

# 2023年广告公司的工作实践报告 广告公司的暑假实践工作报告(精选5篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。掌握报告的写作技巧和方方法对于个人和组织来说都是至关重要的。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

## 广告公司的工作实践报告篇一

实践时间□xx年5月30日到xx年7月30日

实践地点：宝鸡日报广告传媒有限公司

实践单位和部门：宝鸡日报广告传媒有限公司策划部

社会实践内容：

暑假期间，我在陕西省宝鸡市宝鸡日报广告传媒有限公司策划部进行了为期两个月的实习生活，由于所学知识与实践的差距，我只能从事一些琐碎的日常事务，但是报社领导和同组同学给了我很大的帮助和支持，使我在这次实习中学到了很多知识，也发现了自身的不足，策划部老师们认真、思想汇报专题严谨的从业风格，冷静、执着的思维方式，亲切友善的待人接物，和谐友爱的工作氛围等，给我留下了很深的印象，这些收获将会使我终生受益。

《宝鸡日报》是中共宝鸡市委机关报，陕西一级报纸□xx年，宝鸡日报开通了数字报，报纸广告收入近年来一直居于陕西地市级报纸前列。宝鸡日报共12版，分为两部分，包括宝鸡日报和宝鸡日报新闻晨刊。宝鸡日报共有四版，主要是宝鸡当地新近发生的重要事件，前三版以新闻内容为主，封底常为广告的聚集区，包括很多长期广告，全版广告。宝鸡日报

新闻晨报共八版，包括社会民生，法制教育，健康养生，汽车资讯，体育娱乐等专刊。每一版都有自己特定的主题你，有利于不同特点的消费者根据自身喜好有依据，更方便的寻找自己喜欢感兴趣的新闻。

宝鸡日报是宝鸡市唯一的综合性报纸。他不仅有宝鸡日报广告传媒有限公司这样专业，针对性强的有效公司做后盾，还包括采编部等，其印刷厂也是专门属有的。印刷部会负责整个报纸的版面编排。每个部门都要很好的配合，联络，才能做好整个报纸。

的目的。而我们也不会守株待兔，我们会针对不同的时期环境，策划不同的活动，同时吸引引导一些企业主动的参与到我们的策划活动中。当然，其中的利益关系是必须协调好的。

实践中，策划部王商君老师给了我很多次实践的机会，主要从事了以下工作：

1. 广告策划部实习的第一周在王老师的带领指导下，我们去参加了宝鸡市召开的秸秆技术推广会。在推广会上，我们深刻的了解到秸秆饲料压块机技术的具体内容，而且还前往秦蒙眉县槐芽生产基地参观了秸秆饲料压块技术的现场演练。这个就属于企业自身的活动策划，作为报纸媒介只需要报道。回到报社后，通过书写新闻报道而达到宣传的目的。在写新闻报道这一部分，王老师将自己写的新闻报道和我写的进行了对比，我严重认识到了自己的不足。由于实践经验的欠缺我没有很好的完成这项工作，但是却学到了关于新闻报道，人情世故的很多知识，明确了自己的不足，对于以后的工作积累了十分珍贵的经验。

2. 我还参加了宝鸡市斗鸡中学的宣传活动。斗鸡中学通过组织高中同学参加歌唱比赛，主持人大赛，以及相互交换自己东西的小集市，来宣传学校，让人们看到不一样的校园生活。经过上一次的经验，这次得心应手很多，才使得自己的新闻

报道能够见报。我相信，只要多努力，多学习，多观察，就一定会成功。

3. 广告策划、文案我们本身学的就是广告学理论，侧重于广告的整体创意和广告文案的写作，因此在实习中王老师给我布置了很多广告策划文案写作的工作，使我学到了很多书本上没有的知识。主要完成了“欢乐激情夜，喝彩世界杯”的策划案、“第二届招生咨询会”的策划文案工作。我以前觉得文案就是有韵味，有艺术美感，像散文诗一样，现实是受众不是来看散文诗的，他们要的是实实在在的利益的，但我一直觉得文案中出现这些就会写得像说明文一样，没有艺术美感，不是我想象中的文案。由此我意识到课堂书本上的经典广告文案与现实的广告实务还是有距离的，只有美感的文案并不能称作好文案，只有能产生销售力的文案才是务实的文案，才是好文案。

4. 策划一项活动是一件非常不容易的事情。例如xx年7月2日举行的宝鸡第二届招生咨询会，他从6月10日就着手准备，包括联系赞助商，与赞助商谈判合作细则，联系相关参展院校，与参展院校谈判合作细则，联系招生会活动场地及场费问题，在间隙中通过报纸媒介宣传此次招生活动，吸引学校与家长的参与，在招生咨询会进行期间详细报道咨询会的情况。

实践总结：

通过此次实践，我看到了自己的不足。像在广告策划上，只要一动手，就会意识到自己真的差多少。我充分看到了自己在本专业以及额外知识上的欠缺。例如，在广告语的提出上缺少创意；在广告文案的书写上，写作水平明显须待提高；在与人的沟通上，理解沟通能力仍需改善。

通过此次实践，我了解到了一所公司的主要工作流程，了解到了不同部门的不同分工与任务，了解到了整个策划活动的细节与始末，了解到了各个不同岗位的重要性，同时也了解

到了真正的社会现实，了解到了我们在学校不曾触及的各种情况。

通过此次实践，我发现，自己要学到东西，不应该是靠别人教的，除了社会没有人会叫你，而是要靠自己用眼睛，用心去观察的。这次的实习，不仅仅要学到动手操作的能力，还应该来了解到类似工作流程，工作细节的问题，只有真正了解全局，才能更好的做好局部。

这篇是我最后的一篇社会实践报告了，也可以说是最真的一篇。我想把最后最好的写到最后。我的笔就在这里画个圈，这就是重点。也因为只有这个暑假，我才真正的体会到什么事社会实践，什么事社会工作。体会非常非常深刻，因为我这个暑假认识了很多很多人，也是做了最底层最痛苦，想到看到都会做恶魔的工作。我是不是说的有点夸张啊，其实真的很辛苦，我说的是在这个社会上生活，每个人都一样，活的很辛苦，但也因为有开心比辛苦更值得，所以很多人无奈接受。像我这次的暑假，我记得很清晰，时间是xx年07月14日下午五点到东莞的。我的工作就是帮老板送货的~~你知道吗?到了那个公司之后给我感觉不是那么的好，因为公司很小，小到我看不到有什么东西可以满足我的眼睛。就在这个时候开始了第一天的工作，坐在一辆货车上从早上八点起床吃了早餐就开始在东莞，广州，深圳兜圈了。没想到第一次去深圳是这样的，睡着去的，到了还不知道是不是深圳。第二次去东莞，差不多这一个月时间内把东莞都逛了一遍了。很多人说很好玩，我也觉得很好玩，但每次上到车里就一直在睡觉，而且是脱了衣服睡的，到了就工作。你会问我为什么这样，因为很累啊，因为困到不得不睡着了。

## 广告公司的工作实践报告篇二

根据学校的精神指示在假期里进行了社会实践活动、我所实践的主要内容是到广告公司打工,我要看看我能否在陌生的环境中有能力依靠自己的又手和大脑维持自己的生存,同时,

也想通过亲身体会社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

我所在打工的公司位于市中心的繁华地段，其规模中等，以广告设计和制作为主，因为周围有很多公司和店铺，所以这个广告公司的生意还不错。由于接近过年的，生意开始忙，造成人手不足，所以每到接过年它都会招一些临时工，所以我就很容易进了这家广告公司工作。

刚上班的第一天我很激动，因为在此之前我并没有此方面的任何经验。老板知道我是一个在校的大专生，因此对我也格外关心，他经常对我说：“你们大学生应该利用假期的时间多出来做点事锻炼锻炼，这对你们有好处。”公司里的员工包括我在内一共是四个，都是年纪相仿的男生，有一个是师傅。不过一会儿我们便混熟了，开始有说有笑的，公司里的气氛也因此而活跃了起来。这让我想起了〈管理学〉里的一个名词——团队精神。

赚钱不是主要的，作为学生，能赚多少钱，等你毕业了有的是赚钱的机会，然后他给我说了他读书时的事，他说他读书的时候，也是求知欲非常强烈，想方设法地想多学点东西，放假的时候，经常往全国各地跑，不为别的，就为了增长见识”。

休息的时候，我也主动找我们的老板和同事虚心地向他们请教和学习，师傅跟我说：“我知道你是大学生大常有志向，想做大事，但是你千万不要小看做小事，大事都是由小事积累起来的，做大事的本领也是由做小事的本领不断地积累而成的，不积小流无以成江海；不积跬步无以致辞千里。”他为我指出了工作中的很多错误和缺点，我也一直很虚心地请都领班还对我说，我看一个人怎么样并不是看他学历、文凭怎

么样，关键是看此人做事是否勤快踏实。

几天过后我就和其他老员工一样干同样的活了。真是不做不知道，一做真辛苦。我一整天都在和广告牌打交道，制作广告牌那可是技术活，不是一般人能做得了的，广告牌的支架要焊接好，里面要装光管，外面要蒙上广告布，广告布要拉直，不能有皱纹。那广告版特重，要几个人才抬得起。他们照顾我。一天下来，我已经全身酸痛，手掌也磨起泡了。

在以后的日子里我每天都是干同样的活，我有点受不了，这工作看似简单其实很是枯燥无聊。我每天会从早上八点开始就把该用的工具拿出来，该准备的工作准备好。我们每天都工作得很晚，因为我们干的是粗活，所以身上不免有时会受伤，这时我不禁想起了在学校的日子，看来创业真的很不容易，社会不是我想的那么简单。几次我都想过要辞职不干，但是我没有，因为我知道，如果我连这点困难都克服不了的话，那么今后在自己在社会上生存时就会遇到更大的困难，就这样我坚持了下来。

在打工的日子里我不仅锻炼了自己的能力，同时还改掉了我的一些自身毛病。例如我在以往都是晚上很晚才睡，第二天可能会很晚才起床。现在我要每天八点准时开始工作。我逐渐养成了早睡早起的习惯。还有我以前花钱不会想到那么多，这回体会到了赚钱的辛苦，我渐渐的知道了钱的来之不易。也从自己身上感觉到了一些变化，我今后会更加节省我的零花钱。不仅如此，我还学会了很多在学校里学不到的知识。在这里让我懂得了人情事故让我明白了什么才是真正的社会实践。

总结我的这次时期社会实践活动，虽然是我的第一次社会实践，但我认为是一次成功的，有用的，受益非同的社会实践这将会对我的以后学习起很大的帮助的。宝剑锋从磨励出，梅花香自苦寒来，只有真正接受了这些艰难的考验才能得到我们真正想要得到的东西，我希望社会实践活动会继续开展。

## 广告公司的工作实践报告篇三

今年寒假，我来到了一家广告公司——\_\_\_\_\_自由人广告有限公司进行实践，广告公司寒假实践报告范文。它是\_\_\_\_\_最大的一家股份制的广告公司。与上学期暑假实习的广告公司不同，这是一个更独立更专业的广告公司。它的介绍和组织结构如下：

公司主要从事平面创意设计、媒体代理、专业策划，在几年努力经营下积累了良好的知名度、较强的竞争力和丰富的媒体及战略资源。\_\_\_\_\_年将拓展影视多媒体，并向品牌代理、整合传播模式发展。是一家新兴的专业广告传媒机构。现已成长为\_\_\_\_\_本土最具实力和竞争力的广告公司之一。公司属于中小型企业，有30多名员工。公司结构较为单一，总经理以下分设6个部，行政部，业务部，策划部，制作部，媒介部，工程部。公司属于横向管理机制。总体结构如下：

行政部主要负责公司日常活动，如接待客户，文件传递，财务等事宜；业务部负责业务的洽谈；然后策划部进行网上构思及设计，制作部则进行根据电子作品进行实物制作；最后由媒介部和工程部进行发布和维修。就布局来讲，简单紧凑。

有一个广告公司做的不错。它们负责客户的广告战略、品牌、策划的整体重要步骤。具体的流程操作如调查、产品分析测试由一些别的主管广告前期准备的公司完成。策划、设计等由一些侧重于设计、策划的公司完成。实施和媒体发布也有相应专业的着落。在这里，实现了多赢的局面。

\_\_\_\_\_虽然不是一个很完善的城市，但近几年的光阴发展迅速。随着招商的引进，机会也越来越多。对于广告主和各类广告公司都是一个良好的契机。但是在\_\_\_\_\_各产品极其品牌并没有一个很好的广告效应。也许由于各种形式的制约，各公司的广告态度趋于保守，而现在许多知名的国际广告公司陆续进军中国，一系列的恶意或者有意收购必将罕见

不鲜，所以对于本土的广告公司的生存带来了极大的挑战。更可以说成是生死存亡的关键。所以要维持公司的生存及发展就需要对公司作一些调整。鉴于如此下面就是我的一点建议：

一，一些原本物资、经验雄厚的公司必须与国际接轨，使本土广告公司国际化。而国际化的最好也是最快的方法就是不惜巨资吸纳优秀国际广告人才加谋，招贤纳士乃为重点。对于一些掌握各种资源的小广告公司可以通力合作，以求实现双赢，也可以积累资金和人脉来提升自己的综合实力以站住脚跟。

## 广告公司的工作实践报告篇四

今年寒假，我在南京广告公司里实践了两个星期。xx年金融风暴波及全世界，对我们的生活产生了巨大影响，日益严峻的就业形势，对我们面临毕业的大学生是一个巨大的挑战，也是一个很大的压力。

这次寒假实践，我把精力主要集中于与广告有关的工具软件上，因为在学校，老师不止一次对我们强调实践的重要性、强调技能的重要性。在当今社会形势下，学历并不能作为评价一个人的唯一标准，而当今社会更加注重人们的技能与能力。所以，我对photoshop、3dmax、adobe等系列软件有了一个初探，熟悉这些与广告制作有关的软件，亲自动手参与到公司的广告制作上，给了我很大的锻炼。同时，不光是学习制作，我还承担起了帮助公司给客户交送广告作品的任务，主要是一些平面广告作品，例如海报、横幅、大型背景、灯箱等等，与工人们一起组装大型的灯箱和广告牌。学到了学校不能给予的知识的的同时，又增添了我的社会实践经验，这些都给予了我很大的帮助，为我今后步入社会增加了许多经验。

先从软件的学习上说起吧，我学习的重点软件是photoshop、

因为广告公司里。许多广告平面设计和制作都是由photoshop来完成的，因此我首先熟悉了一下基本的操作，公司还派了韦师傅来教我，师傅一开始并没有带着我工作，而是叫我先在photoshop上制作一件作品，仗着以前学过一点专业知识，我按着师傅的要求，兴致勃勃的操作起来，一个小时过去了，我却发现连第一个要求都没达标，以前的知识在实践中却不那么好使，连连碰壁的我只好求教师傅，他对我说我：“很多大专甚至中专的学生都对photoshop了如指掌，比你们这些大学生强多了”，我很是惭愧，原来韦师傅就是大专毕业，这让我对大专的职业教育有了新的看法，也让我更加意识到现今社会竞争的激烈。后来，师傅手把手教我操作photoshop的技巧，不仅帮我复习了以往的知识，也让我学会了很多操作手法。

接下来的几天，我在师傅身旁跟着他学习制作广告作品，每天一大早，师傅就拿着工作单查看今天的工作任务，在制作的过程中还时不时的与客户保持电话联系，师傅和我说，制作一件广告平面作品，自己的创意和兴趣固然很重要，但是一定要在客户的指定范围内，切不可随心所欲的按自己的喜好来制作，一切要以客户的利益为准，“客户要我们怎么做，我们就怎么做”。不过在制作过程中还要随机应变，根据具体情况与客户协商作品的风格、样式、表现手法等，这是一整套看似简单，但操作起来复杂的工作流程。听了师傅的这番讲解，我初步了解了广告作品从设计到完成的一系列过程，也加深了对广告行业的认识，虽然只是一个小小的广告公司，却给我好好上了一课。

## 广告公司的工作实践报告篇五

实习地点：南京海诺广告有限公司

实习的目的和意义：

这个假期学校要求进行至少为期两周的实习实践，旨在通过这次实习让我们初步与社会接触并认识社会，了解社会，最终融入社会，为今年十一月份的正式实习打下基础，并且为以后的就业积累经验，找准方向，了解自己的优劣势，在将来进行择业的时候扬长避短，充分发挥自己优秀的一面。同时也让这个假期变得充实，丰富。

总之我觉得实习能够给我们带来很多收获和帮助，首先，通过实习我们可以学以致用，把课堂的知识有效运用到实践中去，当然在实践中的锻炼也能让我们更好的复习课堂知识，总之这是个良性互动的过程；其次，通过实习你可以近距离的接触你心仪的公司，对公司有更客观的了解，也可以结合自己的职业生涯规划作个判断，为你以后的就业选择提供参考；第三，你在实习的时候毕竟是真实的工作环境，你可以发现自己哪些方面的能力或者知识还不够，及时的补缺补漏；如果发现了自己工作的时候有些能力比较强，那么它就是你以后求职时候的优势，总之实习能够让你提前客观的看清楚自己，为以后最终进入公司打好基础。

我这次的实习是通过父亲一个朋友介绍的，由于专业学的是广告，所以就找了一家广告公司，其实这家广告公司并不是很大，但是它是金陵晚报下设的一个广告公司，主要负责报纸广告的选择、设计和投放。刚去的前几天我就跟着带我的前辈应姐的后面打打杂，做一些小事，但是还是感觉很新奇，很充实，她给我安排了一个座位，然后桌上有一台电脑，我没事的时候就上上网，查看一下公司的历史和业绩，以及他们的广告设计，感觉很羡慕他们能做出这么好的作品。

后来，渐渐公司人也对熟悉了，也就越来越热情了，就开始让我跟着一个周师傅学一些简单的广告设计，色彩的应用等等，当然这都是最简单最基础的知识。因为实习的时间也不长，一共只有十八天，所以说学到了多少的专业知识那是不太现实的，也不太可能，但是却真的学到了一些经验和为人处事的方法。也见识了一些社会上的'人，有的还好，有的

却不是那么好缠的。比如，有一天我去新街口送完文件回来，在办公室的门外就听到里面很吵，进去之后发现大事不妙，原来是我们前两天接的一个客户现在闹着要撤广告，说我们收他的费用太高了，他要去其他的报纸上做广告。我一看，这可没办法了，只能把钱退给他了，于是所有人都在看着经理会怎么处理，谁知经理不慌不忙地先请客户坐下，然后亲自给他倒了一杯水，接着把和客户签的合同拿出来，把上面之前的约定条款都详细地分析了一通，接着说出了问题的关键，我们的金陵晚报发行量大，受众群广，广告的宣传力度自然就大得多，广告的效果自然也好得多，受众对广告的信任度也会比较强。如果你选择一些小报纸则很难达到这样的效果，这时只见客户有点听进去了，接着经理又说我们的合同上写得很清楚，只要你在我们的报纸上刊登广告满两年的时间，之后的费用就可以有所减少，这是我们对老客户的特别感谢，希望您能成为我们的老客户。

其实，实习就是这样的，不一定是去学技术，学理论的，更重要的是学会处理突发问题的方法，学会与社会上形形色色的人打交道，这些人脉的占有是一种无形的资源，对于我们将来找工作以及走上工作岗位之后的工作都有非常大的作用。

说句实话，社会实践是很重要的，它不但能加深理论学习的效果，还能增强学生自身的素质和能力实践能使学生养成积极动手、主动学习的良好习惯。实践出真知，只有通过实践才能锻炼学生的创造性当今时代，各个企业单位都非常重视动手的能力，只有敢于创新、勇于实践的人才能适应社会。