# 宣传策划简历工作总结(推荐13篇)

来源：网络 作者：无殇蝶舞 更新时间：2025-04-13

*宣传策划简历工作总结1一、工作回顾总结这个学期很累很累，我们是这个青年志愿者服务队的第一届负责人，应该说本身的责任和压力都很大，因为这个学期我们这个中队的没有一个经验的老成员带队，我们接人的这一届，一切都是重新开始，重新开始分部门，重新开始...*

**宣传策划简历工作总结1**

一、工作回顾总结

这个学期很累很累，我们是这个青年志愿者服务队的第一届负责人，应该说本身的责任和压力都很大，因为这个学期我们这个中队的没有一个经验的老成员带队，我们接人的这一届，一切都是重新开始，重新开始分部门，重新开始为建立服务基地而奋斗，重新开始接纳90后新一届队员，重新着手建立服务队的管理制度，用全新的模式重新开始带新同学，一个学期来我们迷糊过，也努力着，不管困难多大，我们还是迎了上去，我们还是一如既往的向着我们志愿者宗旨一路走下去。

作为信息管理系青年志愿者服务队的第一任策划部部长，心里是无比的自豪，但是自然也感觉到责任重大，毕竟什么都是全新的，在部门建设，部员沟通上没有任何经验可以借鉴，一个学期的工作一直都是摸着石头过河，也不知道本身在这个过河的途中跌倒过多少次又爬起过多少次，很累但是我没有说放弃。我时常和我的部员说细节决定成败，计划赶不上变化，一切的活动都必须做好详细的策划但又必须又灵活变通的反应能力。不知道他们是否记住了我的这一句话，说来也惭愧，整个学期下来对本身的部员都没有上到一节像样的策划课，导致很多部员都没有掌握策划的实质内涵和策划的格式还有策划的实施步骤，这一点我做得很失职，在信守承诺方面我也没有做出好的表率，一直和他们说好给他们策划范本的，但本身一直都没有给。整个学期进行下来，青年志愿者活动并不是很多，但是每次活动我们策划部做的都不是很好一些活动的策划存在很多问题我们都没有考虑到，部员纪律散漫，一个学期下来了我甚至没有让他们策划过一个真正的活动，本身觉得实在是太失败了。

但是，令我很欣慰的是本身的部员基本上都非常尽职尽责虽然不懂策划，但还是努力的完成每一次活动的工作，每次活动给的建议有些都很有见地。希望以后他们能坚持这一份热度，为志愿者这一份事业做出一点本身的贡献。

二、工作展望

新的学期，我策划部将制定工作计划，力争再创佳绩，不足之处我们将认真总结，加以改正。鉴于此，我们理清思路，初步确立接下来的任务：

（1）积极落实本职工作。

明确并完善活动策划部职能。策划部是整个青年志愿这中队的核心部分，每一项活动的开展、策划都离不开策划部的共同努力，只有一个好的策划方案，才能使志愿者活动有规律、有组织、有效益的在规定时间内甚至超出额定时间高效率、高质量完成活动任务

（2）实施部员通用制度，丰富部员的工作内容。

把策划部分成若干个小组，其中一个小组负责到学校外面联系活动场地，有活动情况立即向部长汇报，并由部长招开会议进行统筹规划，全体活动人员出谋划策，让志愿者活动独具匠心，别具一格，同时也扩大我院志愿者服务基地。

（3）加强与外界联系，加大与系学生会、院级各个学生会的交流与合作，吸取名贵经验。

（4）明确语言和执行力的关系，提高策划部执行力。

在今后的工作中坚持对上级交给的任务，要“及时”、“落实”、“按时”。“及时”是指部长要及时分析活动任务要求和重点难点，及时、有效、正确的传达命令通知，及时对突发事项进行具体安排，各成员接到命令后及时做好计划工作；“落实”是指各成员将活动工作落实到实处，按要求完成。不弄虚作假，不投机取巧；“按时”是指在策划部全体成员的共同努努力合作下按时保质量的完成任务，做到不延迟不拖欠。

**宣传策划简历工作总结2**

一、经过一年的工作和学习，我对自己的评价：

1、执行力较强，上级安排的任务，都按时完成，有问题第一时间进行了反馈。

2、工作自主性较强，想到的，看到的，不用上级开口安排，都能自动自发去着手做好！

3、沟通协作力比较好，在牵连到与别的同事或部门协力开展的工作上，总是能主动的与其沟通，并达成一致，立即开展工作。

4、业务技能上有了新的突破，部门工作开展比较顺手。

1、舞台活动主持方面还须下大功夫改进学习。

2、语言表达，公众场面演讲组织还须学习提高。

3、容易冲动，感情用事，自我控制力还需要近一步加强。

改进措施

1、在天气不受影响的情况下，坚持做好舞台活动，多做互动，提搞自己组织表达能力，聚集人气。

2、积极参加公司组织的各种集会、活动、努力让自己融入团队，建设团队！

3、通过学习，训练提高自己个人素养，提高自己情操，更近一步学会管理，会管理，懂管理。以达到综合业务及相关管理技能提高！

二、作为一名管理层，我对自己所负责的分店或部门的评价：

1、本部门团队执行比较好，表现在各店调整时人员调动，工作的开展。

2、本部门在编制精简的状态下，不减工作效率，不减工作任务。不减工作流程。

1、各个层次还是不够仔细，造成不应该出现失误的地方却出现的错误！

2、控制力，意识力不够强。

3、个人业务技能和管理技能还不够强。

改进措施

1、对待工作认真仔细，杜绝马虎大意，近一步提高执行力。

2、保持积极心态，杜绝外界因素的影响。

3、养成学习的好习惯，提升自己业务技能和管理水平。

4、努力做好团队建设，争取成为团队中不可缺少的一份子！

**宣传策划简历工作总结3**

（一）不怕困难，建立把项目策划好的信心。

认真分析新形势新情况，正视新挑战，沉着应对，及时调整工作策略。一是认真学习北京工业地产宏观环境和xxx的相关政策和规划，提高对它的理解和认识，以积极的姿态迎接困难，树立信心，始终保持旺盛的工作精神，千方百计挖潜营销思路。二是注重市场信息的收集和鉴别、分析能力，应对竞争对手的营销策略和市场推广策略，以之来调整我们的营销战略和策略；三是积极争取领导的支持和帮助，在制定营销策略和市场推广方案的时候，由于各自存在思维差别，肯定会出现意见不一致的情况，但对出现的问题和遇到的难题，会认真“把脉、会诊”，及时调整方式方法。虽然我离完成公司期望指标和自己计划的目标还存在差距，但在目前严峻困难的形势下，我认为所付出的努力和艰辛一定不会白费。

（二）从细分市场找到目标客户

力求按照不同的特征来进行市场细分，市场细分有三条好处，一个是获得消费者高度的忠诚度，一个是保护适当利润，一个是容易获得成功。比如追求相似利益的企业、具有相同行行业特性的企业、相同国度的企业等等。

虽然园区在设计研发的时候就进行了市场的细分，但是这种细分往往相对是粗线条的，因此在具体实施销售的时候有必要进行更为明确的目标市场细分，根据产品推广的不同阶段，针对更加明确的目标客户，使用合适的营销策略和方式。

（三）与世俱进，转变策划观念和思维模式。

工业地产作为客观存在的比较特殊的产品，其营销思路和推广方法也会与其他产品有所

差别，尤其是民用地产，它的特点是以感性诉求为主。而工业地产的特点是从理性诉求的角度进行宣传策划。工业厂房的需求量及其目标客户群的隐蔽性和分散性，就决定了它的宣传模式必须创新和媒体选择更具针对性。所以转变策划观念和思维模式是势在必行，把联东工业园打造成为具有全国前沿性和战略性的工业地产的典范。（四）提升自身专业素养和工作技能，提高工作效率在常规工作的基础上，注重自身专业素养、沟通技能与工作能力的提升。自我抓基础、抓内功，一是抓实效工作，不断提高自我工作素质，使自己成为策划的行家里手；二是注重自我工作作风的培养及业务能力的提高，着力提高工作效能。

**宣传策划简历工作总结4**

宣传策划部招新工作总结

宣传策划部的招新工作于10月8日正式开始，进行了两天的招募人员、收发报表的工作，共发放报名表80份，收回52张，于10月9日晚进行第一轮笔试，参加笔试人数为47人，10月11日晚进行面试，30人参加，最终确定录用人员名单，共19人，至13日，学生社团联合会公布各部门招新录用人员名单，宣传策划部的工作落下了帷幕。此次招新工作过程较顺利，取得的效果也很不错，当然，这其中也存在着一些缺点与不足。

取得的成绩。首先，由于前期宣传到位，10月7日下午的社团迎新展示会取得了很好的宣传效果，学社社团联合会以及各社团给大一新生留下了很深刻的印象。其次，在招募适合宣传策划部的人才的时候，除了采取通常的途径外，还联系了艺术学院的一些人，使得这次宣传策划部的新招人员当中艺术专业的人员的比重增加了许多，这对于以后更好地开展宣传工作是非常有利的，有了各方面的专才，不但可以提高我们宣传工作的效率，也可以很好地保证宣传质量。还有就是笔试的题目方面，宣传策划部的专门试题的综合题部分考核价值很高，既可以很好地考察到参加考试的同学的宣传才能、思维能力，同时也可以试卷中看出各位同学的态度是否认真，诚恳。

缺点与不足。在前期的宣传工作当中，对于学生社团联合会的宣传不够广，许多新生在报名时根本就不了解甚至没听说过学生社团联合会，这给后来的两天招新造成了一定的阻碍。准备不充分是此次招新工作的`另一个不足之处。招新过程中缺报名表，横幅海报不能及时到位，台签不到位等问题出现不少，从而导致工作的开展不够顺畅，工作效率也受到了影响，这些问题对整个社联的形象也是有一定的影响的。

针对招新过程当中出现的问题以及取得的成绩，在以后的工作当中，我们宣传策划部计划对整个学生社团联合会以及相关活动的宣传工作做一个统筹规划，着眼于系统全面的宣传，尤其是“春之声”和“秋之韵”和前后一些活动的衔接，力求系统地、整体地开展宣传工作，零碎的、不系统的宣传取得的效果是事倍功半的，我们相信系统的宣传能够取得事倍功半的效果。以后的工作当中，我们还将不断尝试新的宣传手段，使得宣传工作的质量和效率能够从横向和纵向上共同提高。

以上是本次招新工作的总结，以后我们部门的人员将共同勉励，把工作做得更好。

**宣传策划简历工作总结5**

20xx年XX传媒各项工作仍以稳健经营为主基调，贯彻落实总行关于公司“高精尖”发展要求，适时借助市场机会与社会渠道拓展相关领域，在探索中逐步打造专业化团队，实现公司业务升级。

1、明确发展方向，打造核心业务

做XX银行“文化传播领域最信任的综合服务提供商”，这是由XX传媒先天基因做决定，也是由XX传媒发展道路所定位的，因而公司业务定位应坚持做好“文化传播的出口关”，这是事关XX银行企业形象的出口关，也是XX银行业务线的最上游，做XX银行品牌策划与形象顾问，以智库角色参与X行发展建设。在实际工作中，20xx年公司先以巩固完善现有业务为主，在平稳推进已有项目基础上，增进与XX银行各级单位的交流联系，以需求为导向，想客户之所想，做客户之所需，以此作为公司业务发展落脚点，结合自身所长，适度扩大服务范围、适当细化服务内容，以精心用心的服务态度与质优物美的生产标准打造业内良好口碑与品牌形象，提升公司知名度与认可度。

2、业务上要“走出去”，人才上要“引进来”

专业人才战略是传媒公司未来业务拓展的关键核心，20xx年公司将完善人才合作机制，实现“招聘+合作”双轨制模式，对于日常基础性且有一定门槛的工作岗位以招聘为主，对于专业性强、门槛较高的非日常工作则以合作方式与市场专业人才签订合约合作。通过人才入口把关，将最大限度提升工作效率与产出质量，实现“服务赢口碑、质量树品牌”，提升企业市场知名度与竞争力，逐步开拓市场渠道，完成企业市场化转型。

3、加强内部管理，营造向上氛围

20xx年将贯彻落实公司新合规体系要求，加快实现公司制度化、规范化、合规化管理。同时也在实践中充分检验新合规体系的适用度，不断调整完善相关内容，做到理论与实践相结合。20xx年计划增加员工激励政策，将业务与业绩挂钩，以激发员工潜力与动力，变被动为主动，营造公司活泼向上、积极昂扬、奋发拼搏、精诚协作的文化氛围。

一.单位概况

二.实习内容

三.具体工作

所以初到记者的职位上，很多东西都不很熟悉，对社会知识的了解也很欠缺。但是，指导老师十分耐心，每次有新闻线索时，都带我们到现场，回来后让我们自己写稿子，然后耐心得给我们修改稿件，并且不断告诉我们应该注意的问题。到后来，老师就让我们自己去采写新闻，自己找新闻点，这让我们十分感动，因为这毕竟是对我们的信任与认可。三周下来，我发表16篇稿件，同时我的新闻敏感性、职业道德都有了很大的提高，具备了一定的专业的素质。在十一期间，甘肃日报社新闻部的王云霞主任又给我们提供了一个周的宝贵时间，并且给我专门进行了专业的指导，使我收获很大。

四.存在问题及改进意见

通过这次实习，我对校报的情况有了一个基本的了解，根据在实习期间的所闻所见，我提出以下建议：

1.加大校报的发行量，经常做一些市场调查情况，掌握校报的收益群体，积极反馈信息。

2.应该积极宣传校报，扩大其影响力。

3.校报的出版应及时，版面应力求活泼，不应呆板。

五.实习收获及对本次实习的意见

20\_\_年9月至今，历经5个月的实习，从无知到有所知，从陌生到逐渐熟悉，从悠闲到忙碌，路越来越清晰，有一种坚强不屈的力量驱使着，成长的代价是付出心血和汗水。不再徘徊，不再迷茫，责任就在脚下，“天不负有心人”，勇敢接受挑战，接受磨练。不停地劝慰自己，就为了“磨练”二字，不能成为邮政体制改革的弄潮儿，就要成为其精彩变化的一滴小浪花!

在市场部实习，让我明白了其作为各业务发展的牵头作用，明白了管理职能中策划、执行、监督、控制、改善的现实运转状况。

在电子商务局实习却让我感受到了服务每一环节的重要作用，明白了和大客户维护良好关系的重要性，懂得了营销不仅要策划，还要付出艰辛的执行!

中秋节后一直在办公室实习，期间感受颇多。20\_\_年中旬以前，由于办公室空间狭窄，但更多的是为了偷懒，每一天都把自己藏在复印机旁边，我的任务仅仅是交纳每个月的水电费，其次就是管理单册库房。这两项不需要多少智能的工作，常常却是繁杂和劳累的，对于我不能不说是一次次体力上的挑战。一次又一次，请小工将一袋又一袋沉甸甸的单册从分拣室搬运到单册库房，然后由自己卸袋，并将每一扎按归类将之上架，每每工作完毕，满身沾满了灰尘。而交纳水电费也要在办公室、计财部、自来水公司、供电局四个点之间来回跑动。一直咬牙坚持着，不停地鼓励自己这是一种有益的磨练，谭姐都能吃苦都能做好的事情，为什么自己要软弱呢?吃点苦或者吃点亏并没有什么损失，反而是人生中另一番苦中带甜的滋味，而且只是一点小小的苦和一点点的磨练而已。

尽管是做简单的工作，但谭姐也教会了我什么是新闻工作，特别是参加黔西南日报社培训后，对于“消息”、“通讯”“图片新闻”等有了更清晰的认识。通过耳闻目睹，信息秘书的工作程序、方法渐渐明朗。在与安群共同摸索学习的期间，他作为一个男生的敏锐、机智也渐渐成为我要学习的闪光点。我也深深明白，如果我能留下承担新闻宣传工作，也不是因为他这方面的能力不及我，更不是说我有新闻敏感或者有新闻工作的天赋，其实无论是从性格还是能力上，他都适合做办公室工作，这也是大家有目共睹的。

感谢领导的苦心栽培!感谢人力资源部给了我一个良好的学习机会!感谢唐主任的指导!感谢谭姐、黄哥、彭哥、董哥的细心帮助!这一路的成长，凝聚了你们亲切的关怀!

路的开端，我瞧见了自己的缺陷和不足，谦虚学习是唯一弥补不足的良药。带着“创新”的思维和超越的梦想上路，无论身在何方，也要向着阳光、雨露努力生长!贫穷山区也有茁壮的幼苗!

传媒公司实习报告是针对大学生社会就业实习的一份报告，是大学生通过社会实践就业的一次演习，是大学生通过社会工作必经的一个过程，现在看来，也是大学生的必修课。通过实习可以增强大学生的社会工作经验，以些来验证所学，特别是从事传媒业的大学生们。从实际情况来看，很多大学生通过实习增强了适合社会的工作能力，很多优秀的大学生在实习期的优秀表现，被很多用人企业单位留住。从而不要在毕业时再去四处找工作。那么作为报造是对毕业的一份答卷，如何写才具有真正价值。

策划这个词单独拿出来有些宏观，但是结合到我们的实际工作又很具体，一个视频节目需要策划，一个调查需要策划，一个专题也需要策划，而我今天所说的是关于大型活动的策划，比如感动民心。

不足：每个评委和讲述事迹的工作人员都会有一个核实总表，表内事迹那一栏过分突出事迹人物的荣誉，而具体事迹少导致评委没有足够的评判依据。今后整理类似的工作要注意。另外核实的时候只是核实事迹的真实\*而没有去了解事迹人物的联系方式和所属单位联系方式导致以后核实工作费二遍事，重复用功。

9、10月份筛选工作移交到刘月，自己开始着手感动民心颁奖典礼的相关事宜，主要是颁奖框架。由于事迹尚未评选出结果，因此框架只能从模式上着手，但结果并不让人满意，至少我自己那关就没过去，始终脱了不了旧模式，还是缺少创新，这时新的任务来临——策划《通向民心的光荣之路主题表彰会》

关键词：协作

xx年对xx而言，是一个转换角色的一年，从策划为主转变到以执行为主，人员的重新选择和新人的加入，领导岗位的调整，适度的人员角色互换。其实xx的每一年都是新的，每一年面对的市场形势，公司政策、公司经营模式都不同。回顾xx年，略总结如下：

**宣传策划简历工作总结6**

光阴荏苒，在即将过去的20xx年中，策划部在公司各级领导的关怀指导和部门员工的共同努力下，积极开展各项工作，在完成内部宣传、招聘等多项事务性工作的基础上，精心组织企业文化建设、认真推广项目宣传，取得了较好的成绩。策划部在履职尽责中整体实力得到了充分提升，将会不断提高业务水平、努力奋进、争创先优。

为分析部门年度工作得失，汲取经验，从而更好的执行部门职能，现将本年度完成的工作汇总如下：

一、企业文化建设方面

（2）招聘广告的设计、制作及发布工作完成顺利，本年度共刊登招聘100期，为公司对外宣传及吸纳人才打下坚实基础。

2.公司展板及文化宣传栏设计制作工作。

办公区内展板及各处的文化宣传栏是对外展示公司时事动态和企业风采的窗口，良好的宣传体现出公司整体文化素养。为此策划部精心制作每一期的宣传展板，将公司的动态、及时传达出来，本年度共更新展板15块。

3.企业文化用品制作，基础办公用品设计制作。

（1）年终总结大会及春节联欢会组织筹办工作，制作大会喷绘背景板2块、写真装饰板3块、演讲牌1块，负责活动整体策划工作。

（2）河北尺度房地产经纪有限公司标志、尺度装饰装潢有限公司标志、宜家机械租赁有限公司标志设计工作。

（3）制作名片：含董事长名片8盒，采购部、销售部及中层制作28盒；办公信纸1250本；纸杯10000只；大华房地产司旗2面，楼道玻璃框项目画面更换5幅；招聘X展架3块；集团宣传单页印制3000份；秋游条幅1条及摄像拍照工作。

（4）为销售部制作《商品房（住宅）销售价格》公示栏2块（附带展架），协助销售部联系印制九号国际城《商品房预订意向协议》1500份。

（5）为\_制作，九号项目部、直隶项目部、办公室楼道监察展板3块，\_门牌2块，楼道放置展架1个，办公室楼道不锈钢框1个。

（6）地产公司形象墙设计安装工作。

4.集团地产公司“大干六十天”宣传动员工作。

策划部为活动宣传制作：倒计时牌1块、条幅9条、安全招贴画5幅、桌卡70多个，宣传展板3块。为大干活动振奋了精神、鼓足了干劲。

5.针对市内地产项目进行市场调研。搜寻、收集最新的楼盘广告设计风格、广告主题、投放策略、楼盘营销手法等信息。

策划工作，应时刻了解市场大环境，以高站位、高标准，聚合力量推动企业的各类营销推广工作。市场调研及各类信息的收集已成为策划部安排部署的日常工作。

二、企业形象宣传策略

1.《20xx年保定年鉴》封底，16K全彩中插，编写内容并设计版式。

**宣传策划简历工作总结7**

宣传策划部工作总结

在社联的宣传策划部担任部长已经半年了，感觉和大一做干事的时候完全不一样，学到了好多东西，也交了不少朋友，在下个学期到来之前，应该将之总结一下。

我感觉总结之类的东西应该是报告那种很正规的，但是我个人是不太喜欢报告的，过于约束自己，所以我就用平谈的方式做了这么个总结。也许看来有人觉得小题大做，或者矫柔造作，再或者哗众取宠，望谅解。

先说下人际关系吧，不用强调大家也都心知肚明，人际关系在大学这个特殊的环境中是至关重要的。大一的时候只是认识了班上的同学，再然后由于工作上的原因又结识了和自己一起工作的其他干事们。不过我觉得我处理这方面是比较失败的，也许因为我是艺术生的原因吧，部长喜欢把工作都交给我来处理，所以我对其他人做的宣传板啊，或者是海报啊都很不满意，总是指指点点的，后来所有的东西都是我一手包办了，虽然很累，但是起码我觉得效果出来了，结果搞的大家都说我挑剔，人难相处。大一的争强好胜让我处处碰壁。不过后来部长安慰我说因为你争强好胜，所以你现在才是部长。

上了大二，我感觉自己是把这方面看的淡了，从平时的工作上不仅认识了很多朋友，更重要的是了解了他们，在社联里能做部长的都是平时工作认真的，大家都很强，再艰难的担子也都能挑起来，感触最深的是刚做部长的时候，那个时候社联还没有招新，所有的工作都是部长们亲自上马，像办公室、财务部等工作更是烦琐的\'不得了，但是都井然有序的进行了。当时最大的感慨是社联果然是培养人才的地方。对别人也更多了有份钦佩的敬意。

再说下工作上的事吧，我们部门没有像我们这一届那么多的艺术生，原因有二，一个是招新的时候没有那么多的艺术生报名，另一个就是我认为宣传部改为宣传策划部表示我们部门要加大对宣传策划的能力，因为我们在宣传板上是相对比较弱的，我们没有艺术系那么多的专业人才，没有艺术系那么多的空余时间，工作量上又比之大得多，所以我在看待宣传制作这个问题上就没有给予太多的关注。相反我觉得如果我们能在一到两年的时间把我们社联的宣传策划的能力提高到学校的第一，那么这个也是可以拿出手的。因此我在上半年的时候就要求我们部门的干事们能够独自写出一份宣传策划方案来，一是对他们专业的培训，另一个就是为下一届带人，不要让他们像我一样从大一干事转为大二部长的时候什么都不懂，工作计划也不会写。后来老师找我谈话了，说到这个问题，提出我们部门虽然更改了名称，但是不要忘记自己部门的本身职责，经过自己的反思，我确实认识到了自己所犯的错误，我过早的要求了干事们对于策划的能力，完全忽视了宣传制作，因此下半学期的时候我觉得有必要对干事们的专业水平进行辅导，告诉他们做宣传板和海报的窍门及方法，为社联增添一道亮丽的风景线。

在人员管理方面呢，我一直坚信社联是一个培养人才的地方，所以我也比较关注在我们部门表现比较好的干事，并且很早就开始加强下届培养的力度，宣传策划部的制度是比较完善的，沿用了之前的制度，有一些对过去合理但是对现在不适用的条例我都加以更正，所以部门一直是按部就班的运行着。

人员控制方面，虽然老师也一直说我们社联只要留下精英人物，但是裁员的问题我还是拖了下来，个人的意见是，能加入社联可以说是一件很荣幸的事情，作为干事，他们也感到很高兴、自豪。经过多次的谈话，干事们的意思都是努力，兢兢业业的在自己的岗位上工作，不想离开这个大集体。而且我觉得在对待工作上的问题时，本部门的干事都已经具备了基本的能力，完全可以胜任部长及副部长分配的工作，如果有比较重大的工作要处理，我就可以选用能力较为突出的干事了。

以上是社联宣传策划部上半年我所做的工作总结，尽管反映的问题不是很多，但是我不会放松对部门的管理，仍会用高昂的热情为社联服务，也会和各个副部长共同努力，再创佳绩。希望老师和同学监督。

湖北经济学院

学生社团联合会宣传策划部

**宣传策划简历工作总结8**

一、工作汇报

自20XX年4月1日工作以来，我认真完成工作，努力学习，积极思考，工作能力逐步提高。伴随着鸿建房产的蓬勃发展，特别是20XX年又荣获“XXXXXXXX”，我所工作的策划部作为公司的宣传部门尤为重要。对外宣传的每一篇资料，每一句话都代表着公司的形象。所有，我在实际工作中，时时严格要求自己，做到谨小慎微。

此外，火车跑的快还靠车头带，由于刚参加工作，无论从业务能力，还是从思想上都存在许多的不足。在这些方面我都得到了公司领导、部门领导的正确引导和帮助，使我在工作能力提高，方向明确，态度端正。从而，对我的发展打下了良好的基础。

二、思想汇报

20XX年是我真真正正走上工作岗位的第一年，对于工作或者说事业，每个人都有不同的认识和感受，我也一样。对我而言，我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。

首先是心态，套用米卢的一句话“态度决定一切”。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对工作的态度就是选择自己喜爱的，然后为自己的所爱尽自己的努力。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。我相信我会在对这一业务的努力探索和发现中找到我工作的乐趣，也才能毫无保留的为它尽我的力量。可以说，懂得享受工作，你才懂得如何成功，期间来不得半点勉强。

其次，是能力问题，又可以分成专业能力和基本能力。对这一问题的认识我可以用一个简单的例子说明：以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。一个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

20XX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、业务能力。积极响应公司加强管理的措施，遵守公司的规章制度。

三、主要活动及成绩

1、20XX年4月，准备并参加上海房展会。主要工作为宣传资料准备、现场资料的收集与存档。

2、20XX年5月，准备企业内刊《XXX》的资料收集及酒店公寓资料的收集。

3、20XX年6月，返校一个月，考察楼市。如：星海国宝、世纪经典、经典生活、壹品星海、宏孚商旅酒店（产权式）、晨熙假日酒店、名仕国际（loft公寓）等。

4、20XX年7月，第二期《XXXX》收尾工作，与印刷厂协作印刷。撰写“XXXX项目说明”、“XXXXXX示范区可行性报告”等系列政府报告。

5、20XX年8月，XXXXXXXXXXXX。

**宣传策划简历工作总结9**

20xx年的整年，我主要做的工作是撰写广告文案、市场调研以及参与策划讨论。

在这三大主要工作中，我自己觉得广告已经进入一个比较大的进步状态，市场调研能力也取得很大的进步，就是策划方面还有所欠缺。但和XX年相比，对于策划方面的形势、要求及判断能力都有一定的进步。

1、我的进步。

我深知，一个人的工作不是靠天赋和优秀的过往，而是需要兢兢业业，百折不挠，锐意创新和尽心尽责。在XX年年中，我的确找到了一些自己的工作方法和工作态度，在借鉴和学习别人的同时，也在创新和坚持自己的方向。

（1）工作状态和同仁相处方面。刚来公司我几乎一无所知，我需要褥韬光养晦，我自己觉得谁都是我的老师，我要向任何人学习。在此期间，我不断向大家学习工作的精神状态，试图早日完全融入整个状态，但是我这方面做的还不好，没有短时间把自己调整过来。

到了XX年年，我逐步找到自己的定位，现今怀着真诚、友好、沟通、协作以及谦卑的态度和公司的每一位同仁相处，时刻学习他们身上的优点，以快乐充实的心态面对工作的每一天。

（2）工作能力及专业知识。这一年我接触最多的是广告文案和地产市场调研。这两个方面，我已有长足的发展，我觉得我是值得我自己肯定的。

文案方面。在XX年年中，我接触了多类不同的广告文案总类，有楼盘类的，有讲座类的，有比赛类的，有服装类的，有食品类的，有餐饮类的，有酒店类的，也有媒体类的等等。可以说，在广告方面，XX年年对我的锻炼非常广大，我也在工作中寻找到了属于自己擅长的风格和语感，也总结了一些经验。

市场调研。XX年年，我对烟台地产市场有了数次比较详细的调研，在长期性调研中我的分析能力也有长足的进步。在XX年年中，为了配合策划部的各种市场策划报告，我与王海东协作调研，市场调研工作较好完成，并形成了一个稳定的市场调研系统。

XX年年我也参与了外地市场的一些调研，如招远、蓬莱、威海等，尤其是参与淄博的市场调研，对我影响至深，也是让我明白了市场调研的真谛，比如专业化、数字化、微观和宏观化以及清晰化。我在此次调研中，不但所学颇多，也在后续工作中圆满完成。

策划能力。我不得不承认，在策划方面我还存在许多不足。在我印象中，策划的基础是调研，没有站在市场上的策划，注定是危险的、站不住脚的。而我个人觉得如果没有经过周密的市场调研和丰富的经验，策划是很难的。同时，我也学到了许多知识，也明白了策划所要求的那些能力。我想在20xx年中通过我的学习和锻炼，我将会更加有效地进入策划这个工作上面。但是我自己要求我自己一定要象要求广告文案一样，策划不但要有效而且还要有创意。

2、继续学习和进步的

自我到公司入职一年以来，从事公司的策划工作，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。现对本年度的各项工作进行以下总结。

**宣传策划简历工作总结10**

一、宣传工作的基本情况

二、具体工作措施

（一）召开工作会议，提高思想认识。为做好宣传工作，县局召开了全县工商系统宣传工作会议，向全体干部职工认真传达了盛市局和县委、政府有关宣传工作的会议和文件精神，强调了宣传工作在统一思想、鼓舞士气、服务大局、引导舆论和树立形象等方面的重要作用，要求大家提高认识，改变过去“只干不会说、干了说不好”的现象，把宣传工作作为一项政治任务抓紧抓实，并给各科、室、所、直属局提出了最低宣传目标要求，从而使每位干部从思想上和行动上高度重视起来。

（二）加强组织领导，配强宣传人员。成立了宣传工作领导小组，由局长李玉海同志任组长，分管局长王福军同志任副组长，各科、室、所、直属局主要负责人为成员，下设办公室，张明同志兼主任，颜丙见同志为领导小组联络员。同时从各科、室、所、直属局选出了政治素质高、写作能力强、能吃苦耐劳的同志组成通讯报道组，壮大宣传队伍，拓宽信息来源，从而为宣传工作提供了组织和人员保障。

（三）健全工作制度，严格进行奖惩。为保证做好宣传工作，提高报道员的工作积极性，县局制定了《xx县工商局政务信息通讯报道工作制度》，把政务信息宣传工作制度化，年终进行单项评比，并根据刊登级别不同实行分档奖惩，适当提高兼职宣传员的奖励标准，对分量重、力度大的稿件给予重奖。同时为进一步提高稿件质量，又制定了《xx县工商局信息稿件计分标准》，标准中特别提高了稿件被省级、国家级媒体刊登的计分分值，进一步提高了通讯报道员的工作积极性。

（五）围绕工作重心，加大宣传力度。在宣传工作中做到“三个围绕”：一是围绕上级的中心工作思路，宣传县局的工作动态；二是围绕县局的当前工作任务，宣传新措施、新经验和新做法；三是围绕群众关心的热点、难点问题，宣传县局的工作应对措施。“三个围绕”工作方法，取得了明显成效。比如围绕落实省局行风建设会议精神，及时报道县局的工作措施，稿件被《山东工商》杂志刊登；围绕县局“红盾护农”工作，及时对农村流动农资大篷车的监管情况进行了报道，稿件被《中国工商报》、《xx州报》刊登；特别是今年5月份，县消协成功调解梁村镇、尹集镇和杨屯乡4000亩棉花肥害一案，涉及到多户棉农的根本利益，报道组紧紧抓住这一事件，及时宣传县消协、县局的工作措施和方法，稿件被《中国工商报》、《山东工商杂志》刊登等等。

三、存在的问题和不足

一年来，县局信息宣传工作取得了一定成绩，但也存在着一些不足，主要有：信息稿件语言不够精炼，时效性不是很强，被省级特别是国家级新闻媒体采用的不是很多等等。对于这些问题和不足，县局将不断强化措施，努力改进。

总之，通过系统总结XX年所做的宣传工作，使我们既看到了成绩，又认识到了不足，为明年如何开展宣传工作明确了思路，奠定了基矗在今后的工作中，县局将在市局和县委、县政府的正确领导下，进一步强化工作措施，健全工作机制，为宣传工作创造有利的条件，努力开创工商系统宣传工作新局面！

**宣传策划简历工作总结11**

在工作中有发现自己的知识积累较少，在构思方案时会有局限性，创意思维不够开拓，方法有待提高，接下去，自己也会在这方面改进，多阅读、多看影片，积累各方面的知识，开拓自己的思维，扩大眼界，提高专业水平，总结半年来的工作，省视了自己的工作情况，对于明年的工作将会更努力的完成。

工作总结的很简单，其实应该要长点的，应该要分析工作中的一些要点，可是，不太适合让主管看到，哈哈，对于这份工作，我知道自己的积累确实不够，对于文案创意的专业者来说，必须要写出和大众不一样的东西，换句话说就是要有独一性，要有自己独特的风格，对于现在的自己，不满意，总感觉一不小心就会被淘汰，最近看李欣频的书，看到她写的文案，倒吸一口气，发现自己的差距竟如此之大，或许，毕业到现在都还没真正努力过，接下去，努力看书，看电影，丰富知识，为自己加油，微笑一下，为生活奋斗，继续上路。

一晃四个月时间弹指而过，来XX四个月里，接触到了很多人和事，学到了不少东西。对过去工作的总结，是为了让接下来的工作更好地开展。现对20xx年工作总结如下：

**宣传策划简历工作总结12**

一、回首20XX年

20XX年的整年，我主要做的`工作是撰写广告文案、市场调研以及参与策划讨论。

在这三大主要工作中，我自己觉得广告已经进入一个比较大的进步状态，市场调研能力也取得很大的进步，就是策划方面还有所欠缺。但和20XX年相比，对于策划方面的形势、要求及判断能力都有一定的进步。

1、我的进步。

我深知，一个人的工作不是靠天赋和优秀的过往，而是需要兢兢业业，百折不挠，锐意创新和尽心尽责。在20XX年中，我的确找到了一些自己的工作方法和工作态度，在借鉴和学习别人的同时，也在创新和坚持自己的方向。

（1）工作状态和同仁相处方面。刚来公司我几乎一无所知，我需要褥韬光养晦，我自己觉得谁都是我的老师，我要向任何人学习。在此期间，我不断向大家学习工作的精神状态，试图早日完全融入整个状态，但是我这方面做的还不好，没有短时间把自己调整过来。

到了20XX年，我逐步找到自己的定位，现今怀着真诚、友好、沟通、协作以及谦卑的态度和公司的每一位同仁相处，时刻学习他们身上的优点，以快乐充实的心态面对工作的每一天。

（2）工作能力及专业知识。这一年我接触最多的是广告文案和地产市场调研。这两个方面，我已有长足的发展，我觉得我是值得我自己肯定的。

（3）文案方面。在20XX年中，我接触了多类不同的广告文案总类，有楼盘类的，有讲座类的，有比赛类的，有服装类的，有食品类的，有餐饮类的，有酒店类的，也有媒体类的等等。可以说，在广告方面，20XX年对我的锻炼非常广大，我也在工作中寻找到了属于自己擅长的风格和语感，也总结了一些经验。

（4）市场调研。20XX年，我对烟台地产市场有了数次比较详细的调研，在长期性调研中我的分析能力也有长足的进步。在20XX年中，为了配合策划部的各种市场策划报告，我与王海东协作调研，市场调研工作较好完成，并形成了一个稳定的市场调研系统。20XX年我也参与了外地市场的一些调研，如招远、蓬莱、威海等，尤其是参与淄博的市场调研，对我影响至深，也是让我明白了市场调研的真谛，比如专业化、数字化、微观和宏观化以及清晰化。我在此次调研中，不但所学颇多，也在后续工作中圆满完成。

（5）策划能力。我不得不承认，在策划方面我还存在许多不足。在我印象中，策划的基础是调研，没有站在市场上的策划，注定是危险的、站不住脚的。而我个人觉得如果没有经过周密的市场调研和丰富的经验，策划是很难的。同时，我也学到了许多知识，也明白了策划所要求的那些能力。我想在20XX年中通过我的学习和锻炼，我将会更加有效地进入策划这个工作上面。但是我自己要求我自己一定要象要求广告文案一样，策划不但要有效而且还要有创意。

2、继续学习和进步的

**宣传策划简历工作总结13**

一、加强领导，高度重视，精心组织

我社领导班子高度重视，成立了以主任罗万银为组长，分管副主任为副组长，各股室队主要负责人为成员的法治宣传活动领导小组，同时结合我社实际情况制定了实施方案。实行主要领导亲自抓，分管领导具体抓，层层抓落实、促实效，为法治宣传活动的顺利开展营造了良好的氛围。

二、广泛深入安全教育，强化依法治安

一是认真宣传贯彻新《安全生产法》。县、乡镇党委会、政府常委会专题组织学习了新《安全生产法》，同时，县机关组织对下属企业作了专题培训。

二是加强社会宣传。按照《xx县司法局关于组织开展三月法制宣传月活动的通知》（荥司法〔20xx〕12号）要求，根据县依法治县领导小组办公室的统一安排和部署，结合供销的工作实际，围绕“弘扬\*法精神，推进依法治国”的活动主题，我社积极参加全县的法制宣传月集中宣传活动，为了推进依法治安，我社积极谋划，认真开展法治文化软实力的建设，通过强化法治教育培训，站公布法律、qq群谈法律等多种形式不断宣传法治思维。

四是加强干部职工的法律知识、理念、意识教育等监督管理。印发《xx县供销社20xx年干部职工集体学法计划表》，组织全社机关干部职工集中学法12次；印发《xx县20xx年法治培训计划表的通知》，通过学法用法和建立完善各项管理制度，进一步增强了干部职工遵纪守法和依法行政的自觉性，积极接受社会各界及舆论监督。

三、下一步工作打算

1.继续大力加强安全生产法律法规的学习宣传，突出抓好干部学法用法。大力推进干部学法用法工作，增强学法、尊法、守法、用法意识。组织职工学习基本的法律原则和各种必要的法律规范。将职工学法用法与业务能力的提高结合起来，提高职工学习法律的能力和水平，做到学有所用，学以致用。

2.完善工作机制，扎实开展“法律八进”活动，认真组织策划主题活动。围绕县委、县政府中心工作，结合供销实际，有针对性地策划和组织开展“深化‘法律八进’，推进依法治县”法制宣传教育主题活动，广泛开展形式多样的法制宣传活动。

3.加强组织领导，积极推动普法工作开展，进一步健全工作制度，明确工作职责，充分发挥各自职能作用，切实发挥组织指导、综合协调、督促检查作用，推动各项工作深入开展。落实专人负责普法工作，及时向有关部门报送安全生产普法工作信息。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn