# 组织策划部工作总结(汇总十六篇)

来源：网络 作者：雨声轻语 更新时间：2025-04-17

*社团策划部工作总结 组织策划部工作总结一1、4月份上旬主要针对东莞市场进行一个初步调研，包括现阶段东莞市场总体走向以及未来市场的期望，大朗本地楼盘的平均房价以及推广方式等工作。4月中旬至下旬完成了大朗周边市场的调研情况，包括同类型住宅及商业...*

**社团策划部工作总结 组织策划部工作总结一**

1、4月份上旬主要针对东莞市场进行一个初步调研，包括现阶段东莞市场总体走向以及未来市场的期望，大朗本地楼盘的平均房价以及推广方式等工作。4月中旬至下旬完成了大朗周边市场的调研情况，包括同类型住宅及商业的定位、销售及推广方式等。

2、5月份上旬完成了大朗周边市场的调研情况；中旬至下半旬结合本项目的实际情况对户型进行调研，特别是对于中小户型的调查，其中包括了万科、佳兆业、中惠等大中小型开发商所设计的户型进行对比与及参考。

3、6月份应上级要求，参与对公司项目的定位及总体规划的会议，对公司总体规划及住宅部份提出合理的建议以及方案等；同时参与了东莞以及珠三角的地块调查等工作。

4、7月份完成了针对项目户型各方面细节的建议以及总体规划建议等工作。

全面由于工作做得不够全面在20xx年上半年工作中仍存在以下的不足:

\*\*\*\*\*

岗位专业知识还须提升与领导简单沟通较少，没有100%领会对集团的发展史及企业文化了解不够深入; 日常工作中与其它同事的沟通欠缺工作开展得还不够充分; 到领导的真实想法，实际工作中走了一些弯路。

1、完善大朗房地产市场数据库整理工作，建立健全大朗项目市场推广数据库，并进一步对附近镇区乃至全东莞同行业的商业地产项目、在建项目和经营项目进行了解，建立完善市场项目数据库。

2、更深入了解公司的发展历史与企业文化使自己更好地融入公司这个大家庭；

3、加强与同事之间的沟通以利于工作的更高效开展；

4、 协助其他部门的工件，做到分工不分家，落实个人责任制，团结奋进、共同进步的工作作风。

**社团策划部工作总结 组织策划部工作总结二**

一转眼，时间的流沙已经迈入了11月底，在这个忙碌的11月，我们心协全体干部抱着120分的热情完成了这个月的工作。

1．召开工作例会，各成员积极参加并做好会议纪录；

2．播放第二场心理剧场《料理鼠王》，大家都积极参与观看并积极写影评，心协全体干部做好观后现场卫生清理工作。

1、组织策划于11月12、13、19、21日在一教107举行第二届朋辈心理辅导员培训活动，各心协干部尽职尽责，全体学员积极配合讲师并做好课堂笔记；

2、组织策划于11月20号在团体辅导室、教职工之家开展朋辈心理辅导员心里拓展训练活动，负责现场组织活动。大家敞开心扉，直面交流，凝聚力和信任感得到极大培养；

3、11月20晚七点在一教107播放第二场心理剧场《料理鼠王》，各心协干部积极参加，吸引广大同学前来观看并写影评。

1、各部门工作中仍存在脱节现象，需进一步加强成员间的内部交流以便更好地开展工作；

2、召开工作例会时仍有少数成员未按时参加或是缺席，希以后加以注意；

3、部分干部工作积极性不高，做事被动性太大，自信度欠缺，责任心欠佳，需加以注意；

4、新老校区联谊活动已讨论很久但还是由于各种原因未能开展，希望和其他部门、老师沟通联系尽早开展；

5、开展朋辈心理辅导员培训和播放心理剧场时仍存在迟到或是代签的现象，现场秩序有些混乱，以后需加以注意。

12月的脚步已慢慢临近，会员大会等重要活动将要展开，希望总结以前的经验和不足，更好的开展工作，为寒冷的冬日增添一丝阳光。

活动策划部

二〇xx年十一月二十五日

**社团策划部工作总结 组织策划部工作总结三**

20xx年，企划部在公司总经办的大力支持和统筹安排下，与公司其他部门通力合作，无节造势、借节造势，努力扩销增效，不仅给竞争对手制造了压力，也使我商场的企业形象和经营文化更具有亲和力和感染力；让我商场的会员体系更具吸引力。现将20xx年工作总结总结如下：

1、随季节变化及时更换店内外购物环境、督促柜台更新广告。

2、配合营运部和百货部做好每档期dm海报的制作促销。

3、根据不同时令、节日对商场相应位置进行环境布置。

随着市场竞争的日益激烈，商场的形象及广告宣传的重要性日趋明显。20xx年本部门本着商场形象宣传和商品促销并重原则，主要做了以下几方面工作：

1、一年来主动寻找宣传途径，加强对周边社区的宣传，努力提升品牌知名度。

2、配合商品促销，大力渲染店内外营销气氛。营造了浓厚的商业氛围，吸引了人气、促进了销售。不断美化购物环境，为顾客提供了舒适的购物场所，刺激顾客消费。

3、运用店内广告位、pop、广播及定期印发dm海报、微信等方式大力进行企业宣传和商品促销，着重抓好重大节日促销。

结合商场周边的实际情况，针对不同的消费群体，积极主动地举办各种主题鲜明的、格调高雅的促销活动，在提升企业的美誉度、扩大销售方面起到了积极的推动作用。

全年活动主要开展目录：

1月份主要活动：元旦、春节、节前预热及节后延续促销

2月份主要活动：元宵节促销、情人节促销、冬季商品出清

3月份主要活动：三八妇女节促销、春季新品热卖

4月份主要活动：清明节促销、踏青出游促销

5月份主要活动：五一促销、母亲节促销6月份主要活动：店庆第一波

7月份主要活动：生鲜购物节第一波、季末清仓促销

8月份主要活动：七夕活动促销、生鲜购物节第二波

9月份主要活动：中秋特卖会促销、生鲜购物节第三波

10月份主要活动：国庆节促销、重阳节促销、万圣节促销

11月份主要活动：5周年庆促销、双十一促销

12月份主要活动：圣诞节、会员积分兑换、元旦

(一)工作中存在的问题

1、与公司领导及其他部门的交流不够密切。

2、部门的作品不够有新意有创意，创新力度不够。

3、部门的时间安排不够紧凑，进度比较慢。

(二)需改进之处

1、全方位加强对领导和其他部门的人际沟通，工作上更加默契，也增进了同事们之间的友谊。

2、集思广益，开拓思维，在继承好的传统的情况下更加注重创新与内涵的建设，树立世纪华茂百货品牌影响力。

3、善于思考，勤于总结，继承好的经验，革除不好的经验。

4、把”优秀是一种习惯“秉承于心，认真地做好每一件小事，保持工作热情。

过去的一年中，我做的不好，但是我希望在20xx年会发挥我更大的能力，在工作上能够有更大的突破!同时要感谢一直以来在工作上一直鼓励我和帮助我的领导和同事，20xx年希望自己做的更好!

**社团策划部工作总结 组织策划部工作总结四**

一年弹指一挥间就毫无声息的流逝，就在此时需要回头总结之际才猛然间意识到日子的匆匆。原先颇感忸怩的大学的围城生活，现在已经渐渐变得顺其自然了，这或许应该是一种庆幸，或许更应该是一种叹息，谁能说得清呢？

加入部门一年，也感谢部长们的栽培，我才得以接受他们的衣钵。成为社联的又一员新鲜血液。我会加紧完善自己的。把策划部变得更好。

在策划部工作不足主要有：

1、缺乏灵活的拉外联工作知识，在开展具体工作中，常常表现生涩，甚至有时还觉得不知所措；

2、对工作情况缺乏全面具体的了解，从而影响到相关对外的进行；

3、对电脑知识的掌握度较低，这直接影响到相应的工作质量；

4、办事效率不够快，对领导的意图领会不够到位等。

这是作为一个干事在部门工作一年的不足。所以我也要避免这些问题出现在以后得干事身上，尽量有条不紊的叙述工作，加强他们的实践加固拉外联的意识与熟练度。

团结才是力量，干事明了工作，部门们也熟悉这样的话整体就具有凝聚力了。

1、缺乏经验和思考，做工作时尽管态度端正但还不够谨慎周密；

2、工作上满足于正常化，有时心浮气躁，急于求成，守成有余，创新不足；

3、工作中遇到困难，没有与上级保持良好，持续的沟通，影响了部分工作的开展；

4、在应对突发事件时尽管已经有了充分的预案，但在处理过程中还是不够完善，思考问题不够深入。

作为部门领导人中的一员，我们会磨合相互支持与监督，同时也完善各自的工作。

1、组织语言正确的传递信息是一方面；还需要把他们们带入场景中，举一些实际的例子。更需要建立口头传递与网络传递的紧密性；

2、加紧实践习惯与外界的联系；每周或没隔一周去各大商家去实践拉外联，熟悉业务与过程，加强干事们的临场面事能力，同时加强他们的胆子与工作能力；

3、提醒他们注意电脑学习，熟悉常用的功能；

4、常聚餐增强部门凝聚力，尽量为避免后来的散漫打下基础。

5、每周的例会是个必要的链接点，所以在每周仅有的例会中也得加一些奖罚，让干事们重视这个部门。

这是我简短的对我们部门过去总结与将来的企望。希望我们两个领导人的与以后的干事们的努力能够让社联更加的优秀，从而为学生社团联合会这个大家庭服务。

**社团策划部工作总结 组织策划部工作总结五**

在过去的一年里，蒙企业领导对员工的的厚爱，对本人孜孜不倦的教诲，此刻本人深表感激之情。一转眼，来企业工作已满9个月。从一名服务员开始起步，接着被调往策划部学习，这种突如其来工作性质的转变确实令我措手不及。

怎么办？要么做点什么，要么就选择回家种田，决不碌碌。时不待我，我必须立刻进行阶段性调整，做好充足的准备去迎接挑战，而欧迪，就是我人生的主战场。

进入策划部让我记忆最深刻的就是对外宣传工作，当我独自一人顶着烈日发传单，一张一张地推销自己手中的优惠券时，我全然不顾及自己任何不适并全身心地投入到工作上。

我架车寻觅于各大院校的学生会办事处，一次次地找寻校方联系人，望能取得校园宣传的合作与支持。虽然校方老师大多表露不懈与抗拒但我却从未气馁。

我与张主管从早上十一点半装载冠名晚会所需设备，直到晚会结束回来放好设备，时间通常都已过凌晨一点，而这种艰辛恐怕除了领导以外又有谁能明白。某些人以为我们在外面多么的风光，多么的自由，殊不知我们把每一件事情都全力以赴地完成，企业的货车位置往往不够坐，而我一向敬重张主管，于是每一次我都是与后备箱的设备一起颠簸地行进，有时遇到堵车，我甚至在后备箱弯着腰数小时，虽然很疲惫但我无怨无悔，因为这是工作，既然选择了这份工作，我就要做到问心无愧。

我至始至终都觉得领导的眼睛是雪亮的，自己哪里有进步哪里做得不好领导一定清楚。我为我努力拼搏的那种斗志而感到自豪，虽然我是无知与满身疲惫的，虽然我还有一些有待完善的地方，但因为我用心尽力了，所以我的内心充满了欣慰与喜悦！

其实现在回过头想想，工作很是能够发觉自身的不足。总监曾用一张小纸条对我进行点拨，上面赫然写着：（跟踪、用心、守信、观察）。我想，这一定是我必须去狠抓的地方。

上级领导用精辟的言辞告诫我，我岂能无所作为？记得董事长无意中说过一段话，大意是：只有把合适的人放在合适的位置上，对于企业对于个人发挥都是大有裨益的。这一点对我很受用，我很喜欢这份工作，喜欢我的同事与上级领导细致的做事风格。

就因为喜欢，所以本人尽管有诸多不足，但我依然相信，由于我对工作的热情以及对成功的渴望，我决不辜负领导对我的厚爱，我将在新的一年里，越发完善自己！

**社团策划部工作总结 组织策划部工作总结六**

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 组织策划部工作总结七**

白驹过隙，一转眼一个学年即将要过去了，在这一学年里，我和部长、副部以及宣传策划部的全体成员一起共事，有过欢乐，也遇到过荆棘，但最后，我们都或多或少得到了一些锻炼，都学到了一些东西。

我是宣传策划部的副部，主管策划。在本学期初各项工作正式开始前，我部进行了一次小规模的开会培训，并在培训后进行了一次部门聚餐，让各干事之间相互熟识

九月：图书馆学生工作委员会招新迎新活动策划书

十月：图书馆学生工作委员会换届大会暨义务馆员培训策划书十月：图书馆学生工作委员会进班宣传策划书

三月：徽章设计大赛暨颁奖仪式策划书对于这一学年的工作我的感受如下

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，才能写出一份优秀的策划书。

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，然后才能壮大学工委。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。

学工委是一个海纳百川的组织，除了专业的策划知识以外，还需要了解组织工作方式、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，对于一个优秀的策划人来说，学习也应该是永无止境的。本学年的工作即将要结束了，也发现了一些问题，如部分成员工作积极性不足，部分策划书逻辑混乱，语言表达能力有待加强，但是绝大部分成员还是较为优秀的，虽然在工作中我们还存在着不足，但在策划组全体成员的共同努力下，我们的策划书在一次次进步，再一次次努力做到完美。

这个学期马上就要结束了，宣传策划部在这学期紧张的工作中又前进了一步，我们不会满于现状，我们将会更加努力，更加优秀。

**社团策划部工作总结 组织策划部工作总结八**

从十月份开始新的成员加入了协会，策划部也迎来了几位新成员，为策划部注入了新的活力。我作为策划部的新成员之一，带着一些新鲜感，更带着对策划部工作的热情展开了部门安排的工作。但由于缺乏工作经验，在加入策划部的第一个月里我所做的工作也存在着一些不足。

积极参与部门制定策划过程，将自己的想法与大家交流，为策划的制定提供了一些创意。

但在积累了经验之后第二份关于新老生交流会的活动总结取得一些进步，受到部长表扬。在活动之后的部门例会上，就活动策划总结和改进积极表达自己的观点和看法，就活动总结进行了讨论。

参加了策划部和网络技术部组织的出游活动，增进了同本部同学的了解，也结识了网络技术部的几名同学。

在策划方面，基本格式虽已掌握，但不够注意细节，关于策划的表述还存在一些问题，我会在今后的工作中将这些问题一一改正。

同时，增加心理知识，为制作协会活动策划打下基础。

今后的工作中，在会长和部长的带领指导下，我会不断改进，以热情和认真的工作态度努力完成协会工作，为协会的发展与壮大尽自己的一份力量。

策划部 李雨航

**社团策划部工作总结 组织策划部工作总结九**

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 组织策划部工作总结篇十**

自20xx年10月份入职以来，主要负责微信公众号推文，公司活动策划案的撰写等工作；我来公司之后，先把微信公众号重新开通激活续费，之后以每周两篇推文的频率推送公众号，截止到目前，共发送推文22篇，微信后台数据显示，新增人数7人，浏览量最高达100多次，鉴于微信公众号没有做任何商业推广，所以新增粉丝不多，浏览量也较低。

除了微信公众号推文以外，还根据赵总的要求整理了公司企业文化的新版，正定美食节文化活动策划案，关于环保、各行业国家政策、新乐人大代表之家宣传稿、草根大会会刊内容编辑等各种素材的搜集和文案整理工作，同时协助其他各部门同事需要配合和帮助的各种事务性工作。

在近三个多月的工作过程中，涉及到和各部门之间沟通的问题，我觉得需要进一步加强，比如各部门工作人员需要配合协助的，要明确工作内容和完成时间，以便于根据自己本职的工作项目进行合理安排，若不能及时完成要明确说出来，部门领导根据实际情况可转交分配给其他同事，保证不影响整体工作进度。

20xx年策划部工作计划

1、根据公司可承接的项目内容，和各部门领导积极沟通，自创或联合各级政府、企业行业等打造高质量的品牌活动，创新策划各类可行性的活动方案，并积极推动落地执行，为公司创造效益。

2、加大部门的团队建设。根据公司项目需求，拟招2名工作人员，明确各自分工，保障公司各类策划活动的高效顺利执行。

3、为了更好地推公司微信公众号，协商是否可以制定相关激励措施，鼓励支持大家积极进行转发和推送，吸引更多的粉丝关注浏览，提高微信公众号的认知度。

4、根据公司项目发展需求，是否需要开通视频类公众号并进行推广，视频类自媒体如抖音、快手等都是时下热点的网红文化，20xx火遍全球的李子柒就是典型的成功案例。

5、根据公司发展需求，逐步完善更新企业文化理念，让企业文化真正成为指导公司各部门每位员工奉行的必然工作准则，提高自己的综合职业素养，增强团队凝聚力。

6、完成赵总交代和配合各部门工作需要的其他各项工作内容。

河北xxxxxxxxxxxx有限公司

20xx年12月10日

**社团策划部工作总结 组织策划部工作总结篇十一**

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 组织策划部工作总结篇十二**

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 组织策划部工作总结篇十三**

20xx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、xx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20xx年工作，本人感觉从专业能力及工作态度上，较之于xx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。

基于20xx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。

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xxxx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。

**社团策划部工作总结 组织策划部工作总结篇十四**

一转眼，时间的流沙已经迈入了12月底，心协全体干部抱着120分的热情完成了这个月的工作。

1.开工作例会，各成员积极参加并做好会议纪录；

2.播放第三场心理剧场《牛仔裤的夏天》，大家都积极观看并写影评，最后心协全体干部做好观后现场卫生清理工作。

1.组织策划了于12月5日在一教107举行的第六届会员大会，各心协干部尽职尽责，会员大会最终取得了圆满成功；

2.12月11日在碧云峰举行新老校区心协干部联谊会如期举行，参加本次活动的有曹资立，沈菊生老师等还有校团委学生会干部、各二级院系心理部成员及心协新老校区的干部；

3.举行了包括“碧云峰杯”登山比赛、厨艺大比拼和扑克比赛等活动。虽然天气有点凉，但大家的兴致非常高。整个进行的有条不紊，只是打牌的时候出现了一点小差曲，不过丝毫没有影响到大家高昂的兴致。参赛选手和工作人员都尽力完成工作，整个活动洋溢着青春的旋律；

4.12月9日晚上7：00在1教107举行了第三次心协心理剧场《牛仔裤的夏天》。电影内容丰富，讲述四个女孩的精彩别样的生活，受到广大学生的喜欢，活动进行的很顺利；

5.心协将在安夜会举行一次活动，现在还在准备当中。

1.会员大会开始之前现场的秩序有点混乱，说明今后的准备工作更加充分的做到位，临时应对能力要加强；

2.召开工作例会时仍有少数成员未按时参加或是缺席，希以后加以注意；3.部分干部工作积极性不高，做事比较被动，自信欠缺，责任心欠佳，需加以注意。

时间稍纵即逝，新年的钟声就快敲响。我们心协的工作也接近了尾声，活动策划部的工作开展的很顺利。希望每个人都有顺利通过考试，得到心协的肯定，把来年的工作做得更好！

**社团策划部工作总结 组织策划部工作总结篇十五**

20xx年已经过去，新的挑战又在眼前。在此首先我需要感谢公司各位领导对我的信任和包容，是你们的支持使我能够快速的融入公司这个集体。

1、4月份上旬主要针对东莞市场进行一个初步调研，包括现阶段东莞市场总体走向以及未来市场的期望，大朗本地楼盘的平均房价以及推广方式等工作。4月中旬至下旬完成了大朗周边市场的调研情况，包括同类型住宅及商业的定位、销售及推广方式等。

2、5月份上旬完成了大朗周边市场的调研情况；中旬至下半旬结合本项目的实际情况对户型进行调研，特别是对于中小户型的调查，其中包括了万科、佳兆业、中惠等大中小型开发商所设计的户型进行对比与及参考。

3、6月份应上级要求，参与对公司项目的定位及总体规划的会议，对公司总体规划及住宅部份提出合理的建议以及方案等；同时参与了东莞以及珠三角的地块调查等工作。

4、7月份完成了针对项目户型各方面细节的建议以及总体规划建议等工作。

全面由于工作做得不够全面在20xx年上半年工作中仍存在以下的不足:

\*\*\*\*\*

岗位专业知识还须提升与领导简单沟通较少，没有100%领会对集团的发展史及企业文化了解不够深入; 日常工作中与其它同事的沟通欠缺工作开展得还不够充分; 到领导的真实想法，实际工作中走了一些弯路。

1、完善大朗房地产市场数据库整理工作，建立健全大朗项目市场推广数据库，并进一步对附近镇区乃至全东莞同行业的商业地产项目、在建项目和经营项目进行了解，建立完善市场项目数据库。

2、更深入了解公司的发展历史与企业文化使自己更好地融入公司这个大家庭；

3、加强与同事之间的沟通以利于工作的更高效开展；

4、 协助其他部门的工件，做到分工不分家，落实个人责任制，团结奋进、共同进步的工作作风。

**社团策划部工作总结 组织策划部工作总结篇十六**

白驹过隙，一转眼一个学年即将要过去了，在这一学年里，我和部长、副部以及宣传策划部的全体成员一起共事，有过欢乐，也遇到过荆棘，但最后，我们都或多或少得到了一些锻炼，都学到了一些东西。

我是宣传策划部的副部，主管策划。在本学期初各项工作正式开始前，我部进行了一次小规模的开会培训，并在培训后进行了一次部门聚餐，让各干事之间相互熟识

九月：图书馆学生工作委员会招新迎新活动策划书

十月：图书馆学生工作委员会换届大会暨义务馆员培训策划书十月：图书馆学生工作委员会进班宣传策划书

三月：徽章设计大赛暨颁奖仪式策划书对于这一学年的工作我的感受如下

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，才能写出一份优秀的策划书。

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，然后才能壮大学工委。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。

学工委是一个海纳百川的组织，除了专业的策划知识以外，还需要了解组织工作方式、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，对于一个优秀的策划人来说，学习也应该是永无止境的。本学年的工作即将要结束了，也发现了一些问题，如部分成员工作积极性不足，部分策划书逻辑混乱，语言表达能力有待加强，但是绝大部分成员还是较为优秀的，虽然在工作中我们还存在着不足，但在策划组全体成员的共同努力下，我们的策划书在一次次进步，再一次次努力做到完美。

这个学期马上就要结束了，宣传策划部在这学期紧张的工作中又前进了一步，我们不会满于现状，我们将会更加努力，更加优秀。

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！