# 奋斗杂志社工作总结(20篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2025-04-24

*奋斗杂志社工作总结1春华秋实，在这个收获季节里,我们公关实践部在《广东医青年》杂志社这颗苍天大树的呵护下茁壮成长，走过了平凡而又特殊的一个学期。在这个学期了，感谢全社上下对本部门多方的帮助和支持，也特别感谢社长团对公关实践部的关心和指导。勤...*

**奋斗杂志社工作总结1**

春华秋实，在这个收获季节里,我们公关实践部在《广东医青年》杂志社这颗苍天大树的呵护下茁壮成长，走过了平凡而又特殊的一个学期。在这个学期了，感谢全社上下对本部门多方的帮助和支持，也特别感谢社长团对公关实践部的关心和指导。

勤能补拙，努力见证奇迹。我们始终坚持文化阵地是我们部门的旗帜，思索是我们部门的航标,观察与激情是我们部门的生命之泉,挑战是我们部门的力量之源,勤快坚毅是我们部门的运作根基，尽情尽责是我们部门的前进力量，服从与执行是我们部门的依托，一次成品是我们部门的办事原则，胆大心细是我们的行为准则……

在这个学期里，实践部发生了较大的变化，也在朝着良好的势头发展。首先,我们新添了六名充满活力与激情的10级新成员,并对全体干事做了较好的培训和进行了多次实践锻炼,让每位新成员都熟悉了我们的部门工作,同时以干部的标准去要求每个干事去做好每件事.此外,我们部门绕着杂志社的工作重心,除了完成部门的常规工作外还与全社一起完成了杂志社几个具有突破性的活动.

我们的常规工作有:

1、招新与培训:在新生到来之际,我们部门与全社成员一起去探访了新生,并送上了第二十一期杂志和向新生介绍了我们学校的大致情况以及我们杂志社,这次探访意义重大,一方面让新生感受到学长们对他们的关心,另一方面也让他们的了解学校的概况,同时也为我们接下来的招新作好了宣传准备.9月25日我们在一二饭门口进行了招新摊位宣传活动,9月26日我们进行了我们招新的面试与笔试,我们也进行了第二轮面试和全社与各部门的培训.

2、发放杂志：本学期向团委林老师申请、通过陈书记批准了《广东医青年》杂志发放总计划，并发放了第21、22期杂志和针对各项杂志发放后进行抽样调查杂志的发放情况、收集广大读者的意见建议，及时向社长团进行反馈。杂志社的发放从本学期开始，我们是每个宿舍一本（包括研究生宿舍），每位辅导员一本，每间办公室一本。从而在硬件上我们比以前一个班才四本杂志已有了一个质的突破，再者，我们也尽力贴近读者，反应读者心声，所以很有必要对每期杂志发放后进行调查了解相关情况，同时我们部门也会将此项工作坚持下去，从软件方面去宣传我们的杂志，让的人了解我们杂志社，让的人关注我们的团务工作。

3、拉赞助：本学期因新创活动较多，部门人力有限，而且我们处于被动状态，拉赞助的工作被活动牵着鼻子走，此外因每个活动从第筹备到开展的间隔时间都较短，因此在拉赞助方面的时限也受到了较大的限制。所以本学期只与一个商家取得协助合作。就是大岭山社区服务惠民门诊部。此外，我们也针对“十大文学”的征文比赛，二十二期杂志的医学之窗，第二届传媒交流大会活动等外出联系了多家赞助，如有：东华医院,大岭山辉豪鞋店,华润超市,天和百货,大润发超市,长盛歌剧院,真功夫,茂光眼镜,宝岛眼镜，大岭山医院,创意生活城东莞特产、兴和百货、唯美发屋,坚记大排档,移动,港饮之都,微微新娘,oppo手机，火山湖电影院，天源电脑城，国志电脑城，恒源电脑城，深大电脑城等。由于种种原因，我们很多赞助都失败了，但我们部门相信，我们永不言败，我们依然有一颗颗充满激情与勇于接受持挑战，战胜困难的心，同时我们也不断的总结经验教训，积蓄力量，为我们杂志社和长远发展而努力奋斗。

**奋斗杂志社工作总结2**

定向服务与突出重点相结合，创新栏目办好报。年初，围绕部门领导提出的对《××电力报》版面进行重新策划创新的办报思路，积极和对口服务的党政工团各责任部门沟通，对体现精神文明建设的综合板块版面进行调整，重新设置了《科学发展观》、《党员风采》、《基层党建》、《廉政征文》、《员工之声》、《芙蓉花开》、《企业青年》等专栏。在下半年对版面分工进行调整后负责《××》文学版块，接手后有意识的加强了与各单位文学、摄影爱好者联系，配合企业中心工作以及各类大型活动约稿，力争文章和图片主题贴近群众、贴近实际、贴近生活，真实反映出一线员工的思想、工作和学习情况。

**奋斗杂志社工作总结3**

一、办公室的日常管理工作。

办公室是社长、总编直接领导下的综合管理机构，是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽，推动各项工作朝着既定目标前进的中心。办公室的工作千头万绪，有文书处理、档案管理、会议安排、用车管理、杂志邮购、退书处理、考勤管理、图书管理、汇单统计、社保报批等等。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，办公室加强自我工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错，至今基本做到了事事有着落：

1、认真做好杂志社的文字工作。草拟综合性文件和报告等文字工作，负责办公会议的记录和整理，并负责对会议有关决议的实施。认真做好杂志社有关文件的收发、登记、分递、文印和督办工作；杂志社所有的文件、审批表、协议书整理归档入册，做好资料归档工作。及时传达贯彻杂志社有关会议、文件、批示精神；

2、落实杂志社人事、劳资、社保管理工作。组织落实杂志社的劳动、人事、工资管理和员工的考勤控制监督工作，按照有关规定，到劳动管理部门办好缴纳社保（养老保险、失业保险、医疗保险等）的各项手续。今年，由于工作分工上的调整，部分劳资工作的管理和社保的整个报批工作由办公室接管和负责。虽然在此之前，办公室并未接触过此类工作，经验尚浅，但是在财务老师们的帮助下，我们还是很快适应了工作。难能可贵的是，接管此项工作的同事怀着身孕坚持工作，即使很多地方交通不便，还是克服了种种困难，将工作进行到了最后。同时，由于分管社保工作的同事在年中休产假，办公室在内部顺利地完成了交接工作，从而使社保报批的工作得以正常进行，不但体现了杂志社的规范性，更是解决了杂志社员工的后顾之忧；

3、切实抓好杂志社的福利、企业管理的日常工作。按照预算审批制度，组织落实杂志社办公设施、办公用品、劳保福利等商品的采购、调配和实物管理工作，为杂志社工作的正常运转提供了后勤保障；

4、做好杂志社例会以及其他各种会议的后勤服务工作。认真做好会议安排、会场布置及参会代表食宿工作，落实好各种会议的会前准备、会议资料、迎来送往等工作；

5、在规定期限内顺利完成各项年检工作。由于今年相关年检政策的变化，年检时间分散，手续增加，为了能在规定期限内顺利完成年检工作，办公室按照各项年检的时间要求制定出工作时间表，将年检工作有条不紊的按计划进行。今年，办公室完成期刊许可证年检2次，营业执照年检4次，组织机构代码证年检4次，广告许可证年检1次，广告许可证地址变更手续1次，换发新版营业执照4次，共计16次，有效的保障了来年年检工作的顺利进行；

6、按时收提退货，及时处理退书，第一时间登记相关台帐，积极配合发行部门的结帐工作。由于办公室男同事人手少，退书工作量大，平时很多时间需要制作部男同事的帮忙。今年以来，办公室共计提货两千余件，很多货包的重量都在50公斤以上，夏天天气炎热，在提货处一呆就是一天，烈日炎炎，仍然要在太阳地整理货物；冬天整货有时也是搬得一身汗，衣服也很少是干净的，有时报帐还要自己想办法解决正规报销单据。可是，同事们始终是心往一处想，劲往一处使，不会计较干得多，干得少，只希望把工作圆满完成。

7、司机责任心强、服务质量高，严格遵守车辆的调配、使用和管理制度，全年没有发生任何事故。作为杂志社唯一的车辆驾驶员，平时要负责领导的接送工作，杂志社日常的用车工作，同时还要合理安排时间，确保在第一时间提取旧货，以免产生滞留费用。或许在别人看来工作的难度并不大，但工作强度却很高。每逢会议接待，一天要出很多次车，更是早起晚睡。碰上过年过节出车、提货也是十分平常的事情。有时工作上碰到了冲突的事情，也是尽可能的协调时间，一一解决，始终把服务工作放在第一位。

8、超前谋划工作，合理整顿库房。库房的管理工作一直以来都是办公室的重头工作之一。由于杂志社库房空间有限，积压旧物时间长且很难处理，而每月有六种期刊需要入库，给库房的整理工作带来了一定难度。今年，为了更好的整顿库房管理工作，办公室分三次对库房的卫生及环境进行了清理和打扫。同时，加强了出入库登记管理。为了使库房能有更多空间，同事们更是集思广益，将上半年杂志的毛样及时整理出来制订合订本。12月底将库房统一整理后，对库房的物资情况设立了新的台帐，由专人负责，相信在办公条件改善之后，库房的管理工作会随之进一步提高。

9、及时汇总汇款单据，准确无误建立相关台帐。由于杂志社汇款单的来源各不相同，有发行部的书款，广告部邮购产品的汇款以及零散订户的`征订款。在收到汇款单据的同时，内勤人员都是在第一时间将汇款分类登记后交付广告部负责人员及财务人员，每天一次，哪怕是只有一张单据，也从未拖拉过工作。

10、建立分类台帐，耐心解决订户疑问。针对杂志社的零散订户，建立了各个杂志的订阅台帐，作到了及时有效的将杂志在最短时间内邮寄到订户手中。由于我们的杂志都是以平刷的方式邮寄，订户不能及时收到书刊的情况很多，每当遇上这种情况，大家都是耐心解答订户疑问，以最快的速度为订户补寄杂志，较好地维护了杂志社的读者群。

二、工作中存在的问题与不足

一是眼界不够开阔，思路比较狭窄。新的形势要求办公室管理工作必须具有世界眼光、变革精神和创新思维，而目前我们在一定程度上还存在着用旧的思维方式、旧的工作方法考虑问题，接受新思想、确立新观念、打开新思路、开拓新局面的能力还不够强。

二是忙于事务性工作多，站在全局角度当参谋不够。办公室应高速运转，充分发挥服务、参谋等作用，但目前我们陷于事务性工作比较多，有时还要忙于处理一些突发事件，站在更高层次思考问题不够深入，为领导提供前瞻性、全局性的建议方面还有欠缺。

三是满足于完成眼前工作，创新意识不强。在现实工作中，还在一定程度上存在着忙于眼前不求创新、安于现状不愿创新、怕担风险不敢创新的现象，以新的观念思考问题，以新的视角认识问题，以新的思路研究问题，以新的办法解决问题做的不够。

四是督办工作力度不强，督办是确保杂志社政令畅通的有效手段，今年以来，作为督办工作的主要执行部门，很多工作落实不够到位，今后还要加强通过口头、书面等多种形式加大督办工作力度，抓好杂志社领导交办和批办的事项、定期向总编室反馈各部门对贯彻执行进度落实情况以及领导交办的临时性工作等。配合领导在制订的各项规章制度基础上进一步补充、完善各种规章制度，为督办工作以及政策的贯彻落实奠定基础。

三、下一步办公室工作的努力方向

（一）树立超前意识，创新工作模式

办公室将发挥综合、协调及服务等职能，“搭建两个平台、扮好三种角色”，积极创新工作。搭建两个平台：搭建一个汲取先进地区经验的信息交流平台，通过出访、接待以及利用网络、传真等便捷手段实时交流工作经验，不断改进工作流程、管理规则和运行模式；搭建内部信息交流平台，畅通信息渠道，不断提高信息质量，为领导决策提供参考。着力扮好三种角色：杂志社员工的服务员，杂志社各部门工作的协调员，杂志社对外工作方面的联络员。

（二）深化服务意识，塑造窗口形象

作为与社会接触比较多的部门，办公室要树立好高效、务实、开放的窗口形象。一是要提高工作人员的整体素质，树立朝气蓬勃的工作形象。二是要积极主动工作，树立主动热情的工作形象。凡事想在前头，先行一步，科学周密地拟定工作计划。强化“办公室工作无小事”的责任意识，做到脑勤、眼勤、嘴勤、腿勤。三是培养五种精神，树立敬业奉献的工作形象。“雷厉风行、精益求精、勤奋好学、吃苦耐劳、团结协作”是办公室多年以来一直提倡的工作精神，我们将一如既往地发扬下去，满腔热情地做好服务工作。

（三）强化学习意识，提高工作水平

引导办公室工作人员自觉积累多学科的专业知识和最新信息，形成学习与工作互动，在学习中工作、在工作中学习的良好风气。变满足现状为奋起直追。营造“你追我赶”的学习氛围，鼓励每个同志进行学历再教育，变努力工作为“用心工作”。善于思考，勤于动脑，把学历转化为能力，把心智转化成工作成果；变自我学习为互学共进。同事之间交流最新学习和工作体会，促进工作的整体协调和人员素质的全面提高。

（四）增强全局意识，建设“和谐办公室”

树立“快乐工作”、“团结和谐”的理念，培养办公室的团队精神。建立健全激励机制，使办公室的同志能够自加压力，快速成长，做到平时互相学习关心、关键时刻互相补位，在合作中出效率，在竞争中求发展，努力营造良好的工作环境，提升整体工作水平和内部的凝聚力、战斗力。

古人云：求其上上得其上，求其上得其中，求其中得其下，求其下得其下下。我们将始终把争创一流工作业绩作为工作目标，立足当前、放眼长远，努力开创办公室工作新局面。

**奋斗杂志社工作总结4**

来报社差不多一年多的时间，从学生过渡到一个真正的社会人，是记者这个职业的特殊性，让我更快地成长了。

现在，可以说，我熟悉酉阳比熟悉黔江多。虽然在黔江生活了20年，但是一直是两耳不闻窗外事，对她知之甚少。但是，酉阳于我而言，并不是一个工作的地方那么简单。每天，她的大大小小的事情，需要报道，需要关注。

无论是一个人，还是一个地方、一件事，关注得多了，自然，就有了感情。这个职业，让我能够更快地熟悉酉阳、了解酉阳，关注着她的每一步成长，每一个细小的变化。刚来的时候，说的是“你们酉阳”，现在，已经习惯了说“我们酉阳”。

一年时间以来，熟悉了这个城市，融入了她的生活。但是，因为努力不够，学习不够。一直对她了解得不深，不透。对工作，同样。以前，为了鞭策自己，所以告诉自己，“要将工作当作事业，将事业当作人生。”可是，惭愧的是，我没有做到。记者这个称呼，有的时候，感觉是辜负了的。

到目前为止，工作上，谈不上什么成绩。从一开始，就定位为时政记者。如何将时政新闻做好，一直在寻找，但是，一直也没做好。缺乏一双发现新闻的眼睛，缺乏对大局的判断力，把握不住“势“的走向，决定了我发现不了好新闻。

记忆犹新的是那次开全县的安全生产工作会，回来之后，我只按照常规写了一篇会议报道，对会议中的许多新闻点却视而不见。最后，在熊老师的提点下，才将安全生产有奖举报机制和聘请100名安全生产信息员另写了两篇新闻。从那以后，每次开会的时候，总要先问自己，这次会议有没有别的新闻点。希望能够通过这种有意识的训练，逐渐让自己能够跳出会议写会议。

下半年，希望能够多深入基层，希望报社策划的“青年记者住农家进园区上工地”中有我浓墨重彩的一笔。一直以来，没怎么下过乡，即使去，也不是自己一个人去的。再加上从小的农村生活经历比较少，对于下乡总有一点心理难关没过。但是，通过上个月下大溪、下板溪，虽然大溪是和小欧一块去的，板溪也比较近，但是，采访都转换了一种方式，绕过当地政府，直接和老百姓接触，发现了很多以前没有看见过的东西。

比如大溪，一直是和领导一起去看的，台地结构漂亮，现在老百姓的建房积极性表面看起来也很高，但是，和他们接触之后才发现，台地的问题很多，甚至会影响到移民的生命安全。这便是真正的基层。或者政府做事了，但是，老百姓始终是弱者。这一点，应该向欧道路学习。他以专业的态度报道了岩峰村的现状，又以悲悯的情怀为岩峰小学做了实事。

这两次采访，让我对深入基层采访有了新的认识。虽然不算真正地沉下去了，但是我相信，迈出了第一步，后面的路就不会走得那么畏首畏尾，会走的更远、更深层次一些。

工作总结：

弹指一挥间一个学期过去了，这学期的工作基本上已接近尾声。在过去的一年里，我们体育部组织了不少活动:

1. 开学初的院“毕业杯”篮球赛，在本次比赛中，各班同学积极参加，积极性很高，从中可以看出同学们对体育运动的热爱。活动中各参赛选手都遵守规则，配合我们部组织人员的工作，听从裁判的判罚。

2. 通过院内比赛选拔出比较优秀的运动员，组建新一届院篮球队，此次比赛比较成功，接下来的校“毕业杯”中在我们队员的努力下我们都挤进四强，我相信在我们的努力下我们在下学期的迎新杯中会取得更加优异的成绩。

3. 为迎接五四青年节的到来我部门也举行了首届‘校园吉尼斯挑战赛”一时间在校园里引起轰动参与人数多达1000人，有成功就有失败，活动中发现很多问题，这为以后的工作带来了很多经验。

通过这么多的活动，我们可以得出以下结论：

1. 我们部在创新的路上已经走出了第一步，我们要在活动和比赛的创新性上大做文章，只有竞技水平高、观赏性强、参与度好的比赛才能吸引更多的同学，让他们成为比赛的主角。

2. 要多加强与其他部以及兄弟系的接触，资源共享，这样才能更好地办好活动。

在总结过去的时候同时也得出一些值得注意的问题：

1 .如何更好的创新。对活动我们要抱着宁缺毋滥的态度，要办就要办经典的赛事。一定要让每个参与过的学生记住活动和我们体育部，要让没有参与的学生对体育部的活动产生兴趣。这就要求我们在活动的各个方面进行创新。不仅要在比赛的组织、包装、过程中创新，还要注意比赛中的细节，从运动员和观众的角度出发考虑问题。

2. 经费问题。体育部要想办好比赛，物质基础是一个很重要的问题。比赛经费是保证比赛精彩程度的关键因素之一。如何扩大收入分配好支出是下学期需要重点解决的问题。

3. 如何与其他部以及其他院系加强联系。可以考虑通过联谊或其他形式搞好关系，这样在以后的活动中可以从他们那获得更多的支持与帮助。体育部的工作得到了老师的认可和同学们的支持，是相对成功的。尽管还存在着些许不足之处，但我们会通过自我批评，相互讨论的形式不断的发现问题，分析问题，解决问题。

然而今后的工作道路还很艰辛与漫长，所以我们依然会以一种求实的精神，满怀激情的态度为同学们服务好。我们在实践中发现问题，并经过这学期的自身建设与制度的完善为下学期的迎新等一系列的工作做好了准备。相信在未来的工作中，体育部会取得更加优异的成绩。

**奋斗杂志社工作总结5**

1、完善各种规章制度，着力抓好团队建设

随着20xx年是杂志社员工队伍的不断壮大，杂志社在工作制度上进行了完善。

首先，根据杂志社现有的各项规章制度，针对现状进行完善，从而规范杂志社员工的日常工作；

其次，为提高杂志社员工工作积极性，对绩效考核制度进行重新修订，针对各部门的工作重点进行考核，同时实行奖惩制度；

最后，我们将杂志社的日常工作流程，各部门工作流程进行规范，使员工在工作中更加规范化、流程化。

这些制度、流程不仅在工作中让大家有理可依，有据可查，同时明晰了各个岗位的工作职责，提高了大家的业务水平，更大大提高了杂志社整体的工作效率。

3、拓宽杂志经营渠道，发行工作取得新成果

《青春期健康》杂志已走向市场，《人口文化》版创刊以来，也逐步得到人口计生部门的认可与支持。

4、搞好业务培训，进一步扩大中心的社会影响力

20xx年8月在中心领导的具体指导下，我们成功在内蒙满洲里举办了“全国人口计生委人口文化讲座及通讯报道业务培训班”，参加人数近130人。通过此次活动的组织和举办，不但取得了相当的社会成效，而且对20xx年的杂志发行工作起到了一定的促进作用。

5、克服多种困难，确保中心各项经济管理目标的完成

20xx年仍是杂志社关键的时期，业务收入仍然达不到各项经费支出的需要，但是，我们克服种种困难，在保证员工工资按时发放的基础上，确保了中心各项管理用的完成。

**奋斗杂志社工作总结6**

五年来，我按照社长的分工要求，主要做了以下一些事：

调整印制中心

对营销部门实行扁平化管理

将原发行科化为两部，由本人垂直管理。支持引导营销人员根据产品开发客户，在原发行渠道基础上，扩充民营网点，开发会员俱乐部、网站、超市、团购等新兴市场。营销工作，经验就是财富。根据我社营销部门大部分是新人的现状，适时启用资深发行人员有针对性地传、帮、带，及时发现问题，及时解决问题。在此过程中，张宏和弭立昌同志能够以大局为重，将自己掌握的客户、渠道、资质评估，发货回款技巧等实用经验不加保留地传授给新同志，为我社营销工作平稳扎实推进做出了中流砥柱的作用，在此我深表感谢。

储运与物流的设置和选择。

根据市场实际，在保证长春造货、发货的基础上，开辟和利用北京的储运物流渠道，确保两地两条线路都能为我所用，都能畅通。

我社能在短期内不设专人不设自己的办公场地而实现在北京就地造货，全国快件发货，应该算个奇迹。这既降低了储运、发货成本，也保障了抢占市场的先机和节奏。关于我社在京印制发货缘起及理由，我社已专报集团领导，在此不做复述。

正视经营资金困境，试行员工项目集资

年以来，我社经营工作频繁陷入要生存还是要生产的两难矛盾之中，在尽全力维护脆弱的产品链条过程中，常常面临计划项目排队、签约合同违约、加印图书待料待纸、产品整月断档的尴尬局面。为此，我社设计并试行社内员工以集资分成、风险自担为基本原则的项目集资办法。根据社内经营状况的实际，筛选部分临产项目，由法人与员工签约推出，确保了当年的产品流，促进了当年及至第二年——年年的资金回流。此举效果：一是保证了我社产品上市的连续性，增添了客户对我社的信心；二是用有形的利益链条将员工与企业更加紧密地捆挷在一起，使员工直面市场，切实感知企业就是市场的产物，市场不相信眼泪，市场不等待你的理由。单位时间内无作为，就是放弃效益和财富，一句话，时间就是金钱。

我所推行的项目构建与经营效果。

年起，在法人赋予我编、印、发、储一条龙的责权之际，我即确立我社可能可行可操作的项目形象定位：对外六个字，安全、体面、赢利，对内一句话，建立公平、高效、透明的机制平台，努力为员工合情、合理、合法的利益服务。

应该说，有什么样的项目构建，就有什么样的经营模式。

首先，我对当代作家作品划类分层，采用低版税，甚至零版税的方式进行重新策划，开发与包装，其目的有二，一是项目能够因我所需为我所用迅速签约成交，产品一经问世可迅速转变我社于官于民之公共形象，与往事切割；二是必须做到本本图书都挣钱，绝不亏本买形象。

如今是我社五年回眸，其产品定位、产品线路、产品经营之得失愈加清楚。

五年来我社经营效益综合评估：

1.首先援引我向集团汇报参加全国第xx届书市新疆订货会情况总结时的一段话：“书市期间，\_领导张晓颖、出版署领导桂晓风分别微服私访，近距离在我社展台前驻足良久，并用数码照相机拍照，其深刻含意，有待日后领悟分解。

“本届书市，我社产品彻底实现了项目完全自主策划、产品完全自主投产、成本完全降至民营、营销完全自主设计、账货完全本社主控，形象完全得以转变。初步为集团对我社的扶持和期待交上了一张经得起查验的阶段性答卷。”

这基本上就是我社几年经营实绩的真实写照。同时也是我社项目定位预期目的的初步实现。

我五年来表现的概述：

五年来，我社钱、财、物、帐、货的管理机制日臻完善。实践证明，坚持和完善一把手对钱、财、帐、货的一元化领导，就是对其助手和属下干干净净做事的最好保障。五年来，我在对内业务开展，对外业务往来等各环节做到了依律行事，阳光操办，一句话：无论本人当值与不当值，非份之钱财与我无缘。以往、今天或今后我作为一名社内经营者，敬请大家听其言，观其行，自主判断。

五年来，我心中有梦想，干事有目标，很想在在任期间，力克我社历朝历代的弊端，将文艺社旧貌换新顔。为此，我在业务布局与实施上常常过于急躁、甚至武断，这给同事和员工带来了不同程度的压迫感。有时甚至有损于有些同志的自尊或顔面，在此我表示深切歉意，并恳请能得到谅解。

五年来，作为法人的助手，我为本社经营实效未能逐渐走出对母公司的依存度而深感愧疚和不安。

五年来，我的重心一直在项目开发与经营生产上，在07和xx年以来，我在学习、适应法人不断变化更新的新理念、新思路、新打法上做得不够充分，至使业务环节上不时出现被动局面，导致一些员工的无效劳动，此责主要当由我来承担。

今天，站在继往开来的角度比照文艺社的历史，这五年来我社综合实力确有较大增强和发展。上述成绩的取得，主要归功于社长坚韧得力的领导，归功于全社员工任劳任怨的辛勤劳作，更得益于集团领导的大力扶持，在此我为本社的进一步发展壮大而祈福。

**奋斗杂志社工作总结7**

一、一年工作回顾

一做好采访工作 作为一名记者采访和撰写文章就是我的本职工作。在每次采访前我都通过各种渠道对采访的对象先进行一个比较详细的了解做到胸有成竹。采访结束后我也会尽快将稿件撰写完毕以求详尽精辟。

在这一年的工作中参与报道了大型的采访活动包括4月在的茶博会9月在市举行的茶文化节10月在的国家茶叶代表团活动11月在举行的茶博会12月在举行的品茗会等。在这些活动中我不仅深入的学习到了普洱茶的知识和文化底蕴更了解了茶之外的不少知识并建立了一定的社会关系群体。

在这一年中我还采访到了等业内人士。同时还有针对性地采访过的普洱茶爱好者了解了普洱茶在国外的状况以及各国消费者心中的分量。另外我还接触和采访了不少对普洱茶市场有见解的茶叶爱好者和经营者以求通过不同的渠道对普洱茶的各个方面进行了比较深层次的接触和体验把自己的工作尽量做到完善取得了比较好的效果。

二写作方面的突破 在文章的撰写上从过去主攻“特别策划”、“人物”、“玩家私房”这一类栏目的基础上开始接触和撰写“双月综述”、“独家关注”等在领导的培养下我接触了更多的写作方法适应了不同的写作方式在这方面有了突破。

二、经营方面的突破

为杂志社共同完成了14。8万元的广告额收入为杂志社创收也是我在记者工作之余的突破。

三、收获

首先是开阔了眼界在杂志社这个平台上找到了自己适合的定位和角色。 借在、普洱、等地出差的机会我真切的体会到记者工作的优点就是能亲自体验不同地区不同人群不同活动带来的不同感受。在学习、了解、报道普洱茶的同时接触到许多不同的观点和周边的行业促使自己独立的、全方位的、站在全行业的高度去思索普洱茶的过去和未来去思索杂志的发展前景。也感受了时代进步给我们带来的机会和挑战。

其次是锻炼了本领。在不断的采访和写作中我锻炼并提高了自己的工作能力。在多次独立采访和独立出差的情况下我也逐步养成严谨思考独立判断自我完善自我协调的能力对我今后的人生道路起到了至关重要的作用。

第三是体验了行业竞争。我所体验到不仅是普洱茶行业内的竞争更能体会到杂志之间的竞争。的普洱茶的行业竞争日益严峻杂志之间的竞争也趋于紧张。一个栏目从策划到最终成形都凝聚着团队的智慧但效率更是可贵的。在信息获取、决策、执行任何一个环节反映迟缓机遇稍纵即逝。

还有就是拓展了人脉。因为工作的性质我在不断的采访和交际中拓宽了人际关系积蓄了宝贵的资源。他们不仅能成为我工作中的良师益友更能成为我人生历程中一笔不可多得的财富。

**奋斗杂志社工作总结8**

来报社差不多一年多的时间，从学生过渡到一个真正的社会人，是记者这个职业的特殊性，让我更快地成长了。

现在，可以说，我熟悉酉阳比熟悉黔江多。虽然在黔江生活了20年，但是一直是两耳不闻窗外事，对她知之甚少。但是，酉阳于我而言，并不是一个工作的地方那么简单。每天，她的大大小小的事情，需要报道，需要关注。

无论是一个人，还是一个地方、一件事，关注得多了，自然，就有了感情。这个职业，让我能够更快地熟悉酉阳、了解酉阳，关注着她的每一步成长，每一个细小的变化。刚来的时候，说的是“你们酉阳”，现在，已经习惯了说“我们酉阳”。

一年时间以来，熟悉了这个城市，融入了她的生活。但是，因为努力不够，学习不够。一直对她了解得不深，不透。对工作，同样。以前，为了鞭策自己，所以告诉自己，“要将工作当作事业，将事业当作人生。”可是，惭愧的是，我没有做到。记者这个称呼，有的时候，感觉是辜负了的。

到目前为止，工作上，谈不上什么成绩。从一开始，就定位为时政记者。如何将时政新闻做好，一直在寻找，但是，一直也没做好。缺乏一双发现新闻的眼睛，缺乏对大局的判断力，把握不住“势“的走向，决定了我发现不了好新闻。

记忆犹新的是那次开全县的安全生产工作会，回来之后，我只按照常规写了一篇会议报道，对会议中的许多新闻点却视而不见。最后，在熊老师的提点下，才将安全生产有奖举报机制和聘请100名安全生产信息员另写了两篇新闻。从那以后，每次开会的时候，总要先问自己，这次会议有没有别的新闻点。希望能够通过这种有意识的训练，逐渐让自己能够跳出会议写会议。

下半年，希望能够多深入基层，希望报社策划的“青年记者住农家进园区上工地”中有我浓墨重彩的一笔。一直以来，没怎么下过乡，即使去，也不是自己一个人去的。再加上从小的农村生活经历比较少，对于下乡总有一点心理难关没过。但是，通过上个月下大溪、下板溪，虽然大溪是和小欧一块去的，板溪也比较近，但是，采访都转换了一种方式，绕过当地政府，直接和老百姓接触，发现了很多以前没有看见过的东西。

比如大溪，一直是和领导一起去看的，台地结构漂亮，现在老百姓的建房积极性表面看起来也很高，但是，和他们接触之后才发现，台地的问题很多，甚至会影响到移民的生命安全。这便是真正的基层。或者政府做事了，但是，老百姓始终是弱者。这一点，应该向欧道路学习。他以专业的态度报道了岩峰村的现状，又以悲悯的情怀为岩峰小学做了实事。

这两次采访，让我对深入基层采访有了新的认识。虽然不算真正地沉下去了，但是我相信，迈出了第一步，后面的路就不会走得那么畏首畏尾，会走的更远、更深层次一些。

**奋斗杂志社工作总结9**

20xx年的夏天，我作为一名实习生，在xx日报社政务新闻部，开始了为期一个月的暑期实习。

彼时正值xxx地区(包括xx所辖县市即京山、钟祥和沙洋)遭受自98年以来的第一次强大洪涝灾害，很多地方的农业、畜牧业和水产大量减产甚至绝收，人民生活陷入困难境地。接到的第一项采访任务，就是跟随记者下乡了解民生民情，为党的社会事业作好舆论宣传工作。

我们的首站是遭洪涝灾害严重的xxxx镇。七月十三日，xx镇陡降暴雨，降雨时间持续十二个多小时，雨量达三百二十六毫米，是湖北京山县有资料记载以来最高值，为近五十年来最大一次强降雨，导致该镇二十个村、部分厂矿企业及集镇受灾严重。由于xx至京山路途遥远且多为山路、坑洼不平之路，经过两三个小时的车程，颠簸到目的地的时候，几位文字和摄影记者已经头昏眼花，恶心呕吐了，但是责任在身，良知在心。面对人民的财产甚至生命受到威胁的情况，几位记者没有丝毫犹豫和懈怠，拿起他们手中的笔和照相机，开始了积极的采访和拍照。

作为一名文字记者，就要做到眼疾手快，精确、深入而生动的了解情况，及时报道。我们先后走访了几个居民区、养鸡场和灾民集中安置点，了解基本的受灾情况和生产自救情况。由于第一次进行单独采访，我在对一养鸡农户进行受灾情况采访时，漏掉了很多细节，例如何时开始养殖、每年收入多少、今年的损失多少、如何进行生产自救等，虽然很多细节在新闻稿中并不会用到，但由此可以认识到，记者这种职业，不仅要求我们具有强大的责任心和悲悯众生的慈悲胸怀，更要细致入微，做到严谨和敬业。

在单独做一则深度报道的题材时，遇到的困难前所未料。首先是选题和切入的问题，针对全国范围内的物价上涨情况和全国、省的\"菜篮子\"工作会议的召开，凭两年的专业学习和一个月的全面实习所培养的新闻敏感，我觉察到关于\"菜篮子\"价格上涨的问题，必定会在继洪涝灾害后，在xx引起新一轮的议题。

于是我把肉类、蔬菜类的上涨作为切入点，集中调查xx市的具体情况和面对物价上涨，政府以及各相关部门采取的宏观调控措施。这个题材得到了主任的肯定，并鼓励我进行积极的专业探索。

在列好大致的提纲后，我开始了采访，大量搜集材料和数据的工作。八月的xx，刚刚告别梅雨季节，受副热带高气压控制，开始进入炎热的夏季，这对于出门跑新闻，着实不是一件简单的事情。烈日当头，在相继走访几个大型菜场和超市之后，我已经汗流浃背双腿酸软。

当时就想放弃采访任务，直接回到报社胡编乱造几个实例，再根据市里发布的文件，改写得成一则深度报道。但是想到当时选择新闻专业时的坚决和将来工作的道路，强大的心理动力要求我，一定要坚持下来，不论有多远有多苦。

在采访超市负责人的时候，遇到了闭门羹。由于超市新入驻肉类品牌如双汇、雨润等，可以有效调节xx市的肉源紧张情况，抑制肉类的物价过高上涨，所以采访任务格外重要。当时所有的超市人员都在开会，门卫要求我等待，并向我索要记者证。但由于所在的xx日报并没有给我办理临时记者证，我便掏出学生证证明身份，当场遭到拒绝，并抛出冷言说学生哪有资格采访。当时就知道等待采访是不可能了，得想点办法，死磨硬缠随机应变。

**奋斗杂志社工作总结10**

转眼半年又过去了，对于本人来说，又积累了一年的经验。在这短暂的一年中，由于上级、报社和部门领导，各位同行同事以及亲友的帮助，圆满地完成了自己的本职工作，让本人在稿件撰写、新闻摄影、政治敏锐力和组织协调能力等方面有了更深层次的认识与提高。总结过去，展望未来，现将XX年工作简要总结如下：

一、学而时习之，不断提高

作为一名党报记者，在XX年的一年工作和学习生活中，本人不断提高自己的政治素养和业务水平，在思想上、政治上和行动上与上级部门、报社保持一致，做到正确宣传党的纲领、路线、方针、政策，以及中央、省和市的各项中心工作，加强群众观点，贯彻群众路线。本人重视理论学习，利用工余时间加强业务知识的学习，温习新闻学、经济学、汉语言文学、社会学等学科知识，不断拓展知识和认知面，时刻关注世界和中国传媒界的信息，真正做到边工作边学习，边实践边提高。

二、吃得苦中苦，爱岗敬业

作为一名一线记者，本人主要负责跑纪委、文化、宣传、体育以及一些市领导活动等“线口”，为了捕捉到信息含量大，新闻价值高的新闻信息，本人坚持深入现场、深入基层、深入生活、深入群众，做到“脑勤、耳勤、手勤、腿勤”和“不怕苦、不怕脏、不怕累”的工作作风。在过去的一年中，跑遍了全市9个县（市、区），同时延伸到乡镇一级，联络了一批通讯员，有意识地“培植”了一些线人。在XX年12月报道铅中毒工作中，不怕辛苦，发扬连续作战的工作作风，采写了大量有价值的新闻稿件，受到了上级部门和报社领导的肯定和表扬奖励。XX年12月采写的《纱布遗腹“作孽”痛不欲生十三年》、《“纱布遗腹”案是“普法”成功的个案》等，引起了各方关注，收到了良好的社会效果。此外，在协助市纪委报道“廉风和畅”教育方面，也受到了市纪委的肯定。

三、励志耕耘，永不止步

作为一名新晋记者，自XX年8月进入新闻记者队伍，如何履行记者的职责，怎样做好本职工作是本人一直以来都在思索的问题。据不完全统计，XX年本人采写的各类报道共408篇，其中包括消息、通讯、新闻摄影、文艺作品、评论等，参与了市“\*”报道、团市委“文化信息年”报道、供电安全运行900天系列报道、市四运会报道、城乡清洁工程系列报道、市委全会报道等，并得到了报社领导的信任与厚爱，为新辟栏目《清远人在他乡》作开篇报道《湘西\*，粤北赵文英》，随后远赴青海西宁、甘肃兰州等地采写《翱翔在青藏高原的南粤雄鹰——记空军某部政委欧富荣》、《病人常把他当作最亲密的朋友——访甘肃省肿瘤医院胃肠外科主任\_华》等稿件。

XX年6月，本人与报社一名摄影记者负责采写国庆前夕推出的“清远当代史记”大型系列报道，深入到连州、连南、连山、阳山、英德、佛冈、清新等地的乡镇，亲临当年战争和建设现场，采写了近20篇几万字的稿件，在社会上引起了巨大反响，得到了领导和同行的认可与一致好评。

励志耕耘锐意进取。经过不懈努力，虽然XX年本人圆满完成了本职工作，但是XX年已过，明年还有更多的挑战，本人将继续发扬勤奋学习，艰苦奋斗的精神，为清远日报社尽心尽力，奉献一己微薄之力。

**奋斗杂志社工作总结11**

过去的一年，我们坚持以“响应政府和行业协会要求，以杂志平台为交流传播载体，以活动经营为实现效益突破”的理念，逐步开展各项工作.

完成全年杂志的出版工作。XX年以来，房地产市场相继进入了调整期，市场销售、开发投资、信心指数均受影响。为此，我们对市场数据作了大量分析，对企业加强调查，同时与政府和行业协会保持密切联系，分别就弱势下如何促进销售、增强开发信心等内容组织专题，约写文章.

一年中，住房和城乡\_的有关领导，中国房协副会长兼秘书长朱中一定期为杂志撰写卷首语，分析市场走势，给企业的经营管理决策提供了大量参考依据.

寻求对外合作，创新杂志经营。房地产市场的变化，企业经营观念的转变，都对我们的经营创新提出了更高要求，这既是压力也是挑战。杂志有其自身的限制，但其对资源信息的整合，确是没有边际的.

为此，我们积极主动对外寻求合作，组织论坛活动，突破杂志经营的局限.

通过上述各项活动的组织和举办，我们取得了一定的成效。当然，在看到成绩的同时，我们在一年来的工作中也存在了不少问题，许多弊端也不断暴露出来，对此我们也都做了认真的总结和思考.

在此，特别感谢十六城市开发公司各位编委对杂志社的关切与支持，也希望各公司都将自己的宝贵的企业管理经验与我们分享，实现杂志的持续稳定发展。同时也希望各位编委能够组织全公司的人多给杂志写文章，让老总也写，分享他们的成功与经验.

**奋斗杂志社工作总结12**

20--年，在报刊发行局局长的领导下，在全州报刊发行战线上工作的同事及邮亭经营户的支持与配合下，通过我自身的不断努力，我的工作和学习取得一定的成绩，政治理论素质有所提高，业务素质有了很大的进步，工作及方式有了很大的起色，管理水平及能力有了较大的长进，为报刊发行工作奉献了自己的力量。现总如下：

深入学习“科学发展观”与“创建和谐社会”理论，并用其武装头脑，指导工作实践。

“科学发展观”与“创建和谐社会”理论体系是马克思列宁主义普遍真理与中国现阶段的社会实践相合的产物，是以--为核心的\_领导集体智慧的晶，是马克思列宁主义在中国的第三次飞跃，是指导新时期社会主义现代化建设和改革开放的行动指南。只有深入学好这门理论，并实践这它，工作才会有无穷的动力，并且永远不迷失方向。一年来，我利用业余时间，通过网络，书报，电视等不同媒体，深入学习了这门理论，把握理论的精神和实质，在工作中力求实践这“科学发展”和“和谐社会”，不做面子工作，力求长远打算，不搞短期效应。力求做到工作、学习、生活之间和谐，同事之间和谐，上级与下级之间和谐，工作单位与单位之间的和谐、家庭成员之间和谐，以及我个人与单位之间的和谐。

协助领导抓好生产经营管理。

报刊发行局人员少，但工作不少，除了负责全州报刊业务发展的总体规划、业务构分析、市场前景预测、业务指导等宏观工作外，还具体负责兴义现业零售书刊的经营及其生产管理工作。作为发行局的管理人员，我认真履行自己的工作职责，不折不扣地贯彻党和国家邮政业务发展的方针和政策，贯彻省公司领导和州局领导对邮政发展的指导意见，实实在在抓收入，一心一意谋发展，努力实现省公司领导提出的“兴一方经济，富一方员工，壮一行产业”的宏伟战略目标;贯彻文化部门对书刊经营的管理规定，严禁黄毒书刊和非法出版物在邮政书刊市场上销售，维护正常的文化市场秩序。每月按时上报报表及文字资料，做好市场调研及经营分析，对内草拟业务管理、改革、创新及发展的有关办法，协助领导做好搞好安全生产及车辆管理、资金安全管理，作业流程控制等;同时协助领导开展对县局报刊发行业务作好指导，--年的3—4月，发行局未成立之前，在零售公司领导的领导下，我随同几位业务骨干到全州八个县开展调研和业务调研，每到一处，就集中学习，内容主要是如何开发报刊零售市场，如何指导要数，如何更好地做好报刊零售工作。在兴义现业，每到要数期，我与公司领导便到每家邮亭去了解要数情况，对长期有积压的书刊，要求他们少要，对销路好的书刊就要求他们多要，还专门对个别不会推销书刊的邮亭经营讲解如何整理、推销同类书刊?如何做好有效的服务?如何与顾客做好沟通?如何使顾客更加相信?等等，发行局刚成立，我就陪同新局长到全州八县市开展调研，就存在的问题和解决办法专门向州局有关领导作了详细汇报，特别是对报刊资金安全问题，农村行政村合并后对党报党刊发行工作的影响及解决办法，以及如何开展与城管部门合作的问题都得到了有关领导的肯定和支持。

以生产经营为中心，做好后勤保障工作。

没有良好的后勤保障，就不可能有正常的生产。我在发行局，在协助局局长工作的同时，也具体负责零售报刊资金的出纳，每月收取经营户的报刊零售资金，然后根据会计提供的解款凭证，对报刊社、省零售公司和贵阳市零售公司解款，这个工作量比较大，因为零售报刊的资金零钱居多，整钱少，往往都是伍角面值，而且纸质破烂，数起来还比较费时间。说句不该的话，储蓄所的同志最怕我去，因为我去存的都是零钱——难数，他们往往为我的存钱要大动干戈——召集几个人来忙半天才能解决，一些营业员只要一看到我去，脸色就变了。所以，很多时候，我要求零售人员每天把卖的钱存进其它银行，到缴款的时候，一次性取整来缴。我一年要收2—3万的零售报刊款，同样要解走2—3万元的报刊款，工作量还是够挑上一肩，做出纳工作的过程中，我认真遵守财务制度，接受报刊会计的审查和监督，在收款的过程中，认真核对，对没有及时缴款的，及时通知，有时还主动上门去收取，一些经营户不理解，认为我与他们过不去，经常催他们缴款，看到我就马长着脸。在发展代办业务上，为了确保资金安全，领导要我到办理业务部领卡发放，我每隔三天要跑代理业务部，领取各类充值卡，然后发放给零售经营户，再从他们那里收取钱，上缴计财，从1月到9月，通过我手发出去的各类电信充值卡就有1余万元，9月份以后，由于报刊大收订开始，我的工作任务重了，此项工作没能得到很好开展。与此同时，我还做好生生产过程中所需要的必须用品，请领工作，及时保障供应，既不浪费，又能确保生产工作。以人为本，做好对职工的考核和激励工作，充分调动员工和社会力量的积极性。

报刊发行队伍庞大，人员复杂，既有邮政内部人员，也有外单位人员，还有社会力量，无业人员;内部人员有正式员工，也有临时人员，有干部、有投递人员，外单位人员主要是发行站人员，社会人员有邮政报刊亭经营户、报童;他们有的生活在城市，有的生活在农村，由于各自的生活处境和文化水准和经济地位的不同，造就了他们对事物的理解不同，思维方式不同，因而如果用同样的考核和奖励办法，肯定是行不通的，对不同的群体，要有不同的考核和奖励办法，这就要求我们制订考核和奖励办法时要通盘考虑，力求严密、周到。比如，拿管理邮政正式职工的办法来管理邮亭经营户和报童，显然是不合适的，也是绝对没有效果的。我们采取人性化和情感化的管理方法，把这些社会人员熔入到邮政这个大家庭中来，使他们成为邮政的一员，为邮政出力。去年年底的时候，在我的建议和黄局长的支持下，召集报童和邮亭经营户召开座谈会，让大家来畅谈对邮政的认识，提出对报刊零售业务发展的意见和建议，会后还大家集体会餐，每个人发一点小小的纪念品，这一个小小的举动却迎来了不少人的心，特别是这些报童们，来自农村，没有社会地位，心里很容易得到满足，因此认为邮政报刊发行局真正在把他们当作一名有用的劳动者，有价值的劳动人。并做好职工生日礼品的发放;从情感上熔化他们，让他们觉得不好好为邮政出力，就会对不起邮政企业。此外，在制订--年考核办法的时候，我们就要据邮亭经营户的经营地点、业务完成情况对扣点作不同的调整，鼓励多创多收。这些措施和办法都体现了“以人为本，以业务发展为目标”思想;鼓励职工积极发展报刊业务。

在上级领导的统一指挥下，参与奋战--年报刊一次性大收订。

根据省公司领导和州邮政局领导就报刊大收订的指示，我们及早筹备召开--年报刊一次性大收订的工作会议，统筹规划报刊大收订工作，并进行实时跟踪、指导。根据省公司制订的报刊收订营销方案，合黔西南州的收订实际，草拟了现实性和可操作性都很强的收订营销方案。配合有关部门，及时做好收订宣传、组织、发动工作：一是在全州内开展“赛经营、赛管理、赛服务”大收订常规劳动竞赛，并根据个别项目收订进度缓慢状况，适时出台短程劳动竞赛办法，有针对性地引导合理有效收订;二是认真做好报刊收订进度，特别党报党刊、重点报刊、畅销报刊收订进度的统计工作。每三天一报、每十天一个通报，分析收订的各阶段中存在的问题，给领导决策提供科学的依据。

做好领导临时交办的工作

这项随机性大，也不好统计，不好总。一句话我的工作原则是既快又好。

最后，在作风上，我能遵章守纪、团同事、求真务实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。在生活中发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，勤劳简朴的生活，时刻牢记邮政员工的责任和义务，严格要求自己，在任何时候都要起到模范带头作用。

随着邮政企业改革的不断深入，我们工作任务将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更多更广。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，为邮政发展做出应有的贡献。总报刊发行局的工作，无外有三点最为重要：一是想方设法开拓市场，扩展业务空间，订阅和零售两条腿缺一不可;二是堵住零售二渠道供货现象，严防漏水;三是做好欠款的催缴工作，特别是要完带款要数或经济担保责任制。

作为我这个岗位，下一步的工作打算应该如下：

一、继续以科学发展观和和谐社会理论为指导，加强政治素质和业务素质的学习，不断适应改革和发展的需要，做到与时俱进。

二、加强县局报刊发行战线上工作人员的沟通，及时了解情况，及时发现问题，及时解决问题，并做好必要的业务指导工作。

三、做好服务，以良好的.服务促进报刊发行业务的发展，来年要抓好报刊续补订阅工作和零售报刊亭点增建工作。

四、加强对零售二渠道供货检查的力度。确保报刊亭的每一本书都是从邮政渠道进来。

五、认真到生产一线调研，了解情况，收集数据，做好业务分析，掌握市场动态。

六、走出去，积极协助局领导拓展市场空间。

**奋斗杂志社工作总结13**

杂志社工作人员上半年工作总结

从年初\*\*月\*\*日调入办公室的这半年的时间里，对办公室的工作已经有了新的认识，并能很好的完成自己份内的工作。记得在开年上班时进行了一次竞聘上岗，我在自己的演讲词中说过自己对办公室工作的三点认识，那么这半年的时间我达到了我的目标吗?现在我就上半年的工作做出以下总结：

一、坚持为杂志社服务

在这半年里我能够扎实的完成领导交代的各项任务。接待上级部门领导、全国同行单位来检查访问等工作200余次，整理会议记录8篇，起草文件100篇，严格按照要求整理归档各类收文、发文、编号文件等重要资料。下班时对办公场所的门、窗、灯进行检查，确保不发生任何意外事故。并切能做到上班第一个到岗，下班最后一个离开。在上传下达，信息通知方面能落实到人，办公室是起桥梁的作用，因此确保每位员工能够很清晰明确的了解领导所下达的命令，并且把每位员工的意见与建议反馈给领导，是我工作中的主要任务。

二、坚持为部门服务

在这半年里，自己能够很好与各个部门打交道。基本上熟悉了各个部门的工作方式与业务流程，并能配合各部门做好服务协调工作。在计划期出样时，自愿加班陪同各部门同志，做好加班同志的服务工作，保障他们能够一心一意审稿、校稿，确保我们的杂志准确无误，顺利出刊。在平时的工作中也能够配合办公室的其他工作人员做好协调工作，确保办公室的各项工作能够顺利的开展。

三、坚持为同事服务

自己能够与各位同事很好的相处，保持自己的平常心。乐于帮助其他的同事，基本上做到有求必应。在工作中，自己负责与大厦的`工作人员联系，基本上能够在两个工作日内解决问题。认真负责的做好各项工作。

办公室的工作细小、琐碎，虽说都不是什么大事，但是又不能有任何的缺失。对于我们来说任何细小的错误，都会给其他部门的不便，更会造成杂志社的损失。因此，我经过这半年的锻炼，磨练了自己的细心和耐心，确保任何事情能够很好的完成，不给其他人带来麻烦。这是我体会到的，也是我今后工作的准则。

以上是我对我\*\*年上半年的工作进行的总结，总的来说能够完成自己在年初制定的目标方案，并且能从磨练中不断的提高自己在各个方面的能力。尽管自身还是存在一定的不足，但是自己通过自己不断的学习，不断努力，不断的去适应各种环境，来完善自己。

进入杂志社给我的感受就是，这是一个很好的平台，能够让你在需要你的地方发挥作用。做好自己的本职工作，配合好办公室其他人员完成工作，是我今后工作的一个基础。处理好各方面的关系，是自己今后工作的方向，让自己在社会的环境中不断得到锤炼。当然自己还应该通过不断的学习，减少工作中的失误。不断的加强文化知识的学习，提高自己的知识水平与文化素质，这样才能在竞争中立于不败之地。

能够进入杂志社，是我的荣幸。我要把握这个难得的机会，不断的改进自己，为今后的发展奠定坚实的基础。

**奋斗杂志社工作总结14**

20--年已经在新年的钟声中离我们而去，10年的战斗才刚刚开始，此刻，作为这个发行团队中的一员，我的心情是激动的，也充满了工作的激情，因为--年的工作就要开始。

此刻，我将我们--年的报刊发行工作进行一下总结。

20--年我们发行部坚持以科学发展观统领发行全局，以形成和建立与报业市场相适应的先进理念为目标，积极探索和实践新形势下发行工作的新途径、新办法，以创新思维求增长、谋发展，取得了较好的发行业绩，发行量比上年增长---，多种经营创利近---元，各项管理工作有了新的提升和发展。

总的来说，本社--年度发行量基本保持平稳增长，发行状况良好,本人也荣幸的被本社评为先进个人，这不是我个人的荣誉，我们社每个人的荣誉都是与集体团队的凝聚力、创造力、执行力分不开的。

此时，20--年刚刚开始，我想随着上海世博会的举行，对我国的很多行业都将产生了巨大的影响，发行行业也不例外。20--年将是个分水岭，发行行业将进入“服务经济时代”，这一时期显著的特点就是，发行已经不像以前那样发发货、退退书了，很多的读者变的越来越理性和隐性了，这对发行提出更高的要求。

存在就有存在的理由。一本杂志的存在就有她的生存土壤和自己的读者群，这个读者群受网络和其他新兴媒体的影响，对纸媒体的需求欲望将逐渐减退，如何挖掘报刊的目标读者并让读者产生购买行为将是发行工作的最重要的工作内容。“服务经济时代”，为读者提供不紧紧是产品功能本书所带来的价值，而是包括这之外的第三方甚至是多方的服务，这些服务功能实现的好坏，将是决定读者购买行为的主要标准。所以要为读者提供超值的服务将是这一时期发行的重中之重。

在20--年里我们团队会将工作做的更好!发行量力求突破预定目标!

**奋斗杂志社工作总结15**

杂志社学期工作总结

春华秋实，在这个收获季节里，我们公关实践部在《广东医青年》杂志社这颗苍天大树的呵护下茁壮成长，走过了平凡而又特殊的一个学期。在这个学期了，感谢全社上下对本部门多方的帮助和支持，也特别感谢社长团对公关实践部的关心和指导。

勤能补拙，努力见证奇迹。我们始终坚持文化阵地是我们部门的旗帜，思索是我们部门的航标，观察与激情是我们部门的生命之泉，挑战是我们部门的力量之源，勤快坚毅是我们部门的运作根基，尽情尽责是我们部门的前进力量，服从与执行是我们部门的依托，一次成品是我们部门的办事原则，胆大心细是我们的行为准则……

在这个学期里，实践部发生了较大的变化，也在朝着良好的势头发展。首先，我们新添了六名充满活力与激情的10级新成员，并对全体干事做了较好的培训和进行了多次实践锻炼，让每位新成员都熟悉了我们的部门工作，同时以干部的标准去要求每个干事去做好每件事。此外，我们部门绕着杂志社的工作重心，除了完成部门的常规工作外还与全社一起完成了杂志社几个具有突破性的活动。

我们的常规工作有：

1、 招新与培训：在新生到来之际，我们部门与全社成员一起去探访了新生，并送上了第二十一期杂志和向新生介绍了我们学校的大致情况以及我们杂志社，这次探访意义重大，一方面让新生感受到学长们对他们的关心，另一方面也让他们更多的了解学校的概况，同时也为我们接下来的招新作好 了宣传准备。9月25日我们在一二饭门口进行了招新摊位宣传活动，9月26日我们进行了我们招新的面试与笔试，我们也进行了第二轮面试和全社与各部门的培训。

2、 发放杂志：本学期向团委林老师申请、通过陈书记批准了《广东医青年》杂志发放总计划，并发放了第21、22期杂志和针对各项杂志发放后进行抽样调查杂志的发放情况、收集广大读者的意见建议，及时向社长团进行反溃杂志社的发放从本学期开始，我们是每个宿舍一本（包括研究生宿舍），每位辅导员一本，每间办公室一本。从而在硬件上我们比以前一个班才四本杂志已有了一个质的突破，再者，我们也尽力贴近读者，反应读者心声，所以很有必要对每期杂志发放后进行调查了解相关情况，同时我们部门也会将此项工作坚持下去，从软件方面去宣传我们的杂志，让更多的人了解我们杂志社，让更多的人关注我们的团务工作。

3、拉赞助：本学期因新创活动较多，部门人力有限，而且我们处于被动状态，拉赞助的工作被活动牵着鼻子走，此外因每个活动从第筹备到开展的间隔时间都较短，因此在拉赞助方面的时限也受到了较大的限制。所以本学期只与一个商家取得协助合作。就是大岭山社区服务惠民门诊部。此外，我们也针对“十大文学”的征文比赛，二十二期杂志的医学之窗，第二届传媒交流大会活动等外出联系了多家赞助，如有：东华医院，大岭山辉豪鞋店，华润超市，天和百货，大润发超市，长盛歌剧院，真功夫，茂光眼镜，宝岛眼镜，大岭山医院，创意生活城东莞特产、兴和百货、唯美发屋，坚记大排档，移动，港饮之都，微微新娘，oppo手机，火山湖电影院，天源电脑城，国志电脑城，恒源电脑城，深大电脑城等。由于种种原因，我们很多赞助都失败了，但我们部门相信，我们永不言败，我们依然有一颗颗充满激情与勇于接受持挑战，战胜困难的心，同时我们也不断的总结经验教训，积蓄力量，为我们杂志社和长远发展而努力奋斗。

4、 社内联谊活动：本学期实践部负责组织了社内全体人员一起到东莞水濂山爬山，这次联谊更深一步的加强了部长间，干事间，以及部门与部门之间的相互了解，交流了我们的工作心得，增强了情谊。

5、 部门内生活：我们除了以上常规工作外，部门还有每个月的例会和不定期的重要项目讨论会议，不断的交流拉赞助等工作心得，总结经验教训，对全部门成员进行培训，从而不断的提高我们的工作技能。在工作之余，我们也时常聚在一起交流谈心，分享学生生活中的乐趣，如我们和采编部、办公室一起去银柜唱k联谊；和文编不一起到一饭四楼打边炉；有时一起吃宵夜，一起吃饭。从无形中加强了各部门成员间的情谊，更有利于我们工作的开展，充分发挥的团队的合作精神。此外，我们也完成了我们具有部门特色的办公室部门宣传栏的布置。

6、 实践部也积极配合其他部门的工作，服从上级的安排，尽心尽责的把各项工作做好，与其他部门一起努力把杂志社创建成一个校级优秀组织。

我们的创新活动有：

1、 11月21日广东医学院第一届校园十大文学之星文学创作大赛：《广东医青年》杂志社（东莞校区）成立于XX年，五周年来临之际，杂志社特举行文学创作大赛，让爱好文学的青年们共同角逐、较量，选出广东医学院的“文学之星”。本次活动将分初选与决赛两个阶段进行，初赛由同学投稿进行初评，决赛将采取现场作文的形式，需选手在规定时间内完成规定主题的作品进行评审。结果产生以后，举行颁奖仪式与文学论坛。“以诚挚表达感受，寓深思于文字”根据这个主题思想，吸引了一批热爱文学的青年。通过这次活动，激发同学们的文学创作热情，表达出同学们丰富的校园生活，让同学们思考生活，书写生活。激发同学们的想象力，给同学们发挥自己创造力的舞台。提高同学们的文学素养，增进大学生对文学的兴趣。最关键的是，它是为了庆祝我校《广东医青年》杂志社成立五周年。

2、 12月13日广东医学院第二届学生传媒组织交流联谊活动：本活动一改第一次传媒联谊的方式，特意邀请了现任《文化周末》杂志社主笔：李立和总编助理：许达亮先生作为活动嘉宾，第一次把访谈和讲座有机地结合起来。在联系各二级学院方面主要由新老干事负责，同时我们也邀请了东莞理工学院的大学生报社前来参加了我们的交流联谊活动，本次活动的完成效果较好。通过此次活动，我们各学生传媒组织间加深了了解，加强了相互间的联系，为校园文化的发展与宣传增添了元素。

总的来说，《广东医青年》杂志社这个学期改观了很多，举办了两个较好的活动，载着我们每个社内成员的职责走上了正轨，朝着“宣传校园文化，弘扬大学生精神”的方向发展。我们实践部也乘着杂志社发展的东风，在一次次的挑战中成长。我们喜欢去解决一个个困难的那种感觉，高兴于大家一起去完成一个个活动，温馨于大家一起促膝谈心的一幕幕，热衷奔波于一个个赞助商之间。

实践路上，我们总会遇到这样或那样的挫折，一次次的遭受着失败，但只要我们不放弃，就会有希望，失败也是一种收获，这是实践部这半年来拉赞助的真实写照。总结分析这个学期实践进度慢的原因主要是我们这个学期的活动较多，开展的时间间隔也较短，使得我们实践工作有种被牵鼻子走的感觉，此外，也有不少大型的赞助商早已计划好了他们的宣传经费的开支，使得我们难以得到赞助。我们将会吸取这个教训，在这个学期内把我们下个学期的工梳理好，计划好，以便顺利的开展我们的实践工作。在部门运转方面，总体情况一般。还有挺多做得不好的地方，换届后很多工作得从头开始。如新成员对策划书的书写不规范，拉赞助锻炼的次数比较少，有时找理由推脱负责等问题的出现，说明在部门管理方面还得下功夫。针对部门管理方面，本部门也借鉴了一下其他部门的管理方法，制定了针对实践部的管理方案各评估标准，也对部门成员进行了较深入的培训，共同讨论拟定了适用于本部门拉赞助的台词。

在这半年里，实践部经历了不少风雨，也对自己有了一个较清楚的认识，我们的\'优点是有拼劲，但我们也很清楚我们的起点和实力。从这个学期的活动中，我们总结经验教训，努力为我们下个学期的计划做准备。放假期间把我们布置的任务完成，以便于更好地迎接下年的挑战，顺利开展下年的工作。

本部门下学期的大体工作计划：

1、举行一次全社分组表演大赛

2、举行一次全社考核，增加大家对杂志社的了解程度

3、筹备杂志社六周年庆（穿插社微设计和访谈型主持人大赛）。

4、举行全社联谊（新老干部交接晚会）

5、常规拉赞助工作，杂志的赞助，访谈的赞助，六周年庆的赞助。

6、争取能坚持开展每学期两期的访谈活动。

其实赞助商无所不在，只要我们平时细心留意，与我们的相关项目结合起来，就有可能接到赞助。以下是师兄对拉赞助的一些看法：

1、 注重个人和团队形象：我们要时刻记住我们外出拉赞助是代表广东医学院，我们有我们做事的原则，拉赞助是争取双赢，而不是求人给钱。其实我们拉赞助也是向社会宣传学校的过程，所以这点很重要。

2、 我们要早早的做好准备，最好能在这个学期把下个学期的工作给规划好，找好赞助商，以便他们在新的一年的宣传经费预算时考虑是否赞助我们的活动。这样可以大大提高我们的成功率。

3、 拉赞助前要有目标，有准备，先从多方去了解对方。尽量去搜集对我们有利的信息。

4、 最好直接找负责人， 不能找到的也要向店员之类的人留个号码，请他们帮我们向上级反映一下。

5、 去初次交谈时最好带上策划书，可以让对方没有那么多思考的时间，我们也尽量的解说下。

6、 去拉赞助一般去三个人，之前最好分工好，给人介绍，给人回答问题，给你作下记录，这样不会乱。

7、 要在不意愿的商家身上下功夫

8、 策划书要全面考虑双方的利益。

9、 当遇到有些较难解决的问题时，最好组内开会讨论解决。

10、 要主动的与赞助商联系，当然礼貌礼仪是不用说的了。

11、 要充分考虑在拉赞助的整个过程中可能遇到的问题并想好相应的对策。

过去已成为历史，实践部会吸取经验教训，会负责好部门各项工作，尤其是在培养下一届干部方面作重点，同时也会使整个部门更加融洽，更加团结一致，把每件事都做好。另一方面也要虚心向其他部门学习，力争做一个优秀的部门。

**奋斗杂志社工作总结16**

一年的工作就这样的结束了，在今年的工作中自己的能力是有了很大的进步的，在这段时间中学到了很多的东西，自己工作的完成情况也是变得越来越好了。但今年的成绩即将要成为过去式了，我应该要为自己新一年有更好的成绩而努力了，所以在开始新一年的工作之前为自己今年的工作做准备，我将从以下几个方面对自己今年的工作做一个总结：

一、个人收获

二、个人表现

作为员工在上班的时间保持着一个认真工作的状态是必须的，我在上班时间之内是绝对不会去处理私人的事情的，我一般都不会在电脑上登陆自己的微信，以免影响到自己的工作。在上班的时间我也不会玩手机，除非是重要的电话不然我一般都是不接的，到下班的时候再回电话。这一年自己也一直遵守着公司的规章制度，纪律上的错误这一年我是没有犯的。我能够保持着一个好的工作状态，做好自己每一天的工作。

三、个人计划

在这一年中也发现了自己的工作能力其实还不是很好的，至少跟优秀的同事之间的差距是比较的大的，所以在新的一年中自己应该要更加的努力才行。在明年自己要多去学习一些新的技能，帮助自己更好的去完成每一天的工作。只要自己掌握了更多的技巧，我相信我是一定能够有更大的进步的。明年在完成了工作之后也要多进行反思，去寻找自己的缺点和做的不好的地方，记住让自己下次不会再犯同样的错误，我想我应该就能够学到更多的东西了吧。

今年自己的整体的表现还是很不错的，明年自己也会继续的保持一个好的工作态度，更好的去完成自己的工作。我相信明年我是一定能够有更好的表现的。

**奋斗杂志社工作总结17**

一、一年工作回顾

1、好采访工作

作为一名记者采访和撰写文章就是我的本职工作。在每次采访前我都通过各种渠道对采访的对象先进行一个比较详细的了解做到胸有成竹。采访结束后我也会尽快将稿件撰写完毕以求详尽精辟。

在这一年的工作中参与报道了大型的采访活动包括4月在的茶博会9月在市举行的茶文化节10月在的国家茶叶代表团活动11月在举行的茶博会12月在举行的品茗会等。在这些活动中我不仅深入的学习到了普洱茶的知识和文化底蕴更了解了茶之外的不少知识并建立了一定的社会关系群体。

在这一年中我还采访到了等业内人士。同时还有针对性地采访过的普洱茶爱好者了解了普洱茶在国外的状况以及各国消费者心中的分量。另外我还接触和采访了不少对普洱茶市场有见解的茶叶爱好者和经营者以求通过不同的渠道对普洱茶的各个方面进行了比较深层次的接触和体验把自己的工作尽量做到完善取得了比较好的效果。

2、作方面的突破

在文章的撰写上从过去主攻“特别策划”、“人物”、“玩家私房”这一类栏目的基础上开始接触和撰写“双月综述”、“独家关注”等在领导的培养下我接触了更多的写作方法适应了不同的写作方式在这方面有了突破。

二、经营方面的突破

为杂志社共同完成了万元的广告额收入为杂志社创收也是我在记者工作之余的突破。

三、收获

1、开阔了眼界

在杂志社这个平台上找到了自己适合的定位和角色。借在、等地出差的机会我真切的体会到记者工作的优点就是能亲自体验不同地区不同人群不同活动带来的不同感受。在学习、了解、报道普洱茶的同时接触到许多不同的观点和周边的行业促使自己独立的、全方位的、站在全行业的高度去思索普洱茶的过去和未来去思索杂志的发展前景。也感受了时代发展给我们带来的机会和挑战。

2、锻炼了本领

在不断的采访和写作中我锻炼并提高了自己的工作能力。在多次独立采访和独立出差的情况下我也逐步养成严谨思考独立判断自我完善自我协调的能力对我今后的人生道路起到了至关重要的作用。

3、体验了行业竞争

我所体验到不仅是普洱茶行业内的竞争更能体会到杂志之间的竞争。的普洱茶的行业竞争日益严峻杂志之间的竞争也趋于紧张。一个栏目从策划到最终成形都凝聚着团队的智慧但效率更是可贵的。在信息获取、决策、执行任何一个环节反映迟缓机遇稍纵即逝。

4、拓展了人脉

因为工作的性质我在不断的采访和交际中拓宽了人际关系积蓄了宝贵的资源。他们不仅能成为我工作中的良师益友更能成为我人生历程中一笔不可多得的财富。

**奋斗杂志社工作总结18**

又到了年终作总结的时候，虽然这是一个每年必作的功课，有的时候会觉得有些老套和无用。但是，也似乎只有在此时，才能够静下心来梳理一年来所经历的苦辣酸甜。

翻来厚厚的工作手册，看着上面有些凌乱但很真实的工作日记，仿佛200\_年成长的每一步，在这个本子都很清晰的记录了下来。

现在，试着翻开本子，看看这一年我收获了什么：3月，我被批准成为\_预备党员。自从200\_年，快报改版前夕，我递交入党申请以来，经过一年的努力，党组织的考查，在今年的三月吸收我成为中国\_的预备党员，这不仅是对我的激励更是对我的认可，而这个在年初的好消息也给0\_年开了一个好头。

7月，一组报道让我“苦不勘言”。作为经济部的一项重头报道，快报要与市房管局物业处联合推出物业系列报道。因为这组报道是经济部当月的重头戏，所以领导很重视，要求以每周三篇，每篇202\_字的密度推出。而市物业处虽然一直以来与城内各家媒体的合作密切，但是形成规模的系列报道却是头一次，重视程度也是可见一斑，要求每篇稿件都要审查，每个采访都要通过他们进行联系。真是时间紧任务重，我为了这七篇稿件真是吃尽苦头，差点中暑。不过，结果还可以，写的稿子虽然没有评上报社的每日好稿，不过，当月我接到了近十件新闻线索，而跟市物业处的关系也可以用亲密无间来形容了。

8月，作了一件很有意义的事。作为快报的公益活动，每年暑假都会为一些品学兼优但家境贫寒的学生筹集学费，对这件事我一直是积极参与。04年我募集的善款就是经济部的第一名，今年当然也不例外，利用我的三寸不烂之舌，让房地产圈和金融圈的善心人士捐款，一天之内募集8000元。虽然钱是人家捐的，爱心是人家献的，但我也起到了一个桥梁的作用，心里觉得很有意义。

9月，进入报社的征订期，报纸的证订数越高，记者的工作认可度才能高，这与每个人息息相关，于是提早动手搞发行。9月订出去100份，10月订出去50份，11月订出去140份......，只要有希望，一定去争取，截止到200\_年12月30日，一共订出去全年报纸497份。另外，还有一份与天信的数千份报社的合作，在经济部与发行部的共同努力之下，正在商谈之中。

12月，感觉过的最快的一个月。快报的“岁末市民服务热线”启动，在经济部值班的五天中，我跑口的房管局、公积金管理中心就占了两天。因为到了年底，各个单位都到了繁忙的总结汇总阶段，而报社给的准备时间只有一个星期，在这一周内，我要对相关的单位进行公关，让有关负责人来报社接听电话，又要提前准备稿件，忙了个人仰马翻，时间也嗖一下的从月初窜到了月尾。

200\_年过去了，在快报也工作了三年，这三年收获了很多很多，感觉每年都在成长。这与部门领导的支持密切相关，与同事们的无间合作紧密相联。这三年，能够与同事们一起分担工作，分享成功，虽然有时还会为了工作争论，但是，在当下这个人员流动很强的情况下能够共事实在有很大的缘份，十分珍惜这份缘，希望这份缘，这份默契，能给\_年带来更多的好运。

**奋斗杂志社工作总结19**

1.《少年写作·小作家》上半年六期质量稳中有升

《少年写作·小作家》原为《青春男女生·少年作家》，改版后，我们在坚持原来办刊风格的基础上，进一步明确了办刊宗旨和办刊理念，努力为青少年学生推开人文窗口，为爱好文学创作的青少年搭建展示的平台，增加了杂志的文学性、哲理性和可读性，使杂志不仅成为青少年展示文学天赋的平台，而且成为他们陶冶性情，提高人文素养的园地。由于杂志的影响力不断上升，围绕在杂志周围的文学爱好者和会员数量也不断增加。

2.《青春男女生·妙语》上半年六期逐渐贴近读者需求

3.《少年写作·年级版》三、四、五、六年级版破茧成蝶

>二、以学习提升为重点，力求建成高素质的队伍

**奋斗杂志社工作总结20**

二、xx文学报稿件审核

本次审稿针对分为两部分：第一，首先对征集来的全部稿件进行初评，对所有稿件有了初步评分；第二，进行第二次审核，这次主要任务是选出二十篇左右优秀文章；第三，最终审核。从二十篇优秀文章中选出十篇左右，并节选部分经典语句。

三、两次笔会

四、两次练笔

五、关于近代诗歌意识源流的主题报告会

本次报告会，开展于第二次笔会之后，是作为第三次笔会召开的。这次活动，使成员的文学素养得到很大的提高，加强了成员间的文化交流，还大大提高了文学社的形象。

六、与本社组织部进行了友谊篮球赛

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！