的认真工作在客户与公司之间搭建起了一座连心桥，为公司业绩的赓续晋升作出了本身应有的供献。现将本身一年来的工作简要总结如下。

今年以来，我主要负责办事与跟进的项目与任务有中国移动4g网络推广业务，通过本身的不懈努力，各项任务均圆满完成，我也以本身的真诚、谦逊与质朴博得了广大客户和公司上下的普遍好评。

(一)认真学习，增强实践，赓续进步业务程度

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本身，一方面积极学习做好ae及谋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，我加倍认真的学习与客户沟通交流的措施和艺术，常常与同事们互相谈论彼此的见地、交流思想。通过本身的不懈努力学习，我感觉本身的综合素质和业务程度都获得了较大幅度的晋升，为本身加倍出色的完成工作任务奠定了坚实的根基。

(二)真诚沟通，换位思考，树立优越户服关系

入职以来，我就深刻认识到要做好ae的份内工作，高超的沟通才能与技术是必弗成少的。因此，今年以来，我也加倍注重本身沟通才能和程度的晋升，同时，在沟通历程中注重换位思考，让客户感想感染到本身的真诚，感想感染到本身是在真正为他作想，在工作任务完成历程中的沟通法度模范中让客户产生共鸣，从而顺利地将公司的理念和意图转达给客户并让其开心的接收。

(三)居心体验，用情办事，博得客户的信任感

当前，各行各业都处在一个大浪淘沙般竞争激烈的大情况中，广告业界的竞争更是达到了白热化的水平。因此，在具体的工作中，我注意让客户感想感染到本身的工作是真正设身处地的为他作想，以本身的居心用情办事留住老客户，赓续掘客新客户，从而匆匆进公司客户群的赓续成长壮大，以带动公司整体业绩的赓续攀升。

总体说来□20xx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，也有本身都扼腕叹息的时刻。固然，在新一年的工作中，我通过本身的不懈尽力踏踏实实的在赓续的提高中一步一步走了过来，在工作的一一点一滴中锤炼本身，以求自身才能的赓续完善和各项工作任务圆满完成。然则，审视自身，我感觉本身还存在诸如工作经验不敷以及沟通才能有待进步和开发立异精神有待增强等不够与缺陷。我将在往后的工作中继承总结经验，发扬造诣，摒弃不够，为公司的赓续成长壮大和本身的发展提高而不懈尽力。

广告工作年终总结 广告公司工作总结篇四

广告销售工作总结范文

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。

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。

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。

广告工作年终总结 广告公司工作总结篇五

接到通知文件后，景区负责人高度重视，立即召开了旅游部门小组会议，围绕“文明健康有你有我”的主题谈论宣传标语，并就景区具体宣传工作进行部署。

1、在xx景区门口的led显示屏上，24小时不关闭，轮流滚动

公益宣传标语。

2、在xx游客中心，电子显示屏轮播公益广告视频，宣传之声回荡在游客中心，吸引了不少游客驻足观望，形成了浓烈的宣传氛围。

xx景区通过此次活动服务社会群众，为景区建设做出有力贡献。

科技综合开发有限公司

20xx年5月10日