# 外采编辑工作总结(共10篇)

来源：网络 作者：落花人独立 更新时间：2025-03-24

*外采编辑工作总结1时光飞逝，从刚进大学到今天，已经一个学期过去了。半年之前，我还是一个懵懵懂懂的小孩，拿着部门招新的表格紧张面对着学长学姐的面试，在他们的面前我显得那么的渺小，那时的我，觉得他们怎么可以那么的自信，觉得我可以学到很多。而回首...*

**外采编辑工作总结1**

时光飞逝，从刚进大学到今天，已经一个学期过去了。

半年之前，我还是一个懵懵懂懂的小孩，拿着部门招新的表格紧张面对着学长学姐的面试，在他们的面前我显得那么的渺小，那时的我，觉得他们怎么可以那么的自信，觉得我可以学到很多。而回首这过去的一个学期，我确实感觉自己变了许多。

但是经过了这么一个学期在通讯社的学习和锻炼，加之学长学姐们引导和榜样作用。让我改变了原来的观念，不要什么活动都想参加，不要东凑一下西看一下，不要什么都要学习，要耐得住寂寞，集中精力做一件事情，否则，蜻蜓点水，万精油，什么都知道一点，又什么都不精，今后不管工作事业，都需要执着，专注和潜心。

**外采编辑工作总结2**

尊敬的领导：

在中学教研室的工作中，我严格要求自己，认真及时做好主任布置的每一项任务，碰到不清楚的问题就虚心向主任学习请教。我也积极学习新知识，新技能，不断提高和充实自己，希望能尽早独立承担完整的项目，在工作中独挡一面，为公司做出更大的贡献。初入职场，难免会出现一些小差小错需领导指正，这些经历也让我不断成长。在此，我要特别感谢本部门的刘主任对我的入职指引和帮助，感谢她们对我工作中出现的失误和不足的指正。

**外采编辑工作总结3**

6月份大学一毕业我就来到了万达，来到了外贸部这个大家庭。这是我的第一份工作，也是至今为止的唯一做过的工作。很庆幸，这份工作是和我的专业是相关的，可以运用之前学过的专业知识，做起工作来也会比较容易些。但是真正在实践中，还是有很多课本里学不到的东西需要我们去一点点学一点点累积。下面是我半年来从不同的方面总结出来的心得。

>一、熟悉产品

来到公司首先做的就是熟悉产品。做业务的最重要的就是要对所销售的产品十分了解。我们销售的产品是轮胎。轮胎分为全钢的和半钢的，我所在的工厂是全钢胎的工厂，主要生产载重胎和工程胎。而我现在的分组是在载重胎的非洲区域。以前没有接触过轮胎只知道轮胎大小不同，不同的车按不同的轮胎。现在接触了才发现原来轮胎也是有很大的学问的，不仅是有规格大小的区分，还有各种不同的花纹，轮胎花纹的作用是使车辆与路面之间有良好的抓着力、确保车辆的牵引性能、防滑性能，以及轮胎的散热性能。不同的路面，不同的车辆，不同的轮位使用不同的花纹。

花纹主要有普通花纹，越野花纹和雪地花纹。其中普通花纹又分为纵向花纹、横向花纹和纵横兼有的花纹。纵向花纹的轮胎，其胎面花纹走向是按轮胎周向排列。这样可以使轮胎的滚动阻力小，高速性能好，操纵性、稳定性、安全性优良，防侧滑能力好，噪音低，舒适安全，适用于路况较好的道路和高速公路。缺点是牵引性、制动力差，而且使用中易出现花纹沟底裂口的质量问题。横向花纹轮胎，其胎面花纹按轮胎轴向排列。具有制动力额牵引力、耐切割性能、耐磨性能好等优点。但是容易侧滑、易发生异常磨损，而且滚动阻力大、噪音高，告诉性差。适用于一般路面、混合路面和非正式路面，一般安装于运输车辆的驱动轮位。越野花纹专门适应干、湿、崎岖山路和泥泞、沙地等无路面条件下适用的轮胎胎面花纹。了解不同的花纹的用途对于销售有很大的帮助。

除此之外，当轮胎损坏客户要理赔时，要分析出事什么原因造成的，是使用不当造成的还是轮胎在生产不当造成的质量问题。要及时和客户沟通，教给客户正确的使用方法和鉴别方法。

>二、做单据

作为业务助理最主要的一项工作就是做单据，单据最主要的就是要认真仔细不能出错。从录订单到做交单的所有单据都需要认真仔细的去做。需要注意的地方有很多，我们公司用的操作系统是海易，所有的工作都在这个平台上去实现。虽然提高了办事效率但是也有很多需要注意的地方。比如说录制订单时首先要选择商品名称，然后再去选择具体的规格。否则很容易出错，而且操作起来也很麻烦。这里尤其要注意的是看好是哪个层级的，客户要的是哪个层级的。选错层级如果客户不接受的话，最终会造成重大损失。订单录制好了，确认无误，和客户也洽谈好了就可能生成合同了。

除了订单合同就是箱单发票和原产地证。发完货之后先在系统里做发货确认，对应好实际发货的数量和价格，根据场站的信息填上装箱明细，这时候箱单发票也就在系统的订单制作里能打印出来了。根据客户的要求再做相应的调整。注意是信用证项下的就要严格按照信用证的要求做，比如说信用证里要求货描应该写什么，箱单发票里和其他的单据里的货描也都应该严格按照信用证里的写，一点都不能有误。因为信用证项下的单据要求单单一致，单证一致。否则造成不符点会造成巨大的损失。客户和银行会以单据不符为由而拒绝付款。

非洲区域大部分的付款方式是信用证，信用证项下做单据时需要注意的几点有：

（1）信用证一般都会要求在所有提交的单据里显示该信用证的号码。

（2）货物描述在信用证里一般有明确的描述，所有单据按照信用证里的填写。

（3）有特殊显示要求的，不要落下。

（4）弄清信用证里要求准备哪些单据，每种单据需要几份正本几份副本。

（5）最重要的一点是注意信用证里要求在船期后多少天之内交单，一般是21天。在船期后21天之内必须将所有单据准备好交给中行。开船后尽早的向货代要来提单准备单据。

信用证之外阿尔及利亚的DZ客户单据要求除了箱单发票产地证、提单之外还有三个证明。而且还有品质证需要做。

>三、备货、发货

备货和发货主要是一个流程问题。下面边介绍流程边说要注意的问题。自合同生成之日起，催促客户交预付款，然后就是备货发货了。提前让计划员排产，定下来是哪天发货就立马写商检。这里尤其要注意的是阿尔及利亚的，因为阿尔及利亚的都需要做品质证。商检做了多少就必须要发多少，一条不能多一条不能少。批次号出来了就做标签。赶在发货之前将标签做出来。提交发货需求，每天看库存，看需要发的这几个规格库存是多少，每天的产量是多少。催促计划员分配好发货计划。如果是FOB下的贸易方式那由客户订舱。我们可以帮客户询价，推荐一个价格最低的货代给客户。如果是CIF或者CNF的则需要我们自己来订舱。询问3家以上的货代和船公司，将他们的海运费和港杂费问清楚，比较选出一个价格最低的来定。

货备好了，在海易系统里将订舱的信息填写完毕。就打印出来了我们每天都要用到的发货通知，我们都称之为小单子。发货的信息都显示在上面。留着这个小单子，以后想查询什么信息都能用到。将这个单子送到计划员，客户派车的，投保的，报关的还有财务那边。任务到这还没完成，我们还要时刻盯着，车什么时候来，货什么时候够。一定要在截单之前装完货，否则就产生改单费了。有个改单费还好比较正常是几百块钱，但是有的改单费就非常贵是按美金收的。如果当时不知道情况想着改单没问题那就不好了。有时候和货代沟通一下可以将截单和截港的时间往后延一下。当然得看具体哪个船公司。一般马士基的比较严格。改单费既高，截单时间也不好延长。在整个发货的过程中我们要及时的与客户沟通，让客户知道事情的发展情况，有问题可以及时解决。

>四、接待客户

国外客户接待在国际贸易业务中有着极为重要的作用，它体现一个公司的管理制度、综合素养和商务形象。一次准备充分，适时，出色的接待能让客户记忆深刻，不但给公司节省谈判成本，同时也为后续的开展奠定良好的基础。最为一名业务助理，帮助业务员做好接待工作也是非常重要的。既能让客户满意，自己也能学到一些经验。以下是我的一些个人总结。首先在客户到来之前通过电话或者邮件联系客户，确认流程（来访人数，之为，性别，详细的时间，来访的目的）。并做好派车接送。派餐以及安排住宿等。客户到来的当天申请会议室，准备好宣传资料。客户和业务员洽谈或者与领导洽谈要认真做好笔记，了解客户的需求和以后的合作情况。客户临走时将准备好的礼品赠送。

总结：20XX年即将过去，新的一年很快来临。在万达工作了这么长时间，学到了很多东西。在与人沟通和工作技能上有所提升，发现自己的缺点并及时改正。下一年工作要更加努力，用最饱满的热情迎接新的一年。

**外采编辑工作总结4**

来到外贸部工作已经四个多月了。虽然短短几个月，却是我人生旅途中最重要一程，期间我接触到了许多新的事物，新的工作环境，领导和同事们给予了我很大的支持和帮助，使我能很快的了解公司的产品并熟悉自己负责的业务，让我在工作和生活中深刻的感受到一个大家庭的温暖，更为我有机会成为外贸部的一分子而感动荣幸和高兴。在领导和同事们的悉心关怀和指导下，我严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作，在工作模式上有了新的突破，在工作方式上有了较大的改变。现将几个月来的工作情况总结如下：

>一、加强自身学习，提高综合素质

首先，我对硫酸铵、硼氢化钠、硼酸三甲酯等相关理论知识进行了系统性的学习，在老员工的指导下，结合生产车间工艺流程，市场调研报告等资料，我对新事物有了更深更全面的认识。平时我更多地关注化工行业资讯，注重信息的搜集与整理，随时跟踪市场行情变化。其次，在业务学习方面，我虚心向身边的同事请教，通过多看多听多想多问多做，努力使自己在尽短的时间内熟悉工作环境和内容，积累自己的业务知识，不断地提高自己的理论水平与业务技能。此外，我积极参加公司部门定期组织的相关业务知识培训课程，学习他们是如何地对整个前后市场进行分析和预测，同时也让我对整个化工行业链有了初步的认知。

>二、市场分析与建议

近期国内外金融危机形势正在加剧下滑，化工行业受之影响较大，尿素、纯碱、复合肥等产品的整体行情都不乐观，外贸单子无人问冿，国外客户无寻价意向，港口存货量相对较充足，出口方面受阻。内贸上硫酸铵市场受肥料、稀土方面的影响持续低迷。当前化肥市场处于淡季，北方市场出口和化肥需求持续低位，稀土复产遥遥无期，南方市场稀土无利好，全面复产仍无确切消息，硫酸铵供需矛盾有所加深，短期看行情下跌的趋势明显。精细化工类主要是硼氢化钠和硼酸三甲酯，目前公司硼氢化钠总体形势不是太好，硼酸三甲酯产品接触的人相对较少，专业性也比较强，应用领域不是很广，国内当前市场供过于求，自己有点找不到方向感，可能是我搜集到的信息不够完善，没有深入去研究思考，总的来说市场前景有点迷惘。当前市场形势十分紧迫，销售压力较大，我们要做好充足的准备去应对这场危机和挑战。当务之急我认为要注重以下几个方面的工作：

1、内部多交流多分享市场信息，同时要保持与市场部信息及时紧密沟通，及时做好后市的行情预测，变被动为主动。

2、不断加强精细化工产品的专业性学习，没有贸易做不等于没事做，了解的越多，越有发言权。

3、要多出去走走，外面的世界很“精彩”，不断地深入了解市场需求和竞争对手情况。

4、平时一些可做可不做的小单子，在当下特殊时期，我觉得只要有可行性，只要有点利润，都应该争取去做，绝不放过任何机会。

>三、工作中的不足

短短几个月时间，虽然自己做了一些力所能及的工作，但是与一个优秀的销售员工标准相比，还有一定的差距。表现为：

1、前几年我主要做煤炭采购业务，虽然采购和销售不分家，但还是有很大区别，我在销售方面的经验少，角色的转换有点不适应，创新意识不够强。

2、由于多种原因，有时在工作中遇到相关问题时处理不够妥当，表现不够沉着冷静，换位思考的能力有待进一步加强。

3、在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改进和完善。

4、对市场的警觉性不高，有时市场很明显要往上或往下走时，自己却没有嗅觉到，没有认真把握住，市场洞察力今后有待提高。

半年来，在部门领导的正确指导和同事们的帮助下，我在学习和工作中逐步成长、成熟。今后我要努力克服自身的不足，提高工作主动性，做到脚踏实地，做好个人销售工作计划，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己。

**外采编辑工作总结5**

一年又将过去，我认为有必要对自己的工作做一下总结。总结的目的在于吸取教训，提高自己来把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。在领导和同事们的关怀和指导下，我通过不懈努力，今年各方面均取得一定的进步，现将我的工作情况做如下汇报：

>一、通过日常工作积累我对工作岗位的认识

一直以来采购员的工作是服务于生产，它的任务就是以最低的采购成本提供满足质量、数量、交货期三大条件。换句话说，生产就是采购员的客户，质量、数量、交货期就是生产的要求。生产的三点要求对采购员来说是三点责任：向谁买，买多少，何时买。

我作为一个采购员最终的价值是采购成本的控制，采购成本直接影响公司收益。所以我始终坚持以满足生产为目的、以货比三家为前提、以质量把控为原则，做好每一笔采购，做到物有所值，物有所用。严格按采购计划采购，做到及时、适用，合理降低物资积压和采购成本。对购进物品做到票证齐全、票物相符，报账及时。

>二、明确岗位职能，认真做好采购工作

在“明确目标，勇于负责，主动配合，公司满意”的观念下，积极的落实采购工作要点和月度采购计划制定工作。在部门领导和同事的积极配合下，共计完成临时采购102份，完成七月、八月、九月、十月度采购计划内所有采购项目，共计费用120余万元，采购项目涉及办公用品、工索具、码头辅助设施、厨房用品和常用物资等。完成公务车维修保养付款工作8次，产生费用万元。以上工作执行情况良好，并较圆满的完成采购任务，随着物资仓库的建立，在10月初开始办理入库手续。

完成办理合同文件20余件，共起草9项购置合同，合同涉及金额达60万元，参与采购物资验收工作12起，并完成已落实合同档案移交工作。

>三、根据公司需求，挑选优秀供应商

选择供应商是采购工作中非常重要的一个环节，直接关系到所采购产品的质量、价格、服务等方面，所以选择一个优秀的供应商对于我的工作来说非常重要。我通过以下途径来选择：

1、公开征求的方式

以公开招标的方式来寻找供应商，使符合资格的供应商有参与投标的机会。不过通常比较少用此种方式，因为这是被动地寻找供应商，换言之，若最适合的供应商不主动来投标，恐怕就会失去公开征求的意义。

2、通过同行业介绍

所谓“同行是冤家”是指业务人员之间，因为彼此间争夺客户，尔虞我诈；反之，同行的采购人员倒是“亲家”，因为彼此可以联合采购或互通有无。

3、市场寻找

完成200余起采购询价和市场摸底工作，来往传真、邮件200余份，走访供应商20家，其中有生意来往16家。经过挑选，建立长期合作单位供应商5家，其中工索具生产商3家，日常物资供应商2家。

>四、积极适应和遵守公司制度，进一步加强工作责任感。

今年以来，公司的各项规章制度得到进一步完善，本人总是积极适应这种情况，以公司各项先行的规章制度和岗位职能为准则加强工作责任感，及时做好本人的各项工作，为公司做好本人力所能及的工作。

**外采编辑工作总结6**

今年以来，在县委县政府正确领导下和大力支持下，我局认真贯彻落实县委县政府的激情精神，积极抢抓机遇，应对挑战，实现外贸进出口稳定增长。

>一、外贸完成基本情况

20XX年1—4月份全县完成外贸进出口23191万美元，同比增长，任务完成率。其中，外贸出口22704万美元，同比增长300。35%；外贸进口488万美元，同比增长。截止目前，全县完成外贸经营者备案登记企业19家，任务完成率。

1、经营载体不断增加，重点外贸企业增长强劲。20XX年1—4月份全县有进出口实绩企业46家，同比增长2%。我县标尔进出口、绿康洪泽湖大闸蟹、贝甜宠物、斯迪克新材料、正午实业、马格仕机械、协友电子、美迪洋、摩腾运动器材及庆邦电子等重点外贸企业增长强劲，累计进出口2366万美元，占全县本地企业进出口。

2、机电产品和农产品出口主体，高新技术产品出口不断增加。20xx年1—4月份全县机电产品和农产品出口1519万美元，占全县进出口，在商品贸易中占主体地位，高新技术产品进出口388万美元，同比增长193。94%，占全县外贸进出口，高新技术产品出口增势迅猛。

>二、主要工作做法

世界经济回暖明显，特别是发达经济体加快回暖，有望引领世界经济逐步走出金融危机的阴影，这将改善我国出口的外部环境；我国外贸已步入平稳增长期，外贸发展的质量和效益也有望进一步提升，宏观经济形势这一利好形势为我县今年做好外贸工作奠定了良好的外部环境。

1、加强了对全县外贸企业的调研，引导企业泗洪自营进出口业务。我局坚持开展了“重点走访，异地转化”的调研活动，组织斯迪克、楠景水产、沃尔德工贸、建一机床等16家企业召开座谈会，并深入走访了艾格森、领焰科技等进出口企业，及时了解企业在生产经营、出口、报关、检疫检验等环节遇到的困难和问题，同时，积极宣传我县外贸发展促进政策，鼓励企业开展自营进出口业务，已取得实质性效果。同时，加强了对全县外贸进出口运行形势的分析，做到每周有小结计划，每月有月度分析。

2、组织我县外贸进出口企业积极参加各类境内外展。今年以来，我局先后组织了我县斯迪克、油嘴油泵、森林袋业、腾宇铜业、富尔达、艾格森数控、沃尔德工贸、美赫家居、荣建制衣、和昌服饰、光延三吉服饰等企业参加了第115届广交会、第116届广交会、法国巴黎服装展和十八届日本大阪展等境内外展会，帮助企业抢抓订单，开拓国际市场。

3、做好外贸经营权的备案工作。我局积极宣传国家贸易政策，壮大全县外贸队伍。截止目前，全县拥有进出口经营权企业152家，其中今年新增外贸经营者备案企业19家。

4、争取政策扶持做大做强外经贸企业。帮助楠景水产申报20XX—20XX年江苏省国际知名品牌；向上级争取商务发展专项资金xx万元。这些都激发了企业发展对外贸易积极性和主动性，进一步推动外经贸企业扩大规模，做大做强外贸企业。

>下半年计划

1、培育外贸大企业大公司。我县外贸进出口总量20XX年将有非常大的起色，如：协友电子今年计划自营出口近4000万美元、庆邦电子今年计划出口2500万美元。同时，我们正在争取舜天集团来洪设立外贸公司，围绕集团设立公司非常关注的银行授信问题，我们已与县四大国有银行进行了沟通、对接，并将有关情况及时进行了反馈。若舜天集团外贸公司设立成功，对我县外贸进出口也将起到一定的拉动作用。

2、进一步扶持外贸企业扩大外贸进出口规模。我局将更深入地开展服务外贸企业“两帮两扶”活动，定期深入企业了解困难，协调解决问题，培育壮大贸易主体规模。努力加大进出口转化，对在本地出口额较小的生产基地型企业，动员争取到企业总部拉订单；对从异地出口企业，上门服务，了解困难，解决问题，努力实现进出口本地化。积极组织企业参加各类境内外展会，特别是广交会、华交会、日本大阪展、亚欧博览会等大型展会，对我县企业拓展业务往来具有非常重要的意义。积极开展电子商务、网上交易等，加快拓展潜在出口市场。扶持出口产品优化升级。以国家、省外贸扶持政策为导向，进一步提高扶持资金的覆盖面和受惠率，引导企业产品结构调整和设备更新换代。

3、培育重点龙头骨干外贸企业。重点扶持具有自主知识产权的高新技术产品，以及纺织服装、机电产品等传统特色产品出口，提升产品档次和附加值。创新自主品牌建设。筛选一批重点企业和优质产品，对其进行重点指导，分类推进，创建更多出口品牌。同时，强化出口产品分类管理和企业诚信管理，鼓励企业积极参与境外注册、申请专利、开展国际认证，提升企业形象和竞争力，抢占市场份额。完善我县农产品出口基地的建设，以绿康洪泽湖大闸蟹为龙头企业农产品出口基地，通过龙头企业带动，公共服务平台、产品研发，国际市场开拓，品牌培育等一系列措施，努力争创江苏省农副产品出口基地。

4、进一步加大政策扶持力度。对照县委县政府出台的外经贸政策文件，对全县外贸企业已实施的项目进行整理分类，建立外经贸项目库，积极为企业向上争取进口贴息资金、商务发展专项资金、进出口信用保险补贴资金、技改研发资金等政策资金，补充和促进外经贸企业发展壮大。

**外采编辑工作总结7**

经历了一个长假的x月份工作又结束了，这是我来到xx集团实习的第二个月。在一天天的工作和生活中，我已经慢慢的融入了这个集体。在公司工作已有两个多月之久，也学会了不少东西，在这样的过程中，既工作，也可以学到其它的知识，当中也有过很大的压力，也曾对自己失去信心，但日子长了，慢慢地适应了这里的环境，与周围的人、事物都熟悉起来，压在心中的石头也随之渐渐减轻，感觉工作起来心情也愉快得多了，偶尔的困难也会很快得到解决。

在每天做选题的同时，也要不断的更新我所负责学习、就业、星座栏目的信息采集。经过了上个月的信息采集的经验积累，知道以什么样的方式，在什么样的网站采集。现在在网上制定了RSS阅览器，采集信息的速度也有所改变。

为了大学生网的抢先上线，月末几天开始加班上传资料。在上传资料的过程中，通过和后台人员的沟通，使我对一个网站的建设有个很深的了解，上传的速度和质量有了很大的提高。

x月份大学生网就要上线，接下来面临的就是新的工作，对下个月的工作既有期待又有挑战，现在每个人拿出百分之百的努力来实现自己的事业。

公司也在不断的扩大团队的力量，在x月份中也有很多新人加入了xx的队伍。公司还召开了通用网址营销大会，让更多的企业认可xx，选择xx，相信xx的明天更美好。

**外采编辑工作总结8**

董事长、各位领导、各位同事：

大家好！下面我就《祥通之路报》20xx年工作总结及20xx年工作计划向大家汇报。

1、《祥通之路报》、《鲁宝风采报》在全球性、全面性、文化性、可读性、生动性、趣味性、信息性、服务性、知识性、建设性、理性等方面做的还远远不够，还仅仅停留在企业生产企业运作本身等低端方面徘徊，还相对缺少创新理念、开放思维。

2、对《鲁宝风采报》出版关注不够，对帅帅挂面、赛宝商厦、赛宝宾馆、维多利亚宾馆、天添茶庄等产业报道覆盖不够。使鲁宝集团、祥通集团所属企业和关联企业的形象受到制约，没有得到很好拓展彰显，无法让更多的人全面了解鲁宝集团、祥通集团的实力和全貌。

3、《祥通之路报》的报道宣传还存在许多被“遗忘”的“死角”，许多部门的声音和事迹没有得到反应和体现。

4、一线员工的事迹、好人好事、一线员工的声音特别是一些合理化的建议和意见还需加强、回馈、落实、督办。

5、市场与营销的报道还需加强，特别是营销管理人员、市场营销人员市场营销过程工作中的得失感悟，以及营销过程中动人事迹发掘不够；作为采编人员深入市场，深入客户，运用客户的声音宣传企业产品、宣传企业形象，提升祥通品牌价值的力度也远远不够。

6、通讯报道队伍、企业文化宣传队伍、祥通文学创作队伍相对薄弱，还需进一步挖掘、培养、加强、扩容、壮大。

7、《祥通之路报》、《鲁宝风采报》的运作机制和通讯报道队伍的激励机制还需完善、加强、提高。

《祥通之路报》20xx年改进措施和努力提高的目标方向：

1、提高企业报纸宣传的策略和艺术，特殊情况下增加版面和报道力度，增强企业报纸的可读性和品位素养，提高企业报纸的存活率和影响性，真正发挥舆论宣传的引导、覆盖、渗透作用，真正认识并发挥企业报纸、企业文化所体现、所带来、所产生的`隐形价值和无形力量。

2、提高企业报纸的内在质量和可读性，使企业报纸融入世界和社会，使之具有全球视野和扩散思维，树立跳出企业办报纸的意识和气魄，力争具有国际视野和高品位、高素质、高水平，力争办出一份具有提升、引导、培养读者的高端文化产品，让人可读、想读、爱不释手，读后有所收益，有所触动，甚至终生难忘，终生受益；通过企业报纸的作用、帮助和影响，培养打造一批忠诚于企业的员工队伍和忠诚企业的社会读者群。

3、运用运作机制和激励机制效能，增加企业报纸报道的全面性、覆盖性，运用企业每个分

尊敬的董事长、各位领导、各位同事：

大家好！下面我就《祥通之路报》20xx年工作总结及20xx年工作计划向大家汇报。

**外采编辑工作总结9**

>一、回顾x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。x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。

为了将视频备份与稿件备份区分开，做到独立备份，x年我向技术部门申请了两台淘汰电脑，经过近两周调试将其系统更改为基于linuX的网络存储系统，做到了双服务器交叉自动备份，单服务器内部镜像备份，以保证社会新闻部稿件库安全可靠有效运行。直接节省购买设备资金近8千元。

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，x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。x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x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x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x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。10月底、11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。

**外采编辑工作总结10**

>一、一年中工作的回顾：

1、完成了高年级20xx年1—15期的排版任务和各地办事处的报纸版面排版、传版工作；

2、完成了低年级20xx年16—48期、暑假合刊和XX年寒假合刊的排版和版面制作，以及各地分印点传版工作；

3、完成了四川，广州的专版工作；

4、报社邮政广告的设计制作；

5、参与报社XX年贺年卡设计；

6、报社XX年改版宣传页的设计；

8、积极参与报社的XX年笔会，做好各项工作；

10、下学校调研八次，同老师和同学进行沟通，为报纸的创新积累有效的实用素材；

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！