

# 监狱机关宣传部门工作总结汇报(优秀6篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。什么样的总结才是有效的呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 监狱机关宣传部门工作总结汇报篇一

回首过往的宣传工作，作为一名宣传招商员我对商场有太多的感情，因为我们共同经历过不平凡的历程，我们共同努力创造我们的人生之路，带给我更多的是一种经历和历练。

1、宣传招商工作需要更多的坚持。商场品牌进驻与流失规律不定，短时间内取得的成效不能从根本上说明什么。因此，宣传招商工作不是一朝一夕的事情，对我来说需要很大的耐心和毅力，需要坚持不断地总结宣传经验。

2、宣传招商工作需要不断学习。宣传招商员必须要熟悉相关宣传招商理论知识，一定要在原有的知识上有所突破，提高自身素质修养，通过学习各种知识，从而拓宽自己的视野，增加实际工作的可行性，提高自身的综合素质。

3、宣传招商工作需要不断改进创新，不断拓宽发展渠道。品牌进驻初期工作中出现的问题要及时解决，因本部门相关不完善规定导致的错误要及时发现及时纠正。作为商场对外宣传招商的窗口，需要从不同渠道大力宣传商场的优势，展示形象、提高商场知名度。

1、从空置率分析2016年5月至12月份的品牌变动记录：5月份空置率为4%、6月份空置率3.2%、7月份7.7%、8月份5.9%、9

月份5.6%、10月份5%、16月份10.1%，12月份10.5%，其中不难看出受\*\*\*进驻影响，品牌流失率较5、6月份双倍增加，16月份受整体市场竞争影响，品牌流失率较10月份双倍增加。

2、截止20xx年底商场整体出租情况为（下表）：

目前对手商场一家接着一家进驻\*\*（本地），群雄逐鹿必然引发更加白热化的竞争，从目前情况看，整个行业资深的经销商眼里从之前单一的选择到明年的各种渠道，各个方面进行的对比，从而将更明确的分析出各种市场行情的优劣之势。所以我们商场一定要全方位的完善我们的优势，只要有一个方面差强人意，那么我们就没有绝对的优势，客户也就有了挑选的余地及抛弃我们的理由。

20xx年已将过去，我商场宣传招商工作取得的成绩较为一般，年底与年中相比商场整体的出租率没有得到实质性的提升，作为宣传招商部来说各方面都需要大幅度提升，在坚持商场宣传招商政策，提高服务水准的同时需要更努力的确保商场招租率在明年的竞争中稳步提升，提高宣传招商部整体实力。

武商建二商场总经理张济生20xx年全体建二人紧紧围绕“差异化经营，提升品牌内涵”的经营战略以及“打造企业执行力”的管理战略这两条主线开展工作，并取得了突破性的进展。

一、经营业绩稳步上升，销售突破亿元大关。实际销售完成年度考核计划的130%，同比增长15%，所实现的纯利同比增长381%。确立了武商建二在青山区域市场的领先地位。经营调整成效凸显。全年引进新渠道104个，淘汰品牌123个，调整率达70%以上。全场七大品类均实现20%以上的增幅，最高和最低毛坪较去年增长26%和13%。两个工程两手齐抓。“打造20个百万品牌”和“引进10个成熟品牌”的“两手抓”工程，有21个品牌实现了销售过百万的业绩，整体销售同比增长36%，占全场销售总额的27%。扩销增利企划先行。

突破常规，通过整合资源，把握热点，推出个性化的营销活动，在营销造势上始终保持区域领先优势。

二、服务体系不断完善，现场管理成效斐然xx年建二狠抓现场管理，全面推行“亲情式服务”体系，在一线员工中开展“服务意识”的大讨论。对商场硬件设施进行了全面维修和整改，使卖场形象焕然一新。

问题一：经营结构与发展目标不协调的状况依然非常明显。

问题二：对市场形式的预见性与具体经营举措实施之间存在矛盾。

问题三：促销形式的单一性和不可替代性禁锢了营销工作的发展。问题四：日常性的销售与热点性的销售差异仍未缩小，反而有扩大的趋势。

一、抓春节市场，确保开门红，誓夺年度目标以春节营销工作为先导，全面实施旺季市场经营战略，确保一、二月份开门红及年度经营目标的顺利实现。

二、准确把握市场定位，实施差异化经营略微调高经营档次，跟青商、徐东、销品茂实行整体错位，打造区域时尚百货。特别是在区域市场内实现主流品牌独家经营的格局。

三、组建货品部，实施进销分离，加大宣传招商调整力度通过组织架构的健全，为加快调整进度提供有力的软环境，使调整工作一步一个脚印地向前发展，从而达到区域百货经典的经营格局。

四、以四楼的改造与经营为契机，全面整合场内资源做强做大是企业经营的第一要务。以开发扩大四楼经营面积和内容作为xx年的首要任务，进一步提升商场的经营功能，开发新的经济增长点。

五、狠抓百万品牌，全面发挥二八效应要从宣传招商、装修、营销、人员、考核等各方面全面整合，提高百万品牌的成功率、成活率，使已有的百万品牌发挥领军作用。

六、狠抓渠道优化，减小因供应商实力弱对经营造成的制约在渠道整合上选择有实力的品牌和供应商，淘汰或择优选择一些非厂商或一级代理商的供应商，在营销、价格、货源、退换货等方面争取更多的政策。

七、科学分析，力求突破，全面推行亲情化营销xx年的营销工作要突破较为单一的促销模式，加强情感式营销。通过宣传、陈列、服务整体造势，包装更生活化、时尚化，达到吸引客源，促进销售的目的。

八、实施员工素质工程，实现人才发展战略转型20xx年，我们将加大企业人才的培养和储备力度，实施培训“五个一”工程。同时，加大企业制度的执行力度，进一步规范全场员工的工作行为，形成xx□规范的良好工作氛围。

宣传招商是一个商场成立之后要面对的一项重要工作。宣传招商人员首先要具备良好的心理素质和专业知识。对于商场的情况要做详细的了解。在宣传招商过程中可能会遇到许多事先没有准备的问题，要灵活变通，把客户的利益放在第一位。宣传招商是以合作双赢为目的的。如果其中一方没有利益，他不会决定要投资，只有双方都有利益，才可能谈成。

宣传招商谈判过程中，要有充分的自信，说话要有底气。如果客户提出质疑，要耐心详细的讲解客户的疑问，给客户分析当地市场的消费群体和市场目前的占有份额，和我们商场的优点和前景给客户树立起对我们商场的信心。尽量不要和客户正面争论一个问题，可以用变通的说法争取客户的认同。有的客户会不间断的来商场实地查看，要用耐心和客户沟通，并加以引导要让客户清楚的知道，他如果来我们商场投资会给他带来多大的利益。

在谈判过程中，观察对方反应充分了解对方的心理需求。不要一次性的给他太多的选择余地，针对他的需求只提供几个不一样的位置或者不同的面积给他让他在几个之间做一个选择。要适时的让对方知道他所选择的这个位置同时几个客户有意向。更加让他确定自己选择的正确性。

商场开业筹备的一项重要工作是宣传招商，但绝不仅仅是宣传招商。宣传招商只是开业筹备工作的一项重要内容。在商场开业筹备过程中，与招商工作同等重要的还有市场定位、商业规划、组织建设、制度建设、工作流程设计、员工招聘培训、空间环境美陈、二次商装管理、信息系统建设、企业文化建设、企业形象推广、营销方案制定、竞争策略制定等等。我们可以设想一下，如果对商场没有一个明确的业态定位、市场定位、商品定位、客层定位，我们知道招什么品类的商品？招什么品牌档次的商品？各品类和品种的比例结构是多少？如果对商场没有一个科学的卖场规划、合理的商品布局，我们招的品牌和商品放在哪个区位？不同楼层和区域之间的品种、品牌关系是什么？我们再想：如果没有一套现代的商业管理体系、制度体系、流程设计，我们又怎能保障宣传招商、营销、管理、运营和服务的成功呢？还有，即使宣传招商完成了，但卖场如何美化？专柜如何装修？商品如何陈列？从基层营业员到中高层管理干部要不要培训？开业的庆典方案、促销方案要不要制定和实施？……等等，诸如此类问题，绝不仅仅是宣传招商的问题！

一、进行充分的市场调查、准确的市场定位、合理的卖场布局；

二、建立现代的商业组织体系、管理体系、制度体系和流程体系；

四、成功的招进一批符合业态定位、市场定位、客层定位的品牌和商品；

七、建立一套现代商业文化体系、营销体系，制定阶段性的系列营销推广策略和开业促销方案。

只有这样，才能真正实现商场的宣传招商成功、开业成功，也才能真正保障商场今后的运营、管理和服务。

## 监狱机关宣传部门工作总结汇报篇二

回顾宣传部这一学期的工作，有成绩也有不足。下面将本学期的工作总结如下，希望在以后的工作中继续发扬优点，摒弃不足，始终坚持以团结、高效、服务、创新的原则为大家服务。

### 一、学生会宣传部招新

本学期初，对大一刚进新生，院学生会举行招新活动。宣传部面向全体新生，经过一轮面试，二轮笔试，最终确定6人为宣传部正式成员。他们的到来为宣传部增添了新的活力。

### 二、宣传部例会

宣传部一贯坚持宣传部内部例会制度。主要内容涉及每个成员各自分配的任务的进展情况，有什么问题或困难，以及对自身素质的满意度包括成绩和社会活动的参与度等。分析宣传部的不足和需要改进的地方。对提出的问题，全体成员集思广益，争取把工作做得更好，把的服务献给大家。

### 三、宣传部的常务工作

1、宣传部负责全院大型活动，重大节日及日常精神文明建设的宣传。本学期宣传部认真负责了艺术学院迎新晚会和内部联谊会的活动工作。落实了为迎接大运会的相关宣传活动。

2、周期板报也如期完成在规定范围内，并逐步提高质量。

3、宣传部成员同时积极配合了院学生会其他部门的活动，如新生歌手大赛、普通话大赛等有关方面的宣传。有力的诠释了学生会互帮互助，团结友善的精神内涵。

4、组织参与了校保卫处关于抵制校园推销为主题的安全板报比赛。艺术学院3个班级荣获校级奖项。此次活动提高了同学们的安全防范意识，同时也彰显了艺术学院的实力，提高了自身形象。

#### 四、自省不足之处

吾日三省吾身。作为部门也是如此。宣传部内部成员有时会积极性不高，缺乏一定的想象力和创新力。针对此种现象，宣传部要求全体成员广泛阅读书籍，关注身边事物，激发创作灵感；多参与社团活动，树立服务意识和创新精神。相信在接下来的工作中能不断进步，取得良好效果。

#### 五、展望未来

宣传部目的在于为我院营造一种良好、积极的学习、生活氛围。我们始终履行为全体学生服务的宗旨。认真完成院内部署的各项任务，且积极配合其他各部门开展好各项工作。

本学期我院总体活动较少，但学生会成员仍旧本着严谨认真的态度着手各项事务，宣传部亦是如此，各工作都有条不紊地开展。

对于下学期的各项工作，宣传部有信心去做好。并且尽我们的努力，为学生会贡献力量。我们有理由相信艺术学院会越来越好。

### 监狱机关宣传部门工作总结汇报篇三

1. 广告方面，严格按照公司vi规范以及宣传预算计划，选择

适合媒体投放广告，有力提升了太平人寿在广东地区的品牌美誉度及知名度，极大增加了各销售渠道的营销力度，鼓舞了众营销员的士气。

(1) 在广州繁华商业圈北京路、东山口两处分别设立长期大牌广告及霓虹灯广告，以地标性户外广告形，树立太平人寿品牌形象。两块大牌各有侧重：以霓虹灯广告为主，全年投放公司品牌形象，以北京路大牌为辅，分阶段换画面配合条线产品宣传。

(2) 敢于创新，尝试新广告媒体形式。今年11月，与公车“巴士杂志”媒体合作，免费投放多条线路的公车椅背滚动广告，从公司介绍、公司实力、“一诺千金”新产品、个险增员多个角度向市民展示公司形象。新颖、优质、多画面的广告形式，抓住了受众眼球，取得很好的宣传效果，受到公司内外勤员工的肯定。

2. 公关活动方面，与广州各大媒体建立稳定、友好的关系，能够适时争取曝光，宣传公司品牌；与各条线紧密配合，参与组织活动，为渠道销售提供强大助力；承办大型公关活动，树立品牌形象。

(1) 健全了成熟的媒体资源网络，在多个重大节日对媒体进行答谢以联络关系。保持每月有多篇新闻稿件向行业内、外各媒体快速发布信息并跟踪反馈，如“太平资产开业”、“太平人寿保费破100亿”、“广东分公司开业五周年”等新闻在《广州日报》、《羊城晚报》、《新快报》均有见报，确保了新闻宣传的有效性。

(2) 与各条线紧密配合，参与策划、实施客户活动。如今年4月客户服务节系列活动、6月银保渠道的“太平宝宝评选”、8月个险渠道的“关爱见面会”爱心助学活动等，在社会及广大客户中引起广泛关注和影响。



(3) 第四季度为配合公司形象宣传，配合总公司冠名车队参与“agf亚洲吉利方程式”珠海站的宣传，在广州、珠海电视、报纸等多种媒体上展示了太平人寿的品牌魅力。

3. 制度建立及队伍管理方面，完善有关品牌宣传的各项规章制度，健全分公司品牌宣传员队伍，规范、高效、有组织完成分公司的品牌宣传工作。

(1) 今年5月，制定并下发《太平人寿广东分公司品牌宣传工作管理规定（暂行）》，文中规定了分公司、各中心支公司各宣传员的工作职责及奖惩办法，特别梳理、规范了分公司vi规范应用审批、媒体采访处理、广告发布四个工作流程，有效指导各宣传员的各项工作，使队伍更加专业、规范。

(2) 推出制订“新闻宣传211”活动方案，通过方案量化了各宣传员的工作要求，有效提升分公司新闻宣传工作的品质，在分公司内部营造了“数一数二”的积极新闻环境，在外部创造与公司业务发展和品牌形象相适应的正面新闻舆论，并且扩大了通讯员队伍，吸引很多内外勤员工积极参与。

4. 推出分公司企业内刊《广东太平》，多角度、多形式地向分公司内外勤员工提供公司资讯，为员工提供了展示自我的平台，有利于分公司精神管理的传达、贯彻，极大地增强了分公司的团队凝聚力，成为分公司继网络宣传平台外的又一有力宣传工具。

5. 结合分公司客户服务特色，通过多种广告、公关宣传方式，在今年3月14日揭晓的“20xx-20xx中国最佳客户服务评选”中，广东分公司入围中国最佳客户服务奖30强。在12月25日，由广东主流媒体主办的“最具公信力保险品牌”评选活动中，广东分公司获得“最佳客户服务品牌”荣誉。

1. 通讯员队伍建设及人员素质方面

掌握信息，报道单位动态。但是在营销服务部没有设置通讯员，搜集、报道信息不够及时，错失很多好的新闻点。因此，将在营销服务部设置通讯员负责新闻通讯工作，明确人员及工作要求，以便宣传工作能够渗透到最基层。

多次修改、修图，增加了宣传员的工作量，降低了工作效率。为提高各通讯员的新闻写作、摄影水平，计划在每年举办一次写作、摄影培训。

现分公司全员的风采。建议拨出部分资金用于奖励公司积极分子（非通讯员），以激励分公司广大员工参与新闻或其他写作，在分公司内部形成全员关注、全员动起来的气氛。

## 规范、应用方面

需要使用到公司logo及公司介绍的条线、部门很多，在vi应用审核过程中，有部分单位没有按照vi规范应用流程提交各级宣传员审核。因此，建议从两方面加强控制，避免应用错误：一方面，开展vi知识全员培训，普及vi的基础应用，特别是每年定期的《新人培训班》中，设置vi基础知识主题课程；另一方面，在网上开辟vi错误通报，将未通过审核、错误使用公司logo的单位及错误实景图片挂网，加强各单位对vi把关的重视。

## 3. 中心支公司宣传费用的执行方面

部分中心支公司宣传员对于宣传费用使用情况没有实时追踪，无法确实掌握当下费用执行、剩余费用等，因此在为下阶段制定广告宣传计划时不够清晰。

建议各中心支公司宣传员建立宣传费用执行列表，包含宣传总预算、项目及项目总金额、各项目支付情况、剩余宣传费用金额等信息，并且每个季度上报分公司，以便分公司、各中心支公司清晰各自宣传费用执行情况，为制定下阶段宣传

计划提供依据。

## 监狱机关宣传部门工作总结汇报篇四

本学期的工作即将结束，自开学到现在给人的第一感觉是忙，第二就是快！每年的这个学期（上半年）都是学校开展活动最多，最活跃的时期；所以也是学生会工作最忙最累的时间，尤其是宣传部。但是在这忙碌的工作中我们也收获了不少，成长了很多；虽然工作中免不了有挫折缺陷。

### 2 对宣传板，宣传栏的管理；

1、出海报，通知这一块，通过与各系宣传部长的交流，我们也采用了劳动责任承包制，每次活动的海报由一个部员负责包下来，由他联系部内人员做帮手完成工作任务。由来我们把工作表现与评优评干联系在一起，这样一来就很大的提高了部员的工作热情和积极性；既给了部员表现锻炼的机会，同时部门内又形成了一种竞争意识。另一方面就是加强了部员间的联系，促进了部员间的了解，使整个部门更加团结有力！！

a颁发相关的管理条例，明文规定要求借用宣传板须申请，登记，按时归还。

b特别开了一次宣传联盟会议，号召大家一起来做营造宣传氛围，美化宣传环境的工作。

3、黑板报评比工作我们也2人负责，工作中我们也发现了一些问题，如有的些班级出黑板报不认真，很随意的画一下就算完事了。为了充分调动各系各班对学院文艺工作宣传的积极性，我们部门提议以后的黑板报评比中能用相机保存优秀期刊，以便下届新生入学后对宣传委员和相关宣传工作的培训，培训中用上各系各班保存下来的东西，也是一种不错的鼓励方式。

本学期我们在工作中可以说是尽心尽力，始终坚持以服务他人超越自我为宗旨。这也赢得了其他部门的尊敬和支持，若5月份我们部门回收宣传板人力不够，得到了国旗班，学习部，纪检组，办公室四个部门十多人的帮助。

第二，开展活动方面，由于我们部门以服务为主的特殊性，本部门很少有时间开展自己的活动。大学生作品交流会可以说是我部一个比较有特色，有影响力的活动：这次第四界大学生作品交流会，我们一改前法取得了很大的成功：全院包括科技学院共上交作品达三百余幅。这主要是因为：一本次由各系，部门自己负责组织；我们协助保存管理和提供展板。二设置优秀组织奖和个人单项奖，由各系自己负责拉选票，提高了各系及广大同学的参赛热情。

三评选时选票占百分之三十，评委占百分之七十。保证了评选活动的公平公正。这次经验与创新在我们以后的工作中都是值得借鉴的。此外，本学期我们除了参加集体升国旗之外还参加了学生会组织的学生干部培训；让部员不仅在宣传工作方面得到锻炼，还能在交际写作方面得到一定的锻炼。还组织了一些娱乐活动，丰富了部门的课余生活。

第三，部门内部管理方面，首先严格按学生会管理条例执行，同时采取了一些有效的措施，如写个人工作感想了解部员想法，办公室内特备一本交流留言本，加强部员之间的交流，同时吸收一些好的建议。

尽管如此，我们部门还是存在一些问题，工作中难免出现错误与缺陷；在一些细小的方面有待加强。总体而言，我们部门本学期的工作是比较成功的，有大胆的创新尝试，有一步一个脚印的塌实认真与负责。相信我们宣传部将越来越好，我们一直在努力，在思考；我们相信有一份耕耘有一份收获。

# 监狱机关宣传部门工作总结汇报篇五

## 一、完善部门例会制度，切实落实各种活动任务的安排。

我们宣传部一贯坚持部门例会制度，于每周周四晚上八点在办公室召开部门会议，在会议上，我们主要是对部门每个成员队工作任务的分配情况和完成状况进行总结，对工作中所存在的问题和困难采取相应的措施予以解决；随时检查部员的会议记录，并且将本部门会议记录整理成电子版，以便备用；会议气氛严肃但不失活力，人人积极发言，表达自己的看法，大家一起努力将更好的方案利用起来。

在本部门与组织部一起主办的活动“爱心募捐，情暖童心”爱心捐赠活动中，各个部员的积极性很高，在寒冷的冬天里用自己的热情温暖了所有人。从刚开始的策划，到宣传，以及出摊收募捐物品、和最后的整理衣物的过程中都积极参与。这次活动是我们部门第一个自己的活动，虽然每个人都很积极，但是也有许多不足的地方，比如人员安排不合理，以及策划中的不足。活动结束后也进行了总结，以后会改进不足之处，然我们的活动变得更加精彩！

这学期我们部门还承担了公众微信平台的任务，每个星期都会有推送微信消息，会有介绍生命科学学院的特色以及最新动态，生活小提示等消息来丰富同学们的课余生活，让更多的人了解到生命科学学院的风采。

## 二、在部门建设方面：

我们部门在针对提高干事的专业技巧方面进行了相应的组织和安排，实行“以会带不会”的制度，让掌握了宣传海报技巧的干事带不太会的干事，让干事的手绘海报技巧得到全面的提高。让她们在手绘海报和等方面全面发展，另外，在平时的工作中我们也会给出相应的指导。各部长分工合作，大板子，小海报以及拍照擅长的人带擅长的方面；每次活动需要

出板子以及拍照时都会有部长指导部员完成，耐心指导。在这半年的时间里，部员之间的默契增加不少，团结协作的意识也越来越强烈，工作效率显著提高，原本需要四个小时才能完成的工作，现在两个半小时就能完成。

### 三、在活动宣传方面

这学期我们对院学生会的相关活动，如：“迎新生”、“军训总结”、“纳新”、“趣味体育节”、“新老生交流会”、“师生见面会”、“标本展”、“冬季长跑”等活动方面我们宣传部积极配合各部门做好前期的宣传和后期宣传，丰富宣传栏的主题海报，显现宣传部在宣传方面的特点。利用不同的风格绘制不同的海报，尽量推陈出新，创新宣传方式。

我们部门在本学期的工作中还是成功的，但是我们部门还是存在一些问题，主要是在写真方面，由于干事没有电脑，所以在这方面的一些工作不能及时的展开，工作中出现缺陷；在一些细小的方面有待加强。但是，请相信我们宣传部将越来越好，我们一直在努力，在思考；我们相信有一份耕耘有一份收获。

本学期的工作即将结束，也是这届学生会工作的尾声了，在这一年的时间里，我们每个人都收获到了很多东西，取得着各自的进步。每个人的付出与收获，换来了我们学院学生工作的新发展。我们很幸运在学生会宣传部的位子上为学生会的各项工作的建设出一份力。同时，我们也会努力加油，尽力把宣传部的工作做到。

## 监狱机关宣传部门工作总结汇报篇六

- 1、为运动会预选赛制作了一块展板、标签若干；
- 2、在校运会预选赛期间认真协助体育部的裁判计时计分工作；

- 4、为运动会制作了两张喷绘，一条横幅；
- 5、为方队的画卷进行了加工制作；
- 6、对收集上来的宣传物品进行了登记整理。
- 8、对为运动会制作的部分优秀海报在采矿楼进行了两天的展览；
- 9、对运动会的宣传物品进行了回收整理；
- 13、为马列部组织的院内辩论赛制作了一条横幅；
- 16、帮心协组织的活动出了一张海报。

每一件事情看上去都很小，但我们部门每一个人都是已很认真的态度去对待的，并且在这一个过程中经历了很多：我们曾为了买两根竹竿踩了两个多小时的单车四处询问，曾为了固定一个画卷想尽各种办法，曾冒着风雨张贴运动会宣传海报……每一件都很不起眼，却花费了我们很多心血，现在回想起这些事，也不免感动。却正是这一个个小步伐，这一次次小进步，让我们宣传部越来越成熟，越来越干练。这个学期我们开始起步，开始掌握了工作的方法，相信下个学期我们部门一定能以更高的效率更好的完成更多的事情。