# 招商部工作总结范文1000字

来源：网络 作者：静谧旋律 更新时间：2024-08-28

*书写工作总结要用第一人称。即要从本单位、本部门的角度来撰写。表达方式以叙述、议论为主，说明为辅，可以夹叙夹议说。总结要写得有理论价值。一方面，要抓主要矛盾，无论谈成绩或是谈存在问题，都不需要面面俱到。另一方面，对主要矛盾进行深入细致的分析，...*

书写工作总结要用第一人称。即要从本单位、本部门的角度来撰写。表达方式以叙述、议论为主，说明为辅，可以夹叙夹议说。总结要写得有理论价值。一方面，要抓主要矛盾，无论谈成绩或是谈存在问题，都不需要面面俱到。另一方面，对主要矛盾进行深入细致的分析，如谈成绩要写清怎么做的，为什么这样做，效果如何，经验是什么；谈存在问题，要写清是什么问题，为什么会出现这种问题，其性质是什么，教训是什么。这样的总结，才能对前一段的工作有所反思，并由感性认识上升到理性认识。工作总结频道为你整理了以下文章，感谢您的阅读！

>【篇一】

　　在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程我想说感谢，感动。感谢公司给了我一个充分展现自我、实现自我价值的平台，感谢领导教会我敬业与关怀，感谢同事的关心与帮助。作为杭州新高策投资管理有限公司的一员，我深深感受到企业之蓬勃发展的热气，人人之拼搏的精神。

　　我作为招商部的一员，刚到公司时，对房地产方面的知识不是很了解，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下我很快了解到公司的性质及房地产市场，较快的认可公司企业文化和经营理念的同时，快速进入工作状态。从熟悉项目资料到施工现场参观，做市场调查，到具体问题的解决都本着学习的态度，认真严谨的工作。积极向各位同事学习业务知识，认识到招商工作在整个项目中的重要性。本着乐观吃苦耐劳的人生态度和严谨科学的工作精神将理论与实际相结合，快乐的开始了自己人生的第一段奇妙的旅程。工作总结

　　一、学习培训

　　在实习期间，我不断补充与房地产相关的知识，学习招商工作。在此期间我做过周边新建地产项目的市场调查，并做了相关调查报告。做市场调查时，必须要明白自己想获得的信息是什么，想法了解竞争对手的项目优势和相关信息，从中认真思考我们项目的招商思路，更好的分配我们项目的业态区位，让买家得到利益的同时，使我们的利润化。同时我们制定更完善的招商方案，随后到各地进行招商，尽早吸引商家入驻，回笼资金。我相信我们的团队有足够的实力讲潜溪老街打造成新嵊第一街。

　　二、潜溪老街个人招商情况

　　在工作计划中我以招商餐饮，娱乐，生活配套为主。个人完成招商餐饮类一家，面积295㎡；摄影馆一家，面积284㎡；教育培训一家，面积609㎡；生活配套八家，面积600㎡。累计洽谈商户400余家。

　　三、工作中存在的问题及改进方式

　　①问题：在公司的工作中，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：大品牌了解不深；与商户洽谈方式欠佳；把握不住商户的心理；各种类型的品牌商户入驻所需各项条件了解工作不够深入。在与客户洽谈过程中，能明显的感觉到自己招商工作不是很得力，如遇到与资深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拿捏推进等等。

　　②改进方式：在后续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，加强与公司领导和同事之间的沟通，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。

　　四、20XX年工作规划

　　商业部在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4月份开业率达到90%以上

　　2、寻找新的意向性客户，增强客户资源储备量，为后期的持续招商工作储备好商脉需水；

　　3、按照年度计划调整心态把更多的热情和能量投入到招商运营工作上去提高自己的能力保质保量、按时完成公司及各领导布置的各项工作。

　　五、致谢

　　在此我要再一次感谢集团公司能提供给我这样一个实现自我的平台，并再一次感谢公司各位领导对我的栽培和指导，感谢各位同事在本年中对我的帮助和信任。在以后的工作中我将以更高的激情投入到这份工作中，尽自己努力去完成公司更多的商业项目。

>【篇二】

　　辞旧迎新，20XX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、20XX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。

>【篇三】

　　20XX年，是公司发展至关重要的一年，也是我们招商部突破原有工作模式，力求更为高效，以目标引导行动的招商思路付诸实践的一年。真正以市场化运作方式进行对外招商工作，和服装行业紧密联系，对县内服装重点知名企业实行全面宣传，意向客户点对点专人跟踪洽谈。

　　今年，同时也是集团高速发展的一年。这一年里，集团喜报连连，成功收购了合肥市市政工程监理公司后；截止到目前的监理业务已经突破亿元，同时集团变更了无区域化控股集团公司，新增注册了工程集团公司等；为新天主集团在今后的发展提供了更好的平台，由慢车道驶进了高速快车道；另外集团所属组织机构及独立子公司先后获得“优先诚信单位”、“民营科技企业”、“金融守信企业”、“中小企业服务平台”等许多荣誉。招商部门在公司领导的支持和同事的齐心协助下，结合招商部人员的共同努力，工业园区招商工作取得了一定的成绩，20XX年招商部工作主要围绕“招县内优质服装和电子企业、金融耗材企业及相关配套企业、满足园区招商及对入园企业建设和服务方面的跟踪”的服务。

　　在厂房招商方面，从签订厂房转让协议开始和引进企业的数量上看，已完成了年度招商招租目标；在销售方面没有完成公司下达的指标3000万元。

　　入园企业的跟踪方面，一期的入园企业基本已招租完毕，我们也合理调整了部分无法招租的客户。基本做到招商知商，亲商安商，同时做了大量的客户服务工作，取得了一定的客户好评。由于招商工作在集团兄弟单位担保公司的协助下，为买厂房的客户提供了担保促招商，给客户在经济不足的情况下，起到了推波助澜的做用，在今年厂房销售提供了功不可没的作用，下面就细说一下今年的销售明细：

　　1、招商部今年4月份三期B16-7户厂房已签转让协议，销售金额217万元，已付120万元，按协议约定首付150万，还差30万，正在跟进客户付款，剩下尾款除押证10万元，其余在交房时付清。

　　2、8月份销售三期C6-1户厂房，总金额89万元，目前已首付50万，剩下尾款除押证5万元，其余在12月份底前付清，逾期按月2分利息计算。

　　3、12月份销售三期C6-2户厂房，销售金额89万元，目前已首付50万元，剩下尾款除押证5万元，其余在20XX年元月20号以前付清，逾期按月2分利息计算。

　　4、6-12月份职工租赁房已签约54户，租赁金额约340万元；还有2户已交定金，但没签约，正在跟进中。另外园区物业附属房已出租20间，租赁额55000元（目前还没交），估计在本月底前交清。

　　5、厂房销售总金额+租赁总金额，合计约740.5万元。

　　6、入园招租9户，已收信息费约8700元。

　　7、另外在4-6月份三期12米厂房19户成功交接给业主，已收协议约定交房时应付款94.86万元。另外B11栋交房应付款30万，合计124.86万元。

　　团队建设、流程管理及细化管理工作

　　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，我们还要加强客户信息储备、拓宽信息源、建立与客户间友好信任关

　　系等方面的工作，更要培养招商工作一线人员的“钉子精神”，增强工作信心和改善畏难情绪。对于目前招商队伍的经验、自信心等问题，还需要长时间的磨练与实践。要加强招商队伍对《产业园区招商实战攻略》一书的学习，抽时间一起讨论心得。

　　细节处理方面，尤其是一些体现公司形象方面的细节上，例如部门员工的工作纪律，待人接物的技巧以及员工的着装形象、言谈举止等方面还要进一步规范。

　　20XX年度招商工作计划和展望

　　▲持续开展二、三期招商的整体招商招租工作；

　　▲在招商过程中，以公司利益化，想在前头，做得对头，做事要合适，杜绝不合适的事情发生，确保工作、生活更上一个台阶；

　　▲提高自身的综合素质和业务能力；

　　▲加强和各部门之间的协作，要绝对给力。

　　（一）持续开展三期的整体招商工作招商工作需要更多的坚持，招商不是一朝一夕的事情，也不可能在很短的时间内就能取得巨大的成效。因此，招商工作对我们来说需要有很大的耐心和毅力，需要持续不断地总结招商经验。

　　招商工作需要不断拓宽渠道。做为园区对外招商的窗口，也需要从不同渠道大力宣传园区优势，展示形象、提高园区知名度。这就需要我们不断的创新，不断的与时俱进。

　　（二）提高自身的综合素质和业务能力

　　招商工作需要不断学习。《产业园区招商实战攻略》是行业内一本难得的招商指导书籍，招商人员要加强学习。招商人员更

　　需要懂经济、熟悉国情、懂得会谈，熟练行业知识等。力争在原有知识上有所突破，在理论和素养方面需要更多的升华，通过学习各种知识，拓宽自己的视野，增强实际工作的操作性、科学性和预见性，从而提高了自身的综合素质。

　　（三）加强和各部门之间的协作

　　在圆满完成部门本职工作的基础上，进一步加强与公司各职能部门之间的协作与沟通，通过更专业化学习、可行性更高的流程管理运作，在今后的工作更能与集团高速发展的模式完美对接，达到整体要求。

　　最后，感谢各位领导对本部门的支持！

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找