# 202\_招商工作总结

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2025-04-25

*202\_招商工作总结（通用12篇）202\_招商工作总结 篇1 xx县招商局在县委、县政府的正确领导及上级主管部门的指导下，紧紧围绕“加快县域经济发展这一中心；发挥资源、区位两大优势；推进可持续发展、科教兴县、旅游带动”三大发展战略；坚持以人...*

202\_招商工作总结（通用12篇）

202\_招商工作总结 篇1

xx县招商局在县委、县政府的正确领导及上级主管部门的指导下，紧紧围绕“加快县域经济发展这一中心；发挥资源、区位两大优势；推进可持续发展、科教兴县、旅游带动”三大发展战略；坚持以人为本和科学发展观，多渠道多方位开展招商引资工作，及时调整招商思路，拓展招商领域，谋求招商策略，创新招商方法，实现了招商引资工作新突破。现将上半年招商引资工作情况汇报如下：

一、目标任务完成情况

（一）20xx年各项目标任务

引进县外国内资金10亿元，其中省外资金7亿元；引进国外资金200万美元。

（二）预计全年任务完成情况

20xx年全县有万兴隆生物科技有限公司年35万吨小黄姜精深加工、国电云南分公司装机10万千瓦的风力发电、云南置大地产年产2万件旅游工艺品、年产120万吨焦化厂、生猪屠宰加工、浙江横店影视娱乐有限公司影视城、云南大天种业种子加工基地、云南君和酒业老厂酒开发等8个国内合作项目签约，协议资金达32、7亿元。全县新增及结转项目1—12月预计完成投资11、6亿元，完成110%；同比增41、5%其中：省外资金7亿元，完成100%；同比增60、2%；储备项目22个，同比增10%；企业台帐建档率100%。这些项目的建成实施，将转移农村劳动力6000余人，上缴各种税收超亿元。

二、主要作法

（一）明确责任和任务。

一是根据罗发[20xx]44号文件精神，我县制定了20xx年到位资金10亿元的工作目标，并作为指导性计划分解下达到了各县直单位、各乡镇。坚持一把手亲自抓负总责，充分调动各级各部门领导干部积极性，实行全民动员。二是县目标责任考核办公室把招商业绩作为年终评先表优的加分项目。三是建立重大项目领导联系制度。根据项目需要，不定期召开招商引资督办会议，通报招商工作进展情况。四是搜集整理招商引资信息，将全县项目按在建、在谈进行了分类整理，明确招商重点。

（二）“节会”招商。

充分利用好“昆明进出口商品交易会”、“东盟华商投资西南项目推介会”这些平台和契机，广泛地开展宣传开放、展示开放、推介开放宣传活动，发出xx县招商引资宣传画册1000多份，项目推介效果显著。分别与国电云南分公司签订了10万装机风力发电投资项目协议书、与浙江横店影视娱乐有限公司签订了横店影视城项目意向书，协议投资额达10、6亿元。

（三）做好投资项目的服务

树立科学发展观，增强服务意识，加强部门之间的配合，完善服务机制，提高服务质量，为投资商提供一个良好、城信、和谐的环境。一是对投产项目进行了跟踪服务。按照县委、县政府“洽谈一个、引进一个、成功一个”的要求，局里安排专人联系招商项目，对招商企业实行服务包干。协调手续办理、生产经营中的矛盾。二是对在建、新开工项目进行跟踪管理。一方面做好协调服务，建立项目跟踪台帐，随时掌握项目进度。另一方面积极与各职能部门协调，帮助解决项目开工建设过程中存在的具体问题和困难，保证施工顺畅。三是对即将开工项目进行加紧督促。加强对已签约的石材深加工项目、旅游综合开发项目的落户督促工作，促其早日开工。四是建立招商引资项目档案，搞好投资项目的统计工作，分析招商引资工作，找问题，查不足，提出存在的问题和对策建议；五是加强投资项目的联系，积极协助投资商解决生产生活中遇到的困难和问题。

三、存在问题

从目前情况看，20xx年前三季度我县招商引资工作稳中有增，新签约项目数量、协议引资额均高于目标进度，但在取得成绩的同时也要清醒的看到存在的不足。一是已签约项目推进工作进度缓慢。从今年前三季度的情况看，出现签约项目启动率、新签约项目资金到位率为双零局面；8个签约项目至今没有一个启动实施与去年同期（50%）相比下降明显，降幅比较大；二是土地资源要素制约明显。从目前情况看，全县普遍存在工业用地熟地不足的情况，工业园区熟地储备量快速减少，工业功能区普遍出现熟地紧张，项目等地的问题非常突出，园区的熟地不足的问题已极大影响到我县招商引资工作。三是部门招商存在畏难情绪。一方面由于现在土地资源紧缺，对项目质量、项目产业配套要求越来越高，即使部门有不错的项目信息，一时也难以落地，导致部门普遍对下一步招商引资工作产生畏难情绪。另一方面由于《20xx年招商引资考核办法》文件激励政策不明显，不能充分调动部门开展招商工作，如何开展招商工作，存在一定观望情绪，加之目前土地紧张，项目落地困难，招商难度进一步加大。

四、下步工作重点和措施

先进理念指导招商。树立利益大局观，从当前利益中跳出来，提倡算好大帐、总帐、活帐，少算小帐、呆账、死帐，牢固树立起“三让三得”的理念，即让市场、让利益、让股份，得到发展理念、得到发展后劲、得到发展空间，以开明促开放、以开放促开发、以开发促发展，切实抓好招商引资各项工作，着力解决招商项目小、项目老，项目不对路、效果不明显等问题。

夯实基础高效招商。把项目策划、项目论证和项目储备作为高效招商的前提和基础，摸清全县3018平方公里内空间构架的各种资源、能源，整理编撰《招商引资指南册》；对现有项目进行进一步的论证、筛选和包装，推出一批市场前景好、科技含量高的重大项目、重点项目，用区域的资源加快县域经济发展；强化业务培训，邀请业内有关专家和业务主管部门的技术骨干，对县直各部门，各乡（镇）参与招商的干部进行系统培训，着力培养一批精干高效专业招商人才。

重点企业带动招商。把企业作为重要的招商主体，树立“借鸡下蛋活产业”和“强强联合兴产业”的发展理念，引导、鼓励和支持县属企业与外地大财团、大公司联系、合作，引进资本、技术、项目、人才和管理经验，突破制约企业发展的技术、市场、资金“瓶颈”，提升企业竞争力、延伸产业发展链，优化产业发展布局。

宣传推介广泛招商。突破招商空间，把招商面覆盖到北京、上海、“长三角”、“珠三角”等发达地区和省内外所有资本活跃的地区，在加强与县外大企业、大集团合作的同时，主动与在外发展的企业家和知名人士联系，采取参加会展推介、项目恳谈和各种商会、协会活动，鼓励中介招商、企业招商等方式，开展全方位、多层次、宽领域的推介宣传。树立敢于“招大商、引强资”的理念，把握企业投资意向，主动、大胆走访大企业、大集团，用真诚打动客商，用真情换取信任与合作。

搭建平台支持招商。把园区建设作为推进招商引资工作的重要载体和平台，确定长家湾、青草塘、阿岗工业园区基准地价，加快实施园区基础设施建设，打造特色产业发展集群。

用好优势吸引招商。用好自然风光独特性、自然资源丰富性、生物资源多样性、区位优势的性四张彰显地域特色的名片，发挥是云南东大门及滇、桂、黔三省区结合部的区域经济发展地位，把自然资源、生物资源、区位优势和上级给予的政策、资金倾斜转变为招商的优势，吸引外商入驻发展。

主要领导挂帅招商。把招商工作作为统揽经济工作全局的头等大事，建立“一把手”招商责任制，确立部门、乡镇主要领导和企业法人为招商引资第一责任人，带头走出去找信息、寻客商、跑项目，在全县形成全面招商、全员招商的良好局面。

优惠政策保障招商。结合“阳光政府”、诚信政府、责任政府建设，完善招商优惠政策、奖励政策，切实做到兑现招商引资优惠政策不打折扣；健全完善重大项目联席会议制、集中审批制等一系列制度，对重大项目和重点项目，推行一事一议、一企一策和特事特办的原则，降低招商门槛，促成大项目、好项目在落户发展。

扮好角色服务招商。从简化审批手续、减少办事环节、履行服务承诺、强化效能监察、提高服务效率入手，设立“招商综合协调领导组办公室”和“外商综合服务中心”，建立健全招商引资责任代办和跟踪服务机制，对引进项目的立项审批、注册登记、开工建设、竣工验收、生产经营等各环节手续实行全程引导、代办、协调，主动为外商提供立项、注册、规划、供地、供电、供水、供气、交通、通讯等方面的服务，切实做到“一个窗口对外、一站式审批、一条龙服务”，在全县营造投资兴业有热情、接待管理有规范、困难问题有着落、互惠双赢有利图的亲商、安商、富商良好环境。

奖惩到位激励招商。完善招商引资考核激励机制，制定出台招商引资工作目标责任管理办法、考核奖惩办法，把招商引资考核与部门、个人利益挂钩，把考核实绩细化为项目实际到位资金、开工建设和竣工投产三个部分，实施量化考核，用刚性的考核机制激励部门和企业全方位招商。

202\_招商工作总结 篇2

20\_年已经过去一半了，我进入招商银行鼓楼支行这个大家庭已经有2个多月了。感谢鼓楼支行在过去的2个月里给了我不断学习和锻炼的机会。我将对过去一段时间的培训和工作进行总结：

在进入鼓楼支行见习的两个月，在各位前辈的帮助和指导下，通过不断实践不断学习，我现在也在柜台开始办理业务。鼓楼支行地处社区中心，每天业务繁忙，客流量大，对于如何做好储蓄柜员的工作，我总结了以下几点：

第一，细心谨慎，戒骄戒躁。与钱打交道，必须保持高度集中，否则一个分神就会造成不必要的损失。即使长时间不出差错，也不得大意，要保持一颗平常心，认真对待每一笔业务，不可因程序简单而放松，亦不可因自我感觉良好而大意。

第二，放宽心态，善待每一位顾客。对于老年顾客的各种活动不便，要耐心等待，用微笑打消老人的紧张。对态度蛮横的顾客，亦要用微笑抚平其烦躁。我发现在服务工作中微笑是无往不利的法宝，一个微笑往往顶的上10句解释。顾客是面镜子，你用微笑面对她，她也会用微笑回报你。

第三，不断的去学习，全面掌握各项业务知识。顾客问的问题千奇百怪，作为柜台人员代表的是招行的形象，是招行的窗口，顾客在你这里得不到回答，自然会认为是银行的用人不当，进而会对招行留下不佳印象。而且柜台是接待客户最为集中的地方，如果业务熟练，知识全面，可以及时向顾客宣传招行的新政策或者新产品，抓住每一个潜在资源。第四，虚心请教，勤做笔记。遇到不懂的问题就要请教所里的前辈，每解决一个问题就要拿本子记下来，以便下次遇上能够顺利解决。好记性不如烂笔头，多看多记多听，潜移默化中个人业务能力会有所提高。

以上是我的总结，作为刚参加工作的新同志，我还有很多的缺点和不足。我会细心听从前辈们的教导，扬长避短，争取成为一名优秀的储蓄柜员。

202\_招商工作总结 篇3

解放思想，拓展思路，创造性的做好“三新”突破年的招商引资工作，是\_\_街道党工委、办事处今年工作的一项重要举措。

一年来，在区委、区政府的正确领导下，在区捉资促进委员会领导精心指导下，街道党工委、办事处高举发展旗帜，认真学习贯彻党的xx届五中全会精神，紧紧围绕“生态立区，工业强区，建设成都北部新城、生态工业高地”目标，按照区委、区政府部署的对外开放招商引资工作任务，依托地位优势，制定工作措施，加强项目跟踪，克服务种困难，发动街道上下人员积极参与招商引资，完成了全年招商引资的目标任务，有力地推动了街道经济有序发展，现将\_\_街道\_\_年招商引资工作总结如下：

一、加强组织领导，细化招商引资目标责任

经济要发展，招商引资是关键。街道党工委、办事处围绕“解放思想，引项目，促工作”的思路认真开展引资工作。采取措施强化招商工作。

一是成立了以街道党工委书记为组长，办事处主任、党工委副书记、办事处副主任为副组长，街办各部门负责人为成员的对外开放领导小组，并下设招商办公室，有力地强化了对招商工作的领导和指导;

二是强化工作专班，调整充实招商工作力量，在现有招商工作人员基础上，街道党工委、办事处要求辖区企业安排1-2名招商信息联络员、网络各方信息，协助街道开展招商工作，街道对外开放领导小组坚持每季度一次联系会，收集招商信息，有的放矢地开展招商工作，在全街道上下形成合力招商的浓厚氛围，并及时向区投资促过委员会上报招商引资工作信息;

三是细化目标，明确任务，街道党工委要求班子成员每人每年要有1-2个有效招商项目信息，同时针对区对外开放领导小组下达全年招商引资目标任务层层分解到街办各部门、辖区各村、社区及企事业单位，下达招商引资责任目标，并纳入单位和个人年度目标考核。增强责任，做到“千斤担子万人挑，个个身上有指标”，使招商引资工作人人皆知。

二、强化措施，全力推进招商引资工作

抓好招商工作，强化工作措施，改善软硬投资环境是前提，至关重要，\_\_街道党工委、办事处从辖区实际出发，依托辖区大型企业地位优势，以区工业园区建设为载体，以打造招商引资平台为重点，严格按照区委、区政府制订的优惠政策激励搞活招商工作。一是每季度组织辖区企业、个体工商和银行进行座谈，向企业、银行积极宣传招商政策，发放资料，强力开展以企招商工作，引进市、区外资金促进我区建设。

二是瞄准大财团、大的上市公司、大的外迁企业和高新技术产业，广泛联系，努力开展招商工作，号召全街办各级干部千方百计支脑筋，利用多种渠道找项目，引资金，抢抓机遇，努力营造全方合力招商的发展态势。三是坚持“你投资，我服务，你赚钱，我发展”的工作思路，教育机关干部，要真正转变观念，加强与企业之间的联系，增强服务意识，凡企业有困难需要解决，我们都积极主动为其服好务。

解决企业在生产和经营中的困难保证企业的正常生产和经营，充分挖掘企业潜力，引导企业进行技术改造，扩大生产规模。四是制定奖惩规定，调动招商积极性。为调动全街道招商工作积极性，街道根据区对外开放有关奖励政策，结合街办实际，制定了\_\_街办招商奖惩规定。规定的制定促进了招商工作的有效开展。

三、强化项目跟踪，促进招商引资工作落到实处

为确保项目和资金的落实，街道办事处领导定期对引进项目和资金落实情况听取汇报，对每个项目和每笔资金明确跟踪人员和落实时间。对未落实的项目和资金，帮助查找问题，仔细分析原因，并对下一步工作开展提出实施意见，采取切实有效措施，加大招商引资力度，收到明显成效。

(一)工作中立足一个“勤”，着眼一个“诚”，做到勤联多访，以诚感人，街道党工委、办事处领导放弃多个节假日休息时间，主动到企业登门拜访，宣传我区招商政策及优势，经过艰苦不懈的努力，目前在谈项目5个：华夏科技实业、四川雄龙实业发展有限公司、四川中鼎有限责任公司、绵阳市富祥建设有限公司、四川中杨特种玻璃有限公司。

(二)积极主动配合相关部门做好引资工作。依托辖区大型企业地位优势，街道对外工作领导小组与区投资促进委员会、区工业园区南区管委会针对四川雄龙实业发展有限公司来我区投资建设洗涤项目，并有意依托企业进行项目投资，针对这一特点，街道对外开放领导小组工作人员积极配合相关部门开展引资工作，经多次诚意函接和协调，使得该项目达成意向性协议，共计投资8000万元。威远宏杨运输有限公司现已到位资金1000万元。

四、整合力量，重点突破，圆满完成招商引资任务

全年完成招商引资项目6个，其中新建项目3个，续建项目3个，完成协议资金43300万元，实际引资3288万元，分别是全年招商引资目标任务的109.6%，具体招商项目及资金组成见项目资料。

五、着眼未来，打造平台，再创招商引资新篇章

\_\_街道是青白江区的政治、经济、文化中心，有它独特的优势和地位，一年的招商工作虽取得了一定的成效，但离区委、区政府发展定位要求还差甚远，还需加倍努力工作，需进一步解放思想，拓展思路，不断强化招商意识，切实提高招商引资的幅射率和命中率，以促进\_\_辖区的经济发展和社会繁荣。

(一)广泛发动群众，从多角度、多层次、多渠道，加大引项、引资。

(二)依托辖区地位优势，强力开展以企招商工作。

(三)跟踪项目抓招商，对已落户的企业抓好服务，对正在洽谈的企业，不失时机，抓紧进行，对意向项目努力加强联系，决不放契一个有效项目和客户。

(四)按照区政府对外开放政策，制定招商引资计划，创新招商机制，促进\_\_年招商工作再上新台阶。

202\_招商工作总结 篇4

进入医药行业整整一年，一直从事招商工作，暂时把自己归到“入门”队友里。先把自己这一年的招商心得写出来，免得过几年忘了，没什么东西可以回忆。

整整一年我都在思考这样一些问题：如何找到更多的客户、如何提高自己在品种方面的了解度、如何精炼品种卖点、如何让言语更有感染力、如何准确掌握客户的心理变化、如何清晰的辨别客户的话外音、如何高效的客情维护等等。365天里，至少有100天我梦见自己和某某某在某个茶楼、某个办公室或者其他模糊不清的地方谈品种、谈价格、谈临床方案……清晰记得曾有一个夜里，在梦中笑醒，因为在梦里有个客户给我买了10件硫咪!!!

记得进入公司面试的第一天，刘姐问我做电话销售最重要的是那些东西?我回答的是“氛围”，“笑”。我觉得氛围太重要了，尤其是新业务员，在我心里新人需要在一个有温暖、有目标、有压力、有痛苦、有收获的环境中才能快速成长。虽然我的笑很假，让人觉得很不真实，但依然认为电话销售需要笑，笑会传染。我是这么理解，直到现在都不曾改变。

首先回忆下雒总给我们三人进行的一周培训。在强哥的培训中，我记得的东西并不多，但是还能被我记下来的这些观点，是的的确确改变了我对销售的理解和态度。概括起来大致是这样的：第一，为什么。我一直很难接受他这个打破砂锅问到底的方法，因为我觉得很烦，一直抵触，但是现在我习惯性的会问别人为什么。打个比方，米诺我的价格便宜，客户一直替换不下来，我会问为什么现在还没换成我这个厂家的?我的价格不够便宜?我的包装不好看?我的付款方式没法接受?领导为什么不批准替换?医院为什么不愿意替换?如果要替换下来需要什么条件等等等，直到找到我想要的答案为止。第二，smart原则。听了这个东西之后，我才第一次知道做销售能够像填做填空题一样，具体到每一个点。虽然强哥这个smart原则我已经记不清到底有哪些条款，但是我很深深记得一句“可实现、可考核”。第三，afb还是什么东西哦，模糊了。大概意思就是表象--特点---收益。记得当时我用了手机来举例：因为我这个手机安装了新闻阅读器这个软件，所以你可以随时随地通过我这个软件找到你想看的新闻信息，这样可以使你对社会动态、国家新闻随时了解，方便，快捷。第四，《三国演义》剧情解说。这个东西我估计是强哥自己整出来的，应该之前没有过类似的培训有过。这也是我第一次那么狠心的觉得做好谈判的准备工作、揣摩对方可能的答复然后自己做出相应的回答是那么的重要。

想来想去第一周的培训我实在是想不出来东西了，强哥莫怪啊!不过刘姐给我的培训我还记得不少，因为全部都是我现在每天在用的东西。专业术语：医保、农合、基药、入院程序、药事委员会、医院相关重点人物、串货、电话术语等等等。谢谢刘姐，没有你我什么都不会知道，真的感谢!当然也感谢公司，给我一个平台，还给我们安排新老员工交流会。在会上好大哥给我的几个建议，每当我迷茫的时候我都会翻来看看。也是好大哥教会了我如何正确的找准客户、如何冷静的看客户、如何真实的表现自己、如何调节自己的心态……一直以来我都把好大哥当做师傅，虽然他不承认我是他徒弟。哈哈。

我很庆幸来公司6个月之后，赵总亲自带我下市场，跟他走了两天，摸着良心说我确实学到了很多东西。第一，节俭。第一次跟赵总单独吃午饭是在达县荷叶街对着的一个饭店，装修还行，看着比较干净。我们点了一荤一素一汤，花了38块钱，还要了发票。第二天中午差不多三点才吃饭，在广元医药园对面的一家小饭店，完全没档次的一家店了，因为我们都饿的不行了。第二，拼命。之前一直听大家说赵总怎么样怎么样，我都完全没感觉，那两天之后才让我也不得不说----够狠。晚上2点左右才到达州，第二天早上6点20给我打电话，把我吓得哦。中午12点半左右问我还有没客户见，完全忘了吃饭?晚上跟我分析客户，分析品种直到11点。回来成都之后我心里得出一个结论：像赵总这么整如果不成功，那是老天没眼!既然老天有眼，那我也希望自己能够成功，所以后面我下市场，会时不时想下我们赵总这个时候会干啥?第三，说话铿锵有力。第四，目标和思路异常清晰。不说老总了，我来回味下自己的详细工作。

我没学医，也未学药，所以在品种方面需要补充的东西太多太多!为了能够更快的熟悉这个环境，我找杨婷借了一本临床药理学，虽然到目前为止还没还，但我还是深刻记得我是借的她的。第一次看那本书我承认没怎么看懂，本来高中时代生物就差的要命。不过我还是不懂装懂的看了三遍，万能的百度给我在完全想不明白的术语上面做了解释。偶然的机会我在公司书架上面发现了一本《医药代表五把利剑》，这本书太好了，让我这个对临床完全不懂的人知道了临床代表在做什么、想要什么还有如何去做，所以我忍不住多看了两遍。再接下来我和女友一起逛街，在中医附院旁边的一个书店看到了一本《临床用药指南》。如获至宝，我果断买了回家。综合来看我进入这个行业总共看了这三本书，虽然后面还有一本《出来混，还是要懂点专业的》，但这本书我的的确确拿不下，看了180多页就没在看了，因为我的级别还没达到能把这本书融汇贯通，再继续看下去我觉得是浪费时间。

接下来是找客户。找客户是一件很开心的事情，也是一件很棘手的事情。不过得益于曾经在深圳蓝田伟光训练的来的各种找客户方法，我通过百度搜索现有客户名称，然后引申出很多很多该区域内的其他客户。我挨个复制下来，再寻找电话号码，实在找不到号码和地址的，我就只能在市场上面瞎逛。如果能找到，那自然很开心。实在是找不到，至少可以逛街看美女，还能饱眼福，值了。另外就是在当地招聘网上面找客户，这样比较方便，有的还带有人力部的电话号码，直接一个电话打过去，该公司的地址和产品负责人就到手了。还有个渠道就是国家食品监督管理总局里面的数据查询。这个东西太强大了，不管是厂家、商业公司还是药房，只要你从事药品经营，那么在经营企业范围下都能把你找出来，连破产垮掉的都有。当然这些方式找出来的都是当地的商业公司，无法找到自然人。我手里50%的自然人是我女友在其他公司做卧底拿来的，还有就是曾总从别人邮箱里面偷偷下载出来的。

自己的实际操作这个就有的说了。刚刚开始为了业绩，我就去推价格便宜的品种。硫咪让我尝尽了甜头，同时也让我倍感绝望。最火的时候在达州和广元两个地方一个月销售了接近40件，哪个喜悦完全不是我这个年龄段的人能够掩饰得了的。好景不长，三四个月之后，我就进去了冰岛，有种谈硫咪色变的赶脚……现在我对到市场里找抗生素合作商已经不再感兴趣，这些人太容易合作了，也太容易死翘翘了。老天是公平的，越难得到的东西，就越珍贵!业务也一样，越容易替换品种的客户，就越不是稳定客户!今天我替换了别人的品种，迟早有一天别人会把我替换掉!代理品种为什么很难达成合作?因为一旦合作，这些人就会是忠实的伙伴，销量每个月基本稳定，不会有太大波动。如果真的这么容易找到代理品种的客户，那么老板花钱请业务员干啥?直接找两个电话内勤了事。我们存在的价值在于：有了我之后销量是20w甚至30w，没有我的话销量是5w。

记得大学刚刚毕业的时候，第一个带我做业务的师傅说了句话：销售跟产品无关!我一直想把现在的某个品种努力做成我的代表品种，别人说起这个品种就知道是我翟康乾的。我也知道这是一个漫长而艰辛的工程……

202\_招商工作总结 篇5

按照县委、县政府的统一部署，把全县招商引资作为全县的重点工作来抓，组织部抽调五名副局级干部组成五个招商组，派常驻人员到全国经济发展好的地区进行常驻招商，我与同发武装部长吴装旭、经合局科长杨艳春共同分到苏、浙、沪招商组，组长杨县长。

下面将我个人在招商过程中的工作进行总结，总结如下：

一、搜集苏、浙、沪地区开发区企业资源。

网络资源是我们工作中最大的信息来源。通过百度搜索在网上搜到苏、浙、沪地区的所有开发区并在百度地图进行标注。然后针对每个开发区的企业进行逐个搜索并深入了解企业的产品、市场、规模等信息，对企业进行分类，选出适合我县投资落户的企业进行归纳。记录下企业的联系人、联系电话、电子联系方式等。为招商打好有准备之仗。

二、收集苏、浙、沪地区老乡、同学、朋友资源。通过同学、同事、朋友收集到苏、浙、沪地区的联系人及联系方式。在外招商中通过熟人招商非常容易成功，因此直接联系到朋友，然后通过朋友进行招商是非常有效的手段。特别是在外的老乡，都有一种家乡的情怀，有一种为家

乡做点贡献的愿望。

三、确定全县招商方向。

我县的主要招商方向为以农业为资源的农业产业化企业，以风电产业为发展的风电产品企业，以新能源产业示范园区的高载能产业项目。

四、为常驻招商员做好资源收集。

经常与在外招商员保持联络，为招商员及时提供各种需要的信息，提供强大的后方支援。

五、联系企业

(一)翱兰(上海)商贸有限公司

翱兰(上海)商贸有限公司是新加坡奥兰国际有限公司(olam internation limited，股票代码sg\_ symbol:o32)在中国的子公司。新加坡奥兰国际有限公司是由拥有\_0年历史的kewalramchanrai集团于1989年创立，总部位于新加坡，分支机构遍及全球60个国家和地区。作为全球领先的农产品与食品配料连锁供应商，每年销售250万吨各类相关产品。我们是众多世界知名品牌的供应商，享有“名牌身后的名牌”的美誉。其主营包括乳制品在内的20种农产品，是农产品与食品原料领域拥有领先地位的世界级供应商，20\_年底销售收入超过43亿新币。奥兰20\_年进入中国，总部位于上海，在北京和广州拥有分公司，目前拥有员工超过250人。

8月份翱兰公司花生项目马总监来我县考察洽谈花生基地及加工项目。到我县后详细考察了我县的土壤、气候等条件，又到边昭镇铁西村实地考察了农民和花生种植情况，对我县的条件非常满意，并邀请县主要领导到上海与外籍总裁进行详细洽谈。

(二)大连海升公司。

大连海升果业有限责任公司位于普兰店市铁西开发区，于20\_年在普兰店市注册，注册资本1.3亿元，占地面积190亩，是陕西海升集团出资控股设立的苹果浓缩汁生产企业。果蔬加工能力为每小时60吨。公司可全年连续生产加工浓缩苹果清汁、浓缩苹果浊汁、浓缩胡萝卜浊汁、浓缩桃汁、浓缩草莓汁等多系列产品。全年总产量3万吨。陕西海升集团是我国具有领导地位的浓缩苹果汁生产及出口商之一，公司95%以上产品出口远销至30个国家和地区，主要包括美国、加拿大、德国、法国、澳洲、俄罗斯和日本等。果汁出口量持续稳居国内同行业第一位。海升集团依照顾客的不同需要，可以大规模生产酸度不同的浓缩苹果汁。目前集团拥有世界先进水平的浓缩果蔬汁生产线10条，年生产浓缩果汁能力35万吨。

大连海升公司最早与我县洽谈果树基地项目，后因种.种原因没有落实。我考察过企业后，觉得胡萝卜加工项目应该可以，便推荐企业转向胡萝卜项目。20\_年底，我在市场购

买了胡萝卜样品快递给公司进行分析，20\_年初又取胡萝卜地种植土样快递给大连海升公司分析。经过一系列分析比对后，企业觉得我县的各种条件非常适合，决定进行试种植。5月30日，公司遴选出当今世界上比较优良的17种胡萝卜种子在边昭镇铁西村进行试种植。目前已经收获完毕。无论是产量、品质等均优于其它地区。企业将产品收回进行进一步含量分析。

202\_招商工作总结 篇6

一年以来，根据局领导分工安排，本人从事招商室工作，负责拟定境内外招商引资年度计划，组织协调境内区域的招商引资活动，编制和发布招商引资重点项目，归集、包装、编辑推介项目，配合有关部门建立和完善项目库，承担全局对境内招商引资、联络、洽谈工作。过去一年在各级领导的支持和同志们的配合帮助下，做了以下几项工作：

一、认真贯彻执行各级有关招商引资的方针政策，按照我区招商引资工作的阶段性目标和工作重点尊重自身工作，不断学习新知识，尤其法律知识和新的方针政策，认真履行职责较好地完成了领导交给的任务。

二、根据我区经济发展状况和各镇街的区域优势，出主意想办法积极主动地收集整理，编集招商引资项目，不断更新项目库，使我们提出的引资项目，更加贴近本地实际，更加有利我区的产业结构调整，更加符合国家鼓励发展的产业政策，去年共编制发布招商项目49个，取得了一定的效果，除我区通过节会上网对外发布外，先后有许多客商通过传真，电话等形式咨询，起到了牵线搭桥的作用。

三、认真做好项目的洽谈工作，节会期间除组织好项目洽谈，签约等会务活动外，积极帮助重点项目进行洽谈，尤其严把项目签约文本关，使之符合法律，内容完善，责权分明，便于执行，没有因为合同条款出问题而引起纠纷，使项目单位和投资商都满意。在日常工作中，认真做好前来投资客商的接待，项目洽淡工作，积极为其做好服务，耐心介绍我区情况，协助项目单位做好洽谈工作。

四、认真做好对外来投资者的服务，凡来我局了解情况，洽谈投资的客商，我室都热情接待积极介绍我方的投资环境，投资政策，资源区位优势，介绍投资项目等，积极与有关镇街招商分局和区直部门联系，带领外商实地选点，了解情况，洽谈合作，耐心细致地做工作，力促洽谈成功。

五、认真做好在建项目在谈项目的调度工作，为便于领导随时掌握招商工作的动态，及时反映情况，我室不定期的对在建项目和在谈项目进行调度，汇总后上报，并对在调度中反映和发现的问题，积极与有关部门联系协调，帮助其解决。尤其针对当前土地制约因素加大，项目落地难的问题，年底对各镇街的存量土地进行了摸底调查，准备呈交有关领导和有招商引资任务的部门，以便充分利用好这部分现有资源。

六、认真做好领导临时交给的工作，为了全局工作积极与其它科室配合，实现全局整体工作目标。

在做好自身工作的同时，本人紧跟时代步伐，加强学习党的xx大会议精神，与党的思想保持高度统一。

202\_招商工作总结 篇7

近一年来，在招商局局党组的正确领导下，我工作兢兢业业，生活作风严谨。按照工作职责，我在招商局工作的同时，又被抽派到赫章县太原招商分局参与招商引资工作，在自己的工作岗位上尽心尽力，尽职尽责，认真履行自己职责，按时完成了领导交办的各项工作任务，取得一定成效，。

一、加强学习，提高思想理论水平，提高了自身素质

为了适应时代的要求，根据招商局的工作需要，首先，我始终坚持把加强学习作为首要任务。一如既往地学习邓小平理论和 科学发展观 等重要思想，全面深入地领会 科学发展观 重要思想的科学内涵和精神实质，自觉培养贯彻学习 科学发展 重要思想的自觉性和坚定性，其次，发扬理论联系实际，把大学期间所学到的书本上知识和现在的工作实践相结合，在实践中认真总结成功经验，吸取失败的教训，有针对性地解决思想、行动上存在的突出问题，做到学用结合。最后，我还注重集体学习和个人学习相结合。我多次参加招商局举办的 招商引资业务培训 。除集体学习业务外，我还能够挤出时间坚持自学，熟练掌握法律、电脑等知识，力争在原有理论上有所突破，在理论素养方面有所升华，丰富自己的知识，拓宽自己的视野，增强实际工作的原则性、科学性和预见性，从而提高了自身的综合素质。

二、爱岗敬业，努力做好自己的本职工作

我严格遵守招商局制定的各项规章制度，能够做到不迟到、不早退、有事主动向主管领导请假。在工作中，尊敬领导、团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系。平时，勤俭节约、任劳任怨、对人真诚、能想别人所想，急别人之所急、人际关系和谐融洽，团结同志、与人为善，具有强烈的责任感和事业心，从不闹无原则的纠纷，处处以一名合格公务员的要求来规范自己的言行，毫不松懈地培养自己的综合素质和能力。在作风上，务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨，认真的完成自己的本职工作。在生活中，发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事。

三、认真履行职责，积极开展工作

刚参与招商引资工作时，招商引资对我来说是一个崭新的工作，为了能尽快适应环境，更好地开展工作，首先我虚心的向单位的老同志请教，不懂的地方向请他们帮忙。其次，我认真的学习，阅读大量的招商引资方面的资料，从报纸上，电视上，网络上都学到了很多的招商引资方面的知识，充实了我的头脑。在开展招商引资工作的过程中，确实感受到了招商引资是一项很复杂的工作，对于我们来说要进一步解放思想，更新观念。

在招商分局的招商引资工作中，我本着 介绍赫章、推荐优势项目、引导企业投资、搞好跟踪服务 的原则，从主动融入赫章经济社会环境入手，积极培植信息源、建立档案库，并与各级商会、协会、企业界人士广泛接触，扩大赫章的知名度，努力寻找县外省外投资者和我县的项目对接点。截至目前，招商分局共与外来投资者洽谈对接了53人次，并成功引进贵州金大陆清洁能源有限公司投资6000万开发我县辅处乡牛吃水水电站项目，此项目曾经历复杂漫长的过程，因此项目水源地与威宁县交界，存在资源权属问题，为此曾几次向县委政府专题请示汇报，后经县委政府与威宁县成功协商解决。目前项目已完成公司注册，正抓紧开展项目申报、设计等前期工作。

四 存在的问题和不足

我性格不够太严谨，办事比较急，准确性有时不够，对自己从事工作存在的困难和问题，自己琢磨的多，没有及时向领导和同事请教。

202\_招商工作总结 篇8

领导和同志们：

在工委、管委会的正确领导下，20\_年开发区招商引资成果显着。为了积极配合好上级的工作，本人认真努力的做好自己的本职工作，并能尊守工委，管委会制定的各种规章制度。

现将上半年的工作总结如下：

1、上半年办理新投资企业5家，变更项目\_家。对所有项目都能做到按时办理。特别是在办理\_\_宇京电器有限公司时，该企业的投资者希望在两个星期之内办完开户之前的所有手续。为了满足客户的要求，最后通过努力得到了工商、税务、外经贸部门的积极配合和帮助，实现了两种手续同时办理和提前办理。最终提前两天完成了该企业的所有手续，得到了外商的认可。在办理韩新服装和新顶服装合并，合发食品股权转让手续时，由于第一次办理同类手续，所以我咨询了外经委与工商部门，提前准备了所需材料。大大的缩短了办理时间，同时也丰富了自己的工作经验。

2、5、6月份在工商、税务等部门的规定时间内按时办理了\_\_泰克、都鲁机械等一些企业的年检手续。在各企业通过网上审查之后，能够积极配合好外经委、国地税、工商部门对辖区内企业的年检工作。使辖区内的年检率达到95%以上。

3、新成立的企业由于处在筹建期没有会计。所以我定期给每个筹建期的企业申报印花税和个人所得税。办理申报业务不仅方便了企业而且也使自己对税务有了一定的了解。

06年工作中也存在着一些问题和不足。具体表现有：办事时会出现丢三落四的现象。处理有些事情时缺乏创造性。没有项目时会放松对自己的要求。综合以上不足，明年抓紧一切空余时间多读书，看报，加强自己的业务能力和认识，不断提高自己的思想觉悟。总结成绩，改正不足努力把下半年工作做的更好。

202\_招商工作总结 篇9

心得体会就是一种读书、实践后所写的感受文字。读书心得同学习礼记相近;实践体会同经验总结相类。学习的方法每个人都有，并且每个人都需要认真地去考虑和研究它。心得体会这种学习方法对于一个人来说也许是优秀的，但没有被推广普及的必要。因为学习的方法因人而异，方法的奏效是它与这个人相适应的结果。方法，也是个性化的。借鉴他人的学习方法并不是不可以，但找寻适用于自己的学习方法才是最重要的。以下是由

进入医药行业整整一年，一直从事招商工作，暂时把自己归到“入门”队友里。先把自己这一年的招商心得写出来，免得过几年忘了，没什么东西可以回忆。

整整一年我都在思考这样一些问题：如何找到更多的客户、如何提高自己在品种方面的了解度、如何精炼品种卖点、如何让言语更有感染力、如何准确掌握客户的心理变化、如何清晰的辨别客户的话外音、如何高效的客情维护等等。365天里，至少有100天我梦见自己和某某某在某个茶楼、某个办公室或者其他模糊不清的地方谈品种、谈价格、谈临床方案……清晰记得曾有一个夜里，在梦中笑醒，因为在梦里有个客户给我买了10件硫咪!!!

记得进入公司面试的第一天，刘姐问我做电话销售最重要的是那些东西?我回答的是“氛围”，“笑”。我觉得氛围太重要了，尤其是新业务员，在我心里新人需要在一个有温暖、有目标、有压力、有痛苦、有收获的环境中才能快速成长。虽然我的笑很假，让人觉得很不真实，但依然认为电话销售需要笑，笑会传染。我是这么理解，直到现在都不曾改变。

首先回忆下雒总给我们三人进行的一周培训。在强哥的培训中，我记得的东西并不多，但是还能被我记下来的这些观点，是的的确确改变了我对销售的理解和态度。概括起来大致是这样的：第一，为什么。我一直很难接受他这个打破砂锅问到底的方法，因为我觉得很烦，一直抵触，但是现在我习惯性的会问别人为什么。打个比方，米诺我的价格便宜，客户一直替换不下来，我会问为什么现在还没换成我这个厂家的?我的价格不够便宜?我的包装不好看?我的付款方式没法接受?领导为什么不批准替换?医院为什么不愿意替换?如果要替换下来需要什么条件等等等，直到找到我想要的答案为止。第二，smart原则。听了这个东西之后，我才第一次知道做销售能够像填做填空题一样，具体到每一个点。虽然强哥这个smart原则我已经记不清到底有哪些条款，但是我很深深记得一句“可实现、可考核”。第三，afb还是什么东西哦，模糊了。大概意思就是表象--特点---收益。记得当时我用了手机来举例：因为我这个手机安装了新闻阅读器这个软件，所以你可以随时随地通过我这个软件找到你想看的新闻信息，这样可以使你对社会动态、国家新闻随时了解，方便，快捷。第四，《三国演义》剧情解说。这个东西我估计是强哥自己整出来的，应该之前没有过类似的培训有过。这也是我第一次那么狠心的觉得做好谈判的准备工作、揣摩对方可能的答复然后自己做出相应的回答是那么的重要。

想来想去第一周的培训我实在是想不出来东西了，强哥莫怪啊!不过刘姐给我的培训我还记得不少，因为全部都是我现在每天在用的东西。专业术语：医保、农合、基药、入院程序、药事委员会、医院相关重点人物、串货、电话术语等等等。谢谢刘姐，没有你我什么都不会知道，真的感谢!当然也感谢公司，给我一个平台，还给我们安排新老员工交流会。在会上好大哥给我的几个建议，每当我迷茫的时候我都会翻来看看。也是好大哥教会了我如何正确的找准客户、如何冷静的看客户、如何真实的表现自己、如何调节自己的心态……一直以来我都把好大哥当做师傅，虽然他不承认我是他徒弟。哈哈。

我很庆幸来公司6个月之后，赵总亲自带我下市场，跟他走了两天，摸着良心说我确实学到了很多东西。第一，节俭。第一次跟赵总单独吃午饭是在达县荷叶街对着的一个饭店，装修还行，看着比较干净。我们点了一荤一素一汤，花了38块钱，还要了发票。第二天中午差不多三点才吃饭，在广元医药园对面的一家小饭店，完全没档次的一家店了，因为我们都饿的不行了。第二，拼命。之前一直听大家说赵总怎么样怎么样，我都完全没感觉，那两天之后才让我也不得不说----够狠。晚上2点左右才到达州，第二天早上6点20给我打电话，把我吓得哦。中午12点半左右问我还有没客户见，完全忘了吃饭?晚上跟我分析客户，分析品种直到11点。回来成都之后我心里得出一个结论：像赵总这么整如果不成功，那是老天没眼!既然老天有眼，那我也希望自己能够成功，所以后面我下市场，会时不时想下我们赵总这个时候会干啥?第三，说话铿锵有力。第四，目标和思路异常清晰。不说老总了，我来回味下自己的详细工作。

我没学医，也未学药，所以在品种方面需要补充的东西太多太多!为了能够更快的熟悉这个环境，我找杨婷借了一本临床药理学，虽然到目前为止还没还，但我还是深刻记得我是借的她的。第一次看那本书我承认没怎么看懂，本来高中时代生物就差的要命。不过我还是不懂装懂的看了三遍，万能的百度给我在完全想不明白的术语上面做了解释。偶然的机会我在公司书架上面发现了一本《医药代表五把利剑》，这本书太好了，让我这个对临床完全不懂的人知道了临床代表在做什么、想要什么还有如何去做，所以我忍不住多看了两遍。再接下来我和女友一起逛街，在中医附院旁边的一个书店看到了一本《临床用药指南》。如获至宝，我果断买了回家。综合来看我进入这个行业总共看了这三本书，虽然后面还有一本《出来混，还是要懂点专业的》，但这本书我的的确确拿不下，看了180多页就没在看了，因为我的级别还没达到能把这本书融汇贯通，再继续看下去我觉得是浪费时间。

接下来是找客户。找客户是一件很开心的事情，也是一件很棘手的事情。不过得益于曾经在\_\_训练的来的各种找客户方法，我通过百度搜索现有客户名称，然后引申出很多很多该区域内的其他客户。我挨个复制下来，再寻找电话号码，实在找不到号码和地址的，我就只能在市场上面瞎逛。如果能找到，那自然很开心。实在是找不到，至少可以逛街看美女，还能饱眼福，值了。另外就是在当地招聘网上面找客户，这样比较方便，有的还带有人力部的电话号码，直接一个电话打过去，该公司的地址和产品负责人就到手了。还有个渠道就是国家食品监督管理总局里面的数据查询。这个东西太强大了，不管是厂家、商业公司还是药房，只要你从事药品经营，那么在经营企业范围下都能把你找出来，连破产垮掉的都有。当然这些方式找出来的都是当地的商业公司，无法找到自然人。我手里50%的自然人是我女友在其他公司做卧底拿来的，还有就是曾总从别人邮箱里面偷偷下载出来的。

自己的实际操作这个就有的说了。刚刚开始为了业绩，我就去推价格便宜的品种。硫咪让我尝尽了甜头，同时也让我倍感绝望。最火的时候在达州和广元两个地方一个月销售了接近40件，哪个喜悦完全不是我这个年龄段的人能够掩饰得了的。好景不长，三四个月之后，我就进去了冰岛，有种谈硫咪色变的赶脚……现在我对到市场里找抗生素合作商已经不再感兴趣，这些人太容易合作了，也太容易死翘翘了。老天是公平的，越难得到的东西，就越珍贵!业务也一样，越容易替换品种的客户，就越不是稳定客户!今天我替换了别人的品种，迟早有一天别人会把我替换掉!代理品种为什么很难达成合作?因为一旦合作，这些人就会是忠实的伙伴，销量每个月基本稳定，不会有太大波动。如果真的这么容易找到代理品种的客户，那么老板花钱请业务员干啥?直接找两个电话内勤了事。我们存在的价值在于：有了我之后销量是20w甚至30w，没有我的话销量是5w。

记得大学刚刚毕业的时候，第一个带我做业务的师傅说了句话：销售跟产品无关!我一直想把现在的某个品种努力做成我的代表品种，别人说起这个品种就知道是我的。我也知道这是一个漫长而艰辛的工程……

202\_招商工作总结 篇10

自我县“招商引资、全民创业”万人动员大会召开以来，我中心结合本单位实际，专门组织招商小分队，主动出击，强力推进招商引资工作。经过中心全体干部员工共同努力，紧紧围绕“快速通道项目”多渠道招商，积极推荐本县其它招商项目，进行广泛招商。现将20--年招商引资工作总结如下：

一、紧紧围绕“快速通道项目”，多渠道招商。

(一)在《快速通道项目BT融资公告》在网上公开发布之后，我中心接待了来访客商超百余人次。多家客商到我县来实地考察与洽谈。与北京雷曼公司、中建八局、中铁十九局、陕西中宇建设工程公司、重庆大安高等级公路建设公司等国内知名企业进行多次洽谈，我中心正与这几家投资商进行深层次洽谈。客商普遍提出的问题：一是县城总体规划及火车站6平方公里“县城拓展核心区”控制性详规尚未批复，无法明确建设用地指标;二是回购资金保证性承诺要求县财政出具书面承诺，县人大常委会作出正式决议;三是就该项目所采取的优惠政策;四是中宇公司已备5000万元，提出融资额的13%包干比例;五是大安高等级公路建设公司等联合体已筹备资金近3亿元并提出政府对联合体反担保要求。所有这些已向政府汇报，等待回复。

(二)积极探索“快速通道项目”融资渠道。就该项目分别向重庆市银行、中国工商银行黔江分行等两家金融机构进行了推荐，并与中国农业银行--支行签订了《钟渤快速通道项目融资合作意向书》;同时部门联系，共推快速通道项目。中心与县发改委联合向北京某投资公司共推快速通道项目;与县档案局联合向上海某投资公司共推快速通道项目;与县财政局共同商讨项目资本金的筹集，目前已到位快速通道项目资本金3000万元。

(三)努力做好项目争资工作。进入12月以来，中心先后在刘县长指示下，与津辉投资、铁二院就快速通道项目从扶贫线、争取外资贷款进行了初步洽谈，情况已报政府等待决策。

202\_招商工作总结 篇11

近一年来，在区委、区政府的正确领导下，我工作兢兢业业，生活作风严谨。按照工作职责，我在招商局办公室工作，在自己的工作岗位商尽心尽力，尽职尽责，认真履行自己职责，积极完成各项任务，取得一定成效，出色完成了领导交办的各项工作任务。

一、加强学习，提高思想理论水，提高了自身素质

为了适应时代的要求，根据招商局的工作需要，首先，我始终坚持把加强学习作为首要任务。

一如既往地学习邓小平理论和 三个代表 重要思想，通过学习党的xx大精神，全面深入地领会 三个代表 重要思想的科学内涵和精神实质，牢牢把握贯彻 三个代表 重要思想的自觉性和坚定性，进一步明确党在新世纪所面临的各种机遇和挑战，明白了我们的党在新时期奋斗目标的重大问题。

进一步坚定了全面建设小康社会，加快推进社会主义现代化，开创中国特色社会主义事业新局面而奋斗的信心和决心。其次，发扬理论联系实际，把大学期间所学到的书本上知识和现在的工作实践相结合，在实践中认真总结成功经验，吸取失败的教训，有针对性地解决思想、行动上存在的突出问题，做到学用结合。

最后，我还注重集体学习和个人学习相结合。我多次参加区委举办的 招商引资业务培训 。除集体学习业务外，我还能够挤出时间坚持自学，熟练掌握法律、WTO、电脑等知识，力争在原有理论上有所突破，在理论素养方面有所升华，丰富自己的知识，拓宽自己的视野，增强实际工作的原则性、科学性和预见性，从而提高了自身的综合素质。

二、在工作上，爱岗敬业，努力做好自己的本职工作

自20xx年12月份招商局成立以来，我认真做好办公室工作，在工作中我积极思考，善于分析，工作能力有了逐步提高。办公室是一个单位的门面和窗口，是一个单位的中心和枢纽，作为综合职能部门，其工作效率、服务质量和待人接物，不仅关系着全局工作的顺利开展，还充分反映着局机关的对外形象。办公室工作是一项很复杂，很零碎的，并且还会常常遇到突如其来的事情。

我在实际工作中，时时严格要求自己，做事要谨小慎微。在这近一年来中我没有出现过任何差错。在局领导和同事们的指导和帮助下，我对办公室工作积极探索、努力创新，加强合作意识、保证工作质量、提高工作效率，我主要从事了以下几方面的办公室工作：1、文秘工作，文秘工作是招商局一项重要工作。作为机关单位的的一个综合部门和各类文件、信息的集散地，文秘工作的水平很大程度上影响着局机关整体工作的质量和效率。

近一年来，我在日常工作和各种会议、各种招商活动以及上下沟通、左右协调、内外交流等方面做了大量认真细致高质量的文秘工作。我还负责所有文件的收发处理，对区委、区政府以及其他部门下发的各方面的文件、函电，都要经过逐个登记、办公室阅批、局领导批示、有必要的还要送各个科室阅办、督办催办等环节。有的文件还需要办公室转发，有的文件需几个部门合作执行，办公室还要协调。所有这些环节都要求认真细心，稍有不慎，就可能贻误工作。

经初步统计，近一年来，办公室接受和处理的各类文件有上百件，基本上做到了件件有落实，为招商局各方面工作的顺利开展提供了良好的条件。

通过办公室的这些工作，我逐步养成了一个在生活上非常注重细节的人。此外我还负责办公室的值班、排班以及管理，会议召集、通知、记录工作等工作。我还负责了办公室日用物品的发放和管理，早上的签到管理，并制定了相关制度和监督手段，以保持办公室卫生和工作秩序，保护办公室的财产。

回顾一年来的工作学习虽然说取得了一定的成绩，但也总结出一定的不足，恳请大家批评指正。比如说，开创性的工作开展的不多，个别的有些工作协调的不是十分到位，这些问题都有待于在今后的工作中不断加强学习，及时改进。在今后，我相信，在局领导和同事们的关心帮助下，我在今后的日子里一定会做得更好、更出色。自己有决心一定认真学习党的xx大精神，认真贯彻实践 三个代表 重要思想，努力提高思想觉悟和业务工作水平，为实现我区的经济跨越式发展，贡献自己应该贡献的一份力量。

202\_招商工作总结 篇12

辞旧迎新，20\_\_年很快就过去了，在这一年里，我认真履行职责，在公司领导的关心、帮助下，在我部门员工的大力支持、密切配合下，带领部门员工强管理、挖潜力，取得了一定的成绩，现将一年来工作情况报告如下，不当之处请指正。

一、20\_\_年主要工作概述

招商部紧紧围绕企业发展战略，把握好发展方向。“找差距、重招商、尽责任”在项目的招商过程中把员工的思想和行动统一到企业的方针上来。通过努力，招商部内部营造出了上下同心求业绩的良好氛围，凝聚力增强的同时，团队建设、系统招商、服务管理等各项工作都做出了不俗的成绩。上半年完成了C、E两区进行业态优化统一招商，下半年完成了A、B区业主续租工作同时正在进行经营户续租调整业态分类，以增强市场的核心竞争力。

二、团队的搭建、流程梳理及细化管理工作

公司对招商部的每一位员工都严格要求，力求人人都是精英。通过内部体系架构上的规范化，进一步明确分工、职责到位。部门内部按工作内容，划分了业务团队与服务团队，以进行部门工作的全面联系与沟通。在这些基础团队建设工作初步完成之后，逐步开展团队能力提升工程，通过内部培训和经验交流等多种形式，提升营销队伍的沟通技巧和业务能力。并在各区域的扫描式走访、招商的流程梳理、商户经营理念的有效提高、工作细节的有力执行等各个方面加以改进与完善，进一步通过团队的凝聚力与执行力的建设来增强招商环节、商业服务管理的整体提升。

三、圆满完成各项招商任务指标。

针对城北区域内市场的特征，在招商过程中，我们却始终保持宁缺毋滥、特色商业的招商理念，克服商业大环境、区域本位主义、贫乏的经营理念等种.种不利因素，圆满完成了C、E区的招商工作。引入了一大批代表本地区竞争力的陶瓷批发商，在此基础上，招商部通过扩大招商力度，拓展可利用资源，先后把C5、E10、E11进行业态分类，形成地板区、五金油漆区、木门移门区，完成招商任务、填充业态的同时，在市场后续招商中的产生了良好的积极性和指向性。化的保证了明珠世贸商城业态丰富性、独特性及延展度。在招商的过程中，招商部的员工积极配合和指导商家的货品选择、价值提升、装修设计和装修流程等系列工作，与商户建立了长久、稳固的战略合作关系，为下一步的招商工作打下良好的基础，也为举办大型活动、会展能够得到商户全力支持埋下了伏笔。

四、市场宣传工作的圆满完成。

为配合公司开业两周年活动，通过有效形式提升整体商业氛围，于10月份至12月份间，在公司领导和整个部门的不懈努力下，成功举办6次建材走进社区活动和一次明珠建材团购活动。在盐城百姓心目中上产生了良好的氛围。提升了明珠世贸商城及公司的整体形象，树立了客户、民众的信心。

五、工作中存在的问题与不足

1、招商是一项长期性、复杂性、效果不确定性的工作，各种因素均可以制约和改变招商的结果，对于处于第一线的招商部来说，工作的难度和挑战性不言而喻。为了更好的完成招商工作，客户信息储备、拓宽信息源、增强招商工作一线人员的“钉子精神”、工作信心和改善畏难情绪等工作，对于目前招商基础队伍的经验、自信心等问题，还需要长时间的磨练与实践。

2、细节处理方面，尤其是一些辅助性的操作细节上，还有进一步加强的空间。

3、在招商与商户经营的过程中发现，有一部分消费者对明珠商贸城不够了解，如何更好的利用明珠商贸城的平台来引导周边地区消费者，发掘其消费潜力，是目前展示区面临的问题。

最后，在新的一年，招商部所有员工，将继续加强学习，精通相关业务知识，提升招商技能和服务水平。为未来打好攻坚战，创造有利的先决条件。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！