

企划部经理述职报告

篇1：企划部经理述职报告

各位领导：

你们好！

岁月不居！本人在XXXX工作已经三个年头，感谢公司、X总、X总一直以来对我的栽培、指导和提拔，在今年2月份晋升为策划部副经理，我非常珍惜公司给我的学习机会和成长、发挥的平台，也不负公司对我的期望，一年下来，本人对工作尽心尽力，凭着多思考勤做事的路线前进；此外，对大观园的这份恩情我时刻牢记于心！

时间催促我告别20xx年，憧憬激励我在20xx年开创事业的新高。为了更好地完成工作，总结经验，扬长避短，现将过去的20xx年岗位工作汇报如下：

一、思想汇报：

20xx是我真正走上本部门工作的最前沿，以前的工作想法也得到了主导，我通常会从两个角度去把握并加强自己的思想脉络。

首先是心态，“态度决定一切”，有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。

其次，是能力问题，包括本职工作能力，自信力，协助能力，承担责任能力，以及发展潜力等，都是直接决定工作的生命力。一个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

我对工作的态度就是尽自己最大的努力，我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，这样才能懂得如何成功！

二、工作岗位职能汇报：

我所工作的策划部作为公司的宣传部门尤为重要，是公司品牌的建立和发展运作重要的形象窗口之一；对外宣传的每一份广告资料都代表着公司的形象；对内做好企业和视觉识别系统的无形服务也是致关重要。所以，我在实际工作中，时时严格要求自己，做到谨小慎微。在公司领导的正确引导、部门同仁的配合下，使我的工作能力有了很大的提高，方向明确，态度端正。从而，对我的工作发展打下了良好的基础。

首先，过去一年工作取得的进展：活动推广方面，我认真有效完成了相关的对外报纸广告、宣传单传、杂志版面广告、户外广告、氛围布置等工作，对内部

做好各部门下单设计制作工作;严格遵守服务行业视觉VI系统的正确操作为前提，对每个新项目制作由思维触动、全面和反复研究，通知成品的成效去定尺寸、材料、款式、数量、成本节约，更重要是平面设计过程的运用;达到有效的制作;

其次，作为一个策划设计人员，永无止境地更新专业知识和提高个人素质以及审美观是必须的。为达到这一要求，我十分注重学习。工作之余，我利用可利用的时间来学习。另外，我觉得公司的每位同事都是我的老师，每一个人都有自己的优势，只有不断地向他人探讨求教，我才得以提高，工作才能做好。

在这个职位上，我配合公司各兄弟部门完成了董办、总办下达的任务设计制作，与同事的工作协调上，做到真诚相待，互帮互学。

三、自我总结：

在这一年的工作中接触到许多新的事物、学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。当然，有收获也有不足，如事情把握上仍然欠缺审判力度，在管理跟执行的角色中无法把握好的平衡，经常会陷入项目的实际操作中而忽略对整体把握力度。因此，20xx年是希望的一年，有新的气新也有新的挑战，但无论如何我都会以新的面孔，采取更积极主动的态度迎接新的挑战，用更大的努力在岗位上为公司做出更多贡献。

以上是本人对岗位工作的陈述总结!谢谢各位领导的垂听、欢迎指正!

篇2：企划部经理述职报告

各位领导：你们好!

岁月不居!本人在XXXX工作已经三个年头，感谢公司、X总、X总一直以来对我的栽培、指导和提拔，在今年2月份晋升为策划部副经理，我非常珍惜公司给我的学习机会和成长、发挥的平台，也不负公司对我的期望，一年下来，本人对工作尽心尽力，凭着多思考勤做事的路线前进;此外，对大观园的这份恩情我时刻牢记于心!

时间催促我告别20xx年，憧憬激励我在20xx年开创事业的新高。为了更好地完成工作，总结经验，扬长避短，现将过去的20xx年岗位工作汇报如下：

一、思想汇报：

我所工作的策划部作为公司的宣传部门尤为重要，是公司品牌的建立和发展运作重要的形象窗口之一;对外宣传的每一份广告资料都代表着公司的形象;对内做好企业和视觉识别系统的无形服务也是致关重要。所以，我在实际工作中，时时严格要求自己，做到谨小慎微。在公司领导的正确引导、部门同仁的配合下，使我的工作能力有了很大的提高，方向明确，态度端正。从而，对我的工作发展打下了良好的基础。

首先，过去一年工作取得的进展：活动推广方面，我认真有效完成了相关的对外报纸广告、宣传单传、杂志版面广告、户外广告、氛围布置等工作，对内部

做好各部门下单设计制作工作;严格遵守服务行业视觉VI系统的正确操作为前提，对每个新项目制作由思维触动、全面和反复研究，通知成品的成效去定尺寸、材料、款式、数量、成本节约，更重要是平面设计过程的运用;达到有效的制作;

其次，作为一个策划设计人员，永无止境地更新专业知识和提高个人素质以及审美观是必须的。为达到这一要求，我十分注重学习。工作之余，我利用可利用的时间来学习。另外，我觉得公司的每位同事都是我的老师，每一个人都有自己的优势，只有不断地向他人探讨求教，我才得以提高，工作才能做好。

在这个职位上，我配合公司各兄弟部门完成了董办、总办下达的任务设计制作，与同事的工作协调上，做到真诚相待，互帮互学。

三、自我总结：

在这一年的工作中接触到许多新的事物、学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。当然，有收获也有不足，如事情把握上仍然欠缺审判力度，在管理跟执行的角色中无法把握好的平衡，经常会陷入项目的实际操作中而忽略对整体把握力度。因此，20xx年是希望的一年，有新的气新也有新的挑战，但无论如何我都会以新的面孔，采取更积极主动的态度迎接新的挑战，用更大的努力在岗位上为公司做出更多贡献。

以上是本人对岗位工作的陈述总结!谢谢各位领导的垂听、欢迎指正!

述职人：XX

20xx年xx月xx日

篇3：企划部经理述职报告

尊敬的各位领导、同事：

大家好！我是[你的名字]，现任公司企划部经理。首先，我要衷心感谢公司对我的信任和支持，让我有机会在这个岗位上为公司的发展贡献力量。以下是我的述职述廉报告。

1.工作概述

-在过去的一年里，带领企划部团队完成了多项重要项目，包括市场调研、品牌推广、活动策划等。

-与其他部门密切合作，确保公司的战略目标得以顺利实现。

2. 工作成果

-成功策划并执行了多个市场推广活动，其中[具体活动名称]活动为公司带来了[具体数据]的新客户。

-通过市场调研和分析，为公司提供了有价值的市场洞察和竞争情报，帮助公司做出了重要的业务决策。

-带领企划部团队提高了工作效率，项目交付时间平均缩短了[X]%。

3. 团队管理

-注重团队建设和人才培养，为团队成员提供了培训和发展机会，促进了他们的专业成长。

-推行了目标管理和绩效评估制度，有效激励了团队成员的工作积极性。

4. 廉洁自律

-秉持廉洁奉公的原则，严格遵守公司的各项规章制度，杜绝一切形式的腐败行为。

-注重自身修养和职业道德，做到了廉洁自律、诚实守信。

5. 自我评价

-具有较强的领导能力和团队管理经验。

-对市场趋势和消费者需求有敏锐的洞察力。

-能够有效地协调各部门之间的工作，确保项目的顺利推进。

6. 未来展望

-加强市场研究，为公司提供更精准的市场分析和预测。

-持续优化企划部的工作流程和方法，提高工作效率和质量。

-加强团队建设，吸引和培养更多优秀的企划人才。

7. 结语

再次感谢公司给予的机会和支持。我将继续努力，带领企划部团队为公司的

发展做出更大的贡献。

谢谢大家！

篇4：企划部经理述职报告

尊敬的领导、同事们：

在过去的一年里，作为企划部经理，我紧密围绕公司中心工作，积极履行职责，努力提高工作水平，较好地完成了各项企划工作任务。下面，我将本人一年来的工作情况报告如下：

一、工作回顾

（一）市场分析与营销策划

1. 市场调研与监测：对行业市场进行了深入研究，分析市场趋势、竞争对手和客户需求，为公司制定战略决策提供支持。

2. 营销策划与方案制定：根据市场调研结果，制定了针对性的营销策略和方案，并协助业务部门实施，促进公司产品的销售与市场开拓。

3. 品牌建设与宣传：制定了公司品牌推广计划，加强公司品牌形象建设和宣传，提高公司的知名度和美誉度。

（二）内部管理与团队建设

1. 完善企划部管理制度：对企划部内部管理制度进行了优化和完善，提高部门的工作效率和协作水平。

2. 团队建设与人才培养：关注部门员工的个人成长和职业发展，组织了内部培训和分享会，提升员工专业技能和综合能力。

（三）沟通协调与跨部门合作

1. 内部沟通：加强与公司各部门的沟通，确保企划项目的顺利进行和跨部门工作的协同配合。

2. 外部合作与资源整合：积极与行业合作伙伴、媒体等建立合作关系，整合外部资源，提升公司的市场影响力。

二、存在不足与改进措施

在回顾过去一年工作的过程中，我也意识到自己在某些方面还存在不足之处

。例如，在营销策划实施过程中，有时可能会出现策划与实际执行脱节的问题。为了解决这个问题，我将采取以下改进措施：

1.加强营销策划的实施监控：在策划方案制定后，将对实施过程进行全程监控和指导，确保策划方案的顺利执行。

2.提高业务部门的营销执行能力：加强业务部门的营销技能培训和组织经验分享会，提高他们的营销执行能力。

3.建立有效的沟通机制：定期召开企划部与业务部门的沟通协调会议，确保双方在营销策略和实施方面达成共识。

三、工作展望

在新的一年里，企划部将继续围绕公司的总体发展战略，发挥企划工作的引领作用，助力公司业务快速发展。具体工作展望如下：

1.加强市场分析与预测：进一步完善市场分析体系，提高市场预测的准确性，为公司制定更具前瞻性的战略决策提供支持。

2.创新营销策略与方案：积极探索新的营销策略和手段，制定更具针对性和效果的营销方案，助力公司产品的销售与市场开拓。

3.深化品牌建设与宣传：进一步加强公司品牌形象建设和宣传工作，提升公司的知名度和美誉度，树立良好的行业口碑。

4.产品创新与优化：

（1）市场调研与用户反馈：持续进行市场调研和用户反馈收集，了解市场需求和变化，为产品创新提供依据。

（2）产品创新与改进：根据市场调研和用户反馈，进行产品创新和改进，优化产品功能和用户体验。

（3）产品推广与上市：制定产品推广计划，协助业务部门将新产品成功推向市场，实现产品销售目标。

5.数字化营销与转型

（1）数据分析与挖掘：加强对市场、用户和竞争对手的数据分析与挖掘，为公司提供有价值的市场信息。

（2）数字化营销策略：制定数字化营销策略，包括内容营销、社交媒体营销

、搜索引擎营销等。

(1) 电商渠道拓展：研究和拓展电商渠道，提高公司在电商领域的市场份额和竞争力。

6. 团队建设与人才培养

(1) 员工培训与发展：加强员工培训，提高员工的专业技能和综合能力，为公司发展提供人才支持。

(2) 激励与考核机制：完善激励机制，设定合理的考核指标，激发员工的工作积极性和创造力。

(3) 团队建设活动：组织丰富多样的团队建设活动，增进员工之间的沟通和合作，提高团队凝聚力。

最后，在新的一年里，我将带领企划部全体员工，紧密围绕公司的总体发展战略，以更加饱满的工作热情和扎实的工作作风，为公司的发展贡献自己的一份力量。

篇5：企划部经理述职报告

尊敬的领导、亲爱的同事们：

岁月如梭，转眼间2023年已经过去，我们迎来了充满希望的2024年。在过去的一年里，作为企划部经理，我在公司领导的正确领导下，团结带领部门员工，锐意进取，取得了令人瞩目的成绩。在此，我代表企划部全体员工，向大家表示衷心的感谢！下面，请允许我就2023年度企划部工作进行述职。

一、 部门职责与工作目标

企划部作为公司的重要部门，主要负责公司的市场调研、产品策划、品牌推广以及战略规划等方面的工作。我们的目标是为公司提供高效、专业的策划支持，确保公司各项业务的顺利进行。

二、 工作成果与亮点

1. 市场调研：我们完成了10个重点市场的调研工作，收集了大量有价值的数据和信息，为公司产品开发和市场拓展提供了有力支持。其中，我们成功挖掘了3个新兴市场，为公司未来的发展开辟了新的空间。

2. 产品策划：我们成功策划并推出了5款新产品，其中2款产品的销售额突破了1000万元，为公司创造了良好的经济效益。同时，我们还优化了10款现有产品的功能和设计，提升了产品的市场竞争力。

3. 品牌推广：我们组织了20场线上线下品牌推广活动，吸引了超过100万人次的关注。通过与多家媒体合作，我们成功提升了公司的品牌知名度和美誉度。据统计，公司的品牌价值较去年增长了20%。

4. 战略规划：我们完成了公司未来5年的发展战略规划，明确了公司的愿景、使命和核心价值观。同时，我们还制定了详细的年度工作计划和目标，为公司的持续发展提供了有力保障。

三、工作不足与改进措施

虽然在过去的一年里，我们取得了一定的成绩，但我们也清醒地认识到工作中还存在诸多不足。例如，在市场调研方面，我们还需要进一步提高数据的准确性和及时性；在产品策划方面，我们需要进一步提升产品的创新能力和市场敏感度。

针对以上问题，我们将采取以下改进措施：

1. 加大市场调研力度，提高市场数据的准确性和及时性。
2. 进一步优化产品策划流程，提升产品的创新能力和市场敏感度。
3. 加强与各部门的沟通与协作，确保企划工作的顺利进行。
4. 加强团队建设，提升团队的整体素质和执行力。

总结过去，展望未来。2023年，我们取得了可喜的成绩；2024年，我们将继续努力，不忘初心，砥砺前行。让我们携手共创美好未来！

谢谢大家！