

2023年编导未来工作规划(优秀5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

编导未来工作规划篇一

一、营销意识

二、服务意识

三、协作意识

在转型工作的开展过程中我也深深的体会到，大家的团队协作精神更加高涨了。所谓“金无足赤，人无完人”，单靠个人的力量是很难处理各种错综复杂的问题并切实采取高效的行为。团队成员只有相互信任、团队协作，取长补短，充分发挥各自的长处，才能共同成长。

过去大家只是顾好自己，自己强则强，而很多不擅长营销的伙伴往往没有工作积极性。现在变为大家各司其职，专人做专事，不擅长营销的员工积极做业务、转推荐，不仅提高了工作效率也使客户的满意度得到了很大的提升。在具体的工作实施过程中，我们更加需要用“团队协作”这条线，把一粒粒零散的珍珠串连起来，共同串成一条精美的项链。如若没有这条线，珍珠再大再多也只是一盘散沙。在银行的工作中，协作是十分必须的。

编导未来工作规划篇二

20__年__月__日至20__年__月__日，根据学校安排，我在__人民广播电台开始为期一个月的暑期实习，被分到新闻广播采访

部。在实习期间，或亲身体会、或静观其变，在一些细微之处，我学到了很多，受到了很多启发，同时，也发现了自身的不足之处。

一个月的实习年_月_日至____年_月_日，根据学校安排，我在__人民广播电台开始为期一个月的暑期实习，被分到新闻广播采访部。在实习期间，或亲身体会、或静观其变，在一些细微之处，我学到了很多，受到了很多启发，同时，也发现了自身的不足之处。一个月的实习时间虽然很短，要学的东西很多，但直接接触媒体行业并参与第一线的工作就像一本活的教科书，期间经历、学习的事情都使我终身受益。以下是我本次实习的心得报告。

作为一名实习生，去现场、参与新闻采访是我们的心愿。在实习第二天，我就正式开始跟随老师跑新闻。实习期间，由于老师跑口的缘故，大多参与的都是一些会议新闻的采访工作。虽然比较简单，但对于一个初学者来说，却是了解采访流程和学习会议新闻写作的重要机会。此外，还在老师的指导下参加了几次活动的采访，学习了现场活动的新闻写作方法。不仅如此，能够独立前往省人大、省政府、省军区等单位也成为我非常难得的经历。由于大一暑假曾经在西安《三秦都市报》实习，两次不同媒体的锻炼使得本次实习有较大收获。

首先就是对不同级媒体新闻写作的体会。大一时在市级都市报的实习，老师非常注重新闻报道可读性要求，要尽量还原现场，用细节增加生动性。而这次在省广播电台的实习，老师专门提醒我注意语言的正式和一些政治上的常识。比如一次我独自参加省人大的主任会议，回来在写稿时，老师叮嘱我要注意领导的出场顺序，并交我写一些此类会议新闻的固定格式、固定用语等内容。

其次是学习到广播新闻与平面新闻写作的差异。因为广播新闻借助人们的听觉传播，所以在写作时语句不可过长，尽量

使用短句;不可过多使用数字, 否则反而不易让听众捕捉信息;尽量使用口语化、简洁易懂的词语, 避免生僻词的使用。此外, 为突出广播媒介特性, 非常注重音响原声的使用, 尤其是对于现场活动的报道。比如我在实习第二天采访的《军事科技知识展览举办》, 那是一项为丰富小学生假期生活举办的活动, 现场有不少前来参观的小朋友。在采访时, 老师就告诉我要注意对小朋友的采访, 并录下现场活动的背景音乐。通过后制作, 让这篇普通的活动报道从口播新闻变为音响报道, 大大增强了新闻的现场感和可听性。

最后就是独立采访和采写深度报道的经历。大一时虽然也已经有机会体验独立采访, 但回到报社后的稿件都是一些小“豆腐块”消息, 只是一种初级采写的锻炼。而这次在省电台的实习, 采访部正好在做一组关于初高中乱收费的深度报道。

在老师的指导下, 我独立采访了当地一所乱收费的情况。采访前, 老师教我如何在闲话家常中渗透敏感问题的提出, 既减少采访对象的警惕性、又增强了所需信息的真实性。采访结束后, 加上老师给我的其他学校的采访资料, 就开始准备乱收费问题的一组深度报道。刚开始写作的时候, 就有点迷失在大堆信息之中, 老师就告诉我要对所有信息进行分类整理, 使得杂乱的采访资料可以共同形成几个主题, 分析几个主题之间的逻辑关系后列出采访提纲。

暑期实习非常短暂, 但留给我的确是弥足珍贵的经验。新闻学科不同于其他专业, 具有非常强烈的实习特征, 这是我在学校课堂上无法培养和锻炼的技能。而实习期间, 我不仅得以把平日在课堂上学到的知识得以实习运用, 而且还了解到新闻产品的生产流程, 感受到非常鲜活的新闻工作第一线的感觉, 并加深了对于新闻价值、新闻时效性、真实性等新闻理论知识的认识。

编导未来工作规划篇三

20_年6月，我有幸成为了__银行的一员。在我们的主发起行马鞍山农商行培训中心所待的一个月培训期中，我受益匪浅。对于这次培训，总部领导高度重视，不仅要求我们掌握好综合柜员的业务流程，也对我们的技能水平提出了要求。可以看出，这次培训力求保证我们的实习效果可谓是用心良苦，而对于我们来说掌握好所学的知识并能灵活运用就是对领导努力培养的最好回报。

因为我以前没接触过银行业，对综合柜员的很多业务都不明白。师傅是一个细心而又勤奋踏实的人，从第一天起，她就仔细给我传授综合柜员所要经办的各种业务的点点滴滴。这才发现，柜员经办的业务种类如此繁多，例如有储蓄业务、存贷款业务、对公业务等，涉及领域广泛，对柜员的业务水平有着很高的要求。因为只有熟练勤恳的工作与服务才能赢得客户的亲睐，所以在银行业，谁赢得了客户谁就是最后的胜利者。

对我说的最多的话，在日常工作中我也深刻体会到了细节在银行工作中的重要性。在银行工作首先要抱着“认真工作，踏实做人”的原则，在岗位上勤勤恳恳，尽职尽责，因为一旦开始工作，每个人的肩上都会承担着一定的风险，只有时时谨慎才能最大限度的规避风险。培训结束后，我们参加了新员工在扬州的拓展活动，在拓展训练的过程中增强了自己的团队意识，坚定的信念。

随后我们来到和县总部开始实习，在工作岗位上我严格要求自己像正式员工看齐，工作过程中和同事之间互相帮助，遇到不熟悉的业务积极向同事们学习，并认真记录下来；在柜台操作过程中我严格按照对私柜台操作规程的要求进行操作，在业务办理过程中做到“唱收唱付”，做好举手服务、微笑服务、来有迎声、走有送声，对于客户的问题要求自己给出一个令客户满意的答复，始终把客户的满意放在第一位；在扎

帐后，和同事之间交换检查一天的传票，发现错误及时改正，减少差错；下班后，对自己一天所接触到的新业务进行复习。

不久，姥桥支行装修开始，我开始跟进装修进度。在装修的40天里，我认识到银行安全的重要性。钢筋水泥柜台、防弹玻璃、槽钢吊顶等，愈发的让我感受到银行的严谨。同时，我也学会了一定的为人处事的方法，努力协调好监理方、施工方、设计方、各类设备供应方的工作，顺利的完成了支行的装修。装修完成后，跟进了支行消防、公安的材料准备、申报及验收，顺利保证了姥桥支行在12月20号成功试营业。

随后，我来到姥桥支行开始做综合柜员，在领导的关怀和同事的

悉心指导下，现在已经可以完成柜面业务。通过不断的学习相信自己能够在短期内成为一名优秀的综合柜员，全面的掌握柜台知识，技能上也要更熟练，不断加快自己办业务的速度，使自己的业务量不断提升；加强自己在金融、个贷、对公等方面理论的学习，为自己的进一步的工作奠定扎实的基础；和同事之间建立更默契的配合，把姥桥支行的发展作为大家共同的目标。相信通过自己的努力，我能够成为姥桥支行最优秀的员工之一。领导的关心和帮助使我更加喜爱这份工作，增加了我的压力，更增加了我的动力。

我在学习和工作中逐步成长、成熟，但我清楚认识到自身的不

足，需待提高自身的心理素质、技能素质、综合素质。新的一年，给

自己定下新的目标。

- 1、自觉加强学习，学习业务理论，学习业务实践，学习身边的同事，

全方面提高自己。

2、脚踏实地做更多工作，提高工作主动性，不怕份外事，不怕多做

事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己。

3、提高自身文化的修养，努力使自己成为优秀的银行工作人。

编导未来工作规划篇四

实践时间□x年07月19日 实践单位/地点□x市x公园

二、实践内容：

该实践是对党的“建设资源节约型、环境友好型社会”政策的体验，突出自由、和谐、爱国等特点。活动地点为x市x公园。团队成员(一组)负责与公园环卫工人协作捡垃圾，并把一些有利用价值的进行加工处理“变废为宝”。其余成员(二组)负责后勤服务，负责拍摄，采集视频、音频资料，还有保管如摄像机等财物。

三、心得体会：

在我们的期待与组织之下，我们的实践活动终于要正式的开始。第一站□x公园。

因为我不是本地人，所以活动的一切地点都是老师以及x本地同学精心挑选与细致考查的。为她们前期默默的准备点个赞。

在经过二十多分钟的路程之后，终于到了我们的第一站--x公园。在稍事休整以后，我们明确了自己任务与目的，在一块人流量较大的地方拉起了我们的第一条横幅：“美丽x□我们在行动。”这是我们暑期实践活动中的一部分，是为了向更

加多的市民普及环保知识，共同为我们生活的城市尽一份力量。

前段时间，一部名叫《穹顶之下》纪录片在网上火了。记录者是前央视的记者——柴静。她用她自己的经历，自己的明察暗访，站在一个妈妈的角度，出于对子女的爱护和关心，告知大众现在的环境是多么的恶劣。说真的，看完了之后，我自己都觉得特别的揪心。也恍然大悟。原来我们的城市，我们赖以生存的家园是这个样子的。也唤醒了我们保护地球，保护环境的信念与决心。

美丽x□我们在行动。虽然我自己并不是一个x人，但是作为一个在x要生存四年的大学生来说，我义不容辞。牵一发而动全身。在经历了时光与岁月的洗礼之后，这座千古帝都更加熠熠生辉。所沉淀下的，不仅是历史的深刻内涵，还是人文的独特情操。

在x公园的一天，我们采访了许许多多的人，也看见了许许多多的人为环保贡献出自己的一份力。让我记忆最深的是，我们的志愿者不怕脏、不怕累，将公园的垃圾捡了起来，并且放入垃圾桶。不过，让我觉得遗憾的是□x公园没有提示分类的垃圾桶。导致我们志愿者在放已经分类好的垃圾的时候不能够方便的放入。这一点对于我们的那一天的活动来说，也是一个小小的插曲。

但是总的来说，这对于我们社会实践的效果还是不影响。活动结束后，我们的“美丽x□我们在行动”条幅上写满了参与者的名字。那密密麻麻的名字，不仅代表着我们的第一天的活动顺利完成，而且还代表着x市民对于家乡的热爱，对于我们环境的热爱。

作为一名大学生，我在这次的活动中，不仅学习到了一些生活中不注意的小细节，而且还从学长学姐那里学习到了摄影

摄像的一些小技巧。这对于我之后的专业学习是有很大的帮助的。随着活动的深入，对于同学之间的了解与信任更加的多了，对于学长学姐，也不像开会时那么的拘束了。我们，是一个团队，同样是一个家庭。

编导未来工作规划篇五

社会化营销按照平台可以分为公域流量和私域流量。公域流量指商家直接入驻平台实现流量转换。“两微一抖”三巨头(微信、微博和抖音)，淘宝、京东、拼多多等电商平台，以及处于快速增长期的小红书、b站等都是公域流量的代表平台，是面向公众的开放平台。人们对于公域流量的广告推广已经十分熟悉，抖音的短视频推广、微博的开屏广告、淘宝的直播、小红书的kol推广已经成为了不少年轻人获取商品信息，制定购买决策的重要考量因素。

二、社会化营销——私域流量

随着近几年平台流量逐渐饱和，平台佣金抽成变高，私域流量渐渐成为企业进行数字化营销的一个新的尝试。私域流量是指从平台、媒体等公域引流到自己的私域，比如个人号、企业小程序、微信群等社群，或者通过线下扫码加群等方式引入私域流量。相较于公域流量而言，私域流量是企业可以牢牢掌握在自己手里的。企业通过社群运营与消费者直面交流，获取一手的消费者数据并进行分析，根据消费者的偏好设计调整产品，并且在社群渠道销售产品，具有用户黏性更强、成交率更高的优点。

三、社会化营销——案例

四、内容营销：

与社会化营销同样被广泛应用的是内容营销。在时代流行着这样一句话“content is king”内容为王的时代确实已经到来。

制造热点性、时效性的内容来进行营销，具有roi极高的特点，让越来越多的企业尝到了甜头，这其中硬广和软广的内容植入最为常见。