# 传媒公司新员工作总结(合集12篇)

来源：网络 作者：雨声轻语 更新时间：2025-04-17

*传媒公司新员工作总结1在过去的一学年里，信息科学与工程学院新媒体宣传工作在校团委的正确领导下，较圆满地完成了既定的各项工作任务，同时积极开拓新的宣传阵地，在新媒体领域实现了新突破。本年度，我学院的新媒体工作主要包括：新媒体工作队伍的培养建设...*

**传媒公司新员工作总结1**

在过去的一学年里，信息科学与工程学院新媒体宣传工作在校团委的正确领导下，较圆满地完成了既定的各项工作任务，同时积极开拓新的宣传阵地，在新媒体领域实现了新突破。本年度，我学院的新媒体工作主要包括：新媒体工作队伍的培养建设；院团委官方微博、院团委官方微信、公众QQ这三大平台的建设和推广；拍照、新闻稿的日常活动；部门活动的举办。现就相关工作情况进行总结并对未来工作进行展望。

一、队伍培养

新媒体平台是学院紧跟时代步伐、学生兴趣特点开展思想教育、舆论引导的新阵线。在过去的一年我们不断摸索总结，逐渐形成出了一支由学院团委书记领导，五位院学生会成员带头的新媒体精英工作团队。我学院形成了每学期开学第一个月内更新学院新媒体平台人员，由院领导牵头对院新媒体成员进行培训，培训内容包括“摄影技巧”、“写作技巧”，再由院新媒体成员对班级网络宣传员进行培训。

二、新媒体工作

学院目前共有新浪微博、公众微信、公众QQ三个新媒体平台。在学院新媒体推广方面，新媒体工作队制定了以新媒体促活动、以活动提高新媒体关注度的方针措施。现以20xx年9月我院学生会举办的“地铁站，去丁楼还是去工大万人签名活动”为例，刚开始用投票的方式引起人们的注意，后期活动宣传到位，新闻被多方媒体报道。

1、微博总结

微博是新媒体的主要工作点之一，需要发布学院团委的新浪微博，新浪微博20xx年1月份的关注人数为892，到20xx年11月17日为止上升到1800人，增幅，收听120个省、校、学院组织官方微博，20xx年原创及转发信息近1000条，做到了让学生每天有东西可读，其中转发省、校团组织信息近80次，有效扩大了省校团组织在学生中的影响。

下半年，微博一直在更新，当然也遇到了许多问题和挫折：

1.微博更新频率得不到保障；

2.微博更新不够及时，没有充分利用好这个平台，未能真正领悟到此平台的优缺点；

3.微博的内容和板块太死板，内容不够深刻，不能做到很好的为广大师生服务；

4.没有充分发挥微博应有的作用。

2、微信总结

当下微信平台凭借其强大的信息推送功能，简介明了的页面正在飞速发展且有逆袭微博、贴吧之势。我院新媒体团队于20xx年3月21日成功注册微信公众平台，目前学院微信公众号的关注量已达到622个，新增500个，我们会用微信推送学院的各种活动及院网新闻稿，但也出现了许多问题：

1.内容不够新颖，没有时效性；

2.学生之间互动较少，未能积极提高学生们的参与度；

3.校园主要活动提前预告做得及其不理想；

4.微信推送技术不够熟练。

3、新闻稿和照片总结

新媒体中心作为学院活动的宣传渠道，20xx年参与了大大小小的活动新闻稿的撰写以及拍摄活动照片，比如校运动会、扬帆杯篮球赛、迎新、开学典礼、红歌比赛、工大讲坛等等活动，活动新闻稿被校团委、工大学生处、工大新闻中心三大校级网站采用近30篇，虽然成绩可嘉，但也有不足之处：活动照片质量不够好；新闻稿不够精简，还有待提高等。下半年，对新媒体所有成员进行了“新闻稿”和“拍照”的培训.有效地提高了新媒体成员的拍照技术和写作能力。

4、部门活动总结

新媒体中心不只是做学院微博、微信的推送和活动拍照、新闻稿的撰写等工作，也有自己举办的活动，上半年开展了节粮爱粮摄影大赛、九一八微博矩阵等活动，并拍摄了信息学院宣传片，得到了良好的反响。；下半年开展了抗日战争七十周年微博征集活动、微电影大赛、参与第九个记者节活动、“坐地铁，去丁楼还是工大”万人签名活动、新媒体培训、微小说大赛等活动，都取得了很好的反响和不错的成绩。不足之处在于：活动不够突出，没有特色活动。

除了打造学院官方新媒体平台，我们也积极向学院学生推广团省委、校团委微博微信平台，以便让学生更好了解省团委、校团委的信息动态。我们采用了学院团委成员向班委会成员推广，再由班委会成员向班级推广的模式，经过多月努力，我们推广学院团委微博和微信平台，并建立了班级团支部官方微博，以便管理。

以上是20xx年度我院在新媒体宣传工作方面的基本情况，在接下来的一年中我们将总结过去一年的得失，努力让新媒体工作更进一步。规划如下：

进一步加强部门自身建设和部门间的交流

1.进一步完善部门内部的规章制度，提高工作成员的工作积极性，提高工作质量。

2.细化部门内的工作记录，详细记录每位干事在任职期间所做的工作事迹，并将添加部内的会议记录。

4.鼓励部门成员与其他部门成员交往，及时了解其他部门信息，把工作状态由原来的被动转为主动，协助其他部门工作的完成，以更好的起到宣传作用。

5.设计安排学院橱窗，宣传栏的评比。尽可能的美化校园的宣传环境，增强宣传部门的宣传力度。

6.多开展特色活动，促进微博微信的发展，强化新媒体的地位。

以上就是20xx年度信息科学与工程学院新媒体中心的工作总结和未来工作展望，在接下来的工作中中我们将总结过去一年的得失，努力让新媒体工作更进一步，希望在校团委和院团委的指导和帮助下，新媒体会发展的越来越好。

**传媒公司新员工作总结2**

回首即将过去的一年，报社总体工作可以归纳为：把握大局，服务中心；创新版面，赢得读者；加强策划，扩大影响；更新设备，规范管理；强化学习，锻造队伍；内外兼顾，加强外宣。

一、把握大局，服务中心工作

20xx年报社围绕县委、县政府中心工作，以领导的关注点、群众反映的热点、社会关注的焦点作为报社宣传工作的着力点，细心制定宣传报道计划，超前谋划，开辟专栏，以社论、消息、述评、通讯、图片新闻、专题报道、系列报道、彩报等形式，灵活多样的开展宣传报道，把新一届县委、县政府的重大工作和各项决策，及时、准确、宣传到各级各部门、基层一线、千家万户，统一了思想，凝聚了力量。

1、加强对重点项目、重点工程建设报道。为推动我县重点项目、重点工程建设，报社唱响大发展、快发展主旋律，聚焦企业和重点项目工程建设第一线，全力以赴为重点项目工程建设服务；展示重点项目工程建设日新月异的变化和重点项目重点工程的建设实施如何惠及普通百姓。对重点项目的引进、落户、建设过程，重点企业的成功经验进行深入采访，吸引客商来我县投资创业，推动我县开放型经济发展。

2、围绕县委政府中心工作，开设专栏，有力促进各项工作开展。先后开设了“加快融入鄱阳湖生态经济区建设”、“顺畅民情直通车化解矛盾促和谐”、“春运新闻眼”、“实施农业稳县战略打造中国葛业之都”、“改作风、优环境、抓落实”、征兵工作新闻等专题专栏，有力促进了各项工作开展。

3、做好县乡村换届选举工作的宣传报道，营造了风清气正的换届氛围。

二、创新版面，赢得读者。

为了适应横峰经济社会发展需要，提高报纸可读性，今年横峰报在县委、县政府和宣传部的支持下，实现了扩版，由4个版面增加为8个版面，增加了国际国内、军事、趣闻、健康等版面，从栏目设置、版面内容和形式上进行创新，求新突破，增强新闻报道时效性，加大新闻宣传力度，增大信息量，扩大报纸覆盖范围和影响，努力提高办报质量，更好地服务于县委、县政府中心工作，服务于广大人民群众，使广大读者喜闻乐见，从而赢得了读者，赢得了市场，促进了报社的发展。

一是增强宣传服务性。报纸紧紧围绕县委、县政府的中心工作开展新闻宣传，抓大事带全局、抓特色创品牌、抓创新求跨越，宏扬主旋律。按县委要求，设立专职记者采写书记活动，做好领导活动宣传报道工作。在服务县委政府中心工作的同时，要求记者深入基层，转变文风，加大对百姓关注热点问题的报道力度，服务群众，更好地服务于人民群众。增加报纸与读者的互动空间，增强报纸的可读性，增强报纸的影响力。

二是在版面设计上进行了创新，采用四版彩印，加强报纸的图片审美效果，使报纸版面更富视觉冲击力，使报纸给人一种耳目一新的感觉。

三、加强策划，扩大影响。

为了丰富版面内容，增强报纸可读性，今年报社积极策划各种活动，以活动为载体，扩大报纸的影响力，提高报纸的知名度，促进我县经济社会全面健康发展。

**传媒公司新员工作总结3**

>一、工作目标

1、加强校园媒体中心的宣传配合作用加强各部门的联系，积极主动的行使宣传职能，为我院学生会的宣传工作再添亮点；

2、积极挖掘和培养宣传人才，为我院宣传工作注入新鲜血液；

3、充分利用好展板和橱窗栏，做好学院活动的宣传工作；

4、改革校园媒体中心内部的运行机制。让每个人的能力都得以发挥，得以提高，拥有锻炼的空间；

5、把校园媒体中心建设成一个人性化的温暖大家庭。

>二、加强部门自身建设和部门间的交流

1、进一步完善部门内部的规章制度，提高工作成员的工作积极性，提高工作质量。

2、细化部门内的工作记录，详细记录每位干事在任职期间所做的工作事迹，并将添加部内的会议记录。

3、节约经费开支，为保证此项工作开展，每次海报幕布等打印所出经费均采取透明制度，以收据为证。

4、鼓励部门成员与其他部门成员交往，及时了解其他部门信息，把工作状态由原来的被动转为主动，协助其他部门工作的完成，以更好的起到宣传作用。

5、设计安排学院橱窗，宣传栏的评比。尽可能的美化校园的宣传环境，增强宣传部门的宣传力度。

>三、具体工作

1、校园媒体中心应在每周召开一次工作例会，总结本部前一周的工作，布置下一周的工作，并针对上一周的问题，在新的工作中做出调整和修正。

2、部长和副部长应组织本部成员认真学习本部工作职责，检查标准，并落实到工作中，部长要不定期抽查各部的工作状况以及工作效果。

3、在具体工作上，努力与其他部门应相互协作、配合。

4、力求举办的丰富多彩的文体活动，丰富同学们的课余生活。本学期具体规划：

（1）做好关于中国\*发展历史阶段的展板。

（2）做好学院运动会的宣传报道工作以及精神文明评比工作。

（3）做好关于红色经典诗歌朗诵大赛的策划。

（4）做好篮球赛的准备和报道工作。

（5）做好五四晚会的宣传报道工作。

（6）做好“红歌会”的宣传组织报道工作。

**传媒公司新员工作总结4**

我的专业是新闻学，曾经在报社、电视台分别有过一段时间的实习，对于其工作流程，岗位技能也有一定程度的掌握，通过亲身经历，自己的专业能力有所提高，诸多不足也有所改进。然而，在市场经济大潮汹涌澎湃的新时期，催生的各种蓬勃发展的新行业新理念，特别是广告业的风生水起，在一定范围内影响了新闻传媒事业的发展方向和成长方式，局部改变了传播领域的某些旧有规范，这使得我一直以来想在广告行当尝试一下的想法更加坚定。于是，经过慎重思考，我选择了告文化传媒有限公司实习。

传媒公司是一家新型的品牌传播公司，专注于西安高校大学生人群品牌宣传，主营业务包括校园品牌策划推广;校园广告投放;才艺节目提供;兼职提供;卖场推广;写字楼推广;社区推广等。它拥有西安几乎所有高校bbs的网络广告代理权，聚焦高校，关注企业，凭借对高校独特的组织体系、运营架构等深层次的认知与把握，依托自身高校市场联动营销网络平台的优势，运用新理念，整合新媒介，影响新人类。西安锦尚传媒公司将企业的意志转化成大学生易于接受的形式，把年轻群体对时尚与物质的追求，聚焦到具体的企业品牌与产品上，为企业与年轻群体搭建完美的互动桥梁。该公司致力打造的整合营销业务，以精准的受众定位和优越的传播效果，正日益成为西北地区大学生市场商业影响力的主流传播平台，在经济生活领域中发挥着重要的作用，成为助力企业实施品牌战略的合作伙伴。

根据自己的意向和公司的具体情况，我被安排在市场推广专员这一岗位上进行实习。市场专员的主要岗位职责包括负责与营销推广相关的市场调研工作;广告、新闻、活动及各类制作物的实施、网站的日常更新维护及相应文字工作;建立、维护和拓展媒体、广告公司、制作公司等推广资源;参与代理项目推广工作模式和技术标准的研究;参与项目包装、媒体广告、活动、新闻、公关等推广方案的拟订。岗位能力要求为：有较丰富的营销策划相关知识、较强的文字工作能力;具备团队精神与合作意识、强烈的进取精神与高标准意识、良好的学习能力、沟通能力、组织协调能力和社会活动能力等。在充分了解了岗位职责和能力要求之后，我找出了自己欠缺的东西，并把它们作为实习工作的重点去努力做好。

实践出真知!在做“校园行”活动期间，我增长了阅历，转变了以前一些不成熟的观点，认识了一拨优秀的行业精英和青年才俊，学到了很多专业知识，懂得了许多为人处事的方法。因为我和所接触的大多数人一样，社会经历少，只不过是大一大二、大三大四这样的区别，因此，我着眼于在短时间内能给自己一个公司职员的明确定位，在工作中，既要频繁换位思考，设身处地的为学生着想，又要时刻以公司立场为出发点，努力地以规范的经营理念，正确的竞争方式为公司谋利益。在做索尼卖场推广期间，由于商家细节要求特别多，因此及时有效地沟通至关重要。另外，我也认识到每一项工作，都需要有充分的前期准备和周密的整体计划，并且要不断关注跟进，确保每一个环节不出差漏，及时地对上报告工作进展程度，对下提醒和催促，不要认为已经通知过了就可以等着。在与客户进行商谈时，要全力维护本公司利益，及时地向主管经理请示，千万不能因为急于表现而自作主张，以免给公司带来不必要的损失。与客户交谈，要讲究技巧策略，以诚待人，坚守商业规则，遵循行业规律，争取双方利益的化。签订协议等重要工作，一定要仔细研读，慎之又慎，切忌意气用事。

社会是个大熔炉，一方面催我奋进，壮我勃勃雄心，另一方面磨我性子，毁我烈烈心志。大学课堂的学习，多半是一知半解，说起来好像略知一二，实践操作起来懵懂不堪，四下乱撞。在实习中，我结合广告学课本上的理论知识，仔细揣摩，以实际案例为凭据，深入钻研本行业的专业知识，思考广告业本身与新闻传媒行业千丝万缕的联系，并且不断更新观念，确保自己有一个清晰地岗位认识，有一个科学而合理的不脱离实际不囿于陈规的行业把握，努力地做好每一个项目，利用现有条件，从各方面提高自己，为接下来的正式工作打下基础。

历时三个月的毕业实习，心绪起起伏伏，道路坎坎坷坷，工作兢兢业业，生活风风火火。其间有完成项目的喜悦，得到同事肯定的满足，也有事情没做好被批的尴尬，看到别人业绩飙升的难为情。这是一段辛苦劳作的青春时光，也是一段收获颇丰的精彩年华，即使这段经历不是我毕生引以为傲、受益无穷的精神和物质财富，无论如何，它也必将成为我的人生画卷上不可忽略的真实一笔，分量无足轻重，只不过是几次实习中的一次而已，然而记忆深远，我愿意将它在人生的每个时期不厌其烦地、眉飞色舞地津津说道于身边的人。

**传媒公司新员工作总结5**

在20xx年7月9日到8月21日期间，我来到xx文化传播有限公司实习，在实习期间获益良多，也形成的一些自己对广告对管理的看法。

在实习期间我的主要经历如下：

1、 20xx年7月7日早8点30面试。

2、20xx年7月7日—7月14日：对公司运营状况的熟悉了解，并在x总的指导下对策划的深入学习。

3、20xx年7月14日—7月21日：为xx的“xx华谊群星演唱会”的前期筹备工作做流程并组织假期打工的大学生“打票”。

4、20xx年7月21日—8月17日：组织策划xx清茶喝矿物质水的市场启动促销路演活动，和策划8月18日xx演唱会事宜。

5、执行20xx年8月18日xx华谊群星演唱会。

在这段充实的实习期间我收获良多，分三个部分来一一阐述：

对广告的专业知识的理解更加深刻，广告本来就是一门实践性极强的学科，在实践过程中我一点一滴的感受使我开始对广告有更深入细致的理解。

(一)、平时在学习中广告调查、广告策划、广告媒体研究、广告文案写作等课程，老师是在不同学期分开来授课的。但是在实习中，当我尝试做一个xx的策划案时，策划的过程几乎涉及我从前所学的所有课程。在实践与理论的结合中，我对广告有了系统性的认识。

(二)、在学校中对于策划案的撰写我一般是对照着广告策划大纲一条条的往上“凑”，在实习中，在具有多年实战经验的老师的指导下我形成了一个做策划案的主线，它是一条具有严密逻辑关系的思路：“我是谁?→对谁说?→说什么?→怎么说?贯穿于其中的是罗斯、瑞夫斯USP理念”尽管这只是一个从产品(4p)出发的思路，但是4c理论、定位理论、整合营销传播理念都是对USP进行了“扬弃”。我想这对我以后形成具有自我特色的策划手法是有帮助的。

(三)、高校的广告专业教育只是使我们学生入门，而在市场的实战才能真正培养一个优秀的广告人。我们公司很多优秀的人才，都是在市场的洗礼中变得成熟起来的，到公司的第一天,面试刚刚结束，袁总就叫我为自己的三鹿酸奶促销策划案去超市调研。我知道这是他在给我灌输一种意识：要做好广告必须要与市场充分接触。他也曾经总结出六个字来指导我们广告小兵的成长“腿勤、嘴勤、手勤”。

顾名思义我对他们的理解就是：

“腿勤”就是要经常跑市场、跑客户。与市场和消费者充分接触。

“嘴勤”就是要注意与广告主、与目标消费群体、与公司的领导、与自己的团队的成员沟通。

**传媒公司新员工作总结6**

20\_年度我科在市局直接领导下，在区局商广处的指导和帮助下，结合我市商标广告业务实际情况，商标广告工作以宣传贯彻落实新《医疗广告治理办法》和保护注册商标专用权，以及清理、整顿、规范户外广告，加强对我市“两台两报”的监测为工作重点，扎实地开展工作，通过全科同志的共同努力，完成了上级下达的各项工作目标任务。现将今年来商标和广告治理工作总结如下：

一、思想工作

把学习转变干部作风，加强机关行政效能建设活动和推进城乡清洁工程、规范我市广告发布行为，净化广告市场环境有机地结合起来，不断改进自身工作作风、增强服务意识。不断规范行政执法行为，把为企业服务作为业务工作开展的宗旨。把“三个、代表”的重要思想落到实处，为全面落实科学 发展观和构建和-谐社会的要求而努力。

二、业务工作

1.认真开展保护注册商标专用权和保护知识产权行动，通过设点、上门服务等形式进行宣传，把行政建议书、指导书送到企业手中，进一步建立和完善了防范商标侵权行为的工作机制，力争从源头上遏制商标侵权行为的发生。

2.进一步提高商标执法水平，加大对注册商标专用权的保护力度。以保护驰名和闻名商标、涉外商标、农产品商标为核心内容。我科在工作中，不分辖区与外地的注册商标，均能做到行政行为预警制，即保护了商标专用权，又防范了商标侵权行为的发生。

3.结合“城乡清洁工程”建设活动，进一步规范我市广告发布行为，净化广告环境，促进广告市场健康发展，我科起草制定了《贺州市工商行政治理局关于规范全市广告活动的通知》。对我市的户外广告进行了全面清理整顿，充分发挥基层工商所的作用，从相关所抽调人员，汇同电视台对全市的户外广告进行集中整治。通过综合执法，增强监管合力，收到良好效果，并得到市委、市政府的充分肯定和市民的好评。建立广告监测制度和预警机制，对本市4个媒体加强了日常监管，随时把握违法医疗广告产生的苗头和重点区域，并对发布违法医疗、药品、保健食品和保健用品、化妆品、美容服务广告的媒体、企业、个体工商户发出行政建议书和行政指导书。对一些虚假广告和严重违法广告，及时立案查处。载至11月止，共清理户外违法广告185条;查处各类商标广告案件55起，罚没款万元(其中：广告违法案件33 起，罚没款万元;商标侵权案件22起，罚没款万元)。

4.切实做好商标战略促农村经济发展工作及保护注册商标专用权行动。我们着重做了：⑴为广西灵峰药业有限责住公司申请保留此标记报全国驰名商标工作正在进行中：(2)继续做好商标战略和促进当地农业经济发展有机地结合起来，推广“公司--农户--商标” 经营模式，促进农民增收，推动社会主义新农村建设的新思路：(3)开展保护奥林匹克标志专有权专项整治行动：(4)查处侵犯“梦特娇”注册商标专用权行为。

5.严格执行市局有关规定，规范行政执法。日前，我们坚持到三县一区基层工商(分)局商广业务股室做好行政执法指导工作，继续结合我市20\_年行政执法的要求，把行政建议书、指导书、处罚书的实施发出按部就班的进行，对稍微违规的企业发出行政建议书，对一般违规的企业发出行政指导书，对严重违规的企业作出行政处罚，把商标广告违法行为扼制在萌芽状态，减少了违法案件的产生。

6.通过各种方式向社会宣传商标广告法律知识，宣传工商部门在商标、广告治理方面所作的努力和取得的成绩，公开曝光典型案例，提高公众尊重爱护商标的意识和识别抵制虚假违法广告的能力。配合相关部门在活动和4月27日组织开展知识产权宣传周活动，张贴横幅、条幅、标语60余幅，发放宣传资料3000多份，组织各媒体发布“世界知识产权日”公益广告，公开曝光国内十大商标侵权案例，提高了全社会商标广告意识和观念。做好企业回访工作，向企业广泛宣传商标广告法律知识，宣传引导企业自觉守法，诚信守法经营，推动诚信建设。

7.按市局的要求，组织撰写岗位目标、工作计划，制定商标广告监督治理的各项制度，为基层工商行政治理人员开展商标广告监督治理工作提供行为指南。

三、存在的问题

1.由于科室人员少，既要保证日常的商标广告监督治理及服务工作，又要下基层做好指导工作，从而造成了行政执法工作得不到长足的开展。

2.由于广告监测设备的落后，使广告监测工作跟不上形势的发展，造成一些虚假广告的产生而得不到及时的查处。

四、今后工作计划

1.把转变干部作风，提高机关行政效能建设工作落实到具体的工作中去，以提高商标广告执法人员的行政能力、为民服务能力、机关工作能力和微机操作能力。

2.举办商标广告治理干部培训班，加强相关法律法规的学习，及时进行知识更新。举办广告经营者经营单位的广告业务员的业务培训，增强他们的法律意识及规范行业标准。

3.强化对行政执法权的制约和监督，加强商标广告治理人员严格依照法定程序和时限开展行政审批和案件查处工作，做到公正廉洁、依法行政，不断提高执法质量和服务质量。

**传媒公司新员工作总结7**

>一、实习目的

重点参与和信文化传媒有限责任公司影视包后期的制作。了解了影视的性质，为毕业设计做了个定位，为更好的做出这个毕业设计去学习了promire等软件，解决了毕业设计的技术问题。实习期间我参与了宣传片剪辑的制作，和这使得我离影视后期这个行业又迈出了更大的一步，因此我更坚定了自己做影视后期这个行业的决心。

>二、实习单位及岗位情况介绍

本人xx年7月10日到8月10日在山西和信文化传媒有限责任公司实习，通过实习对影视后期的制作这方面市场的总体竞争环境有了更加具体的认识。通过面试我进入了山西和信文化有限责任公司成为了一名实习生。刚开始我就主动要求，接触多方面的工作。想借此来提高自己的实战经验，来弥补在大学期间所欠缺的。山西和信文化传媒有限责任公司，是专业从事影视制作、电视栏目运营、品牌策划与推广、广告设计制作与发布、大型文化活动策划组织的新兴文化创意企业，而这方面恰好是我的兴趣所好。把自己的一些设计观念溶入到社会实践中去，是我的设计理念与实践所追求的。

>三、实习内容及过程：

实习的第一项任务就是为一个企业的推广宣传片做剪辑。对于影片的剪辑从开始的强劲斗志到后来的丧失信心，让我明白更多的关于专业的知识。作为企业形象宣传片，更多的是体现企业的经营理念，以及企业的总体特征。而不是完全的体现个性化设计理念。接下来就是芦芽山景区推广的策划，我是第一次参与策划这方面的活动。在策划中，感受最多的是“品牌”两个字。

对于品牌的认识程度并不高的我，在设计时没有考虑更多整个行业的各个环节。提出确实可以给商家带来巨大的利益，只单纯依靠概念的偶然性太大，容易抄袭，并缺少系统性与连续性。如果企业是品牌驱动型的，就可以依靠系统、科学的品牌管理，将概念转化的品牌核心价值在消费者心目中广泛传播，建立起强有力的品牌联想与品牌个性，取得差异化的竞争优势。在设计之前，就应该把“品牌”完善，在整体的品牌战略指导下整合宣传文案。在文案的大体方针下，设计动画。只有这样才能准确高效的完成对外的品牌宣传。

品牌的竞争定位：认清自己在市场中的品牌地位，才能确定自己在市场中的品牌走向。 清晰而准确的定性分析对于制订营销宣传策略、确定音视频设计风格等营销行为都有着指导性的意义。

我以此为鉴，在休息时间对品牌目标群体集中度做了较深的了解。品牌的传播集中度的定位：从传播的起点和终点，包括传递过程，都有一个集中的焦点。不要把品牌计划浪费在太多的方面，而是集中在一个点上对受众形成的冲击，这样才能让相关的品牌工具发挥的功效。从策划、创意、文案写作、设计、拍摄、动画，到后期合成和媒体投放，贯穿始终的只有一点一滴集中，就越可能照亮目标。在实践中，品牌形象和品牌识别这两个概念经常被十分遗憾地混用。营销专家普遍认为，品牌识别更多反映的是品牌物理的、“硬”的特点;品牌形象则是人为赋予的、市场接受的、“软”的品牌属性。简言之，树立一个电视频道的品牌的目的，是围绕某种与品牌内涵相吻合的品牌形象去建立尽可能长期的品牌忠诚。创造一个品牌合适的形象需要长期的努力;纠正一个不恰当的品牌形象，需要更长的时间、更大的努力。不恰当的品牌形象，就是指品牌形象分散、多维，而不是仅指负面的品牌形象。这种纠正实际上是自己以往的传递分散进行否定并抗衡，不但不事倍功效，而且是一种重复浪费。

>四、取的的经验及收获

身体是革命的本钱是老话，但经久不衰。作电视媒体这一行，饿着肚子加班是家用便饭，熬夜写方案策划就是夜宵。三四月拍外景要顶着海边的大风。才几天功夫，我这副“弱柳扶风”的骨架便招架不住，叫苦连连，几乎到了形容憔悴、垂垂老矣的地步。后悔自己没有趁年轻时候锻炼锻炼。我是办公室里最年轻的，可是却是最易疲倦的。

敬业的精神也是不可或缺的，你绞尽脑汁出来的上百个策划方案，只会被选中一个。而为了这个方案你会搞到心力交瘁。如果没有良好的思想准备和精神状态，还是另寻高就吧。实习，就像进了社会大熔炉一般，千淘万漉虽辛苦，就算被磨练得遍体鳞伤，也要摩拳擦掌，做好又一次投身熔炉的准备。

“天下英雄皆我辈，一入江湖立马催。”从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，老师变成老板，同学变成同事，相处之道完全不同。在这巨大的转变中，我们可能彷徨，迷茫，无法马上适应新的环境。我们也许看不惯企业之间残酷的竞争,无法忍受同事之间漠不关心的眼神和言语。很多时候觉得自己没有受到领导重用，所干的只是一些无关重要的杂活，自己的提议或工作不能得到老板的肯定。做不出成绩时，会有来自各方面的压力，领导的眼色同事的嘲讽。而在学校，有同学老师的关心和支持，每日只是上上课，很轻松。常言道：工作一两年胜过十多年的读书。两个月的实习时间虽然不长，但是我从中学到了很多知识，关于做人，做事，做学问。

>五、实习心得与体会

一个月的实习生活把我拉回了现实。感谢公司对我实习期间的关照，让我学到的远远超出了一个月的价值!在实习期间开始真正接触和了解这个行业。当真正了解栏目包装的时候，我突然觉得有点力不从心，因为传媒品牌的重建是个巨大的工程，要创造高的收视率，要提高广告收益，需要对其它栏目的市场调查;需要对电视观众进行分析;以及创造适合自己频道发展的思路。在做设计的过程当中，我感受到了以前做作业时从未感受到的挫折，在遇到许问技术难点的时候不知如何解决，这让我觉得彷徨不安，此时此刻我深深的感受到了自己学的东西实在是太少太少，还好在总监以及同事的帮助下，将问题一一解决。这时我才明白团队的力量以及重要性。因此，无论是技术上的还是生活上的，我也收获了许多。

**传媒公司新员工作总结8**

一、实习概况

实习时间：20\_\_年2月23—至今

实习地点：湖南省\_\_市\_\_区王府井A座2913

实习单位：湖南\_\_传承品牌网络传媒有限公司

1. 单位简介：

传承国际分销平台是传承品牌网络传媒有限公司旗下的旗舰品牌，公司始创于20\_\_年，传承国际是国内领先的网络渠道分销平台，品牌致力于打造中南甚至全国的知名网络商城平台，为当下还在进行传统销售模式的企业品牌进行电子商务的服务，推进中南乃至全国地区电子商务服务的步伐，帮助企业进行品牌提升，促进企业品牌从传统销售模式到电子商务网络销售的改革。

传承国际在为广大企业品牌进行电子商务网络分销改革的同时，还为大量的待业者和创业者提供了再就业和创业机会，提供商城网络推广培训;提供商城维护培训;提供创业指导培训;提供销售技巧的培训等等大量的专业指导，让广大的待 业者和创业者更清晰的了解电子商务，更快的回笼创业资金，为待业者和创业者速度致富提供保障。

2. 实习目的

通过毕业实习，实现理论与实践相结合，使我在实践中了解社会，在实践中巩固知识;

通过毕业实习，让我开阔视野，增长见识，为我走向社会打下基础。

通过毕业实习，提高政治思想水平、业务素质和动手能力，让我通过实习走向社会，接触实务，增进群众观念、劳动观念和参与经济建设的自觉性、事业心、责任感;

通过深入基层，了解人力资源管理现状，并巩固所学劳动法、合同法等专业知识，进一步提高认识问题、分析问题、解决问题的能力。

3. 实习任务：

二、实习内容

短暂的实习生活除了工作经验和知识上的丰硕外，最大的收获莫过于思维模式从校园到职场的转变，为今后尽快融入职场涯奠定了基础。以下是我实习阶段所接触和学习的人事招聘工作：

进行聘前测试和简历甄别工作;组织和执行招聘计划，包括通知和安排面试时间进行面试等;员工各类人事手续办理，包括员工录用手续、人事合同签订，人事关系转移;员工档案管理并及时更新;维护和招聘渠道的关系，及时发布招聘传媒，管理招聘信息。

离职。给员工办理离职手续，员工离职也需要经过交接任务，确保生产正常进行，并且要解除劳动合同协议。

公司活动策划以及日常工作的主持。

三、实习体会

当踏出了大学这扇门，就意味着要踏上职业生涯的道路，对于应届生的我来说，还没有足够的社会经验。经过了这两个月我学到了很多，感悟了很多，特别是在公司领导和同事的关心和指导下，逐渐地融入社会，融入团队，将自己所学到的知识用到了实实在在的工作中，为自己创造精神上和物质上的收获。

在这三个月的实习过程中，我得出以下几点心得：

1. 虚心做人，积极做事。

对于刚进入社会的我们，不论学历高低，我们都应该以一名新生的姿态来面对周围的一切。想要将大学中学到的知识应用于实践，最快的捷径就是虚心求教，虚心学习。有了这份虚心的态度，即使自己以前没学过的知识也可以在工作中逐渐的掌握。

虚心学习的同时，也要积极做事，积极动手，积极思考。这样才能尽快地进入角色，尽快地融入团队，慢慢的自己也可以完成相关的工作。

2. 注重团队合作。

大学里，主要的任务就是学习，做事往往都是单枪匹马，很少有团队合作的需求，因此自己在这方面没有什么关注。

但是进入社会，在一个集体中，对于团队合作却异常关注。因为一个团队，往往是各个不同岗位，不同专长的员工共同构成，团队中的某个人如果只顾自己表现，不顾他人发挥，这个团队的成绩就将大打折扣。因此新人必须在注重个人能力发展的同时，也同样注重团队合作精神的培养。

3. 注重信息的反馈。

职场中常常会存在一种想法：不作出成绩，就不好意思向领导汇报。事实上我们应该在注重成绩的同时，也要在关键进度节点上向领导汇报工作。让领导掌握工作进展的同时，也能利用领导的经验和影响力，来指引或矫正工作方向。只有这样，才能让工作更加事半功倍。

四、实习总结

通过这一段时间的实习，我熟悉了公司的基本运作模式;感受到了个人与公司、同事的全新的关系。同时，通过这一段时间的学习，我觉得对于即将走入社会的我，还有很多不足需要弥补，还有很多知识学的不够，并且深深的感受到学校与社会的距离。

在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而这里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力，无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自已的能力!记得老师曾经说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还终归保持着学生的身份。而走进企业，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，得去面对从未面对过的一切。

记得在我校举行的招聘会上所反映出来的其中一个问题是，学生的实际操作能力与在校理论学习有一定的差距。在这次实践中，这一点我感受很深。在学校，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到;而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。或许工作中运用到的只是很简单的问题，只要套公式似的就能完成一项任务。

**传媒公司新员工作总结9**

正式实习开始是７月８号，结束于８月７号，还满有意思，７８颠倒一下，对于实习，感触还是满多的，当中经历了太多的挣扎，记得开始做的第一天，我就认定那不是我想做的，那不适合我，我要跳槽，我要换一份工作，那个太枯燥，诸如此类发牢骚的话，但是迫于某种压力，我坚持了，当中有人劝我坚持，有人劝我放弃，最后我还是选择留下，接受现实，接受这个环境，虽然当中心理活动变化是那样的大。

还是简单说说我做的工作，在马良传媒公司的ｉｔ部门，他们公司成立两年多，由于公司的扩张，对管理上和信息交流上，需要一套专门的信息系统加快公司运转效率，开发了ｅｒｐ信息系统供公司内部使用，大概算下来，做系统测试有２０来天，最后花几天写系统使用说明书，测试系统无非就是不断对系统输入数据，找系统的错误，很简单的工作，每天重复。

工作的枯燥的确是最考验人的耐心，一开始，真是觉得那个无聊透顶，简直日子没法过，后来渐渐的屈服了，老实的做该做的事，却也能在其中找些乐趣，比如有时候需要和开发员讨论下关于系统的问题，还是满有意思的，也渐渐的习惯了这样的生活。

这份工作最值得的地方，还是重新审视自己，确实找到了自己与社会的差距，４年后出来，或许我会一片迷茫，一无是处，那将是多悲哀的场面，在工作当中，我也试图看许多励智的书，去说服自己，很多体会，解救迷茫的我，当然我明白理论与现实的差距，说是没用的，只有动起来，那才实际。

关于媒体这个行业其实我还是比较陌生的，虽然平时也看杂志，看报纸，我们见到的只是结果，袁总举了个很简单的例子，当所有的人都在校门口摆炒面的摊时，如果想占领市场，大家去抢，最后其实大家得到的都不多，但是如果这时有个人去卖另外一种，效果就不一样了，大家会新鲜，会试着换个口味，这样生意就来了，还有就是我有针对性的卖，比如说专门卖女生，可以找两个帅哥，再在摊位上，稍微修饰下，视觉上效果就给人不一样，这样市场也有啦，人家女生就算不想吃，也会凑过来看个究竟，这样市场不就来了，媒体行业非常有针对性，比如一支２０００元的表应该在哪作广告，显然地铁是最合适的地方，若为２００００元，若放在地铁上那就是失败的，坐地铁的工资在２０００－１００００左右，人家花一年的工资去买表显然是不合实际的，但是如果放在飞机场，毕竟长年出入机场的都是些商人或者高收入人群，表象征着社会地位，虽然其实也没什么，但是毕竟这个社会就是这样，所以放在那是合适的，象现在的杂志，报纸，电视，地铁，公交，商场甚至生活小区内的广告是数不胜数，市场基本已经饱和，再去抢占这个市场，其实是很困难的，而且没有希望，马良的创新在于填补了市场的空缺，在地下车库做高端产品的广告，比如高档汽车，汽油，房场这类的，在两年内，迅速占领北京，上海，深圳，广州的大部分地下车库，成为这一领域的老大，今年目标是要上市。

下次再叙！

**传媒公司新员工作总结10**

>一、实习单位介绍：

太原市美丽家族文化传媒有限公司。

太原美丽家族是一支具有专业水准、营运规范化的综合性演艺团队机构，公司自xx年9月1日成立至今，主要从事: 大型赛事承接承办，展览展示服务;市场信息调研;设计、制作、代理、发布各类广告;企业文化发展、营销策划;企业管理及形象策划等。

xx年，美丽家族正式走向市场，凭借超前的经营理念，先进的市场运作机制,利用自己独特的资源配置，开放进取的市场营销观念，雄厚的人才积累，旨在每个项目的运作都要为顾客创造价值，并充分发挥团队中每个人的才智和能力，以专业、优良的服务赢得客户的信赖。成为太原演绎文化行业的后起之秀。

美丽家族秉承品味高雅、制作精良的优秀品质，并率先在当地实行签约制,此举对整个演艺文化行业今后的发展奠定了结实的基础。公司主创团队均为业内各个领域资深人士，同时拥有各类表演精英、专业模特、礼仪小姐在内的上千名优秀艺员，是山西演艺行业发展潜力的专业演艺传媒机构之一。

在社会各界的关心支持下，美丽家族在各个领域优秀人才的引领下整理出一套科学有效的管理营销体系，该公司始终秉承和不断追求卓越的经营理念，踏实有效的实战经验和广泛的演艺经纪资源成为山西演艺新文化的。

>二、实习过程：

从xx年11月21日到xx年12月30日我在太原市美丽家族文化传媒有限公司的策划部进行了将近六周的实习。在实习期间，我学到了很多东西，同时，也发现了自身的不足之处，这些收获将会使我终身受益。在此，感谢太原市美丽家族文化传媒有限公司给我提供这次宝贵的实习机会，感谢我们部门的韩经理给我的指导和帮助。现在，我把实习情况简单的总结一下。

第一周：刚进公司的前三天韩经理给我安排的工作是希望我结合之前的工作经验再花些时间细致深入的领悟广告、公关、传播、媒介、会展这些活动的真正意义和策划重点。接下来的三天公司给我们这六位实习生安排了丰富多彩的理论、实践和礼仪的培训以及系统的考核，这段时间虽然枯燥，但是对我的专业知识的增长有了很大的`提高。

第二周：作为新员工的我这周还是在走着新员工要走的路。了解企业的发展，学习企业文化，熟悉文化传媒行业的规则，领悟有关文化传媒行业的发展之道，掌握公关活动策划文案展开工作所需要的理论指导，这段时间我也确实学习到了不少东西，我明白了看似简单的活动背后需要很多环节的支持，每一个步骤想不到都会影响到活动的顺利进行。接着韩经理在这周末给我安排参与了为期五天的“太原市首届现代国际家具博览会”大型活动的策划。因为是较为简单的开篇之作，所以我完成的还算圆满。

第三周：这一周刚开始韩经理就找到我说这次博览会的文艺演出方面演员出了很大的问题，他希望我可以接手这个部分。说实话，我倒是很喜欢做这方面的策划，做起来也是非常的得心应手的。于是我先参照了一下之前商家共同研讨出来的关于本次博览会所要突出的主流理念，然后策划了一场包含很多艺术表现形式的文艺表演。之后还做了一些善后的工作。这场活动做得还算精彩，得到了领导的很多赞扬。本周末我接手了自己的第二个活动的策划，这是一个关于太原市小店区坞城南路的青年国际公馆进行活动宣传的活动。

第四周：这周我几乎都是在忙青年国际公馆的策划。和该家公司的周经理细致洽谈了活动的细节后，又考虑到漫天而飞的房地产公司广告和圣诞节活动的多样性，我就结合了当前最流行的相亲联谊活动策划了在25日下午三点在青年国际公馆售楼部举办圣诞联谊的活动，已达到让准业主们提前认识，同时也让更多的人深入的了解项目，了解公司的目的。期间还参与了公司安排的我们所有的实习员工去做关于大众对于文化传媒认知和喜爱程度的市场调查。

第五周：因为身体不舒服，第一天我几乎没有做什么工作。等到恢复好的时候韩经理又给我安排了帮助同事补充策划大家耳熟能详的上岛咖啡(解放店)的小型圣诞节活动，我结合了林领班的建议设计了两个既不影响客人而又对他们有益的活动。接着公司给我安排了让我整理公司内部文件存档的工作。看似清闲，其实工作量真的很大，幸好有两位同事主动帮忙，为我减轻了不少压力，特别感谢我的同事。本周末韩经理安排我再做一个关于元旦节活动的策划，为自己的实习交一份满意的答卷。这次要做的是王府井百货太原店xx元旦节推广方案的初稿，这次韩经理要求我独立完成，希望我四天之内可以完成，这可是个大项目，我深感压力。

第六周：这周一开始我就结合了公司之前的正规活动策划方案的格式，从活动的主题、活动主旨、活动时间、活动内容等方面着手写自己的策划书初稿。实习工作也正式进入尾声。

在整个实习过程中，我得到了很大程度的锻炼，在这段时间我学会了不少东西。无论是在理论还是实践上，我得到了很多在学校里得不到的宝贵经验，我想这对我以后的正式工作所起到的作用是很大的。

>三、实践结果：

在这短暂的六周实习生活中，我深深感受到了太原市美丽家族文化传媒有限公司的文化氛围，从中也领悟到了许多东西。我发现公司里很多人不是传媒专业出身，很多理工科的毕业生做这一行比文科生甚至都要优秀，公司的高层领导也很少是专业出身。这说明了做这一行不一定非得传媒专业或者文科专业的人才能做好。

同时，太原市美丽家族文化传媒有限公司作为一个市场运营单位，这就需要使部门划分明确，人员职责到位，要有管理部门、服务部门与营运部门。公关活动策划文案只是生产部门中的成员，需要比较专业的知识，但是社会知识与经验显得尤为重要。由于部门庞杂，要想在公司做好工作就必须知识结构全面，所以对人才的要求也是综合型人才，即既要文化传媒的专业知识，又要会管理策划与营销，只有这样，才能无论做什么工作都得心应手。

在太原市美丽家族文化传媒有限公司的策划部里我学到了很多东西，知道了怎样做好一个活动的策划。最重要的就是策划书必须有质量的保证。这可以分为三个方面：

第一、就是其内容必须符合文化传媒活动的定义，即要努力做一件有意义的活动。面对一个新的活动首先要考虑他是要做一个什么样性质的活动。

第二、必须从大局出发写活动的策划书。即这样的活动做出来会有什么样的影响，其中影响包括积极的和不积极的。

第三、必须要有所创新。现在的文化传媒无论从形式上还是内容上需要全新的拓展，似乎再有创新突破很难，其实不然。还是有很多突破点的。

>四、实践总结：

四十天的实习生活很快就结束了，在这段时间，我的感慨还是很多的。身为一名在校大学生，当你走进社会时你才会发现你大学里所学的知识对于你工作的应用还是很重要的，最起码起到了理论铺垫。但是我们也必须意识到，就算理论学习的再好，而实际应用中却有太多的可变因素，工商管理并不是只是完全的依靠理论，还有很多人情、技术、经验的元素掺杂在其中。做好管理是一门很深的学问，所以，我们还需要时间和社会更多的磨练。

实习期间我还扩大了交际圈，结识了很多朋友，也渐渐地发现了自己的哪些性格特征对于自己开展工作时的劣势，并予以了很好的修正。这短时间里我认识了一些良师益友，不管是从领导还是同事那里，我都学习到了很多东西。领导多次的表扬和同事的鼓励都让我觉得有所获得。我想，我会好好珍惜这段时间里的一切的。很高兴，我在实习期间表现得还算是正常，我已经可以很好地调整自己的位置，摆脱以前自己支配队员的习惯，适应他人的派遣。

我还认为自己的心态也得到了历练。从校园走进社会的日子，我已经学会如何处理自己在全新环境的应变。可以说，我学会了如何让自己在新的环境中生存。众所周知，现在的生活压力很大，工作压力带来很多负面影响，但是这是每个人都要面对的，该躲也躲不了的。因此，我们要积极面对工作、生活给我们的改变。工作时要有工作的状态，生活中要有生活状态，但愿毕业后的我可以积极面对自己的工作生活。

开学在即，在大学生活的最后一段时间，我将继续在学校完成我的毕业事宜，我一定要充分利用好最后的时机，多与老师沟通交流，不浪费一切可利用资源。在毕业前做好职业生涯规划，给自己明确近期工作，为未来的发展做好准备。计划要从自身实际出发，点滴务实，时间合理，方向明确。

总之，我在这次实习中学到了很多东西，能够让我受益一生。我在实习中发现自己的不足，都会在以后的学习工作中努力加以改正，使自己更适应工商管理工作的需要。

**传媒公司新员工作总结11**

想要成为一名合格的传媒人，必须经过理论学习与长期的实践。曾经有人说过：实践是检验真理的标准。作为一名传媒学专业的学生，我们要注重实践技能，因为传媒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传媒学学生的要求，因此学校给我们人文系13级传媒班安排了一个星期的传媒认识实习，这次认识实习对于从未正式接触传媒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、认识传媒公司的运作流程，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

20xx年8月27日至9月2日

>三、实习地点

xxx联合传媒公司

>四、实习内容

1、实习概述

20xx年8月27日，我和小组成员(李敏、刘芳)在联合传媒公司进行了为期7天的传媒认识实习。联合传媒公司是一家小型的设计、制作、策划容为一体的传媒公司，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传媒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”的传媒牌。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元的房地产交易会，参观了那些作品。也看到了我们制作的传媒牌也立在其中心里充满了成就感。参展的那些传媒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，像汇宝集团的传媒词“火热商机，谁来主宰”、东盛房地产的传媒词“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，也使我更喜欢传媒这个行业，对传媒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传媒人并不是那么容易。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，力争做一名合格的传媒人。

>五、总结

在为期7天的认识实习过程中中我基本掌握了传媒制作的一些基本工作，会到了传媒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，更好的运用传媒这门科学。

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、掌握的理论知识要与实际相互结合。

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。

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!

**传媒公司新员工作总结12**

1、公司概况

春节一过，我便是一名快毕业的大三学生了，便想在这个春节过后直接的正面的接触一下社会。于是3月中旬的时候，我到公司进行了为期两个月的实习。

2、我的实习生活

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。甚至工作忙时，加班也是家常便饭。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。

不过后来我发现了这里的同事们有着别具一格的气质，是那种极具感染的活力与勇气。不能算是快节奏的生活步伐，却每天都是忙碌的，只是忙碌并不焦躁，甚至可以感受到愉悦的气氛，带点激动的，热烈的。我想这是一种热情，对工作，对生活，亦或是一种有所得的成就动力使然。上班没多久的时候，我时常诧异于他们为什么能有那么多的精力，感受不到他们生活上的累与疲倦，即使有时候连续加班赶任务，仍只有一种轻松强烈的感染力，一种愉悦勃然的力量，他们告诉我：“永远都保持一种积极的生活状态和一颗锐利的心。”不久我就被感染了，自实习生活开始，我的生活就变得十分的规律，不再慵懒而散漫的把自己变成一个生活节奏严重脱轨的人。每天早上九点上班，晚上六点下班，在截稿特别忙碌的时候，加班变成了家常便饭，有时中午休息了也忙的没有时间去吃饭，下午下班了也只舍不得站起，便一直坐到九点十点的才发觉时间怎么过的那么快，才匆匆下班，出来才发现已经很晚了，路上几乎已经没什么可吃的了。可是我却觉得这样的生活很好，至少充实。在这一生气勃然的工作环境中，让我有一种很有力量的感觉，我发现自己事实上是一个极具热情的人，对于生活，对工作。而我对于不懂的却及其想知道了解的强烈的欲望让我变的那样是炽热鲜红，我的生活瞬然变的充实而自在。

很幸运，一进公司便能参与到设计项目之中，正好锻炼一下自己。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。经过几天的磨合，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。

设计自由与客户要求

通过前段时间的工作实践，基本的了解了公司的设计流程。首先是客户提出要求，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。还有些客户则是把他们的资料传给设计师们让他们自由设计，设计好之后把成品发给他们，然后有什么需要修改的再和设计师们联系，而这类的客户往往是设计师们说喜欢的，没有太多的拘束，但是往往做出来之后客户不满意就会被打回，好的时候只是小幅度的修改，最坏的时候却得从头到尾全都换下。

设计，市场核心与团队精神

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，在学校的时候老师们总是要我们记和练习这些软件的快捷键，可是我们都觉得用鼠标点不也一样的嘛，可是实际操作之后才发现，用快捷键可以省下很都的时间去完成更多的事情。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。

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。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。经理是个很有领导力的人，在我刚上班熟悉了公司的基本的工作和操作后，便让我接触一些其他的事务。虽说只是见习，但是更多的却是自己接手一个项目，让我受益匪浅了。刚开始的时候设计部的人是不放心别人碰他们的东西的，因为大多数是设计的图稿或是策划案，后来我渐渐的熟悉起他们操作在手的案子之后，他们很照顾和信任我。而他们在新案子接到手的开展讨论会的时候也会渐渐的问问我的意见，然而这并不像大学里搞活动提出的点子一样，并不是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。

我们工作的目的是要让客户满意，在不能缺乏创意的同时，还要兼顾它在市场的发展。他们在讨论前一定是有了全面的了解并有了完善的想法，这让我觉得在大学社团里会议上提出的那些随意的没几经考虑的点子是多门的不成熟不具有现实考量(在校有学校的支持)，那仅仅只是突发奇想的点子而非方案。即使有这样的准备，会议中还是会有无人发言的情况在各自驳回之后，这是灵感与灵感的碰撞，并不是真的无言可发，而是各自在迅速的思考，在敏锐的感知，然后再次迈步。好的东西就是这么出来的。这里有一个团队的力量，让我深刻的明白团队对于一个公司或部门的重要性。

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