

# 广告专业实践报告 广告实习报告(大全8篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。那么什么样的报告才是有效的呢？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。

## 广告专业实践报告篇一

要成为一名合格的广告人，必须经过理论学习与长期的实践。在广告公司实习的学生知道如何写实习报告吗？下面是爱汇网小编为大家整理的广告实习报告，供大家阅读！

要成为一名合格的广告人，必须经过理论学习与长期的实践。曾经有人说过：实践是检验真理的唯一标准。作为一名广告学专业的学生，我们要注重实践技能，因为广告业对于实践技能的要求不亚于其他行业。传统的纸上谈兵已经不能适应社会行业对于广告学学生的要求，因此学校给我们人文系06级广告班安排了一个星期的广告认识实习，这次认识实习对于从未正式接触广告设计制作的我收获颇丰。现就本次认识实习中的经历、内容、经验得失作简单的总结。

### 一、实习目的

- 1、认识广告公司的运作流程，各个部门的职能以及工作分派，公司的管理方式做简单的了解、初步的认识为今后的专业知识学习打下一定的基础。
2. 达到认识企业、认识市场、认识新的学习方法这三方面的认识。
3. 从认识中树立自己的人生理想，为自己的道路作出规划

## 二、实习时间

xx年8月27日至9月2日

## 三、实习地点

xxxx联合广告公司

## 四、实习内容

### 1、实习概述

xx年8月27日，我和小组成员(李敏、刘芳)在联合广告公司进行了为期7天的广告认识实习。联合广告公司是一家小型的设计、制作、策划容为一体的广告公司，在该公司实习期间，由于所学知识与实践的差距且我也未学过任何关于广告专业制作与设计的课程，所以我只能从事一些琐碎的日常事务，但公司的老师给了我很大的帮助和支持，给我留下深刻的印象。公司的前辈们认真、严谨的从业风格，亲切友善的待人待物，和谐友爱的工作氛围等给我留下很深的印象。

### 2、实习认识的经历、内容、成果、经验得失

在认识实习中，公司老师给我很多的动手实践的机会：在业务很忙的期

他不忘教我怎么去撕那些弄好的字帖，刚开始我还以为那是多么简单的工作，但做起来的时候发现自己却无从下手，还弄错了很多的地方。原来这种工作并不是那么简单，尽管看起来很简单但也需要更多的动手实践。在几天的工作中老师还教会了我如何去制作泡沫字，也给我介绍了那些制作的机器器材。

在老师的指导下，我和公司的职员共同完成了“白石江公园-

鼎盛世家”的广告牌。其中的工作包括雕刻、喷漆等。工作不忙的时候，老师还演示了简单的photoshop给我看，但由于从未接触过，所以最终也是一知半解。老师还演示了最常见的图片处理给我看，但这些对于我来说都是陌生的，我只能做一些简单的制作工作。这使我认识到了技术与实践的重要性，也使我认识到了自己的喊多不足，这给了我以后的工作积累了十分丰富的经验。

认识实习期间，我们还参观了白石江公园的房地产交易会，参观了那些作品。也看到了我们制作的广告牌也立在其中心里充满了成就感。参展的那些广告作品设计以及展厅设计真是精美绝伦、精彩纷呈给我留下深刻的印象。其中我看到了我们老师的作品，像汇宝集团的广告词“火热商机，谁来主宰”、东盛房地产的广告词“东风点三江，盛世房地产”都出于我们老师之手。那些小册子的制作，展厅的设计，颜色的搭配，精美的文案，应有尽有。这都是我学习的榜样，也使我更喜欢广告这个行业，对广告行业有了更深更进一补的认识。

实习期间，让我认识到要做一名合格的广告人并不是那么容易。从事这一行业需要更多的智慧和头脑，必须掌握很多的专业知识和实际理论，要理论和实际相结合。在短暂的认识实习过程中，我深深的感受到自己所学知识的有限以及专业技能素质的薄弱。在面对一些设计与制作的工作时，无从下手茫然不知所措，这让我决心在以后的学习中努力提高个人知识技能、把理论和实际相联系字一起，力争做一名合格的广告人。

## 五、总结

在为期7天的认识实习过程中中我基本掌握了广告制作的一些基本工作，会到了广告是既有创造性的工作。要做出精彩的作品，就必须有专业的知识和严谨认真的工作态度，知道了一丝不苟措，这让我感到非常的难过。在学校总以为自己学

的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，因此在以后的学习中应更加努力，让自己掌握好更多的专业知识，更好的运用广告这门科学。

这短暂的7天中，给我最的的感受和认识是：1、机会永远属于有准备的人，做任何时都要有耐心。2、掌握的理论知识与实际相结合。3、要多动手，多实践，积累更多的工作经验。

最后，我想借此机会，再一次向为我的实习提供帮助和指导的老师和同学以及在实习过程中帮助我的朋友致以衷心的感谢！

这次实习丰富了我在这方面的知识，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这这几天的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验才行。我面前的路还是很漫长的，需要不断的努力和奋斗才能真正地走好。

短暂的实习生活过去了，心情很复杂，可以说是喜悦加留恋。喜悦的是很快就要回到学校见到可爱的同学们，留恋的是友尚公司的同事和朋友们。

以上是我在实习过程中的一些感悟，这也为我的人生开启了一条新的旅程，回到学校我要在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验，更加努力学习专业知识。在丰富自己社会经验的同时，更向我自己的人生目的地又迈进了一大步！

#### 四、实习过程中发现的现象

一方面，单从青岛市范围来说，就目前情况，这一地区多为中小型公司，公司规模小，工作人员少，而且各公司经营业

务繁多。一般都是公司规模越小，业务越繁杂。

另一方面，在广告这方面的专业技能人才较少，一般都是通而不精，也很少发挥各自优势和主观能动性。

这一现象很难适应如今飞速发展的社会，很难面对这一行业的激烈竞争。抵挡不住大广告公司的强烈攻势。这一现状到目前为止，可以适应黄岛本地目前的发展转矿，可是在日后与外界交流的不断深化中，可能会面对难以面对地激烈竞争，所以可以适时地改变经营策略，强化自身优势，不能一直固守、僵化。

## 五、实习所感

此次实习，让我们走出了课堂，真真切切地接触到了社会，接触到了心中向往已久的广告公司。

经过一年的理论学习，我们更渴望做到社会中去，走到实践中去。通过实践来锻炼、提高我们的能力。所谓“人是社会中的人”，如果脱离了社会，那么任何事物的价值恐怕就要重新估量。脱离了社会，脱离了实践，任何理论都只是纸上谈兵而已，它们就失去了它们本身的意义。

然而，当我们真正接触到社会时，难免会有些手足失措。而这样一来，通过不断的实习，我们慢慢的接触社会，熟悉社会，又在这其间不断地提高自己的实践能力，交际能力，增加自身的工作经验，为以后的工作积累经验。

同时，我们小组的集体认知实习活动，加强了我們相互之间的协作呢能力，增强了我们的团队精神，相信在一后的学习生活中这会是一笔宝贵的精神财富。

## 六、小结

通过这两周的认知实习，我们更全面地了解到了各广告公司的不同特点，基本信息等，清楚地明白了不同类型的广告公司对人才的不同所需。同时，增加了我们学习广告的兴趣。也开阔了我们的眼界，努力认清了自己的优势和劣势，找到了自己的兴趣所在、发展所在，对自己的发展方向有了基本的定位，这样在以后的学习中会少一些迷茫，多一些理智。有了目标，有了方向，不会像没有了导航的船只一样迷失自己。

同时，我也认识到了一些自身的不足之处。例如，缺乏社会经验，动手实践能力低，没有足够的人际交往、沟通能力等。因此，在以后的学习中我会更加注重这些方面能力的培养，在学习的空余时间里，抓住每一次实践的机会，积极主动地寻找更多地融入到社会中去的机会。

总之，在这两周的实习中，我们收获颇多。这次认知实习不仅弥补了我们在课堂上学习的一些不足，还为我们自己在以后的学习指明了方向。总而言之，这次认知实习对我们来说具有非常重要的意义。

实习收获：主要有三个方面：一是通过直接参与企业的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高，圆满地完成了本科教学的实践任务；二是提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验；三是为毕业论文积累了素材和资料。 实习心得：

以下我暑假期间对于实习生活的总结，在这里记录下来，看到自己的进步，实习虽然短暂，但收获良多，所谓“总结”，也只是从繁杂思绪中选择了感触较深的方面来谈谈自己的一些不是很成熟的看法，站在面前的就是那个向往已久的社会，使得刚在南昌下了火车的我一路疲惫很快就被即将实习的兴奋冲的无影无踪。为了更平稳的走上社会的大舞台，为适应今后的社会工作而奠定基础，同时完成大学教育的最后一

个重要环节，也是出于对毕业后就业去向的考虑，我合理利用自己的暑假时间，去了家乡的一家广告公司实习。因为平时就对广告设计比较感兴趣，并考虑到毕业以后有可能从事这个行业，所以得知能够在广告公司实习后，我非常珍惜这个机会，并打算在有限的时间里加深对各种平面设计的了解及自己对广告的理性认识。这次实习的收获对我来说有不少，自己感觉在知识、技能、与人沟通和交流等方面都有了长足进步，总体来说，这次是对我综合素质的培养，锻炼及提高。

科瑞迪是我初涉广告工作的开端，将从这里迈向美好的未来，我一直坚信自己的能力，即使人生的道路很曲折，但我的目标是很明确的，那就是前进，永不言弃，永不退缩！实习中，我对广告日常管理工作的进一步的了解，分析了公司业务开展的特点、方式、运作规律。同时，对公司的企业精神有了初步了解：以质量第一，信誉是生命的宗旨，并严守对每一个客户做出的承诺。作为一个中型广告公司，汉唐秉承“以人为本，以诚为基，服务精益，客户至上”为理念，在客户的企业形象包装、平面设计、广告、大型活动推广、直至市场营销，都倾注着汉唐责任的极至。我十分庆幸能够有在这样一个公司实习的机会，使我能真正的开阔了眼界。在实习的过程中，既有收获的喜悦，也有一些遗憾。那就是对企业管理有些工作的认识仅仅停留在表面，只是在看人做，听人讲如何做，未能够亲身感受、具体处理一些工作，所以没有领会其精髓。但通过实习，加深了我对广告的理解，丰富了我的广告知识，使我对广告有了深层次的感性和理性认识。

万事开头难。第一天来公司，我不知道该做些什么，什么也插不上手，只是这里看看那里逛逛，最终还是公司里的同事给我指了路，提示我学习学习用photoshop软件模仿教程做些简单图片。终于找到事情做了，我就认真做起图片处理。说实话，以前在学校也做过图片处理，不过通常情况下一遇到困难或不懂就放弃了，而现在当我有疑问的时候，身边都有同事可以指教，这使我受益非浅。

以前我总是盼望早点到社会参加工作，因为我总觉得工作是一件极其容易的事，可是当我离开学校，真的进入社会实习后，才体验到工作并不是我想象中那样，它不是一件容易的事。每天早上都要按时起床，上班，到下午六点才能回家。在工作中也不能有丝毫的马虎，每天都要打起精神工作。刚开始上班的时候，我的心情激动、兴奋、期盼、喜悦。我相信，只有我认真学习，好好把握，做好每一件事，实习肯定会有成绩。但后来很多东西看着简单，其实要做好它很不容易。

当然工作之余，实习生活更是丰富多彩。比如帮同事过生日，和同事吃午饭，总是聊得很开心，或者在体育公园漫步，总是那么的惬意，当然最最令我难忘的是那次大家在目屿岛的野营，并且在那次野营中我有时间冷静下来，对在公司实习心得进行整理，独自思考自己的将来，明白了自己的道路，自己的追求，不再盲目。获得工作上的进步只是其中的一部分，更重要的是，能在尚未走出校园时就有独立的工作和生活体验也无疑是难得而珍贵的社会体验。感谢科瑞迪广告公司为我提供这样一个学习和交流机会。我不得不承认我的实习更接近于一次独立的学习，而不是一份真正的工作。2个月，虽然短，但是我想，对于我而言，是一个很重要的转折。经过两个月的实习，我有以下体会：首先，在还没有进公司之前就要认真了解公司的整体情况和工作制度，为以后的工作做准备，做起事来才能得心应手；其次，要学会与人相处、与人沟通。只有这样，才能有良好的人际关系，并在快乐的气氛下顺利的完成工作。与同事相处一定要礼貌、谦虚、宽容、相互关心、相互帮忙和相互体谅；再次，要学会严肃认真地工作。以前在学校，下课后只知道和同学玩耍，嘻嘻哈哈、大声谈笑。工作后可不能这样。因为，公司是工作的地方，是绝对不允许发生这样的事情。工作，来不得半点马虎，否则就会出错，工作出错就会给公司带来损失。于是，我意识到：自己绝不能再像以前那样，要学会像这里的同事一样严肃、认真、努力地工作；最后，要学会虚心。因为只有虚心请教才能真正学到东西，也只有虚心请教才可使自己进步得更快。



要向有经验的前辈学习，学习他们的工作态度和做事原则。这样才少走很多弯路。“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。在短暂的实习过程中，我深深感觉到自己所掌握的知识肤浅和在实际运用中专业知识的匮乏。刚开始的一段时间里，对工作感觉无从下手，茫然不知所措，这让我非常难过。在学校总以为自己学的不错，而一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么的少，这时才真正领悟到“学无止境”的含义。这也许是我个人想法，不过我们接受的教育和实践的确有很长一段距离。实习期间我也很努力的将在学校学的理论知识转向实践方面，尽力做到与实践相结合。

实习之后我最大的感想就是学校里面学的东西基本上没什么实用性的。在实习的地方，什么都是从新开始。才实习两个多月，也很难说具体学到什么，但是有一点是肯定的，在公司里接触到的都是很实用的东西，不像课本知识那么理论而抽象。而且，工作中很需要独立与人打交道的能力。虽说一开始有人带，但困难天天会有，而且很多，因为是很实际的问题，很多时候也不得不茫然地面对。现在，我觉得我已经能够独立处理一些问题，知道怎么解决某些困难，这就是一种遇到困难后怎么想办法解决的能力，我觉得，这种能力是很重要的。

短暂的实习生活过去了，心情很复杂，可以说是喜悦加留恋。喜悦的是很快就要回到学校见到可爱的同学们，留恋是汉唐公司的同事和朋友们，还有公司门口的那桶矿泉水，我走后，谁帮他们倒水呀。

总得来说在实习期间，很辛苦，更受到了很大的启发。我明白，在今后的工作终还会遇到许多新的东西，这些东西往往会带给我新的体验和体会。因此，我坚信：只要用心发掘，勇敢地尝试，就一定会有更大的收获和启发的，也只有这样才能为自己以后的工作和生活积累更多的知识和宝贵的经验。

最后，我想再次感谢科瑞迪的工作人员让我来到科瑞迪，这

是一次很好的经历。很感谢公司各位同事，我想这段经历肯定会是我一生的财富。很感激他们对我的照顾，给我的帮助，谢谢。

实习早已结束，回顾实习生活，感触是很深层的，收获是丰硕的。回头总结我的实习报告，感到十分的欣慰。它使我在实践中了解了社会，学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野、增长了见识，为我即将走向社会打下坚实的基础。基本上达到了学校要求的实习目的。

以上只是我在实习过程的一些所见所想，希望回到学校后会更加充实知识，努力让自己成为学有专攻的人才。

## 广告专业实践报告篇二

### 一、 实习目的：

根据学校对本科生的毕业实习要求，我在xx邮政广告公司进行了为期六周的毕业实习。目的是：接触实际，了解社会，增强劳动观点和社会主义事业心、责任感；学习业务知识和管理知识，巩固所学理论，获取本专业的实际知识，培养初步的实际工作能力和专业技能。理论联系实际，学会运用所学的基础理论、基本知识和基本技能去参与到具体的工作中。培养艰苦创业精神和社会责任感，形成热爱专业、热爱劳动的良好品德。预演和准备就业。找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备。

### 二、 实习时间

本人于20xx年x月x日至x月x日进行了为期x周的实习。

### 三、 实习地点及规模

xx邮政局邮政广告公司(函件局)为国家二级资质广告公司,现有员工30多人,是xx规模较大的广告公司,广告作品多次在省市广告展上获奖。公司服务对象主要为xx市政府、各大银行、各大工业企业提供服务。

## 五、 实习过程

了解公司的背景及情况,工作流程,帮助实施基本的制作,采用用photoshop和coreldraw软件模仿教程做一些简单的图片,后期承担部分行政文员工作。

## 六、 实习内容及心得

由于地理条件等各方面的便利,我选择了xx邮政广告公司参与实习,虽然与我本专业并不完全对口,具有一定的挑战性,但是基于自己的兴趣爱好,参与这样的工作可以学到更多,自己各方面的能力也能得到很好的锻炼。选择一个自己能够投入真心的工作才能做得令自己满意,这也是我对自己一个基本的要求。

站在面前的就是那个向往已久的社会,最初改变角色的不适应很快就被即将实习的兴奋冲的无影无踪,因为终于可以在这个巨大的舞台上展现自我。为了更平稳的走上社会的大舞台,为适应今后的社会工作而奠定基础,同时完成大学教育的最后一个重要环节,也是出于对毕业后就业去向的考虑,我和大家一样,满怀激情的走进了这家广告公司。因为以前从未接触过广告方面的事情,因此对于这次能在这里实习,我非常珍惜这个机会,并打算在有限的时间里尽快的适应这里的一切。

当然通过投递简历能得到这个珍贵的实习机会使我感到非常的荣幸,但这也意味着我得从基础做起,一切都得慢慢学习,我对这样的要求并不觉得吃惊,因为在大学期间我们致力于理论的学习,走进社会无论专业对口与否都会有种不适应的

感觉，这里需要我们注意与各种不同文化生活背景的人打交道，处理各种繁琐的事情，灵活的面对各种突发情况……刚进入公司全新的环境对我们这些没有社会经验的小青年无疑是具有很大的冲击力的，谁能更快的接受环境的改变并做出适应才是强者，我们在自己的象牙塔中待得时间太长了，选择工作选择走向社会是人生中的一大转折，也是能够成长为一个有用之人的一个际遇。对于我而言，刚刚考研结束，由于结果并不甚理想，然后步入工作大军之中更会有一种挫败感，在工作中及时调试自己的心态以更好的适应变化显得尤为重要。因而可以说心理学的知识只要跟人有关在任何地方都能都到应用。

由于我们对于公司的背景不是十分了解，公司对我们实习生进行了内部培训，让我们对公司有了最基本的认识，了解了公司的概况、发展历程、企业精神、媒体优势等等。对我对公司的核心价值也有了初步了解：诚实、责任、服务、绩效是本公司人对每一个广告主做出的承诺。公司以其特有的“覆盖面广、创新互补、效果佳、长时性、强制性传播、高性价比”的优势；以“亲善、大众和活力”的品牌个性，全效连接着买卖双方，链接着城市的每一个消费场所。卖动传媒，以其独特的传媒模式，一改传统媒体在传播过程中信息的大量损耗，无可替代的成为在封闭空间唯一性，无干扰的强化传播媒体平台。

简而言之整个公司分为三个部门设计部，业务部与制作部，与公司的工作流程基本一致，此外人事行政协调处理各种事务，使得公司能以流畅的程序运作下去。设计部专业性要求会比较高，虽然我旨在发展自己在这方面的能力，但是正如经理所说，我还是得从基础做起，为将来的发展做好奠基，掌握做基础的工作要求才可能有长足的发展。另外业务部关乎公司兴衰成败，对工作人员的社会经验要求很高，在这样一个部门对任何人都是极大地挑战，如果设计部偏向于脑力劳动，制作部偏向于体力劳动，那业务部兼具两者的特点，这样的工作是非常值得任何一位员工去好好学习的。当然工

作之余，实习生活更是丰富多彩。比如和同事吃午饭，总是聊得很开心，或者在下班的路上漫步，总是那么的惬意，当然最最令我难忘的是那次与师傅去见客户，让我更深刻的知道，做营销也好，做其他工作也好，有一些东西是相通的，通过和师傅的交谈，也使我不再盲目，冷静地思考了自己的将来，明白了自己的道路，自己的追求。

以前我总是盼望早点到社会参加工作，因为我总觉得工作是一件极其容易的事，可是当我离开学校，真的进入社会实习后，才体验到工作并不是我想象中那样，它不是一件容易的事。每天早上都要很早起床，上班，到下午四点才能回家。在工作中也不能有丝毫的马虎，每天都要打起精神工作。刚开始上班的时候，我的心情激动、兴奋、期盼、喜悦。我相信，只有我认真学习，好好把握，做好每一件事，实习肯定会有成绩。但后来很多东西看着简单，其实要做好它很不容易。

经过一个月的实习，我有以下体会：

首先，在还没有进公司之前就要认真了解公司的整体情况和工作制度，为以后的工作做准备，做起事来才能得心应手；其次，要学会与人相处、与人沟通。只有这样，才能有良好的人际关系，并在快乐的气氛下顺利的完成工作。与同事相处一定要礼貌、谦虚、宽容、相互关心、相互帮忙和相互体谅；再次，要学会严肃认真地工作，避免学生时期的松散习惯。最后，要学会虚心。因为只有虚心请教才能真正学到东西，也只有虚心请教才可使自己进步得更快。要向有经验的前辈学习，学习他们的工作态度和做事原则。这样才少走很多弯路。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。在短暂的实习过程中，我深深感觉到自己所掌握的知识的肤浅和在实际运用中专业知识的匮乏。刚开始的一段时间里，对工作感觉无从下手，茫然不知所措，这让我非常难过。在学校总以为自己学

的不错，而一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么的少，这时才真正领悟到“学无止境”的含义。这也许是我个人想法，不过我们接受的教育和实践的确有很长一段距离。实习期间我也很努力的将在学校学的理论知识转向实践方面，尽力做到与实践相结合。

实习之后我最大的感想就是学校里面学的东西基本上没什么实用性的。在实习的地方，什么都是从新开始。才实习一个多月，也很难说具体学到什么，但是有一点是肯定的，在公司里接触到的都是很实用的东西，不像课本知识那么理论而抽象。而且，工作中很需要独立与人打交道的能力。虽说一开始有人带，但困难天天会有，而且很多，因为是很实际的问题，很多时候也不得不茫然地面对。现在，我觉得我已经能够独立处理一些问题，知道怎么解决某些困难，“见到客户的时候一定不要害怕，要自信的微笑”，这是我师傅告诉我的。“一个具备亮剑精神的人总有过人的胆略，敢于为别人所不敢为，视困难如草芥；一个具备亮剑精神的员工总能遵守命令，为了完成任务，哪怕失去生命也不退缩；而一个具备亮剑精神的组织总能精诚团结，斗志昂扬，无往而不胜。”遇到困难后不要逃避，而是要想办法怎样去解决它，我觉得，这种能力是很重要的。

以上就是我通过这次实习所感受到的，人际交往中的沟通与合作尤为重要，对于个人而言则需要着重提高实干精神，增强耐心，这些虽然在学习生活中也有所涉及，但是只有在工作才能让人得到最真切的体会，不仅如此在这样的工作中才能让人明白自己的兴趣所在，明白自己的努力方向。关于此次的实习有太多的体会，一言以蔽之，脚踏实地，不怕吃苦，磨砺耐心，讲究实干，并且要对未来抱有乐观的态度，在日常生活学习中积累人生智慧，使我们的活动更有效，实现自己的价值。

## 广告专业实践报告篇三

下面是本站小编为大家整理的广告实习报告3000字，欢迎大家阅读。更多广告实习报告3000字请关注本站实习报告栏目。

### 广告实习报告3000字【一】

2018年7月21日，我进入到常州市远景广告有限公司进行了为期两周的实习活动，进行学习。在常州，远景广告有限公司属于典型本土小公司：小规模、业务少。其公司主要有大型户外广告牌、喷绘广告设计和墙体广告、品牌策划推广、形象设计宣传画册等几部分业务组成。

从我进入公司至离开，公司员工稳定在15人左右，同时服务的广告客户不超过10个，其中稳定的长期客户也只有五六家，还包括一些未知客户群。固然如此，据我所知公司效益良好，处于稳步上升时期。公司内部设路大约也和其他同级公司相似：老板即公司总经理，负责整个公司的统筹与管理；下设业务部、制作部、设计部、以及安装部等。因为公司规模不大，内部员工可以灵活的交叉运作，我也得以参与了数个客户的文案、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。

我在公司大部分工作都是打杂和帮忙。公司规定每天早上八点上班，我首先把公司的卫生打扫了一下，然后就是看看哪里需要我帮忙的地方。我们公司是常州市环保标志牌指定制作单位，所以每天我们都要制作很多环保标志牌，环保牌都有固定的标准，我的工作就是把机器刻好的字揭下来，再贴到环保牌上去，由于那些字很小，所以非常难揭，经常要动用镊子，很考验人的耐心。

这次暑假实习，我把精力主要集中于与广告有关的工具软件上，因为在学校，老师不止一次对我们强调实践的重要性、

强调技能的重要性。在当今社会，学历并不能作为评价一个人的唯一标准，公司更加注重的是技能与能力。所以，我对photoshop、3dmax、adobe等系列软件有了一个初探，熟悉这些与广告制作有关的软件，亲自动手参与到公司的广告制作上，给了我很大的锻炼。同时，不光是学习制作，我帮助公司和工人一起给客户交送广告作品的任务，主要是一些平面广告作品，例如海报、横幅、大型背景、灯箱等等，帮助工人们组装制作大型的灯箱和广告牌。学到了学校不能给予的知识的同 时，又增添了我的社会 实践经验，这些都给予了我很大的帮助，为我今后步入社会增加了许多经验。

先从软件的学习上说起吧，我学习的重点软件是photoshop。因为广告公司里，许多广告平面设计和制作都是用photoshop来完成的，因此我首先熟悉了一下基本的操作，公司还派了小张来指导我，小张一开始并没有带着我工作，只是叫我先在photoshop上制作一件作品让他看一下，仗着自己多少了解一点专业知识，我按着小张的要求，兴致勃勃的操作起来，忙了大半天，却发现连第一个要求都没达标，以前学的一些东西好像在这里不怎么好使。最后我只好请教小张，他对我说：“很多大专甚至中专的学生都对photoshop很精通，比你们这些大学生强多了”，我很是惭愧，原来小张就是中专毕业，现在在读常州一所学校的函授文凭，这让我对大学教育有了新的看法，也让我更加意识到现今社会竞争的激烈。后来，小张抽空就会教我一点photoshop的技巧，不仅帮我复习了以往的知识，也让我学会了很多操作手法。

接下来的几天，我在小张身旁跟着他学习制作广告作品，每天早上，小张就拿着工作单查看今天的工作任务，在制作的过程中还不时 的与客户保持电话联系，小张和我说，制作一件广告平面作品，自己的创意和兴趣固然很重要，但是一定要在客户的指定范围内，切不可随心所欲的按自己的喜好来制作，一切要以客户的利益为准，“客户要我们怎么做，我们就怎么做”。不过在制作过程中还要随机应变，根据具体



情况与客户协商作品的风格、样式、表现手法等，这是一整套看似简单，但操作起来复杂的工作流程。听了小张的这番讲解，我初步了解了广告作品从设计到完成的一系列过程，也加深了对广告行业的认识，虽然只是一个小小的广告公司，却给我好好上了一课。

跟着小张学了几天，终于能让我自己独立练习了，先是模仿小张以前的历史作品，然后是制作些简单的作品，例如铜牌、横幅、标志牌，不过别看这些东西简单，其实制作都是有严格规定的，长、宽、高、规格、比例、字体等，一样都不得有偏差，这项任务既考验耐心又锻炼技术。实习的时间过得真的很快，转眼一个多星期过去了，我终于有机会真正为客户制作广告作品的机会，那几天小张工作较忙，就让我帮忙为一家烟酒专卖店制作一个店面牌。我首先到网上下载了几张相关的照片，从中选择了一张感觉还不错的，就仿照那张制作了一个，完工后就送到了小张那，他看了看，对我说还有几处需要改动的地方。首先就是版面设路不太好，店标不够突出。然后就是我设计店面牌制作起来比较麻烦，因为我选择的颜色要使用的材料成本太高，如果用其他材料代替的话，工人制作起来有比较费事耽误工时。经过小张的指点，我大改了一番后，终于完成了，客户对我的设计也比较满意。这件事也让我知道，光是学好广告的专业知识是远远不够的，广告是涉及社会各个方面的社会科学，包括了很多专业以外的知识，例如经济、营销等，在学好专业知识的基础上，还要扩展自己的社会经验和各方面的知识，了解这方面的知识对今后的工作是很有帮助的。

## 实习总结

这次实习丰富了我广告方面的知识，使我向更深的层次迈进，对我在今后的学习有一定的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这几天的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验才行。我面前的路还是很漫长的，需要不断的努力和

奋斗才能真正地走好。

短暂的实习生活过去了，心情很复杂，可以说是喜悦加留恋。喜悦的是很快就要回到学校见到可爱的老师和同学们，留恋的是远景公司的同事和朋友们。

回顾实习生活，感触是很深层的，收获是丰硕的。通过这次实习，我对广告这个行业有了进一步了解和认识。这次实习主要是为了我们今后在学习生活中起指向性的作用，增强了我们学习的动力，为我们在以后专业学习中指明方向。实习单位的同事们也给了我很多机会参与他们的设计任务。使我懂得了很多以前难以解决的问题，将来从事广告方面工作所要面对的问题，如：前期的策划和后期的制作、如何与客户进行沟通等等。这次实习丰富了我在这方面的知识，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这这几天的实习是不行的，广告行业在中国还不算特别成熟，好的广告很少，好多创意更是少之又少，所以广告行业的发展空间还是很大的。我认识到，我们不仅要学好广告学理论和相关技术，还需更完善自己的实际操作能力，以及更加灵活的思维和良好的沟通能力。

## 广告实习报告3000字【二】

2018年2月15日，我应聘进入到\*\*\*\*\*广告设计公司进行了为期一个月的实习活动，进行学习。任职平面设计实习生，其公司主要有卖场设计、喷绘广告设计和墙体广告cis策划导入等几部分业务组成。

站在面前的就是那个向往已久的社会，虽然实习的单位离学校很远，但一路的疲惫很快就被即将实习的兴奋冲的无影无踪，因为终于可以在这个巨大的舞台上展现自我。为了更平稳的走上社会的大舞台，为适应今后的社会工作而奠定基础，也是出于对毕业后就业去向的考虑，我和大家一样，满怀激

情的走进了这家广告公司。因为以前从未接触过广告方面的事情，因此对于这次能在这里实习，我非常珍惜这个机会，并打算在有限的时间里尽快的适应这里的一切。

从我进入公司至离开，公司员工稳定在10人左右，同时服务的广告客户不超过10个，其中稳定的长期客户也只有5.6家，还包括一些未知客户群。固然如此，据我所知公司效益良好，处于稳步上升时期。公司内部设置大约也和其他同级公司相似：老板即公司总经理，负责整个公司的统筹与管理；下设业务部、制作部、设计部、以及安装部等。因为公司规模不大，内部员工可以灵活的交叉运作，我也得以参与了数个客户的文案、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。以下是我的实习日记以及参与的主要客户的设计项目的工作状况。

第一天走进公司的时候，与经理进行了简单的面谈之后，并没有给我留下过多的任务，先让我熟悉一下环境，了解了一下公司的状况，包括其规模、部门、人员分工等。然后让我对新飞智鑫人力资源公司宣传册的设计，设计的过程中正好测验一下我的能力。

很幸运，一进公司便能参与的设计项目之中，正好锻炼一下自己。于是，我学以致用，很快在一天之内做出了三个方案，设计主任看后比较满意，便可以放心的将其他的设计任务交给我。由于经验不足，我在开始的时候，主要还是负责一些比较琐碎的设计任务。还没有真正地参与到比较完整的活动策划之中。经过两天的磨合，自己有哪些缺点和不足，便知道得一清二楚，在校的时候由于实际锻炼的机会比较少，在软件操作上还是不够纯熟。而且对于客户的要求并不能立即做出反应。

通过前两天的工作实践，基本的了解了公司的设计流程。首先是客户要求，然后设计主任根据客户的需求程度，结合每位设计师的设计特点，合理的分配任务，尽量发挥出每

位设计师的优点，让设计做到尽量让客户满意。而有的客户会盯着设计师把设计任务做完，往往这种方式基本上是按照客户的意愿做出来，设计师们最不喜欢的就是这类的客户，很容易造成设计缺乏创意与创新，因为大部分的客户还是不了解设计的，他们更多地追求设计时效性，明艳、鲜亮的色调是客户的首选，因为他们认为这样会更加吸引消费者的眼球。而这种基调如果把握不好，就会造成设计的庸俗化。

经过了几天琐碎的设计任务的锻炼，使我学到许多在课本中无法涉及的内容。因为工作就是与客户直接接触，我们工作的目的就是要让客户满意，当然在不能缺乏创意的同时，还要兼顾它在市场上的时效性。并不是说，有创意的设计就一定适应市场的竞争，这就涉及到设计的营销与管理的重要性。如何让设计达到预期的市场效应，首先就要对所涉及到的市场进行剖析性分析，找到最恰当的目标消费群，进行市场定位，然后确定项目的核心，一切设计行为都围绕着核心概念展开，这样才能使策划项目不偏离市场。

通过这次实习，在设计方面我感觉自己有了一定的收获。这次实习主要是为了我们今后

在工作及业务上能力的提高起到了促进的作用，增强了我们今后的竞争力，为我们能在以后立足增添了一块基石。实习单位的同事们也给了我很多机会参与他们的设计任务。使我懂得了很多以前难以解决的问题，将来从事设计工作所要面对的问题，如：前期的策划和后期的制作、如何与客户进行沟通等等。这次实习丰富了我在这方面的知识，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这这几天的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验才行。我面前的路还是很漫长的，需要不断的努力和奋斗才能真正地走好。

从学习中也让我更深刻的了解设计行业的个性和潜力。而作

为将来的设计者其中一员，不仅要将设计的理论掌握好，更要充分的去认识市场、了解市场。作为一个设计师，要不断地开拓思路去填补设计者与管理者之间的鸿沟，让设计与市场更加融合，使设计更加市场化、市场更加设计化。

### 广告实习报告3000字【三】

通过社会实践，可以把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所有用武之地。以便能够达到拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个学的理论知识人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力。

实习时间：

20\*\*年1月x日——1月x日

实习地点：

xx广告公司

实习内容：

20\*\*年1月x日，由于学习需要我进入到xx广告公司进行了为期两个星期xx系统设计的实习活动，进行学习。在xx[]xx广告公司属于典型本土小公司。其公司主要有环境及节庆装饰，广告设计等几部分业务组成。

xxxx广告设计有限公司本着创意领先的原则，引进国外广告公司全新理念，并结合本土广告公司作业优势，探索出一套独特而有效的广告公司运作模式，是一家集管理、人才、技术于一体的专业广告公司。同时，以“为客户提供一流设计、协助客户塑造良好企业形象”为目标，“诚信为本、服务至上”为原则，本着踏实、勤奋、勇于探索的精神，多层次、全方位为客户提供满意而有效的服务。

第一天走进公司的时候，与经理进行了简单的面谈之后，并没有给我留下过多的任务，先让我熟悉一下环境，了解一下公司的状况，包括其规模、部门、人员分工等。然后让我参与对可口可乐广告海报的设计，设计的过程中正好测验一下我的能力。

很幸运，一进公司便能参与的设计项目之中，正好锻炼一下自己。但由于经验不足，我在开始的时候，未能做出很好的设计方案。后来通过设计主任的指导和同事们的帮助，再加上学校所学的专业知识，做出了较好的方案。经过两天的磨合，自己有哪些缺点和不足，便知道得一清二楚，在校的时候由于实际锻炼的机会比较少，在软件操作上还是不够纯熟。而且对于客户的要求并不能立即做出反应。

通过前两天的工作实践，基本的了解了公司的设计流程。首先是客户要求，然后设计主任根据客户的需求程度，结合每位设计师的设计特点，合理的分配任务，尽量发挥出每位设计师的优点，让设计做到尽量让客户满意，更加吸引消费者的眼球。

经过了几天琐碎的设计任务的锻炼，使我学到许多在课本中无法涉及的内容。因为工作就是与客户直接接触，我们工作的目的就是要让客户满意，当然在不能缺乏创意的同时，还要兼顾它在市场上的时效性。并不是说，有创意的设计就一定适应市场的竞争，这就涉及到设计的营销与管理的重要性。如何让设计达到预期的市场效应，首先就要对所涉及到的市场进行剖析性分析，找到最恰当的目标消费群，进行市场定位，然后确定项目的核心，一切设计行为都围绕着核心概念展开，这样才能使策划项目不偏离市场。

在为数不多的几天时间里，我观看了许多广告方面的书籍和影视广告，在广告创意方面有了一些琐碎的思考。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。广告是在反映人生，而许多不可能的现象，在以后回头来看，都是

非常巧妙创意。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。一个好的创意去激发人对环境的热情与幽默，一个产品所带来的广告，绝对超越你的想象。作一个广告最基本的是知道它的目的是什么，不是让自己的公司出名，这是最后的步骤。更重要的是把商品卖掉，要做一个专业的广告人，要寻找的应该是这个东西。

这次实习丰富了我在这方面的知识，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这这几天的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验才行。我面前的路还是很漫长的，需要不断的努力和奋斗才能真正地走好。

短暂的实习生活过去了，心情很复杂，可以说是喜悦加留恋。喜悦的是很快就要回到学校见到可爱的同学们，留恋的是xx公司的同事和朋友们。

回顾实习生活，感触是很深层的，收获是丰硕的。回头总结我的实习报告，感到十分的欣慰。它使我在实践中了解了社会，学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野、增长了见识，为我即将走向社会打下坚实的基础，更达到了学校为我们安排这次实习的目的。

以上是我在实习过程中的一些感悟，这也为我的人生开启了一条新的旅程，回到学校我要在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验，更加努力学习专业知识。在丰富自己社会经验的同时，更向我自己的人生目的地又迈进了一大步！

## 广告实习报告3000字【四】

由于实习的时间有限，我在xx广告有限公司实习的期间就遇到了新飞智鑫人力资源宣传册设计这样一个比较完整的策划案例。通过这次的实习，我认识到了很多在书本上或老师讲课中自己忽略了的或有些疑惑的地方，从实际观察和同事之间指导中得到了更多的宝贵的经验。

一个设计团队是否优秀，首先要看它对设计的管理与分配，将最合适的人安排在最合适的位置，这样才能发挥出每个人的优点；团队精神非常重要，一个优秀的设计团队并不是要每个人都非常的优秀，这样很容易造成成员之间的意见分歧。

所以在共同进行一个大的策划项目的时候，设计师之间一定要经常沟通、交流，在共同的探讨中发现问题、解决问题。在共同商讨的过程中很容易就能碰出新的闪光点，使策划项目更加的完备。

通过这次实习，在设计方面我感觉自己有了一定的收获。这次实习主要是为了我们今后在工作及业务上能力的提高起到了促进的作用，增强了我们今后的竞争力，为我们能在以后立足增添了一块基石。实习单位的同事们也给了我很多机会参与他们的设计任务。

使我懂得了很多以前难以解决的问题，将来从事设计工作所要面对的问题，如：前期的策划和后期的制作、如何与客户进行沟通等等。这次实习丰富了我在这方面的知识，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这这几天的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验才行。我面前的路还是很漫长的，需要不断的努力和奋斗才能真正地走好。

从学习中也让我更深刻的了解设计行业的个性和潜力。而作



为将来的设计者其中一员，不仅要将设计的理论掌握好，更要充分的去认识市场、了解市场。

作为一个设计师，要不断地开拓思路去填补设计者与管理者之间的鸿沟，让设计与市场更加融合，使设计更加市场化、市场更加设计化。

## 广告实习报告3000字【五】

### 一、本次实习工作的基本情况

进入理工大学广告学专业已经一年了，这一年年年的专业学习让我从最开始的对本专业不甚了解慢慢发展到了掌握了一定的理论知识，但毋庸置疑的是，若想成为一个真正的广告人，我深感自己目前的不足，必须经专业实践之磨砺。恰逢系里组织学生深入社会进行实习，抱着提高专业技能的目的，我于6月初在淄博市万瑞广告有限公司进行了为期一周的岗位实习。

万瑞广告有限公司是淄博市一家小型的广告公司。在为期一周的实习期间，我获准参与了公司多处职位工作，从中，我得到了良好的锻炼，对广告业的工作也有了更深层次的了解。

### 二、本次实习工作的主要内容

#### 1、文案写作

在实习期间，我参与了公司的部分文案写作工作。实习期间公司接了本地的一个食品生产企业的单。凡是熟悉该行业的人都知道，食品类的广告的策划，与消费者对产品的接受心理有着直接的联系。因此，根据这一指导原则，我在公司同事们的帮助下，参考的其他一些类似食品广告文案与策划书，协同确定出广告的主题概念和在整个广告当中用语的基本格调，最终顺利完成了该广告样本的构思与对应文案的撰

写工作，并整理出一份较为详细的策划书。通过这个案子，我从实质上接触到了广告文案和策划书的具体构思与撰写过程，深化了课堂所学的知识。

## 2、广告平面设计

实习期间，我作为副手，跟随公司的广告设计师制作广告作品。公司日常的主要设计软件是photoshop专业的设计师一开始对我进行了简单的测试，我花了半个小时做的作品才勉强达标，以前的知识在实践中却不那么好使。他对我说：“很多中专的学生都对photoshop了如指掌，比你们这些大学生强多了。”这我很是惭愧，不过也让我更加意识到现今社会竞争的激烈。

我认识到，制作一件平面广告作品，自己的创意和兴趣固然很重要，但是一定要在客户的指定范围内，绝对不可以随心所欲按照自己的喜好来制作，一切要以客户的利益为中心。因此，我在制作过程中，我积极将制作的具体情况，包括进度，风格，样式，表现手法等等与客户协调沟通，在获得他们的认可之后，再进行下一步的工作。通过平面广告的制作，我更进一步练习了photoshop以及其他诸如3dmax,adobe等等软件的运用。这对我今后更加熟练地运用这些软件制作更加优秀的广告积累的不少经验。

## 三、实习心得

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。在短暂的实习过程中，我深深感觉到自己所掌握的知识的肤浅和在实际运用中专业知识的匮乏。回顾实习生活，我的感触是很深的，它使我在实践中了解了社会，学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野、增长了见识，为我即将走向社会打下坚实的基础，更达到了学校为我们安排这次实习的目的。首先是，在工作当中，我与同事非常好得相处了这么些天，认识了许多经验丰富的广告人，在他们的指导和帮助下，我

对广告以及广告行业有了一个全新的认识。我接触到而来课堂上没有的东西，自己的眼界着实得到了扩宽。

其次是，在工作当中，我对广告公司的基本营运有了一个深入的认识，包括广告公司的基本架构，寻找合作伙伴，招聘所需人才等等，我因此受益良多，如果我今后自己走上的创业之路，都能够从这一次的实习中吸收经验。

最重要的是，这一次的实习工作让我认识到，无论在什么样的时间什么样的地点从事什么样的工作，都要保持一个虚心求教，积极进取的心态。而且，在工作当中，一定要负责任，该自己的承担的责任，绝不推托。我觉得，这些，都是成为一个优秀广告人的基本素质。

最后，我要感谢公司的领导和同事，给我提供了这么一次实习机会，让我能够在毕业走出大学校园之间，与社会和广告行业有了这么一次“亲密接触”。这一次实习，于我而言，是非常绚烂的一段经历。

## 广告专业实践报告篇四

XX

xx广告公司

20xx年xx月xx日，由于学习需要我进入到xx广告公司进行了为期xx个月的xx系统设计的实习活动，进行学习。在xx□xx广告公司属于典型本土小公司。其公司主要有环境及节庆装饰，广告设计等几部分业务组成。

xx广告设计有限公司本着创意的原则，引进国外广告公司全新理念，并结合本土广告公司作业优势，探索出一套独特而有效的广告公司运作模式，是一家集管理、人才、技术于一

体的专业广告公司。同时，以“为客户提供一流设计、协助客户塑造良好企业形象”为目标，“诚信为本、服务至上”为原则，本着踏实、勤奋、勇于探索的精神，多层次、全方位为客户提供满意而有效的服务。

第一天走进公司的时候，与经理进行了简单的面谈之后，并没有给我留下过多的任务，先让我熟悉一下环境，了解一下公司的状况，包括其规模、部门、人员分工等。然后让我参与对可口可乐广告海报的设计，设计的过程中正好测验一下我的能力。

很幸运，一进公司便能参与的设计项目之中，正好锻炼一下自己。但由于经验不足，我在开始的时候，未能做出很好的设计方案。后来通过设计主任的指导和同事们的帮助，再加上学校所学的专业知识，做出了较好的方案。经过两天的磨合，自己有哪些缺点和不足，便知道得一清二楚，在校的时候由于实际锻炼的机会比较少，在软件操作上还是不够纯熟。而且对于客户的要求并不能立即做出反应。

通过前两天的工作实践，基本的了解了公司的设计流程。首先是客户要求，然后设计主任根据客户的需求程度，结合每位设计师的设计特点，合理的分配任务，尽量发挥出每位设计师的优点，让设计做到尽量让客户满意，更加吸引消费者的眼球。

经过了几天琐碎的设计任务的锻炼，使我学到许多在课本中无法涉及的内容。因为工作就是与客户直接接触，我们工作的目的就是要让客户满意，当然在不能缺乏创意的同时，还要兼顾它在市场上的时效性。并不是说，有创意的设计就一定适应市场的竞争，这就涉及到设计的营销与管理的重要性。如何让设计达到预期的市场效应，首先就要对所涉及到的市场进行剖析性分析，找到最恰当的目标消费群，进行市场定位，然后确定项目的核心，一切设计行为都围绕着核心概念展开，这样才能使策划项目不偏离市场。

在为数不多的时间里，我观看了许多广告方面的书籍和影视广告，在广告创意方面有了一些琐碎的思考。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。广告是在反映人生，而许多不可能的现象，在以后回头来看，都是非常巧妙创意。

**xx可乐案例：**

1□xx可乐在19xx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□xx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□xx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。一个好的创意去激发人对环境的热情与幽默，一个产品所带来的广告，绝对超越你的想象。作一个广告最基本的是知道它的目的是什么，不是让自己的公司出名，这是最后的步骤。更重要的是把商品卖掉，要做一个专业的广告人，要寻找的应该是这个东西。

这次实习丰富了我在这方面的知识，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这这几天的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验才行。我面前的路还是很漫长的，需要不断的努力和奋斗才能真正地走好。

短暂的实习生活过去了，心情很复杂，可以说是喜悦加留恋。喜悦的是很快就要回到学校见到可爱的同学们，留恋的是xx公司的同事和朋友们。

以上是我在实习过程中的一些感悟，这也为我的人生开启了一条新的旅程，回到学校我要在平时的学习和工作中一点一

点的积累，不断丰富自己的经验，更加努力学习专业知识。在丰富自己社会经验的同时，更向我自己的人生目的地又迈进了一大步！

## 广告专业实践报告篇五

大学生活即将结束，面临当今社会人才众多，在大三下半年出来实习有助于在今后在社会上的立足和增长社会经验。

经过了这一个假期的理论学习，使我对广告设计和平面设计有了大大的了解，也对于这个专业有了一个大概的学习和掌握。在应凭广告方面的单位实习，还是比较尴尬的，因为没有多少实践经验，平时学习的也都是理论，怕对实际操作陌生。

但又考虑到以后毕业可能就从事该行业的工作，因此我相当珍惜这次实习的机会，在有限的时间里加深对各种平面设计的了解，找出自身的不足。这次实习的收获对我来说有不少，我自己感觉在知识、技能、与人沟通和交流等方面都有了不少的收获。总体来说这次是对我的综合素质的培养，锻炼和提高。

20xx 年4月1日—— 5月1日

： 原野新之助广告公司

4月1日，我从人才市场应聘进入到了原野新之助广告有限公司进行了为期1个月的实习活动，进行学习。公司不大，但业务量繁忙。主要经营的业务有：商场广告设计、喷绘广告设计、会务庆典、礼仪vi和logo设计以及墙体广告cis策划导入等几部分组成。

从我进入公司至离开，公司员工稳定在10人左右，其中稳定的长期客户有10家左右，其中包括中国银行、建行、工行等，

以及一些外资企业的会务，有德企慧鱼，舍弗勒等。还包括一些未知客户群，有商场活动，公司庆典，开幕式等，同时经纬公司还承揽一些政府会务布置，大型活动，如郑和航海节的开幕式，武港码头有限公司成立的开怒视等。据我所知公司效益良好，处于稳步上升时期。公司内部设置为：老板即公司总经理，负责整个公司的统筹与管理；下设客户服务部、礼仪部、创作部、执行部等。因为公司规模不大，内部员工可以灵活的交叉运作，实习期间，我也得以参与了数个客户的文案、创意、客服等方面的任务，获得很多难得的学习和锻炼的机会。

第一天来到原野新之助广告公司，感觉能在这种环境下发挥出应用的水平，在与老总进行了简单的面谈，大致了解过我的情况之后，他先让我熟悉一下环境，看了一下公司的状况，包括其规模、部门、人员分工等，简要的把情况介绍了一下。然后让我一同参与对公司十周年宣传册的设计与策划。

这个宣传册的设计与策划是我此次实习的重点，一进公司便能参与的设计项目之中，这是一个非常好的实践操作机会。副经理让我先把想法以及反感表达出来，再用实际软件操作，其实在学校没学过photoshop cs 和coreldraw12这次正好得到机会可以向同事们请教了，他们先让我模仿教程做一些简单的图片，有不懂的就问，这使我受益匪浅。于是，我学以致用，很快在一天之内做出了几个不同的方案，包括文案写作，版面设计等。写文案也让我学到很多，开始我写的文案经理都不满意，觉得太书面，太死板，因为创意是广告的灵魂。以下是我经过多次修改并最终被录用的一些文案：“经营之道，犹如作人，我们看重的不在于一事一物上的利益得失，而是与客户的合作过程呕心沥血地创作，精心地对待每一个设计项目。在您的飞速发展之路上与您相伴，以您的成功作为我们最大的成功，以您的欢乐作为我们最彻心的欢乐。我们更看重并珍惜在合作过程中与客户的友谊。做广告，交朋友，我们期待着与有您在内的广大客户合作，我们珍视与您相处的每个日子。我们秉承“诚实守信、勤奋高效、追求

卓越”的宗旨，专业系统一条龙，真诚希望与各界朋友交流合作。”再之后，同事们陆续带熟悉了后期制作方面的相关事宜，包括怎样使用写真机打印里面的图片，以及如何使用刻字机等，让我认识以及熟悉了一个作品从策划，设计，再到成品出来的整个流程。同事们都很热心的教我如何使用软件，几天后，自己有哪些缺点和不足，便知道得一清二楚，在校的时候由于实际锻炼的机会比较少，在软件操作上的机会更是非常的少，也得不到很实用的指导。本来并不会什么软件的我，在我的同事同时也是老师的带领下，慢慢学着用photoshop和coreldraw而这两个软件也是他们运用最为广泛的。

经过几天设计任务的锻炼，使我学到许多在课本中无法涉及的内容。因为工作就是与客户直接接触，我们工作的目的就是要让客户满意，当然在不能缺乏创意的同时，还要兼顾它在市场的发展。并不是说，有创意的设计就一定适应市场的竞争，这就涉及到广告的营销与管理的重要性。

同样，在学校，我们也学习了相关的市场营销和广告经营管理以及广告心理学的课程，作为一个广告人单单会设计或者策划一个广告是不行的。公司副总原是室内设计出身，然而现在公司的市场这一块全部由他负责，在管理这方面我们的经验的确还是很欠缺的。实习期间，我也跟着他跑了几次市场，收获非常多，包括如何得到一个客户，以及发展潜在客户，这就要求广告人的综合素质都比较高了。

由于实习的时间有限，我在经纬广告有限公司实习的期间就遇到了公司十周年宣传册设计这样一个比较完整的策划案例。通过这次的实习，我认识到了很多在书本上或老师讲课中自己忽略了的或有些疑惑的地方，从实际观察和同事之间指导中得到了更多的宝贵的经验。我也认识到团队合作是多么重要，一个设计团队是否优秀，首先要看它对设计的`管理与分配，将最合适的人安排在最合适的位置；团队精神同样在经纬公司十分信奉的一点工作态度，我也将team这一点单独列



出，放在十周年宣传册中，老板同样也很赞同团队合作的重要性。所以在共同进行一个大的策划项目的时候，同事之间一定要经常沟通、交流，在共同的探讨中发现问题、解决问题。在共同商讨的过程中很容易就能碰出新的闪光点，使策划项目更加的完备。

通过这次实习，在设计与策划以及实际的操作方面我感觉自己有了一定的收获。这次实习主要是为了我们今后在工作及业务上能力的提高起到了促进的作用，增强了我们今后的竞争力，为我们能在以后立足增添了一块基石。实习单位的同事们也给了我很多机会参与他们的设计任务。使我懂得了很多以前难以解决的问题，将来从事广告方面工作所要面对的问题，如：前期的策划和后期的制作、如何与客户进行沟通等等。这次实习丰富了我在这方面的知识，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这这几天的实习是不行的，广告行业在中国还不算特别成熟，好的广告很少，好多创意更是少之又少，所以广告行业的发展空间还是很大的。我认识到，今后我们还需更完善自己的实际操作能力，以及更加灵活的思维和良好的沟通能力。

## 广告专业实践报告篇六

班 级：120622班

姓 名：\*\*\*

日 期：20xx年 3月18 日

毕业之前到广告公司实习是将来从事这一行业所必需的，因为很多企业都希望能够招收有一定的工作经验，能够马上进入工作状态的职员，他们很多不愿承担培训后人才流失的风险，而作为马上要步入职场的我们，就是必须要有过硬的职业技能，在不断地实践中提升自己，同时，毕业实习也是学

校全程教学计划中的一项重要组成部分，是培养我们实践能力的重要环节，也是我们进入毕业设计前的实践准备。

毕业实习可以增强我们的感性认识，帮助我们掌握基本理论专业知识，同时将学到的理论知识应用于实践中。实习的过程不仅让我学到了许多在课堂上根本就学不到的知识，而且开阔了视野，增长了见识，为我们以后更好地把所学的知识运用到实际工作中打下坚实的基础。通过生产实习使我更深入地掌握专业知识，进一步了解印前图文设计时的注意事项，了解理论与实际相冲突的难点问题，把所学的印前、印刷专业理论知识与实践紧密结合起来，培养实际工作能力与分析能力，以达到学以致用为目的。

20xx年2月25日—20xx年3月15日

甘肃省静宁县通宁路千里马广告公司设计部

20xx年2月25日，由于学习需要，我进入到千里马广告公司进行了为期三周的广告设计及制作的实习活动，进行锻炼学习。该广告公司属于一家综合性的广告公司。其业务主要有企业画册、产品画册、封面设计、产品包装设计、报刊杂志广告设计、海报、喷绘、展板设计制作、cad制图、logo、彩页、广告宣传单、各式卡证名片等几部分组成，主要承接政府机关、各委办局、街乡、开发区、工业园区、学校、房地产公司等大型企事业单位；同时也会接一些零碎的广告制作，而我主要担任广告设计师助理的工作。

实习中，我对公司的企业精神有了初步了解：以质量第一，信誉是生命的宗旨，并严守对每一个客户做出的承诺，秉承“以人为本，以诚为基，服务精益，客户至上”的理念，在客户的企业形象包装、平面设计、广告、大型活动推广、直至市场营销，都倾注到极至。千里马广告制作中心本着创意领先的原则，引进国外广告公司全新理念，并结合本土广告公司作业优势，探索出一套独特而有效的广告公司运作模

式，是一家集管理、人才、技术于一体的专业广告公司，本着踏实、勤奋、勇于探索的精神，多层次、全方位为客户提供满意而有效的服务。

从我进入公司至离开，公司员工在10人左右，同时服务的广告客户不超过

10个，其中稳定的长期客户也只有5、6家，还包括一些未知客户群。固然如此，据我所知公司效益良好，处于稳步上升时期。公司内部设置大约也和其他同级公司相似：老板即公司总经理，负责整个公司的统筹与管理；下设业务部、制作部、设计部、以及安装部等。

这次寒假实习，我把精力主要集中在与广告设计有关的软件上，因为在学校，老师不止一次对我们强调实践的重要性、强调技能的重要性。在当今社会形势下，学历并不能作为评价一个人的唯一标准，而当今社会更加注重人们的技能与能力。所以，我对photoshop、illustrator、cad、adobe等系列软件在熟悉的基础上，努力练习，希望能够熟练灵活应用这些软件进行广告设计，亲自动手参与，这给了我很大的锻炼。这三周不仅让我学到了在学校学不到的知识，而且丰富了我的社会实践经验，给了我很大的帮助，为我今后步入社会增加了许多宝贵财富。

在软件的学习上，因为每人的使用习惯不一样，对软件的侧重也就不一样。比如带我的师傅平时就喜欢使用ai做图，因为用ai做出来的图都是矢量的，修改方便，放大很多倍也很清晰，也有人习惯用coreldraw、ps处理的图片很漂亮。所以只要能够做出想要达到的效果，不管使用任何一种软件都是可以的。我重点学习的软件是ai，因为在广告公司里，图要与客户不断地沟通，一遍又一遍地修改，格式的，经过三周，让我的ai使用熟练了不少。师傅一开始并不是带着我工作，而是叫我先在ai上制作一件作品，凭着以前在学校学过一点

软件，我按着师傅的要求，兴致勃勃地操作起来。一个小时过去了，我却发现自己连第一个要求都没达标，以前的知识在实践中竟然变得那么不好使，连连碰壁的我只好求教师傅。师傅语重心长地对我说：“很多大专甚至中专的学生都对软件了如指掌，比你们这些大学生强多了”，我很是惭愧，原来师傅就是大专毕业，这让我意识到现今社会竞争的激烈。后来，在作图的过程中不断请教师傅操作软件的技巧，师傅在帮我复习以往知识的同时，也让我学会了很多新的、更简便实用的操作手法。

接下来的几天，我跟在师傅身旁跟着他学习制作广告作品，每天一大早，师傅就拿着工作单查看今天的工作任务，在制作的过程中还不时地与客户保持电话联系，师傅和我说，制作一件广告平面作品，自己的创意和兴趣固然很重要，但是一定要在客户的指定范围内，切不可随心所欲的按自己的喜好来制作，一切要以客户的利益为准，客户要我们怎么做，我们就怎么做。不过在制作过程中还要随机应变，根据具体情况与客户协商作品的风格、样式、表现手法等，这是一整套看似简单，但操作起来复杂的工作流程。听了师傅的这番讲解，我初步了解了广告作品从设计到完成的一系列过程，也加深了对广告行业的认识。虽然只是一间不大的广告公司，却给我好好上了一课。

跟着师傅几天后，我终于能自己独立练习了。先是模仿师傅以前的成果，然后是制作些简单的作品，例如宣传册、横幅、名片、简单的海报，别看这些东西简单，其实制作都是有严格规定的，长、宽、高、规格、比例、字体、字号等，一样都不得有偏差，这项任务既考验耐心又锻炼技术。

实习的时间过得真的很快，转眼两个星期过去了，第三个星期，我终于可以正式帮助师傅为客户制作广告作品了，这让我激动不已。这次的任务是：制作一张婚宴座次排放表，样式没有特别的要求，喜庆吉祥就行。于是，我从网下了好几个婚庆模板，选择了一个最好的开始修改制作，利用ai做出

花纹图案和桌子的简图，再将桌子按顺序一一排好，点缀上吉祥漂亮的花纹，再将背景修改一下，打上文字，最后就完工了。送交到师傅那，他看了看，对我说还有很多错误，师傅对疑惑的我指出了几点错误：首先，最大的错误就是婚宴桌子的排放，我对婚宴的风俗和讲究不是很清楚，桌子的排放应该按照主桌、家人、亲戚、朋友等依次排列，要有先后和尊卑，朝向和桌子的摆放组合也很有讲究，朝向就是要选个吉利的方向，桌子的摆放有很多组合，要根据主办方的要求和桌子的数目，进行精致的组合摆放。第二，就是我的海报做得还不够精纯，有些地方不够仔细美观，而且没有标注桌子的序号，也没有加上酒店的标识，这些都是要注意的。经过师傅的指点，大改了一番后，终于完成了。

经过几次设计任务真刀真枪的锻炼，使我学到许多在课本中无法涉及的内容。因为工作就是与客户直接接触，我们工作的目的就是要让客户满意，当然在不能缺乏创意的同时，还要兼顾它在市场上的时效性。并不是说，有创意的设计就一定适应市场的竞争，这就涉及到设计的营销与管理的重要性。如何让设计达到预期的市场效应，首先就要对所涉及到的市场进行剖析性分析，找到最恰当的目标消费群，进行市场定位，然后确定项目的核心，一切设计行为都围绕着核心概念展开，这样才能使策划项目不偏离市场。

这次的社会实践让我知道，光学好技术上的专业知识是远远不够的，广告是涉及社会各个方面的社会科学，包括了很多专业以外的知识，例如经济、营销等，在学好专业知识的基础上，还要扩展自己的社会经验和各方面的知识。

这一个月实习让我对photoshop、illustrator、coreldraw等系列软件更加熟练，能够独立制作一些广告作品。不过，要把这么多软件学好学精，使作品效果更佳，不是件容易的事，只能选择其中对我专业最有用处的几款软件，努力地学习操作技巧。我不仅在实习单位跟着师傅学习制作广告，有时还给客户做ppt提案，使我对广告市场客户需求也有了初步的认

识。这次社会实践，结合书本知识亲身经历了广告公司与客户间的合作、接洽，真正让我在理论与实践获取实习经验，为我积累了珍贵的实习经历和社会经验。

这次社会实践，虽然只有三周时间，但我能明显感觉自己确实学到了东西。在有所收获的同时，也发现了自己的某些不足。比如：在学校学的软件运用都比较浅，软件的功能自己不是学完了，而是有些功能自己根本就没有发现；还有在工作时，没有全面搜集有关工作的资料，出现了一些非技术上的问题，这些在工作中都是不应该出现的。

所以说，类似这样的社会实践活动让我及时发现了自己的这些问题，避免了以后出到社会再碰壁。利用假期的时间参加公司实习，是十分必要的。相信有了这次的经历，尝到了甜头，在以后的课余时间，我还会继续到公司实习，为自己的将来做更多的准备！

## 广告专业实践报告篇七

20xx年xx月xx日，我应聘进入到\*\*\*\*\*广告设计进行了为期一个月的实习活动，进行学习。任职平面设计实习生，其公司主要有卖场设计、喷绘广告设计和墙体广告cis策划导入等几部分业务组成。

站在面前的就是那个向往已久的社会，虽然实习的单位离学校很远，但一路的疲惫很快就被即将实习的兴奋冲的无影无踪，因为终于可以在这个巨大的舞台上展现自我。为了更平稳的走上社会的大舞台，为适应今后的社会工作而奠定基础，也是出于对毕业后就业去向的考虑，我和大家一样，满怀激情的走进了这家广告公司。因为以前从未接触过广告方面的事情，因此对于这次能在这里实习，我非常珍惜这个机会，并打算在有限的时间里尽快的适应这里的一切。

从我进入公司至离开，公司员工稳定在10人左右，同时服务

的广告客户不超过10个，其中稳定的长期客户也只有5。6家，还包括一些未知客户群。固然如此，据我所知公司效益良好，处于稳步上升时期。公司内部设置大约也和其他同级公司相似：老板即公司总经理，负责整个公司的统筹与管理；下设业务部、制作部、设计部、以及安装部等。因为公司规模不大，内部员工可以灵活的交叉运作，我也得以参与了数个客户的文案、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。以下是我的实习日记以及参与的主要客户的设计项目的工作状况。

第一天走进公司的时候，与经理进行了简单的面谈之后，并没有给我留下过多的任务，先让我熟悉一下环境，了解了一下公司的状况，包括其规模、部门、人员分工等。然后让我对新飞智鑫人力资源公司宣传册的设计，设计的过程中正好测验一下我的能力。

很幸运，一进公司便能参与的设计项目之中，正好锻炼一下自己。于是，我学以致用，很快在一天之内做出了三个方案，设计主任看后比较满意，便可以放心的将其他的设计任务交给我。由于经验不足，我在开始的时候，主要还是负责一些比较琐碎的设计任务。还没有真正地参与到比较完整的活动策划之中。经过两天的磨合，自己有哪些缺点和不足，便知道得一清二楚，在校的时候由于实际锻炼的机会比较少，在软件操作上还是不够纯熟。而且对于客户的要求并不能立即做出反应。

通过前两天的工作实践，基本的了解了公司的设计流程。首先是客户要求，然后设计主任根据客户的需求程度，结合每位设计师的设计特点，合理的分配任务，尽量发挥出每位设计师的优点，让设计做到尽量让客户满意。而有的客户会盯着设计师把设计任务做完，往往这种方式基本上是按照客户的意愿做出来，设计师们最不喜欢的就是这类的客户，很容易造成设计缺乏创意与创新，因为大部分的客户还是不了解设计的，他们更多地追求设计时效性，明艳、鲜亮的色

调是客户的首选，因为他们认为这样会更加吸引消费者的眼球。而这种基调如果把握不好，就会造成设计的庸俗化。

经过了几天琐碎的设计任务的锻炼，使我学到许多在课本中无法涉及的内容。因为工作就是与客户直接接触，我们工作的目的就是要让客户满意，当然在不能缺乏创意的同时，还要兼顾它在市场上的时效性。并不是说，有创意的设计就一定适应市场的竞争，这就涉及到设计的营销与管理的重要性。如何让设计达到预期的市场效应，首先就要对所涉及到的市场进行剖析性分析，找到最恰当的目标消费群，进行市场定位，然后确定项目的核心，一切设计行为都围绕着核心概念展开，这样才能使策划项目不偏离市场。

通过这次实习，在设计方面我感觉自己有了一定的收获。这次实习主要是为了我们今后

在工作及业务上能力的提高起到了促进的作用，增强了我们今后的竞争力，为我们能在以后立足增添了一块基石。实习单位的同事们也给了我很多机会参与他们的设计任务。使我懂得了很多以前难以解决的问题，将来从事设计工作所要面对的问题，如：前期的策划和后期的制作、如何与客户进行沟通等等。这次实习丰富了我在这方面的知识，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这这几天的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验才行。我面前的路还是很漫长的，需要不断的努力和奋斗才能真正地走好。

从学习中也让我更深刻的了解设计行业的个性和潜力。而作为将来的设计者其中一员，不仅要掌握设计的理论掌握好，更要充分的去认识市场、了解市场。作为一个设计师，要不断地开拓思路去填补设计者与管理者之间的鸿沟，让设计与市场更加融合，使设计更加市场化、市场更加设计化。



# 广告专业实践报告篇八

本人在广西榜样传媒集团旗下的新榜样广告责任有限公司实习期间，作为一名设计实习生，在日常工作中与公司“ae”合作工作的过程中，让我认识到了“ae”在广告公司中的重要作用，在此之前我对“ae”这个职业和“ae”的工作并没有真正的了解。“ae”原文account executive，国内称为“客户经理”或“业务经理”，有的干脆叫做“业务员”。很多人并不了解“ae”的工作性质是什么，更有甚者把“ae”等同于公关。“ae”的职责是：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。由此可知，一个真正的“ae”并不象“拉业务”的业务员那么简单。他要熟悉销售、市调、企划、设计、制作、媒体等方面的专业知识，也要有一定的人际关系处理能力，准确判断与合理建议。文章通过对“ae”工作全方位的诠释，让更多人正确的认识到一个专业的“ae”应该要做好哪些方面的工作，需要具备哪些方面的素质。为即将走上广告公司“ae”工作岗位的朋友提供一个参考。

## 1、熟悉公司的核心业务流程

“ae”有基本的工作流程，而每个公司在核心业务流程上都有不同，例如在合同上面，广告合同的领取、管理层对合同的认可程序、技术部门合同复印件的分发、合同订单的执行程序、广告合同的保管、不同的公司有不同的程序和方法，因此要求ae一定要熟悉公司的核心业务流程。

## 2、良好的人际关系

广告公司都讲究团队作战，ae作为利润前台，内部的其它部门就是技术保证。在综合性的广告公司除客户部外，相应的还有市场调查部（一般为外包）、品牌部、创意策划部（一般合二为一）、设计部、制作部（一般归并为一体）、媒介

部、广告监测部（一般为外包）等专业部门，另外还有人力资源部、行政部、财务部、总经理等管理部门。这样在需要专业支持之时，就能够迅速的得到反应。 “ae”的定义与广告业务员不仅仅是名称上的变化，广告业务员的工作仅仅是与客户打交道，再具体一点就是寻找客户与客户签广告订单的角色，而ae作为维持客户利益与公司利益双重角色扮演者，在完成广告业务员的工作之外，还有一个重要的职能，就是与公司专业部门的沟通、协调、指挥、监督的工作职责。

“ae”在公司内需要一个很好的人缘，因为“ae”的工作涉及面较广，倘若人缘不好，交代的工作就无法做得圆满，而客户那边又会有意见，两面夹击。 “ae”的工作就比较被动了。在新榜样广告公司实习期间，曾经有“ae”碰到客户在临下班前打来电话，告知三天后的提案会改在明天一早举行。按作业计划，这个客户的设计初稿在明天下午出来，后面两天的时间用做修改、完成正稿。现在，只有设计师加夜班，才有可能在明天一早完成设计。当时，大家都下班了，她只好拨打设计师的电话。设计师匆匆忙忙赶来了，二话没说，便干了起来。本来她想陪设计师做好后，一起回家。设计师却以“妨碍他的灵感”为由，硬是她我“赶”走。第二天早晨，她来到公司的时候，设计师正躺在沙发上打呼噜。桌上，放着他通宵加班完成的正稿。她向设计师表示感谢的时候，设计师说：“都是为客户嘛，上次你也帮了我很大的忙。”专业公司的创作人员，外表很“酷”，敏感、自负、孩子气、易冲动。乍看之下，好象很难打交道。其实，与同事保持良好的人际关系并不难，那就是要在平时的工作中，多为对方的方便着想，能帮忙的事就多帮忙，因为有很多工作，是需要大家互相协助才能完成的。除此之外，对人坦率、真诚，也是很重要的方面。当然，工作的圆满完成，不能全靠人情关系，还得依赖于公司完善的管理制度和员工的职业素质。没有好的管理制度和公司文化，“人情关系”只能帮助解决一时的难题，并非“饭票”，也无法长期适用。

### 3、工作单

等明确客户需要的时候“ae”就开始下单（创意工作单）。比如说要做一张海报，工作单上就要体现详细的信息和要求。其他还有调研工作单和媒介投放单等。工作单的意义是承认工作合法性。只有填写了工作单，该项工作才得到财务的监督和承认。有了工作卡，就尽量避免口头交代事情，强调工作合法性。工作单一般有财务对应的编号，等财务结算的时候可以很方便地得知项目成本。这样最后设计师们的提成问题也有据可寻，避免不必要的争端。

### 4、内部会议

作为做沟通的ae有责任组织召开内部会议。为了保证会议有效，所以要确认应该来的人，和这些应该来的人的时间是不是能协调在一起。作为发动者ae要控制会议的进度，主题，气氛。而且到最后必须要有结论和分工安排。会后注意做好写好工作总结。

#### 1、广告订单争取

现在的广告行业竞争用“惨烈”来形容最为适当，有句行话“日增1000，夜倒800”，这是对广告行业一个真实的写照。在行业壁垒越低时，就有更多资金或技术参与市场竞争，同时就会有更多的企业在竞争中退市。在全国广告行业高速发展的时刻，广告行业的大战早就硝烟弥漫，作为服务型的中间商，比较竞争优势塑造不单止是在服务质量上，还要能主动出击，主动为客户着想才有可能获得先机，目前广西区内的广告行业竞争是十分激烈的，能否在众多广告公司中拿下订单无疑是个巨大的挑战。在这种市场环境之下ae的工作能力承受了空前的压力。既要争取到合理利润的订单，还要争取到公司规定的付款条件，同时还得善于分析了解客户资金信誉程度，重要的是在自我理想化利润状况下，还得从众多的竞争对手中抢下客户订单。争取到客户订单是基础，实现

服务增值才是核心。广告ae保持与广告客户长期合作的唯一的手段就是使客户价值最大化。在广告公司内部要实现这一目标，就需要各个部门之间的协作，广告ae作为个利润前台，媒介计划、品牌规划、市场调研、广告创意、广告制作、营销服务作为专业技术保证，在一个系统的工作流程中，理想状态下的广告ae需要全程参与、协调、监督。

## 2、优化客户关系

感情是维系客户关系的重要方式，日常的拜访、节日的真诚问候、婚庆喜事、过生日时的一句真诚祝福、一束鲜花，都会使客户深为感动。交易的结束并不意味着客户关系的结束，在售后还须与客户保持联系，以确保他们的满足持续下去。对于那些以势相要挟的客户，企业一定要严肃对待，“杀一儆百”乃为上策。防范客户流失工作既是一门艺术，又是一门科学，它需要企业不断地去创造、传递和沟通优质的客户价值，这样才能最终获得、保持和增加客户，锻造企业的核心竞争力，使企业拥有立足市场的资本。

## 3、建立预测系统，为客户提供有价值的信息。

企业真正为客户着想，在得到情报监测部门提供的情报事，他们总会及时向上级汇报以及告诉经销商，然后双方通过会议协商是否要新增业务来应对市场的变化，以应对瞬息万变的市场变化。新榜样广告公司主要业务中有一项是全案代理，因此所要服务的对象的时间都相对较长，因此“ae”要长时间与客户进行对接，在监测到对客户有用的情报信息时就会积极提醒客户，信息就是财富，客户对广告公司自然是感激不尽。同时新增业务对广告公司本身也是十分有利的。

## 4、提案

提案是一个广告公司“ae”工作中相当重要的一部分，提案效果的好坏将直接影响到公司业务增长。因为很多的单子就是

从出色的提案中出来的，新榜样广告公司的老总曾向我们说过他们的一个提案，对象是广西广电网络，在提案后，对方表示从来没见过这么全面和用心的提案，最后顺利与对方建立了合作关系。提案时“ae”要学会掌握说话的技巧，把握场面局势。因为让别人感到厌烦，别人就绝对不买你的点子。在跟新榜样广告公司的一名资深“ae”交流中她告诉我，在提案前一定要确定有多少人参加，在参加的人中谁才是老大，也就是谁有决定权？他们在想什么？喜好？信念？在哪里举行，会议室有多大？设备怎样？双方最近的关系维持在什么层面上，他们对我们的看法是怎样的，最后就是提案时间限制。在提案前一定要精心准备好ppt，力求专业与实用，在一切准备好就可以出发了。

“ae”是非常有权力的人，他们运作公司的生意促使事情发生、让事情发生、不能等事情发生，他们比其它人更多地接触客户，他们比其它人更多地和客户交谈，但是他们不是“帮手”。客户需要怎样的“ae”？聪明的、专业的、能解决问题的、有规矩的、有礼貌的、漂亮的、英俊的、替他着想考虑的、严格控制成本的、主动的。除了相貌是其中最不重要的，其他部分都是一个专业“ae”应该具备的。但归根结底为客户创造价值，是“ae”存在的原因之一，也是“ae”能够生存的唯一理由。客户需要的不仅仅是“ae”的微笑，更需要的是我们为客户提供精致的产品和满意的服务。

“ae”责任最大，压力最大，工作量最大，并且通常吃力不讨好，但是，综观全局考虑，我觉得“ae”是广告公司里最有前途的人。