# 刮广告心得体会通用6篇

来源：网络 作者：流年似水 更新时间：2024-02-22

*每个人在写心得体会之前，都是要思索好事情的发展经过的，要知道心得体会的主要目的，是为了让我们的感情得到抒发，下面是小编为您分享的刮广告心得体会通用6篇，感谢您的参阅。刮广告心得体会篇1基本情况：生产实习实习目的：通过生产实习了解设计管理和企...*

每个人在写心得体会之前，都是要思索好事情的发展经过的，要知道心得体会的主要目的，是为了让我们的感情得到抒发，下面是小编为您分享的刮广告心得体会通用6篇，感谢您的参阅。

刮广告心得体会篇1

基本情况：生产实习

实习目的：通过生产实习了解设计管理和企业生产营销情况，在这个基础上把所学的商务专业理论知识与实习紧密结合起来，培养实际工作能力与分析能力，以达到学以致用的目的。实习时间：20xx-20xx

实习地点：xx广告公司

总结报告：

为期1个月的实习结束了，我在这一个月的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,受益非浅。现在我就对这一个月的实习做一个工作小结。首先介绍一下我的实习单位：xx广告公司。公司是一家专业的设计公司，本着诚实做人，真心做事的原则为客户服务，现在我公司所服务的公司都己经取得了良好的效益。业务相当广泛，包括设计、制作国内路牌、灯箱、印刷品、展示广告，代理自制广告业务；承接包装设计、装饰装璜设计、环境艺术装饰设计；提供庆典、企业形象策划等。公司坚持以市场营销为导向，运用的营销方式及推广思路，帮助企业在市场中取得先机和优势。由于拥有强大的技术力量、专业的设计理念，独特的设计风格、精益求精的设计制作人员、尽善尽美的售后服务人员，从而为客户公司塑造更完美的企业形象。自4月23日起，在一个月的工作中我参加了该公司的营销部实习工作。我认为该公司超群的售前推广以公司ci形象系统、产品配套直观展示给予宣传推介：由于拥有一批长期从事广告设计印刷精英组成，擅长把握客户的需求，有着丰富实施项目管理经验。他们本着为客户思考与服务的宗旨不断的自我完善与提高。进入公司后，我明白了：以质量求生存，以信誉求发展，以价格求信心，以时间求放心，一切努力求见客户的微笑。优秀的设计一定程度能降低企业运营的风险。联客本着务实有效的设计思想，坚持原创设计，站在最终客户的角度，通过细致的调研和严谨的分析，为客户创作出准确的、极具商业价值的形象设计。我们的目的是通过对企业品牌视觉形象的定位、创造、提升、推广、应用、维护、管理等一系列活动，从而协助企业提高品牌价值，提高竞争力。

积极的售中过程及我们精干业务、技术支持；走特色营销之路，快速、优质的售后服务，让客户充分感受我们公司不断追求完善的服务宗旨。公司致力于强化内部质量管理，倡导一丝不苟的工作作风。酒香不怕巷子深的时代早已一去不复返，即使是好的产品也需要好的方法和思路去完成销售，如今的消费者是不会自己找上门来买你产品的，这一点早已被不断变化的市场所证明；包装的概念也不再是用传统的印刷工艺、材质加工、版面设计等等所能概括；厂商有好的产品要销售，那么如何有效的将产品核心价值和概念准确传达给消费者呢?我们提倡的是策略性的包装概念，是以消费者为导向，市场为依据，调研为支持的高端策略包装之道，我们觉得包装的基本功能除了能够包裹物品和运输之外还应加上能够为厂商带来市场价值，这是符合整体营销战略方向，能够为企业带来销售业绩的销售利器。而这一切都需要充分的沟通和缜密的思考。这使我深刻体会到在学校学好专业知识固然很重要，但更重要的是把学到的知识灵活运用到实习中去。在为期1个月的实习里，我象一个真正的员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是一个学生了，每天7点起床，然后象个真正的上班族一样上班。实习过程中遵守该厂的各项制度，虚心向有经验的同事学习，一个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对xx广告公司也有了更深的了解，通过了解也发现了该公司存在一些问题：

由于受市场竞争的客观因素和主观努力不够，业务成功率不够稳定，销售业务工作管理还不够完善，资金回笼有时不够及时，直接影响公司的正常运转；市场信息反馈较慢，对发展新客户的工作作得不够细。在实习中，要求我们不仅要有专业的知识和工作的热情，同时也要有独到的见解和灵活的创意。我们不是推销设计的说客，也不是孤芳自赏的艺术家，我们是顾问，是参谋，我们将阶段性的帮助客户建立和改善形象，为客户提供意见和帮助。诚信同样是我们工作的原则，利润不是我们的目标。调查研究是我们的重要工作，任何设计都需要细致的观察和缜密的思考。我们要为企业或是其它客户解决品牌定位、创造、提升、推广、应用、维护、管理等的视觉设计与策略顾问。实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他使我们在实习中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实习中的一次尝试。我想，作为一名即将毕业的大学生，建立自身的十年发展计划已迫在眉睫，不是吗?信奉在哈佛广为流传的一句话：ifyoucandreamit,youcanmakeit！

最后衷心感谢xx广告公司给我提供实习机会！

刮广告心得体会篇2

从20xx年x月开始至今，受公司的安排，我们一直在外进行岗前培训

和跟班实习，在整个实习期间，我们分别在×××火电厂跟班实习和××电网仿真机培训中心进行仿真机培训，整个培训过程虽然单调但是充实。整个培训过程总共可以分成两个阶段：

第一阶段，我们结合公司的安排，在×××发电厂进行汽机、锅炉、

电气三个专业的实习。我首先按照公司制定的学习计划，对原主岗位(锅炉专业)进行学习。根据自己的运行经验和以往的实习经验，我首先对锅炉的总流程进行熟悉和了解。包括风粉系统、给水系统、主蒸汽系统、再热蒸汽系统等。在没有接触设备的时间就进行系统图理解和记忆，并反复的熟记规程、设备操作步骤、理解记忆设备的保护参数、设备结构等，并初步理解设备和系统的事故处理，锅炉升炉和停炉的基本步骤和基本控制方式;在与师傅的交流中，我重点了解了在实际运行过程中设备的实际运行状态，基本的缺陷消缺和临时设备消缺热备用时设备的安全措施等;汽机专业中，同以往实习的过程一样，首先对系统图纸、规程进行理解、记忆，背诵，然后花了大量时间结合系统图纸对系统进行跟巡。汽机系统包括主蒸汽系统、凝结水系统、除氧给水系统、抽气系统、主机润滑油系统、小机蒸汽系统、小机润滑油系统、eh油系统、循环水系统、开式水闭式水系统、高低加疏水系统等等，做到了对系统的熟悉和了解。在电气专业实习过程中，由于电气专业相对我来说比较陌生，理论也比较抽象，并且没有实际操作经验，我主要对电气的系统图、系统接线方式，及对电厂各母线及其设备的倒送电有了初步的了解。

在第二阶段中，我们在华中电网仿真机培训中心进行仿真机操作培训。

在这个阶段中，我们反复的进行机组的全冷态滑参数开机、滑参数停机、单个系统启停训练;汽机、锅炉、电气三个专业的事故处理;并对各专业各种操作进行考核。

通过两个阶段的学习和了解，掌握了各设备和系统运行的相关性，

对汽机锅炉电气的协调启动及配合方式得到进一步的了解和巩固，在操作方面和反事故处理能力上得到了进一步的提高。在余下的实习和学习过程中，我打算：一、在本阶段的基础上，进一步的理解和加深对锅炉、汽机、电气各设备的了解，熟悉设备的运行特性和调节方式;二、进一步对系统进行理解和记忆、熟悉设备的备用倒换、熟悉各设备的定期倒换维护制度，熟悉设备特有的保养方法;三、进一步对规程和系统图进行理解和记忆，更加熟悉三个专业各设备的保护定值;四、学习各专业的系统事故处理和设备的事故处理，结合实际，进一步进行事故处理的预想和演练，争取在以后的运行操作过程中能达到熟练的水平。五、对汽机、电气专业进行加强学习，争取能在达到全能值班员的水平，为以后的实习打下基础。

经过以上两个阶段的实习，我觉得基本掌握了锅炉、汽机、电气各设

备的安装位置、设备的连接方式和在系统中设备起到的作用，熟悉了热动专业各设备的基本原理及其调整方法，并对三个专业的协调运行、设备调整及其一般事故处理有了一定的了解，并基本了解了部分设备在消缺过程中怎样倒换，并了解在和备用设备倒换过程中对机组整体的影响，单个设备解列和隔离的操作等有了较深的认识。在本阶段过程中， 我完成了公司安排的实习任务，并通过考核，以优秀的成绩向公司交出答卷。

从整个实习的时间安排来看，实习时间短，实习任务重，内容多。这

就需要我们加强时间安排，加紧时间的利用和提高效率。在整个的实习过程中，我虽然完成了公司的安排的实习计划，但是整个实习过程自己还不是很满意。公司安排的运行规程考核比较多，所以很多时间为了达到考核标准，就反复的对规程和系统图进行熟悉，反而对许多课外的专业辅导书籍、专业理论书籍等知之甚少，个人理论方面没有提高太多。

下一步的安排计划：加强理论知识的学习，除运行规程和系统图纸之

外，加强对专业辅导书籍的学习，争取对各系统的设备的原理进行全面的了解，进一步对本厂的系统进行理解学习，熟悉本厂的设备和实习电厂的设备有什么不同，了解本厂个专业系统连接。进一步了解锅炉、汽机、电气的实际的运行方式，和师傅们了解锅炉、电气、汽机运行过程中各设备的运行属性;学习主机监盘，特别对锅炉燃烧系统和制粉系统的监视进行重点学习;学习汽机、电气、锅炉辅助设备的开、停，并掌握学习各专业辅助设备的启动和停止与仿真机上的实际不同操作，并了解三大专业具体启停过程中现实设备的经验操作;进一步学习锅炉汽机和电气专业的事故处理，在自己经验的基础上结合新设备，新系统进行区别，掌握不同，达到初级事故处理水平;学习本厂锅炉、电气、汽机设备现场设备，尽可能熟悉三大专业的设备现场连接，学习本厂个专业的规程，理解各设备的保护定值和运行方式，加快实习步伐，为我厂今后的机组安全经济运行打下基础。

刮广告心得体会篇3

一、实习目的

1、认识广告公司的运作流程，各个部门的职能以及工作分配，对公司的管理方式做初步的了解认识，为今后的择业方向做一个准备。

2、对企业、市场、消费者有一个新的、准确的认识，掌握新的学习方法。

3、对一些基本的办公、制作软件能较好的运用，对职场的礼仪、规则有一定的掌握。

4、从认识中树立自己的人生目标，为自己的职业道路作出规划。

二、实习时间、地点

20xx年3月至20xx年4月

潍坊鼎盛信息广告公司

三、实习内容

1、实习概述

20xx年3月16日，我开始在~~广告公司进行为期一个月的实习。~~广告公司是一家小型的设计、制作、策划为一体的广告公司，在该公司实习期间，我没有十分明确的分工，创意、策划、设计、制作等都有一些涉及，同时还从事一些琐碎的日常事务。我比较喜欢这样的安排，虽然有时会遇到很多困难，会感到疲惫和委屈，但这样可以更好地认识自己的优势和不足，这一点是我认为很重要的。这期间公司的上司给了我很大的帮助和支持，前辈们认真、严谨的从业风格，亲切友善态度，和谐友爱的工作氛围都给我留下很深的印象。

2、实习内容

在实习开始阶段，我有一些很小的琐碎的事情去做，比如去撕那些弄好的字帖，刚开始我觉得那是多么简单的工作，但真正做起来的时候却发现自己做得没想象中的完美和顺利，还弄错了很多地方。所以，即使是这些看起来很容易，几乎不值一提的事情，也需要端正态度，用心去做。除了这些看来小的事情，一些工作中小的技巧，小常识也需要虚心地学习，认真的求教和积极的思考，在这期间我真正体会到了自己的不足，以及不耻下问到底是何种精神。

到公司一段时间后，上司给我安排了一个宣传画册策划案的文案工作。他只给我大致说明了一下项目的背景资料，便让我加入项目的文案工作，要求结合他原来写的初稿，在当天中午前形成一份完整的策划案交给她。面对这么突然的工作，我一下子懵了。虽然之前在学校老师很详细地讲过关于文案的写作，但自己没有真正的实际操作过，觉得压力非常大，信心不足，不敢放开手写东西。两个小时过去后，还是上司主动过来和我沟通，了解我的工作进度情况，并询问了我有没有遇到困难。我觉得非常感动，并希望他能把工作要求再具体的讲一下，因为自己不熟悉项目材料，没有一个清晰的思路。听完我的话之后，他便给我做了一些指导，还将我刚写的东西做出了点评，指明了那些东西符合了要求，哪些显得多余，并且还鼓励我放心大胆进行写作。面对上司的鼓励和信任，又明确了工作要求，回想着老师以前讲的要求，我突然觉得有了一些思路，一阵窃喜，马上投入了写作。我当天连午饭都没吃，在下午上班前终于把策划案赶出来了。上司看过之后，对我的工作表示了肯定(现在想来，或许更多地只是为了鼓励我吧)，我便觉深受鼓舞，心中又一阵窃喜。可是接下来这个方案的修改，却让我真正认识到了广告文案工作的不易之处：方案前前后后改了8次，之后写的推翻之前写的，删了又改，改了再改，原来的配图全部废弃，又得重新浏览无数个网页后搜下上百张图，自行筛选，选完插入ppt，足足折腾了七八天。看着最后的确定的方案，自己只能苦笑，那些费劲心血却没被用上的的文字就付诸东流了，广告文案不容易啊!但是经过这次宣传画册策划案的磨砺，我开始对文案策划有了一定程度上的了解，可以掌握基本的广告文案写作要求，心里也慢慢地开始有点自信。

在上司的指导下，我和公司小组的其他人还完成了一个房地产的广告牌制作，包括雕刻、喷漆等。其他的工作有很多配合别的项目做一些ps的图片处理，ppt的制作演示，宣传册的设计派发等，也从中积累了一些必要的技能和经验，认识了自己的不足。

四、实习总结与体会

实习期间，在专业知识、人际关系等方面我都学到了很多东西。

对行业方面认识方面，单从潍坊市范围来说，就目前情况，这一地区多为中小型公司，公司规模小，工作人员少，而且各公司经营业务繁多。一般都是公司规模越小，业务越繁杂;另外，广告方面的专业技能人才较少，一般都是通而不精，也很少发挥各自优势和主观能动性。自己认为这很难适应飞速发展的社会，很难面对广告行业越来越激烈的竞争。在日后与外界交流的不断深化中，可能会面对更为残酷激烈的竞争，所以可以适时地改变经营策略，强化自身优势，找到并打造自己的特色是十分必要的。

专业知识方面,我认识到：

第一，一份正式的策划案最基本的是要做到脉络清晰，精炼简要，切不可长篇大论，繁冗复杂;此外，文案的排版要干净整齐，易于客户阅读，一切从客户的角度考虑。

第二，作为项目的策划人，特别是主策划人，对策划案必须要烂熟于心，只有这样，在给客户述标的时候才能做到流利、专业，才能赢得客户信任。

第三，活动类的策划案，在实际执行时，要灵活变通，不可过于拘泥于原策划案，活动能顺利进行才是关键。另外，自己也深刻地感受到自己所学知识的有限以及专业技能素质的薄弱，在面对一些工作时，甚至无从下手，茫然不知所措。同时又有时会自以为是，拘泥于课本上的知识，不能灵活地认识和处理现实的工作要求。这些都需要自己在以后的工作中虚心学习，认真思考，不断地改进自己。再者，就是态度方面，事无巨细都应该认真对待，尤其对于新人来说，更应该用心做事，积极思考，善于学习。不要怕犯错误，正确看待别人的褒贬，摆正心态，这方面是我需要努力改善的。

人际关系方面，我觉得对我来说是一个有力的挑战，即使是一个小公司，也有自己的规则，每个人都似乎形成了一个固定的角色。我觉得最好最先看清楚里面的规则，那些大家潜意识里面认可的规则同样值得关注。如果冒犯了这些，很多事情会感到被动，即使自己积极向上，热情无限，都会被泼一头冷水。学会了换位思考，摆正姿态，快速融入新环境，这也很重要。自己社会经验尚浅，学生心理一下子还改不过来，处事还不够灵活，反应能力差，需要努力。

通过近一个月的实习，对不同类型广告公司的特点，基本信息、对不同人才的需求等，有了更清楚的认识。同时，增加了自己对广告行业的认识，开阔了眼界。也能够更加明确自己的优势和劣势，找到了自己的兴趣所在，对自己以后的发展方向有了基本的定位，会少一些迷茫，多一些理智。有了目标，有了方向，不会像没有了导航的船只一样迷失自己。

实习的这段时间，见闻了许多做学生时未能见到的人和事，丰富了自己的人生阅历，也改变了自己的一些想法。同时，也真真切切地接触到了社会，接触到了心中向往已久的广告公司。更加渴望走到社会中去，走到实践中去。通过实践来锻炼、提高自己。所谓“人是社会中的人”，如果脱离了社会，那么任何事物的价值恐怕就要重新估量。脱离了社会，脱离了实践，任何理论都只是纸上谈兵，它们也就失去了本来的力量。

总之，这次实习收获颇多，认识了自己的优势和不足，为以后工作的选择做了铺垫，具有重要的意义。

刮广告心得体会篇4

今年寒假，我在\_\_广告公司里实习了两个星期，日益严峻的就业形势，对我们面临毕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标准，而当今社会更加注重人们的技能与能力。所以，我对photoshop、3dma\_\_、adobe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，我还承担起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，他对我说我：“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\_\_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，我在师傅身旁跟着他学习制作广告作品，每天一大早，师傅就拿着工作单查看今天的工作任务，在制作的过程中还不时的与客户保持电话联系，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，虽然只是一个小小的广告公司，却给我好好上了一课。

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，怎么还有瑕疵那？师傅对疑惑的我指出了几点错误。

首先，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，有些地方不够仔细美观，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，3dma\_\_、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处的几款软件，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中获取实习经验，为我积累了珍贵的实习经历和社会经验。

刮广告心得体会篇5

广告业对于实践技能的要求不亚于其他任何行业，因此传统的纸上谈兵已经不能适应社会和行业对于艺术设计类相关专业学生的严厉要求，我在集美广告有限公司深入企业锻炼，这次实践让我收获颇丰。现总结如下：

实践期间我主要负责公司设计部的日常工作，参与了步步高手机南通区域推广方案、全友傢俬周年营销方案等项目的策划、设计及推广。同时参与了公司新员工招聘、入职及培训任务通过本次实践，我总结出要想成为一名优秀的设计师或是广告从业者，我们必须具备以下素质。

第一、扎实美学基础，要想从事设计这个职业，必须先学会发觉美的东西，眼光的提升再来进一步解决表现的方式。学校的基础教育基本上让想从事设计的人了解多元化的表现方式，也大大提升想学设计的人的造型能力，但是就是学校的优等生往往也不能很好的完成一件另人满意的作品，这就取决于经验的磨练。

第二、社会经验积累，往往刚出道的设计师，内心充满憧憬，但是往往有机会上岗操作时又满脑空白，一点思绪都没有，或则表现的方式只往新、奇、怪的方向走，但是客户却不认可，纠其原因在于设计的量少、表现方式有限、不是最有效的、跟客户沟通少难以全面理解客户所要的、最可怕的是一味追求形式感跟市场脱离，这就需要反思、分析、积累经验。

第三、激发创意思维，客户是上帝，往往几年时间的磨练使得一些设计师摸索出一套对付客户的有效方法，这就是我们俗称的套路模式，不过有上进的设计师此时已经不能再满足自己的狭小圈子，不论是证明自己还是让更大的客户眼前一亮，只能不断的激发自己的灵感和创意，这其实只是成为优秀设计师的开始阶段。多多磨练自己的创意与市场尽快融合，这样让创意在经验中成长，从而丰富自己、活跃自己的思维。激发创意的最好方法就是行动起来。

第四、寻求个性再现，惟命是从的设计师是没有个性的。要想成就优秀的设计师就必须在自己的.作品中流露出一种个性，不论是张扬的、含蓄的、色彩绚丽的等等，都是个性的表现方式，这就是设计师的标新立异的开始，与众不同必会让你的作品在别人眼前产生亮点，让别人发觉你的作品，承认你的价值。这样子你的设计师道路刚刚入门。

第五、创造完美价值好的设计师必须学会创造价值，这种价值一方面是自身的价值，不要永远做一些基础工作，必须提升到一定的高度想问题。这时的设计师就应该学会玩材料、效果，在客户充分信任下支配成本费用，这时的作品应该是一种玩的心境，在心情完全放松的前提下你会发现你的作品的随意性和超脱性，并且在市场上赞声迭起。

第六、提升综合能力，设计的过程往往到达一定的时期就会有新的瓶颈出现，这就需要更多的知识来突破自己。知识的积累必须在理性的吸收新的知识和文化，千万不要排除任何一种极端文化（如宗教、迷信、艳情、市井等等），往往通过设计师的理性理解转换成的设计语会把其优点提炼成艺术符号。建议多读杂书、研习艺术理论，理性的分析，要知道任何一种文化的纯在都有它的道理。

第七、策划先于设计，想成为一个优秀的设计师其良好的设计基础和丰富的学识是不够的，必须学会合理调度、运用各种元素，这样就必须在设计之前先预估设计的结果，包括市场的反响、效益、连带关系、后续进展等。好的设计师必须能驾驭市场、引导市场、开发市场，这样就必须要很好的策划思想为前提，并且在市场的运做中调整策划方向，使得设计出来的作品对于客户是最有效的营销武器，帮客户赚钱才是硬道理。

第八、掌握时代技术，设计的行业是最时尚的行业，它融合目前全世界最精端的设备和软件，集合全世界最新的信息科技，在这网络高速发达的社会，其任何对设计有关的技术、设备、信息都必须了解善用，运用最有效的武器装备自己，集中最新的信息丰富自己，跟紧时代变幻步伐，使自己立于不败。

第九、证明自己能力，在自己羽翼逐渐丰满起来的时候，就应当证明自己的真正实力，多参加一些大型的策划、设计项目，多参加一些国内国际比赛，多与行内精英交流，多用别人的作品反思自己的不足，与高手过招，往往更能知道自己的弱点，这个时候的目标就是超越自己。

第十、道德唯一标准，任何一个设计师不论置身何处，其口碑是最重要，良好的修养直接可以反映在你的作品上，好的作品和艺术品位只有一步之遥，要想得到别人的尊重首先就必须磨灭年轻的轻浮，在道德的约束下，才能提升艺术品位，因此成就优秀设计师必须学会以德服人。

当然这次的实习也让我们谁吧一些不足之处：一方面是学生的社会实践经验欠缺，在面临突发状况和人际沟通时，还不够成熟。另一方是如何使我们学生更好的将专业知识、理论知识应用于实践之中，更好的与社会接轨的问题。这些都需要我们通过不断加强学校的实践教学改革来完善！

刮广告心得体会篇6

白驹过隙，为其5周的实习日子完毕了。从7月10日到8月22日这段期间，在厦门创智艺术广告有限公司实习，总的来说学到了许多的东西，每次都有新的收成。那么接下来就让我论述自己的心得领会吧。

我是一名广告学专业的学生，大二暑假的时分就在一家广告公司实习，当然那个时分由于学的东西都是理论上的，所以实战方面进行的很少，可是也学到了许多的东西，也领会过了一家广告公司是怎样的一个运营办法，以及那些平面广告的制品的制造进程，当然也开端的学习了专业方面的软件。收成颇多，这也是我坚持大三的时分也必定要出来实习，不要呆在家里旷费时间的原因。

暑期实践是一个能够很好的完结自己才干的渠道，我这次地点的厦门创智艺术广告有限公司是一个正在起步的公司，能够跟跟着企业一起生长，这能够说是一个千载一时的好时机。而我也很爱惜有这样的一个时机，我在这边首要担任的便是公司前期的网络推行以及网站的美工制造，感觉自己现已进入实战了，在讲堂上学的许多的东西都进入到了实际操作，包含dm、网络营销、线上线下一体化、企业营销战略等等，当然也包含自己广告专业最根底的软件的运用。

那么依据都市白领的日子习惯，他们都很“潮”。所以紧跟着时髦的潮流，他们平常喜爱上网、看资讯、谈天、玩微博，所以依据这些日子习惯咱们广告的切入点，也能够从这些方面下手，因而我测验着在微博、博客里边发一些关于伊康尚品网的资讯，并给他们供给相应的链接，让顾客在选购产品的时分愈加的方便快捷，可是现在的年青人如同对这种广告有种很疾恶如仇的感觉，所以在微博里的粉丝是越来越少，看得我很挂心，细心得概括一下，关于微博而言，能够说是一个新式的东西，可是它更适合走软推销的路途，而不是合走这种强行的广告路途，因而，我在争得司理的许可下，转化了一种路途。首要便是把里边的标签给转化了一下，把那很艰深的标签比方：b2c之类的转化为时髦等这些很遍及的标签（玩微博的人应该都知道在微博里有这样的一项功用便是能够通过标签来寻觅老友，这就像是一张身份证相同的，这样能够拉近与其他网民之间的间隔，完结与更多的人的互动），然后便是改变推销的办法从刚开端的硬性推行，转为走“邻家女孩”的路途，便是在网民心中树立一个网上健康专家的的形象，每天通过在里边写一些关于摄生、保健之类的日常小常识，这姿态更具亲和力，也能够更让人们遍及的承受，那么在顾客心目中“伊康尚品”的品牌形象也就会逐步的树立。

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！