# 广告申报工作总结范文(热门54篇)

来源：网络 作者：雨雪飘飘 更新时间：2024-10-12

*广告申报工作总结范文1广告并不是一个容易的行业，其实广告人是孤独而被遗忘的。在针对哈佛大学生所做的实验录像带中我们可以发现，其实我们所做的广告，有75%的人是忽略的，所以如何运用技巧唤醒人们对广告的注意，是广告人必须要注意的。广告有基本必须...*

**广告申报工作总结范文1**

广告并不是一个容易的行业，其实广告人是孤独而被遗忘的。在针对哈佛大学生所做的实验录像带中我们可以发现，其实我们所做的广告，有75%的人是忽略的，所以如何运用技巧唤醒人们对广告的注意，是广告人必须要注意的。

广告有基本必须的元素

1.由美术构成并且有一定的水准。

2.文字方面朗朗上口，简洁有利。

3.必须要能表达出来，并在恰好的时间点上。

要做一个最好的salesman，ad绝对不是一个艺术，它是一门生意，只是用比较美术的方式呈现。而这其中也包含了：要有策略;要有系统结构：要有风格。而这也是令广告人最兴奋的地方。像nike的风格相当强烈而吸引人;目前手机广告风格只能说是一个简单的销售讯息。

可口可乐案例

1.可口可乐在1960年该做的广告都做了，然后开始进行推广通路:如何让每一个地方，想喝可乐时就有可乐喝。

2.可口可乐根据不同的渠道去调整配送方法。当渠道都有了，该如何去做和消费者有意义的相关广告活动或节目。像是在圣诞节时，可口可乐把圣诞老公公的衣服从原来的黄色，转变成大家熟悉的红色，这才是品牌创意在生活上所带来的意义。

之前奥美作飞利浦刮胡刀的广告，便将刮胡刀和父亲节联想在一起，以至于现在的父亲节便和刮胡刀结合在一起。所以作广告时，不是在说明其产品的特性，而是在做一个策略，并赋予一个style，也就是品牌在生活上的感觉。

1.最重要的是获得注意。否则，75%的广告没有人会去注意。而且，这也是广告最原始的意义。

**广告申报工作总结范文2**

“百名医师下乡帮扶活动”第一阶段已顺利完成，市属三大医院的医护专家经过第一阶段下乡帮扶工作，较完满完成了市卫生局交付任务，收到满意的效果。市卫生局高度重视“百名医师下乡帮扶活动”，制定活动方案、召开多次动员会，活动开始后，派出专门人员到全市各镇区督导、慰问，并在第一批医务人员结束帮扶活动后，局领导亲自组织全体医务人员进行座谈，了解帮扶活动的成效和困难。现将活动情况汇报如下：

>一、活动开展情况。

(1)市属三大医院和各镇区医院均高度重视本次活动，精心组织，挑选出100名主治医师以上的高层次医护人员队伍分成三批参加本活动，其中部分成员是博士、硕士研究生和主任、副主任医师。第一至三批的医务人员已全部进入农村最基层的医疗机构(社区卫生服务站和村卫生站)，活动开展顺利，各支小分队均能严格按照市卫生局的活动方案开展工作，各镇区认真组织宣传发动工作，市属三大医院精心制作宣传资料，各小分队的医务人员细心指导村级医疗机构建立健全基本的业务规范和制度、帮助村级医务人员提高基本诊疗业务技术水平和开展健康教育工作，所有下乡的医疗队都安排了为当地医务人员讲课，下乡帮扶的医护专家以讲课、示范、讨论等形式面对面、手把手地与我市最基层的医务人员共同工作和交流，是一种非常好的提高基层医护人员诊疗水平的方式，效果更为明显。同时安排帮扶的医护专家到村(也我市最基层的农村)进行义诊，村民从未见过这样多的市级医院大医生(高层次医护人员)到村级进行义诊，深受村民欢迎，义诊群众比较多。

3月26日，在市卫生局举行简短的启动仪式后，各小分队的医务人员马上分赴南头、板芙、三角等15个镇区的，正式展开了“百名医师下乡帮扶活动”。参加第一阶段帮扶活动的医护专家共62人，在20天的基层工作中，他们全身心地投入到帮扶工作中，在72个社区卫生服务站和卫生站进行了帮扶工作，共为群众义诊4558人次，举办各类健康教育讲座80次，为约3000人次举行了健康教育活动，受到了群众的欢迎和好评。

(2)各镇政府、村民委员会和各镇区医院均高度重视本次活动，精心安排，组织宣传发动工作，使活动能顺利进行，并取得了良好的效果。如港口镇以政府名义发文，要求各村做好相应的组织工作；南朗镇政府和医院高度重视，专门安排医疗队到社区讲课，开展健康教育，并深入农家和敬老院体检，主动发现了一些高血压病人，并开展健康指导。这些方式都更大、更充分地发挥了医疗队的作用。

(3)市属三大医院的医护专家在下乡帮扶的这段时间里，在充分发挥了他们高水平的业务素质帮助基层医疗机构提升业务水平的同时，也积极开展其他的帮扶活动。如市人民医院和中医院在组织方面下了大量的功夫，如对各专家的简介制作了彩色宣传喷画，上面有医院专家简介和特长，图文并茂，有利于村民选择医生。博爱医院的专家们针对基层医务人员的医疗服务水平特点和当地的疾病情况专门制作课件，组织基层医务人员集中对他们进行授课、培训。市中医院在组织方面也下了大量的功夫，制作精美的健康宣传栏和专家简介，有利于活动的开展，并针对具体情况开展有针对性的健康讲座和行为干预等。所有的这些都受到了当地基层医疗机构的好评。

>二、活动的意义：

通过这次活动，取得了以下几方面的积极意义：

1、村级进行义诊，深受村民欢迎，义诊群众比较多。群众都对医疗队给予充分的赞扬和肯定，感慨地说多年来没见过这样多的市级医院大医生(高层次医护人员)到村巡回医疗了，现在又有人关心农民了，这是大好事!

2、帮助了基层社区卫生服务站和卫生站逐步建立和完善了各项的工作制度和各项规范。

3、通过一起共同工作及交流，帮助纠正基层医务人员一些错误的观念和诊疗技术，对规范和提高他们的诊疗行为起到了很好的作用。

4、下乡帮扶的`医护专家与基层医务人员通过共同的工作，建立起了良好的沟通渠道，为今后工作的相互联系和合作，落实“双向转诊”打下了良好的基础，有利于基层医务人员业务水平的提高，缩小城乡医疗服务水平的差距，也有利于大医院的医护专家能更多更深入地接触病患，促进科研工作的开展，同时也促进了转诊制度的进一步完善。这些都有利于我们为广大群众提供更优质、更好的医疗卫生服务。

5、通过有针对性的义诊、健康教育和行为干预等活动，深入到群众中，方便群众就医，解决他们的实际问题，使群众能得到更好的医疗卫生服务，也有利于促进和建设和谐的医患关系。

6、通过这类活动，使我局进一步了解和掌握基层医疗机构所和医务人员存在的实践问题和人民群众群众的需求，为我局今后制定相应的政策措施提供了更准确的依据。

这次活动取得良好的效果，但也存在一些问题：

1、有个别镇区的工作不够细致，存在着工作放任自流的情况，达不到医疗队下乡帮扶的目的。

2、下乡的医护专家和基层医疗机构都有反应，认为帮扶的时间过短，对完善各项制度和规范诊疗行为时间是不够的，希望以后能继续开展同类的活动。

3、由于基层医疗的硬件限制和人员素质等因素，开展健康教育、行为干预等工作未如理想，需要加强培训。

**广告申报工作总结范文3**

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为石城石业的一名员工，我们深深感到企业之蓬勃发展的热气，石城人之拼搏的精神。

我是营销部门的一名普通员工，刚开始我对石材方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的安排下，我接受了张总为期一周的知识培训,我很快了解到公司的性质及其砂岩市场的前景，我深深觉到自己和企业身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个石材市场的动态，走在市场的前沿。培训后,我们开始跑业务,开始奔波于临汾市的各个大工程和施工场地,经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

销售业绩回顾及分析：

应石材市场的美好前景和需求，公司于xx月与古玩城进行合作，共同完成销售工作,这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在这段时间，我和马静积极配合大宁公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成价格的制定，开始了临汾市第一家样品工程，九月十月开始全力投入,以天气寒冷不能供产品而告终。经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业知识，尤其是社会经验的积累,使自己各方面都所有提高。

年底又于广东公司合作，。在此期间主要是针对荒料的销售。由于时间和运输条件有限,年底只能达成荒料的合作,这也是企业的又一大业务,这其中与蔚总和其他销售部成员的努力是分不开的。

xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，更是狭路相逢勇者胜。

(二)业绩分析：

1、促成业绩的正面因素：

① 调整营销思路，对市场进行有目标的调整，加大了宣传!

②加强了销售人员工作的过程管理，工作实效有所提升。

③用提高提成比例和开发新客户给予额外奖励的“经济激励”手法，形成了“重奖之下必有勇夫”的积极心态，也是促成业绩的重要因素之一。

④对于市场遗留问题的解决，依据产品特有性质和用途，采用“坚持公司利益原则，以工程实用可用方针”的指导思路，从而使业务作大做强。

2、存在的负面因素：

①我对公司的指示精神理解不够，客户定位不够稳定，没有严格按照终端思路开拓客户，部分客户选择方面存在一定失误!

②我的心态以及公司存在薪资制度，均存在不规范状况。销售人员更多的只想有钱回到公司帐上和个人提成，却没有更多的考虑客户是否适合公司的合作定位以及长久发展。

③公司产量也没太大规模,就古玩城情况出现供不应求,甚至断货,建议新的一年有充足的备货和良好的生产质量.客户选择公司产品时更多考虑的是低价格问题，所以很多未接受，甚至根本无终端意识，直接将公司的产品优势变成毫无优势的流通产品。建议公司产品独有特性和优势更好开拓和做大市场,使我们的砂岩在市场上能独树一帜!

心得和收获:

首先迈出校门的半年,我体会了理论和实际脱节的情况,以后的工作学习我会把理论应用到实际.

公司也给我机会参加培训和接待顾客,我珍惜每次机会,我会在石城逐渐成长!

在公司,为人处世我也开始成熟,公司每个成员都和友善,经理和董事长都很关心我们!时间说明一切,用心去看待一切!我会踏踏实实做人,兢兢业业工作!

就全国市场分析。xx等地的石材工贸基地虽然已经渐成规模，但东部沿海地区的市场趋近饱和，而我国中西部省份有着丰富的石材矿山资源有待开采加工利用。xx表示，目前拥有丰厚石材矿山资源，但开发潜力仍未被挖掘的中西部省份已经成为众石材企业重点关注地区，有望成为新兴石材加工贸易基地。依托当地的石材矿山资源和相对较低的劳动力成本，新的一年我们石城石业的效益将越来越明显。作为一名销售员工,我会在新的一年自我更新,再接再历,努力创造辉煌!

**广告申报工作总结范文4**

一、主要完成的工作

1、客服导医的治理工作

客服部作为我院特色的服务科室、窗口科室，在工作中尽量按星级酒店的服务标准和治理模式来配合医院的服务建设，坚持集中培训与岗位督导相结合的原则，实现周周有培训、月月有考核，有效进步导医综合素质，通过培训和考核，规范导医在工作中的语言、行为、形象等方面的礼节要求，加大了日常礼节的检查力度。通过抓礼节，推动了导医综合素质的提升，并进步了服务的质量和品位，为我院创建^v^品牌名院^v^的发展战略做出了自己的努力。

在实际工作中，为体现热情的服务，导医们人人做到为诊疗的顾客倒一杯热水让其感受热和、主动接送行动不便的顾客、为顾客提拿物品、引领和现场解答顾客的疑问等;特殊的工作岗位要求，导医们长期站立，不许趴靠工作台和擅自离岗走动，使导医们的腿不同程度的静脉曲张，一天下来，腿痛腰困，但毫无怨言;均匀一天接待初、复诊顾客100人左右，重复着：^v^您好^v^、^v^请问我能帮您忙吗^v^、^v^请您稍等^v^、^v^对不起^v^等服务用语，在礼貌服务中体现我院的热情、周到和人性化的服务。

在部分合作中，克服部分一人一岗的困难，取消导医的轮休，也要支持其他科室的工作，如护理部、企划部(发杂志)等科室。为了工作，导医们克服身体不适合一人在岗肩负多职的辛劳，任劳任怨的认真工作，毫无怨言的奉献自己的工作热情。

在处理患者投诉方面，我本着主动热情、周到耐心的工作态度和为医院负责、为患者负责、为自己负责的工作原则，认真接待每一件投诉并迅速转到院长室，答复每一个咨询，最大限度地照顾了医院和患者利益的同一。针对我院着名度不断扩大的新形势，客服部建立了较为规范的客户建议档案，认真了解客人情况，收集客人建议，最大程度地缓解顾客情绪，为其他业务科室提供便利的同时也优化了服务质量。通过投诉首接服务，拉近医患之间的间隔，丰富了我院的服务内容，增加了医院的亲和力。

导医台作为全院的第一窗口单位，工作重、事情杂、头绪多，针对这样的实际情况，我从严格规范、狠抓落实进手，加大了治理的力度。在明确目标和任务的基础上率先垂范、以身作则，要求导医们做的，自己首先做到，要求导医们不做的，自己果断不做。在工作中，量化了工作，明确了赏罚，充分调动了全体导医努力工作，为我院争光添彩的积极性和主动性，协调了科室间的工作，带动了我院的整体工作质量和效率。

2、咨询热线工作

咨询热线工作作为我院一个重要服务窗口，其工作目前基本属于正常、稳步发展阶段。9月份以来，从电话咨询到预约就门诊量也不同程度的增长，在吴总和董主任的督导、帮助和接诊医生的诊疗配合下，实现了预约病人就诊率98%的成绩，从而进步了社会效益和经济效益;我主要做了以下几方面的工作：

(一)制定部分咨询师的岗位制度;

(二)与咨询职员一起研讨电话营销方案，进步患者就诊率;

**广告申报工作总结范文5**

今年以来，广告科在局党支部的正确领导和热心关怀下，在其他科室中队的支持与配合下，按照“以人为本、热情服务、长效管理、规范高效”的工作宗旨，创新工作思路，完善工作机制，提高服务水平，落实长效管理。较好的完成了制定的各项任务目标和领导交办的各项工作。共办理户外广告设置申请74件，征收户外广告有偿使用费664978元（去年去除公交车车体广告使用费后为569835元）同比增长16%，拆除立柱式大型广告牌4块，取缔其他违法设置的户外广告及设施52余处，总面积约1700余平方米。现就一年来工作情况总结汇报如下：

>一、强化理论学习、提高科室人员业务能力

>二、加强户外广告管理工作，成绩更加突出;

一）做好原设置广告设施的续审工作

年初，我科列出了详细的20XX年工作计划，制作了20XX年广告设施审批明细表，明确了审批广告设施的“续审时间表”。确定了全年的“总体目标”为：把广告设施的美化与资源的开发有机结合起来，把户外广告管理一抓到底、抓出成效。统一了思想，凝聚了力量。切实加强了户外广告有偿使用费得征收管理，确保依法征收，应收尽收。共为原审批的22处广告设施办理了续审手续，征收户外广告有偿使用费478345元。续审率为95%（公交车车体广告因特殊原因未能续审）。

二）严把设置关、控制新广告设施的审批

为了更好的贯彻落实《曲阜市城市规划区户外广告设置管理暂行办法》、《曲阜市城市规划区户外广告资源有偿使用收入征收管理暂行办法》，我科组织全体科室人员认真学习办法细则，在户外广告的审批工作中严格执行办法规定的内容，严格遵守大型户外广告设施联审联办制度。户外广告审批工作坚持做到科学、规范、高效，按照“高标准设计、高标准材质、高标准安装”的原则，提升户外广告设置档次。一年来，共受理行户外广告审批项目103件，办结74件，共开具《曲阜市广告设施使用协议》167份，新设置大型广告设施13处，征收户外广告资源有偿使用费182833元，同比增长12%。

三）开展专项整治活动、取缔违法广告设施

随着城市化进程的加快，我市户外广告业发展迅速，为城市增添了色彩，同时也出现了户外广告设置杂乱、档次低劣、特色不鲜明、破坏城市景观效果等突出问题，在一定程度上影响了城市形象。我科对规划区范围内户外广告设置情况进行调查摸底，对所有广告位登记造册。对未经审批擅自设置的广告设施，组织。一年来共下达《责令限期改正通知书》247份，拆除面积达1700余平方米。特别是今年8月份拆除了杏坛路西首总面积达350平方米的大型落地式广告牌。孔子文化节期间，根据领导安排，联系160吨大型专业吊车，历经5个小时，直至深夜11点，拆除了京福高速20号口处三面大型立柱式广告牌。

**广告申报工作总结范文6**

20xx年，在分公司的正确领导下，在各科室部门的大力支持和协助下，我按照分公司的工作部署和工作要求，严格执行分公司的工作方针，围绕中心，突出重点，狠抓落实，注重实效，在广告销售工作岗位上认真履行职责，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩。现将20xx年个人工作情况总结如下：

一、勤奋工作，取得良好销售工作业绩

我在分公司从事广告销售业务工作，原先负责地区，今年增加了地区，销售业务范围为两个地区的酒企业、药业及旅游业与旅游政府机关等。

二、认真学习，提高业务工作技能

我深刻知道，要做好广告销售工作，完成分公司下达的广告销售任务，必须具有良好的业务工作技能。为此，我始终注重学习，认真学习分公司的各项制度规定与工作纪律，认真学习广告销售业务知识，切实提高自己的业务工作技能，做到刻苦勤奋，认真努力工作，确保完成分公司下达我的广告销售任务。同时，我培养自己吃苦耐劳、善于钻研的敬业精神和求真务实、开拓创新的工作作风，服从分公司的工作安排，紧密结合广告销售岗位实际，坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，认真对待每一个客户，认真对待每一项工作，坚持把工作做完做好，确保获得客户的满意，为分公司的发展壮大，作出自己的贡献。

三、努力工作，积极拓展销售市场

作为一名广告销售工作人员，根本任务是拓展广告销售市场，为分公司争取尽可能多的客户，促进分公司广告销量增加，提高分公司的经济效益。我积极学习广告销售知识，掌握广告销售的技能技巧，用自己丰富的广告销售业务知识，指导客户做好广告宣传工作，增强客户对我们分公司广告销售能力的信任，以此扩大分公司的广告销售业务量，尽可能地增加分公司的广告业务收入，提升分公司的经济效益，着重做好三方面工作。

1、不辞辛劳艰苦，努力拓展市场

拓展广告市场是一项很辛劳艰苦的工作，需要有锲而不舍、永不放弃的精神。我以顽强的毅力、不屈的精神跑市场，深入到、两个地区，走访每一个客户，向客户介绍我们分公司的基本情况，介绍我们分公司的广告业务的特征与优势，努力取得客户的信任。同时，认真听取客户的意见，解答客户提出的问题，与客户建立互信，为分公司取得广告业务。

2、真诚服务客户，建立良好关系

要拓展广告销售市场，扩大广告销售业务，必须树立服务意识，为客户提供细致、周到、满意的服务。我在广告销售业务中，始终想客户所想，急客户所急，以客户的需求作为自己的工作方向，以客户的满意作为自己的工作标准，认真办好客户每一项业务工作。在真诚服务客户中，与客户建立良好关系，做客户的贴心人与知心人，使客户愿意在我们分公司做广告业务，并与我们分公司建立起长期良好的合作关系。

3、做好新老客户工作，巩固扩大销售市场

要做好广告销售业务工作，关键在于有众多的客户，既要有老客户，更要有新客户。我努力做好新老客户工作，巩固扩大广告销售市场。对待老客户，我保持与他们的良好个人关系，为他们提供周到细致的售后服务，力争取得他们的满意。在平时有时间多走访，了解他们在我们分公司做广告后的反响，寻找新的广告销售机会。

碰到节假日，打个电话、发个短信表示问候，增强他们对我们分公司的好感，进一步维护合作关系。我利用老客户介绍新客户，用老客户的事例打动新客户，以此证明我们分公司足可以信赖，可以放心在我们分公司做广告业务，并说明在我们分公司做与不做广告业务，效果大不一样。由于自己始终重视做好新老客户工作，确保自己从事广告销售工作来，广告销售量得到逐年增长。

四、20xx年工作思路

1、加强学习，提高销售技能技巧

我要加强学习，提高自己的广告业务销售技能技巧，尽量做到自己的每一句话能够打动客户的心，自己的每一个销售行动能够获得客户的共鸣，为分公司争取更多的客户，提高广告业务销量，增加分公司的经济收益。

2、勤勉工作，扩大广告业务销售面

广告业务销售要采取主动出击的办法，绝不能在家守株待兔，等待客户上门。我要更加刻苦勤勉工作，深入、两个地区，积极做好老客户的维护工作，努力扩展新客户，力争在广告业务销售上，做到全覆盖，为增加广告业务销量，打下深厚扎实的基础。

3、坚定意志，努力争取客户

做广告业务销售，我要坚定意志，不怕吃闭门羹，不怕受人冷落，具有顽强拼搏、锲而不舍的精神，凡是哪里有广告销售业务，都要努力去争取，做到不争取到广告销售业务，决不罢休。

荣誉属于过去，销售艺术永无止境，明天任重而道远。面对新的20XX年，我要进一步振奋工作精神，鼓足工作干劲，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚破难，把各项广告销售工作提高到一个新的水平，为分公司健康持续发展做出应有的努力与贡献。

在房地产行业工作也已经半年多了，在销售方面还有待提高。虽然自己的水平有限，但还是想把自己的一些东西写出来，即从中发现得到提高，也可以从中找到自己需要学习的地方，完善自己的销售水平。

经历了上次开盘，从前期的续水到后期的成功销售，整个的销售过程都开始熟悉了。在接待客户当中，自己的销售能力有所提高，慢慢的对于销售这个概念有所认识。从自己那些已经购房的客户中，在对他们进行销售的过程里，我也体会到了许多销售心得。在这里拿出来给大家看看，也许我还不是做的很好，但是希望拿出来跟大家分享一下。

第一、最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。

第二、做好客户的登记，及进行回访跟踪。做好销售的前期工作，有于后期的销售工作，方便展开。

第三、经常性约客户过来看看房，了解我们楼盘的动态。加强客户的购买信心，做好沟通工作，并针对客户的一些要求，为客户做好几种方案，便于客户考虑及开盘的销售，使客户的选择性大一些，避免在集中在同一个户型。这样也方便了自己的销售。

第四、提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在面对客户的时候就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的想信自己。从而促进销售。

第五、多从客户的角度想问题，这样自己就可以针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，解决他的疑虑，让客户可以放心的购房。

第六、学会运用销售技巧，营造一种购买的欲望及氛围，适当的逼客户尽快下定。

第七、无论做什么如果没有一个良好的心态，那肯定是做不好的。在工作中我觉得态度决定一切，当个人的需要受挫时，态度最能反映出你的价值观念。积极、乐观者将此归结为个人能力、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观者则怪罪于机遇、环境的不公，总是抱怨、等待与放弃！什么样的态度决定什么样的生活。

第八、找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径；一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。

对工作保持长久的热情和积极性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神。所以这半年来我一直坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。

**广告申报工作总结范文7**

20XX年是巨野电视台面临改革、加快发展的一年，也是广告部树立全新经营管理理念，提升核心竞争力的关键一年，更是落实以客户为中心、面向市场、适应市场经济发展规律的一年。一年来，在县委、县政府的正确领导和局、台领导的具体指导下，广告部以^v^理论和党的^v^精神为指导，以贯彻落实“三个代表”重要思想为指针，以开展保持^v^员先进性教育活动为动力， 强化服务意识，突出工作重点，开拓创新，狠抓落实，较好地完成了台上下达的目标任务。全年播出图像广告744条，文字广告520条，公益广告22条。自办栏目《农民之友》、《生活与消费》、《今日麟州》、《健康指南》、《才艺大舞台》、《蓝翔杯汽车电视大赛》、《快乐成长》等栏目成功播出52期，并受到各界观众好评。

回顾一年工作主要有：

1、围绕一个目标，搞好服务。

围绕一个目标，就是紧紧围绕广告创收这一目标，贯彻“以客户为中心”的经营思路， 以市场运作为原则，开拓进取树形象，与时俱进谋发展的经营方针，自我加压，一切为创收服务，一切为台上发展积聚资金出力。

2、主动出击，深入市场

3、创新方式，整合营销

利用元旦、春节、中秋等大型节日，进行广告策划创新，为客户提供了更多更好的事件营销机会。 例如：我们充分搭借品牌栏目的品牌效应，将《才艺大舞台》《生活与消费》等节目前后贴片进行规范，使新上海家居、梦丝瑞蚕丝被、佳和购物广场等行业形成了较高知名度。这种广告形式增强了节目的可视性，也拓宽了广告创收的视野。贴片同时又与正常广告有机结合，合理使用力量，形成了良好的互动体系。

4、强化品牌，提升服务

作为巨野县的强势媒体，我^v^有的传播优势和权威地位为广告经营奠定了基础。广告部充分发挥这一优势，以专业服务和创新精神，进一步提升媒体品牌影响力，同时为客户提供增值服务。我们每一个人都树立起工作就是服务的观念，把专业服务作为承揽客户、留住客户的法宝。我们以客户的立场看问题，关注客户的成长和发展，关心客户的品牌，为他们的生存、发展、壮大，竭尽所能。在做好广告经营的同时，帮助客户开拓市场、策划方案，为其出谋划策。

5、良好沟通，互动双赢

针对部分客户的特殊要求，我们从客户的利益出发，及时了解他们的想法，同时兼顾广告创意策划、制作、播出的规律，通过与客户深入、细致、有效的沟通来拉近距离，为长久留住客户，广告创收的持续增长奠定了良好的基础。作为我县农资界效益不错的天胜农资公司，为摆脱企业信誉危机，准备通过电视台为其策划一场歌手大赛，但针对他们微薄的资金这一现状，通过与他们的沟通，为他们策划了播放期限较长、广告效果较好的《农民之友》栏目，得到了企业和消费者的认同。我们对常年客户，通过让利、套播、联谊等形式，达到互利双赢的效果。

6、严格广告管理制度，规范广告经营。

严格广告播放制度，全面自查。今年，广告部对照广电总局17号令及一、管理活动开展情况

根据市区局的统一布署和安排，结合医院实际，迅速成立了管理年活动领导小组，并制定下发了活动实施方案，以“更新服务观念、改善服务态度、完善规章制度、美化医院环境”为主题，采取一系列切实有效的措施，保证管理活动的顺利开展。

（一）严格依法执业，规范执业行为

认真落实开展“管理”的要求，及时修订和完善相关的医疗制度，在国家医疗卫生法律、法规、规章、诊疗护理规范的框架内开展诊疗活动；严格按照卫生行政部门核定的诊疗科目执业，医院及科室命名规范；各诊疗岗位均由具有法定资质的卫生专业技术人员为病人提供诊疗，不超范围执业；按照规定申请医疗机构校验及发布医疗广告；有完整的医院管理规章制度和岗位职责。

（二）提高医疗质量，保证医疗安全

调整医疗质量监控委员会，加强对重点区域、重点环节的管理，明确各区域的划分，规范工作流程，确保病人安全。在注重医疗质量管理的基础上，医院严格按照《重庆市各级医疗机构开展新技术新业务准入管理暂行办法》申请开展了多项新技术、新业务、目前已开展的新技术有外科（骨科）激光、射频治疗，关节镜治疗等，经过一段时间的运行，已取得了良好的社会效益和经济效益。

20xx年我院加强三基训练及人才培养，目前我院全院职工共计183人。其中医技护理人员100人。高级职称8人，中级职称23人。重点开展徒手心肺复苏的训练及考核，所有医务人员人人考核过关。举办院内学术讲座9次，活跃了学术气氛，通过三基培训及考试考核，提高了医疗技术水平。

20xx年我院医务科共接待医疗投诉8件，均得到了妥善处理。全年未发生一级医疗事故和社会影响大的安全事件和恶性的事件。

（三）改善就诊环境，满意服务患者

1．努力改善门诊就诊环境，使五官科门诊、妇科门诊等科室拥有了温馨的候诊环境，标识系统清晰、醒目，为患者就诊带来极大的方便。

2．在门诊、住院部、后勤部门开展了流动星级评比活动，从就医环境、服务态度、服务流程、医疗质量、医疗安全等方面每月进行综合考评，并对优秀科室进行表扬和奖励。

3．在病区开设了健康园地，并为患者发放健康手册，定期选择经验丰富的护士为病人及家属耐心地进行健康知识宣教、家庭护理知识示范、健康咨询指导先进，每个病区设立“健康咨询台”和“健康沟通日”，增进了护患间的沟通，养活医护患矛盾和医疗纠纷。

4．加强对门诊、急诊风险科室急救能力的检查力度，时刻做到抢救设备、设施、药品齐备、完好；实现门诊急诊会诊迅速到位，畅通“绿色”通道，提高急危重患者的抢救成功率。

（四）规范经济管理，降低医药费用

1．医院建立了规范的经济活动决策机制和程序，实行重大经济事项领导负责制和责任追究制，重大项目集体讨论后按规定程序报批，分清级次，责任到人。严格执行国家药品价格政策和医疗服务收费标准，对于新增或调整的医疗服务价格标准，均及时进行调整，无擅自设立收费项目。

2．实行医药分开核算，分别管理，控制药品收入比例。在临床用药中坚持合理用药，便宜药能治好的决不准用昂贵的，国产药能解决的问题决不准用进口药，能用一种药就不用多种药，医院还成立了合理用药检查小组，不定时检查处方，一旦发现违规行为，立即对责任医生和相关科室给予处罚。在病区对病人实行发药签字制度，自费药品和贵重药品必须由患者签字同意。

3．医院规定大型设备的检查，须由病人或其家属签字方可进行。

（五）狠抓医德医风建设，树立良好形象

1．我院按照“谁主管、谁负责”的\'原则，院领导与各科主任签订了任务书，明确任务，落实责任，把各项工作落到实处。

2．坚持实行“一书一表”制，即：每位患者入院时，发给承诺书和住院须知，出院时征求患者意见，填写评价表，每月下科室收集、征求意见，汇总后，及时将收集情况及患者意见在院周会上反馈，并责成相关科室加以改进。全年患者满意度调查满意率均为98%以上；在门诊和住院大厅公布投诉电话，各楼层设立意见箱，由专人及时接待和处理患者投诉。

>二、狠抓落实，管理活动初见成效

通过管理活动的开展和一系列有效措施的实施，全院规范了医疗行为，提高了医疗质量，取得了一定的成绩。在管理年各项措施的实施和全院职工的共同努力下，在90张床位的基础上病床使用率始终保持在以上，门诊量增长8%，住院人数增长20xx余人，手术例数增长了1000例。

>三、稳步推进，深入持久地开展管理年活动

深入开展管理活动，是提高医疗质量、保障医疗安全、减轻群众医药负担、提升医院管理水平的重大举措，主要工作思路是：以质量求生存，以质量求发展，质量管理贯穿于医疗服务的各个环节。我们将采取更积极稳妥的经营形式，狠抓医疗质量、管理质量、服务质量，扩展医院更为广阔的发展空间。我们坚信，在市、区各级领导关心下，市卫生局的正确领导和兄弟医院的帮助支持下，医院全体职工定会携起手来，鼓足干劲，以对党、对人民、对医疗卫生事业高度负责的态度和饱满的工作热情，全面推动医院管理向科学化、规范化、标准化迈进，开创出医院工作的崭新局面。

**广告申报工作总结范文19**

一、对于老客户,和固定客户,要经常保持联系,在有时间有条件的情况下,送一些小礼物或宴请客户,好稳定与客户关系。

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

三、要有好业绩就得加强业务学习,开拓视野,丰富知识,采取多样化形式,把学业务与交流技能向结合。

四、今年对自己有以下要求:

1、每周要增加10个以上的新客户,还要有5到6个潜在客户。

2、一周一小结,每月一大结,看看有哪些工作上的失误,及时改正下次不要再犯。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求,再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能有隐瞒和欺骗,这样不会有忠诚的客户,在有些问题上你和客户是一致的。

6、对所有客户的工作态度都要一样,但不能太低三下气。给客户一好印象,为公司树立更好的形象。

7、客户遇到问题,不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意,让客户相信我们的工作实力,才能更好的完成任务。

8、自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的,你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9、和公司其他员工要有良好的沟通,有团队意识,多交流,多探讨,才能不断增长业务技能。

10、为了今年的销售任务每月我要努力完成10到20万元的任务额,为公司创造更多利润。

以上就是我这一年的工作总结,工作中总会有各种各样的困难,我会向领导请示,向同事探讨,共同努力克服,为公司做出自己最大的贡献。

**广告申报工作总结范文20**

转眼间，充满机遇与挑战的已经过去，我们迎来了崭新的。在这一年里，我在公司领导和同事帮助下，工作的各方面有一定的进步，同时我深深的感到：作为“xx人”、“广告人”有种深厚而浓烈的感情。

我于xx年8月份到公司，下半年按照领导的指示负责xx广告公司的业务发展部的工作，任部门经理。六个月以来，在领导的帮助和同仁的支持下，工作上取的了一定的成绩。在此将主要的工作情况述职如下：

一、计划完成情况：

xx广告全年计划完成销售额xx元；实际完成xx元，未完成全年销售计划。

二、加强自身的业务素质和管理能力

在不断的学习、实践中做好一个部门经理的基本知道和技巧。

广告公司的工作是“以xx项目为主，积极拓展新的营销业务工作”。在xx项目上，业务发展部协助公司完成xx项目二期的各项工作，主要有：xx二期的认筹、xx演奏会、xx房展会、xx展会、xx分销处等工作。

其他项目工作主要有：xx离岸业务推介会等各项工作，xx办事处图册的设计、区政府图册的设计与制作、酒业公司经销商会、xx颁奖晚会、xx手提袋、区政府软件发布会、职业学院图册、xx海关关庆十周年、xx等。同时积极参加集团及公司组织的培训，对管理大纲、公司规章制度、房地产基本知识、电话营销、媒介营销、商务礼仪等有了较深刻的理解和掌握，从而提升了工作能力，丰富了经验，开阔了视野，对公司的企业文化及经营理念有了更进一步的认识。

我在日常工作中逐渐的掌握了各种活动的组织、操作流程及现场布置，以及活动所能涉及的每一个细节，提高了在活动方面专业知识和有效经验，也真正的体会到“为客户创造价值”的分量，但是，作为业务发展部的经理，所需要掌握的知识面和操作经验既广且杂，这是我自身存在的不足，需要继续强化学习力和积累管理工作经验。

三、坚持“为客户创造价值”的理念，不断更新服务手段；巩固老客户，吸纳新客源。

广告公司在烟台是一竞争激烈而且不成熟的行业，存在操作透明度高、价格竞争的初级市场状况，对于我司的业务产生了较大影响。

业务发展部在拓宽外协单位的同时，不断提升自己的专业水平及对客户服务

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