

策划工作总结

· 相关推荐

策划工作总结 15 篇

总结就是对一个时期的学习、工作或其完成情况进行一次全面系统的回顾和分析的书面材料，通过它可以正确认识以往学习和工作中的优缺点，不如我们来制定一份总结吧。但是总结有什么要求呢？以下是小编精心整理的策划工作总结，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

策划工作总结 1

一、活动回顾。

在学校体育部的号召和安排下，我们学院的第十届运动会在 10 月 19 日胜利进行。为此，我们部门进行多次会议，合理的分配工作，场地的布置用品，书写奖状，准备记分的表格，海报宣传，挑选各个班级的小海报，为这次学院运动会做充分的准备工作。

二、活动亮点。

在第十届运动会上，我们率先采用了班级海报，每个班级用自己的海报来为自己的班级宣传。

三、工作总结。

从活动的筹备到开展，虽然我部认真地做出了讨论和准备，活动也有不错的成效，但是其中有很多地方仍然有不足，现我部作出以下总结：

1、工作分配不够明细和欠缺合理，很多干事要兼做几个部门的工作，而且有些工作却没有人完成，总的来说，工作分配有待提高。

2、运动会过程组织不够，导致部分运动员无法正常比赛。

3、其它部门配合不够，在颁奖环节不够明细，导致奖项误差，部分获奖运动员拿不到获奖证书。

四、运动会结束工作没有分配好，宣传部工作量太大。

以上就是我部对第十届运动会的总结，总体上说，本次活动还是比较成功的。但是在以后的活动中，我们会更好地认识自己，做好每

个接下来的任务，希望每一项工作每一次活动都能受到学校学院及各同学的肯定，在以后的日子里我部也必定会全心全意的投入到工作中，力求再创佳绩！

策划工作总结 2

一、工作主要内容

1、进行市场调查问卷，并进行市场调查，以及调查数据的整理与分析。

2、进行七喜的营销环境分析，主要包括市场现状、市场分析、市场前景。

3、进行七喜 swot 环境分析，包括优势、劣势、机会和威胁。

4、进行七喜营销战略，包括产品定位、销售策略、

5、进行七喜营销策略，包括广告宣传、提供优质服务、互惠互利、促销、时间进度表。

6、进行七喜在抚州推广销售的媒介策略，包括电视广告、海报、传单或卡片、校园广播、杂志。

7、进行七喜在抚州推广的促销活动，包括超市促销、公关活动。

二、工作总结

在下达小组成员共同写出一份策划后，我们及时的召开了小组讨论，并合理的分配了各自的工作任务。我们在各自积极完成的自己的任务时，我们还通过了互联网的互相联系讨论各自任务的完成进度和作业的完整性与合格性，我们互相指出组员的错误，互相帮助，为了达到我们的目标我们合作得很开心也很认真。

三、心得体会

1.策划，来自经验与创新不积跬步，无以至千里。任何一个人的知识和能力的提升都是在工作过程中，不断积累，不断修正，不断完善的。只有在进行大量策划所积累的丰富经验与坚持不懈的努力，才能写出一份合格的策划案，同时在经验中创新，才能写出一份竞猜的策划案

2.团队，在于沟通与协作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，只有共同的信念，才能进行有效的沟

通。只有有效的沟通才有理解，有理解才有更好的合作，有好的合作才能建立高效的团队，然后才能壮大社团联合会。在策划工作中，几级配合才能达到事半功倍的效果。这就要求及时沟通、即使协商和解决，在沟通中构建巩固和健全团队精神

3.学习，永无止境，除了专业的策划知识以外，还需要了解团队工作方式、宣传方面知识、管理、协调、前期规划、以及长远的目光等方方面面。做好统筹规划，任何一个小的细节问题都需要时间和精力去摸索、探究，对于一个优秀的学生干部来说，学习也应该是永无止境的。

策划工作总结 3

本人于 20xx 年 6 月份来到万豪融诚集团，由于是第一次接触这份工作和这个工种，有兴奋，有担心。兴奋能在这样一个没有接触过的岗位上学习和进步，但也担心在很多方面不懂会做错，不过总体来说在过去这半年的工作学习中，我学习到了很多知识，从刚开始的无所适从到现在慢慢的适应自己应该要做什么，收获颇多。总而言之在过去的半年的工作学习中存在的不足与成绩如下：

一、工作中存在的不足与问题

1.1、在工作中的学习还没达到标准

在这半年的工作学习中，我处于边工作边学习的状态，虽然在领导及同事的指导帮助下，学习了不少的知识，但对于市场调查及营销策划系统的学习还不够，对于市场调查及策划知识的学习深度还不够。

1.2、对于整个项目存在的市场情况的了解深度不足

在这半年的工作中虽然对整体的市场情况有所了解，但在了解的过程中还不够详细，对于整体市场走向及行情了解的深度还不够深。在这方面包括对整体市场的存储量，市场的价格走势，政府政策的出台对于市场走势的影响等了解的还不够。

1.3、对于市场的走势分析，市场行情的分析还不够

现在我还在模仿别人，包括写市场调查报告及其他的报告都在模仿别人格式及写法，而对于市场走势的分析及市场行情的分析却只是自己主观的、肤浅的看法。对于这方面的知识还不扎实需要进一步的

学习，尤其是对于整体市场情况及认识，要在了解市场的情况下客观的做出自己的分析。

二、工作的成绩

2.1、对自身工作的性质得到了深层的认识

虽然只有半年的时间，但在这半年内对于市场调查，营销策划这份工作有了新的认识，了解到这份工作的重要性。也了解到市场调查对于企业的决策及行走路线的重要性。市场调查做好了，那么对产品的定位、定价起到决策作用，那么对产品的销售是否顺利也起到关键作用。

2.2、很快的进入了自己的工作角色

因为我以前没接触过这个工种，也知道这个工作的重要性。虽然很紧张，但却很快的进入了这个工作角色，了解到自己的工作职责，并进入角色开展工作。具体表现在，作为地产项目在进行调查的时候该从哪些方面入手，在调查其他项目的时候应该注意哪些要点，知道自己调查的重点是什么。这对于我以后开展更深层工作打下了良好的基础。

三、下一阶段工作计划及安排

3.1、对整体的市场情况进行深层的了解

在未来的工作中，我将对整体的太原是地产市场进行深层的了解，包括整体市场的存储量、整体地产市场的走势、价格行情、政府政策的出台对消费者的影响、国内隐隐出现的通货膨胀对市场的影响方面入手来进行调查。

3.2、对专业知识的加强及学习

在未来一段的工作时间，我将会把重心放在学习上。系统的对市场调查及营销策划进行深层次的学习，一边工作一边学习，尽可能的在实践中学习，总结经验力求把以后的工作做到更好。

四、对现在工作环境的感受及建议

对现在的工作环境，工作氛围。我非常满意给我一种家的感觉。同事们之间包括和领导之间很融洽，所有的同事在工作中都很努力，也很勤奋。在生活中大家更像一家人一样。所以说我非常喜欢这样的

一个工作和生活环境。但是我也在工作中发现了一些现象，就这些现象我想提一些自己的建议。我认为我们作为一个服务机构，那么我们在工作中就必须体现出一种主人翁意识，也将要作为一种企业文化在所有的员工心中进行培养，所有的要有一种危机感，做任何工作时把自己当作企业的主人来对待，有这样一种企业文化，我们的企业将会走的更远，更久。所以我建议公司在这方面能有所考虑，从思想上对员工进行培训，让每个人在思想上有一种主人翁意识，在工作中将会很大程度上提高工作效率，给公司和所有人带来更大的利益。

这是我结合最近工作中看到的一些现象，提出的一些不成熟的建议，希望领导能给出更多的指导和帮助。

20xx 年 1 月 21 日

策划工作总结 4

20xx 年时间终点的“警报”已经拉响，在即将踏入 20xx 年之际，促使自我向时间发起最后总攻，力争以最大的收获对这一年的工作绩效画上一个圆满的句号。回首在 20xx 年走过的历程，感慨甚多，它伴随着对策划认知高度的提升与工作中存在的一些“缺陷”共同走过。回顾半年的工作经历，有业务上的“丰满”（基本能够独立完成本职工作），也有专业的“骨干”（工作中存在的不足）。

6 月 1 日，这是一个特殊的日子，是我走进华西希望集团。南部县美好家园房地产开发有限公司的起始点。短短的 6 个月时间，在策划专业方面跨进了一大步。在这期间，我被公司求真、务实、团结、激情、创新的工作作风及团队进取、吃苦的精神深深所感染，而公司极具潜力的发展前景、远见卓识和领导的魅力更给我留下了深刻印象。

六个月的时间，我在整个团队的配合和协助下，策划工作进展顺利，基本达到预期目标，下面是我个人对策划工作状况的简单回顾：

20xx 年，我在策划工作主要表现为：充分利用现有资源、项目优势，营造奥体中心项目营销氛围，整合南部及周边城市资源，现将本年度工作做以下几方面总结：

一、20xx 年策划工作完成情况：

（一）项目前期策划完成情况：

1、6 月上旬完成了新世纪购物中心尾盘营销策略报告初稿；奥体中心体育场运营方案初稿。6 月中旬至下旬，到经营管理公司熟悉业务，协助杨经理进行招商，询价等工作。

2、7 月份完成了置业团队组建方案初稿，协助公司领导一起审查三千越甲对奥体中心的策划方案以及对新世纪购物中心互联网招商攻略，完成了新世纪购物中心活动策划方案的初稿。

3、8 月份完成了 9 月 16 日国际钓鱼节开幕式奥体中心体育场现场包装所需物料设计的更改；完成了美好奥体不夜城 DM 单、招商手册、手提袋、扇子设计的更改；

4、9 月 16 日前，协助天天广告圆满完成了国际钓鱼节开幕式奥体中心体育场、美好奥体步行街现场包装以及项目户外（单立柱、道旗）的推广。

5、10 月，完成了美好奥体步行街 DM 单、抽纸盒、档案袋等设计更改，新世纪购物中心交房策划报告。

6、11 月完成了美好奥体不夜城销售部现场的布置、挂历、台历、纸巾包设计的更改以及户外（落地看板、奥体中心体育场、美好奥体步行街围栏）广告、娱乐、经营场所 X 展架广告的布置与落实。

7、12 月完成以下物料的设计、制作：户外落地看板广告的更换、房交会会刊、现场展厅喷绘、DM 单、宣传车喷绘、空飘、奥体中心会员卡，美好奥体不夜城销售部 X 展架、现场协助工程办理交房事宜等。

（二）工作中存在的不足：

由于我的工作做得不够全面，在 20xx 年工作中仍存在以下的不足：

- 1、日常工作中与其它同事的沟通欠缺，工作开展得还不够充分；
- 2、对集团的发展史及企业文化了解不够深入；
- 3、岗位专业知识还须提升，与领导简单沟通较少，没有 100% 领会到领导的真实想法，实际工作中走了一些弯路。

二、20xx 年策划主要工作安排：

针对 20xx 年工作中存在的不足，为了更好地完成 20xx 年度的工作，将重点做好以下几个方面：

1、完善南部房地产市场数据库整理工作，我建立了健全奥体中心项目市场推广数据库”，并进一步对县、市乃至全国同行业的商业地产项目、在建项目和经营项目进行了解，建立完善市场项目数据库。

2、继续奥体中心所有项目整合营销推广计划，完成项目的策划、包装、收集、汇总等工作；推进正在准备的策划方案，做好房交会、项目开盘的准备工作。

3、结合公司规划，组织相关人员研究制定策划工作规划，有效整合相关优势资源，形成对外开展策划工作的合力。

4、建立健全策划管理制度，实施策划工作制度，充分发挥策划部门的作用，整合工作资源，提升策划业务能力。

5、继续协助销售部根据市场动态做好营销方案的调整，充分利用各方平台，认真筛选，提前做好项目营销的对接洽谈工作，扩大奥体中心项目对外宣传影响，提高企业形象，提高营销成效。

6、更深入地了解公司的发展历史与企业文化，使自己更好地融入公司这个大家庭；

7、加强与同事之间的沟通，以利于工作的更高效开展。

8、坚持原则、落实制度，履行岗位职责；

9、做好保密工作，涉及到公司机密内容决不外泄。

10、协助其他部门的工件，做到分工不分家，落实个人责任制，团结奋进、共同进步的工作作风。

11、要做好广告预前刊评估工作，要“以四俩搏千斤”的方式来应对广告燃钱的残酷事实，以少量的广告投入量来达到最大收获成效。

12、要深化 BSC（绩效管理和绩效考核）、SWOT（竞争优势，竞争劣势，机会和威胁）、5S（整理、整顿、清扫、清洁、素养）、PEST（企业所处宏观环境分析）、价值链、战略、目标、策略、企业愿景、工作理念、职业素养、团队、鱼骨图（质量管理）、头脑风暴（智力激励法）管理理念，提升个人的综合能力与综合素质，达到复合性能力的高度。

根据以上总结情况和 20xx 年度工作的安排，我作为策划执行人，要充分发挥个人职能，努力学习专业知识，让自己提高更快、更强、

站得更高、走得更远，做好组织、协调、策划、督促等工作，在房地产市场处于疲软的状态下，开展有效的营销策略，逐步有序的完善推广工作，提高项目的知名度、信誉度，达到热销有目的。

以“整合营销，提高品质内涵，加大信誉度”来逐步建立新的客户群，从而提高南部房地产市场的占有率。

策划工作总结 5

一、转换角色，力求适应新的岗位要求

我来活动中心之前，几十年从事的都是教学一线和班务工作，一面对学生我就浑身布满了干劲，教学上是内行工作经验也丰富，学生爱戴家长称赞，可调进活动中心后依照组织分工，我主要负责的是培训部工作，面对新的岗位新的工作环境我一下子极不适应，就犹如没了我表演的舞台，少了欣赏我的观众，心里很不是滋味。但我尽快转化自己的角色，转移工作的重心，向领导请教，向同事学习，又在领导的安排下外出学习，把其他单位先进的管理方法取回来鉴戒使用，也使自己的思想渐渐改变，逐步喜欢上新的岗位，并决心干好本职工作，为活动中心作出自己全身心的努力。

二、精心策划，宣传活动中心新形象

在很多人的心中，只知剧院不知活动中心，更不知活动中心所设何用，针对这类状态，自己尽早假想精心预备，撰写解说词，设计新奇版面，把培训部的配备情况、培训内容、培训教师来源，培训管理职员和培训时间等做了详实的说明和宣传，并和其他同事走进校园、走向群众聚集的各大广场，大力宣传活动中心，使家长和学生对活动中心有了愈来愈清楚的了解，思想汇报专题并愿意走进活动中心来发挥自己的特长。

三、积极工作，开办中国小记者培训班

和培训部的职员一起几次前往渭南，和小记者渭南分站联手开办了小记者培训班，对中小学生的写作和作为一位小记者应具有的能力、孩子们的交际、应变、表达、独立等方面做了全方位的培训，一年来小记者们对我县教育系统所展开的各项大型活动都做了采访和报导，比如第二届中小学运动会和第一届中小学小歌手大赛等的实际采访，

深进县博物馆就我县的历史发展和风情做了详实的了解和宣传，并根据天气变热这一现状到县气象局做了采访和学习，小记者们的见闻报导摄影等作品上百篇在中国小记者网站上发表，暑假期间小

记者学员参加了由北京总部组织的“走进世博”活动，世博之行不光使孩子们学到了知识还开阔了视野增长了见识，又锻炼了能力。

四、发挥特长，展现活动中心新风采

我一直酷爱写作和摄影，之前在学校只能业余弄，现在我就发挥了自己的特长，每当活动中心举行各种演出或活动，我都积极拍照录像，然后配合办公室在全国校外活动网站上上传，而且坚持之前的习惯不改，在自己新建的校外网站空间里一年来发表了文学、报导、诗歌、感想等作品二十余篇，目的就是让外界熟悉活动中心，让时间见证我们的努力，让网络记录我们的成绩，也让广大网友更多地了解活动中心，更重要的是在全市乃至全省全国不断进步我县青少年活动中心的著名度和影响力。

五、热忱主动，美满完成各项演出活动

活动中心多了一个剧院也多了一个展现自我的窗口，县上的大型演出基本都安排在此进行，一年来我们积极配合这些单位把每次演出都高质量地完成，其中我负责了县教育局关工委主办的中小學生经典朗读，从开始的下乡验收节目到初赛、决赛，一直到彩排和正式演出，用时近一个月，我逐一熟习节目内容、撰写三台晚会的串连词，学习灯光音响等的衔接和调和，

既学到了在学校里没有学过的知识，也品味到了和同事们协作的乐趣，固然繁忙而辛劳但最后获得了满意的效果，这也是一年来自己最大的收获。依照领导安排，在6月底又负责配合县宣传部举行十佳道德模范的颁奖大会，也是从验收指导节目到最后正式演出，都得到了党常委和组织部领导的肯定。

一年来自己固然做了一些工作但存在的题目很多，首先是培训部主管的文化课培训因受各方面因素的影响寸步难行，一年来基本上没有大的改观，从本学期开学的势头看，情况仍不乐观。深深反思自己，觉得还是思想滞后，放不开手脚，没有开辟和创新精神，安于现状不

求上进。

根据目前这类状态，征询领导同意并在领导的大力支持下。我们决定把工作的中心转移到基层学校，在几个学生人数较多的学校，比如韦庄、王庄、赵庄、冯原，针对他们阔别县城、想学习一些特长又不方便的实际，送教下乡，现在前期的招生宣传已结束，各学校订在统计报名情况，预备根据各校的实际从下星期就开始授课，我想在我们领导的重视和调和下，经过各方面的努力，培训部的工作应当渐渐走进正轨。

策划工作总结 6

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，提供有利条件。对电子琴兴趣班的培训效果进行总结：

一、电子琴教学的趣味性促进学生的兴趣

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：

- 1、利用电子琴的美妙音色，感觉各音符的音高和音准。
- 2、了解电子琴黑键和白键的区别。
- 3、通过相对位置概念，熟悉各琴键的音名。
- 4、掌握正确的坐姿、手型及手指触键的方法。

电子琴本身的趣味性，激发了学生学琴的兴趣，鼓励他们运用电子琴，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》、《粉刷匠》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。

二、电子琴教学的动手操作性促进学生智力发展

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。

三、电子琴教学的实践性促进学生音乐能力的提高

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。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。

在教学过程中，每节课至少要留出五分钟时间，让学生表现自己，鼓励学生在他人面前自信地表演，树立学生的自信心。每节课还设计一些值得研究、可讨论的问题，让学生创造性地思考回答。注重发展学生的发散思维，并且从不用教师的思维定势去约束学生，应尊重学生对音乐的感受及理解，让学生充分发挥自己的想像力。

四、收获和思索

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。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。最后希望学生们在接下来的学习中取得更好的发展。

五、问题与建议

1、在演奏技巧方面，随着学习内容加深，学生已经逐渐地从断奏过度到连奏，从以往每个音符的滚落到每个乐句的滚落，在每节课中都会特别强调学生的手势和触键的弹奏的方法。因此学生原来塌指、压指等毛病都得到极大的改进，学生掌握了正确科学的指法弹法等技巧，自然就会得到提高。

2、乐理知识方面，学生基本都掌握了五线谱和简谱的弹法，还有全音符、二分音符，四分音符、八分音符、附点音符、四分休止符及连奏的方法。其中七、八年级还掌握了常用的临时、固定的变音记号调号。

3、乐曲方面，学生除了学习独奏内乐曲以内，还能变换音色。还能演奏简单的合奏乐曲，分小组比赛，增进他们学习的动力，而且可以通过比赛找出差距，使大家提高了认识，重要的是也提高培养了学生的合作精神及审美欣赏能力。相信在来期的教学中会克服不足，电子琴教学会上一个新的台阶。

策划工作总结 7

一、活动回顾

在学校体育部的号召和安排下，我们学院的第十届运动会在 10 月 19 日胜利进行，大学运动会活动策划与工作总结。为此，我们部门进行多次会议，合理的分配工作，场地的布置用品，书写奖状，准备记分的表格，海报宣传，挑选各个班级的小海报，为这次学院运动会做充分的准备工作。

二、活动亮点

一、在第十届运动会上，我们率先采用了班级海报，每个班级用自己的海报来为自己的班级宣传。

三、工作总结

从活动的筹备到开展，虽然我部认真地做出了讨论和准备，活动也有不错的成效，但是其中有很多地方仍然有不足，现我部作出以下总结：

一、工作分配不够明细和欠缺合理，很多干事要兼做几个部门的

工作，而且有些工作却没有人完成，总的来说，工作分配有待提高，工作计划《大学运动会活动策划与工作总结》。

二、运动会过程组织不够，导致部分运动员无法正常比赛。

三、其它部门配合不够，在颁奖环节不够明细，导致奖项误差，部分获奖运动员拿不到获奖证书。

四、运动会结束工作没有分配好，宣传部工作量太大。

以上就是我部对第十届运动会的总结，总体上说，本次活动还是比较成功的。但是在以后的活动中，我们会更好地认识自己，做好每个接下来的任务，希望每一项工作每一次活动都能受到学校学院及各同学的肯定，在以后的日子里我部也必定会全心全意的投入到工作中，力求再创佳绩！

策划工作总结 8

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 xxxx 年度取得了不小的进步。xxxx 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 xxxx 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 xxxx 年就伴随着新年伊始已经临近。可以说 xxxx 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 xxxx 年度个人工作情况作如下总结：

一、年度工作情况：

1、熟悉了解公司各项规章制度并严格遵守执行

我于 xxxx 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。

二、存在的不足以及改进措施

xxxx 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。

三、xxxx 年工作目标计划与希望

1、通过学习，争取在 xxxx 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 xxxx 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。

四、建议

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。

xxxx 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，xxxx 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 9

策划这个词单独拿出来有些宏观，但是结合到我们的实际工作又很具体，一个视频节目需要策划，一个调查需要策划，一个专题也需要策划，而我今天所说的是关于大型活动的策划，比如感动民心。

相信大家对感动民心并不陌生，他从 1 月份启动以来经历了征集、宣传、整理、大众评选、核实等几个阶段，从 386 篇稿件中选出 30 篇质量高、反响好的事迹人物准备上网推出接受社会各界人事的评选。

其实这几个阶段大部分都是在同时进行，边征集，边整理，边宣传。而 386 篇稿件整理起来不是那么容易的事。4、5 月份是征集高峰期，一天能收到很多稿件，前期由我整理上稿，中途郑鲲接手，后期调查部全员上稿，每篇事迹都要了解后与大家交流并由郑鲲教我们做稿件的头题，这激起了我做专题的兴趣，热情高涨。5、6 月份开始策划感动民心与媒体合作，因为某种原因没有进行。但我们本身有自己的网络，民心网也是一个很好的载体，所以应该利用好我们的网络平

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/737151150114010005>