# 企划述职报告7篇

来源：网络 作者：心如止水 更新时间：2024-02-22

*通过写述职报告，可以展示自己在工作中的客户服务和关系管理能力，通过述职报告，我们能够向上级领导展示我们在工作中的创新能力和解决问题的能力，小编今天就为您带来了企划述职报告7篇，相信一定会对你有所帮助。企划述职报告篇1回想从面试到现在，进入企...*

通过写述职报告，可以展示自己在工作中的客户服务和关系管理能力，通过述职报告，我们能够向上级领导展示我们在工作中的创新能力和解决问题的能力，小编今天就为您带来了企划述职报告7篇，相信一定会对你有所帮助。

企划述职报告篇1

回想从面试到现在，进入企划部近一个月了，从中受益很多。在第一堂的培训课上，有趣可爱的pop字体是我觉得它们极具个性与美感。当自己着手于第三届手绘海报设计大赛小海报时，不知从何下手一片茫然。在这一个月中，我动手尝试大个广告牌包括“09届干部干事联谊会”和“调研大赛”。通过两次实践，我体会到它是个极具耐心、细心地工作。虽然出广告牌的过程非常痛苦，这其中的辛酸相信大家深有体会，但是，完成后的果实呈现时，那时的喜悦无法言喻啊。同时，我参与第三届手绘海报设计大赛报名与决赛现场的辅助工作。总之，我非常高兴自己有机会参与这一个月的实践，工作室虽小却很暖和，有机会认识那么多的同事，很高兴能融入在其中。对于自己，通过一个月的接触，我希望自己能继续留在企划部。学习更多的知识，我会认真尽自己的努力做好每一件事。

在第三节手绘海报计大赛决赛前一天，我很抱歉，由于突发状况身体原因，自己没能参加前期准备工作，也没有按照先前的安排如期准备。我在决赛那一天，于6点05分到达行知门口，大概于7点开始布置现场。我先与同事们一起去美院搬画板，然后摆正桌子，放好画板。然后与华叶飞一起买红包。比赛时期，我为维持秩序，帮现场同学粘胶带，同时提醒考生时间。比赛结束后，与吴晓菲一起统计名次、分数。指导考生全部离开，并与何伟学姐说明下午不来的原因。下午课程安排较满，未能到场。我参与个人赛的现场时，认为考场纪律不够严谨，时间把握不够好，前期准备不够完善。但是，决赛氛围挺好的，大赛顺利召开成功。

进入企划部已有一段时间，在此期间有些忙碌，但也很愉快。

新青年打造是负责出海报、广告牌的，甲虫工作室则负责电子版面的制作。所以进入企划部不久的工作便是出海报。准备第三届手绘海报设计大赛。我们每人出了一张小海报。之后，我们在副部的组织下，还去贴手绘海报设计大赛的宣传单。

手绘海报设计大赛忙的我们团团转，我们还要轮流值班，收集作品，介绍大赛内容。我排到的是下午，所以还算轻松，至少环境没那么恶劣。

结束手绘海报设计大赛的工作后，我们分组进行海报绘画，我被分配到出“调研大赛”的海报，不过可惜的是，因个人临时有事，并没有参与绘画。

每周六pop练习结束后，我加入了甲虫的培训，个人兴趣，比较喜欢设计的东西。副部教我们用photoshop软件，介绍了甲虫的主要工作。

企划部组织了自炊，为了加强我们新干事的了解而举办的，我相信大家玩的很开心。

企划部教会了我一些从未接触过的东西，像pop字体，还有海报绘画的一些知识。我很开心能加入这个团体。

一个月忙忙碌碌的就这样过去了。仅仅一个月的时间我学会了很多，对部门的不了解到现在的认识、了解。在企划部学习制作广告牌，学习pop字体，在企划部不仅要学习知识，也必须学习如何与部门的人员合作与沟通，干事与部长、副部的沟通。很多很多，可以说让我明白了很多。

我是北方人，北方人比较豪爽，有话我就直说了，说实话，这次的总结说白了，我就是在写自己的心情，在这之前我已经写了一份总结了，在之前的总结是一个月来的总结，但这次我真的无法去抛开心情来写总结。在说我的想法之前，我要向部长、副部长道个歉。关于参加手绘海报设计大赛的值班问题。个人原因还是没有意识到比赛的重要性。在比赛开始之前，开会我就没有听到，那天开会的晚上，由于上课时间的问题，等下课我赶到开会地点的时候，副部们都已将工作全部安排好。每个人都有任务，所以我什么也没听到，什么也没安排到，我就问了问周围同学的情况，他们告诉我周六、日有事的同学就不用，所以我一直认为大家都有工作了，我就不用分担了。谁知道事情会是这样，这么多人竟几乎一半的人都没按时到，我承认我周六一天的专业课，晚上也是有课，但我真的不知道有布置现场的工作，因为我没有收到信息。周日也有社团等活动，就像丁超说的那样，就算有活动也应该不是全部上下午。是的，下课我也应该去看看的，所以我要向大家道歉。请原谅我的做事不成熟。我真的认为大家都在自己的岗位上值班就好了，我是多出来的，没有任务就不用去。而且之前的会议我全没听，更不知其重要性，就更没有意识去关注。

现在都已经过去了，我想了很多，也总结了很多。我既然加入了这个部门，我就要全心全意去为部门服务，去爱她。

说实话，在没有开这个会，没有写总结之前，我真的有想退出企划部的想法，因为我真的很累，我忙不过来了，光一个院文娱部我每天都用大量时间，每天要忙到十一、二点。其实我知道，我不该抱怨，因为这是我的工作，这是给我锻炼的机会，还有别的社团、协会等，更加没时间去为企划部做很多事了。

现在写着这些，让我去做决定，打心眼儿里和舍不得，因为进很难，这怎么说没就没了，我也不说太多了，想说的也很多，但不知道怎么去表达我纠结的心情。

学姐如果我被退出，我也不会难过，因为我能理解你们对

我的选择与决定。再需要人帮忙就联系我吧!就算企划部的干事不再是我，但我曾经也是过，我会永远记住的。在我心里企划部也永远都是我的部门。我会尽我最大努力帮助企划部，因为在报告会上我也宣誓过。请学姐、学长来选择吧！谢谢。

很快的，在志愿者总队企划部的干事试用期已经快结束了。回顾这一个月的日子，我觉得在企划部的最大收获就是学到了很多东西，比如学会了pop字体，虽然写得不是很好，学习了如何出大广告牌、小海报。这些学习经验让我在别的工作上发挥了很多的作用。在此，衷心感谢企划部的学姐们。

第一次在工作室学习出大广告牌的经历让我记忆犹新。因为我当时穿了裙子，工作起来很不方便。不过幸亏天晓学姐的幽默言语化解了我的尴尬。还有一次是为第三届手绘海报设计大赛画的一张小海报，第一次通过，很开心，并且得到学姐的小小夸奖，更开心。

不过，让我很对不起企划部的是我并没有为企划部做很多事。很遗憾，特别是前段时间，自己本身也有很多事，阳光策划、学习部、作业······。但是这不是借口，没来就是没来，我知道，这是我的不是。

那天早上起来，头很沉，吃了药就迷迷糊糊的睡过去了，没有打电话跟学姐们说明情况，很抱歉，我的不是。

最后，我想说的是，还是很想留在企划部。谢谢。

在第三届手绘海报设计大赛决赛期间，我主要做了这些事：早上5：20起床，6：10到16幢大厅与其他干事汇合；帮忙把大厅前掉下来的横幅贴好；在画板搬来后一起撕画板上多余的纸片，摆桌子，放画板，烧开水，贴海报；在评分时参与分数统计，12：00左右离场吃午饭；下午12：30回到16幢大厅，帮助贴标签，清理早上的茶水；监督10号、11号、12号参赛队伍；把挂在前面的条幅移到后面；评分时参与分数统计；比赛结束后清场，收气球、横幅，搬椅子，把东西搬回寝室；晚上和大家一起吃饭。

对于这次大赛我觉得总体上是不错的，有大型比赛的气势和氛围。对于大赛的建议除了会议上讲的，我想说的是，我觉得主持人的作用应该不止发挥在最后评分的时候。在所有选手到场之后应有一个简短的开幕仪式，宣布比赛规则或者还有别的什么要注意的事项，然后所有选手就位统一开始比赛。而不是选手陆续进场，然后自顾自地先后开始作画。我觉得那样会更体现公平公正，时间上也好控制。而且在出现会上所讲的“作弊”行为时予以阻止上也会更有说服力。

最后一点是关于企划部的买这一个月来我一共参加了四次部门会议，二次手绘海报培训及一次电子广告制作的培训，也积极参加大赛的前期宣传工作。虽然我在绘画、写字及电子广告制作方面还都不是很强，但我会努力学习，不断提升自己的能力。记得第一次面试时我抽到的是拿破仑的一句话：不想当将军的士兵不是一个好兵。所以我希望能继续留在企划部做一个“好兵”。

在企划部已经有一个月了，在这一个月中，我学会了很多，也参加了两个大活动，一为迎新会，二为第三届手绘海报设计大赛。

本人无特殊才艺，故并未在迎新会中有所表演，只是作为一名普通的观众。

在第三届手绘海报设计大赛中，作为一名工作人员，我画过一张宣传海报，在报名点值过两次班，在决赛时，做了收尾工作。由于本人要参加该比赛。周六一直在做准备，所以没有去做赛前准备工作。周日上午因有三笔字的课，并且是期末考试，所以没有到比赛现场帮忙。下午，13：00要进行团体赛，故12：30到现场准备比赛，下午一直在比赛。17：10比赛完全结束，我便做了收尾工作：收气球，扫地，整理桌子，收画。因有事，所以先回去了，原本说好与部长们一起去吃晚饭的，但当我回寝室时，室友已帮我买好饭，故而未与部长们一起吃饭。

除此之外，我还画过一张小海报，与周飞飞同学合作画过一张小海报，与张静等人合作，画过一张广告牌。

本人很希望能继续留在企划部学习。

我在比赛时有发现在团体赛中有人用手机查找资料，因我也是参赛者，故只是与我的队友大声说：“可以用手机查吗？”当时，有工作人员在旁边，我认为他应该是看到他们用手机了，我算没看见，听到我的话也应该有所关注，可他并没有，仍然站在那无所事事。

个人觉得自进入企划部后没有替企划部做过什么贡献，要我出广告牌的时候，我总是有事情，都没有参与过，感到挺惭愧的，企划部没有刷我还是有点意外的，我在企划部的那段试用期感觉就是占着茅坑不拉屎的类型，也就帮忙搬过几次广告牌，贴贴小海报，筹备手绘海报比赛时搬过几张桌椅，挂挂横副，没有什么技术含量，典型的苦力型干事，这一点有点郁闷，事实上我对筹划活动比较感兴趣。反正在企划部的这段时间还是挺开心的，认识了几个朋友，挺好，大家都对我不错。

不知道自己的感觉对不对，总觉得企划部的凝聚力不够，可能是因为之前没有公布群qq号的原因吧，希望以后会好一点，有了qq，大家应该会更像一个大家庭一点。

还有我个人可能绘画技术不好，色彩感觉也不好，但是

想学习借鉴一下，不想一直干苦力，希望以后会机会出个牌吧，还没有和大家合作过呢，有点期待。

最后希望和大家好好相处，还有，企划部什么时候可以大家一起去玩啊，好期待啊，k歌去啊，麦霸在这里呢。

好吧，就这样，认识大家很高兴

企划述职报告篇2

随着家电联盟公司的成立，我从某某店调回总公司任企划负责人，全盘主抓公司所有门店包括某某、分宜的企划，倍感责任重大，而同时也非常感谢廖总、刘总及公司其他领导的充分信任，给予我新的舞台，但由于前段时间公司对我的调整一直不够清晰，我未能明确在公司新的定位，所以有一些彷徨不知所顾，而同时由于领导时间紧忙，致使新的企划办公室等事务一直未能得到落实，所以很多时候我主要在某某和新余国美办公室，未能与领导做到很好的沟通，未能随时听候公司领导的指示，在此向廖总、刘总及公司其他领导做深刻的检讨，并保证今后的中保持与公司的统一步伐，为家电联盟新的腾飞做自己应尽的贡献。

在此，我对自7月份以来，在某某担任某某店副总经理及两店企划总监以及家电联盟公司企划负责人等职务的情况，做简要的述职汇报，望廖总、刘总及公司各位领导予以批评与指导！

一、粗略的要点简单的阐述

（一）调研——细致的求证有效的实践

7月中旬进入某某店，由于某某家电市场的变化以及对消费情况不是非常熟悉，为了更加有效的了解及操作，在我的组织下带领企划部及商场全体员工进行了一系列的调研求证。主要有《某某市消费者顾客调查表》、《新大地国美电器某某店客流量统计表》、《某某市居民社区明细表》等。

?某某市消费者顾客调查表》旨在调查消费者的消费习惯、对商场促销活动的关注程度、对新大地国美电器城的关注度、对广告媒体的认知度以及促销方式等情况进行一些抽样调查，以便更快、更迅速的开展。为企划的开展提供第一手资料和方向。

?新大地国美电器某某店客流量统计表》的调查，在将近一个月的时间内，每天选择特定的时间段对商场顾客流量和本段时间内的成交量进行统计，从而得出一段时间内的成交率，以此来检验商场导购员的导购销售能力，从而找出销量偏低的原因，并于商场导购员进行沟通交流，为商场的员工培训提供指导方向。

?某某市居民社区明细表》，通过商场导购人员以及仓储部门人员提供初步资料，并由企划部通过实地考察，一个一个小区的沟通与交流，在一个星期内基本上完成了对某某市区20多个高中档居民小区的详细明晰情况，为公司进一步开展小区宣传活动提供了有效直接的先锋作用，而据我了解到，某某分公司已经有2至3年没有开展过小区活动了。通过后期小区活动开展情况来看，此次调研的确起到了举足轻重的作用。

通过以上的各项调查及分析，初步了解了某某市民的基本消费行为习惯以及对本商场的不同看法，在此基础上组织相关人员针对调研结果所反映出来的问题，我们进行了讨论，并对相关方面做了改善，对长期的做了初步的规划。

（二）企划——先锋的效果幕后的英雄

企划跟别的\'部门最明显的区别就是：一般情况下其他部门都是直接赚钱，而企划部却是花钱的部门，所谓“企划未动，money先行”。所以很多时候企划都是处在一个幕后英雄不尴不尬的地步——企划做的好，就是企业老总的参谋部；做得不好，就是可以被任何人骑在脖子上指手画脚的杂货铺。

同样，出身企划、起身企划、立身企划的我更深知作为一个企划人员在企业中的艰难处境。所以在企划中，我都能够尽量去带领属下的企划人员，细致的做好企业中的任何一次企划，克服诸多“暗抗”等困难，为公司的销售提升与战略发展做到“开路先锋”的作用。

（1）某某店在8月份至9月份期间企划的主要具体体现在以下几个方面：

①促销活动：

自到新大地国美电器城某某店任职以来，店内的大型促销活动做过两次。一次是8月19日至21日活动主题为“激情八月好礼钜献、超值特价轰动全城”的促销活动；另一次便是10月1日至7日国庆期间的“国庆中秋六喜迎门、豪礼特价7日狂欢”促销活动。

8月中旬一次，投入约7000元广告费用，取得了良好的销售业绩，打破了销量一直停滞在五六万的不良状况，增强和提升了商场所有员工的士气，并有效打击了竞争对手肖记电器和洪城大厦的销售态势，同时销量也达到了100万左右，是同时期内促销活动最成功的一例。为9月份乃至国庆黄金周的销售突围埋下了浓墨重彩的有效伏笔。

企划述职报告篇3

一：关于宣传

7月份是开诊以来的第一个月，企划部工作由前期相对独立的全面宣传，逐步转为根据全院实际，结合各科室的需要，而有针对性的宣传。

（一）宣传范围上：7月份的宣传仍以巩固尧都区为主，逐步辐射周边县市。

分析：

1、在261名能确定信息来源的咨询者中，除电视、短信、网络、广播等不可确定受众方位的媒体，在尧都区内投放的：公交、户外、附近、报纸等方式获得信息的咨询者占到了61.7%。

2、从电话咨询与挂号量对比来看：7月4日—7月23日，电话咨询为424名，而实际挂号量为604名，这种现象的原因多为患者为附近住户，无须咨询就前来治疗。

总结：患者前来就诊及咨询的实际，与广告的宣传轻重相符:尧都区居民是咨询及门诊的主要群体。

(二)在媒介选择上：从门诊及咨询实际来看，患者的主要信息来源还是电视广告。适时调整广告投放比例，加重了电视广告所占份额。从较为局限的《临汾晚报》转调资金，投向在尧都区城区内覆盖面较广的《消费广场》等dm广告。

二：分析：

1、7月份，在261名能确定广告信息来源的电话咨询者中，电视广告作为信息来源的咨询者为141名，占到了54.0%，而晚报作为信息来源者为6名，仅占0.23%，电视广告有效率为0.0007，报纸有效率为0.0004，相比而言报纸效果甚微。

2、在辐射范围上，临汾四套覆盖整个尧都区60万左右人口，临汾晚报发行量为2万左右，

3、从目标人群来讲：晚报目标人群锁定为政府部门，男性居多，女性也多享受医保，非我院主要目标人群。

总结：将晚报广告费抽调至《消费广场》等dm广告，效果还待八月份情况来确定。

三：建立新的宣传载体

114转号业务

还是从咨询量来看，7月19日—7月31日，13天中23名咨询者由114转至我院咨询室，而且每日转接量呈递增趋势。

四：7月份宣传重点科室

整形美容科

从7月份咨询量（7月4日—7月23日）来看，整形美容科咨询量为93，占到了总咨询量的21.9%。

五：门诊结构分析：

（7月4日—7月23日）

1、重点门诊就诊人数分析与广告宣传侧重：

计生科挂号量占到总挂号量的18.5%，炎症科挂号量占到34.7%，子宫肌瘤挂号量占到2.8%，不孕不育挂号量占到8.1%。

1)对策：子宫肌瘤为女性多发病，且与宫腹腔镜、不孕不育等科室均有密切关联，在下月作为重点宣传科室，设计印刷《子宫肌瘤手册》一本。

2)其中不孕不育科的导丝介入为创收项目，但至今仍未开展，下月由夹报软文等形式加大宣传。

3)计生科每日挂号量浮动不大，下个月在临汾四套增加广告。印发优惠卡、9月份开学之际，印发校园《青春向左》画册。

2、患者年龄结构分析与广告内容侧重：（7月4日—7月23日）

1)结合临汾当地实际计生科以24岁为界，在所有可确定年龄的患者中，24岁及以上的结婚者19名，就诊量为以下的未婚人者21名。

今年为猪年，人们普遍渴望得到“金猪”宝宝，已婚人群做人流的现象减少。因此，人流广告主要针对未婚人群，包括很大一部分学生群体，软文主要采取恐吓诉求方式并开展针对学生的校园活动。

2)子宫肌瘤登记在册的患者中，最小年龄24岁。子宫肌瘤为常见病、多发病。之所以前来就诊的人少，是很多患者的肌瘤并未影响生活。因此在下一步宣传中，也同样使用理性恐吓诉求的方式。

3)不孕不育的宣传中，添加导丝介入的内容。

企划述职报告篇4

各位领导、同志们：

大家好!

非常高兴能成为超市企划部的一员，也十分感谢领导们给我的这次学习和工作的机会。我来公司已经x个月，在企划这个岗位也已经x个多月，现将这段时间的工作及学习情况作个汇报，请领导对我的工作批评指正。

一、主要工作职责本人自担任企划部部长一职。主要职责：

1、店庆和有关销售活动的策划及执行主要工作表现为：每个月的日常的档期dm海报，店庆活动的策划执行，节日活动的策划执行等。

2、公司对外形象宣传及渠道选择主要工作表现为：日常店内公司内的美陈形象，店庆、节日门店内的美陈策划执行等。

3、调研市场及出调方案主要工作表现为：制定提高公司形象及销售的策略方案，及方案制定后的实施，如宣传方案，活动方案，扩展方案等。

二、工作中的`不足之处和需要改进的地方：整体经验不够对超市企划的整体工作经验以及沟通协调经验不足，很多事情都是第一次接触，导致一些在日常工作中出现的疏忽及错误，经验方面我会在日常的工作中逐渐加深，本人也会以百分之两百的热情和认真的态度对待工作，以我的冲劲和干劲来弥补。

企划述职报告篇5

尊敬的公司领导、各位同仁：

晚上好！

今天在台上向各位作10年的工作总结，是我人生经历中的第一次，内心紧张而激动。 总觉得还没来得及细细揣摩自己在这一年中的所获得的千般感受，10年已经进入了倒计时的阶段。当我坐在电脑前回首这一年走过的路，总能让自己陷于不可自拔的回忆和感叹中。o8年是我人生旅程中转折的一年，我在这一年中迎接了新的城市、新的生活和新的工作，适应了新的工作环境，结识了新的工作伙伴。o8年也是我从事房地产行业后最具挑战的一年，我在这一年里看到了房产市场走到了大历史的拐点，房地产市场高位萎缩态势进一步明显，意味着这是一个机遇和挑战并存的年代。

而踏入\*\*\*\*\*\*\*公司已经有五个月的时间了，过去的五个月对我的人生来说亦是一次全新的开始，空闲之余我常常在思考着要以何种心情来诠释刚刚过去的五个月。回想起五个月以前，我还是一个刚刚在这个城市开始自己人生的过路人，而现在，我已经蜕变成为在这个城市、这个公司忙碌的一份子。这些转变都是不知不觉中积累出的，或者说是冥冥之中的一种人生选择。过去的那些工作的日子里，充满了激情，也饱含着泪光，甚至也有过挣扎，在一次次推动自己前进的路上，我面对着从来没有面临过的境遇，在领导的指引下和同事的帮助下，学会了如何做好本职的那些工作，懂得了应该品味的人生滋味。

一、 个人工作回顾

（一）销售工作

作为营销策划部的一员，刚刚进入公司半个月的时候就经历了\*\*公寓开盘的整个过程，这是我从事房产销售工作以来第一次经历强销的过程，在那时候近半个月的强销时间内，我感觉像是经历了一次漫长而又短暂的难得的机遇和挑战，在工作的挑战中我认识到了工作的意义和乐趣。

从事销售工作，不仅仅是做好来电、来访客户的接待，更要做好客户的分析、追访和洽谈。在\*\*公寓的强销期内，根据分工，我从事的是一线的销售工作，直接面对客户，进行户型引导，为客户下单。在平销期里，做好意向客户的接待、追访记录，以销售人员的本职工作为重心做好客户跟踪，完成了成交。

此外，完成与销售相关其他工作有：协助新绿园参加义乌房展会、参加集团组织的双联展活动、参加杭州10年秋季房展会、玉兰公寓前往城东汽配城的推介活动、每天市场重点信息的关注以短信的方式告知邵经理等。

（二）客户服务工作

在今年9月受到万科打折和市场转变的.影响，我们的工作重点之一也转向了客户服务方面。我在客户服务方面的工作主要有：

（1）\*\*公寓业主qq群和业主论坛的日常维护工作。在9月下旬，公司专门成立了业主群和业主论坛，通过网络的交流平台加强与客户的沟通和信息对接。作为\*\*公寓与业主网络交流的直接管理和维护者，我每天及时关注来自qq群和业主论坛的重要信息，回复业主提问，定期将业主反映的主要问题进行汇总、登记。对于这项工作，我之前从来没有接触过，对论坛维护的工作了解较少，但是在这项工作中逐渐转变成我的乐趣之一，每天与业主通过这种方式的沟通既便捷又轻松，同时也加深了感情的交流，为日后的交房工作做好了一定的基础。目前\*\*公寓的准业主里，已经了一小部分成员与我建立起超出销售人员与客户之间的关系，成为真正的朋友般的友谊，与他们的沟通十分顺畅。

（2）园区体验游活动的配合。园区体验游活动在今年10月份开展，项目公司配合进行专线的游园活动组织、带团参观、项目解说等工作。部门指派我负责该项工作的接洽人，我参加了这项活动组织的培训、例会等，也在周末带领过游园团参加了东部几个项目的线路。在这个过程中进行绿城品牌的宣传，让意向客户体验\*\*品牌的服务。

除了以上列举的客户服务方面的工作外，在日常的接待中对准业主的来电、来访均做好登记工作，定期汇总、报告，同时对他们提出的问题进行跟踪回复和解答；定期与工程部人员对接，了解\*\*公寓最新工程进度，整理拍摄工程进度形象照片和文字，及时向业主传达工程情况；持续进行准业主和意向客户参加体检报名工作、组织落实业主恳谈会相关工作等。

（三）内务工作

在强销期以后，我又承担了一些工作，主要是客户接待和销售、合同资料的整理、各类表单台帐的建立和整理、\*\*会入会和积分资料的统计与对接、每周会议纪要的编写以及一些内务工作。主要有以下方面：

（1）合同资料的整理。刚进入公司的时候，部门就交给了我一项重要的工作任务，就是对

\*\*公寓合同资料的整理。当时我还不清楚所谓的合同资料都包含哪些内容、需要哪些手续，对一系列工作的流程更是不知晓，可以说是一头雾水。在同事的讲解、指导下才对这项工作有了初步的概念。紧接着就进入到了\*\*公寓的开盘，同样也面临着大量合同资料的整理，这时候经历了一些过程性的工作，在脑海中对如何做好合同资料整理也逐渐形成了思路，通过与其他同事的配合才把这项工作持续性的做好。在这个过程中同时完成与财务部、按揭银行的合同移交。

（2）各类表单台帐的建立和整理。除了传统的销售合同资料的整理，支撑起各项工作流程的依据是各类型的表单，如退房程序表单、换房程序表单、延期签约审批单等，表单也要进行统一的管理，建立台帐、定期梳理。另外，我对申请参加\*\*会的客户、会员要求积分资料进行统计，完成与\*\*会的对接。

（3）会议纪要的编写。部门每周都会举行销售周例会，我负责每周会议纪要的拟写和归档工作。

二、 工作中的不足及需要改进的地方

在\*\*公寓强销期内，我认识到团队的力量和自我的不足。在强销期过后的很长一段时间里面，我都在对自己进行反思，希望可以实现对自己的一些突破。我想要改变身上一些局限我自己展现的因素，改变原有的工作方式，要求自己在团队的协助中达到最佳的状态。有时候我在默默的注视着自己，对自己的一言一行又像一个旁观者在监督着自己，这些在我以往的工作经历中都是没有的，都是在进入\*\*\*以后自己有所感悟后对自我的要求。我认为自己工作中的不足之处有：

（一）销售技巧欠缺

曾经听从事过多年房产销售工作的前辈们讲过，一个好的销售人员不需要太多的技巧，关键是你能不能用真诚去打动客户。我相信这句话是没错的，在以前也认为确实凭借着亲和力和真实、诚意便可以与客户顺畅交流，至于客户心态的多样化却没有认真去想过。在遇到的客户多了以后，才发觉有些客户的心理具有很大的不确定性，也就是他对房产品的方方面面，例如品质、价值、前景、性价比的认识是不具体的，对自己的意向也会存在犹豫，这个时候就需要销售人员使用技巧性的引导、逼单等方式，或者换句话说“客户是需要被教育的”。而我在这个方面是做得不够到位的，我与客户的沟通方式比较直接，不太会“引客入境”。

我想这与我从事这个职业经历太浅、个人性格有关。我个人偏向比较直率的沟通方式，不善于迂回地向客户讨巧。在日后的工作中，我想要加强自己销售风格的变换尝试，适时运用恰当的方式方法完善自己在销售方面的能力。

（二）工作中缺乏创新思维

还记得刚进公司的时候，曾经担心因为是新来的，和同事之间还不熟，所以做事也是战战兢兢，说话和交流也不多。但是通过接触，发现情况并非如此，同事们之间的合作非常好，关系也很融洽，而且也没有因为我是新员工而冷落我。相反地，不管是日常生活中还是工作中，他们都很热心的帮助和指导我，使我很快的适应了这个新环境，进入了角色。部门里员工们积极的工作态度和高度的工作责任心是给我印象最深的地方，这样自然而然让我提高了对工作的谨慎态度，养成了凡事要问清楚，做事前想要有所借鉴的习惯，本来这是件好事，但是却会产生一定反方向的影响，那就是缺少了创新意识。工作的积极性和主动性是建立在对工作负责的态度上，而不是建立充分地出色完成工作的基础上，这样变会限制自己主观新思维的发生。按部就班地去工作只是一名称职员工起码要做到的事，而他永远不可能成为一名优秀员工，真正的优秀员工是需要有创新意识，在工作方式、工作效率上的不断革新。对于这一点，我也需要在日后的工作中让自己慢慢转变，自我挖掘有利于工作开展的思路。

（三）对数字的敏感度偏低

销售人员对房价、贷款计算、税费计算等业务技能要十分娴熟，这是在平时销售工作中常会遇到的，而在内务工作方面，因为也接触过销售日报表的更新工作，与各种类型的数字打过交道，也在这其中发现了自己的一些问题，那就是对数字的极度不敏感。其实我一直知道自己对数字不在行，因此对计算客户付款、销售日报中资金回笼等时常常不自信，而且效率也比较低，甚至出现失误。以至于我总是会想起读书时数学成绩一向不好的阴影，对于这点，我会在日后的工作中加强自己对数字的敏感度，加强逻辑思维能力的锻炼，保证销售工作的顺利开展。

以上列举的不足之处，是我自我反思后认为自身在工作中存在的问题和需要改进之处，在日后的工作，也希望部门领导和其他成员能够帮助我一同发现问题、解决问题。

三、 今后提高工作水准的举措

10年即将远去，面对09年不难发觉房地产市场仍处于疲软期的可能性较大，这给我们从事

该行业的人员带来的是迷雾和无限遐想。在上个月我们曾讨论过如何在淡市做好销售工作，而现在却要以展望的新姿态去思考下一年如何做好本职工作。在这里，我从个人的角度谈谈自己09年要为工作的努力：

关键词一：蜕变

任何改变对于一个人都是艰难的。我曾经想过进入绿城工作后，我的工作、生活以及其他方面会有一个很大的转变，而我也试图按照新的工作路径去改变一些态度、方式或思路。在这方面，我认为自己已经在慢慢尝试和接受新的转变，例如与新的团队成员的工作配合，新的工作流程、方法的采纳等，但是仍然存在不足的地方。我的成长、工作和生活经历让我习惯性的去一个人完成某项事件或任务

年度营销策划述职报告

1、开源节流

响应公司要求完成开支节流工作；营销赠品采购直接从供货商处提取，费用从原来的超市优惠价谈到批发价，从退换货不易受理到长退短补，作为营销策划室严格控制费用出处；

2、pop支架使用改革

xx年年10月开业实施每个pop支架收取200元押金并每天扣除1元使用费，由于新型市场潜力正在开发中，商户们都持有不同意见和看

法，经过同公司领导协商在2024年6月开始免费给商户使用pop支架，导致支架损坏程度加剧管理难度增加。

2024年8月份提交并实施了【pop支架使用改革管理办法】

流程：每个专柜需使用pop支架向楼面提出申请——有楼面主管审核——楼层经理审批——营销策划室开据交款小票——专柜持小票到款台交款——营销策划室留有交款凭证——营销策划室领取pop支架；

备注：pop支架租用期间交纳100元押金，作为支架的安全使用保障，pop支架押金直接进入pop管理库区，专柜可凭小票及完好的pop支架随时退去押金。

3、策划、宣传并实施全年节庆及非节庆营销活动

2024年1月1日庆元旦迎新春盼奥运第民生新天地一届冬季品牌服饰节，推广了2024年我店新引进的品牌款型，吸引了相当的客流；

企划述职报告篇6

20xx年上半年，企划部在公司领导的悉心指导下，以提升企业效益为中心,狠抓实干，开拓进取，确保各项工作有序开展。我部门围绕市场的规划宣传及营销推广为中心工作，掌握市场动态，整合资源，大胆创新，积极推进20xx年底已拟定的20xx年各项工作计划，希望能下半年更快捷、更高效的完善各项计划，现将上半年工作汇总如下：

一、重要工作推进：

（一）我部门随时关注南宁古玩市场的各种动态，也经常调查走访其他古玩城的市场发展，就上半年调查出来的信息反馈南宁其他古玩城的大致情况如下：

经过两年多的市场洗涤，南宁市与我古玩城真正形成直接竞争的市场为：唐人文化园、尚沃古玩城、中山路粤发花鸟市场、植物园南宁花鸟市场,而以上各市场都存在一些变数和不稳定因素。

唐人文化园虽然从规模和成熟度上形成了一定的氛围，但一直存在着土地二次开发，规划调整的不确定因素；尚沃古玩城因其内部管理等问题已基本上处于状况，虽现还有60多户坚守在其市场，但皆因是当时的租期是三年，押金两万元，无奈下履行合同到明年3月；中山路粤发花鸟市场6月1日前后到了新合同续签的时期，租金涨幅有50%以上，因此有部分客户处于摇摆和观望状态；植物园南宁花鸟市场以花鸟市场来带动，中心广场新开发的古玩主楼也招到一些会所型大户，但还没有真正吸引到一些南宁古玩界比较有影响力的商家。

因此20xx年对我古玩城充满机会和挑战的一年，也可以说是决定成败的一年。

（二）希望抓住古玩市场的一些机遇，积极推进15栋建筑的工作进程。

1、4月中旬制作好15栋招商手册，并到南宁各古玩市场发放及上门拜访；

2、因15栋前期施工设计图纸调整和相关协调工作的影响，经我部强力推进于6月17日终于动土开工；

3、积极完善招商的各项准备工作。

（三）为了真正打造南宁最专业的古玩城，在吸引专业客户的基础上积极完善专业交易平台的设计。

与美国dc设计事务所沟通重新规划13栋四层会所，着力打造我古玩城的区别于其它市场最大亮点：专业的交易平台，并可以成为我古玩城新的经济增长点，现已到达施工图设计阶段，预计施工图纸于7月中旬可以完成。

（四）主动争取政府对我市场文化产业的支持和扶持。

1、我司20xx年底荣获了“xx市文化产业示范基地”称号，继而今年3月继续申报“自治区级文化产业基地”称号，为古玩城今后的发展及建设奠定更加稳定的基础，获得更多地政策支持和扶持。

2、今年5月份充分准备材料，积极申报20xx年文化产业示范基地专项资金，申报金额120万元，一方面尝试性依据政策为我市场争取资金，另一方面通过此次申报为今后我市场的各项政府政策积累经验。

3、7月2日下午，陪同市委宣传部副部长xxx及市文化局科室人员来我司视察，评估我司申请文化专项资金所报项目。

二、其它工作

（一）我部根据20xx年底拟定的工作计划提到的联系各城市古玩市场建立信息平台的想法，在20xx年开年便赋予了行动，积极收集各城市重点古玩城的联系方式并电话拜访，简明来意达成一定的合作关系，资源共享。

（二）古玩城20xx年画册的重新设计及出版，联系各公司设计师进行设计交流并提供设计初稿。

（三）完善市场内广告牌信息的更新及维护，并与各广告公司、安装公司保持联系和良好关系。例如：13栋招商部办公室墙面设计和安装；3栋招商部办公室15栋招商平面图和门头广告牌的更新等。

（四）配合高新区城市管理局关于做好第十届世界体操锦标赛活动，开展美丽南宁、美化市容市貌工作，市场内临街或面向街道的铺面门头广告牌都要严格按照城管局广告牌设置要求进行整改。企划部根据公司领导指示向高新区提交了一份申请保留市场内重要指示牌的函告，我部门根据批复进行整改工作。（总涉及的5块广告牌，其中：拆除的广告牌有3块，2号楼楼顶广告整改后保留，1号楼东面楼顶广告可保留。

企划述职报告篇7

一、工作职责

1．协助运营总监或企划经理完成项目的市场调研工作

2．负责与销售部、市场部、产品运营部、广告公司的沟通工作，反馈不同意见。

3．负责策划方案的落实和执行细则，与媒体合作方沟通。

4．负责销售信息与广告效果的反馈与整理

5．负责所在项目执行方案整理和负责部门事务性工作。

6．负责企业设计工作。

二、主要工作内容

1.仁德医院标识系统的设计

2.仁德养老公寓标识的设计

3.仁德医院验收需要的.物料设计

4.医院和养老公寓医卡通设计

5.协助网站工作人员完善仁德官网内容

6.订阅号相关更新信息图片美好和设计

7.四个楼层的价位、床位号的示意图纸设计

8.四个楼层的公共区域绿化、文化墙和装饰画的示意图纸设计

9.二三层养老区域文化墙的尺寸测量，摆放编排和画面设计

10.医院大门口单孔透画面的尺寸测量和设计

11.医院门口的亚克力字效果图的设计

12.医院和养老院公寓重要活动组织的照相和美化照片工作

13.试营业相关物料的设计和安装工作

14.休闲娱乐中心、样本间、开业前室内外装饰

15.仁德客户小区市场调研

16.海报、展架、dm单、名片、纸巾盒、手提袋、纸杯等相关物料的设计和制作物料审批会签单

17.胸卡的设计和裁剪

18.跟踪广告公司确认物料完成节点和盘点

19.跟踪广告公司安装物料上墙直到完成

20.协助行政和公司需要部门相关设计支持

21.完成领导临时交办的其他事项

进入公司已经有3个多月了，初来公司，曾担心如何把工作做好，但是公司融洽的工作氛围，团结向上的企业文化，让我很快适应了公司的工作环境。在本部门的工作中，我一直严格要求自己，认真及时的做好领导布置的每一项任务。不懂的问题虚心想别人学习请教，不断提高充实自己，希望可以为公司作出更大的贡献。但是有时候工作中会出现一点瑕疵，前事之鉴，后事之师，这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时考虑的更全面，更注重抓住细节。在此，我要特地感谢部门领导对我的入职指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的问题加以提醒和指正。 这三个月以来我学到了很多，感悟了很多。

公司是一个新环境，并且在公司的大环境中我有很大的发展空间，更多的学习收获，不断的让自己的工作能力加以提高。在工作中，不断的学习与积累，不断提出问题，解决问题，不断完善自我，使工作更快，更好的完成。我相信我一定会做好工作，成为优秀的人才，不辜负领导对我的期望。 作为公司的平面设计，最关键的是能让公司的形象深入顾客的心理，吸引顾客，所以一定要有好的创意，并且要把握住方向。思想上天马行空，设计上脚踏实地。我懂得了做设计最重要的是严谨，注重细节。

一个好的设计一定要经得起推敲。 总之，经过一段时间的试用期，我认为我能够积极、主动、熟练的完成自己的工作，在工作中能够发现问题，并积极全面的配合公司的要求来展开工作，与同事能够很好的沟通与配合。在以后的工作中我会一如既往，对人；与人为善，对工作；力求完美，不断的提升自己的专业水平及综合素质，为公司的发展尽自己的一份力量。

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！