

2023年广告年终总结(实用5篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

广告年终总结篇一

记得初次应聘时，我对公司的认识仅仅局限于几家顶级的广告公司之一，对设计师一职的认识也仅局限于从事相对单纯的广告创意和美术执行工作。除此之外，便一无所知了。所以，试用期中如何去认识、了解并熟悉自己所从事的行业，便成了我的当务之急。

一、通过理论学习和日常工作积累使我对公司有了较为深刻的认识。

(这方面，小组的组长、美术指导、还有和我一样新到公司不久的美术，对我的帮助都很大，我也一直很感激他们)再加上日常工作积累使我对公司有了较为深刻的认识，也意识到了公司在广告业举足轻重的地位，她的发展对于推动整个广告业的发展有着巨大作用。同时，公司拥有比较先进的管理体制和企业化标准运作的行政机构。这一切都让我对公司的发展充满了信心和憧憬。

二、认真学习岗位职能，工作能力得到了一定的提高。

根据岗位职责的要求，我的主要工作任务是：

- (1) 负责完成组长分配下来的设计工作指令；
- (2) 参与相关广告创意的讨论；

(3)领导交办的其他工作。

通过完成上述工作，使我认识到一个称职的设计师应当在具有相当的美术功底、熟悉的设计软件操作能力的同时，还一定要具备良好的设计心态，并且要敢于多提出自己的想法和方案，敢于创新！当然，良好的语言表达能力是向领导和同事提出自己创意想法的必不可少的。

目前我在创意想法方面存在不足，还需要多向组里的和其他组的各位资深领导和同事多求教、多学习。为了让自己做一个称职的广告美术设计人员，我也阅读了许多与设计相关的书籍，并争取在工作中有所帮助和提高。

在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

- 1、学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种设计相关知识，并用于指导实践，大胆创意！
- 2、“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项技能。
- 3、不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作指令。

广告年终总结篇二

今年以来，我负责啤酒销售工作。一年中，我认真履行职责，切实做好销售工作，取得了可喜的成绩。下面，就一年来工作小结如下：

一、我通过专业化的服务，及时帮助加速走货，从商品陈列

到货柜展示，再到无处不在的画报招贴提示，业务代表一路跟踪，使得每个终端成为完美终端，个个成为样板工程，啤酒卖的不仅是商品，更重要的是专业化服务，并带来的丰厚回报。据统计，年内销售额达到了x元。

二、拓宽了市场在年初以前，市场上啤酒占市场达x%以上。而竞品啤酒较我们的啤酒先进许多，对于竞争对手，我们采取了提高服务质量和大做销售广告的办法，比如在盱眙龙虾节期间，开展我公司啤酒节活动，收到了明显的效果，结果使当地的老百姓对我公司的啤酒家喻户晓，人人皆知。同时我们大力在农村促销啤酒。在促销中，采取赠品与奖励办法，对农民具有强大的吸引力，消费时认准了这一品牌。

三、我提出一点看法，就是针对许多农民与亲朋好友在一起，酒后喜欢打x特点，把赠品定为设计精美、市场上买不到的特制广告x应该能受到农民朋友欢迎，从而销量随之大增。

总之，上一年在领导正确指导下，在我不断努力下，取得很不错的成绩，但是在好成绩下也有一定的不足，我相信在下一年工作中兢兢业业，售量会更上一层楼！

广告年终总结篇三

工作总结写作别搞得像工作流水账一样，没有一个领导要听这种东西，怎样写销售工作总结？下面小编给大家带来，销售工作总结，仅供参考，希望大家喜欢！

我来到合拓这个大家庭已经有一年多了，我对起重设备的理解有了更深一个层次的认识，并且在与客户的谈判工作当中得到了较大的提升；但是，很遗憾至今还没作出什么成绩，每每想到领导对我的谆谆教诲，以及所有同事对我的关心指导和帮助，心里很是愧疚。在合拓可能大家都觉得我的话是最多的，可能很多话都是不着边际的，其实我在其他公司上班

的时候我基本上很少说话，之所以有这么大的差距，是因为我觉得在合拓没有了勾心斗角的烦恼，更多的是同事们之间的关怀和照顾，虽然这些我很少用言语表达出来，但是在我的心里真的一直都非常感激，借此机会和大家说声“谢谢”。

我想在这里说一下我对工作的比较浅显的认识：

一、学习起重机的专业技术知识和新型业务方法。

想想这么些年来，从来都没有在技术上和业务上接受过这么多的专业知识培训；让我更加自信的去和客户交流，因为只有懂得一定的技术知识才能更好的和客户去沟通，才能让客户更加相信我们能为他们提供更好设备和更优质的服务，能借助相应的工具给客户讲述自己的产品和服务，这是我以前从来都没有尝试过的，在实践中发现，这种方法是很奏效的，不仅加深了客户对产品的认识和以及最直接的触动；而且客户会觉得我们更加具有专业性，加深了对我们销售人员的好感，从而增加了销售的可能性；再者经常给客户去做演示，在演示过程中不单提高了我们的表述能力，也让我们自己变得更加自信。

二、工作不仅仅只是工作。

我认为工作不是简简单单完成公司交给的任务就可以了，更重要的是主动的用心的去做。“信心是成功的钥匙，耐心是成功的基石；用心是成功的关键，诚心是成功的彼岸”，这就是我一直以来的工作信条，现在我想做工作仅仅靠这些是不够的，更重要的是做人踏实，说话成熟稳重，办事周密，行动迅速。虽然现在热情有余，守时守信，能坚持不懈，但是不够稳重不够客气，确实是我的弊病。

三、知道自己的不足，下决心克服。

做工作，专业知识是必须的，做人好，会办事才是最重要的。

孔子有这样一句话我觉得对我很受用，“三人行，则必有我师焉，择其善者而从之，择其不善者而改之”。学习身边人的优点，进行自我改进，学习更多的起重机知识，让自己更自信更专业；对于说话不够稳重不够客气这个弊病，希望同事们以后多监督我，我也会努力的摆脱这个弊病，说真的说话不稳重不够客气的毛病起初我觉得没什么，还觉得自己很洒脱很个性，但是经过同事的真诚的点拨，终于明白了这其实是一种不够成熟的行为，如果不改进，必定会为以后前进的道路提前设置了障碍。原来道路的狭窄与宽阔只是一个硬币的两面，如果没人点拨我，我可能永远都是在狭窄的背面，永远都不知道自己不成熟在哪里，我真的很幸运被人点拨了，我要下决心把一个个的不成熟的表现都从硬币的背面翻到硬币的正面来，我想我会从狭窄的道路走向更宽阔的道路的。我真的很庆幸，能得到与公司领导和同事共事的机会，因为在这里我得到了成长，我很感激大家对我诚挚的帮助，我想通过我们所有家庭成员的努力，我们肯定会迈向更高的阶梯。

四、团队合作精神。

以前上班时把工作想的很简单，自己把自己的事做好就得了，才不会理会其他人的看法，没有真正的领悟到团队协作的真正意义，现在想想当时想法太简单了，因为只把自己的工作做好是远远不够的，而且这个想法也是既不成熟的又不负责任的，攘外必先安内，只有各个部门同事之间的密切配合我们才能打好每一仗，打赢每一仗。就拿北方车辆厂来说吧，基本上公司的领导和技术都去过了，给予了北方车辆厂这个项目很重要的支持，这就充分体现了我们的团队合作，虽然项目现在还没有拿下来，但是我相信通过我们共同的努力把它拿下来问题应该是不大的，这个项目如果只是我一个人过去，我想以我的技术水平是没办法给客户提供最优质最适合的方案，在这先谢谢大家给予的支持；虽然现在我还没有做好，但是相信我以后肯定会做好，还希望同事们能在我改进的过程中继续予以帮助和支持。

总之，我觉得我现在相对于刚到公司的时候有了一定的进步，虽然那些都是微不足道的，我知道自己仍然还有一些不足，希望公司领导和同事继续给予指导和帮助，我会竭尽全力去争取作出好的成绩，我不会辜负公司领导对我的期望。

新的一年就要开始了，在这里我衷心的祝愿，合拓在新的一年里，再创伟业!再铸辉煌!祝愿公司领导和同事在新的一年里工作顺利、身体健康、心想事成、万事如意!

1、运用《客户销售登记卡》，对客户销售状况进行监控，并根据销量实行月返，季返制度。

好处：(1)可以随时对客户销售周期，销售星级比例进行统计分析，对客户级别进行分类，确定那些客户三星以上卖得快，那些客户只要一、二星酒，这样公司在有相应产品活动后，可以有秩序的，提高销售活动效果。

(2、)可以提高价格弹性，很好城应对外来冲货，比如cx市场上市时一星78元/件，记卡销售，月返实行十搭一，折价63.6元/件。中秋节期间外地冲货增加，到岸价：55-56元/件，这时，我们利用供货政?害行，五搭一，扔价：58.3元/件，再加上订货会上抽奖政?，大大优惠于外地冲货，客户订货十分踊跃，取得十分满意的效果，有力地打击了窜货，现场订货拾叁万多元多。

有在的问题：在市场切八时，记卡销售兑现月返，季返中，对月返季返额度和兑现时间，宣传不到位，兑现不及时，也是造成冲货的得要原因。

2、把铺市陈列作为一项长期的基础工作来抓

cx市场20__年2月份正式启动市场，主攻零售店的铺市陈列，以2月20号到2月25号，对城区进行地毯式密集铺市，并抢占显眼货架，进行店外陈列，起到轰动效果，陈列一个月后，

兑现金世纪双礼盒壹盒，20__年端午期间和中秋节之后，又分别进行两次集中补货铺市。

经验;(1)时间要短，控制在一星期左右，如果不顺利，可以赊货，但要可控，毕竟我们上市期的铺是为了作品牌宣传和扩大。

(2)宣传要到位，毕竟是新产品，无论是零售客户还是消费者对其都比较陌生，建议铺市配合pop张贴，铺市政?讲解等内容。

存在的问题：(1)首次与铺市金额过大，品种过多，我们一贯讲究一到五星集中陈列，而一般客户对现金观货和购货金额较敏感，所以铺市过程中有在进展不顺利，铺市政?扭曲等问题，我建议公司在今后铺市工作针对不同品种，不同渠道进行单独或交叉进行铺市，并且单次要控制在500元以内。

(2)奖吕兑现不及时□cx市场就有在此问题，由于是新市场，零售店主对浏阳河的信誉存在疑问，这就很必要明确奖品兑现时间而引项内容在铺市协议中是没有再加上经销商库存没有金双礼。以改兑现进间拖延，造成负面影响，建议在今后的铺市中，要明确奖品兑现时间销售月工作总结，是对销售工作的一个阶段性的小总结，是为了更好的审视自身的工作问题，总结并在下一阶段过程中改善发扬，为以后的工作做一个指导。

月工作总结，时间比较短，这一个月的时间里，不可能有太大的变化、发展，因此，在做销售月工作总结时，更侧重于工作状况的体悟与理解。

销售月工作总结内容

1、工作状况概述

2、工作中的成绩和缺点

3、工作中的经验和教训

4、下步工作计划

销售月工作总结注意事项

1. 总结前要充分占有材料。最好通过不同的形式，听取各方面的意见，了解有关情况，或者把总结的想法、意图提出来，同各方面的干部、群众商量。一定要避免领导出观点，到群众中找事实的写法。

3. 条理要清楚。总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。

在这一个月中，生活显得紧张，但又有秩序，业务销售工作总结。刚进入公司，一切都是崭新的，要重新去认识和了解；信心来自了解，要了解我们的行业，了解我们的公司，了解我们的产品；公司为我们提供的平台很大，产品的优势也显而易见的，这样好的平台，就看自己怎么去发挥。人生本来就是一个不断成长的过程，这一生最重要的决定便是决定和谁在一起成长！很荣幸能加入我们公司，在领导和同事的帮助中与公司共同成长；很感谢领导和同事无私的传授他们的经验给我，他们成功和失败的经验是我最好的老师，通过学习他们的经验和知识，可以大幅度的减少自己犯错和缩短摸索时间；在公司这样一个积极向上的平台上，自己这样一个新手，一定要多学，多看，多做事！

公司管理模式很人性化，因地制宜，因材施教；这一个多月，公司没有对我做任何的要求，自己自由发挥，自己去展现自己的才能，公司会根据你的实际能力安排适合你的工作。刚刚进公司的前几天，领导和同事带我一起去拜访客户，经常会有意识地将整个销售流程演示给我看；然后，仔细地分析给我

听，从寻找项目、面见客户、与客户交流，工作总结《业务销售工作总结》。每一步骤，每一环节，每一事项，都能仔细地进行分析，这让我体会非常深刻，熟悉公司产品，了解公司业务情况。几天过后，我就开始独立去拓展周边业务，自己本来就是“耐不住寂寞”的人，喜欢跑业务，喜欢与人打交道，喜欢社交；看大家从不认识到认识，最后成为朋友；看着一个一个项目就被自己这样一点一点挖掘出来，直到做成生意，很享受这样一个过程，！自己一直就很喜欢做销售工作，喜欢挑战与自我挑战。虽然经验和阅历有限，但我一直坚持用心去做好每件事情！成功的销售人员都是敢于坚持自己的目标的人。

在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

(1) 养成学习的习惯；

销售人员销售的第一产品是销售员自己；每个成功的销售员总是能与他的客户有许多共识，这与销售人员本身的见识和知识分不开。有多大的见识和胆识，才有多大的格局。这方面自己还很欠缺，必须不断的学习，这就是一个不断的自我总结和积累的过程。自己要有目的的去学习，不断的充实自己！

(2) 具有责任感；

不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中坚持对公司、对客户、对自己的责任感，积极、热情、认真地对待每一天！如果你不行，你就一定要！如果你一定要，你就一定行！

(3) 善于总结与自我总结；

工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显得稚嫩和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断总结，不断

的完善，不断加强。现在自己对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握能力更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

时光转瞬即逝，不知不觉的度过了20__年前半年，但是，我依然清晰的记得，当初刚上任的时候，经历了多么艰辛的过程，压力空前的大，克服很过问题，需要付出比以前更过的劳动和努力，公司安排我接任围场宽广__专柜店长一职，而面对激烈挑战，。我有些彷徨，自己是否有能力挑起这副重担，看到专柜品牌齐全，知名度响亮，人员团结，心想既来之则安知，放下包袱，一心投入工作中，尽自己所能，完成公司所交给的任务，就这样拼搏完成一个月，又接着挑战新的一个月，半年后看到更多的顾客认可我们的品牌，使我们特别开心也很欣慰，让我们看到了德丽源会有更好的发展前景，使我对未来有了更大的目标。

一、业绩1—6月份总体任务__，实际完成__。完成任务的96%这半年经过坚持不懈的努力工作，成绩突出的有两个月，2月份和4月份。完成任务的同时超额24%，其他几个月均在40000—56000左右，5月份柜组导购离职一人，但并没有因此影响销售，虽然没有完成任务，但我们还是坚持了下来，1—6月份，二线品牌完成了销售任务的96%，因5月份__撤柜，对销售有一部分的影响，回头客来找留下了一部分顾客群，但有一部分还是丢失了。

二、促销活动，5月份__举行大型促销活动，6.4—6.12连续8天，总体任务8000但我们只完成了6000多，任务完成的不是很理想，从中我吸取了很多的教训，1派单不积极，有些顾客都不知道宽广欧诗漫在做活动，2卖场播音不频繁，3赠品供应不及时，4因一人在职盯岗有些力不从心，流失一部分顾客，5连续几天阴雨天气客流较少，以上因素属人为影响的，在以后的工作中会加以改正。

三、结账5月份公司有了新的结账流程，关系到保底与超保底

的问题，因从未接触过这类账目，所以到现在还不是很懂，但我知道，努力完成超市下达的促销任务(任务完成不超额)来减少公司财务损失，对于不懂的问题，我会努力学习，学会为止。

对于半年的工作，我知道要做好化妆品导购，要做到以下几点。

1、始终保持良好的工作心态，比如工作中会碰到顾客流失，或一连几个顾客介绍产品都没有成功，我们很轻易泄气，情绪不够好，光想着是今天运气不好，这样注意力会不集中，在看到顾客也会没有积极性，信心不足，更会影响以后的销售。

2、察颜观色，因人而异，对于不同的顾客使用不同的销售技巧，比如学生，我发现这类顾客比较喜欢潮流与广告性强的品牌产品，当介绍二线品牌是比较吃力，所以更需要耐心，可先简单介绍一下产品，然后对他讲学生为什么会脸上起痘，黑头，平常护理应留意些什么问题等等，讲这些他会觉得我们比较专业，可以增强他对我们的信任度，最后再针对于他的问题推荐产品，如此成功率会比较高。

3、当你面对顾客时切忌，不要一味的说产品，现在的品牌种类多，促销员更多，促销的语言大同小异，所以介绍产品时一味的说产品好轻易让顾客觉得我们只是为了推销自己的产品，使我们不能很快被顾客信任，事实上顾客只有信任你才会听你的话，从而接受你的产品，我们可以问问他平时怎么护理来拉近关系，再针对性介绍产品。

日常工作中，我们会遇到很多问题，对于联营专柜来说，可能问题会更多，6月份因超市过分的治理，我想过离职，天天上班压力很大，无论自己怎么努力还是得不到认可，但刘姐的一番话给了我信心，她告诉我有问题不能逃避，能自己解决的自己解决，不能自己解决的我帮你解决，我不能解决的

公司会出面帮你们解决，给了我很大的鼓励，我知道我不是一个人，我们是一家人，他们会帮助我，使我更有信心努力走下去，我记得有一条短信，对我激励很大，我与大家分享一下，职场必备，1勤快不懒惰2找问题不找借口3积极向上的心态4遇事不退缩。

以上是我对20__年上半年的工作小结！

销售工作，是以结果为导向的工作，20__年上半年已结束，总结工作成果如下：

一、上半年工作回顾

今年公司继续了20__年回款紧张，流动资金严重不足的状态，时常出现供应商付款艰难，销售员借款困难的现象，所以有计划的对账开票，积极催收货款成为今年工作的重中之重。在公司领导的有序安排，时时提供详尽的资料，以及大力的监督下，开票回款工作实施较为顺利。

代理产品：标准通用刀具方面的代理，包括__及相关刀具方面的代理包括__插齿刀、拉刀、金刚石滚轮等，另外还有比较重要的是整体硬质合金刀具(包括标准与非标的钻头、铣刀、铰刀等)供应商厂家的选择。对于供应商来说，我们是他们的客户，他们也是像我们服务我们的客户一样在服务我们，但是不知道为什么，我们与供应商之间的关系并不是很默契，偶尔会有不付款不发货、不投产、货期不能够提前、提供产品不合格也不处理等不给力的现象发生，不能够像我们销售站在客户角度去考虑问题一样，急我们所急，帮助我们解决困难，这种情况只能说明供应商还不够重视我们，我们的采购量可能也不大，所以希望公司可以重点的培养几个给力的供应商，在我们需要帮助的时候也可以伸出援助之手。

钢制刀体的非标刀具：__等接口的非标镗刀体目前市场上的竞争对手越来越多，目前碰见的有力对手当属廊坊百斯图，

其成立于20__年，短短几年时间，其销售业绩早已超过千万，现已被厦门金鹭收购，专门针对于钢制非标刀具进行开发，其产品质量及价格都非常有竞争优势，几次比较，均以失败告终。

超硬类刀具：我司目前在超硬刀具方面制作较多的是导条刀制作及修理、非标刀杆、铰刀、绉磨头等产品，多为技术含量较高的高难度产品，虽然多数都已成功，但是有一些经过了多轮的实验，公司与客户都付出了很多。总结下来，很多困难的产品不是我们主动要求制作的，或是客户提出的实验要求、或是为了开发一个新客户而寻找的切入点，是被逼出来的绝路逢生，但这并不是公司发展的本意。众所周知，具有可持续消耗性的产品有刀片和铰刀的新品制作，另外就是承接各种超硬刀具的修磨业务。修磨业务我司一直在努力承接，但刀片与铰刀的业务一直不是特别饱满，刀片有标准与非标之分，我司目前只针对于老客户使用量较大的非标刀片进行生产，标准刀片基本不做生产，这将损失一部分市场，所以公司可以适当的将常用的标准刀片的库存建立起来，从而提高竞争优势，不过这又会陷入价格战的漩涡，其中的利弊还需领导做决断。

二、市场主要方向

汽车零部件厂家依旧是我公司主要客户，其中动力与传动系统一直是我司主攻方向，也是我们销售员多年主攻的方向，但是一台汽车，上面除了动力与传动系统之外，还有转向和底牌系统是属于机械加工范畴，可以进行业务拓展，包括转向器套筒、转向节(钢制、铸铁、铝)、齿轮齿条、差速器、分动器、半轴、车桥、球头等，部分产品已经成为我们的客户，但由于地域及人员差异，不能够进行资源整合与资源共享，所以就要靠自己拓展视野，学习相关知识，以备不时之需。

另外，航空航天市场潜力依旧巨大，国家对于航空航天事业

的投资数以百亿，相比军工行业有之过而无不及，并且航空航天所使用的刀具，大多以超硬刀具为主，这也是我司的优势，虽然同种产品销量与量产的汽车行业不能相比，但是其价格高昂，种类繁多，消耗量也很客观，所以是一个值得拓展的市场。目前我司与__航空发动机合作较多，可以先从这里努力，使我司有一天能够进入航空领域的供应商，那么超硬刀具业绩将会有显著的增长。

三、下半年工作计划

积极的回款与对账政策，在下半年的工作中，依旧要努力贯彻实施下来，尽全力减少公司的欠款，增加公司的流动资金，从而对公司的正常运营有一个良好的保障。

机械加工所涉及的行业，包括数控机床(备品备件)、工装夹具、切削刀具、冷却液油品和产品工件共五大类，其中数控机床厂家当属龙头老大，他可以包含于其他四个行业，它可以直接与客户谈判，实现整个产品的生产，完成交钥匙工程，不过机床属于非消耗型产品，同一个客户，一笔订单完成后，短期内不会再有业务，而切削刀具、冷却液油品和产品工件这三类属于可消耗型行业，也是我们公司接触较多的三个行业，而目前的销售模式往往都是进口产品国产化，或者逐一替换其他厂家产品的形式，很少有国产厂家可以直接与机床厂家配合进行交钥匙工程。

以上便是对我们公司20__年上半年的工作总结及对下半年的工作进行简单计划。希望我们公司在下半年能够取得更好地业绩！

广告年终总结篇四

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。

5、要不断加强业务方面的学习,多看书,上网查阅相关资料,与同行们交流,向他们学习更好的方式方法。

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。

广告年终总结篇五

首先感谢领导对我的偏爱, 让我有机会在公司试用。我来到公司正好一月, 回顾一下工作、反思一下不足、思考一下打算, 非常必要和及时, 现将一个月的工作汇报如下:

一、一个月中工作内容

1. 医院标志设计。前两个周我主要负责医院的vi设计, 主要是标志设计。
2. 加强设计软件的应用能力。后两周主要是学习熟练掌握设计软件, 加强的审美能力, 同时也制作了一部分新的标志设计方案。
3. 辅助同事完成部门的其他一些业务。我们这个平面设计部门是新近才重新拾起的, 很多事情都要从头开始, 大家都在查资料, 跑业务, 我负责驻守办公室和辅助并积极配合同事完成部门的其他一些业务。

同时我觉得自己应该利用休息时间跑业务, 一则可以提高公司知名度, 二则挑战自己, 培养自己的社交能力。在公司内时刻谨记公司的规章制度, 按时出勤, 不做违反工作规定及有违公司形象的事。

二、一个月有哪些成长, 哪些还需改进:

回顾参加来工作的情况，对照职责，认为自己还是称职的，但也存在着诸多不足：

首先. 在色彩把握上有待提高；

其次. 设计的综合应用能力距公司要求还相差甚远；本站

第三. 在业务范围上还有待于突破；

第四. 自己在综合素质上，与人相处上能力上有所欠缺。

在下一步的工作中，我要培养自己的色彩感知能力，多学多看成功的设计作品，增强自己的设计审美能力和软件运用能力；我要虚心向其他同行和同事学习业务方面的经验，借鉴好的工作方法；同时在业余时间努力学习更多的知识，扩大猎取知识的范围，不断提高自身的业务素质 and 业务水平，使自己的全面素质再有一个新的提高，以适应公司的发展和社会的需要。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准。

值得欣喜的是，在工作过程中，我也发现了自己的一些优点：比如积极听取领导和同事的意见，对自己的工作和学习加以改进，我喜爱文学，文字表达能力强，这在设计中也必不可少，我擅长手绘，踏实好学。

总之，在公司一个月的学习和工作中，我发现自己有很大收获。如有幸能成为公司的一员，我将为作好工作积极向同事学习，向领导请教，改进自己在工作中的不足，圆满完成本职工作，热爱自己的本职工作，一直保持着良好的心态，所谓“花繁柳密处能站定才是脚跟，山穷水尽时能坚韧方为好汉”，只有保持这样的心态，才能更好的为客户服务，让公司满意。希望公司给我一个展示的平台，我将努力成长和学习，还公司一片精彩！