# [大学生认识实习报告]大学生传播公司实习报告

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2025-06-11

*广告是一门实践性极强的学科，在实习过程中可以一点一滴的对广告有更深入细致的理解。本站小编特意为大家准备了“大学生传播公司实习报告”，欢迎您的阅读。　　>大学生传播公司实习报告　　在这段充实的实习期间我收获良多，分三个部分来一一阐述：　　...*

　　广告是一门实践性极强的学科，在实习过程中可以一点一滴的对广告有更深入细致的理解。本站小编特意为大家准备了“大学生传播公司实习报告”，欢迎您的阅读。

　　>大学生传播公司实习报告

　　在这段充实的实习期间我收获良多，分三个部分来一一阐述：

　　>一、对广告的专业知识的理解更加深刻

　　(一)、平时在学习中广告调查、广告策划、广告媒体研究、广告文案写作等课程，老师是在不同学期分开来授课的。但是在实习中，当我尝试做一个XX的策划案时，策划的过程几乎涉及我从前所学的所有课程。在实践与理论的结合中，我对广告有了系统性的认识。

　　(二)、在学校中对于策划案的撰写我一般是对照着广告策划大纲一条条的往上“凑”，在实习中，在具有多年实战经验的老师的指导下我形成了一个做策划案的主线，它是一条具有严密逻辑关系的思路：“我是谁?→对谁说?→说什么?→怎么说?贯穿于其中的是罗斯、瑞夫斯USP理念”尽管这只是一个从产品(4p)出发的思路，但是4c理论、定位理论、整合营销传播理念都是对 USP进行了“扬弃”。我想这对我以后形成具有自我特色的策划手法是有帮助的。

　　(三)、高校的广告专业教育只是使我们学生入门，而在市场的实战才能真正培养一个优秀的广告人。我们公司很多优秀的人才，都是在市场的洗礼中变得成熟起来的，到公司的第一天,面试刚刚结束，袁总就叫我为自己的XX酸奶促销策划案去超市调研。我知道这是他在给我灌输一种意识：要做好广告必须要与市场充分接触。他也曾经总结出六个字来指导我们广告小兵的成长“腿勤、嘴勤、手勤”。顾名思义我对他们的理解就是：

　　“腿勤”就是要经常跑市场、跑客户。与市场和消费者充分接触。

　　“嘴勤”就是要注意与广告主、与目标消费群体、与公司的领导、与自己的团队的成员沟通。

　　“手勤”就是要经常写一些方案，这样才可以提高自己的提案水平，还有就是在于人沟通中要经常记录下沟通的重点，会议的重点。人毕竟是健忘的!

　　(四)、在公司的实习中我形成了自己对广告策划浅显的具体的理解，我认为广告可以分成两类：

　　1、做概念：何谓做概念呢?我认为做概念就是把一种复杂的社会需求和推广理由加以浓缩。比如说SOHU-small office　home　office和我们公司袁总所作的“抗脑衰”。它的重点就是在目标群体的内心创造一个新的品类或者在品类中塑造好一个No.1的位置。

　　2、做活动：近年来随着大众传媒广告发展加速度的变慢，促销的费用在企业的销售促进中占的比重越来越大(我在公司所作的一个XX酸奶的活动策划中，经过我的计算，我发现它用在促销上的费用占它的销售额的8%，可是他在广告上的投入却很少。)所以我认为做好活动策划是广告人的“必修课”，也是广告人进一步发展的“基础课”。在我们所策划的XX促销路演活动中，我感触良多。我认为要做好一个促销活动策划要有“两个务必”

　　(1)促销活动务必要与产品的定位和广告主的企业形象相一致。现在中国的企业开始导入CIS，其中的核心就是使一个企业的形象统一化，发出一致的声音。市场上充满了广告信息，为了使自己的信息“露出”，就必须要在企业的各个环节整合信息。如果直销、促销、公关、广告所发出的声音不一致或者互相冲突的话，这将会影响企业产品的露出。

　　(2)促销活动策划务必注重细节。“细节决定成败”在广告主对广告代理商的选择中，他们在追求效果的同时也会考虑促销活动投入产出比。因此我们广告人必须注重细节，做好细节有两大好处：

　　①这样可以确保活动方案的万无一失。“千里之堤，溃于蚁穴”并不是危言耸听，尤其是广告活动的策划。

　　②这样可以在活动中的每一个环节省钱。小账大算，既可以提升自己的竞争力，又可以为公司赢得更高的利润。

　　>二、我在管理上的收获和看法

　　在公司中我对于管理的涉及有三次：

　　(1)带领五个大学生打票(给演唱会门票上印上座位号)

　　(2)和一群民工干一些体力活

　　(3)在公司的会议中学习

　　我对于管理有如下的看法：

　　(一) 为了杜绝团队中有人“出工不出活”，绝不能“吃大锅饭”!必须要明确团队中每个人的责任，每个人都要有相应的分工，并且使他们相互竞争。这样才可以相对比较高效，高质的完成任务，在工作中通过我所带领的团队和其他四个团队的比较上看，我们之所以是最棒的，就是因为我们每个人都在做自己份内的事。在做一些比效率，比熟练程度的工作中“计件工资”可能是最好的选择。

　　(二) 如果在管理中追求更高效的工作方法又该怎么办呢?我认为其中起最最关键作用的不是物质诱惑，而是员工的心态。一个好的心态是员工发挥主观能动性的前提。可是怎样使员工有一个好的心态呢?我认为：

　　1、要使员工热爱这个公司，我们公司最近在为员工的的养老保险而操心着呢，他只是一个私企。在实习中我发现在完成工作中，在为了公司以后的更好发展而打拼中，员工和领导全力以赴，奋不顾身!我很感动，也为顾总的领导才能而折服。

　　2、要让员工获得一种使命感，使他们对一个复杂的活动有一个整体的了解，使他们知道自己所要完成任务的目的，这样他们会意识到自己是这个复杂工程中不可或缺的一个重要因素而尽心尽力。

　　(三) 要做好企业内部的沟通，传播学上强调有效的沟通的前提就是要使传者和受者处在在共同的文化中，创造良好的企业文化，有利于解决大公司中各部门各行其是的不足。

　>　三、我在公司也关注，询问那些功成名就人士的成长经历，我发现他们大多有一个好的职业规划，并在自己的行业里做到了做好

　　小结：在公司的实习中，在为公司,为自己的奋力拼搏中，我和公司的每个人结下了深厚的友谊，感谢他们对我的栽培。我深深地爱着我第一个为之拼搏的公司，我深深地怀念那一段繁忙但充实的经历。

　　>

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn