

最新创意演讲工作总结报告(优秀5篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

创意演讲工作总结报告篇一

总觉得还没来得及细细揣摩自己在这一年中的所获得的千般感受，20____年已经进入了当我细细回顾年回首这一年走过的路，总能让自已陷于不可自拔的回忆和感叹中。

20____年是我人生旅程中转折的一年，在这一年中我在自己的岗位上迎来了更多的挑战和思考意味着这是一个机遇和挑战并存的年代。

而摩天岭保护区在迎来了第6年头，机遇和挑战并存，自己感到责任和胆子更加重了，回顾以往走过的艰难历程，成绩已经成为过去，新的项目对我的人生来说亦是一次全新的开始，空闲之余我常常在思考着要以何种心情来诠释刚刚过去一年。

回想起一年以前，领导将这负重担压在我身上，我很感谢领导的信任，一年来。

我在各位领导的关怀和批评指导下。

爱岗守业，配合各项工作，在自己的岗位忠实的履行了自己的职责。

辛劳和泪水并存，也是我看到了自己的不足。

同时也是我转变了很多，思考的更多。

这些转变都是不知不觉中积累出的，或者说是冥冥之中的一种人生选择。

过去的那些工作的日子里，充满了激情，也饱含着泪光，甚至也有过挣扎，在一次次推动自己前进的路上，我面对着从来没有面临过的境遇，在领导的指引下和同事的帮助下，学会了如何做好本职的那些工作，懂得了应该品味的人生滋味。

一、个人工作回顾

(一)项目情况

作为保护区副主任。

自己如履薄冰，工作学习丝毫没有懈怠，在利用有限的学习机会，自己多渠道刻苦学习，不耻下问。

也是自己积累的更多，懂得了如何抓住机遇，多申请项目，提高保护区知名度，在领导的大力支持和引导下，在20____年wwf(世界自然基金会)资助社区共进项目即将结束的情况下，结合项目实际，具体分析，构思并撰写了20____年wwf的能力建设项目建议书的报送稿，最后该项目得以申报成功并实施。

今年4月份在野外巡护监测的工作间隙，利用一切利用时间撰写20____年能力建设项目中管理计划的核心部分，并完成了组稿校对工作，由于管理计划涉及面广，内容较为全面，自己从来没有叫过苦，发过牢骚，默默无闻，经常利用节假日，自觉的撰写，管理计划送评稿多次修改，得以完成，并顺利通过专家评审。

现在进入最后的完善和修订中。

能力建设项目实施过程中，根据要求及时完成了自己应该完

成的工作。

通过《陕西摩天岭自然保护区管理计划》的撰写，我感觉像是经历了一次漫长而又短暂的难得的机遇和挑战，在工作的挑战中我认识到了工作的意义和乐趣。

保护区的社区共管工作，充满了艰辛和汗水，为完成20____年社区共进项目的后续工作，我不记个人得失，忍辱负重，一切以大局为重，多次深入社区，和社区村民交谈，听取他们对项目的意见和实施方式，由于示范户涉及面窄，对有些不太理解的村民要做艰难的大量说服和解释工作。

充分宣传项目目的和保护区要求，尤其在20____年2月8号(正月初八)在处理项目遗留工作的过程中，遭遇社区一伙醉汉的殴打和他们亲戚的围攻，人数达三四十人，时间长达4小时左右，先后遭遇两次殴打，自己孤身一人，冷静应对。

在自己受伤的情况下，没有使事态进一步恶化，并及时将事态情况报告局里。

这一点我很自信也很庆幸。

但是等我伤稍好回局后，很多好心的朋友责怪我，批评我说我喝酒和别人打架。

全上南河的人都说我没有喝酒，武官驿派出所的警察都说我没有喝酒，但是汉西局的人非要说我喝酒了，我没有喝酒。

而是汉西局的人非说我喝酒了，我只能把眼泪往肚里流，那些异样的眼光，我选择了默默承受这一切……在这里我要真心感谢局领导能分辨是非，为我澄清事实真相。

进而是事件比较圆满的得到处理。

维护了保护区的形象。

通过事件也让社区村民得到了教育，同时也为20____年能力建设项目在社区的实施，奠定了坚实的基础。

(二) 完成的其他工作

(1) 在今年5月7月间，根据局临时安排，参与了全国森林一类资源的外业调查工作，全局共有调查样地10个，覆盖三个林场，自己参与并实际调查了7个样地，并较为准确的完成了所有调查样地的航迹记录，并协助完成了局所辖区域的所有全国森林一类资源连续清查部分内业整理工作。

(2) 顺利完成了国家林业局对保护区的《陕西摩天岭省级自然保护区的有效管理评估》wwf对《陕西摩天岭省级保护区的项目评估》，由于评估工作安排时间紧，所要提供的资料及其附件内容多，自己加班加点撰写《陕西摩天岭省级自然保护区的有效管理评估报告》，并根据要求在规定的时间内完成了专家评估和正式印制上报的工作。

结合我们实施wwf社区共进项目和能力建设项目情况，精心准备汇报材料，也较好的通过了专家的评估会议。

通过评估，使我更加对我们保护区的工作情况有了更加清楚的认识，也看到了我们保护区和其他保护区的差距，也坚定了更加努力工作的决心。

(3) 野外巡护工作

巡护监测工作是保护区每年的工作重点，具体规程技术要求严格，也纳入了国家林业局的大熊猫巡护监测监管的范畴内，对各项数据要求更加具体严格。

创意演讲工作总结报告篇二

一年来，我校以十八大精神为指导，在县委县政府和教科局的领导下，围绕“366”发展战略和全县教育规划，结合学校实际，坚持“安全、稳定、发展、创新”的原则，以“六个活动年”为载体，自加压力，转变工作作风，努力克服困难，围绕学习型学校建设，在教职工共同努力下，以创新为动力，推动转型发展。

一、找准政策定位，树立发展信心，拓展发展空间。

二、多种方式相结合，转变学习方式，深入推动学习型学校建设。

以研究性学习为特色，结合课题推动教育研究。校长完成4万余字毕业论文《杜郎口中学、新绛中学教育变革比较研究》，通过答辩并被评为优秀，获得教育硕士学位，并校内主讲《创建优质学校的理论探索与行动策略》。

推动教师参与社会实践。常青兰、许海蓉、高喜莲等参加了老年大学的书法、美术等学习，并参与了第二届梨花节、文化下乡等活动。

三、扎实展开教育整顿活动，推动精细化管理，提升管理水平。

积极贯彻十八大精神，落实“八项规定”，严格自我要求，从领导班子做起，转变工作作风。以制度为平台，以班子作风和党组织理论为支点，认真的管，耐心的理，做到用制度约束，用教育引导。

借整顿活动，规范常规管理。在“夯实基础管理、明确管理责任”活动中，以基础管理和安全为重点，统筹兼顾，努力把解决问题和完善制度结合起来，坚持开门搞整顿，建立台

账并公开承诺，推动精细化管理深入，实现人人都管理、处处有管理、事事有管理，将责任具体化、明确化，实现规范化、制度化、程序化、标准化。

实行精细化管理，提高管理质量。坚持“简单事做好就不简单，容易的事做到坚持就不容易”，修订管理制度，增设版面做到制度上墙，落实“三帐两本”，落实值班制度，实行校务公开，接受群众监督，并调整办公资源，优化了办公条件和环境，实现了集体办公。多次检查督查中，人员全在岗在位。

推动管理信息化，提高管理效率。建立学校qq群，加入教科局办公群，实名开设学校新浪博客并发布40余篇，设置了机构红页等。

四、推动业务创新，创建教师信息服务平台。

为配合教育“校、班、人”三通工程，解决教师在打印、软件使用中的困难，提升信息素质和应用水平，本着够用好用，突出教育应用，整合学校资源，创建教师信息服务平台，尝试发挥在培训体系中的“支撑”作用。完成规划编制、动员培训、系统集成等，11月份对外试服务，提供打（复）印、论文下载等服务，寓培训于实践应用和交流中。试行以来，为30余名教师提供了代订机票、打印等服务。

五、优化资源配置，完善办学条件，打破了发展瓶颈。

6月份实施青年路大门改造，终结了无校门的历史，解决了制约发展的重要因素，完成了县委县政府交办的和二中分校的任务。

10月底完成大暖、办公室等改造，增建了花池、楼梯、二楼小门等完善了设施，进行危墙整修、防渗处理、上水漏水、商办分离等，消除多处安全隐患，并清理排水和垃圾、硬化

路面等环境整治。

本着好用、够用原则，通过升级电脑硬件，完善信息化条件。

六、认真落实安全措施，确保安全。

“隐患就是事故”，克服“没有学生，问题不大”的麻痹思想，组织防震、防火等知识学习，及时安全排查、处理隐患，如重整电表、电线，检查化学药品等。

七、存在的问题和明年的工作打算。

转型发展中存在许多问题，如职工老化、无职称、编制，定位不清等，故明年工作中，扬长避短，重点做好信息服务平台建设，加强教育教学研究，尝试发挥“支撑”作用。

总之，一年来，我校通过优化办学条件，打破发展瓶颈，并夯实发展基础，推动业务创新，有力推动了转型发展，提高了服务能力。

创意演讲工作总结报告篇三

下半年，我们将按照办公室“四加强，两提升”学习实践活动的要求，围绕“党性”、“宗旨”、“全局”、“枢纽”、“服务”、“职责”、“严格”、“运作”这八个关键点，把各项精神落到实处，深刻领会，准确掌握科学方法，切实提高工作质量。

(一)加强学习潜力建设，不断提高自身素质。

要求科室同志树立学习只有终身没有终点、只有毕生没有毕业的理念，把工作学习化，休闲学习化，生活学习化，以旺盛的求知欲推动作风的养成和潜力的提升。在用心参加集中学习的同时，我们还要认真抓好自学，学习科学发展观、建

设社会主义和谐社会等重要思想理论，今年下半年计划学习《第五项修炼》、《务实求理》、《辩证法随谈》等几本书。在学习中，坚持理论联系实际，根据科室工作需要，引导同志们用心学习各项业务知识，如《机关公文处理工作选编》提升个人的知识水平。从而在学习中找理念、找方法，以理论指导实践，以知识开阔视野，进一步提高实际工作潜力。

(二)加强执行潜力建设，努力提升运作潜力。

按照综合科的职责定位，立足全局、当好枢纽、扛起职责、强化执行、切实提高运作水平。要在运作上多下功夫，工作中要多点思考，多点行动，多点服务，多点表率，力争在学习中持续提升，在日常工作中寻求突破，在接待服务中力求创新，不断推进各项工作。按照办公室规范化建设的要求，进一步对科室各项工作程序细化，使科室全体同志进一步明确各自工作的标准和要求，避免了工作的随意性和盲目性。同时，狠抓各项制度的落实，促进各项工作规范、有序开展，树立制度就是执行力的理念。

(三)加强服务潜力建设，不断提高会务接待工作水平。

要增强服务准确性，高标要求，树立零差错理念，要在求效上多下功夫，以求真、求实为前提，以求效为目的，把对面上的要求具体化为对各个局部的要求，把对科室的要求具体化为对每个工作人员的要求，一个问题一个问题的解决，一件工作一件工作的落实。坚持会务接待抓细致的工作思路，对各项接待会务工作做到安排深入细致，方案详细周全，具体工作落实到人，明确职责。加快工作节奏，对定下来的事狠抓落实，雷厉风行，严谨细致地做好每一个环节的工作。用心学习兄弟县市的先进经验和做法，不断提高会务服务水平。

(四)加强创新潜力建设，确保科室各项工作再上台阶。

要善于打破思维定势，敢于突破常规旧习，不断总结探索规律，善于抓重点、抓关键，改善工作方式方法，用心适应新形势新任务要求。努力创新工作机制，完善工作流程，在收文流程，办会流程等方面力求有所创新，取得进步。

以上是本人代表综合科向各位领导及同志们做的简要汇报，不妥之处，请批评指正。

本学期学校教科室在校长室、党支部的领导关心下，在上级教育主管部门的指导下，围绕学校的整体办学思想、办学目标和办学思路，确立教育科研新理念，把课题研究与课程建设有机融合起来，以各级各类“十五”课题的规范运作和学校综合实践活动、教育信息化工程的继续深化为载体，充分调动全校教师教科研积极性和创造性，积极开展全校性的校本培训活动，进一步加强学校教科室常规工作，使得学校教育科研工作有了新发展，取得了较丰硕的科研成果。

创意演讲工作总结报告篇四

创意的关键是“创”。所谓“创”，就是创造、创始，“必言前人未言，发前人所未发。”那么，怎样创意呢？

一般地说，在动笔写作广告文稿之前，写作者要对市场进行调查预测、了解消费者的心理状态，认真研究商品或劳务，并掌握大量的材料。在此基础上，写作者充分调动想象和联想的心理机能，进入实质性的创意活动。具体地说，创出广告之“意”，要做到以下几个方面： 一了解产品的

独特点 某项产品的独特性是广告创意来源的重要依据。由于商品之间竞争日趋激烈，真正独特过人的商品并不多。所以，能找出胜人一筹的独特性对创作人员来说，无疑是得天独厚的极好条件。 如果商品的差异点不明显，那就需要写作者去寻找，在寻找中主要参照下面几个方面：（一）商品本身包括：它是如何制造而成的？经过多少道质量管理程序？——它已经生产多久？——它有哪些成份，及成

份来源?——分销渠道?——哪里可以买得到?——它是不是唯一的?——谁设计的?如何包装的?等等(二)商品使用情况

有些商品(如服饰、珠宝、香水或者汽车等)可以帮助我们定义一个人的生活形态和品味;但有许多商品则不行,如洗衣粉,没有人用它来形容一个人的生活形态。这就需要一些方法来了解商品和消费者的关系:——让消费者在你面前使用它,并告诉你他们的想法。——让消费者对不同品牌进行试验比较。——和目标对象一起上街购物,了解他们决定购买的因素,等等。(三)使用者情况包括:——谁会买这种产品?还有谁会买?——他们住在哪里?——他们是哪一种人?——有知名人士使用这种产品吗?——购买者是自己买,还是当做礼品?——是任何人都买得起?还是一部份人买得起?等等。(四)其他情况——和专家、记者讨论;——如果这个产品不存在会发生什么事?——消费者对广告的评价如何?——在别的国家和地区,这个广告怎么做?——它是否有新闻价值或成为话题?

要创出广告之“意”,就必须对上述各种情况进行认真的分析,做深入地开掘。黄宗羲在《论文管见》中谈到文章主题的开掘时说:“犹如玉在璞中,凿开顽璞,方始见玉,不可以璞为玉。”他把主题喻为“玉”,材料喻为“璞”,璞开才见玉。广告的创意亦是如此。只有对各种情况进行反复的琢磨、比较、鉴别,才可能寻到“意”。下面以具体的案例来说明。例一

以制造日本清酒“纯”闻名全日本的宝酒造工厂,在1984年2月推出无酒精啤酒“barbi can”在5个月内卖出100万箱(每箱24罐,计2400万罐),成为1984年全日本最畅销的产品,使许多市场专家瞠目结舌。所谓无酒精啤酒,就是把啤酒中的酒精成分去除,使啤酒中4—5%的酒精含量,降低到几乎等于零的0—0.2%。由于酒精含量锐减,因此热量的含量也跟着减低一半。不过它喝起来的感觉,跟一般的啤酒一模一样。

此种“无酒精、低热量”的啤酒,并非宝酒造开发出来的新产品。多年前,日本啤酒之王“麒麟啤酒”即曾推出类似的产品,没想到在广大的销售网与强大广告活动配合下并未成功。既然是类似的商品,为什么麒麟失败,而宝酒造却成功了呢?由于现代人愈来愈关心自

己的健康，按理说，此种“无酒精、低热量”的啤酒应大受欢迎才对，可是在barbi can推出之前，乏人问津，全日本每年的销售量不超过10万箱。针对此不合理的现象，宝酒造下令该公司的“社会观察情报部门”深入研究。该部门由10名价值与生活模式不同的职员所组成，他们留意社会的趋势，并收集饮酒的情报与消费文化信息。宝酒造根据他们的成果，开发新产品并拟定促销策略。结果他们发现，无酒精啤酒之所以失败，就在它存在于啤酒的阴影下。不管如何强调无酒精啤酒的特性，它永远局限在“啤酒的附属产品”或是“啤酒的替代品”，因此，只有在无啤酒可喝时，才会想到它，这就是无酒精啤酒滞销的关键所在。有鉴于此，宝酒造为了彻底改变barbi can的产品形象，拟定了“酒当饮料来卖”的行銷策略。——无论包装、容量、价格，均比照一般的清凉饮料。——打出“来自啤酒的成人新饮料”的宣传口号，以便与啤酒划清界线。——基于“酒当饮料来卖”的策略，销售渠道的主力摆在食品，而酒类的渠道仅属点缀性。事后的业绩证实，通过食品渠道来销售，是barbi can畅销的主因。其中，大部分的产品都是由综合零售商店与超级市场卖出，而酒类零售店的销售情形很差。由此可见，“酒当饮料来卖”是一项极为成功的创意。

例二 日本滞销的无酒精啤酒，以“酒当作饮料卖”的创意，创造了销售的奇迹。而碧芝减肥糖以“食品当药品来卖”也在中国台湾造成抢购。1974年初，中国台湾的减肥风气刚刚开始，当时只有一些减肥药在市场销售。毕克路公司看好中国台湾的减肥市场，在当年9月，从美国进口碧芝减肥糖(ayds diet candy)开始仅刊登少量广告，并采用邮购的方式，销售情形不佳。碧芝减肥糖虽然有减肥效果，但实际上是一种以节食(饥饿时吃碧芝糖能消除饥饿的感觉)来帮助减肥的食品。因此，它在美国是作为食品来销售，所以不但售价低廉(每盒约一百元台币，相近乎巧克力糖)，而且走食品的销售渠道，只有在超级市场与食品店才买得到。1974年底，毕克路公司聘请行銷专家为整个行銷活动的策划人。他们在深入研究碧芝减肥糖之后，在广

告方面决定以“食品”姿态出现，强调它的安全性；而在渠道方面，决定弃“食品”而选“药品”，也就是“把食品当药品来卖”。为何食品要当药品来卖呢？当时每盒碧芝减肥糖的进口成本约200元(含进口税)，而每盒的零售价480元。每盒480元的商品，若以“糖果”来出售，根本卖不出去。而且，通过药房，可突出商品“减肥”的特性。因此，乃决定放弃食品的渠道，选择药房的销售渠道。至于广告方面，以“请大家注意！减肥千万不能乱服药。美国碧芝减肥糖，不是药物，没有副作用，是最安全的减肥食品”39字，制成10秒的插播卡。简要的内容，一方面攻击减肥药的副作用，一方面强调减肥糖的安全。1975年3月3日，10秒的广告在电视台进行黄金时间段密集插播。原本毕克路公司预估一个月可销100打，在广告后，半年600打的存量，在一个月内抢购一空，轰动整个药品界。碧芝减肥糖利用自身产品的特点，把它当作药来卖，并且在广告中声称不是药，没有副作用和安全可靠。通过广告，使广大消费者认识到这是一种可以大量消费的食品，而在销售时，又是以药品的形式出现，这是广告人别出心裁的创意。以上三例均选自倪宁、陈绚：《广告精点》，中国建材工业出版社1996年3月版，第123页—128页。

创意演讲工作总结报告篇五

今年的中秋天，与往年大有不同，我带领全家总动员做手工月饼。

先说爷爷吧，他不吃甜的，一吃就牙疼，所以我们就用五仁馅的，里面有芝麻、花生、核桃、杏仁，还有瓜子等，做出来后又香又酥，让牙不好的爷爷吃起来一点都不费事，爷爷说这是他吃过最合自己牙口和胃口的月饼了。

奶奶和爷爷正相反，她喜欢吃甜的，和弟弟一个口味，我就

用枣泥和果脯当馅，里面还放了一些弟弟常吃的糖豆，真是甜的钻心。奶奶和弟弟边吃边笑，那笑容和月饼一样甜。

妈妈和我，最喜欢吃辣的，我就与我的辣条说拜拜，辣条搅碎了，拌了一些花生和辣酱，妈妈真是一个辣妹子，连吃好几个也没有被辣倒，我吃了一个就觉得不行了。

爸爸喜欢吃咸的，这好办，我们用芝麻盐和芝麻酱掺上面筋，没想到做出来的还挺好吃，连市面上都没有卖的。爸爸夸我是个好女儿，说自己可有口福了。

我们把桌椅摆在庭院里，上面摆上各种口味的月饼，全家人有滋有味吃着自己喜欢的月饼，一边赏着天上那又大又圆又亮的“超大号月饼”。