# 最新企划部年度总结(5篇)

来源：网络 作者：浅唱梦痕 更新时间：2024-06-09

*企划部年度总结一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\_\_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...*

**企划部年度总结一**

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\_\_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\_\_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\_\_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\_\_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，\_\_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。\_\_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\_\_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。

\_\_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20\_\_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

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20\_\_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20\_\_，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，20\_\_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20\_\_才能取得更大的成绩。

\_\_年年，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20\_\_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。

3、\_\_年公司的印象

\_\_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。

\_\_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\_\_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\_\_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。

4、对公司的建议。

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。

20\_\_，愿与公司一起腾飞!

**企划部年度总结二**

一、工作回顾及总结

\_\_年年是本人参与项目执行工作最多的一年，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，主要完成工作如下：

1、项目执行工作

百汇海隆广场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，具体如下：

完成百汇海隆广场项目策划推广文案、\_\_年度总结写作;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。

2、个人学习及提升

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，从而加深对海宁市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。

3、工作总结

回顾\_\_年工作，本人感觉从专业能力及工作态度上，较之于\_\_年有了一定的进步和提高，主要表现在：

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。

但同时还有许多的不足之处有待提高：

工作主动意识需要进一步加强;沟通及表达能力需要不断提高;执行工作中细节关注不够;专业提升及个人学习需有计划性并及时进行总结。

二、心得体会

基于\_\_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”。

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

企划是一个复合型的行业，除专业的策划推广知识外，还需要了解从项目前期规划、设计、工程建设及后期物业管理的方方面面。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，对于一个优秀的房地产企划人来说，学习应该是永无止境的。

三、09年展望及建议

1、个人展望

专业能力快速提升

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。

突破商业地产知识瓶颈

入职近二年来，参与的项目基本为商业地产项目。继住宅地产开发主流之后，商业地产现正逐渐成为地产开发市场的新宠儿。如果想成为一名优秀的策划人，对于商业地产知识应该去充分的了解和学习，准确的产品定位、目标消费群体定位和招商是商业物业成功开发的关键所在。在09年本人将通过案例借鉴和自我学习，在商业地产方面有所突破。

参与团队建设

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。

2、对于公司的建议

个人认为，公司是一个能让员工价值有足够展示空间的企业，公司发展同科学管理模式的运用和团队、个人发展密不可分，一流的专业公司应同时具备一流的管理水平，技术和管理两方面都是不能偏颇的。我能有幸成为宝马的一员，也希望真正与团队一起，努力实现公司效益和个人价值最大化。

从公司层面来说，员工也需要得到公司的充分信任与认可，让我们在公司提供的平台上，可以尽情地发挥出各自的主观能动性，为公司创造更大的价值。

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。

**企划部年度总结三**

一、 经过一年的工作和学习，我对自己的评价：

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、 积极参加公司组织的各种集会、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!

二、 作为一名管理层，我对自己所负责的分店或部门的评价：

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!

三、 在同管理级别中，我认为自己的能力处于(请在括号内打“√”)：

a、第一()

b、第二(√)

c、第三()

d其他()

四、 为什么我认为自己的能力处于这种水平?

答：尽管在日常的工作中积极主动，工作开展也比较顺利，但是在管理方面还缺少一定的主动性和管理魅力，在各方面还需要近一步加强!

五、我认为自己能力的提高需要通过(请在括号内打“√”)：

a、 不断自我反省(√ )

b、上司定期的指导和批评(√ )

c、培训和学习(√ )

d、其它方式(√)\_定期与分店交流学习

六、年度工作回顾：

1、业绩方面：

1、在总部期间，完成总部大海报制作 ，完成吴经理交待的其它任务

2、全年度分别调到各店支持各店正常运营工作，\_\_年春节和五一均在公明店顶班，七月调至塘尾店庆，八月桥头店调整升级，十一月调桥头店正常上班。

3、完善了桥头店调整后的相关买场遗留工作

4、对桥头店舞台音响设备进行了全面维修，目前已经能正常运转。

5、调到桥头店后积极主动开展了桥头店场外舞台活动。

6、建立建全桥头店本部工作流程，重新规划海报派发路线。

2、管理方面：

1、 较去年相比，沟通协调力有了一定突破和飞越。

2、 本部门工作开展较去年更加流利，顺手，协作力大大提高。

3、 与直属上司在工作业务上的`反馈和请示，比较及时到位，工作跟进有始有终。

4、 在日常工作中敢管理，在涉及到相关人员问题上不怕得罪人，敢于与其就事论事，论清事实真相。

五、 \_\_年度工作计划：

1、做好桥头店全年度促销方案，做出特色，做出水平，做好效果。每月20日上报下月促销方案。

2、制作好单店海报，保证零失误以店内海报档期为准。

3、做好区域性装饰，季节性装饰。节日气氛布置以节日为准。

4、保证周六、日舞台活动的开展。每周六、日。

5、建立健全日常工作流程制度的实施。严格管理好百货pop收费标准。

6、学习提升自己的业务技能。业务技能上新台阶。

7、学习提高自己管理水平，争创管理水平和管理业绩创一流新高。

六、 请对公司的未来发展提出个人建议：

1、关注基层员工：基层员工流失是目前我们工作开展最大的损失，员工从进来到离开就学会了一个打标价签，放标价签。试问如果我们的管理人员你们从事员工工作时也是这样吗?员工需要成长，需要进步!

2、公司应该关注服务时间长的员工。工作需要激情，激情需要有新鲜感和激励制度，对公司服务一年与五年没什么区别，做的好与不好没什么区别，工作效率能不低下吗?

3、在周边与同行之间我们的服务始终都做不上去!服务是目前竞争的软实力，如果硬实力达不到一定水准，加强软实力的抗衡确实是一种有效的方法。

**企划部年度总结四**

20\_\_\_年，我部围绕公司的经营目标和工作任务，积极开展各项工作，取得了较好的工作成果。我们有几点体会：

一、注重工作计划性

努力增强了部门工作的计划性、针对性和前瞻性，避免随意性和盲目性，有效地保证了各项工作落到实处。部里在每个月的月初都要召开一次部务会议，对上月的工作计划完成情况进行检查、总结，对本月工作计划进行安排和部署，部门工作做到了有布置、有检查、有调整、有落实。同时根据职工的岗位职责要求把工作任务进行层层分解，细化量化，做到任务到人，工作不留死角，切实保障部门工作的有序化运转。

二、突出重点，抓住关键

根据部门工作比较繁重、业务跨度较大的状况，为了保证工作的进度和质量，我们在安排工作时，紧紧围绕公司的经营目标和工作任务，把握工作中的轻、重、缓、急，着眼大局，抓住关键，力争抓紧抓实，抓出实效;对重点工作、重要事项、重大项目以及特事特办的事项，加强领导，集中力量，加快办理，并采取相应措施，确保不延误，部门工作做到了思路不乱、阵脚不乱。

三、注重质量，讲求实效

在工作质量和要求上突出严字。要提高工作质量，就必须在工作安排上严格要求、严格管理、严格把关，努力提高办文、办事的总体水平。牢固树立精益求精观念，克服过得去的思想，精心组织、周密安排，努力提高工作质量和效率。在工作安排上，既要结合本部门的工作实际，创造性地开展工作，又要树立全局观念，不折不扣地贯彻公司的决策和部署，确保公司经营目标和工作目标的落实。

四、加强作风建设

工作开展得是否顺利、是否能取得预计的效果，关键取决于过硬的工作作风。我们以规范管理作为工作的基本要求，要求全体职工认真、严谨、规范地操作每一件小事，每一项具体工作。同时也要从有利于工作出发，坚持实事求是，做到原则性与灵活性的有机统一，努力防止和克服形式主义、官僚主义，坚持办实事、讲实效，努力建设一支效率高、作风硬的队伍。

**企划部年度总结五**

一、皮革城销售方面：

依照公司的整体销售推广计划步骤，完成了外驻点销售报版创意、设计和主题系列推广宣传等，从营销部及外销点负责人反馈的信息得知，船山、杭州、宁波三个销售点效果明显，在配合销售上面起到很好的增进与推动作用(其中外区域销售有：上海、杭州、船山、宁海、南通、余姚、慈溪、奉化)。

二、市场及案场方面：

配合市场部的整体市场宣传，完成了无锡地区报纸广告及宣传单张的投放。主要传达的信息有：“无锡首个家纺厂家直销基地”“货美价廉”等。(选择无锡地区的报纸媒体有：无锡日报、无锡广播电视报、现代快报、无锡商报。近期也与20\_\_金秋经贸节、太湖生态旅游节合作出海报2万份，在全市各个社区、旅游点等人流会聚地粘贴)11月份下旬的时候招商中心搬到服务中心大楼那边，企划部参与了案场的布置设计工作。

配合市场部参与策划了20\_\_.1.1-3号《20\_\_.庆元旦迎奥动购物抽大奖》活动，提早设计物料及案场布置等工作。

三、户外广告方面：

1、完成了市场内多条主要干道及芙蓉六路灯干旗更换工作，科学唆使市场功能分区，同一市场形象。

四、展会方面：

企划部完成了10.3-6号上海房交会前期沟通、设计、布置及监视、交接等工作。

11.16-19号上海房交会的布置准备等工作，同时进行的还有南通的展会(是与南通地区总代理：爱心策划公司共同完成)、和青田的展会沟通布置。

五、推介会方面：

企划部的主要工作有：会议准备、文字材料预备、ppt演讲稿预备和会议参与等。

其中有11月9日青田推介会，最近的推介会就有：12月7日船山推介会。

另外：团体公司的网站正在更新信息及后期完善工作。近期在发动和配合各商家注册会员。在网站点击量愈来愈大之前，尽量的为各商家开辟业务，同时也是完善网站的一个动作。

总结20\_\_年度的工作，展看20\_\_年，奥运年、机遇年，企划部全体同仁将全力配合公司发展目标，积极做好二期皮革城的销售推广工作;做好二期开业前期策略布署工作;配合做好皮革城招商工作等。不断进步皮革城在长三角的影响力。同时配合市场部、招商部完成所以对外推广工作。

20\_\_年为了更加有效力，有质量，企划部要加强对部分员工的专业技能的提升。提议有：1、通过鼓励员工经网络自学专业知识;2、组织员工到与同行业同仁沟通学习;3、通过“换血”提升企划部战役力。

20\_\_,网络经济时代，公司团体顺应市场需求，与网络公司合作建设了公司团体网站，但本身还没具有网络技术人才，建议增加二名以上有房地产操纵经验的专业网络人才。增强企划部分的多专业性，以提升公司团体网站的著名度，提升点击率，增强各商户的生意分额。

总结20\_\_年度的工作中，企划部分也看到有不足的地方：

1、在管理上与团体对接的不是很顺畅， 以致效力还没有完全最高化;

2、工作流程的不清楚，导至工作上的被动，发挥不了主观性;

3、职员专长不均，贸易地产操盘“独单一面”的职员不够，也是导至效力不高的一个因素;

4、办公环境没能完全净化，有所影响创作工作效力(有个别别部分同事上班时间过来闲谈，提示不听取意见);

5、工作繁琐，时间紧逼，直接影响创作质量与热忱。

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！