# 广告投放工作总结(必备15篇)

来源：网络 作者：枫叶飘零 更新时间：2025-04-19

*广告投放工作总结120xx年度广告部的工作，总体来讲有一定的进步，但是要认识到市场客观因素的促进作用。现在从几个方面总结一下本年度广告部的工作和问题：>（一）客户市场方面客户是企业生存的根本，广告本身就是一个服务性很强的行业，在行业竞争日趋...*

**广告投放工作总结1**

20xx年度广告部的工作，总体来讲有一定的进步，但是要认识到市场客观因素的促进作用。

现在从几个方面总结一下本年度广告部的工作和问题：

>（一）客户市场方面

客户是企业生存的根本，广告本身就是一个服务性很强的行业，在行业竞争日趋激烈的环境下，客户服务越加凸显出其非凡的重要性。

在本年的工作我们对客户的服务有所改观，基本可以做到想客户之所想，急客户之所急。虽然面对高难度的任务都能够以最大的努力去实现客户的要求，但是也要意识到，在客户服务方面也存在着一定的不足。主要体现在某些工程的报价不及时、客户回访不到位。虽然有些时候存在客户要求过于苛刻的原因，但是这些不应当成为推卸责任的借口。

因此在客户服务方面要有所改进，首先要招入合适的客户服务人员（业务员）其次在人员不到位的情况下切实的完善内部流程体系，以制度来升级客户服务的品质。切实的做好从“客户提出需求我们帮忙解决问题的角色，转变为我们为客户提出需求，然后主动为他们提出方案的模式”。

>（二）内部运作方面

经历了一年的流程管理摸索，相对于去年在工作上的契合度有一定的提高。但是由于人员的流失对于高效团队的建设还是有较大的影响。

怎样维持设计人员的稳定性，完善合理的流程制度，提高设计部的整体运作效率，打造出海骏的广告部团队，是一个需要长期摸索的任务。

设计部依然存在如下几个方面的问题

1、人员专业素质暂时还无法满足设计部正常运作的需要，缺乏创新意识。

2、方案设计与图纸绘制水平与公司整体发展还有一定差距。

3、工作积极性不够高，缺乏自我管理与完善能力。

**广告投放工作总结2**

>一、执行财务管理规范

通过对财务管理细则的学习、讨论，把各项条款逐一与实际业务联系在一起，找问题找漏洞，并反复消化、严格把关。在出纳环节中，坚持原则、不讲人情，把一些不合理的借款和费用报销拒之门外，严格执行财务人员应遵守的＇职业道德，在凭证审核环节中，认真审核每一张凭证，不把问题带到下个环节。

>二、认真落实固定资产录入

依照检查标准按时、认真、客观公正地对各处室彻底地进行了清查，在资产清查中存在的问题，及时向有关部门负责人进行了反馈；以物对账、以账查物，查清资产来源、去向和管理情况，并登记资产的.完好程度，做到见物就点，是账就清，不重不漏，对有账无物、有物无账的资产分别登记，汇总分类。

>三、协助配合外审工作

为了更好的与部门沟通，在完成本职工作的同时，我积极配合xx顺利完成了20xx年xx的工作，为随后20xx年审做好了铺垫。为了配合xx部门的录入费用，及时、准确地编制会计凭证并做好凭证传递、汇总工作，以便更好地核算医院的盈亏，为医院完成年度计划提供依据。

>四、加强对日常工作内容的管理

1、圆满完成x年度财务决算工作，实施报表年报的审计；

2、完成20xx年度医院所得税的汇缴工作；

3、顺利实施了20xx年会计账目的初始化工作，并保质保量的完成x年度正常的会计核算和税务申报工作；

4、根据医院管理要求，进行成本测算，并编报相关报表及分析材料；

5、按时并准确填报各类对外统计月报表；

6、积极办理其他各项涉税事务；

7、进一步加强了财务工作内容安全性的管理；

8、进一步加强了会计基础工作的建设力。

针对当前的经济环境，积极推动医院内控管理工作，加强内部审计工作。20xx年工作重点是：积极推进内控制度建设；积极开展以经济责任、基建及设备引进等为审计对象的内部专项审计工作。

**广告投放工作总结3**

>一、全年工作总结：

面对激烈的市场竞争之严峻形势，客户部紧紧围绕对外——与客户进行谈判、联络、提案、收款等；对内——制定策略、协调资源、分派工作、监督进程等工作重点，注重发挥客户部承上启下、联系内外、协调各方的中心枢纽作用，为公司圆满完成年度各项目标任务作出了积极贡献。现将本人一年来的工作情况汇报如下：上半年主要服务肇庆新世界、东方新世界比稿及天津生态城美林园（外派驻场）等项目；下半年主要跟进东方新世界·熹园、天津生态城美林园和创意大厦、佳大萌芽创意园、华糖创意园、石井创意园及红钻226等项目。具体情况如下：

1、肇庆新世界·伴月湾尾货包装，设计跟稿以及服务款项的催收工作。

2、东方新世界5号地比稿跟进工作。

3、4-5月外派至天津，跟进美林园项目，广告主要针对全新二期的包装，设计跟稿以及服务款项的催收工作。

4、6月份开始东方新世界·熹园进入前期广告阶段，主要负责项目的全程广告跟进工作，设计跟稿以及服务款项的催收工作。

5、6-8月天津生态城项目以月费服务，一份合同包括该集团旗下三大项目的广告工作，7-8月份为美林园及创意大厦两个项目的开盘前期准备工作，主要负责项目的全程广告跟进工作，设计跟稿以及服务款项的催收工作。

6、6-11月为佳大集团旗下萌芽创意园、华糖创意园、石井创意园及红钻226等项目作单项服务的广告，主要涉及到各项目的vi、现场包装及销售物料的设计广告跟进工作，以及服务款项的催收工作。

>二、自我评价：

本人坚持以积极向上，细心严谨的心态对待工作。工作态度端正且主动，能够独力承担组织布置各项任务，在项目工作要求加班加点时也毫无怨言，并且积极配合。在项目跟进的过程中，得到了领导的大力支持及同事们的热心帮助，也不断提升了与客户的沟通能力，使自身的综合能力得以更进一步的提高，同时注重与客户保持良好的合作关系。

在工作过程中我深刻体会到了团队精神的力量与专业知识的重要性。我向蓝光的领导以及全体同事表示最衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，我也会不断学习，不断进步，让我们继续努力，为蓝光的发展做出更多贡献。

客户部：谭志立20xx年11月26日篇2：广告公司ae&策划半年度工作总结

20xx半年度个人工作总结 本人xxx，供职xxxx公司ae及策划职位。今天借着这份半年度工作总结，既是向公司及领导作汇报，也是对我以往努力的总结和今后努力的鞭策。

入职以来，我一直以一个一流广告人的态度严格要求自己，一方面积极学习做好ae及策划工作的专业前沿知识，经常向同事谈自己的看法、交流思想；另一方面做好自己的跟踪项目、拓展自己的`业务范畴。现将本人工作概括向领导汇报如下：

首先是思想和智慧的洗礼。我认识到我们的公司不仅是一个具有光辉历史的专业服务团队，更是一个锐意进取，勇于创新的队伍，把自己的专业思想推向客户从而增强了专业公司的独具魅力，也更增强了我要有所作为的想法。

其次是知识与能力的提升。这段时间以来，我把更多的时间和精力投入到跟踪推进好现有项目和为新的项目做策划上。通过xxx，xxx，xxxx，xxxxx，xxxx等方案的撰写，我一步步领会到一个策划人的乐趣与痛苦所在。一名合格的策划人，不光要有很好的表达、谈判能力，更要有一定的提案、公关能力。除了在思想上要有创新，行动上更应和公司格调保持一致。通过与不同客户的接触，如xxxxx，我深刻体会了每一个项目谈成的艰辛，每一个项目顺利完成背后所面临的许多问题，我相信这些问题可以得到妥当的解决，对此投以最大的精力和毅力，并在操作过程中

取得了一定的业绩。

最后是人格的塑造。入职伊始，我就在自己的心里定下了要以人格的魅力感染人，以学者的身份融入策划，以企划的高度解决问题。曾记得《南风窗》首语这样记载：“愿天下学者，均秉持良知，不随波逐流，以独立之精神，自由之思想，允公允能，厚德自强，止于至善”。这里的所谓人格不光是个人的人格，更是公司的人格，把自己的人格和公司的人格统一起来，将自己融入到公司的大发展中来，砥砺出共同的企业文化，制造出一致的前进目标。

这四个月来，我在不断的进步中一步一步走了过来，在工作的点滴中锻炼自己的水平，以求自身能力的不断完善。

人无完人，我在追求自我完善的过程中，仍然存在各方面的不足与缺陷，在此要多谢同事及领导的胸襟、度量与帮助。

以上是我对自己工作方面的自我鉴定与总结。收获与不足并存，我将在今后的工作中继续总结经验，在xxx的培养和领导的带领下，发扬优点，摒弃缺点，早日成长起来为公司的现在和未来而努力奋斗。

敬礼！

**广告投放工作总结4**

我是一名广告公司的AE，我喜欢体验面对各类环境的新鲜感，喜欢应付处置惩罚各类繁杂状况的刺激感，更喜欢挑克服利之后的成绩感和获得客户和公司领导承认的满足感。转眼之间，20xx年也即将靠近尾声，我也在这个岗位上工作了xx年。回首这一年的工作，面对激烈的市场竞争，我觉得本身尽到了真诚沟通，居心办事的本职，施展好了承上启下、联系表里、和谐各方的中心枢纽作用，以本身的认真工作在客户与公司之间搭建起了一座连心桥，为公司业绩的赓续晋升作出了本身应有的供献。现将本身一年来的工作简要总结如下。

>一、主要工作业绩

今年以来，我主要负责办事与跟进的项目与任务有中国移动4G网络推广业务，通过本身的不懈尽力，各项任务均圆满完成，我也以本身的真诚、谦逊与质朴博得了广大客户和公司上下的普遍好评。

>二、主要工作步伐

(一)认真学习，增强实践，赓续进步业务程度

今年开年以来，我一如既往地以争做一个一流广告人的标准和态度严格要求本身，一方面积极学习做好AE及谋划工作的专业前沿知识，并积极将其用于实践之中。另一方面，我加倍认真的学习与客户沟通交流的措施和艺术，常常与同事们互相谈论彼此的见地、交流思想。通过本身的不懈尽力学习，我感觉本身的综合素质和业务程度都获得了较大幅度的`晋升，为本身加倍出色的完成工作任务奠定了坚实的根基。

(二)真诚沟通，换位思考，树立优越户服关系

入职以来，我就深刻认识到要做好AE的份内工作，高超的沟通才能与技术是必弗成少的。因此，今年以来，我也加倍注重本身沟通才能和程度的晋升，同时，在沟通历程中注重换位思考，让客户感想感染到本身的真诚，感想感染到本身是在真正为他作想，在工作任务完成历程中的沟通法度模范中让客户产生共鸣，从而顺利地将公司的理念和意图转达给客户并让其开心的接收。

(三)居心体验，用情办事，博得客户的信任感

当前，各行各业都处在一个大浪淘沙般竞争激烈的大情况中，广告业界的竞争更是达到了白热化的水平。因此，在具体的工作中，我注意让客户感想感染到本身的工作是真正设身处地的为他作想，以本身的居心用情办事留住老客户，赓续掘客新客户，从而匆匆进公司客户群的赓续成长壮大，以带动公司整体业绩的赓续攀升。

总体说来，20xx年于我来说，既有可圈可点之处，也不尽如人意的地方，既有让人击节赞赏的时候，也有本身都扼腕叹息的时刻。固然，在新一年的工作中，我通过本身的不懈尽力踏踏实实的在赓续的提高中一步一步走了过来，在工作的一点一滴中锤炼本身，以求自身才能的赓续完善和各项工作任务的圆满完成。然则，审视自身，我感觉本身还存在诸如工作经验不敷以及沟通才能有待进步和开发立异精神有待增强等不够与缺陷。我将在往后的工作中继承总结经验，发扬造诣，摒弃不够，为公司的赓续成长壮大和本身的发展提高而不懈尽力。

**广告投放工作总结5**

记得初次应聘时，我对公司的认识仅仅局限于XX几家顶级的广告公司之一，对设计师一职的认识也仅局限于从事相对单纯的广告创意和美术执行工作。除此之外，便一无所知了。所以，试用期中如何去认识、了解并熟悉自己所从事的行业，便成了我的当务之急。

>>一、通过理论学习和日常工作积累使我对公司有了较为深刻的认识。

记得初到公司时，交到我手里的第一份工作就是一张企业贺卡的修改，然而说来惭愧的是，因为对于对方企业整体形象包装的不熟悉，导致这张小小的贺卡修改任务就让我在公司的第一天工作从下午5：00左右持续到深夜12：00以后，反复的修改和漫长的等待客户的回复对我来说，既新鲜也处处存在挑战。不懂就学，是一切进步取得的前提和基础。在这段时间里我认真学习和认识了公司各相关资料，并且对公司以前的、现在的客户的相关资料有了比较初步的了解，

(这方面，小组的组长XX、美术指导XX、还有和我一样新到公司不久的美术XX，对我的帮助都很大，我也一直很感激他们)再加上日常工作积累使我对公司有了较为深刻的认识，也意识到了公司在XX广告业举足轻重的地位，她的发展对于推动整个XX广告业的发展有着巨大作用。同时，公司拥有比较先进的管理体制和企业化标准运作的行政机构。这一切都让我对公司的发展充满了信心和憧憬。

>>二、认真学习岗位职能，工作能力得到了一定的提高。

根据岗位职责的要求，我的主要工作任务是：

(1)负责完成组长分配下来的设计工作指令;

(2)参与相关广告创意的讨论;

(3)领导交办的其他工作。

通过完成上述工作，使我认识到一个称职的设计师应当在具有相当的美术功底、熟悉的设计软件操作能力的同时，还一定要具备良好的设计心态，并且要敢于多提出自己的想法和方案，敢于创新！当然，良好的语言表达能力是向领导和同事提出自己创意想法的必不可少的。

目前我在创意想法方面存在不足，还需要多向组里的和其他组的各位资深领导和同事多求教、多学习。为了让自己做一个称职的广告美术设计人员，我也阅读了许多与设计相关的书籍，并争取在工作中有所帮助和提高。

>在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种设计相关知识，并用于指导实践，大胆创意！

2、“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项技能。

3、不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作指令。

**广告投放工作总结6**

即将过去的20xx年,是xx广告公司成立的第十五个年头，而对于正在成长的我，是进公司的第一年，我有幸能和公司一同成长发展,相信这将是我人生职业规划中最大的收益。首先很感谢公司给我这个工作的平台，让我有机会在这里完善自己，锻炼自己。自己无论是在工作方式、方法上还是在基本技能方面都有不小的进步。

20xx年8月20日我正式来到xx广告媒介部报到，开始了我全新的工作生涯。光阴似箭，转眼在xx已经工作两个月了。还记得刚进入工作没几天的时候，行管部李总监在晨会上给我们大家读了金融事业部同事王珊珊的试用期工作总结。当我在默默聆听的同时心里有些许担心，我在想，等我也到了两个月转正的时候我该如何来写自己的转正申请？我到时候会有和她一样的感触吗？会写的和她一样的深刻吗？可是，这一天转眼间就到了。

如今，我也到了申请转正的时候，我也得写工作总结。当我回忆起这两个月的工作经历的时候，忽然发现我也有那么多的感触，两个月的工作生活如同电影一样在脑海里一帧帧的浮现。此刻，我才发现，当用心去经历生活的时候，生活也同样会潜移默化的带给自己很多东西。

自从进入xx广告以来，就深深的被xx的企业精神所感染。

用心创造可能；真诚做人，心爱客户，为目标而战，绝不找借口。话虽然很简单，可是句句都是精髓，传达给我们的是xx的精神风貌。并且这种精神影响着每一个人，感染着每一个人。进入到xx体会到的是一种别样的企业风貌，她年轻朝气，她严谨务实，她积极向上！公司就如同一所学校，在这里感受到的是如同学校一般的氛围。记得刚来的时候公司正在进行创意竞赛，将大家分成不同的小组来做方案，最后在一起共同学习，有专业的老师做点评，为大家指正，让每个组的方案更完善。公司还会不定时的请专业的老师来给大家培训，组织我们共同学习弟子规等等，公司所做的这一切都是为了我们每一个人，我为自己能身处在这样的工作环境中而感恩。

同时，工作之中我深深的意识到公司每一个部门的重要性，以及团队协作的重要性。在刚开始从事这份工作的时候，自己也是满怀信心的。但是，真正进入到工作当中，我才意识到自己有那么多的不足之处。因为与以往的工作经历有所不同，而且自己对这份新的工作流程还不是很熟悉，所以工作之初很多问题便一下子都出来了，同时也暴露了自身的很多问题，比如说表达沟通的能力太欠缺了，做事情太心急等等，甚至曾有一段时间开始对自己的能力进行怀疑，但是我并没有因此而放弃和退缩。在平时的工作中，我珍惜每个与媒体沟通的机会，每次沟通的内容都进行记载，有不对的地方领导帮我指正，这个电话问题出在哪，以后遇到此类情况我该如何应对等等。并且在工作生活中向工作时间长、经验丰富的同事学习，他们也很有耐心的对我进行指导。经过一段时间的锻炼，我的沟通水平有了很大的进步，能够独立的与媒体人沟通，能够自己独立的进行媒介方案的撰写，自身的问题也在渐渐改正，尽管还存在一些问题，但我相信用心一切都有可能！而我所有的进步与我身边同事的深切帮助是分不开的，感谢我的领导媛媛，感谢我的同事小路，是他们带着我一步步走进媒介这一行！是他们对我工作当中存在的问题进行一一指正。在此我深深的感谢他们！当然工作能力有进步并不能代表停滞，在以后的工作中，我会更加严格的要求自己，争取更大的进步。

心态决定一切，当一个人处于一种高度紧张的状态的时候就算很用心那也是白搭，这是我一开始的工作状态。我没有摆正自己的位置，放不开自己，没有真正的把自己融入xx，当一个人从事一份工作的时候是为了工作而工作那是很可怕的，因为，没有用心，没有真正的领略到工作的意义。当把自己和所从事的行业融合在一起，真正的干一行爱一行，这样才会有所成就。也许，现在的我还不敢说自己真正的就做的.够好了，但是我会尽心尽力去做到更好。

这两个月以来，作为公司一员，我能够做到的就是在最短的时间里，转变工作思路，适应新的工作方式。工作中，我们要给各个事业部、业务部的同事提供媒体价格，我们得与媒体沟通协调价格，这需要很严谨的面对。因为我们要为公司利益最大化而努力，价格方面就一定要准确无误！不能出一丁点的错，因为这会涉及到公司的利益！同时我们得提供媒体监测报告，媒体评估方案，而一开始对那个领域完全陌生的我，通过不断的摸索慢慢的熟悉了如何更好的写好一份完整的监测报告，一份完整的评估方案，每一次的改正都用心的去做，争取能为同事的工作进展尽自己一份力量。

有时觉得很累，甚至有些彷徨，但是我始终坚持了下来，看到不断改正的方案得到同事们的认可，我知道我们做的工作是非常有意义的，因为我的辛苦没有白费，我所监测的报告内容能够给各个事业拓展部和业务部的同事带来更多的实用信息。“有付出就会有回报”，我们的劳动得到了大家的认可，这就是我们的收获和动力。

四年大学，我学的是影视专业，可以说从事这份工作具备一定的优势，但是四年大学更多的是学习理论，对于实践接触的却很少，进入xx广告后，我对媒体这一行有了更加深入的了解和认识。

思想汇报专题从工作中发现自己的不足之处，我要做的不是给自己找各种借口，不是一直沉浸在我怎么就不会、我怎么就做不好的自责当中，而是要去寻找如何做好的方法。要时刻的告诉自己我行、我可以。

通过两个月来不断的学习，以及上级领导和同事的帮助，渐渐的我融入了公司这个大家庭中，个人的工作技能也在学习之余有所提高。虽然工作中还存在着这样那样的不足之处，但应该说两个月来也付出了不少，也收获了很多，我自己感到成长了，也逐渐成熟稳重了。

在今后的工作生活当中，面对新的任务新的压力，我也应该以新的面貌，更加积极主动的态度去迎接新的挑战，在岗位上发挥更大的作用，取得更大的进步。明天总是充满着希望，我和我们这个朝气蓬勃的团队一起成长，共同奋斗，一定能实现公司的目标和个人理想。

**广告投放工作总结7**

最近一段时间一直很忙，忙着温习英语，忙着工作室的任务，直到12月初，才想起给父母打个电话。按理说，我应当是充实的，满足的。可恰恰在这个时候，我突如其来的想法，禁止了继续实习的想法和毅力。因而，仅仅一个晚上的时间的思考，就决定了放弃这个寻求了很久的目标。

就在我离开的那天下午，甘总把我们叫往了办公室，告知了一个让我犹豫的消息——我们需要考核，考核通过后，我们可以继续在公司上班，并且带薪实习。实在，我的犹豫是有理由的，究竟这是我第一个真正进进广告公司的实习，一个月坚持下来，不说花了多少时间与耐力，仅仅是改变我的作息时间，就耗往我大半的精力。天天下午打瞌睡，在那里是很丢人的。但我还是坚持了。

但不管怎样样，我还是放弃了。

缘由在于我必须放下时间放下杂念，安安心心的温习英语。对我来讲，英语与实习，孰轻孰重，在我心目中实在很清楚。

一直以来，我都觉得我是一个犹豫不决的人，实在，对人生的选择是没有标准的，标准安闲心中，每个选择都会给自己带来这样或那样的利与害。但是，那天接到妈妈的电话的时候，我又后悔我的选择了。

但，我想起我的人生，我又后悔我接到电话时的后悔了。

既然左右都是后悔，那就暂且先放下这个动机了吧。重新来看实习进程中的一些事情。在红珊瑚广告，确切的说，我们只接到一个案子，当时案名是我定的，为“金海天农业生态养生园定位于包装策略”。

定位：客户要求对金海天农业生态养生园进行定位，并且作为向政府提案并获的拨款的依凭。思考切进点：周边农业生态园及休闲山庄的对照，分析，并得出金海天usp，分析项目的必要性和可行性。

形象包装：根据金海天usp进行项目整体形象包装，对各功能分区进行功能定位并包装，使每一个功能分区与项目整体形象构成同一独特的视觉和文化偏向。

开发建议：对其cis导进建议，项目对外形象建议，项目广告宣传口号建议，留意事项。

就其定位来讲，从金海天的地理、环境、人文、生态、交通、养老、质量监视机制、地块增值保值、科技支持等等方面着手，对周边同类项目的分析、判定，终究对金海天项目进行市场、消费者、风格、宣传进行定位。

起初，创意来源于陶渊明的“回园田居”。来自于陶渊明的隐居精神，和“爱丘山”“返自然”的心态，生态园最重要的usp便是“自然”。陶渊明的厌烦世俗生活，“采菊东篱下，悠然见南山”的寻求自然的人生态度，便是项目创意的切进点——金海天农业生态园——集采摘、休闲文娱、观光、租住为一体的综合性大型生态园。采摘——“采菊东篱下”，生态——“反自然”，租住——“回园田”。

因而，我们对金海天项目进行了非广告宣传的整体主题定位——“现代世外桃源”。

之所以加上一个“现代”，缘由是金海天开发的目的是吸引那些“长时间禁锢在工作中的白领、高端人群、和退休老人”的人群，项目属于中高层人士消费层次。

因而我们对项目消费者定位——高端人群、高级白领、退休老年人。

（斟酌到目标消费人群是“长时间禁锢在工作中，急需放松的人群”，为了满足消费者全身心的放松的享受，在此把文娱和休闲进行了划分，一边文娱不影响休闲。提供顾客一种完全独立的环境。）

为了到达“现代世外桃源”的目标，我们碰到了一个题目——金海天项目地块地势平坦，而世外桃源，需要有挺拔的山，隐蔽的气味。因此在开发上不论是建假山还是造树木，还是引河流，都会增大本钱，增大投资。而且为了到达“现代世外桃源”的整体项目定位，就必须对建筑环境的风格进行设计定位，运动场，采摘路径，观光环境，整体必须到达隐蔽、独立于世的整体效果。

但领导交代，对项目早期的定位，可以先不斟酌投资本钱题目，而且时间特别的紧，因而便跳过了这个题目。

第一次提案后，我们进行了修改。

首先，客户要求项目分为四个功能区——梅、兰、竹、菊。

第二，“现代世外桃源”，这个主题有点虚。需往田园、农村、土气靠一点。（缘由是由于这样更符合天津市政府的扶持政策）

第三，策划书撰写需往天津市“设施农业、现代农业”房展方向上靠一点。

第四，这条在案子接过来的时候我们其实不知道，就是——这里还有一个华商协会的农业研究所，而且还要建一所道德学院。因而提供了科技支持。

因而，我们对本来的内容进行了修改。

整体主题定位由“现代世外桃源”改成“新农村、新风尚”。

功能分区：

梅花的凌霜傲雪——凌冷独自开（道德学院、小型高尔夫）

兰草的清香脱俗——空谷生幽兰

竹子的虚心劲节——一枝一节总关情（运动项目）

菊花的隐士风范——此花开尽更无花（沙龙、会所、酒吧）

项目到此还没有结束，而我结束了，结束了实习。

至此，我必须做一次整体的检讨，实在，在这之前，或是一次修改案例提交的时候，我就犹豫了一下，缘由是由于对其功能上的划分，我们始终只对其风格和内涵上进行了定位，而事实上，这类定位是没有多大用途的，由于客户提出“梅兰竹菊”的时候，在他看来实在很清楚整个项目的这题格调了，而要我们做的就是对其功能上进行定义，概念上的定义，不是定位。

那为何我还仅仅只是犹豫一下呢，而不对其定义呢。

这个题目实际上是存在太多的因素。对项目概念的注进，实际上是策划的关键内容，一个概念的注进，就代表着策划书的完成；同时也代表着项目的定型。现在可以想象：一个投资大2亿多的项目，对其整体项目的定型是那末简单的事吗。固然我们也知道，这个策划书其实不一定会实现，这极可能只是客户拿往忽悠政府，以得到政府的扶持拨款的凭据。

另外一个缘由还是时间题目。“第二天，我就走了”，这是那天下午一直出现在我头脑里的一句话。我承认那天下午我很心不在焉。

由于这个只是项目初步定位构想，所以细节处理上几近可以疏忽不计。加上自己经验上的不足，经历不够广。所以这个策划进程可以算是简单的不得了，创意上也没花太多的时间。

整体总结：不够认真、不够创意、不够完全。

不够认真：不但客户不认真，领导不认真，我们也不认真。客户其实不是真正想把项目做好，而是怎样往的政府的资助，因而领导以为这个案子拿下来的希看不大，因而不够重视，因 而我也没足够的重视。

不够创意：从一个“回园田居”，就把全部创意做了出来，创意的思惟步骤是由“发散——聚合”过度的，而本案的的最初就没有进行散发，因此，想的\'点子不够多，思考的角度自然不够多，创意就更不可能到达最好。

不够完全：从本案思考的开始，我就没有想过这些概念，这些概念也就是我的搭档从网上找来的关于陶渊明的诗句，固然说找陶渊明的诗从感觉上说，是不会偏差的；而且一般这是在实在想不出创意的时候用的方法。但找来了诗句，我们没有进行内容的回纳，概念没有整合。

由此，以后的项目，不管从心理上，还是从行动上，都必须大大的加强与改正。

第一，“勿以善小而不为，勿以恶小而为之”。

接到案子的那一刻，就必须建立起严谨的态度，认真的对待每个案子，认真对待每个客户，虽然是没多大希看的客户，既然人家已找上门来了，就必须以“顾客是上帝”的态度往对待。这样不但对客户有好处，对自己的养成严谨的态度上更有好处。一个人要做好一个人，就必须认真对待身边的每个人、每件事。

第二，不找任何借口。

本案的执行进程中，由于时间题目，致使了大量的工作没有做到位，创意不突出，内容不完全。要做好一个完全的案例，就必须不一任何题目为借口。满足每个客户的需求，为客户解决实际的题目才是专业广告人所为。

第三，虽然我还是学生，但做事不能太“学生”。

实在，在本案执行进程中，我还是抱有“我还是个学生，出题目是可以理解的”这类心理的，学生出题目是可以理解，这句话没错，但是抱着这类心理来对待事情，就不对了。我必须克服任何一个可以碰到可以发现的困难和题目。由于确切还有很多题目，我\*\*\*现杜发现不了。

第四，有始必有终。

任何一件事都应当是“有始有终”的，没一件都应当做到完全。有了开始没有结束，或没有开始就有了结束，是一种自欺。

第五，克服自己的障碍就克服了最大的困难。

自己才是最大的障碍，实在刚一上班，我就面临了生物钟调理上的困难，作息时间很难调剂。因而天天下午我都处在昏昏沉沉的状态当中，眼睛睁不开，前面的路就不会光明。意志力有待大大的进步。忘了在甚么地方看到过“所谓人性，就是人的‘色性’、‘贪性’，还有‘惰性’”。既然只要是人都少不了这“三人性”，那也就见怪不怪，但是“要为人上人”，就必须有比常人更大的多的成果及毅力。

**广告投放工作总结8**

xx年公司秉承以“质量求生存，以品牌求发展，诚信立足、创新致远”的管理宗旨，在提升硬件水平，加大执行力度的同时，加大品牌宣传投入，深挖潜力，开源节流，先后投资建立了镇原砂厂、宁县兴庆分公司、华池兴庆分公司，三家分公司。宁县分公司不到六个月的生产周期内，生产量创全省县级同期产量之最，华池分公司惊人的建设速度创新了全省商品混凝土搅拌站速度之最，我们以战略的眼光扩大投资，提升了企业整体竞争力，将自己融入到市场发展的潮流中，力争为客户提供性价比最优的产品，最大限度的提高经济效益和社会效益。

过去的一年我们严格把控质量，提升自我服务意识，通过精益求精，一丝不苟的质量检测，受到了客户的一致好评，也获得了甘肃省建设厅颁发的首家专业生产混凝土的二级资质，被庆阳市工商局评为“守合同、重信用”单位；用户送予我们 “质量优良、服务第一”的锦旗荣誉等等。

过去的.一年，我们重视培养人才，人才是企业前进的力量之源；全心全意服务并依靠员工是我们公司坚定不移的方针，努力提高员工的物质文化生活质量，为员工实现自我价值搭建广阔的平台；通过慰问贫困员工家庭，评选并奖励优秀员工，构建了同员工利益和价值追求相一致的企业愿景，让员工在为企业奋斗的同时实现自己的人生价值、实现企业与员工的共同成功。

崭新的一年，我们要先人一步，走在市场竞争的前面，这需要我们有着眼于未来的战略眼光，敢于挑战未来；需要我们有突破陈规的勇气和胆略，更需要我们自强不息拼搏进取，虚心学习，努力拼搏的精神，需要创新，需要实干，需要高效，需要团结，只有全体我们兴庆人拧成一股绳，同心同力，我们终将在市场的重围中脱颖而出。创造兴庆的辉煌和荣誉。

**广告投放工作总结9**

作为一个广告销售员，工作以来，我就秉着用心做事，超越前人，超越自己的理念，全身心投入工作。我很喜欢一句话，叫“师傅领进门，修行在个人”。这是我人生的第一份工作，我从一个没有任何工作经验的应届毕业生，到现在对职场规则的深入了解，与部门领导的带领有密不可切的关系。

每天早上十点以前我就必须在把24小时内的销售额，卖出数量，bbe数据，每日好评，中差评登记好。然后解决议价，标发货，开upi，催付款等等，这些都是每天必不可少的工作流程，虽说都是小事，可是做下来都要一两个小时。然后就是看自己最近哪些产品卖的好，进市场调查。这样用每天七八个小时的付出，换来第二天业绩增长的喜悦。

其实，要想把自己的`店铺经营得有声有色，用心付出是必不可少的。但是XX平台是很公正的，一份努力就有一份收获，让人充满了成就感。所以，当我用自己的辛勤劳动，换来每个月业绩增长的时候，那种喜悦，只有付出过的人才能真正体会到。

**广告投放工作总结10**

第一次在广告公司工作，已经有一个星期了，来的第一天就接手做中信银行与苏宁电器的合作活动，真的很累，这几天我整个人都晒黑了很多，比以前的销售工作还要累，但是这份工作，我还不反感，因为，我可以学会整理资料，可以学到其他的很多事情，很好。

这次中信与苏宁的活动我做的很不好，有很多我这边的工作我都没有做好，很乱。

针对这次活动，为了能让我在下一次工作中有一个很好的开始，我做出了一个简单的总结：

1、首先应该熟悉这次活动的活动规则，例如刷卡满多少钱送什么礼品，是分期付款，还是一次性付款等等，都应了解清楚，不然后面出的问题可就是很麻烦的问题了。

2、其次就是这次活动礼品怎么发放，有什么要求都应了如指掌，不然自己都会觉得头脑一片混乱，而且，对自己在活动结束后结算这块都会有很大的影响，会很麻烦。

3、再接着就是活动结束后，去回收礼品的同时，应带上笔及笔记本，把回收回来的礼品都记录下来，哪个点回收了什么礼品，多少个，都因详细的记清楚，过后没有人会帮你去对账的。

4、对于合作单位给活动单位营业员的奖励礼品应在活动结束后，给拿过去，不然根本没有办法实数回收。

以上就是我的工作总结，可以说是我的工作经验吧，呵呵

后面的工作，我会遇到更多的麻烦事，我还要继续学习，加油！

你在做什么的同时，我也在做什么，你在努力工作，我也在努力工作，我们一起努力，一起加油，我们是最棒的。加油！

**广告投放工作总结11**

今年以来，广告科在局党支部的正确领导和热心关怀下，在其他科室中队的支持与配合下，按照“以人为本、热情服务、长效管理、规范高效”的工作宗旨，创新工作思路，完善工作机制，提高服务水平，落实长效管理。较好的完成了制定的各项任务目标和领导交办的各项工作。共办理户外广告设置申请74件，征收户外广告有偿使用费664978元（去年去除公交车车体广告使用费后为569835元）同比增长16%，拆除立柱式大型广告牌4块，取缔其他违法设置的户外广告及设施52余处，总面积约1700余平方米。现就一年来工作情况总结汇报如下：

>一、强化理论学习、提高科室人员业务能力

>二、加强户外广告管理工作，成绩更加突出;

一）、做好原设置广告设施的续审工作

年初，我科列出了详细的20xx年工作计划，制作了20xx年广告设施审批明细表，明确了审批广告设施的“续审时间表”。确定了全年的“总体目标”为：把广告设施的美化与资源的开发有机结合起来，把户外广告管理一抓到底、抓出成效。统一了思想，凝聚了力量。切实加强了户外广告有偿使用费得征收管理，确保依法征收，应收尽收。共为原审批的22处广告设施办理了续审手续，征收户外广告有偿使用费478345元。续审率为95%（公交车车体广告因特殊原因未能续审）。

二）、严把设置关、控制新广告设施的审批

为了更好的.贯彻落实《曲阜市城市规划区户外广告设置管理暂行办法》、《曲阜市城市规划区户外广告资源有偿使用收入征收管理暂行办法》，我科组织全体科室人员认真学习办法细则，在户外广告的审批工作中严格执行办法规定的内容，严格遵守大型户外广告设施联审联办制度。户外广告审批工作坚持做到科学、规范、高效，按照“高标准设计、高标准材质、高标准安装”的原则，提升户外广告设置档次。一年来，共受理行户外广告审批项目103件，办结74件，共开具《曲阜市广告设施使用协议》167份，新设置大型广告设施13处，征收户外广告资源有偿使用费182833元，同比增长12%。

三）、开展专项整治活动、取缔违法广告设施

随着城市化进程的加快，我市户外广告业发展迅速，为城市增添了色彩，同时也出现了户外广告设置杂乱、档次低劣、特色不鲜明、破坏城市景观效果等突出问题，在一定程度上影响了城市形象。我科对规划区范围内户外广告设置情况进行调查摸底，对所有广告位登记造册。对未经审批擅自设置的广告设施，组织。一年来共下达《责令限期改正通知书》247份，拆除面积达1700余平方米。特别是今年8月份拆除了杏坛路西首总面积达350平方米的大型落地式广告牌。孔子文化节期间，根据领导安排，联系160吨大型专业吊车，历经5个小时，直至深夜11点，拆除了京福高速20号口处三面大型立柱式广告牌。

**广告投放工作总结12**

广告公司年终总结

今年的广告市场可用“惨烈”二字形容：各媒体、广告公司由于不但要保持上年度水平，还要有增长率，竞争的方式更加新颖。同时，国家又对某些医疗广告管理力度的加大，广告市场有所萎缩。市场就那么大块蛋糕，各家都想使出浑身解数挖一块，竞争能不惨烈?

跌跌撞撞中到了年底，开始盘点一年的工作了。我们的宣传、创优、上送稿件任务都已告捷，但创收任务，年底前有点勉强。

五年前，我接这个担子时，上级给我的政策是“满收满支，节余留用，超支不补，自求平衡”。没有确定的任务，就是养人和保证正常运转。前两年，我们的创收增长率达到五六番。接着，从第三年开始，我们就有了确定的\'创收任务，不但要保证正常事业运转，我们还要上缴，从缴10%一直到今年的缴60%。因此，每年到这个时候，我的思想就很“活”：干的猛了，明年的任务肯定就从这年的基础上增加，担子会更重，不行就缓缓吧。但又转念想：不干，别的台都那么猛，我们之间的差距就会更大，我们的影响力就会缩小，甚至会被挤出市场。

我们不是撑杆跳高的布博卡，也不是伊辛巴耶娃，没有对手，可以一公分、一公分漫不经心地超越自己，一次次提高世界纪录。

我们又同布博卡和伊辛巴耶娃一样，总有个没法超越的高度。尽管不知道是几米几，是哪年哪月。

最近的三年，我们仍在以较高的增长率在增长。好象上了一个跑道，就不能停歇地跑下去。

没办法，谁让我们干了这个行业，尽管前有险阻，后有追兵，但只有杀出重围，我们才能更加强大，才有能力在今后的征程中，抗拒风雨变幻，抗拒地动山摇。

尽管，不知是哪年，我们尽管鞠躬尽瘁，但仍没有完成任务。比我们更强的后人就会接过担子，坚定的走下去。

我们会无愧地在写回忆录时，自豪地说，“我尽力了，我让我的事业辉煌了，我让我的人生辉煌了!”

**广告投放工作总结13**

>一、通过理论学习和日常工作积累使我对公司有了较为深刻的认识。

记得初到公司时，交到我手里的第一份工作就是一张企业贺卡的修改，然而说来惭愧的是，因为对于对方企业整体形象包装的不熟悉，导致这张小小的贺卡修改任务就让我在公司的第一天工作从下午5：00左右持续到深夜12：00以后，反复的修改和漫长的等待客户的回复对我来说，既新鲜也处处存在挑战。不懂就学，是一切进步取得的前提和基础。在这段时间里我认真学习和认识了公司各相关资料，并且对公司以前的、现在的客户的相关资料有了比较初步的了解，

再加上日常工作积累使我对公司有了较为深刻的认识，也意识到了公司在XX广告业举足轻重的地位，她的发展对于推动整个XX广告业的发展有着巨大作用。同时，公司拥有比较先进的管理体制和企业化标准运作的行政机构。这一切都让我对公司的发展充满了信心和憧憬。

>二、认真学习岗位职能，工作能力得到了一定的提高。

根据岗位职责的要求，我的主要工作任务是：

(1)负责完成组长分配下来的设计工作指令;

(2)参与相关广告创意的讨论;

(3)领导交办的其他工作。

通过完成上述工作，使我认识到一个称职的设计师应当在具有相当的美术功底、熟悉的设计软件操作能力的.同时，还一定要具备良好的设计心态，并且要敢于多提出自己的想法和方案，敢于创新！当然，良好的语言表达能力是向领导和同事提出自己创意想法的必不可少的。

目前我在创意想法方面存在不足，还需要多向组里的和其他组的各位资深领导和同事多求教、多学习。为了让自己做一个称职的广告美术设计人员，我也阅读了许多与设计相关的书籍，并争取在工作中有所帮助和提高。

在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种设计相关知识，并用于指导实践，大胆创意！

2、“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项技能。

3、不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作指令。

**广告投放工作总结14**

这是我在广告公司工作过程中对于广告的一些琐碎思考，在这里将广告公司工作总结记录下来，以期看到自己的进步，在广告创意，人文素质等方面。

广告并不是一个容易的行业，其实广告人是孤独而被遗忘的。在针对哈佛大学生所做的实验录像带中我们可以发现，其实我们所做的广告，有75%的人是忽略的，所以如何运用技巧唤醒人们对广告的注意，是广告人必须要注意的。

>广告有基本必须的元素

1.由美术构成并且有一定的水准。

2.文字方面朗朗上口，简洁有利。

3.必须要能表达出来，并在恰好的时间点上。

要做一个最好的salesman，AD绝对不是一个艺术，它是一门生意，只是用比较美术的方式呈现。而这其中也包含了：要有策略;要有系统结构：要有风格。而这也是令广告人最兴奋的地方。像NIKE的风格相当强烈而吸引人;目前手机广告风格只能说是一个简单的销售讯息。

>可口可乐案例

1.可口可乐在1960年该做的广告都做了，然后开始进行推广通路：如何让每一个地方，想喝可乐时就有可乐喝。

2.可口可乐根据不同的渠道去调整配送方法。当渠道都有了，该如何去做和消费者有意义的相关广告活动或节目。像是在圣诞节时，可口可乐把圣诞老公公的衣服从原来的黄色，转变成大家熟悉的红色，这才是品牌创意在生活上所带来的意义。

之前奥美作飞利浦刮胡刀的广告，便将刮胡刀和父亲节联想在一起，以至于现在的父亲节便和刮胡刀结合在一起。所以作广告时，不是在说明其产品的特性，而是在做一个策略，并赋予一个style，也就是品牌在生活上的感觉。

1.最重要的是获得注意。否则，75%的广告没有人会去注意。而且，这也是广告最原始的意义。

2.邀请阅听人进入广告世界。在现今多媒体发达，网络发展快速，需要更多手法。例如送赠品等。

3.要有结构内容，否则无法成立。

投入广告，它所带来的超乎你的想象。广告并非独立于创意边缘，它是客户重要的行销伙伴。广告在为一个目的工作，讯息要引人入胜，内容要可信。当然，品牌为基本考量。75%的哈佛学生没注意，在一般人也许高达90%所以我们要如何能be outstanding。

>广告的目标

1.消费者：解决消费者问题

2.产品本身：消费者记的是消费经验，使用的好处和坏处，它是否改变了生活的某部分。

3.竞争对手：在市场上的同类竞争。

要多和消费者沟通和调查，做好广告工作计划，了解市场状况，广告是个问题产业，要解决问题建知名度、个性、价格、通路…等。人是广告最重要的因素，分析问题、原因，针对问题并且响应，要做一个广告。广告要说服谁（目标消费群），产品将给你什幺好处，赋予 style，而作广告，最难的便是赋予brandstyle。在广告影片中我们发现，杀虫剂广告都有小孩在旁边以显示产品的安全性，而在卫生纸广告方面，则以小狗的形象讨好观众。而日本帮提卫生纸广告则是以一个男人为主轴，在妻子离开身边后的七支一系列广告，说卫生纸和男人间细腻的关系，显示商品特色，一方面也增加使用时机及用量等。如何让商品有感情的呈现是相当重要的，这来自于如何找到和消费者相关的地方。

作一个广告最基本的是知道它的目的是什幺，不是让自己的公司出名，这是最后的步骤。更重要的是把商品卖掉，要做一个专业的广告人，要寻找的应该是这个东西。

**广告投放工作总结15**

>一、实习目的

通过实习给自己一个明确的定位。实习中接触了与本专业相关的实际工作，获得与专业相关的知识，扩宽自己的知识面，也了解自身存在的不足，通过实习锻炼自己，培养自身综合运用所学知识进行分析问题和解决问题的实际动手能力，强化实际工作的知识技能训练；培养自身的敬业、创业和合作精神，增强劳动观念，成为一个会调和理论和实际的关系的综合性人才，为毕业后顺利投身工作岗位并融入社会作好准备。

>二、实习时间

20xx年xx月x日至20xx年x月x日

>三、实习公司简介

xx市xxxxxxxxxxxx有限公司集销售、服务于一体，产品覆盖内外墙涂料（质感、仿石漆）、油漆、防水涂料、防开裂辅材、中高档白乳胶、熟胶粉原料以及墙纸胶等七大系列产品。公司还具有独立承包大中型工业、民用、市政工程、装饰装修建设项目的施工、供料于一体的大型建材贸易企业。

公司自成立以来，始终坚持“与时俱进，诚信经营”的方针，牢固树立“质量第一，安全第一”的思想。以诚信为根本，以质量求生存，以安全求效益，以开拓求发展。严格制定了一系列管理制度和规章制度，以确保企业的经营能够健康发展。凭借强大的营销模式和完善的售后服务等优势，逐步成为行业中综合实力强大的现代化企业，赢得了广大客户的信赖和赞誉。并以严谨的态度和对产品的精益求精，构建起一个以xx市地区为主的市场销售网络。

本公司全体员工精诚团结、勇于开拓创新，坚持发展才是硬道理，不断提高技术和管理水平，不断完善企业经营管理体制，努力开拓市场，拓展业务，始终坚持以信誉第一、质量第一、安全第一为准则，以客户满意为宗旨，以提高产品质量、不断开发新产品、安全生产为重点，使企业在激烈的市场竞争中快速发展壮大。

>四、实习内容和收获

刚进入公司的时候，公司里的一切对我来说都是陌生的，呈现在眼前的一幕幕让人的心中不免有些茫然，即将在这较陌生的环境中工作。不过，在之后的渐渐了解和熟悉业务中我逐渐掌握了这个方面的知识，慢慢的对工作开始上路，在日复一日工作的同时慢慢熟悉公司的工作环境首先，先了解了公司里的各项规章制度，服务章程及工作中的相关注意事项等，阅读实习单位下发给我们的员工手册，向部门里的同事请教了解工作的相关事项、相关技巧。再次，了解了一些公司的背景、产品以及发展方向等情况，这样可以为以后和客户交流打好基础。对公司里的环境和企业文化有所了解熟悉后，工作虽然没能够上手，但学到了不少东西。

在公司要进行新的市场开发的时候，在市场部人手不够的时候，也为了培养新员工的销售能力，往往是服从调动，积极的参与市场调查当中，进行市场调研工作，同时给我们分配工作任务，下达为期一个月的目标任务，所以被调入到门店进行为期一个月的实习。其中最主要原因的是要为了配合门店的练兵活动，推动门店销售人员的销售能力的提高，使大家掌握基本的销售原理，并运用到日常的销售工作中去，有意识地提高销售技巧，在这个过程中也是有很多的学习，不管怎么样，在哪个部门都有很多的新知识学习，不断的丰富自己，这样能够更多更好的了解公司的情况和工作上的一些业务，以便于日后对自己的工作开展做经验积累。

从到门店实习时，我们穿上导购员的制服，个个都精神抖擞，信心百倍，笑脸迎人。

但不管到什么行业的卖场活门店，除了能看到琳琅满目的各色商品外，导购员也是你不能不看的“陈列”。经理耐心教导我们，作为一名称职的导购员，首先就得抛掉“没有人”这个想法，而且要改掉各种不好的行为动作，因为导购员就是活生生的“陈列品”，也是公司的门面，既是代表品牌的形象，也是公司形象的体现，所以要时刻提醒自己，做到，这样才能赢在起点，提升公司的形象。经过经理的教导，大家改掉了那些小毛病，以端正、娴熟、干练的姿态迎接每一位顾客。

通过与不同的顾客接触和交流，不仅对整个的销售过程也有一定的了解，也让我学到一些销售技巧。

1.学会进行封闭性问题的提问。在销售过程中，针对我们每个产品的卖点设计并提问一些封闭性的问题，假如顾客回答的是“是”，那就离我们的销售就基本能成功了，也离最终的销售目标更近一步了。

2.区分谁是购买者、谁是决策者。在销售过程当中，不仅要尽力吸引决策者的关注，同时，也要善于对待影响者，因为其可能会影响到我们整个销售过程。

3.以编故事或潜意识的暗示手段把消费者引导到情节当中。要知道，我们面对的是各样的顾客，要使各类顾客能过很好的理解我们建材产品的功能，加强对我们产品的印象，利用编故事能很好的把消费者引入我们的话题，从而引起顾客的兴趣，促成交易。

4.尽量让顾客参与到我们的销售互动当中。建材销售是一个互动的过程，并不是一个人的表演舞台，做好互动能够增加我们产品的信服力，是顾客关注我们讲解内容的途径，也会促进销售。

5.学会如何应付讨价还价的顾客，而答案就是学会诉求与赞美。使用赞美可以使客人的虚荣心上升，给客人以好感，使其头脑发热，获得某种程度上的满足感，最后用执着触动顾客的可怜心，有利于顾客产生冲动购买行为，更有机会销售成功。

在实习中我的只是得到了提升，工作的很愉快，同时也感受到了一个公司，一个家庭的温暖。不断地遇到问题不断地解决，使得自己的能力不断地提升，感觉自己学习到了很多的东西，成长了很多。

>五、实习心得与感想

通过这次实习，即收获了知识，也让我想成为一名优秀的销售员，必须要学会销售技巧，销售技巧是销售能力的体现，也是一种工作的技能。销售技巧包括对客户心理，产品专业知识，社会常识，表达能力，沟通能力的掌控及运用。总之，做销售是人与人之间沟通的过程，其宗旨是动之以情，晓之以理，诱之以利。还有要具有很好的沟通能力，沟通能力是一个销售人员最重要、最核心的技能，如何面对各种不同喜好、不同性格、甚至不同心情的客户，使对方有兴趣倾听，先接受销售员，进而接受产品，这是一项很专业的技巧。我发现了自己成熟了许多，连看问题的角度，思考问题的方式也逐渐开拓，这与实践密不可分，让我再一次感受充实，感受成长。

1>、要有较强岗位意识。

作为一名毕业生，毕业后走向社会，大多是从事一线工作，有劳动性的，有营销性的\'，基本上都要从基层做起，这是高职生必走之道。每一个岗位都有他特有的作用，干一行，爱一行，专一行，是一种岗位责任，是一种职业品质，用人单位很注重这种品质。这种岗位责任是一名员工走向成功的必经之路。要增强岗位责任，就必须顶岗深入到生产一线进行脚踏实地的工作，兢兢业业的去做，只有这样，才能磨练和增强他们的岗位责任感，这是现代社会对高职生的基本要求。

2>、在工作中要有良好的学习能力，遇到问题自己能通过相关途径自行解决能力。因为在工作中遇到问题各种各样，并不是每一种情况都能把握。在这个时候要想把工作做好一定要有良好的学习能力，通过不断的学习从而掌握相应技术，来解决工来中遇到的每一个问题。这样的学习能力，一方面来自向导师们的学习，向工作经验丰富的人学习。另一方面就是自学的能力，在没有另人帮助的情况下自己也能通过努力，寻找相关途径来解决问题。

3、>要明白良好的人际关系是我们顺利工作的保障。

在工作之中不只是同技术、同设备打交道，更重要的是同人的交往。所以一定要掌握好同事之间的交往原则和社交礼仪。这也是我们平时要注意的。我在这方面得益于在学校学生会的长期的锻炼，使我有一个比较和谐的人际关系，为顺利工作创造了良好的人际氛围。另外在工作之中自己也有很多不足的地方。例如：缺乏实践经验，缺乏对相关行业的标准掌握等。所在我常提醒自己一定不要怕苦怕累，在掌握扎实的理论知识的同时加强实践，做到理论联系实际。另一方面要不断的加强学习，学习新知识、新技术更好的为人民服务。

4、>要不断积累社会经验。

增强社会经验，也是增加工作经验。一名毕业的大学生在面对用人单位面试时，别人很自然要问到你有无工作经验，这道门槛拦住了不少大学生。因此，顶岗实习不仅仅是一种劳动锻炼，更重要的是通过实践增强工作能力，增加工作中的沟通和适应能力，增强做人的才干；实践出真知，实践长才干。有了适当的顶岗实习并能顺利拿到一份顶岗实习合格证，这对今后走向社会，应聘岗位时，无疑是非常有益的。

5、>要认真学习营销技能。

营销是一门科学，更是一门学问和艺术。科学的营销手段，能给企业插上腾飞的翅膀。我们选择学生顶岗实习的平台时，选择一个好的企业，特别是市场营销做的好的企业，对实习学生来讲，无形中就会增长他们的科学而严谨的营销意识。在这种环境下，企业员工综合素养有较大提升。企业一席话，证明营销出效益，营销出人才，营销促发展的硬道理。因此，我们的实习生，就是要在这样的企业去磨练，去锻炼，在实践中增长营销才干，增长做人的才干。

>六、实习总结

时间总是在我们不经意间已流过指尖，似乎每个人都会在时间流逝之后再来一句“时间过得真快”的感慨！我属于芸芸众生中的一员，我也难逃这世俗的侵染，混入这流俗之间。

在不经意之间我们已经走过了六个月，六个月的实习生活马上就要结束了。回首这段时间的历程，脑海里留下了深深的印迹，在这里我学会了很多，也认识了很多真诚的朋友和善待我的导师。

实习就这样结束了，几个月的实习生活也划上了圆满的句号，我们也将正式走出学校，走进社会，这段实习生活是一个很好的锻炼机会，他让我真正的懂得了学校和社会的不同，也真正的让我从一个学生转变为一个上班族。这段时间我成熟了，想问题不在那么简单，我会在深思后再做决定。工作中不仅仅是学习专业知识，更让我学会为人处事，我想在未来我会走的更好更远。

这是一段充满艰辛和收获的经历，这是一段充满幸福和快乐的旅程，这是一段充满挫折与反思的人生，这是一件我们一生用心珍藏的礼物，这一切必将是我生命中不朽的记忆，必将是我生命中无与伦比的财富，我会继续努力为自己的将来打好基础，去创造我自己的传奇！

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！