# 2025年社团策划部工作总结优质(16篇)

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2025-02-15

*社团策划部工作总结一为分析部门年度工作得失，汲取经验，从而更好的执行部门职能，现将本年度完成的工作汇总如下：1、集团网站更新及招聘工作(1)根据公司焦点事件，集团网站及子公司网站新闻更新工作及时到位。为契合焦点，进行对外宣传，共刊登新闻26...*

**社团策划部工作总结一**

为分析部门年度工作得失，汲取经验，从而更好的执行部门职能，现将本年度完成的工作汇总如下：

1、集团网站更新及招聘工作

(1)根据公司焦点事件，集团网站及子公司网站新闻更新工作及时到位。为契合焦点，进行对外宣传，共刊登新闻26则。

(2)招聘广告的设计、制作及发布工作完成顺利，本年度共刊登招聘100期，为公司对外宣传及吸纳人才打下坚实基础。

2.公司展板及文化宣传栏设计制作工作。

办公区内展板及各处的文化宣传栏是对外展示公司时事动态和企业风采的窗口，良好的宣传体现出公司整体文化素养。为此策划部精心制作每一期的宣传展板，将公司的动态、及时传达出来，本年度共更新展板15块。

3.企业文化用品制作，基础办公用品设计制作。

(1)年终总结大会及春节联欢会组织筹办工作，制作大会喷绘背景板2块、写真装饰板3块、演讲牌1块，负责活动整体策划工作。

(2)河北尺度房地产经纪有限公司标志、尺度装饰装潢有限公司标志、宜家机械租赁有限公司标志设计工作。

(3)制作名片：含董事长名片8盒，采购部、销售部及中层制作28盒;办公信纸1250本;纸杯10000只;大华房地产司旗2面，楼道玻璃框项目画面更换5幅;招聘x展架3块;集团宣传单页印制3000份;秋游条幅1条及摄像拍照工作。

(4)为销售部制作《商品房(住宅)销售价格》公示栏2块(附带展架)，协助销售部联系印制九号国际城《商品房预订意向协议》1500份。

(5)为监察部制作，九号项目部、直隶项目部、办公室楼道监察展板3块，监察部门牌2块，楼道放置展架1个，办公室楼道不锈钢框1个。

(6)地产公司形象墙设计安装工作。

4.集团地产公司“大干六十天”宣传动员工作。

策划部为活动宣传制作：倒计时牌1块、条幅9条、安全招贴画5幅、桌卡70多个，宣传展板3块。为大干活动振奋了精神、鼓足了干劲。

5.针对市内地产项目进行市场调研。搜寻、收集最新的楼盘广告设计风格、广告主题、投放策略、楼盘营销手法等信息。

策划工作，应时刻了解市场大环境，以高站位、高标准，聚合力量推动企业的各类营销推广工作。市场调研及各类信息的收集已成为策划部安排部署的日常工作。

1.《20xx年保定年鉴》封底，16k全彩中插，编写内容并设计版式。

2.第五届房地产峰会荣获各类奖项的宣传工作和刊登《商务时报》的设计编辑工作。

对企业荣誉的宣传有利于建立企业知名度、美誉度。策划部利用集团网站大力宣传企业荣耀。联系主办方，编写排版稿件，先后在第100期《商务时报》内页跨版、第103期《商务时报》内页跨版，第105期《商务时报》封面封底及内页跨版，以《刘雪松：品质生活的倡导者》及项目风采为主题荣登报刊，凭借知名报刊销售渠道成功完成了大覆盖面的推广宣传工作。

1.20xx年第六届电谷锦江房展会宣传筹备工作。

参与房展会是推广开发项目、展示企业实力的最佳途径。充分利用展会交流平台，是策划部的重要工作之一。

(1)4月，组织参观北京春季房展会，了解市场动态，收集房产信息。

(2)9月，抓住参展机会，积极联系电谷房展主办方，制作项目宣传画面、车贴各4块，户外广告2块，租赁展会入口广告位进行大型户外平面宣传。有效地为项目集聚了人气，营造了良好的销售气氛，促进了销售成交。

2.九号公寓及九号国际城项目宣传工作。

(1)为有效利用宣传资源，本年度内先后以各类主题更换九号公寓内围挡共22块：

宣传“第五届房地产峰会荣获奖项”主题共更换4块;以宣传“顺平直隶公馆项目”主题共更换8块;以宣传“九号国际城项目”为主题1块;以宣传“正誉国际金融中心项目”为主题共更新9块。

(2)九号国际城项目

九号国际城c、d座封顶条幅6条，短信广告编写并投放。

“项目进度”及质量安全月的宣传动员工作，施工现场照片。视频采集剪辑，于房产贴吧更新宣传施工进度。不锈钢提示栏1个，施工安全条幅9条。

3.正誉国际金融中心围挡画面设计及灯箱、射灯安装。

户外广告是宣传企业形象及项目定位的重要手段，策划部经长期筹备，凝练广告语，设计制作精良的围挡画面，并同采购部考察广告商，落实安装制作，确认物料到位、紧跟安装过程、监督工人现场施工。于12月10日完成整体工程。为公司品牌形象建立及项目宣传打下了坚实基础。

4.宜家物业各类宣传用品制作工作。

(1)九号公寓内电梯广告画面更换，共设计制作42幅，并完成安装。更换九号公寓电梯间亚克力箱1个，

(2)为宜家物业制作“鑫丰市场出入证”并压缩套封50个。

(3)宜家物业九号公寓内宣传栏画面更新6块，宜家物业部门职责7块，宜家物业与业主联谊会背景板1块。宜家物业公共标识牌约68块。

回顾过去的一年，是策划部忙碌的一年，正因为这种点滴的忙碌，才汇集成20xx年部门业务水平上升的成功。总结一年的工作，策划部还存在一些不足之处，例如：在企业文化建设宣传，文化内涵和精神理念上，我们企划部做的还不到位，对文化内涵没有根据公司要求进行有效的提炼、宣传与推广，因此，策划部会加大力度做好企业文化氛围的营造与宣传工作，促进公司健康发展;与部门之间的沟通不够深入，完成任务的速度有待提升;参与全案策划的能力有待培养等。在今后的工作中仍需要我们引起注意和不断完善。

20xx年，在团队建设方面，策划部重视整个部门的协作能力，并充分挖掘员工潜力。积极组织地产策划类专业知识培训，使部门成员能够在汲取更多知识和经验的同时快速提升工作能力，在和谐愉快的工作环境中，创造优秀的工作业绩。

即将到来的20xx年，对策划部而言是充满机遇和挑战的一年，面临即将启动的多个项目，策划推广任务繁重而艰巨，需要策划团队以创新精神不断开拓进取，力求对做出的每一个活动、每一篇软文、每一个设计都精益求精，为企业宣传及项目销售创造更好的环境。

**社团策划部工作总结二**

在这三大主要工作中，我自己觉得广告已经进入一个比较大的进步状态，市场调研能力也取得很大的进步，就是策划方面还有所欠缺。但和20xx年相比，对于策划方面的形势、要求及判断能力都有一定的进步。

我深知，一个人的工作不是靠天赋和优秀的过往，而是需要兢兢业业，百折不挠，锐意创新和尽心尽责。在20xx年年中，我的确找到了一些自己的工作方法和工作态度，在借鉴和学习别人的同时，也在创新和坚持自己的方向。

（1）工作状态和同仁相处方面。

刚来公司我几乎一无所知，我需要褥韬光养晦，我自己觉得谁都是我的老师，我要向任何人学习。在此期间，我不断向大家学习工作的精神状态，试图早日完全融入整个状态，但是我这方面做的还不好，没有短时间把自己调整过来。

到了20xx年年，我逐步找到自己的定位，现今怀着真诚、友好、沟通、协作以及谦卑的态度和公司的每一位同仁相处，时刻学习他们身上的优点，以快乐充实的心态面对工作的每一天。

（2）工作能力及专业知识。

这一年我接触最多的是广告文案和地产市场调研。这两个方面，我已有长足的发展，我觉得我是值得我自己肯定的。

文案方面。在20xx年年中，我接触了多类不同的广告文案总类，有楼盘类的，有讲座类的，有比赛类的，有服装类的，有食品类的，有餐饮类的，有酒店类的，也有媒体类的等等。可以说，在广告方面，20xx年年对我的锻炼非常广大，我也在工作中寻找到了属于自己擅长的风格和语感，也总结了一些经验。

市场调研。20xx年年，我对烟台地产市场有了数次比较详细的调研，在长期性调研中我的分析能力也有长足的进步。在20xx年年中，为了配合策划部的各种市场策划报告，我与王海东协作调研，市场调研工作较好完成，并形成了一个稳定的市场调研系统。

20xx年年我也参与了外地市场的一些调研，如招远、蓬莱、威海等，尤其是参与淄博的市场调研，对我影响至深，也是让我明白了市场调研的真谛，比如专业化、数字化、微观和宏观化以及清晰化。我在此次调研中，不但所学颇多，也在后续工作中圆满完成。

策划能力。我不得不承认，在策划方面我还存在许多不足。在我印象中，策划的.基础是调研，没有站在市场上的策划，注定是危险的、站不住脚的。而我个人觉得如果没有经过周密的市场调研和丰富的经验，策划是很难的。同时，我也学到了许多知识，也明白了策划所要求的那些能力。我想在20xx年中通过我的学习和锻炼，我将会更加有效地进入策划这个工作上面。但是我自己要求我自己一定要象要求广告文案一样，策划不但要有效而且还要有创意。

当然对于一个合格的工作者，所要学习和进步的包括他所有的工作，但是也有重点。

策划能力是xxx年我要主要突破的方面。我个人无法忍受我对地产策划还不熟悉，我需要强力突破这个难点。当然作为一个优秀的策划人，丰富的市场的经验十分必要，对于这方面我要多加积累和锻炼。还有就是知识上面的积累。

如果在xxx，我突破了策划这方面的能力，并有长足的发展，我相信这一年也是我不平凡的一年，我也将为公司创造更多的效益，在将来我相信我会有较大的成绩。因此对我来说，xxx年，我要付出更多的努力，不懈怠，不骄傲，不满足，不气馁，这样在xxx才能取得更大的成绩。

20xx年，我还没完成一份广告推广计划、市调报告、项目定位报告以及策划报告等等，我希望通过xxx年的努力，可以逐步接触这方面的工作，并出色完成，以为公司分担自己的职责。

20xx年年，公司陆续有了一些新人，这些新人都比很优秀，很好沟通相处，很快熟悉并融合到公司里头。

20xx年年，给人的感觉是公司比往年忙多了，因为工作确实比以前多了很多。我想对于20xx年，不但每个人收获颇多，公司也有很大的进步。

我对公司的未来充满了信心，因为这个团体是和谐愉快、健康向上的，但是由于浓重的亲情化，互相之间的监督、批评难免会少一些。

对于一个广告及地产策划公司，以头脑风暴形式开会讨论是必须的。在20xx年年，公司也召开了一些类似这样的局部会议。但是总体感觉还不够。会议讨论有时难免影响决策进度，但是磨刀不误砍柴工，会议讨论能最大限度地集思广益，让每个人互相认识并并学习，这种方式我觉得在我们公司应该经常举行，但是一定得有一个主持人，以提高效率。

节约。我觉得一个公司是否节约不在于公司的大小，在于一个公司理念和状态的体现，在于培养一个员工的工作和生活态度。

公司的下班后的电源是不熄灭的，这虽然浪费的只是少数的，但是积少成多，也可能产生不安全的因素。每个人都应该珍惜公司的资源，自觉随手关灯等等。公司的物品要好好保管。

**社团策划部工作总结三**

过去的20xx年可算是我工作上另一个转折点，更是一个新的开始。特别是接手营销策划工作，不知不觉，已有一年。回忆这一年的工作经历，有艰辛、有成长、有收获、更有前景。这一年既包含了太多的艰辛与不易，也取得了不错的工作业绩。成绩的取得离不开本人的勤奋努力，更与领导和同事们给与我的支持和帮助密不可分。现将今年工作总结如下。

完成销售业绩；完成销售物料的设计与制作；完成媒体推广的执行（户外、报纸、杂志、电台、公交车、网络等）；完成公司领导交代临时工作；协助领导完成风铃苑排屋开盘准备工作；协助领导完成排屋客户交流会的组织落实；协助领导完成样板房展示的媒体交流会；协助领导完成样板房通道的布置展示。

接触营销策划工作之后，才清楚明白到，工作量虽不大，却要学的是无比的多，销售知识永远是个无底深渊，但正因如此，我乐此不疲，越来越喜欢这份工作。我想作为一个置业顾问，不仅要精通卖房业务，对周边的一些知识也必须详细了解，这样才能更好的为客户服务，让客户感觉我们无论是从企业品牌、社区环境、物业质量以及员工素质各方面都比其它楼盘有优势，坚定客户购买的信心。针对这个问题，我在日常销售工作中，充分发挥善于思考的优点，通过对同事的观察学习以及对经验的归纳，总结出许多新的销售技巧和客户维护方式，并在随后的工作中通过实践加以修改和完善。事实证明，知识和创意永远是无穷无尽的。

在实践工作我还发现，一个真正成功的销售员除了必须有能够感染客户的个性外，更应该具备能够随时适应不同消费者心态的应变能力，同时牢记，专业、礼貌、主动服务、给予客户比他想象的更多，并坚持公司利益至上的职业操守。所以，为了做好销售工作，我急待提高自身修养，无论从个人气质和专业能力方面都要把自己打造成一个合格的置业顾问。

只有敬业爱岗，忠于职守，尽职尽责，一丝不苟，虚心学习业务知识，培养严谨的品格，全力以赴，才能在平凡的岗位上做出不平凡的成绩，才能获得价值的提升。这一年，我经历了无数次收获与失落，过程充满酸甜苦辣，行业文化使我体会良多，为人处事都让我不断成长与成熟，让我随时都保持一颗感恩的心去面对人和事。

当我刚进入营销策划部时，自身有着太多的缺陷和不足，所幸我逐渐成长为一名合格的置业顾问。让我更幸运的是我们拥有一个成熟和谐的销售团队，同事之间既有竞争更有帮助，每次分歧总能在沟通中消除，每次难题也常常在集思广益中化解。正因为有这样一群同事，我才能迅速提升自己。

在工作中，我要认真细心地为客户着想，通过自身良好品质的展现和坦诚、礼貌、周到、用心的服务，赢得市场和客户的信任，在潜在客户和老客户的心中树立良好的个人形象和公司形象，从而提高企业知名度和企业房产产品以及自己的信誉，为公司房产产品现在及未来的营销成功奠定良好的基础，也为自己未来的发展积攒了广泛的客户资源。

积极培养市场意识，经常调查市场，及时了解到有关房产销售的各种信息，以及竞争对手及同类项目的发展动向。尤其是在与客户或准客户的频繁接触中，了解市场的最新资料，把握市场行情和发展变化趋势，认真听取客户对房地产产品的议论评价和一些合理化的改进意见或者建议，从而为制定正确的房产开发计划和市场营销策略服务。

积极参加企业文化的学习和培训工作，深刻了解企业文化的内容，理解企业文化建设的重要性，进一步提高自己的敬业奉献精神，更好地服务客户推动各项业务的发展。我将进一步加强学习，了解房产开发的整个流程，从产品研发到工程管理，再到营销策划等各个方面我都要有所认识。这样，在销售过程中，才能把客户提出的问题很好地反馈给上级领导，以便改进产品，提高居住品质。

总之，在这充满希望的新一年里，我将全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，继续学习，用使命般的激情面对客户，用认真严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司创造利润！

**社团策划部工作总结四**

岁月如梭！转眼间我来到外链策划部工作将近4个月时间了。为了更好地完成工作，总结经验，扬长避短，现将20xx年下半年工作情况总结如下：

自20xx年下学期工作以来，我认真完成工作，努力学习，积极思考，工作能力逐步提高。伴随着外联策划部的蓬勃发展，我所工作的策划部作为宣传部门尤为重要。对外宣传的每一篇资料，每一句话都代表着部门的形象。因此，我在实际工作中，时刻严格要求自己，做到谨小慎微。

对于工作或者说事业，每个人都有不同的认识和感受，我也一样。对我而言，我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。 首先是心态，套用米卢的一句话“态度决定一切”。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对工作的态度就是选择自己喜爱的，然后为自己的所爱尽自己最大的努力。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。我相信我会在对这一策划的努力探索和发现中找到我工作的乐趣，也才能毫无保留的为它尽我最大的力量。

可以说，懂得享受工作，你才懂得如何成功，期间来不得半点勉强。 其次，是能力问题，又可以分成专业能力和基本能力。对这一问题的认识我可以用一个简单的例子说明：以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。一个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。20xx年下半年，我将以崭新的全新精神状态投入到部门工作当中，努力学习，提高工作能力。积极响应部门加强管理的措施，遵守部门的规章制度。

1、参加了部门组织的聚餐活动

2、参加了校运动会的组织；

3、 参加了校体委的素质拓展活动

很开心认识这么多朋友，参加的每次活动都让我 获益匪浅，收获颇多，希望在部门以后的日子里能和各部门成员愉快的度过！

总结人：xxx

日期：20xx年1月6日

**社团策划部工作总结五**

不知不觉间，20xx年即将结束!由于公司领导的栽培以及信任，我有幸在 2x年x月至今从事企划专员工作一职。在企划部领导以及同事的帮助和支持下，紧紧围绕x企业微信公众平台项目建设目标展开工作，期间服从工作安排，加强学习锻炼，认真履行职责，全面提高自己的思想认识、工作能力及综合素质，较好地完成了自己的本职工作和领导交办的各项工作任务。

在这年终岁末之时，回首过去一年的工作，静下心来总结自己的工作成绩和收获，从而找出不足，以利于今后更好的开展工作。在工作总结中，诚恳希望领导对总结的不足之处给予指导，对我来说是莫大的帮助。

(一)个人情况

20xx年9月30日，我正式入职成为企划部员工，试用期间三个月，但我一直以正式员工的工作质量要求自己，不断吸取经验以提高自身。

入职以来，我的主要工作项目是建设好“”企业微信公众平台，自10月22日公众号首次推送信息至今54天，共推送52条微信信息，其中为推送的两天是因为“”活动当天和某日断网。个人最满意的工作部分是保持了微信内容每天坚持推送，包括周末休息日的不间断。

工作得到了部门领导的肯定，并有部分发布内容被其他茶商业微信公众平台转载。发布内容主要来自网络，是经过针对性的调整之后发布的，最大的困难是有时找不到合适的资源。于是我便把多部分内容整合，根据本茶城的实际情况加以修改删减，得出最佳结果。个人认为x相关知识需要进一步提高。

(二)工作回顾

1、10月15日-20日，申请微信公众平台中

2、10月23日，制定x大赛分析报告

3、11月3日，制定微信统计情况

4、11月7日，制定直营专区招商通版

5、11月12日，制定电子商务运营预测评估

6、11月16日，“”交友节全程摄影

7、11月25日，完善微信平台发布内容更新计划

8、11月25日，完善微信平台帐号推广分析报告

(三)经验体会

作为一名刚刚走出校园的学生，在实际工作中适应较快，我已经慢慢完成了学生角色的转变，进入工作状态，经过一段时间的磨练感触颇多。例如11月16日的交友节，我在这次活动中负责全程摄影工作，看到了大家的工作内容和工作状态，让我深深认识到了学校活动与商业活动间的区别。细致的安排，妥善的交流，精美的布置，流畅的流程等等还需要我一步步学习。

再如，我在申请微信公众平台的时候不小心打错了微信号，造成无法修改的严重后果。因为一个字母的失误导致了微信号永久的遗憾，是不细心的最真体现。这让我认识到在以后的工作当中要不忽视任何一个细节，不放过任何一个角落，因为细节结局好了，整体才更美好。同时团体的重要性是不可忽视的，“”交友节的大部分准备工作是企划部门一个人通过点滴积累而成的，文字编辑、图片设计、外联交流等。活动当天更是需要每一个部门的良好合作才能保证活动的完美举行，这是一个团体的荣誉，不是一人一部就可以完成的。

(一)计划概述

本工作计划针对20xx年后续工作制定，需在20xx年3月前完成的工作计划内容。

1、完成日常微信编辑发布工作，进一步维护、完善、提升微信发布内容的专业、全面，界面的美观、合理。

2、加强宣传推广，通过线上线下多功能、多方式的增加微信关注度。

3、学习更多相关知识，保证专业性。

4、加强摄影应用知识学习，更好的使用，为微信、网站、设计、活动等使用提供高质量照片。

5、为xx20xx年的宣传工作制定完善计划，推出更多具有吸引力的宣传活动。

(二)微信部分改进

主要项目 工作明细 要求

运营日志 每周新增的朋友、消息每周记录，整理成报表

回复互动 回复设置 关键词自定义回复规则设置

日常回复 对于用户在自定义回复规则之外的问题，微信全面回复

听众管理 发展听众 通过各个渠道，推广公众平台

二维码推广 在各个渠道进行二维码推广在微博，qq，线下刊物，宣传册

听众管理 对听众进行分类管理区别对待关注者群体

客服工作 处理投诉 通过微信紧急投诉

咨询答疑 解决用户咨询的问题及时解决问题或给予答复

总结分析 运营数据分析 每周每月微信各项数据指标分析

(三)检视不足

1、工作效率需要进一步提高。因为实际工作经验相对缺乏，在各项工作的开展显得工作效率不是很高，需要在以后的工作当中通过自我督促等树立良好的工作习惯，争取高效率完成工作。

2、加强创意思维、逻辑思维开阔。作为一名企划，需要不断的推陈出新，性格原因导致创新思维相对较弱，需要在实践中锻炼提高。同时加强处理事件的逻辑性。

3、多多注意细节。曾因为不够细心导致严重错误，不可再犯。在就爱拿过来的工作当中必须严正对待每一件小事，每一个细节。

(四)部门合作

我的工作需要商管部的配合，一些产品的照片、文字等需要从商户中获取，所以我将保持热情谦虚的心态向商管部请教，在日常工作生活中与同事保持良好关系以更好的完成工作。

**社团策划部工作总结六**

时间流逝，我们即将辞去紧张而又充实的这学期。半年来，我们配合学院和班级工作，通过有关活动将学院和班级联系在一起。这个期间我们部门没有做出什么大的事件，但是保证了每一件小事情的认真顺利的完成，通过这学期的工作我们每一位成员都获得了很多，想想自己走过的脚印，是一个个留在了校园的土地上，实实在在。公关策划部隶属于物理与电子信息学院学生会，平时主要举办我部特色活动，同时协助校学生会公关策划部相关工作。

本学期物电学院学生会人文素质部在校团委和学院团总支领导的关心和支持下，充分发挥学生会“自我教育、自我管理、自我服务”的工作职能，在广大同学的鼎力协助下，经过全体人文素质部成员的共同努力，不断拓宽工作领域，创新工作模式，改进工作方法，整体上完成了学期初定的工作计划，并取得了显著的成绩，现就即将过去一个学期的工作总结如下：

ⅰ、我们公关策划部协助体育部举办男子、女子羽毛球友谊赛，足球友谊赛，篮球友谊赛等等，为了让活动的顺利进行贡献自己的一份力量，从中寻找自己在工作中的不足，找到改进的方向，为了更好的服务于活动找明方向。

ⅱ、和其他学院保持紧密联系，更好地督促与监督我们公关策划部存在的缺点与不足，加以改正，保持先进：同时把我院的公关策划部向外推广，加强我院在其他院校中的影响力。

ⅲ、与学生会各部联手，建立友好的交流平台，可以在学习他人之长的同时补己之短，并可以在以后的工作中获得帮助和理解。

ⅳ、为了提高大学生的身体素质，我们公关策划部还协助体育部举办了校内的各类体育比赛，并负责组织、带领参赛人员，在各个部门的积极配合下，各类体育比赛顺利进行，让我们深刻体会到团结的力量。

在本届院学生会工作即将结束之际，回顾学生会几个月以来的工作历程，我们深深地感到：每一项活动的顺利举行，均离不开院领导的指导，离不开全体院学生会成员兢兢业业的工作，更离不开广大同学对我们工作的理解与帮助。我们能够取得这样的成绩也是广大院学生会干部本着“无私、奉献、高效、创新”的工作精神，把宝贵的时间和精力无私的投入到工作中去，把汗水和心血倾注到自己热爱的岗位上，经受住了各种考验，顺利完成了各项任务。在这里，请允许我代表本届学生会公关策划部全体成员向关心和帮助学生会健康成长的各级领导，向长期关心并细心指导我们工作的老师致以崇高的敬意！向为院学生会工作付出辛勤汗水的全体学生干部及热情参与院学生会工作的全体同学表示衷心的感谢！当然，我们深知工作中仍然存在着问题和不足，今后我们将总结成功的经验和失败的教训，发扬传统，弥补不足，不断创新和提高。公关策划部从同学中来，最终也要能回到同学中去为同学们服务，团结一起让我们公关策划部在团委的领导下，在同学的肯定中可以飞得更好，走得更远。

**社团策划部工作总结七**

一年来，在集团公司总经理和项目经理的悉心关怀下，个人得到快速的成长，工作效率及质量有较大提高，现将主要完成工作总结如下：

xx项目是本人进公司来重点跟进的项目，主要开展市场招商调研、客户接待、文案活动策划执行方面的工作，完成xx项目策划推广文案；项目前期招商接待工作；协助接待中心启用前期装饰安装工作；项目相关软文写作；跟进并实施项目宣传推广事宜；协助专题片制作组完成制片工作；持续跟进并协助报广设计、现场包装及物料设计工作，并充分运用报纸、电视台、广播电台、自办刊物等广告资源对项目开展了多渠道的宣传；完成项目阶段推广计划、客户营销活动方案写作等；协助项目推广工作的开展及媒体宣传的跟进工作。

在本职工作完成之余，通过计划性的跑盘工作及区域市场研究来熟悉市场情况，从而加深对xx房地产市场的进一步了解，同时还时刻关注行业政策的变化。坚持进行专业文章及项目软文的写作，用来提高个人的写作能力及逻辑思维能力，为项目的策划推广工作打好坚实的基础。工作态度有明显进步；对项目策划推广工作的计划性与推动力有深刻的认识；能独立完成项目策划推广执行过程中的部分工作；策划报告写作能力有较大的进步；有意识进行专业提升及个人学习。

任何一个人的知识与能力的提升都是在项目服务过程中，不断积累，不断修正，不断完善的。只有专业的沉淀与坚持不懈的努力，才能取得团队和个人的成功。我在具体的项目执行工作中，也是在有计划地完成专业沉淀，完成原始积累，并在今后的工作中修正。不敢求一步到位，将来再行完善。只有达到足够的专业沉淀，才能真正做到“厚积而薄发”。

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。只有有效沟通才有理解，有理解才有更好的合作，有好的合作才能建立高效的团队，有高效的团队才可能有强大的专业公司。在策划工作中，没有个人行为，只有团队行为，唯有团队合作才能发挥强大聚集力量，达到事半功倍的效果。但在现实工作中，无论是领导者和团队成员之间，还是团队成员之间存在着或多或少的沟通障碍，这就要求发现问题及时沟通、及时协商和解决，在沟通中构建巩固和健全的团队精神。

通过项目实践结合自我学习，快速提升个人专业能力，积累丰富的操盘经验，并及时的总结和调整。扩宽个人的知识面，积累丰富的专业知识，提高个人的口头表达和书面表达能力，真正做到一名优秀的策划人。

希望能够参与到团队建设中去，熟悉项目执行过程中的各个环节度，明确工作目标，提高工作效率，加强内部人员间的团结合作，互相紧密配合，充分挖掘集体的潜力。对工作的每一个细节进行检查核对，对工作的经验进行总结分析，从怎样节约时间，如何提高效率，尽量使工作程序化、系统化、条理化、从而更进一步，达到新层次，进入新境界。

回首总能够发现差距，展望总能够找到力量。新的一年有新的开始，“厚积薄发，学而知新”的理念支持我在策划推广这个行业中一步一步往前走。

**社团策划部工作总结八**

不足：前期推卡全体同仁热情度都比较高，业绩善可，但后期出于各种原因，卡的销售就下滑比较明显，尽管销售部也曾经组织专门人员对此项工作跟进，但也没有取得多大效果。原因，业务技艺的不足及工作热情度不高，导致都只是跑了个过场，没有实质进展。

改进：记得年初时董事会就提出年售卡3000万的指标，从目前来看，离指标还有一段距离，我们还需要把任务层层分解，同时各部门要指定专门的售卡人员，跟进这项业务，并对此人员多给予一点奖励措施和时间，我想重奖之下必有勇夫，只有将个人利益与企业利益有效的结合，才能真正发掘员工的积极因素。

在本职工作完成之余，通过计划性对城区各大超市调查及通过网络学习各大超市的策划营销理念而后进行分析，从而加深对超市策划营销有了进一步了解，同时还时刻关注本地消费者的消费心理的需求。坚持进行专业知识学习，用来提高个人的创新及逻辑思维能力，为超市的策划与树立企业形象工作打好坚实的基础。

基于20\_\_\_年度工作回顾及总结，也有一些心得体会来进行分享：

1、专业，来自沉淀

不积硅步，无以至千里。任何一个人的知识与能力的提升都是在工作与生活过程中，不断积累，不断修正，不断完善的。只有专业的沉淀与坚持不懈的努力，才能取得团队和个人的成功。我在具体的工作执行中，也是在有计划地完成专业沉淀，完成原始积累。只有达到足够的专业沉淀，才能真正做到“厚积而薄发”。

2、团队，在于有效沟通

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。只有有效沟通才有理解，有理解才有更好的合作，有好的合作才能建立高效的团队，有高效的团队才可能有强大的专业公司。在企划工作中，没有个人行为，只有团队行为，唯有团队合作才能发挥强大聚集力量，达到事半功倍的效果。但在现实工作中，无论是领导者和团队成员之间，还是团队成员之间存在着或多或少的沟通障碍，这就要求发现问题及时沟通、及时协商和解决，在沟通中构建巩固和健全的团队精神。

3、学习，永无止境

“八小时之内求生存、八小时之外求发展”，我们铭记董事长的教诲，不断追求与探索。企划是一个复合型的行业，任何一个小的细节问题都需要大量的时间和精力去摸索、研究，对于一个优秀的企划人来说，学习应该是永无止境的，在学习本行业的营销企划知识之余，我本人及部门还有计划的学习了有关商业地产方面的知识，以备集团对综合型人才的需求。

1、制定年企划促销大纲及全年度促销费用预算，并严格按计划部署实施，严格控制各项费用的开支。

2、为更有效的巩固目标消费群体，建议超市每月定期举办一次会员日（节约广告成本，引导消费者消费，从而达到月销售目标。）

3、20\_\_\_年以国家法定假日为重点举办大型促销活动，同时关注季节性商品及重大热点事件举办小型促销活动，以此有效的填补每月的销售目标差额。

4、多关注顾客意见表反馈的信息，根据广大消费者对本超市的印象与建议，建议每周例会上拿出来讨论和解决。以增加公司的信誉度，真正做到想顾客之所想，急顾客之所急。

5、加强本部门人员管理，重点加强对专业知识的培训，培养本部员工的团队协作精神和创新意识。

6、加强对公司文化的学习与宣导，开设公司内部刊物，提练文化精髓。

7、完善公司视觉形象的树立，借鉴国内外优秀企业的形象风格，加以改进，树立企业独有的风格。

8、完善公司网站宣传内容，对版块做创新调整，及时为网站提供新闻稿件。

**社团策划部工作总结九**

第一次接触工业地产项目策划，对它的营销推广是一个陌生的、模糊的概念，经历了初期放水养鱼，摸着石头过河的艰苦探索后，初步明确了它的性质和方向。但任何工作都离不开人的主体元素。于是首先就从学会做人，踏实工作做起；其次是掌握国家和开发区宏观政策，企业本身内部环境和企业投资环境，比如开发区优惠政策、行业发展动态和城市建设发展动态等；还有微观环境和园区竞争情况；再次是饮水思源，摸索有效的营销推广方案，经常思考这样的问题：怎样花最少的钱达到最好的宣传效果？通过什么样的方式才能找到准客户？现阶段工业城项目还存在什么问题，应该先从哪方面入手解决营销难的问题？

20xx年10月—20xx年12月的主要工作：

1、配合完成中秋晚会。

2、协助完成汽配展活动。

3、完成网络推广工作。

4、积极配合公关活动。

5、完成工业城招商的内部协调和调研，帮助完善招商基础资料。

6、配合同事完成其他工作内容。

7、推陈出新，不断完善营销思路，制定营销策略。

8、完成临时性交代的任务。

（一）不怕困难，建立把项目策划好的信心。

认真分析新形势新情况，正视新挑战，沉着应对，及时调整工作策略。一是认真学习北京工业地产宏观环境和\_\_\_的相关政策和规划，提高对它的理解和认识，以积极的姿态迎接困难，树立信心，始终保持旺盛的工作精神，千方百计挖潜营销思路。二是注重市场信息的收集和鉴别、分析能力，应对竞争对手的营销策略和市场推广策略，以之来调整我们的营销战略和策略；三是积极争取领导的支持和帮助，在制定营销策略和市场推广方案的时候，由于各自存在思维差别，肯定会出现意见不一致的情况，但对出现的问题和遇到的难题，会认真“把脉、会诊”，及时调整方式方法。虽然我离完成公司期望指标和自己计划的目标还存在差距，但在目前严峻困难的形势下，我认为所付出的努力和艰辛一定不会白费。

（二）从细分市场找到目标客户

力求按照不同的特征来进行市场细分，市场细分有三条好处，一个是获得消费者高度的忠诚度，一个是保护适当利润，一个是容易获得成功。比如追求相似利益的企业、具有相同行行业特性的企业、相同国度的企业等等。

虽然园区在设计研发的时候就进行了市场的细分，但是这种细分往往相对是粗线条的，因此在具体实施销售的时候有必要进行更为明确的`目标市场细分，根据产品推广的不同阶段，针对更加明确的目标客户，使用合适的营销策略和方式。

（三）与世俱进，转变策划观念和思维模式。

工业地产作为客观存在的比较特殊的产品，其营销思路和推广方法也会与其他产品有所

差别，尤其是民用地产，它的特点是以感性诉求为主。而工业地产的特点是从理性诉求的角度进行宣传策划。工业厂房的需求量及其目标客户群的隐蔽性和分散性，就决定了它的宣传模式必须创新和媒体选择更具针对性。所以转变策划观念和思维模式是势在必行，把联东工业园打造成为具有全国前沿性和战略性的工业地产的典范。（四）提升自身专业素养和工作技能，提高工作效率在常规工作的基础上，注重自身专业素养、沟通技能与工作能力的提升。自我抓基础、抓内功，一是抓实效工作，不断提高自我工作素质，使自己成为策划的行家里手；二是注重自我工作作风的培养及业务能力的提高，着力提高工作效能。三、存在的问题

通过我两个月对工业地产营销的认识和实践，主要有下面几条体会和思考：

1、领导对营销的重视程度及其思想观念是营销策略的制定和营销思路能否成功施行的决定因素。

一是领导对部门或个人的重视，使得个人能力增强，获得更多的资源和协助，对营销方案的真正实施也有帮助，甚至可能扭转乾坤。二是战略重点的定位重视，比如说领导对工业城的主体思路，对投入产出比的概念的认识，要建立品牌就得加大投入，不断创新，连贯实施。实践证明，领导对指导性工作重视了，认识到位、支撑到位了，有机构，有人手，有支撑，有管理，有推动，事情就会办的更好。相反，倘若仍停留在“等、靠、要”的阶段，则只能走下坡路。

2、优化组织结构，畅通内部信息沟通渠道，明确责任，提高工作效率的是前提。

提高工作效率的关键是明确个人工作职责，部门分工明确，发挥个人专长，完善组织架构，组织结构扁平化，保障信息沟通无障碍，事事有人做，人人有人管。

3、加快工业园的软硬件环境，完善营销制度，提高营销推广实施力度，加强公关是当务之急。

基于工业城要打造成知名的工业地产项目，提高工业城的核心竞争力是当务之急，也就对园区硬环境基础设施、厂房建筑档次、工业园规划档次等和软环境物业服务、物业管理、园区文化建设等方面提出更高要求。通过创新观念、盘活思路制定出有效科学的营销战略和营销策略，同时加强公关以辅助作用。

两个月来，我所取得的每一个进展，都是行政中心各位同事关心支持的结果，我还存在着许多不足，所能看到的成果不大，实现目标的距离还比较远，希望通过总结学习，不断提升自己，按照20xx年既定的目标前进，做好每一件事。

**社团策划部工作总结篇十**

一年来成绩总结未觉池塘春草梦，门前白雪已皑皑。时光荏苒，在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回首昔日工作的点滴依然历历在目。营销部在领导的帮助和指点下，通过内部人员的共同努力，各项工作都取得了一定的成绩，并在本年度第二季度被评选为优秀班组。现对一年来的工作和学习作如下总结。

1、白坯销售状况：实际销售米数2,440万米,折合米数3,265万米,达成率90.7%;销售金额1.37亿元，达成率1××.4%。

2、成品销售状况：在本部门白坯销售目标基本完成的同时，成品销售也取得了一定的成效，完成销售米数36万米，销售额345万元。

3、全年销售××d、20d布种合计米数259万米，折合米数556万米，销售额1,960万元，占总销售额的××.3%。

4、20××年营销科能转变观念，将重点放在订单型客户的维护上，不仅提升了利润空间，还超额××.4%完成了销售额目标。

5、我科能及时抓住客户的重点信息，例如cnt231001布种，能在第一时间了解到客户的需求并反馈给公司，在公司领导的正确决策下，我科此布种完成销售米数324万米，折合米数393万米，销售金额2,335万元。

6、协助做好销售与纺织厂生产、发货的协调与沟通工作。

7、根据原料价格、市场变化情况，协助领导做好每期白坯布种的订价工作。

8、完成纺织销售高新染整白坯价格的核算及初审工作。

9、完成各业务科定织布种报价及交期的审核工作。

10、根据收集的市场信息及客户需求，完成领导下达的新布种开发任务，并对新布种的推广进行管理。

回首20××年，虽然有成绩，但部门工作依然存在不足，现做如下分析。

1、白坯销售数量只完成90.7%，未100%达成总部下达的目标。

2、下半年货款控制力度不够，导致超期帐款较多，截止20××年12月31日全年回款率只达84%。

3、几家市场客户的销售量相比去年下降幅度较大。

转眼间，在台华工作已迈进第八个年头，衷心感谢公司领导多年来的信任和培养，也感谢各位同事的支持与帮助。20xx年我们营销部全体成员将同心协力，一步一个脚印重点完成以下几方面的工作。

1、销售方面：白坯全年计划销售米数折合3,600万米，销售额1.2亿元;成品销售50万米，销售额500万元。

2、销售重点方面：把精力着重放在订单型客户上，同时在去年的基础上加大对××d、20d布种的销售力度，计划销售米数折合750万米，销售额2,500万元。

3、货款回收方面：严格控制超期货款，减少3-6个月超期款的产生。

4、人员方面：进一步细化并明确内部人员的工作内容和职责，营销科再细分小组，提高各成员的主人翁意识。

5、客户维护方面：每月制定拜访计划，做到对老客户的订单无一遗漏，同时做好售后服务及市场信息的收集工作。

6、制定定织布种价格的核算标准，使报价更加合理化。

7、主动收集各业务科提报的信息，同时结合市场情况，协助领导的灵活安排工厂开台，并对各布种的库存量进行合理调节。

8、对领导提供的开发方案要积极参与，多找信息，提点子，并努力完成后续的开发事项。

1、建议公司制定高新染整在纺织厂定织白坯的核价标准。

2、建议公司进一步完善福利制度，比如医疗保险及住房公积金等，让员工更有归属感。

**社团策划部工作总结篇十一**

各位领导、各位同事：

大家好，我叫于学尧，现任龙广高校台包装策划部负责人。自高校台建台以来，先后在龙广高校台从事导播编辑及音频编辑工作。一年的工作历练让我对我从事的这份事业有了新的理解。更让我感受到龙广—这个以人为本的集体所凝聚的人气和龙广人对文化理念以及事业理想的坚持。

下面，就我这一年多以来的工作，向各位领导以及同事们进行总结汇报：

20xx年黑龙江高校广播网开播，我作为一名导播编辑，先后负责早班以及晚班的导播工作。早晚班的导播的工作虽然辛苦，但这份工作对于全天节目的正常播出也具有重要的意义，在早晚班导播的过程中，我对于频率的导播间、直播间的设备有了更多的了解，同时也比其他人更深刻的理解安全播出的意义和导播的责任。这期间，我也对录音以及音频制作产生了兴趣。在工作的过程中，我有幸结识了原于霞工作室的马威，通过一段时间的相互的了解以及学习，马威便成了我在龙广的第一任老师。每晚下班后，我都会到他的办公室和他学习音频编辑、制作，常常练习到深夜。当我第一次把我的作品发给我们领导听时，她们都不相信是我做的。通过自己的的不懈努力，我终于向大家证明，我可以胜任导播以外的工作，那就是音频制作，通过我的努力钻研，我的制作水平有了新的提升。同年，我又拜江飞老师为师，继续学习音频制作技术，不断增长见识、完善自我。也是由于江飞老师的举荐，让我有了更多的机会在龙广崭露头角。20\_年7月，我参与编辑制作的“龙广在线-地震专题”节目获得黑龙江省新闻奖网站类三等奖。

xx年年初，高校广播网成立包装策划部，由我担任负责人，负责定期对频率宣传公益及节假日公益进行制作和播出、上单。09年7月份，由我精心包装策划的“龙广高校台-新学期系列公益”一经推出就受到了好评。在龙广首届新产品创意大赛上，我的公益类作品获得了一个三等奖、两个贡献奖。而这次参赛，我的最大感受就是，在提升自身技术水平的同时还应该有一种发散的创新精神。在这次的龙广创新大赛中，各位广播界前辈充分发挥聪明才智，运用头脑风暴创意出前所未闻的新点子和新作品，更使得我这个初出茅庐的年轻人意识到自己应当多一份创新的精神。在今后的工作中，尤其是在公益的创作中，我更需要有这种不断推陈出新的创新精神。不过，在创意大赛的晚会中，我却并没有走到舞台中去领取那份对自己的勉励，因为，我还有另一份重要的工作，就是当晚的晚会的音频控制。

在龙广高校台工作的一年多时间里，我除了完成自己的本职工作之外，还为台里的很多品牌节目制作公益：从“财经20\_”到“心事了无痕”，从“早餐前后”到“叶文有话要说”。在各位领导举荐下，我有幸参与多次龙广大型活动的策划以及音频操控的相关工作。龙广植树节、信心传递、义务劳动、啤酒节、创意大赛、广告推介会等龙广众多大型活动的公益宣传策划都是由我完成的。同时，在参与龙广大型活动的过程中，我更加懂得了团队意识的重要性，并学习了更多，积累了更多。在今年9月份的招聘考试中，我以优异的成绩考入龙广，光荣的成为了这个大家庭的成员，并被分配到了原新闻台对上报道组实习，通过三个月的实习让我对广播中坚持正确把握舆论导向有了更深层次的理解，对上报道组的任季伟老师22年坚守新闻工作第一线的执着精神更是让我倍感震撼！

20xx年，是龙广的一年也是我的一年，本历年的我将以更加饱满的工作热情投入到崭新的工作中，继续发扬“清醒、沉实、大气、卓越”的广电精神，团结一致、同心同德、勤奋敬业、开拓进取，一如既往地为龙广的巨龙腾飞而努力奋斗！

**社团策划部工作总结篇十二**

光阴荏苒，在即将过去的20xx年中，策划部在公司各级领导的关怀指导和部门员工的共同努力下，积极开展各项工作，在完成内部宣传、招聘等多项事务性工作的基础上，精心组织企业文化建设、认真推广项目宣传，取得了较好的成绩。策划部在履职尽责中整体实力得到了充分提升，将会不断提高业务水平、努力奋进、争创先优。

为分析部门年度工作得失，汲取经验，从而更好的执行部门职能，现将本年度完成的工作汇总如下：

1、集团网站更新及招聘工作

(1)根据公司焦点事件，集团网站及子公司网站新闻更新工作及时到位。为契合焦点，进行对外宣传，共刊登新闻26则。

(2)招聘广告的设计、制作及发布工作完成顺利，本年度共刊登招聘100期，为公司对外宣传及吸纳人才打下坚实基础。

2.公司展板及文化宣传栏设计制作工作。

办公区内展板及各处的文化宣传栏是对外展示公司时事动态和企业风采的窗口，良好的宣传体现出公司整体文化素养。为此策划部精心制作每一期的宣传展板，将公司的动态、及时传达出来，本年度共更新展板15块。

3.企业文化用品制作，基础办公用品设计制作。

(1)年终总结大会及春节联欢会组织筹办工作，制作大会喷绘背景板2块、写真装饰板3块、演讲牌1块，负责活动整体策划工作。

(2)河北尺度房地产经纪有限公司标志、尺度装饰装潢有限公司标志、宜家机械租赁有限公司标志设计工作。

(3)制作名片：含董事长名片8盒，采购部、销售部及中层制作28盒;办公信纸1250本;纸杯10000只;大华房地产司旗2面，楼道玻璃框项目画面更换5幅;招聘x展架3块;集团宣传单页印制3000份;秋游条幅1条及摄像拍照工作。

(4)为销售部制作《商品房(住宅)销售价格》公示栏2块(附带展架)，协助销售部联系印制九号国际城《商品房预订意向协议》1500份。

(5)为监察部制作，九号项目部、直隶项目部、办公室楼道监察展板3块，监察部门牌2块，楼道放置展架1个，办公室楼道不锈钢框1个。

(6)地产公司形象墙设计安装工作。

4.集团地产公司“大干六十天”宣传动员工作。

策划部为活动宣传制作：倒计时牌1块、条幅9条、安全招贴画5幅、桌卡70多个，宣传展板3块。为大干活动振奋了精神、鼓足了干劲。

5.针对市内地产项目进行市场调研。搜寻、收集最新的楼盘广告设计风格、广告主题、投放策略、楼盘营销手法等信息。

策划工作，应时刻了解市场大环境，以高站位、高标准，聚合力量推动企业的各类营销推广工作。市场调研及各类信息的收集已成为策划部安排部署的日常工作。

1.《20xx年保定年鉴》封底，16k全彩中插，编写内容并设计版式。

2.第五届房地产峰会荣获各类奖项的宣传工作和刊登《商务时报》的设计编辑工作。

对企业荣誉的宣传有利于建立企业知名度、美誉度。策划部利用集团网站大力宣传企业荣耀。联系主办方，编写排版稿件，先后在第100期《商务时报》内页跨版、第103期《商务时报》内页跨版，第105期《商务时报》封面封底及内页跨版，以《刘雪松：品质生活的倡导者》及项目风采为主题荣登报刊，凭借知名报刊销售渠道成功完成了大覆盖面的推广宣传工作。

1.20xx年第六届电谷锦江房展会宣传筹备工作。

参与房展会是推广开发项目、展示企业实力的最佳途径。充分利用展会交流平台，是策划部的重要工作之一。

(1)4月，组织参观北京春季房展会，了解市场动态，收集房产信息。

(2)9月，抓住参展机会，积极联系电谷房展主办方，制作项目宣传画面、车贴各4块，户外广告2块，租赁展会入口广告位进行大型户外平面宣传。有效地为项目集聚了人气，营造了良好的销售气氛，促进了销售成交。

2.九号公寓及九号国际城项目宣传工作。

(1)为有效利用宣传资源，本年度内先后以各类主题更换九号公寓内围挡共22块：

宣传“第五届房地产峰会荣获奖项”主题共更换4块;以宣传“顺平直隶公馆项目”主题共更换8块;以宣传“九号国际城项目”为主题1块;以宣传“正誉国际金融中心项目”为主题共更新9块。

(2)九号国际城项目

九号国际城c、d座封顶条幅6条，短信广告编写并投放。

“项目进度”及质量安全月的宣传动员工作，施工现场照片。视频采集剪辑，于房产贴吧更新宣传施工进度。不锈钢提示栏1个，施工安全条幅9条。

3.正誉国际金融中心围挡画面设计及灯箱、射灯安装。

户外广告是宣传企业形象及项目定位的重要手段，策划部经长期筹备，凝练广告语，设计制作精良的围挡画面，并同采购部考察广告商，落实安装制作，确认物料到位、紧跟安装过程、监督工人现场施工。于12月10日完成整体工程。为公司品牌形象建立及项目宣传打下了坚实基础。

4.宜家物业各类宣传用品制作工作。

(1)九号公寓内电梯广告画面更换，共设计制作42幅，并完成安装。更换九号公寓电梯间亚克力箱1个，

(2)为宜家物业制作“鑫丰市场出入证”并压缩套封50个。

(3)宜家物业九号公寓内宣传栏画面更新6块，宜家物业部门职责7块，宜家物业与业主联谊会背景板1块。宜家物业公共标识牌约68块。

回顾过去的一年，是策划部忙碌的一年，正因为这种点滴的忙碌，才汇集成20xx年部门业务水平上升的成功。总结一年的工作，策划部还存在一些不足之处，例如：在企业文化建设宣传，文化内涵和精神理念上，我们企划部做的还不到位，对文化内涵没有根据公司要求进行有效的提炼、宣传与推广，因此，策划部会加大力度做好企业文化氛围的营造与宣传工作，促进公司健康发展;与部门之间的沟通不够深入，完成任务的速度有待提升;参与全案策划的能力有待培养等。在今后的工作中仍需要我们引起注意和不断完善。

20xx年，在团队建设方面，策划部重视整个部门的协作能力，并充分挖掘员工潜力。积极组织地产策划类专业知识培训，使部门成员能够在汲取更多知识和经验的同时快速提升工作能力，在和谐愉快的工作环境中，创造优秀的工作业绩。

即将到来的20xx年，对策划部而言是充满机遇和挑战的一年，面临即将启动的多个项目，策划推广任务繁重而艰巨，需要策划团队以创新精神不断开拓进取，力求对做出的每一个活动、每一篇软文、每一个设计都精益求精，为企业宣传及项目销售创造更好的环境。

**社团策划部工作总结篇十三**

强 项

1、执行力较强，上级安排的任务，都按时完成，有问题第一时间进行了反馈。

2、工作自主性较强，想到的，看到的，不用上级开口安排，都能自动自发去着手做好!

3、沟通协作力比较好，在牵连到与别的同事或部门协力开展的工作上，总是能主动的与其沟通，并达成一致，立即开展工作。

4、业务技能上有了新的突破，部门工作开展比较顺手。

弱 项

1、舞台活动主持方面还须下大功夫改进学习。

2、语言表达，公众场面演讲组织还须学习提高。

3、容易冲动，感情用事，自我控制力还需要近一步加强。

改进措施

1、 在天气不受影响的情况下，坚持做好舞台活动，多做互动，提搞自己组织表达能力，聚集人气。

2、 积极参加各种集会、活动、努力让自己融入团队，建设团队!

3、 通过学习，训练提高自己个人素养，提高自己情操，更近一步学会管理，会管理，懂管理。以达到综合业务及相关管理技能提高!

强 项

1、本部门团队执行比较好，表现在各店调整时人员调动，工作的开展。

2、本部门在编制精简的状态下，不减工作效率，不减工作任务。不减工作流程。

弱 项

1、各个层次还是不够仔细，造成不应该出现失误的地方却出现的错误!

2、控制力，意识力不够强。

3、个人业务技能和管理技能还不够强。

改进措施

1、 对待工作认真仔细，杜绝马虎大意，近一步提高执行力。

2、 保持积极心态，杜绝外界因素的影响。

3、 养成学习的好习惯，提升自己业务技能和管理水平。

4、 努力做好团队建设，争取成为团队中不可缺少的一份子!

**社团策划部工作总结篇十四**

岁月不居！转眼间我来到xxxxxxx工作将近一年了。时间催促我即将告别200x，憧憬激励我在200y年开创事业的新高。为了更好地完成工作，总结经验，扬长避短，现将200x年工作情况总结如下：

自200x年4月1日工作以来，我认真完成工作，努力学习，积极思考，工作能力逐步提高。伴随着鸿建房产的蓬勃发展，特别是200x年又荣获“xxxxxxxx”，我所工作的策划部作为公司的宣传部门尤为重要。对外宣传的每一篇资料，每一句话都代表着公司的形象。所有，我在实际工作中，时时严格要求自己，做到谨小慎微。 此外，火车跑的快还靠车头带，由于刚参加工作，无论从业务能力，还是从思想上都存在许多的不足。在这些方面我都得到了公司领导、部门领导的正确引导和帮助，使我在工作能力提高，方向明确，态度端正。从而，对我的发展打下了良好的基础。

200x年是我真真正正走上工作岗位的第一年，对于工作或者说事业，每个人都有不同的认识和感受，我也一样。对我而言，我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。

首先是心态，套用米卢的一句话“态度决定一切”。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对工作的态度就是选择自己喜爱的，然后为自己的所爱尽自己最大的努力。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。我相信我会在对这一业务的努力探索和发现中找到我工作的乐趣，也才能毫无保留的为它尽我最大的力量。可以说，懂得享受工作，你才懂得如何成功，期间来不得半点勉强。

其次，是能力问题，又可以分成专业能力和基本能力。对这一问题的认识我可以用一个简单的例子说明：以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。一个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

200y年，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作、业务能力。积极响应公司加强管理的措施，遵守公司的规章制度。

**社团策划部工作总结篇十五**

不知不觉间，20xx年即将结束!由于公司领导的栽培以及信任，我有幸在 2x年x月至今从事企划专员工作一职。在企划部领导以及同事的帮助和支持下，紧紧围绕x企业微信公众平台项目建设目标展开工作，期间服从工作安排，加强学习锻炼，认真履行职责，全面提高自己的思想认识、工作能力及综合素质，较好地完成了自己的本职工作和领导交办的各项工作任务。

在这年终岁末之时，回首过去一年的工作，静下心来总结自己的工作成绩和收获，从而找出不足，以利于今后更好的开展工作。在工作总结中，诚恳希望领导对总结的不足之处给予指导，对我来说是莫大的帮助。

(一)个人情况

20xx年9月30日，我正式入职成为企划部员工，试用期间三个月，但我一直以正式员工的工作质量要求自己，不断吸取经验以提高自身。

入职以来，我的主要工作项目是建设好“”企业微信公众平台，自10月22日公众号首次推送信息至今54天，共推送52条微信信息，其中为推送的两天是因为“”活动当天和某日断网。个人最满意的工作部分是保持了微信内容每天坚持推送，包括周末休息日的不间断。

工作得到了部门领导的肯定，并有部分发布内容被其他茶商业微信公众平台转载。发布内容主要来自网络，是经过针对性的调整之后发布的，最大的困难是有时找不到合适的资源。于是我便把多部分内容整合，根据本茶城的实际情况加以修改删减，得出最佳结果。个人认为x相关知识需要进一步提高。

(二)工作回顾

1、10月15日-20日，申请微信公众平台中

2、10月23日，制定x大赛分析报告

3、11月3日，制定微信统计情况

4、11月7日，制定直营专区招商通版

5、11月12日，制定电子商务运营预测评估

6、11月16日，“”交友节全程摄影

7、11月25日，完善微信平台发布内容更新计划

8、11月25日，完善微信平台帐号推广分析报告

(三)经验体会

作为一名刚刚走出校园的学生，在实际工作中适应较快，我已经慢慢完成了学生角色的转变，进入工作状态，经过一段时间的磨练感触颇多。例如11月16日的交友节，我在这次活动中负责全程摄影工作，看到了大家的工作内容和工作状态，让我深深认识到了学校活动与商业活动间的区别。细致的安排，妥善的交流，精美的布置，流畅的流程等等还需要我一步步学习。

再如，我在申请微信公众平台的时候不小心打错了微信号，造成无法修改的严重后果。因为一个字母的失误导致了微信号永久的遗憾，是不细心的最真体现。这让我认识到在以后的工作当中要不忽视任何一个细节，不放过任何一个角落，因为细节结局好了，整体才更美好。同时团体的重要性是不可忽视的，“”交友节的大部分准备工作是企划部门一个人通过点滴积累而成的，文字编辑、图片设计、外联交流等。活动当天更是需要每一个部门的良好合作才能保证活动的完美举行，这是一个团体的荣誉，不是一人一部就可以完成的。

(一)计划概述

本工作计划针对20xx年后续工作制定，需在20xx年3月前完成的工作计划内容。

1、完成日常微信编辑发布工作，进一步维护、完善、提升微信发布内容的专业、全面，界面的美观、合理。

2、加强宣传推广，通过线上线下多功能、多方式的增加微信关注度。

3、学习更多相关知识，保证专业性。

4、加强摄影应用知识学习，更好的使用，为微信、网站、设计、活动等使用提供高质量照片。

5、为xx20xx年的宣传工作制定完善计划，推出更多具有吸引力的宣传活动。

(二)微信部分改进

主要项目 工作明细 要求

运营日志 每周新增的朋友、消息每周记录，整理成报表

回复互动 回复设置 关键词自定义回复规则设置

日常回复 对于用户在自定义回复规则之外的问题，微信全面回复

听众管理 发展听众 通过各个渠道，推广公众平台

二维码推广 在各个渠道进行二维码推广在微博，qq，线下刊物，宣传册

听众管理 对听众进行分类管理区别对待关注者群体

客服工作 处理投诉 通过微信紧急投诉

咨询答疑 解决用户咨询的问题及时解决问题或给予答复

总结分析 运营数据分析 每周每月微信各项数据指标分析

(三)检视不足

1、工作效率需要进一步提高。因为实际工作经验相对缺乏，在各项工作的开展显得工作效率不是很高，需要在以后的工作当中通过自我督促等树立良好的工作习惯，争取高效率完成工作。

2、加强创意思维、逻辑思维开阔。作为一名企划，需要不断的推陈出新，性格原因导致创新思维相对较弱，需要在实践中锻炼提高。同时加强处理事件的逻辑性。

3、多多注意细节。曾因为不够细心导致严重错误，不可再犯。在就爱拿过来的工作当中必须严正对待每一件小事，每一个细节。

(四)部门合作

我的工作需要商管部的配合，一些产品的照片、文字等需要从商户中获取，所以我将保持热情谦虚的心态向商管部请教，在日常工作生活中与同事保持良好关系以更好的完成工作。

**社团策划部工作总结篇十六**

不足：前期推卡全体同仁热情度都比较高，业绩善可，但后期出于各种原因，卡的销售就下滑比较明显，尽管销售部也曾经组织专门人员对此项工作跟进，但也没有取得多大效果。原因，业务技艺的不足及工作热情度不高，导致都只是跑了个过场，没有实质进展。

改进：记得年初时董事会就提出年售卡3000万的指标，从目前来看，离指标还有一段距离，我们还需要把任务层层分解，同时各部门要指定专门的售卡人员，跟进这项业务，并对此人员多给予一点奖励措施和时间，我想重奖之下必有勇夫，只有将个人利益与企业利益有效的结合，才能真正发掘员工的积极因素。

在本职工作完成之余，通过计划性对城区各大超市调查及通过网络学习各大超市的策划营销理念而后进行分析，从而加深对超市策划营销有了进一步了解，同时还时刻关注本地消费者的消费心理的需求。坚持进行专业知识学习，用来提高个人的创新及逻辑思维能力，为超市的策划与树立企业形象工作打好坚实的基础。

基于20\_\_\_年度工作回顾及总结，也有一些心得体会来进行分享：

1、专业，来自沉淀

不积硅步，无以至千里。任何一个人的知识与能力的提升都是在工作与生活过程中，不断积累，不断修正，不断完善的。只有专业的沉淀与坚持不懈的努力，才能取得团队和个人的成功。我在具体的工作执行中，也是在有计划地完成专业沉淀，完成原始积累。只有达到足够的专业沉淀，才能真正做到“厚积而薄发”。

2、团队，在于有效沟通

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。只有有效沟通才有理解，有理解才有更好的合作，有好的合作才能建立高效的团队，有高效的团队才可能有强大的专业公司。在企划工作中，没有个人行为，只有团队行为，唯有团队合作才能发挥强大聚集力量，达到事半功倍的效果。但在现实工作中，无论是领导者和团队成员之间，还是团队成员之间存在着或多或少的沟通障碍，这就要求发现问题及时沟通、及时协商和解决，在沟通中构建巩固和健全的团队精神。

3、学习，永无止境

“八小时之内求生存、八小时之外求发展”，我们铭记董事长的教诲，不断追求与探索。企划是一个复合型的行业，任何一个小的细节问题都需要大量的时间和精力去摸索、研究，对于一个优秀的企划人来说，学习应该是永无止境的，在学习本行业的营销企划知识之余，我本人及部门还有计划的学习了有关商业地产方面的知识，以备集团对综合型人才的需求。

1、制定年企划促销大纲及全年度促销费用预算，并严格按计划部署实施，严格控制各项费用的开支。

2、为更有效的巩固目标消费群体，建议超市每月定期举办一次会员日（节约广告成本，引导消费者消费，从而达到月销售目标。）

3、20\_\_\_年以国家法定假日为重点举办大型促销活动，同时关注季节性商品及重大热点事件举办小型促销活动，以此有效的填补每月的销售目标差额。

4、多关注顾客意见表反馈的信息，根据广大消费者对本超市的印象与建议，建议每周例会上拿出来讨论和解决。以增加公司的信誉度，真正做到想顾客之所想，急顾客之所急。

5、加强本部门人员管理，重点加强对专业知识的培训，培养本部员工的团队协作精神和创新意识。

6、加强对公司文化的学习与宣导，开设公司内部刊物，提练文化精髓。

7、完善公司视觉形象的树立，借鉴国内外优秀企业的形象风格，加以改进，树立企业独有的风格。

8、完善公司网站宣传内容，对版块做创新调整，及时为网站提供新闻稿件。

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！