# 策划试用期总结范文

来源：网络 作者：风吟鸟唱 更新时间：2024-08-01

*试用期包含在劳动合同期限内。劳动合同仅约定试用期的，试用期不成立，该期限为劳动合同期限。　策划试用期总结一自\_\_年x月x日加入\_至今，已有三个多月的时间，现已进入转正阶段。进入公司以来，参加了\_的招商发布会的筹备与举办，以及目前开业筹备期的...*

试用期包含在劳动合同期限内。劳动合同仅约定试用期的，试用期不成立，该期限为劳动合同期限。

**策划试用期总结一**

自\_\_年x月x日加入\_至今，已有三个多月的时间，现已进入转正阶段。进入公司以来，参加了\_的招商发布会的筹备与举办，以及目前开业筹备期的工作。在这段时间里，学到了很多，下面就这三个多月以来的思想、工作、学习情况作以汇报总结

一、工作总结

1、思想方面

企划文案这一职务是我以前没有接触过的，和我的专业知识相差也较大。我是一个初学者，没有任何的经验和知识，但是有着对文学的热爱、对工作的尽责、对新事物的强烈好奇、还有着很强的学习能力，这些让我在这短短的三个月时间里学到了很多东西。认识企划，意识到这份的工作的重要性，对这份工作经历了从陌生到熟悉再到喜欢。我正在努力的做好这份工作，也相信自己能够做好它。

2、工作方面

在试用期间，认真及时的做好部门的每一项任务，积极配合部门总体任务部署，在\_的帮助下顺利完成了：(1)对公司微信平台的管理、信息内容的编辑、更新和维护;(2)日常工作：每周工作周报的上报、微信尾板的修改等;(3)招商彩页、名片的印制等;(4)\_年度电台广告费用预算方案初稿;(5)公司已投放广告的汇总与分析;(6)目前的一个重要工作，\_广告的跟进，由于各方面原因使得这项工作有所拖延。这些工作充实了我的生活，工作能力也得到了大程度的提高，进一步对于公司的企划工作有了更深入地认识。当然，这期间也难免出现一些小差错需大家指正和领导的包容，这样的经历会让我不断的成熟，之后在处理各种问题时就会考虑的更加全面，杜绝类似失误的发生。

3、学习方面

由于部门人员的不足，为了按时完成部门任务，学会了设计类的ps的简单操作技巧。在工作中遇到不懂的问题时虚心地向同事及\_学习请教，积极沟通，不断地充电提高自己。在遇到一些广告商，如报纸公司、印刷公司等来做推介时，我积极的向他们沟通，了解行情，细心地将他们的名片留下以备用。只有不断的学习才能不断的成长，希望在未来能为公司做出更大的贡献。

二、存在问题和今后努力方向

在工作中认为自己的主动性还不够不强，很多时候不能把自己完全融入到项目中去，认为自己没有做过的工作就没有胆量独立承担。其实很多人都是这么走过来的，每个人都有一个开始，只要充满信心，一样可以做好。

近期的目标是：首先要把电台广告工作做好，多沟通，并深入进去，多研究媒体、多研究竞争对手的推广等;其次关于广告预算方案还不熟悉，近期内一定要好好研究一下，争取在最短时间内完全掌握。

三、 结语

在过去的三个月里有很多值得记忆的事情和要感谢的人，这些记忆是我成长的开始，也真心的谢谢那些帮助过我的人。进入\_，对她充满了向往与期待，找到了我职业生涯中真正起点。在这里，将珍惜每时每刻，不断学习、创新、学会随机应变，领略更多的知识，更快成长。

未来，在\_还有很长的路要走，我将更加扎实，更加努力的走下去。同时也希望自己能够和\_一起，创造辉煌!

**策划试用期总结二**

自\_\_年4月17日我加入\_x行(中国)至今，已有三个多月的时间，经过这三个月的试用，我现已进入转正阶段。我所在的部门是项目代理一部，目前，我们项目组主要负责\_x项目的营销策划工作。自进入公司以来，我已跟进此项目近三个月的时间。在这段时间里，我们项目组成功完成了鹏基集团内部关系户选房以及外部客户认购的工作，目前项目已进入开盘前的筹备阶段。下面我就这三个多月以来的工作心得体会做一个转正工作总结。

一、工作总结

房地产项目营销策划的工作比较零散，把自己在公司的主要工作仔细梳理一下，我参与了如下几个部分的工作：广告跟进、价格表、推广计划、会议纪要以及项目重要节点的工作如内部关系户选房，外部客户认购等等。

下面我从以上工作内容来谈谈我的心得体会。

1、广告跟进

广告跟进是我在这个阶段的核心工作，它不仅包括跟催广告设计，还包括对设计文案的校对等。作为一个校对人员，不仅要认真仔细，还要对整个工作的流程以及当前的工作内容等非常熟悉，否则就很难找出错误。在校对之前，我本来对项目操作思路不够清晰，但经过一遍遍的校对之后，我已经对操盘策略和操盘思路有了很深的认识，这是我没有想到的。

在无数次的文件修改的过程中我发现了追求完美的乐趣，在细节上去追求完美，不放过任何一个的错误。尽管这个过程中我遇到了很多挫折，也有很多次产生了不耐烦的情绪，但是经历之后，我发现了追求完美的充实与快乐，在追求完美中成长，在追求完美中成熟。因为不断的追求完美，我们才能把工作做得更好，才能更快的成长。

在广告跟进的过程中，我也曾被骂过，被误解过，同时也犯了很多错误，但这些对于我来说都已经不重要了，重要的是我已从中学到了很多很多，不仅仅是专业知识上的，还有做人的道理和原则。我发现人与人之间的相处，总会有一个磨合的过程，无论是生活还是工作，可能一开始在磨合中争吵，但最终会在磨合中相互理解，甚至在磨合中成为朋友。记得一开始我跟进广告的时候，曾和设计师产生过摩擦，他认为我们老是改来改去，我认为他做设计不动脑筋，不按我们的要求做。后来，我针对设计师的实际情况(工作地点不在长沙，文件修改比较麻烦)，将需要设计的文件仔细校对，严格审查之后，再传给设计师做设计，这样就不会因为改来改去而耽误了制作，工作效率也可以得到提高。这样，几次之后，我们相互之间已经有了一些默契，工作开展也顺利多了。

2、价格表

关于价格表，我开始只是对其进行简单的核对面积、户型等。随着接触次数的增多，我发现做一个价格表真的是件非常复杂且庞大的工程。一个价格表不仅仅是简单的加减乘除，有时候会考虑到各因素之间的关系以及公式等的套用，这些都要慎之又慎，否则修改起来是很麻烦的。如果基础工作做的好，后续的工作就是简单的加减乘除运算了。另外，做价格表的时候还要考虑到后续使用的可行性，比如对于楼层标注来说，一般应按照实际楼层的顺序标注房号，以方便客户查看等等诸如此类的细节问题，在建基础表的时候不注意往往会影响到后续工作的推进。这些问题一定要牢记于心，以防以后自己做价格表的时候犯同样的错误。

3、推广计划

刚开始，我一直认为做推广计划不是件容易的事，没有经验是做不出来的，也从来没有想过自己有一天会做推广计划。记得刚开始做的时候，我觉得我是根本不可能做出来的，但是再难也要硬着头皮上啊。我尝试着调整自己的心态，告诉自己一定能够做出来，熬了几个晚上之后，总算出了点成果。后来在刘经理的指点下，经过多次的修改之后，发现这个推广计划专业了许多，我都不敢相信这是自己做出来的计划。真是世上无难事，只怕有心人!

现在我对做推广计划的思路已经清晰了许多。其实，做推广计划首先要对各种媒体的投放方式以及媒体性质等比较熟悉，然后明确项目推广节点;另外还有一个比较重要的因素——媒体投放费用。一个可操作的推广计划是不能脱离推广费用的，明确了推广费用，剩下的就是在此条件下制定的媒体组合，这样一个完整的推广计划就出来了。

4、会议纪要

记录每周例会的会议纪要是我的长期工作。一开始我记得很差，纪要里面有很多口语，而且有时候还理解错发言人的意思。后来，经过刘经理的指点，我详细的琢磨其中的语言。几次下来，会议纪要的工作对于我来说已经得心应手了。

曾经我很不喜欢做会议纪要，因为我认为做这个东西没有什么发展前途，记得再好又有什么用。但是刘经理的一句话触动了我，要想进步快，对于新人来说，会议纪要是学东西最快的方法，因为会议纪要里面全是大家思想碰撞的升华，突然间我豁然开朗了。是啊，我记得我每次记会议纪要的时候都是全神贯注的，而且慢慢的我自己明显感觉到我对项目的理解清晰了许多。所以，在以后的工作当中，记会议纪要对于我来说已不再是件不愉快的事，相反我会更加积极的去做好这个工作。

二、存在问题和今后努力方向

在工作中我认为自己的主动性不强，很多时候不能把自己完全融入到项目中去，认为自己没有做过的工作就没有胆量独立承担。其实很多人都是这么走过来的，每个人都有一个开始，只要充满信心，一样可以做好。

近期的目标是：首先要把推广工作做好，深入进去，多研究媒体，多研究竞争对手的推广等，其次关于价格表里的调差系数等关系还不是很理解，近期内一定要好好研究一下，争取完全弄明白。另外，等鹏基项目开盘后，我希望通过其它项目的投标把项目地块分析等项目前期工作深入研究一下，争取在半年之后成为一名合格的中级策划师!

**策划试用期总结三**

20\_年3月20日，我有幸来到公司营销部从事营销策划推广工作，在公司领导的关心和指导下，在同事们的热情帮助下，较快熟悉了公司环境，适应了新的工作岗位，现将我试用期的工作情况总结如下：

1、进入公司之初，项目销售进入一期尾盘二期蓄客阶段，积极筹备二期认筹蓄客仪式，并于4月19日顺利进行了项目的认筹活动，截止6月7日积累认筹客户7余组，为项目成功开盘奠定了基础。

2、为配合项目认筹活动，于4月中旬至5月中旬进行了为期一个月的商超巡展活动，分别在五院华联、山水大润发、世购广场进行了巡展，为项目形象宣传及客户积累创造条件。

4、为宣传项目销售信息、传播项目优惠措施，于五一期间、母亲节分别举行了暖场活动，累计参与客户一千多组，较好地传播了项目信息，形成了较好的口碑效应。

5、根据项目情况，结合公司年度营销计划，对项目的广告投放进行合理化管理，3个月累计派发单页46万多，CALL电话7千余批，为保证案场客户到访量提供保障。

6、按照公司营销需要，于6月初组织项目二期开盘活动及其宣传推广，在公司领导悉心指导和全体同事协力参与下，开盘活动圆满完成，当日转定客户40余组，成交额约4500万元。

7、组织带领广告公司、派单公司、活动公司、印刷公司等合作方进行活动开展、宣传执行、物料准备，努力把销售计划与策划推广工作进度密切结合，使销售和策划紧密结合，有效、有序进行。

8、督促合作公司按时保量完成既定工作，配合销售部门进行整体的营销工作，并对竞品项目和整体市场进行积极的跟踪和有效监督，做好职责范围内所能进行的工作。

总之，在三个月的试用时间里，我一直本着积极进取、虚心求教的态度尽我所能，要求自己尽快融入到工作团队中去。努力完成工作任务，兼顾团队配合，让个人价值在团队中得到最大化的发挥，为公司也为自己做出最好的成绩。如果公司认为我试用期内尚算合格并予以转正，我将进一步严格要求自己，克服不足，加强学习，努力提高业务水平，充分发挥所长，积极、热情、认真地完成好每一项工作。

**策划试用期总结四**

自\_\_年4月17日我加入\_x行(中国)至今，已有三个多月的时间，经过这三个月的试用，我现已进入转正阶段。我所在的部门是项目代理一部，目前，我们项目组主要负责\_x项目的营销策划工作。自进入公司以来，我已跟进此项目近三个月的时间。在这段时间里，我们项目组成功完成了鹏基集团内部关系户选房以及外部客户认购的工作，目前项目已进入开盘前的筹备阶段。下面我就这三个多月以来的工作心得体会做一个转正工作总结。

一、工作总结

房地产项目营销策划的工作比较零散，把自己在公司的主要工作仔细梳理一下，我参与了如下几个部分的工作：广告跟进、价格表、推广计划、会议纪要以及项目重要节点的工作如内部关系户选房，外部客户认购等等。

下面我从以上工作内容来谈谈我的心得体会。

1、广告跟进

广告跟进是我在这个阶段的核心工作，它不仅包括跟催广告设计，还包括对设计文案的校对等。作为一个校对人员，不仅要认真仔细，还要对整个工作的流程以及当前的工作内容等非常熟悉，否则就很难找出错误。在校对之前，我本来对项目操作思路不够清晰，但经过一遍遍的校对之后，我已经对操盘策略和操盘思路有了很深的认识，这是我没有想到的。

在无数次的文件修改的过程中我发现了追求完美的乐趣，在细节上去追求完美，不放过任何一个的错误。尽管这个过程中我遇到了很多挫折，也有很多次产生了不耐烦的情绪，但是经历之后，我发现了追求完美的充实与快乐，在追求完美中成长，在追求完美中成熟。因为不断的追求完美，我们才能把工作做得更好，才能更快的成长。

在广告跟进的过程中，我也曾被骂过，被误解过，同时也犯了很多错误，但这些对于我来说都已经不重要了，重要的是我已从中学到了很多很多，不仅仅是专业知识上的，还有做人的道理和原则。我发现人与人之间的相处，总会有一个磨合的过程，无论是生活还是工作，可能一开始在磨合中争吵，但最终会在磨合中相互理解，甚至在磨合中成为朋友。记得一开始我跟进广告的时候，曾和设计师产生过摩擦，他认为我们老是改来改去，我认为他做设计不动脑筋，不按我们的要求做。后来，我针对设计师的实际情况(工作地点不在长沙，文件修改比较麻烦)，将需要设计的文件仔细校对，严格审查之后，再传给设计师做设计，这样就不会因为改来改去而耽误了制作，工作效率也可以得到提高。这样，几次之后，我们相互之间已经有了一些默契，工作开展也顺利多了。

2、价格表

关于价格表，我开始只是对其进行简单的核对面积、户型等。随着接触次数的增多，我发现做一个价格表真的是件非常复杂且庞大的工程。一个价格表不仅仅是简单的加减乘除，有时候会考虑到各因素之间的关系以及公式等的套用，这些都要慎之又慎，否则修改起来是很麻烦的。如果基础工作做的好，后续的工作就是简单的加减乘除运算了。另外，做价格表的时候还要考虑到后续使用的可行性，比如对于楼层标注来说，一般应按照实际楼层的顺序标注房号，以方便客户查看等等诸如此类的细节问题，在建基础表的时候不注意往往会影响到后续工作的推进。这些问题一定要牢记于心，以防以后自己做价格表的时候犯同样的错误。

二、存在问题和今后努力方向

在工作中我认为自己的主动性不强，很多时候不能把自己完全融入到项目中去，认为自己没有做过的工作就没有胆量独立承担。其实很多人都是这么走过来的，每个人都有一个开始，只要充满信心，一样可以做好。

近期的目标是：首先要把推广工作做好，深入进去，多研究媒体，多研究竞争对手的推广等，其次关于价格表里的调差系数等关系还不是很理解，近期内一定要好好研究一下，争取完全弄明白。另外，等鹏基项目开盘后，我希望通过其它项目的投标把项目地块分析等项目前期工作深入研究一下，争取在半年之后成为一名合格的中级策划师!

三、结语

在过去的三个月里发生了很多很多值得我一生怀念和拥有的记忆，这些记忆是我成长的开始。进入同致行，估计没有人会像我这么兴奋，因为我对她充满了向往与期待。进入同致行，我找到了我职业生涯中的真正起点，从这里，我将珍惜每时每刻。我的同事说做鹏基项目短短的半个月感觉是跌宕起伏的，而我要说，正是因为跌宕起伏，才会让我们学会随机应变，让我们领略到更多的知识，更快成长。

未来，我在同致行还有很长的路要走，我将更加扎实，更加努力的走下去。同时也希望自己能够和长沙同致行一起，创造辉煌!

**策划试用期总结五**

\_集团是我第一个为之效劳的公司，从学校踏入社会，最初的陌生与不安已经消失，我将自己从一个孜孜以求的学子变成了兢兢业业地职员。作为一个应届毕业生，初来公司，曾经很担心不知该如何做好工作，但是公司融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快完成了从学生到职员的转变。

进入公司已三个多月，根据自己的专业及爱好，我在营销策划部工作。从来公司的第一天开始，我就把自己融入到我们这个团队中。经过三个月的体验，我认为我们这个部门有着钢铁般的凝聚力。在重大任务面前，我们团结一致，在规定时间内优质地完成工作，这种和谐的氛围令我激情澎湃。\_集团是一个正在积极腾飞的企业，他的发展前景是可观的。面对这样一个朝气蓬勃的集团，我愿意和他一起迈向成功的未来。

\_集团涉及多个领域，土特产是其中之一。放眼全国，经营土特产的商家不少，但是这种品类的经营让土特产市场繁而杂。\_集团将土特产以品牌经营，命名为\_，这在中国是第一家。我有幸多次参与\_的品牌建立与推广，我感到非常的荣幸。我一直喜欢做与品牌、广告、媒体有关的事情，这次与专家们一起探讨\_品牌的一系列问题，参与修改品牌包装等一系列的设计，让我从中领悟到了不少的东西，精进了自己的知识。我很感谢给我这样机会的领导。

参与大事件的时间毕竟是有限的，更多的是在平时日常的工作。初来这个部门，我想这里的工作该是有趣的。经过一段时间的接触，我发现这里更偏向于设计。我对设计一直保持着欣赏者的角色，亲自“操刀”可就有些难度，虽然我会。我开始有些怀疑了。纯粹的设计并非我的特长，日常工作的内容大多是围绕设计进行，而这样的我是否能圆满的完成领导交代的任务，完成的结果是否是自己的理想之作?一旦困惑开始，那么思想就会止步。

有天晚上，我看着书消磨时光。突然出现的一句话让我眼前豁然一亮。“虚负凌云万丈才，一生襟袍未曾开”，这是李商隐一生的写照。李商隐一生夹在牛李两党中间抑郁不得志，不是他没有才，而是环境和个人因素致使他郁郁寡欢。环境是外在因素，个人是内在因素。根据哲学定理，内因是事物变化发展的根据，外因是事物变化发展的条件，外因通过内因而起作用。

所以，造成李商隐最终结局的是他自己。联想到自己，在才情上没有李的出色，但是作为一个现代社会教育出来青年，对于逆境的把握应当优于古人，尤其是情商是不该输于古人的。我虽没有“万丈才”，但是我会不断的学习;我不愿“一生襟袍未曾开”，只愿实现自己生活的梦想。就算不是自己的特长又如何，我可以学习，可以用自己的特长弥补。只有自我有清楚的认知，才会有益于未来的发展。人是活的，未来终究是在不断地摸索中走出来的。

自此以后，我便不再烦恼。无论是多小的事情，我都认真做好。从小处开始，从细节着手，每次的任务都全力以赴。无论我是否接触过这些事情，我都愿意尝试。我相信人生会因自己的不断挑战而丰富多彩!

这是我的第一份工作，我相信我的选择。看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪，也更加迫切的希望以一名正式员工的身份在这里工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和公司一起成长。

在此我提出转正申请，恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来![\_TAG\_h2]

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！