

最新策划专员述职报告(实用10篇)

辞职报告是我们和公司进行沟通的方式之一，通过它我们可以向公司传达我们离职的具体时间和原因。开题报告是在研究项目启动之前，对研究内容、目标、方法等进行初步阐述和概括的一种书面材料，它是研究工作的基础和起点。针对开题报告的写作，我们应该明确研究的目标和问题，对关键词进行界定和分析。以下是小编为大家收集的开题报告范文，仅供参考，希望对大家有所帮助。

策划专员述职报告篇一

尊敬的领导：

您好！

我叫xxx是xx地产营销策划部的一名工作人员，在公司负责招商工作。自xxxx年xx月xx日到贵公司入职，我跟随公司的发展，从一个不懂招商的人慢慢了解招商，并且尽己所能，完成领导安排的工作任务，能成为公司团队的一员，是我的荣幸。在这里，我要感谢公司领导、同事，尤其是营销策划部门xxx及招商组长xxx对我的关照，没有他们的帮助，我很难迅速投身于工作当中。接下来，我将xxxx年最后一个季度以来的工作情况、个人不足、人生收获、未来规划向公司汇报一下，不足之处还请公司及时指正，以便在今后的工作中，我能及时弥补，使得工作效率最大化。

在招商部负责人的指导下，招商工作分为两部分：一是集中商业市场的走访；二是相关生活配套市场的走访。

对于集中市场的走访，我通过实地多轮次的循环走访，采用一对一的面谈方式，集中走访了xx古玩市场、xx茶叶市场及xx花鸟鱼虫三大业态市场。其中xx古玩市场包括xx古玩市

场、xx古玩市场、xx古玩城、xx古玩城东西区、xx古玩城和xx古玩市场、xx茶业市场包括xx茶城、xx茶业批发市场、xx批发市场和xx茶叶批发市场；花鸟鱼虫市场包括xx花鸟鱼市场、xx花市和xx花鸟鱼虫市场。在走访过程中，不仅让各大市场的商户知道并且详细了解了xx地产及xx的商业市场，作为反向回馈，我也详细了解了各大市场的具体位置、经营业态、经营规模、商户数量等具体信息，同时，我还详细分析了各大市场的优劣势，划分了商户意向等级，对行业大户及意向较好商户进行了详细记录及跟踪回访，完成了集中商业招商目标的前期工作。

对于生活配套市场的走访，我依次走访了xx餐饮行业（例如：老鱼头火锅店、肯德基快餐店）、xx娱乐休闲行业（例如：花之林人文茶楼）、xx电器行业（例如：国美电器）、品牌服装行业（例如：七匹狼服装店）、医药行业（例如：德生堂医药公司）以及大型综合超市（例如：华联生活超市）。通过实地拜访，与其市场开发部的负责人详细商谈了xx地产招商项目，让他们系统了解了xx项目的优势和价值，并且通过后期回访反馈，获悉了其商家市场开发投资意向及动态，为日后招商工作的顺利进行做好了铺垫。

在xx个多月的招商深入实践工作中，我也深刻的意识到自己的不足之处，为了及时弥补不足，以便不影响公司安排的工作，我也认真总结了这些不足，在日后的工作中我会更加努力，以完善自己。

第一，知识层面的丰富度及礼仪文化素养的不足。招商工作是一个低门槛高标准的工作，对于知识、礼仪文化素养要求较高，这份工作不是简简单单的了解项目，寻找商户，讲解项目，达成共识这么简单，首先需要扎实的专业知识，可以清清楚楚的让商户理解你的意思，其次要有更为丰富的知识层面，这样可以更好的与商户在交流时融洽在一起。在这一方面，我还需要不断的积累经验。

第二，提高自己的内在素养。招商工作需要足够大的包容胸怀和耐心去对待，因为每一个商户都有不同的性格及对招商的理解，有的商户需要我们为他们的提供服务，变乐于听你解说，但是大部分商户都会将我们的招商工作认为是简单的推销行为，而产生排斥心理，这个时候需要我们用包容的心去面对商户，笑而对之，同时，更需要我们用智慧并且不厌其烦的去再次拜访，让他们一步一步的了解我们xx[]了解我们xx在做着一项与他们未来利益相关的项目，让他们感觉与我们接触不仅可以了解到更多的行业新动态，新趋势，而且将我们当做他们工作中不可或缺的朋友来对待，这一点，我也需要在实践中去付出更多的努力来完善自己。

第三，努力虚心地学习招商的专业技能，提高工作效率，强化与商户的交流水平。在招商工作中，因为每一次到访市场，都是集中的走访古玩市场，或者茶业市场，或者花鸟鱼虫市场，每一天都要走访大量商户，时间安排上有些仓促，一些商户在了解项目之后不是单纯的去讨论我们的项目，可能会说到相关的与项目相关的东西，或者作为行业多年的经验者给你提供许多有益的建议，在详细记录商户们的心声这一方面，我还有不足之处，随着市场走访的次数越来越来却多，这一方面需要格外的注意，因为他可以帮助我详细的划分商户等级，以至于区别对待每一位商户这就要求我在一定的时间区间内提高自己的招商水平，提高工作效率。

第四，工作后期的分析总结欠缺。每天工作安排要的走访市场，占据了当天工作百分之九十的时间，对每一天走访回来收集的大量资料，都需要详细的汇总及分析，分析今天遇到的各种问题，并且总结出好一点的方式去解决这些问题，帮助我们每天都能进步，然而对于这一点，我所花的时间和精力还是不足。在日后的工作中，我会抽出更多的业余时间来完善这不足之处，以便更好地完成领导安排的任务同时，提高自己的整体能力。

当然，在三个月的招商工作中，我也从一个不懂招商的人慢

慢理解招商，热爱招商。在我努力工作的背后，让我收获了许多意向不到财富。

第一，让我开阔了眼界。从以前简单的房地产三级市场进入二级市场，接触到不同的人，不同的事，学到了更多的东西，丰富了我的阅历，开拓了我的视野。

第二，锻炼了我严谨的工作态度。从每天早上的晨会到一天的招商工作，再到晚上的夕会，让我看到了每一个人对工作的专业性、认真性和热情。在这种良好的气氛渲染下，我从一个松散的人变得更加认真。

第三，学会了用商人的眼光对待商户。以前总认为招商是简单的与商户去谈我们元森的项目，积累到一定时间，才发现，商人有商人自己固定的思维模式，这让我开始学着改变自己，试图用他们的思维去观察一切，理解他们的所思所想，在与商户交谈过程中，不断提高自己的工作效率。

第四，让我明白了责任的重要性。xx地产以责任地产为发展己任，为市民奉献出一座沟通的桥梁，这样一种博大的胸怀及时代的责任感，深深的感染着我，让我无时无刻都提醒自己，在自己的岗位中为公司的发展尽献出自己的责任。

在这一个季度的工作中，无论是从企业文化，还是公司的一点一滴，都给我传递着无限的正能量，在新年即将来临之际，我也为自己的工作提出了新的要求：一是，更加认真虚心的学习；二是，更加严格要求自己，认真完成领导安排的各项工作；三是，注重团队的合作，注重集体的协作，不仅做好自己分内的事，也要为团队的发展奉献出自己的绵薄之力；四是，完善各大市场商户信息的收集整理工作，同时做好商户后期维护工作。

在xx的大家庭中，我既看到了家庭成员的和谐与生生不息的凝聚力，也看到了大家昂扬向上的斗志与认真严谨的工作态

度，在今后的工作中我会更加努力。“滴水之恩当涌泉相报”，公司给了我这么大的一个平台让我去发挥，展示自己的才能，我也应当用最佳的状态去回报公司。最后，再次感谢xx地产给我如此大的发展平台，感谢公司领导及同事对我的'悉心关照。

祝：公司xxxx年业绩再创辉煌！

部门□xxxxx

职员□xxx

xxxx年xx月xx日

策划专员述职报告篇二

在整体设计中突出了公司的经营理念、弘扬了公司的企业文化；每次设计都有吸引顾客眼球的亮点，抓住了顾客的心理需求。促进了公司的发展！通过此阶段的锻炼，我现在已可以很好的完成工作任务，严格遵守公司的规章制度、工作规范和流程，对市场反馈的意见和建议也能够很好的考虑和分析，设计的作品质量也比以前有所提高。

团队精神：做为平面设计人员，对团队协作要求比较强，及时向领导汇报和同事沟通，有问题及时向他们请教，与他们取长补短，共同完成工作任务。

沟通能力：和商户沟通、认真听取商户的意见，是增长业务知识、提高能力的办法。尤其是当商户的问题不明确或是错误的时候，沟通的重要性更加体现出来。虚心接受领导在工作上的指导和意见建议，要及时与领导汇报，有问题及时向同事请教，积极的听取他们的意见和建议，不断努力学习调高自己。

当然个人在工作中也存在不足之处，如在工作中时间科学安排、统筹方面尚有欠缺，没有制定一个合理工作计划；有时领悟领导的意向欠佳等。

只有有共同的信念、才能有效的沟通；有效沟通才有理解，有理解才有更好的合作；有好的合作才能建立高效的团队；有高效的团队才有强大的专业公司。

行成于思毁于惰。相信在以后的工作中，我会弥补这些不足努力、提高我的业务技能，完善我的工作，为公司的发展尽自己的绵薄之力。

展望新的工作年度，希望能够再接再厉，争取做出更大的成绩！最后，祝公司能像龙马般腾飞，像磐石般坚强稳固！也祝愿每一位同事马年身体健康，幸福快乐！

策划专员述职报告篇三

20xx年9月4日入职，10月中旬转正，到现在正好3个月又20天。很高兴能够成为xxxx的一员，在加入企划部100多天的时间里，工作上的充实与挑战，同事间的温暖与关爱，还有团队间的默契配合，无一不让我开心与感动。

在此，我就担任企划部文案策划一职期间所完成的的工作及学习情况向大家汇报，望各位领导及同事批评指正：

本人自入职以来，担任企划部文案策划工作，主要负责：

1□xxxx每次大型促销活动的前期策划及后期执行；

3、负责撰写各类软文、新闻稿、播音稿、主持稿、广告语、短信等文字性工作；

期调查了解活动情况，以便更好地总结经验、策划下一场活

动；

并及时掌握行业动态等。

本人在任职内的三个多月时间里，共亲身经历2场大型活动，1场商家活动。

1□“xxxx xxxx”促销活动

由于入职较晚，未能参与本次活动前期策划工作，只参与活动宣传及执行工作。本次活动共撰写报纸软文15篇，电台播音稿2篇□led广告4条，场内播音稿5篇，主持稿3篇等。通过本次活动对建材家装行业有了较为全面的了解，文案工作顺利完成。

2□x月xx日瑞士卢森地板签售活动

受x总安排，我跟xxx负责瑞士卢森地板场内签售活动的策划、设计、协调、执行等工作。从前期沟通了解活动详情，到撰写活动新闻稿、主持稿，安排当天流程、人员分工、确定活动细节等，通过这次活动，我的个人能力得到非常大的锻炼与提升。

3□xx月x日周年庆活动

地认识到自己身上的不足之处，每一次活动的背后，都深藏着无数人的辛勤与汗水。我，还差得很远。

我是一个善于发现问题并喜欢总结问题的人，在任职的这段时间里，接触过的人或事，学习到的知识与方法，我都希望能够通过自我总结，化成自己成长的一部分，不断完善和充实自己。

1、个人能力尚不足以独立完成活动的整体策划工作

非科班出身、没有得到过专业的培训、入行时间短、工作经历尚浅、系统知识掌握不够，等等等等，这些或许都是局限自己不能完成突破的障碍，也是一直困扰我的原因。所以，为了更好地完成整体策划工作，我会多向蔡总等公司内资历较深的前辈学习，积累更多的行业知识，让自己能够快速成长。

2、粗心大意，出现不必要的失误

文案工作相对来说都较为细致，特别是关系到品牌、数字类的词语，都必须反复推敲，一一确认，不能出现一点错误。前期工作中，由于本人的粗心大意，造成工作失误，虽然并未给公司造成损失，但我的心里确实是非常懊悔。所以，在今后的工作中，我将更加严格地要求自己、尽心尽职，用更大的努力在自己的岗位上为公司的发展略尽绵薄之力。

“不想当将军的士兵不是好士兵”。同样，我也不希望自己一直原地踏步、安于现状。有目标才会有动力，有动力才能取得成功。为了让自己的综合素质和职业素养能够不断提升，成为公司发展壮大所需要的“人才”之一，我希望通过不断要求、鼓励自己，不被社会淘汰。

1、利用1年时间全面了解行业相关知识，掌握行业动态及发展前景，使自己能够熟练驾驭本职工作。

2、充分利用公司的工作和学习环境，通过自我学习及向他人请教等方式，不断总结经验教训，灵活处理工作中的任何事务。

3、不断培养自身的综合分析能力、组织管理能力、沟通协调能力及实际操作能力，全面提升自己的综合能力及业务水平。

4、不断提升职业素养，充分发挥自己的优点，扬长避短，踏实努力，赢得领导的信任、同事的肯定，工作上能够独当一

面。

企划部 xx

20xx.12.24

策划专员述职报告篇四

一、工作质量

在整体设计中突出了公司的经营理念、弘扬了公司的企业文化；每次设计都有吸引顾客眼球的亮点，抓住了顾客的心理需求。促进了公司的发展！通过此阶段的锻炼，我现在已可以很好的完成工作任务，严格遵守公司的规章制度、工作规范和流程，对市场反馈的意见和建议也能够很好的考虑和分析，设计的作品质量也比以前有所提高。

二、工作技能

团队精神：做为平面设计人员，对团队协作要求比较强，及时向领导汇报和同事沟通，有问题及时向他们请教，与他们取长补短，共同完成工作任务。

沟通能力：和商户沟通、认真听取商户的意见，是增长业务知识、提高能力的最好办法。尤其是当商户的问题不明确或是错误的时候，沟通的重要性更加体现出来。虚心接受领导在工作上的指导和意见建议，要及时与领导汇报，有问题及时向同事请教，积极的听取他们的意见和建议，不断努力学习调高自己。

当然个人在工作中也存在不足之处，如在工作中时间科学安排、统筹方面尚有欠缺，没有制定一个合理工作计划；有时领悟领导的意向欠佳等。

三、工作感悟

只有有共同的信念、才能有效的沟通；有效沟通才有理解，有理解才有更好的合作；有好的合作才能建立高效的团队；有高效的团队才有强大的专业公司。

行成于思毁于惰。相信在以后的工作中，我会弥补这些不足努力、提高我的业务技能，完善我的工作，为公司的发展尽自己的绵薄之力。

展望新的工作年度，希望能够再接再厉，争取做出更大的成绩！最后，祝公司能像龙马般腾飞，像磐石般坚强稳固！也祝愿每一位同事xx年身体健康，幸福快乐！

策划经理述职报告范文2

20xx年是xxx公司成立后起步的重要一年，在这开局关键一年里，我有幸亲历并承蒙公司领导信任，受聘为···公司营销中心策划部经理。在公司领导的指示下，策划部全体成员同心协力，团结一致，克服困难，积极开拓，顺利开展景区营销策划工作，实现平稳过渡与快速发展的良好局面。现就一年来的履职情况报告如下：

1、抓培训，致力于培育一支团结、和谐、高素质的策划团队。

千里之堤毁于蚁穴，不管多么庞大的机器都是由无数个小部件组成的，设想那些小部件中很多都不能胜任，大机器又怎么能正常运转？“人”是企业发展的第一要素，员工素质的高低决定着企业管理和发展水平。建设高素质的职工队伍，既是当下的形势和任务需求，也是公司建设的需要。策划部紧跟公司各项政策，每月对本部员工进行岗位培训，提高其业务素质水平，极大促进了部门工作效率，为公司发展奠定了坚实的基础。这也切实符合我们集团下发《20xx管理营销年》的优化职能队伍精神，部门培训主要分为两个阶段：

(1) 企业文化、政策精神培训；策划部作为公司的宣传部门尤为重要，是景区品牌建立和发展运作重要的形象窗口之一；对外宣传的每一份广告资料都代表着公司的形象；对内做好企业文化和视觉识别系统的无形服务也是至关重要。因此，要做好宣传工作，必须和企业文化、政策精神融汇贯通，才能做出最适合景区宣传、公司发展需要的策划方案和设计。

(2) 专业技能岗位培训；作为一个营销策划设计人员，永无止境地更新专业知识和提高个人素质以及审美观是必须的。策划部属于企业的先行部队，任何一种新的产业、新的知识和新的现象，策划部都应在其他部门弄清前完全掌握，这就要求策划部时刻关注热点，多阅读多学习，努力吸收新的知识，不断提升自身的专业素质水平，更加茁壮成长。对此，本部制定实施了一系列的专业技能培训，理论结合实践，在实战中锻炼职工个人的能力，同时培养员工之间的默契合作关系。

2、抓民主，充分授权，发挥部门的整体合力。

策划部是公司营销活动的摇篮，担负着负责一切活动的前期工作重担，尤其是在公司开展大型活动时，由于各个部门的职能局限性，策划部的责任极重。在繁重的工作任务中，我深知个人的力量是有限的，集体的智慧和力量才是坚不可摧的。对于策划部每位同仁们分管的工作，简单重复和繁琐过问只会导致效率低下。因此，我充分考虑到每个人的工作能力和素质，制定合理有效的工作计划，对待员工真诚相识、相辅、放手授权、激勉相济。

同时，合理安排策划部涉及的各个工作方面，包括活动的详细计划过程、材料及设备的需要，预计费用等，分工明确，互相协调、互相帮助。并倾听员工的合理化建议，积极培育团结、和谐的工作氛围，纯洁员工队伍的思想，增强凝聚力，合力完成公司的计划与任务。就其结果来看，充分证明了效果好、效率高，班子合力不断增强，使部门更多资源得到了

优化配置。

3、抓团结，营造奋发向上的和谐人际环境。

20xx年对中国古海旅游度假区是重要的一年，对于我来说同样是具有非凡意义的一年。在这一年里，策划部从成立到发展，一路走来，磕磕碰碰不在少数，有汗水，也有成功时不言而喻的喜悦。这离不开公司领导的关怀，也离不开全体同仁对我的支持和认可。我坚信只营造出奋发向上的和谐人际环境，才能打造出一支铜墙铁壁的队伍，让我们不论是在顺境中还是逆境中，永不言弃，始终相信曙光就在黎明之巅，彩虹必在风雨之后。

在和同事相处的过程中，我坚持“以德为之，以情动之，以行导之”的管理原则，不断提升自身及部门的标杆作用。在工作中、生活中，用“德”立身，用“情”沟通，用“行”示范，做到大事讲原则，小事讲风格，平常讲人格，树立公平、公正、平等的管理风气，让员工们时时处处看得见，摸得着，想得通，从而有效及时地化解工作出现的矛盾与隔阂。当有人在工作中、生活中遇到问题之时，我积极伸出援手，努力帮忙解决，给予配合。长此以往。不仅培养起了和谐愉快的人际关系，而且改进了工作模式，提高了办事效率。

4、抓制度，紧紧围绕“制度管人，流程管事”的管理理念。

俗话，无规矩不成方圆。为了促进集团步入良性循环发展，同时加强营销管理工作，集团决定在20xx年开展“管理营销年”活动，这一举措无疑表明管理制度的重要性。本着务实创新、科学规划的原则，策划部以高度的责任感和紧迫感，着力构建适应公司营销管理机制。20xx年，我们完成了《市场营销部组织结构、人员编制》，《绩效考核提成方案》，《营业目标任务分解》等制度建设，建立健全各项规章制度，朝着有章可循、有据可依的方向发展。统一思想，提高认识，以严谨的工作态度，脚踏实地，务实创新，查找问题，面对

问题，解决问题，按照公司制度，圆满完成了今年的各项工作任务。

5、抓工作，坚持自我加压、责任到位，分管任务高标准完成。

作为策划部经理，肩负着企业宣传、策划的重任，深知责任之重大、任务之艰巨。为此，我在工作中坚持高标准、严要求，踏踏实实、认真开展工作，较好地完成了各项任务。围绕公司下达的工作目标和任务，充分调动部门资源，合理安排各项工作任务，并对员工进行正确的指导和监督，从而提升部门的工作效率。

总结这一年的工作，取得了可喜的成绩，同时我也认识到，这离上级领导的要求和企业的发展还存在一定差距。

表现在内部各项规章制度的梳理、归纳、创新、调整和完善仍需加强。表现在每项工作分解细化仍需“精打细算”，层层落实。表现在营销策划方案和企业文化、精神需更加渗透融合。

表现在工作流程机制需不断完善，使其更加灵活和变通。

表现在内部合作无间，外部合作生疏。策划部通过一年来的磨合达到了同一频率，正如现在的工作模式，但内部磨合后，忽略了与其他部门的衔接速度，部门间合作有时出现时差性失误，在今后的工作中，要注意与其他部门的协作方法和态度，要更快更好的完成企业交给的工作。

表现在工作计划性仍需加强。虽然策划部处理的事项大多数为临时委派任务，但同样也应该多做有说服力的可行性方案，供企业领导参考，在做市场推广前期必须有良好的工作计划，有计划的开展工作，才能做出更具针对性、前瞻性的专业判断，进而为企业提供更准确的市场参考。

以上这些问题和不足，需要在今后的工作中认真加以解决。

20xx年将是景区高速发展的腾飞年，公司各个方面必然朝着更合理、更规范、更细化、更适用的方向发展。策划部作为景区营销推广的核心、灵魂，更需与时俱进，和公司共同向前发展。在其位谋其政，展望未来，我当尽心尽职，勤勉工作，按照集团下发的《20xx管理营销年》的文件精神，加强各项工作学习，狠抓落实公司各项政策，不断充电，提高自身水平，和部门班子成员为公司下一年度的宏伟发展而努力奋斗。

以上是我的述职报告，不妥之处，恳请领导提出意见，促进企业发展和个人进步。

策划专员述职报告篇五

工作质量

在整体设计中突出了公司的经营理念、弘扬了公司的企业文化；每次设计都有吸引顾客眼球的亮点，抓住了顾客的心理需求。促进了公司的发展！通过此阶段的锻炼，我现在已可以很好的完成工作任务，严格遵守公司的规章制度、工作规范和流程，对市场反馈的意见和建议也能够很好的考虑和分析，设计的作品质量也比以前有所提高。

工作技能

团队精神：做为平面设计人员，对团队协作要求比较强，及时向领导汇报和同事沟通，有问题及时向他们请教，与他们取长补短，共同完成工作任务。

沟通能力：和商户沟通、认真听取商户的意见，是增长业务知识、提高能力的办法。尤其是当商户的问题不明确或是错误的时候，沟通的重要性更加体现出来。虚心接受领导在工

作上的指导和意见建议，要及时与领导汇报，有问题及时向同事请教，积极的听取他们的意见和建议，不断努力学习调高自己。

当然个人在工作中也存在不足之处，如在工作中时间科学安排、统筹方面尚有欠缺，没有制定一个合理工作计划；有时领悟领导的意向欠佳等。

工作感悟

只有有共同的信念、才能有效的沟通；有效沟通才有理解，有理解才有更好的合作；有好的合作才能建立高效的团队；有高效的团队才有强大的专业公司。

行成于思毁于惰。相信在以后的工作中，我会弥补这些不足努力、提高我的业务技能，完善我的工作，为公司的发展尽自己的绵薄之力。

展望新的工作年度，希望能够再接再厉，争取做出更大的成绩！最后，祝公司能像龙马般腾飞，像磐石般坚强稳固！也祝愿每一位同事马年身体健康，幸福快乐！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

策划专员述职报告篇六

人生很像一部电影，它的情节问题跌宕起伏，它的结局总是让人难以捉摸。

人的发展和建树永远给人以遐想的空间，给人以成功的诱惑。对成功的追求就是每个人工作的动力源泉。

从6月9号我到公司以来，从事公司的广告文案，倍感责任重大，同时也非常感谢公司领导的充分信任，给予我这样的舞台以发挥所长。在此，我对自入职以来，在本职工作岗位上取得的一些成绩和一些思考或者想法及一些自身的问题，作出简要的述职汇报，望公司领导予以批评与指导。

首先我作为一个刚毕业的大学生，没有过有关文案策划的工作经验，对文案的写作没有自己的想法。不过，在公司提升的空间很大。起初因为经验不足，文案写作能力差，完成的作品不符合客户的要求，但也有一个原因就是，没有跟客户面对面的交谈，不能领悟客户真正的意思，而是通过上级领导来传达客户的意思，每一次的传达都会有误差，总而言之，希望以后自己有能力去谈客户。我们大学教授曾说过一份优秀的文案作品与普通文案作品的差别仅仅在于亮点的多少而已。

现实情况中很多时候为了迎合客户的实际需求，部分内容会做出删减甚至与之前的设想大相径庭，我对这点深有感触。客户的想法是非常重要的，一般不能违背客户的意思，不过，作为一个专业的广告人，客户的一些想法不现实或者不符合公司将来的发展，应尽量跟客户说明，劝说其改变想法！在我入职1个月以来，我深深的感到本人的眼界还需提高，对于这社会资讯的吸收还有所欠缺，文案策划理论知识也不够丰富。

每次面对不同类型的文案，我都需要查阅大量的资料，所以文案完成的时间相对较慢。好在我可以边工作边学习，从网上下载4a公司的策划文案自己学习、借鉴；购买文案策划类书籍进行理论补充，与文案策划圈内人士网上交流等，之所谓生命不息学习不止。文案策划的工作决定了我们广告人必须眼界广阔，通晓古今。

不积硅步，无以至千里。任何一个人的知识与能力的提升都是在项目服务过程中，不断积累，不断修正，不断完善的。

只有专业的沉淀与坚持不懈的努力，才能取得团队和个人的成功。只有达到足够的专业沉淀，才能做到真正的“厚积薄发”。

策划专员述职报告篇七

尊敬的董事会领导：

20xx年是xx公司成立后起步的重要一年，在这开局关键一年里，我有幸亲历并承蒙公司领导信任，受聘为· · · 公司营销中心策划部经理。在公司领导的指示下，策划部全体成员齐心协力，团结一致，克服困难，积极开拓，顺利开展景区营销策划工作，实现平稳过渡与快速发展的良好局面。现就一年来的履职情况报告如下：

1、抓培训，致力于培育一支团结、和谐、高素质的策划团队。

千里之堤毁于蚁穴，不管多么庞大的机器都是由无数个小部件组成的，设想那些小部件中很多都不能胜任，大机器又怎么能正常运转？“人”是企业发展的第一要素，员工素质的高低决定着企业管理和发展水平。建设高素质的职工队伍，既是当下的形势和任务需求，也是公司建设的需要。策划部紧跟公司各项政策，每月对本部员工进行岗位培训，提高其业务素质水平，极大促进了部门工作效率，为公司发展奠定了坚实的基础。这也切实符合团下发《20xx管理营销年》的优化职能队伍精神，部门培训主要分为两个阶段：

（1）企业文化、政策精神培训；策划部作为公司的宣传部门尤为重要，是景区品牌建立和发展运作重要的形象窗口之一；对外宣传的每一份广告资料都代表着公司的形象；对内做好企业文化和视觉识别系统的无形服务也是至关重要。因此，要做好宣传工作，必须和企业文化、政策精神融汇贯通，才能做出最适合景区宣传、公司发展需要的策划方案和设计。

(2) 专业技能岗位培训；作为一个营销策划设计人员，永无止境地更新专业知识和提高个人素质以及审美观是必须的。策划部属于企业的先行部队，任何一种新的产业、新的知识和新的现象，策划部都应在其他部门弄清前完全掌握，这就要求策划部时刻关注热点，多阅读多学习，努力吸收新的知识，不断提升自身的专业素质水平，更加茁壮成长。对此，本部制定实施了一系列的专业技能培训，理论结合实践，在实战中锻炼职工个人的能力，同时培养员工之间的默契合作关系。

2、抓民主，充分授权，发挥部门的整体合力。

策划部是公司营销活动的摇篮，担负着负责一切活动的前期工作重担，尤其是在公司开展大型活动时，由于各个部门的职能局限性，策划部的责任极重。在繁重的工作任务中，我深知个人的力量是有限的，集体的智慧和力量才是坚不可摧的。对于策划部每位同仁们分管的工作，简单重复和繁琐过问只会导致效率低下。因此，我充分考虑到每个人的工作能力和素质，制定合理有效的工作计划，对待员工真诚相识、相辅、放手授权、激勉相济。

同时，合理安排策划部涉及的各个工作方面，包括活动的详细计划过程、材料及设备的需要，预计费用等，分工明确，互相协调、互相帮助。并倾听员工的合理化建议，积极培育团结、和谐的工作氛围，纯洁员工队伍的思想，增强凝聚力，合力完成公司的计划与任务。就其结果来看，充分证明了效果好、效率高，班子合力不断增强，使部门更多资源得到了优化配置。

3、抓团结，营造奋发向上的和谐人际环境。

20xx年对中国古海旅游度假区是重要的一年，对于我来说同样是具有非凡意义的一年。在这一年里，策划部从成立到发展，一路走来，磕磕碰碰不在少数，有汗水，也有成功时不

言而喻的喜悦。这离不开公司领导的关怀，也离不开全体同仁对我的支持和认可。我坚信只营造出奋发向上的和谐人际环境，才能打造出一支铜墙铁壁的队伍，让我们不论是在顺境中还是逆境中，永不言弃，始终相信曙光就在黎明之巅，彩虹必在风雨之后。

在和同事相处的过程中，我坚持“以德为之，以情动之，以行导之”的管理原则，不断提升自身及部门的标杆作用。在工作中、生活中，用“德”立身，用“情”沟通，用“行”示范，做到大事讲原则，小事讲风格，平常讲人格，树立公平、公正、平等的管理风气，让员工们时时处处看得见，摸得着，想得通，从而有效及时地化解工作出现的矛盾与隔阂。当有人在工作中、生活中遇到问题之时，我积极伸出援手，努力帮忙解决，给予配合。长此以往。不仅培养起了和谐愉快的人际关系，而且改进了工作模式，提高了办事效率。

4、抓制度，紧紧围绕“制度管人，流程管事”的管理理念。

俗话，无规矩不成方圆。为了促进集团步入良性循环发展，同时加强营销管理工作，集团决定在20xx年开展“管理营销年”活动，这一举措无疑表明管理制度的重要性。本着务实创新、科学规划的原则，策划部以高度的责任感和紧迫感，着力构建适应公司营销管理机制。20xx年，我们完成了《市场营销部组织结构、人员编制》，《绩效考核提成方案》，《营业目标任务分解》等制度建设，建立健全各项规章制度，朝着有章可循、有据可依的方向发展。统一思想，提高认识，以严谨的工作态度，脚踏实地，务实创新，查找问题，面对问题，解决问题，按照公司制度，圆满完成了今年的各项工作任务。

5、抓工作，坚持自我加压、责任到位，分管任务高标准完成。

作为策划部经理，肩负着企业宣传、策划的重任，深知责任之重大、任务之艰巨。为此，我在工作中坚持高标准、严要

求，踏踏实实、认真开展工作，较好地完成了各项任务。围绕公司下达的工作目标和任务，充分调动部门资源，合理安排各项工作任务，并对员工进行正确的指导和监督，从而提升部门的工作效率。

总结这一年的工作，取得了可喜的成绩，同时我也认识到，这离上级领导的要求和企业的发展还存在一定差距。

表现在工作流程机制需不断完善，使其更加灵活和变通。

表现在内部合作无间，外部合作生疏。策划部通过一年来的磨合达到了同一频率，正如现在的工作模式，但内部磨合后，忽略了与其他部门的衔接速度，部门间合作有时出现时差性失误，在今后的工作中，要注意与其他部门的协作方法和态度，要更快更好的完成企业交给的工作。

表现在工作计划性仍需加强。虽然策划部处理的事项大多数为临时委派任务，但同样也应该多做有说服力的可行性方案，供企业领导参考，在做市场推广前期必须有良好的工作计划，有计划的开展工作，才能做出更具针对性、前瞻性的专业判断，进而为企业提供准确的市场参考。

以上这些问题和不足，需要在今后的工作中认真加以解决。

20xx年将是景区高速发展的腾飞年，公司各个方面必然朝着更合理、更规范、更细化、更适用的方向发展。策划部作为景区营销推广的核心、灵魂，更需与时俱进，和公司共同向前发展。在其位谋其政，展望未来，我当尽心尽职，勤勉工作，按照集团下发的《20xx管理营销年》的文件精神，加强各项工作学习，狠抓落实公司各项政策，不断充电，提高自身水平，和部门班子成员为公司下一年度的宏伟发展而努力奋斗。

以上是我的述职报告，不妥之处，恳请领导提出意见，促进

企业发展和个人进步。

XXX

20xx年xx月xx日

策划专员述职报告篇八

回首在20xx年走过的历程，感慨甚多。从财务工作的转移加入策划的队伍，让我明白了知识的海洋就是一个无底深渊、学无止尽的真谛；时间跨度的延伸伴随着对策划认知高度的提升共同走过。回顾一年的工作经历，有业务上的高点，也有专业上需要提升之处。

20xx年，策划工作主要表现为：充分利用现有资源、项目优势，营造奥体中心项目营销氛围，整合南部及周边城市资源，下面是我个人对策划工作状况的简单回顾，做以下几方面总结：

（一）项目前期策划完成情况；

- 1、1月—2月完成了新世纪购物中心和奥体中心财务统计、报表统计、协助新世纪房屋交接的办理和房交会展厅布置、活动推广参与、创新建议，以及日常的车辆保养维护、接送同事外出办事与公司设施设备管理、维护等工作完成。
- 2、3月份工作重心转向项目策划，完成了公司企业logo的创新设计、企业文化宣传手册的方案落成与参与设计创作，以及日常的车辆保养维护、接送同事外出办事等工作。
- 3、4月份完成了企业文化宣传手册的设计与更改，协助新世纪购物中心售楼部的拆迁、布置临时奥体中心销售部现场，以及协助完成南部各大乡镇挂横幅标语、销售推广的创作和空中玫瑰的询价，以及日常的车辆保养维护、接送同事外出

办事、户外广告巡查等工作完成。

4、5月份协助完成了人人农家乐广告牌、奥体中心指示牌的安装与该广告牌的广告设计、奥体中心开放日活动方案、奥体中心美操队的实施办法以及奥体中心销售、新世纪购物中心招商等广告的设计和健美操视频的剪裁，协助完成奥体中心业主花舞人间体验之旅的相关事宜，以及日常的车辆保养维护、接送同事外出办事、户外广告巡查等工作完成。

5、6月份完成奥体中心围栏、刀旗广告的设计和摄像机、奥体中心监控、放映厅设施设备询的询价，协助3d高清宣传片的修改、刀旗、奥体中心销售部闭路监控系统的安装位置落实与安装方案的落成，以及日常的车辆保养维护、接送同事外出办事、户外广告巡查等工作。

6、7月份协助完成了奥体中心刀旗、吸塑字，围栏广告、小道旗广告的制作安装和奥体中心销售部里面广告、销控表的设计、桌椅、沙发、窗帘等布置、放映厅音视频设备、闭路监控、等的制作安装，以及协助工程部装修销售部和日常的车辆保养维护、接送同事外出办事、户外广告巡查等工作完成。

7、8月份协助完成了奥体中心销售部盆栽的租赁摆放、销售电话的移机、宽带的安装、开放日前期的推广方案、所需广告的设计和开放日所需物料的准备、安排、计划、布置和当天活动举办等相关事宜，以及完成集团杂志广告的广告设计led节目的制作、更换和日常的车辆保养维护、接送同事外出办事、户外广告巡查等工作完成。

8、9月份的工作协助完成了国际钓鱼节、教师节的推广方案、钓鱼节所需dm单的设计、现场广告设计安装、刀旗拆装、小道旗转移、精品房广告位安装等待相关事宜，以及led节目的制作、更换和日常的车辆保养维护、接送同事外出办事、户外广告巡查，参加跳健美操等工作完成。

9、10月的工作协助完成了奥体中心销售部包装方案的广告的设计与修改，卡通人物的询价等相关事宜，以及led节目的制作、更换和日常的车辆保养维护、接送同事外出办事、户外广告巡查，参加跳健美操等工作完成。

10、11月份的工作协助完成奥体中心销售外立面的整体效果修改、现场广告包装、圣诞老人隔离带询价、招商dm单设计修改、落地看板广告创新设计现场安装，圣诞节前夕销售部节日快乐包装方案等相关事宜，以及led维修、节目的制作、更换和日常的车辆保养维护、接送同事外出办事、户外广告巡查，参加跳健美操、刀旗手续的审批、处理应急小组互联网攻略等工作的完成。

11、12月份的工作完成了奥体中心招商dm单的最终修改和制作、设计了新世纪购物中心6楼的广告设计。协助完成了奥体中心销售部吸塑字拆装、节日快乐等泡沫字的询价、美好奥体不准夜城入口的广告围栏搭建、广告安装和销售部里面圣诞节包装等相关事宜，以及led节目的制作、更换和日常的车辆保养维护、接送同事外出办事、户外广告巡查，参加跳健美操、刀旗手续的审批、处理应急小组互联网攻略等工作的完成。

由于工作做得不够全面，在20xx年工作中仍存在以下的不足：

- 1、日常工作中与其它同事的沟通欠缺，工作开展得还不够充分；
- 2、创新意识还不够深入，没有达到公司要求的高度
- 3、岗位专业知识还须提升。

针对20xx年工作中存在的不足，为了更好地完成20xx年度的工作，将重点做好以下几个方面：

- 1、完善南部房地产市场数据库整理工作，建立健全奥体中心项目市场推广数据库“，并进一步对县、市乃至全国同行业的商业地产项目、在建项目和经营项目进行了解，建立完善市场项目数据库。
- 2、继续奥体中心所有项目整合营销推广计划，完成项目的策划、包装、收集、汇总等工作；推进正在准备的策划方案，做好房交会、美好奥体熙城开盘的准备工作与推广事件营销等相关工作。
- 3、结合公司规划，组织相关人员研究制定策划工作规划，有效整合相关优势资源，形成对外开展策划工作的合力。
- 4、建立健全策划管理制度，实施策划工作制度，充分发挥策划部门的作用，整合工作资源，提升策划业务能力。
- 5、继续协助销售部根据市场动态做好营销方案的调整，充分利用各方平台，认真筛选，提前做好项目营销的对接洽谈工作，扩大奥体中心项目对外宣传影响，提高公司形象，提高营销成效。
- 6、更深入地了解公司的发展历史与企业文化，使自己更好地融入公司这个大家庭；
- 7、加强与同事之间的沟通，以利于工作的更高效开展。
- 8、坚持原则、落实制度，履行岗位职责；
- 9、做好保密工作，涉及到公司机密内容决不外泄。
- 10、协助其他部门的工件，做到分工不分家，落实个人责任制，团结奋进、共同进步的工作作风。
- 11、要做好广告预前刊评估工作，要”以四俩搏千斤“的方

式来应对广告燃钱的残酷事实，以少量的广告投入量来达到最大收获成效。

根据以上总结情况和20xx年度工作的安排，我作为策划执行人，要充分发挥个人职能，努力学习专业知识，让自己提高更快、实力更强、站得更高、走得更远，做得更好；并且做好组织、协调、策划、督促等工作，在房地产市场处于疲软的状态下，开展有效的营销策略，逐步有序的完善推广工作，提高项目的知名度、信誉度，达到热销的目的。

以”整合营销，提高品质内涵，加大信誉度”来逐步建立新的客户群，从而提高南部房地产市场的占有率。

策划专员述职报告篇九

尊敬的董事会领导：

20xx年是``公司成立后起步的重要一年，在这开局关键一年里，我有幸亲历并承蒙公司领导信任，受聘为···公司营销中心策划部经理。在公司领导的指示下，策划部全体成员齐心协力，团结一致，克服困难，积极开拓，顺利开展景区营销策划工作，实现平稳过渡与快速发展的良好局面。现就一年来的履职情况报告如下：

千里之堤毁于蚁穴，不管多么庞大的机器都是由无数个小部件组成的，设想那些小部件中很多都不能胜任，大机器又怎么能正常运转？“人”是企业发展的第一要素，员工素质的高低决定着企业管理和发展水平。建设高素质的职工队伍，既是当下的形势和任务需求，也是公司建设的需要。策划部紧跟公司各项政策，每月对本部员工进行岗位培训，提高其业务素质水平，极大促进了部门工作效率，为公司发展奠定了坚实的基础。这也切实符合集团下发《2014管理营销年》的优化职能队伍精神，部门培训主要分为两个阶段：

(1) 企业文化、政策精神培训；策划部作为公司的宣传部门尤为重要，是景区品牌建立和发展运作重要的形象窗口之一；对外宣传的每一份广告资料都代表着公司的形象；对内做好企业文化和视觉识别系统的无形服务也是至关重要。因此，要做好宣传工作，必须和企业文化、政策精神融汇贯通，才能做出最适合景区宣传、公司发展需要的策划方案和设计。

(2) 专业技能岗位培训；作为一个营销策划设计人员，永无止境地更新专业知识和提高个人素质以及审美观是必须的。策划部属于企业的先行部队，任何一种新的产业、新的知识和新的现象，策划部都应在其他部门弄清前完全掌握，这就要求策划部时刻关注热点，多阅读多学习，努力吸收新的知识，不断提升自身的专业素质水平，更加茁壮成长。对此，本部制定实施了一系列的专业技能培训，理论结合实践，在实战中锻炼职工个人的能力，同时培养员工之间的默契合作关系。

策划部是公司营销活动的摇篮，担负着负责一切活动的前期工作重担，尤其是在公司开展大型活动时，由于各个部门的职能局限性，策划部的责任极重。在繁重的工作任务中，我深知个人的力量是有限的，集体的智慧和力量才是坚不可摧的。对于策划部每位同仁们分管的工作，简单重复和繁琐过问只会导致效率低下。因此，我充分考虑到每个人的工作能力和素质，制定合理有效的工作计划，对待员工真诚相识、相辅、放手授权、激勉相济。

同时，合理安排策划部涉及的各个工作方面，包括活动的详细计划过程、材料及设备的需要，预计费用等，分工明确，互相协调、互相帮助。并倾听员工的合理化建议，积极培育团结、和谐的工作氛围，纯洁员工队伍的思想，增强凝聚力，合力完成公司的计划与任务。就其结果来看，充分证明了效果好、效率高，班子合力不断增强，使部门更多资源得到了优化配置。

20xx年对中国古海旅游度假区是重要的一年，对于我来说同样是具有非凡意义的一年。在这一年里，策划部从成立到发展，一路走来，磕磕碰碰不在少数，有汗水，也有成功时不言而喻的喜悦。这离不开公司领导的关怀，也离不开全体同仁对我的支持和认可。我坚信只营造出奋发向上的和谐人际环境，才能打造出一支铜墙铁壁的队伍，让我们不论是在顺境中还是逆境中，永不言弃，始终相信曙光就在黎明之巅，彩虹必在风雨之后。

在和同事相处的过程中，我坚持“以德为之，以情动之，以行导之”的管理原则，不断提升自身及部门的标杆作用。在工作中、生活中，用“德”立身，用“情”沟通，用“行”示范，做到大事讲原则，小事讲风格，平常讲人格，树立公平、公正、平等的管理风气，让员工们时时处处看得见，摸得着，想得通，从而有效及时地化解工作出现的矛盾与隔阂。当有人在工作中、生活中遇到问题之时，我积极伸出援手，努力帮忙解决，给予配合。长此以往。不仅培养起了和谐愉快的人际关系，而且改进了工作模式，提高了办事效率。

俗话，无规矩不成方圆。为了促进集团步入良性循环发展，同时加强营销管理工作，集团决定在2014年开展“管理营销年”活动，这一举措无疑表明管理制度的重要性。本着务实创新、科学规划的原则，策划部以高度的责任感和紧迫感，着力构建适应公司营销管理机制。20xx年，我们完成了《市场营销部组织结构、人员编制》，《绩效考核提成方案》，《营业目标任务分解》等制度建设，建立健全各项规章制度，朝着有章可循、有据可依的方向发展。统一思想，提高认识，以严谨的工作态度，脚踏实地，务实创新，查找问题，面对问题，解决问题，按照公司制度，圆满完成了今年的各项工作任务。

作为策划部经理，肩负着企业宣传、策划的重任，深知责任之重大、任务之艰巨。为此，我在工作中坚持高标准、严要求，踏踏实实、认真开展工作，较好地完成了各项任务。围

绕公司下达的工作目标和任务，充分调动部门资源，合理安排各项工作任务，并对员工进行正确的指导和监督，从而提升部门的工作效率。

总结这一年的工作，取得了可喜的成绩，同时我也认识到，这离上级领导的要求和企业的发展还存在一定差距。

表现在工作流程机制需不断完善，使其更加灵活和变通。

表现在内部合作无间，外部合作生疏。策划部通过一年来的磨合达到了同一频率，正如现在的工作模式，但内部磨合后，忽略了与其他部门的衔接速度，部门间合作有时出现时差性失误，在今后的工作中，要注意与其他部门的协作方法和态度，要更快更好的完成企业交给的工作。

表现在工作计划性仍需加强。虽然策划部处理的事项大多数为临时委派任务，但同样也应该多做有说服力的可行性方案，供企业领导参考，在做市场推广前期必须有良好的工作计划，有计划的开展工作，才能做出更具针对性、前瞻性的专业判断，进而为企业提供更准确的市场参考。

以上这些问题和不足，需要在今后的工作中认真加以解决。

20xx年将是景区高速发展的腾飞年，公司各个方面必然朝着更合理、更规范、更细化、更适用的方向发展。策划部作为景区营销推广的核心、灵魂，更需与时俱进，和公司共同向前发展。在其位谋其政，展望未来，我当尽心尽职，勤勉工作，按照集团下发的《20xx管理营销年》的文件精神，加强各项工作学习，狠抓落实公司各项政策，不断充电，提高自身水平，和部门班子成员为公司下一年度的宏伟发展而努力奋斗。

以上是我的述职报告，不妥之处，恳请领导提出意见，促进企业发展和个人进步。

XXX

XXXX年XX月XX日

策划专员述职报告篇十

工作质量

在整体设计中突出了公司的经营理念、弘扬了公司的企业文化；每次设计都有吸引顾客眼球的亮点，抓住了顾客的心理需求。促进了公司的发展！通过此阶段的锻炼，我现在已可以很好的完成工作任务，严格遵守公司的规章制度、工作规范和流程，对市场反馈的意见和建议也能够很好的考虑和分析，设计的作品质量也比以前有所提高。

工作技能

团队精神：做为平面设计人员，对团队协作要求比较强，及时向领导汇报和同事沟通，有问题及时向他们请教，与他们取长补短，共同完成工作任务。

沟通能力：和商户沟通、认真听取商户的意见，是增长业务知识、提高能力的办法。尤其是当商户的问题不明确或是错误的时候，沟通的重要性更加体现出来。虚心接受领导在工作上的指导和意见建议，要及时与领导汇报，有问题及时向同事请教，积极的听取他们的意见和建议，不断努力学习调高自己。

当然个人在工作中也存在不足之处，如在工作中时间科学安排、统筹方面尚有欠缺，没有制定一个合理工作计划；有时领悟领导的意向欠佳等。

工作感悟

只有有共同的信念、才能有效的沟通；有效沟通才有理解，有理解才有更好的合作；有好的合作才能建立高效的团队；有高效的团队才有强大的专业公司。

行成于思毁于惰。相信在以后的工作中，我会弥补这些不足努力、提高我的业务技能，完善我的工作，为公司的发展尽自己的绵薄之力。

展望新的工作年度，希望能够再接再厉，争取做出更大的.成绩！最后，祝公司能像龙马般腾飞，像磐石般坚强稳固！也祝愿每一位同事马年身体健康，幸福快乐！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日