# 传媒公司部门季度工作总结(热门5篇)

来源：网络 作者：水墨画意 更新时间：2025-04-21

*传媒公司部门季度工作总结1自我到公司入职一年以来，从事公司的策划工作，倍感责任重大，同时也非常感谢公司领导的充分信任，给予我这样的舞台以发挥所长。现对本年度的各项工作进行以下总结。>一、文案策划方面首先我对文案的写作、策略的选择是有自己独到...*

**传媒公司部门季度工作总结1**

自我到公司入职一年以来，从事公司的策划工作，倍感责任重大，同时也非常感谢公司领导的充分信任，给予我这样的舞台以发挥所长。现对本年度的各项工作进行以下总结。

>一、文案策划方面

首先我对文案的写作、策略的选择是有自己独到见解的。我有一系列被业界认同的操作模式在文案中得到了体现，文案策划贵在心思细腻，能想人所不想，能打破常规出奇制胜。一份优秀的文案作品与普通文案作品的差别仅仅在于亮点的多少而已。现实情况中很多时候为了迎合客户的实际需求，部分内容会做出删减甚至与之前的设想大相径庭，这些都是出于为公司谋取利益的正常考虑，并不是个人能力的缺失。

>二、工作不足之处

当然个人的不足肯定是存在的，人无完人嘛。每个人的知识层面、工作经历、价值观、世界观都有着明显的区别。一个公司的存在就是把这些不同个性的人完美融合在一起创造价值实现自我成就的共性需求。

在我入职一年以来，我深深的感到本人的眼界还需提高，对于社会资讯的吸收还有所欠缺，策划理论知识也不够丰富。每次面对不同类型的文案，我都需要查阅大量的资料，所以文案完成的时间相对较慢。好在我可以边工作边学习，从网上查阅策划文案自己学习、借鉴；购买策划类书籍进行理论补充，与温姐沟通，与全国策划圈内人士网上交流等，正所谓生命不息学习不止。策划的工作决定了我们必须眼界广阔，通晓古今。

>三、具体完成的工作

入职后我的第一份文案是xx对接项目，这跟我以前从事的通讯行业、文体活动的项目策划有着明显的差异。我要改变身份以xx的角度创作文案才能达到他们的要求。虽然文案几经修改仍然流标，可谓出师不利。不过通过沟通得知失败的主要原因在于美工的不足以及场地考察的不够充分，我认为这在以后的工作中是可以避免的。

随后我相继完成了xx交流方案、xx营销方案、xx接待方案等。我想公司对我的能力应该有了比较直观的认识。为了方案的顺利完成我也经常加班，多次与客户沟通，不停修改力求方案的完美实施。同时随时留意身边朋友的资讯为公司创造尽可能多的储备资源，以备后续使用。

在由于之前设计人员能力的欠缺，为此我挨了不少板子这些苦衷也不好言表。我也知道公司刚刚起步，很多工作岗位不是很完善，工作能力也有所差别。既然你无法改变它那就适应它，自己多做点吧。同时以过来人的身份给予同事一些工作上的建议，让他们能更有效的工作，也能对我有更大的支持。因为一份好的文案策划，创意是关键是灵魂是驱干，美编是亮眼的服装是夺人眼球的利器，成本是核心是取得成功的关键环节。要想取得客户的满意我们必须做出120%的努力，所以我也需要同事们的鼎力支持。同时我所掌握的活动执行经验我也会毫不保留的告知公司同事，让他们避免一些不必要的错误，为公司及个人创造更高的经济价值。

不积硅步，无以至千里。任何一个人的知识与能力的提升都是在项目服务过程中，不断积累，不断修正，不断完善的。只有专业的沉淀与坚持不懈的努力，才能取得团队和个人的成功。只有达到足够的专业沉淀，才能做到真正的“厚积薄发”。

**传媒公司部门季度工作总结2**

三季度，调运计量科认真贯彻各级会议精神，围绕工作目标，以安全风险预控为重点，创新举措，顺利完成本季度调运计量工作。主要抓了以下工作：

1、煤炭发运情况

截止到9月x日，三季度煤炭发运量：万吨。其中：销：万吨，搬运：万吨。

梁家计量站万吨，其中：销万吨，搬运万吨

北皂计量站万吨，其中：销万吨，搬运万吨

洼里计量站销万吨

煤加计量站销万吨

2、坚持每周组织召开班务会，传达学习董事长袁景安讲话精神，加强安全教育，积极参与开展了“群策群力，共克时艰”大讨论、“合理化建议”和征文等活动。引领员工走创新之路。

3、完善制度，规范管理。为扎实推进各项工作，从完善制度、规范管理、突出工作重点着手，逐步健全了各岗位工种的岗位职责，完善了计量站调运管理规定等。

4、组织大班长以上管理人员“廉洁风险防控知识考试”共35人次。以计量站计量流程风险为重点，理顺作业流程，增强岗位人员的安全风险意识、责任意识。完成“处关于贯彻落实集团公司党风廉政建设暨反腐倡廉工作会议精神规划措施”及“贯彻落实情况的汇报”。

5、对山西三矿各矿井的生产销售状况、计量管理工作现状等情况进行调研。

6、根据网络系统终端的设备运行状况，做出20-年调运计量科专用资金计划。

7、认真做好“雨季三防”工作，及时清理上磅引车道煤泥及磅下四周积水淤泥，解决雨天给发运车辆带来的不安全因素，确保计量准确。

8、深入矿井，掌握产销存情况。根据煤炭发运搬运量、库存量现状、大运输系统的运行状况，适时调整发运和搬运方案。

9、及时与各内部电厂沟通，做好发运车辆的进出秩序、每周一次校磅，杜绝漏洞。

10、坚持每周一次对计量站安全检查，对问题及时处理，实现安全运行。

11、加强管理，充分发挥信息化作用。

⑴认真做好网络销售系统、办公设备的维护工作。每天定时检查网络运行状况，及时发现和排除网络故障。

⑵认真做好网站的更新工作，反映最新工作动态，确保完成集团公司下达的信息内容的更新要求。本季度网站共更新信息104条，其中处内网共更新信息84条，外网共更新信息14条，龙矿信息港共更新信息6条。

⑶完成龙福计量站的接管工作，确保计量工作的顺利开展。

⑷本着勤俭节约、节资降耗的原则，严控设备维修费及耗材费用支出。

**传媒公司部门季度工作总结3**

回家经过两个星期的休整，我去到了新天地学习。在公司经理的安排下，我进入了《第一房产》这个部门，《第一房产》是一个买房卖房，观众互动的房产类节目，囊括了整个德阳房地产市场，哪里有楼盘，哪里就有第一房产的购房活动。

在这个部门，我见识到了很多东西，也了解了很多关于德阳最大传媒公司的基本情况。四川巴蜀新天地传媒，是直属德阳市广播电视台的全资国有公司，全权发布德阳广播电视台新闻综合频道、公共频道、家庭影院、财富资讯、新闻综合频率、经济生活频率、数字移动电视频道和德阳广播电视报八大媒体传媒。主要集中力量于整合媒体资源。新天地传媒所经营的广电媒体拥有川内第二大广播电视空中覆盖网，通过海拔一千多米的高山发射台大功率发射，电视信号和调频广播完全覆盖德阳全境和四川最富庶的成都平原，辐射范围北至绵阳市梓潼县，南达资阳地区，东起遂宁市，向西更是越过成都市到达眉山、崇州等地，覆盖人口超过1600万人，让客户的传媒品牌获得最高的投放性价比。

巴蜀新天地传媒优势在于区域城市强势媒体互动，在省内广电系\_树一帜。公司可供传媒客户选择的媒介资源有电视、电台、报纸、户外媒体等。公司拥有一流的数字化广播电视传媒制作设备和报纸激光照排系统，所有媒体在四川省率先实现节目计算机管理和数字化硬盘节目播出，确保了传媒节目的播出质量。为保障客户利益，公司投入资金在省内率先建立了先进的传媒监播系统，便于传媒客户的检索和查询。20\_\_年8月1日起，在四川地市州台中率先启用“央视—索福瑞”收视率数据指导节目和评价传媒，有效提高了节目收视率，便于客户科学投放和客观评定。

巴蜀新天地媒体全权发布的德阳市广播电视台所属八大媒体毫无争议地居于区域市场的“龙头”地位，在德阳地区享有非常高的信誉与口碑，收视份额占据优势，在晚间电视市场份额中，巴蜀新天地传媒的四个电视频道(新闻频道、公共频道、家庭影院、财富资讯)全天收视市场份额高达30%，比肩中央台12个频道总和，超过省级卫视16个频道总和。广电信号覆盖成都—德阳—绵阳城市群。由于相邻的城市——成都的电视(及原四川台有线频道)信号无法有效覆盖德阳，因此德阳电视台的广电投放成为传媒主在四川核心地区传媒投放媒介的首选组合之一。

刚去公司的时候正好遇上了《第一房产》节目组的每周理会。节目主任给她年轻的组员们当然也包括我们这些初出茅庐的小实习生全面分析了目前与周边媒体相比，我们所存在的不足和优势。关于主干和支架孰轻孰重，应该用什么去立足市场，又靠什么去扩大影响力。她还讲述了一个和尚挑水的故事，给我留下了非常深刻的印象：从前有两座山，两座山上各住着一个小和尚，山的中间是一条河，每天两个小和尚都要从各自的山上下来挑水喝，日子长了，他们也成了好朋友，很多年过去了，有一天，东边的老和尚发现西边山上的朋友没有下来，他觉得很奇怪。过了几天，依然不见他的身影，和尚很担心，怕朋友老了，是不是出了意外，于是，他便过河，上西边山上去看那个朋友。结果他发现，西边的和尚不来挑水了，是因为和尚给自己挖了口井，一天一点一天一点，等和尚老了，便不用再下山挑水了。这个故事让我认识到，年轻人再工作的时候要有人生的目标和规划，一定要记得，给自己挖口井，不要留下后顾之忧。

最后一天录一个比赛的决赛，我还着实过了把群众演员的瘾。学习了两个多星期，我大致了解了传媒公司运营的基本模式：传媒客户把文案和资料给我们，然后与文案工作人员沟通，告诉他的要求，然后我们根据他的要求制作传媒，他定稿之后签字上载。一般就是定稿的时候就有反馈，他会提要求或者修改。

“敬业、专业、以创新追求完美”是新天地的宗旨。巴蜀新天地传媒力求以一流的信誉和最优质的服务，真诚与传媒客户共同携手，共同开拓一片事业的新天地。

**传媒公司部门季度工作总结4**

进入煜基集团，是我人生的第一个转折点。仰起头，看着这座五层的建筑，我的心里一片澎湃。我立志，要在这里做出一番成就，实现我的梦想。然而，理想是丰满的，现实是骨感的。

进入企业的第一个月，我就犯了一个严重的错误，把本是机密的文件给泄露了出去，遭到了领导的训斥。通过这件事，我明白，一个合格的员工，最基本的就是要严守公司机密，将公司利益放在第一位，才能为企业创造价值；

第二个月，我开始了正式的工作，试着做一些文字性的工作，比如：写计划，做总结之类。虽然工作中免不了出错，但失败是成功之母，经过一次的纠正、总结，重头来过，我取得了较大的进步，也初步得到了领导的认可。我体会到，一个优秀的员工，是不怕不会，就怕不学习；

第三个月，我真正融入到了这个企业，是煜基广告传媒有限公司的一份子，与我的“战友们”打成一片，同进退、共患难。我接手了维护县内广告牌的工作，每天的生活也就更充实了，同时，工作的信心和热情也就更足了；

第四个月，我们我团队正式组建，开始了设计、策划、制作、喷绘的工作，这也代表着我们的团队正式发挥职能了，每个人开始实现工作价值。这段期间，我主要负责的是方案初稿的设计策划，虽然做的还不是很成熟，便终究是自己的劳动成果，我欣喜自己离目标更近了；

第五个月，除了日常的文字工作外，我又成为了广告传媒的“档案管理员”，这种办公室文员的工作锻炼了我工作认真、细心、负责的态度，相信在以后的工作中，我也会贯彻落实这种精神，争取做一个合格的策划人员，一名优质的企业员工；

第六个月，我想要给自己本年度一个圆满的答案。本月我的工作计划是完成二期家居建材城前期招商的广告宣传方案，并做出二期家居建材城的策划方案(讨论稿)，并对我半年来的工作进行总结。

我不知道自己在这里是否还有第七、第八、第九个月，但是，我认为，只要我在这里一天，我都要发挥自己的作用，争取在岗一天、奉献一天、拼搏一天、进取一天、学习一天。

在以后的日子里，我都会积极进取，不怕困难，一步一个脚印，踏踏实实，做一名优秀的策划员，一名合格的煜基员工。

**传媒公司部门季度工作总结5**

转眼到月，应该写半年工作总结以及下半年工作规划的\'时间。

今年，开始正式接手公司的企业文化工作，加上薪酬管理、办公室杂务，共同构成日常工作的三大块内容。

>一、企业文化

这是自己最喜欢的工作，可能是因为和新闻传播专业好歹有点关系，也可能是因为带有研究性质，需要研读大量书籍。

>二、半年工作总结

1、上半年，企业文化工作真正启动是从月份开始的，当月主要撰写本年度工作计划。

2、5月，举办企业文化内训师培训班，邀请咨询公司老师，主要从培训技巧层面提高内训师的能力。

3、5月，在企业内部进行服务品牌logo征集及评选活动，目前已经联系了专业设计机构，在这方面，大家都没有明确的想法，希望能够通过专业设计机构的大量作品刺激大家，形成比较清晰的思路。

4、5月，撰写加快服务品牌建设的分析报告。

5、6月，举办企业文化小型研讨会，探讨不同文化的对接工作。工作思路总结：

上半年工作不多，但是已经可以看出其中的工作思路——以服务品牌为主要抓手，辅以内训师素质提升。

>三、个人总结：

工作方法：写计划，全年工作计划、每周工作计划，尽量每天有工作回顾。

在这些工作中，作为组织者，沟通协调能力得到了一定提高，在如何寻找中间人搭线、如何与对方沟通、怎样在价格上讨价还价、如何招待对方等方面，找到了一些方法。作为参与者，培训技巧、培训风格较上一次培训有质的飞跃，写作文风、写作思路慢慢将自己所长和企业所需结合起来。下半年工作计划：

1、企业文化内训师比赛或者巡讲活动;

2、规范行业视觉识别系统的使用;

3、服务品牌体系建设及评估、注册工作;

4、企业文化对接论坛;

5、企业文化案例集定稿发布;

6、企业楷模报告会;

7、企业文化颁奖典礼;

8、企业文化工作总结、资料汇编。

下半年企业文化工作任务非常繁重，加油

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