# 展览策划岗工作总结(必备29篇)

来源：网络 作者：星月相依 更新时间：2025-04-24

*展览策划岗工作总结1我于200X年X月X日进入公司，在营销策划部从事文案工作。在营销策划部经理、主管的领导和帮助下，我对公司各项规章制度和办事流程有了清楚地了解，也从部门领导和其他同事身上学到了很多新的知识，我的工作能力也由此得到很大提高。...*

**展览策划岗工作总结1**

我于200X年X月X日进入公司，在营销策划部从事文案工作。在营销策划部经理、主管的领导和帮助下，我对公司各项规章制度和办事流程有了清楚地了解，也从部门领导和其他同事身上学到了很多新的知识，我的工作能力也由此得到很大提高。

进入公司三个月时间里，我主要负责公司文案撰写和与XX广告公司的日常联络工作。在公司各部门领导的正确指导和各部门同事的密切配合下，我能按时优质完成领导布置的各项工作，同时积极督促XX广告公司按时完成各项设计文稿和图片，保证了公司各项宣传推广活动的顺利进行。

除了公司的日常工作，我参与了9月10日“教师节感恩嘉年华“和10月2日——4日的20XX年“家在XX“洪山广场房展会等两次大型公司活动。在活动的前期准备和后期展示期间，我充分发挥主观能动性，积极提供有效建议和意见，主动按时优质完成公司和部门领导安排的各项工作，为活动的顺利进行作出了自己的贡献。

面对即将开展的XX·XX新城二期工程，公司前期必将开展各项大型户外推广活动，同时也会积极参加各类房地产交易会，以提升品牌形象，促进楼盘销售。通过前期参与的各项大型活动，我觉得公司在大型展示活动上应做好相关准备和考察工作，具体建议如下：

1、公司在继续刊登报版广告，树立楼盘和公司形象的同时，可以积极参与目前举办的各类室内外房展会，以促进一期剩余楼盘销售和二期楼盘预售。

2、如参加室外房展会，事先应仔细观察布展场地。特别要注意天气情况和风口位置，布展时应避开风口，以免吹坏喷绘。天气如有变化，也应提前做好防雨用具等准备工作。

3、参展展架外形应事先做出效果图，如有可能可请搭展公司事先设计展架外形，以便公司参考，确定最佳外形。再由广告公司根据展架外形需要，设计相应喷绘图案。

4、参展所需相关布展装备，如遮阳伞、足够数量的桌椅板凳、各种类型的房模、整体规划模型和音响设备、宣传片都应提前备齐，以便现场布展。

5、目前市民大多爱贪小便宜，通过登记发送小礼品，可迅速积聚人气，并获得大量顾客信息，以便日后销售需要。如有可能，公司可事先准备带有公司或楼盘标志的免费小礼品若干，以便当天在现场发放。

6、免费看房专车发车至少应安排两辆车，而且班次应该尽可能密集，只要有市民需要看房，就应马上发车。到现场后车辆应迅速返回，不要长久停留一处。

**展览策划岗工作总结2**

>一、人才篇

最珍贵的是“创意”；最核心的是“策划”；最难得的是人才，尤其是策划人才！

真正关键的，也是最难的，不是“执行”，而是“策划”。即，不是“怎么做”而是“做什么”。具体的执行无非在技术、技巧及协调组织层面，这些东西企业直接招人或外包均可实现，但整体策划，却难以凭一己之力完成。

x营销；

>二、事情篇

**展览策划岗工作总结3**

在学术部此次外语节的策划中，我主要负责了三部分的工作：一是写了策划初稿；二是配音大赛的活动流程及应急预案；三是整个策划的经费预算。每一项我都有认真去做，但下载了学术部策划的批注版以后我发现自己做的实在太少，大部分都辛苦了伊晴和佳文他们。我认为这也是策划做得不好的主要原因：本来应该由大家合作完成的工作，却不能很好地调动大家的力量，致使一些成员忙得焦头烂额，其余的只是象征性地提了点意见，实质的贡献太少。

细看学术部的策划批注版，我们就可以发现我们犯了许多不该犯的错误，如没有将“enter”贯彻到底，把执行策划的内容也加进去，总是弄混先后顺序等。而这个又是因为我们内部没有协调好。如果我们能在初稿出来以后传送给大家，让大家好好看看并且提出自己的意见，再对此进行修改，修改完成后再上交，相信效果会好很多。也就是说，我们上交的策划最好不是，而是或或或。总而言之，本次策划我们就是做起来太仓促了，没有预留好完善的时间。

还有一点我觉得特别重要的是，很多时候我们分工不够合理。主要表现在：笼统地说让大家合作，但具体分工不明确；一些工作可以由一个人完成的却变成了两个人的任务。例如，我们第一次分工是伊晴、佳文和廖玉负责讲座及草地交流会的，我和形影负责写配音大赛的部分。现在想起来真的是不合理，毕竟一个完整策划绝对不止这几项的。当时我们还应该考虑的有：封面由谁去设计？总策的活动介绍、活动准备、活动流程应该分别由谁来写？各个子活动又应该怎样写？（我们之前的分工只讲求内容，这里主要是说形式，也就是说设计方面的）应急预案及经费预算呢？最后统筹好整体设计的又由谁去负责呢？还有例如写经费预算时，伊晴有叫我和形影一起写，其实这是没有必要的，一个人可以完成的工作就不应该浪费太多人的时间了。

当然，我所讲的这些执行起来都是很有难度的，毕竟大家的时间很难协调，没能进行太多的讨论。但是我们更应该看到的是，讨论三两次其实也就足够做好决定的了，重要的是分工好以后大家能自觉利用各自的空余时间做好分配下来的工作。

本次策划活动不足之处很多，但给我们的收获还是不少的。仅仅是这次的反思就可以让我们学到很多了。我们作为新生，没能注意合作的技巧很正常，但我期待和大家一起反思过后能够有所长进，把部门的工作做得更好。

**展览策划岗工作总结4**

20xx年是我在公司的第二年，也是我学习最多的一年。在这一年来，我所感到高兴的不仅仅是自己在本职工作上的进步，还有和广大公司同仁和谐地相处。

20xx年，在做事方面我学会很多，在做人方面也受益颇多。

以上是我的真实感言，不是空话套话。

>一、回首20xx年

20xx年的整年，我主要做的工作是撰写广告文案、市场调研以及参与策划讨论。

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。

1、我的进步。

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，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，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。

>二、继续学习和进步的

**展览策划岗工作总结5**

这次认识实习让我学到了很多，一定程度上培养了自己主动学习知识、分析问题、解决问题的能力和团队合作精神与人协调处理事物的能力，学会了用工作计划来约束自己。同时，此次的实习，也让我发现了自己身上的各种不足，包括专业知识的学习、人际交往能力、团队沟通协作的能力、实践能力等等。

>一、收获

1、关于专业知识，实习有利于会展理论知识的巩固，从而检验出知识的掌握程度，找出薄弱的地方，在以后的学习中不断加强。

2、关于会展业发展与自己的就业之间的联系，会展的快速发展与人才严重紧缺存在着矛盾，这使的展会的组织和管理水平还比较低，会展人才短缺的问题集中表现为会展专业人才严重缺乏，从业人员业务和文化素质总体比较低。在我国，会展专业人才是个很大的空缺，据介绍，至少有100万的需求。这对我们在校学生是个很大的机遇。表现在如下几个方面：把自己的专业选好，有利于今后的事业发展，成功几率会更高;从事会展业，工资比较丰厚，这对自己的物质消费水平起决定作用。同时，有利于各种精神文化消费，不断提升自己;从事会展业发展空间比较更大，有利于自己在今后的工作中大胆创新，大胆开拓，开创自己的事业;在目前就业紧张的情况下，会展工作相比之下更具优越性，竞争压力要小。所以说，会展业的发展对自己今后的就业是个很好的机遇，这极大地增强了我学习会展策划与经营专业的信心;

3、对于到公司实习，要认真了解公司的整体运作、服务承诺和工作制度、具体流程等，要学会怎样与人相处和与人沟通，营造良好的人际关系，要学会怎样严肃认真地工作，要学会虚心，要学会以礼待人。

4、会展行业牵涉面广、涉及行业多，对于刚刚兴起的会展专业，不同的人群对其看法不同：

(1)一些会展企业的负责人一般不太愿意招聘刚刚毕业的会展专业学生,原因是会展策划、设计和组织人才容量有限,企业真正大量需要的是展台搭建、展品运输、接待、客户服务、咨询、设计等操作性实用性人才,毕业生大多眼高手低、不愿从事这类又苦又累、收入不太高的工作。

(2)学生们却抱怨，上课讲的没有用,碰到的问题又没有讲过,不知怎么处理;

(3)由于会展专业是近几年兴起的新学科,教师多是半路改行,本身缺乏会展实践经验,较难延伸;教材不完善;缺乏实训基地;会展公司不愿意介入教学实习活动等。

>二、不足之处

1、工作中不知道怎么跟别人沟通，交流能力差;

2、专业理论知识掌握不全，不能完全与实践相结合;

3、团队协作能力差;

>三、努力的方向

(一)会展工作是一项综合性很强的工作，这对我们的个人素质要求比较高，必须具备各方面能力。我们可以做到以下几个方面;

1、会想，要有所创意。想别人想不到的，做别人没做的。

2、会写各种文体的文章，如方案书、邀请函、广告等。

3、善于交际，学会与人以及组织沟通，以最准确的方式传达信息。

4、实干，踏踏实实做实事。

5、会展工作无小事，注重工作及学习生活中的细小事物。

(二)要认真学好专业知识，多阅读大量的课外书籍，扩充自己的知识面，全面结合所学的会展知识多参加一些会展活动来提升自己，培养各种综合能力，特别注意提高自己的实干能力，把自己学到的知识放到实践当中去，在实践当中学习知识，优化知识，打下一个扎实和稳固的工作根基。

(三)实际工作与书本知识是有一定距离的，但是“学无止境”、“学到老、活到老”，不论干什么都需要不断地学习。即使毕业后所从事的工作与所学的专业对应，仍会在工作中碰到许多专业知识中没有的新知识，所以要想胜任工作，必须边工作边学习，通过不断的学习获取新的知识。

(四)对待工作绝不能马马虎虎、随便了事，要虚心请教、刻苦钻研，努力发挥自己的潜能，不断地向他人学习，培养团队协作能力。

这次认识实习，让我体会到了会展二字背后的快乐和辛苦，让我看清自己的不足之处，使我在今后的学习中更有针对性，而不是盲目的大海捞针。同时，也让我吸取了许多工作和社会经验，锻炼了自己的能力，开阔了自己的眼界，这将对我以后踏足社会，谋生立业有很好的借鉴和帮助作用。在以后的学习中，我会学习，工作，再学习，发掘自己的实力，带着这些宝贵的经验，在人生的旅途中勇往直前，迎接时代的挑战!

**展览策划岗工作总结6**

>一、工作主要内容

1、进行市场调查问卷，并进行市场调查，以及调查数据的整理与分析。

2、进行七喜的营销环境分析，主要包括市场现状、市场分析、市场前景。

3、进行七喜swot环境分析，包括优势、劣势、机会和威胁。

4、进行七喜营销战略，包括产品定位、销售策略、

5、进行七喜营销策略，包括广告宣传、提供优质服务、互惠互利、促销、时间进度表。

6、进行七喜在抚州推广销售的媒介策略，包括电视广告、海报、传单或卡片、校园广播、杂志。

7、进行七喜在抚州推广的促销活动，包括超市促销、公关活动。

>二、工作总结

>三、心得体会

1.策划，来自经验与创新不积跬步，无以至千里。任何一个人的知识和能力的提升都是在工作过程中，不断积累，不断修正，不断完善的。只有在进行大量策划所积累的丰富经验与坚持不懈的努力，才能写出一份合格的策划案，同时在经验中创新，才能写出一份竞猜的策划案

2.团队，在于沟通与协作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，只有共同的信念，才能进行有效的沟通。只有有效的沟通才有理解，有理解才有更好的合作，有好的合作才能建立高效的团队，然后才能壮大社团联合会。在策划工作中，几级配合才能达到事半功倍的效果。这就要求及时沟通、即使协商和解决，在沟通中构建巩固和健全团队精神

3.学习，永无止境，除了专业的策划知识以外，还需要了解团队工作方式、宣传方面知识、管理、协调、前期规划、以及长远的目光等方方面面。做好统筹规划，任何一个小的细节问题都需要时间和精力去摸索、探究，对于一个优秀的学生干部来说，学习也应该是永无止境的。

**展览策划岗工作总结7**

五个月的实习经历，现在回头去分析、总结，我更愿意将它形容成是过去作为学生的自己与初涉职场的我的一场长达142天得拉锯战。在这场持久战里，“战场”里到底埋葬了过去的什么、咬紧牙关坚持下来了什么，这些经历过“炮火”的洗礼沉淀，让今天的自己就算是一个人像一支队伍一样，也能够对自己的心灵与头脑招兵买马，不抛弃、不放弃！

>1、我的后勤—情绪管理

集中注意力，耐下性子做一些最不愿意做的事情，往往就是当下最应该去做的事情，每一件事情都是最重要的小事。当选择坚持做下去，心灵就能够获得磨练和提升，而如果选择拖延，那么将继续痛苦。在情绪管理这场战役中，最需要的就是克服和战胜的就是自己本身的弱势与惰性。

>2、我的武器—行事

计划、执行、总结“三部曲战役”里，有条理是最关键的。具体落实到比如说，当天工作事项的笔记、零散大小突发情况的记录、到第二天工作日志的归纳排列。有条理可以保证好结果的连贯一致，并且几乎自动地产生，同时能时刻提醒自己做事的优先度、从而确保集中精力在关键点。这便是让我在其中发现工作和学习课堂里专业知识最不同却又最相似的一点，在知识、行事中它们有很多碎片需要靠自己去填充扩展，从而才能搞清楚自己当下最需要做的是什么。

而如今5个月下来，翻开自己满满书写的两大本笔记本里罗列出工作事项，以及当下随手写的处理解决问题心得体会已然成为了在流程繁杂与信息繁复的环境属于自己思路框架和知识系统，虽然一点像拼图，需要一点一点来用拼板一块块去凑，但这已然成为自己成长里记录下得最宝贵的轨迹图。

>3、我的指挥官—上级

一个人在工作上的价值常常是借由他人的认可来体现的，我的第一句认可便是来自于自己的直属上司，一个完美主义者加工作达人，至今令我感恩万分的是她的信任与包容，大胆的放权并允许我在实践的过程之中，就算不停地摔倒，也都有勇气以自己的方式站起来、一步一脚印的走过这段属于自己一个职场“菜鸟”混乱的第一战。

而今后，当我不再是能够被容忍犯错的“菜鸟”时，如何管理好老板对自己的期望值仍是值得我今后深思并探究中的话题。因为一点很显然确确实实在实践的过程中让我深刻体会到，在每犯一个可能避免的错误后，信用程度就在受损；一个在精确度上的错误，抵得上若干天的加班。

除此之外，“严以律己，宽以待人”便是203这个充满着大气度与人格魅力的办公室所另外教会我最珍贵的职场智慧！

>4我的同伴们—同事间

初入职场，在经验方面肯定是欠缺，但值得庆幸的是能够与一群自己喜欢的人，在自己喜欢的地方做自己喜欢的事，同伴们相互鼓励、学习、成长，给予彼此正面力量，学会如何用最快的时间接受新的事物，发现新事物的内在规律，提升个人工作能力。有着睿智的上级在指引这战斗的方向，周围都是一群志同道合的伙伴，就算是每个人都有着各自向朝向的战斗，也不会觉得孤单，这就是团队的力量！忘不了，加班熬夜的加油鼓劲儿；忘不了，会展期间时的盒饭、凉白开；忘不了，我们都是南博人的坚定誓言！都有着作为广西人的那份骄傲与担当，就是为了一个目标，做好这一届有我们参与的中国—东盟博览会！而一个团队最核心的是什么？信任、风格还是负责？通过这次的历练，我想应该是一个大家都参与的“目标”。

>5、我的胜利—客户

招商招展最直接面对的就是客户，博览会提供给客户的除了一个兼容并蓄、富有生命力的交流平台之外，或许就是服务这一软性设施了。当硬件设施，已经被做到极致之后，在我看来真正能用来当做“武器”去披荆斩棘的就是服务了。而服务的本质又是什么?当我还是在校大学生时就与老师们及挚友讨论过这一问题。专家说：“服务是满足客户需要的一系列特征的特性的总和。”而如今在我看来，服务的本质就是“尊重”即为尊敬与重视！服务人员对客户不卑不亢的尊重！

不因为对方是客户，就将自己的地位放低到尘埃里，卑躬屈漆；也不因为自己是举办者，就将自己抬高到天上人间，目空一切，双方应该是在一个水平线上，以自己的同理心去尊重的服务于客户。从马斯洛需求层次理论来看，人人都有获得尊重的需要，即对力量、权势、名誉、威望的向往，对地位、权利、受人尊重的追求。

**展览策划岗工作总结8**

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：

>一、工作汇报

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。

>二、思想汇报

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。

>三、主要活动

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

>四、个人感想

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！

**展览策划岗工作总结9**

20xx年是我在公司的第二年，也是我学习最多的一年。在这一年来，我所感到高兴的不仅仅是自己在本职工作上的进步，还有和广大公司同仁和谐地相处。

20xx年，在做事方面我学会很多，在做人方面也受益颇多。以上是我的真实感言，不是空话套话。

>一、回首XX年

20xx年的整年，我主要做的工作是撰写广告文案、市场调研以及参与策划讨论。

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XX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。

1、我的进步。

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XX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XX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XX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，XX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。XX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XX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。

XX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。

2、继续学习和进步的

**展览策划岗工作总结10**

>一、努力学习，理论结合实践，不断提高自身工作能力。

在会展策划岗位工作的实习过程中，我始终把学习作为获得新知识、掌握方法、提高能力、解决问题的一条重要途径和方法，切实做到用理论武装头脑、指导实践、推动工作。思想上积极进取，积极的把自己现有的知识用于社会实践中，在实践中也才能检验知识的有用性。在这两个月的实习工作中给我最大的感触就是：我们在学校学到了很多的理论知识，但很少用于社会实践中，这样理论和实践就大大的脱节了，以至于在以后的学习和生活中找不到方向，无法学以致用。同时，在工作中不断的学习也是弥补自己的不足的有效方式。信息时代，瞬息万变，社会在变化，人也在变化，所以你一天不学习，你就会落伍。通过这两个月的实习，并结合会展策划岗位工作的实际情况，认真学习的会展策划岗位工作各项政策制度、管理制度和工作条例，使工作中的困难有了最有力地解决武器。通过这些工作条例的学习使我进一步加深了对各项工作的理解，可以求真务实的开展各项工作。

>二、围绕工作，突出重点，尽心尽力履行职责。

在会展策划岗位工作中我都本着认真负责的态度去对待每项工作。虽然开始由于经验不足和认识不够，觉得在会展策划岗位工作中找不到事情做，不能得到锻炼的目的，但我迅速从自身出发寻找原因，和同事交流，认识到自己的不足，以至于迅速的转变自己的角色和工作定位。为使自己尽快熟悉工作，进入角色，我一方面抓紧时间查看相关资料，熟悉自己的工作职责，另一方面我虚心向领导、同事请教使自己对会展策划岗位工作的情况有了一个比较系统、全面的认知和了解。根据会展策划岗位工作的实际情况，结合自身的优势，把握工作的重点和难点， 尽心尽力完成会展策划岗位工作的任务。两个月的实习工作，我经常得到了同事的好评和领导的赞许。

>三、转变角色，以极大的热情投入到工作中。

从大学校门跨入到会展策划岗位工作岗位，一开始我难以适应角色的转变，不能发现问题，从而解决问题，认为没有多少事情可以做，我就有一点失望，开始的热情有点消退，完全找不到方向。但我还是尽量保持当初的那份热情，想干有用的事的态度，不断的做好一些杂事，同时也勇于协助同事做好各项工作，慢慢的就找到了自己的角色，明白自己该干什么，这就是一个热情的问题，只要我保持极大的热情，相信自己一定会得到认可，没有不会做，没有做不好，只有你愿不愿意做。转变自己的角色，从一位学生到一位工作人员的转变，不仅仅是角色的变化，更是思想观念的转变。

>四、发扬团队精神，在完成本职工作的同时协同其他同事。

在工作间能得到领导的充分信任，并在按时完成上级分配给我的各项工作的同时，还能积极主动地协助其他同事处理一些内务工作。个人的能力只有融入团队，才能实现最大的价值。实习期的工作，让我充分认识到团队精神的重要性。

团队的精髓是共同进步。没有共同进步，相互合作，团队如同一盘散沙。相互合作，团队就会齐心协力，成为一个强有力的集体。很多人经常把团队和工作团体混为一谈，其实两者之间存在本质上的区别。优秀的工作团体与团队一样，具有能够一起分享信息、观点和创意，共同决策以帮助每个成员能够更好地工作，同时强化个人工作标准的特点。但工作团体主要是把工作目标分解到个人，其本质上是注重个人目标和责任，工作团体目标只是个人目标的简单总和，工作团体的成员不会为超出自己义务范围的结果负责，也不会尝试那种因为多名成员共同工作而带来的增值效应。

>五、存在的问题。

几个月来，我虽然努力做了一些工作，但距离领导的要求还有不小差距，如理论水平、工作能力上还有待进一步提高，对会展策划岗位工作岗位还不够熟悉等等，这些问题，我决心实习报告在今后的工作和学习中努力加以改进和解决，使自己更好地做好本职工作。

**展览策划岗工作总结11**

在繁忙的工作中不知不觉的又迎来了新的一年，回顾20xx年工作历程，从在友好市场的施工单位到成为铭箭的一名员工，我深深感受到了公司的蓬勃发展之热气，同事们积极拼搏之精神。

作为工程部的一名普通员工来到公司从8月份到现在已近4个月，刚进公司时候作为一名新员工对新环境新事物都很陌生，并且第一次从事甲方的工作岗位，对岗位工作等都不熟悉。在公司的各位领导的帮助下，对公司的性质、规章、工作模式等进行了全面的了解和认知，同时让我作为一名工程部这个核心部门的一名员工，深深感受到了肩上的重任。

在公司工程部工作中，严格遵守法律法规，遵守公司的各项规章制度，平时严格要求自己，廉洁自律。工作中敢于承担责任，具有认真负责的精神，与同事们互相配合，努力完成每一个工作任务。

>一、20xx年下半年工作情况

由于来公司仅4个月，通过领导的安排指导下目前主要负责预决算、部门内业及配合其他同事的工作，汇报如下：

1、协助领导配合研发部完成了对创业小区二期、八一新城三期、友好市场、前进新区5#楼工程上住宅楼布局及做法的优化改进和变更，节约公司成本。

2、协助领导完成了对宜居佳苑、服务综合楼开工建设的定位测量和局部规划，配合施工单位进行图纸会审，提出图纸上的问题，配合研发部对设计布局问题处理和完善。

3、与同事协作配合完成了对八一新城三期、友好市场、创业小区二期主体工程的进度质量把控，对反馈的问题协助部门领导与施工单位协调处理。

4、与同事协作积极完成了对甲供材料的分配工作。公司甲供材料种类多，规格复杂，认真负责督促协调，确保了材料到场，质量达标，且不影响工程进度。

5、配合研发部完成了各小区配套工程的规划，完善了水电暖管线图等的各项技术指标，制定施工方案，协调施工单位对八一新城小区、创业小区配套工程施工。

6、协助领导配合公司各部门，完成起草分包及甲供材料等各项协议、合同，确保各小区工程进度不受影响。

7、配合部门同事对各小区施工楼幢进行有效管理，从施工质量、进度、安全、成本及协调方面把关控制，确保工程各项满足验收规范要求，完成了主体分部验收工作，为来年顺利交工给予有效保证。

8、在部门同事的配合下，认真严谨的对创业小区，八一新城小区，前进小区已完成的工程进行验收，复核工程量，协调造价咨询公司顺利完成了前进新区配套工程决算、创业小区一期主体工程决算、创业小区一期配套工程决算、八一新城二期配套工程决算、宜居佳苑预算、八一三期创业二期部分分包分项工程决算等工作。

9、完成了核对统计甲供材料、配套工程等已完成工作量未完成工作量的准确信息并且严谨的多次现场复核，确保公司对施工单位工程款拨付准确无误以及对明年工程计划提供准确有效信息。

10、认真仔细的完成了对友好东路砖厂现场测绘测量，核对施工方垫土反馈的工程量，经过现场复核，完成了对砖厂工程量的复核确定，确保了明年施工计划的有利推进。

11、配合研发部共同对创业小区二期八一新城三期的消防验收资料进行整理收集，保证了研发部对各小区消防验收报审不耽误，明年小区竣工工作不耽误。

12、协调且与施工单位共同完成了八一新城三期、创业小区二期主体工程的变更、经济签证决算信息的核对工作，同时完成了八一新城三期、创业小区二期甲供材料的信息整理，联系协调造价公司报送进行决算。

13、办公室文件、文档资料进行了整理，分项分类统一归档，便于取用，防止“找不见，难找见，分不清”提高工程部工作效率。

>二、明年的工作重点

我的专业是工民建，在工程建设施工中有近五年的工作经验，所以明年开工建设的工程和在建工程的整个进度、质量核心以及成本控制是明年的首要工作重点，发挥自己的专长，与同事协作配合完成公司的计划任务，创造优良工程。同时领导分配的其他工作任务、20xx年八一新城三期、创业小区二期、友好市场工程的决算、配套工程的决算工作及竣工验收工作也是重中之重，确保我工程部各工作计划任务的顺利实施。

>三、工作中的岗位能力及不足

本职工作中，必须熟悉房屋开发项目工作程序，了解设计原理，严格掌握各项施工工艺，质量标准，建筑行业的法律法规。由于我的专业是工民建，专业基本相同，对于勘察、三通一平、图纸会审、主体验收、竣工验收、保修组织工作、施工进度质量控制、建筑成本控制等工作且有数年的工作经验，在进行此类工作时较为擅长。在这近半年的工作中领导给我安排的工作基本均能胜任，部分从未接触的工作也能触类旁通，从陌生到熟悉，从生疏到熟练。

不同于乙方技术能力第一，作为甲方管理能力第一，对于我来说管理方面较欠缺，在本职工作中需要不断的磨练和向同事学习。其次，我个人在工作中较为粗心，不够细致，思维不够缜密，在工作中存在一定的失误，我会在以后的工作中向同事学习并且积极改正，时刻提醒自己。

在工程项目的实施中，工程部对楼幢的功能分析，人性化需求设计分析，施工难度评估等信息直接影响研发部和设计院对楼幢的设计和研发，所以我们的思维模式，创新意识，专业知识等尤为重要，而这大部分对于我来说是曾经工作中从未涉及或很少涉及的，这也是我非常欠缺的一面，只有在工作中，不断的学习和积累经验。

>四、团队意识及个人品德等方面素质

工程部是在公司的领导下代表公司履行项目建设的项目管理机构，所以工程部必须是一个高效的的团队并且团队的意识以及团队成员的个人素质尤为重要。要进行高效的工作管理模式，必须提高团队的集体意识，如何提高团队的意识：

1、团队领导以身作则做好各方面的工作，避免产生团队的不信任、不负责等后果。

2、领导的开诚布公，互相信任，与团队成员之间保持紧密合作。

3、提高团队的凝聚力，责任心，忠诚度。

4、提高团队成员业务素质水平。

5、“人心齐，泰山移”团队领导者工作上对成员严格，生活上对成员关心，做好沟通协调工作，保证团队如机器一样有条不絮的和谐运转。

6、团队工作中集思广益，发挥各成员优势，取长补短。

工程部作为建设工程的项目管理方，对于施工方、监理方以及甲供指定方均存在一定的利益关系，所以我作为甲方代表，我会恪守公司规章制度，遵守国家法律法规，明清利害关系，时刻提醒自己拒绝吃拿卡要，不断努力为公司发展做出自己的贡献。

>五、对公司提出发展、经营、管理等方面意见

1、工程部能否配一套工作服。工程部每天频繁下工地，公司又规定在单位必须穿工装，这让我部门同事们一天换很多次衣服，但是经常有紧急事衣服来不及换，造成工装脏或者破损，也给公司带来不好的形象。

2、公司各部门岗位职责不清晰，物业公司与工程部、研发部与工程部部分工作没有进行划分，影响工作效率。

一年的工作已经结束了，在即将迎来的一年中，我会继续不断的努力的。每一年都有自己的进步，每一年都会有自己的成长！在20xx年的工作中，我会尽我的全力来参加工作的，毕竟现在还年轻，需要更好的奋斗，在年轻的时候多拼一拼，这才是一生中最好的奋斗时刻，努力拼搏打拼出属于自己的一片蔚蓝的天空，相信在大家共同的努力下在来年中公司的业绩一定会再创新高，取得最圆满的成功！

**展览策划岗工作总结12**

>一．展会背景：

自20\_年楼市调控新政出台后，海南房地产行业一直处于低迷时期，其间积压了大量的刚需购买力量。20\_年为激活楼市，首套房贷款利率下调的政策，再次燃起了购房者的欲望。因此，在下半年“金九银十”的销售旺季节点上，为海南楼市搭建一个大规模、高品质的交易、交流平台显得极为重要。

>二．展会自我简介：

海南秋季旅游房博会作为当地第一品牌房展会，历来是开发企业进行品牌展示、项目推广、市场营销的立体展示平台，被誉为岛城地产风向标，在市场环境变幻莫测之时，行业风向标的作用便愈加凸显。

>三．举办基础信息：

为此20\_海南秋季房博会将于“十一”黄金周举办。本届房展组委会以“房展三大蜕变”为核心，旨为购房者打造一场集沙盘静态展示、项目现场体验、满足各类刚需为一体的金秋楼市嘉年华。现场再次启用海南国际会展中心A、C两个展厅，展览面积近二万平方米，是海南楼市新政低迷以来影响最广、规模最大、效果最佳的专业地产盛会。届时，将为参展企业赢得加强宣传推广、奠定销售基石、把握市场先机等多重展会效果！

组织机构：

批准单位：海南省住房和城乡建设厅

主办单位：海口市人民政府海南省贸促会

承办单位：海口市规划局海口旅游投资控股集团有限公司

海南共好会议展览有限公司

协办单位：海口市住房和城乡建设局海口市贸促会

海口国际会展中心经营管理有限公司

展览范围：

房产展区：商品房住宅、经济适用房、商铺写字楼、产权式酒店、旅游房产、商业街、购物中心、各类别墅机构等。

房产服务机构展区：金融保险机构、法律咨询、房产中介服务、房产评估机构、房地产营销策划、投资顾问公司、物业管理机构、房产专业媒体、杂志等与房地产相关的运营服务机构。

展览日程：

布展时间：20\_年9月26日—28日

展览时间：20\_年9月29日—10月1日（每日9：00—18：00）

撤展时间：20\_年10月1日下午18：00

开幕式：20\_年9月29日上午10：30

展览活动：

1、全国分销商&参展商见面洽谈会

2、海南青少年戏曲大赛

3、美食文化节

4、最佳展位设计评选

5、VIP购团房抽奖活动

6、“我和家”微电影原创大赛

7、微博看房展

>四．参展能够得到什么？

**展览策划岗工作总结13**

过去的一年可算是我工作上另一个转折点，更是一个新的开始。特别是自今年6月份接手营销策划工作，不知不觉，已有半年。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。现将今年工作总结汇报如下，请公司领导和同仁审议。

>一、工作业绩完成情况

1.完成销售业绩;

2.完成销售物料的设计与制作(法排读本、法排、高层户型册、项目小册、项目楼书、预售协议、抽奖券、参观券等);

4.完成公司领导交代临时工作(法排首期开盘总结、原吉利余房组价、节庆布置等);

5.协助领导完成风铃苑排屋开盘准备工作;

6.协助领导完成排屋客户交流会的组织落实;

7.协助领导完成样板房展示的媒体交流会;

8.协助领导完成样板房通道的布置展示。

>二、成长感悟

这一年，伴随着公司的不断壮大，我也不断得到成长。回首自己的成长经历，感悟颇多。

(一)勤奋学习是做好工作的基础。人可以不会不懂，但不能恐惧和无奈，越是不会越要笨鸟先飞，更加勤奋努力的学习。特别是我今年6月份接手营销策划工作后，由一知半解到现在对销售流程有一定的了解，背后其实下了不少功夫，也用了不少时间，当然也少不了同事之间的帮助。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。

(二)热情服务是做好工作的关键。作为置业顾问这个职业和客户打交道，光有勤奋是不够的，必须还要有热情的服务态度，笑迎八方客，凝聚万家财，服务于客户，使他们能够体会到我们绿城周到热情的服务态度，我自己对这一点有着深深的体会和感受。我想相对于不同收入群体的购房心态及个人气质各方面肯定也有所不同，因此对于不同客户的销售方式也必须有相应的变化。

比如面对不同文化水平和不同购房心态的客户，我们都应该有相对的谈判技巧和语气口吻来接待，让其买得开心，日后还想再买。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。

(三)敬业爱岗是做好工作的前提。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。

我喜欢超越对手挑战自己，这个行业很适合我，我在工作中享受与狼共舞的生存状态，这是一条不断超越，适者生存的道路，是靠知识智慧立世的生存状态，我找到了适合自己的人生道路，我热爱这份工作。更重要的是我发现了自己的不足，不断完善自己，不断前进，坚持不懈，满腔热情的工作。热忱是工作的灵魂，热忱是战胜所有困难的力量，从工作的每一个环节，找到热忱，找到坚韧，也就找到了自信。

(四)感恩忠诚是做好工作的根本。这一年里，我在这家公司获得的实在太多了，说也说不完，要多谢的不单只是一两个人，更不是一句“谢谢”就能简单了事。我要感谢主管，当我刚进入营销策划部时，自身有着太多的缺陷和不足，是她包容和教导我，很多次的利用下班时间跟我谈心沟通，改正了我很多积重难返的毛病。同时在工作中适时的给我压力和激励，让我时而如履薄冰，时而又充满信心，从不敢轻易有所松懈，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，我才能在销售部门迅速提升自己。俗话说，近朱者赤近墨者黑，因为有这样浓厚的企业氛围和团队精神，才给了我成长所需的养份。

忠诚对我的工作来讲，首先，我的感受是我们对公司是否付出了全部的精力和智慧，对待每天的工作是否完全满意。我深信每位老板都希望自己的员工保持忠诚，每一位员工也希望有各个完善的老板。自从绿城那天起，我就记住了“今天工作不努力，明天努力找工作”作为自己的座右铭。

>三、工作计划

新的一年，又是一个全新的开始。对于即将到来的一年，对生活，对工作，我有着太多的希望和梦想。我打算在新的一年里，重点做好以下几项工作：

一是做好销售服务工作。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。

二是做好营销策划工作。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。

三是认真学习企业文化。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。

四是提升自身综合素质。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。

五是完成领导交代的临时工作。

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!

**展览策划岗工作总结14**

一年来，全镇广大干部职工认真贯彻市经济工作会议和全镇工作经济会议精神，继续推进“工业立镇、商贸活镇”战略。积极对外招商，拓展会展市场,同时鼓励本镇企业“走出去”参加布展。现将我镇20xx年会展工作情况和20xx年工作思路总结如下：

>一、20xx年度会展工作总结

一是加强组织领导，形成工作合力。会展工作是一项具有蓬勃发展潜力的新型工作，同时这项工作又涉及各个职能办公室，为此我镇于年初就把会展工作纳入重要议事日程，并系统列入镇年度目标考核内容，成立了镇会展工作领导小组和会展办公室，配备了联络员，进一步加强了领导，明确了分工、落实了工作职责，形成了线上工作分头抓，中心工作共同抓的局面，确保工作顺利展开。

二是理清工作思路，制定会展计划。镇会展工作领导小组在认真分析我镇会展经济发展现状，在年初，召开了会展工作会议，经仔细研究，并结合任务要求，研究制定了切实可行的会展工作计划，以办好一节（杨梅节）、配合好二会、组织好三展为工作目标，细化职能，使会展工作有章可循。

三是加大宣传力度，营造良好氛围。为进一步做大做强会展产业，提高知名度，镇专门召开专项工作会议，研究部署会展工作。通过召开企业老总座谈会、各类会展推介活动等形式宣传办展环境，充分利用广播、有线电视、宣传窗、黑板报等手段加大会展工作宣传力度。例如在杨梅节期间，我镇各主要道口均设置醒目宣传标语、标牌，极大地展示了马渚镇特有的西山白杨梅文化。

四是找准自身定位,积极配合参展。我镇积极响应市委、市的号召，根据会展办的总体安排部署，充分挖掘自身潜力，不断鼓励辖区内符合要求的企业参展。其中，积极配合市组织的“二展”，今年我们共有二家企业参加会展，共有126平米的展览面积，取得了较好的效果，得到上级一致的好评。组织好本地企业参加二期广交会，20xx年，全镇共有48家次企业参加广交会，用有展出摊位60只。积极组织参加了第十二届浙洽会和市洽会。同时积极组织参加第10届中国国际日用消费品博览会。同时，积极配合市级的各种会展工作，有宁波汽车零部件展，中小企业对接会，20xx中韩设计对接会，20xx年小家电设计大赛等等。

>二、20xx年会展工作思路

一是加大引导，不断调动企业参展的积极性。20xx年我镇将定期召开规模企业负责人座谈会，深入研究会展工作，逐步提高企业参展的意识，促使企业深刻理解展会是市场与企业互相了解的重要途径和发展手段，通过产品的展示能吸引客户，拓展和建立市场，展会也是企业走持续发展的重要平台。此外，积极组织好塑博会、小家电博览会、宁波汽车零件展等参展活动。

二是积极调研，以展会助推产品产业转型升级。深入调研马渚镇各行业及块状经济的发展动态，把握发展趋势。同时密切关注国内外知名展览机构在新兴产业领域开办新展的动向，从而做好双向互通工作，引导企业与之对接，自愿配对，积极参展，实现马渚企业在产品产业转型升级的新突破。

三是整合资源，进一步挖掘会展潜力。进一步整合展览资源，充分利用现有的工作资源。同时更加重视系统外展览工作资源的整合，进一步加强与市会展办和其他展览机构的交流与合作。高度重视专业队伍建设，以为人本，探索建立展览业务人才的培养与发展机制。

**展览策划岗工作总结15**

虽然说一开始会觉得这样的工作会单调和枯燥，但我觉得年轻人更多的是锻炼一颗有毅力的心，毕竟把这次实习当作任务来完成，太浪费，在这个夏天我们应该首期浮躁的心，沉稳地向前进发。

这样的工作看上去似乎很简单，但是却是很磨练人的，最需要的是耐心和恒心。因为每个人刚开始工作的时候都处在一种很兴奋的状态，做什么都充满干劲，但是过了这段兴奋期后，就会发现每天的工作都是重复的、枯燥的、没有变化的工作，所以，我们必须调整好自己的心态，不能眼高手低，看不起这样的工作。一个人如果自己没有做过这样的基础工作，那么他自己也就不知道做这份工作时可能要注意些什么事情、可能哪里会出错，在不了解的情况下他也就没有资格去担任一个管理者，从而要求别人做些什么。

经常会听到人们说现在找工作很难，其实我觉得找工作一点都不难，可以说基本上所有公司都需要用人，但是想要找到一份自己喜欢又适合自己的工作或者是好工作并不容易，因为每个人对自己希望以及自己的喜好都是有差别的。我们现在面对的就业压力很大，到去年12月底，应届高校毕业生就业率达90。7%。按此看，去年毕业的600多万大学生中，还有60多万尚未就业。这其中当然有很多的原因，比如：眼高手低者，他们并不是没有工作可以做，而是觉得什么工作都不好，自己是人才，所以不愿意去做一些非常基础的工作；啃老族，有父母养着，吃穿不愁；对自己的期望太高，一定要马上做到很高的职位；还有就是一些没有恒心的人，无法忍受工作的艰辛等。之前有位学影视编导的大四同学也来这里工作过，之所以选择这里就是因为原因就是去电视台实习是没有工资的，所以才来这里，宁可选择与自己的专业和职业发展无关的工作。

经过同学之间的交流，我觉得我们之中的很多人现在出去都是做打电话的工作或者就是其他一些最基础性的工作，大多无聊、枯燥、乏味。只有工作过才知道，会展这行根本不像我们上课所讲的那么天马行空，在一个展会中，每个人负责的就是一项重复性的简单工作，虽然渺小但是重要，只有每个人完成了自己的任务，才能环环相扣，使展会成功举办。还有，就是从我自己的实习过程中才知道，一个行业有那么多的工作细分。通过这短短的两个月我学习到了很多。第一就是要调整好自己的心态，以前读书的时候总想着什么时候能工作，真的工作了才觉得读书是最幸福的时光，虽然工作辛苦，但这是每个人必经之事，那么，就要考虑如何以正确的心态去面对今后的工作，增加积极性。第二是工作不分贵贱，只要是分配给我的任务，就应该认真对待，只有完成好自己的工作才有资格做更重要的工作，第一件事情还没有做好就不要去想第二件事情。第三，正确评价自己，每个人都会在一定程度上认为自己比别人优秀，这固然是对自己有信心的表现，但是过度自信就会给自己带来不良影响，对自己的就业期望值太高并不见得一定好。最后，就是我们并非学什么就要做什么，这样只会将自己定死在一个圈子里，我们还年轻，大学都还没毕业，完全可以试试看其他的发展机会，大学教育本来就不是为“对口”这个问题而展开的，所以，别奢望自己大学毕业还能找到专业对口的工作。

总之，现在的实习也只不过是实习，并不是说今后就一定要做这份工作，我们还是有很多机会可以尝试的。关键是要调整心态，以正确的积极的认真的态度去对待每一份工作，相信我们一定会有所收获的。

“千里之行，始于足下”，这21天充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。这一段时间所学到的经验和知识大多来自领导和同事们的教导，这是我一生中的一笔宝贵财富。也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会做人的一个最基本的问题。对于自己这样一个面临两年后将步入社会的人来说，需要学习的东西很多，他们也是很好的老师，正所谓“三人行，必有我师”，我们可以向他们学习的知识与道理很多。

**展览策划岗工作总结16**

>一、工作总结：

一年来，在部门中心领导的关心指导下，在同事的支持帮助下，完成了本职工作，也顺利完成了领导交办的各项任务，现将这一年的工作情况等作如下汇报：

举办各项展会是今年主要工作重点：

1.参与完成春季、秋季两届车房展的方案准备策划和参展商招商工作以及展会前后期间的各项工作，

2.参与广告中心20xx年6月5日举办的“临淄首届沿海精品楼盘暨汽车家居新生活展”。展会期间主要是前期出发配合联系商家，后期现场协调、夜间值班等工作。

3.参与广告中心首次举办的奇石玉器展策划和招商，通过一个多月的外出招商，参展商达到100多家，首届20xx年中国奇石玉器陶瓷书画博览会活动成功在6月28日开始举办，7月25号全部撤离顺利结束。

4.秋季车房展结束后，为了继续多开辟收入来源，在中心领导指导下举办皮草节，通过前期招商，后期准备等各项工作，最终达成与商家分成的合作模式，11月28日如期举办临淄首届海宁皮草节，展会持续17天，由于是首次举办此次展会，基本达到预期目的。

通过以上展会活动的举办，摸索出了各种展会的规律，积累了宝贵的招商经验，再就是在中心领导安排下，参观考察了邹平、济宁、临清等相同部门经营营销情况，去济南学习电视媒体广告行业实战经验大会，参加参与这些活动举办和外出交流学习，开拓了视野和思路，为提高自己以后的工作能力有极大的帮助。

在参与完成上述活动间隙期间，也完成了本中心安排的其他工作，主要事项如下：

1.一月份参加年货下乡活动。

2.五月安徽石台出发，陪同考察富硒矿泉水原地。

3.十月份江西宜春出发，跟广告中心同事拍摄明月山富硒矿泉水原地广告片。

4.十一月参加蹴鞠九宫格栏目的年度决赛录制，现场做辅助工作。

**展览策划岗工作总结17**

我是很幸运的一位，因为九州塔苏斯的会展项目部总监给我面试，然后帮我申请了到他的部门实习，让我可以在会展项目部跟他以及他的助理学习，这对于一个还没毕业，实习的大学生来说是多么幸运的事，后来我发现，这个部门是不从外面招人的，只会从公司内部调人，所以，我是很幸运的，因此我一直很珍惜很感恩。

这次实习是广州九州塔苏斯展览有限公司的会展项目部，由总监助理带我工作，主要的工作是

1.合同管理:及时收集，审核合同以及整理，递交合同;

2.图纸(展位图)的更新:根据合同更新图纸，根据合同变更单更新图纸;

3.销售数据的统计及汇报:及时汇报每日的销售数据;

展会期间协助总监，总监助理的工作，协调，管理门禁公司的现场兼职工作人员。基本上我需要做的工作都是比较基础的，虽然是基础的工作，但却是很重要，不能出错的工作，因为全公司我们这个部门的数据是最准确的。因此，在处理这些数据需要特别细心，不能出错。

会展项目部是九州塔苏斯展览有限公司一个核心的部门，整个广州国际汽车改装服务业展览会(AAITF)的各项工作都需要经过我们会展项目部。作为一名会展项目部的成员，刚开始接触这个部门的工作，首先就是要熟悉我们公司的销售人员，我们部门是接触业务员最多的一个部门，经常需要跟业务员打交道，因为当业务员签了单回来后需要把合同交过来我们会展项目部，我们需要审核，并根据合同更新图纸。因此，熟悉业务员是很重要的一件事，只有认识他们才能更好的开展工作。刚开始，我连那个业务员坐在哪里都不清楚的，连样子也记不清楚，后来，我想了一个办法，那就是当他们交了报名表过来时把他们报名表上的名字记一记，再认一认他们的样子，把名字跟样子一认，3个星期后，我已经可以认得他们，并和部门业务员的关系不错了。有时候有些业务员是很拽的，甚至可以说是欺善怕恶的，像我这种职场新人，没有经验，什么都不会，难免会被欺负，幸运的是无论发生什么事情都会有总监帮我们扛着，一个好的领导真的很难能可贵。遇到不如意的时候，不能抱怨，不能赌气，要把心态调整好，每个新人都会经过这个阶段，过了就好，而且旧人很多时候也会照顾我们，教很多东西给我们，我们需要感恩。其实只要你谦虚点，前辈都是很乐意教我们，我觉得很多事情只要用心做就能成功。

每天的工作都是很繁琐的，对着一大堆数据，刚开始我会粗心的把数据弄错，然后每天的大部分时间都用在找出错的地方上，很浪费时间，弄得工作效率很低，但对于我的出错，总监跟总监助理都没有责怪我，只是告诉我刚开始都是这样子的，慢慢来，不要着急，那个时候我就会很自卑，很内疚，觉得自己小小事情都弄不好，什么事情都做不好，感觉连累总监一样，我把自己的想法跟总监说了，但总监笑了笑说，我为什么还要说你了?你做错事你自己本来就很内疚，而且你做错事你会自己想办法解决，你会提醒自己下次不再犯，所以我根本不用说啊。其实总监说得很对，当我做错事时我比任何一个人都会内疚，都会不开心，我会不断找办法解决，我会不断提醒自己下次不能再犯了。当我犯错了，领导不骂自己，还鼓励自己，真的能给我带来正能量，以致到后来的工作我都能够很顺利的完成，效率得到提高，所以我很感激有一个好领导和一帮好同事,不断鼓励我。

实习的期间，令我有最深印象的是我有幸到第十届的广州国际汽车改装服务业展览会(AAITF)的现场工作，这对我来说是一个很宝贵的经验，我是不会忘记的，以下是我AAITF现场工作后感想:

总结一下，可以找到一份喜欢做的工作，遇到一个好领导，一帮好同事，有一个温暖的工作环境，是很不容易的，真的要好好珍惜，同时作为一个新人，需要一份谦虚，不懂就问，把心态调整好，不要把自己想得太好，要记得人外有人，天外有天。不要害怕做的工作多，年轻人能做多点事，学多点东西是一件很幸福的事情，不能埋怨。要用心做事，端正态度，本来就没经验，什么都不好，假如还不努力，态度不好，那真的很糟糕，没有企业会要一个态度不好的员工，attitude is everything，态度比能力重要。

**展览策划岗工作总结18**

x月份来公司，在公司部门领导和同事的带领下，完成了一个个的项目，20xx年工作总结主要有以下几个方面：

>1、专业知识、工作能力和具体工作

这段时间里，我的工作岗位是文案策划，主要是负责方案前期的创意构思、文案构思，与设计人员一起完成方案的创作。在这半年的项目执行中，我一直摸索着创意的方法，影视广告的表现形式，同时努力的学习文案的创作方式，各品牌的广告策略，与部门的同事们一起执行方案。

主要执行了影视广告：有爱乡亲广告、小毛虫广告、马得雳鞋业广告、千之雅成人纸尿布广告、美图秀秀广告、淘帝童装、米拉熊童装广告。

专题片主要有：涵兴记豆腐乳宣传片、诺奇男装宣传片、雅特力油画宣传片、森宝公司专题片、嘉华专题片、厦门卫星定位公司专题片、海普锐公司专题片、厦大EMBA专题片。

>2、工作中的不足：

在工作中有发现自己的知识积累较少，在构思方案时会有局限性，创意思维不够开拓，方法有待提高，接下去，自己也会在这方面改进，多阅读、多看影片，积累各方面的知识，开拓自己的思维，扩大眼界，提高专业水平，总结半年来的工作，省视了自己的工作情况，对于明年的工作将会更努力的完成。

工作总结的很简单，其实应该要长点的，应该要分析工作中的一些要点，可是，不太适合让主管看到，哈哈，对于这份工作，我知道自己的积累确实不够，对于文案创意的专业者来说，必须要写出和大众不一样的东西，换句话说就是要有独一性，要有自己独特的风格，对于现在的自己，不满意，总感觉一不小心就会被淘汰，最近看李欣频的书，看到她写的文案，倒吸一口气，发现自己的差距竟如此之大，或许，毕业到现在都还没真正努力过，接下去，努力看书，看电影，丰富知识，为自己加油，微笑一下，为生活奋斗，继续上路。

**展览策划岗工作总结19**

经过一个多月的前期筹备与辛勤付出，此次房车博览会已圆满结束，在这段时间里，广告部同仁都很用心，放弃了周末休息时间为房展会付出了巨大的努力，这次展会也做的非常成功。为了取长补短，以利再战，现总结如下：

>一、展会工作总结

5月25日至6月3日我们承办了xx宁夏石嘴山房车生活博览会，在大武口区和惠农区分别举办，此次展会盛况空前，是我市目前规模最大、宣传最广、时间最长、参展商和观展者最多的一次展会。

1、时间长、任务重，展会进行有序，能落实到人。

此次房博会，思路正确：石嘴山日报要做大做强，广告部的作用不可忽视;广告部要做大做强必须跳出原有的套路和思路，以展会促业务就是一条成功的发展之路。此次展会就是在前几次展会的基础上，广告部承办的一次大型展会，这次的成功将激励我们将展会进行到底!

3、策划精细：从展会名称、展会时间、举办地点、展会宗旨、展会主题、展会目的、展会会程、展会特色、同期举办、房地产行业奖项设置、参展范围、展馆分布、规划及展位设置、大会招商支持、展位配备、展会宣传实施、展会宣传品会刊地图的收集印制、展会须知、参展程序、开幕式、展会安保保洁以及预算等全方位做了精细的策划。真正做到了：专业、精细、到位。

4、实施严谨：一是我社与市房管局通力合作，部署合理、分工到位，责任到人，以终为始，自始至终一抓到底;二是广告部倾巢出动，从策划、协调、招商、广告、宣传、布展、开幕式、开展续展、撤展、后勤、保卫、保洁、服务、出会刊、出地图、制作参展证工作证、后续宣传到信息反馈及回访等工作，一一责任到人，定岗定责定任务，奖罚分明，倒计时工作制，天天汇报、检查、督促，员工们一切行动听指挥，顶住压力，有条不紊的工作，体现了广告部员工的高品质、高素质，事实证明是一只能打硬长的团队。在100%做好展会的同时积累了经验、锻炼了队伍、增加了广告部业绩、增加了广告部及个人收入。

5、参展费收得及时到位，不缴费不准进场布展这个方法非常好，避免了会开完了钱收不回来的情况发生。

>二、不足

1、招商工作不够理想，特别是家具、建材不理想。尽管有种种客观原因，但我们在对同行的协调上、在对客户的感情投入上、在激发客户参展欲望等方面功夫下得太少，还有业务员在招商过程中方法简单、敷衍了事、怕苦怕累、不负责任等问题也比较严重，致使招商不理想。

2、在对此次展会的成本掌控方面把握的不够严，一些本该少花的钱没少花，加之临时增项过多等问题，致使开支过大。

3、本部人员在处理具体问题的能力上稍有欠缺，致使展会期间有些工作没有做到位，更为严重的是：工作不主动、不负责、不守岗，有的人甚至不知道干什么，领导使一下干一下，不使不动，造成大门进出混乱没人协助、不参展的房产公司在场内发传单没人管、下雨时自己的东西没人收、东西丢了连情况都不知道等，这不是一般的缺点，每个人必须深刻反省，必须彻底改进，否则你很快就会被淘汰。

4、商业广告量与预期值有偏差，对此必须加强改进，弥补不足，通过展会影响力，使第四季度的广告实现淡季不淡。

5、由于咱们大型展会经验尚浅，准备尚不足，在策划方面缺少应急方案及后备方案，当吸引客户活动等措施被取消后，没有后续手段，造成观展人数不太理想。

针对这些缺点，我们一定认真对待，尽快制定措施并实施，从跟本上解决问题，确保今后各项工作顺利进行，百尺竿头更进一步。

总之，此次展会所取得的成绩是突出的、经验是宝贵的，从各方面来说都是很成功的，是我们拥抱春天、走向辉煌的新的起点。对此，我们充满信心。

**展览策划岗工作总结20**

按照我院颁布的《员工考核办法》，主要从德、能、勤、绩等四个方面来逐一总结。

>一、德

作为一个公民，本人热爱自己的国家，并严格遵守法纪；在工作中严格要求自己，时刻不忘提醒自己，作为一个老员工应起的带头作用。处处以我院的利益为重，以我院的形象为重，设计工作上凡是涉及到学院的形象问题，从来都不敢马虎，必须做到完整、完美的满意效果；

>二、能

>三、勤

出勤方面，能够严格遵守学院的规章制度、劳动纪律，认真履行上下班打卡、外出请假审批制度，协调好私人事务，基本做到，不请假、少请假。但是偶尔存在早班迟到现象，这是不应该的，我以后加以改正。

>四、绩

体现一个人的价值，最主要的是看他在这个岗位上做出了什么样的成绩或者说重要贡献，因为成绩是实实在在的，成绩是最有发言权的。通过一年的努力，为学院的整体建设和发展交出了自己的一份答卷。

1、所做的主要工作

（1）常规课程的模版设计工作。按照课件开发进度计划，很好的完成了所承担的设计任务，有力地配合了开发工作；

（2）精品课件《散文欣赏与创作》、《概率论与数理统计》的模版设计工作，其中《散文欣赏与创作》获校级“精品课程”评审小组的通过；

**展览策划岗工作总结21**

一年来，全镇广大干部职工认真贯彻市经济工作会议和全镇工作经济会议精神，继续推进“工业立镇、商贸活镇”战略。对外招商，拓展会展市场，同时鼓励本镇企业“走出去”参加布展。现将我镇20xx年会展工作情景和20xx年工作思路总结如下：

>一、20xx年度会展工作总结

一是加强组织领导，构成工作合力。会展工作是一项具有蓬勃发展潜力的新型工作，同时这项工作又涉及各个职能办公室，为此我镇于年初就把会展工作纳入重要议事日程，并系统列入镇年度目标考核资料，成立了镇会展工作领导小组和会展办公室，配备了联络员，进一步加强了领导，明确了分工、落实了工作职责，构成了线上工作分头抓，中心工作共同抓的局面，确保工作顺利展开。

二是理清工作思路，制定会展计划。镇会展工作领导小组在认真分析我镇会展经济发展现状，在年初，召开了会展工作会议，经仔细研究，并结合任务要求，研究制定了切实可行的会展工作计划，以办好一节(杨梅节)、配合好二会、组织好三展为工作目标，细化职能，使会展工作有章可循。

三是加大宣传力度，营造良好氛围。为进一步做大做强会展产业，提高知名度，镇专门召开专项工作会议，研究部署会展工作。经过召开企业老总座谈会、各类会展推介活动等形式宣传办展环境，充分利用广播、有线电视、宣传窗、黑板报等手段加大会展工作宣传力度。例如在杨梅节期间，我镇各主要道口均设置醒目宣传标语、标牌，极大地展示了马渚镇特有的西山白杨梅文化。

四是找准自身定位，配合参展。我镇响应市委、市的号召，根据会展办的总体安排部署，充分挖掘自身潜力，不断鼓励辖区内贴合要求的企业参展。其中，配合市组织的“二展”，今年我们共有二家企业参加会展，共有126平米的展览面积，取得了较好的效果，得到上级一致的好评。组织好本地企业参加二期广交会，20xx年，全镇共有48家次企业参加广交会，用有展出摊位60只。组织参加了第十二届浙洽会和市洽会。同时组织参加第10届中国国际日用消费品博览会。同时，配合市级的各种会展工作，有宁波汽车零部件展，中小企业对接会，20xx中韩设计对接会，20xx年小家电设计大赛等等。

>二、20xx年会展工作思路

一是加大引导，不断调动企业参展的性。20xx年我镇将定期召开规模企业负责人座谈会，深入研究会展工作，逐步提高企业参展的意识，促使企业深刻理解展会是市场与企业互相了解的重要途径和发展手段，经过产品的展示能吸引客户，拓展和建立市场，展会也是企业走持续发展的重要平台。此外，组织好塑博会、小家电博览会、宁波汽车零件展等参展活动。

二是调研，以展会助推产品产业转型升级。深入调研马渚镇各行业及块状经济的发展动态，把握发展趋势。同时密切关注国内外知名展览机构在新兴产业领域开办新展的动向，从而做好双向互通工作，引导企业与之对接，自愿配对，参展，实现马渚企业在产品产业转型升级的新突破。

三是整合资源，进一步挖掘会展潜力。进一步整合展览资源，充分利用现有的工作资源。同时更加重视系统外展览工作资源的整合，进一步加强与市会展办和其他展览机构的交流与合作。高度重视专业队伍建设，以为人本，探索建立展览业务人才的培养与发展机制。

**展览策划岗工作总结22**

自20xx年6月，我进入公司策划部门已经经历了六个月，经过六个月的磨合及策划工作，让我对策划的工作有了更深刻的认识。

首先，策划部门的工作是为了更好的服务销售部门，为销售提供更有利，更鲜明，更便利的获客途径。同时无论是平面内容的设计，还是文字的撰写都需要从销售的角度出发，结合策划的创意，向目标受众表达项目产品及品牌内涵，这样才能为销售提供更有利的条件。

其次，是媒体渠道的选择及把握要精确。例如在10月初我们进行的微信朋友圈广告投放就给了我很多反思和启发。在渠道的选择上微信朋友圈广告无疑是流量最大，接触受众最广的平台，但也正是因为其千亿级的流量，导致我司近12万的广告投放，仅两天时间就消耗了90%以上，这种情况的发生，一是我们低估了这种广告平台的流量，二是我们没有做好投放前的交底工作，表现在没有与广告商明确的表达投放时间跨度，没有事先约定投放效果，没有做好投放阶段调整。在之后的工作中，如有此种广告投放，我们需要做好以下几点：

一，约定投放时间，包括每日投放时间，整个广告投放的时间跨度。

二，根据现阶段投放效果调整投放条件，将整个广告投放分为三到四个阶段，从第二阶段开始，根据前一阶段客户条件选择，及投放效果进行调整，为之后的广告投放提供有力的支撑。

再次，进行方案撰写的过程中，需要注意以开发商的角度及需求撰写，不能只凭个人感觉，同时撰写的过程中要注意事前沟通，撰写过程中的交流以及事后调整，尽量不要出现大面积反稿的情况。另在方案撰写过程中要总结必须的部分，形成撰写体系，方便以后方案撰写。

最后，作为需要三到四人的部门，在明年的工作中要做好人员的招聘及协调，这也正是自己十分需要成长的部分。

而我对策划部门的规划是在项目有三到四个时，需要配备一个平面设计，负责项目平面广告，日常宣传图片的设计；一个文案，负责相关项目文案的撰写，搜狐号及头条号等的运营；一个策划助理，负责日常甲方的配合沟通，活动方案的撰写及执行，竞标方案部分撰写工作及日常市调工作。

而这些绝不是一朝一夕就能配备齐全的。此三个岗位优先级应是策划助理，平面设计，文案。

在明年的工作中也会根据此情况进行人员的招聘。以上是我对本部门工作总结及明年工作计划。

**展览策划岗工作总结23**

XX展会十二月展已经落下帷幕，相比于9月、11月的深圳展，在人员配备上更加完善，在展会规模上，12月展的规模更大，这对公司品牌的推广起到了很好的作用，让我公司在家装行业保持一定的知名度，这与全体公司员工的努力是分不开的。而在展会上遇到的各种各样的问题，则使我的知识面更加宽广，对展览行业有了更新的认识并且从中汲取经验，学会了很多在平时工作当中学不到的专业知识，现特对本次展会加以总结，具体如下：

>一、展会工作职责

为了能够顺利完成本次展会的搭建及维护，公司全体员工都全力投入，分工合作，我明确公司分配给我的展会工作，深记于心。

1、搭展前工作职责：

（1）认真对接客户、供应商之间的相关事宜，提前处理好现场可能会出现的突发情况。

（2）做好项目计划，安排配备人员。

（3）到现场踩点，布置好需要使用的场地。

2、搭展中工作职责：

（1）认真监督好搭展过程，及时排除安全隐患。

（2）与客户、供应商做好沟通，根据客户需要做好调整。

（3）处理商家在进场中遇到的相关问题。

3、开展中工作职责：

（1）维护、管理现场，监督商家的用电安全，监督指示牌等的使用安全，及时排除安全隐患。

（2）租赁器材给商家。

（3）推广公司品牌。

4、开展结束后的工作职责：

（1）协助供应商做好撤场工作。

（2）监督好撤场的安全。

>二、展会搭建工作的改进及不足：

在领导的指导和教诲下，我在本次展会中，相对于9月、11月展会，有了较大的改进，具体如下：

（1）有了一定的提前意识，能提前把一些可能在展会过程中出现的突发情况处理掉。

（2）对接问题更加细心，特别是安全问题，处处考虑是否存在安全隐患。

（3）合理安排配备人员，做好分工安排。

（4）划分好事情的轻重缓急，按顺序处理事情，效率有所提高。

但是，即使有了些许改进，我仍然存在许多不足：

（1）没有做好项目预备方案，没有找好预备供应商，导致公司处于被动，造成较大损失。

（2）没有做好时间计划表，导致工作进度缓慢。

（3）对客户过于热心，事必躬亲，客户的需要都一一去解决，以至于耽误了自己的工作进度。

（4）缺乏商机头脑，失去很多可以为公司添益的机会。

>三、对未来展会项目的计划安排

（1）做好时间进度表，严格执行时间进度表的任务。

（2）按时向客户索取需要的资料文件。

（3）多找至少2家预备供应商，做好预备方案。

（4）把对接的问题记录好，方便下次对接。

（5）搭建过程中按轻重缓急有序的处理问题。

（6）严格监督好安全问题。

（7）合理安排人员

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！