

传媒工作总结(优质6篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？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。

传媒工作总结篇一

“守合同重信用”是企业生存发展之本，是企业立于不败之源，是开拓创新之基，是企业久战沙场而不销声匿迹的根本。焦点广告始终坚持以“诚信为本、铸就品牌、优质服务”的企业宗旨，在公司领导班子重视和带动下，坚持不懈的抓《合同法》及相关法律法规的学习、宣传及培训工作，在全公司上下形成了共创“重合同守信用”企业生机勃勃的局面。

回顾本年度合同工作，光大进一步规范和细化合同审查、管理、监督工作，使得我们在合同管理工作的规范化、信息化、标准化又迈上了新的台阶，为进一步总结经验，下面我们把一年来守合同重信用工作汇报如下：

在对内管理上，公司始终坚持严格为主。今年随着业务量的继续扩大，如何在保持业务量高增长、各环节工作量几近饱和的情况下，确保服务质量不下降的问题摆在管理者的面前。公司首先多次组织管理人员及业务人员学习《合同法》，强调遵守合同的重要性，提高了大家依法签订合同的能力和水平，要求做到：签定的合同内容具体、条款清楚、手续完善、责任明确，保证合同的履行率达到100%。由于公司重视合同在企业经济工作中的重要性，公司在履行方面就争取了主动性。20xx年，公司共签订合同100份，总额350万元。其中：已经履行合同41份29万元，正在履行合同9份，60万元。合同履行率高达100%。迄今为止，没有发生过一件被行政处罚机关处罚及判决败诉的事件。

回首本年合同管理工作，得到健康稳步发展的同时并取得一定的成果，但也存在一些客观的问题，在今后的工作当中还须进一步加强合同管理的组织机构建设，不断地完善各项制度，坚持不懈地抓《合同法》等法律法规的学习、培训工作。我们要总结经验、找出差距、克服不足，相信在上级领导的指导下，在全体员工的共同努力下，把企业的信用管理工作做的更好，使企业再攀新高峰，再上新台阶。

传媒工作总结篇二

我受传媒公司委托，就传媒公司目前工作开展以及20xx年传媒公司工作计划与目标等问题向大会做汇报，并请各位领导批示为荷。

20xx年元月29日中层管理人员会议以来，公司自查自律，进行律己抓工作、抓细节、抓到位，对业务开展进行了明确而又责任到人的分工，决定今后凡牵扯的业务开展，业务人员只谈业务不接现金，公司指定专人专管所有业务的结账与上缴工作。

继《大拜年》栏目开办后，当前公司启动《20xx会宁县名优企业电视展播》栏目，年前已拟定并上报了有关栏目开办的方案，原方案为：专题广告，独立时段，不依托任何栏目，45天为一期（采集10天，编辑与审片5天，播放30天），每期8家企业（即选中各行业1—2家参与展播），共计时长8分钟，会宁综合频道定时播出。收费标准为：凡参与展播企业（单位）均按照120xx—15000元的标准采编发播，保底不低于10000元，预计保底月收入8万元，栏目占用时间为1—2个月，全年7期，保底年收入56万元。

原计划，由县工商局提供的长征药业、西北大磨坊等8家著名商标企业作为本栏目的第一期于2月15日—3月15日发布，但前天下午我去找县工商局刘局长沟通发布等事宜时，刘局提

出费用偏高，并有与本栏目联合举办的意思。为此，我方回应：

- 1、双方在短期内（2月18日前）确定合作意向是否建立。
- 2、如能合作，签订合作协议，并工商局方要保证我县规上17家企业及规下67家企业的70%的参与率（即60家企业）。
- 3、合作前提下，费用降至8000元/家，播放周期为10天/期，3期/月。
- 4、合作前提下，预计总收入48万元，栏目占用总时间2个半月。就以上情况分析如下：

- 1、单方发布收入比合作发布收入高，但占用时间长。
- 2、合作发布时，业务由工商局联系，我方只负责采编与发布。
- 3、合作发布时，只需2个半月，剩下的时间我方可将另行开办其他栏目。

1、传媒公司影视中心工作计划及预计收入情况：

充分发挥电视广告时段这一平台优势，利用好各个时段的发布率，计划今年开办《大拜年》栏目创收4.3万元，《名优企业展播》栏目创收50万元，《公益广告招商》栏目创收20万元，《红色会宁歌曲企业赞助连播》栏目创收30万元，《私家商业广告》栏目创收20万元，《专题片》15万元，《其他活动录制》15万元，累计创收154.3万元。

2、传媒公司平面中心工作计划及预计收入情况：

充分发挥现有机械设备的优势，权衡业内市场收费标准，以价格优、质量精、反响好的要求，扩大业务承接量，拟完成检察院文化上墙（预计15万元），新庄塬乡政府广告牌、展

板展架更换（预计8万元），杨集中学、老君坡乡政府制度化上墙（10万元），其他平面业务20万元，累计总收入：53万元，意向突破60万元。

传媒公司20xx年总体创收力争突破200万元人民币。

根据现有人员业务能力、技术力量等情况，结合今年公司业务拓展等需求，现拟以下部门及岗位人员：

1、经理1名（全面带领全员开展各项业务）

2、办公室4名具体分工如下：

a□办公室主任1名（负责与集团行政业务来往及传媒公司内务工作）

b□活动策划1名（负责承接的所有活动的前期策划）

c□活动撰稿1名（负责承接的所有活动的文字撰稿）

d□节目主持人1名（负责承接的所有活动的节目主持、影视广告配音以及办公室内勤等工作）

3、影视中心5名具体分工如下：

a□主任兼制作总监1名（全面负责影视中心工作）

b□副主任兼制作1名（协同主任负责影视中心各项业务开展）

c□影视编辑2名（负责各类影视工作的采编工作和大型活动的录制工作）

d□采集员1名（负责各类影视题材的采集工作）

4、平面中心5名具体分工如下：

a□主任1名（全面负责平面中心工作）

b□设计总监1名（负责平面设计与发布工作）

c□平面设计1名（负责平面设计工作）

d□操作员2名（负责机械操作及安装）

5、客服中心1名（客户接待、结账、上缴等经济往来） 以上公司人员安排累计拟定16人。

汇报完毕！请集团领导批示！

传媒工作总结篇三

自开学以来，传媒发展中心一直在为湖青的各种活动、报纸等进行招商，并卓有成效。同时传媒发展中心还一直在迎新晚会做准备。

9月份，传媒发展中心一共开展了两期报纸的外联。第一期报纸一共拉到外联3500元整，其中有1000元还未到账，第一期报纸印刷量5000份，总共花了2700元整。第二期报纸一共拉到外联1750元整，第二期报纸印刷量2500份，总共花了1800元整。总的来说，基本完成了报纸的外联任务。

9月份，传媒发展中心一直在准备湖青迎新晚会的相关事宜，如晚会的各种外联，包括晚会之后的聚餐、盒饭、化妆、奖品、服装、音响、灯光等外联，同时一直在进行节目的排练。聚餐、盒饭、化妆、音响以及奖品都拉到了外联，为晚会节省了不少开支。虽然晚会当天由于音响问题导致正常晚会效果不是很好，但是总的来说，节目还是不错的。

9月份，传媒发展中心也一直在为执力论坛进行招商任务，一共拉到了两家咖啡厅，虽然没有拉到现金，但是这是我们开始对执力论坛进行整体招商的探索和尝试，相信以后会做得更好。

9月份，传媒发展中心在为读书会会员卡进行招商，短短一个星期一共拉到了9个商家，共900元整，从招商情况来看，读书会会员卡是非常容易招商的，如果长期坚持进行招商的话相信与读书会合作的商家联盟会越来越来多。

传媒工作总结篇四

寒风吹落了秋叶，但在这万物凋零的十一月里，在院团委、学社联的支持关心下，在我社团全体成员的辛勤劳动和无私奉献下un传媒取得了众多可圈可点的成绩。下面，我对un传媒十一月的工作做一个全面的总结：

一、我们一如既往的坚持“服务师生，服务院校”的宗旨，通过邵阳学院论坛，实时跟踪、报道了第七届邵阳学院田径运动会，在年度龙虎杯校级足球联赛，为广大师生第一时间了解比赛相关信息提供了一个良好平台。并且，我们记录精彩瞬间，发掘背后的故事，宣传优秀感人事迹，加强正确的舆论引导，相关报道和工作得到了广大师生的一致好评。

二、我们加强了与各系，各组织的合作，对他们的先进、特色活动进行宣传，并承办了相关活动。如我们对经管系开展的“魅力女生”活动做了大量宣传报道，并在邵阳学院论坛为其提供网上投票通道。另外un传媒在邵阳学院论坛上开设了院学联、学社联、广播台等组织的专门版块，便于学生组织的管理和网络办公及相关宣传。为各组织的相关信息第一时间发布，方便学生组织与成员、学生间的联系、互动做出了积极贡献。

三、un传媒积极响应院团委号召，承办了多项活动的宣传工

作。如在院团委等学校部委提出“和园”工程后un传媒积极配合，加强宣传与引导，在网络和报纸宣传方面都有倾斜，并在“和园”之“红网”工程中，承接了“三个一”相关宣传和投票活动，大大提高了活动的影响力。此外un传媒还开始着手探索网上团支部的建设。

四、我们的团队建设也没有落下。通过论坛版主实习，出版、发放第1003期《七里香报》等系列工作及任务，极大的提高了社团成员的个人能力和团队精神，产生了一大批积极、优秀成员。同时，为了《七里香报》更好的成长与发展un传媒向新闻出版署提交了《七里香报》刊号的申请，争取早日成为正规的、受保护的刊物。

虽然取得了较好的成绩，但不足也是存在的。主要体现在自身宣传、外联工作力度不够，效果不明显和制度制定不完善，管理不够规范化以及团队内部活动开展不够三个方面。有的问题虽然目前突现得不明显，但如果不及时解决，必将对un传媒今后的成长与发展造成阻碍与制约。

整体来说，十一月份，我们顺利完成了预先设定的各项工作任务，取得了较为满意的成绩。但我们将继续努力，针对自身不足和发展需要，合理制定后期的工作内容和工作计划，整个团队齐心协力，争取创造一个更辉煌的十二月。

传媒工作总结篇五

1、规范播出秩序，下大力气整治违规广告播出。

年初，按照国家广电总局新的广播电视广告播出管理办法（总局61号令）实施相关要求，我们制定了广播电视广告播出管理办法实施监管方案，对我市广播电视广告播放情况进行了为期3个月的“严管期”，共刊发营口地区广播电视广告播出情况监看简报5期，并对一家违反相关规定较为严重的电视台进行了警示谈话。全市广播电视广告播放秩序得到一定

程度的规范。自10月份起，为进一步规范我市辖区内播出机构广告播放秩序，我们按照广播电视广告监管方案设定了三个重点监管周期，重点清查广播电视播出的医疗药品广告，目前已完成二个监管周期，刊发了监看情况简报，对违规播出广告的机构下达了违规广告整改通知单。

2、严查违规行为，对违规自办节目情况进行清查。

按照省局关于停播熊岳广播电视站违规自办节目的通知（辽广发媒字20xx60号）要求，市局先后两次就熊岳广播电视转播站违规自办节目问题召开了专题会议，与鲅鱼圈区、熊岳镇党委就此事进行专题研究后决定，熊岳镇党委、政府要按照省局要求落实整改工作，停播熊岳广播电视转播站违规自办节目，并处理好整改过程中的其他事项。鲅鱼圈区党委已经制定了相关整改方案，熊岳广播电视站自办节目情况得到了规范。7月份开始，我们开展了为期3个月的乡镇广播电视站运行情况大检查。通过对我市全部处于运行的乡镇广播电视站进行一次巡检，重点检查了乡镇广播电视站是否存在违规播放自办节目，违规播放广告以及违规传输境外卫星电视节目等情况。对于检查中发现的问题，我们依据广播电视管理条例等相关规定，对违规单位进行了处罚，共下发整改通知书9份，对2家广播电视站进行了行政处罚。

3、整顿传输秩序，加强境外卫星接收管理。

3月份，根据总局要求，我们联系治综办、公安、国家安全等部门，落实总局关于加强境外卫星电视节目落地管理的紧急通知精神，对辖区内持有接收卫星传送的电视节目许可证的单位进行了巡检，并将巡检的相关情况报省局。巡检后，我们还对市区内所有酒店进行了暗访，并对一家擅自接收卫星电视节目并开展视频点播业务的酒店进行了督促整改。对西市区未通过无非法卫星接收设施先进社区验收的7个社区进行了清查，共下发责令自行拆除通知书22份，已拆除18个违法安装的卫星接收设施。

4、加强机构管理，完善播出机构架构。

6月份，结合总局换发播出机构许可证工作，对我市各播出机构频率频道开办情况进行了进一步排查整改，目前，所辖各播出机构已达到省局整改工作要求。申报了合并营口人民广播电台、营口电视台为营口广播电视台并增设经济生活广播的请示和设立鲅鱼圈区广播电视台的请示并获得总局批准。

一是限于种种条件，对于乡镇转播站的管理还不是很到位，虽然对乡镇转播站进行了清查，一些乡镇转播站播放境外节目和自办节目问题仍然存在。

二是广告监管还不到位，在广告的监测监管上仍存在着监测不经常、管理不到位，处罚力度小，群众意见大的问题。

三是非法卫星接收设施整治力度还不大。虽然检查的多，但是对拒不执行拆除非法接收设施的用户实施强制措施较少，致使市区还存在一些非法自行安装使用的用户。四是行政执法规范还有待加强，各级执法人员缺乏培训，行政执法水平还有待提高。

传媒工作总结篇六

20xx年1月29日，这是传说世界末日的第42天，也是我来到宁夏煜基集团的第173天，我本可以豪气的说：末日就末日呗，大家一起死。可是，现在的我想说，我想要好好的活着，我想看这世间繁华，想看细水长流、花开花落、潮起潮落，想看属于我的最浪漫的事，想看煜基集团与我的共同成长。在这里的日子，是最幸福的，我找不到多华丽的词句去形容我的这段时光，只能说我是幸福的、幸运的。幸福的是我在这里学到了太多：人生、工作、生活以及态度；幸运的是我认识了许多生活中重要的人，他们似道风景，又似道彩虹，丰富了我的世界，又绚烂了我的人生。

二个月，我开始了正式的工作，试着做一些文字性的工作，比如：写计划，做总结之类。虽然工作中免不了出错，但失败是成功之母，经过一次的纠正、总结，重头来过，我取得了较大的进步，也初步得到了领导的认可。我体会到，一个优秀的员工，是不怕不会，就怕不学习；第三个月，我真正融入到了这个企业，是煜基广告传媒有限公司的一份子，与我的“战友们”打成一片，同进退、共患难。我接手了维护县内广告牌的工作，每天的生活也就更充实了，同时，工作的信心和热情也就更足了；第四个月，我们团队正式组建，开始了设计、策划、制作、喷绘的工作，这也代表着我们的团队正式发挥职能了，每个人开始实现工作价值。这段期间，我主要负责的是方案初稿的设计策划，虽然做的还不是很成熟，便终究是自己的劳动成果，我欣喜自己离目标更近了；第五个月，除了日常的文字工作外，我又成为了广告传媒的“档案管理员”，这种办公室文员的工作锻炼了我工作认真、细心、负责的态度，相信在以后的工作中，我也会贯彻落实这种精神，争取做一个合格的策划人员，一名优质的企业员工；第六个月，我想要给自己本年度一个圆满的答案。本月我的工作计划是完成二期家居建材城前期招商的广告宣传方案，并做出二期家居建材城的策划方案（讨论稿），并对我半年来的工作进行总结。

我不知道自己在这里是否还有第七、第八、第九个月，但是，我认为，只要我在这里一天，我都要发挥自己的作用，争取在岗一天、奉献一天、拼搏一天、进取一天、学习一天。在以后的日子里，我都会积极进取，不怕困难，一步一个脚印，踏踏实实，做一名优秀的策划员，一名合格的煜基员工。