# 文化传媒工作总结收获(实用24篇)

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2025-03-27

*文化传媒工作总结收获1一、实习的目的和任务1、通过这次实习，我可以从理论层面上升到实践层面，更好的实现理论与实践的结合，为以后的工作和学习打下初步的认识。2、通过这次实习，我能亲身感受到从学生到专业的转变过程。二、实习内容在老师的带领下，我...*

**文化传媒工作总结收获1**

一、实习的目的和任务

1、通过这次实习，我可以从理论层面上升到实践层面，更好的实现理论与实践的结合，为以后的工作和学习打下初步的认识。

2、通过这次实习，我能亲身感受到从学生到专业的转变过程。

二、实习内容

在老师的带领下，我们于6月28日至8月2日在丰都传媒(贵州)有限公司进行了为期六周的实习。在这次实习中，有新的奇怪的事情，但更多的人意识到他们将来会进入企业

行业工作，我们还有很多很多的不足。

参观公司后，我首先了解了丰都传媒(贵州)有限公司的概况：丰都传媒(贵州)有限公司成立于20\_\_年2月6日，位于贵州省贵阳市云岩区贵阳市中华北路99号美佳大厦22楼。是省内提供整合营销服务的专业机构，是专业从事文化开发、营销、传播的第一团队。它以倡导和实践文化灵魂的理念，集媒体、营销和服务于一体。依托人力资源、媒体等资源的整合，形成公关传播、广告传播、主动传播、网络传播等独特的渠道网络，为客户提供全方位的优秀整合营销服务。有效整合资源，形成以合作伙伴营销、教育营销、差异化营销、游戏营销、网络营销、体验营销为主体的独特渠道，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。格蕾丝植根于校园。凭借对大学市场的全方位了解、专业的团队、高效的执行力和成功铺设的大学互动营销网络，我们致力于打造“校园营销策划推广专家”品牌，成为企业与大学最佳互动平台。

丰都传媒的合作伙伴有：深圳宗衡品牌咨询公司、中国房地产商学院、可口可乐公司、克拉克国际教育、蒙牛乳业、五岳集团-临城花都(房地产)、海尔集团-贵州海尔工贸公司、第二届全国大学生广告艺术大赛贵州赛区。贵州省独家项目合作伙伴有深圳宗衡品牌咨询公司、《房地产纵横》杂志。

公司业务结构：

一、形象：cis/设计，导入项目形象设计，包装推广。

二、策划：大型商业活动的营销策划/实施、新产品营销策划/推广、项目投资策划/可行性专题调研、公关活动策划与实施、品牌营销策划、企业案例营销活动策划/实施、展会策划。

三、设计：logo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、装修设计。

四、代理：户外广告媒体。

在实习的第一天，龚总经理就表示希望能在短暂的实习中了解桂阳广告行业的整体情况，有所收获。第二天，王经理在晨会上给了我们一些建议，然后安排了我们的第一项任务。王经理指出：runnerteam是一个团队，必须具备团队合作精神。在团队中，要调整心态，把握实习机会。王经理还要求我们每天开早会，有条不紊的安排每天的工作，下班前开闭幕会，总结一整天的工作收获和经验。

我们的第一个任务是在一周内对贵阳广告行业媒体和房地产规划营销案例进行调查，分析贵州广告行业与全国主要城市的比较，并提出改变贵州广告行业现状的建议。一个星期过去了，我们很好地适应了工作，在工作中积累了经验教训。在和王经理的带领下，我们越来越好。本周，丰都传媒的工作原则总结为：不做无效工作，不在目标确立前盲目行动。工作快乐，生活幸福。

**文化传媒工作总结收获2**

在华灏实习的第10个星期。时间如流水，2个半月的时间一晃即逝。在这几个月的实习过程中，我感受良多，也从中学会了很多。通过自己的不断实践，深刻地体会到了理论指导实践，而实践又反作用于理论的真正含义，尤其是使自己所学的理论知识得到了进一步的巩固和提高。

随着实习时间一天天的增加，我感觉我的工作也越来越重要了，而接下来的工作可以说是对我真正的考验。内容是制作两个方案。

1、为某公司30周年庆典晚会做一个策划方案。

2、针对我们公司附属的音乐培训中心上半年普通类招生难的情况做一个营销策划方案。要以PPT的形式做。十天之内交给上级批阅。这两个方案对于我这个刚来实习的初学者来说。确实有很大的难度。但是在我们公司的策划师Jason的指导和帮忙修改下，还是完成了这份工作。

经过这次PPT的制作，我对公司所有的项目都有了更好的了解，并有信心能把日后的工作做到更好，但在其中也发现了自己的不足之处，许多在学校里学过的东西，现在都已经有点生疏。而如今是信息社会，很多新的事物都会出现。所以说，我要学的还有很多很多。

不知不觉中，2个半月的时间已经过去，其中被表扬过也被批评过。每一个工作对我来说，都是新的考验。我也要感谢这么多在实习过程中帮助过指导过我的同事，他们每个人都有自己的工作，但还是抽出时间教导我。时间虽然很短，但我从中学到了许多。不管最终结果如何，我都会很努力地去做好每一件事情。我坚信通过这一件件事情，我会越来越成熟。

**文化传媒工作总结收获3**

文化类明星公司接连倒下

一天内12家公司撤回上市材料。这是证监会IPO财务核查自查临近尾声之际被刷新的数字，这一3月13日创新高的数据并不让人感到意外，清一色地都出自创业板也符合很多人的猜测。

民营企业水晶石数字科技在注册马绍尔公司北京奥运上以那幅栩栩如生的“卷轴”一战成名，之后又相继成为20\_上海世博会的指定多媒体服务商和伦敦20\_奥运会的官方数字图像服务供应商，是该届奥运会首次签订境外赞助商。

资料显示，这家亚洲数字视觉展示领域规模最大的企业，在全球拥有8家分支机构，员工2500多人，20\_年销售额近2亿元。20\_年，水晶石引入了联想风险投资，并把上市做进了未来五年的规划。

有投行人士表示，水晶石是国内数字图像服务市场里名副其实的龙头企业，也是文化创意类企业的标杆，具有一定的口碑，若不存在业绩造假因素，被终止审查最大可能还是因为去年业绩出现下滑，错过了前两年比较好的上市时机，有些可惜。

而民营演艺企业杭州金海岸文化发展则受到红杉资本的青睐。20\_年10月，红杉资本与金海岸签署投资协议，该公司在半年后迅速进入上市申报流程。红杉资本中国创始执行合伙人沈南鹏[微博]曾在接受本报采访时，表示十分看好中国的文化娱乐产业，入股金海岸这样的连锁演艺企业是红杉对该行业看好的一个标志性投资。

深圳某券商保代对本报表示，根据相关上市规则，创业板只要业绩下滑基本就被“枪毙”了。虽然此次财务核查令多家公司撤回IPO材料，外界一片叫好，但不排除相当部分拟创业板企业是因为业绩下滑原因而非造假退出上市行列。创业板“苛刻”的上市条件可能会“错杀”一些行业内的旗帜类企业。

根据证监会15日公布的IPO申报企业情况表，目前IPO在审企业共847家。除北京水晶石数字科技和杭州金海岸文化两家企业撤回IPO材料外，另外10家终止审查的拟创业板企业分别为安徽惊天液压智控、北京天山新材料技术、AEM科技(苏州)、天津天大求实电力新技术、浙江元亨通信技术、苏州华电电气、思安新能源、常州市宏发纵横新材料、德讯科技和徐州万邦道路工程装备服务。

**文化传媒工作总结收获4**

我还记得去文化传媒公司实习的前一天的晚上，狂风肆虐，寒风凛冽，我们班的一群傻子们站在学校广场激烈的讨论明天去实习的事情，大家都特别的兴奋。当这个实习机会摆在你面前的时候，要么紧紧把握，要么眼睁睁看着他溜走，不同的选择会有不一样的结果，我不敢说自己多么优秀，但至少，我时刻提醒自己要努力，因为，比你优秀的大有人在，但往往，是少了一点机遇。所以你可以不够优秀，但你要努力，努力的同时，也要善于把握机遇，不管这次机会是大是小，是好是坏，多一点经历，对现在的你，不是坏事。

实习第二天一大早，风刮得更起劲了，还下起了不大不小的雨，我们这群实习想着第一天去文化传媒公司实习，应该要表现出礼貌和虚心求学的态度。于是，我们冒着狂风赶着去了，结果去早了，文化传媒公司还没开门，我们就在楼底下等着顺便聊天，总之，大家表现的很兴奋，也有一丝紧张。

等了一会，公司负责人见到了我们，还带我们进公司了，就这样一群人冲向公司所在楼层，结果第一个重磅性炸弹降临:临时让做自我介绍，这让毫无准备的我们顿时迷茫了，还好，简单的整理了下思绪，迷迷糊糊的做了个简单的自我介绍，不算好也不算坏。之后，简短的认识之后我们就各自先去休息了，准备明天的正式实习。

在文化传媒公司实习期间，我们被分到了不同的部门实习，有被分到活动中心的、分到节目中心和分到媒介中心。我被分到了活动中心办公室，见到了活动部主任，我们以后就跟着他展开实习任务了，最后的考评也由他写。在活动中心我负责了一次活动执行，感觉挺不错的，在指导老师的指导帮助下我很好的完成了这次的活动策划，其实要特别感谢指导老师的指导和帮助，我有什么不懂的问题就去请教他，他也会不厌其烦的为我解答，所以我才学的那么快，指导老师还给我展现自己的平台，并没给我太多约束，这点是最难得的。当然我的表现也没让他失望，在文化传媒公司的实习表现得到了领导的赞许。

在文化传媒公司的实习很快就结束了，我和不舍，但是天下无不散的宴席，这次实习让我受益匪浅。

从校园走进社会的日子，我已经学会如何处理自己在全新环境的应变。可以说，我学会了如何让自己在新的环境中生存。众所周知，现在的生活压力很大，工作压力带来很多负面影响，但是这是每个人都要面对的，该躲也躲不了的。因此，我们要积极面对工作、生活给我们的改变。工作时要有工作的状态，生活中要有生活状态，但愿毕业后的我可以积极面对自己的工作生活。开学在即，我一定要充分利用好最后的时机，多与老师沟通交流，不浪费一切可利用资源。给自己明确近期工作，为未来的发展做好准备。计划要从自身实际出发，点滴务实，时间合理，方向明确。总之，我在这次实习中学到了很多东西，能够让我受益一生。我在实习中发现自己的不足，都会在以后的学习工作中努力加以改正，使自己更适应电视编导工作的需要。

**文化传媒工作总结收获5**

南航传媒是央企南航集团公司旗下唯一从事文化传媒产业的成员企业。20\_年，为整合内部媒介资源，南航集团公司决定成立南航传媒对内部媒介资源进行统一经营、统一管理。成立之初，南航传媒与南方航空报社以“两块牌子一套人马”的方式运营，仅经营报刊等传统平面媒体业务，年收入不足300万元。经过七年多的拼搏，如今南航传媒已成长为一个集报刊、影视、互联网、户外等多种媒介的采编出版、经营以及广告、公共关系、展览等业务于一身的综合型文化传媒企业。20\_年，南航传媒营业收入超过亿元，净利润超过8000万元。鉴于传媒行业的发展前景和南航传媒的发展势头，文化传媒产业已被确定为南航集团公司的骨干支柱产业。

改制上市序曲

在20\_年南航传媒成立之初，就有改制上市的想法，但当时企业规模尚小，无论是经营业绩还是治理结构，都与上市公司规范运营的要求相去甚远，甚至连上市的门槛都够不着。同时，在政策上，新闻出版单位登陆资本市场还有着非常严格的规定，改制上市在当时对于南航传媒来说只是一个可望而不可及的美好愿望。但是，南航传媒没有知难而退，而是坚定信念，朝着这个目标努力。

南航传媒作为航机媒体企业，具有非常明显且独特的优势，特别是在国家政策支持、经营基础、持续发展等各方面均具有良好的条件。

政策优势。南航传媒出版、经营的6种报刊均为非时政类刊物，内容偏重娱乐、生活等方面。这种非时政的独特性，为南航传媒采编出版与经营性业务整体上市提供了可能，也符合国家文化体制改革的要求。

渠道优势。南航传媒运营的媒体是典型的渠道媒体，所属报刊主要在南航的国内外航班上发行。这些媒体所面对的受众是南航每年承运的7000多万旅客，这些旅客都是消费能力较强的高端读者，市场认可度也很高，这一优质的受众群体为南航传媒提升经营效益提供了良好的基础。

先发优势。在企业的发展上，南航传媒准备得早，经过辛勤耕耘，已经打下了扎实的基础。几年来，南航传媒规范基础工作，整合内部资源，按照现代企业制度运营，一步一个脚印，踏踏实实开展各项工作，奠定了在航空传媒界的先发地位，成为航空传媒界的标杆。

持续发展优势。南航传媒作为航机媒体企业，拥有“走出去”的便利条件。借助资本市场的力量，南航传媒可以依托南航飞向世界各地的660多条航线，顺利实现从空中走向地面、从国内走向海外的自然延伸，打造南航传媒媒体品牌的国际影响力，进而传播中国的优秀文化，助力中国文化软实力的提升。由于拥有规模庞大的优质受众，《南方航空》等平面媒体已经初步建立品牌形象，机上视频、互联网等媒体也正在发展之中，南航传媒未来发展的空间非常广阔。

20\_年，\_\_审批同意南航传媒改制上市。目前，南航传媒已经完成了股份制改造，如果能够成功上市，成为\_\_旗下第一家完成报刊改制上市的企业，则必将

进一步提升国有大型企业发展文化产业的热情。在企业改制上市过程中，南航传媒重点做了以下几个方面的工作。

打造旗舰杂志，以点带面带动各报刊发展。南航传媒自成立以来，一直经营着南航集团公司所属的《南方航空》、《南方航空报》、《航空画报》、《云中往来》、《航空旅游报》和《空中之家》6种报刊，分别在广东、辽宁、新疆三地出版。近几年，旗舰杂志《南方航空》发展迅

速，通过招聘优秀人才、进行内容改版、制作精美专题、开展业务交流等方式，《南方航空》已被打造成了具有现代专业品质的高端媒体，被誉为中国民航最好的航机媒体。在由国新

出版物发行数据调查中心主办，中国期刊协会、中国报业协会联合举办的20\_年中国广告精确投放奖评选中，获得“最受广告主、广告商青睐的时尚与消费类期刊奖”和“中国发行量

认证奖”两个奖项；在20\_年第四届广东省优秀期刊评选活动中获得“品牌期刊”称号。

《南方航空》的品牌塑造带动了南航传媒其他报刊的发展。《云中往来》是南航明珠俱乐部的会员刊，其品牌价值在不断提升，影响力逐步扩大；《空中之家》是中国大陆唯一的英文航机杂志，已经成为世界各地旅客了解中国的重要工具；《南方航空报》现在每周出版3期，共48版；《航空画报》、《航空旅游报》分别依托东北地区、新疆维吾尔自治区的航空市场，取得了明显的发展。

整合集团媒介资源，做大做强南航传媒。自20\_年起，南航传媒开始对南航内部的各类媒介资源进行整合，明确市场定位。20\_年7月，吸收合并原南航集团广告传媒有限责任公

司；20\_年6月，取得南航股份公司机上视频等无形资产经营权；20\_年4月，与南航股份公司签订独家广告协议。在此期间，又通过业务整合，注销或剥离了原先分布在武汉、

深圳、三亚、大连、珠海、哈尔滨、长春、沈阳、乌鲁木齐等地的隶属于南航的多家广告公司，基本解决了内部同业竞争问题。整合后的南航传媒资产完整、人员独立、财务独立、机

构独立、业务独立。业务整合使南航传媒有了稳定发展的前提，更好地实现了媒体资源价值的开发和利用，提升了企业的综合实力和市场竞争力，也为对外拓展业务、走入市场奠定了

坚实的基础。20\_年，南航传媒主营业务收入超过亿元，较20\_年成立时增长105倍；净利润超过8000万元，较20\_年成立时增长85倍，已成为国内最大的具有采编出版资格的航机传媒企业。

深度开发媒介资源，开展大型公关活动。从20\_年开始，南航传媒在第七届深圳文博会的南航传媒展台上，小朋友正在现场作画。依托旗下媒体，整合打造媒体平台，运作“空姐新人秀”大型公关活动，创造性地将海选与招聘有机结合。从20\_年第一届首创电视招募空姐，到第二届的突破农村户口限制、引入南航VIP会员评委，到第三届的超前职业规划理念，再到20\_年、20\_年引入“亚运空姐”的概念，历届大赛都在不断创新，无论是活动执行还是宣传效果都超过预期，国际国内主流媒体争相报道，取得了巨大的社会效益和品牌效应，为中国民航空乘选拔树立了全新的行业标杆。\_\_将南航的空姐招募活动作为中央企业用人制度改革的典型，在全国央企中做了重点推荐。

强化基础管理工作，为持续发展提供保障。在进行业务和资源整合的同时，南航传媒还在规范经营方面作出了努力。先后与股东南航集团公司和南航股份公司签署了报刊《授权经营协议》、《无形资产特许使用协议》、《商标使用特许合同》、《传媒服务框架协议》、《避免同业竞争协议》等文件，在法律层面上保证了南航传媒经营的合法性，为长期稳定、持续发展奠定了坚实的基础。

在企业内部，南航传媒也加快向规范化、制度化管理迈进，完善和加强制度建设，建立了一整套内控管理制度，完善了企业治理，提升了企业的核心竞争力和抗风险能力。

改制上市进行曲

随着业绩的增长和结构的不断完善，南航传媒在基本条件上已经达到了标准，改制上市的门槛已不再高可及。党的\_将发展文化产业提升到前所未有的重要位置，明确提出要提升文化软实力，推动社会主义文化大发展大繁荣。新闻出版行业十二五”规划中也明确指出，鼓励传媒企业改制上市，着力打造跨行业、跨地域、跨媒体的大型传媒集团。南航传媒看到了改制上市的大好时机，正式开始公司股份制改造工作。

20\_年初，南航传媒正式聘请安信证券公司、金杜律师事务所、中瑞岳华会计师事务所、中企华资产评估有限责任公司等专业中介机构为改制工作进行专业指导。按照中介机构的

调查结果，在保证企业改制和整体上市大方向不变的前提下，南航传媒制定了符合自身实际的改制方案。在一年多的改制进程中，南航传媒不断发现和解决问题，克服了重重困难，最

终取得了股份制改造的成功。在此过程中，南航传媒重点解决了以下四个问题。

报刊整体改制还是经营业务单独改制的问题。为实现媒体价值最大化，南航传媒追求采编出版与经营性业务整体改制上市的目标，这意味着股份制改造中要将报刊采编、出版、发行、广告等业务纳入到改制后的股份有限公司中来。而目前国内的传媒上市公司基本上都是经营性业务单独上市，上市方式的选择直接关系到改制完成后企业业务的独立性问题，因此整体上市方式能否成功是南航传媒改制面临的最严峻的挑战。

南航传媒积极研究政策，与中介机构分析对策，加强与行业主管部门的沟通，考虑到非时政类报刊整体上市不会违背国家现行政策的规定，寻求整体上市并非没有可能性，因此向新闻出版主管部门积极争取，最终取得了\_和广东、新疆、辽宁新闻出版局的支持，确定了改制后报刊采编经营整体上市的方案。

报刊经营资质及属地化管理的问题。20\_年5月，南航集团将集团内所有文化传媒类资源进行整合，成立了南航集团文化传媒有限公司。多年来，南航传媒虽然从事《南方航空》等6种刊物的采编经营业务，但是上述报刊的主管、主办单位依然是南航集团及其所属的航空运输企业，南航传媒取得的只是有协议期限的经营权。为确保公司能健康、持续、快速地发

展，南航传媒改制必须取得上述6种报刊的主管、主办单位资格，获得报刊的实际经营资质。

20\_年，南航传媒开始启动报刊主管、主办单位的变更工作。由于上述6种报刊分别在广东、辽宁、新疆三地出版，南航传媒根据总署有关报刊属地化管理的规定，先后在广州、沈

阳、乌鲁木齐三地成立全资子公司，作为报刊的新任主办单位。同年6月，《南方航空》等报刊的主管、主办单位变更申请经过三地新闻出版局的审批，正式上报\_。8月，总署正式批复同意变更申请，南航传媒成为6种报刊的主管单位，所设子公司为主办单位。以一家企业完成跨地域报刊的整合，这是中国新闻出版行业的一个创新，操作模式也为今后其他企业解决跨地域报刊整合提供了参考，具有借鉴意义。

资质审批的问题。由于南航传媒的控股股东南航集团是\_\_下属的大型中央企业，因此南航传媒作为央企子公司进行股份制改造需要取得\_\_的批准。经过多次沟通，南航传媒取得了\_\_的支持。20\_年9月，\_\_批复同意南航传媒的国有股权管理方案；同年11月，又批复同意南航传媒改制设立为股份有限公司。按照\_\_的规定，批复改制设立股份有限公司的同时，也标志着\_\_同意南航传媒上市。

职工安置的问题。南航传媒积极向员工宣讲改制的必要性及对企业未来发展的促进作用，召开职工代表大会，通过了职工安置方案，妥善解决了职工安置问题。全体员工均由改制后的股份有限公司接纳，劳动合同重新签订，社保、薪酬待遇等相关事项延续过去的政策。

改制上市咏叹调

改制上市已经按预定计划推进，当年遥不可及的梦想就在眼前，南航传媒人用自己的创新和坚持正一步步将梦想变成现实。作为非时政类报刊改革的探索者，主要积累了以下几点经验和体会。

目标明确，工作要有前瞻性。改制之前首先要明确企业发展的目标，不可盲目，一定要根据企业的实际情况制定具有现实意义的发展目标。南航传媒在改制之前就已经确定了改制后整体上市的目标，而且这一目标符合中央发展文化产业的大方向，企业也具备整体上市的客观条件。只有确定现实可行的目标，才能前瞻性地制定企业的改制方案，做好克服各种困难和障碍的准备。

积极与主管部门沟通，争取支持。南航传媒在改制过程中，积极向、\_\_、\_、广东省新闻出版局、辽宁省新闻出版局、新疆维吾尔族自治区新闻出版局等主管部门汇报企业改制工作进展情况及整体上市的目标和设想，在整个过程中时刻与主管部门保持良好的沟通。作为南航集团唯一的文化传媒企业，南航传媒的改制上市工作也得到了股东南航集团公司和南航股份公司的大力支持，主管部门的支持是完成改制的最大助力。

聘请中介机构进行指导，力求规范。南航传媒聘请了专业的中介机构对股份制改造进行指导，按照中介机构的专业意见，开展改制工作。以此为契机，在改制过程中力求规范经营，修正南航传媒发展中不规范的地方，建立健全公司制度和治理结构，为日后的健康发展打下坚实的基础。

保持积极坚定的心态。文化传媒企业一般自身历史比较长，因为各种因素的影响，在发展过程中可能也会存在一些问题，不规范的情况也不少。在改制过程中，会遇到各种各样的问题和困难。作为改制的组织者，一定要保持积极的心态，坚定方向，不松懈、不抛弃、不放弃。

股份制改造的完成，只是南航传媒改制上市过程中的阶段性成果。目前，南航传媒正紧锣密鼓地开展下一步工作，向着整体上市，登陆资本市场，实现做大做强的目标继续前行。

今年3月，南航传媒在广东省证监局进行了首次公开发行股票辅导备案登记，正式进入上市辅导阶段。在辅导期内，南航传媒积极开展整体上市审批、确定募投项目等工作，并在中介机构的指导下，完善公司制度，按照上市公司的标准严格规范经营，为整体上市目标的实现积蓄力量。

改制上市畅想曲

10月15日～18日，党的十七届六中全会在北京召开，全会审议通过了《\_中央关于深化文化体制改革推动社会主义文化大发展大繁荣若干重大问题的决定》，这对文化传媒产业的发展来说是个大好时机，也更加坚定了南航传媒发展壮大的信心。

当前，文化产业的发展风起云。针对上市，南航传媒已经明确提出了未来企业发展的战略目标：充分利用登陆资本市场平台的机遇，借助资本市场的强大融资能力，快速扩张企业业务和资产规模，实现超常规快速发展。

20\_年\_提出的文化产业发展的目标是，国家力争在“十二五”期间，培育三到五家产值过百亿的文化产业公司。按照现在南航传媒的实力，距离百亿产值还有不小的差距，但从南航传媒依托的资源、自身的优势、发展的机遇和现实的条件看，如果能尽快实现整体上市，加快融资步伐，快速扩张业务和资产规模，实现超常规快速发展，三五年之后，南航传媒完全有可能成为一家百亿产值的文化产业公司，成为一艘遨游世界的中国文化产业航母。

**文化传媒工作总结收获6**

20\_\_年集团公司提出“大发展大跨越大繁荣”的发展规划，也是全面实施各项新规划的一年，也是继续深化改革、解放思想的关键一年，我部室通过以贯彻集团公司上级制定的有利于矿区发展，有利于矿区职工生活利益为工作目标，并在实际工作中认真实施，各项工作也取得了一定成绩，我部室在不影响自身工作的前提下，与其他部门配合较好的`完成了上半年的各项工作，现将网络技术部的工作分几个方面总结如下：

一、主要工作和成果。

一月份在集团公司领导工作安排下，参与了二矿调度指挥系统信息化建设工程，与此同时展开了矿区有线电视数字化改造工程。我部门在公司领导的带领下积极投入到这项工作当中。内部积极配合二矿生产实际，做到不影响生产又完成系统设备安装任务。在外部积极与设备提供商联系，提出发现的相应问题，协商解决方案，以确保整个工程的进度。并对二矿员工进行了有关信息化知识的培训，并将长期的坚持下去。有线电视数字化改造工程由于新春佳节的临近是一个时间紧，任务急的工程，工期只能提前，在提前。我部室工作人员在前端机房改造期间与厂家的技术人员通力协作，主动放弃了节假日，往往工作到深夜，第二天又早早的来到机房开始新的工作。目的只有一个，就是早日让广大矿区人民看到清晰的数字电视。

二三四月份积极配合外线人员对超期服役的通信线路，老化通信电缆，故障光缆进行维修，尤其是数字信号传输光缆的维修，我们不等不靠，积极想方设法，精心维护，按照完好标准化对通信线路进行了调整，使通讯故障率有较大幅度的降低，保障了有线电视数字信号的传输，保证了矿区生产、矿区居民通讯和电视收看的正常进行。由于外线维修部门的种种原因，我部室在此期间要抽出部分人员对机顶盒提前调试，起早贪黑，不计个人利益，圆满的完成了此项工作。

五月份我部室又加入到二矿驱动机房改造工程的建设项目中。此项工程是我集团公司的重点工程，要在短时间内在不间断生产的情况下完成各种信号的改移，安装，调试。这对我部室来说也是一次严峻的考验。我们顶着五月的春雨，工作在现场，与二矿工作人员互相配合，充分发挥我们内吃苦，内战斗的作风，交出了一份满意答卷。

同时我部室完善了集团公司局域网工程，到目前为止，局机关(南北办公楼)、网络传媒公司、销售公司、机电管理处、供应公司、保卫处、培训中心等单位已经组网完毕，信息化建设初见成效，为实现自动化办公打下了坚实的基础。积极参与集团公司信息化建设的工作当中，在保证矿区生产及居民用户的正常收视及信息网络维护的基础上，根据国家信息产业发展专项资金项目申报的要求，我部室依据集团公司的实际情况，自行总结出申请报告已在上半年上报于市工信局。

二、需要公司解决的问题

1、进一步加强与中国电信，铁通公司的合作提高市场竞争力，重点是发展宽带综合业务。

2、进一步完善前端机房的改造工作，解决前端机房温度过高的问题。

**文化传媒工作总结收获7**

5月通过同学介绍进入了一家知名新媒体公司实习，为期三个月，但因为家里的事情临时推出，所以只实习了两个月。这两个月有一些心得体会是上学期间所没有经历过的。

新媒体的同事气氛还算和—谐，大家都是完成自己的工作，没有太多的利益纠纷。我主动找到了其他几个实习生，和她们一起吃饭，交流，向她们咨询很多业务问题。她们都是很优秀的人，年轻人谈谈学校谈谈糗事让我很快就融入了她们的圈子，这也解决了我心头一大患。这让我知道，主动伸出你的手就会有好朋友，迈出一小步也许会让你健步如飞起来，因为在朝九晚五的生活中，有几个可以一起吐槽的好姐妹会让你的压力小很多，实习后我们也成为很要好的朋友，这是我最大的收获!

在熟练之后，就会进入疲劳期，开始有大量的时间空闲，我也庸俗的进行了小范围的看视频活动，又一次被主管看到了，就委婉的批评了我，当时我意识到自己入职时的豪言壮志都被疲劳期磨没了，于是凡是遇到空闲时间就去看“一直特立独行的猫”的博客，她会讲一些职场的故事，很有借鉴意义。疲劳期我向主管提出可以多分担一些工作，主管很友善的`教授了我photoshop，让我做一些很简单的图，虽然大多数都没用过，但是让我感觉自己是在进步的，在一个月后我撑起了负责项目的半边天，主管和另一位同事就有时间制作专题，这让我有了更多的成就感，至少有一种我是主力的感觉!持续的打鸡血是克服职场疲劳的好办法，我们不可能一直热爱一个行业或者一个工作，总是会厌烦，总是会疲倦，那么找到新的突破点，找到新的可学习的地方，找到新的成就感，就会持续的带来能量，度过疲劳期。

在短短两个月的时间里，我交到了三个好朋友，收获了珍贵的友情;完成了手机报二分之一的工作量，收获了工作经历;得到了上司的认可，收获了职业满足感。唯一的遗憾是离职时太匆忙，没有完成自己的责任，也没有来得及和主管吃一顿告别餐，在这里非常感谢他的照顾，感恩!

**文化传媒工作总结收获8**

这次的实习过去，毕业之后接触到的第一份工作，做广告传媒工作这是对我一个不错的提高，在工作当中我比较积极，有些事情是我应该重视起来的，在细节上面要注意清楚，我相信通过实习是能够直接提高自己一种方式，毕业之际最后一堂课这是我应该去做好的事情，我越来越坚定自己的信念，在--传媒这次的实习我也有一些心得。

这段时间我也感觉自己变化了很多，未来还有比较多事情等待着我去完善好，只有实习才能够做到更加明确，在工作当中没有什么问题会让我退缩，我也会保持一个积极的状态，这一点让我时刻都能够清清楚楚，实习结束之后确实让我变化了不少，在学校每天我都会想着早点出来工作，但是真正面对社会的时候总是会出现各种问题，这一点真的让我很是感慨，比较不是所有事情能够平常心对待，出来工作之后才知道自己能力有多少，并不是所有时候都会积极乐观，现在我一定会坚定信念。

于我而言还有很多事情让我去积累，工作经验是无比宝贵的，这一点毋庸置疑，在不断的提高自己的氛围下面，现在我肯定会陆陆续续去做好这些细节，实习当中我必然会进一步督促自己，当然我也会用自己的方式去证明自己能力，学校所积累的知识是非常不容易的，但是这几个月下来实践也是让我看到了另外一种提高自己的方式，公司的同事对我的也是非常照顾，现在我也知道我应该去做好这些细节，实习是对我最好的一种方式提高能力，我的专业知识也得到了一个运用，着这段时间我就清楚的认识到了这一点。

我坚信我的选择是没错的，在--传媒这里我非常努力，因为我也是一名实习生的身份，公司有很多优秀的员工是我学习对象，不仅仅是个人能力上面，还有对我工作当中的帮助也很大，踏实的去做好本职工作，实习是对自己专业能力最好的证明，把一切能够影响的缺点改正，在一些时候我也会调整心态，这是我能够做到位的，我很清楚我所经历的工作，开始的时候我很生疏，接触到自己岗位的工作有时候确实遇到了很多问题，让我不知道怎么去解决，但是同事们的热情让我很快适应了下来，我能够保证通过实习会让我提高专业能力，在--传媒公司我很开心，我一定更加努力。

**文化传媒工作总结收获9**

回顾这三个月来的实习工作，在这场名为实习的社会之旅中，我可谓是感受万千。

非常的荣幸，在今年x月的时候，我顺利的进入了xxx传媒公司实习。尽管现在反思过来，我基本上也只是在做一些杂事，但却同样在工作中收获了许多。

记得在刚进入公司的时候，看着公司里人人都严阵以待的面对工作，我甚至一时间对自己的选择产生了疑惑，担心自己的能不能完成好这份工作。但是幸运的是是，很快我就遇上了在这次对我改变最大的人，xx前辈。

因为入职的当天比较忙碌，我就被安排一直跟在xx前辈的身后，按照他的指示去做一些简单又基础的工作。现在回想起来，也就是一些端茶换水拿文件之类的事情。尽管非常的琐碎又麻烦，但我去在这跑来跑去的阶段中对公司认识了不少。尤其是在送资料的时候，不少的前辈都对我这个新人表示出了友好的态度，这也让我对这份工作越来越有好感，越来越有信心。

在之后的一段时间里，我都一直在xx前辈的身边，也因为和前辈比较熟悉，最终决定由xx前辈在工作中带我。但是在后面的工作中，便不像第一天那样简单了，随着工作的培训和安排，我从中认识到了很多自己过去不够了解的地方。看着这些新认识的知识，我一面谨慎小心的完成着自己的工作，一面积极将这些经验刻印到我的脑海里。

之后的工作情况开始变的千篇一律了，每天都是相似的工作，都有相似的任务需要完成。这样的情况也让我认识到了工作的枯燥，但同样，也在工作中提升了我的耐性。让我能在漫长的工作中也能耐心、细心的完成自己的工作。

再到后来，随着我工作的进步，在工作中的任务也开始不断的变化，提升。在这时我才明白，一开始完成的那些工作，仅仅是基础的基础。这份工作，还远远没有到达被我摸透的地步。

回顾了这次的实习，我的心情是复杂的。在实习中我经历了很多，学习了很多，这些都让我变的更加的成熟、稳重。但是在了解这么多之后，我对社会也有了更深的了解。比起过去在学校当中，如今的道路变得更加宽广又明亮！但在决定好继续前进的道路后，我会义无反顾的继续向前努力，相信在未来，我一定能有更多的收获！

**文化传媒工作总结收获10**

实习，顾名思义，在实习中学习。在经过一段时间的学习之后，或者说当学习告一段落的时候，我们需要了解自己的所学需要或应当如何应用在实习中。因为任何知识源于实习，归于实习。所以要付诸实习来检验所学。现在即将面临毕业，实习对我们越发重要起来。刚结束的这段实习时间可以说是我大学四年来最辛苦也是最充实的一段时间。辛苦是因为刚踏上工作岗位，有很多方面不能很快适应;而充实则是在这段时间里，在校园无法学到的知识和技能，更提高了自己各方面的素质。同时实习也给了我一定的工作经验。为将来谋求一份好职业打下了基础。现将这些日子在工作中取得的成绩和不足做个小结。一来总结一下经验，二来也对自己的工作情况有个系统的认识。

希望通过这次的毕业实习机会，可以了解广告公司运作，了解报刊媒体的工作，了解代理公司日常业务活动以及这个行业的整体状态，并从中认识到与策划设计活动有关的人力、资金、社会的关系，还能拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加报业的理论知识，在社会竞争中，锻炼和提高自己的能力，更重要的是评估自己今后的事业方向。

通过社会实践，熟练专业技能，了解艺术设计机构，其部门、日常业务活动、整体状态。并从中认识到艺术设计活动与人力、资金、社会的关系。同时，在实习过程中注意培养自己的自学能力、动手能力、理解能力、为人处事能力以及思维能力等。进一步巩固和理解在课堂及书本上所学的知识，培养和提高理论联系实际的能力，更好的为建设社会主义伟大事业而奋斗。

**文化传媒工作总结收获11**

三个月的时间，随着实习结束。刚进入公司时一切都需要人带，看似简单的工作却是蕴藏着很多的道理在里面，就说广告，我们不但要考虑如何吸引眼球，更要能够做好广告宣传海报。

没有过硬的实力，扎实的基础，寸步难行。还好在学校有相应的学习，因为有了铺垫，衔接上了岗位工作，不至于是一个小白，所以勉强能够跟上公司的工作。但却非常消耗体力脑力。现在广告已经成为了一种商业手段，不可或缺，也导致了相关岗位产生。我原本从事的是广告策划，但是因为公司人手不够，加上公司名气不显，人才匮乏，稍有能力的人就需要兼职多份工作，虽然有些劳累，但学到了更多的定西。

工作和学习不能混为一谈，在学校的时候，觉得工作并不难，因为在我们看来学习的东西都比较简单，到了岗位上也可以很容易上手，所以对于自己的压力也就没有多大。但到了工作以后，我们需要写策划方案，不但要考虑到市场的具体情况，更需要实地考察，联系公司的具体信息，并且要给其他公司审核，如果一次通过了还好，不然就是需要多次修改指导客户满意为止。

可以说我们是给其他公司提供广告策划和制作，想要得到认可，就只有拿着最好的策划方案和作品投标，而且还有很多竞争公司，一旦没有达到要求不但这么多天的努力白费，而且还白白工作不划算。所以每次做策划我们都会做好个方面的调查和考虑，符合实际的情况，也符合客户公司的基本条件，这样的策划才有意义。

我在做策划中，曾经为了一份策划方案连续加班了三个月，只因为这份策划方案没有达到客户心中理想的要求，一直都在修改，感觉这完全是吹毛求疵，在鸡蛋里面挑骨头，让我气愤不已，但是生气归生气，工作却不能放下，公司的信誉必须保证，指导完成策划才行。

工作很累，而且烧脑，往往为了想出一个策划方案都需要几天几夜，甚至需要查询很多资料，当最后结果完成，看到的只是几张纸的事情，可是付出的却是百倍甚至千倍的努力，做广告还得时刻指导，给客户做提示，告诉他们如何投放广告，如何提高客户流量，怎么增加客户的回购力度等等。

当客户获得了成绩有了收益，我们才会有接下来的更多合作，但如果没有达到预期效果往往就会导致我们只有一次合作机会。所以每次合作我们都是好几个组一起负责，有的人负责策划，有的人负责文案，更有的负责图片海报制作。一环扣一环，这都离不开耐心，不能放松。

**文化传媒工作总结收获12**

XX年度文化传媒公司工作总结

XX年是xx文化传媒公司稳步发展的一年，在这一年里，公司全体员工围绕公司中心工作，做大做强婚恋相关的文化产业,同舟共济，努力拼搏，圆满实现了既定工作目标，取得了经济和社会效益的双赢，为公司今后的发展奠定了坚实的基础。

一、稳固节目品牌，打造辽沈地区独一无二的相亲节目。

《约见爱情》推出近三年的时间，我们本着为辽沈单身人士提供实实在在的相亲服务的宗旨，通过节目搭建交流和互动的平台，《约见爱情》已成为沈城家喻户晓的相亲节目。

二、深入开展大型活动，万人相亲会及各种主题相亲会和小型见面会，成为《约见爱情》线下的多个亮点。到目前为止，我们已经成功举办了33届万人相亲大会。

打造了辽沈最大相亲平台，我们所吸纳的会员总数达到8000多人，通过我们的节目和相亲会成功牵手的会员已达700多人，第一个“约见爱情宝宝”已经满一周岁。

万人相亲会成为沈城广大的单身人士和及广大市民最受欢迎的大型活动，也成为xx广播电台两年多经久不衰的一个品牌。今年我们举办了十几场小型活动，如爱情达人秀、8分钟交友联谊、中老年主题相亲会、冰雪嘉年华、与房地产联办的7080见面会、“缘来就是你”大型舞台相亲秀，我们还多次走出xx，在辽阳等地举办了温暖冬季大型主题相亲会。约见爱情这一品牌已经广范为辽沈地区所接受。

三、以约见爱情为依托，进一步拓展公司新的业务领域，衍生新的产品。

1、庆典中心有了非常大的起色，全年完成近30场婚礼，还成功举办了诸如中广购物推介会、中国农业机械博览会、xx美食节等庆典活动。为今后进一步涉足我市婚庆市场，做大做强婚庆相关产业打下了坚实基础。

四、加强队伍建设，树立团队意识，构建和谐集体

经过3年的历练，xx文化传媒公司，已发展成为集节目制作、大型活动、礼仪庆典、文化培训及网站等多个能够单兵作战的团队。同时全公司整体的协同作战能力进一步提升，比如举办万人相亲会的时候无论是节目组的编采人员，还是活动组和庆典中心的工作人员都能召之即来，来之能战，战之能胜。聚是一团火，散是满天星，充分体现了我们这支队伍的团结和活力。

五、明年的工作部署

XX年和这个不平凡的年份一样，注定要成为我们事业发 展不平凡的一年，这一年机遇和挑战并存，但更多的是挑战。

1、关于节目，两台的战略合作，并没给我们带来太多的机会。我们一定要居安思危，要看到我们目前的播出平台所处的劣势，要看到我们收视市场正在面临的下滑的危险，要看到我们节目存在的不足，这些不利因素都有可能成为制约我们节目发展的瓶颈。

2、完善管理，增强服务意识是壮大会员队伍，防止会员流失的主要手段。针对会员我们要切实制定出一套具体可行的管理和服务方案，要利用我们的自身优势，开发优势产品。比如爱情VCR的制作，现在婚庆团队的培育期已经完成，明年在经营上必须有所突破。

3、在事业发展上，要进一步拓展公司业务范围，衍生企业产品，鼓励有志向有想法的员工成为某些项目带头人。只有这样要把我们的事业做大做强。要通过企业联合，借船出海等措施，拓展我们的业务领域。

4、新的一年要对每个具体的业务部门要制定相应的工作目标。对于达不到目标，完不成任务的部门，轻者裁员，重者撤销部门建制。节目组要有收视率的承诺，制定末尾淘汰制。由于刚刚迁移到青少频道，要考察一个时期然后制定具体收视指标。活动组，全年会员要达到3000人。

**文化传媒工作总结收获13**

1949年，它的前身浙江日报社诞生；2024年，浙江日报报业集团成为浙江省第一家、全国第八家报业集团……此后，它在报业发展的诸多领域屡屡突破，几次漂亮的“战役”奠定了在传媒江湖中的重要地位。

20\_年，新世纪第一个十年的终点；20\_年，“十二五”规划的起始元年。二者对于中国的发展皆是重要的历史节点，之于浙江日报报业集团更是充满了挑战、创新、奇迹与希望。笔者截取了这两个特殊年份的两个时间点，起于20\_年9月3日止于20\_年10月31日，一年多一点的时间中，浙报借壳“白猫”，创下A股奇迹；继而招兵买马，吹响进军全媒体的号角。两件大事接连发生，彼此呼应、彼此助力，使得“浙报现象”再次成为今冬传媒的热点。

上篇煮酒论英雄 A股诞奇迹

20\_年9月29日早晨，上海证券交易所如常开市。9点25分，浙报传媒鸣锣上市，那一瞬间，每一个浙报人都热血沸腾。不仅如此，浙报传媒借壳上海白猫首日便迎来开门红，开盘价元并一路上扬，全天上涨。更令人感叹的是浙报传媒的重组项目从启动到成功借壳，正好一年时间，效率之高超乎想象，可以称作传媒股中的一大“奇迹”。

这是“A股资本市场罕见的快速规范上市”，“不仅仅是企业上市，更是一种团队文化”，“基础扎实为成功上市插上翅膀”，上市成功的数小时后，参与浙报传媒上市项目全过程的四家中介机构陆续发表专题评价。

这一天，与浙报传媒同样欣喜的恐怕还有我们这些眺望传媒业发展的专业媒体。20\_年国内传媒界上市热潮涌动，多家报业集团踏上“资本苦旅”，然而截至9月29日借壳成功实现上市的只有浙报集团，面对这样的“独苗”与其仅仅一年便成功上市的“奇迹”，诸多疑问被带到了浙报传媒集团股份有限公司总经理蒋国兴面前。

十年与一年

20\_年9月3日，浙报传媒正式运作上市的起点，这一天浙江省委常委、宣传部长茅临生在浙江日报报业集团关于借壳上市的请示报告上作出重要批示。这之后的每一个月份，参与浙报传媒上市的每一个人都像上满的发条一样，奔波在上市的每一个环节。北京、上海、杭州是他们的路线图，寻壳、借壳、上市是他们的行动案。各种周折、各种风波，交织着期望与意志。

看似只有一年，其实浙报人为这一天已经韬光养晦十年之久。20\_年，浙报集团正式提出“传媒控制资本、资本壮大传媒”的发展战略，当时集团党委就组织专题小组进行资本运营的课题研究并开始实践探索。但由于体制原因，跨媒体、跨行业、跨地区发展没有取得成功。

“不过我们并没有放弃投资业务的扩展，后来组建的浙江新干线传媒投资有限公司作为集团的资本管理平台，在高科技产业和文化产业领域进行稳健投资，取得了良好回报”，“并且从20\_年开始，浙报集团在产业结构、收入结构、利润结构上与全国同行就有了明显区别，多元业务占比显著增长。更重要的是，自主培育了一支熟悉资产市场、精于资产运作的优秀团队，这也是浙报集团有别于同行的核心竞争力之一。于是，上市再一次成为我们的诉求，最初的设想是并购一家传媒上市公司，通过现金收购加资产注入来完成这一并购。但由于种种原因，没有成功。一直到去年7月，粤传媒获批经营性资产整体上市，我们意识到这是一个难得的政策机遇，便立即对广州日报报业集团的上市过程进行了详细的考察学习，并在第一时间快速启动了浙报集团的上市筹备工作，开启了浙报的寻壳之旅。”蒋国兴的一段话为我们勾勒了浙报传媒上市的大致情况。

接下来的问题，就是寻壳，而且还必须是一只颇具性价比的“净壳”。“这的确是一个精挑细选的过程。首先，作为国有传媒集团收购壳公司，所有操作必须规范，甚至要做到无懈可击；其次，作为目标壳公司，其股票市值越小越好，这样性价比就高；而且，要想在国内同行中抢得先机，借壳的速度越快越好，这就要求公司在资产、债务、人员方面没有特别大的纠纷隐患。符合这几个条件，才是我们理想的壳公司。”经过仔细调查研究，反复比较，并征求了专业人士的意见，浙报传媒最终选定了上海白猫股份有限公司这只“壳”，为上市准备工作迈出了关键一步。

20\_年7月26日，上海白猫股份有限公司和浙报传媒控股集团有限公司分别取得了中国证监会出具的《关于核准上海白猫股份有限公司重大重组及向浙报传媒控股集团有限公司发行股份购买资产的批复》，《关于核准浙报传媒控股集团有限公司公告上海白猫股份有限公司收购报告书并豁免其要约收购义务的批复》。20\_年9月21日，上海白猫股份有限公司正式更名为浙报传媒集团股份有限公司。20\_年9月29日，浙报传媒借壳\*ST白猫正式复牌上市。

终于，浙报用十年的努力、一年的突进，圆了它的“上市梦”。

为什么是浙报？

必然性与偶然性似乎很久以来就是哲学家们热衷的话题，回头看浙报传媒的成功上市，“为什么是浙报？”是笔者脑中挥之不去的问题。主要是因为20\_年几家实力同样强大的报业集团在上市路上的铩羽而归，究竟是什么成就了浙报传媒？

“首先，浙报控股前瞻的发展理念、战略眼光，为走向资本市场打下了基础。”上海国浩律师事务所项目负责人这样说。确实如此，从20\_年开始，浙报就一直在寻找机会登陆资本市场，不断摸索上市的相关问题，同时也积极关注其他传媒股，此后又及时抓住机遇，多方奔走。

“其次，浙报控股优秀的盈利能力与良好的公司治理结构，是其走向资本市场的关键。”机会留给有准备的人，很多人感叹浙报从启动改制到上报证监会一共用了3个月时间，这连民营企业都很难做到。但或许他们并不清楚，浙报早已在20\_年便贯彻“一媒体一公司”的制度，良好的财务基础以及浙报人的市场化意识都促成了浙报传媒的快速上市。更于20\_年组建浙江日报报业集团有限公司（20\_年更名为浙报传媒控股集团有限公司），开始负责浙报集团经营性资产的运营和管理，为这次改制上市创造了良好的条件。这些准备避免了传统国企上市的大量瑕疵问题。

第三，“浙报从领导层到经营团队均专业、高效，为走向资本市场赢得了时间”，不仅如此“浙报人具有严谨勤奋、开拓创新的团队精神，这样的团队文化终成大事”，北京中企华资产评估公司项目负责人这样描述与浙报人共事两个月的内心感受。也许正是这样的团队文化，令浙报传媒改制上市过程中面临的313名事业身份员工身份转换的问题得以顺利解决，集团专项政策出台之后，牵涉人员大多二话不说，毫不犹豫转变身份，使原先的改制难点变成了一大亮点。

第四，“在浙报改制过程中，从中央到省里对浙报上市的高度支持和重视，这是必不可少的条件。”蒋国兴说，“直到今天，我依然还记得奔走在、\_、浙江省委省政府的日子，这些管理部门对我们工作的支持力度非常大。其实，这一支持同时也是对我们的鞭策，我们肯定要以更好的状态去实现上市。”

上市，只是一个起点

作为“浙报传媒”的实际控制人，目前浙报传媒控股集团有限公司持有上市公司亿股股份，占总股本的，主营业务为报刊广告、发行、印刷、新媒体经营等，其中，基于报刊及新媒体平台的广告、发行及相关业务收入成为上市公司主要收入来源。

**文化传媒工作总结收获14**

文化传媒公司工作计划

文化传媒公司工作计划一

根据公司企业文化“十二五”规划，结合企业实际情况，为进一步加强企业文化建设，不断为企业管理与经营注入生机和活力，为思想政治创新开拓新的渠道，为保障完成企业各项经济技术指标。特制定本计划：

1、以培育“三观”为基矗通过学习先进典型对世界观、人生观、价值观三观的榜样。以“奉献社会、服务人民”为主题，以树立良好的社会形象为重点，扎实开展员工的培训教育。

2、通过开展多种形式的政治思想教育、职业道德教育和丰富多彩的寓教于文的文化活动，培育企业文化。运用现代网络信息技术，占领宣传思想和理论文化阵地。利用我公司现有的MIS系统和局域网和宽带的优势，以快捷的速度传递上级精神和我公司相关信息。

3、按照《公民道德建设实施纲要》的要求，制定具有我公司特性的职工道德要求、计划，学习先进典型的先进事迹报告，要注重职工职业道德的教育。

4、加强科技文化教育，勉励自学成才，岗位成才。

5、加强民-主管理。进一步贯彻落实厂务公开，切实加强厂务公开的透明度和公开质量，并开展经常性的，按照厂务公开考核责任制，监督检查情况定期公开，广泛听娶采纳职工意见和合理化建议。

6、以推行服务承诺为切入点，加强改善服务态度，提高服务质量，抓好行业作风建设。把企业文化作为激发职工热情、统一职工意志的重要手段，将广大职工的行为引导到共同的企业发展目标和方向来。

7、营造浓厚的安全文化氛围。全面调动各种宣传手段;注重现代安全管理体系的建设;推行安全质量标准化;抓好安全物态文化建设;建立企业安全文化评价体系;加强领导，积极推动企业安全文化建设。

总之，形成一个以“以人为本”的理念为指导;用先进的文化培养人、塑造人，激发提升劳动者的智慧潜能，营造一个安全、健康、环保、高效的人文环境，造就一支技术业务水平高。安全素质过硬，道德高尚的员工队伍，建设管理好安全、可靠、稳定运行的电网，使企业成为一个有扎实的安全基础，有优越的市场竟争力和良好的内外形象的企业文化。

文化传媒公司工作计划二

各个企业都有着不同的经营理念和文化氛围，这是企业文化的差异性表现;企业文化的建设也没有统一或固定的操作模式，它需要企业根据自身情况不断探索和总结。桑芭丝的企业文化建设也需要长期的，根据企业不同发展时期的需要而有针对性的开展工作。近期工作目标及计划如下：

一、完善和规范现有宣传媒体，为企业文化建设疏通渠道。

1、广播系统的技术改进，改用电脑设备进行数字录音、音乐下载、播音合成等，以节约成本、提高效率、提升广播水平。

**文化传媒工作总结收获15**

时光飞逝，在华灏实习已经到了最后阶段了。通过此次实习，让我学到了很多课堂上更本学不到的东西，仿佛自己一下子成熟了，懂得了做人做事的道理，也懂得了学习的意义，时间的宝贵，人生的真谛。明白人世间一生不可能都是一帆风顺的，只要勇敢去面对人生中的每个驿站!这让我清楚地感到了自己肩上的重任，看清了自己的人生方向，也让我认识到工作应支持仔细认真的工作态度，要有一种平和的心态和不耻下问的精神，不管遇到什么事都要总代表地去思考，多听别人的建议，不要太过急燥，要对自己所做事去负责，不要轻易的去承诺，承诺了就要努力去兑现。单位也培养了我的实际动手能力，增加了实际的操作经验，对实际的文秘工作的有了一个新的开始，更好地为我们今后的工作积累经验。

我知道工作是一项热情的事业，并且要持之以恒的品质精神和吃苦耐劳的品质。我觉得重要的是在这段实习期间里，我第一次真正的融入了社会，在实践中了解社会掌握了一些与人交往的技能，并且在次期间，我注意观察了前辈是怎样与上级交往，怎样处理之间的关系。利用这次难得的机会，也打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

实习期间，我从末出现无故缺勤。我勤奋好学、谦虚谨慎，认真听取老同事的指导，对于别人提出的工作建议虚心听取。并能够仔细观察、切身体验、独立思考、综合分析，并努力学到把学样学到的知道应用到实际工作中，尽力做到理论和实际相结合的最佳状态，培养了我执着的敬业精神和勤奋踏实的工作作风。也培养了我的耐心和素质。能够做到服从指挥，与同事友好相处，尊重领导，工作认真负责,责任心强，能保质保量完成工作任务。并始终坚持一条原则：要么不做，要做就要做最好。

回想自己在这期间的工作情况，不尽如意。对此我思考过，学习经验自然是一个因素，然而 更重要的是心态的转变没有做到位。现在发现了这个不足之处，应该还算是及时吧，因为我明白了何谓工作。在接下来的日子里，我会朝这个方向努力，我相信自己能够把那些不该再存在的 特点 抹掉。让自己更加成熟。

**文化传媒工作总结收获16**

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??

20\_\_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。

**文化传媒工作总结收获17**

企业文化 企业使命：

传播优秀文化

创造美好生活

企业宗旨 ：

顾客高度满意：我们以顾客的高度满意作为我们服务的标准，顾客满意的服务才是合格的服务。

公司稳健成长: 我们不断增强公司的实力，提高公司的效益，以此来满足客户和员工的需求，保证稳健的成长速度。

从业人员自我价值实现: 我们为员工提供发展自己才华的最佳平台，提供实现梦想和价值的最佳舞台。

与事业伙伴相互提携：我们致力于推动行业的发展，通过公司的快速发展带动事业伙伴成功，回报社会，成就自我。

企业愿景

心有多大，舞台就有多大。

企业经营理念

以情做人、以诚做事、以信经商。团结 实效 诚信 创新 责任 激情

企业发展理念

科学技术是第一生产力，人力资源是第一资源。

思路决定出路，机制决定动力，理念决定发展，人才决定成功。

企业管理理念

以人为本, 凝聚英才、突显团队；营造非凡的工作氛围让员工尽显才华；塑造超群的职业团队使鸣企文化传媒尽显风范。

企业核心价值观

专业解决内地企业互联网络资源共享，为客户创值服务，与员工共创辉煌。

企业文化观

学习型组织：鼓励员工为自身发展和自我提升而学习，倡导学习的速度决定发展的速度。

创业型团队：员工团结合作，努力创造集团事业的同时也成就自己的事业。

开放型文化：以前瞻性的智慧、水一样的韧性、海一样的胸怀聚天下贤士同发展，育行业英才共辉煌。

企业人才观

以发展来吸引人：通过公司的快速发展，为员工提供个人发展的空间和成就事业的平台；通过公司品牌实力、文化理念、人性化的制度吸引优秀人才的加入。

以事业来凝聚人：有钱不一定有事业，有事业一定不缺钱，共同的目标、共同的事业将各方优秀人才凝聚在一起。员工依托公司强有力的平台，通过自身的努力，充分实现自己的人生价值。

以工作来培养人：“从基层做起、步步提升”与“破格提拔”相结合，让员工在工作中锻炼，不断进步，不断成长。

以结果来考核人：不谈借口和理由，注重员工实际的工作能力和所提供的结果。

企业用人原则

用人要疑，疑人要用；不拘一格，选拔人才；从基层做起，步步高升；逐级管理与越级检查，逐级汇报与越级投诉相结合；制度面前，人人平等。

企业服务宣言

我们秉承“团结，实效，诚信，创新，责任，激情”的经营理念； 我们坚持“真诚、热情、安全、周到、方便、快捷”的服务标准； 我们追求专业化的品质，以客户的高度满意为使命； 我们提供规范化的管理，与员工携手共创人生辉煌 ； 我们相信沟通的魅力，随时倾听您的建议，了解您的需求 ； 我们完善每一个细节，让您放心，省心是我们的承诺！入职誓言

今天我选择挑战，道路充满艰辛，更有无限机遇。我要全力以赴，创造人生奇迹。让我们从现在开始，对人感恩，对己克制，对事尽力，对物珍惜。

思想的高度决定人生的高度，学习的速度决定发展的速度。拓客联盟愿与各位同仁一起见证我们的辉煌与成就，让我们用事实证明未来是属于有梦想的人，属于有胆魄和实力去付诸实践的人。

**文化传媒工作总结收获18**

20\_年12月29日，中国证监会正式核准上海华源企业发展股份有限公司（ST上海华源）向湖北长江出版传媒集团公司（下称“长江传媒”）股份购买资产方案。接着，长江传媒和壳公司上海华源完成了亿股的股权划转。目前，壳公司上海华源企业发展股份有限公司已从上海迁址武汉，待20\_年年报公布后，股票名称“＊ST源发”正式变更为“长江传媒”（600757）。

据长江出版传媒股份有限公司总经理周艺平介绍，长江传媒是十七届六中全会后成功过会的文化产业第一股，它的诞生，不仅意味着湖北文化产业正式迈出了借资本市场东风做大做强的第一步，也意味着全国文化产业进一步发力资本市场、将体制改革深化到底的决心与魄力。

湖北省三家主要文化传媒集团――知音传媒、楚天传媒和长江传媒基本都具备上市的条件，知音传媒和长江传媒早几年前就筹备上市，可直到今天，长江传媒才打破沉寂，率先上市。知音传媒为何迟迟没有上市？楚天传媒为何冷眼旁观？长江传媒又为何后来居上？

借壳“上位”

在长江传媒的上市之路上，第一道坎就是改制。如何改？简单，又不简单。

简单的是，将事业单位改成企业单位，将公司从体制内“拎”出来，让它真正具备在资本市场融资的身份。

不简单的是，事改企牵涉到8000余人的切身利益――身份认同、工资奖金、福利待遇、社会保障……稍有不慎，就可能引发集体不满，进而令改制泡汤，上市无望。

好在长江传媒年轻，没有多少包袱。据周艺平介绍，湖北长江出版传媒集团有限公司是由湖北省财政厅出资设立的国有独资公司，前身为湖北长江出版集团，20\_年才正式挂牌成立。老国企所具有的体制、人事等包袱，在长江传媒这里基本没有。

即使这样，因为在高速发展的前几年，大批量地兼并重组了一些文化单位，长江传媒仍“接收”了一批人员。要轻装上阵，就必须妥善安置这批人员，理顺这些被收编的单位的关系，理顺公司内部业务和产权结构。

几年来，长江出版集团办理了526宗土地和737处房产的相关权属证书；按照上市要求对全集团业务和140项股权、土地、房产、货币资金、债务等资产进行重组；注销9家单位独立法人资格，形成清晰合理的业务结构、科学规范的管理架构；按照国家有关规定完成改制审计和资产评估工作；所属13家事业单位完成转企改制；集团公司所有人员全部转换为企业人员身份，并按规定办理了各项社会保险，共安置员工8616人……用周艺平的话说：“漫漫上市历程凝聚着集团广大干部职工和各中介机构的艰辛和汗水。”

改制这一步波澜不平，风平浪静。

接下来，便是重组与借壳。长江传媒作为投资方，对上海华源企业发展有限公司进行重组。因为后者有上市的“壳”，却已经没有了再造市场的能力。一个需要壳，一个需要资金。长江传媒与上海华源一拍即合，两家公司开始接触合作上市的问题。

20\_年11月1日，长江传媒集团通过公开拍卖的方式，以总价万元取得ST源发亿股限售股，成为第一大股东，得到一个零资产、零人员、零负债的“净壳”，当天\_常委\_正在长江出版传媒集团视察，得知这一消息，李连声说：“祝上市旗开得胜！”

长江传媒与上海华源的重组，还刷新了借壳上市的多项记录：

重整计划草案的通过率最高。20\_年11月12日，华源发展召开第二次债权人会议，就公司重整计划草案进行表决，以的同意率获得通过。

出资人权益调整方案通过率最高。20\_年11月12日，华源发展召开出资人组会议，就公司重整计划草案之出资人权益调整方案进行表决，以的同意率获得通过。

重组方“借壳”上市的成本最低。长江出版传媒借壳上市全程采用了低成本运作，如竞拍ST源发亿股获得控股权，其直接成本不足1千万元。“借壳”成本如此之低，在中国证券市场上也是罕见的。

上市利害

据《楚商》记者了解，《国家“十二五”时期文化改革发展规划纲要》明确提出，“十二五”期间将会采用多项措施进一步推进，用好上市这个工具来保证文化产业的发展，保证文化企业在股票市场上有良好表现。有计划、有重点地推进核心企业上市。

为此，国家将在政策上给予达到条件又积极上市的企业优惠，这些优惠包括：把未来文化的新的增长点，一些代表国家水准的重要项目纳入到上市竞争的项目之中；加快部级出版产业园区、产业集群、产业基地的建设。要使产业基地、产业集群、产业园区和上市融资有机结合起来……

这一优惠政策稍纵即逝，有条件而不去做，很可能在后来的发展中被人抛在后面。

除此之外，长江传媒上市之后的第二个好处是便于融资。借助资本市场壮大资金能力，实现超规模发展，是文化产业发展的一大方向。

第三个好处是规范管理。上市之后，公司的发展不仅仅是董事会与股东们的事，也是公众的事，是媒体的事。将经营管理置于阳光之下，有利于公司治理结构的进一步规范和完善。

当然，上市也是一柄双刃剑。专业人士分析，利用得当，公司能够获得超常规的发展；利用不当，长江传媒上市也面临诸多挑战：

一大挑战在于其持续盈利的能力。湖北长江出版传媒集团有限公司本次拟注入上市公司的标的资产包括：本部教材中心相关业务资产以及人民社、文艺社、教育社、少儿社、科技社、美术社、崇文书局、九通社、大家报刊传媒、教育报刊传媒、长江数字出版、省新华书店集团、天一国际、新华印务、物资公司的100%股权。

这些资产，有优良资产，也有表现平平的资产。换句话说，长江传媒把赚钱的、持平的，甚至部分亏本的资本，统统放了进来。若在以前，公司自己经营自己的，赚多赚少，甚至不赚或者亏本，都只是公司内部事务。但按照上市规则，长江传媒得逐月、逐季、逐年地公布自己的财务报表。既然上了市，股东就有权要求公司长期盈利。而一旦公司支撑不住压力，或者投机取巧，造假账目，那将为公司带来灭顶之灾。

二大挑战来自于公司的管理。既然是上市，就得按照上市公司的规范进行管理。董事会、股东会是决策公司经营发展方向的法定机构，而不是享有权威的个人或者小团体。这对于习惯了在威权体制下经营的公司来说，无疑是一个巨大的挑战。

第三个挑战来自于磨命期的政策上的不确定性。如果说其他行业在资本市场运作上已经有着十分成熟的模式与经验，可以有效规避政策不确定带来的风险的话，那么，文化产业作为资本市场的新军，其政策的微妙就非常值得关注与警惕。长江传媒放进上市公司篮子里的，大多数都是涉及精神文化层面的东西，属于意识形态范畴。作为上市公司，它要对董事会、对全体股东负责，只要在法律框架内的东西，什么赚钱做什么。可是，作为文化宣传战线的一员，它还肩负着诸多政治使命，一旦主管部门发现或者觉得它的产品、服务背离了这一使命，是不是会出台相关政策、措施，对其给予打压，甚至扼杀？

后来居上

众所周知，在湖北，知音传媒集团是享誉全国的以期刊出版为主导的传媒集团，五六年前就喊出了上市的口号。20\_年9月，\_\_常委\_视察知音传媒集团时，鼓励知音传媒抓住时机，抢先上市，做大做强文化产业。20\_年，知音正式完成事改企，随后，湖北知音传媒集团有限公司、湖北知音文化投资有限公司、湖北知音传媒股份有限公司三家公司正式挂牌成立，进一步为上市奠定了坚实的基础。

那么，为何几年过去了，知音传媒还没有上市？反而被长江传媒抢占了先机？《楚商》采访了众多知情人士，综合他们的意见，基本可以归纳如下：

一是认为知音不差钱，没必要上市。的确如此，知音年年都在盈利。其旗下的《知音》、《知音漫客》、《新周报》等刊物更是每年以数千万元上亿的利润傲视同行。《知音》创刊近30年来，畅销市场，历久不衰。上市的一个最重要的目的无非就是为了融资，这对知音来说诱惑力不大。

与知音有同样做法的是华为。这家公司在同行业中已经是世界第一，年产值和年利润均亦令同行们难以望其项背。当无数券商流着口水，劝导华为教父任正非上市的时候，他就是不为所动。他的理由其实也很简单――不差钱。

第二种观点是认为知音还没有做好准备。知音近几年规模迅速扩大，早已不是当年的“小家碧玉”。家大口阔，事务庞杂。上市需要兼顾方方面面的利益，上市后又得为股东和公众负责。知音觉得内部的管理还没有理顺，结构也不够完善。

相比知音，湖北的另一个传媒大佬楚天传媒似乎更沉得住气。一度，楚天传媒也声言过上市，然而转瞬间便不再提及此事。在国家倡导文化产业进军资本市场的今天，楚报为何如此沉得住气？

专业人士分析，楚天传媒不急上市的原因，主要是体制羁绊。

作为湖北省委省政府的喉舌，《湖北日报》自然是楚天传媒的核心资产，其子报《楚天都市报》虽无喉舌之名，却因其发行量大、影响力深而被作为湖北省委省政府实际上的喉舌。如果要上市，这两份核心资本是否需要放进上市的篮子里？这是楚天传媒的当家人不得不考虑的问题。

分析认为，如果优良资产不放进上市包里，楚天传媒上市就失去了意义；如果放进包里，那喉舌的功能必将有所转化，因为它要负责的主要对象它的董事会，以及所有买了它的股票股东。

这是政治层面的原因。体制上的原因，则是改制难度相当大。楚天传媒一步在体制内，一步在体制外。没有人愿意将自己的既得利益拱手相让。也许正是因为看到了这一点，当知音传媒、长江传媒摩拳擦掌要利用资本市场这一工具壮大自己时，楚天传媒保持了沉默。

与前两家相比，长江传媒能够后来居上，与现任领导班子说干就干、不拖泥带水的务实作风有关，与国家鼓励文化产业进军资本市场的大气候有关，与湖北急需一个文化产业在资本市场试水的心态也有关。

**文化传媒工作总结收获19**

按照\_\_银行工作要求及总部指导意见，20\_\_年\_\_传媒公司经营管理“稳”字当先，深入学习上级指导精神，立足现有重点业务，精简高成本低绩效业务，集中力量探索新型业务，逐步实现向轻资产、高质效的智力密集型公司转型，公司20\_\_年经营收入较20\_\_年同期有小幅回调。

一、20\_\_年工作总结

(一)工作情况

1、健全公司管理体系，降低企业经营风险

为提升公司经营管理效率，降低企业经营风险，实现人员合理分工，20\_\_年上半年，公司根据实际经营管理与业务发展现状，共拟建《\_\_传媒有限责任公司岗位职责管理办法》、《\_\_传媒文件档案管理办法》、《\_\_传媒风险管理办法》、《微信公众号业务管理办法》《\_\_传媒公司舆情监测管理办法》《\_\_传媒公司文件编号规则》等六份制度，以保证公司各项工作合规有序展开，逐步实现企业系统化、制度化、规范化管理。

2、调整经营方向，优化业务结构

为提升公司经营质量，优化业务结构，实现向“高精尖”发展目标转型，公司逐步暂停商贸劳保代售等低附加值业务、暂缓推进系统开发等高成本业务，业务结构逐渐向纵深发展，实际工作内容涉及创意软文、图文设计、长图制作、logo设计，VI设计等多个方面。在此基础上加强与下游制作单位合作，为总行人力资源部、\_\_物业提供设计印刷服务，印刷资料千余册;为总部完成品牌形象VI设计与制作，较大地压缩了经营成本，提升工作效率与服务质量。

3、夯实核心工作，助力X行发展

舆情监测是公司现阶段核心业务，目前为\_\_银行、\_\_银行信用卡中心等三家单位提供包括日报、周报、月报及季报在内的4类舆情报告，内容包括舆情预警、行业热点、政策导向、数据统计、评述分析等5项工作。在实际工作中，结合去年一年用户使用习惯及反馈情况，20\_\_年年初舆情业务进行相关调整，并通过实际需求调研，制作符合客户需求的定制化舆情报告服务，为\_\_银行集团体系快速发展提供助力。

4、开辟新市场，加强社会合作

为增强公司经营活力，拓宽企业发展渠道，上半年公司积极利用社会关系开拓市场，与\_\_影视中心确定合作意向。\_\_传媒公司将作为项目总包方身份，完成有关影视中心现场设计、采购、施工、装修装潢等方面的工作，不仅打开了公司经营局面，延展业务范围，也能借助此次机会锻炼队伍，树立公司口碑，为企业在市场竞争中觅得空间。

(二)存在主要问题及分析

1、业务发展较为保守，企业经营缺乏活力

目前公司业务各项业务缺少计划与规划，均存在浅尝辄止现象，其潜在市场发掘不充分，对市场敏感度不足，业务拓展偏于保守，公司发展动力不足，企业经营缺乏活力。归结原因在于目前公司定位不明确，对公司发展方向较为模糊，因而在实际工作中缺少导向，无的放矢，容易眉毛胡子一把抓。同时囿于专业人才限制，公司没有核心技术支撑，因而难有核心业务支撑企业进入发展快车道，降低市场竞争活力。

2、项目成本高利润低，多依靠外包团队

由于公司缺乏专业团队，导致在项目实施过程中不得不依托第三方组织完成甲方需求，极大的压低盈利空间。而且，我方作为连接甲方与第三方组织的中间人，需要多方协调、多头并进，极易造成信息不对称、传达不到位、沟通不及时等问题，导致时间成本、人力成本上升，工作效率下降，对项目实施造成一定阻力与甚至障碍。

3、员工激励不足，员工管理与考核机制有待加强

由于目前公司项目多依托于\_\_银行项目安排，外部竞争环境的缺失易导致员工动力不足，偶有懈怠情绪出现;内部竞争机制的匮乏易引发员工散漫心理，工作效率相对较低，产出质量难以保障。同时，因缺少完善的绩效考核机制与业绩考核标准，易出现“干多干少一个样”、“人在心不在、出工不出力”的现象。

二、 20\_\_年工作计划

20\_\_年\_\_传媒各项工作仍以稳健经营为主基调，贯彻落实总行关于公司“高精尖”发展要求，适时借助市场机会与社会渠道拓展相关领域，在探索中逐步打造专业化团队，实现公司业务升级。

1、明确发展方向，打造核心业务

做\_\_银行“文化传播领域最信任的综合服务提供商”，这是由\_\_传媒先天基因做决定，也是由\_\_传媒发展道路所定位的，因而公司业务定位应坚持做好“文化传播的出口关”，这是事关\_\_银行企业形象的出口关，也是\_\_银行业务线的最上游，做\_\_银行品牌策划与形象顾问，以智库角色参与X行发展建设。在实际工作中，20\_\_年公司先以巩固完善现有业务为主，在平稳推进已有项目基础上，增进与\_\_银行各级单位的交流联系，以需求为导向，想客户之所想，做客户之所需，以此作为公司业务发展落脚点，结合自身所长，适度扩大服务范围、适当细化服务内容，以精心用心的服务态度与质优物美的生产标准打造业内良好口碑与品牌形象，提升公司知名度与认可度。

2、业务上要“走出去”，人才上要“引进来”

专业人才战略是传媒公司未来业务拓展的关键核心，20\_\_年公司将完善人才合作机制，实现“招聘+合作”双轨制模式，对于日常基础性且有一定门槛的工作岗位以招聘为主，对于专业性强、门槛较高的非日常工作则以合作方式与市场专业人才签订合约合作。通过人才入口把关，将最大限度提升工作效率与产出质量，实现“服务赢口碑、质量树品牌”，提升企业市场知名度与竞争力，逐步开拓市场渠道，完成企业市场化转型。

3、加强内部管理，营造向上氛围

20\_\_年将贯彻落实公司新合规体系要求，加快实现公司制度化、规范化、合规化管理。同时也在实践中充分检验新合规体系的适用度，不断调整完善相关内容，做到理论与实践相结合。20\_\_年计划增加员工激励政策，将业务与业绩挂钩，以激发员工潜力与动力，变被动为主动，营造公司活泼向上、积极昂扬、奋发拼搏、精诚协作的文化氛围。

**文化传媒工作总结收获20**

传媒公司工作总结(公司工作总结,传媒)第1篇第2篇第3篇第4篇第更多顶部 目录

第一篇：20\_传媒公司工作总结 第二篇：广告传媒公司个人工作总结

第三篇：20\_年网络传媒公司技术部工作总结 第四篇：文化传媒有限公司年度工会工作总结 第：传媒公司实习总结 更多相关范文

第一篇：20\_传媒公司工作总结

西雁集团20\_年工作汇报

尊敬的集团领导：

我受传媒公司委托，就传媒公司目前工作开展以及20\_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

一、当前工作：

20\_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。

**文化传媒工作总结收获21**

通过部门领导的安排让我在入职之初便参与了公司的岗前培训，让我对目前的传媒行业进行了了解以便于更好地展开工作，这次培训让我明白做好传媒工作应当注重对信息的收集与整理以便于为客户提供所需的策划与服务，实际上想要做好文化策划从而让客户感到满意并非是简单的事情，再加上作为实习生的我缺乏文案策划的经验自然很难在工作中被人信服，针对这点让我意识到加强自身策划能力的重要性并通过对职责的了解来完成领导安排的任务，由于能够较好地遵从领导在工作中的指示从而顺利完成了实习初期的任务。

工作中加强文化艺术交流对自身能力的提升是很有帮助的，在老员工的建议下我积极参与到各项文案的策划工作之中从而加深了对自身职责的理解，只不过由于客户需求的不同导致我在能力方面并不能够达到所有人的要求，这便需要敢于尝试和积极应对的心态从而让客户明白自己对这项工作的重视，在能力方面达到对方的要求并设计出令人满意的方案则能够

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！