

大学生广告公司实习总结 (29 篇)

大学生广告公司实习总结 (29 篇)

大学生广告公司实习总结 篇 1 广告有限公司位于 x 市路附近，交通便利，为广告制作、媒体发布、印刷包装一体化公司。媒体主要包括市内高新技术开发区的电子显示屏以及古冶的大部分媒体，站牌、小区指示牌、路、车身广告等等都是我们公司的广告发布载体。更有集品牌整合营销、广告创意、专业广告制作及公关策划于一体的综合性广告公司。包括百货大楼、电子城等在内的大商场均是该公司的长期合作商。客户的满意是我们永恒的追求是该公司的格言。

在公司实习期间，因为自己学的是市场营销专业，所以对这次实习很有兴趣，也喜欢有挑战的工作，所以我的工作广告业务员，在开始的一周里，只是尽可能多的了解公司、了解自己的工作。后来在经理的几次培训下，我才知道自己的任务以及该如何去完成任务，就是要尽可能的招揽客户来我们公司做广告。而我们业务员从中获得一部分的利润作为提成。

一、实习时间

二、实习过程概述

在实习的开始头两个星期里，我主要是熟悉公司的媒体，包括：记住各种媒体的价格、向客户详细介绍各种媒体的优势等。纸上得来终觉浅，要知此事要躬行。课本上早已学过的东西，因为没有实践过，使得在向客户介绍时有心有余而力不足的感觉。一种媒体，看起来很简单几句话就概括完了，可要真正能熟练介绍，我甚至用了比预期多一整天的时间才能熟练各种说法，但还不能和超市里的营业员们比。因为这是我第一次做业务员，成绩如此不济，也激起了的兴趣和好学的愿望。因此在以后的向客户介绍媒体的过程中，我倍加用功，专心致志，却也收到了事半功倍的效果。自己熟悉产品，还不算难的，真正要下功夫学的是怎样向客户全面、生动，而又要简明、扼要、有所侧重要地介绍出自己的产品。这里面的关键是要会说，不仅要会说对，还要说得能引起客户的兴趣，从而能成功地作成一庄生意。这也是对我一个巨大挑战，因为我们都还没有经验，也没有什么说话技巧和口才了，这也就是我们的困难所在，然后经理们和业务们都知道我们的这项弱势，所以在第二周时对我们进行了沙盘模拟，通过一周的与同学们的练习，经理们感觉我们还可以所以我们就开始下市场了。

接下来的一个星期里是实习业务阶段，就是通俗上说的跑业务。跑业务关键是要跑，要求我们能吃苦，能坚持，有韧力。因为业务技巧有过培训，公司的媒体自己也能了然于胸，但怎样正确地向客户表达出来，还需要经理和同事们的实际指点。和我一起的是业务部的小强，他比我早来二个月这里，但他的业务能力比我强多了，我也要向这位只比我还小一岁的老业务员表示感谢，因为他不仅教会了我怎样和客户沟通、怎样从客户处获得对自己有用的信息，还教会了我怎样排除困难、战胜自我。第一次接触生人，开始正式交谈，未免有些局促、放不开，话语的表达也不是很通顺、清楚、扼要，在跟着小强实际学习和模仿了3次以后，我基本上克服了第一次的毛病，心里也不再那么紧张了。

再结束了长时间的模拟培训之后，就是自己亲自独立上场，自己表演了。这也就是以后的的工作。所说已有了临场的经验，但毕竟是自己一个人出场，心中仍是存有余悸。记得那一天是去居然之家的世有地板，见着他们经理以后，竟因为紧张而直接索要定金，因为我的工作主要就是向客户介绍、招揽客户在

我们这里做广告或发布广告，而人家显然是有备而来，对付的又是我这样的初出茅庐的新人，三下五去二就把我给摆平了。没用三句话，我就这样轻易地败下阵来，不光价钱报低了，在制作完成之后还差一点自己要垫钱给公司。一次接触以后，我竟不知这家商户的老板是谁，有没有分店，有没有在古冶发展的意思，甚至没有留下这位经理的联系方法，更可悲的事是，我竟忘了请教他的姓名。回到公司，姐问我出差情况，我无地自容，心中暗想以后一定要克服重重困难。这一次的失败，我前前后后又想了几遍，并向经理讨教了一些实用技巧。有了第一次的不幸和失败之后，我深知自己还很嫩，要学习和练习的东西还真得很多。因此，我在以后的实习工作中也充分认识到这一点，随时提醒自己学习。

大学生广告公司实习总结 篇 2

20xx年xx月xx日，由于学习需要我进入到广告公司进行了为期两个星期系统设计的实习活动，进行学习。在，广告公司属于典型本土小公司。其公司主要有环境及节庆装饰，广告设计等几部分业务组成。

广告设计有限公司本着创意的原则，引进国外广告公司全新理念，并结合本土广告公司作业优势，探索出一套独特而有效的广告公司运作模式，是一家集管理、人才、技术于一体的专业广告公司。同时，以“为客户提供一流设计、协助客户塑造良好企业形象”为目标，“诚信为本、服务至上”为原则，本着踏实、勤奋、勇于探索的精神，多层次、全方位为客户提供满意而有效的服务。

第一天走进公司的时候，与经理进行了简单的面谈之后，并没有给我留下过多的任务，先让我熟悉一下环境，了解了一下公司的状况，包括其规模、部门、人员分工等。然后让我参与对可乐广告海报的设计，设计的过程中正好测验一下我的能力。

很幸运，一进公司便能参与的设计项目之中，正好锻炼一下自己。但由于经验不足，我在开始的时候，未能做出很好的设计方案。后来通过设计主任的指导和同事们的帮助，再加上学校所学的专业知识，做出了较好的方案。经过两天的磨合，自己有哪些缺点和不足，便知道得一清二楚，在校的时候由于实际锻炼的机会比较少，在软件操作上还是不够纯熟。而且对于客户的要求并不能立即做出反应。

通过前两天的工作实践，基本的了解了公司的设计流程。首先是客户要求，然后设计主任根据客户的需求程度，结合每位设计师的设计特点，合理的分配任务，尽量发挥出每位设计师的优点，让设计做到尽量让客户满意，更加吸引消费者的眼球。

经过了几天琐碎的设计任务的锻炼，使我学到许多在课本中无法涉及的内容。因为工作就是与客户直接接触，我们工作的目的就是要让客户满意，当然在不能缺乏创意的同时，还要兼顾它在市场上的时效性。并不是说，有创意的设计就一定适应市场的竞争，这就涉及到设计的营销与管理的重要性。如何让设计达到预期的市场效应，首先就要对所涉及到的市场进行剖析性分析，找到最恰当的目标消费群，进行市场定位，然后确定项目的核心，一切设计行为都围绕着核心概念展开，这样才能使策划项目不偏离市场。

在为数不多的几天时间里，我观看了许多广告方面的书籍和影视广告，在广告创意方面有了一些琐碎的思考。广告并不是一个容易的行业，其实广告人是孤独而被遗忘的。广告是在反映人生，而许多不可能的现象，在以后回头来看，都是非常巧妙创意。可乐案例可乐在 1960 年该做的广告都做了，然后开始进行推广通路：如何让每一个地方，想喝可乐时就有可乐喝。可乐根据不同的渠道去调整配送方法。当渠道都有了，该如何去做和消费者有意义的相关广告活动或节目。像是在圣诞节时，可乐把圣诞老公公的衣服从原来的黄色，转变成大家熟悉的红色，这才是品牌创意在生活上所带来的意义。一个好的创意去激发人对环境的热情与幽默，一个产品所带来的广告，绝对超越你的想象。作一个广告最基本的是知道它的目的是什么，不是让自己的公司出名，这是最后的步骤。更重要的是把商品卖掉，要做一个专业的广告人，要寻找的应该是这个东西。

这次实习丰富了我在这方面的知识，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这几天的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验才行。我面前的路还是很漫长的，需要不断的努力和奋斗才能真正地走好。

短暂的实习生活过去了，心情很复杂，可以说是喜悦加留恋。喜悦的是很快就要回到学校见到可爱的同学们，留恋的是 xx 公司的同事和朋友们。

回顾实习生活，感触是很深层的，收获是丰硕的。回头总结我的实习报告，感到十分的欣慰。它使我在实践中了解了社会，学到了很多在课堂上根本就学

不到的知识，也打开了视野、增长了见识，为我即将走向社会打下坚实的基础，更达到了学校为我们安排这次实习的目的。

以上是我在实习过程中的一些感悟，这也为我的人生开启了一条新的旅程，回到学校我要在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验，更加努力学习专业知识。在丰富自己社会经验的同时，更向我自己的人生目的地又迈进了一大步！

大学生广告公司实习总结 篇3 在 20xx 的暑假，我收获了很多。这是我第一次与社会面对面，心心相印的交流。我深受感动。我实习的地方就是我家辛辛苦苦找的单位——杭州新创广告有限公司我入职的第一天就和经理进行了简单的面试，但是没有给我留下太多的任务。让我熟悉一下环境，了解一下公司的情况，包括规模，部门，人员划分。我的部门是公司的策划团队，主要负责稿件整理、协调和杂务。

一个月的时间短是因为要学的细节太多，长是因为可能是实习生的原因。这个月，更多的时间浪费在了琐事上，没有参与一个完整的广告策划和实施过程，难免会产生一些遗憾。基于这一个月实习经历，我来说说我深感或受益的几点。

第一，进了公司才发现，之前坚持的所谓利益第一，效率第一，都是不切实际的幼稚想法。一味追求理性理想化的工作状态，却忽略了办公室无处不在的潜规则和现实无奈却幸福的状态。虽然广告业是创意产业，应该鼓励自由大胆的创意和风格，但在等级制度和薪酬制度下，创意灵感的所有活力都被扼杀了。你的想法一定要迎合客户特定的个人喜好，你的创意一定要迎合导演的个人喜好，所以很多好的想法可能在摇篮里就被扼杀了，没有等机会浮出水面。对于我这个实习生来说，思想难免不成熟；对于正式员工来说，想法其实只是相当于交换薪水，更何况对艺术创意本身的理解是见仁见智。与其追求一厢情愿的艺术高标准，不如追求全方位的客户餐饮。衡量创意的标准是，顾客的满意是艺术创作在走出市场之前的胜利。

第二，我是个三分钟热度的人，做事特别讲究效率。在学校，今天完成也是一种习惯，有了灵感，永远完美。但是在社会实践阶段，当你有效率的时候，就会遇到麻烦。因为对于刚进来的新人来说，办公室里几个大官或者小兵就像抓了打杂的一样兴奋，把鸡毛蒜皮的小事都扔给你。其实这个我早就准备好了，也明白了大事由小事积累的道理。但是我没有意识到，做的又快又好的客观结果是，好像每天总是闲着，一不小心就被经理抓了。他不会知道你做了什么，也不会当面指出，只会误会我懒，闲。吃了个亏，慢慢适应了有序得体的做事方式。但是这种做法有一个致命的缺点，会让我养成不上进，习惯懒惰的坏习惯。其实我最怕我是这种状态。所以我目前想出的办法是，上班时多看看公司有价值的信息，先拿到前一个月的水的优势，用完了再补平时的时间。

第三，我是一个看似浮躁的人。在公司的几天可能和介绍家庭关系的优越感有关。一方面，我一直担心被分配到一份看起来简单又低能的工作。另一方面，办公室里烦闷的空气让我窒息，所以导演不在的时候，我偶尔会在QQ上聊天，看网络电视。谁知道我以为自己很忙，却早就在脑海里看到了。所以，我意识到自己一定不能再那样了，要学会像这里的同事一样认真、认真、努力地工作；要学会虚心，身边的同事都是很好的榜样，不管他们看起来多愤世嫉俗，多桀骜不驯。因为只有虚心才能真正学到东西，虚心才能进步更快。我们应该向有经验的前辈学习，学习他们的工作态度和原则。这样可以少走很多弯路。

最后，我觉得我要充电了，不仅要多看，还要多思考，多体验，积累足够的感性经验和理性知识。“当我把它写在纸上时，我觉得很肤浅，所以我从来不知道我必须练习它。在短暂的实习中，我深深地感到自己的知识肤浅，专业知识缺乏实际应用。在开始的一段时间里，我觉得无法开始工作，不知所措，这让我很难过。在学校，我一直以为自己过得很好，但是一旦接触到现实，我才意识到自己知道的是多么少，然后我才真正意识到“学习永无止境。的意思。这可能是我个人的看法，但是我们的教育和实践之间有很大的差距。实习期间也努力把理论知识从学校转到实践中，努力把理论知识和实践结合起来。

实习结束后，我最大的感受就是在学校学的东西基本都不实用。在实习的地方，一切从零开始。刚实习一个月，学到的东西不好说，但有一点是肯定的。

我在公司接触到的都是很实际的东西，没有课本知识那么理论和抽象。而且独立与人打交道的能力在工作中是非常必要的。虽然一开始有人拿，但是每天都有很多困难。因为是一个很实际的问题，我们往往要茫然的面对。现在，我觉得我已经能够独立处理一些问题，知道如何解决一些困难。不要逃避困难，要想办法解决。我觉得这个能力很重要。

大学生广告公司实习总结 篇4 转眼之间，为期五周的实习就结束了。7月10日至8月22日期间，我在艺术广告有限公司实习，整体学到了很多，每次都有新收获。那我来解释一下我自己的经历。

我是一名广告专业的学生，大二暑假在一家广告公司实习。当然，那时候因为学的都是理论，在实战中做的很少，但也学到了很多，也经历了广告公司是一个什么样的商业模式，平面广告成品的制作流程。当然，我也初步学会了专业软件。我收获了很多，这也是为什么大三一定要出来实习，不要呆在家里浪费时间。

暑期实践是实现我能力的好平台。我这次工作的厦门创智艺术广告有限公司，是一家起步公司，可以和企业一起成长。可以说是千载难逢的好机会。而且我也很珍惜这样的机会。主要负责公司前期的网络推广和网站的美术制作。感觉自己进入实战了，课堂上学到的很多东西都进入了实际操作，包括 dm、网络营销、线上线下整合、企业营销策略等。当然我也包括自己广告专业最基础的软件的应用。

按照城市白领的生活习惯，都很时尚。所以跟着时尚潮流，平时喜欢上网，看资料，聊天，玩微博。所以根据这些生活习惯，我们也可以从这些方面入手。因此，我尽量在微博和博客上发一些关于益康的信息，并给他们提供相应的链接，让客户更方便快捷地购买产品。然而，现在的年轻人似乎讨厌这种广告。所以微博粉丝越来越少，这让我很担心。仔细总结一下，微博可以说是新生事物，但更适合弱化销售路线，而不是走这种强制广告路线。因此，我在经理的允许下改变了一条路线。

首先把里面的标签换了，把 b2c 之类的深奥标签换成时尚之类的流行标签（玩微博的人应该知道微博有这样一个功能，可以通过标签找到朋友，就像身份证一样，可以缩短和其他网友的距离，实现和更多人的互动）。然后，营销方式就从一开始的硬推广变了。走“邻家女孩”路线，就是要在网民心中树立一个网络健康专家的形象，每天在里面写一些日常养生保健的小知识，更有亲和力，更能被人们广泛接受，这样“益康尚品”的品牌形象就会逐渐在消费者心中树立起来。

大学生广告公司实习总结 篇 5 大学的最后一个暑假，我去了一家广告公司实习。为了使自己的基础更牢固，技术更全面，实习的内容是学习关于平面设计(photoshop 和 coreldraw 的使用)。

因为考虑到以后毕业有可能从事这个行业的工作，因此我非常珍惜这次实习的机会，在有限的时间内加深对各种平面设计的了解，找出自身的不足。这次实习的收获对我来说有不少，我自己感觉在知识、技能、与人沟通和交流等方面都有了不少的收获。总体来说这次是对我的综合素质的培养，锻炼和提高。

第一天来到公司，不知道该做些什么，什么也插不上手，只是这里看看，那里逛逛，最终还是公司里的老师给我指了条路，让我用 photoshop 和 coreldraw 软件模仿教程做一些简单的图片，终于找到事情做了，于是我就乖乖的做起了图片。说实话我以前在学校的时候也这样做过，不过效果没有这么好，因为以前一遇到难的或不懂的就停下来不做了，而现在有老师在旁边，有不懂的就问，这使我受益非浅。

通过这次实习，在设计方面我感觉自己有了一定的收获。这次实习主要是为了我们今后在工作及业务上能力的提高起到了促进的作用，增强了我们今后的竞争力，为我们能在以后立足增添了一块基石。实习单位的老师也给了我很多机会参与他们的设计是我懂得了很多以前难以解决的问题，将来从事设计工作所要面对的问题，如：前期的策划和后期的制作等等。这次实习丰富了我在这方面的知识，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这这几天的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验才行。我面前的路还是很漫长的，需要不断的努力和奋斗才能真正地走好。

大学生广告公司实习总结 篇6 一、实习时间

20xx 年 xx 月 xx 日——xx 月 xx 日

二、实习地点

广告公司

三、实习内容

20xx 年 xx 月 xx 日，由于学习需要我进入到广告公司进行了为期两个星期系统设计的实习活动，进行学习。在，广告公司属于典型本土小公司。其公司主要有环境及节庆装饰，广告设计等几部分业务组成。

广告设计有限公司本着创意的原则，引进国外广告公司全新理念，并结合本土广告公司作业优势，探索出一套独特而有效的广告公司运作模式，是一家集管理、人才、技术于一体的专业广告公司。同时，以“为客户提供一流设计、协助客户塑造良好企业形象”为目标，“诚信为本、服务至上”为原则，本着踏实、勤奋、勇于探索的精神，多层次、全方位为客户提供满意而有效的服务。

很幸运，一进公司便能参与的设计项目之中，正好锻炼一下自己。但由于经验不足，我在开始的时候，未能做出很好的设计方案。后来通过设计主任的指导和同事们的帮助，再加上学校所学的专业知识，做出了较好的方案。经过两天的磨合，自己有哪些缺点和不足，便知道得一清二楚，在校的时候由于实际锻炼的机会比较少，在软件操作上还是不够纯熟。而且对于客户的要求并不能立即做出反应。

通过前两天的工作实践，基本的了解了公司的设计流程。首先是客户要求，然后设计主任根据客户的需求程度，结合每位设计师的设计特点，合理的分配任务，尽量发挥出每位设计师的优点，让设计做到尽量让客户满意，更加吸引消费者的眼球。

经过了几天琐碎的设计任务的锻炼，使我学到许多在课本中无法涉及的内容。因为工作就是与客户直接接触，我们工作的目的就是要让客户满意，当然在不能缺乏创意的同时，还要兼顾它在市场上的时效性。并不是说，有创意的设计就一定适应市场的竞争，这就涉及到设计的营销与管理的重要性。如何让设计达到预期的市场效应，首先就要对所涉及到的市场进行剖析性分析，找到最恰当的目标消费群，进行市场定位，然后确定项目的核心，一切设计行为都围绕着核心概念展开，这样才能使策划项目不偏离市场。

在为数不多的几天时间里，我观看了许多广告方面的书籍和影视广告，在广告创意方面有了一些琐碎的思考。广告并不是一个容易的行业，其实广告人是孤独而被遗忘的。广告是在反映人生，而许多不可能的现象，在以后回头来看，都是非常巧妙创意。可乐案例可乐在 1960 年该做的广告都做了，然后开始进行推广通路：如何让每一个地方，想喝可乐时就有可乐喝。可乐根据不同的渠道去调整配送方法。当渠道都有了，该如何去做和消费者有意义的相关广告活动或节目。像是在圣诞节时，可乐把圣诞老公公的衣服从原来的黄色，转变成大家熟悉的红色，这才是品牌创意在生活上所带来的意义。一个好的创意去激发人对环境的热情与幽默，一个产品所带来的广告，绝对超越你的想象。作一个广告最基本的是知道它的目的是什么，不是让自己的公司出名，这是最后的步骤。更重要的是把商品卖掉，要做一个专业的广告人，要寻找的应该是这个东西。

这次实习丰富了我在这方面的知识，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这几天的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验才行。我面前的路还是很漫长的，需要不断的努力和奋斗才能真正地走好。

短暂的实习生活过去了，心情很复杂，可以说是喜悦加留恋。喜悦的是很快就要回到学校见到可爱的同学们，留恋的是 xx 公司的同事和朋友们。

回顾实习生活，感触是很深层的，收获是丰硕的。回头总结我的实习报告，感到十分的欣慰。它使我在实践中了解了社会，学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野、增长了见识，为我即将走向社会打下坚实的基础，更达到了学校为我们安排这次实习的目的。

以上是我在实习过程中的一些感悟，这也为我的人生开启了一条新的旅程，回到学校我要在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验，更加努力学习专业知识。在丰富自己社会经验的同时，更向我自己的人生目的地又迈进了一大步！

大学生广告公司实习总结 篇 7 自从 11 月 23 号面试至今，已经将近两个星

期的时间了，对于超越的相识也慢慢地从无到有，并不断地丰富起来。

严格意义上来说，真正起先了解超越的，应当是从起先培训那天起先的。除了从黑白的文字上获知超越的概况、开展、荣誉以外，把我真正带入这个集体中的反而是每天至少 7 小时相处的同事们，不仅让我更加快速的了解自己所在部门的工作职责与任务，也让我知道了一个团队所应具备的' 责任与看法。部门里分为选购 组与筹划组，选购

组人员除了在办公室里办公外，也经常外出选购，做筹划的同事，在做方案的时候非常用心，大家都表现得非常敬业，而组长那么更是发挥了统领全局、组织管理与沟通协调的作用，让整个部门的运作井然有序。

这几天，除了通过文字相识并熟识公司的各方面以及在本部门学习以外，去销售部和设计部培训也让我受益匪浅。虽然这两个部门所担当的工作职责与我所在部门有些不同，但他们对待工作还是非常专心的。销售部的销售组，由于某些业务的须要经常外出与客户洽谈，市场组那么勤奋的通过电话、QQ 的形式为公司挖掘业务，找寻客户；设计组那么是娴熟地运用各种设计软件表现创意，为客户做出满足的产品。虽然在这两个部门学习的时间不长，但已让我充分感受到他们的专业性以及对工作的热忱。

最重要的是公司各个部门的沟通、协作。由于每个部门的工作职责的不同，为了让整个公司能够更好地开展，各个部门之间的相互沟通、相互协调、合作都是必不可少的重要因素。假如有幸成为公司的一份子，我盼望自己能为公司将来的开展出力，也盼望自己能在广告这条路上走得更好，更远。

大学生广告公司实习总结 篇 8 20xx 年 3 月份，我进入宁阳县邮政局下属的广告公司开始实习。在那乍暖还寒的日子里，我离开了亲爱的学校，离开了可亲可爱的同学，开始了我的实习生涯。

广告公司离我家比较近，每天我骑车子 10 分钟就可以到达。我骑着车子进了正门，把自行车停到车棚里，从楼梯上去，就到了。这是个规模比较小的广告公司，地方不大，由两间办公室组成。

从进入这家广告公司，到离开，中间大概两个月的时间，总的感觉来说，压力不是很大。比较轻松，而且因为只是实习，也没有做很多东西。当然也谈不到学了什么。可能社会经验的增加也是一笔不小的财富吧。

每天，我到了公司，打扫打扫卫生，给花浇浇水。然后打开电脑开始上网。上网的时候，我一般会先开 qq，有时候隐身有时候不隐身。msn 不是很经常开因为那上面联系人不多。其实开 qq 也不怎么聊天，反正没以前那么瞎聊了。都是和同学互相问候，或和固定几个人增进感情。然后一般会看看学校的论坛。觉得能在学校读书真好。不过也充分理解正在上学的成天喊无聊的学弟学妹们。不过在论坛上也不怎么经常发帖跟帖了。因为我的'状态好象一直都是木木的。然后会打开我的博客看有没有新的留言，如果有的话回复。我一般不在单位写博客，这种私人的东西我更倾向于在家里在自己私人的空间里完成。这时候单位的人一般都来齐了。每个人忙自己的事情，或者聊聊天看看报纸。刚去的那段时间觉得时间过的很慢。常常会觉得坐不住。其实后来也是。不过稍微好点了。尤其是和单位的人熟了以后。有时候也会觉得很快，不知不觉的就到了中午该吃午饭的时间，我就怀着愉悦的心情下楼，骑上我的小车子，吹着口哨回家了。下午和上午类似，不过不用打扫卫生和浇花。办公室里有两盆杜鹃花开的特别好，特别娇艳欲滴。

公司的工作比较杂，我做过一个宣传画册，是一个很普通的企业，在做之前大体了解了一下客户的要求。因为是一家比较传统型的企业，所以在要求上只是想让画册大方，好看。在做之前我收集了一些企业的宣传画册，来借鉴一下，又在网上找了一些例子参考。于是就准备开工了。公司里做这种小册子用的软件是 pagemaker. 我以前没有接触过这个软件，所以一度很犹豫是用 ps 做还是用 pagemaker。到了实际工作中才知道自己不会的多。很多软件掌握起来都很困难。所以我对于我在学校里没好好学习的行为十分后悔。如果可以再给我一个机会，我一定不会让时光虚度，我一定积极的学习各种有用的知识，我突然想到了我爸妈对我的教诲。我想，只有自己经历过，才知道学习的重要性啊。

后来我就用 ps 开始做那家企业的宣传画册。画册内容很简单，就是把一些图片和文字组合起来，看起来美观大方。但也不是一件容易的事情。

制作过程就略过不谈了，无非是怎么组合版面，运用什么颜色，安排一些什么图案进去等等。最后做了十几页，算是完成了任务，还是比较有成就感的。尤其是看自己的作片被印成印刷品，那种感觉，象是收获的季节，象是在一望无垠的金黄的麦田里，放眼望去，麦浪波涛起伏，想着这么多麦子，那能变成多少雪白的面粉，能卖多少钱啊。其实种粮食是不挣钱的。要说挣钱，还是在大城市挣钱多。就拿工资水平来说，在青岛济南，本科毕业生一般也就 1000 左右，但到了北京，差不多会 20xx 左右，但是，挣的多并不意味着生活质量就高。并不意味着就会生活的很开心。而且，在大城市，消费水平也高。在济南，东西多便宜啊。租房子也便宜啊。可是我们为什么要挣钱呢。生活到底有什么意义吗我们日复一日，夜复一夜，机械的生活下去，做一些看不出什么价值的劳动，换取维持日常生活的薪水，和周围各种各样的人打交道，看各种各样的脸和表情，一直到老到死，有意思吗现代的生活，究竟是提高了人们的生活水平，还是让人们在不知不觉中丢失了一些宝贵的东西呢为什么大家都要按照既定的轨道生活呢一些貌似理所当然的东西就真的有道理吗如果有可能，我只想攒一笔钱，然后到一个小村子里去生活，简单生活。或者只是做自己想做的东西，总之，不为别人打工。我希望，我的世界可以很小，尽可能的小。在我们还年轻的时候，总会有一些躁动，一些不安定，一些想入非非，一些不着边际，一些藐视社会，一些自我中心。当我们逐渐成长，这些东西可能会消失，这个过程，是我不想经历的。

大学生广告公司实习总结 篇 9 20xx 年的暑假，我的收获有许多，这是我第一次与社会面对面地接触，心连心地交流，我感触颇深。我实习的地方是家里人费了九牛二虎之力才找来的单位——杭州新创广告有限公司。

第一天走进公司的时候，与经理进行了简单的面谈之后，并没有给我留下过多的任务，先让我熟悉一下环境，了解了一下公司的状况，包括其规模、部门、人员分工等。我所在的部门是公司的策划组，主要负责完稿、协调、杂务等。

一个月时间，说短是因为可以学的细节太多了，说长是因为可能缘自实习生的缘故，这一个月更多时间浪费在杂务上，没有参与过一次完整的广告策划到

执行过程，不免有些遗憾。下面基于这一个月实习体会，就我感触或者获益比较深的几点谈谈。

第一，进了公司才发现，原来自己之前坚持的所谓兴趣至上、效率第一都是些不切实际的幼稚想法。一味追求理性的理想化的工作状态，却忽视了办公室里无处不在的潜规则和现实令人无奈却又得甘之如怡的状态。虽然说广告行业是一个创意产业，理应鼓励自由大胆的创见和作风，然而套在一个层层等级的行政制度和薪酬体系下，所有的创意灵感的活力都被扼杀殆尽。你的想法必须迎合客户具体个人的喜好，你的创意必须迎合总监领导的个人喜好，所以很多好的想法可能连浮出水面的机会都等不到就被扼杀在摇篮里了。对于我这个实习生，想法难免稚嫩；而对于正式员工，想法其实只是拿来兑换薪水的等价物，更何况对艺术创意本身的理解就是见仁见智的，与其寻求一厢情愿的艺术高标准，还不如追求面面俱到的客户迎合。衡量创意的标准在未下市之前，客户的满意就是艺术创作的胜利。

第二，我这个人是三分钟热度型的，所以做事情特别重效率。在学校也是习惯今日事今日毕，有了灵感就会一直做到完美为止，但是到了社会实践阶段，效率高就碰到了麻烦。因为对于刚进来的新人，办公室几个大官或者小兵都像逮到勤杂工般的兴奋，啥琐事都丢给你做，这点其实我早就有心里准备，而且大事情都是靠小事积累起来的道理我很懂。但是我没意识到，做得快又做得好的客观结果，是看起来我每天总是很闲，一不留神被经理抓到，他不会了解你做了什么，也不会去当面指出，只会误解为我好吃懒做，无所事事。吃了一个亏以后，我便慢慢适应起有条不紊且速度得当的做事方式。然而，这样的做法有一个致命的坏处，会让我滋生不思进取、习惯偷懒的恶习，我其实最怕自己处于这个状态，所以目前想出来的办法就是在工作时间多翻翻公司的宝贵资料，近水楼台先得月，填充一下平时枯乏的时间。第三，我是个外表看起来心浮气躁的人，在公司里头几天，可能和家里关系介绍的优越感有关，我一方面心里一直对被分配到看起来简单低能的工作耿耿于怀，另一方面办公室烦闷的空气让我有些窒息，于是偶尔会趁着总监不在，上QQ、看网络电视，谁知道我自以为忙里偷闲，其实早就被人看在眼里记在心里。于是，我意识到：自己绝不能再那样，要学会像这里的同事一样严肃、认真、努力地工作；要学会虚心，身边的同事就是很好的榜样，无论他们表面上有多玩世不恭、桀骜不驯。因为

只有虚心请教才能真正学到东西，也只有虚心请教才可使自己进步得更快。要向有经验的前辈学习，学习他们的工作态度和做事原则。这样才少走很多弯路。

最后，我想接下来我必须得充电了，不仅仅是多看，还要多思考、多体验，积累够多的感性体验和理性知识。“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。在短暂的实习过程中，我深深感觉到自己所掌握的知识的肤浅和在实际运用中专业知识的匮乏。刚开始的一段时间里，对工作感觉无从下手，茫然不知所措，这让我非常难过。在学校总以为自己学的不错，而一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么的少，这时才真正领悟到“学无止境”的含义。这也许是我个人想法，不过我们接受的教育和实践的确有很长一段距离。实习期间我也很努力的将在学校学的理论知识转向实践方面，尽力做到与实践相结合。

实习之后我最大的感想就是学校里面学的东西基本上是没什么实用性的。在实习的地方，什么都是从新开始。才实习一个月，也很难说具体学到什么，但是有一点是肯定的，在公司里接触到的都是很实用的东西，不像课本知识那么理论而抽象。而且，工作中很需要独立与人打交道的能力。虽说一开始有人带，但困难天天会有，而且很多，因为是很实际的问题，很多时候也不得不茫然地面对。现在，我觉得我已经能够独立处理一些问题，知道怎么解决某些困难。遇到困难后不要逃避，而是要想办法怎样去解决它，我觉得，这种能力是很重要的。

建议事项

对实践单位制度建议

有位名人说：企业经营管理的致命伤在于固步自封，一成不变的管理体制一定会使公司遭到时代的淘汰。任何一种管理体制和方法只要它与当时的生产规模水平不相适应，就必然会影响企业的发展，就必须寻求变革，只有改掉原体制中的弊端后，企业才能正常经营、飞速发展，假如一个企业不能了解市场、适应市场、因时而变，及时调整运行机制，那么企业的生产经营管理必然会陷入被动，导致企业经营的举步维艰。现就我实践的公司当前的现状和存在问题提几点粗浅的建议：

第一，注重文化创新，突出广告公司学习型组织的特点

广告公司是典型的学习型组织，学习型的组织意味着组织对外部环境的变化具有快速的应变能力，这种组织的竞争力不是靠过去的经验，而是依靠学习。广告公司的核心竞争力与核心素质密切相关，而核心素质就是创新。不论是管理者还是员工都要学会去学习，只有不断的学习才会有创新，才能使本土广告公司具备和外资广告公司抗衡的资本。

大学生广告公司实习总结 篇 10 实习期间接触到一个客户。虽然他和公司有利益关系，但在我眼里，他不仅是公司的客户，还是我的偶像，因为我很崇拜他。原因很简单，就是我们在交流的时候，他说的一些话很普通，很通俗，但是仔细想想，每一句话都很有穿透力，都包含着一种不平凡的体验。你得被他的人格魅力所折服，因为他在对话中有着深刻的智慧。活到这一步是成功的。我记得他说“如果翅膀硬了，鸟就会飞。”，不知道是不是“Polaipin”还是他的原创。反正我是第一次听到这句话。只是听到的时候觉得有点离经叛道。但仔细一想，一股违和感顿时涌上心头。作为一个年轻人，听到老前辈的这句话，我应该感到惭愧。期间，他还讲了一个小故事。很多年前，大家都很开心当个工人，吃个公家饭。

他说当时有个年轻人找到厂长说不想干了。结果厂长怒不可遏，骂他说：“妈的，别人找不到好工作送礼。不做就不干。你脑子有问题吗？我们关系很好。我建议你留在这里。如果别人已经让你走了，很多人都在等这个位置。”他说，我们关系很好。有你在，我就不用担心吃穿了。如果有一天你走了，当了厂长，我会去找谁？于是他扔下这句话，离开了工厂。果不其然，几年后，国企整顿，大批工人下岗，衣食无着。按照国家政策生活的人现在过得很艰难。当年，小男孩南闯北闯，历尽艰辛，终于有了自己的事业。虽然他有点累，但他过着苦日子。最后，他说，那个年轻人就是他。我从他身上看到一点：人要敢折腾，不要像一潭死水，尤其是年轻人。生活是丰富多彩的，等待你去勇敢的发现和探索，否则一切都将毫无意义。

一天下来，我又回到了我最喜欢的一句话。当李嘉诚教授李景云时，他说：如果你不学会做事，先学会做人”，非常经典，年轻人体验里面奥秘的价值。

一开始我觉得在广告公司做文案很难，当然是因为觉得自己没练过，自然什么都不会。但是，经过这段时间的学习，我觉得并不完全是这样。其实有些事情只要你敢做，用心去做，就会变得简单有趣。这个结论我早就有了，只是人生不同阶段的思维方法和视角不同。当然，结论的指导意义是不一样的，就像把山看做山，把水看做水，而不是把山看做水，然后把山看做山，把水看做水的过程。

实习期间觉得自己学到的做事方法比专业知识多，也更实用。

例如，我再次感受到工作方法的重要性。学习讲究学习方法，工作自然得讲究工作方法。以实习任务为例。虽然我是实习生，但是我觉得这个工作的流程有点乱。一张传单必须十天完成，没想到一个月就完成了，让人抓狂。这肯定是有原因的。具体是什么原因？我认为我没有发言权，但我仍然相信它“穷人擅长自己，而富人帮助世界。字，现在我还是很“差”，所以我只能暂时总结一下自己。

在整个工作过程中，经理一直在问我们写了什么“变更”“变更”“变更”当然最重要的原因是我们的文笔不好，好是好，不好是坏，我还是有自知之明的。不过这个过程也让我明白，如果你想再产出好东西，想都别想，改到想吐。当你把自己写的第一篇稿子拿出来时，你会发现它什么都不是，简直难看。以前自己做事情的时候很懒。我只需要做好它。我从来没仔细改过。当然我也经常要返工，浪费时间不说，会耽误其他工作的正常进度。这是工作态度的问题。如果你以后去工作，你会返工无数的事情。遇到这件事，大家都会生气。不用说，一个等着做很多事情的老板，就是等着被炒鱿鱼。为了自己的未来，我还是赶紧改改这个问题吧。加强这方面的培训。你要做的事情至少要改三次。你能改变的最后一件事掌握在你的老板手中。不能让老板给自己换。

“好文章改”这句话也是实话。还有，其实做人也一样。人要不断的自我检查，自我修正，让自己在别人面前表现出来的是一个令人敬佩的完美的人，否则你会在背后等着别人说你。呵呵，跑题了。

大学生广告公司实习总结 篇 11

因为曾经有过在这里工作的经验，英保良公司的闫总经理很爽快地答应了我再次实习的要求，并把我安排在他的助理办公室，这样我就成为一名“临时的”总经理助理，这个位置可以说是公司核心的边缘，主要工作就是协助闫经理为公司发展新客户，维系老客户，负责公司行政事务的上传下达并亲自督办，对于一个不懂什么媒体技术的我来说，是一份再好不过的差事。起初的半个月，我基本上都在接听电话和整理文字中度过的，每天至少要打十几个电话给我们的潜在客户和服务商，包括房地产开发商、房地产中介、各大媒体和创意机构等等，每通电话少则十分钟，多则半小时，这让我既兴奋又紧张，突然接触到了这么多大企业，没有一点语言训练基础的话是很困难的，如果不能把意思表达清楚，对方就没有兴趣再听下去，长时间没有重点地讲话会让对方产生逆反，话都不愿意和你讲了，怎么跟你合作？！经过两三天的熟悉，我感觉话说越顺了，思路越来越清晰了，和客户谈话的气氛也轻松了许多，逐渐地我认识到，广告这个行业，和人打交道是第一位的，没有良好的人际传播，也就不能产生令人兴奋地大众传播。这以后的一次会上，闫经理特别强调，广告是生意，是买卖，和传统的生产一样，但现在，广告时段和广告的制作是你的产品，要把你的产品推销出去就要有良好的沟通能力，要说服你的客户，这就是公关。

广告就是产品，要把它推销出去。

这样的例子还有很多，我也对广告业务本身有了新的认识，随着工作的深入，我基本上能接触到公司里每个部门的每个人，创意、策划、设计、财务、推广等等环节都在我面前和谐有序地进行着，就像人体的筋脉一样，盘根错节，但又各行其道，为大脑服务。

我就在“推销”中度过了两个星期，在得知我笔下功夫还算可以之后，闫经理给了我一份策划案，其实这已经是定稿，让我看一看，也可以按我的意思改一改，这又让我惊喜不已。广告策划文案，听说过，没见过，也特别想见一见。这是一个广告最原始的状态，也是孕育一个广告的第一步，这回它就摆在我面前。翻开一看，这是搜狐焦点房产网的一个栏目，嘉宾做客演播室，现场聊一聊他的经验和观点，是一个网络直播的视频节目。在这份策划案上，不

仅有栏目的全景介绍，也有对现场的布署和对可能发生的情况的处置办法，总而言之，这一档一个小时的节目已经一笔一画地写在白纸上了。闫经理告诉我，这个节目三天后就要在焦点房地产网直播，要我同去，边看策划边实践，这是最好的。

我了解到，这个栏目实际上也是一种软广告，所谓的嘉宾，无非都是房地产开发商，把嘉宾请到演播室阐述自己的观点，这其中肯定会以自己的某个楼盘做案例，这样一来网友在收看栏目的同时也接受到了来自商家的信息，这样就会使潜在消费者形成印象，以实现广告价值。闫经理说，类似的软广告其实也有很多，比如电视台的一档美食节目，主持人会到天南海北的饭馆餐厅品尝美味佳肴，然后在电视节目中向观众介绍，这其实是餐馆的一种营销手段，是一种软广告。再比如，影视剧中经常会出现这样的镜头：某酒店门口，一辆高档轿车从远处驶来，停在镜头前面，画面上就出现了一个硕大的车标。很多情况下都是因为企业出资赞助了这部电影电视剧才有了这样的镜头。而这些东西，很多人不会明白其中的原委，但是作为广告人就很快想到，这是赤裸裸的广告。

之后的一个月，我一直在跟随工作组的同事们来往穿梭于公司和媒体之间，负责协调这些事物，在节目录制现场，我还捎带负责接待媒体记者以及环境控制，做了大量工作，但是一点不觉得累，也许就是精神作用吧，只要是我做起来快乐的事情，只要是方向正确的事情，我就会乐此不疲地干下去。

实习结束的时间是9月10日，将近两个月，这两个月是北京最热的季节，烈日照耀下的我，热血沸腾。

我非常感谢闫经理和公司全体同仁的帮助与配合，也感谢所有客户与媒体朋友的支持与谅解，这是我在英保良公司两个月工作的一点心得，草草行文，只为与我的老师和朋友们分享我的快乐，如有不妥，望批评指正，谢谢！

大学生广告公司实习总结 篇12 今年寒假，我在南京“新艺城”广告公司里实习，xx年金融风暴波及全世界，对我们的生活产生了巨大影响，日益严峻的就业形势，对我们面临就业的大学生是一个巨大的挑战，也是一个很大的压力。

这次寒假实习，我把精力主要集中于与广告有关的工具软件上，因为在学校，老师不止一次对我们强调实践的重要性、强调技能的重要性。在当今社会形势下，学历并不能作为评价一个人的唯一标准，而当今社会更加注重人们的技能与能力。所以，我对 Photoshop、3dmax 等系列软件有了一个初探，熟悉这些与广告制作有关的软件，亲自动手参与到公司的广告制作上，给了我很大的锻炼。同时，不光是学习制作，我还承担了帮助公司给客户交送广告作品的任务，主要是一些平面广告作品，例如海报、横幅、大型背景、灯箱等等，与工人们一起组装大型的灯箱和广告牌。学到了学校不能给予的知识的的同时，又增添了我的社会实践经验，这些都给予了我很大的帮助，为我今后步入社会增加了许多经验。

先从软件的学习上说起吧，我学习的重点软件是 Photoshop，因为广告公司里。许多广告平面设计和制作都是由 Photoshop 来完成的，因此我首先熟悉了一下基本的操作，公司还派了韦师傅来教我，师傅一开始并没有带着我工作，而是叫我先在 Photoshop 上制作一件作品，仗着以前学过一点专业知识，我按着师傅的要求，兴致勃勃的操作起来，一个小时过去了，我却发现连第一个要求都没达标，以前的知识在实践中却不那么好使，连连碰壁的我只好求教师傅，他对我说：“很多大专甚至中专的学生都对 Photoshop 了如指掌，比你们这些大学生强多了”，我很是惭愧，原来韦师傅就是大专毕业，这让我对大专的职业教育有了新的看法，也让我更加意识到现今社会竞争的激烈。后来，师傅手把手教我操作 Photoshop 的技巧，不仅帮我复习了以往的知识，也让我学会了很多操作手法。

接下来的几天，我跟着师傅学习制作广告作品，每天一大早，师傅就拿着工作单查看今天的工作任务，在制作的过程中还时不时的与客户电话联系，师傅和我说，制作一件广告平面作品，自己的创意和兴趣固然很重要，但是一定要在客户的指定范围内，切不可随心所欲的按自己的喜好来制作，一切要以客户的利益为准，“客户要我们怎么做，我们就怎么做”。不过在制作过程中还要随机应变，根据具体情况与客户协商作品的风格、样式、表现手法等，这是一整套看似简单，但操作起来复杂的工作流程。听了师傅的这番讲解，我初步了解了

广告作品从设计到完成的一系列过程，也加深了对广告行业的认识，给我好好上了一课。

跟着师傅几天了，终于能让我自己独立练习了，先是模仿师傅以前的历史作品，然后是制作些简单的作品，例如铜牌、横幅、简单的海报，不过别看这些东西简单，其实制作都是有严格规定的，长、宽、高、规格、比例、字体等，一样都不得有偏差，这项任务既考验耐心又锻炼技术。实习的时间过得真的很快，转眼一个星期过去了，第二个星期的星期一，我终于可以正式为客户制作广告作品了，这让我激动不已。任务是：制作一张婚宴座次排放表，样式没有特别的要求，喜庆吉祥就行。于是，我上网下了好几个婚庆模板，选择了一个最好的开始修改制作，利用 Photoshop 做出花纹图案和桌子的简图，再将桌子按顺序一一排好，点缀上吉祥漂亮的花纹，再将背景修改一下，打上文字，最后就完工了。送交到师傅那，他看了看，对我说还有很多错误，我很惊讶，明明我很努力认真的制作，怎么还有瑕疵呢？师傅对疑惑的我指出了几点错误。首先，最大的错误就是婚宴桌子的排放，我对婚宴啊什么的，这些风俗和讲究不是很熟悉，桌子的排放应该按照主桌、家人、亲戚、朋友等依次排列，要有先后和尊卑，朝向和桌子的摆放组合也很有讲究，朝向就是要选个吉利的`方向，桌子的摆放有很多组合，要根据主办方的要求和桌子的数目，进行精致的组合摆放。第二，就是我的海报做的还是不够精纯，有些地方不够细致美观，而且没有标注桌子的序号，也没有加上酒店的标识，这些都是要注意的。经过师傅的指点，大改了一番后，终于完成了。这件事也让我知道，光是学好广告的专业知识是远远不够的，广告是涉及社会各个方面的社会科学，包括了很多专业以外的知识，例如经济、营销等，在学好专业知识的基础上，还要扩展自己的社会经验和各方面的知识，把知识学杂了，成为一个“杂家”，对今后的工作是很有帮助的。

我不光在实习单位学习 Photoshop, 还在回家后试着熟悉其他软件，3dmax、Adobe 等系列软件我都亲手使用了一下。不过，要把这么多软件学好学精，不是件容易的事，只能选择其中对我专业最有用的几款软件，努力的学习着操作技巧。我不仅在实习单位跟着师傅学习制作广告，有时还给客户送货，使我对广告市场也有了初步的认识，结合书本知识亲身经历了广告公司与客户间的合作、接洽，真正让我在理论与实践获取实习经验，为我积累了珍贵的实习

经历和社会经验。

大学生广告公司实习总结 篇 13

通过这 3 个月的实习，我认识到了很多在书本上或老师讲课中自己忽略了或有些疑惑的地方，从实际观察和同事之间指导中得到了更多的宝贵的经验。一个设计团队是否优秀，首先要看它对设计的管理与分配，将最合适的人安排在最合适的位置，这样才能发挥出每个人的优点；团队精神非常重要，一个优秀的设计团队并不是要每个人都非常的优秀，这样很容易造成成员之间的意见分歧。所以在共同进行一个大的策划项目的时候，设计师之间一定要经常沟通、交流，在共同的探讨中发现问题、解决问题。在共同商讨的过程中很容易就能碰出新的闪光点，使策划项目更加的完备。

通过这次实习，一方面在广告设计方面我感觉自己有了一定的收获。了解到广告圈很小，但是很重要，敬业、职业道德不可少，处处与人为善，做广告就是做人，多一个朋友多一条路。这次实习主要是为了我们今后在工作及业务上能力的提高起到了促进的作用，增强了我们今后的竞争力，为我们能在以后立足增添了一块基石。实习单位的同事们也给了我很多机会参与他们的设计任务。

使我懂得了很多以前难以解决的问题，将来从事设计工作所要面对的问题，如：前期的策划和后期的制作、如何与客户进行沟通等等。这次实习丰富了我在这方面的知识，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这这几天的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验才行。我面前的路还是很漫长的，需要不断的努力和奋斗才能真正地走好。从学习中也让我更深刻的了解设计行业的个性和潜力。而作为将来的设计者其中一员，不仅要掌握设计的理论掌握好，更要充分的去认识市场、了解市场。作为一个设计师，要不断地开拓思路去填补设计者与管理者之间的鸿沟，让设计与市场更加融合，使设计更加市场化、市场更加设计化。

另一方面在室内设计有了进一步的了解。室内设计的发展适应于当今社会发展的特点，趋向于多层次、多风格。即室内设计由于使用对象的不同、建筑功能和投资标准的差异，明显地呈现出多层次、多风格的发展趋势。但需要着重指出的是，不同层次，不同风格的现代室内设计都将更为重视人们在室内空间中的精神因素的需要和环境的'文化内涵。室内设计与建筑设计之间的关系极为密切，相互渗透，通常建筑设计是室内设计的前提，正如城市规划和城市设计是建筑单体设计的前提一样。室内设计与建筑设计有许多共同点，即都要考虑物质功能和精神功能的要求，都要遵循建筑美学的原理，都受物质技术和经济条件的制约等等。

这次实习是我的一种社会体验，不如说是我的人生一笔财富。这次实习让我认识到了许多在学校学不到的东西，不再局限于书本，从而更深的了解到自己的不足，该往哪个方向努力。我会在以后的工作学习中不断学习不断完善自己，让自己能够更好的适应这个社会，做好自己的工作。

大学生广告公司实习总结 篇 14 20xx 年 xx 月 xx 日，由于学习需要我进入到广告公司进行了为期两个星期系统设计的实习活动，进行学习。在，广告公司属于典型本土小公司。其公司主要有环境及节庆装饰，广告设计等几部分业务组成。

一、实习目的：

通过社会实践，可以把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所有用武之地。以便能够到达拓展本身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个学的理论知识人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力。

二、实习时间：

20xx 年 xx 月 xx 日——xx 月 xx 日

实习地点：

广告公司

实习内容：

20xx 年 xx 月 xx 日，由于学习需要我进入到广告公司进行了为期两个星期系统设计的实习活动，进行学习。在，广告公司属于典型本土小公司。其公司

主要有环境及节庆装饰，广告设计等几部分业务组成。

广告设计有限公司本着创意的原则，引进国外广告公司全新理念，并结合本土广告公司作业优势，探索出一套独特而有效的广告公司运作模式，是一家集管理、人才、技术于一体的专业广告公司。同时，以“为客户提供一流设计、协助客户塑造良好企业形象”为目的，“诚信为本、服务至上”为原则，本着踏实、勤奋、勇于探索的精神，多层次、全方位为客户提供满意而有效的服务。

第一天走进公司的时候，与经理进行了简单的面谈之后，并没有给我留下过多的任务，先让我熟悉一下环境，了解了一下公司的状况，包括其规模、部门、人员分工等。然后让我参与对可口可乐广告海报的设计，设计的过程中正好测验一下我的能力。

很幸运，一进公司便能参与的设计项目方案之中，正好锻炼一下自己。但由于经验不足，我在开始的时候，未能做出很好的设计方案。后来通过设计主任的指导和同事们的帮助，再加上学校所学的专业知识，做出了较好的方案。经过两天的磨合，自己有哪些缺点和不足，便知道得一清二楚，在校的时候由于实际锻炼的时机比较少，在软件操作上还是不够纯熟。而且对于客户的要求其实不能立即做出反应。

通过前两天的工作实践，基本的了解了公司的设计流程规范。首先是客户要求，然后设计主任根据客户的需求程度，结合每位设计师的设计特点，合理的分配任务，尽量发挥出每位设计师的优点，让设计做到尽量让客户满意，更加吸引消费者的眼球。

经过了几天琐碎的设计任务的锻炼，使我学到许多在课本中无法涉及的内容。因为工作就是与客户直接接触，我们工作的目的就是要让客户满意，当然在不能缺乏创意的同时，还要兼顾它在市场上的时效性。其实不是说，有创意的设计就一定适应市场的竞争，这就涉及到设计的营销与管理的重要性。如何让设计到达预期的市场效应，首先就要对所涉及到的市场进行分析性分析，找到最得当的目的消费群，进行市场定位，然后确定项目方案的核心，一切设计行为都围绕着核心概念展开，这样才能使计划方案项目方案不偏离市场。

三、实习总结归纳：

在为数不多的几天时间里，我观看了许多广告方面的书籍和影视广告，在广告创意方面有了一些琐碎的思考。广告其实不是一个容易的行业，其实广告人是孤单而被遗忘的。广告是在反映人生，而许多不可能的现象，在以后回头来看，都是非常巧妙创意。可口可乐案例：

1、可口可乐在 1960 年该做的广告都做了，然后开始进行推广通路：如何让每一个地方，想喝可乐时就有可乐喝。

2、可口可乐根据不同的渠道去调整配送方法。当渠道都有了，该如何去做和消费者有意义的相关广告活动或节目。像是在圣诞节时，可口可乐把圣诞老公公的衣服从原来的黄色，转变成大家熟悉的红色，这才是品牌创意在生活上所带来的意义。一个好的创意去激发人对环境的热情与幽默，一个产品所带来的广告，绝对超越你的想象。作一个广告最基本的是知道它的目的是什么，不是让自己的公司出名，这是最后的步骤。更重要的是把商品卖掉，要做一个专业的广告人，要寻找的应该是这个东西。

这次实习丰富了我在这方面的知识，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这几天的实习是不行的，还需要我在平常的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验才行。我面前的路还是很漫长的，需要不断的努力和奋斗才能真正地走好。

短暂的实习生活过去了，心情很复杂，可以说是喜悦加留恋。喜悦的是很快就要回到学校见到心爱的同学们，留恋的是 xx 公司的同事和朋友们。

回忆实习生活，感触是很深层的，收获是丰硕的。回头总结归纳我的实习汇报，感到十分的欣慰。它使我在实践中了解了社会，学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野、增长了见识，为我即将走向社会打下坚实的基础，更到达了学校为我们安排这次实习的目的

以上是我在实习过程中的一些感悟，这也为我的人生开启了一条新的旅程，回到学校我要在平常的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验，更加努力学习专业知识。在丰富自己社会经验的同时，更向我自己的人生目的地又迈进了一大步！

大学生广告公司实习总结 篇 15 1、改革公司目前的经营者资产责任制实施方案，提高薪酬标准，拉大差距，打破平均主义。

2、尽快制定公司奖励基金的使用方案，使奖励的发放做到公平性、可操作性。

3、为了建立对高中层人员的长期激励机制，建议公司积极探索新的分配模式，尽快制定高中层人员的期权、期股方案。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/407044102140010002>