

# 最新广告专业实践总结 广告专业生实习报告(优秀6篇)

学期总结是对过去学习经历的总结和反思，以便更好地面对未来的挑战。接下来，我们一起来看看一些优秀同学的考试总结分享。

## 广告专业实践总结篇一

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。曾经有人说过：实践是检验真理的唯一标准。作为一名广告专业的学生，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与制作的我收获颇丰。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

#### 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步的认知。

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！

短暂的实习生活过去了，心情很复杂，又可以说是喜悦。

1. 测量专业生的实习工作报告
2. 电工实习工作报告
3. 酒店管理专业毕业实习工作报告
4. 工程管理实习工作报告
5. 酒店实习工作报告范文
6. 关于装饰实习工作报告一则
7. 卫生社区个人工作报告
8. 林业专业技术工作报告
9. 建筑专业技术工作报告
10. 医学专业技术工作报告

## 广告专业实践总结篇二

刚到xx时，作为客户部的实习生，一个小小的助理ae[]最复杂的工作就是到各大卖场偷拍了。身处客户部的我根本没有机会跟总监一起去见客户。该怎么办呢?一个多星期后，机会来了，公司要开一个新人介绍会，每个部门都有新同时要做自我介绍，及时展示自己的机会，也是各个部门之间对比自己成员能力的时候。我决定抓住这个机会好好的商场表现一下我自己。

介绍会开始了，因为我是实习生而被安排到最后一个商场，想着要在这些很优秀的广告人面前介绍自己，真的非常心虚

和紧张。要知道广告人的表达能力都是非常超凡的，而没有经验的我到底能不能吸引大家呢？可令我惊讶的是，每个人的发言都惊人的相似：“大家好，我是新来的，叫xxx，请多多关照”，这个时候，我心里有了底，我相信我精心准备过的1分钟介绍一定会吸引大家。终于轮到我了。

我迫不及待的蹦上台，老总给我递话筒，我大声地告诉他：“谢谢，我不需要话筒，我绝对自信我声音的穿透力，可以让所有同时都听见”，果然一句话让底下的同事都大笑起来并都非常认真的看着我。接下来的1分钟大家数次为我的发言而鼓掌，看得出来，同事们都对我得发言是非常肯定得。散会了，总监过来拍着我的肩膀手：“今天你表现最好！”从那以后，总监每次出去见客户都不会忘记带我这个小跟班，并且跟客户开会时从不介绍我是实习生，而是他的同事。我也因此学到了很多东西，认识了很多优秀的人。

在客户部是要和各种不同的人打交道，说话的声音和语调都是要有讲究的。但我刚去时却并不制度其中的奥秘，总监第一天就告诉我接客户电话时声音要温柔，要微笑，要让对方感受到你的真，我觉得是件很容易的事，不就是像1860的接线小姐一样的要求嘛。当第一次接客户电话，我带着微笑并尽量按要求温柔的和客户交谈，自我感觉良好的挂了电话。谁知事情搞定以后，那个客户又给我打过来，在得知我是新来的之后，他很耐心的告诉我，以后接电话要慢慢的一个字一个字的说，因为我的语速很快，在对方听起来很凶，像打机关枪一样。一直到现在，我都很感谢这个客户，教会了我重要的一课。

其实实习时你会发现有时你会忽略到很多细节的东西，而这些细节有可能会影响你的形象，甚至影响整个case的进行。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

## 广告专业实践总结篇三

不光是学习制作，我还承担起了帮助公司给客户交送作品的任务，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。

软件的熟练运用，会是我将来工作的重心，能够在实习中锻炼自己这方面的技能，我觉得十分的幸运。这段时间的经验也会使我受益终生，大学的实习机会弥足珍贵，我会好好珍惜的。

## 广告专业实践总结篇四

实习,就是把我们在学校所学的理论知识,运用到客观实际中去,使自己所学的理论知识有用武之地。下面是本站小编为大家精心整理的平面设计专业广告公司实习工作报告精选。

### 一、实习时间

20xx年x月x日——x月x日

### 二、实习单位

广告公司

### 三、实习内容

x月x日，我从人才市场应聘进入到了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xx银行、行、行等，以及一些外资企业的会务，有，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，如航海节的开幕式，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，了解了一下公司的状况，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，这使我受益非浅。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。



毕业实习结束了，自我总结一下。

刚开始觉得在广告公司做文案挺难的，当然是因为自己觉得自己没实践过，自然什么都不会了，但经过这一段时间的学习，我觉得并不尽然，其实一些事情只要你敢于去做，用心去做，便会变得简单有趣。这个结论我早就得出来了，但是，人生不同阶段的思维方法，思考角度是不同的，当然，得出的结论的指导意义也就不一样了。

觉得自己学到的如何做事比学到的专业知识要多，而且更实用一些。

比如，我再次感觉到工作方法的重要性。学习讲究学习方法，工作自然也得讲究工作方法。就拿这次实习的工作任务来说吧，虽然自己是一名实习生，但我觉得这次工作的过程有点乱，一个宣传单页十天时间肯定搞定，但是没想到竟然作了一个月，让人抓狂。这肯定是有原因的，具体什么原因，我想我没有发言的权利，我还是比较信奉穷则独善其身，富则兼济天下的圣言，现在我仍然很穷，所以只能暂时总结一下自己了。

在整个工作过程中，经理对我们写的东西一直在要求改改改，其中最重要的原因当然是我们写的不好，好就是好，不好就是不好，我还是有自知之明的。但是，这个过程也让我懂了，要想一遍就出好东西，想也别想，改吧，直到改到想吐为止，这时你拿出你写的第一篇稿子时就会发现它什么都不是，简直不堪入目。以前自己做东西爱偷懒，做好就行了，从来没细心改过，当然经常要返工，浪费时间不说，还会耽误其他工作的正常进展。这是一个工作态度问题，以后要是上班了，自己做东西返工无数，碰上这事，谁都冒火，不用说一大堆事等着去做的上司了，就等着被炒鱿鱼吧，为了自己的将来，我还是赶紧的把这毛病改了吧，加强这方面训练，要做到做的东西最少得改上三遍，交到上司手里就是最后改好的东西，不能让上司再替自己改了。好文章是改出来的这句话也是这

个道理。还有，其实做人也是一样的，人要不断的检查自己，改正自己，这样在别人面前展示的才是一个让人欣赏的人，比较完美的人，否则你就等着别人在你背后说你吧。呵呵，扯远了。

公司里的设计做的东西很出色，但通过观察他平时的工作，我发现，第一，他是个有心人，从一些别人看来无所谓的东西上他就能发现灵感，找到想法，而且很快能依靠感觉转化为自己想要的东西；第二，他特别有才，但一半是因为努力。举一个小例子，为做产品包装，他一个人看了一万张图片，不管是真是假，想一想他能说出这样的话，肯定是看了，并且看的绝对不少，这样的人你不佩服都不行。用心加努力，只要不是傻瓜，取得别人的赞赏，只是时间问题而已。

实习过程中，我很幸运的接触了客户。我们这些学生，知道广告课本上的理论知识，知道创意大师的圣言，可从来不知道现实中客户的一点想法，能跟客户接触谈一谈产品，感觉很新鲜。但是，我刚跟客户接触的时候，有点傻，只听人家说了，忘了自己是干什么的了，后来的工作开展很不顺利，这应该也是一方面原因吧。虽然文案写作得以消费者为中心，但是，你得清楚，怎么说客户了解的消费者的相关信息怎么比你也多吧，客户来了，你有什么就尽管问吧，不管什么问题，只要你觉得和写文案有关，否则，当你写东西的时候，刚拿起笔就会自己问自己，这个东东是怎么回事啊，怎么当时没问客户啊，一串串的麻烦问题就来了。

这期间我就接触了一位客户，尽管他与公司之间存在着利益关系，但是在我眼中他不仅仅是公司的一位客户，而是我的偶像，因为我很崇拜他。原因很简单，就是因为我们在交流的时候，他说的一些话，很平凡，很通俗，但细想想，每一句话都是入木三分，鞭辟入里，都蕴含着一段不平凡的经历。他谈吐间显露的幽默睿智，让你不得不为他的人格魅力而折服，人活到这份上，也算成功了吧。记得当时他说了一句鸟儿的翅膀硬了就是要飞的，不知道是泊来品还是他的原创，

我反正是第一次听到这句话，刚听觉得有点离经叛道，但仔细一想，一股桀骜不驯的豪迈之气即刻涌上心头，做为年轻人，听到这位年过不惑的前辈说出的这句话时，应该感到惭愧啊。

期间，他还给讲了一个小故事，很多年前，大伙都为当上工人，吃公家饭而高兴，这样一来自己一辈子就可以不愁吃，不愁穿的安稳过日子，他说，当时有个年轻人找到厂长，说自己不想干了，结果厂长大怒，骂了他一通，说，他妈的，别人找关系送礼都找不下的好差事，你说不干就不干了，脑子是不是有毛病啊，咱俩关系好，我劝你好好在这呆着，要是别人早就让你走人了，这个位置好多人都等着来呢。他说，咱俩关系好，你在了我吃不愁，穿不愁，要是哪一天你走了，不当厂长了，我找谁去。

于是撂下这句话便离开了厂子。果不其然，几年后，国有企业整改，大量工人下岗，衣食之源失去了保障，靠国家政策混饭吃的人生活现在倒不好过了，当年的愣小子，自己闯南走北，吃苦受累，最后有了自己的事业，虽然累了点，但是生活过得是苦中有味。最后他说，那个年轻人就是他。我从他身上看到了一点，人，要敢于折腾，不能像一潭死水，年轻人更要这样，生活的丰富多彩，等你勇敢的去发现，去探索，否则一切便没有了意义。

说到最后，又回到我喜欢的一句话上面了，李嘉诚教导李经云时说：未学做事，先学做人，很经典，值的年轻人去体会里边的个中玄妙。

由于实习的时间有限，我在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。

## 一、实习目的

希望通过这次的毕业实习机会，可以了解广告公司运作，了解报刊媒体的工作，了解代理公司日常业务活动以及这个行业的整体状态，并从中认识到与策划设计活动有关的人力、资金、社会的关系，还能拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加报业的理论知识，在社会竞争中，锻炼和提高自己的能力，更重要的是评估自己今后的事业方向。

## 二、实习要求

通过社会实践，熟练专业技能，了解艺术设计机构，其部门、日常业务活动、整体状态。并从中认识到艺术设计活动与人力、资金、社会的关系。

## 三、实习单位概要

### 1. 广告的简介

广告是为了某种特定的需要，通过一定形式的媒体，公开而广泛地向公众传递信息的宣传手段。

广告有广义和狭义之分，广义广告包括非经济广告和经济广告。非经济广告指不以盈利为目的的广告，如政府行政部门、社会事业单位乃至个人的各种公告、启事、声明等。狭义广告仅指经济广告，又称商业广告，是指以盈利为目的的广告，通常是商品生产者、经营者和消费者之间沟通信息的重要手段，或企业占领市场、推销产品、提供劳务的重要形式。

### 2. 公司介绍

xx有限公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。

#### 四、实习的感受

走出校门，踏入社会，迎接挑战未来的我。我怀着兴奋与激动交加的心情拿着简历投向了xx有限公。

我应聘进入到xx有限公司进行了为期半个月的实习活动，进行学习。从我进入公司，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xx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方案之中。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。

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营销销售，在广告销售方面有了一些琐碎的思考。

## 五、实习结论及建议

广告是品牌传播的主要方式之一，它通过各种传媒向消费者传播品牌信息、诉说品牌情感，构建品牌个性，进而在消费者心理上形成强大的品牌影响力。从广告心理学理论角度讲，广告在建立消费者品牌认知、培养品牌意向和改变对品牌的态度上有着重要作用。

广告对消费者主要具有六种影响力，它们是：

1. 吸引注意力。广告以新颖独特的方式给消费者以一定的震撼和吸引的注意力。
2. 传播信息。广告向消费者传播商品和品牌信息，以形成对商品特别是品牌的认知和形象。
3. 情感诉求。广告以情感诉说方式打动消费者的心理，引起情绪与情感方面的共鸣，在好感的基础之上进一步产生商品或品牌信赖感。
4. 进行说服。广告在传播商品信息、引起情感共鸣的时候，逐渐影响消费者的态度，并说服消费者改变原来的态度，促使消费者逐渐喜欢商品并购买商品。
5. 指导购买。广告可以大力渲染消费或购买商品之后的美妙效果，给消费者明显的示范作用，指导人们的消费与购买行为。
6. 创造流行与时尚。广告常以完全相同的方式，向消费者多

次重复同样的内容和诉求，利用大众流行的社会心理机制创造轰动效应，激发更多的消费者参与购买。

## 六、总结

在为期数周的时间里，我看了许多报刊和与之相关的广告策划，在广告策划方面也有了一些琐碎的思考。广告传媒并不是一个容易的行业，其实报刊上很多广告都是孤独的而被遗忘，一样的道理，很多策划的活动也并不是一呼百应的。现在努力的方向是如何策划一个有新意的活动，怎样让好的创意可以激发人对公司和产品的热情，如何提升一个产品活动所带来的广告效应。我很希望未来能够通过学习通过扩展知识面通过自身的努力，做出像样的有价值的策划来，在策划这个单元闯出个天地。

此外，这次实习中，我还参与了广告设计、排版方面的工作，这是另一个大的收获，为了我今后在工作及业务上能力的提高起到了促进的作用，增强了我在今后的竞争力。

在以后的生活更要注意理解这样的一段话：未来的世界：方向比努力重要，能力比知识重要，健康比成绩重要，生活比文凭重要，情商比智商重要！

来到陌生的环境、接触陌生的人和事，让我感觉有点拘谨，努力让自己的微笑减少言语上的笨拙。第一天并不像我想象的那样，由人事经理带我们熟悉公司的环境，结识新的同事，而是凡事靠自己主动去认识、结识同事。大家似乎都很忙，可能现在是业务的旺季吧。没什么人留意我的到来。

经过几天的熟悉，感觉很枯燥乏味，因为刚开始对于公司的工作内容、流程还不了解，所以做“杂活”成了实习工作必做的工作。虽然工作比较繁杂但是从中也学到不少的东西。所以说事情是不分大小，只要积极学习积极办事，做好份内事，勤学、勤问、勤做，就会有意想不到的收获。



第一周实习的日子就这样结束了，总结起来就是工作还是很不适应，希望接下去可以顺顺利利的！

## 第二周

转眼实习已经开始了个礼拜，这周工作依然是打杂，但让我对公司的运作流程以及业务有了一个整体的了解，因此这一周我们的工作内容也有了一个小变化，除了进行简单的技术资料整理，还有就是如何去做好产品方面的设计，虽然刚刚接触但是我还是有信心的。

在经历了十多天的打杂工作，对公司的运作流程也有了一些了解，虽然还没有具体的操作过，但是在接触到新的事务不再不知所措，学会了如何去处理一些突发事件。懂得从中学到一定的处理事情的方法，而且从工作地过程中明白了主动出击的重要性，在你可以选择的时候，就要把主动权握在自己手中。

不知道同学们的实习工作都做得怎么样了，应该不会跟我一样辛苦吧？万事开头难，希望接下去我可以快点适应这里的工作，不辜负爸妈和老师的期望！吴家枫，加油！加油啊！

## 第三周

实习第三周了，经理派了个师傅来带我，因为公司在发展阶段，而我又是新来的，所以所做的工作就相对比较杂而多。可是，我一点也不害怕，因为我是抱着学习的态度来的，工作多一点没关系，会很充实的，而且公司还让一位师傅带着我工作，他教会了我很多事情，工作中应该注意的事情，作为一名设计师应有的技能，还有软件的操作，设计思维，等等。

广告就是产品，要把产品推销出去。我开始对广告业务有了新的认识，随着工作的深入，我基本上能接触到公司的里的

每个部门，的每个人，创意，策划、设计、财务、推广等等环节都在我面前和谐有序的进行着，就想、像人体的的经脉一样，盘根错节，但各行其道，为大脑服务。

经过几天的检查，我开始感觉到一整天坐在电脑面前开始有些疲倦。整天面对着电脑，我有点开始厌倦了，但是我还是坚持着做着，努力想着要把每一张海报，每一本画册做好。就这样我熬过了枯燥的一个星期。

#### 第四周

这是实习的第四周，我把精力主要集中于与广告有关的工具软件上，如photoshop□ai系列软件等的应用。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□ai等系列软件有了一个初探，给了我很大的锻炼。

不光是学习制作，我还承担起了帮助公司给客户交送作品的任务，学到了学校不能给予的知识的的同时，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。

软件的熟练运用，会是我将来工作的重心，能够在实习中锻炼自己这方面的技能，我觉得十分的幸运。这段时间的经验也会使我受益终生，大学的实习机会弥足珍贵，我会好好珍惜的。

#### 第五周

实习的第五周，我的工作不仅仅和本专业有关，还参与了很多其他的实践活动。包括和客户见面，洽谈，了解客户需求，浏览其他广告设计大师的作品，学习他们的经验，还有锻炼

自己的面试技巧等等。今天，有位毕业生来这里参加面试，师傅特许我去旁边参观，那位同学流畅的表述，清晰的思路，敏捷的反应能力，着实是让我感到自愧不如，我想，等到我踏入社会舞台的那一刻，也会像他一样，充满自信的面对各种挑战。

还有一点对于我来说十分重要。我可以学得不多，但是在学习每一样的时候一定要“精”，就算以后我并不会就是一个组版员，但是我还是要认真的学习它。认真是一种良好的习惯，对学习来说是，对生活来说同样是。我要认真地学习认真地生活。不要以后回忆起来都是一些后悔的事。

今天是元旦，我们放假，公司有晚会，但是没什么意思，我在宿舍听音乐发呆，突然间想到了我的设计中的错误，如果还要考虑在加工过程中出现的误差，还有一些热处理方面的知识等等。如果不想到这些结果会是难以想象的，浪费时间尚是其次的，最重要的是公司经济的损失。

## 第六周

假期结束了，一切又回归了正常。天天做着一样的事，感觉得无比的枯燥只有自己一个人坐在电脑面前一整天，只有电脑从早到晚的陪着我，觉得好孤独，没有了以前在学校的那种欢声笑语，没有在学校的那种轻松悠闲自在了，有的只是空虚和寂寞。公司里面又不允许在上班时间学习其他软件，有些时候闲下来就坐在电脑面前发呆，不知道做什么，偶尔很不爽的时候就还下去印刷部走走，看看那些师傅是怎样做产品的。

今天的工作依然是设计海报，就这样一天一天的耗着，感觉除了工作以外，自己的生活中就没有其他的新鲜的事情，或者是值得人去回忆，留念的了，没有了色彩斑斓的生活，有的只是枯燥的工作有些时候都有点冲动想不干了，去换换别的工作，想给累积更多的社会知识和经验，但是想了想还没

有那么冲动，还是在原来的地方老实的呆着。

做什么事都不肯能一帆风顺的，不经历风雨怎能见彩虹?人要“精”，就要一点一点慢慢磨出来，坚持到底，就是胜利!

## 广告专业实践总结篇五

实习,就是把我们在学校所学的理论知识,运用到客观实际中去,使自己所学的理论知识有用武之地。下面是本站小编为大家精心整理的平面设计专业广告公司实习报告精选。

### 一、实习时间

2019年x月x日——x月x日

### 二、实习单位

xx广告公司

### 三、实习内容

x月x日,我从人才市场应聘进入到了xx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xx银行xx行、xx行等,以及一些外资企业的会务,有xxxx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xx航海节的开幕式□xx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xx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，了解了一下公司的状况，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，这使我受益非浅。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。

毕业实习结束了，自我总结一下。

刚开始觉得在广告公司做文案挺难的，当然是因为自己觉得自己没实践过，自然什么都不会了，但经过这一段时间的学习，我觉得并不尽然，其实一些事情只要你敢于去做，用心去做，便会变得简单有趣。这个结论我早就得出来了，但是，人生不同阶段的思维方法，思考角度是不同的，当然，得出的结论的指导意义也就不一样了。

觉得自己学到的如何做事比学到的专业知识要多，而且更实用一些。

比如，我再次感觉到工作方法的重要性。学习讲究学习方法，工作自然也得讲究工作方法。就拿这次实习的工作任务来说吧，虽然自己是一名实习生，但我觉得这次工作的过程有点乱，一个宣传单页十天时间肯定搞定，但是没想到竟然作了一个月，让人抓狂。这肯定是有原因的，具体什么原因，我想我没有发言的权利，我还是比较信奉穷则独善其身，富则兼济天下的圣言，现在我仍然很穷，所以只能暂时总结一下自己了。

在整个工作过程中，经理对我们写的东西一直在要求改改改，其中最重要的原因当然是我们写的不好，好就是好，不好就是不好，我还是有自知之明的。但是，这个过程也让我懂了，要想一遍就出好东西，想也别想，改吧，直到改到想吐为止，这时你拿出你写的第一篇稿子时就会发现它什么都不是，简直不堪入目。以前自己做东西爱偷懒，做好就行了，从来没细心改过，当然经常要返工，浪费时间不说，还会耽误其他工作的正常进展。这是一个工作态度问题，以后要是上班了，自己做东西返工无数，碰上这事，谁都冒火，不用说一大堆事等着去做的上司了，就等着被炒鱿鱼吧，为了自己的将来，我还是赶紧的把这毛病改了吧，加强这方面训练，要做到做的东西最少得改上三遍，交到上司手里就是最后改好的东西，不能让上司再替自己改了。好文章是改出来的这句话也是这个道理。还有，其实做人也是一样的，人要不断的检查自己，改正自己，这样在别人面前展示的才是一个让人欣赏的人，比较完美的人，否则你就等着别人在你背后说你吧。呵呵，扯远了。

公司里的设计做的东西很出色，但通过观察他平时的工作，我发现，第一，他是个有心人，从一些别人看来无所谓的东西上他就能发现灵感，找到想法，而且很快能依靠感觉转化为自己想要的东西；第二，他特别有才，但一半是因为努力。

举一个小例子，为做产品包装，他一个人看了一万张图片，不管是真是假，想一想他能说出这样的话，肯定是看了，并且看的绝对不少，这样的人你不佩服都不行。用心加努力，只要不是傻瓜，取得别人的赞赏，只是时间问题而已。

实习过程中，我很幸运的接触了客户。我们这些学生，知道广告课本上的理论知识，知道创意大师的圣言，可从来不知道现实中客户的一点想法，能跟客户接触谈一谈产品，感觉很新鲜。但是，我刚跟客户接触的时候，有点傻，只听人家说了，忘了自己是干什么的了，后来的工作开展很不顺利，这应该也是一方面原因吧。虽然文案写作得以消费者为中心，但是，你得清楚，怎么说客户了解的消费者的相关信息怎么比你多吧，客户来了，你有什么就尽管问吧，不管什么问题，只要你觉得和写文案有关，否则，当你写东西的时候，刚拿起笔就会自己问自己，这个东东是怎么回事啊，怎么当时没问客户啊，一串串的麻烦问题就来了。

这期间我就接触了一位客户，尽管他与公司之间存在着利益关系，但是在我眼中他不仅仅是公司的一位客户，而是我的偶像，因为我很崇拜他。原因很简单，就是因为我们在交流的时候，他说的一些话，很平凡，很通俗，但细想想，每一句话都是入木三分，鞭辟入里，都蕴含着一段不平凡的经历。他谈吐间显露的幽默睿智，让你不得不为他的的人格魅力而折服，人活到这份上，也算成功了吧。记得当时他说了一句鸟儿的翅膀硬了就是要飞的，不知道是舶来品还是他的原创，我反正是第一次听到这句话，刚听觉得有点离经叛道，但仔细一想，一股桀骜不驯的豪迈之气即刻涌上心头，做为年轻人，听到这位年过不惑的前辈说出的这句话时，应该感到惭愧啊。

期间，他还给讲了一个小故事，很多年前，大伙都为当上工人，吃公家饭而高兴，这样一来自己一辈子就可以不愁吃，不愁穿的安稳过日子，他说，当时有个年轻人找到厂长，说自己不想干了，结果厂长大怒，骂了他一通，说，他妈的，



别人找关系送礼都找不下的好差事，你说不干就不干了，脑子是不是有毛病啊，咱俩关系好，我劝你好好在这呆着，要是别人早就让你走人了，这个位置好多人都等着来呢。他说，咱俩关系好，你在了我吃不愁，穿不愁，要是哪一天你走了，不当厂长了，我找谁去。

于是撂下这句话便离开了厂子。果不其然，几年后，国有企业整改，大量工人下岗，衣食之源失去了保障，靠国家政策混饭吃的人生活现在倒不好过了，当年的愣小子，自己闯南走北，吃苦受累，最后有了自己的事业，虽然累了点，但是生活过得是苦中有味。最后他说，那个年轻人就是他。我从他身上看到了一点，人，要敢于折腾，不能像一潭死水，年轻人更要这样，生活的丰富多彩，等你勇敢的去发现，去探索，否则一切便没有了意义。

说到最后，又回到我喜欢的一句话上面了，李嘉诚教导李经云时说：未学做事，先学做人，很经典，值的年轻人去体会里边的个中玄妙。

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。

## 一、实习目的

希望通过这次的毕业实习机会，可以了解广告公司运作，了解报刊媒体的工作，了解代理公司日常业务活动以及这个行业的整体状态，并从中认识到与策划设计活动有关的人力、资金、社会的关系，还能拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加报业的理论知识，在社会竞争中，锻炼和提高自己的能力，更重要的是评估自己今后的事业方向。

## 二、实习要求

通过社会实践，熟练专业技能，了解艺术设计机构，其部门、日常业务活动、整体状态。并从中认识到艺术设计活动与人力、资金、社会的关系。

## 三、实习单位概要

### 1. 广告的简介

广告是为了某种特定的需要，通过一定形式的媒体，公开而广泛地向公众传递信息的宣传手段。

广告有广义和狭义之分，广义广告包括非经济广告和经济广告。非经济广告指不以盈利为目的的广告，如政府行政部门、社会事业单位乃至个人的各种公告、启事、声明等。狭义广告仅指经济广告，又称商业广告，是指以盈利为目的的广告，通常是商品生产者、经营者和消费者之间沟通信息的重要手段，或企业占领市场、推销产品、提供劳务的重要形式。

### 2. 公司介绍

xx有限公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。

## 四、实习的感受

走出校门，踏入社会，迎接挑战未来的我。我怀着兴奋与激动交加的心情拿着简历投向了xx有限公。

我应聘进入到xx有限公司进行了为期半个月的实习活动，进行学习。从我进入公司，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xx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方案之中。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。

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营销销售，在广告销售方面有了一些琐碎的思考。

## 五、实习结论及建议

广告是品牌传播的主要方式之一，它通过各种传媒向消费者

传播品牌信息、诉说品牌情感，构建品牌个性，进而在消费者心理上形成强大的品牌影响力。从广告心理学理论角度讲，广告在建立消费者品牌认知、培养品牌意向和改变对品牌的态度上有着重要作用。

广告对消费者主要具有六种影响力，它们是：

1. 吸引注意力。广告以新颖独特的方式给消费者以一定的震撼和吸引的注意力。
2. 传播信息。广告向消费者传播商品和品牌信息，以形成对商品特别是品牌的认知和形象。
3. 情感诉求。广告以情感诉说方式打动消费者的心理，引起情绪与情感方面的共鸣，在好感的基础之上进一步产生商品或品牌信赖感。
4. 进行说服。广告在传播商品信息、引起情感共鸣的时候，逐渐影响消费者的态度，并说服消费者改变原来的态度，促使消费者逐渐喜欢商品并购买商品。
5. 指导购买。广告可以大力渲染消费或购买商品之后的美妙效果，给消费者明显的示范作用，指导人们的消费与购买行为。
6. 创造流行与时尚。广告常以完全相同的方式，向消费者多次重复同样的内容和诉求，利用大众流行的社会心理机制创造轰动效应，激发更多的消费者参与购买。

## 六、总结

在为期数周的时间里，我看了许多报刊和与之相关的广告策划，在广告策划方面也有了一些琐碎的思考。广告传媒并不是一个容易的行业，其实报刊上很多广告都是孤独的而被遗

忘，一样的道理，很多策划的活动也并不是一呼百应的。现在努力的方向是如何策划一个有新意的活动，怎样让好的创意可以激发人对公司和产品的情，如何提升一个产品活动所带来的广告效应。我很希望未来能够通过学习通过扩展知识面通过自身的努力，做出像样的有价值的策划来，在策划这个单元闯出个天地。

此外，这次实习中，我还参与了广告设计、排版方面的工作，这是另一个大的收获，为了我今后在工作及业务上能力的提高起到了促进的作用，增强了我在今后的竞争力。

在以后的生活更要注意理解这样的一段话：未来的世界：方向比努力重要，能力比知识重要，健康比成绩重要，生活比文凭重要，情商比智商重要！

来到陌生的环境、接触陌生的人和事，让我感觉有点拘谨，努力让自己的微笑减少言语上的笨拙。第一天并不像我想象的那样，由人事经理带我们熟悉公司的环境，结识新的同事，而是凡事靠自己主动去认识、结识同事。大家似乎都很忙，可能现在是业务的旺季吧。没什么人留意我的到来。

经过几天的熟悉，感觉很枯燥乏味，因为刚开始对于公司的工作内容、流程还不了解，所以做“杂活”成了实习工作必做的工作。虽然工作比较繁杂但是从中也学到不少的东西。所以说事情是不分大小，只要积极学习积极办事，做好份内事，勤学、勤问、勤做，就会有意想不到的收获。

第一周实习的日子就这样结束了，总结起来就是工作还是很不适应，希望接下去可以顺顺利利的！

## 第二周

转眼实习已经开始了一个礼拜，这周工作依然是打杂，但让

我对公司的运作流程以及业务有了一个整体的了解，因此这一周我们的工作内容也有了一个小变化，除了进行简单的技术资料整理，还有就是如何去做好产品方面的设计，虽然刚刚接触但是我还是有信心的。

在经历了十多天的打杂工作，对公司的运作流程也有了一些了解，虽然还没有具体的操作过，但是在接触到新的事务不再不知所措，学会了如何去处理一些突发事件。懂得从中学到一定的处理事情的方法，而且从工作地过程中明白了主动出击的重要性，在你可以选择的时候，就要把主动权握在自己手中。

不知道同学们的实习工作都做得怎么样了，应该不会跟我一样辛苦吧？万事开头难，希望接下去我可以快点适应这里的工作，不辜负爸妈和老师的期望！吴家枫，加油！加油啊！

### 第三周

实习第三周了，经理派了个师傅来带我，因为公司在发展阶段，而我又是新来的，所以所做的工作就相对比较杂而多。可是，我一点也不害怕，因为我是抱着学习的态度来的，工作多一点没关系，会很充实的，而且公司还让一位师傅带着我工作，他教会了我很多事情，工作中应该注意的事情，作为一名设计师应有的技能，还有软件的操作，设计思维，等等。

广告就是产品，要把产品推销出去。我开始对广告业务有了新的认识，随着工作的深入，我基本上能接触到公司的里的每个部门，的每个人，创意，策划、设计、财务、推广等等环节都在我面前和谐有序的进行着，就想、像人体的的经脉一样，盘根错节，但各行其道，为大脑服务。

经过几天的检查，我开始感觉到一整天坐在电脑面前开始有些疲倦。（）整天面对着电脑，我有点开始厌倦了，但是我还

是坚持着做着，努力想着要把每一张海报，每一本画册做好。就这样我熬过了枯燥的一个星期。

#### 第四周

这是实习的第四周，我把精力主要集中于与广告有关的工具软件上，如photoshop□ai系列软件等的应用。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□ai等系列软件有了一个初探，给了我很大的锻炼。

不光是学习制作，我还承担起了帮助公司给客户交送作品的任务，学到了学校不能给予的知识的的同时，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。

软件的熟练运用，会是我将来工作的重心，能够在实习中锻炼自己这方面的技能，我觉得十分的幸运。这段时间的经验也会使我受益终生，大学的实习机会弥足珍贵，我会好好珍惜的。

#### 第五周

实习的第五周，我的工作不仅仅和本专业有关，还参与了很多其他的实践活动。包括和客户见面，洽谈，了解客户需求，浏览其他广告设计大师的作品，学习他们的经验，还有锻炼自己的面试技巧等等。今天，有位毕业生来这里参加面试，师傅特许我去旁边参观，那位同学流畅的表述，清晰的思路，敏捷的反应能力，着实是让我感到自愧不如，我想，等到我踏入社会舞台的那一刻，也会像他一样，充满自信的面对各种挑战。



还有一点对于我来说十分重要。我可以学得不多，但是在学习每一样的时候一定要“精”，就算以后我并不会就是一个组版员，但是我还是要认真的学习它。认真是一种良好的习惯，对学习来说是，对生活来说同样是。我要认真地学习认真地生活。不要以后回忆起来都是一些后悔的事。

今天是元旦，我们放假，公司有晚会，但是没什么意思，我在宿舍听音乐发呆，突然间想到了我的设计中的错误，如果还要考虑在加工过程中出现的误差，还有一些热处理方面的知识等等。如果不想到这些结果会是难以想象的，浪费时间尚是其次的，最重要的是公司经济的损失。

## 第六周

假期结束了，一切又回归了正常。天天做着一样的事，感觉得无比的枯燥只有自己一个人坐在电脑面前一整天，只有电脑从早到晚的陪着我，觉得好孤独，没有了以前在学校的那种欢声笑语，没有在学校的那种轻松悠闲自在了，有的只是空虚和寂寞。公司里面又不允许在上班时间学习其他软件，有些时候闲下来就坐在电脑面前发呆，不知道做什么，偶尔很不爽的时候就还下去印刷部走走，看看那些师傅是怎样做产品的。

今天的工作依然是设计海报，就这样一天一天的耗着，感觉除了工作以外，自己的生活中就没有其他的新鲜的事情，或者是值得人去回忆，留念的了，没有了色彩斑斓的生活，有的只是枯燥的工作有些时候都有点冲动想不干了，去换换别的工作，想给累积更多的社会知识和经验，但是想了想还没有那么的冲动，还是在原来的地方老实的呆着。

做什么事都不肯能一帆风顺的，不经历风雨怎能见彩虹？人要“精”，就要一点一点慢慢磨出来，坚持到底，就是胜利！

## 广告专业实践总结篇六

有句话说的好，“不怕狼一样的对手，就怕猪一样的队友”这句话在我实训的过程中是深有体会，我们小组中有个别人在我们讨论广告相关的内容时，他们根本不参与进来，但是幸亏我们组的其他成员还是很团结的，在我们这些人的努力下，终于还是把这家店铺的广告做完了。

经过这一周的实训，让我学到了很多。以前总以为，广告不就是那么回事嘛，但是当我真正接触广告之后，我才发现，原来有这么多的学问在里面。首先是去调查要做广告的企业市场背景及其在市场上的竞争状况，还要制作调查问卷进行市场调查，对消费者的消费习惯进行分析，并根据分析结果制定出一套对企业有利的广告策划案。

这次我们小组找的是位于成都市温江区柳台大道的“荣记香辣蟹爬爬虾”，我们先花了一天对该店的经营状况及市场的竞争情况进行了了解，我们知道了“荣记香辣蟹爬爬虾”由于在温江只有这一家店，因此经营状况一直很好，但是由于该店的广告工作做的不是很好，因此还有很大的潜在消费者没有被发掘出来。所以我们就针对这种情况制订了一系列的广告方案。

起初，在进行市场分析的时候，我根本毫无头绪，但是我们组长召集我们组的成员在一起进行广告方案的讨论，最后，我终于可以开始写市场分析了(所以说，人多力量大啊!)。我们在写广告的时候，还经常一起讨论，商量着如何才能写出一份好的广告策划案，大家集思广益，终于制定出了一套比较不错的方案。

经过这次的实训，让我懂得了“团结就是力量”，更重要的是让我基本掌握了如何做广告，如何为企业做出一份好的广告策划。我现在对广告充满了热情，我现在有一个理想，就是以后可以踏足广告业，为企业做出、更好的广告!