# 策划部工作总结800字 青协策划部工作总结实用(十六篇)

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2025-02-03

*策划部工作总结800字 青协策划部工作总结一20xx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。回首20xx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...*

**策划部工作总结800字 青协策划部工作总结一**

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。

回首20xx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。

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xx年年，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年年，我对xx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年年我也参与了外地市场的一些调研，如xx、xx、xx等，尤其是参与xx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。

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。

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xx年年，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”，会议讨论能最大限度地集思广益，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。

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。

**策划部工作总结800字 青协策划部工作总结二**

岁月不居！转眼间我来到xx工作将近一年了。时间催促我即将告别20xx，憧憬激励我在新的一年开创事业的新高。为了更好地完成工作，总结经验，扬长避短，现将20xx年工作情况总结如下：

自参加工作以来，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xx房产的蓬勃发展，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。

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。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。

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。

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。

**策划部工作总结800字 青协策划部工作总结三**

时间流逝，我们即将辞去紧张而又充实的这学期。半年来，我们配合学院和班级工作，通过有关活动将学院和班级联系在一起。这个期间我们部门没有做出什么大的事件，但是保证了每一件小事情的认真顺利的完成，通过这学期的工作我们每一位成员都获得了很多，想想自己走过的脚印，是一个个留在了校园的土地上，实实在在。公关策划部隶属于物理与电子信息学院学生会，平时主要举办我部特色活动，同时协助校学生会公关策划部相关工作。

本学期物电学院学生会人文素质部在校团委和学院团总支领导的关心和支持下，充分发挥学生会“自我教育、自我管理、自我服务”的工作职能，在广大同学的鼎力协助下，经过全体人文素质部成员的共同努力，不断拓宽工作领域，创新工作模式，改进工作方法，整体上完成了学期初定的工作计划，并取得了显著的成绩，现就即将过去一个学期的工作总结如下：

ⅰ、我们公关策划部协助体育部举办男子、女子羽毛球友谊赛，足球友谊赛，篮球友谊赛等等，为了让活动的顺利进行贡献自己的一份力量，从中寻找自己在工作中的不足，找到改进的方向，为了更好的服务于活动找明方向。

ⅱ、和其他学院保持紧密联系，更好地督促与监督我们公关策划部存在的缺点与不足，加以改正，保持先进：同时把我院的公关策划部向外推广，加强我院在其他院校中的影响力。

ⅲ、与学生会各部联手，建立友好的交流平台，可以在学习他人之长的同时补己之短，并可以在以后的工作中获得帮助和理解。

ⅳ、为了提高大学生的身体素质，我们公关策划部还协助体育部举办了校内的各类体育比赛，并负责组织、带领参赛人员，在各个部门的积极配合下，各类体育比赛顺利进行，让我们深刻体会到团结的力量。

在本届院学生会工作即将结束之际，回顾学生会几个月以来的工作历程，我们深深地感到：每一项活动的顺利举行，均离不开院领导的指导，离不开全体院学生会成员兢兢业业的工作，更离不开广大同学对我们工作的理解与帮助。我们能够取得这样的成绩也是广大院学生会干部本着“无私、奉献、高效、创新”的工作精神，把宝贵的时间和精力无私的投入到工作中去，把汗水和心血倾注到自己热爱的岗位上，经受住了各种考验，顺利完成了各项任务。在这里，请允许我代表本届学生会公关策划部全体成员向关心和帮助学生会健康成长的各级领导，向长期关心并细心指导我们工作的老师致以崇高的敬意！向为院学生会工作付出辛勤汗水的全体学生干部及热情参与院学生会工作的全体同学表示衷心的感谢！当然，我们深知工作中仍然存在着问题和不足，今后我们将总结成功的经验和失败的教训，发扬传统，弥补不足，不断创新和提高。公关策划部从同学中来，最终也要能回到同学中去为同学们服务，团结一起让我们公关策划部在团委的领导下，在同学的肯定中可以飞得更好，走得更远。

**策划部工作总结800字 青协策划部工作总结四**

策划部在7月份的工作中，按部就班，努力完成领导交待的各项任务，内容如下：

共设计4块，制作材料为高清相片纸覆膜加板，边加欧式像框。（这4块壁挂广告在大约6月5日开始设计以来，内容修改数次，到目前为止还未定下来，现今设计和制作推迟延后。考虑到没有发布，设计内容等修改之后再行提供。）

月份设计四期并发布，发布日期分别为：6日/13日/20日/27日，设计主题内容有6日主题“美丽洋河岸边/健康宜居生活。”13日主题“美丽洋河岸边/健康宜居生活。”20日主题“我家门前有条河 河里鱼多、故事多——启圣银河湾带您进入美丽的河岸生活”27日主题“水景大宅 唯美生活”（6日至13日的广告由于我们设计效果不明显，所以设计了一期发布了两期）

商谈“喜迎十八大文化艺术节”的相关演出组织细节问题。在谈判过程中，由于对方的合同方案提议比较苛刻，有三点没有谈好（一、每次演出6000元报价明细；二、奖品问题：主办方已将参演通知单7月14日发放到各社区，奖品内容已经明确，是用现金支付，我公司提议用项目代金券做为奖品发放；三、演出因为天气等不可抗力因素造成终止演出的，主办方不提供补偿，按演出流程走。）

计和发布相关内容，内容有：和主办方一起设计现场发布的广告布和广告牌，并进行加班修改工作，广告项目有：现场展位6个；（主题内容有：在银河湾之前宣化没有cld/欧洲水景生

态之城/145万平米双水景国际公园住区）；空飘气球条幅36条；（内容在车展主办方）现场易拉宝12个；（内容有：园林优势/地段优势/规模优势/配套优势/价格优势/教育优势）现场led视频；山城画报6个整版；（内容在主办方）网络：各大网站均有报道；策划部每场车房展均会留一人在现场组织联络和维修广告布。

核。（内容详见20xx年启圣银河湾下半年广告推广方案）

期的销售dm页，现已领到销售部，这期dm单制作发布四万张，尺寸和以前的一样是正八开双面印刷，设计主题为：我家门前有条河 河里鱼多、故事多；这期dm页的设计发布是为了进行假期配合宣传活动所印刷的，需要大量使用，所以设计一份印四万份。

合销售部进行了其它楼盘的采盘活动。有针对性的对几个影响我们楼盘的项目进行了调查，并提出部门见解。调查楼盘主要有：洋河南锦秀佳城/旭日嘉苑等。

以上是我们策划部7月份所做的主要内容工作，协助各部门配合完成的工作没有写进，我们认为，配合各部门完成他们的工作任务本身就是我们工作中的一部分，所以我们策划部再以后的工作中应积极配合好其它部门的工作，圆满的完成各部门领导交待下来的任务。

在7月份的工作中，我们策划部的工作有好有坏，在报纸广告的设计上我们一期发布了两次，这是我们工作的失误，没有领悟领导的意图，也没有好好的在设计方面下功夫，所以造成自身对楼盘理解内容不足的情况。还有我们没有一套完善的设计思路，没有一整套广告思维模式，才造成现在广告意识枯竭的结果；在以后的工作中，我们

会收集大量的设计素材，努力写好广告发布主题，把设计工作搞好，最大努力的完成领导交待下来的广告设计和发布的相关内容工作，积极参与各部门的工作，配合公司的其它工作走上一个很好的战略平台。

**策划部工作总结800字 青协策划部工作总结五**

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20xx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。

（3）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。

（4）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。

（5）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年，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年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。

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20xx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。

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年，愿与公司一起腾飞！

**策划部工作总结800字 青协策划部工作总结六**

转眼间，这一学期就要过去了。在这一学期里，策划部的主要任务是围绕校园十佳歌手大赛开展相关工作，在活动中，我们策划部的工作认真严谨的开展，完成的主要工作有：

1、校园十佳歌手大赛的相关策划书；

2、和其他部门与文艺部一起顺利开展了校园十佳歌手大赛的相关活动，并取得圆满成功；

3、协助动漫社完成了三校联谊策划。

在这些工作中，我们收获了不少的工作经验，不但更加全面的认识了自己的能力，并从中发现了自己在工作中的不足之处。其中，以下几点是需要我们部门的成员和我一起进行改进的：

由于很多人以前没有做过策划的工作，所以在写策划书的方面有一定的障碍。在以后的工作中，我将会尽快的从部门中培养出一批策划人才出来；

由于一直在忙校园十佳歌手大赛的事情，部门里面在本学期里没有什么活动让大家在一起互相认识沟通。在下一学期里，我们社团将会尽量多举办联谊活动，让社团的所有成员参与进来，大家更加团结和谐。

最后，很高兴在这一学期里能够做出这些成绩来。虽然并不是很傲人的成绩，但我们部门在以后的工作中将会更加努力的学习，做出

更好，更加优异的成绩出来。

**策划部工作总结800字 青协策划部工作总结七**

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800字 青协策划部工作总结八**

第一次接触工业地产项目策划，对它的营销推广是一个陌生的、模糊的概念，经历了初期放水养鱼，摸着石头过河的艰苦探索后，初步明确了它的性质和方向。但任何工作都离不开人的主体元素。于是首先就从学会做人，踏实工作做起;其次是掌握国家和开发区宏观政策，企业本身内部环境和企业投资环境，比如开发区优惠政策、行业发展动态和城市建设发展动态等;还有微观环境和园区竞争情况;再次是饮水思源，摸索有效的营销推广方案，经常思考这样的问题：怎样花最少的钱达到最好的宣传效果?通过什么样的方式才能找到准客户?现阶段工业城项目还存在什么问题，应该先从哪方面入手解决营销难的问题?

20xx年10月—20xx年12月的主要工作

1、配合完成中秋晚会

2、协助完成汽配展活动

3、完成网络推广工作

4、积极配合公关活动

5、完成工业城招商的内部协调和调研，帮助完善招商基础资料

6、配合同事完成其他工作内容

7、推陈出新，不断完善营销思路，制定营销策略

8、完成临时性交代的任务

(一)不怕困难，建立把项目策划好的信心。

认真分析新形势新情况，正视新挑战，沉着应对，及时调整工作策略。一是认真学习北京工业地产宏观环境和xxx的相关政策和规划，提高对它的理解和认识，以积极的姿态迎接困难，树立信心，始终保持旺盛的工作精神，千方百计挖潜营销思路。二是注重市场信息的收集和鉴别、分析能力，应对竞争对手的营销策略和市场推广策略，以之来调整我们的营销战略和策略;三是积极争取领导的支持和帮助，在制定营销策略和市场推广方案的时候，由于各自存在思维差别，肯定会出现意见不一致的情况，但对出现的问题和遇到的难题，会认真“把脉、会诊”，及时调整方式方法。虽然我离完成公司期望指标和自己计划的目标还存在差距，但在目前严峻困难的形势下，我认为所付出的努力和艰辛一定不会白费。

(二)从细分市场找到目标客户

力求按照不同的特征来进行市场细分，市场细分有三条好处，一个是获得消费者高度的忠诚度，一个是保护适当利润，一个是容易获得成功。比如追求相似利益的企业、具有相同行 行业特性的企业、相同国度的企业等等。

虽然园区在设计研发的时候就进行了市场的细分，但是这种细分往往相对是粗线条的，因此在具体实施销售的时候有必要进行更为明确的目标市场细分，根据产品推广的不同阶段，针对更加明确的目标客户，使用合适的营销策略和方式。

(三)与世俱进，转变策划观念和思维模式。

工业地产作为客观存在的比较特殊的产品，其营销思路和推广方法也会与其他产品有所

差别，尤其是民用地产，它的特点是以感性诉求为主。而工业地产的特点是从理性诉求的角度进行宣传策划。工业厂房的需求量及其目标客户群的隐蔽性和分散性，就决定了它的宣传模式必须创新和媒体选择更具针对性。所以转变策划观念和思维模式是势在必行，把联东工业园打造成为具有全国前沿性和战略性的工业地产的典范。(四)提升自身专业素养和工作技能，提高工作效率 在常规工作的基础上，注重自身专业素养、沟通技能与工作能力的提升。自我抓基础、抓内功，一是抓实效工作，不断提高自我工作素质，使自己成为策划的行家里手;二是注重自我工作作风的培养及业务能力的提高，着力提高工作效能。

目前在营销和宣传等方面存在的问题：(1)信息网络

还不够健全，信息量和信息来源渠道还不够多。(2)招商方式创新不够，仍以传统的为主，面对面接触居多，招商效率低;(3)招商面还不够宽泛，信息含金量偏低。(4)已建的厂房结构比较单一，缺乏个性化，不能切合市场企业多样化厂房需求的实际。(6)给客户承诺的配套设施跟不上，工程不能同时完工。(7)与北京2xxxx园区，横向纵向的比较，在价格上没有优势，价格相对偏高，尤其是销售价格。(8)厂房的设计合理性和园区的规划不是市场需求的最佳体现(9)工业城的定位缺乏远瞻性和市场引导性，内部招商组织结构建立的不科学，宣传推广的力度比较小。五、工作中的体会与思考

通过我两个月对工业地产营销的认识和实践，主要有以下几条体会和思考：

1、领导对营销的重视程度及其思想观念是营销策略的制定和营销思路能否成功施行的决定因素。

一是领导对部门或个人的重视，使得个人能力增强，获得更多的资源和协助，对营销方案的真正实施也有帮助，甚至可能扭转乾坤。二是战略重点的定位重视，比如说领导对工业城的主体思路，对投入产出比的概念的认识，要建立品牌就得加大投入，不断创新，连贯实施。实践证明，领导对指导性工作重视了，认识到位、支撑到位了，有机构，有人手，有支撑，有管理，有推动，事情就会办的更好。相反，倘若仍停留在“等、靠、要”的阶段，则只能走下坡路。

2、优化组织结构，畅通内部信息沟通渠道，明确责任，提高工作效率的是前提。

提高工作效率的关键是明确个人工作职责，部门分工明确，发挥个人专长，完善组织架构，组织结构扁平化，保障信息沟通无障碍，事事有人做，人人有人管。

3、加快工业园的软硬件环境，完善营销制度，提高营销推广实施力度，加强公关是当务之急。

基于工业城要打造成知名的工业地产项目，提高工业城的核心竞争力是当务之急，也就对园区硬环境基础设施、厂房建筑档次、工业园规划档次等和软环境物业服务、物业管理、园区文化建设等方面提出更高要求。通过创新观念、盘活思路制定出有效科学的营销战略和营销策略，同时加强公关以辅助作用。

两个月来，我所取得的每一个进展，都是行政中心各位同事关心支持的结果，我还存在着许多不足，所能看到的成果不大，实现目标的距离还比较远，希望通过总结学习，不断提升自己，按照20xx年既定的目标前进，做好每一件事。

**策划部工作总结800字 青协策划部工作总结九**

自20xx年6月，我进入公司策划部门已经经历了六个月，经过六个月的磨合及策划工作，让我对策划的工作有了更深刻的认识。

首先，策划部门的工作是为了更好的服务销售部门，为销售提供更有利，更鲜明，更便利的获客途径。同时无论是平面内容的设计，还是文字的撰写都需要从销售的角度出发，结合策划的创意，向目标受众表达项目产品及品牌内涵，这样才能为销售提供更有利的条件。

其次，是媒体渠道的选择及把握要精确。例如在10月初我们进行的微信朋友圈广告投放就给了我很多反思和启发。在渠道的选择上微信朋友圈广告无疑是流量最大，接触受众最广的平台，但也正是因为其千亿级的流量，导致我司近12万的广告投放，仅两天时间就消耗了90%以上，这种情况的发生，一是我们低估了这种广告平台的流量，二是我们没有做好投放前的交底工作，表现在没有与广告商明确的表达投放时间跨度，没有事先约定投放效果，没有做好投放阶段调整。在之后的工作中，如有此种广告投放，我们需要做好下面几点：

一，约定投放时间，包括每日投放时间，整个广告投放的时间跨度。

二，根据现阶段投放效果调整投放条件，将整个广告投放分为三到四个阶段，从第二阶段开始，根据前一阶段客户条件选择，及投放效果进行调整，为之后的广告投放提供有力的支撑。

再次，进行方案撰写的过程中，需要注意以开发商的角度及需求撰写，不能只凭个人感觉，同时撰写的过程中要注意事前沟通，撰写过程中的交流以及事后调整，尽量不要出现大面积反稿的情况。另在方案撰写过程中要总结必须的部分，形成撰写体系，方便以后方案撰写。

最后，作为需要三到四人的部门，在明年的工作中要做好人员的招聘及协调，这也正是自己十分需要成长的部分。

而我对策划部门的规划是在项目有三到四个时，需要配备一个平面设计，负责项目平面广告，日常宣传图片的设计；一个文案，负责相关项目文案的撰写，搜狐号及头条号等的运营；一个策划助理，负责日常甲方的配合沟通，活动方案的撰写及执行，竞标方案部分撰写工作及日常市调工作。

而这些绝不是一朝一夕就能配备齐全的。此三个岗位优先级应是策划助理，平面设计，文案。

在明年的工作中也会根据此情况进行人员的招聘。以上是我对本部门工作总结及明年工作计划。

**策划部工作总结800字 青协策划部工作总结篇十**

7月，我过的忙碌而充实。主要工作分为以下几大块。

这一次夏季刊的制作明显要比上一期春季刊做的更得心应手，无论从文案的安排还是设计板式的选择上都比上期刊物更加成熟。即从专业角度出发解决读者皮肤问题，也从营销角度出发帮助读者选择合适的产品。设计上以“读图”为重点。版面鲜艳，文字减少，增加趣味阅读，是正本杂志不像教科书那样死板。从一无所知到慢慢熟悉。我体会着收获的快乐。更高兴的是有姐姐告诉我这一次我提升的很大，没有上期制作刊物时那么急躁，变得很有方向。我也很感谢那些帮助我出刊的产品部的冯姐、刘丽君、王小林、国美娟、张学伟和会员部的温亚楠、开发部的李晓敏、加盟部的裴姐和彦玲。还有乔姐、顾姐，双姐帮我们校对，谢谢大家！杂志顺利出刊离不开每个人的功劳。工作中，有话好好说，积极沟通，团结合作才能把事情做好！

很感兴趣现在的这份工作。我是一个喜欢文字打交道的人，这里有很多和文字打交道的机会。给我一个编辑的头衔是对我最大的肯定，呵呵。我正在关于国际品牌的数据库，收集和积累大品牌的故事，同时打点美容达人和美容编辑的人脉，让更多的人能够帮到我的工作。她们告诉了我美容护肤的趋势，给我讲如何才能让文字更有说服力等等。当然，这些看家本事她们也不会主动教给我，都是我在动了一点儿小聪明之后偷着学来的

记得有一次解总问我为什么没有把公司的网站加入收藏夹。其实我有一个习惯，就是每天在百度上搜一下我们的品牌。一是增加我们在百度上的排名情况，一是看看有没有什么不良信息及时清除，还有就是看看有没有顾客在说我们的好话，把他们收集整理起来，作为销售工具。

通过搜索，我发现yoka为我们做的宣传能在百度首页上显示出来，所以我和任姐商量再与他们合作一次。经过任姐的帮助，这一个月的产品选择和磋商，最终达成了一个比较满意的合作方式。同时我们与up也达成了一宣传合作。同时通过熟人的介绍，我认识了tom女性的编辑和瑞丽手机报的编辑，同时又展开了新一轮接骨木产品的推广活动。还有就是配合《中国化妆品》准备一些产品文字介绍和图片等。

杂志不忙的时候也在网上发表了一两篇软文，在论坛里做一些品牌的宣传。之前在博客上给大家做过连接分享。

工作每天都有新挑战，很高兴在这里边工作边收获。

**策划部工作总结800字 青协策划部工作总结篇十一**

你们好，我是来自xx，x班的xx，今天咱在这个充满竞争与挑战的我讲台来竞选策划部部长一职。我也郑重承诺，我将尽自己自大的努力使自己的工作得到大家的认可，使学生会变成一个完美的舞台，策划出同学们喜欢的节目。

虽然我没有著名导演迈克—李那体察入微的观察力，但我相信天生我材必有用，我有激情提供动力，有能力作为保证；虽然我没有鸟巢建筑是那丰富的想象力，但我会策划出一个给同学们展示的舞台。

在高中的几个月中我学会了很多的，但昨天已经过去，明天才是我的追求，把昨天的遗憾在明天变成现实。这次参加金萱策划部部长本身就是对我的锻炼与考验。

那策划部视是做什么的呢？这是每一个竞选者都必须回答的问题。我的理解是：策划部是一个给同学们施展才华的舞台。具体来说，策划部通过组织丰富多彩的活动来充实同学们的课余生活。但是我们不能玩的忘记了学习，不能玩过后毫无收获。

如果我有幸担任策划部部长，我将努力让策划部成为学校领导与学生之间的一座沟通心灵的桥梁，成为师生之间的纽带，成为xx（学校名）中重要的一部分。为更好地执行本部门职能，充分调动内部能动性并协调与其他部门和各分站的联系，本部对xxx年度工作开展的总安排如下：

1、策划辅导站总站活动，力求帮助师大学子更加了解自我、悦纳自我，以正当的途径解决自己的心理困惑。常规活动有心理健康活动月和“5。25”全国大学生心理健康日。

2、协助各分站根据其学院特点作好活动的规划书，若活动举办的较成功，将其推广到全校。

3、加强与外联部合作，与其共同协商，为联系兄弟学校或拉赞助相应地制定制定方案。

4、做好总站的上传下达工作，及时将老师及站长的意见和建议按各部门情况组织分配后交办公室统筹。

部长与副部长通力合作，大家多讨论多交流，现将各人的工作初定如下（如遇特殊情况将作进一步调整）：

1、负责策划下学期总的活动

2、加强与外联部合作，与其共同协商，为联系兄弟学校或拉赞助相应地制定制定方案。

3、协调各分站与总站的活动，及时借鉴分站的经验，推广至全校。

1、做好总站的上传下达工作，及时将老师及站长的意见和建议按各部门情况组织分配后交办公室统筹。

2、干事的考核和管理以及会议记录，将每次总站组织的活动及时进行总结并上传到心理在线网站。

3、负责策划案后期的文字组织和编辑工作。

1、协助各分站根据其学院特点作好活动的规划书，若活动举办的较成功，将其推广到全校。

2、负责与各分站组织策划部的联系及具体的上传下达工作。

**策划部工作总结800字 青协策划部工作总结篇十二**

不足：前期推卡全体同仁热情度都比较高，业绩善可，但后期出于各种原因，卡的销售就下滑比较明显，尽管销售部也曾经组织专门人员对此项工作跟进，但也没有取得多大效果。原因，业务技艺的不足及工作热情度不高，导致都只是跑了个过场，没有实质进展。

改进：记得年初时董事会就提出年售卡3000万的指标，从目前来看，离指标还有一段距离，我们还需要把任务层层分解，同时各部门要指定专门的售卡人员，跟进这项业务，并对此人员多给予一点奖励措施和时间，我想重奖之下必有勇夫，只有将个人利益与企业利益有效的结合，才能真正发掘员工的积极因素。

在本职工作完成之余，通过计划性对城区各大超市调查及通过网络学习各大超市的策划营销理念而后进行分析，从而加深对超市策划营销有了进一步了解，同时还时刻关注本地消费者的消费心理的需求。坚持进行专业知识学习，用来提高个人的创新及逻辑思维能力，为超市的策划与树立企业形象工作打好坚实的基础。

基于20\_\_\_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工作与生活过程中，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。我在具体的工作执行中，也是在有计划地完成专业沉淀，完成原始积累。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

“八小时之内求生存、八小时之外求发展”，我们铭记董事长的教诲，不断追求与探索。企划是一个复合型的行业，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，对于一个优秀的企划人来说，学习应该是永无止境的，在学习本行业的营销企划知识之余，我本人及部门还有计划的学习了有关商业地产方面的知识，以备集团对综合型人才的需求。

1、制定年企划促销大纲及全年度促销费用预算，并严格按计划部署实施，严格控制各项费用的开支。

2、为更有效的巩固目标消费群体，建议超市每月定期举办一次会员日（节约广告成本，引导消费者消费，从而达到月销售目标。）

3、20\_\_\_年以国家法定假日为重点举办大型促销活动，同时关注季节性商品及重大热点事件举办小型促销活动，以此有效的填补每月的销售目标差额。

4、多关注顾客意见表反馈的信息，根据广大消费者对本超市的印象与建议，建议每周例会上拿出来讨论和解决。以增加公司的信誉度，真正做到想顾客之所想，急顾客之所急。

5、加强本部门人员管理，重点加强对专业知识的培训，培养本部员工的团队协作精神和创新意识。

6、加强对公司文化的学习与宣导，开设公司内部刊物，提练文化精髓。

7、完善公司视觉形象的树立，借鉴国内外优秀企业的形象风格，加以改进，树立企业独有的风格。

8、完善公司网站宣传内容，对版块做创新调整，及时为网站提供新闻稿件。

**策划部工作总结800字 青协策划部工作总结篇十三**

公司门市部是一个重要的部门。我们店面人员在顾客面前代表的不仅仅是我们自己，而是整个公司的形象，所以过去的一学期，是青年志愿者服务中队不平常的时期，回顾这段时期来工作中的点点滴滴，我们感到无比欣慰。在这一学期中，我们无论是部长还是部员，都始终秉承“团结、友爱、互助、进步”的志愿者精神，坚持服务他人服务社会。

一个学期就这样过去了，蓦然回首，不能不感慨心中有一种光阴似箭般穿梭中的那份无奈

一是以颂扬为主的演讲。这类演讲多为好人好事的事迹演讲、歌颂、赞美一个好人或者一件好事，或以赞美祖国、党、人民为题的演讲。

当我准备收拾心情，在即将踏上回家之路时，发现在经过一个学期志愿者活动后我的心中多了一份沉甸甸的充实。

这个学期很累很累，我们是这个青年志愿者服务队的第一届负责人，应该说自己的责任和压力都很大，因为这个学期我们这个中队的没有一个经验的老成员带队，我们接人的这一届，一切都是重新开始，重新开始分部门，重新开始为建立服务基地而奋斗，重新开始接纳90后新一届队员，重新着手建立服务队的管理制度，用全新的模式重新开始带新同学，一个学期来我们迷糊过，也努力着，不管困难多大，我们还是迎了上去，我们还是一如既往的向着我们志愿者宗旨一路走下去。

经验与不足

作为信息管理系青年志愿者服务队的第一任策划部部长，心里是无比的自豪，但是自然也感觉到责任重大，毕竟什么都是全新的，在部门建设，部员沟通上没有任何经验可以借鉴，一个学期的工作一直都是摸着石头过河，也不知道自己在这个过河的途中跌倒过多少次又爬起过多少次，很累但是我没有说放弃。我时常和我的部员说细节决定成败，计划赶不上变化，一切的活动都必须做好详细的策划但又必须又灵活变通的反应能力。不知道他们是否记住了我的这一句话，说来也惭愧，整个学期下来对自己的部员都没有上到一节像样的策划课，导致很多部员都没有掌握策划的实质内涵和策划的格式还有策划的实施步骤，这一点我做得很失职，在信守承诺方面我也没有做出好的表率，一直和他们说好给他们策划范本的，但自己一直都没有给

信息工程系全体教师形成共识，坚决执行学校有关规章制度，严守职业道德，按照廉政建设和作风效能建设责任书上要求执行。

整个学期进行下来，青年志愿者活动并不是很多，但是每次活动我们策划部做的都不是很好一些活动的策划存在很多问题我们都没有考虑到，部员纪律散漫，一个学期下来了我甚至没有让他们策划过一个真正的活动，自己觉得实在是太失败了

妈妈不由得苦笑起来，用手指在我脑门上轻轻一点，“傻孩子，你拿的是烧菜用的淀粉，不是洗衣粉，怎么会有泡泡呢”

但是，令我很欣慰的是自己的部员基本上都非常尽职尽责虽然不懂策划，但还是努力的完成每一次活动的工作，每次活动给的建议有些都很有见地

接受挑战，就可以享受胜利的喜悦。——杰纳勒尔·乔治·s·巴顿

希望以后他们能保持这一份热度，为志愿者这一份事业做出一点自己的贡献。

新的学期，我策划部将制定工作计划，力争再创佳绩，不足之处我们将认真总结，加以改正。鉴于此，我们理清思路，初步确立接下来的任务：

（1）积极落实本职工作。

明确并完善活动策划部职能。策划部是整个青年志愿这中队的核心部分，每一项活动的开展、策划都离不开策划部的共同努力，只有一个好的策划方案，才能使志愿者活动有规律、有组织、有效益的在规定时间内甚至超出额定时间高效率、高质量完成活动任务

（2）实施部员通用制度，丰富部员的工作内容。

把策划部分成若干个小组，其中一个小组负责到学校外面联系活动场地，有活动情况立即向部长汇报，并由部长招开会议进行统筹规划，全体活动人员出谋划策，让志愿者活动独具匠心，别具一格，同时也扩大我院志愿者服务基地。

（3）加强与外界联系，加大与系学生会、院级各个学生会的交流与合作，吸取宝贵经验。

（4）明确语言和执行力的关系，提高策划部执行力。

对上级交给的任务，要“及时”、“落实”、“按时”。“及时”是指部长要及时分析活动任务要求和重点难点，及时、有效、正确的传达命令通知，及时对突发事项进行具体安排，各成员接到命令后及时做好计划工作；“落实”是指各成员将活动工作落实到实处，按要求完成。不弄虚作假，不投机取巧；“按时”是指在策划部全体成员的共同努努力合作下按时保质量的完成任务，做到不延迟不拖欠。

（4）详细落实下学期各项活动的策划。

工作系统化，制定准确的大体工作流程和各项标准，使工作更系统，做起来更顺手，对部内成员进行分组工作，具体分为“活动小组”、“策划小组”、和“节目小组”，各组相互进行协调统一，使各个小组即有明确分工，对不失有机的合作

首先要考虑的一个因素就是内容的需要。

（5）发展原创活动，开创新活动、新思路。

我们青年志愿者中队在策划组织好每项原创志愿者服务活动的同时，积极联系新的志愿活动基地，扩大我院系志愿者服务活动基地，使青青志愿者活动更加丰富多彩！

成绩属于过去，奋斗成就未来。我们将会一如既往地做好本职工作，以新的姿态展现我们的品牌与特色，自强不息，开拓创新，稳中求进，以饱满的精神迎接各项新的挑战，用心做好每件工作，精益求精，为实现创建优秀团体的目标奋进。

**策划部工作总结800字 青协策划部工作总结篇十四**

强 项

1、执行力较强，上级安排的任务，都按时完成，有问题第一时间进行了反馈。

2、工作自主性较强，想到的，看到的，不用上级开口安排，都能自动自发去着手做好!

3、沟通协作力比较好，在牵连到与别的同事或部门协力开展的工作上，总是能主动的与其沟通，并达成一致，立即开展工作。

4、业务技能上有了新的突破，部门工作开展比较顺手。

弱 项

1、舞台活动主持方面还须下大功夫改进学习。

2、语言表达，公众场面演讲组织还须学习提高。

3、容易冲动，感情用事，自我控制力还需要近一步加强。

改进措施

1、 在天气不受影响的情况下，坚持做好舞台活动，多做互动，提搞自己组织表达能力，聚集人气。

2、 积极参加各种集会、活动、努力让自己融入团队，建设团队!

3、 通过学习，训练提高自己个人素养，提高自己情操，更近一步学会管理，会管理，懂管理。以达到综合业务及相关管理技能提高!

强 项

1、本部门团队执行比较好，表现在各店调整时人员调动，工作的开展。

2、本部门在编制精简的状态下，不减工作效率，不减工作任务。不减工作流程。

弱 项

1、各个层次还是不够仔细，造成不应该出现失误的地方却出现的错误!

2、控制力，意识力不够强。

3、个人业务技能和管理技能还不够强。

改进措施

1、 对待工作认真仔细，杜绝马虎大意，近一步提高执行力。

2、 保持积极心态，杜绝外界因素的影响。

3、 养成学习的好习惯，提升自己业务技能和管理水平。

4、 努力做好团队建设，争取成为团队中不可缺少的一份子!

**策划部工作总结800字 青协策划部工作总结篇十五**

7月，我过的忙碌而充实。主要工作分为以下几大块。

这一次夏季刊的制作明显要比上一期春季刊做的更得心应手，无论从文案的安排还是设计板式的选择上都比上期刊物更加成熟。即从专业角度出发解决读者皮肤问题，也从营销角度出发帮助读者选择合适的产品。设计上以“读图”为重点。版面鲜艳，文字减少，增加趣味阅读，是正本杂志不像教科书那样死板。从一无所知到慢慢熟悉。我体会着收获的快乐。更高兴的是有姐姐告诉我这一次我提升的很大，没有上期制作刊物时那么急躁，变得很有方向。我也很感谢那些帮助我出刊的产品部的冯姐、刘丽君、王小林、国美娟、张学伟和会员部的温亚楠、开发部的李晓敏、加盟部的裴姐和彦玲。还有乔姐、顾姐，双姐帮我们校对，谢谢大家！杂志顺利出刊离不开每个人的功劳。工作中，有话好好说，积极沟通，团结合作才能把事情做好！

很感兴趣现在的这份工作。我是一个喜欢文字打交道的人，这里有很多和文字打交道的机会。给我一个编辑的头衔是对我最大的肯定，呵呵。我正在关于国际品牌的数据库，收集和积累大品牌的故事，同时打点美容达人和美容编辑的人脉，让更多的人能够帮到我的工作。她们告诉了我美容护肤的趋势，给我讲如何才能让文字更有说服力等等。当然，这些看家本事她们也不会主动教给我，都是我在动了一点儿小聪明之后偷着学来的

记得有一次解总问我为什么没有把公司的网站加入收藏夹。其实我有一个习惯，就是每天在百度上搜一下我们的品牌。一是增加我们在百度上的排名情况，一是看看有没有什么不良信息及时清除，还有就是看看有没有顾客在说我们的好话，把他们收集整理起来，作为销售工具。

通过搜索，我发现yoka为我们做的宣传能在百度首页上显示出来，所以我和任姐商量再与他们合作一次。经过任姐的帮助，这一个月的产品选择和磋商，最终达成了一个比较满意的合作方式。同时我们与up也达成了一宣传合作。同时通过熟人的介绍，我认识了tom女性的编辑和瑞丽手机报的编辑，同时又展开了新一轮接骨木产品的推广活动。还有就是配合《中国化妆品》准备一些产品文字介绍和图片等。

杂志不忙的时候也在网上发表了一两篇软文，在论坛里做一些品牌的宣传。之前在博客上给大家做过连接分享。

工作每天都有新挑战，很高兴在这里边工作边收获。

**策划部工作总结800字 青协策划部工作总结篇十六**

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。

回首20xx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。

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xx年年，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年年，我对xx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年年我也参与了外地市场的一些调研，如xx、xx、xx等，尤其是参与xx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。

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。

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xx年年，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”，会议讨论能最大限度地集思广益，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。

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。

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！