# 最新广告公司实训心得体会(七篇)

来源：网络 作者：落花成痕 更新时间：2024-06-15

*体会是指将学习的东西运用到实践中去，通过实践反思学习内容并记录下来的文字，近似于经验总结。那么心得体会该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。以下是我帮大家整理的最新心得体会范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。广告公司实训心得体会篇...*

体会是指将学习的东西运用到实践中去，通过实践反思学习内容并记录下来的文字，近似于经验总结。那么心得体会该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。以下是我帮大家整理的最新心得体会范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**广告公司实训心得体会篇一**

实习目的：通过生产实习了解设计管理和企业生产营销情况，在这个基础上把所学的商务专业理论知识与实习紧密结合起来，培养实际工作能力与分析能力，以达到学以致用的目的。实习时间：20xx-20xx

实习地点：xx广告公司

总结报告：

为期1个月的实习结束了，我在这一个月的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,受益匪浅。现在我就对这一个月的实习做一个工作小结。首先介绍一下我的实习单位：xx广告公司。公司是一家专业的设计公司，本着诚实做人，真心做事的原则为客户服务，现在我公司所服务的公司都己经取得了良好的效益。业务相当广泛，包括设计、制作国内路牌、灯箱、印刷品、展示广告，代理自制广告业务；承接包装设计、装饰装璜设计、环境艺术装饰设计；提供庆典、企业形象策划等。公司坚持以市场营销为导向，运用的营销方式及推广思路，帮助企业在市场中取得先机和优势。由于拥有强大的技术力量、专业的设计理念，独特的设计风格、精益求精的设计制作人员、尽善尽美的售后服务人员，从而为客户公司塑造更完美的企业形象。自4月23日起，在一个月的工作中我参加了该公司的营销部实习工作。我认为该公司超群的售前推广以公司ci形象系统、产品配套直观展示给予宣传推介：由于拥有一批长期从事广告设计印刷精英组成，擅长把握客户的需求，有着丰富实施项目管理经验。他们本着为客户思考与服务的宗旨不断的自我完善与提高。进入公司后，我明白了：以质量求生存，以信誉求发展，以价格求信心，以时间求放心，一切努力求见客户的微笑。优秀的设计一定程度能降低企业运营的风险。联客本着务实有效的设计思想，坚持原创设计，站在最终客户的角度，通过细致的调研和严谨的分析，为客户创作出准确的、极具商业价值的形象设计。我们的目的是通过对企业品牌视觉形象的定位、创造、提升、推广、应用、维护、管理等一系列活动，从而协助企业提高品牌价值，提高竞争力。

积极的售中过程及我们精干业务、技术支持；走特色营销之路，快速、优质的售后服务，让客户充分感受我们公司不断追求完善的服务宗旨。公司致力于强化内部质量管理，倡导一丝不苟的工作作风。酒香不怕巷子深的时代早已一去不复返，即使是好的产品也需要好的方法和思路去完成销售，如今的消费者是不会自己找上门来买你产品的，这一点早已被不断变化的市场所证明；包装的概念也不再是用传统的印刷工艺、材质加工、版面设计等等所能概括；厂商有好的产品要销售，那么如何有效的将产品核心价值和概念准确传达给消费者呢?我们提倡的是策略性的包装概念，是以消费者为导向，市场为依据，调研为支持的高端策略包装之道，我们觉得包装的基本功能除了能够包裹物品和运输之外还应加上能够为厂商带来市场价值，这是符合整体营销战略方向，能够为企业带来销售业绩的销售利器。而这一切都需要充分的沟通和缜密的思考。这使我深刻体会到在学校学好专业知识固然很重要，但更重要的是把学到的知识灵活运用到实习中去。在为期1个月的实习里，我象一个真正的员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是一个学生了，每天7点起床，然后象个真正的上班族一样上班。实习过程中遵守该厂的各项制度，虚心向有经验的同事学习，一个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对xx广告公司也有了更深的了解，通过了解也发现了该公司存在一些问题：

由于受市场竞争的客观因素和主观努力不够，业务成功率不够稳定，销售业务工作管理还不够完善，资金回笼有时不够及时，直接影响公司的正常运转；市场信息反馈较慢，对发展新客户的工作作得不够细。在实习中，要求我们不仅要有专业的知识和工作的热情，同时也要有独到的见解和灵活的创意。我们不是推销设计的说客，也不是孤芳自赏的艺术家，我们是顾问，是参谋，我们将阶段性的帮助客户建立和改善形象，为客户提供意见和帮助。诚信同样是我们工作的原则，利润不是我们的目标。调查研究是我们的重要工作，任何设计都需要细致的观察和缜密的思考。我们要为企业或是其它客户解决品牌定位、创造、提升、推广、应用、维护、管理等的视觉设计与策略顾问。实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他使我们在实习中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实习中的一次尝试。我想，作为一名即将毕业的大学生，建立自身的十年发展计划已迫在眉睫，不是吗?信奉在哈佛广为流传的一句话：ifyoucandreamit,youcanmakeit！

最后衷心感谢xx广告公司给我提供实习机会！

**广告公司实训心得体会篇二**

四年大学生活转瞬即使。崭新的xx，当我们还站在大四的尾巴上犹犹豫豫，便被时间和现实狠狠的一把推向社会。作为xx年的毕业生，这个寒假正是我们实习的时间，当我拿着一纸介绍信去实习单位报道时，我知道这意味着什么，在学校里的那些小情绪小困扰小挑战，都已经成为微不足道，纸上谈兵的过去。如果大学四年是我们做准备的时期，是我们资本积累的时期，那我们现在应该考虑如何让我们的资本应用和运转——那既是，如何在社会中使自己的能力实现其价值。我们将有崭新的身份和状态，我们将面对更大的，更现实的任务和困难——独立，工作，生存。

我的实习单位\*\*有限责任公司是一个小规模，民营性质的广告公司，麻雀随小，五脏具全，且时间紧迫不容许我有选择的余地。在此我进行了为期一个月的实习。

我的同事——和我一起参与设计的人员一共才五个人，而且他们都是一些职业技术学院，培训班，游戏学院出来的学员，开始的时候我的态度很不端正，觉得他们学历很底，没有受过正规系统的学习，审美也很有问题。而我的教育投资高于他们，我的能力也理所应当在他们之上……但是事实却不是这样，我的作品很少被采用，大多被枪毙。而他们却如鱼得水，做的东西很适用……他们较之于我掌握了更实用，更现实化，应用化的东西。

这个问题其实很普遍，我一直在想做一个独立品牌t—t，一个布艺玩偶的独立品牌，它的名叫做“欢愉”，欢愉牌假装宠物！把设计的，原创的，独立元素应用到布偶制作中去——欢愉牌！“我们的高科技越多，我们就越希望创造高情感容量的环境……民间艺术恰好与电脑社会相平衡，难怪手工做的被单也是那么受欢迎，就连乡村音乐的流行也是对电子音乐的一种反映……”但是怎样能让独立品牌，原创作品富有商业价值呢？在中国这是一个很难实现的问题，因为人们的消费观念还很难改变，他们不会去花大价钱去买带来情感上欢愉，思想上跳动的东西，他们会觉得那很矫情。所以，这个独立品牌创立梦想破灭了。

但是，我也看到了一些成功的例子，比如陈幸福，他作为独立品牌陈幸福的创作者应该已经有很大程度的收益，但是，他的运做又将复杂化，他通过创意市集出名，等于通过midi音乐节，他的顾客群体是一群年轻感性的不靠谱小青年。这个是支撑不了几年的……

我想说的是，通过实习我明白很多，实习对我的整个生活态度产生了影响，我变成一个更稳重，更塌实，更脚踏实地做事情的人，而不是只拥有不现实的梦想，（我的爸爸为此总是给我讲唐吉科德的故事）。我也许有梦想，那就是布偶的梦想，它成不了大事，不能影响某个国家某个时期的艺术思潮，它也赚不了大钱，因为独立创意在中国的商业化是那么的艰难。也许它只能影响到几个人，为几个人带来欢愉，但这就是我唯一能做的。我将把我的设计思想带入到它们中去，为孤独的个人带来一丝安慰。当然，我要从联系玩具生产厂家开始做起，首先要制作一套具体的，系统的，打动人心的玩具设计vi，然后，卖给玩具生产商。总之就是从手下做起咯，另外，我在尝试做环保袋的创意。不是为了参加比赛，是为了把这样一种设计概念，审美情趣传达给我们中国人。

以前我喜欢听一些愤怒的歌曲，并且一听愤怒的歌曲我也愤怒了，但是现在我听到愤怒的歌曲会觉得励志。我想是生活和现实使我们长大，教会我们如何做人，如何以正确的心态做人，我总结了大的两方面，一是做事一是待人，做事方面，……在工作中的困难让我学会脚踏实地，确实的，肯定的去做事。我们大多数人偶尔都都会产生懒惰，应付，蒙混过关的心理，一或是头重脚轻，空想的毛病。这个世界能以经久不息的姿态傲然运转，必有其残忍的过滤准则和方式，滥竽充数者必遭淘汰。在具体做事方面，要敢于承担，勇于承认错误也很重要，我想一个成功企业的领导应当看重这点，承认错误意味着矛盾被发现，是进步的前提。而对自己的所作所为推脱责任，怨天尤人，是一个彻底失败者的行为。待人既是在工作中的人际关系处理方面的问题，我想这不应当成为一个问题，总是听人抱怨职场上人人攻于心计，不过是一些小小的利益问题，未免太过隆重，人与人相处应和谐而自然，我想最关键的是坦诚和友善，面对自然和宏观，你与我卑微且同等，同样值得哀怜，何必费尽脑汁在无谓的事上。我不希望我是一个软弱的，逃避的人，因为克服不了自身，而无法从任何方面获取，并展现自己愤世嫉俗的，狭隘的，，轻浮的忧郁。真正的悲观是一种了解和力量。它藏在欢愉的下面，藏在发力的背后，藏在安宁和冷静里。我将懂得担当，宽容，善良^^^^我将变得有力。

**广告公司实训心得体会篇三**

重点参与和信文化传媒有限责任公司影视包后期的制作。了解了影视的性质，为毕业设计做了个定位，为更好的做出这个毕业设计去学习了promire等软件，解决了毕业设计的技术问题。实习期间我参与了宣传片剪辑的制作，和这使得我离影视后期这个行业又迈出了更大的一步，因此我更坚定了自己做影视后期这个行业的决心。

本人xx年7月10日到8月10日在山西和信文化传媒有限责任公司实习，通过实习对影视后期的制作这方面市场的总体竞争环境有了更加具体的认识。通过面试我进入了山西和信文化有限责任公司成为了一名实习生。刚开始我就主动要求，接触多方面的工作。想借此来提高自己的实战经验，来弥补在大学期间所欠缺的。

山西和信文化传媒有限责任公司，是专业从事影视制作、电视栏目运营、品牌策划与推广、广告设计制作与发布、大型文化活动策划组织的新兴文化创意企业，而这方面恰好是我的兴趣所好。把自己的一些设计观念溶入到社会实践中去，是我的设计理念与实践所追求的。

实习的第一项任务就是为一个企业的推广宣传片做剪辑。对于影片的剪辑从开始的强劲斗志到后来的丧失信心，让我明白更多的关于专业的知识。作为企业形象宣传片，更多的是体现企业的经营理念，以及企业的总体特征。而不是完全的体现个性化设计理念。接下来就是芦芽山景区推广的策划，我是第一次参与策划这方面的\'活动。在策划中，感受最多的是“品牌”两个字。

对于品牌的认识程度并不高的我，在设计时没有考虑更多整个行业的各个环节。提出确实可以给商家带来巨大的利益，只单纯依靠概念的偶然性太大，容易抄袭，并缺少系统性与连续性。如果企业是品牌驱动型的，就可以依靠系统、科学的品牌管理，将概念转化的品牌核心价值在消费者心目中广泛传播，建立起强有力的品牌联想与品牌个性，取得差异化的竞争优势。在设计之前，就应该把“品牌”完善，在整体的品牌战略指导下整合宣传文案。在文案的大体方针下，设计动画。只有这样才能准确高效的完成对外的品牌宣传。

品牌的竞争定位:认清自己在市场中的品牌地位，才能确定自己在市场中的品牌走向。清晰而准确的定性分析对于制订营销宣传策略、确定音视频设计风格等营销行为都有着指导性的意义。

我以此为鉴，在休息时间对品牌目标群体集中度做了较深的了解。品牌的传播集中度的定位:从传播的起点和终点，包括传递过程，都有一个集中的焦点。不要把品牌计划浪费在

太多的方面，而是集中在一个点上对受众形成的冲击，这样才能让相关的品牌工具发挥的功效。从策划、创意、文案写作、设计、拍摄、动画，到后期合成和媒体投放，贯穿始终的只有一点一滴集中，就越可能照亮目标。在实践中，品牌形象和品牌识别这两个概念经常被十分遗憾地混用。营销专家普遍认为，品牌识别更多反映的是品牌物理的、“硬”的特点;品牌形象则是人为赋予的、市场接受的、“软”的品牌属性。

简言之，树立一个电视频道的品牌的目的，是围绕某种与品牌内涵相吻合的品牌形象去建立尽可能长期的品牌忠诚。创造一个品牌合适的形象需要长期的努力;纠正一个不恰当的品牌形象，需要更长的时间、更大的努力。不恰当的品牌形象，就是指品牌形象分散、多维，而不是仅指负面的品牌形象。这种纠正实际上是自己以往的传递分散进行否定并抗衡，不但不事倍功效，而且是一种重复浪费。

有关媒体工作者的素质的论述，可谓汗牛充栋;下面仅从我在电视台的实习经历，我自己最深的体会只有一点:要有良好的身体素质和精神状态。

身体是革命的本钱是老话，但经久不衰。作电视媒体这一行，饿着肚子加班是家用便饭，熬夜写方案策划就是夜宵。三四月拍外景要顶着海边的大风。才几天功夫，我这副“弱柳扶风”的骨架便招架不住，叫苦连连，几乎到了形容憔悴、垂垂老矣的地步。后悔自己没有趁年轻时候锻炼锻炼。我是办公室里最年轻的，可是却是最易疲倦的。

敬业的精神也是不可或缺的，你绞尽脑汁出来的上百个策划方案，只会被选中一个。而为了这个方案你会搞到心力交瘁。如果没有良好的思想准备和精神状态，还是另寻高就吧。实习，就像进了社会大熔炉一般，千淘万漉虽辛苦，就算被磨练得遍体鳞伤，也要摩拳擦掌，做好又一次投身熔炉的准备。

“天下英雄皆我辈，一入江湖立马催。”从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，老师变成老板，同学变成同事，相处之道完全不同。在这巨大的转变中，我们可能彷徨，迷茫，无法马上适应新的环境。我们也许看不惯企业之间残酷的竞争，无法忍受同事之间漠不关心的眼神和言语。很多时候觉得自己没有受到领导重用，所干的只是一些无关重要的杂活，自己的提议或工作不能得到老板的肯定。做不出成绩时，会有来自各方面的压力，领导的眼色同事的嘲讽。而在学校，有同学老师的关心和支持，每日只是上上课，很轻松。常言道:工作一两年胜过十多年的读书。

两个月的实习时间虽然不长，但是我从中学到了很多知识，关于做人，做事，做学问。

**广告公司实训心得体会篇四**

实习时间：年xx月xx日

实习地点：

实习收获：主要有三个方面：一是通过直接参与企业的运作过程，学到了实习知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实习知识都有所提高，圆满地完成了本科教学的实习任务;二是提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实习经验;三是为毕业论文积累了素材和资料。实习心得：

以下我暑假期间对于实习生活的总结，在这里记录下来，以期看到自己的进步，实习虽然短暂，但收获良多，所谓\"总结\"，也只是从繁杂思绪中选择了感触较深的方面来谈谈自己的一些不是很成熟的看法，草草为文，有什么不对的地方，望领导、老师们批评指正。

站在面前的就是那个向往已久的社会，使得刚在福州下了火车的我的一路疲惫很快就被即将实习的兴奋冲的无影无踪，因为终于可以在这个巨大的舞台上展现自我。为了更平稳的走上社会的大舞台，为适应今后的社会工作而奠定基础，同时完成大学教育的最后一个重要环节，也是出于对毕业后就业去向的考虑，我合理利用自己的暑假时间，去了家乡的一家广告公司实习。因为平时就对广告比较感兴趣，并考虑到毕业以后有可能从事这个行业，所以得知能够在广告公司实习后，我非常珍惜这个机会，并打算在有限的时间里加深对各种平面设计的了解及自己对广告的理性认识。这次实习的收获对我来说有不少，自己感觉在知识、技能、与人沟通和交流等方面都有了长足进步，总体来说，这次是对我综合素质的培养，锻炼及提高。

汉唐是我初涉社会的开端，将从这里迈向美好的未来，我一直坚信自己的能力，即使人生的道路很曲折,但我的目标是很明确的,那就是前进,永不言弃,永不退缩!实习中，我对广告日常管理工作有了进一步的了解，分析了公司业务开展的特点、方式、运作规律。同时，对公司的企业精神有了初步了解：以质量第一，信誉是生命的宗旨，并严守对每一个客户做出的承诺。作为一个中型广告公司，汉唐秉承\"以人为本，以诚为基，服务精益，客户至上\"为理念，在客户的企业形象包装、平面设计、广告、大型活动推广、直至市场营销，都倾注着汉唐责任的极至。我十分庆幸能够有在这样一个公司实习的机会，使我能真正的开阔了眼界。在实习的过程中，既有收获的喜悦，也有一些遗憾。那就是对企业管理有些工作的认识仅仅停留在表面，只是在看人做，听人讲如何做，未能够亲身感受、具体处理一些工作，所以没有领会其精髓。但通过实习，加深了我对广告的理解，丰富了我的广告知识，使我对广告有了深层次的感性和理性认识。

万事开头难。第一天来公司，我不知道该做些什么，什么也插不上手，只是这里看看那里逛逛，最终还是公司里的同事给我指了路，提示我学习学习用photoshop软件模仿教程做些简单图片。终于找到事情做了，我就认真做起图片处理。说实话，以前在学校也做过图片处理，不过通常情况下一遇到困难或不懂就放弃了，而现在当我有疑问的时候，身边都有同事可以指教，这使我受益匪浅。

以前我总是盼望早点到社会参加工作，因为我总觉得工作是一件极其容易的事，可是当我离开学校，真的进入社会实习后，才体验到工作并不是我想象中那样，它不是一件容易的事。每天早上都要按时起床，上班，到下午六点才能回家。在工作中也不能有丝毫的马虎，每天都要打起精神工作。刚开始上班的时候，我的心情激动、兴奋、期盼、喜悦。我相信，只有我认真学习，好好把握，做好每一件事，实习肯定会有成绩。但后来很多东西看着简单，其实要做好它很不容易。

**广告公司实训心得体会篇五**

作为当代的一名大学生，促进大学生自身的素质教育,加强和提高青年学生专业知识，引导学生健康成长和成才的重要举措，是为了让自己接触社会、了解社会、服务社会，培养创新精神、实践能力和动手操作能力的重要途径。大学生社会暑期实践活动引导大学生走出校园，走出课堂，走向社会，走上了与实践相结合的道路，到社会的大课堂上去经受风雨，见识世面，增长才干。

在今年奥运会的特殊时期，我们更要完备自己，融入社会之中，与时俱进，发扬运动员的拼搏精神，去感受这个社会所需，要为国家的强大而去做出自己的贡献。

广阔的社会，还有许多未知的领域等年轻的大学生们。找准自己的位置，激发对生活的热情，是人生的精髓所在。莘莘学子们将在不断的学习与实践中，站在一个新的起点，以他们所拥有的理论知识和拼搏精神，去展示新世纪大学生开拓创新、不断进取的风采。

20xx年，带着奥运的气息，在我们大一即将结束的时期，我们广告专业开始实习了，这在其他大学业是绝无仅有的。我怀着憧憬，抱着希望，微笑的面对这第一次实习。兴奋之余，挺熊芳老讲解有关实习的注意事项和有关实习步骤。对这次实习，我充满了期待，对可能遇到的挑战，我跃跃欲试。

实习是在6月30日开始，7月9日结束，总共10天。在此之前，我了解了相关广告公司，并与新门派空间设计企划事务所就实习进行了联系和洽谈。在双方达成一致后，我非常开心，毕竟第一步已经做好。然后我开始收集相关实习资料，就实习步骤进行了详细分析，并确定了实习计划。

为了做好采访工作，能够有效和广告公司相关负责人交流。我在采访之前列好了采访提纲，并初步设置了几道采访问题，并制定好了一份调查问卷(初稿)，希望在采访结束后，和广告公司负责人讨论、修改和确定一份市场调查问卷。

采访工作如约进行，接待的是很具绅士风度的吴先生，我们聊了很多，话题也很广，我对他提出了很多问题，他也乐于回答。我们一起谈到了他说他对我们大学生的未来充满期待，很高兴有这次很融洽的机会，让大家有了很好的交流方式。然后，我们就问卷进行讨论并修改，制定了一份适合市场调查的新闻卷。对这次成功的合作，我充满了感激和快乐。总之，这让我对自己的交流沟通能力有了更深刻的认识，是我对自己的表现充满自信和肯定。而且这次采访让我得到了在社会的锻炼机会，对以后为人处世有了很大的帮助。

采访过后，我们在教室听取了广告相关行业负责人的讲座，他们各有特色，对广告行业进行了精辟的分析，对大学生在校学习提出了多条合理有效地要求和建议，并就大学生就业问题提出很多看法和帮助。而且他们讲述了自己在广告行业的亲身经历，是我们更深刻地了解了广告行业的形式、挑战和机遇。

每次听完报告，我都对广告有了“更上一层楼”的了解，对自己的专业知识又是一次次的巨大提升，是自己在这学习和实践活动中，能够战胜挑战，从实战中获得许多宝贵的经验。

在问卷调查过程中，虽然自己遇到了一些挫折，有些市民对我们冷眼相看，但我深深地知道，广告人一定会遇到这些小困难的，他们的漠视是对我们更高要求自己，不断提高自己能力的激励，只要微笑的面对，这些小困难就会过去的。但总的来说我们还是得到了很多热心市民的帮助，他们细致地为我们填写调查报告。非常感谢他们对我的理解、支持和帮助。完成这次调查，真的很高兴，这也是对自己能力的一种认可，也是对自己这么多付出而得到的回报。

在做调查报告前，我统计了问卷的有效答案，并制成相应图表，上网查找有

关调查报告的写作方法。在写报告时，也遇到了很多困难，对那些答案做出分析和提供相关参考策略的思考过程是相当艰难的。不过，当报告出来后，是一种很温馨，很轻松的感觉。毕竟工作很辛苦，坚持下来了，成果业终于出来了。

结束工作的时侯，心里就有一种很渴望的感觉，明白了自己与社会所需的要求，因为现在毕业求职，特别是对于像自己一般的人，更多的时侯是社会，职业选择自己，面是不是更多的自己去选择职业，这应该就是所谓的先就业再择业吧，总结我的这次时期社会实践活动，虽然是我的一次社会实践，但我认为是一次成功的，有用的，受益非同的社会实践这将会对我的以后学习起很大的帮助的。

对这次实习感触良多，整体感觉就是累。但我把这种机会当成一种社会实践来锻炼自己，让自己在实习过程中享受快乐，学习交流沟通等礼仪技巧。让自己的各方面能力都有了一定提高，是我们对广告行业有了更深刻的了解，对我们的学习、看待社会各类问题眼光提出了更高的要求。我也从工作中学习到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值。人往往是很执着的。不论做是事情，都必须有主动性和积极性，对成功要有信心，要学会和周围的人沟通思想、关心别人、支持别人。总之，我认为这10天的努力是值得的，总的来说，这次的实习是我人生中迈向社会的重要一步，是值得回忆的，这些经历也能够帮助我们更好更快的成长。

再者在以后的学习和生活中，应该结合学习和实践的思想实际、工作实际和发展实际，深入剖析在学习思路、学习方式、学习作风等方面存在的问题，力求进一步加大解放思想的力度。

**广告公司实训心得体会篇六**

xxxx年3月5日，我来公司实习2个月。刚来到公司的时候，觉得很新鲜，虽然公司不大，但同事们很热情，工作的气氛很好。在这种环境下，我就开始了我的实习生活。

因为公司在发展阶段，而我又是新来的，所以所做的工作就相对比较杂而多。可是，我一点也不害怕，因为我是抱着学习的态度来的，工作多一点没关系，会很充实的！于是，带着这种朝气，翻开了我工作的新一页。以下就具体说说我的工作吧：

我们的部门是代理杂志的，所以我工作的一部分内容就是定期联系杂志社收取杂志，然后把取来的杂志寄给客户。这个工作最头疼的就是要经常打电话，打电话？看起来很容易的一件事，可是实际操作起来却没有那么简单！就比如，我对刚刚接手的工作不熟悉，所以有时候一件事要打好几个冤枉电话，弄得对方都会烦，而且，有时候，自己很礼貌的和对方讲话，而对方的态度却极其恶略，很没素质！而作为我，工作的责任，还要忍耐的客气的与对方进行沟通。所以说心理上的、感情上的压力与考验都是在所难免的。不过，很高兴，我坚持了下来。而且，还经常与同事进行沟通，尤其做业务的人员，因为他们就是打电话的天才，和他们谈谈经验，长了不少见识。

第二个工作就是要把取回来得杂志进行分类，存档。由于在我来之前这里没有这样的管理程序，所以需要我去开拓，而我，对于种类繁多的杂志和很多不熟悉的工作流程，觉得有些乱，无从下手。但通过我与部门经理的沟通，弄清楚他的意思，需要怎样的工作，我就根据他的要求调整我自己的思路和工作方法。很快，我做了一些表格。针对不同工作，做了一些相关的表，比如，存档的表，我就把杂志按行是杂志名称，列是期刊号(24期)，分别把有的杂志划上钩，没有的空着，就显得一目了然了，哪期哪个杂志没有，就很简单了。经理对我的表格很满意，并提出了一些更好的意见，为我的工作带来了很大的方便。

我也深深体会到，工作要动脑，动脑就会变复杂为简单，要理论联系实际，什么叫能力？这就是能力！能够把一些东西真正运用到工作中去，帮助自己更好的工作。

第三个是媒体监测工作，记录广告的信息。这方面，应该是与我的专业知识联系最近的。从前总是在书本上学广告，如今是给你广告，让你去分析它，记录它，用语言描述它。我觉得这部分工作，使我学到了一些书本上没学过的东西。比如，一个很简单的事，杂志广告的版位和位置大小，什么封一、封二、封底和封面拉页，什么扉一、扉二，彩插，什么通栏、双通栏等等。开始的时候我总是分不清，但要勤问，不懂就问，能学到不少东西。

还有一个重要的工作就是媒体发稿。简单的说就是把客户的稿件通过处理审阅，联系一些网站的编辑，发稿。这个工作对于我又难度，因为我谁也不认识，没有关系，没有经验，全靠我自己慢慢开拓！这也是让我很高兴得事，因为我可以从发一篇到可以发十篇，从发一些小网站到可以发一些大网站。虽然这不算什么，但对于我自己来说，就是一个进步！而且在发稿的这个过程中，我也看到了以前看不到的一些东西。

从前我以为，编辑嘛，只要我的稿子好，就可以给编辑，他们不也正需要材料吗？可是，实际的状况是，你不给人家钱就很难办事，当然这是行情，整个社会都这样，没钱？——就别办事了！可是我没接触过社会，虽然知道，但没有体会过，而这次实习，接触到了，也看清了社会的某些现实，觉得自己还是幼稚了。

另外，还有许多零碎地工作，比如时常充当个“行政助理”，接听电话，叫个快递什么的，有时哪个部门缺人手，我也去充当一下劳务啦，这些都没什么，因为学习嘛，经验是用钱买不到的！

在这两个月的实习工作中，我也失误过，比如，我把打的文件打错字，说明我在这方面还有欠缺，还要练习打字，要认真检查。我也委屈过，比如，明明这件事不管你的`事，就是按照上级的意思办的，但往往，由于某人的原因还是会涉及你，而我？解释与忍耐。我觉得这些东西都很锻炼人，锻炼人的心理素质。

如今，实习即将结束，这两个月我最大的收获是学到了一些为人处事的方式方法，特别是在打电话方面，虽然还有一些有待提高的地方，但比以前有很大改变，至少不再那么发憷！还有就是工作方面的，基本流程已经掌握，特别是在杂志方面，很有条理性！但最主要的是，实习让我认识社会，不像我想的那样简单，要慢慢学会怎样处理和应付一些事情。我也希望，通过我的努力，在各方面再有所提高，更加完善自己！

**广告公司实训心得体会篇七**

伟人曾经说过“实践是检验真理的唯一标准”，作为一名广告学专业的学生，在经历了大学四年的理论学习之后必须接受一段时期的实践才能成为一名合格的广告人。广告业对于实践技能的要求不亚于其他任何行业，因此传统的纸上谈兵已经不能适应社会和行业对于广告学毕业生的严厉要求，因此学校给我们中文系03级广告班安排了两个月的毕业实习，这次实习让从未正式接触社会的我收获颇丰。现就本次实习中的经历、内容、成果、经验得失、感性认识和理性思考作简单总结。

一、实习概述

20xx年1月6日到12月26日，我在咸阳广播电视报社广告部进行了为期8周的毕业实习，由于所学知识与实践的差距，我只能从事一些琐碎的日常事务，但是报社领导和同组同学给了我很大的帮助和支持，使我在这次实习中学到了很多知识，也发现了自身的不足，广告部老师们认真、严谨的从业风格，冷静、执着的思维方式，亲切友善的待人接物，和谐友爱的工作氛围等，给我留下了很深的印象，这些收获将会使我终生受益。

《咸阳广播电视报》是陕西省出版总社主管、咸阳市广播电视台主办的一份行业性的杂志式彩版报纸，每期20版，发行量已逾5万份。报道侧重咸阳市委市政府的中心工作、广播电视系统的改革与发展以及咸阳厚重的历史积淀和源远流长的民风民俗。在广告营销和主题策划上具务了一定专长和实务，可以为客房提供高水准、全方位的综合服务。报纸品位高雅，个性鲜明，雅俗共赏，图文并茂。

二、实习经历、内容、成果、经验得失在实习中，广告部刘主任给了我很多次实践的机会，主要从事了以下工作：

1、广告设计实习的第一周在刘主任的指导下，我和同组同学共同完成了“119消防宣传特刊”的策划设计。刚接到这个任务我们都很茫然，但是任务必须完成，所以我们将平时课堂上学习到的设计知识运用于实践操作中，遇到难的或不懂的就问人，这使我受益良多。在实习中我们还完成了咸阳祥力房地产有限公司企业形象宣传册的设计工作，在刘主任的帮助下，我们发挥集体智慧出色的完成了这项工作。在工作的过程中我学到了一些绘图的小技巧，在图片处理过程中使用几个小技巧，确实可以达到事半功倍的效果，在刘主任的帮助下，我的photoshop和coreldraw水平有了不少的提高。在对图片处理的过程中，知道画面的整体构图和色彩运用的技法，明白了制作满意的画面效果，不单要靠自己对色彩的感觉，还需遵循一定的构图规律，熟悉一些处理技巧。

2、广告调查在实习中我和同组同学进行了咸阳市房地产业的市场调查，由于实践经验的欠缺我没有很好的完成这项工作，但是从其他同学那里却学到了关于市场调查的很多知识，明确了自己的不足，对于以后的工作积累了十分珍贵的经验。

3、广告策划、文案我们本身学的就是广告学理论，侧重于广告的整体创意和广告文案的写作，因此在实习中刘主任给我们布置了很多广告策划文案写作的工作，使我学到了很多书本上没有的知识。主要完成了思源新村(房地产项目)的文案写作、“消防宣传手册”策划案、“网吧整治宣传手册”策划案、飞利浦电视机礼泉县促销活动策划方案等策划文案工作。我以前觉得文案就是有韵味，有艺术美感，像散文诗一样，现实是受众不是来看散文诗的，他们要的是实实在在的利益，但我一直觉得文案中出现这些就会写得像说明文一样，没有艺术美感，不是我想象中的文案。由此我意识到课堂书本上的经典广告文案与现实的广告实务还是有距离的，只有美感的文案并不能称作好文案，只有能产生销售力的文案才是务实的文案，才是好文案。

4、新闻采访报道实习中正值119消防宣传日，因此刘主任派所有同学到咸阳市各个消防宣传活动现场进行采访并写出采访报道。由于以前从未接触过新闻采访工作，所以只有将《新闻学》课本上的知识运用于实践中，进行此次采访报道，事后和其他同学共同完成采访报道一篇，发表于《咸阳广播电视报》，这次活动让我真正的感受到了新闻采访的魅力，使我更加喜欢新闻行业，对新闻事业有了新的认识。

5、广告业务在实习期间，我从事了一定的广告业务工作，让我真正的了解到一名合格的业务员不是那么容易做的，从事业务这一行业需要掌握很多知识，我总结了以下心得：

1〉对业务员来说，销售学知识无疑是必须掌握的，没有学问作为根基的销售，只能视为投机，无法真正体验销售的妙趣。

2〉一次成功的推销不是一个偶然发生的故事，它是学习、计划以及一个业务员的知识和技巧运用的结果。

3〉推销完全是常识的运用，但只有将这些为实践所证实的观念运用在“积极者”身上，才能产生效果。

4〉一鸣惊人的成绩之前，必先做好枯燥乏味的准备工作。

5〉为帮助客户而销售，而不是为了提成而销售。

6〉热情面对工作——让每一次推销的感觉都是：这是最棒的一次。在短暂的实习过程中，我深深感觉到自己所学知识的有限和在实践过程中的专业素质的欠缺。在刚开始的一段时期内，我对一些事情常常是无从下手，茫然不知所措，接触到了实际才知道与现实间的差距。

“知耻而后勇”，这让我决心在接下来的学习中努力提高个人专业知识，联系专业实际，做好一名广告学子。

三、感性认识和理性思考

1、对于广告的认识和思考首先，广告并不是一个潇洒的行业，不像罗斯福说“不做总统便做广告人”那般轻松。在中国，广告作为一个行业，发端于上世纪的七八十年代，是舶来品。目前，广告在中国虽呈现蓬勃发展之势，但事实并不与我们所看到的一致，在中国广告迅速发展的背后隐藏着一些痼疾;在亚洲，只有新加坡的广告最具潜力，天真，大胆率性，相比较而言，中国广告则受到诸多限制，顾忌太多，以致很少有大作出现;再者，外国广告公司纷纷进入中国抢占市场，中国广告受到巨大的冲击。在这样的境况下，作为广告学子，我能做的就是冲破观念的束缚，用新鲜的创意为中国的广告注入新的血液。

其次，我深深的体会到拥有丰富的知识是广告文案撰写人员的必备素质，这样写起文案才会信手拈来、一气呵成。所以，回到学校后，我还仍有很多书要看，很多东西要学。再者，广告行业是一个需要不断创新的行业，我个人认为广告人不仅要有专攻而且还要博闻强识。广告要引导市场，如果广告制作者的思维跟不上市场趋势，那么广告的引导作用也就无从谈起了。

2、对于报纸媒介现状的思考报纸作为一个成熟的媒介，目前已经处于自身的衰落期。无论是发行还是广告经营，都处于一种相对饱和的发展程度，并逐渐呈现下降趋势。报纸已经正式进入了微利时代。无论是自身的生命轨迹还是新兴媒介的冲击，报纸无疑是处于危机当中。但是，这种危机并不会像想象的那样导致报纸消亡。从报纸自身的角度来看，报纸作为一个成熟的媒介，其盈利模式呈现的是发行量的螺旋现象。其基本的运作模式是：廉价销售——扩大发行——吸引广告客户——从广告中赢取可观收入——用于报纸的再生产(刺激发行量进一步上升)。

目前，报业竞争激烈，同质化报纸较多，很多报纸采取廉价销售战略争取高发行量，但客观上放弃了发行利润，增大了单纯依靠广告盈利的风险。报纸经营进入了微利时代。并且一些报纸的广告收入主要依靠一些支柱产业，如汽车、房地产等，一旦这些产业有风吹草动，报纸的广告收入就会急剧下降。这实际上是暴露出了报纸经营模式上的缺点即广告结构单一、经营风险大

四、总结实习期间，得到了报社领导、老师及同学的帮助和支持，肝胆相照，未敢相忘。实习结束了，回过头整理这些天的经历和感受，其中，给我最大的感觉就是：

1、机会永远属于有准备的人，做任何事情都需要有坚韧的意志和不怕吃苦的精神。

2、术业有专攻，是永不改变的硬道理。作为广告人必须具备专业的理论知识和职业素养。

3、学做事更要学做人，崇高的人格魅力是成就事业的重要基石。

4、细节决定成败。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找