# 广告新闻工作者个人年终总结

来源：网络 作者：梦回江南 更新时间：2024-10-03

*20xx年即将过去，在这辞旧迎新的时刻，作为一名广告新人，回顾进入闻达的短暂日子，我感概万千，为了更好的做好明年的工作，现将一个月来的工作及体会作一个简单的总结，请领导批评指正。进入闻达以来在领导的关心与同事的帮助下，我很顺利的完成了单位下...*

20xx年即将过去，在这辞旧迎新的时刻，作为一名广告新人，回顾进入闻达的短暂日子，我感概万千，为了更好的做好明年的工作，现将一个月来的工作及体会作一个简单的总结，请领导批评指正。

进入闻达以来在领导的关心与同事的帮助下，我很顺利的完成了单位下达的业务指标，同时在业务技能和沟通技巧上也有了进一步的提高，先将主要工作简述如下：

1、圆满完成了当月业务指标及回款接近5000元。这些任务的完成得到了领导的支持及同事的帮助，比较大的合同有五金机电市场广告整版，元硕碳晶广告等，还有一批分类信息。

2、利用业余时间学习了有关广告业务知识及沟通技巧，使自己在与客户的交流中具备一定的专业水准，并运用适当的说服技巧。

3、一个多月来，一直在努力提高自己的市场敏感性和判断能力，发现并在培育着一批潜在客户，这是我未来工作的动力及希望所在。

作为一名广告新手，从进入闻达的那一刻，我感到既兴奋又紧张，感到兴奋的是我终于能有机会进入报社这个大集体学习，感到紧张的是，报社的工作挑战力太强，通过一个月的工作与学习我深深的感受到：

1、做事先做人

任何事情、任何集体都是以人为主体。而人与人之间的合作又是一个团队必须具有的精神，也是一个社会人必须具有的品质。我首先用了几天时间观察、参与和同事们的沟通，争取快速融入这个集体。经过近1个月时间的努力，我以为，这一点我已经做到了。

与客户的沟通也要从做人开始，先做人再做事 ，要得到客户的长期信任，善于站在对方的角度考虑问题，源于客户的思维模式去思考，急客户之所急，想客户之所想，唯有此，才是业务发展的长久之计。

2、要努力学习，扩大自己的知识面，在与客户见面前尽可能多的去了解客户行业的相关知识，以便在与客户的交流过程中与客户有话可说，并能为客户谋划更有利的广告方案。

3,要勤于思考勤于跑动，用自己的汗水换来丰硕的回报，相信功夫不负有心人，只要努力去做了，一定会有收获。

1、荆门星球家居博览中心（20xx年尾--2024年度广告投放工作）， 希望得到领导的全力支持与帮助。

2、五金机电市场客户的重点维护工作，力争2024年有更多的商家参与我们的广告投入工作。

3、荆门各大小房地产公司的业务开拓。

1、明确划分区域或行业，避免造成不必要的人力资源浪费。

2、报刊信息以多、广、浏览性强，来留住不同读者群体。

3、报刊投递要及时到位，不留死角。

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