# 活动策划转正工作总结(10篇)

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2024-08-24

*总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下我给大家整理了一些优质的总...*

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

**活动策划转正工作总结篇一**

营销策划实习期间，我组共有四人，进行策划前期，我组人员进行了充分的市场调查，最后决定对九阳豆浆机进行市场营销策划，但后来在与九阳豆浆机的代理商进行沟通的时候出现了一些问题，所以又经研究决定对京普太阳能进行营销策划并与京普太阳能的经销商达成了一致意见。

产品确定之后，我组开始分配任务，xx负责协助我收集关于太阳能的资料，像调查市场需求，同行业的竞争者等等，张阳则协助我做ppt报告。经过调查以及通过与京普太阳能经销商沟通制定出此次营销策划所要达到的目标。下面是我整理的一些资料：

目标

孙圩子京普太阳能专卖店位于中部的县级城市，经济发展相对落后，但近几年发展成不断上升趋势营销策划转正工作总结营销策划转正工作总结。由于经济危机的冲击以及销售方式的落后，孙圩子京普太阳能专卖店的营业额成下降趋势，经过调查孙圩子京普太阳能专卖店制定一套京普太阳能的促销活动，预计在此次促销活动中，销售太阳能50台，并且经过此次宣传进一步扩大京普太阳能的知名度。

swot分析

正如一个企业要想做出正确的抉择，就必须明确自己所处的位置，我公司在做出此营销策划前做了一次详细的市场调查，现就我公司所处的swot环境做如下分析，我公司秉着由外而内的原则，对swot分析方法做了一下修改，改后成为tows分析，以便我们能够更客观的认识到我们的优势与不足。

threats(威胁)：根据调查，孙圩子京普太阳能专卖店所在城市同时经营太阳能的商店有8家，分别经营着太阳雨太阳能、荣事达太阳能、天普太阳能、扬子太阳能等等，他们通过广告宣传、产品推销等方法对消费者产生一定的吸引力，分销我公司太阳能的消费人群，竞争较大。还有一些具有同等功能的产品存在着潜在的竞争。行业行情短时间内变化不稳定，难以把握。

opportunities(机会)：国家鼓励支持使用新能源、绿色能源，太阳能的市场前景较好。人们的生活水平不断提高，购买能力也越来越强，太阳能能够更好的为人们所接受。

京普太阳能具有自身的优势，2月20日，我市举行一年一次的古会，人口定会增加，我们将借此机会加大宣传(邀请艺术团进行演出)。以此吸引人群。

weaknesses(劣势)：资金短缺，缺乏足够的流动资金，出现资金中途断流现象。

经验不足，营销人员虽具有创业激情与信心，但在企业经营管理方面仍凸现经验尚缺。面对竞争者等的挑战，尽管最终均能得以解决，但是显现及时攻关能力较为薄弱。

管理体制与机制尚待进一步系统化、合理化与健全化。缺乏一定的融资渠道、融资条件和融资能力。

strengthes(优势)：京普太阳能本身具有8大优势(国际技术、国际品质，超前集热、冬天更好用，超强保温、保温效果成倍提高，大热水量、强水压、全天侯满足全家热水需求，光电互补、持续热水、节能80%以上，黄金倾角、超强稳固，双保险、多智能、安全放心，原装配件、保证系统安全运行)通过e5检验，是中国著名品牌，全面通过iso9001:20xx国际认证，品质保证。有一定的客户资源，具备一支在行业里硕果累累的师资队伍;一批勇于开拓、善于开拓的营销成员;一个年富力强、充满信心与激情的高素质管理团队。一个完善的售后服务体系。

市场分析(宏观市场分析)

经济环境

产品确定之后，我组开始分配任务，xx负责协助我收集关于太阳能的资料，像调查市场需求，同行业的竞争者等等，张阳则协助我做ppt报告。经过调查以及通过与京普太阳能经销商沟通制定出此次营销策划所要达到的目标。下面是我整理的一些资料：

目标

孙圩子京普太阳能专卖店位于中部的县级城市，经济发展相对落后，但近几年发展成不断上升趋势营销策划转正工作总结营销策划转正工作总结。由于经济危机的冲击以及销售方式的落后，孙圩子京普太阳能专卖店的营业额成下降趋势，经过调查孙圩子京普太阳能专卖店制定一套京普太阳能的促销活动，预计在此次促销活动中，销售太阳能50台，并且经过此次宣传进一步扩大京普太阳能的知名度。

管理体制与机制尚待进一步系统化、合理化与健全化。缺乏一定的融资渠道、融资条件和融资能力。

strengthes(优势)：京普太阳能本身具有8大优势(国际技术、国际品质，超前集热、冬天更好用，超强保温、保温效果成倍提高，大热水量、强水压、全天侯满足全家热水需求，光电互补、持续热水、节能80%以上，黄金倾角、超强稳固，双保险、多智能、安全放心，原装配件、保证系统安全运行)通过e5检验，是中国著名品牌，全面通过iso9001:20xx国际认证，品质保证。有一定的客户资源，具备一支在行业里硕果累累的师资队伍;一批勇于开拓、善于开拓的营销成员;一个年富力强、充满信心与激情的高素质管理团队。一个完善的售后服务体系。

市场分析(宏观市场分析)

经济环境

二十一世纪的今天，生态环境正在面临着前所未有的严峻考验，人类破坏自然所造成的恶性循环正在一步一步地威胁着我们。面对环境的恶化、大气的污染和能源的紧缺，当务之急，我们必须选择一种节能降耗、环保自然的能源满足未来的生活、生存需求，太阳能热水器利用太阳辐射为能源，以其能源无污染、能源用之不尽以及无需支付能源费用等出众优势，受到越来越多的环保人士的青睐。

科技环境

京普太阳能热水功能是由集热器、保温水箱、控制系统、自动上水控制器、循环泵、管路配件等有机组合而成的集热供水系统。整个系统自动运行，使用安全，维护方便。可根据用水量、安装场地、用户要求等进行灵活的排列组合。太阳能集热系统工程实现低温排空功能，当集热器不集热时，系统自动将集热器及管路系统中的热水排回贮水箱，系统不但防冻，更有效的利用了热水。

保温水箱内设有电加热辅助供热系统，根据天气及季节的变化，该系统将给予稳定的用水保障，满足阴雨天及冬季热水的使用需求，通过光电互补、微电脑智能化控制，确保365天全天候24小时自动供应足量的热水营销策划转正工作总结营销策划转正工作总结。

政策、法律环境

国家积极鼓励开发新能源，保护环境，促进经济的发展。在太阳能的开发利用方面，曾有多项发明获奖。

我市虽然同时有8家经营太阳能，但据调查显示，在这8家当中，只有太阳雨和天普的生意相对较好，其他六家和孙圩子京普太阳能专卖店相比则在孙圩子京普太阳能专卖店营业额之下，而太阳雨之所以比孙圩子京普太阳能专卖店的营业额高，是因为他广告做的好，宣传力度相对较大，所以他的广告费用也相对较高;而天普主要是因为价格相对较低，而在广告宣传上则和孙圩子京普太阳能专卖店齐平。

消费者的情境

据我市人口统计显示，我市有100万人口，假设4口人组成一个家庭。那么我市就有25万个家庭，除去20%的是已经买过的家庭，还有20%是用不起或者是不打算用的家庭。随着生活水平的提高，剩下的这60%将会是能够消费的起并有购买欲望的家庭，前面说过我市虽有8家太阳能销售店，但比孙圩子太阳能专卖店营业额高的只有两家。

我们将这剩下的60%分为：30%的顾客是比孙圩子京普太阳能专卖店营业额低的那五家，而这30%则是太阳雨太阳能、天普太阳能、京普太阳能三家的顾客。太阳雨的广告做的好，而且目前的销售额相对较好约占12%，天普约占10%，孙圩子京普太阳能专卖店约占8%。也就有2万个家庭的潜在客户。

**活动策划转正工作总结篇二**

为了更好地实施小学素质教育，深化艺术改革，我校开设特色教学，将电子琴这一器乐引进校内，拓展了音乐教育的思路。在电子琴配套设施的前提条件下，开展兴趣班进行实验教学，丰富了学生的课外生活，为全面提高学生的艺术素质，提供有利条此对电子琴兴趣班的培训效果进行总结：

一开始，针对学生刚开始接触电子琴并且音乐基础薄弱，。本学期重点训练的内容具体有以下几方面的内容：

1、利用电子琴的美妙音色，感觉各音符的音高和音准。

2、了解电子琴黑键和白键的区别。

3、通过相对位置概念，熟悉各琴键的音名。

4、掌握正确的坐姿、手型及手指触键的方法。

电子琴本身的趣味性，激发了学生学琴的兴趣，鼓励他们运用电子琴，表现、抒发自己的情感，争取成功，让每次演奏都成为学生内心情感的更深层的流露，从而达到稳定学生学琴兴趣，磨练学生意志，培养学生能力的目的。电子琴教学中各类音乐的陶冶，特别是让他们弹奏自己熟悉的旋律如《小星星》、《圆圈舞》、《粉刷匠》等儿童歌曲，虽然当时学生的演奏比较生硬，断句现象也很普遍，但当某个学生在演奏时，会唱的学生都会情不自禁地在旁边演唱。从而更好地激发学生的艺术兴趣，使其情趣、爱好更为广泛。

前苏联著名教育家克鲁斯普卡娅说：\"儿童的智慧就在他的手指上。\"有关研究证明：大脑两半球对人体运动和感官支配管理是交叉的，既支配左右手运动的是人的左右脑。演奏电子琴动手操

作的特点，常常是双手并用密切配合，协调运动，再加上学生在演奏时要看乐谱、识谱、要边弹边唱、有时要听节奏、要选音色，在演奏中还要背谱，这一切要在同一时间里准确有序地进行，在演奏中学生的手、脑、眼、口、耳等多个器官都在协同工作中，通过演奏培养了学生的注意力、辨别力、理解力、记忆力等。由此看来，电子琴进课堂，能调节左右脑，使人脑潜能得到开发，这种效果在一般音乐课上是不能达到的。

器乐教学的最大价值是促进了学生对音乐感受、体验、表现、鉴赏和创造力的发展，提高学生的音乐素质。在电子琴教学中，学生利用电子琴试奏、试唱，掌握节奏、掌握音准；自弹自唱，熟悉乐谱。还可通过欣赏、表现音乐作品的音乐形象，培养他们对音乐的鉴赏能力。

电子琴教学实验活动，使学生通过自主学习，获得了良好的学习方法，掌握了更多的音乐知识，同时还掌握了一定的音乐基本技能，提高了学生体验音乐、表现音乐及大胆创新的能力。 实验班学生能把对音乐的感受、鉴赏的表现在对音乐的演奏上。

在教学过程中，每节课至少要留出五分钟时间，让学生表现自己，鼓励学生在他人面前自信地表演，树立学生的自信心。每节课还设计一些值得研究、可讨论的问题，让学生创造性地思考回答。注重发展学生的发散思维，并且从不用教师的思维定势去约束学生，应尊重学生对音乐的感受及理解，让学生充分发挥自己的想像力。

通过半年来的兴趣班的开展使我们老师、学生都有很大收获。结合学校辅导课的指导，新知得到强化学习效果会较明显些。但也有的学生怎么也跟不上学习进度，还需要采取更有效的手段开展训练。最后希望学生们在接下来的学习中取得更好的发展。

1、在演奏技巧方面，随着学习内容加深，学生已经逐渐地从断奏过度到连奏，从以往每个音符的滚落到每个乐句的滚落，在每节课中都会特别强调学生的手势和触键的弹奏的方法。因此学生原来塌指、压指等毛病都得到极大的改进，学生掌握了正确科学的指法弹法等技巧，自然就会得到提高。

2、乐理知识方面，学生基本都掌握了五线谱和简谱的弹法，还有全音符、二分音符，四分音符、八分音符、附点音符、四分休止符及连奏的方法。其中七、八年级还掌握了常用的临时、固定的变音记号调号。

3、乐曲方面，学生除了学习独奏内乐曲以内，还能变换音色。还能演奏简单的合奏乐曲，分小组比赛，增进他们学习的动力，而且可以通过比赛找出差距，使大家提高了认识，重要的.是也提高培养了学生的合作精神及审美欣赏能力。相信在来期的教学中会克服不足，电子琴教学会上一个新的台阶。

**活动策划转正工作总结篇三**

自xxxx年4月17日我加入xxx行(中国)至今，已有三个多月的时间，经过这三个月的试用，我现已进入转正阶段。我所在的部门是项目代理一部，目前，我们项目组主要负责xxx项目的营销策划工作。自进入公司以来，我已跟进此项目近三个月的时间。在这段时间里，我们项目组成功完成了鹏基集团内部关系户选房以及外部客户认购的工作，目前项目已进入开盘前的筹备阶段。下面我就这三个多月以来的工作心得体会做一个转正工作总结。

房地产项目营销策划的工作比较零散，把自己在公司的主要工作仔细梳理一下，我参与了如下几个部分的工作：广告跟进、价格表、推广计划、会议纪要以及项目重要节点的工作如内部关系户选房，外部客户认购等等。

下面我从以上工作内容来谈谈我的心得体会。

广告跟进是我在这个阶段的核心工作，它不仅包括跟催广告设计，还包括对设计文案的校对等。作为一个校对人员，不仅要认真仔细，还要对整个工作的流程以及当前的工作内容等非常熟悉，否则就很难找出错误。在校对之前，我本来对项目操作思路不够清晰，但经过一遍遍的校对之后，我已经对操盘策略和操盘思路有了很深的认识，这是我没有想到的。

在无数次的文件修改的过程中我发现了追求完美的乐趣，在细节上去追求完美，不放过任何一个的错误。尽管这个过程中我遇到了很多挫折，也有很多次产生了不耐烦的情绪，但是经历之后，我发现了追求完美的充实与快乐，在追求完美中成长，在追求完美中成熟。因为不断的追求完美，我们才能把工作做得更好，才能更快的成长。

在广告跟进的过程中，我也曾被骂过，被误解过，同时也犯了很多错误，但这些对于我来说都已经不重要了，重要的是我已从中学到了很多很多，不仅仅是专业知识上的，还有做人的道理和原则。我发现人与人之间的相处，总会有一个磨合的过程，无论是生活还是工作，可能一开始在磨合中争吵，但最终会在磨合中相互理解，甚至在磨合中成为朋友。记得一开始我跟进广告的时候，曾和设计师产生过摩擦，他认为我们老是改来改去，我认为他做设计不动脑筋，不按我们的要求做。后来，我针对设计师的实际情况（工作地点不在长沙，文件修改比较麻烦），将需要设计的文件仔细校对，严格审查之后，再传给设计师做设计，这样就不会因为改来改去而耽误了制作，工作效率也可以得到提高。这样，几次之后，我们相互之间已经有了一些默契，工作开展也顺利多了。

关于价格表，我开始只是对其进行简单的核对面积、户型等。随着接触次数的增多，我发现做一个价格表真的是件非常复杂且庞大的工程。一个价格表不仅仅是简单的加减乘除，有时候会考考虑到各因素之间的关系以及公式等的套用，这些都要慎之又慎，否则修改起来是很麻烦的。如果基础工作做的好，后续的工作就是简单的加减乘除运算了。另外，做价格表的时候还要考虑到后续使用的可行性，比如对于楼层标注来说，一般应按照实际楼层的顺序标注房号，以方便客户查看等等诸如此类的细节问题，在建基础表的时候不注意往往会影响到后续工作的推进。这些问题一定要牢记于心，以防以后自己做价格表的时候犯同样的错误。

刚开始，我一直认为做推广计划不是件容易的事，没有经验是做不出来的，也从来没有想过自己有一天会做推广计划。记得刚开始做的时候，我觉得我是根本不可能做出来的，但是再难也要硬着头皮上啊。我尝试着调整自己的心态，告诉自己一定能够做出来，熬了几个晚上之后，总算出了点成果。后来在刘经理的指点下，经过多次的修改之后，发现这个推广计划专业了许多，我都不敢相信这是自己做出来的计划。真是世上无难事，只怕有心人！

现在我对做推广计划的思路已经清晰了许多。其实，做推广计划首先要对各种媒体的投放方式以及媒体性质等比较熟悉，然后明确项目推广节点；另外还有一个比较重要的因素——媒体投放费用。一个可操作的推广计划是不能脱离推广费用的，明确了推广费用，剩下的就是在此条件下制定最佳的媒体组合，这样一个完整的推广计划就出来了。

记录每周例会的会议纪要是我的长期工作。一开始我记得很差，纪要里面有很多口语，而且有时候还理解错发言人的意思。后来，经过刘经理的指点，我详细的琢磨其中的语言。几次下来，会议纪要的工作对于我来说已经得心应手了。

曾经我很不喜欢做会议纪要，因为我认为做这个东西没有什么发展前途，记得再好又有什么用。但是刘经理的一句话触动了我，要想进步快，对于新人来说，会议纪要是学东西最快的方法，因为会议纪要里面全是大家思想碰撞的升华，突然间我豁然开朗了。是啊，我记得我每次记会议纪要的时候都是全神贯注的，而且慢慢的我自己明显感觉到我对项目的理解清晰了许多。所以，在以后的工作当中，记会议纪要对于我来说已不再是件不愉快的事，相反我会更加积极的去做好这个工作。

在工作中我认为自己的主动性不强，很多时候不能把自己完全融入到项目中去，认为自己没有做过的工作就没有胆量独立承担。其实很多人都是这么走过来的，每个人都有一个开始，只要充满信心，一样可以做好。

近期的目标是：首先要把推广工作做好，深入进去，多研究媒体，多研究竞争对手的推广等，其次关于价格表里的调差系数等关系还不是很理解，近期内一定要好好研究一下，争取完全弄明白。另外，等鹏基项目开盘后，我希望通过其它项目的投标把项目地块分析等项目前期工作深入研究一下，争取在半年之后成为一名合格的中级策划师！

在过去的三个月里发生了很多很多值得我一生怀念和拥有的记忆，这些记忆是我成长的开始。进入同致行，估计没有人会像我这么兴奋，因为我对她充满了向往与期待。进入同致行，我找到了我职业生涯中的真正起点，从这里，我将珍惜每时每刻。我的同事说做鹏基项目短短的半个月感觉是跌宕起伏的，而我要说，正是因为跌宕起伏，才会让我们学会随机应变，让我们领略到更多的知识，更快成长。

未来，我在同致行还有很长的路要走，我将更加扎实，更加努力的走下去。同时也希望自己能够和长沙同致行一起，创造辉煌！

**活动策划转正工作总结篇四**

我于200x年x月x日进入公司，在营销策划部从事文案工作。在营销策划部经理、主管的领导和帮助下，我对公司各项规章制度和办事流程有了清楚地了解，也从部门领导和其他同事身上学到了很多新的知识，我的工作能力也由此得到很大提高。

进入公司三个月时间里，我主要负责公司文案撰写和与xx广告公司的日常联络工作。在公司各部门领导的正确指导和各部门同事的密切配合下，我能按时优质完成领导布置的各项工作，同时积极督促xx广告公司按时完成各项设计文稿和图片，保证了公司各项宣传推广活动的顺利进行。

除了公司的日常工作，我参与了9月10日“教师节感恩嘉年华“和10月2日——4日的20xx年“家在xx“洪山广场房展会等两次大型公司活动。在活动的前期准备和后期展示期间，我充分发挥主观能动性，积极提供有效建议和意见，主动按时优质完成公司和部门领导安排的各项工作，为活动的顺利进行作出了自己的贡献。

面对即将开展的xx·xx新城二期工程，公司前期必将开展各项大型户外推广活动，同时也会积极参加各类房地产交易会，以提升品牌形象，促进楼盘销售。通过前期参与的各项大型活动，我觉得公司在大型展示活动上应做好相关准备和考察工作，具体建议如下：

1、公司在继续刊登报版广告，树立楼盘和公司形象的同时，可以积极参与目前举办的各类室内外房展会，以促进一期剩余楼盘销售和二期楼盘预售。

2、如参加室外房展会，事先应仔细观察布展场地。特别要注意天气情况和风口位置，布展时应避开风口，以免吹坏喷绘。天气如有变化，也应提前做好防雨用具等准备工作。

3、参展展架外形应事先做出效果图，如有可能可请搭展公司事先设计展架外形，以便公司参考，确定最佳外形。再由广告公司根据展架外形需要，设计相应喷绘图案。

4、参展所需相关布展装备，如遮阳伞、足够数量的桌椅板凳、各种类型的房模、整体规划模型和音响设备、宣传片都应提前备齐，以便现场布展。

5、目前市民大多爱贪小便宜，通过登记发送小礼品，可迅速积聚人气，并获得大量顾客信息，以便日后销售需要。如有可能，公司可事先准备带有公司或楼盘标志的免费小礼品若干，以便当天在现场发放。

6、免费看房专车发车至少应安排两辆车，而且班次应该尽可能密集，只要有市民需要看房，就应马上发车。到现场后车辆应迅速返回，不要长久停留一处。

**活动策划转正工作总结篇五**

一学年的教学工作转眼间即将结束，电子琴班的全体同学通过刻苦努力的学习，基本上都取得了一定的成绩。但是也有不足之处，需继续总结经验不断完善，现将本学期的工作总结如下：

本学年，我遵循由浅入深、循序渐进的原则制定了学习内容，为了激发学生对电子琴的兴趣，提高学生学习的欲望，我选择了一些短小、明快、动听的乐曲让学生学习弹奏，在这些好听的乐曲中让学生学习电子琴中所应学习的技能技巧。现在，大部分学生可以双手弹奏乐曲并能熟练地演奏c、f、g单指和弦。

在演奏技巧方面，随着学习内容的加深，同学们已逐渐地从断奏过渡到连奏，从右手弹奏过渡到左手弹奏，从认识高音谱表过渡到认识低音谱表，以及从以往的每个音符的弹奏过渡到每个乐句的弹奏。在每节课中，我特别强调同学们的手形及触键弹奏的方法，使学生养成良好的演奏姿势。

乐理知识方面，全体学生掌握了八分音符，四分音符，全音符，休止符等，以及学习了休止符及连奏的方法，能够熟练掌握各种节奏型，及其四三拍，四二拍的节奏特点。

乐曲方面，同学们都是在《儿童电子琴大教本》教程的第一首乐曲逐个学习的，虽然简短，但是足以看出大部分同学基础扎实，都能边唱谱边弹奏，个别曲目都是要求背谱弹奏。班内有几个同学都能很

好的完成双手弹奏，总体来讲，通过这些简单的合奏乐曲的学习，培养了学生的合作精神及审美欣赏能力。

不足之处，由于一周开展一次，大多数学生家里没有电子琴，所以，对于一些接受能力稍慢的学生来讲，有些吃力，掌握不扎实，对所学内容不能及时复习巩固，还有极个别的学生手型不是很规范，折指现象严重，没有得到及时的更正。对高低音谱表掌握的不够好，识谱速度慢，准确率低。

总之，音乐成为了我与学生沟通的另一道桥梁，我在教会学生音乐知识的同时，更注重的是学生兴趣的培养，如何将枯燥的练习变为对心灵的洗礼，我感到需要做的还很多！

**活动策划转正工作总结篇六**

自20xx年x月x日我加入xxx行至今，已有三个多月的时间，经过这三个月的试用，我现已进入转正阶段。我所在的部门是项目代理一部，目前，我们项目组主要负责xxx项目的营销策划工作。自进入公司以来，我已跟进此项目近三个月的时间。在这段时间里，我们项目组成功完成了xx集团内部关系户选房以及外部客户认购的工作，目前项目已进入开盘前的筹备阶段。下面我就这三个多月以来的工作心得体会做一个转正工作总结。

房地产项目营销策划的工作比较零散，把自己在公司的主要工作仔细梳理一下，我参与了如下几个部分的工作：广告跟进、价格表、推广计划、会议纪要以及项目重要节点的工作如内部关系户选房，外部客户认购等等。

下面我从以上工作内容来谈谈我的心得体会。广告跟进广告跟进是我在这个阶段的核心工作，它不仅包括跟催广告设计，还包括对设计文案的校对等。作为一个校对人员，不仅要认真仔细，还要对整个工作的流程以及当前的工作内容等非常熟悉，否则就很难找出错误。在校对之前，我本来对项目操作思路不够清晰，但经过一遍遍的校对之后，我已经对操盘策略和操盘思路有了很深的认识，这是我没有想到的。

在无数次的文件修改的过程中我发现了追求完美的乐趣，在细节上去追求完美，不放过任何一个的错误。尽管这个过程中我遇到了很多挫折，也有很多次产生了不耐烦的情绪，但是经历之后，我发现了追求完美的充实与快乐，在追求完美中成长，在追求完美中成熟。因为不断的追求完美，我们才能把工作做得更好，才能更快的成长。

在广告跟进的过程中，我也曾被骂过，被误解过，同时也犯了很多错误，但这些对于我来说都已经不重要了，重要的是我已从中学到了很多很多，不仅仅是专业知识上的，还有做人的道理和原则。我发现人与人之间的相处，总会有一个磨合的过程，无论是生活还是工作，可能一开始在磨合中争吵，但最终会在磨合中相互理解，甚至在磨合中成为朋友。记得一开始我跟进广告的时候，曾和设计师产生过摩擦，他认为我们老是改来改去，我认为他做设计不动脑筋，不按我们的要求做。后来，我针对设计师的实际情况(工作地点不在xx，文件修改比较麻烦)，将需要设计的文件仔细校对，严格审查之后，再传给设计师做设计，这样就不会因为改来改去而耽误了制作，工作效率也可以得到提高。这样，几次之后，我们相互之间已经有了一些默契，工作开展也顺利多了。

关于价格表，我开始只是对其进行简单的核对面积、户型等。随着接触次数的增多，我发现做一个价格表真的是件非常复杂且庞大的工程。个人简历一个价格表不仅仅是简单的加减乘除，有时候会考虑到各因素之间的关系以及公式等的套用，这些都要慎之又慎，否则修改起来是很麻烦的。如果基础工作做的好，后续的工作就是简单的加减乘除运算了。另外，做价格表的时候还要考虑到后续使用的可行性，比如对于楼层标注来说，一般应按照实际楼层的顺序标注房号，以方便客户查看等等诸如此类的细节问题，在建基础表的时候不注意往往会影响到后续工作的推进。这些问题一定要牢记于心，以防以后自己做价格表的时候犯同样的错误。

刚开始，我一直认为做推广计划不是件容易的事，没有经验是做不出来的，也从来没有想过自己有一天会做推广计划。记得刚开始做的时候，我觉得我是根本不可能做出来的，但是再难也要硬着头皮上啊。我尝试着调整自己的心态，告诉自己一定能够做出来，熬了几个晚上之后，总算出了点成果。后来在刘经理的指点下，经过多次的修改之后，发现这个推广计划专业了许多，我都不敢相信这是自己做出来的计划。真是世上无难事，只怕有心人!

**活动策划转正工作总结篇七**

来到4s店已经快三个月了，即将过完试用期，作为一名汽车的销售人员，这三个月的时间，我学习到了很多，也在工作中有了一些业绩，在与客人沟通交流中，我也找到了自己要继续改进的地方，就在这即将转正之际，我就我的营销工作总结一下。

在来到我们店里工作之前，我是没有做过汽车的销售这个工作的，所以很多汽车方面的东西都是不清楚也不明白的。入职之后，领导给我安排了一位老员工做我的师傅，带领我，告诉我如何销售，认识店里面的车型，有哪些型号，什么价位，适合的人群，等等相关的知识。

店里的车虽然看起来不多，但是其实记忆起来还是有一些困难，一开始的时候，我拿着资料，听着师傅跟客户沟通，随口说出来的数据，参数，车子的性能，以及一些保养的方面，我虽然都知道，但是如果有客户问我，我却是说不出口。但经过三个月的熟悉，我也可以流利的和客户沟通，让他们相信我是专业的，在我的推荐下，购买的汽车是合适他们的。

一开始的时候，我跟着师傅学习了差不多一个月，后来我就开始独立的迎接客户，和客户沟通了，我主要负责的是代步车那一块的业务，而这一块的业务虽然提成较低，但是来店里的客户量确是比较大的，我都会认真对待每一位来看车的客户，一些有意向买但却不着急现在就购置的，我都是尽量能拿到客户的电话，好做下一步的跟进，一些只是随便看看的客户，我也认真介绍，让他们感觉我们店铺是很专业的，即使现在不购买，以后可能想到的时候能想到我们店铺。

而对于那些有意向，并有些犹豫的客户，我都是使用师傅交给我的技巧，尽量促成下单。三个月下来，我虽然只是成交了几单，和同事相比，远远不够，但是我作为一名新人，还是感到很自豪。师傅也说，刚接触销售的我，能有这个业绩，不错了。

在销售沟通之中，我也发现，我对优惠力度的把控不是很大，领导给了我们销售议价的空间，但是我却是往往很容易就暴露了我的底线价格，处于被动的局面，虽然也成交了，但是利润空间却没有了。当然作为客户来说，是很喜欢我这种销售，但是我却并不满意，毕竟没了利润，我的提成也没有了，公司的利润也降低了。这方面有我自己急切想成交的心态问题，也有我销售经验不足的问题。

在今后的工作之中，我要继续反思总结我的问题，订单一个一个来，不要太着急，反而把自己的底线给暴露了出来。多和同事和师傅探讨销售的经验，争取早日把缺点改过来，为公司做更多的销售额。

**活动策划转正工作总结篇八**

为了更好地实施小学素质教育，深化艺术改革，我校开设特色教学，将电子琴这一器乐引进校内，拓展了音乐教育的思路。在电子琴、音响、各类配套设施的前提条件下，开展兴趣班进行实验教学，丰富了学生的课外生活，为全面提高学生的艺术素质，提供有利条此对电子琴兴趣班的培训效果进行总结：

一开始，针对学生刚开始接触电子琴并且音乐基础薄弱。本学期重点训练的内容具体有以下几方面的内容：

a、利用电子琴的美妙音色，感觉各音符的音高和音准。

b、了解电子琴黑键和白键的区别。

c、通过相对位置概念，熟悉各琴键的音名。

d、掌握正确的坐姿、手型及手指触键的方法。

美国心理学家布鲁纳说过：\"兴趣是一种特殊的意识倾向，是动机产生的重要原因。\"有了兴趣学生才能乐学、主动学、认真学，在学习中获得成功体验，更易于激发他们浓厚稳定的兴趣，使整个心理活动积极化，有助于磨练他们的意志，培养能力。

电子琴本身的趣味性，激发了学生学琴的兴趣，教师电子琴教学方法的改革——把刚刚开始的按男女生来划分大组的上课形式改进成按学生接受能力程度细分为3个班因材施教，更好保持了学生学琴的兴趣；鼓励他们运用所学乐器，表现、抒发自己的情感，争取成功，让每次演奏都成为学生内心情感的更深层的流露，从而达到稳定学生学琴兴趣，磨练学生意志，培养学生能力的目的。电子琴教学中各类音乐的陶冶，特别是让他们弹奏自己熟悉的旋律如《小星星》、《圆圈舞》、《铃儿响叮当》等儿童歌曲，虽然当时学生的演奏比较生硬，断句现象也很普遍，但当某个学生在演奏时，会唱的学生都会情不自禁地在旁边演唱。从而更好地激发学生的艺术兴趣，使其情趣、爱好更为广泛。学生不仅爱好音乐，美术、体育、书法、科技也为他们喜好。

前苏联著名教育家克鲁斯普卡娅说：\"儿童的智慧就在他的手指上。\"有关研究证明：大脑两半球对人体运动和感官支配管理是交叉的，既支配左右手运动的是人的左右脑。演奏电子琴动手操作的特点，常常是双手并用密切配合，协调运动，再加上学生在演奏时要看乐谱、识谱、要边弹边唱、有时要听节奏、要选音色，在演奏中还要背谱，这一切要在同一时间里准确有序地进行，在演奏中学生的手、脑、眼、口、耳等多个器官都在协同工作中，通过演奏培养了学生的注意力、辨别力、理解力、记忆力等。由此看来，电子琴进课堂，能调节左右脑，使人脑潜能得到开发，这种效果在一般音乐课上是不能达到的。

器乐教学的最大价值是促进了学生对音乐感受、体验、表现、鉴赏和创造力的发展，提高学生的音乐素质。在电子琴教学中，学生利用电子琴试奏、试

唱，掌握节奏、掌握音准；自弹自唱，熟悉乐谱；小组创编新歌词，给他人伴奏，分组分角色表演表现音乐，从中较好地获得节奏感、音高感、和声感和勇于创造、大胆创新的音乐能力。电子琴教学为学生积累了大量的音乐语言如：旋律、节奏、音色等。还可通过欣赏、表现音乐作品的音乐形象，培养他们对音乐的鉴赏能力。

电子琴教学实验活动，使学生通过自主学习，获得了良好的学习方法，掌握了更多的音乐知识，同时还掌握了一定的音乐基本技能，提高了学生体验音乐、表现音乐及大胆创新的能力。实验班学生能把对音乐的感受、鉴赏的表现在对音乐的演奏上。

通过半年来的兴趣班的开展使我们老师、学生都有很大收获。像家长在新课学习时与孩子共同进行更有利的给学生在课后及时的辅导，再结合学校辅导课的指导，新知得到强化学习效果会较明显些。但也有的学生怎么也跟不上学习进度，还需要采取更有效的手段开展训练。最后希望孩子们在接下来的学习中取得更好的发展。

**活动策划转正工作总结篇九**

20xx年3月20日，我有幸来到公司营销部从事营销策划推广工作，在公司领导的关心和指导下，在同事们的热情帮助下，较快熟悉了公司环境，适应了新的工作岗位，现将我试用期的工作情况总结如下：

1、进入公司之初，项目销售进入一期尾盘二期蓄客阶段，积极筹备二期认筹蓄客仪式，并于4月19日顺利进行了项目的认筹活动，截止6月7日积累认筹客户7余组，为项目成功开盘奠定了基础。

2、为配合项目认筹活动，于4月中旬至5月中旬进行了为期一个月的商超巡展活动，分别在五院华联、山水大润发、世购广场进行了巡展，为项目形象宣传及客户积累创造条件。

3、为宣传项目销售信息、传播项目优惠措施，于五一期间、母亲节分别举行了暖场活动，累计参与客户一千多组，较好地传播了项目信息，形成了较好的口碑效应。

4、根据项目情况，结合公司年度营销计划，对项目的广告投放进行合理化管理，3个月累计派发单页46万多，call电话7千余批，为保证案场客户到访量提供保障。

5、按照公司营销需要，于6月初组织项目二期开盘活动及其宣传推广，在公司领导悉心指导和全体同事协力参与下，开盘活动圆满完成，当日转定客户40余组，成交额约4500万元。

6、组织带领广告公司、派单公司、活动公司、印刷公司等合作方进行活动开展、宣传执行、物料准备，努力把销售计划与策划推广工作进度密切结合，使销售和策划紧密结合，有效、有序进行。

7、督促合作公司按时保量完成既定工作，配合销售部门进行整体的营销工作，并对竞品项目和整体市场进行积极的跟踪和有效监督，做好职责范围内所能进行的工作。总之，在三个月的试用时间里，我一直本着积极进取、虚心求教的态度尽我所能，要求自己尽快融入到工作团队中去。努力完成工作任务，兼顾团队配合，让个人价值在团队中得到最大化的发挥，为公司也为自己做出最好的成绩。如果公司认为我试用期内尚算合格并予以转正，我将进一步严格要求自己，克服不足，加强学习，努力提高业务水平，充分发挥所长，积极、热情、认真地完成好每一项工作。

**活动策划转正工作总结篇十**

本人于20xx年6月份来到万豪融诚集团，由于是第一次接触这份工作和这个工种，有兴奋，有担心。兴奋能在这样一个没有接触过的岗位上学习和进步，但也担心在很多方面不懂会做错，不过总体来说在过去这半年的工作学习中，我学习到了很多知识，从刚开始的无所适从到现在慢慢的适应自己应该要做什么，收获颇多。总而言之在过去的半年的工作学习中存在的不足与成绩如下:

1.1、 在工作中的学习还没达到标准

在这半年的工作学习中，我处于边工作边学习的状态，虽然在领导及同事的指导帮助下，学习了不少的知识，但对于市场调查及营销策划系统的学习还不够，对于市场调查及策划知识的学习深度还不够。

1.2、 对于整个项目存在的市场情况的了解深度不足

在这半年的工作中虽然对整体的市场情况有所了解，但在了解的过程中还不够详细，对于整体市场走向及行情了解的深度还不够深。在这方面包括对整体市场的存储量，市场的价格走势，政府政策的出台对于市场走势的影响等了解的还不够。

1.3、 对于市场的走势分析，市场行情的分析还不够

现在我还在模仿别人，包括写市场调查报告及其他的报告都在模仿别人格式及写法，而对于市场走势的分析及市场行情的分析却只是自己主观的、肤浅的看法。对于这方面的知识还不扎实需要进一步的学习，尤其是对于整体市场情况分析及认识，要在了解市场的情况下客观的做出自己的分析。

2.1、对自身工作的性质得到了深层的认识

虽然只有半年的时间，但在这半年内对于市场调查，营销策划这份工作有了新的认识，了解到这份工作的重要性。也了解到市场调查对于企业的决策及行走路线的重要性。市场调查做好了，那么对产品的定位、定价起到决策作用，那么对产品的销售是否顺利也起到关键作用。

2.2、很快的进入了自己的工作角色

因为我以前没接触过这个工种，也知道这个工作的重要性。虽然很紧张，但却很快的进入了这个工作角色，了解到自己的工作职责，并进入角色开展工作。具体表现在，作为地产项目在进行市场调查的时候该从哪些方面入手，在调查其他项目的时候应该注意哪些要点，知道自己调查的重点是什么。这对于我以后开展更深层工作打下了良好的基础。

3.1、对整体的市场情况进行深层的了解

在未来的工作中，我将对整体的太原是地产市场进行深层的了解，包括整体市场的存储量、整体地产市场的走势、价格行情、政府政策的出台对消费者的影响、国内隐隐出现的通货膨胀对市场的影响方面入手来进行调查。

3.2、对专业知识的加强及学习

在未来一段的工作时间，我将会把重心放在学习上。系统的对市场调查及营销策划进行深层次的学习，一边工作一边学习，尽可能的

在实践中学习，总结经验力求把以后的工作做到更好。

对现在的工作环境，工作氛围。我非常满意给我一种家的感觉。同事们之间包括和领导之间很融洽，所有的同事在工作中都很努力，也很勤奋。在生活中大家更像一家人一样。所以说我非常喜欢这样的一个工作和生活环境。但是我也在工作中发现了一些现象，就这些现象我想提一些自己的建议。我认为我们作为一个服务机构，那么我们在工作中就必须要体现出一种主人翁意识，也将要作为一种企业文化在所有的员工心中进行培养，所有的要有一种危机感，做任何工作时把自己当作企业的主人来对待，有这样一种企业文化，我们的企业将会走的更远，更久。所以我建议公司在这方面能有所考虑，从思想上对员工进行培训，让每个人在思想上有一种主人翁意识，在工作中将会很大程度上提高工作效率，给公司和所有人带来更大的利益。

这是我结合最近工作中看到的一些现象，提出的一些不成熟的建议，希望领导能给出更多的指导和帮助。

20xx年1月21日

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