# 策划部工作总结报告

来源：网络 作者：紫竹清香 更新时间：2025-04-22

*策划部工作总结报告（精选15篇）策划部工作总结报告 篇1 一转眼，时间的流沙已经迈入了12月底，心协全体干部抱着120分的热情完成了这个月的工作。 一、常规工作： 1、开工作例会，各成员积极参加并做好会议纪录; 2、播放第三场心理剧场《牛仔...*

策划部工作总结报告（精选15篇）

策划部工作总结报告 篇1

一转眼，时间的流沙已经迈入了12月底，心协全体干部抱着120分的热情完成了这个月的工作。

一、常规工作：

1、开工作例会，各成员积极参加并做好会议纪录;

2、播放第三场心理剧场《牛仔裤的夏天》，大家都积极观看并写影评，最后心协全体干部做好观后现场卫生清理工作。

二、活动方面：

1、组织策划了于12月5日在一教107举行的第\_届会员大会，各心协干部尽职尽责，会员大会最终取得了圆满成功;

2、12月11日在碧云峰举行新老校区心协干部联谊会如期举行，参加本次活动的有曹资立，沈菊生老师等还有校团委学生会干部、各二级院系心理部成员及心协新老校区的干部;

3、举行了包括“碧云峰杯”登山比赛、厨艺大比拼和扑克比赛等活动。虽然天气有点凉，但大家的兴致非常高。整个进行的有条不紊，只是打牌的时候出现了一点小差曲，不过丝毫没有影响到大家高昂的兴致。参赛选手和工作人员都尽力完成工作，整个活动洋溢着青春的旋律;

4、12月9日晚上7：00在1教107举行了第三次心协心理剧场《牛仔裤的夏天》。电影内容丰富，讲述四个女孩的精彩别样的生活，受到广大学生的喜欢，活动进行的很顺利;

5、心协将在安夜会举行一次活动，现在还在准备当中。

三、其他方面意见及建议：

1、会员大会开始之前现场的秩序有点混乱，说明今后的准备工作更加充分的做到位，临时应对能力要加强;

2、召开工作例会时仍有少数成员未按时参加或是缺席，希以后加以注意;

3、部分干部工作积极性不高，做事比较被动，自信欠缺，责任心欠佳，需加以注意。

时间稍纵即逝，新年的钟声就快敲响。我们心协的工作也接近了尾声，活动策划部的工作开展的很顺利。希望每个人都有顺利通过考试，得到心协的肯定，把来年的工作做得更好!

策划部工作总结报告 篇2

20\_\_年，企划部在公司总经办的大力支持和统筹安排下，与公司其他部门通力合作，无节造势、借节造势，努力扩销增效，不仅给竞争对手制造了压力，也使我商场的企业形象和经营文化更具有亲和力和感染力;让我商场的会员体系更具吸引力。现将20\_\_年工作总结总结如下：

一、加强店内布展，营造购物氛围

1、随季节变化及时更换店内外购物环境、督促柜台更新广告。

2、配合营运部和百货部做好每档期DM海报的制作促销。

3、根据不同时令、节日对商场相应位置进行环境布置。

二、加强宣传，提升促销效果

随着市场竞争的日益激烈，商场的形象及广告宣传的重要性日趋明显。20\_\_年本部门本着商场形象宣传和商品促销并重原则，主要做了以下几方面工作：

1、一年来主动寻找宣传途径，加强对周边社区的宣传，努力提升品牌知名度。

2、配合商品促销，大力渲染店内外营销气氛。营造了浓厚的商业氛围，吸引了人气、促进了销售。不断美化购物环境，为顾客提供了舒适的购物场所，刺激顾客消费。

3、运用店内广告位、POP、广播及定期印发DM海报、微信等方式大力进行企业宣传和商品促销，着重抓好重大节日促销。

三、有节造势，无节造节

结合商场周边的实际情况，针对不同的消费群体，积极主动地举办各种主题鲜明的、格调高雅的促销活动，在提升企业的美誉度、扩大销售方面起到了积极的推动作用。

全年活动主要开展目录：

1月份主要活动：元旦、春节、节前预热及节后延续促销

2月份主要活动：元宵节促销、情人节促销、冬季商品出清

3月份主要活动：三八妇女节促销、春季新品热卖

4月份主要活动：清明节促销、踏青出游促销

5月份主要活动：五一促销、母亲节促销6月份主要活动：店庆第一波

7月份主要活动：生鲜购物节第一波、季末清仓促销

8月份主要活动：七夕活动促销、生鲜购物节第二波

9月份主要活动：中秋特卖会促销、生鲜购物节第三波

10月份主要活动：国庆节促销、重阳节促销、万圣节促销

11月份主要活动：5周年庆促销、双十一促销

12月份主要活动：圣诞节、会员积分兑换、元旦

思考与启示

(一)工作中存在的问题

1、与公司领导及其他部门的交流不够密切。

2、部门的作品不够有新意有创意，创新力度不够。

3、部门的时间安排不够紧凑，进度比较慢。

(二)需改进之处

1、全方位加强对领导和其他部门的人际沟通，工作上更加默契，也增进了同事们之间的友谊。

2、集思广益，开拓思维，在继承好的传统的情况下更加注重创新与内涵的建设，树立世纪华茂百货品牌影响力。

3、善于思考，勤于总结，继承好的经验，革除不好的经验。

4、把”优秀是一种习惯“秉承于心，认真地做好每一件小事，保持工作热情。

过去的一年中，我做的不好，但是我希望在20\_\_年会发挥我更大的能力，在工作上能够有更大的突破!同时要感谢一直以来在工作上一直鼓励我和帮助我的领导和同事，20\_\_年希望自己做的更好!

策划部工作总结报告 篇3

转眼之间，本学期已经结束了，而我在文社团策划部工作也半年了，我在策划部的这半年里，我觉得我学到最多、感受最深的并不是怎么学些策划书，怎么去策划一次活动，而是怎么工作，怎么去把工作做到最好。我总结了几点：

一、态度。不管做什么，都有一个态度。无论什么事都在于一个态度，在于我们有没有端正态度，把事情放在一个应该的位置。

二、团队。团队这个名词我们都很熟悉，但是我想其中的内涵并不是表面那么简单。因为在任何一个组织中，个人的力量是那么的微不足道。一个团队要体现出战斗力，每一个团队成员都必须要有很好的团队意识，而其一个团队之所以强大，就必须要求每一个团队成员在做好自己工作的同时还要考虑到其他成员，大家分工协作，才能让工作达到最好化.

三、做人。一个人不但要学会 做事 ，最重要的是还有学会 做人 。我想，一个人能否取得成功，最重要的并不是能力有多强，还要看他是否学会了 做人 。

本学期文学社举办了征文比赛活动，在写活动流程的过程中我也学到了很多，我觉得在写策划书的时候自己就像一个导演一样，所有的事情都在按照我的思路进行，但是责任也更加重了，什么事情都要考虑的更加全面，这也让我变得更加成熟了!

在社联策划部的这一年里，我是幸运的，因为我收获了，我成长了。另外，我觉得我们社团各个部门之间应该多进行交流，而且也可以让大家熟悉各个部门的的主要工作，这样也有利于活动的组织和开展。因为我觉得各个部门之间并不是独立而存在的，而应该有着一根相互联系的纽带，让社团更好的发展。同时，可以多加强与其他社团之间的联系、交流，共同举办一些大型活动，扩大社团在学校的影响力。

最后，我觉得应该扩大对社团的宣传，吸引更多优秀的同学来到社联这个大家庭。让我们的社联变得越来越好。

策划部工作总结报告 篇4

时间催促我即将告别201x，憧憬激励我在201x年开创事业的新高。为了更好地完成工作，总结经验，扬长避短，现将201x年工作情况总结如下：一、工作汇报自201x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201x年又荣获 ，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

201x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最大的努力。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最大的力量。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、201x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、201x年5月，准备企业内刊的资料收集及酒店公寓资料的收集。

3、201x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、201x年7月，第二期收尾工作，与印刷厂协作印刷。撰写 x项目说明 、 示范区可行性报告 等系列政府报告。

5、201x年8月，.

6、201x年9月，网站文字改版工作全部完成，重新启动留言板功能。

7、201x年10月，商业房产考察。

8、201x年11月，制作201x年新年台历。与外协部门合作编辑设计。

9、201x年12月，考察x房地产市场，主要是大户型楼盘，为定位、销售做号准备。出版了第三期，并联系制作了 俱乐部 VIP会员卡。

策划部工作总结报告 篇5

一、罗嗦的前言 必要的开端

随着家电联盟公司的成立，我从PX店调回总公司任企划负责人，全盘主抓公司所有门店包括PX市、FY市的企划工作，倍感责任重大，而同时也非常感谢廖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工作调整一直不够清晰，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工作忙，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PX和XY新大地电器办公室工作，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，在此向廖总及公司其他领导做深刻的检讨，并保证今后的工作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PX担任PX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工作情况，做简要的述职汇报，望廖总及公司各位领导予以批评与指导!

二、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PX店，由于PX市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工作。主要有《PX市消费者顾客调查表》、《新大地电器PX店客流量统计表》、《PX市居民社区明细表》等。

《PX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、对新大地电器的关注度、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、更迅速的开展工作。为企划工作的开展提供第一手资料和工作方向。

《新大地电器PX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，为商场的员工培训工作提供指导方向。

《PX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PX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，PX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，此次调研工作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PX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，对长期的工作做了初步的规划。

(二)企划 先锋的效果 幕后的英雄

企划工作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工作人员在企业中的艰难处境。所以在企划工作中，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工作，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)PX店在8月份至9月份期间企划的主要工作具体体现在以下几个方面：

①促销活动：

自到新大地电器PX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。

国庆期间的促销活动，投入了约1.8万元的广告费用，但是由于促销力度相对来说，跟XJ电器和HC大厦根本是无法比拟，所以在促销力度以及整个商场现场人气方面都略输一筹，同时也因为总公司正处于整合阶段，导致原本的货源计划搁浅，致使了国庆期间的销

量有所影响。但是经过全体员工的多方努力和不断的调整促销方式，以及创新性的媒介宣传方式 《PX市家电导购专刊》，都取得非常好的宣传效果，致使最终的销售结果还是令人比较满意的，180万的销售量超额完成了总公司所下达的销售任务。虽然毛利率不是很高(帐上毛利仅4个多点)，但是在同等情况下应该说完成的还算可以，当然还需要进一步的提升毛利为公司创造更多的利润，为不再成为公司的 鸡肋 而努力。

在PX店任职期间，在总公司领导的信任与大力支持下，我随时与XY店的企划工作人员沟通交流，指导并协助XY店企划部开展XY店企划工作，并协调PX店与XY店的相关企划资源，将有限的资源发挥到最大效用，并真正实现两地的企划工作统一规划与管理。因总公司领导在XY市，所以XY店企划的具体事宜在此就不具体汇报了。

②卖场布置：

国庆前期为了增强商场内外的活动气氛，克服商场门口面积小，商场内大量空地的弊端，在我的指导下，采用 全景式植入广告宣传 的方法，特意将门口的活动巨幅做成了比以前活动巨幅大2倍的引人注目的横排巨幅。侧门的位置一般情况下很难引起别人的注意，而在以前原公司领导也不重视侧门，但是侧门是肖记电器与青龙商厦到我商场的必经之路，是非常重要的第一终端，于是便用竖向的两块活动喷绘将门的位置更醒目的推到顾客的眼前。侧门围栏上也充分的利用了起来，将活动主题醒目的打上去。这样整个商场外围的气氛比以前好了很多。

而商场内空地比较多的地方征集厂家广告地贴，不仅弥补了空地，同时也相应的收取了一部分费用，增加了广告费用的收入。以前的商场有很多空白的柱子，有些做了厂家灯箱广告，而有一些则长期闲置，从商业价值方面和美观方面来讲都是一种浪费，于是我指导企划

部在商场立柱上做上精美的企业文化喷绘，不仅看起来美观，同时也是我公司企业文化的一个很好的展示场所。同时也增加了企业宣传栏，将员工的一些培训心得和公司相关的指示文件张贴在宣传栏，让以前不美观的一块垃圾墙变成了一个向员工、向顾客展示我公司良好企业文化的有效窗口，此举得到了员工和顾客的一直认同。

经过以上一系列的改进之后，整个商场更加饱满更具备浓厚的企业文化氛围，为员工为顾客营造出良好的工作购物的新空间。

③规范企划工作：

一直以来，我都认为PX店以前企划部的工作凌乱，没有任何的章法可循，致使PX的企划工作没有太大的进步。为了进一步规范企划工作和厂家广告媒体的投放，我本着为公司 开源节流 降低公司经营成本的思想，制定了商场厂家广告张贴审批程序表，任何厂家在商场范围内张贴或悬挂喷绘等广告的，都必须按照审批流程操作，由企划部协助财务部统一收取广告发布费用之后，企划部根据各厂家及现场情况予以统一安排并监督执行，否则一律予以拆除。这对整个商场的整体气氛和整洁度的提升有了很大的促进作用，同时为公司创收增加了一个新的渠道。

关于活动的商场布置和海报撰写等有关商场整体形象等方面的问题都做出了相应的规定，进一步规范商场布局，营造更浓烈的商场商业氛围。

同时我对XY店、PX店两地的企划部提出更严格的要求：定期上交工作总结及工作计划，不断的加强个人的学习，不断的加强与商场各部门的沟通与交流，不断的规范企划工作流程，不断的提高企划工作效率。

策划部工作总结报告 篇6

不知不觉间，20xx年即将结束!由于公司领导的栽培以及信任，我有幸在 2x年X月至今从事企划专员工作一职。在企划部领导以及同事的帮助和支持下，紧紧围绕X企业微信公众平台项目建设目标展开工作，期间服从工作安排，加强学习锻炼，认真履行职责，全面提高自己的思想认识、工作能力及综合素质，较好地完成了自己的本职工作和领导交办的各项工作任务。

在这年终岁末之时，回首过去一年的工作，静下心来总结自己的工作成绩和收获，从而找出不足，以利于今后更好的开展工作。在工作总结中，诚恳希望领导对总结的不足之处给予指导，对我来说是莫大的帮助。

一、工作回顾

(一)个人情况

20xx年9月30日，我正式入职成为企划部员工，试用期间三个月，但我一直以正式员工的工作质量要求自己，不断吸取经验以提高自身。

入职以来，我的主要工作项目是建设好 企业微信公众平台，自10月22日公众号首次推送信息至今54天，共推送52条微信信息，其中为推送的两天是因为 活动当天和某日断网。个人最满意的工作部分是保持了微信内容每天坚持推送，包括周末休息日的不间断。

工作得到了部门领导的肯定，并有部分发布内容被其他茶商业微信公众平台转载。发布内容主要来自网络，是经过针对性的调整之后发布的，最大的困难是有时找不到合适的资源。于是我便把多部分内容整合，根据本茶城的实际情况加以修改删减，得出最佳结果。个人认为X相关知识需要进一步提高。

(二)工作回顾

1、10月15日-20日，申请微信公众平台中

2、10月23日，制定X大赛分析报告

3、11月3日，制定微信统计情况

4、11月7日，制定直营专区招商通版

5、11月12日，制定电子商务运营预测评估

6、11月16日， 交友节全程摄影

7、11月25日，完善微信平台发布内容更新计划

8、11月25日，完善微信平台帐号推广分析报告

(三)经验体会

作为一名刚刚走出校园的学生，在实际工作中适应较快，我已经慢慢完成了学生角色的转变，进入工作状态，经过一段时间的磨练感触颇多。例如11月16日的交友节，我在这次活动中负责全程摄影工作，看到了大家的工作内容和工作状态，让我深深认识到了学校活动与商业活动间的区别。细致的安排，妥善的交流，精美的布置，流畅的流程等等还需要我一步步学习。

再如，我在申请微信公众平台的时候不小心打错了微信号，造成无法修改的严重后果。因为一个字母的失误导致了微信号永久的遗憾，是不细心的最真体现。这让我认识到在以后的工作当中要不忽视任何一个细节，不放过任何一个角落，因为细节结局好了，整体才更美好。同时团体的重要性是不可忽视的， 交友节的大部分准备工作是企划部门一个人通过点滴积累而成的，文字编辑、图片设计、外联交流等。活动当天更是需要每一个部门的良好合作才能保证活动的完美举行，这是一个团体的荣誉，不是一人一部就可以完成的。

二、工作计划

(一)计划概述

本工作计划针对20xx年后续工作制定，需在20xx年3月前完成的工作计划内容。

1、完成日常微信编辑发布工作，进一步维护、完善、提升微信发布内容的专业、全面，界面的美观、合理。

2、加强宣传推广，通过线上线下多功能、多方式的增加微信关注度。

3、学习更多相关知识，保证专业性。

4、加强摄影应用知识学习，更好的使用，为微信、网站、设计、活动等使用提供高质量照片。

5、为XX201x年的宣传工作制定完善计划，推出更多具有吸引力的宣传活动。

(二)微信部分改进

主要项目 工作明细 要求

运营日志 每周新增的朋友、消息每周记录，整理成报表

回复互动 回复设置 关键词自定义回复规则设置

日常回复 对于用户在自定义回复规则之外的问题，微信全面回复

听众管理 发展听众 通过各个渠道，推广公众平台

二维码推广 在各个渠道进行二维码推广在微博，QQ，线下刊物，宣传册

听众管理 对听众进行分类管理区别对待关注者群体

客服工作 处理投诉 通过微信紧急投诉

咨询答疑 解决用户咨询的问题及时解决问题或给予答复

总结分析 运营数据分析 每周每月微信各项数据指标分析

(三)检视不足

1、工作效率需要进一步提高。因为实际工作经验相对缺乏，在各项工作的开展显得工作效率不是很高，需要在以后的工作当中通过自我督促等树立良好的工作习惯，争取高效率完成工作。

2、加强创意思维、逻辑思维开阔。作为一名企划，需要不断的推陈出新，性格原因导致创新思维相对较弱，需要在实践中锻炼提高。同时加强处理事件的逻辑性。

3、多多注意细节。曾因为不够细心导致严重错误，不可再犯。在就爱拿过来的工作当中必须严正对待每一件小事，每一个细节。

(四)部门合作

我的工作需要商管部的配合，一些产品的照片、文字等需要从商户中获取，所以我将保持热情谦虚的心态向商管部请教，在日常工作生活中与同事保持良好关系以更好的完成工作。

策划部工作总结报告 篇7

一、工作主要内容

1、策划社团联合会联谊会

2、进一步探索社团联合会发展可行性方式。

3、小组共同讨论策划方案可行性以及可操作性。

4、讨论社团联合会元旦汇演节目形式及内容。

5、学习考察各社团招新联谊的形式以及内容。

6、协助部长组织并协调社团联合会联谊会各项工作。

二、个人学习及提升

在本职工作完成之余，通过例会以及友谊参与的方式对及宣传类、策划类知识的学习，从而加深对社团联以及社团建设、宣传推广的进一步了解。基本了解了社团联及社团各部门的基本情况与任务，能够在完成本职工作时适当帮助兄弟部门完成力所能及的事情。并充分认识到了团体协作的潜力

利用参与社团及社团里各类活动以及本职策划工作等学习机会，来提高个人写作能力、逻辑思维能力并初步了解了策划案的基本形式与内容，为更好的为社团联工作打好坚实基础。

三、工作总结

在下达小组成员共同写出一份联谊会的策划后，并没有及时的与小组内成员进行深层次的沟通，导致了策划一拖再拖，使得最终策划略显简陋，没有合理安排工作任务，导致工作重复，降低了工作效率，未及时整合各方面资源，导致了资源的浪费。重点应在协调各干事工作安排，并反馈意见、落实并执行，从而提高工作效率。

四、心得体会

1、策划，来自经验与创新

不积跬步，无以至千里。任何一个人的知识和能力的提升都是在工作过程中，不断积累，不断修正，不断完善的。只有在进行大量策划所积累的丰富经验与坚持不懈的努力，才能写出一份合格的策划案，同时在经验中创新，才能写出一份竞猜的策划案

2、团队，在于沟通与协作

没有一个团队是可以不通过培养和耐心的沟通就可以达到团结和谐的，只有共同的信念，才能进行有效的沟通。只有有效的沟通才有理解，有理解才有更好的合作，有好的合作才能建立高效的团队，然后才能壮大社团联合会。在策划工作中，几级配合才能达到事半功倍的效果。这就要求及时沟通、即使协商和解决，在沟通中构建巩固和健全团队精神

3、学习，永无止境

社团联是一个海纳百川的组织，除了专业的策划知识以外，还需要了解社团工作方式、宣传方面知识、管理、协调、前期规划、以及长远的目光等方方面面。做好统筹规划，任何一个小的细节问题都需要时间和精力去摸索、探究，对于一个优秀的学生干部来说，学习也应该是永无止境的。

策划部工作总结报告 篇8

一、概述：

光阴似箭，岁月如梭，一年时间弹指一挥间，沁骨的寒气带来了冬的讯息，也即将送走充实而忙碌的一年。刚到公司的新鲜而又陌生都还历历在目，时间让这美好的画面定格在我的记忆当中。

在康龙的一年来我接触了很多新的事物，不断的学习让我对工作始终保持着热情。我一直恪守的两个字就是 坚持 。坚持每天保持好的心情和充沛的精力;坚持每天晚上把当天遇到的疑问解答整理好。人总在思考和反省中进步的，我提醒自己不能麻木工作，不能随波逐流，做事情一定要问自己为何要那么做?有没有更好的方案?然而坚持中自己或许会问：如何来实现自身的价值，每个人都会有一段求索的时间，只是有的人很快能索到答案。我时刻要求自己不能有一丝的放松，投身康龙这个大家庭后就要抛开以前，在这里是一个全新的开始，勤奋务实的做好自己的工作。

对于自己在康龙这将近一年的工作，总结了几点：

1、要重视小事。千里之堤毁于蚁穴，不管多么庞大的机器都是由无数个小部件组成的，设想那些小部件中很多都不能胜任，大机器怎么能正常运转?如若你很多小事都做不好，怎么去做大事情，推理可得，你能把小事情做好了，基本功扎实了发挥起来方能谈游刃有余、运筹帷幄，很多能力是在日积月累的堆砌中潜移默化得到提高的。

2、深入实践。深入实践我认为很重要，因为自己不实践的话就不知道一道工序要消耗多少时间，要安排多少工时，存在什么样的风险，是不是工作下来特别耗费员工的体力。我想只有了解的生产实践才能在设计和工艺上选择出最佳的方案。在康龙国际策划部，我很珍惜现在的学习机会，积极参与。我开始的时候对策划部的工作还是目的性还不是很明确，就在旁边看，领导一开始尽量挑选简单的事情让我学着做，慢慢了在我掌握了个六七分后，我自己也学着尝试一下，感受一下，当然旁边也有领导指点江山。

3、勤于记忆。当第一次看到CAD、photoshop这些工作软件的时候，试着记住它们的操作方式，又一次使用到的时候，我就会在一边回忆并心中默念接下来要怎么使用，来完成领导指示或安排的工作。养成关注细节的习惯。百利而无一害，何乐而不为，在以后的工作中能够实践使用。

4、学会主张。在策划部的工作一开始的时候我只是帮一把手，要拿什么物料，用什么工作软件、怎么使用总是会发问，后来我学着自己主张，慢慢熟悉了，我认为只有自己有主张，做什么事情才能有条不紊进行，完成的工作才是有内涵而不空洞的。

5、勤于思考。学会从专业知识的角度来思考问题，能用专业的理论来诠释一些现象，这个是做策划的人最重要也是最难做好的。不能只凭自己从前的工作经验来做事情，每一项工作都有与它匹配的专业知识，学会思考，怎样做更对会更好，让自己更加专业。 不能似懂非懂、模棱两可，做策划的人既要思维上天马行空，也要有严谨认真。所以我在业余时间喜欢看看专业书籍，在网上找找资料。

6、要学会熟悉环境。熟悉环境包括熟悉每天的事务和周围的人际，有些事情要做好，人脉很重要，我在康龙这个大家庭感觉很好，同本部门的同事相处的非常越快，其他部门都有几个相熟的同事，我认为不管是谁，只要我诚恳的和他们相处，虚心的请教他们问题，他们对我的印象是不会差的。要学会创造对工作开展有利的条件。

7、小智者乐于自己能做什么;大智者自省于自己不能做什么。我一直认为自己学识很不够 ，因为在策划部的工作一开始我用过多次 不清楚 三个字来回答别人的问话。 我当然不满足于在自己的专业知识领域里做个小智者，我现在做的就是多看书籍，学习并实践，为此我经常在市图书馆寻找对自己有用的专业知识书籍，要全面提高自己。

回顾我在康龙这一年，感觉自己作策划人员，很多方面的知识还比较欠缺，专业知识还不够全面，我一定会努力学习，更好的为企业服务。我到公司时间不长，很多东西还处在学习阶段，希望大家指正批评。至于今后我将一如既往的严格要求自己，认真负责的做好本职工作，积极提高，力求创新，一定不辜负大家对我的期望。

策划部工作总结报告 篇9

尊敬的主席团、社团联的各位同仁，以及到场的所有来宾：

大家下午好!

我是来自水利水电学院05级的，现任武汉大学学生社团联合会活动策划部副部长，策划部工作总结。下面请允许我为各位做一个简短的工作总结。

我从20xx年9月进入社团联合会活动策划部，活策一直伴随着我在大学的成长。对我来说，活策就是一个大课堂，一年多来，它传授给我的东西将让我终身受用!

培养务实的工作作风，勤勤恳恳干实事是社联、是活策给我上的第一课。

还记得初来乍道时的惊奇与兴奋，那时急切渴望成长的我，一心想要干出一番成绩，却发现在工作上的急于求成使自己不断遇到困难，工作任务远没有想象中的简单和轻松。即使一点小活，也会使自己焦头烂额。那个时候，部长以及其他社联同仁们给了我许多的关心和帮助。他们教我改变浮躁的心态，把自己沉下来，从一点一滴的小时干起，认真完成每件日常事务，培养自己踏踏实实做事的工作作风。正是在这样的帮助下，我收起当时的 雄心壮志 ，从小活、细活着手，慢慢熟悉各项工作，从场地申请到联系社团，我发现其实不论做什么，只要用心体会，都能从中收获很多。这是一个人提升自身能力和素质的一个积蓄过程。活动策划部给我提供了这样难得的机会，而我也正是在整个组织的耳渎目染下，开始慢慢成长了。

在接近两年的工作中，活策不仅告诉我要做事，还教会了我如何做事。

工作是由人来完成的，所以个人的主观能动性是影响工作质量的关键。一味的等着别人催你去工作，让工作牵着你走，即使兢兢业业的去完成，也是很难把事情做好的。工作任务是静止的，而人是变通的。要迅速而出色的解决工作上的问题，首先就必须克服自身的惰性，发挥主观能动性，积极寻求新方法、新思路，灵活变通，甚至在必要的时候要勇于打破旧的、不合适的工作传统，探索更高效的工作方式。社联所提倡的也正是这样一种积极主动的工作态度和勇于拓新的工作精神。这点在社联许多优秀的学生干部身上都得到了体现，这些正是我需要学习的。

举办丰富多彩的校园活动，是学生社团联合会的一大特色，工作总结《策划部工作总结》活动策划部是社联开展校园活动的主力军。正是在一次次活动的历练中，我逐渐认识到做好充分的准备工作，具备良好的团队意识和合作精神，是做好一切活动的保障。首先，准备工作是否充分，将直接影响到活动现场的效果。准备工作做的越早、越充分，现场遇到的问题就会越少，活动就会开展的越顺利。相反，对工作任务推拖，到最后就会变得越棘手，即便是很容易的问题也会变得不可收拾。在活策这种干练、严谨的工作氛围里，我明白要努力改正自己拖拉的毛病，任何事都力求早准备、早完成。

在任何一个组织中，个人的力量总是微不足道的，要体现出战斗力，就必须有良好的团队意识。在任何时候，活策所体现出的这种意识，都让我感到了一个组织的真正力量。我们之所以强大，是因为我们是一个团队。我明白自己只是团队中的一环，但又是不可或缺的一环。团队要显现出力量，每一环都必须发挥出自己的作用，相互之间还必须有分工协作。这种协作，不仅仅是部门内部的协作，更是社联各部门之间的协作，甚至很多时候，与学生社团或者其他学生组织共事时也要有这样的分工协作精神。

现在的我，十分感激活策教授给我的这些经验，它们的作用绝不仅仅局限于社联的工作中。对我而言今后无论是在学习、工作、还是生活中，这些都是放之四海而皆准的处事原则。我很幸运，因为社联给了我这样一笔宝贵的人生财富。

时间滑过岁月的刀尖，因为有了社联的滋养，我不在想从前那样懵懂和幼稚。偶尔的回顾过去，火暴的社联三周年庆典晚会、活力四射的 魅族杯 歌手大赛、令人沉醉的樱花诗赛朗诵现场、独具一格、洋溢着浓郁中华特色的中国传统文化周，这一切都历历在目。在这些活动中，我们从来不曾少过汗水和疲惫，但最后成功带来的喜悦，都让这些变的不再重要。

我的世界因为活策而充实起来，不再只是单调的三点一线。现在，只要看见有活动的宣传，我都会留心关注，能够以更细腻的眼光去审视一次活动。我开始觉得自己在学生活动方面开始具备一点点的专业素质，对学生工作也有了一定的了解。这些改变，都远于在活策的磨练。

社联就是一片肥沃的土壤，只要你善于吸收，它总会为你提供足够的养分和阳光。我为能生活在这样一片土地上而感到幸运。社联为我们提供了丰富的资源和机会。在这里，我开始了真正的学习和成长。并有幸结识了许多优秀的学生干部，从他们每个人身上，我都能学到很多，受益匪浅。而且，社联这个温暖的大家庭，还让我认识了很多的朋友。可以说，社联留给我的，绝不只是短暂的工作经历，在团联合会、在活动策划部的这段时光将永远是我岁月的墨迹里最浓重的一笔!

策划部工作总结报告 篇10

秋冬交替，时光流转，转眼间，新的学期又过了一半。这学期，经历过干事纳新院社团联合会又得到了新鲜血液，拥有了活力的新鲜力量。回忆上学期，我也记起荣幸的成为了策划部的部长，这一次升职，让我背负了更多的责任，也迫使我去努力，去进步，去不断完善自己。为策划部，为院社团联合会贡献出自己的 一份力量，让策划部良好发展，让院社团联合会良好发展。

这学期首个大事就是学校社团联合会主办的“短剧相声大赛”，我部指导一个小品的排练，但是这个小品从排练开始就波折不断，首先演员问题一直无法找齐，排练时效率也不够高，部长和大一同学不熟，因此，造成这些问题是我们事先没有安排好，成员之间的联络还是有所欠缺。我们会认真反思，从中吸取教训，下次努力圆满完成任务。

其次，本学期的重要活动就是竞标大会，去会场观看竞标大会的全过程，了解的竞标大会的基本流程，得知了竞标大会的重要性，我们也真真切切的感受到了策划部的重要性。

在学院工作的同时，我们也时时与校社联策划部保持联系，与学校策划部相比，我们学院的策划部更有活力，因为学院的活动较少，开展的都是崭新的活动，需要更多的去参与到策划决策当中。但是，这也是我们学院策划部的一个弱项活动少，这学期的时间都被运动会占据，希望下学期能够有时间与社联其他部门一起，合作出学院特色活动，丰富同学们的课余文化生活。

总结一下这半学期，我们部门还存在着一下问题：策划的思路还是有待提高，人员之间的相互交流还是有待加强，包括与社联、学生会其他部门的联系以及老师的交流。加强这些交流会让我部门及时知道还存在的一些问题，更好的得到老师的一些建议，以便提高工作效率。为了更好的策划一个好的活动，平时会去网上了解其他学院、其他学校举办的成功的活动，学习长处，做出创新。我们会在学校，学院的领导下，积极努力，让外国语学院社团联合会策划部得到发展!我们会在以后不断奋斗者，努力前进着!

策划部工作总结报告 篇11

20xx年是我在公司的第二年，也是我学习最多的一年。在这一年来，我所感到高兴的不仅仅是自己在本职工作上的进步，还有和广大公司同仁和谐地相处。

20xx年，在做事方面我学会很多，在做人方面也受益颇多。

以上是我的真实感言，不是空话套话。

一、回首XX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。

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。

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。

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

当然对于一个合格的工作者，所要学习和进步的包括他所有的工作，但是也有重点。

策划能力是20xx年我要主要突破的方面。我个人无法忍受我对地产策划还不熟悉，我需要强力突破这个难点。当然作为一个优秀的策划人，丰富的市场的经验十分必要，对于这方面我要多加积累和锻炼。还有就是知识上面的积累。

如果在20xx，我突破了策划这方面的能力，并有长足的发展，我相信这一年也是我不平凡的一年，我也将为公司创造更多的效益，在将来我相信我会有较大的成绩。因此对我来说，20xx年，我要付出更多的努力，不懈怠，不骄傲，不满足，不气馁，这样在20xx才能取得更大的成绩。

20xx年，我还没完成一份广告推广计划、市调报告、项目定位报告以及策划报告等等，我希望通过20xx年的努力，可以逐步接触这方面的工作，并出色完成，以为公司分担自己的职责。

3、XX年公司的印象

20xx年，公司陆续有了一些新人，这些新人都比很优秀，很好沟通相处，很快熟悉并融合到公司里头。

20xx年，给人的感觉是公司比往年忙多了，因为工作确实比以前多了很多。我想对于XX年，不但每个人收获颇多，公司也有很大的进步。

我对公司的未来充满了信心，因为这个团体是和谐愉快、健康向上的，但是由于浓重的亲情化，互相之间的监督、批评难免会少一些。

对于一个广告及地产策划公司，以头脑风暴形式开会讨论是必须的。在20xx年，公司也召开了一些类似这样的局部会议。但是总体感觉还不够。会议讨论有时难免影响决策进度，但是 磨刀不误砍柴工 ，会议讨论能限度地集思广益，让每个人互相认识并学习，这种方式我觉得在我们公司应该经常举行，但是一定得有一个主持人，以提高效率。

4、对公司的建议。

节约。我觉得一个公司是否节约不在于公司的大小，在于一个公司理念和状态的体现，在于培养一个员工的工作和生活态度。

公司的下班后的电源是不熄灭的，这虽然浪费的只是少数的，但是积少成多，也可能产生不安全的因素。每个人都应该珍惜公司的资源，自觉随手关灯等等。公司的物品要好好保管。

20xx，愿与公司一起腾飞!

策划部工作总结报告 篇12

一、工作回顾及总结

xx年年是本人参与项目执行工作最多的一年，在集团公司总经理和项目经理的悉心关怀下，个人得到快速的成长，工作效率及质量有较大提高，主要完成工作如下：

1、项目执行工作

百汇海隆广场项目是本人进公司来重点跟进的项目，主要开展市场招商调研、客户接待、文案活动策划执行方面的工作，具体如下：

完成百汇海隆广场项目策划推广文案、xx年度总结写作;项目前期招商接待工作;协助接待中心启用前期装饰安装工作;项目相关软文写作;跟进并实施项目宣传推广事宜;协助专题片制作组完成制片工作;持续跟进并协助报广设计、现场包装及物料设计工作，并充分运用报纸、电视台、广播电台、自办刊物等广告资源对项目开展了多渠道的宣传;完成项目阶段推广计划、客户营销活动方案写作等;协助项目推广工作的开展及媒体宣传的跟进工作。

2、个人学习及提升

在本职工作完成之余，通过计划性的跑盘工作及区域市场研究来熟悉市场情况，从而加深对海宁市房地产市场的进一步了解，同时还时刻关注行业政策的变化。

坚持进行专业文章及项目软文的写作，用来提高个人的写作能力及逻辑思维能力，为项目的策划推广工作打好坚实的基础。

3、工作总结

回顾xx年工作，本人感觉从专业能力及工作态度上，较之于xx年有了一定的进步和提高，主要表现在：

工作态度有明显进步;对项目策划推广工作的计划性与推动力有深刻的认识;能独立完成项目策划推广执行过程中的部分工作;策划报告写作能力有较大的进步;有意识进行专业提升及个人学习。

但同时还有许多的不足之处有待提高：

工作主动意识需要进一步加强;沟通及表达能力需要不断提高;执行工作中细节关注不够;专业提升及个人学习需有计划性并及时进行总结。

二、心得体会

基于xx年度工作回顾及总结，也有一些心得体会来进行分享：

1、专业，来自沉淀

不积硅步，无以至千里。任何一个人的知识与能力的提升都是在项目服务过程中，不断积累，不断修正，不断完善的。只有专业的沉淀与坚持不懈的努力，才能取得团队和个人的成功。我在具体的项目执行工作中，也是在有计划地完成专业沉淀，完成原始积累，并在今后的工作中修正。不敢求一步到位，将来再行完善。只有达到足够的专业沉淀，才能真正做到 厚积而薄发 。

2、团队，在于有效沟通

没有一个团队是可以不通过培养和耐心的沟通就可以达到团结和谐的。只有有效沟通才有理解，有理解才有更好的合作，有好的合作才能建立高效的团队，( )有高效的团队才可能有强大的专业公司。在企划工作中，没有个人行为，只有团队行为，唯有团队合作才能发挥强大聚集力量，达到事半功倍的效果。但在现实工作中，无论是领导者和团队成员之间，还是团队成员之间存在着或多或少的沟通障碍，这就要求发现问题及时沟通、及时协商和解决，在沟通中构建巩固和健全的团队精神。

3、学习，永无止境

企划是一个复合型的行业，除专业的策划推广知识外，还需要了解从项目前期规划、设计、工程建设及后期物业管理的方方面面。任何一个小的细节问题都需要大量的时间和精力去摸索、研究，对于一个优秀的房地产企划人来说，学习应该是永无止境的。

三、XX年展望及建议

1、个人展望

专业能力快速提升

通过项目实践结合自我学习，快速提升个人专业能力，积累丰富的操盘经验，并及时的总结和调整。扩宽个人的知识面，积累丰富的专业知识，提高个人的口头表达和书面表达能力，真正做到一名优秀的策划人。

突破商业地产知识瓶颈

入职近二年来，参与的项目基本为商业地产项目。继住宅地产开发主流之后，商业地产现正逐渐成为地产开发市场的新宠儿。如果想成为一名优秀的策划人，对于商业地产知识应该去充分的了解和学习，准确的产品定位、目标消费群体定位和招商是商业物业成功开发的关键所在。在XX年本人将通过案例借鉴和自我学习，在商业地产方面有所突破。

参与团队建设

希望能够参与到团队建设中去，熟悉项目执行过程中的各个环节度，明确工作目标，提高工作效率，加强内部人员间的团结合作，互相紧密配合，充分挖掘集体的潜力。对工作的每一个细节进行检查核对，对工作的经验进行总结分析，从怎样节约时间，如何提高效率，尽量使工作程序化、系统化、条理化、从而更进一步，达到新层次，进入新境界。

2、对于公司的建议

个人认为，公司是一个能让员工价值有足够展示空间的企业，公司发展同科学管理模式的运用和团队、个人发展密不可分，一流的专业公司应同时具备一流的管理水平，技术和管理两方面都是不能偏颇的。我能有幸成为宝马的一员，也希望真正与团队一起，努力实现公司效益和个人价值最大化。

从公司层面来说，员工也需要得到公司的充分信任与认可，让我们在公司提供的平台上，可以尽情地发挥出各自的主观能动性，为公司创造更大的价值。

回首总能够发现差距，展望总能够找到力量。新的一年有新的开始， 厚积薄发，学而知新 的理念支持我在策划推广这个行业中一步一步往前走。

策划部工作总结报告 篇13

在过去的一年里，蒙企业领导对员工的的厚爱，对本人孜孜不倦的教诲，此刻本人深表感激之情。一转眼，来企业工作已满9个月;从一名服务员开始起步，接着被调往策划部学习，这种突如其来工作性质的转变确实令我措手不及。

怎么办?要么做点什么，要么就选择回家种田，决不碌碌。时不待我，我必须立刻进行阶段性调整，做好充足的准备去迎接挑战，而欧迪，就是我人生的主战场。

进入策划部让我记忆最深刻的就是对外宣传工作，当我独自一人顶着烈日发传单，一张一张地推销自己手中的优惠券时，我全然不顾及自己任何不适并全身心地投入到工作上。

我架车寻觅于各大院校的学生会办事处，一次次地找寻校方联系人，望能取得校园宣传的合作与支持;虽然校方老师大多表露不懈与抗拒但我却从未气馁。

我与张主管从早上十一点半装载冠名晚会所需设备，直到晚会结束回来放好设备，时间通常都已过凌晨一点，而这种艰辛恐怕除了领导以外又有谁能明白;某些人以为我们在外面多么的风光，多么的自由，殊不知我们把每一件事情都全力以赴地完成，企业的货车位置往往不够坐，而我一向敬重张主管，于是每一次我都是与后备箱的设备一起颠簸地行进，有时遇到堵车，我甚至在后备箱弯着腰数小时，虽然很疲惫但我无怨无悔，因为这是工作，既然选择了这份工作，我就要做到问心无愧。

我至始至终都觉得领导的眼睛是雪亮的，自己哪里有进步哪里做得不好领导一定清楚。我为我努力拼搏的那种斗志而感到自豪，虽然我是无知与满身疲惫的，虽然我还有一些有待完善的地方，但因为我用心尽力了，所以我的内心充满了欣慰与喜悦!!!

其实现在回过头想想，工作很是能够发觉自身的不足;总监曾用一张小纸条对我进行点拨，上面赫然写着：(跟踪、用心、守信、观察);我想，这一定是我必须去狠抓的地方。

上级领导用精辟的言辞告诫我，我岂能无所作为?记得董事长无意中说过一段话，大意是：只有把合适的人放在合适的位置上，对于企业对于个人发挥都是大有裨益的。这一点对我很受用，我很喜欢这份工作，喜欢我的同事与上级领导细致的做事风格。

就因为喜欢，所以本人尽管有诸多不足，但我依然相信，由于我对工作的热情以及对成功的渴望，我决不辜负领导对我的厚爱，我将在新的一年里，越发完善自己!

策划部工作总结报告 篇14

过去的201x年可算是我工作上另一个转折点，更是一个新的开始。特别是自今年6月份接手营销策划工作，不知不觉，已有半年。回忆这一年的工作经历，有艰辛、有成长、有收获、更有前景。这一年既包含了太多的艰辛与不易，也取得了不错的工作业绩。成绩的取得离不开本人的勤奋努力，更与领导和同事们给与我的支持和帮助密不可分。现将今年工作总结汇报如下，请公司领导和同仁审议。

一、工作业绩完成情况

1.完成销售业绩;

2.完成销售物料的设计与制作(法排读本、法排、高层户型册、项目小册、项目楼书、预售协议、抽奖券、参观券等);

3.完成媒体推广的执行(户外、报纸、杂志、电台、公交车、网络等);

4.完成公司领导交代临时工作(法排首期开盘总结、原吉利余房组价、节庆布置等);

5.协助领导完成风铃苑排屋开盘准备工作;

6.协助领导完成排屋客户交流会的组织落实;

7.协助领导完成样板房展示的媒体交流会;

8.协助领导完成样板房通道的布置展示。

二、成长感悟

这一年，伴随着公司的不断壮大，我也不断得到成长。回首自己的成长经历，感悟颇多。

(一)勤奋学习是做好工作的基础。人可以不会不懂，但不能恐惧和无奈，越是不会越要笨鸟先飞，更加勤奋努力的学习。特别是我今年6月份接手营销策划工作后，由一知半解到现在对销售流程有一定的了解，背后其实下了不少功夫，也用了不少时间，当然也少不了同事之间的帮助。接触营销策划工作之后，才清楚明白到，工作量虽不大，却要学的是无比的多，销售知识永远是个无底深渊，但正因如此，我乐此不疲，越来越喜欢这份工作。我想作为一个置业顾问，不仅要精通卖房业务，对周边的一些知识也必须详细了解，这样才能更好的为客户服务，让客户感觉我们无论是从企业品牌、社区环境、物业质量以及员工素质各方面都比其它楼盘有优势，坚定客户购买的信心。针对这个问题，我在日常销售工作中，充分发挥善于思考的优点，通过对同事的观察学习以及对经验的归纳，总结出许多新的销售技巧和客户维护方式，并在随后的工作中通过实践加以修改和完善。事实证明，知识和创意永远是无穷无尽的。

(二)热情服务是做好工作的关键。作为置业顾问这个职业和客户打交道，光有勤奋是不够的，必须还要有热情的服务态度，笑迎八方客，凝聚万家财，服务于客户，使他们能够体会到我们绿城周到热情的服务态度，我自己对这一点有着深深的体会和感受。我想相对于不同收入群体的购房心态及个人气质各方面肯定也有所不同，因此对于不同客户的销售方式也必须有相应的变化。比如面对不同文化水平和不同购房心态的客户，我们都应该有相对的谈判技巧和语气口吻来接待，让其买得开心，日后还想再买。在实践工作我还发现，一个真正成功的销售员除了必须有能够感染客户的个性外，更应该具备能够随时适应不同消费者心态的应变能力，同时牢记，专业、礼貌、主动服务、给予客户比他想象的更多，并坚持公司利益至上的职业操守。所以，为了做好销售工作，我急待提高自身修养，无论从个人气质和专业能力方面都要把自己打造成一个合格的置业顾问。

(三)敬业爱岗是做好工作的前提。只有敬业爱岗，忠于职守，尽职尽责，一丝不苟，虚心学习业务知识，培养严谨的品格，全力以赴，才能在平凡的岗位上做出不平凡的成绩，才能获得价值的提升。这一年，我经历了无数次收获与失落，过程充满酸甜苦辣，行业文化使我体会良多，为人处事都让我不断成长与成熟，让我随时都保持一颗感恩的心去面对人和事。我喜欢超越对手挑战自己，这个行业很适合我，我在工作中享受与狼共舞的生存状态，这是一条不断超越，适者生存的道路，是靠知识智慧立世的生存状态，我找到了适合自己的人生道路，我热爱这份工作。更重要的是我发现了自己的不足，不断完善自己，不断前进，坚持不懈，满腔热情的工作。热忱是工作的灵魂，热忱是战胜所有困难的力量，从工作的每一个环节，找到热忱，找到坚韧，也就找到了自信。

(四)感恩忠诚是做好工作的根本。这一年里，我在这家公司获得的实在太多了，说也说不完，要多谢的不单只是一两个人，更不是一句 谢谢 就能简单了事。我要感谢主管，当我刚进入营销策划部时，自身有着太多的缺陷和不足，是她包容和教导我，很多次的利用下班时间跟我谈心沟通，改正了我很多积重难返的毛病。同时在工作中适时的给我压力和激励，让我时而如履薄冰，时而又充满信心，从不敢轻易有所松懈，逐渐成长为一名合格的置业顾问。让我更幸运的是我们拥有一个成熟和谐的销售团队，同事之间既有竞争更有帮助，每次分歧总能在沟通中消除，每次难题也常常在集思广益中化解。正因为有这样一群同事，我才能在销售部门迅速提升自己。俗话说，近朱者赤近墨者黑，因为有这样浓厚的企业氛围和团队精神，才给了我成长所需的养份。忠诚对我的工作来讲，首先，我的感受是我们对公司是否付出了全部的精力和智慧，对待每天的工作是否完全满意。我深信每位老板都希望自己的员工保持忠诚，每一位员工也希望有各个完善的老板。自从绿城那天起，我就记住了 今天工作不努力，明天努力找工作 作为自己的座右铭。

三、201x年工作计划

201x年，既是新的一年，又是我一个全新的开始。对于即将到来的一年，对生活，对工作，我有着太多的希望和梦想。我打算在新的一年里，重点做好以下几项工作：

一是做好销售服务工作。在工作中，我要认真细心地为客户着想，通过自身良好品质的展现和坦诚、礼貌、周到、用心的服务，赢得市场和客户的信任，在潜在客户和老客户的心中树立良好的个人形象和公司形象，从而提高企业知名度和企业房产产品以及自己的信誉，为公司房产产品现在及未来的营销成功奠定良好的基础，也为自己未来的发展积攒了广泛的客户资源。

二是做好营销策划工作。积极培养市场意识，经常调查市场，及时了解到有关房产销售的各种信息，以及竞争对手及同类项目的发展动向。尤其是在与客户或准客户的频繁接触中，了解市场的最新资料，把握市场行情和发展变化趋势，认真听取客户对房地产产品的议论评价和一些合理化的改进意见或者建议，从而为制定正确的房产开发计划和市场营销策略服务。

三是认真学习企业文化。积极参加企业文化的学习和培训工作，深刻了解企业文化的内容，理解企业文化建设的重要性，进一步提高自己的敬业奉献精神，更好地服务客户推动各项业务的发展。

四是提升自身综合素质。我将进一步加强学习，了解房产开发的整个流程，从产品研发到工程管理，再到营销策划等各个方面我都要有所认识。这样，在销售过程中，才能把客户提出的问题很好地反馈给上级领导，以便改进产品，提高居住品质。

五是完成领导交代的临时工作。

总之，在这充满希望的新一年里，我将全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，继续学习，用使命般的激情面对客户，用认真严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司创造利润!

策划部工作总结报告 篇15

过去的一年可算是我工作上另一个转折点，更是一个新的开始。特别是自今年6月份接手营销策划工作，不知不觉，已有半年。回忆这一年的工作经历，有艰辛、有成长、有收获、更有前景。这一年既包含了太多的艰辛与不易，也取得了不错的工作业绩。成绩的取得离不开本人的勤奋努力，更与领导和同事们给与我的支持和帮助密不可分。现将今年工作总结汇报如下，请公司领导和同仁审议。

一、工作业绩完成情况

1.完成销售业绩;

2.完成销售物料的设计与制作(法排读本、法排、高层户型册、项目小册、项目楼书、预售协议、抽奖券、参观券等);

3.完成媒体推广的执行(户外、报纸、杂志、电台、公交车、网络等);

4.完成公司领导交代临时工作(法排首期开盘总结、原吉利余房组价、节庆布置等);

5.协助领导完成风铃苑排屋开盘准备工作;

6.协助领导完成排屋客户交流会的组织落实;

7.协助领导完成样板房展示的媒体交流会;

8.协助领导完成样板房通道的布置展示。

二、成长感悟

这一年，伴随着公司的不断壮大，我也不断得到成长。回首自己的成长经历，感悟颇多。

(一)勤奋学习是做好工作的基础。人可以不会不懂，但不能恐惧和无奈，越是不会越要笨鸟先飞，更加勤奋努力的学习。特别是我今年6月份接手营销策划工作后，由一知半解到现在对销售流程有一定的了解，背后其实下了不少功夫，也用了不少时间，当然也少不了同事之间的帮助。接触营销策划工作之后，才清楚明白到，工作量虽不大，却要学的是无比的多，销售知识永远是个无底深渊，但正因如此，我乐此不疲，越来越喜欢这份工作。

我想作为一个置业顾问，不仅要精通卖房业务，对周边的一些知识也必须详细了解，这样才能更好的为客户服务，让客户感觉我们无论是从企业品牌、社区环境、物业质量以及员工素质各方面都比其它楼盘有优势，坚定客户购买的信心。针对这个问题，我在日常销售工作中，充分发挥善于思考的优点，通过对同事的观察学习以及对经验的归纳，总结出许多新的销售技巧和客户维护方式，并在随后的工作中通过实践加以修改和完善。事实证明，知识和创意永远是无穷无尽的。

(二)热情服务是做好工作的关键。作为置业顾问这个职业和客户打交道，光有勤奋是不够的，必须还要有热情的服务态度，笑迎八方客，凝聚万家财，服务于客户，使他们能够体会到我们绿城周到热情的服务态度，我自己对这一点有着深深的体会和感受。我想相对于不同收入群体的购房心态及个人气质各方面肯定也有所不同，因此对于不同客户的销售方式也必须有相应的变化。

比如面对不同文化水平和不同购房心态的客户，我们都应该有相对的谈判技巧和语气口吻来接待，让其买得开心，日后还想再买。在实践工作我还发现，一个真正成功的销售员除了必须有能够感染客户的个性外，更应该具备能够随时适应不同消费者心态的应变能力，同时牢记，专业、礼貌、主动服务、给予客户比他想象的更多，并坚持公司利益至上的职业操守。所以，为了做好销售工作，我急待提高自身修养，无论从个人气质和专业能力方面都要把自己打造成一个合格的置业顾问。

(三)敬业爱岗是做好工作的前提。只有敬业爱岗，忠于职守，尽职尽责，一丝不苟，虚心学习业务知识，培养严谨的品格，全力以赴，才能在平凡的岗位上做出不平凡的成绩，才能获得价值的提升。这一年，我经历了无数次收获与失落，过程充满酸甜苦辣，行业文化使我体会良多，为人处事都让我不断成长与成熟，让我随时都保持一颗感恩的心去面对人和事。

我喜欢超越对手挑战自己，这个行业很适合我，我在工作中享受与狼共舞的生存状态，这是一条不断超越，适者生存的道路，是靠知识智慧立世的生存状态，我找到了适合自己的人生道路，我热爱这份工作。更重要的是我发现了自己的不足，不断完善自己，不断前进，坚持不懈，满腔热情的工作。热忱是工作的灵魂，热忱是战胜所有困难的力量，从工作的每一个环节，找到热忱，找到坚韧，也就找到了自信。

(四)感恩忠诚是做好工作的根本。这一年里，我在这家公司获得的实在太多了，说也说不完，要多谢的不单只是一两个人，更不是一句 谢谢 就能简单了事。我要感谢主管，当我刚进入营销策划部时，自身有着太多的缺陷和不足，是她包容和教导我，很多次的利用下班时间跟我谈心沟通，改正了我很多积重难返的毛病。同时在工作中适时的给我压力和激励，让我时而如履薄冰，时而又充满信心，从不敢轻易有所松懈，逐渐成长为一名合格的置业顾问。

让我更幸运的是我们拥有一个成熟和谐的销售团队，同事之间既有竞争更有帮助，每次分歧总能在沟通中消除，每次难题也常常在集思广益中化解。正因为有这样一群同事，我才能在销售部门迅速提升自己。俗话说，近朱者赤近墨者黑，因为有这样浓厚的企业氛围和团队精神，才给了我成长所需的养份。

忠诚对我的工作来讲，首先，我的感受是我们对公司是否付出了全部的精力和智慧，对待每天的工作是否完全满意。我深信每位老板都希望自己的员工保持忠诚，每一位员工也希望有各个完善的老板。自从绿城那天起，我就记住了 今天工作不努力，明天努力找工作 作为自己的座右铭。

三、工作计划

新的一年，又是一个全新的开始。对于即将到来的一年，对生活，对工作，我有着太多的希望和梦想。我打算在新的一年里，重点做好以下几项工作：

一是做好销售服务工作。在工作中，我要认真细心地为客户着想，通过自身良好品质的展现和坦诚、礼貌、周到、用心的服务，赢得市场和客户的信任，在潜在客户和老客户的心中树立良好的个人形象和公司形象，从而提高企业知名度和企业房产产品以及自己的信誉，为公司房产产品现在及未来的营销成功奠定良好的基础，也为自己未来的发展积攒了广泛的客户资源。

二是做好营销策划工作。积极培养市场意识，经常调查市场，及时了解到有关房产销售的各种信息，以及竞争对手及同类项目的发展动向。尤其是在与客户或准客户的频繁接触中，了解市场的最新资料，把握市场行情和发展变化趋势，认真听取客户对房地产产品的议论评价和一些合理化的改进意见或者建议，从而为制定正确的房产开发计划和市场营销策略服务。

三是认真学习企业文化。积极参加企业文化的学习和培训工作，深刻了解企业文化的内容，理解企业文化建设的重要性，进一步提高自己的敬业奉献精神，更好地服务客户推动各项业务的发展。

四是提升自身综合素质。我将进一步加强学习，了解房产开发的整个流程，从产品研发到工程管理，再到营销策划等各个方面我都要有所认识。这样，在销售过程中，才能把客户提出的问题很好地反馈给上级领导，以便改进产品，提高居住品质。

五是完成领导交代的临时工作。

总之，在这充满希望的新一年里，我将全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，继续学习，用使命般的激情面对客户，用认真严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司创造利润!

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！