# 央视广告工作总结范文(共23篇)

来源：网络 作者：繁花落寂 更新时间：2025-05-02

*央视广告工作总结范文1在这个学期我们社团虽然没有很杰出的活动，但是我们也在幕后记录了学校的很多大小活动。如:运动会、艺术节等。而且我们还帮助其他的社团制作了精彩的视频。我们在这个学期也招收到了很多优秀的社员让我们的社团变得更加的有朝气有活力...*

**央视广告工作总结范文1**

在这个学期我们社团虽然没有很杰出的活动，但是我们也在幕后记录了学校的很多大小活动。如:运动会、艺术节等。而且我们还帮助其他的社团制作了精彩的视频。

我们在这个学期也招收到了很多优秀的社员让我们的社团变得更加的有朝气有活力。以下是这学年的活动介绍。

>一.招新活动(社团人员招新名单)

>二.运动会

为期2天的运动会我社安排了4批人进行采访拍摄。记录了运动员们在赛场上的英姿，记录了观众席上同学们的热情呐喊等。在运动会结束后我们还制作了将近10分钟的视频供同学们观赏。(在大课间的时候播放，让同学们在运动的同时也能够放松放松。)

>三.艺术节

我们按照各个比赛的时间和地点，分批安排了同学去拍摄和采访。并制作了视频，把同学们在艺术节上的表现都记录了下来。而且我们还采访了童鹿超老师和陶爱芬老师。

>四.职来职往

周日上午，电视台社的成员们也在为最后的活动开始而忙碌的准备着。“职来职往”的活动就要拉开帷幕，由于临时的状况地点由原来的五楼会议室改为高一(5)班进行。观众与评委陆陆续续的进场，这次活动共邀请了四位评委，童鹿超老师、陶爱芬老师、黄修函同学、胡星家长。时间过得很快，一场以锻炼学生职场应变能力为主体的生涯规划类的“职来职往”也接近了尾声。在结束后，我们电视台社特意采访了胡星家长，她给我们初次承办的活动给予了夸奖，也对新手上路的我们提了许多非常好的建议，我们也虚心接受。

>五.成人礼

在5月3日下午五楼会议室举行了州温市第五十一中学第一届“成人礼”，因为是首次以大型活动呈现在大家面前，但由于前期准备不足导致活动遇到些困难，但幸运的是最后还是顺利的举行。感谢徐育芬老师的致辞，杨乐而同学的演讲。广播社，话剧社，MYCLUB的友情演出。通过此次活动，经管学子将继承和发扬“五四”的光荣传统。活动将结合当前经济局势和社会发展形势，引导青年努力学习科学文化知识，提高自身综合素质。提升广大同学的责任感、使命感和紧迫感，同时使广大青年牢固树立心系天下，积极进取的理念，充分展示青年学生积极向上的精神风貌。

>六.拍摄制作社团视频

我们还有情的为英语社拍摄了全程的辩论赛和广播社的日常广播视频。

>七.器材租借

在这个学期我们还设立了器材租借。方便全校的师生，只要他们要用我们社的视频，只要在器材租借表上签上字就可以出借。

>八.另附艺术节的人员制作名单英语社的人员制作名单校园电视台社台标

这个学年就这样不知不觉的就结束了。我社在承办的很多的活动中都没有做到最好都有很多的不好的地方。希望下一任社长可以吸取这个学年的好的地方。改掉这些不足在下个学年里再接再厉，能够举办一些出色的活动。给社团和学校添一道靓丽的风景线。让同学们的课外生活变得更加的丰富多彩。

**央视广告工作总结范文2**

一、对于老客户,和固定客户,要经常保持联系,在有时间有条件的情况下,送一些小礼物或宴请客户,好稳定与客户关系。

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

三、要有好业绩就得加强业务学习,开拓视野,丰富知识,采取多样化形式,把学业务与交流技能向结合。

四、今年对自己有以下要求:

1、每周要增加10个以上的新客户,还要有5到6个潜在客户。

2、一周一小结,每月一大结,看看有哪些工作上的失误,及时改正下次不要再犯。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求,再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能有隐瞒和欺骗,这样不会有忠诚的客户,在有些问题上你和客户是一致的。

5、要不断加强业务方面的学习,多看书,上网查阅相关资料,与同行们交流,向他们学习更好的方式方法。

6、对所有客户的工作态度都要一样,但不能太低三下气。给客户一好印象,为公司树立更好的形象。

7、客户遇到问题,不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意,让客户相信我们的工作实力,才能更好的完成任务。

8、自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的,你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9、和公司其他员工要有良好的沟通,有团队意识,多交流,多探讨,才能不断增长业务技能。

10、为了今年的销售任务每月我要努力完成10到20万元的任务额,为公司创造更多利润。

以上就是我这一年的工作总结,工作中总会有各种各样的困难,我会向领导请示,向同事探讨,共同努力克服,为公司做出自己最大的贡献。

**央视广告工作总结范文3**

20xx年到了年末了，回顾一下我今年的工作。

我在电视台网络技术部工作，工作内容：主要负责影视片的采编、播出；全年每期节目播出；全年每期党委中心组学习节目的采编、播出；全年每期学习日节目的播出；电视台内网的维护；机房设备的维护；网络技术部电脑的维护；电视台电器设备的维护；电视网络信号传输设备的维修；电视台采编设备和网络技术部维修设备的检查与管理；电视台采编设备的维修；参加电视网络信号大面积故障及疑难杂症的修复工作；配合网络技术部负责人对工程合同的管理以及技术资料的管理。

能在领导的指导下按计划圆满的完成自己的工作。工作质量和效率高：全年采编76部电影顺利播出；全年采编45部连续剧顺利播出；全年设定144期节目顺利播出；全年党委中心组学习节目顺利播出；全年公司员工学习日节目的顺利播出；能充分利用时间维修采编设备和电视信号传输设备，为电视台节约不少费用。

在电视台内部网络及设备维护中，保证网络及设备正常运行，发现隐患及时处理。

今年，我们网络部的工作任务也比往年多。平时的大面积维修就不说了，年年都有，今年的大项目我参加了各个化工部党员活动室有线电视线路的安装，研究院党员活动室有线电视的安装以及机房的迁移等。

工作能力：我能以较高的专业素质为电视台服务。能利用业余时间自学一些与工作相关的知识丰富自己，在领导培养指导下，工作能力得到了很大的提高。

工作作风：工作认真仔细，工作责任心高，平时的工作中与同事之间的配合也很好，我们网络部这支队伍的团队合作精神是大家有目共睹的，这和我们网络部的负责人及每一个同志努力分不开的。自己能严格要求自己，遵章守纪，并在休息日也能做到自己的事情给工作让道。

在今后的工作中，我还要不断的学习，进一步提高自己，发挥自己的专业技能，，服务于本职工作，服务于南化。

**央视广告工作总结范文4**

晚报广告部上半年共完成广告刊发772万元，广告进账600万元，分别比去年同期增长88%、，广告创收完成全年任务的39%。

上半年我们主要做了如下工作：

>一是树立四种意识，形成团结协作、紧张有序、健康和谐、战斗力强的精神面貌。

在部门成立伊始，我们就在内部倡导树立四种意识，即讲原则大局，讲科学发展，讲责任奉献，讲团结人性。半年多的事实证明，我们这支队伍建立起了与报社发展理念相一致的价值取向，的确是一支团结的队伍、能打硬仗的队伍，是一支作风正心气顺劲头足的队伍。上半年本部门策划主办大小活动比较多，在每次活动中本部员工都能齐心协力、互相补位、不计得失地把事情做好。在平常工作中，大家也能互相关心、帮助、宽容、鼓劲，追求团队的力量与智慧，形成团结协作、紧张有序、健康和谐、战斗力强的精神面貌。同时我们还把这种意识延伸到部门与部门的合作当中，在由本部门负责筹办组织的广告部报业集团新春答谢酒会、广告部春季购房节等活动，我们也能跳出部门利益的限制，以大局为重，与其它部门加强合作，带动其它部门取得较好的活动效果。

>二是主攻大客户，签大合同，加强一对一的策划服务。

晚报广告部大客户较多，无论是房地产还是时尚休闲行业，都有聚集着重量级的广告大户。如果不能盯住这部分客户，不能为他们开展好服务，那么很可能就会造成客户流失到其它媒体，造成我们广告的损失。所以在新年度开始的很长时间，我们都把主攻大客户、签大合同当成一件非常重要的事情来做，通过加强“一对一”的策划服务、活动带动等形式，促成了与大客户的合作。此外为了鼓励这些大户的广告投放，我们还规定只有达到一定的增长比例才可以享受到上年度的优惠政策，这样在保住了大户的同时，也实现了广告大户与广告投放的双增长。

>三是立足可持续发展，着力打造策划经营品牌。

上半年我们成功地策划了许多活动与特刊，如置业者满意度调查暨地产风云榜发布、春季购房节、乐活过大年、放心餐饮联盟、广告部知名教育品牌推荐、课外培训免费试听直通车、广告部晚报“我爱世界杯”系列招商、《校园内外》寒假充电特刊、广告部晚报招生特刊等。这些活动与特刊，都很好地拉动了创收，也凸现了晚报报媒的影响力与权威性。通过活动，我们还带动了一批大客户与我们签订了全年合作合同。

策划是报纸广告实现增长与突破的动力，但多年大量不间断的策划也常会造成思想疲劳、激情缺失，阻碍了创意产业的发展。针对这种情况，我们要求参与策划人员一要了解市场，不闭门造车；二要有营销意识，多替客户着想；三要立足可持续发展，打造媒体策划经营的品牌。要求要使我们的某些策划经营活动能够固定下来，可以一年年搞下去，不断提高影响力、知名度，成为报社经营的品牌。上半年我们在这方面做了有益的探索，如岁末年初的置业者满意度调查、春季购房节以及按计划即将举办的秋季购房节，都可以延续、固定下来，在此品牌下，根据不同阶段的市场背景做出灵活的调整。

>回顾上半年工作，主要存在如下不足：

>一是房地产行业广告刊发多，但现金进账少。

主要原因是房地产行业广告抵顶较多、未能及时出售变现所致。房地产上半年共刊发5783615元，比去年同期增长了，而现金进账为36xx359元，同比增，大大低于刊发的增长幅度。

我们上半年共抵顶房源11套，加上去年抵顶今年可以出售的有13套，这些抵顶房源总值达700多万元，优惠后的价值也达500多万元，占到房地产行业全年任务的一半还多。

>二是有些行业对客户的影响力还比较薄弱，需要加强

我们上半年还策划了许多活动，但有些活动最终还是没有搞起来。这当中除了市场、行业特点以及策划方案的原因外，还有很大部分是因为我们有的行业对客户的影响力还比较薄弱，需要加强。影响力薄弱的原因一是有些行业比较庞杂，行业负责人难以做到精耕细作；二是老客户多，这些老客户有相对固定的销售渠道以消费客群，对广告的依赖小（如宾馆酒店）；三许多客户都在业务人员手里，增加了沟通上的困难。在这方面，我们将实行定期回访客户的制度，以加强与客户的沟通，加强对市场的了解，增强晚报媒体对一些传统行业的市场影响力。

>三是部门内部学习与交流的机制还没有形成。

良好的内部学习与交流机制，对于提高大家的工作能力与服务水平、改进工作方法非常有帮助。但在这方面我们做得不够，学习与交流的机制还没有形成。将部门的“诸葛亮会”、“工作心得分享”、邀请部外人员参加的“头脑风暴会”等形式固定下来，坚持下去，努力打造一支学习型的团队，不断提高我们的创新能力。

>下半年打算：

在开常好日常工作的基础上，下半年重点要做好以下工作：

>一是加强抵顶房产的销售

加强抵顶房源的销售已成为我们一个工作重点。由于受新政影响，市场观望气氛浓厚，房产销售萎缩。在此形势下如何加快抵顶房源的销售，也必须要讲究方式方法。我们计划对抵顶房源进行一次竞价销售，这样可以吸引众多购房者参与，由过去的一对一销售变为“多对一”销售，形成一房难求、供不应求的局面，加快抵顶房的销售变现，力争将抵顶房源卖出好价钱。

>二是加强策划，不断创新媒体服务形式

策划是报媒广告经营的软实力，我们要根据变化的市场情况，积极了解客户需求，不断创新媒体服务形式，扩大影响力。下半年计划推出“广告部秋季购房节”、餐馆美食专栏、创富广告部商业地产专刊等活动。同时针对新政对房产的影响，我们在活动策划上，也由以前的大打大闹，改为小打小闹，加强小活动及个案的策划，实行灵活经营的原则。要做到大活动不断线，小活动连成片，不断刺激市场兴奋点，吸引客户广告投放。

>三是延伸经营上谋求突破

由于上半年工作重点放在大客户、大合同、大活动上面，人手受到限制。下半年打算立足晚报报媒红娘，开辟一个交友网站，搞一个相亲大会，并与团市委等单位加强合作。交友网站既可用于经营，又可以发展指定服务机构，带动广告创收。这样把具体经营与广告结合起来做，尝试开展延伸经营。

**央视广告工作总结范文5**

>一、xx年个人全年工作业绩汇总及分析：

>二、对照上年工作总结和计划的总结：

xx年全年的工作计划完成的情况非常不乐观，主要由于自己一直想的比较多，行动的比较少，并一直以量为主导，在新客户开发和老客户关系维护上面欠缺的太多，一直在进行着简单销售，觉得自己做了这么多年的销售和团队带领，工作中也经常有学习的习惯，但实际提高的技能非常不明显。总结以前的工作有以下几点：

1、执行力不强，以后每天按照计划和目标行事，加大自我的监督力度，每天提醒自己，这样下去我能不能完成我的目标和计划想想如果完不成自己对得起谁

2、没找对人、没说对话，xx年每次拜访客户先通过向导或外部了解客户的基本架构授权，好好想想设想拜见时客户给与好的回复，在心里自己鼓励自己，想好要说的话和想要了解的事。

3、心太急，没去见客户以前联想的太多，而提前基本很少去考虑客户真正的需求点和目标宣传是个什么样子，就去拜访客户，造成不能说服客户，反而自己自信心下降，所以在xx年的途中避免发生盲目的追求和盲目的和客户谈判，一定要做好准备。

>三、顾问式营销的六大步骤和基本要求对照分析自己的执行情况：

经过摧龙六式的培训之后，自己收获的东西非常多，回头看看自己以往的思考模式和销售模式觉得自己欠缺的东西还有很多，根据自己的以往的情况进行对照分析，自己的感悟如下：

>摧龙六式的第一式客户分析：

第一步在客户分析和客户资料收集、客户资料分析判断上要改变以前的单一形式，比方说客户资料收集方面是做业务最基本、最基础的东西，其实以往的方式方法有很多种如上网、看报、114、12580、户外、电视、DM、行业周刊，这些最基本我都能做到并且自己在这方面做的还不错。

第二步通过人脉关系自己的朋友同事介绍客户资料这个问题还不大，但是通过老客户去转介绍的很少，因为总觉得自己对老客户的服务根本就不能让其满意，从做业务到现在只有5个老客户给我进行转介绍，所以这数字是非常可悲的，不管什么原因，自己没做到让客户满意那就是自己的原因，以后在这方面还得加大自己的人际关系力度，比如说：通过行业聚会，和朋友约会多了解，另外多学习一点人际关系相关的课程。

第三步最关键的一点内部资料审核是非常欠缺的，在这个上面自己只能给自己打10分，所以以后要全面地了解客户的个人资料包括爱好和兴趣、家庭情况、喜欢的运动和饮食习惯、行程，所有的一切都要一清二楚。

第四步收集完了资料后就应该对客户的组织结构进行分析，行业内部信息进行判断分析，包括从客户的级别、职能以及在采购中的角色将与采购相关的客户都挑出来，从中找到入手的线索，这是以后需要重点运用和练习的。

第五步内部资料审核通过这段时间的培训过后，了解到也就是说得到了他的资讯和信息过后自己首先要对客户的内部基本资料有所了解，包括他的营销状况、和客群定位、客户的实力这些是最起码知道的，这其中我认为是缺一不可，而以前这些我认为都没做到，所以以后要仔细观察和体验这方面的技能。

第六步判断销售机会，也是是关键的步骤之一，它就立刻决定了你的销售是否能进入下一个阶段，如果连销售机会都没有的话就不要进入下一步，免得将时间和资源花在不会产生签约的客户身上。经过公司的培训过后也意味到自己身上存在这很多的不足，我认为自己以后应该在如何发展人脉和人脉的维护以及发展向导上面加大自己的学习力度，现在这个社会不是单打独斗的个人了，个人再能干不如团队一起干轻松，所以团结协作尤为重要，改变要从现在、要从自己开始，所以我相信学习也是我现在的首要任务，为了更好的发展自己的人脉建设，这段时间也在从网上去研究一些如何发展人际关系(曾仕强的人际关系学)，现在认为良好的人脉关系需要具备：首先要做到打开自己真正去理解、包容和接受别人、真心的为对方着想、不撒谎、不欺骗、多参加社交活动。

>摧龙六式的第二式建立信任亲和感：

我认为做销售就要搞关系，关系搞好了自然而然业绩就好起来了。

第一步得事先了解客户结构的授权和管理结构，并且我认为还应该了解客户的个人资讯性格爱好和兴趣、家庭情况、喜欢的运动和饮食习惯、行程，这样的话自己就知道了该如何去相处，我觉得这些内容我以前的做法只能打5分，可见自己这一方面是非常非常薄弱的，所以首先要加强自己的兴趣爱好，以免到时不能与客户共达统一频道，从而避免不能达到预先的亲和效果。

第二步在拜见当中给与对方好感，这些我认为自己能打30分，因为我的优势给客户的第一面是很诚恳的、客户一般不会有什么特别的戒备之心，在拜访前我也会在脑海中进行话语组织，也能在客户面前打开自己，进行下一步的梳理和定位客户当下的一些情况，但在兴趣互动和建立同盟中自己觉得只能给自己10分，所以前两个阶段是建立好感和约会阶段，所以以后应加强客户的信赖感，和客户进行家庭活动，吃饭聚餐，卡拉OK。

第三步建立同盟因为客户的架构一般不是那么简单的，在决策中影响判断的往往有好几个人，所一就要通过这个信赖你的人想自己提供透漏第一手资料，帮你穿针引线，所以建立向导和接触发起人的关系得加强运用，只有对客户了如指掌，才能找到正确的时机和方法去推进关系，所以无论以后的生活或工作中要更加注意运用兴趣互动。

>摧龙六式的第三式需求审核、发现需求：

>第一步审核当前客户的主要方向和问题:

建立了良好的信赖的关系之后，接下来这一步了解客户的根本目标和需求就比较容易了，然后进行分析他企业现有的情况和状况，当客户有了目标和愿望的时候，就会发现达到目标的问题和障碍，很惭愧的是以往的\'工作中根本就没有达到这一地步，所以这个里面的得分应该0分，人脉人际关系一定要处理好是最关键的事，这种改变不是轻而易举的事，所以多听一些人际关系的讲座和多多与身边的朋友、同事勤加锻炼，先改变自己的想法和观念。

>第二步理解客户的背景和原因:

这一点以前工作中根本就没注意过的事，自己打分也是0分，所以要想尽一切办法从侧面的了解决策者的思路和一贯作风，如果决策者有了新的问题和挑战就要联合向导(影响层)寻找解决方案，关注决策这所想的所关注的，自己也尽量与决策者直接面谈，所以要换位思考决策者的想法和理解影响层最关心的话题进行深入。

>第三步理解完了决策者的思路和媒体选择后应紧接着进行决策者的需求分析和判断:

这一点自己的分数也是0分，因为以前即使找到了决策层也不会这么细的进行分析和判断，所以对决策者的思路总觉得一头雾水，当然这里面的因素很多，但这一点我觉得也是最重要的原因之一。摧龙六式的第四式价值的呈现:

里面看到了要想取得一个客户的信任和签约仅仅提供媒体价值是远远不够的，更重要的是对客户的本人爱好和公司最根本的目标需求和需要解决得问题，这些问题不解决即使签约的客户，没有一定得成就感，也觉得可能是运气比较好。

>第一步结合客户的需求点和待解决的问题内容进行价值呈报:

这一点自己只能给以前的工作打20分，因为以前总觉得自己的价值自己的优势说的越多可能越能打动顾客的心理，现在知道了客户决定采购时决不可能只看某一个指标，应该将采购指标引导到对我们有利的方面来，自己领悟到无论你将的产品特点说的再好、讲的再诱人，只要竞争对手只要比你好一点，比你心细一点，那我就失败了。所以在以后业务的过程中一定要围绕客户的需求找到优势和劣势，去巩固优势消除威胁。

>第二步与影响层的互动和介入:

这一点只能给自己打20分，因为以前如果和发起人联系的话，我会把所有的希望寄托与这个发起人，然后就一直和发起人打太极，缺少及时的与决策者影响层互动和介入，所以以后要善于跨越联系人发起人到影响人拍板人，要做到先去接触再和向导仔细研究和分析，从而达到签约的目的。

>第三步说辞的准备:

这一点自己的得分也是0分，以前只要前期达到了，拿到这一步就是等待还是等待，因为经常觉得到了这个阶段已经是非常成熟了，没有必要顾虑太多了，但是往往好消息的开始也是悲剧的发生时段，不知道这其中还是有很多待解决的潜在问题，重新站在决策者、影响者、使用者、评估者的角度上进行重新思考、重新排列，列出可能会存在的问题和疑虑，先自己进行分析和解决，多余朋友、同事、领导沟通自己列出的这些问题

**央视广告工作总结范文6**

自从进入广告以来，就深深的被XX的企业精神所感染。

用心创造可能；真诚做人，心爱客户，为目标而战，绝不找借口。话虽然很简单，可是句句都是精髓，传达给我们的是汪氏的精神风貌。并且这种精神影响着每一个人，感染着每一个人。进入到汪氏体会到的是一种别样的企业风貌，她年轻朝气，她严谨务实，她积极向上！

公司就如同一所学校，在这里感受到的是如同学校一般的氛围。记得刚来的时候公司正在进行创意竞赛，将大家分成不同的小组来做方案，最后在一起共同学习，有专业的老师做点评，为大家指正，让每个组的方案更完善。公司还会不定时的请专业的老师来给大家培训，组织我们共同学习弟子规等等，公司所做的这一切都是为了我们每一个人，我为自己能身处在这样的工作环境中而感恩。

同时，工作之中我深深的意识到公司每一个部门的重要性，以及团队协作的重要性。在刚开始从事这份工作的时候，自己也是满怀信心的。但是，真正进入到工作当中，我才意识到自己有那么多的不足之处。

因为与以往的工作经历有所不同，而且自己对这份新的工作流程还不是很熟悉，所以工作之初很多问题便一下子都出来了，同时也暴露了自身的很多问题，比如说表达沟通的能力太欠缺了，做事情太心急等等，甚至曾有一段时间开始对自己的能力进行怀疑，但是我并没有因此而放弃和退缩。

在平时的工作中，我珍惜每个与媒体沟通的机会，每次沟通的内容都进行记载，有不对的地方领导帮我指正，这个电话问题出在哪，以后遇到此类情况我该如何应对等等。并且在工作生活中向工作时间长、经验丰富的同事学习，他们也很有耐心的对我进行指导。

经过一段时间的锻炼，我的沟通水平有了很大的进步，能够独立的与媒体人沟通，能够自己独立的进行媒介方案的撰写，自身的问题也在渐渐改正，尽管还存在一些问题，但我相信用心一切都有可能！而我所有的进步与我身边同事的深切帮助是分不开的，感谢我的领导媛媛，感谢我的同事小路，是他们带着我一步步走进媒介这一行！是他们对我工作当中存在的问题进行一一指正。在此我深深的感谢他们！当然工作能力有进步并不能代表停滞，在以后的工作中，我会更加严格的要求自己，争取更大的进步。

心态决定一切，当一个人处于一种高度紧张的状态的时候就算很用心那也是白搭，这是我一开始的工作状态。我没有摆正自己的位置，放不开自己，没有真正的把自己融入，当一个人从事一份工作的时候是为了工作而工作那是很可怕的，因为，没有用心，没有真正的领略到工作的意义。当把自己和所从事的行业融合在一起，真正的干一行爱一行，这样才会有所成就。也许，现在的我还不敢说自己真正的就做的够好了，但是我会尽心尽力去做到更好。

这两个月以来，作为公司一员，我能够做到的就是在最短的时间里，转变工作思路，适应新的工作方式。工作中，我们要给各个事业部、业务部的同事提供媒体价格，我们得与媒体沟通协调价格，这需要很严谨的面对。因为我们要为公司利益最大化而努力，价格方面就一定要准确无误！不能出一丁点的错，因为这会涉及到公司的利益！

同时我们得提供媒体监测报告，媒体评估方案，而一开始对那个领域完全陌生的我，通过不断的摸索慢慢的熟悉了如何更好的写好一份完整的监测报告，一份完整的评估方案，每一次的改正都用心的去做，争取能为同事的工作进展尽自己一份力量。

有时觉得很累，甚至有些彷徨，但是我始终坚持了下来，看到不断改正的方案得到同事们的认可，我知道我们做的工作是非常有意义的，因为我的辛苦没有白费，我所监测的报告内容能够给各个事业拓展部和业务部的同事带来更多的实用信息。“有付出就会有回报”，我们的劳动得到了大家的认可，这就是我们的收获和动力。

四年大学，我学的是影视专业，可以说从事这份工作具备一定的优势，但是四年大学更多的是学习理论，对于实践接触的却很少，进入汪氏广告后，我对媒体这一行有了更加深入的了解和认识。

**央视广告工作总结范文7**

广告公司的工作比较复杂，特别是活动方面，需要协调、联系的工作比较多，在这些工作中我注重与设计、各个外协单位的建立融洽的关系，以便于开展工作。加强自身的执行力，提高工作效率。作为业务发展部经理，由于对外合作的工作较多，接触的事务比较复杂，要顺利完成工作，提高工作效率，就必须坚守工作流程和公司的各项规定，违反制度的事情坚持不做，只要做到这一点，才能称得上是为公司负责、为部门负责，更是为自己负责。

**央视广告工作总结范文8**

在xx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。

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。

之前xxx的广告，便将xxx和父亲节联想在一起，以至于现在的父亲节便和刮胡刀结合在一起。所以作广告时，不是在说明其产品的特性，而是在做一个策略，并赋予一个style，也就是品牌在生活上的感觉。

1.最重要的是获得注意。否则，75%的广告没有人会去注意。而且，这也是广告最原始的意义。

工作总结

时间过的很快，来公司已经四个月了，回望过去，内心还是有不少感受。首先感谢公司给我这个工作的平台，让我有机会在这里完善自己，锻炼自己。无论是工作方法还是待人处事等方面都有不少收获。

公司虽然忙碌，现在气氛愉快，同事及老板之间相处融洽，但是一开始的我并没有良好的工作状态，我没有摆正自己的位置，放不开自己，没有真正的把自己融入工作，好像是为了工作而工作的想法，没有真正的领略到工作的意义，工作始终不尽人意。直至现在也不能够真正的做好，但是我会尽心去做好，力求问心无愧。

为人处事方面，Y总一直告诉我要放的开，始终记住自己是做广告的，要有气场，其实我也不是怕，或许是自己性格方面的原因吧，表面上看起来就是这样。说错了就错了，也没什么大不了，这方面的事情都没有那么绝对，错了或许只是方向的问题，要表达自己的看法，不然和不存在没什么两样。

公司管理方面有张有弛、又严有松，我觉得是十分合理有效的。做错事情有批评，做得好有表扬，既有针对性，又恰到好处，让员工感到尊重并乐于接受，并且改正错误。公司每月举行的活动是大家融洽关系，增进沟通的机会，每个月的优秀员工的评比更是大家看齐的目标。总之公司管理方面很人性化，这样的条件下大家工作都很轻松惬意。

我自己在这段工作中的不足之处主要体现在两个方面，一是与人的沟通不足，无论是与客户还是同事之间，导致工作出现许多错误；二是态度的问题，拿到事情思考不多，会出现方向性的错误，导致工作基本相当于没有做，浪费了时间，降低了效率，还会打乱整体的工作进度安排，相当于浪费了大家的时间。在今后的工作中我要改正以上错误，并且努力加强学习。

对公司的期望，我觉得20xx年将是公司发展壮大的一年，希望公司既要保持现有的优势，也要在一些方面做的更完善更规范。同时还要加强员工的学习，项目越来越高端，以我们现有的水平或许做起来会很吃力。现在各方面原因共同作用下地产行业竞争变得越来越激烈，广告的作用显得愈加明显，没有好的广告，根本不谈什么上门看房。所有我

们广告公司的地位将越来越高，同时我们要以更创新更吸引人的的方案来满徐客户卖房的需求。

广播电视台年终工作总结

xxxx年，我台紧紧围绕县委、政府中心工作，始终坚持“创新新闻宣传、扩大有效覆盖、完善行业管理、促进队伍建设”的工作思路，贯彻执行新闻宣传方针政策，展示全县经济社会发展成果，反映人民群众的心声，不断提高广播电视新闻宣传水平，推进事业快速发展，较好地完成了各项工作任务。先后被省爱卫会评为“省级卫生先进单位”、被省^v^评为“统一供片工作先进单位”、被省委宣传部评为“全省先进基层党校”、被市总工会颁发“五一劳动奖状”、被县委县政府评为创建全国文明县城先进单位、在省市电台、电视台发稿第一名、在县爱国歌曲歌咏比赛中获得二等奖。现将具体工作总结如下：

一、围绕中心搞宣传，牢牢把握正确的舆论导向

1、为了更好地学习贯彻党的十八届三中、四中全会精神，我台在《xxxx新闻》节目中开办了专题栏目，全方位、多角度深入阐述全会精神，帮助广大干部群众准确理解十八届三中、四中全会提出的新观点、新举措，营造了良好的舆论氛围。

2、^v^有深度。年初、对我县“两会”的各项议程进行全面的报道，围绕《政府工作报告》的主要精神，以《xxxx新闻》为广播电视主阵地，开设了《直通两会》、《群众心声》两个专栏，并邀请有关领导做客演播室，就目前城市建设、经济建设、文明建设、平安建设等情况进行了访谈。

3、对全县重点工作进行大力宣传，形成浓厚舆论氛围。 积极发挥舆论媒介监督作用，将镜头对准群众普遍关心的民生类宣传。对城市建设中涉及的旧城改造、道路修建、环境治理、以及招商引资、产业聚集区建设、新农村建设等重点工作进展情况进行实时报道。通过正确的舆论引导，赢得了群众的理解和支持，为项目建设创造良好的社会环境。

4、紧紧围绕全县各阶段中心活动开展宣传报道工作。一是对 “维权日” 、“世界禁毒日”、“七一”、“国庆”等传统节日及重要日开展的系列活动进行大量的宣传报道。二是在体育赛事方面，报道了我县组织的全民健身运动和颁奖活动。三是对固城乡张曹庙会民俗活动进行了全面报道。四是对全县激情飞扬，唱响xxxx爱国歌曲大合唱及广场文化活动进行了报道。五是对成功创建全国文明县城及颁奖典礼活动进行了报道。

5、对我县确定的十大惠民工程进行了深入报道。以不同视角和不同形式报道各部门承担的惠民工程进展情况，让群众及时了解和及早享受文化卫生、医疗保险等惠民工程带来的社会成果，进一步密切了党群关系。

6、着力营造群众路线教育浓厚宣传氛围。抽调精干力量，成立专题报道小组，制订切实可行的宣传报道方案，按照活动进展节点进行宣传报道。随着群众路线的有序开展，我台先后开辟了《深入开展党的群众路线教育实践活动》、《立行立改》、《走基层》、《身边典型》等专栏，全面解读习\_\_\_重要讲话精神，深入宣传我县各部门各单位教育活动开展情况，宣传先进典型，先进经验，弘扬主旋律，传递正能量。至目前，电台电视台播发各类新闻报道1364篇。为建设富裕和谐美丽新xxxx营造了浓厚的舆论氛围。

二、精心策划、增强效果，不断丰富节目内容

1、从年初开始，根据县委宣传部及县委政府的中心工作，每周组织全体采编人员召开一次新闻宣传策划会，对当周的宣传重点工作进行策划和安排部署，把宣传课题落实的每个采编人员，实行精细化管理，保证了每周的宣传重点，同时加大民生类宣传力度，让新闻更接地气，适时开辟新栏目，不断丰富节目内容。

2、为创建全国文明县城，树立我县和谐文明的外部形象，我台充分发挥舆论阵地作用，适时开办了《携手共建美好家园》专题栏目，广泛宣传我县加强精神文明建设的重要决策部署，宣传报道我县社会各界开展文明创建工作的先进典型、先进经验、良好做法，同时对一些不文明行为进行曝光，鼓励引导广大群众积极参与到文明创建和爱护自己美丽的家园行动中来，为我县成功创建全国文明县城营造了良好的舆论氛围。

今年以来，我台广播电视新闻宣传工作紧紧围绕市委、市政府中心工作展开主题宣传，坚持“三贴近”，关注民生，坚持报道的策划和组织，强化宣传管理，始终保持正确的舆论导向，服务社会及时有力，宣传报道工作取得了新业绩。

至目前，今年我台已经组织策划全面小康、双黄鸭蛋节暨撤县设市×周年、争先创优、五年成就回眸、五个市建设、省文明城市创建等有深度、产生较好影响的重大主题报道×个，策划组织乡村好老师徐善兰、海归学子陈翠萍、大学生村官刘玲、女菇王张正堂、蔬菜状元孙方宏、盲人笛手谭伟海、真情守候让“植物人”丈夫重新站起来的赵美玲、坚持照顾两孤儿的贫寒三轮车夫石巧义等等重大典型报道×个以上，策划组织金桥路洗车铺占道经营、蝶园市民广场环境整治、汇贤居商品房质量问题、棋牌室整治等反映群众热点、难点问题，有效促进解决的专题、系列报道×个以上。

目前，广播《新闻》节目每周×档，每档×分钟，全年播出新闻稿片×多篇，其中，当日、昨日新闻占比超过×%;电视《新闻》节目，每周播×档，每档×分钟(一度×分钟)左右，其中周日为新闻杂志类的《视点》，全年播出新闻稿片×多篇，其中，当日、昨日新闻比例超过×%。

一、浓墨重彩小康宣传，为成功创建小康高邮作贡献

利用“记者城乡看小康”、“我们的小康”、“全面达小康，建设新市”等专栏，集中宣传小康创建宏观层面的成果;加大小康知识的宣传;《视点》、《民生视线》、《邮都广场》、《秦邮四季风》、《小康进行时》等节目联动，电视游动字幕、整屏字幕、“今日提示”等多种形式互动，努力提高群众知晓率;制作和播出专题片《小康涌春潮》和《秦邮大地小康歌》。

二、大力度进行经济工作报道，为“三个发展”、“五个高邮”建设鼓与呼

先后开设“以四干精神引领跨越发展”、“新征程、新跨越”、“献礼节庆”等专栏，大力宣传报道贯彻全委会精神、招商引资、项目建设、重大工程建设、创新发展工业、发展建筑业的动态、进展、成果，展示全市城乡矢志追赶跨越发展、创建全面小康以及扮靓城市迎节庆的精神风貌。对北京汇报会、上海招商活动、春季招商风暴、“×·×”节庆进行及时、浓墨重彩的报道。跟踪报道投资亿元以上的工业项目注册、开工、竣工、投产、达产等进展，展示招商引资成果，督促签约项目落地、生根、开花、结果。对税收超两亿元的波司登公司等重点肯干企业进行特别报道。密切做好城建重点项目特别是净土寺塔周边拆迁、建设净土寺塔广场“城市客厅”、武安东路建设、S237、S×道路及运河特大桥建设的报道。

三、以党代会为契机，浓烈开展党建工作、五年发展成果和先进典型的宣传

开设“创造新业绩，喜迎党代会”、“喜迎党代会，回眸新成就”、“旗帜”等专栏，在大量动态报道的基础上，组织《重温关键词》、《喜看五年新变化》等系列报道，组织“党代表参观城市建设和重大项目”活动的直播解说，党代会宣传频出亮点，受到市委办的专函肯定和表扬。

四、策划“三问”宣传，为思想大解放推波助澜

市委书记丁一提出“三问”后，策划“我为发展能做些什么?我为发展做了些什么?我在发展中起了什么作用”的报道，全面报道了“三问”内容，连续播发本台评论对其深刻内涵进行全面解读，对五场讨论逐一进行报道，对全市掀起的思想大解放热潮进行了充分报道。

为投资者服务月期间，电视新闻开设“一诺千金”专栏，×个服务部门轮番亮相，谈服务投资者的新举措，作承诺。

五、突出典型引导，感化受众，为“五个市”建设造势

“争先创优”宣传与干部队伍能力作风建设、党代会宣传相结合，先后开设“争先创优在一线”和“旗帜”两个专栏，加大典型单位经验和个人事迹的报道，报道各级各类组织和干部在为基层服务、在为群众服务中，不断“增 强五种能力”、“大兴五种优良作风”的生动实践。

长期开设“好人”栏目，弘扬社会主义核心价值观。陆续推出乡村好老师徐善兰、海归学子陈翠萍、优秀村支书王芳、援教老师丁筱青、大学生村官刘玲、女菇王张正堂、拾金不昧的摆摊农妇冯红英、蔬菜状元孙方宏、真情守候让“植物人”丈夫重新站起来的赵美玲、盲人笛手谭伟海、“蛋雕奇人”李峥嵘、坚持照顾两孤儿的贫寒三轮车夫石巧义等一批典型。

六、正面引导舆论监督相结合，关注民生，弘扬社会主义核心价值观，为省级文明城市创建鸣锣开道

在正面宣传报道省级文明城市创建工作动态、成果的同时，对 “热线×”栏目进行改版，×小时接听观众的投诉和诉求，做到“天天见”，为进一步提高高邮城市和全市的文明程度、对外形象不懈努力。《邮都广场》节目组织“市民论坛”，专题讨论文明城市创建与市民与有关部门的关系。

××月××日，广播电视联动，新闻、专题节目共同参与，成功举办《行风热线》节目户外大型直播，工商、质监、卫生、农委、房管等×多家单位设咨询服务台，接受消费者的咨询与投诉，扩大了广播电视台关注民生的社会影响。

七、广泛调研，集思广益，新办改版节目并重，节目丰富多样、功能增强、质量提升

台党组、台长室引导全体从业人员确立“新闻立台、宣传强台、质量兴台”的思想，确立了以办好新闻节目为支撑、专题节目成系列、自办栏目有特色的自办节目思路。在对周边六县市广播电视台广播电视节目设置运行情况进行调研的基础上，组织动员全台人员对本台节目设置运行工作进行思考，由此分别于×月中旬和×月下旬，分别召开电视、广播栏目设置采编制作座谈会。经过自上而下、自下而上、不同形式的多轮的研究、磋商，电视新闻节目于×月底改版服务性、可看性增强;重新定位《邮都广场》及其子栏目“垄上行”，突出其文化性和为“三农”服务的节目特征;将《视点》确定为对经济问题的深度报道的“经济周刊”;《民生视线》节目则为反映民生工作、反映老百姓诉求的民生专题节目;×月上旬和中旬分别正式推出新办的电视少儿节目《宝贝呱呱叫》、娱乐消费资讯类节目《玩转新时尚》。

八、强化宣传管理和队伍建设，努力提高运行质态

为进一步把握好节目改版创新的方向和不断提高节目质量，每周一次的台长办公会都研究布置宣传工作，成立了编委会，调整充实了宣传质量评估领导小组、节目收听收看评议小组组成人员，“一把手”台长亲自审查电视节目，靠前指挥。印发《宣传管理制度》，完善修订《乡镇广电站20\_\_年宣传工作考核细则》。召开了广播电视通联工作会议，聘请×名特约记者。

在电视新闻中心、电视专题部及广播节目中心实行绩效考核办法，奖勤罚懒、奖优罚劣。

强化新闻从业人员职业道德、职业纪律的教育，长年公开举报监督电话，设立强化内外部两个监督体系的作用，杜绝有偿新闻，杜绝虚假失实报道，保持和塑造广播电视新闻从业人员良好的社会形象。未发生一起从业人员违纪违规、造成单位形象受损的案例。

一年又一年，20\_\_年又将离我们远去。在过去的一年里，我们总编室编播部在公司、频道领导的正确领导与协助下，圆满的完成了频道的编播任务和工作。回望走过的一年，有辛苦、有劳累;有成绩、有不足;有付出、有收获;有感悟、有心得。在岁末之际，我为20\_\_全年的工作做了一个简要的回顾，总结一下自己在过去一年的得与失。

一、政治思想。

能认真学习党的方针、政策，政治思想上始终同保持高度一致。坚持用正确的世界观、人生观、价值观指导自己的学习和工作。热爱本职工作，团结同事，充分发挥党员的主观能动性和模范带头作用，以身作则，与各位同事共同进步。对自己严格要求，不断提高政治敏感性，保证舆论导向的正确性。

二、脚踏实地工作，提高管理、业务技能。

1、编播部是规划、编排全频道节目、广告播出的重要部门，它担负着参谋，监督，管理，服务等职能。对工作我能坚持原则、职责分明，做到了团结同事、有效沟通，立足本职、脚踏实地的完成上级领导交给的各项工作、任务。自觉遵守公司、频道制定的各项规章制度及条令、条例。

2、作为编播部经理，我充分认识到自己既是一个管理者，更是一个执行者。我除了以身作则，学习、熟悉业务外，还注重提高团队的整体素质，充分发挥员工们的主观能动性及工作积极性，这样才能保证在人员偏紧的情况下，大家都能够主动承担工作责任。做到快、准、全，快是反应快、变更快、下单快;准是准时、准点播出;全为播出完整、安全顺利。

3、我能重视加强理论和业务知识的学习，不断提高自身综合素质。在工作中，坚持一边工作一边学习，不断提高自身综合素质水平。一是深刻领会公司、部门制度的含义和目的，增强自己宣传制度和执行制度的自觉性和坚定性;认真学习公司、部门下发的各种文件和通报，并把这些文件和通报精神及时传达到每位员工;二是认真学习工作业务知识，重点学习理论技术、管理知识和编播知识。在学习方法上做到在重点中找重点，抓住重点，并结合自己在理论技术、管理知识和编播知识方面存在哪些不足之处，有针对性地进行学习，不断提高自己的业务工作能力。

4、一年来，我始终坚持努力工作，按时完成工作任务。严格要求自己，勤奋努力，时刻牢记公司制度，全心全意为公司创造利益的宗旨，努力实践公司各项目标的重要思想，在自己的工作岗位上，努力做好本职工作。对领导交办的每一项工作，分清轻重缓急，科学安排时间，按时、按质、按量完成任务。在日常工作中，认真听取员工反映的问题，提出的要求和建议。同时，对员工要求解决但一时又解决不了的问题认真解释，耐心做好员工的思想工作，让员工相信我们在为员工所想。

三、存在的不足

1、随着科学的发展、技术的革新，感觉自己新的知识量的不足。

2、对同事关心不够，由于编播工作量大、任务紧，平时对同事工作要求的较多，没有很好去了解其家庭和生活情况。

以后，我一定认真克服缺点，发扬成绩，更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高理论素质和各种业务技能，做一名优秀的编播带头人，为频道全面工作作出自己的贡献!总结上一年的得失，让我看到了来年努力的方向，我将继续会一如既往的工作下去，我坚信自己能够做的更好。也感谢频道领导一年来对我生活的关心及工作的肯定和大力支持，相信在大家的努力下，20\_\_年编播部的工作能够百尺竿头，更近一步!

一、巩固现有基础，继承原有工作好的经验和做法，力求有新变化。在部(台)领导多年的精心教诲和指导下，自己掌握了一定的业务工作能力。20\_\_年在直播、录播工作中，力求我的工作无差错，我的工作请放心。直播和录播技术效果均比前一年有所提高;同时利用厂方技术员的外力资源，对开办的各类宣传贯彻节目进行全新包装，打破了自办节目延续几年的传统面目;在各类专题节目制作中，多方取经，力求突破自己固有模式，创新专题片画面表现形式和音乐、字幕等各种艺术元素的综合运用;在消息写作中注意避免过去自己稿件中存在的过于长冗或助词过多等不足，力求语句凝练，文字掌握的准确程度比上一年有提高。

虽然20\_\_年个人工作保持了较为平稳的状态，但也存在明显的不足，并严重制约自己在工作中更好作为和发展。

一、工作能力进步迟缓，不能很好地胜任工作的发展需求和部门业务要求。无论是理论修养、文字把握、技术方面都是明白一点点，实际应用不够用的状态。急切需要加强各方面的素质。

二、工作中思想僵化，亦步亦趋，工作的内容和形式上不为人所喜，宣传效果不明显。

三、无论是政治素养还是理论修养、个人思想成熟程度、业务能力都与部门单位工作要求不相称，亟待进步提高。

四、工作方法有欠缺，不太会处理上下级、同事间和部门工作间的关系，工作方法简单，协调统筹能力差，工作的主动性、能动性发挥也不够，影响工作健康稳步持续发展。

一、全面推进四项文化工程建设

(一)、通过实施小康文化工程，全旗整体文化水平明显提高。

1、文化馆围绕文化教育年这个主题，联合学校、社区以广场为中心，开展了丰富多彩的文化活动。成功举办了少儿书画现场大赛、草原文化成就展、石化杯青年歌手大奖赛等一系列颇有影响力的文化活动，丰富了广大人民群众的业余文化生活，自上而下营造出了良好的文化氛围，全年累计举办、协办各类文化活动近40场，参与观众达20多万人(次)。对全旗文化户重新进行了登记造册，建档立卡，分等分类，明确职责。充分利用蒙古族传统敖包祭祀文化在我旗留存的优势以及蒙古族源远流长的歌舞文化，着手申报我旗为草原敖包文化之乡、和 “民族歌舞之乡”。

2、电影管理站以中国电影诞辰100周年为契机，以2131工程、科普之春电影汇映活动和爱国主义电影放映活动为重点，深入农牧区、深入基层、学校，全年完成电影放映任务1750多场，其中科教片1360多场，学校放映60场(科教电影16场)，苏里格广场放映60场(科教电影50场)，观众达23万人次。

5、文化基础设施建设得到加强。一是新建成一级文化站1个，二是投资202\_万元新建的建筑面积达8400多平米的文化活动中心大楼即将投入使用。

(二)、通过萨日纳艺术工程的实施，推动乌兰牧骑的创作和演出

一是确立精品意识。我旗乌兰牧骑以五个一工程为龙头，按照萨日纳艺术创作5年规划，坚持面向群众、贴进基层，多出精品的.思路，全年共创作出舞蹈6个，歌曲25首，小品、相声4个，器乐节目4个。其中民族风情组舞《敖包乃日》在20\_年举行的第三届内蒙古自治区乌兰牧骑艺术节荣获集体演出金奖，团队一专多能一等奖。

二是为了提高乌兰牧骑整体演出水平，今年我们从内蒙古歌舞剧院、鄂尔多斯歌舞团邀请到国家一级编导高台、国家一级作曲家乌力吉、国家一级剧作家齐·毕力格等多位专家来我旗对演职人员进行专业技能培训，并现场指导排练。

三是乌兰牧骑以演出、宣传、辅导、服务为己任，积极开展送戏下乡和对外文化交流活动，今年累计演出124场，其中在农村牧区演出84场(包括对外交流26场)，城镇演出40场，接待演出68次(不包括在总演出场次内)，观众人数达万人(次)，行程万公里，演出收入10万多元，圆满完成全年下乡演出任务。

(三)、通过实施文物保护发展工程，文物保护工作取得显著成绩 一是文物保护工作紧紧围绕保护为主、抢救第一、合理利用、加强管理的方针，完成了重点文物保护单位的四有档案建设。积极开展文物保护法律法规讲座培训，加大宣传力度，增强群众的文物保护意识，今年共散发宣传材料14000多份，张贴宣传标语50多条，出动宣传车16台(次)。成立了文物稽查队，联合公安等部门对全旗重点文物保护单位进行6次安全检查。 二是积极开展重点文物保护单位申报工作。嘎拉图庙革命遗址20\_年通过国家^v^初审，被确定为国家级重点文物保护单位，乌审召庙等6处申报为自治区级重点文物保护单位，另有15处申报为市级文物保护单位。 三是由中国文物研究所编制的《萨拉乌苏遗址保护规划》已经通过自治区级专家论证，现已进入国家级论证阶段。 四是在萨拉乌苏遗址新发掘出鄂尔多斯河套人化石、古犀牛化石70多件，全年回收文物180件

(四)、通过实施文化产业发展工程，乌审旗文化产业逐渐成为全旗新的经济增长点。 20\_年，乌审旗委、政府提出全面实施五大工程，加快民族文化大旗建设步伐，将文化产业放到建设绿色乌审、培植新的经济增长点的战略角度去思考，并依托优势资源展开大规模招商引资活动，在短时间内相继引入多家企业投资文化旅游产业建设，目前有多处重点文化旅游景点进入实质性开发阶段，并显现出了良好的发展态势和经济效益。 20\_年4月份，乌审旗又和鄂尔多斯私立学校有限责任公司签订了开发九游白纛游牧生态旅游区协议书，计划投资3400万元，在达布察克镇五马路建设全旗第一个三星级九游白纛宾馆，以挖掘和展示蒙古大汗国徽所承载的文化内涵，从而提升乌审文化旅游业的整体服务水平。 乌审召庙修复工程正式启动。乌审召庙是乌审旗境内规模最大，喇嘛最多的佛教活动场所，是鄂尔多斯市佛教协会的办公地点。为了实现乌审召品牌的商业化运作，把乌审召建成集草原文化、生态观光与工业旅游为一体的新牧区大寨，乌审旗筹集资金400多万元，于20\_年3月初开始对乌审召庙进行全面修复，预计整个修复工程在20\_年完成。 萨拉乌苏草原文化促进会适时成立。萨拉乌苏草原文化促进会的成立正值深入研究草原文化、深挖其独特内涵的学风悄然兴起之时，它的成立对准确把握乌审地方文化特色、弘扬草原文化、开发文化产业、塑造地方文化品牌都具有十分重要的意义，而它强大的辐射力，必将成为文化产业开发的无形财富和精神动力。 20\_年12月巴图湾旅游区成功申报为国家aaa级景区后，20\_年3月份，乌审旗人民政府和内蒙古阿尔寨旅游文化有限公司、大连择明国际贸易有限责任公司达成了开发萨拉乌苏、巴图湾旅游区的协议，投资亿元，计划用三年时间完成景区开发。目前，萨拉乌苏、巴图湾旅游景区经过半年多的建设已初具规模，基础设施、娱乐设备、旅游配套服务体系建设全面展开，民族工艺品、旅游纪念品开发效益初步显现，预计全年产业收入将突破3000万元。

二、扎实开展保持^v^员先进性教育活动。 按照旗委的统一部署，我局从8月份起，开展了以实践三个代表重要思想为主要内容的保持^v^员先进性教育活动。全体党员以良好的精神状态和求真务实的工作作风投入到学习活动中，按照保持^v^员先进性教育活动实施方案的安排，积极参与、认真学习，按要求完成了各个阶段的学习任务，收到了良好的效果。 为了把先进性教育活动真正做成群众满意工程，我局将帮扶浩勒报吉村搞好养殖小区建设纳入了先进性教育活动方案，统一了把帮扶农牧民早日脱贫致富作为开展先进性教育实践活动的思想。学习期间，我局几次派人深入到浩勒报吉村进行调研，了解掌握存在的困难和问题，出谋划策，筹措资金，帮助浩勒报吉村开展养殖小区建设。9月初，文化局主要领导带领部分党员和乌兰牧骑、电影管理站深入到浩勒报吉村看望了贫困户，为它们送去了价值202\_多元的生活用品和精彩的文艺节目。 各二级单位积极配合旗委开展保持^v^员先进性教育活动。广播电视中心对各行业先进性教育活动开展动态做了大量的报道，对好的经验、做法及时传达，树立典型，报道热点，为先进性教育活动的圆满完成起到了积极的作用。电影管理站举办了保持^v^员先进性教育电影放映活动，精心组织了《郑培民》等反映我国优秀^v^员光辉形象的影片，累计40多场，为广大党员干部职工上了一堂堂生动的党性教育课，丰富了先进性教育活动的内容。

三、其他工作有序开展 在认真完成常规工作的同时，抓好党风廉政建设、党建、消防安全生产、拥军优属、四五普法、社会治安综合治理等工作，将各项工作分工到人，责任明确，定期进行督查，确保了各项工作顺利完成。8月份，我局代表乌审旗接受了市委、市政府 四五普法验收，验收组通过实地查看，给予了充分肯定和高度评价。今年我局还被旗综治办评为旗级安全示范单位。

总之，通过全体工作人员的共同努力，我旗整体文化水平迈上了一个新台阶，呈现出文化事业繁荣发展、文化产业增幅强劲的良好局面。但随着我旗社会经济的快速发展，人民对文化生活需求的不断提高，应该说我们还有大量的工作要做。因此在今后的工作中，我们将继续围绕建设民族文化大旗这个奋斗目标，以四项文化工程统揽文化工作，紧跟社会经济发展步伐，力争使乌审旗文化工作再上新台阶，取得新成就。

一、年个人全年工作业绩汇总及分析：

二、对照上年工作总结和计划的总结：

年全年的工作计划完成的情况非常不乐观，主要由于自己一直想的比较多，行动的比较少，并一直以量为主导，在新客户开发和老客户关系维护上面欠缺的太多，一直在进行着简单销售，觉得自己做了这么多年的销售和团队带领，工作中也经常有学习的习惯，但实际提高的技能非常不明显。总结以前的工作有以下几点：

1、执行力不强，以后每天按照计划和目标行事，加大自我的监督力度，每天提醒自己，这样下去我能不能完成我的目标和计划想想如果完不成自己对得起谁

2、没找对人、没说对话，年每次拜访客户先通过向导或外部了解客户的基本架构授权，好好想想设想拜见时客户给与好的回复，在心里自己鼓励自己，想好要说的话

和想要了解的事。

3、心太急，没去见客户以前联想的太多，而提前基本很少去考虑客户真正的需求点和目标宣传是个什么样子，就去拜访客户，造成不能说服客户，反而自己自信心下降，所以在年的途中避免发生盲目的追求和盲目的和客户谈判，一定要做好准备。

三、顾问式营销的六大步骤和基本要求对照分析自己的执行情况：

经过摧龙六式的培训之后，自己收获的东西非常多，回头看看自己以往的思考模式和销售模式觉得自己欠缺的东西还有很多，根据自己的以往的情况进行对照分析，自己的感悟如下： 摧龙六式的第一式客户分析：

第二步通过人脉关系自己的朋友同事介绍客户资料这个问题还不大，但是通过老客户去转介绍的很少，因为总觉得自己对老客户的服务根本就不能让其满意，从做业务到现在只有5个老客户给我进行转介绍，所以这数字是非常可悲的，不管什么原因，自己没做到让客户满意那就是自己的原因，以后在这方面还得加大自己的人际关系力度，比如说：通过行业聚会，和朋友约会多了解，另外多学习一点人际关系相关的课程。

第三步最关键的一点内部资料审核是非常欠缺的，在这个上面自己只能给自己打10分，所以以后要全面地了解客户的个人资料包括爱好和兴趣、家庭情况、喜欢的运动和饮食习惯、行程，所有的一切都要一清二楚。

第四步收集完了资料后就应该对客户的组织结构进行分析，行业内部信息进行判断分析，包括从客户的级别、职能以及在采购中的角色将与采购相关的客户都挑出来，从中找到入手的线索，这是以后需要重点运用和练习的。

第五步内部资料审核通过这段时间的培训过后，了解到也就是说得到了他的资讯和信息过后自己首先要对客户的内部基本资料有所了解，包括他的营销状况、和客群定位、客户的实力这些是最起码知道的，这其中我认为是缺一不可，而以前这些我认为都没做到，所以以后要仔细观察和体验这方面的技能。

我台按照20xx年初制定的工作目标任务，紧紧围绕县委、县政府中心工作，积极开展“三自六不让”学习教育活动、“三增一做”主题活动和加强基层建设年活动，强化党员干部党风廉政建设，强化干部职工作风建设，不断提高广播电视新闻宣传水平，推进事业快速发展，较好地完成了上半年各项工作任务。现将主要工作情况总结如下：

一、 注重整体构思，突破电视电台新闻宣传晋档升位

半年来，我台围绕中心工作，认真组织策划，不断改革新闻宣传报道方式，创新新闻宣传运行机制，努力提升内、外宣工作力度，使精品节目闪亮荧屏，品牌效应明显显现，电视新闻公信力显著提高。

内宣共播发县内新闻357条，制作专题片6部，在办好《康保新闻》、《党建之窗》栏目的同时，新增了《三自六不让学习教育活动》、《加强基层建设年活动》两个栏目，围绕县委、县政府中心工作，配合省扶贫攻坚年，临时开办《四清四化》、《扶贫开发》两个栏目。 外宣巩固创新自办节目栏目2个，包括：《亮点新闻》、《媒体看康保》，新增栏目1个《希望的田野》，制作《党建专题》7部。上市级以上电视台电视新闻56条，其中：市电视台53条、省电视台3条;上市级以上电台新闻65条，其中：河北人民广播电台3条、市电台新闻62条。为区域媒体进档升位打下坚实基础。

二、立足长远发展，推进事业建设项目见成效

围绕事业发展总体思路，坚持观念更新，敢于突破，坚决破除安于现状、不求进取的思想观念，紧紧抓住制约事业的“瓶颈”问题，解决了重点项目事业建设上的一系列难点问题，有力地促进了事业发展。

一是广播电视“村村通”工程建设。上半年，经过努力，争取到省局下达的800套广播电视“村村通”工程安装任务，设备均已到货，目前已完成农户信息资料的摸底、审查、上报工作，我台正调整优化工程施工环节，力争在9月底前保质保量地完成工程建设任务。在建设的同时，维护好 “村村通”工程建设成果，上半年共维修维护633户，保持工程运行完好率100%，保证惠民工程长期通、永久通。

二是事业基础建设。按照年初工作规划，积极筹备恢复康保人民广播电台播出工作。到年底将恢复康保人民广播电台播出，目前根据工作方案，正进行人员调配、场所选定和设备购进等事宜，力争年底实现试播。

三是农村公益电影放映工程按计划如期完成。上半年，完成了全县农村公益电影放映工程放映任务1090场，将致富信息带给群众，服务三农，丰富群众的精神文化生活。

三、 确立争创目标，激活党建富有生机活力

我台积极开展“三自六不让”学习教育活动、“三增一做”主题活动和加强基层建设年活动，党组织和党员干部自觉履行职责，在廉洁奉公、践行承诺、服务群众、维护稳定等工作中发挥了重要作用。

开展经常性的党风廉政教育。从思想上筑起第一道防腐屏障。把制度建设贯穿于反腐倡廉和党风廉政建设工作的各个环节上，先后完善了台机关5项制度，形成用制度行政，按制度办事，靠制度管人的长效机制。

公开承诺事项兑现承诺。公开承诺事项共12条，涉及事业建设2条，行业服务3条，工作要求3条，廉政建设1条，队伍建设2条，监督机制建设1条。

深入开展加强基层建设年活动。党员干部深入基层、深入农村开展调研活动，积极开展为民服务活动，为群众办实事，帮助群众解决工作生活中遇到的实际问题2类5项。

在维护稳定上，我台始终将维稳工作放在首位，充分发挥党组织和党员作用，定期了解掌握人员思想动态，及时发现不稳定苗头倾向，采取深入到位的思想、法律法规教育和情感感化，设身处地的为他们解决工作生活中存在的实际困难和问题。开展经常性的维稳排查，截至目前，实施全面安全大检查5次，将矛盾消灭在萌芽状态，化解在单位，为稳步推进事业发展奠定坚实基础。

四、下半年工作安排

1、创新栏目节目。在办好现有的栏目节目和创新节目新增栏目的基础上，进一步挖掘潜力，再创新节目新增栏目2—3个。

2、实现电视节目全新改版。设计出一个新颖、视觉冲击力强、内容丰富有特色的电视荧屏。

3、继续加强外宣工作的组织领导，突破上市级以上电视新闻、电台新闻150条大关。

4、恢复康保人民广播电台，实现电台自办节目固定播出，全县无线覆盖。

5、继续抓好和完成我县国家“”规划“村村通”工程建设任务和已建成工程的维修维护工作。

6、做好康保电视台文化娱乐频道开播工作。

20xx年的工作已经告一段落，回首在行政^v^二年多的工作实践，让我体会颇多，从对办公室工作的半知半解，到如今能够胜任这份工作，其间有喜乐，也有烦恼，但更多的是心存感激，因为在这里我不仅学到了与工作相关的知识、技能与方法，学习到了做人处世的道理，还锻炼了自己的意志，这是比任何东西都宝贵并将受益终生的人生财富。所以我一直怀着一颗感恩的心在工作着、学习着、思考着。 现在我将我去年的工作向大家做一个汇报：

一、认真履行职责，积极开展工作

xx年，我认真的做好了材料的撰写和电视台的人事工作。按时统计并上报各部门采编人员的绩效考核情况，并对一些特殊情况进行记载，做好统计和监督工作。每个月按时统计人员变动情况以便于本月工资表的调整。在xx年x月份协助人力资源处进行了晋级考试人员资格的审核工作。7月份起草了《电视台安全播出应预案》和《安全防火预案》。10月份根据人力资源处的要求，组织单位聘员填写聘用合同和聘员审批表。近期还完成了电视台事业单位工作人员考核的统计报表工作。

二、积极参加政治理论学习

**央视广告工作总结范文9**

今年来，XX县广播电视台牢牢把握正确的舆论导向，宣传工作有新的突破、事业发展有新的起色、农村广播村村响工程正在启动实施，有线电视网络不断发展壮大，农村公益电影放映任务全面完成。

一是始终把对外上稿做为我台工作的重中之重。台党组始终坚持新闻立台的指导思想，成立了对外宣传领导小组，配备精干力量，确保外宣经费，对外宣传工作一改过去“重结果、轻投入”的做法，在经费紧张的情况下，落实了必要的外宣工作经费，确保了对外宣工作的有效开展。

二是积极创新机制不断探索对外宣传的新途径。我台创新机制、树立全员外宣意识，着力创新考核激励机制、队伍建设机制、信息通报机制等，并把外宣工作纳入年终目标考核内容，实行目标管理。一方面，在对记者的考评中，我台把外宣工作作为一个重要的考核指标，年终奖金、评先、评优、晋级都和外宣工作挂钩，规定专职记者每年度在XX卫视、XX电视台发稿任务，极大地提高了记者的积极性，激发了记者的写稿和对外发稿的热情。一方面，加强对外宣传队伍新闻观教育、职业道德教育和业务培训，进一步提高外宣人员的思想政治素质和业务素质，提升做好外宣工作的能力。再次，不断创新信息通报制度，做到了信息的上传下达，为通讯员写稿和外来记者掌握县情提供了方便。

三是注重新闻策划确保对外宣传稿件的质量。我们在努力拓展对外宣传渠道的同事，努力打造外宣精品，及时宣传报道县委、县政府中心工作、重大决策及全县各行各业的新成就和典型经验。在平时的工作中，我们经常选角度、出题目、做方案，安排记者深入基层，采访观众喜闻乐见的趣味新闻。

四是发稿工作硕果累累。20XX年1月至10月，在XX电视台新闻频道、国际频道、科教频道等频道发稿12条，在XX卫视发稿22多条，XX经视发稿XX条，XX都市、XX教育等省级电视媒体发稿30多条，在XX电视台新闻综合频道等发稿130余条。在XX电视台上稿创历史最好记录。

**央视广告工作总结范文10**

20xx年，在分公司的正确领导下，在各科室部门的大力支持和协助下，我按照分公司的工作部署和工作要求，严格执行分公司的工作方针，围绕中心，突出重点，狠抓落实，注重实效，在广告销售工作岗位上认真履行职责，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩。现将20xx年个人工作情况总结如下：

一、勤奋工作，取得良好销售工作业绩

我在分公司从事广告销售业务工作，原先负责地区，今年增加了地区，销售业务范围为两个地区的酒企业、药业及旅游业与旅游政府机关等。

二、认真学习，提高业务工作技能

我深刻知道，要做好广告销售工作，完成分公司下达的广告销售任务，必须具有良好的业务工作技能。为此，我始终注重学习，认真学习分公司的各项制度规定与工作纪律，认真学习广告销售业务知识，切实提高自己的业务工作技能，做到刻苦勤奋，认真努力工作，确保完成分公司下达我的广告销售任务。同时，我培养自己吃苦耐劳、善于钻研的敬业精神和求真务实、开拓创新的工作作风，服从分公司的工作安排，紧密结合广告销售岗位实际，坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，认真对待每一个客户，认真对待每一项工作，坚持把工作做完做好，确保获得客户的满意，为分公司的发展壮大，作出自己的贡献。

三、努力工作，积极拓展销售市场

作为一名广告销售工作人员，根本任务是拓展广告销售市场，为分公司争取尽可能多的客户，促进分公司广告销量增加，提高分公司的经济效益。我积极学习广告销售知识，掌握广告销售的技能技巧，用自己丰富的广告销售业务知识，指导客户做好广告宣传工作，增强客户对我们分公司广告销售能力的信任，以此扩大分公司的广告销售业务量，尽可能地增加分公司的广告业务收入，提升分公司的经济效益，着重做好三方面工作。

1、不辞辛劳艰苦，努力拓展市场

拓展广告市场是一项很辛劳艰苦的工作，需要有锲而不舍、永不放弃的精神。我以顽强的毅力、不屈的精神跑市场，深入到、两个地区，走访每一个客户，向客户介绍我们分公司的基本情况，介绍我们分公司的广告业务的特征与优势，努力取得客户的信任。同时，认真听取客户的意见，解答客户提出的问题，与客户建立互信，为分公司取得广告业务。

2、真诚服务客户，建立良好关系

要拓展广告销售市场，扩大广告销售业务，必须树立服务意识，为客户提供细致、周到、满意的服务。我在广告销售业务中，始终想客户所想，急客户所急，以客户的需求作为自己的工作方向，以客户的满意作为自己的工作标准，认真办好客户每一项业务工作。在真诚服务客户中，与客户建立良好关系，做客户的贴心人与知心人，使客户愿意在我们分公司做广告业务，并与我们分公司建立起长期良好的合作关系。

3、做好新老客户工作，巩固扩大销售市场

要做好广告销售业务工作，关键在于有众多的客户，既要有老客户，更要有新客户。我努力做好新老客户工作，巩固扩大广告销售市场。对待老客户，我保持与他们的良好个人关系，为他们提供周到细致的售后服务，力争取得他们的满意。在平时有时间多走访，了解他们在我们分公司做广告后的反响，寻找新的广告销售机会。

碰到节假日，打个电话、发个短信表示问候，增强他们对我们分公司的好感，进一步维护合作关系。我利用老客户介绍新客户，用老客户的事例打动新客户，以此证明我们分公司足可以信赖，可以放心在我们分公司做广告业务，并说明在我们分公司做与不做广告业务，效果大不一样。由于自己始终重视做好新老客户工作，确保自己从事广告销售工作来，广告销售量得到逐年增长。

四、20xx年工作思路

1、加强学习，提高销售技能技巧

我要加强学习，提高自己的广告业务销售技能技巧，尽量做到自己的每一句话能够打动客户的心，自己的每一个销售行动能够获得客户的共鸣，为分公司争取更多的客户，提高广告业务销量，增加分公司的经济收益。

2、勤勉工作，扩大广告业务销售面

广告业务销售要采取主动出击的办法，绝不能在家守株待兔，等待客户上门。我要更加刻苦勤勉工作，深入、两个地区，积极做好老客户的维护工作，努力扩展新客户，力争在广告业务销售上，做到全覆盖，为增加广告业务销量，打下深厚扎实的基础。

3、坚定意志，努力争取客户

做广告业务销售，我要坚定意志，不怕吃闭门羹，不怕受人冷落，具有顽强拼搏、锲而不舍的精神，凡是哪里有广告销售业务，都要努力去争取，做到不争取到广告销售业务，决不罢休。

荣誉属于过去，销售艺术永无止境，明天任重而道远。面对新的20XX年，我要进一步振奋工作精神，鼓足工作干劲，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚破难，把各项广告销售工作提高到一个新的水平，为分公司健康持续发展做出应有的努力与贡献。

在房地产行业工作也已经半年多了，在销售方面还有待提高。虽然自己的水平有限，但还是想把自己的一些东西写出来，即从中发现得到提高，也可以从中找到自己需要学习的地方，完善自己的销售水平。

经历了上次开盘，从前期的续水到后期的成功销售，整个的销售过程都开始熟悉了。在接待客户当中，自己的销售能力有所提高，慢慢的对于销售这个概念有所认识。从自己那些已经购房的客户中，在对他们进行销售的过程里，我也体会到了许多销售心得。在这里拿出来给大家看看，也许我还不是做的很好，但是希望拿出来跟大家分享一下。

第一、最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。

第二、做好客户的登记，及进行回访跟踪。做好销售的前期工作，有于后期的销售工作，方便展开。

第三、经常性约客户过来看看房，了解我们楼盘的动态。加强客户的购买信心，做好沟通工作，并针对客户的一些要求，为客户做好几种方案，便于客户考虑及开盘的销售，使客户的选择性大一些，避免在集中在同一个户型。这样也方便了自己的销售。

第四、提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在面对客户的时候就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的想信自己。从而促进销售。

第五、多从客户的角度想问题，这样自己就可以针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，解决他的疑虑，让客户可以放心的购房。

第六、学会运用销售技巧，营造一种购买的欲望及氛围，适当的逼客户尽快下定。

第七、无论做什么如果没有一个良好的心态，那肯定是做不好的。在工作中我觉得态度决定一切，当个人的需要受挫时，态度最能反映出你的价值观念。积极、乐观者将此归结为个人能力、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观者则怪罪于机遇、环境的不公，总是抱怨、等待与放弃！什么样的态度决定什么样的生活。

第八、找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径；一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。

对工作保持长久的热情和积极性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神。所以这半年来我一直坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。

**央视广告工作总结范文11**

>一、全力以赴做好新闻宣传工作，不断提高广播电视节目质量

（2）、精心组织并策划常规性的经济宣传报道，全方位、多视角、大容量的反映经济开放、项目落实等情况。鼓舞全区人民建设经济强区、提前全面实现小康目标的士气和信心

（3）、结合重大节日等纪念活动，开辟专栏节目，烘托气氛，营造宣传环境。如春节、三.八、五.一、五.四、七.一等组织宣传报道策划了《送温暖、献爱心》、《巾帼风采》、《身边的模范》、《飘扬的旗帜》等连续和系列报道。

>二、开通南京电台热力调频《栖霞新闻》广播节目 宣传阵地进一部扩大

经过一段时间的调试磨合，我台于7月24日终于开通南京电台热力调频《栖霞新闻》广播节目。新闻每周7档广播新闻节目，每档保持在8条，以求新闻的信息量。其中周一——周五新闻周六、日为一周新闻回顾。不少听众反馈，对于新闻宣传方面的意见和建议，较好的实现了“让栖霞新闻传得更广、传得更远”的外宣目标。

>三、强化定位，扩大视角，推出栏目

在开播仪式上，双方领导签署了联办节目协议。区委宣传部、区人民法院、区文化局等部门领导分别讲话，对栏目的开播表示祝贺，并对节目的制作、运作提出了要求。栏目将建立了严格的审片制度。栏目合作双方每半年召开一次研讨会和总结会，从节目的构思选题、拍摄的方法技巧、制作的艺术品位等方面总结经验，以提高节目质量。该栏目致力于报道法院动态、普及法制教育、弘扬社会正气、促进和谐发展。在筹备期间，区人民法院、区文广局等单位做了大量的准备工作，我台整合精干力量专门成立了栏目组。

《法院在线》栏目设置“特别报道”、“直击庭审” 、“法官风采”、“法在您身边” 等子版块。该栏目每月播出2档，每期节目时长为8-10分钟，在本台黄金时段播出。全年播出11期《法院在线》栏目。由于时效性强、视角独特、贴近生活，倍受全区群众的欢迎。

（2）、再推并创新《走进直播室》节目形式

根据区机关工委和区行风评议领导小组办公室要求，本台从8月底再次推出今年的《走进直播室》节目，为此我们改革和创新了节目样式，围绕百姓关注的热点、焦点话题，以访谈过程为主体，适时插入相关画面，发挥电视优势。从节目的序、开头、主体、细节、结尾、解说，等一系列环节中都作了精心的策划安排。已有6个职能部门的一把手领导走进直播室接受采访。节目始终贯穿了“为了人民，依靠人民，取信人民”的节目宗旨和机关作风、办事效率等理念。展示机关作风建设成果和今后努力的方向。明确采访内容和话题，提前做好与采访对象的交流，现场画面拍摄等组织、调度工作。

（3）、充分发挥和利用好电视资源平台，与区教育局联办专栏节目——《栖霞教育》。全年播出将近27档，受到全区教育系统广大教职员工的关注和好评。

>四、加强和完善内部管理，不断提高队伍整体素质。

**央视广告工作总结范文12**

20xx年，广告公司的工作是＂以天鸿项目为主，积极拓展新的营销业务工作＂。在天鸿项目上，业务发展部协助公司完成天鸿项目二期的各项工作，主要有：xxx的认筹、xxx演奏会、天xxx展会、xxx展会、xxx分销处等工作。其他项目工作主要有：xx银行离岸业务推介会等各项工作，xx、xx办事处图册的设计、区政府图册的设计与制作、酒业公司经销商会、xx人寿xx年颁奖晚会、xx电力手提袋、区政府软件发布会、职业学院图册、xxx十周年、xxx开盘等。同时积极参加集团及公司组织的培训，对管理大纲、公司规章制度、房地产基本知识、电话营销、媒介营销、商务礼仪等有了较深刻的理解和掌握，从而提升了工作能力，丰富了经验，开阔了视野，对公司的企业文化及经营理念有了更进一步的`认识。

20xx年，我在日常工作中逐渐的掌握了各种活动的组织、操作流程及现场布置，以及活动所能涉及的每一个细节，提高了在活动方面专业知识和有效经验，也真正的体会到＂为客户创造价值＂的分量，但是，作为业务发展部的经理，所需要掌握的知识面和操作经验既广且杂，这是我自身存在的不足，需要继续强化学习力和积累管理工作经验。

**央视广告工作总结范文13**

本人自xxx年取得工程师任职资格以来，一直受聘于xxx广播电视局，从事工程师工作。历任xxx电视台发射机房工程师、机房主任、播出部主任、广播电视局播控中心主任。几年来由于工作认真负责、兢兢业业、大胆管理，个人及所在部门多次因成绩突出被评为本局各类先进，xx年度我个人被自治区广播电影电视厅授予技术维护先进个人（二等奖），及xx年度自治区广播电影电视厅技术维护先进个人（一等奖）等称号。

1994年，我初任电视台发射机房包机维护组长，针对当时无线九频道发射机腔体曲线多年无法达到要求的情况，经过细心检查、严密求证，终于发现致使腔体耦合空间、电容容量发生变化、可调范围缩小的设备症结，及时排除故障，并由此形成一套维修同类问题的技术规范，除帮助解决九频道、二频道因相同原因导致的图象和伴音指标低的问题外，还帮助xx8团、芳草湖等兄弟台站解决了大量的同类技术难题。现在，发射机腔体故障类维修已成为电视台技术人员的拿手绝活，提高了电视台技术人员排除故障的信心。鞍山广播器材厂的技术人员说：一般出现这些问题都要送回厂里，而你们可以自行处理这样的高难度故障，难能可贵。

1995年，我刚担任发射机房主任，新疆广电厅提出了要求各地电视台设备入级的指示，在局领导的支持下，我与机房其他同志一起，按照图纸及技术档案，对发射机组各单元设备进行了逐个调试、修复，经过半年的努力，全台五台发射机的各项技术

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！