# 策划工作总结报告(十五篇)

来源：网络 作者：紫云飞舞 更新时间：2025-02-13

*策划工作总结报告一在本学期初各项工作正式开始前，我部与发展部、秘书部一起进行了一次公文写作培训，并在培训后与发展部干事进行了一次素质拓展活动，让各干事之间相互熟识。我部还邀请书画社副社长为干事们做了二次绘画培训，对干事们的板报设计、绘画色彩...*

**策划工作总结报告一**

在本学期初各项工作正式开始前，我部与发展部、秘书部一起进行了一次公文写作培训，并在培训后与发展部干事进行了一次素质拓展活动，让各干事之间相互熟识。我部还邀请书画社副社长为干事们做了二次绘画培训，对干事们的板报设计、绘画色彩进行集中培训，以便干事们能更好地开展社联各项活动的宣传工作。

由于上学期活动累积，本学期社联活动非常多。从学期初至今，由策划部出宣传板的大小活动共场，其中包括：

三月：社团考核报告会

四月：

1、运动会宣传板“春韵汇”

2、音乐社招新

3、英语角

4、街舞社开课宣传

五月：

1、社团文化月（包括社团文化月开幕，轮滑社专场表演

宣传板、海报，动漫展宣传板、指示牌等，跆拳道社宣传板）

2、个人职业生涯规划讲座宣传板

到今日为止，社联各项活动基本已经结束。在此，我对我部本学期内所做所有工作中存在的问题做如下总结：

1、部分干事对工作不够积极。学期初，我部所有干事已按课程、班级、绘画功底等多方面因素进行了分组，每5人为一小组，计划每张宣传板由一个小组用两天时间完成。但是部分干事在接到任务通知后不能及时集合工作，以至于每张宣传板需要通知两个小组才能保证宣传板的绘制能够及时完成。

2、少数干事绘画能力不强，很少参与板报绘制，多数时间只能做些辅助工作，这是他们的动手能力得不到锻炼。

3、本届干事们中缺少书法人才，工作中需要写书法时就出现严重困难，需要向部门外的同学求助。

4、绘画材料浪费严重。由于画笔的使用不当，许多画笔在期中时就已无法使用。颜料调色时，干事们为图方便使用有色笔蘸取颜料，使颜料盒中的颜料受到污染，许多颜料为此而无法使用。

5、干事们很少参加活动会场布置方面的工作，这使我部干事与其他部门的干事接触很少，甚至根本不认识，严重影响干事们的工作协调能力。

6、工作辅助用品管理混乱。由于我部没有专门的工作场地，需与宣传部共用一间画室，且没有专门摆放我部工具的地方，所以在各班级使用画室时，我部颜料、水盆等工具经常丢失，画板无处摆放，严重影响了我部工作进度。

虽然在工作中我们还存在着不足，但在我们策划部全体成员的共同努力下，不但圆满完成了本学期所有社联宣传任务，还积极帮助宣传部、动漫社等部门、社团，协助其完成他们的工作活动，每次活动宣传都得到了老师、同学们的一致好评。

这个学期马上就要结束了，策划部在这学期紧张的工作中又前进了一步。我们不会满于现状，我们将会更努力，更优秀！

**策划工作总结报告二**

相聚也许是如此短暂，而缘分却是如此契合，愿这份缘分伴随一生。

还记得刚开学的时候，面对一波又一波的新面孔，心中十分激动，日复一日，转眼间新的一学期已接近尾声。从我们招新开始，到他们每个人熟悉了自己所意向部门的工作，再到现在的合格的学生干部，经了很多的苦，流了很多的汗，也付出了很多的精力。

我们部从开学之初，从军训板子，招新完后，开始了“迎新杯”篮球赛的板子的设计和制作，相对来说还是比较成功的，紧接着便是“辩论赛”的宣传板，海报每天晚上的黑板布置，都可以说比较成功，虽没预期的效果好，但还过得去，再就是双周的党课通知，虽然很多，早操私盖公章违规通报以及“青春经管”训练的通知，虽然很多时候出点小问题，我看着很生气，但经过一个多月的指导和培训已经有很大的好转。还有就是本周四（12.24）的“十七届六中去全会知识竞赛”的黑板布置，得到汪老师的肯定，虽是大中午没吃饭赶画的，但点得到肯定时心中还是很高兴的。还有一个较重要的就是咱们的院训图片设计，由于各种原因，缓了一段时间，但我们仍没忘记，等待着主席们的检验，加上准备了一周左右的“三笔字”大赛的报名活动，从11级08级，总共报了二十八个人，有些同学由于人数的限制没能参加，我很郁闷，可还是按学院的文件来办，至于没能参加的我后面会写到我的计划。

从整天来看，我们部的部员还是比较好的，没有失败怎么会有成功呢。尽管偶尔会有点不听话或者说听不全话，让人很生气，但我还是感到比较欣慰的。

（一）先来讲一讲最近这二三个月来出现的不足（新一届学生会干部）

1.时间观念整天不强，就是比较”淡定”吧，对任何一件事都是无关紧要的态度。

2.新部员整体比较浮躁吧，缺乏耐心，整体性部强，以自我为中心，不能吸收别人的意见和建议。

3.整体感觉到有一种优越感，一副目中无人的样子，不能做到谦虚上进。并且缺乏责任心。

（二）建议：

1.强化整个学生会干部的时间观念。比如说迟到三次在学生会例会上做检查等等。

2.各部部内可以搜集或找一些优秀的作品，或是组织一些活动，陶冶情操，学会谦虚做人，谨慎做事，让每个人都有较强的责任心。

3.到年终时候，对每个部表现比较优秀积极的同学，由部长评定，再经主席团的商议，最后辅导员同意，在会上作出表扬，以鼓励其它学生干部，调动他们的积极性。

（三）计划：初步打算，在下学期第三、四周的时候举办一次咱们学院的“三笔字”大赛，给以上提到的未能参加校“三笔字”大赛的同学和其它同学一次展现自我的机会，设一等奖、二等奖、三等奖和优秀奖，分别定一、二、四、三名，特此征求一下各位主席的意见，望能够同意举办，丰富课余生活。

从过去的一段时间里，各位学生会成员通过各种方式，学到了也得到了很多，如社交能力的提高，组织能力的提高等等，尽管受过训，吃过苦，但在我看来，还是值得的。

1.做人谦虚有礼，能够看到自己的不足，低调做人，通过多种方式改善和弥补自己的不足。在平时生活或学习过程中，以礼待人，以德报人。

2.对每一项工作或任务，都能当成是自己分内的事，尽心尽力，保质保量的完成。

3.各位主席和部长一定要及时通知相关事务，活动开始前一周左右对涉及到的部门的具体工作明确到人，以便做好准备工作。

4.部长和部员，部长和主席间能善于交流和沟通，想方设法弥补各种不足，完善工作制度，提高工作效率。

让我们携手共进，努力打造高效率、高素质、高质量的经管学生会团体，更好的服务同学，服务学院，创造一个新的辉煌。

**策划工作总结报告三**

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！

外国语学院社团联合会

策划部

20xx年11月6日

**策划工作总结报告四**

院策划部20xx年12月11日过去的一学期，是语言文字协会发展壮大的时期，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。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语言文字协会工作后我的心中多了一份沉甸甸的充实。

这个学期不是很累，我们是语言文字协会的第一届负责人，应该说自己的责任和压力都很大，因为这个学期我们这个团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后新一届部员，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

作为院语言文字协会的策划部部长，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.整个学期进行下来，语言文字协会活动并不是很多，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太好的活动，自己觉得实在是太失败了。

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。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。

（2）明确并完善活动策划部职能。策划部是语言文字协会的核心部分，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，才能使院语言文字协会这个团队有规律、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

（3）加强与外界联系，加大与系学生会、院级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。

（5）发展原创活动，开创新活动、新思路。

我们院语言文字协会在策划组织好每项原创大型团体活动的同时，积极准备新的活动,扩大我院语言文字协会的声誉，使语言文字协会更加丰富多彩！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。

**策划工作总结报告五**

时光飞逝，转眼间我已来到公司接近三个月时间，期间无论在生活上还是工作中，公司领导及同事都给予了我很大的帮助，让我能够顺利完成一项项工作目标，从文案撰写到策划方案编写，以及市场调研分析和与会客户沟通等方面，都收获颇多。

首先，思想认识的转变。

虽然已踏入社会两年，但从前未能认清方向，对于工作行业的选择变动较多，未得到系统的培训和实战的训练，以至尚未能独立完成工作。对此我对自己表示深深的谴责，也对一直悉心教导、协助我的公司领导和部门领导表示感谢。

在工作的三个月中，相继接触到大型晚会活动的举办、品牌的宣传推广、产品的定位宣传、画面文案的撰写、广播、视频方面的脚本文案撰写等，我逐渐感到了困难，工作比我想象的要困难许多，时时刻刻都有很多问题等着去解决，像一团解不开的麻线。但在一次一次战胜困难后，我的心态也慢慢平静了下来，思路不在那么死板，心态不在那么急于求成，解决问题的方式也不再那么单一，我想，一切得从实际出发，今后应该吸取教训，使工作不再走那么多弯路，遇到不懂的地方就应该先看看案例、查查资料、与客服多多沟通，实在不懂的地方多向领导请教，在保证完成工作的同时也要督促自己不断进步，每次都能拿出不一样的东西来。能得到客户的肯定，也能顺利完成领导交派下来的任务，不拖沓。

其次，工作能力得到了很大的提高。

从前在学校我是一个开朗的学生，不会胆怯与别人交流，我很庆幸这点，在参加工作后遇到一些工作的坎子和不愉快的事情，我会逼着自己勇敢的去面对，找到问题的关键点去解决它，在与甲方的会议交流中积极提出见解，在公司也经常和别的部门同事交流，提出自己的想法。

记得刚接触联通方面的工作时，我感到一片迷茫，宣传画面的文案看起来不过短短二十字，每字却沉重如石。经过一段时间的锻炼，自己亲身接触客户，与其开会探讨问题，与部门领导沟通分享思路创意，在一次次写了又删除的文档里，在一次次冥思苦想却不能合意的创意点子里，我感觉到了自己能力的提升。现在接到工作不再是当初的苦恼与迷茫，尽管很多时候我的创意文案并未被客户采纳，但我从心底感到深深的开心。至少离能独立完成项目，成为一个优秀的策划师，又迈进了一步。我相信拥有一颗积极的心态，相信自己在将来的工作中一定能有出色的发挥！

回顾这三个月的工作，说句俗气的话，真的就像发生在昨天。我在思想上、学习上、工作上取得了很多进步，同时也认识到了自己很多的不足，我的阅历面、积累的知识都还很欠缺，撰写方案的基本功远远达不到目标水平，分析问题的思路经常绕弯，创意也并不算多，对于一项工作需要呈现的方向、内容，自己也抓不太准。在以后的工作我还仍需努力，多多练习基本功，勤奋阅读和创意积累，加强训练自己的方案思路，早日成为一名合格的策划师，为策划部的荣誉和公司的蓬勃发展尽自己一份绵薄之力！

**策划工作总结报告六**

进入公司已经有半年的时间，在公司领导强有力的领导以及关心支持下，个人在20xx年度取得了不小的进步。20xx年匆匆结束了，回首过去一年的工作，本人在工作过程中，较好地完成了20xx年年度工作目标。有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅。

时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的20xx年就伴随着新年伊始已经临近。可以说20xx年是公司组建机构、完善制度、市场、持续发展的关键年。也是我伴随公司一起成长的一年，现将有关20xx年度个人工作情况作如下总结：

1、熟悉了解公司各项规章制度并严格遵守执行

我于20xx年8月1日进入公司，为了更快更好地融入公司这个团队，为以后的工作打好铺垫，我加紧对公司的各项规章制度进行全面了解，熟悉了公司的。通过了解和熟悉，我为能进入公司这个团队感到自豪，同时也感到自身的压力。

在公司工作的半年中，严格遵守公司的各项规章制度，无迟到、请假、旷工及其它严重违反公司规章制度的情况，同时在以后的工作中，我将以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，在坚持原则的情况下敢于尝试，更快更好地完成工作任务。

2、熟悉工作流程，努力完成公司领导交付的.工作任务

在设计工作中，努力提高自己的设计技术，在公司工作半年中，先后完成了公司企业上墙文化的设计工作、企业画册、员工培训幻灯片的制作、xx新报的设计、生日卡、设计。同时参与了公司vi设计制作，xx项目、xx等项目的logo设计及提案幻灯片的设计。

为了公司进一步的发展，公司成立了前策小组，我有幸成为前策小组的组长，由于以前对前策工作接触较少，公司在成立前策小组后，特别是张总对我给予了深切的期望和巨大的帮助，使我在很短的时间入门，掌握了前期策划的一些门路，在前策工作中，参与了xx房地产市场的调查研究，使我对xx的房地产市场有了初步的认识，同时也参与了公司其它项目的勘察、市调、策划提案，主要是提案的制作，这些工作也使我对房地产前期策划梳理出了提案框架。

在公司其它活动中，我也尽可能积极参与，在公司对sos村村的资助活动中积极支持与配合。

3、与各相关职能部门的沟通和协调

工作的进展和完成，离不开公司各相关职能部门的参与和努力，在公司领导的大力支持和关心下，尽力建立与各相关职能部门的沟通和协调，圆满完成公司交付的任务。

4、主要经验和收获

在公司工作的时间段内，完成了一些工作，取得了一定成绩，总结起来有以下几个方面的经验和收获：

(一)专业技术有了一定的提高，并涉足了一块新的领域(房地产前期策划)，对今后的个人发展又奠定了一些基础。

(二)要加强与上级、同事的沟通协调，要与大家做好沟通才能更好的提高工作效率

(三)每个人都有自己的优点可以学习，只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态，不断提高。

20xx年已经结束，回想自己在公司半年来的工作，虽然工作量比较大，但闪光点并不多，许多工作还有不尽如意之处，总结起来存在的不足主要有以下几点：

1、缺乏沟通，不能充分利用资源

在工作过程中，由于缺乏沟通，又碍于面子，造成工作效率降低，不能达到优势资源充分利用。俗话说的好“三人行必有我师”，在以后的工作中，我要主动加强和其他部门同事的沟通，通过公司这个平台达到资源共享，从而提高自己的业务水平。

2、缺乏计划性

在工作过程中，特别是刚刚介入前期策划阶段，由于缺乏计划性，造成工作的效率降低。在以后的工作过程中，我要认真制订工作，争取能达到事半功倍的效果。

3、专业面狭窄

自己在房地产方面的专业面还比较狭窄，特别是房地产专业知识，限制了自身的发展和工作的展开。在以后的工作过程中，我将加强其专业的学习，充分利用公司资源，提高主观能动性，争取把本职工作做的更加完美和。

1、通过学习，争取在20xx年第一季度对房地产前期策划达到熟悉程度，在前期策划的每一个环节都能以专业的方式进行阐述。能够独立完善的完成单个前期。

2、加强设计与前期策划的结合，争取找到一种适合自己特点的房地产前期策划方案的设计方法，把软件，技术，思想更好的融合。

3、在管理方面我希望承担更多的责任，与公司共同成长。

4、在20xx年自身希望承载3个以上的项目，提高自己的收入。

5、希望有一次正规学习的机会，对房地产方面，特别是房地产全程或设计方面有一次系统正规的培训。

为了公司的可持续性发展，我对公司一下方面提出自己的建议，望公司领导给予重视：

1、硬件设施的提升

工欲善其事，必先利其器。

①对公司网络进行升级;②建立优质资料下载账户;

2、专业培训机制的建立

为提高公司全体员工专业水平，建议建立完善的专业培训机制，定时，定点，定人。

20xx年已过去，虽然有些地方不尽如人意，但收获也不少。特别是公司几位领导塌实的工作作风以及认真负责的工作态度给我树立了榜样。

总结过去，展望未来，20xx年工作多，任务重，对于我来说也是一种挑战。新环境，新机遇，新挑战，如何优质、高效、按期地完成工作，是目前主要课题。

在以后的工作中，我将认真执行公司的相关规定，充分发挥个人主观能动性，高标准要求自己，不断学习新技术新经验，善于总结，也希望公司领导能给我更多的理解和更大的支持，争取为今后公司的持续开展贡献自己的力量。

**策划工作总结报告七**

一学年的教学工作转眼间即将结束，电子琴班的全体同学通过刻苦努力的学习，基本上都取得了一定的成绩。但是也有不足之处，需继续总结经验不断完善，现将本学期的工作总结如下：

本学年，我遵循由浅入深、循序渐进的原则制定了学习内容，为了激发学生对电子琴的兴趣，提高学生学习的欲望，我选择了一些短小、明快、动听的乐曲让学生学习弹奏，在这些好听的乐曲中让学生学习电子琴中所应学习的技能技巧。现在，大部分学生可以双手弹奏乐曲并能熟练地演奏c、f、g单指和弦。

在演奏技巧方面，随着学习内容的加深，同学们已逐渐地从断奏过渡到连奏，从右手弹奏过渡到左手弹奏，从认识高音谱表过渡到认识低音谱表，以及从以往的每个音符的弹奏过渡到每个乐句的弹奏。在每节课中，我特别强调同学们的手形及触键弹奏的方法，使学生养成良好的演奏姿势。

乐理知识方面，全体学生掌握了八分音符，四分音符，全音符，休止符等，以及学习了休止符及连奏的方法，能够熟练掌握各种节奏型，及其四三拍，四二拍的节奏特点。

乐曲方面，同学们都是在《儿童电子琴大教本》教程的第一首乐曲逐个学习的，虽然简短，但是足以看出大部分同学基础扎实，都能边唱谱边弹奏，个别曲目都是要求背谱弹奏。班内有几个同学都能很

好的完成双手弹奏，总体来讲，通过这些简单的合奏乐曲的学习，培养了学生的合作精神及审美欣赏能力。

不足之处，由于一周开展一次，大多数学生家里没有电子琴，所以，对于一些接受能力稍慢的学生来讲，有些吃力，掌握不扎实，对所学内容不能及时复习巩固，还有极个别的学生手型不是很规范，折指现象严重，没有得到及时的更正。对高低音谱表掌握的不够好，识谱速度慢，准确率低。

总之，音乐成为了我与学生沟通的另一道桥梁，我在教会学生音乐知识的同时，更注重的是学生兴趣的培养，如何将枯燥的练习变为对心灵的洗礼，我感到需要做的还很多！

**策划工作总结报告八**

岁月不居!转眼间我来到---工作将近一年了。时间催促我即将告别20xx，憧憬激励我在20xx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20xx年x月x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--房产的蓬勃发展，特别是20xx年又荣获“x”，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。

20xx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。

1、20xx年4月，准备并参加x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、20xx年5月，准备企业内刊《x》的资料收集及酒店公寓资料的收集。

3、20xx年6月，返校一个月，考察x楼市。如：x、x、x、x、x商旅酒店(产权式)、假日酒店等。

4、20xx年7月，第二期《x》收尾工作，与印刷厂协作印刷。撰写“x项目说明”、“x示范区可行性报告”等系列政府报告。

5、20xx年8月，xxxxxxxxxxx

6、20xx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、20xx年10月，x商业房产考察。

8、20xx年11月，制作20xx年新年台历。与外协部门合作编辑设计《x》。

9、20xx年12月，考察x房地产市场，主要是大户型楼盘，为x定位、销售做号准备。出版了第三期《x》，并联系制作了“x俱乐部”vip会员卡。

**策划工作总结报告九**

xx年9月我正式加入xx营销河北分公司，成为一名策划人员。对于我来说是一个全新的挑战，因为自己是跨界转行，由一名媒体人转变成一名地产人。想想这将三个多月的xx生涯，的确有脱胎换骨的感觉。

作为一家全国领先的房地产代理公司，在xx我接触到了国内一线的地产操作流程，而且很庆幸自己能够分到xx线，参与xx这样国内知名开发商项目又让自己深感荣幸。第一站，我来到的是xx御景半岛，这是一个即将首一期开盘的项目。开盘前的强度和难度是我之前很难想象的，每天早上八点半到，平均晚上八点半下班，每天工作不低于12个小时。从9月份到10月份几乎没有休息，而之前很多同事从8月份就已经停休了… …虽然每天感觉都很疲惫，但是看到大家都在为了同一个目标而朝气蓬勃的迎接每一名客户，我也深深的被这种正能量所感染，逐渐克服了疲劳的状态，以积极的心态迎接每一天的挑战。

最令我印象深刻的是9月30日开盘那天，自己也亲身见证了xx多人的开盘仪式，在2个多小时解筹近x00组，开盘当天销售近x个亿… …能够在市场如此沉闷的气氛下，打响了石家庄楼市今年最漂亮的一仗，是我来到xx的第一课，让我真心的被公司的实力所折服。在半岛这短短的一个月，对于我来说，是第一次正式参加与房产项目开盘，了解了当前国内最新的房地产开盘模式，期间也遇到种种突发情况，虽然常常有不少棘手的问题，但是通过同事们的努力，逐一克服，才取得最终开盘的圆满，从中自己也学习到了不少的知识与经验。不过，对于一名合格的策划来说这些还不够，xx年10月4日，没有休整过一天，我来到了xx华府。

xx华府从严格意义上来说就是xx城的延续，只是换了个名字，这也是营销的一种手段，是我来到xx学到的又一课，而来华府开启了我来xx之后崭新的一个阶段。在华府我系统的学习了作为一名xx的策划执行人员一些基础性的知识，从excel、ppt这些最基础的工作开始，策划经理x哥和策划执行x，手把手细心的指导，让我备受感动，我也拼劲全力，每天的努力学习，希望尽快真正的成长为一名xx营销策划执行。

回顾今年的自己的表现，我只能说勉强及格。从基础的数据、报告制作来看，因为自己用了将近一个月的时间才将excel相关的表格制作合格，目前ppt制作水平，虽然比刚来的时候提升不少，但是仍有待提高;从现场活动的组织及执行来看，我认为自己基本达到了应有的水准，但部分细节方面还需要继续完善;从推广建议、活动建议及营销方案的策略策划来看，这是当前自己的一大短板，需要在今后的工作中不断学习，不断改进，不断提升。我相信通过公司的培训、现场的带教及个人的努力，我一定能成为一名合格的策划人员。

**策划工作总结报告篇十**

1、网络营销核心

最珍贵的是“创意”；最核心的是“策划”；最难得的是人才，尤其是策划人才！

真正关键的，也是最难的，不是“执行”，而是“策划”。即，不是“怎么做”而是“做什么”。具体的执行无非在技术、技巧及协调组织层面，这些东西企业直接招人或外包均可实现，但整体策划，却难以凭一己之力完成。

目前，真正的网络营销顶尖高手大部分都自己当老板去了，小部分在大企业，中小企业基本上没有高手，至少没有顶尖高手。未来，按服务性质和过程划分，网络营销顾问可分为咨询顾问和实施顾问：

咨询顾问，提供咨询服务，对企业网络营销提出方案或建议，并不实际操作每个环节；实施顾问，则具体负责网络营销各环节的落实。一个偏营销，负责策划；一个偏技术，负责执行。真正的网络营销顶尖高手，一定是“策划”人才。

2、网络营销人员的三个知识层面

x营销；

x互联网；

x技术，尤其是网站相关技术；

1、网络营销过程、一个系统的网络营销过程，按顺序基本上可分为三个阶段：

①、网站策划(策划、设计、建设)——基础；

②、网络推广(策划、执行)——核心；

③、网络公关(危机公关)——善后。

目前，大家通常所谈的网络营销基本上都属于第二阶段范畴；也就是说，目前企业网络营销缺乏系统性；这一方面与认识有关，另一方面因人才缺乏所致。

2)、按内外可分为二块：

①、对内：网站(包括：设计、建设；监测、分析；优化、推广)

②、对外：传播(包括：向谁说、说什么、怎么说)

当然，二块并非各自独立，而是互为一体的，合为一体就是：网站设计、建设；对外传播；监测、分析；优化、推广。如此划分只是为了从业务环节上加以理解。

1、中小企业对网络营销两大典型误解

1)、网络营销就是一切

现状：对网络营销寄于过高期望，或对某些营销手段赋予不当要求(比如希望通过seo把自己都排到第一；通过网络炒作一夜成名)。

纠正：网络营销，不过是随着互联网的发展而产生的一种相对于传统营销而言的营销方式。只是对企业营销方式的一种扩展与补充，仍脱离不了传统的营销本质。单靠网络营销打造不出一个品牌。如果一个企业要死，也不可能仅指望网络营销将其救活。

2)、网络营销=免费营销

现状：中小企业一方面认识到网络营销的重要性，但一方面限于资源、资金有限，都希望能完全不花钱或者只花很少一点儿钱来做网络营销。

纠正：网络营销虽然相对于传统的营销方式而言，具有更好性价比，但也不等于免费营销，啥都不用花钱就能取得大效果。不能又想马儿跑，又想马儿不吃草，这显然是不切实际的。

1、网络营销行业发展二大瓶颈

1)、效果衡量

中小企业虽然在网络营销上不愿投钱，但主要原因不是缺钱，而是无法明确、准确的衡量某一项推广带来的具体收益。中小企业为什么选择竞价排名？为什么愿意接受在百度竞价仅点击一次就十几块甚至几十块的高价来做竞价排名？不仅因为其的确能带来效果，最重要的是这个效果切实可见。

2)、人才短缺(前面已讲，此处略过)

2、网络营销的尴尬现状

1)、中小企业

要人没人(就一个人)；要钱没钱(只花点钱做个竞价排名，其他都不愿投钱)；还期望颇高；

2)、大企业

对网络营销要么不屑，要么直接砸广告；

7、网络营销未来趋势预测

1)、网络营销企业，将按主要营销手段细分，如：

博客：指间柔沙；

软文：软文之家、软文中国

seo：太多

edm：中邮通、罗维邓白氏

搜索广告：google、baidu代理商

网络炒作：陈墨

网络公关：1024

微博：酒红冰蓝等(刚刚兴起)

2)、网络营销企业，将按行业细分

尽管这种现象目前尚未出现，但相信，随着网络营销行业自身的进一步发展及不同客户对网络营销的更高要求，未来将出现垂直行业性的专业网络营销顾问公司，比如针对快消品行业的、针对3c产品的、针对软件行业的等等。

3)、网络营销外包，将是趋势

专业的人做专业的事。企业网络营销全部或主要外包，将是必然选择。

**策划工作总结报告篇十一**

为了更好地实施小学素质教育，深化艺术改革，我校开设特色教学，将电子琴这一器乐引进校内，拓展了音乐教育的思路。在电子琴、音响、各类配套设施的前提条件下，开展兴趣班进行实验教学，丰富了学生的课外生活，为全面提高学生的艺术素质，提供有利条此对电子琴兴趣班的培训效果进行总结：

一开始，针对学生刚开始接触电子琴并且音乐基础薄弱。本学期重点训练的内容具体有以下几方面的内容：

a、利用电子琴的美妙音色，感觉各音符的音高和音准。

b、了解电子琴黑键和白键的区别。

c、通过相对位置概念，熟悉各琴键的音名。

d、掌握正确的坐姿、手型及手指触键的方法。

美国心理学家布鲁纳说过：\"兴趣是一种特殊的意识倾向，是动机产生的重要原因。\"有了兴趣学生才能乐学、主动学、认真学，在学习中获得成功体验，更易于激发他们浓厚稳定的兴趣，使整个心理活动积极化，有助于磨练他们的意志，培养能力。

电子琴本身的趣味性，激发了学生学琴的兴趣，教师电子琴教学方法的改革——把刚刚开始的按男女生来划分大组的上课形式改进成按学生接受能力程度细分为3个班因材施教，更好保持了学生学琴的兴趣；鼓励他们运用所学乐器，表现、抒发自己的情感，争取成功，让每次演奏都成为学生内心情感的更深层的流露，从而达到稳定学生学琴兴趣，磨练学生意志，培养学生能力的目的。电子琴教学中各类音乐的陶冶，特别是让他们弹奏自己熟悉的旋律如《小星星》、《圆圈舞》、《铃儿响叮当》等儿童歌曲，虽然当时学生的演奏比较生硬，断句现象也很普遍，但当某个学生在演奏时，会唱的学生都会情不自禁地在旁边演唱。从而更好地激发学生的艺术兴趣，使其情趣、爱好更为广泛。学生不仅爱好音乐，美术、体育、书法、科技也为他们喜好。

前苏联著名教育家克鲁斯普卡娅说：\"儿童的智慧就在他的手指上。\"有关研究证明：大脑两半球对人体运动和感官支配管理是交叉的，既支配左右手运动的是人的左右脑。演奏电子琴动手操作的特点，常常是双手并用密切配合，协调运动，再加上学生在演奏时要看乐谱、识谱、要边弹边唱、有时要听节奏、要选音色，在演奏中还要背谱，这一切要在同一时间里准确有序地进行，在演奏中学生的手、脑、眼、口、耳等多个器官都在协同工作中，通过演奏培养了学生的注意力、辨别力、理解力、记忆力等。由此看来，电子琴进课堂，能调节左右脑，使人脑潜能得到开发，这种效果在一般音乐课上是不能达到的。

器乐教学的最大价值是促进了学生对音乐感受、体验、表现、鉴赏和创造力的发展，提高学生的音乐素质。在电子琴教学中，学生利用电子琴试奏、试

唱，掌握节奏、掌握音准；自弹自唱，熟悉乐谱；小组创编新歌词，给他人伴奏，分组分角色表演表现音乐，从中较好地获得节奏感、音高感、和声感和勇于创造、大胆创新的音乐能力。电子琴教学为学生积累了大量的音乐语言如：旋律、节奏、音色等。还可通过欣赏、表现音乐作品的音乐形象，培养他们对音乐的鉴赏能力。

电子琴教学实验活动，使学生通过自主学习，获得了良好的学习方法，掌握了更多的音乐知识，同时还掌握了一定的音乐基本技能，提高了学生体验音乐、表现音乐及大胆创新的能力。 实验班学生能把对音乐的感受、鉴赏的表现在对音乐的演奏上。

通过半年来的兴趣班的开展使我们老师、学生都有很大收获。像家长在新课学习时与孩子共同进行更有利的给学生在课后及时的辅导，再结合学校辅导课的指导，新知得到强化学习效果会较明显些。但也有的学生怎么也跟不上学习进度，还需要采取更有效的手段开展训练。最后希望孩子们在接下来的学习中取得更好的发展。

**策划工作总结报告篇十二**

新学期，新面貌，新气象，随着新同学的到来，我们策划部本学期的工作也拉开了帷幕。随着新干事的加入，策划部注入了新鲜血液，给策划部带来一片欣欣向荣的新景象。为了搞好策划部的各项工作，我们即将进行全面调整。

策划是一种独特的管理职能，它是帮助学生会建立并经实践后完善各种制度和方案，是学生会活动的核心，主要负责学生会各项活动的策划和组织：包括活动背景，活动目的，活动形式，活动主题，活动时间、地点，活动执行细则，活动工作分工，活动执行进度表，活动经费预算等。

为了更好地履行策划部的职能，本学期，制定工作计划如下：

(1)招聘新干事，尽快完善策划部工作。

(2)我部将协助学生会及团总支作好迎新晚会的准备工作。

(3)部门刚刚成立，为了扩大知名度，将组织成员策划一系列宣传方案，如运用网站、报纸、各种活动

(4)邀请学生会干部到本部门传授经验，学习其他部门的优秀管理方法，从而更好的建设我部。

(5)邀请老师到我部门对成员们进行教育，提高成员的知识水平。

(6)十月末我部将与科技部共同开展读书活动，将对一些有教育意义的书进行讨论。

(7)十二月我部将协助学生会及团总支组织迎元旦晚会，

(8)在各项活动开展期间我部将协助宣传部做好宣传工作即出海报出版等，使每次活动能更加～地完成。

学生会作为高校校园文化的重要载体，是高校第二课堂不可或缺的组成部分，是学生培养兴趣爱好，扩大求知领域，陶冶思想情操，展示才华智慧的广阔舞台。在新时期加强学生会组织工作，积极引导学生参加健康向上的课外活动，是关系到青年学生健康成长和素质教育全面推进的大事，也是关系到学生会的事业不断发展和党的青年工作永葆生机和活力的大事。由于部门成立时间较短，各方面经验不足，在今后开展的工作中难免有不足之处，但是作为学生会这个大家庭的一员，我们将会竭尽全力为学生会的发展作出贡献。

**策划工作总结报告篇十三**

20xx年是本人参与项目执行工作最多的一年，在集团公司总裁和项目公司的悉心关怀下，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、项目执行工作宝龙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：

完成宝龙广场项目策划推广文案、20xx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，从而加深对青岛与九江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20xx年工作，本人感觉从专业能力及工作态度上，较之于20xx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。

基于20xx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。

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20xx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。

**策划工作总结报告篇十四**

当我还没有习惯由一个活动策划部干事变为部长的时候，时间已经如潺潺的流水般静静地从指间滑过，悄无声息地记录下了我作为活动策划部部长的点点滴滴。回眸这两年来在校青协中的生活，可以用八个字形容：那就是充实、忙碌、平和、快乐,和大家累过，笑过，苦过，一起走过；忙碌着，努力着，一起成长着……

回想大一时，最后的那次部长助理的选举，或许因为我平时的狂傲不羁，结果就如大家意料中那样，至始至终我都没有当选。但是，我从来没有因为自己不是部长助理而对校青协的工作有一丝一毫地懈怠。反之，对工作的热忱，诚心为校青协工作的我，最终得到大家的认可，成为活动策划部的部长。这令我兴奋不已。勉励自己一定要加油，我将用实际行动报答校青协同仁对我的信任和支持。可遗憾的是：在刚刚开始活动部工作的这段时间里，我并没有为校青协做出多少贡献，也没有完全进入状态。在人才济济的活动策划部，我首先要明确自己的岗位，不再是做好部长交给我做的事，而是了解他们的特长并使他们发挥所长，更好的为校青协服务，这样就能做到事半功倍。

这一年里，我为搞好每一次的活动而深思熟虑。虽然我们活动策划部的任务不是很多：上学期也没有自己主办的活动，但我们并不是无所事事。我们积极地参与着学校交给我们校青协的每一项工作。如：在大扫除中，我们负责最不好搞的晨光大道和图书馆这两块。在活动中，我们主动，积极，二话不说、说干就干，不怕苦，不怕累，不怕脏。大家都在欢乐声中完成这项任务。最终，我们部门的活动照片成为了这次活动的宣传照片。在运动会中，我

们活动部和其它部门一起维持赛场工作。由于我们能与其他部门同心协力，互相合作，使得本次运动会取得圆满成功。

这一切都得到了大家的肯定，也增强了我们的信心。虽然我们取得一定的成绩,但也有改善，提高的地方。第一:当时由于大家都刚进入校青协不久,工作处于磨合阶段,各成员之间并不了解,不太清楚本部门工作(特别是干事)。因此一些工作没有做到位。第二:与其他部门，主席团协调得不够。校青协的各个部门都有自己的事情，平时大家除了一些工作上的交往以外，很少有交流。第三:有些活动开展的准备不足，事后没有及时的总结，同时没有开阔思路，缺乏工作创新性。

本学期，随着大家的加深了解，我们活动策划部也有了自己主办的活动。还记得我们部门第一次主办的“地球一小时”。宋莱和毛小龙顶着炎炎烈日挤公交去阳逻做横幅，何文豪、陈家俊和我反复地修改地球一小时活动倡议书，杜鹃、刘诗阳请假和我一起去最难缠的后勤跟他们商量熄灯的问题，何文豪一个人搬桌子的身影还印在同学们的心里……..5.12系列活动中，周六大家聚在一起制作祈祷树的身影，陈家俊锯木头伤了手，仍忍着继续干的倔强，黄美棋、何文豪为活动准备工作的那份勤劳辛苦…….你们付出的努力深深地印在我的脑海里。

成绩代表我们的能力，也代表着过去。“欲穷千里目，更上一层楼”只有不断地完善，提高，我们才能更好地发展。这既要我们看到成绩，也要发现存在问题。在每次活动后，我都会总结得失，以下的就是总结出来存在的问题：第一：可能因为大家进入大学时间久了，社团的吸引力在逐渐的减弱，于是很多人有了想离开的念头，有些人签到、活动参与都不积极，交给的任务不能积极、认真完成。甚至有些人给我提出想要离开校青协的要求。第二：上学期的毛病仍然存在，与其他部门，主席团协调得不够。校青协的各个部门都有自己的事

情，平时大家除了一些工作上的交往以外，很少有交流。第三：有些人连活动策划书都不会写。

为此，我提出以下几点建议：第一:各活动策划部成员要认清我们工作的特点和找准自己部门的定位，随时注意调动激情、倾注热情和付出辛苦去处理日常的琐碎事务。第二：灵活、合理地利用例会时间,把例会作为部门平时交流和学习的一个平台,作好自我总结与互相交流。从而培养部门内部成员的协调能力,进一步提高部门的凝聚力。第三:加强校青协各部门间，主席团与活动策划部之间的联系，增加交流与合作，为部门工作提供更为广阔的思路。第四:集思广益,积极主动地开办有意义的活动,充分体现活动策划部的特点,切实做到求真务实 . 活动策划部的工作任重而道远。仍然需要在探索中不断进步。希望下一个阶段，干事们工作的干劲更足，我们的效率也更高，让我们共同点燃激情，燃烧青春，在成长中奉献，在奉献中成长。共同传承校青协永远燃烧着的精神火炬，携手共创校青协更加灿烂辉煌的明天。

最后,我衷心地感谢前任部长查昌,他给我的感觉是亲切的兄长而不是部长。每当我出错，他总是耐心地教导，安慰我，然后自己去弥补。即使是我平时闹情绪，他也不厌其烦地劝慰。跟着他一起工作，是我们的幸福。我相信活动策划部的大一干事们，在你们的努力下，活动策划部的明天会更好。

**策划工作总结报告篇十五**

光阴荏苒，岁月更替。在这辞旧迎新的时刻，静下心来回顾xxxx年初至年末，我从一名普通的员工成长为一位部门主管，最想和大家说得一句话是：谢谢!谢谢大家一年来对我的厚爱和支持。

企划部作为公司营销中心的一个职能部门，主要负责公司策略的研究、策划、组织、实施及相关业务管理。企划部的成立，使我们在开辟公司主营业务的方向，注入了新的力量。现将个人xxxx年工作进行总结。

1、完成xx前期详规的提案工作。

2、概据xx的具体要求，完成前期定位、案名汇编、概念提升、客群定位、市场引导、认筹期方案、开盘前营销计划、案场流程导入、案场培训。使xx的项目有效的进行。

3、与xx合作完成“xx”的七、八月份销售工作。我方完成项目卖点提练、区域经济炒作、业主活动工作配合、七、八月媒体营销计划、推广核心理念产生等。

4、完成xx物业举行的“家庭环保月”“奥运火炬手进入xx”业主活动的承办工作。并得到xx物业的认可。

5、完成xx设计的前期调研、标志阐述、前期品牌整合、导入vi应用。

6、完成xxvi设计的前期调研、标志阐述、组织协调xxvi设计工作的顺利进行。

7、完成xx的前期配合工作、xx友谊店开业前市场调研、媒体邀约前期准备工作。配合xx店开业活动。

8、组织并开展公司内部企划文化的建立工作，完成“xx”等拓展训练。

9、初步形成公司内部培训体制，针对企划部专业知识的匮乏，展开“房地产专业知识”“品牌规划”等专项培训。对公司内部进行“书面语与口语区别”讲座。

10、完成对移动企业文化的宣贯，并为移动取得“省级示范点”称号。

1、缺乏专业知识的培养与自我提升

目前企划卑括我自己，对专业知识人的掌握程度没有达到专业人员水平，也直接的影响了公司在xxxx年“地产”“营销策划”等业务开拓的顺利进行。

虽通过培训与自我学习针对企划部进行自我提高的培养，但提高的速度没有达到公司的期望，在某些程度上，造成了公司对“xx”项目的丢失，作为企划经理我有不可推卸的责任。

2、管理水平有待提高

至接手企划部总监以来，企划部内部人员进行三次调整，在三次调整中逐渐的调整管理方式与方法，虽有客观原因导致了人员的流失，但通过管理角度，没有让部门人员产生对企业的认同感，没有最大限度的去挖掘员工的潜能，缺少驾驭团队和团队沟通的能力，全局意识与系统思考意识淡薄。

3、对内部企业文化的宣讲不够

xxxx年公司进行了业务快速增长和内部体系改革的一年，公司在发展壮大同时，拥了丰富的企业文化和企业精神理念，这些需要企划部进行有效的宣讲与传达，为公司达到思想统一，促进企业发展。

1、魂

作为发展中的xx，xxxx年的发展速度取决于公司内部的核心引擎“人的力量”，拥有一只什么样的团队也就了智邦明年的发展进程。

作为公司思想的发起部门——企划部，团队的发展尤为重要，管理的核心是协调人际关系。缔造一支专业化的企划团队，也就为公司创造了“智魂”。所以塑造专业人才、提升部门作战能力应为xxxx年企划部的工作重点。打破现有的一岗一人制，改为竞争体系，吸纳高素质的优秀人才，作为储备人才。

在竞争中选拔人才，让部门员工时刻保持危机感与压力。最大限度的发挥其特点。留住人才除了管理，还有公司制度的有效支撑，有效的制度，确保了员工对企业的归属感，在满足物质需求的同时，让员工在企业中找到自己的发展空间，以工作在智邦为荣，为做智邦人而感到骄傲，可以有效的防止人员流失，确保公司的发展。

2、人

xxxx年企划部组织架构设想如下：

企划部设企划总监一人，具备品牌规划及地产营销的专业人才，并符合公司发展需求。人员来源外聘。企划总监下设品牌经理一名(兼策划)，地产营销经理一名(兼策划)，文案两名，储备人员一名。

岗位职能

企划总监：企业策划工作的领导者，确定策划目标，建立组织规范，选人用人励人，调研预测决策和检查监督控制。推动自身企业文化建设。

品牌经理：维护公司现有客户的同时，专注于提高品牌创新力与执行力的发向发展，配合企划总监完成公司下派工作。

地产营销经理：维护公司现有客户的同时，把握地产行业的发展动态，捕捉市场行情，专注于地产整合营销与地产销售体制的建立与发展。配合企划总监完成公司下派工作。

文案：地产与品牌各一名，负责文字的撰写工作，专项发展。

储备人员：视自身条件分工，威慑现有人员。

优胜劣汰，适者生存。企划部是一个靠“脑袋”吃饭的人，要么换脑子，要么换人。

3、略

xx应专注于品牌营销、地产整合的专业化发展。通过专业化的发展分离现有业务的经营范围。成功的服务众多品牌，已经为我们奠定了专业化发展之路的基石。对于房地产的整合营销，始终为前端做战，其主要的目的是为了销售。组织自己的销售团队，也是08年智邦发展的“智略”之一。

优秀的设计团队为公司提供了最有效的形象传播，也是公司经济收入的有效支撑点。智邦的发展应该是多元化的专业统一。

销售团队为公司提供有效的经济基础，品牌化是公司的发展之路，公司的品牌价值通专业的营销团队和设计团队体现，逐渐形成xx的“品牌之略”、“地产营销之略”、“专业化的设计创新团队”以确保智邦未来发展之路的畅通，形成智邦的“专业产品”。应对市场发展的需求，核心问题发展“智略”就是拥有一只创新、创智的优秀团队。

1、有效的提高中层管理人员的专业技能和管理能力，确保中层的权力和职责；

2、成本核算的精准化、快速化。提高核算速度，确保业务的盈亏；

3、强化月工作会议制度，增加部门沟通。了解公司发展动态及阶段性计划；

4、公司奖金与惩罚制度透明化，能者多得，错之必罚；

5、培训体制制度化。针对公司新进员工与在职员工，有效培训，利于人才成长；

6、人才储备，确保公司业务服务有效进行；

7、部门专项资金划拨，为部门员工学习和提高提供资金保障；

8、增强后勤保障，为员工提供良好的工作环境和8小时以外工作的需求保障。

总结：

xxxx年是公司专业化发展的提升年，我们拥有了自己的核心团队，并形成了一种上升的力量。xxxx年应致力于团队人员自身素质的提高，充分利用公司所提供的发展平台，合理规划我们的发展之路。

为公司创造更多的“第一次”是我们企划部的目标和责任，专业化水平的提高是我们的使命，我相信通过大家共同的努力，建设专化业的团队，必将会使xx的发展之路越走越远。

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！