# 媒体老总半年工作总结(热门23篇)

来源：网络 作者：紫竹清香 更新时间：2024-08-09

*媒体老总半年工作总结1转眼到月，应该写半年工作总结以及下半年工作规划的时间。今年，开始正式接手公司的企业文化工作，加上薪酬管理、办公室杂务，共同构成日常工作的三大块内容。>一、企业文化这是自己最喜欢的工作，可能是因为和新闻传播专业好歹有点关...*

**媒体老总半年工作总结1**

转眼到月，应该写半年工作总结以及下半年工作规划的时间。

今年，开始正式接手公司的企业文化工作，加上薪酬管理、办公室杂务，共同构成日常工作的三大块内容。

>一、企业文化

这是自己最喜欢的工作，可能是因为和新闻传播专业好歹有点关系，也可能是因为带有研究性质，需要研读大量书籍。

>二、半年工作总结

1、上半年，企业文化工作真正启动是从月份开始的，当月主要撰写本年度工作计划。

2、5月，举办企业文化内训师培训班，邀请咨询公司老师，主要从培训技巧层面提高内训师的能力。

3、5月，在企业内部进行服务品牌logo征集及评选活动，目前已经联系了专业设计机构，在这方面，大家都没有明确的想法，希望能够通过专业设计机构的大量作品刺激大家，形成比较清晰的思路。

4、5月，撰写加快服务品牌建设的分析报告。

5、6月，举办企业文化小型研讨会，探讨不同文化的对接工作。工作思路总结：

上半年工作不多，但是已经可以看出其中的工作思路——以服务品牌为主要抓手，辅以内训师素质提升。

>三、个人总结：

工作方法：写计划，全年工作计划、每周工作计划，尽量每天有工作回顾。

在这些工作中，作为组织者，沟通协调能力得到了一定提高，在如何寻找中间人搭线、如何与对方沟通、怎样在价格上讨价还价、如何招待对方等方面，找到了一些方法。作为参与者，培训技巧、培训风格较上一次培训有质的飞跃，写作文风、写作思路慢慢将自己所长和企业所需结合起来。

下半年工作计划：

1、企业文化内训师比赛或者巡讲活动；

2、规范行业视觉识别系统的使用；

3、服务品牌体系建设及评估、注册工作；

4、企业文化对接论坛；

5、企业文化案例集定稿发布；

6、企业楷模报告会；

7、企业文化颁奖典礼；

8、企业文化工作总结、资料汇编。

下半年企业文化工作任务非常繁重，加油。

**媒体老总半年工作总结2**

年，按照领导指示要求，进一步提高多媒体管理水平，增强服务意识，提高业务能力，确保多媒体教学工作正常运行。切实做到“规范化管理，专业化保障，优质化服务”。在大家的共同努力下，工作富有成效，受到广泛好评。现就这一年的工作做一个简要总结：

>一、工作量数字化

xx年本人先后负责11#教学楼，逸夫楼，21B教学楼的多媒体教室管理。总维护12000项次，处理突发状况720项次，日常维护10500项次，协助厂家维修50次，处理多媒体总控室技术问题750次。

>二、树立形象注重服务

多媒体管理中心作为后勤物业部下属，直接面对教学一线。本着“加强学习，管理育人，热情周到、耐心细致、诚信宽厚，相互支持，具有大局观意识”原则。端正工作态度，树立良好形象。工作要求文明礼貌，积极主动，技术娴熟，仪表整洁。虚心听取意见，加强沟通交流，逐步建立多种形式的信息反馈和沟通渠道，力求做到专业性，服务性，指导性。具体做到一下几点：

1、认真做好日常维护保养；

2、有效控制、及时排除频发的设备故障；

3、利用教室无课时间或节假日，提前做好系统更新升级、软件安装、查杀病毒等调整清理工作；

4、及时处理老师授课中U盘、课件等出现的问题；

5、协助管理日常多媒体教室的审批、调配、使用

6、主动联系走访有关授课老师，听取、征求各方提出的意见和建议，及时掌握信息，有效控制隐患，迅速解决问题。并将此作为常态化管理手段

7、保持与供货厂家、维修厂家等业务单位的沟通、联系，及时了解、解决工作中的技术问题

>三、总结经验、改进不足

一年来，多媒体管理工作卓有成效，取得了一定的成绩。但通过总结，仍然存在一些不足：管理措施得当，但执行力需要加强。个人素质包括责任心、事业心、“窗口”服务形象有待进一步提升。深入师生，深入现场，虚心、耐心、诚心听取意见，发现、解决问题。增强创新意识，统筹安排，抓住重点。日常工作，细致入微，细节决定成败，提高综合素质和业务水平。密切联系部门、同事，及时主动向领导请示汇报，争取更大支持帮助，增进交流，获得理解，提高认识。

在新的一年里，加强学习，进一步强化服务意识，努力工作，发扬成绩，克服困难，在各级领导的正确指引下，总结经验，再接再厉，全力履行好自己的职责，争取管理服务水平再上一个台阶，为我校教学工作提供有力支持，为学校健康协调发展贡献力量，取得更大成绩。

**媒体老总半年工作总结3**

我受传媒公司委托，就传媒公司目前工作开展以及20xx年传媒公司工作计划与目标等问题向大会做汇报，并请各位领导批示为嗬。

>一、当前工作：

20xx年元月29日中层管理人员会议以来，公司自查自律，进行律己抓工作、抓细节、抓到位，对业务开展进行了明确而又责任到人的分工，决定今后凡牵扯的业务开展，业务人员只谈业务不接现金，公司指定专人专管所有业务的结账与上缴工作。

原计划，由县工商局提供的长征药业、西北大磨坊等8家著名商标企业作为本栏目的第一期于2月15日—3月15日发布，但前天下午我去找县工商局刘局长沟通发布等事宜时，刘局提出费用偏高，并有与本栏目联合举办的意思。为此，我方回应：

1、双方在短期内（2月18日前）确定合作意向是否建立。

2、如能合作，签订合作协议，并工商局方要保证我县规上17家企业及规下67家企业的70%的参与率（即60家企业）。

3、合作前提下，费用降至8000元/家，播放周期为10天/期，3期/月。

4、合作前提下，预计总收入48万元，栏目占用总时间2个半月。 就以上情况分析如下：

１、单方发布收入比合作发布收入高，但占用时间长。

2、合作发布时，业务由工商局联系，我方只负责采编与发布。

3、合作发布时，只需2个半月，剩下的时间我方可将另行开办其他栏目。

>二、20xx年传媒公司创收工作计划及预计收入情况

1、传媒公司影视中心工作计划及预计收入情况：

充分发挥电视广告时段这一平台优势，利用好各个时段的发布率，计划今年开办《大拜年》栏目创收万元，《名优企业展播》栏目创收50万元，《公益广告招商》栏目创收20万元，《红色会宁歌曲企业赞助连播》栏目创收30万元，《私家商业广告》栏目创收20万元，《专题片》15万元，《其他活动录制》15万元，累计创收万元。

2、传媒公司平面中心工作计划及预计收入情况：

充分发挥现有机械设备的优势，权衡业内市场收费标准，以价格优、质量精、反响好的要求，扩大业务承接量，拟完成检察院文化上墙（预计15万元），新庄塬乡政府广告牌、展板展架更换（预计8万元），杨集中学、老君坡乡政府制度化上墙（10万元），其他平面业务20万元，累计总收入：53万元，意向突破60万元。

传媒公司20xx年总体创收力争突破200万元人民币。

>三、传媒公司人员安排情况：

根据现有人员业务能力、技术力量等情况，结合今年公司业务拓展等需求，现拟以下部门及岗位人员：

1、经理1名（全面带领全员开展各项业务）

2、办公室4名具体分工如下：

a、办公室主任1名（负责与集团行政业务来往及传媒公司内务工作）

b、活动策划1名（负责承接的所有活动的前期策划）

c、活动撰稿1名（负责承接的所有活动的文字撰稿）

d、节目主持人1名（负责承接的所有活动的节目主持、影视广告配音以及办公室内勤等工作）

3、影视中心5名具体分工如下：

a、主任兼制作总监1名（全面负责影视中心工作）

b、副主任兼制作1名（协同主任负责影视中心各项业务开展）

**媒体老总半年工作总结4**

>一、回顾20xx年社会新闻部工作

1、亮点：说实话，x年本人在新闻方面可以说是毫无建树，除了完成日常的新闻拍摄工作，基本没有可以拿得出手的作品。

虽然每月也有部分稿件被评为好新闻，但离评选市政府优秀新闻奖尚有一段距离，所以x年亮点不在我的新闻本职工作上。要说x年本人工作的亮点主要集中在技术保障方面。xx年在我的努力下，基本完成了稿件服务器的建立。x年，新闻部采购了网络存储器，当时将稿件库也同时转移到了网络存储器上，但随着一段时间的运行，发现一段网络存储空间满了更换硬盘后，稿件也会同时被转移走。

通过近一年的运行，目前稿件系统稳定可靠，没有出现任何无法读取等故障。与此同时，xx年，我继续完善了视频备份系统，目前可以做到备份视频随时调取，并且跨度时间长，当月视频备份与去年、前年视频调取不冲突。xx年，在我的努力下，社会新闻部办公电脑上升一个台阶，目前办公电脑已基本符合日常办公需要，不会再出现因电脑频繁死机无法按时完成写稿任务等情况。

2、不足（努力方向）：

20xx年，我会努力进行新闻采编工作，争取能拿出类似xx小学走基层这样的作品出来，参加政府新闻奖评选工作。当然20xx年我也会继续为新闻策划出一份力，指导好同事们采写稿，争取多拿出几篇优秀作品，参加新一轮新闻评选工作。除了新闻采编方面的遗憾，另一块比较遗憾的就是新媒体创新方面。

20xx年初，中心领导就交代给我研究新媒体平台开发利用的任务，虽然经过几个月的摸索研究，搞出了一些小活动吸引了一些粉丝，但至今任然无法解决微信实名认证注册等问题，影响了整个中心新媒体建设工作进程。下一步我会继续努力，找到一条适合我们实际情况的新媒体建设发展之路。

>二、回顾20xx年教育报道部门工作

1、亮点：

20xx年我参与到了教育报道的日常管理工作中去，同时还负责xx中专条线维护。

教育报道部门和社会新闻还是有许多的不同，报道的都是比较专业的行业新闻，我从最初的不懂到后来的有点懂，一直在不断学习着。虽然在专业领域我与这里的绝大多数记者还有着一定差距，但我还是提供一些拍摄技巧以及思路提供给这里的每一位同事，努力让教育专业新闻更具有可看性可读性。年中6、7、8月份，我与教育报道的同事们共同策划了一系列教育调查类报道，这类报道对于教育报道的同事们可以说是接触比较少，于是我在拍摄前期给予了一些参考意见，尽量让调查类报道接地气，有内容有深度。

除了新闻选题策划以及全程参与监督一些新闻采访任务以外，我还参与了众多教育报道品牌活动建设，有锡师附小校庆、新区实验小学校庆、市北高中校庆、中高招直播、中招咨询会等等。在活动开展过程中，我能很好的与其他几名负责同志相互补位，最后基本圆满的完成了领导交给我的任务。x月底、x初，我还基本独立完成了记者节广场宣传协调联系工作，配合好领导最终出色圆满的做好了记者节教育台新媒体的宣传工作。

2、不足（努力方向）：

20xx年，我对于教育报道专业领域知识学习速度还不够快，一些教育领域专业说法还不能完全掌握。

20xx年我将继续努力学习教育专业领域知识，让自己尽快跟上大家的步伐。

**媒体老总半年工作总结5**

没有创新就缺乏竞争力，没有创新也就没有价值的提升。下面是传媒公司工作总结，为大家提供参考。

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：

>一、团队的核心是人

xx年，我们加入了两位新成员——副经理张三，业务新人杨二。磨合过，合作过，你能发现每个人的闪光点。张三的加入为我们解决了一个很大的难题——演出活动的投诉。之前在岗的同事重新选择，调岗到其他部门，张三的及时加入，填补了这部分空缺。他之前在演出团队的经验，为我们淘汰了一圈不靠谱的供应商。3年的工作经验又能够及时解决现场的人员或者突发问题，是一个很不错的演出管控人员。他接手演出项目后，停止了联合营销的部门的投诉情况。这对现在的xx来说，非常重要。很多时候，大家以为xx不行，是因为合作的几乎都是演出这种零碎的部分，单方面的坏印象，自然构成多面的无能为力。新人杨二，好学，勤快，这就已经满足xx对新人的需求。广告这行的门槛很低，谁都可以入行；广告这行的门槛又特别高，不是谁都可以得心应手，留到最后。为了避免将来的偏科现象，对于子韵的培养，我们采用轮岗学习制度，从策划部入手，制作部、演出部的主管都会带她学习，现场教导，以便符合将来AB岗的调换。

王五、虹六基本完成项目主管的培训，在xx年的几次项目中，他们都发挥了各自的对接、决策、取舍、采购、总结的作用。现场的问题，他们都能利用自己的长处来处理。例如王五的技术知识，虹六自身的协调能力，每次项目后的总结，他们会回馈问题的产生来源，解决方案是否稳妥，同时也会对供应商作出评价，及时更换或者调整供应商的采购项目。

高大的设计风格相较xx年已经慢慢向会展方向靠拢，同时能够配合公司企划部设计公司产品的包装形式，获得公司其他同仁及老板的赏识。

经理邱八、林七，这一年的进步并不是太大，业务拓展水平还有待提高。一个团队，有狼一样的野心，就要有狼一样的\'速度和敏锐，可惜，我们在这方面还是比较欠缺。我们教会成员怎们去做，雕琢他们的秉性，磨合他们的一路成长，但是我们没有提供丰富的资源给予他们表现。

本人有幸于加入我公司已有八个月，感觉这是一支年轻、合作、有朝气的团队。在我公司每位员工都能得到充分发表自己的意见的权利，在倾听他人意见，尊重、理解他人的“奇思妙想”的同时，不因为不理解而“否决”，形成自由、平等、思想碰撞的良好氛围。

回顾这一年,xx文化传播公司度过了紧张而充实的一年,在领导的正确统筹下,各位同事积极配合、团结一致，以追求卓越，拒绝平庸的宗旨，在做好业务的同时强化公司内各部门的配合，提高公司的经营能力和综合竞争力,。面对激烈的市场竞争,xx文化视挑战为机遇，以集团资源为依托，利用以前的经验优势，针对每一次活动形成比较细致的策划书落实，力求活动顺利实施，赢得客户满意。

>二、业务工作

截止11月30日，演出部共完成提案超过40场，签订合同并顺利完成活动12场，服务客户包括通用汽车、联想集团、讴歌汽车、厦门市旅游局、交通银行、贝莱胜电子、新加坡旅游局等，演出利润率保持在20%以上，方案通过率30%以上。

受到厦门整体演出市场价格走高的影响，部分节目采购价有所上升，造成部分客户觉得我公司演出报价较高。针对这一情况，演出部积极走出去，一方面联络原有供应商重新洽谈，压低采购价；另一方面新开发众多演出供应商，节目种类和演出效果较以往有显著提高。

例如，闽南神韵的艺术团的表演深具闽南文化，演出效果好，一直深受广大外地游客喜爱，但原本通过其营销部采购价较高，单个舞蹈报价将近1万元，大部分客户难以接受。经过演出部积极联络，直接与闽南神韵的艺术团接洽，避开其营销部和剧场等中间环节，采购成本降低了将近一半。

演出部在努力提高演出品质，降低演出成本，修炼内功的同时，在领导的支持与各部门的配合下，也不局限于演出，积极参与到从业务洽谈、活动策划、活动执行的全案操作过程中去。例如今年的中秋蜜月节活动，在不足一个月的准备时间中，全公司整体动员，克服了时间紧迫、人手不足、活动场地限制等诸多不利因素，借助集团品牌优势，与建发游艇、建发汽车、建发酒业、天沐温泉、在别处婚纱摄影等公司联合行动，充分发挥资源优势、达到“活动互动、放大效果”的作用，吸引更多的眼球，成为关注的焦点。

一年来，我们的工作虽然取得了一些成绩，但距离全面发展上，争先创优上，都还存在一定差距。尤其在活动整体的费用预算上，仍有较大提高空间，一方面需要熟悉除演出部分以外的制作搭建报价工作流程，另一方面需要继续控制成本，提高利润率。在今后的工作中，我将认真履行职责，开拓创新，把演出部工作提高到一个新的水平。

>三．xx年工作重点

维护公司战略合作伙伴：集团各分公司及各部门、海天网联、海天建旅等。

维护主要客户：联想集团、厦门市旅游局、海沧区旅游局、用友软件、交通银行等。

拟开发重点客户：世联地产、光大银行、写字楼传媒等。

供应商维护：小白鹭艺术团、闽南神韵的艺术团、盛世桃溪艺术团、东方泛音等。

新的一年里，演出部将努力修炼内功，完成本部门任务同时积极参与到公司整体运作中去，加强核算，加强与同行业的交流，跟随公司市场化运作的脚步，把我公司创办为厦门一流的文化传播公司，愿大家一起奋力拼搏，锐意进取，与时俱进，通过不懈的努力为公司未来的发展和建设添砖加瓦。

**媒体老总半年工作总结6**

1993年，本已是一家国有企业团委书记的支英珉毫不犹豫地参加了《信息时报》的记者招聘，这已是他1991年大学毕业后分配到国企的第二次“不安分”行动。此前，他曾参加山东电视台的招聘，但最终落选。支英珉说，他从小就喜欢做记者，因为做记者可使他对生命保持本色的梦想和追求。为了这种梦想和追逐，他可以积极面对一切困难、挫折、挑战、压力等，可以永远保持一种生命的激情。但在上世纪90年代初，报业市场还处在起步阶段，国内很多报社招聘的大门还没有打开，进报社的大门，对很多人来说是一种“奢望”。上世纪80年代末、90年代初的山东济南，《信息快报》无疑是报业市场化和报业改革的一面旗帜，每年以数倍增长的超常速度发展。这张本来挂靠济南科委的名不见经转的小报，抓住了当时企业改革大潮和第三产业兴起的机遇，以科技经济新闻及信息做主打，在办好报纸的同时，涉足了信息技术研发培训、生物制药、机械设备加工制造、电脑办公设备经营等多个行业领域，为中国报业市场化运作创造了全新的模式，在短短几年里便实现日发行量20余万份，年经营收入过亿元。1993年，根据报社事业发展需要，《信息快报》面向社会公开招聘采编、经营、创意策划人员，这对从中学时代就一直怀揣记者梦想的支英珉来说，显然是天赐良机。通过参加招聘考试，支英珉如愿圆了自己的“记者梦”，传媒生涯由此开始。

但支英珉的记者经历却并不如想像中那样顺风顺水，为了拿到好的稿子，偶尔还要经历险境。他印象中最深的一次是到河北去采访。《信息快报》是一家面向全国发行的报纸，初到该报，支英珉到全国各地采访是经常的事。1994年冬，接到紧急采访任务的支英珉要在最短的时间内赶到河北省无极县采访。从济南出发，次日清晨4点抵达石家庄火车站，为了能赶上最早的长途客车，支英珉马不停蹄地往汽车站赶，没想到在狭窄阴暗的路段遇到了两名歹徒的抢劫，这也是他平生第一次遇到如此情况。两名歹徒手持刀子一左一右围绕过来，他有些发懵，但很快就镇静下来，趁两个歹徒大意抽身就跑，两个歹徒随后就追，用他自己的话说：“那一刻，脑子里只有一个理念，就是拼命奔跑，从来就没有过的爆发速度，那应当是求生本能的激发。”当时他就有一个信念，哪怕是歹徒来个“飞刀”，插到他的后背上，他也要快速奔跑，跑到灯光明亮、有人群的地方。两歹徒追了几十米，看着无望，悻悻地退去。后来才了解到，那段时期，石家庄已经接连发生了几起抢劫杀人案。支英珉说，那一次他能逃出歹徒的袭击，实属幸运。那几年支英珉出差的机会多，有时要乘火车几十小时赶到目的地，有时接连出差二十多天，但他把每次外出采访都当作难得的学习和了解社会的机会。在《信息快报》的几年里，他遇到过车祸、被盗和其他各种复杂情况，这使他更有机会深入社会、了解社会、感知社会。凭借一种积极乐观向上的信念和对传媒业的挚爱，支英珉最终风雨无阻地一路走来。

1995年9月，支英珉成为《齐鲁晚报》的记者，在他看来，这是他传媒生涯的关键一步，因为他站到了一个全新的更有影响力的媒体平台上。

刚到《齐鲁晚报》，支英珉负责第3版的“都市生活”版面。那时报纸每天只有8个版。作为记者，他主要采访报道商业、家电、通讯及房地产，同时要接听热线每天穿行在都市的大街小巷。那时骑摩托车采访，一年能跑3万多公里。1995年冬天的一个凌晨，大约2点多钟，支英珉穿着军大衣，踏着三轮车，顶着寒风，行走在济南市的经七路上。刚到一路口，忽然从旁边的一个小胡同里斜杀出一辆机动三轮车，几乎是擦着三轮车的边侧飞速驶过，这让支英珉惊出一身冷汗，可能就差那么一点点，等于捡了“一条命”。原来，这一天是支英珉与他的搭档做体验新闻在“记者贩菜记”的途中。体验新闻策划，要求记者必须有真实感受。一大早，他们要赶到蔬菜批发市场，然后又到农贸市场集市上去卖，或走街串巷叫卖，体会都市生活中一个菜贩子的内心世界和生存状态。报道刊发后，引起读者强烈反响，有很多读者打电话与他沟通并提出许多后续报道的意见，这很让作为记者的支英珉兴奋。当时的体验新闻和记者调查是《齐鲁晚报》的名牌栏目，支英珉和他的同事是其中的主力策划和执行记者。1996年冬天，济南西郊的一栋居民楼在施工时将建筑垃圾堵塞了烟囱通道，致使整栋楼居民无法生炉取暖。为帮助50多户居民的冬季取暖问题，支英珉往返奔波于居民、开发商、建筑商、管理部门之间。大约行程100多公里，为该楼居民解决了烟囱道的建筑垃圾清除问题。冬日的寒风里，一位老人拉着支英珉的手说：“《齐鲁晚报》的记者，就是咱老百姓的记者。”说这话时，那位老人眼里含着泪，支英珉心里却有一种说不出的幸福感。的确，当一名记者的稿件和奔波能给社会和周围的人带来积极的影响和帮助时，这个记者的幸福感便会油然而生。支英珉经常这样说：“我是一个农民的儿子，不怕吃苦，没有太多奢求，如果能够有机会为别人和社会带来一种有益的帮助，就很开心，做一名记者会让我经常有这样的开心感觉。”朴实的话语里透露着支英珉对新闻事业的一种执著追求，也隐含着他的职业梦想。支英珉的梦想在哪里呢?他直言不讳，那时的他就想做一名“名记者”，替百姓说话，为百姓呐喊，现在的梦想就是最大化地创造传媒价值，成为对中国传媒业发展有贡献的人。作为主要面向都市平民的报纸，《齐鲁晚报》给了他追逐梦想的机会。在《齐鲁晚报》的几年记者生涯中，支英珉先后参与了多次大型策划报道和深度采访，并有多件作品获奖。这段记者生涯给他的人生注入了激情，让他真正体会到了记者职业的酸甜苦辣。

小试牛刀，《齐鲁晚报》十年路

“晚报，晚报，《齐鲁晚报》”。1988年1月1日，《齐鲁晚报》在济南创刊，自此济南的大街小巷以及大学校园里便有了这样的报纸叫卖声。下午下了班，在回家路上花几分钱买份晚报慢慢成为越来越多济南人的选择。作为山东大众日报社办的一份面向城市市民的报纸，《齐鲁晚报》成为山东报业市场化的一张标牌，让大多老百姓自己心甘情愿地掏钱买报纸看，这在《齐鲁晚报》创刊前的济南几乎是不可能的。人们大多能从单位的办公桌上看到单位订阅的党报(日报)，报纸被摆在遍布城市大街小巷的报摊上叫卖，这对当时还没有报纸阅读习惯的济南人还是件很新鲜的事，于是很多人掏钱买来试读，没想到一读，便与《齐鲁晚报》结下了二十余年的“缘”。经过21年的发展，《齐鲁晚报》已成为国内名副其实的品牌报媒，也成为山东报业市场影响力最强、发行量最大、广告收入最多的报纸媒体。从1995年9月到 20\_年9月，支英珉在该报整整工作了十年。用支的话说，这十年实际上也是对自己影响最大、自己成长最快的十年。十年里支英珉从一名酷爱新闻的记者成长为具有新锐思想的传媒经理人。

支英珉原先对《信息快报》有着很深的感情，但后来《信息快报》管理层的矛盾中止了支英珉在该报的发展，由于报社相关产业四分五裂，本已股改后准备上市的企业不但没有踏上报业腾飞的路子，反而因内部矛盾使这张难得的报纸开始走向下坡路。这使已经在报业摸爬滚打了2年多的支英珉开始了对报业发展的新思考，也使支英珉开始不再将自己局限于一个记者的眼光来看问题。为什么《信息快报》的市场化运作战略很科学，却偏偏步入困境?《齐鲁晚报》的十年给了支英珉最好的答案。

20\_年至20\_年，支英珉先后在山东大学MBA班和新闻研究生班学习并结业。在这期间，支英珉开始了对传媒产业发展的深层次思考。通过大量的实践、考察、交流、调研，支英珉提出了他的“传媒运营”理论体系，并于20\_年出版了他的《新传媒帝国》一书。此前他已出版《中国房地产企划案例经典》、《买房、造房、看房》等五部著作，先后撰写80余篇传媒研究业务论文，并在《齐鲁晚报》开设“支言片语”言论专栏。先后被评为“中国房地产主流媒体十大记者”、“中国主流媒体\_职业经理人”，20\_年底支英珉被任命为《齐鲁晚报》・生活日报副总经理。

“传媒运营”理论体系是支英珉基于对未来传媒业发展思考提出的，其核心观点为：全方位提升传媒品牌影响力，利用市场手段，充分有效整合市场资源，借助跨媒体、跨区域、跨行业的战略手段，完成传媒的品牌运营、资本运营、产业运营，从而使传媒实现稳定可持续健康发展。他指 出，“传媒运营的战略目标就是打造集团化的传媒产业集团，建立现代企业制度，实现传媒产业化发展。传媒运营是中国传媒产业化的必由之路．20\_年应是中国传媒产业化的开始”。

大显身手，“半岛”追逐“蓝色梦想”

20\_年9月18日，支英珉离开他工作了十年的《齐鲁晚报》，来到了青岛，出任《半岛都市报》总经理。《半岛都市报》是由山东大众报业集团1999年在青岛创办的一份子报，虽然《半岛都市报》与《齐鲁晚报》同为大众报业集团的子报，但两张报纸此前的交流甚少。来到青岛后，支英珉感到惊讶，一方面《半岛都市报》的日均发行量在青岛已突破50万份，日均版数80版，广告占版率近60％．广告市场份额达75％以上，年广告收入2亿多元；另一方面来自《半岛都市报》的一系列数字让他震惊：20\_年1-8月，《半岛都市报》亏损80万元，现金流不足360万元，资产负债率高达97％，其中银行贷款及原材料欠款高达4亿余元。这一表一里的差异主要来自连续多年的报业恶性竞争。青岛报业市场的恶性竞争使青岛报业市场的盈利空间极小，虽然《半岛都市报》处于领先地位，但这种不惜血本的恶性比拼，使《半岛都市报》处在“危机”边缘，外表的“繁华”、“强大”掩饰着内部的危机，而报纸行走在生存的“钢丝绳”上。

面对当时的状况，支英珉感受到了肩上的责任与压力。《半岛都市报》书写了省级报业集团在地市级办报的成功案例，成为中国都市报快速成长的一匹“黑马”。目前，在山东半岛，《半岛都市报》通过自发、、邮发等多渠道发行实现了对烟台、威海、潍坊、东营、日照、临沂等城市群的覆盖，一个覆盖山东半岛7个城市的发行网络和渠道初具规模。正在形成“6+1”的城市传媒影响力，“1”指中心城市青岛，“6”指青岛的6个周边城市，“6+1”城市群所覆盖区域基本代表了山东半岛城市群最具经济活力和消费力的区域，为《半岛都市报》的成长发展预留了巨大空间。

但对于该报的发展过程，支英珉却有着更深的感触，他告诉记者，在9年多的发展历程中，《半岛都市报》浓缩了中国报业市场化进程的各种矛盾、困境、挫折、困惑。与其他媒体相比，《半岛都市报》依赖良好的体制、运作机制及创新策略，使报纸能够稳步发展，但在发展的背后，《半岛都市报》也承受了很多的挑战。20\_年9月，根据当时《半岛都市报》在青岛报业市场所处的情况，他配合当时报社的主要领导对《半岛都市报》整体的战略提出了调整，提出“提升品牌、提高品位、提高品质”，“坚持正确舆论导向下的读者本位”等办报思路，提出了“从领先到绝对领先”的发展目标。为实现这一目标，首先对报社的广告进行了调整，一方面规范广告管理，倡导公平、公正、开放的广告政策；另一方面加强广告营销和专业服务，提出“广告运营”的整体思路，改革了内部考核，强化了策划的考核，全面推行绩效考核。其次，在发行方面。提出了稳步提升发行总量，适度调整读者结构，大力提高发行质量，逐步拓展外埠发行量的思路，从整体战略上提出了稳定发展的战略思路。经过近三年的调整，《半岛都市报》主营收入利润大幅增加，盈利水平及综合竞争实力大大提升，一系列的数字表明，《半岛都市报》已基本实现了20\_年所制订的三年战略目标。三年过去，《半岛都市报》已成为高密度覆盖青岛、强力辐射山东半岛城市群的区域品牌强势媒体。20\_年，在经历了报业广告、发行各两次提价的考验后，《半岛都市报》年经营收入亿元，其中广告收入亿元，日均发行量102万份，成为山东半岛地区影响力最大、发行量最大、广告收入最高的品牌纸媒。在青岛报业市场，《半岛都市报》的广告发行依旧保持75％左右的市场份额，20\_年支英珉本人荣获“中国传媒十大经营人物”称号。

三年多来，支英珉已彻底融入了他的半岛传媒梦里，就像当年在《齐鲁晚报》那样醉心忘我地追求一样，在《半岛都市报》的三年时间，他几乎每天都在快节奏地高速运转。虽然有时感觉身心疲惫，但他没有放松对传媒梦想的追逐。在大众报业集团的未来发展战略中，《半岛都市报》已被列入“品牌媒体”、“支柱媒体”、“骨干媒体”，《半岛都市报》所在青岛区域报业市场已被列为战略高地，如何做大做强“半岛传媒”成为支英珉和他的同事们每天所思考并实践的重要课题。

**媒体老总半年工作总结7**

20xx年是我来到公司的第三个整年，我从刚毕业就进入公司，是公司培养了我，也可以说我是和公司相伴成长起来的，我非常高兴的看到，我们的公司在大家共同的努力下越来越茁壮，我们的业务越来越广泛，团队联系也愈加紧密。

这一年里，我既辅助其他同事主管的项目工作，我也独立带领团队做项目执行，内心十分感谢领导和同事在工作中对我的支持和帮助。20xx年，我参与了更多的项目工作，承担了更多的工作职责，遇见了更多有趣的人和事，我的工作技能愈加专业的同时，也发现自身存在的一些不足。

现就我个人的工作情况作简要总结，希望对明年的工作和生活有所启迪。20xx年我共参与公司活动、赛事、媒体项目17个，主要负责的工作有以下几个方面：主要负责或协助执行公司活动、赛事、媒体项目工作，云南省体育记者协会秘书处的具体工作，盘龙区老年人体育协会的公众号发布及活动执行，各类活动通稿和采访稿件的编写，公司参与投标、询价及磋商项目的文件的处理工作，公司财务的对接和联系工作以及公司的行政事务。

工作中，我始终坚持积极学习的工作态度，这一年我学习了许多的办公技巧；各类文件的编写能力也有了一定的提升；拥有了更多的项目执行和媒体策划工作经验；商务谈判、招投标工作也愈加熟练；掌握了公司财务以及行政工作知识。所有技能的提高都是为了更好地完成工作任务，拥有更专业的工作能力，帮助我解决更多的实际问题。

其次，我发现在多次项目执行工作中，我养成了问题导向思维，在困难发生的时候，积极的寻找解决方案，不浪费时间在计较个人得失和对错上面，这样的工作态度，使我在项目工作中格外乐观和积极，也能辩证的看待工作中遇到的难题和瓶颈。

我一直都清楚自己的两个短板：一是没有时常将工作记录和总结的习惯，二是工作里时有粗心的毛病。我回顾今年的工作笔记以及工作落实情况，发现我的工作记录愈加完整清晰，因粗心而产生的失误，虽也偶尔发生，但相比以前的确是有了进步。我希望在新的一年的工作中，能够继续加油改掉这两个坏毛病，有意识的培养自己记录工作笔记的习惯和细心检查的习惯，也希望许老师能够抽空督促，和同事相互检查，互相提醒。

还有一点不足，必须要单独提出来，20xx年我逐渐在大的项目活动中，担任项目经理的角色，在备受信任的同时，深感责任重大，在项目工作中，常为了达到更好的活动效果，对同事性子较急，耐性不够，做的不好的地方，还请大家多担待。在明年的工作中，我也会努力克服急躁情绪，与大家建立良好的合作关系。

关于20xx年的工作目标，我希望我能够拥有更加专业的工作能力，能够更加快速、顺畅、从容的完成上级领导分配的工作任务。在上半年好好磨练技能，在下半年努力完成工作，希望能够承担更加重要的工作任务的同时，时间分配更加合理，能够出色的完成工作任务，学习新的技能，生活中也能够有更多的时间去锻炼身体、感受生活、陪伴家人。

新的一年，我也将继续学习，用专业的工作方法和积极的工作态度，与许老师，与公司同事一起努力，一同迎接这个注定不寻常的20xx年，达成我们共同的目标。

**媒体老总半年工作总结8**

20\_年7月至20\_年6月，美国密苏里新闻学院雷诺兹新闻研究所（Reynolds Journalism Institute，以下简称RJI）与美联社（The Associated Press，以下简称AP）、网络出版商协会（Online Publishers Association，以下简称OPA）以及Google的 AdMob子公司进行了一项关于苹果iPad新闻消费行为的跨年度调查，总共涉及近9200名iPad等平板电脑使用者。

现被称为“媒体平板电脑”（media tablets）的iPad以及实力相当的竞争产品，在富有视觉体验的移动环境下，使人们在消费和使用各类媒体形态时，更加简捷、便利和愉悦。它们不仅具有个人电脑、智能手机等相同优点，同时也具备纸质媒体的部分特性，这使得iPad自20\_年4月上市起，在14个月内便引起报纸和杂志出版商极大的兴趣。

iPad 上市第一天起，包括《纽约时报》《今日美国》《华尔街日报》和美联社在内的多家新闻机构，就通过开发相应的应用程序使其内容可在iPad上下载和阅读。随后数月，全世界数以百计的新闻机构在iPad 上投放了自己的新闻应用程序。同时，成百上千的科技公司和企业家开始为iPad开发新闻应用程序。大多数应用程序根据消费者个人喜好，从多种媒体渠道如网站、博客和微博（twitter）获取内容。

如今，全球有超过2500万的iPad用户和大约500万的可与之相竞争的媒体平板电脑投入使用。OPA预测，20\_年之前，美国互联网用户（年龄在8到64岁）的23%，将拥有或使用媒体平板电脑。这个比例相当于5400万美国消费者。大多数分析师预测，20\_年之前，在全球范围内将有多达亿的iPad和4000万其他平板电脑用户。届时会有5000多个新闻应用程序以及成千上万的其他应用程序用于媒体平板电脑。

相比之下，Android平板电脑则销售不佳，迄今完全未达到iPad的风靡程度。几乎所有技术分析师都预测苹果将会在至少三年时间里继续主导媒体平板电脑市场。由comScore最近的报告表明，目前iPad占有97%的美国互联网平板电脑和89%的世界平板电脑销售市场。

20\_年底大展望

根据从RJI的调查报告及其他机构的相关研究中得到的信息，我们可以预测20\_年底的情况。

如果iPad和其他媒体平板电脑在新媒体技术中沿用常用模式，女性将在未来数年内接近总用户的一半。媒体平板电脑特别适合展示五彩缤纷的视觉内容、互动式的分类内容以及交互销售广告。因此，利用平板电脑的应用程序进行购物无疑将日益流行，尤其是女性。随着产品降价以及早期平板电脑使用者将旧产品转让或在线出售，媒体平板电脑也有望吸引少年及老年用户。

那些通过充分利用平板优势来向读者提供轻松的阅读体验和便捷的购物消费的报纸，很可能会获得可观的经济收益。20\_年底前，来自平板电脑版本和定向产品的营业收入将占报纸的其他数字媒体总收入的一半以上。20\_年底前，随着至少亿iPad及具相当实力的平板电脑的安装使用，一些全国性的或国际性的报纸将可能吸引50万以上的新订户。届时，一些地区性的报纸和免费地铁报纸将获得5万以上平板电脑版订户。

随着新工具的面世，iPad之类平板电脑版本的新闻产品必将更加便宜和易用。报纸面临的最大挑战，便是必须将其历代传承的出版系统加以转换，以适应iPad或其他平板电脑版本的要求。

根据密苏里新闻学院迈克•詹纳（Mike Jenner）教授最近对美国一些报纸发行人的访谈，至少有一半目前还没有提供平板电脑应用程序的报纸，将在20\_年底前向读者提供。詹纳还发现，大多数报纸发行人正计划向平板电脑版本的订阅用户收费。

我对上述四大机构的调查结果进行分析整理，归纳出以下八个方面内容：

一、谁在使用苹果iPad？

性别：在20\_年的调查中，大约85%AP和80%RJI的问卷反馈者是男性。在20\_年3月RJI的调查中，男性占被调查人数的76%。如果iPad等媒体平板电脑从新技术上采用常用模式，女性使用者的比例在未来几年里有望显著上升。20\_年4月OPA的调查发现，45%的女性受访者表示计划在未来12个月内购买媒体平板电脑。

收入：多于一半的RJI调查反馈者（52%）年家庭收入在10万美元以上。在同一份调查中，多于三分之一（34%）的人年家庭收入在5万 和 10万美元之间。OPA调查的受访者中拥有媒体平板电脑的人，只有13%年家庭收入在10万美元及以上；30%的人收入在5万到10万美元之间。AP的调查发现四分之三（74%）的受访者已经亲自购买了iPad，这也表明其年家庭收入高于平均水平。

教育：多于四分之三（76%）的RJI调查反馈者拥有学士以上学历。一半大学毕业生表示他们已经获得研究生或是专业学位。其他几家机构的调查未涉及教育背景。

年龄：大约有70%的AP和RJI调查的受访者年龄分布相对均匀，都在35到64岁之间。在AP的调查中，大约有5%的受访者在24岁及以下，8%的人在65岁及以上。在RJI的调查中，只有3%的人年龄在在24岁及以下，11%的人在65岁及以上。20\_年，AP和RJI的受访者平均年龄分别是45岁和 48岁。但在20\_年3月RJI的调查中，受访者的平均年龄接近45岁。20\_年OPA的调查发现，媒体平板电脑的早期使用者明显偏于年轻化（48%的人年龄在18到34岁之间）。随着iPad和实力相当的媒体平板电脑价格的下降以及较多早期设备转至家庭其他成员手里，相关产品数量在年轻人和老年人群体中有望上升。

早期使用者：20\_年RJI调查发现，近一半（45%）的受访者是在20\_年4月或5月拥有第一台iPad的（苹果公司在4月5日开始发行iPad）。在20\_年RJI调查中，83自称拥有iPad 2的反馈者（苹果在3月11日开始销售iPad 2）里有超过半数的人(46)在20\_年的调查中说自己在iPad 1 推出的头两个月就购买了。20\_4月OPA调查发现，拥有或使用媒体平板电脑的受访者中有21%的人拥有一台iPad 2（46%的人拥有一台iPad 1）。

职业：20\_年3月RJI进行的调查是唯一一个包括职业问题的调查。近四分之三（74%）的被调查者报告自己为全职、兼职或自营工作，约有13%的受访者是退休人员，学生和“未就业人员”构成了最小的部分（分别是5% 和 8%）。在职者中，超过半数从事媒体及相关行业工作，其中：20%的人从事报纸（12%），广播（4%）或网络媒体(4%)行业；约15%的人从事媒体技术开发； 5%从事电信业；约6%的人从事媒体教育、培训或咨询工作；5% 从事广告、市场或公关工作。另有近半数人不在媒体相关行业，而是分散在超过50种不同的职业类别里。其中被选择最频繁的10个“其他”工作类别是卫生保健/医药、（非媒体）教育、法律、财经、政府、信息技术、销售、制造、房地产、建筑。

二、人们在iPad上耗费多少时间？

**媒体老总半年工作总结9**

本学期以来，本人大量使用了计算机辅助教学，共上多媒体课104节，上传课件和教学设计13套，多媒体教学的大量使用，使我们的教学注入了新鲜的血液，让我们的课堂变得更富有生气。尤其是对初四的生物复习，更是富有实效，使每堂课的容量增大了，能够更好的展示知识网络，便于学生对知识回顾与记忆。

通过总结，我认为，多媒体在生物教学中的特点主要表现在以下几个方面：

传统教育“以教师为中心、以课堂为中心、以书本为中心”的教学模式已不适应于新课程体系的需求。在生物教学中引入多媒体课件教学模式，经过多年的教学实践，得到了非常好的效果，通过多媒体教学，使难于理解的生物机理通过图象、图表、文字、数据与动画演示结合融为一体，直观地表现出来。激发了学生的学习兴趣，使学习变得轻松愉快，学习成绩得到了大幅度提高。拓宽了教学范围。

学生对知识的掌握更加准确。由于多媒体在表达抽象的概念、复杂的变化过程和运动形式上比传统教学有着更强、更丰富的表现力，加深了学生对知识点的理解和记忆，收到了良好的效果。

多媒体课件在生物教学中的引入，增强了教学过程的交互性，使单向的教学活动变为双向和多向的教学活动，可以通过学生的理解和意图，运用适当的教学策略，指导学生进行有针对性的学习。充分利用了信息量大的功能，为学生提供了丰富的背景资料，拓宽了学生的认识深度，通过对真实情景的再现和模拟，培养了学生的探索、创造能力。教学效果可以及时得到反馈，迅速发现学生学习中存在的问题，可以及时调整教学策略，加强学生在学习中的薄弱环节，提高了教学质量。

在传统的生物化学教学中始终离不开一本书、一支笔、一块黑板的模式，很多时间都花费在对抽象、难理解的概念性问题的讲解，在平时的教学中，学生的思维活动水平常常会逐渐下降，思维处于关闭状态，这并不是学生自身的\'问题，而是传统教学手段的弊端——枯燥、乏味。通过使用多媒体教学，使一些生物事件的时间顺序、空间结构和运动特征形象直观地展示出来，如血液循环、尿的形成过程、呼吸作用机理等通过高清晰度图片的展示，使一些抽象的原理变得简单，使学生一目了然。

本学期共撰写教学博客58篇，其中原创30篇，教育叙事和教育反思的撰写，使我能及时对自己的教学情况进行总结，发现自己平时在教学工作中值得发扬的教学方法和需要改进的地方，这有利于我以后更有效地开展教学。

总之，由于多媒体特点的多样性，用它作为教学手段有非常大的优越性。是生物教学改革中的一种新型教学手段，由于其视听结合、手眼并用的特点及其模拟、反馈、个别指导和游戏的内在感染力，故具有极大的吸引力。它不仅能培养和提高学生的创新意识，更能提高教师的综合教学水平。因此，我们要在生物教学的实践中，运用多媒体不断探索，不断更新，让它在我们的生物教学中发挥更大更积极的作用。

**媒体老总半年工作总结10**

>一、实习目与任务

1.通过本次实习使我能够从理论高度上升到实践高度，更好的实现理论和实践的结合，为我以后的工作和学习奠定初步的知识。

2.通过本次实习使我能够亲身感受到由一个学生转变到一个职业人的过程。

>二、实习内容

在老师的带领下我们从六月二十八号到八月二号在风度传媒(贵州)有限公司进行了为期六周的实习，在这次实习中有新鲜有陌生但更多的是体会到了以后进入企业工作的话，我们现在还有很多很多的不足。进公司参观后首先了解到的是风度传媒(贵州)有限公司的概况：

风度传媒(贵州)有限公司成立于\_年2月6日，位于贵州贵阳市云岩区贵州省贵阳市中华北路99号美佳大厦22楼，是省内专业提供整合营销服务的机构，也是首个专业从事文化发展、营销以及传播的团队。其以倡导和实践文化灵魂为理念，将媒体、营销和服务合为一体。依托整合人力、媒体等资源，形成公关传播、广告传播、活动传播、网络传播等独特的渠道网络，并以此为客户提供全方位的优秀整合营销服务。有效整合资源，形成以伙伴式营销、教育式营销、差异化营销、游戏营销、网络营销和体验营销等为主体的独特渠道，传播人文理念，为大学生提供职业发展服务，为企业提供专业的校园营销服务。风度植根于校园，凭借对高校市场的全方位了解，专业的团队，高效的执行力以及已经成功铺设的高校互动营销网络，致力于打造“校园营销策划推广专家”品牌，成为企业和高校的最佳互动平台。

风度传媒的合作伙伴有：深圳纵横品牌顾问公司、中国房地产商学院、可口可乐公司、克莱克国际教育、蒙牛乳业、武岳集团—林城花都(楼盘)、海尔集团——贵州海尔工贸公司合作伙伴和全国第二届大学生广告艺术大赛贵州赛区等。贵州省独家项目合作伙伴有：深圳纵横品牌顾问公司和《房地产纵横》杂志社等。

公司业务结构：

1、形象：企业cis/设计、导入项目形象设计、包装和推广。

2、策划：大型商业活动营销策划/执行、新产品营销策划/推广、项目招商策划/可行性专项调研、公关活动策划及执行、品牌营销策划、企业个案营销活动策划/执行和会展策划。

3、设计：标识设计、包装设计宣传画册、年报设计、手绘pop、dm、海报设计、展示设计、网站建设/维护和装饰设计。

4、代理：户外广告媒体。

实习的第一天，龚中尉总经理提出希望我们能在短短的实习期间了解贵阳市广告行业的整体情况，并有所收获。次日，王经理在晨会上给予了我们几点建议，随即安排了我们的第一项工作任务。王经理提出：runner team是一个团队，必须有团队的合作精神，在团队中要调整好自己的心态，把握好实习的机会。王经理还要求我们每一天都要有晨会，以晨会来有条不紊的安排每天的各项工作，在下班之前也要开结束会议，总结一整天的工作收获和心得体会。

我们的第一项任务是在一周内做出贵阳市广告行业媒体的调查和房地产策划营销案例的调查，以及分析出贵州广告行业与全国各地主要城市的广告行业的对比，并提出改变贵州广告行业现状的提案。一周下来，我们对工作的适应良好，并在工作中积累了经验和教训。在杨经理和王经理的指导下，我们渐入佳境。本周以风度传媒的工作原则来总结就是：不做没有效果的工作，不在目标没有确立之前盲目行动。快乐的工作，快乐的生活。

在紧张的一周工作后，顺利的完成了公司交给我们的实习任务，接着又接到了公司安排的第二个任务是给两个客户做vi设计，并且要求每人都做两个logo，挑选出六个来做完整的vi全案。时间过得飞快，就两个任务我们用了差不多三个周的时间，前三周的任务为一个市场调查，两个vi设计。通过三周的努力所有的工作基本完成。在这段实习工作中我们感觉到社会和学校是完全不一样的。调查工作和根本没有书本上写的那么简单，会有种种问题出现在我们的调查工作的中。所以很多知识不想书本上写的那样，书上的就是人们实践中得出的理论，我们要把这些理论用在实践中去，在实践中找到实际情况和理论的结合点重新提炼出自己的理论。这样才能跟好的理解和完善我们的专业知识。

在前面任务完成的情况下杨经理给了我们第四周的任务---凤华冰箱的销售活动策划案，在这次的策划案任务中我们发现了自身的很多不足。很多策划的想法没有切合广大受众的实际，思想也不成熟。我们在自身不足的情况下，认真听取杨经理的教诲，吸取在学校学不到的经验及内容。在团队的讨论下我们确定了策划案的总体方向，并在团队的共同努力下和在杨经理和王经理的指导下我们终于写出了符合他们大致要求的凤华冰箱的活动策划。总之，通过这次策划案任务中，我们发觉了自己很多的不足。也许我们的专业知识真的是很扎实，但是我们的经验、思考问题的方式都和现实中都有很大差距。我们需要学习的东西真的还有很多很多……。其次，我们一致认为一个策划方案同一个陈述方式给别人的理解是不同的。因此，对活动方案的陈述还要因人而异，要根据被陈述人接受话语的方式进行陈述，这样才能达到事半功倍的效果。

第五周我们在完成了杨经理交代的任务后，主动向杨经理提出我们想参与公司下一步的业务工作。此次实习后期的主要任务是揽业务，摆在我们面前的业务有四个：第一是招揽雅园内刊杂志的广告商;第二是招揽风度自办车类杂志的广告商;第三是招揽风度在蟠桃宫的led大屏的广告商;第四是与茅台啤酒贵阳总经销商洽谈新产品换代升级的推广策划。我们六人组分成了三小组，分别去做了任务，这次任务中，我感受到作为一名业务员的辛苦，招揽客户并不是一件容易的事。也许我们忙活了好几天，联系了很多客户，到头来，能合作成功的就只有一两家而已，甚至是没有。

就这样一转眼我们的实习就结束了。

>三、实习总结或体会

通过这次实习我真正感觉到步入社会后我们要学得的东西很多，差距还是有的，专业课知识的欠缺、动手能力不足等等，我也知道这不是一天两能够学会的，不过我坚信我能做到这一点。这次实习对我的毕业设计也有很大的帮助，我想能够在以后的设计过程中体会到很多东西。

**媒体老总半年工作总结11**

这些工作的完成，直接促进了我们公司各项经济指标的完成，获得了利润。然而我个人认为，我们目前做得还很不够。公司是我们的事业平台，所以我希望真正做些能推动事业发展的事。找出我们目前存在的问题和弊端，然后我们大家一起端掉这些绊脚石，让公司站稳，把公司做大！下面我就来谈谈自己的想法！

一、问题：我们目前在专业技术上与营销服务方面，都还只能算是门外汉。由于我公司没有一个员工曾从事过广告行业、也没有人具有发展业务经验，有些单我们不敢做，因为我们水平不够，有些单我们做不下来，同样因为我们水平不够！我想，这就是束缚企业发展的最大弊端！

解决方案：强化业务学习！在许多大企业里，建设学习型组织，培养学习型员工，已经成了促进企业持续发展的目标。既然我们把广告业作为我们的安身立命之本，希望在这一行干出点成绩来，那么我们就不能满足本现在状态，而是要积极学习相关技术知识，营销知识等等，具体学什么，怎么学！我认为，学习的途径可以通过以下几种：

1、自学。根据自己的业务分工，自学业务知识；

2、集体学。我们可以找出一些营销知识，大家每周共同学习一两次；

3、培训。公司请讲师给大家集体培训。

二、问题：目前，我们公司存在着工作疲沓、行动散漫、做事懒惰的现象。工作积极性不高，主动性也比较差，都抱着等靠要思想。尤其是对自己要求不严，不注意小节。工作中满足于在家等着业务上门，不能主动走出门去找业务，缺乏主动性和创造性，在实际工作中表现为习惯于单凭老方式老办法想问题，习惯于凭主观意志去办事，工作毫无主动性和创造性。工作效率不高，工作效果不佳。

解决方案：提高执行力！克服懒散的问题，解决懒于学习、懒于思考的毛病，拿出求真务实、锐意进取的热情，勤于思考、敢于创新，对工作不推诿、不怠慢、不摆架子，对问题不推、不拒、不压。力求以奋发有为的精神状态高质量、高效率的完成工作！

三、目前公司存在一些制度执行不力，有制度不执行的问题。

解决方案：认真研究制度的可行性及可操作性。使其能充分起到约束、管理、规范和帮组企业经营的功能。下一步狠抓制度和工作的贯彻和落实。要做到有关制度和工作在制订时简单、明了、易于操作、便于监督，同时工作流程、责任人等明确清晰。

以上是我的肺腑之言，希望在下一阶段工作中，我们依然同心同德，努力学习，认真工作，把我们的公司做大做强！

**媒体老总半年工作总结12**

今年上半年，在办公室领导的正确领导和各科室同志们的大力支持和帮助下，督查科按照年初办公室确定的工作任务，圆满完成了省市区领导批示、“市新闻监督摘报”、“西安内参”、区政府常务会议和专题会议决定事项、群众来信来访反映问题等方面工作的督查与办理，现总结如下：

今年上半年，共督办办各类事项23件（其中下发督办单的共18件），其中完成答复上报市“新闻监督摘报”3件，“西安内参”4件,“西安晚报”、“三秦都市报”等新闻媒体反映问题3件，网上建议2件，人大、政协转办和领导批示的群众来信来访5件,“市长办公电话综合信息”3件，其它3件。具体表现在以下几个方面：

一、定制度，提要求，推动工作进展

根据督查工作的实际，以确保政府重大决策的贯彻落实及重大项目的顺利实施，确定了科室目标责任制度，确定了12项督查工作的主要内容，提出了搞好督查工作的要求、方法及程序，在督查工作中发挥了较好的作用。

二、围绕重点，突破难点，狠抓督促落实

一是对一些重大事项坚持跟踪督查，现场查看，求得实效。如对十里铺街道村水塔漏水导致部分村民居住楼房倾斜发生险情事件、新筑街道杨庄村48人因对国际港务区征地拆迁有关政策不理解赴京上访事件，均能做到深入现场实地查看，了解真实情况，并按要求及时上报各类信息、报告等材料。二是认真参加专题会议，及时完成会议纪要的起草，并结合督查工作针对会议决定事项进行督查，发挥了科室作用，使领导决策按时落到实处。三是不断提高督查专报质量。今年上半年共出专报5期，及时全面地反映了半年来政府督查工作的重点、各街镇各部门对有关事项的督促落实情况，保证了以通报查落实、以通报鞭策后进及时改正不足、以通报反馈情况的目的，真正发挥了督查专报的重要作用。

三、按时完成市新闻监督摘报等媒体反映问题的督查与办理

上半年共完成市新闻监督摘报反映问题3个，“西安内参”反映问题4件,“西安晚报”、“三秦都市报”等新闻媒体反映问题3件，均按照市上和媒体的要求做到了一周或一月以内督查办理并及时完成上报或情况反馈。其中市新闻监督摘报第190期反映我区纺织城街办“枣园苏村乱倒垃圾成山，居民叫苦不迭”、新闻监督摘报第220期我区“红旗街办神鹿坊附近产河河道里有人倾倒大量建筑垃圾”、三秦都市报20\_年6月7日刊登“灞桥热电厂子校门前成了垃圾场”、市新闻监督摘报第79期反映我区灞桥街道办事处香湖湾村毁田挖沙、三秦都市报报道》“灞河西侧上百亩地仍有人非法采砂”、《陕西日报》20\_年5月5日刊登“绿色樱桃园存在不绿色企业”等经督办都得到了妥善解决并及时进行了答复上报。

四、跟踪督查，反复查证，核清事实，妥善解决复杂遗留问题

对一些复杂的历史遗留问题，采取跟踪督查的办法，力求核清事实，妥善解决问题。如十里铺街道董家门村退休职工董德祥、田巧润夫妇一事多次来区上访。为了给二人一个满意的答复，区政府多次召开协调会、专门成立调查小组，重新对其反映的宅基地问题进行了核查。通过翻阅大量历史资料，查找有关政策、档案等，先后数次深入本人所在街道村组了解情况，经反复调查、考证、分析，按照“历史遗留问题按当时政策对待和处理”的原则及时为其补办了批复，目前正在办理宅基地土地使用证。

**媒体老总半年工作总结13**

20岁，夏花般绚烂的年纪，20岁，青春放荡不羁的年纪；20岁，过了做梦反思现实的年纪。我的第二十个年头，开始真正认识世界，接触现实，还好，煜基陪我走过。

20xx年1月29日，这是传说世界末日的第42天，也是我来到宁夏煜基集团的第173天，我本可以豪气的说：末日就末日呗，大家一起死。可是，现在的我想说，我想要好好的活着，我想看这世间繁华，想看细水长流、花开花落、潮起潮落，想看属于我的最浪漫的事，想看煜基集团与我的共同成长。在这里的日子，是最幸福的，我找不到多华丽的词句去形容我的这段时光，只能说我是幸福的、幸运的。幸福的是我在这里学到了太多：人生、工作、生活以及态度；幸运的是我认识了许多生活中重要的人，他们似道风景，又似道彩虹，丰富了我的世界，又绚烂了我的人生。

进入煜基集团，是我人生的第一个转折点。仰起头，看着这座五层的建筑，我的心里一片澎湃。我立志，要在这里做出一番成就，实现我的梦想。然而，理想是丰满的，现实是骨感的。进入企业的第一个月，我就犯了一个严重的错误，把本是机密的文件给泄露了出去，遭到了领导的训斥。通过这件事，我明白，一个合格的员工，最基本的就是要严守公司机密，将公司利益放在第一位，才能为企业创造价值；第二个月，我开始了正式的工作，试着做一些文字性的工作，比如：写计划，做总结之类。虽然工作中免不了出错，但失败是成功之母，经过一次的纠正、总结，重头来过，我取得了较大的进步，也初步得到了领导的认可。我体会到，一个优秀的员工，是不怕不会，就怕不学习；第三个月，我真正融入到了这个企业，是煜基广告传媒有限公司的一份子，与我的“战友们”打成一片，同进退、共患难。我接手了维护县内广告牌的工作，每天的生活也就更充实了，同时，工作的信心和热情也就更足了；第四个月，我们我团队正式组建，开始了设计、策划、制作、喷绘的工作，这也代表着我们的团队正式发挥职能了，每个人开始实现工作价值。这段期间，我主要负责的是方案初稿的设计策划，虽然做的还不是很成熟，便终究是自己的劳动成果，我欣喜自己离目标更近了；第五个月，除了日常的文字工作外，我又成为了广告传媒的“档案管理员”，这种办公室文员的工作锻炼了我工作认真、细心、负责的态度，相信在以后的工作中，我也会贯彻落实这种精神，争取做一个合格的策划人员，一名优质的企业员工；第六个月，我想要给自己本年度一个圆满的答案。本月我的工作计划是完成二期家居建材城前期招商的广告宣传方案，并做出二期家居建材城的策划方案（讨论稿），并对我半年来的工作进行总结。

我不知道自己在这里是否还有第七、第八、第九个月，但是，我认为，只要我在这里一天，我都要发挥自己的作用，争取在岗一天、奉献一天、拼搏一天、进取一天、学习一天。在以后的日子里，我都会积极进取，不怕困难，一步一个脚印，踏踏实实，做一名优秀的策划员，一名合格的煜基员工。

**媒体老总半年工作总结14**

新兴的广告媒体形式层出不穷，使客户在广告投放上有了更多的选择。为了更好地巩固合作关系，现对一年来的工作进行以下总结。

>一、继续协调利益诉求，进一步巩固合作关系

xx作为公司的长期合作伙伴之一，对公司的业绩有着一定的贡献。一是加强与客户的沟通联络，随时听取客户对广告效果的评价，了解客户对广告投放的建议和意见；二是针对客户提出的意见和建议，及时跟进解决，做到客户有求必应，以客户满意为己任，在业界为公司树立了良好的形象，赢得了极佳的口碑。通过积极主动的工作，公司与xx的合作呈现出良好的发展态势，业务量稳中有升。

>二、积极拓展新客户，为公司的可持续发展提供源源不断的动力

如何在众多媒体形式的激励竞争中为公司争取到客户的广告投放，需要业务员做到“四勤”，即：眼勤、腿勤、嘴勤、脑勤。眼勤就是要善于观察发现，收集相关项目的筹备情况及产品在本地的上市推广活动；腿勤就是要勤于跑路，实地查看，先入为主，在瞬息万变的竞争中赢得先机；嘴勤就是要多与业主进行沟通交流，了解其广告投放意向，以便及时跟进；脑勤即勤于思考，要善于从与业主的沟通交流中，分析其对广告投放的趋向性选择，并根据其项目或产品特点，适时向其宣传推广公司媒体资源，引导其作出有利于本公司媒体的选择，并最终达成广告投放。通过积极主动的工作，拓展了一批广告客户，为公司的持续发展注入了活力。

>三、存在的不足

与同事的交流不够多，团队意识有待进一步增强。相关广告业务技能的掌握还不够好，与客户的沟通交流技巧还需进一步提高。

>四、今后工作的打算

加强学习，进一步提高业务能力，以适应日新月异的广告市场变化。以公司整体利益为重，增强团队意识，发挥团队在广告业务拓展方面的优势，提高协同作战能力。进一步巩固xx等合作伙伴的广告合作关系，为公司的发展提供长期、稳定的业务量。以更加积极主动的工作发展新客户，增加业务量，为公司发展注入源源不断的活力。

虽然本年的工作在公司的关系和支持下取得了一定的成绩，但与公司的要求还存在一定差距。相信在今后的工作中，在公司领导的带领下，通过自己业务能力的不断完善和提高，一定会做得更好。

**媒体老总半年工作总结15**

经过这半年的工作，我们多媒体网络实验室部门取得了一些成绩，但也存在不足，详细如下：多媒体网络实验室有工作人员人。

>一、人员分配如下

负责协调工作，带领全体部门人员完成工作。其中主要负责网络稳定、网络核心设备的管理、维护工作。疫情上报系统的检查、填报工作;负责网络稳定、核心设备的管理、维护。四大门的网络、计算机维护，政府五层、建委会议室设备的维护、调试工作;：负责网络稳定、核心设备的管理、维护。四大门的网络、计算机维护;：负责政府五层、建委会议室设备的调试工作，疫情上报系统的填报、检查工作，简单网络、计算机的维护、维修工作。

主要工作内容及取得的成绩：配合xx方面完成xx教委、城关镇的方案、设备调试、培训等工作;完成xx视频会议，网络计算机项目等方案的编写;完成中心机房的环境整理工作;完成xx单位的政务专网接入工作。

这个月取得的最主要成绩是解决了召开视频会议时分会场看不到主会场的图象。

>二、工作中的不利、有利的因素及改进方法

有利的因素：工作范围同去年相比缩小了，这几个月又有个实习的加入，工作人员增加了，增强了工作的派出力度及进展情况。

不利的因素：虽然工作人员增加了，但他们都属于新手，刚开始的时候完全不能自己独立工作，直到近这个月才能逐渐解决一些基本的问题。

改进的方法：加强对部门人员培训及鼓励自我学习，提高个人的技术水平;提高部门经理的管理水平，提高工作效率。

>三、下个月工作计划

彻底查出网络速度慢的原因并解决;加强学习，提高个人及本部门员工的技术水平;加强对网络设备、服务器的管理力度，争取无故障运行;提高自己的管理技能;按照首信公司的网络规划，将全区委办局的地址全部改完;通过的认证;检查并填报疫情上报信息。

**媒体老总半年工作总结16**

在过去的一年里，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;官方微博、微信及公众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，逐渐形成一支新媒体精英工作团队。每学期开学第一个月内更新学院新媒体平台人员，由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。

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，随着推广的持续发布，新浪微博的关注人数持续上升。做到了让学生每天有东西可读，多次转发省、校团组织信息，有效扩大了省校团组织在学生中的影响。但也存在着一些问题：

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;

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。我院新媒体团队成功注册微信公众平台，目前学院微信公众号的关注量快速上涨，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，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、扬帆杯篮球赛等等活动，活动新闻稿被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。

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。比如开展了节粮爱粮摄影大赛，拍摄了信息学院宣传片，得到了良好的反响。还有参与微电影大赛、参与第九个记者节活动、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。

以上是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：

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.多开展特色活动，促进微博微信的发展，强化新媒体的地位。

**媒体老总半年工作总结17**

网络技术飞速发展，它在我们生活的各个方面都潜移默化的产生着影响。现代远程教育作为一种新的教学形态，在观念、过程、方法以及师生角色等诸多层面赋予教学以全新内涵。现将本学期使用多媒体教学情况总结如下：

一、多媒体网络教学能使教师获得创造性的自由，更能体验到探究的乐趣;利用现代远程教育资源，学生是最直接的受益者;多媒体教学能够最大限度地调动学生的学习兴趣和学习积极性，通过使用各种相关的图象、声音、动画等手段，能使学生更好地掌握和接受新的知识。例如在教学“认识对称”这一课时，我利用远程教育资源，下载了多种生动有趣，色彩鲜艳的平面对称图形图片和自然界中有对称形体的动物图片，制作成具体形象的课件。让学生边观看动画边听故事，在轻松愉悦的故事情节中，美丽生动的画面上，很自然很积极的学习新知，认识了简单的对称这一数学知识。并且知道了我们的生活中到处都存在着对称，能够初步学会欣赏对称美。

二、利用远程教育资源教学也为学生合作学习提供了广阔空间和多种可能，使个性化学习成为现实。学生可以自主，自助从事学习活动，根据自我情况安排学习，而且可以通过

互相交流，集体参与等实现合作学习，并在合作中提高学习兴趣和学习效率，通过贡献智慧，分享成果，进而学会合作。

三、现代远程教育为我们提供了一个学习先进教学方法的平台。通过观看一些教学实录，使我体会到教学也是一种艺术，它需要根据学科调整自己的教学方法，从而使学生最大限度地掌握所学知识。懂得了要从过去以课堂教学内容、教材、教师经验等为主的课堂教学方式转变为一种包括各种类型资源的网上课件，充分利用网络资源优势，能够达到应有的质量和效益的教学方式。这样，学生学习过程中的疑问可以得到老师的全面解答，不受时间空间限制。远程教学自身的优点为原本沉闷的学习生活增添了色彩，它改变了传统教学中师生之间的关系，使二者更易于建立共学或互学的关系。

总之，以现代信息技术为核心的开放教育，为我们营造了一个崭新的教学环境，它正在改变着我们的学习生活方式和工作方式，更是从根本上改变了我们师生原先的传统学习模式，给我们带来了新的学习观念和新的学习方式。开放教育的学习者必须充分了解自己所在的学习环境，选择适合自己的学习方式，努力掌握学习技巧、策略，最终学会学习。

**媒体老总半年工作总结18**

本学期，本人担任了多媒体教室的管理工作，由于我是新接手管理多媒体教室的管理工作，对多媒体教室的管理没有经验。因此，对我来说多媒体教室的管理工作千头万绪，工作起来比较吃力，现将本期来的管理工作总结如下：

>一、继续完善制度，加强管理

1、自接手了多媒体教室的管理。结合上级电教站的各种规章制度，我完善了我校的《多媒体教室管理制度》，并能严格按制度管理和使用多媒体教室。在使用过程中，发现问题，及时完善补充各种制度。

2、做到使用前申请，使用后有记载。

>二.加强多媒体硬件设备的维护

由于现在的网络病毒、教师对信息技术的使用水平等多方面的原因，多媒体教室的电脑总会有这样那样的问题，我从各方面加强了多媒体教室的设备维护，从而保证了学校多媒体教室的正常使用。

>三.加强多媒体电脑软件系统的维护

①为保证老师们能正常使用由不同课件制作教学软件，教室电脑安装了课件制作系统和播放软件，②为便于管理课件资源，还专门在D：盘建立了课件文件夹，E：盘建立了素材文件夹，F：盘专用于存放备份文件。

③为防止电脑系统感染病毒，安装了杀毒软件，并且要求老

师们每次使用U盘前必须先查毒，保证了电脑的安全。

>四.加强设备使用培训

根据学校安排，便经常利用每次老师上课前的时间对上课老师进行简单的设备操作培训。使老师能正确使用设备。

>五.加强财产安全管理

为保证学校的财产安全，每次老师们用完多媒体教室后，我都要亲关好电源，锁好门窗，即使我有事去了，也要嘱咐好相关的老师关好电源、和门窗，以防教室财务丢失。

>六.加强卫生管理

由于多媒体教室使用比较频繁，不可能节节课课后都安排学生打扫卫生，学校安排了一个班的卫生责任区。我便经常督促这个班搞好多媒体教室的卫生。保证了教室的卫生整洁。

**媒体老总半年工作总结19**

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别20xx年，满怀热情的迎来了光明灿烂、充满希望的20xx年。下面我就一年的工作、思想情况进行总结：

自20xx年5月份入公司以来，到现在已有大半年的时间了，在这半年里，踏入新的工作岗位，对所存在的环境很陌生，如何使自己能更快的融入这个大环境中，使自己对这份工作有了更多更深的认识。没有接触的事物和事情；见识了很多从未见识过新鲜事。从茫茫然几乎一无所知，到谦恭求教，努力学习。现在还是谦恭求教，努力学习。这段时间确实学了一些东西。

每个人都有不同的认识和感受，我也一样。

我们一直在为公司的长远发展做底垫建设网站，以便在今后更好的拓展市场，更好的为客户服务，满足客户的业务需求。

在这个公司里，我看着公司日益成长，但是并没有很好的盈利，但是在我们公司领导人高总的耐心支持下，我们每个员工都没有灰心，没有泄气，都在坚持，因为我们相信高总，相信我们的公司，更相信我们自己有那个能力让公司发展起来。

20xx年，我会认真听从公司领导人高总的指示，把守好后台的关卡，把后台的每一个信息填写好，把后台的每一个工作做到位，力求让领导满意，让我们公司的客户满意。

铁人传媒我们为祢喝彩，为祢加油，为祢欢呼，为祢歌唱，为祢祈祷，也为祢祝福，相信明天的祢会拥有铁一般坚强的精神与毅力呈现在我们的面前。

**媒体老总半年工作总结20**

自从从事媒体工作以来，时间转瞬即逝。尤其是在20xx年的新闻报道中，时间更是过得特别快。回顾这一年的新闻工作，我个人可谓感受良多，既学到了很多新的知识和理念，也还感到仍有很多不足之处需要改进。在这一年中，我与的和领导们，共同经历了很多新闻事件的报道和活动的组织、策划以及落实，从中体会到了团队精神的重要性，尤其在领导的部署和指点下，完成了很多意义深远的新闻报道工作。

在去年的4月份，天津首届“津洽会”期间，面对本市有历以来，规模最大，品牌阵容最强的展会，积极主动的参与到会展的前期报道和各项活动中去。从3月中旬就开始为“津洽会”的前期报道开辟专栏，本人在对“津洽会”的报道中也受益匪浅。据统计，快报经济部共在“津洽会”期间跟踪报道了2x篇新闻，完整、真实的记载了“津洽会”的盛况和成果。并受到市商务委和报业集团领导的好评。此外，经济部还积极参与到“津洽会”的活动中去，与“津洽会”组委会共同主办了“城市.聚焦连锁加盟”以及“天津车展评选”等多个精彩的活动。真正做到关注事实、并参与事实。我本人也从中增强了组织能力和协调配合能力，并从中对报道大型活动新闻和现场纪实有了很多的体会，增强了写作能力，对新闻有了更深刻的了解。也正是报社给了我这样的参与和学习机会。在去年7月报社为增强版面可读性和新闻的力度，鼓舞的士气，在报社的各新闻部门中间开展了当日新闻的评选活动，充分调动了的积极性。在这次活动中，在领导的指教和策划下，我的几篇稿件也有幸获奖，但回顾获奖的经历却感慨万千。其中，狗不理在海外遭遇抢注的报道，功夫在于平日于口内的积极联系和多新闻的不懈追踪。而探秘商场假货内幕的稿件，获奖原因主要是能够生动、深刻的挖掘行业内幕。该稿件报道后，也引起了市商业部门、市工商局等部门的高度重视。主管部门还特此对本市商业市场进行了更严格的强化管理。这我从中也体会到，作为一名与事实、新闻和服务社会中紧密而有益的联系。随后，我的又一篇报道，关于对本市商家向未成年人售酒的调查，也获得了好评。并且部门随后还专门开设了关注未成年人消费的专题报道。但在撰写这些新闻报道的同时，我也深刻的感受到部门领导和给予我的支持和帮助，因为受到个人能力的限制，在很多新闻报道中我也经常漏洞百出，有时还会犯错别、语句不通等很低级的错位，如果没有领导和的把关，就不会有合格满意的报道。

去年中秋节前夕，作为快报经济部负责商业的，我也积极的与行业不盟联系，通过报社给予的优厚条件，与家乐福超市进行了月饼置换。使得报社20\_、在中秋节前夕每人都能有月饼与家人共享佳节。而在这些与外界积极交流的活动中，部门领导总是给予最大能效的支持，使得对外没有后顾之忧。这也是经济部能够促成很多活动的主要因素。在一年一度报纸发行的高峰期，报纸的发行量对于今年快报的成长至关重要，也是关乎我们每个切身利益的大事。在报社部署的整个发行工作中，我虽然完成了订阅的定额，但在订阅数量上，与部门的其他一些仍有差距，这还需要在今年的新闻采访工作中，与各部门各企业间加强协作，再接再厉。

此外，在个人工作方面，我也还存在一些需要改进和努力的地方。例如，对新闻点的把握方面，有时脑筋比较死，对市场现象的捕捉不够及时和灵敏。在日常采访中虽能够主动积极跑动，但对问题背后的深入思考较少，这些都将阻碍作为一名经济的发展。同时，在稿件撰写方面有时还存在粗枝大叶和偷懒的毛病，这些都应该在今年的新闻工作中加以克服和改进。此外，在今年的新闻采访工作中，还应该加强采访的深入，透过问题的表面对加强深入报道，而不能将新闻仅仅停留在消息快、不漏词的初级阶段。

**媒体老总半年工作总结21**

在这过去的一学期，我一直严格要求自己，努力工作，回顾过去，工作总结如下：

一、努力学习，不断提高自己的政治思想素质。

本人热爱党的教育事业，热爱本职工作，加强自我修养，热爱学生，真诚对待学生，受到学生的好评。特别是在此期间，我努力地学习政治理论，积极参加学校组织的各项活动，并将学到的理论知识切实运用到工作实践中。

二、热情服务、主动管理。

树立热情服务意识，树立一切为教学服务的思想，一切为了教学，为了一切教学，为了教学的一切，充分发挥主观能动性，确保本职工作规范、优质、便捷、舒心。改变别人求我，我才做的现象，对多媒体教室变被动式管理为

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！