# 商场的招调工作总结(共6篇)

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2025-06-07

*商场的招调工作总结1光阴如梭，匆匆而过。我来到昔阳\*西房地产开发有限公司转眼已一年了，在这一年我认真履行职责，在公司\*\*的信任和同事们的帮助下，我很快适应了新环境，通过了解不断地学习各行各业，拓展自己的视野，总结经验，总结自己，加强自身思想...*

**商场的招调工作总结1**

光阴如梭，匆匆而过。我来到昔阳\*西房地产开发有限公司转眼已一年了，在这一年我认真履行职责，在公司\*\*的信任和同事们的帮助下，我很快适应了新环境，通过了解不断地学习各行各业，拓展自己的视野，总结经验，总结自己，加强自身思想修养努力提高个人综合素质，怀着饱满的工作热情，与\*\*及各部门同事深入沟通学习，着重负责“晋美商业广场”项目的一系列招商，从项目定位、广告宣传到签订房屋租赁合同这是非常重要的过程，非常感谢各位同事在这一年当中对我的帮助和配合，现将自己这一年工作的收获与感悟做一个全面的总结，鞭策自己，再接再励！

一、招商项目及销售工作

晋美商业项目

从20xx年2月来到昔阳\*西房地产开发公司任职招商部经理一职，经历了整个项目招商的筹备及签订各项合同，在整整9个月的时间里，我严格按照招商流程及\*\*安排的各项任务积极落实，把计划落实到每日、每周，把控招商中的各个环节并顺利完成，从招商前期的市场\*\*及制定招商策略方案，在项目定位时始终不忘，：“人无我有，有有我精”原则，现已顺利完成晋美商业广场的出租率90%。市场\*\*、项目定位、广告宣传、来电及现场来访洽谈（对昔阳县各大购物区和临街商铺的商户走访\*\*，形成有效的商户资料和回访记录，招商部接待来访商家的同时，对商家做出有效的引导和正确的选铺方案）。 招商5个月来电客户达287位，现场接待客户118位，在招商过程中，我始终坚持宁缺毋滥，引进特色商户的招商理念，在\*\*的带领各部门的配合下，工作有条不紊的顺利进行，也有了新的突破，更加明确了自身的发展方向和不足之处，在以后的工作中我会更加努力做好本职工作，并为公司创造更大的价值和更多的财富。

二、招商洽谈主要商家

电影院考察、院线最终签订合同为\*\*红鲤鱼院线，\*面布局图已设计；德克士总部市场部的周经理洽谈到投资人姚总签订租赁合同；男装品牌租赁；\*黄金、工商银行等。\*\*晋美广场一卡通厂家，经过\*\*，在太原市以及各个县城普遍用的是万德卡和通联支付，最终我们选用通联支付合作，20xx年详谈合作事宜。

晋美商业广场已出租面积为\*方米，共收30%的定金 \* 万元，剩余租金 \* 万元，签订合同共为21份，其中包括零售、餐饮、娱乐等行业，不断地了解市场新的动态和经营模式以及竞争对手。

三、留庄门面项目

积极\*\*市场、定位，配合\*设计项目围墙、公益广告的制作，并与广告公司签订合同，张贴完成后，检查合格无质量问题，按照财务流程并完成付款手续。

四、工作中存在的不足之处

1、提高自身的专业水\*，多外出实践，多交传递正能量的朋友，多看关于房地产类的信息，做到触类旁通，不断为自己充电，从书中吸取精华，给自己制定有难度的工作目标，为自己制定高目标高标准，锻炼自己拥有一颗强大的内心，激发自己的潜能力，多写作，提高自身的文案功底。

2、自身和团队的商户管理水\*，自己的文案功底欠缺，在商户维护过程

中可能有些不妥之处，主观意识过强，在管理上需加强，做到条理化、清晰化。

3、公司内部团队合作意识需加强提高，相互取长补短，学习更多的工作经验，丰富行业经验。

五、20xx年度工作计划及目标

1、完成晋美商业广场所有商铺的出租，协助商户的进场装修和开业计划，成立商业管理公司的相关手续和办理。

2、留庄项目销售和招商的任务完成，住宅项目的销售，临街商铺的销售和签订合同并办理相关手续。

3、协助酒店负责人做好晋美\*\*酒店的管理和运营策划。

最后，感谢公司各位\*\*及同事的帮助和\*\*，是大家的\*\*让我部门取得了的进步和优良的成绩，随着公司业务的不断增加、扩大、规范和完善后续管理工作将会更加繁重，要求也将提高，需掌握的知识更加广阔，为此，我将更加勤奋学习，提高自身各项素质和技能，适应公司的发展，用全部的激情创造价值，让公司充满生机和活力。我们是一个团队，唱的是一首歌，想的是一个目标，我部门将全力配合各部门一起齐心协力，全力以赴共同创造一个新的辉煌，马到成功！。

**商场的招调工作总结2**

毕业一去，我就已经是一个正式的大人了，步入社会之后只能自己\*\*奋斗，因此，我给自己定了一个目标，就是要在社会上站稳脚跟，给我自己创造一个更好的未来。但当我尝试去找工作时，我发现这并不是我想象中的那样简单。辗转反侧，我对自己中意的公司甚少。后来，在网上偶然看到了我们商场在招客服，看了简介的一些待遇工作内容之后，感觉我比较适合这个职位，因此我做好准备，前去面试。原以为自己会落选，没有想到的是，公司给了我这个机会，让我进入了公司，做好客服这份工作，这让我感到莫大的感激，因此，在进入公司之后，我用尽了全力，来做好以这份工作。

来公司也已经有了三个月，这段时间除了当初刚进入公司时的不适应外，其他时间都是充满愉快和满足的。也许是刚刚毕业的原因，进入一个新的环境，况且还是自己第一次步入社会，一些规矩和原则都不太清楚，所以显得有些局促。那段时间，我也有一些焦虑。但在自己不断的努力下，我放下了心里的一些戒备和防御，坦然的接受这样的情况，从而才让自己得到解脱，能够更专注于工作上去。刚进入公司，我表现的很\*淡，是因为我对工作还没有掌握成熟，但当我真的坐在这个岗位时，我对自己的要求就可以有一个定位了，从而让我的工作也更好的进行下去。

在这几个月的试用期了，我经历了很多，也在不断的努力中学习到了很多的知识，对自己身建设也有很大的帮助。比如有一次，一位客户可能是和其他部门的一位负责人有些争执，但是很气愤，直接打到客服电话上。我接了之后强烈的感到了这名客户的不满，甚至语言中出现了各种辱骂。虽然我刚踏上这个职业，但遇到这样的.事情，我也当时有些懵了。后来，我想了想，其实每一名客户都是想从我这里得到一个解决方案，我冷静的想了之后，很温和的和他说明了这个问题的所在，以及跟他说会和负责人进行沟通，最后给你一个答复，请他能够耐心等待一段时间。他也不再和我纠缠下去，便这样决定了，后来和部门负责人商量之后，给了这位客户一个完美的解答。所以，其实什么事情都会遇到难题，只要我们冷静一些去处理，事情不会变得复杂，反而容易处理。

学习到的不止书面上的这些东西，更多的已经藏在了我的心里脑海里，我相信，在今后的工作中，一定也是可以运用到的，因此，我会在往后的不断努力中更加坚定自己的内心，不断的向前走，向上爬，闯出我的一片天地!

**商场的招调工作总结3**

进入商业企业管理有限公司已经满两年，在这两年的时间里，本人在我公司招商X部的工作中取得了进步。在此，我要感谢公司为我提供了这样一个自我价值实现的\*台，感谢公司各位\*\*对我的\*\*和信任，同时我还要感谢公司各位同事在工作和生活中对我的帮助和\*\*。就职于招商X部主要负责的招商品项有：食品类(烘焙、甜品、水吧、咖啡、冰淇淋、进口食品、特产、珍品、副食、茶叶、烟酒、红酒等)。目前洽谈总资源数量X户，其中X类客户X户、X类客户X户、，已来访客户X户，已拜访客户X户。现将20xx年具体工作情况总结如下：

一、工作总结

1、熟悉项目情况

作为一个招商专员，个人认为最基本的就是对自身项目的熟悉度和了解度。个人由于是刚接触招商工作，之前在商业地产方面的知识相当匮乏。但进入公司后，我加紧对本项目情况的学习和了解，并在不久后基本掌握了这个项目的基本情况。

2、学习招商工作专业技能知识

招商工作要求对从事这方面的工作人员要有相当高的专业技能知识。本人在进入公司后，学习了招商工作的基本流程、招商工作各流程具体工作的开展方式与方法;学习办公所需的各种软件;学习品牌知识;学习与客户谈判的方式与方法等等。

3、进行招商具体工作大致如下：

①参加前期的市场调研工作：主要针对XX市各商圈内本组品项的商铺租金价格、物管费、合同期、付款方式、商业配套等的\*\*，通过这些市调工作来充分认识市场及商圈情况。共计调研商场X家，主要有：

商圈X家(\\\\)商圈X家(\\\\)

c.②参加各市场商户资料收集工作，除以上所调研过的商场外，还包括以下商场及门市：\\\\。资源收集共计46家商场，7条街道门市。

③与同事共同完成对\\\\等商场现有餐饮、服装品牌\*\*，并制作各个百货公司每楼层已有餐饮、服装品牌分布图，充分了解XX市已引进了哪些餐饮品牌及他们的档次，为本项目后期招商及规划作参考。

④\*\*完成对XX市本地商家的主动拜访工作，截至本周20xx年12月26日止已拜访客户XX户。主要包括餐饮、食品、娱乐等业态商家，为他们介绍本项目。一方面可以对本项目进行宣传，收集那些对本项目有兴趣的客户资料，另一方面深入市场\*\*，了解他们目前店铺的租金价格、经营状况等情况。

⑤电话联系本地目标客户共计XX户，邀请其到本项目接待中心深入洽谈，前期主要跟进的是本地餐饮、食品类客户，有意向客户近XX户，已到项目中心洽谈过的有家，其他未约见客户后期继续跟进。

⑥在上半年招商规划以百货类为主时，主要针对东街进行各品项规划及图纸设计工作，并为\*\*华联、家乐福、永辉、华润万家、大润发、哈尔信、星巴克、肯德基、吉野家、COSTA计10家品牌公司绘制我项目规划CAD图纸。

⑦完成公司布置的各项工作。

二、工作中存在的问题及改进方式

①问题：在我公司两年的工作中，虽然取得了一定进步，但依旧存在不足之处，主要情况如下：

1、通过这段时间的工作，我发现自身的专业技能知识依旧匮乏，主要表现在：品牌了解不深;与商户洽谈方式欠佳;招商流程了解度不够;商户入

驻所需各项准备工作了解欠缺。

2、招商工作经验不足;在与客户洽谈过程中，能明显的感觉到自己招商工作经验不足，如遇到不知道或不清楚的问题该如何回答、各类的客户该以什么样的方式与之谈判为佳、与客户谈判时怎样审时度势察言观色、遇到比较棘手的客户该以什么样的方式继续推进等等。

②改进方式：在以后的工作中我将加大力度对各方面专业技能知识的学习，不断充实自己，以增强自己的实际工作能力，加强与公司\*\*和同事之间的沟通，这样不仅会提高工作效率，还能学到更多的知识与方法，促使自己能力的迅速提升。

三、20xx年工作规划

招商X部在20xx年工作中虽然取得了些许成绩，但也有部分工作尚未完全做好。在即将到来的20xx年里，我们工作任务也很重，也相当具有有压力。为使我部门在20xx年工作任务的顺利进行并完美收官，本人的工作规划大致如下：

1、继续跟进意向性较强的各品项客户，争取在我项目收取意向金时能够成功达成家;

2、寻找新的意向性客户，增强客户资源储备量，为后期的招商工作打好基础;3、按照我项目一期规划设计，将本人所负责的各品项进行数量及面积规划，总招商面积范围450-1300。品项烘焙进口食品咖啡零食店水吧店数(户)单店面积品项3-41-21-22-32-320-4010-3030-7010-20xx-30特产珍品茶叶烟酒红酒店数(户)单店面积5-65-64-51110-20xx-20xx-20xx-20xx-

甜品冰淇淋3-52-310-20xx-20副食保健品5-85-610-20xx-154、加大力度学习专业技能知识，不断丰富自己，快速提升自己的工作能力，保质保量、按时完成公司及各\*\*布置的各项工作。四、致谢

我是刚入商业地产行业的新人，在工作经验方面还稍有不足。在此，我要再一次感谢商业公司能提供给我这样一个实现自我的\*台，并再一次感谢公司各位\*\*对我的栽培和指导，感谢公司同事在本年中对我的帮助和照顾。在以后的工作中我将以更高的激情投入到这份工作中，尽自己最大努力去协助公司做好这个项目。

**商场的招调工作总结4**

实践，就是将理论知识运用到客观实际中去，理论应该与实践相结合，达到学以致用的效果。与此同时，因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西也就不一样了。只有不断地增强自己社会适应力，人际交际力以及自我调节能力才能更好地从学校向社会过渡。不能做一名只会纸上谈兵的书生，应该做到与时俱进，放在哪里都能发光发亮。

迪卡侬是一家集设计、制造和零售于一体的全球领先的运动用品公司。目前，公司在全世界15个国家拥有超过500家零售商场，并在16个国家拥有自己的产品制造商。迪卡侬是进驻\*不久的一家运动类产品的专业超市，源自法国，是一家机构比较完善的零售类企业。XX年11月29日，我穿上\*\*的工作装，正式成为迪卡侬华南东圃店的一名兼职销售助理，XX年2月1日我成为实习经理。

在此之前我经历了别有新意的的入职面试，虽然之前有过几次面试的经历，但远远无法比拟此次。面试分三轮，第一轮是电话面试；第二轮店长面试；第三轮地区总监面试。第二轮最精彩，第一部分是在在众多面试者中找个陌生人当partner，两分钟后上去把他介绍给所有人认识，简短的介绍了他的基本情况和爱好特长。外企，当然用英文的。这是为了测试面试者的团队意识。第二部分呢，看视频，了解一下迪卡侬干什么的。主要考察面试者的观察力和细心程度。第三部分，15人分两大组做答卷，每人先自己做，完了小组\*\*答案，派一人上去展示，并说明理由，当然，还是英文的。主要看解决问题的能力以及与他人沟通协调的能力，并能看出每个人处理事情的方式与态度。第四部分，超级精彩，15人分三队，打篮球，每队两小节，每节8分钟。要表扬一下自己，那天我穿了坡跟鞋上场还进了三个球，太强了，如有神助！这种方式很新鲜，马上能考察出面试者的团队合作精神与灵活反应程度。之后第五部分是部门经理和店长提一些问题，类似于实习期间怎样协调课程时间与工作时间，怎样看待零售这个行业，为什么加入这个行业，为什么选择迪卡侬，关于以后的发展自己有怎样的规划等。第二轮面试下来，自己也理清了很多东西，并且更坚定了选择迪卡侬，收获颇丰。第三轮面试，与地区总监聊了40多分钟，过程表现的不好，可能态度诚恳，最后还是通过了。整个面试流程总结下来：

1、一定要将自己最真实的一面展示出来，因为真诚可以打动你的面试官。

2.不管是回答问题还是做实在的事都应当直截了当，先说重点，其他的可以慢慢补充，不必要的解释和铺垫要三思才说，时间和效率至上。

3.不要把自己的习惯和喜好强加于人，要灵活地根据谈话对象来调整谈话方式和方向，一定要学会观颜察色，灵活应对。

4.面试时无需紧张，深呼吸再深呼吸，按\*时的状态发挥就好。

5.每一件事总有收获，学会反省和总结。

面试通过后进入商场实习阶段。在商场里,作为一个兼职销售助理，我的主要工作是在店里做一些销售和整理，包括上货、调整货架、每天的facing等工作，这对于一个女生来说是比较吃力的，常常一个环节下来身上总是汗流浃背，腰酸腿痛，但我没有退缩，我告诉自己要坚持下来，真真正正的学一些东西回去。

刚刚开始工作的时候很不适应，由于是在商场做销售，因此上班时间几乎不能坐着或休息。我的上班时间一般是早上10点到晚上7点，或是中午11点到晚上8点，值晚班的话有时要上到晚上9:30。做店里的转场和盘点工作会比较累，曾试过通宵盘点，下午1点一直呆到第二天早上7点。

虽然有时候时间长了点，但我精力充沛不怕苦不怕累。我觉得这是一种激励,明白了人生,感悟了生活,接触了社会,了解了未来。在店里虽然我是以销售和整理货架为主,但我不时还要做一些工作以外的事情，有时还要做一些盘点，新货到架时调一下场，为全职分担一些。这里的人都很好，将任务分配给你之后就给足够的空间你去发挥。即使你的想法不一定对，他们也会鼓励你去尝试，如果感觉自己实在还是不行，可以申请支援，会有人过来跟你解释问题出在哪里，激励你去想办法解决，甚至最后会帮你一起完成任务。只要你足够努力，每天都可以过得很充实，可以学习很多东西。

这里每周一部门经理都会开例会。刚开始很多概念都不懂，就旁听，遇到不懂得可以随时\*\*。后来，慢慢进入状态就可以发表一些意见。开会前店长会发一份提纲给所有部门经理，所以一定要在开会前做好充分准备才能顺利通过每周例会。每次提出问题时要给出自己的解决方案，并分析可行性，最后征询其他人意见得出结论，并规定完成的时间和谁负责执行与\*\*。在这里，不能只抛出问题，还要提供解决问题的方法，boss没时间来解决大家的问题，但可以为大家提供一个\*台互相交流得到答案。

零售业对数据分析很\*\*，下面就是我对商场的一些简单介绍和分析。在迪卡侬，同一品牌的产品会放在一起，而且这些产品都是有一个共同的主题的。比如：quechua部门主打是户外活动，那么么整个部门的产品都是与户外活动相关的商品。它会这样分类，整个部门分\*\*男女和儿童，每个小部门里又有户外的冬装和夏装，每个季节的分布有衣服裤子和鞋子。本来衣服和鞋子是\*\*\*\*的，但由于对销售数据的分析得到很多男士买了衣服后还会买鞋子，因此衣服就和鞋子放在同一个小部门。这种情况不仅考虑了商品的强关联关系，还考虑到陈列方式的不同，也就是交叉陈列，即在卖场按照商品关联关系在相同的区域、货架、排面\*\*不同的商品共同陈列。而户外的背包、帐篷、睡袋和登山杖配件等作为装备又\*\*成一个小部门。当然，冬装部门还有厚的袜子，帽子和手套作为配件。商品的排布还会根据它们的价格由低到高进行，同时也考虑到顾客对户外运动要求的不同而分为不同的阶段。这样的排布让顾客一目了然，既方便找到适合自己的商品又容易找到所有的配件，应该说有很好地运用了商品的关联性这一原理。当然，还有众多影响销售的因素分析，前台排队现象分析等，这里就不一一列举了，深入的分析还有待提高。

前面略略提到，零售业是一个受很多因素影响的行业，特别是时间的影响，一般周一到周四客流量会比较少，周五和周末会出现购物高峰期。特别是过年前的那段时间，每天都是周末，收银台全部开通仍然排起长长的队。如何提高收银效率，增加场上销售人员数量以解答顾客的问题，提高顾客购物满意度成为当时的首要任务。各部门经理都出来支援收银台，同时还添加了打包桌子提高顾客买单效率，并且临时聘请了一批兼职来解决场上及时出货问题。总之，过年前的那段时间每天都在战斗。

刚去的第十天，有机会参加了公司的eaa培训。eaa是指年终会议，一年中最重要的会议。主要是进行自我认知及发展，团队成员进行自我激励及团队经理进行有效评价和管理。eaa的内容包括：总结自己过去一年的感受，包括自己的工作、进步以及表现。分为两大部分，工作绩效和个人职业发展。工作绩效包括两个：经济数据分析以及任务完成情况；个人职业发展包括：我的发展承诺（上一年的承诺），我的工作技能，我的态度评估，我工作地点的可变动性，我的职业规划和我的下一年发展计划。会议结束后，我的经理将一起决定我明年的发展目标以及新一年的基本薪资。这是一次全新的体验，主要是听大家说，主持人负责引导，最后大家自己总结。特别强调的一点是，每人个人都要说出自己的梦想，可以与公司无关的，从中我看到了大家对生活对工作的激情，看到了公司的活力。

在迪卡侬实习了一个多月后我开始学习值班。作为一个值班经理，看上去工作很轻松，实质上要注意很多细节的东西，最重要的是要确保场上所有人员的人身安全还有货品安全。具体就是：确认所有消防应急通道畅通无阻，每天早上中午还有晚上关门时都要检查应急通道；认真填写经理交接本，备注特殊情况；了解商场开关门的所有规范操作；每天的货物准时接收，并确保打开收货门的人一定是我；了解应急事情的处理，如如何面对抢劫，如何处理偷窃事件，如何处理场上突发的人员疾病或伤害事故。值班经理肩负着整个店的安全运营，因此，必须用无比的耐心与细心去完成每次的值班。

每一次的实习都会又不一样的收获，这一次我感悟更多，受到的启发也更多。一直觉得自己幸运，遇到了迪卡侬东圃店。这里的侬民们很热情很乐于分享与互助，它给了我家的温暖与关怀，特别是miter，我的老大，给我最充分的信任和足够的发挥空间，同时还给我提供有效的建议和温馨的提示。很感谢在迪卡侬东圃店所认识的每一个人以及所完成的每一件事，我相信，从这里出发，以后的路我可以走的更远更踏实。

**商场的招调工作总结5**

20xx年根据公司人事调整，我由集团办公室调至招商部，从事工业项目招商工作。工作的开展虽然遇到了诸多困难，但在\*\*及同事的关怀、帮助下，我很快适应了新的部门和新的工作内容，随着工作的开展，我对工业板块产业发展和招商引资工作有了更为全面的认识。现对20xx年工作总结如下：

>一、厂房回购项目

于20xx年X月X日将项目厂房转让及项目扶持相关事项提交办公会议审议通过；20xx年X月X日，将项目资产转让有关事宜提交总经理办公会及董事会审议通过；20xx年X月X日，将项目有关事项提交管委会20xx年第X次办公会审议通过；并于20xx年X月X日与XX有限公司签订《厂房购买框架协议》、《项目投资协议书》和《专项扶持协议》。并配合公司资产财务部，完成《厂房购买协议书》和《设备转让协议》的合同签订工作。同时，积极协调XX公司于12月24日完成相关购买价款支付。

>二、智能制造配套项目

于20xx年X月X日完成智能制造配套项目上会审议工作，并于20xx年X月与企业签订《套项目投资协议》和《补充协议》。并及时与土地出让部门沟通，力争尽快完成项目地块出让，确保项目在20xx年顺利启动建设。

>三、电脑项目

多次与XX重庆公司就开展项目合作进行对接，并两次赴\*\*XX总部拜访集团高层。目前，双方已就在XX区建立5G生产基地、品牌销售中心、打造智慧化区和将智能终端产品生产订单转移至XX区生产等合作事项初步达成一致。待XX集团董事长来区拜访期间完成《战略合作协议》的签订工作。

>四、贵金属加工项目

会同企业与XX海关监管科就项目情况进行沟通对接。同时，实地考察网内载体资源，并明确利用XX仓库作为项目载体资源。待跟进企业相关业务和资质背景情况的收集、分析，配合海关做好项目入驻的核准工作后，快速推动项目落地。

>五、其他工作

>一是多次赴\*\*、昆山、南阳、深圳等地对接优质项目，力争引入XX区落户。>二是做好来访企业对接工作，完成XX集团、XX考察团、XX集团等多大型龙头企业来访的对接工作。三是完成XX区工业板块各类招商引资资料的编制工作。

>六、工作中存在的.问题及改进措施

通过这一年的工作历练，经过自己认真总结，我深知在工作中很多方面还存在不足。比如缺乏工作经验导致不能很好的应对工作中遇到的问题、工作中缺乏创造性思维、专业知识水\*还有待提高等问题。在今后的工作中我将通过以下几个方面的努力，保质保量的完成自己的本职工作：>一是加强专业知识的学习与积累，多向书本学、向先进学，进一步提高自身业务能力；>二是改进工作方法，加强时间管理，进一步提高工作效率，增强工作统筹安排的能力，立足职能职责助推各项业务\*稳有序开展；>三是加强同事间的协同配合。

总结这一年的工作，我的专业知识水\*得到了提高，工作经验和能力也得到了提升。在以后的工作中我将继续发扬艰苦奋斗精神，全力做好招商引资工作。

**商场的招调工作总结6**

为期两周的市场\*\*实习结束了，回首望去，路上有泪水，汗水，同样有成果，有收获。这样的一次经历使我受益匪浅。

我们小组选择了明珠花卉市场作为\*\*地点，为掌握更加客观、详实的\*\*结果，对市场内的销售者，消费者都发放问卷进行了\*\*，在最初设计问卷时，就遇到了困难，设计销售商的\*\*问卷时，题目很容易涉及个人隐私及\*\*问题，几经改动之后，才确保了既能反映实质性问题，又不会遭到拒绝。在这一过程中，我们充分运用课堂上所学到的知识，并将其与实际情况相结合，收到了不错的成效。

接下来，发放问卷进行\*\*的过程辛苦而漫长。市场内为植物生长营造了十分适宜的环境，但对人来说，这种环境实在是不怎么舒适，闷热，潮湿，待久了就觉得透不过来气，但我们还是一直坚持下来，直到完成任务。外界的环境可以克服，但\*\*受众的态度却影响了我们的\*\*进度。一些销售商以生意繁忙为由拒绝接受\*\*，还有销售商以怀疑，不信任的眼光看待我们，在我们进一步的解释中，才逐渐愿意接受\*\*。有的干脆就不听我们的介绍，只顾自己做自己的事。刚开始，我的信心倍受打击，想这么艰巨的任务怕是完成不了了，小组成员集合时，大家都有这样那样的抱怨，好在组长给了我们信心以及鼓励，并介绍了一些\*\*技巧，使我们在随后的\*\*工作中成功率提高了不少，也更加有信心，有勇气了。在针对消费者的\*\*时，显然感觉容易很多，大部分人都是没事才来花卉市场转转，买一些需要的回家，相对时间上比较宽裕，也乐于配合我们回答一些问题。另外，在\*\*工作中，我们也发现了一些问卷出现的问题，并即时修改问题，最后形成了两份科学，客观的问卷，并把它用于广泛的\*\*中。

其实，在\*\*过程中，我们也充分享受了这其中的乐趣，我会询问花卉销售商一些我不认识的花卉品种，以及它的栽培技巧等，极大的增长了我的花卉知识，一些美丽的花卉使我觉得赏心悦目，并由衷的感叹植物界的神奇。

在接下来的\*\*统计及\*\*报告的撰写环节就相对枯燥很多，更需要认真，细心，负责的工作态度，但同样是十分重要的一个环节，因为所有得到的\*\*资料都要进行统计分析，最后得出\*\*结果，也就是我们做一切\*\*工作最后要得出的结论。

这次的\*\*实习过程是一个学习的过程，也是一个把理论与实践相结合的过程，这其中我学习到了很多有关市场\*\*的知识，这种知识是在课本上学习不到的，需要亲自实践。这次实习的\'过程也培养了我对于市场\*\*的浓厚兴趣，今后有机会我会选择继续市场\*\*工作。总之，这样的一次市场\*\*实习是一个非常难得的机会，一次使我收获很多的宝贵经历，我希望在今后的学习生活中还能有这样锻炼自己的机会。

商场市调报告总结3篇（扩展2）

——市调方案设计

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！