

2023年技术人员述职述廉报告(优质7篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

广告工作总结报告篇一

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

广告工作总结报告篇二

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。

广告工作总结报告篇三

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。

我于xx年年8月份到公司□20xxx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20xxx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。

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。

“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！

我们现在的确困难，但我们并不贫穷，因为我们有可以预见的未来，因为我们相信“只有疲软的思想，没有疲软的市场”

广告工作总结报告篇四

面对激烈的市场竞争之严峻形势，客户部紧紧围绕对外——与客户进行谈判、联络、提案、收款等；对内——制定策略、协调资源、分派工作、监督进程等工作重点，注重发挥客户部承上启下、联系内外、协调各方的中心枢纽作用，为公司圆满完成年度各项目标任务作出了积极贡献。现将本人一年来的工作情况汇报如下：上半年主要服务肇庆新世界、东方新世界比稿及天津生态城美林园（外派驻场）等项目；下半年主要跟进东方新世界·熹园、天津生态城美林园和创意大厦、佳大萌芽创意园、华糖创意园、石井创意园及红钻226等项目。具体情况如下：

- 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。

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，能够独力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的热心帮助，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。

20xx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。

入职以来，我一直以一个一流广告人的态度严格要求自己，一方面积极学习做好ae及策划工作的专业前沿知识，经常向同事谈自己的看法、交流思想；另一方面做好自己的跟踪项目、拓展自己的业务范畴。现将本人工作概括向领导汇报如下：

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！

广告工作总结报告篇五

从加入公司成为公司的成员已经整整两个月的时间，虽然只是试用期，但心态总是以公司的一名正式员工来对待，使得自己尽快的融入到公司这个大家庭。在各位领导和同事们的悉心关怀和指导下，现将我的情况作如下总结。

这两个月的时间里，一方面是适应xx的环境，适应公司的状态，另一方面也是我自己心态不断调整、成熟的过程。相比于刚参加，现在对自己的定位以及发展方向相对比较明了，在此，非常感谢公司给予这个继续从事房地产行业的机会。除了公司对于个人的要求以外，自己的理想与公司的发展同步也是非常重要的，基于此我想最好的表现就是充分的发挥自己的特长，把自己的才能以及知识充分的应用到上。

这短短的两个月时间是紧张的，忙碌的，充实的。公司里举办了一次大型的周年庆活动，这个活生生的案例让我切身体会到了这个团队的凝聚力，同事们的热情、积极的状态，刘总的执着，精益求精，让我真正理解了公司理念的涵义。除了周年庆活动以外，我庆幸在年前能有一次参与提案的机会，这次的提案集体的展现了我们公司的状态，不仅仅是对甲方的一次提案。也是对公司每个员工的一次提案，同事们对待的认真态度让我明白所有员工之所以执着的理由，公司有这样一个平台，让每个人都展示自己才华横溢的一面，除了自己的分内以外，还可以学习房地产其他相关的知识，加强个人的综合素质，提高专业技能，并能和公司一同彰显一个专业的姿态。通过这段时间也意识到了公司在兰州房地产行业举足轻重的地位，公司的发展对于推动整个兰州房地产策划代理行业的发展有着巨大作用。同时，公司拥有比较系统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，我的主要任务是：

(1) 负责完成组长分配下来的设计指令；

(2) 根据项目推广的需要，及时完成设计。

(3) 参与相关项目的讨论；通过完成上述，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，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。目前我在专业上存在个别不足之处，还需要多向设计团队及其他部门的各位资深领导和同事多求教、多学习。为了让自己做一个更专业的房地产设计师，除了在网上看一些专业的广告以外，也不会放过每一个参与讨论方案的机会，争取在中学习更多的知识，并应用于。

20xx年对于我们来说都是个充满挑战的一年，房地产市场政策连连，对策不断，变化莫测，对于我自己来说更是应该克服自身的不足，根据市场的要求不断的提高自己的综合素质，大胆创意，精益求精，唯专唯精。对于此以下是我对自己20xx年的一些要求：

在多次的会议讨论上或者是培训课上，明显的意识到自己的语言表达能力的这个弱点，尤其是对自己不专业的地方，应该通过学习，和大家的交流和沟通，通过自己的分析和判断，准确的表达自己想要表达的意思。

创意是设计的灵魂，创意也是设计师用来最直白的表达自己能力的方式，各个项目都有它自身的特点和项目优势，准确的表达项目所要传达给受众的信息是设计至关重要的，所以设计最重要的就是设计对象本身的功能性，这个功能性要通

过我们新颖的、有创意的、并且准确的传达给受众是我们经常会考虑的问题，同时这点也是在设计领域里一个围绕产品不变的准则，在这点上，我想也是我今年要继续坚持学习的重点，大胆创意，大胆的表现。

都说知识学得越多越好，就像刘总说的，策划行业是个杂的行业，博学多才，懂的越多思考问题的时候就可以面面俱到，更能做到准确性及专业性，虽然只是设计人员，但是设计也是来源于生活，看的多，想的多，悟的多了，创意的来源也就更广，发散思维就更不用说了！

快速的有效的完成任务是每个公司都希望员工能够做到的，也是我个人认为比较重要的，两个小时能完成的如果可以在一个半小时内完成，剩余出来的时间就可以自己支配用来学习自己没有时间学习的相关知识了。应该都是认真负责，速战速决！在战场上，生命攸关，自己一点忽视有可能造成不可预料的结果，每一个任务都应该像一个战士对待战争一样。

展望20xx年的，希望能够再接再厉，我将以公司的经营理念为坐标，将自己的知识背景和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛、接受能力强的优势努力学习业务知识和创意思想，为公司的发展尽我绵薄之力，争取做出更大的成绩来。的沟通不够准确，所以这又是一次很好的经历，虽然夏装没出多少款，但我是在一点点去完善，一点点努力中去体现，我知道我现在不能去达到量的飞跃，但我要抓住质的积累。

在经历了两季的设计，我体会到了许多，设计其实并不是那么简单的把图画好，打板做好，然后生产，更主要的是在这个过程中一点点的去积累，把更好的东西慢慢坚持下来，把不足的地方去弥补完善，让自己的思维没有那么混乱，理清哪些是重要及时要去做的，哪些是可以缓解的，就是对自己思维方式的一个锻炼。还需要不断的去了解市场及客户的需求，对自己知识面的拓展，要做到走出去拿进来的想法，经

常去看一些相关的资讯，了解到时尚的前沿，也要紧跟市场的潮流。还有在一些方面也是自己需要去加强的，例如在做辅料单的时候，虽然看起来简单，但是那些简单的东西中才能体现出细节，一颗扣子，一个配色线，如果在这层没有把好关，到了下一层就会出现很多麻烦，所以要更加仔细，认真。

在与板师的沟通过程中还是有许多欠缺的地方，对廓型描述的不够准确，对款式的要求不够精细，所以在以后的当中要不断的去积累，多加沟通，这样才能让款式更好的呈现。在经历了之后也有小小的收获，春装虽然没有下多少款，但也有自己的努力，夏装也有下单的款式，那些也是自己努力后的成果，我不会因为这些就满足与自己，这些只是一个开始，在慢慢的积累中会有更多的成果，因为我一直在努力，因为我会一直保持我的积极、乐观！

在临近的20xx年的开始，我对自己有了更多的要求，希望自己在新的年里能突破现在的自己，从质达到量的过渡，从简达到细的提升，从思达到做的肯定。同时也祝愿公司在新的一年里：龙腾虎跃，财运亨通，事事顺利，财源广进！

广告工作总结报告篇六

光阴似箭，转眼间又进入了新的一年20xx年，新的一年是一个新的机遇与挑战！

虽然我来公司时间还不长，但我真的很庆幸！刚来公司就参与了报社举办的年会，使我见证了公司09年的辉煌！而对公司未来的发展充满了信心！虽然我来公司还不久，但我已完全感受到博闻大家庭般的温暖！大家庭里，大家团结且都极富朝气！虽年轻，但是都经验丰富！所以我坚信09年的辉煌只是一个新的开始，博闻的明天定会蒸蒸日上！

现将20xx年工作作以总结：

一、第一个月重点：主要熟悉西部车城客户，为后期接手车城工作做好有利铺垫。俗话说：隔行如山，每个行业都存在着不同的潜规则，通过对车城客户不断的服务及拜访，再次特别感谢同事的不断帮助与指导以及他对工作的认真负责才有可能使我快速掌握行业的基本业务知识和与客户交谈时注意的事项，察言观色，如何去了解客户的真正意愿！

二、第二个月公司领导经过协商给我划分了东郊及西郊的部分客户. 为避免由于服务换人对客户有可能造成的不便，本月工作重点主要是多拜访，多熟悉从而尽可能减少不便，拉近与客户之间的距离及陌生感！，天气这么冷，却不辞辛苦！使我能顺利的见到唐都集团、彤立江、景泰比亚迪等等的各部门领导层及主要负责人！

回首近二月来的工作，尽管我为公司的贡献微薄，但总算迈出了新区域, 跨行业发展的第一步。在领导及各部门同事的帮助下通过工作学习和与同事之间的相互沟通，我已逐渐容入到这个集体当中。个人的工作技能也在学习之余不断提高。虽然工作中还存在这样那样的不足，但应该说这个月也付出了不少，收获了很多。无论是在思想认识上还是工作能力上都有了较大的进步，初来本公司时，由于行业的区别，确有过束手无策，好在有同事的耐心帮助，在这短暂的近两月时间里，通过对客户的拜访，回收款等工作使我对本行业工作及业务操作流程有了足够的认识和了解。

通过20xx年开展工作的情况，我已充分认识到了自身存在的不足，包括与客户沟通中由于自身对行业知识还很浮浅，因此导致交谈言语略显苍白！其次自信心有待进一步增强！总结不算精彩，但绝对真实□20xx我将调整好工作思路、增强责任意识，不断学习和充实自己使自己更专业！ ‘一日之计在于晨’，为更好的开展来年工作现将20xx年工作计划如下：

一、 制定每周、每月的工作计划。小划到每日。利用现有资源，尽最大努力、最大限度的开拓广告市场. 每日拜访客户不

低于6家，“量变才能质变”！

二、制订学习计划。学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接影响到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时根据需要调整自己的学习方向来补充新的能量。业务知识、营销知识、了解行业客户的具体情况！

三、面对竞争激烈的市场，而对于我们汽车行业客户来说，目前市场情况就是服务和价格战，因此服务就显得格外重要了！如何取悦于客户？同等的市场条件下我相信更加专业的技能和优质的服务，将是决定性的因素！因此，我将努力提升自己的专业知识和服务理念！

四、增强自身信心，积极主动地把工作做到点上、落到实处。

以上，就是我对20xx年的一些计划，可能不成熟，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崭新的一年，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作效率！

广告工作总结报告篇七

广告专题部：

时光如梭，又至岁尾。这一年，在领导们的指导写和同志们的帮助下，使我在工作中获得了许多知识和经验。在此，静下心来，慢慢的将这一年的工作梳理一下。

20xx年伊始，在局领导的指挥下，在部门陈主任的带领下。我们打下了20xx年广告的第一枪，在此期间，陈主任安排我拍摄制作了银行和一些企事业单位的拜年广告。

拜年广告在央视及其他卫视上见过，自己做还是第一次。陈主任看出了我心中的忐忑，于是，每次出发前陈主任给我讲重点应该突出什么，区别什么，既要把握这个企业的行业共同点，又要突出这个企业的特点，将企业的最好一面，通过我们这个平台，展现给全区人民。按着领导的布置，我在拍摄银行类拜年广告时，既要把握住银行这一金融服务的共同特点，又突出了工行、农行、建行、邮政银行的各自特色。在拍摄医院、院、时同样秉承了共性中挖掘特色这一原则。接下来，拍摄了炼油厂、自行车厂、大型中心和服务公司的拜年广告。

年后，假期结束，按照部门领导要求的，不打年盹儿。迅速的切换至最好的工作状态。我又制作拍摄了鱼馆以及馆和馆的广告。拍摄之前，陈主任也为我多次讲解拍摄注意的事项，让我受益匪浅。后期制作时，按照部门领导的要求，我们均为每位客户剪辑制作了两到三版的广告，将客户更多的方面呈现给观众。例如羽毛球馆的广告，主任策划了多个脚本。我们制作完后，第一版讲解羽毛球馆的硬件设施与众不同。第二版是羽毛球的专业人士和羽毛球者的同期声。客户看后，感觉十分满意。

接着，在部门领导的带领和策划下，我又为美容中心拍摄制作了八个广告。这八个广告，其中一个为汽车美容中心的整体形象广告，其余七个是介绍了汽车美容中心的新技术和新产品。为了使客户满意，我们几次深入汽车美容中心，全方位了解汽车美容中心的方方面面。与各工种的工人促膝长谈，了解各种产品的独到之处。最后，制作完成，在客户满意后，主任又带领我反复修改打磨广告片，准求完美的效果。

在业务大练兵期间，我倍加珍惜局领导为我们创造搭建的这个平台。在拍摄湿地公园的前一天。下班后，提前到湿地公园观察，准备拍摄选题。拍摄领导和评委讲解片子时，我认真学习每个同事的拍摄，构思优点；仔细聆听领导和评委的讲解。写世纪广场的拍摄脚本时，仔细观察。制作岗位练兵时，

更是注意学习其他同事的制作手法。

其中让我醍醐灌顶的，还是去国家级电视台学习的机会。当我走进《特别节目》的制作现场时。我的感觉就好像一个久居内陆的孩子，刚刚到了大海边。海风送来了清新的一切。一切是那么的清新，构思精巧大气的舞台，炫目的灯光，动人的主持。一切元素完美的融合在这个大演播间里，新鲜的元素包裹着我。此次央视之行，让我学到了很多知识。

在拍摄广告学习业务知识的同时，还接拍制作了九中的十分钟的宣传育片。拍摄期间，恰巧学生放假，学校正逢加固校舍。学校里早已失去了往日的生机和清新。我们和施工队比速度，克服了多种困难，高效的拍摄了诸多素材，同时设计了一些浪漫唯美的镜头。后期制作时，我更是避免和去年制作的九中的宣传片的雷同。

拍摄制作的同时，我还负责剪辑一些客户拿来我台的广告和电影电视剧。如剪辑一套曾经播出的上午和下午两个剧场的电视剧，二套播出的电影和每晚四集联播的电视剧。有的广告客户提供的资料从画面到语言都不适合播出，重新给客户剪辑制作。然后，每天将两个多小时的电影和八集电视剧重新一比一打包。

十月份，我们在部门主任的带领下，开辟了四套生活信息频道。每天制作《帮助信息》《房屋信息》四个版本《商务信息》两个版本。经过不断的磨合和改进，信息节目得到了商家和观众们的喜爱。

今后，我将在局领导的指引下，部门主任的带领下，继续努力工作，刻苦学习广电业务，为广电事业添砖加瓦。

广告工作总结报告篇八

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！

我们现在的确困难，但我们并不贫穷，因为我们有可以预见

的未来，因为我们相信“只有疲软的思想，没有疲软的市场”

光阴似箭，转眼在某某广告公司工作一个月有多了！翻看一个月的工作日志，回忆这忙碌充实而又紧张、愉快的一个多月。

今年对我具有特别的意义，因为今年是我从学校踏上社会工作的一年，也是我踏上这个行业的第一个月。这是我职业生涯的一个转折点，我对此特别难忘的一年，尽我最大的努力去做好我的工作。通过一个月来的不断的学习，以及和上级领导及同事的帮助，我已经基本可以融入了公司这个大家庭中，个人的工作技能也在学习之余和提高。虽然工作中还存在这样那样的不足之处，但应该说这个月也付出了不少，也收获了很多，我自己感到成长了，也逐渐成熟稳重了。这一个月的工作情况总结如下：

一、以踏实的工作态度，按部就班的做好公司的检查工作

二、尽心尽职，做好公司的各项的工作。

三、本着以质量为主，客户为上，高效的工作思想精神。

一个月以来，无论是在思想认识上还是工作能力上都有了较大的进步，但差距和不足还是存在的。面对新的任务新的压力，我也应该以新的面貌，更加积极主动的态度去迎接新的挑战，在岗位上发挥更大的作用，取得更大的进步。

明天总是充满着希望，我们这个朝气蓬勃的团队同年轻的同事一起成长，共同奋斗，一定能实现公司的目标和个人理想。

一、所做的事情

二，自己的感受

1、做事先做人

三、下一步的打算

2、五金机电市场客户的重点维护工作，力争xx年有的商家参与我们的广告投入工作。

3、荆门各大小房地产公司的业务开拓。

四、肤浅建议

1、明确划分区域或行业，避免造成不必要的人力资源浪费。

2、报刊信息以多、广、浏览性强，来留住不同读者群体。

3、报刊投递要及时到位，不留死角。

广告工作总结报告篇九

逝者如斯夫，岁月如白驹过隙！不知不觉又一年过去了，要想展望美好的未来就要对过去有个交代，有个总结。也为了更好地完成工作，总结经验，扬长避短，现将20xx年工作情况总结如下：

业务是公司的支柱，开发新客户、留住老客户、挖掘潜在客户，是公司能够长期立于不败之地的关键。

首先，在硬广告上，我拥有了自己的老客户，一个征文广告，两年来每月每期一直在时报上做广告。在新客户上的开发上，还有北京的另外一家征文机构和湖南的一家杂志社。这些客户虽然小，但是就像领导说的不怕小，只要她多。

其次，在软文广告上，通过一年的努力与临颖舞阳等各教育局建了很好的合作关系，结合公司的活动，做了县市行和职

业教育强县的版面。

遵守公司的各项规章制度；读书阅报提高个人素养；继续推进职业教育强县和县市行活动；把山东的图书客户投放的广告额加大，紧紧围绕公司部署的各任务开展工作。