# 招商月度工作总结范文简短(共27篇)

来源：网络 作者：紫竹清香 更新时间：2024-09-15

*招商月度工作总结范文简短1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...*

**招商月度工作总结范文简短1**

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……

**招商月度工作总结范文简短2**

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，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。

**招商月度工作总结范文简短3**

我单位按照县里的招商工作会议要求，为了完成招商工作任务，多次召开招商工作专项会议，积极搜寻招商线索，让全体职工充分认识到招商引资工作的重要性，一把手亲自抓并高度重视，全力推动招商引资和项目建设工作。

我单位近期招商进展如下：20\_年4月在县招商会上提供两条线索，后经与俩家单位核实，没有可行价值，故后期未进行外出招商和接待。

目前我单位在招商工作中存在的问题是：有价值的线索不足，获取线索的渠道较少。

下一步招商工作打算是：

1. 依托各专业园区，引进新型工业化企业

2. 融合驻地及周边大企业，积极拓展招商发展平台

3. 充分发挥地域优势，全面推动服务业突破提升

4. 筛选重点招商项目，请进潜在投资客商

5. 拓展发展空间，充分发挥土地投资效益

**招商月度工作总结范文简短4**

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。

**招商月度工作总结范文简短5**

>一.市场概况：

整个郑州市市区大大小小的名烟名酒店大概4万多家，经过两个月的努力，不论是人员配置，还是产品知识的讲解，我们一直结合厂家和公司制定的现有方案在井然有序的推进工作。我们的招商人员共计排查终端店数量1200家、其中意向店30家、招商会邀请28家、参会19家，共计到场24人。由于厂家和我们在招商会之前没有进行政策上的深入有效沟通，以及郑州市白酒区域市场的终端建设不够完善，导致我们前期我们的准备工作不够充分，以至于招商会议过程当中略显仓促！

>二.关于会议

20xx年x月10号在厂家和公司的共同努力下，我们在正弘商务酒店举行招商会，招商的结果不甚理想，针对招商会议过程中出现的问题做以下梳理。

1.招商过程当中过于强调产品，而忽视了低端黄金酒和百龄窖黄金酒的品牌差异化问题。终端客户内心仍深处无法泯灭低端黄金酒的品牌形象和百龄窖黄金酒高端产品形象相匹配的问题。

2.终端客户对新品的关注点主要看厂家在全国市场的整体布局，而目前百龄窖黄金酒从全国市场来看，既

无样板市场，又无核心媒体宣传拉动，只是在靠当地经销商的自身实力和人脉驱动市场，为此终端店对产品未来的发展持观望态度。

3.郑州区域市场战略核心定位不明确，无法给终端店一个厂商共投、荣辱与共的市场布局。所看到的只是兆利商贸的自身努力，而不明确厂家的决心和定位。

4.招商部在具体市场开拓过程中的方向性不明确，缺乏与客户之间对产品、市场、政策的有效沟通。

>三.会议相关费用

1.策划及演出：18000元

2.场地及餐费：8000元

3.中华香烟：1800元

4.酒水：典藏蓝21瓶

5.赠酒：典藏蓝40瓶

>四、会议总结

郑州白酒区域市场终端建设不完善，终端客户对百龄窖黄金酒的了解和认知尚需要时间和过程。为此下一步，无论从团购公关还是二批分销的角度来看，核心终端的构建都将是郑州开拓百龄窖黄金酒的关键所在！

综述：郑州市场占据河南白酒市场的绝对份额，对于百龄窖黄金酒的运营我们将牢牢抓好团购渠道，加强核心终端建设，深入挖掘二批分销网络；紧密结合厂家

全国市场布局思路，快速高效深入的展开郑州市场的整体销售，巧妙把握精细化传播和事件营销对整体市场的引领和带动作用。

会议的结果是我们始料未及的，但同时也让我们更加清醒和全面的认知郑州市场，从这一点来说会议所起到的积极作用还是很大的。希望厂方领导能多来郑州指导工作，同时也希望领导给予郑州市场更大的支持和帮助，以减轻兆利市场开拓中的困难和阻力！

**招商月度工作总结范文简短6**

在这次举办的招商会中，行政部的所有员工有幸参加了招商会议的全过程，对会议中各项目负责小组——会务组、市场部、策划组、后勤组在各个环节中的工作流程、细节都再次有了广义上的认知，从而积累了丰富的临场经验，为自己和所参加的员工对今后整个会议的协调和把控能力的提高奠定了良好的基础。

>一、招商会的前期准备工作

能否在招商会中取得成功，前期的准备工作是至关重要的，只有各个部门通力合作、协调一致、准备得非常充分才能保证招商会的胜利召开。首先需要对整场招商会的目的、经过、结果先进行事前预估，经过公司领导和策划部多次的分析、调整制定出合理的全部会议流程和详细物料配置表、人员工作分配表，然后在公司内部进行明确分工，专人负责每个项目，从而落实工作责任制，做到有据可依。我人事部所有工作人员根据活动安排，前期主要是安排在办公室为各项会议中所需物料跟踪落实到位，以及人员配置和工作安排洛实。

前期的工作只有作到全方位考虑和非常细划，会议中才不会出现很多差错。而市场部和CALL专员所有工作人员的工作重心将集中在分析、了解自己负责区域客户的具体情况，在招商会正式开始前1周，做好了详细的客户电话跟踪，并落实确定最终到会人数。

>二、招商会现场

招商会议现场氛围控制非常重要，太热闹可能使场面失控，太冷可能使会议失效。而控制会议现场的氛围最关键的是主持人，因此，在招商会的主持人选择上也是非常重要的，主持人既要富有激情与亲和力，又要熟悉了解行业内的知识，还要灵活的对会场进行引导。所以会议前必须要和灯光师、音响师、控场人员先进行沟通、彩排，使整个会议的时间与效果都能达到预期的要求才算是成功的。而会场各工作小组也要对观众区域、舞台区域、后台区域进行合理布局：观众席座位安排、会场的布置、会场区域各品牌的合理优化摆放、广告公司舞台灯光音响特效调试、模特秀的安排。对于突发事件的发生，要有应急备案，即使发生突发事件，也能顺利的进行我们的招商会议。

>三、退场

招商会议结束后，所有物品的归位、运输也非常的重要，后勤组的工作人员就要在事先有计划、有步骤的的将会场所有产品安全的退场。

>四、会议结束总结

通过这次招商会议的参与，对招商会议的内涵、流程、成败的因素有了更深一步的了解，招商会议是一种特别意义

的营销公关工作，也是展开公司组织、控制管理、公司基本素质的活动，关系着公司整体招商活动的成败及下步营销运作的顺利展开。

在这次会议中，公司整个团队协作、团队精神是我们值得肯定和赞赏的，同时也要总结这次会议的不足，从而为下次招商会议的吸取更多的经验教训。

1、会议流程出来的比较晚，现场流程有点乱，时间上有点仓促。会议流程应应该提前半个月出来初稿，然后再组织讨论，提前1星期定稿并发给所有参会人员准备。

2、每个负责小组应确定一个组长，各组组长分工明确，并确定职责。各组组长应该明确自己和组员的岗位和职责，把工作落实到每一个人头上，明确职责，每天盯进展并向组长汇报情况，不要有越级分配工作的事情发生，不然就会出现：同样的事情会交代给两个人去做，或者工作没有人去做，到最后都不知道该听谁的了。谁的小组出现问题直接找组长，组长进行统筹安排处理，并提出解决方案。

3、再就是细节上的，广告公司在灯光布场、现场音乐调节、LED显示屏和电脑PPT都出现了不尽人意的地方，音乐准备和现场模特走秀不相匹配，出现过几次冷场的时候，事前未对LED显示屏和音响设备、PPT内容进行彩排演示，导致上台演讲时候屏幕显示内容和演讲不匹配。

**招商月度工作总结范文简短7**

XX年我局在县委县政府的具体领导下，努力地开展工作，超额地完成了县给我们定的目标任务。使全县招商引资工作取得了新发展、新成效。下面是我们一年来招商工作总结及XX年工作打算。

一、目标完成情况

XX年县下达招商引资目标任务，到位国内县外资金50亿元人民币，到位国内省外资金35亿元人民币。西博会督办项目9个，履约率90%，开工率80%，资金到位率40%。

截止今年10月，全县招商引资工作到位国内县外资金累计达56、0466亿元，完成全年目标任务50亿元的112、1%，其中，到位省外资金累计达40、8756亿元，完成全年目标任务35亿元的116、8%，完成任务数排县第2名。引进新项目18个，投资额达56、6亿元，其中，亿元以上项目10个，5亿元以上1个，10亿元以上2个。西博会督办项目履约率100%，开工率100%，资金到位率41%，全面完成督办目标任务。目前跟踪项目182个，在谈项目62个，其中有签约意向性的项目10个。

二、开展的主要工作

（一）夯实招商引资基础工作

对全年招商引资工作进行了认真谋划，草拟并由县政府下发《XX年招商引资目标任务的通知》，明确招商引资目标；修改完善全县招商引资考核办法，激发了各单位招商引资工作的主动性和积极性；建立单位主要领导外出从事招商引资工作制度，定期对相关情况进行通报，树立招商引资工作的重要性；建立重大项目推动领导小组，书记、县长多次率各相关部门主要负责人召开项目现场会，调动各方面要素，在用地指标、水、电、气等方面给予招商引资项目优先保证，在园区建设上全力保证征地拆迁、基础设施建设资金及建设用地指标，确保项目尽早落地开工建设。

（二）精心组织开展一系列赴外招商促进活动

为努力开拓招商视野，捕捉更多的招商引资信息，今年，我县招商引资的触角将向广东、福建、山东、浙江等区域延伸，充分利用西部县场资源、能源价格优势、劳动力资源优势寻找突破口，招商引资的方式突出优势产业链招商、以商招商。组织小分队分别赴江苏、广东、浙江、上海、等地开展招商活动，赴省外开展承接产业转移投资促进活动共计53次，其中，县级主要领导带队5次，县级领导带队9次，部门镇乡主要领导带队39次。加强与江苏、广东、等相关行业协会、商会的联系，与、深圳县钣金协会建立战略合作关系，拓展招商领域和方式，承接钣金、电子配套企业的产业转移，寻求更广阔的合作空间。

（三）精细策划包装一批重点招商项目

根据我县产业发展方向及招商现实需要，充分挖掘当地及周边配套资源，由各镇乡和相关部门参与，借助优势资源，依托产业基础，在现有产业的上下游配套等方面深层包装项目，突出产业链条开发，包装了九顶山生态旅游开发、沿山生态旅游区、四酒店、机械加工铸造、中药材种植加工、玉妃泉饮用矿泉水扩建、早熟梨及大蒜深加工等19个项目，通过不同方式加强项目对外宣传力度，吸引外地客商投资绵竹。

（四）抓重大项目的引进及跟踪落实

着眼延伸产业链条，围绕环保、新能源和光伏能源等主导产业，以产业抓招商，以招商兴产业，全力打造食品白酒、机械、精细化工“三大百亿产业”。XX年1-10月，全县新签约项目18个，其中亿元以上项目10个。如：由福建长乐传福针织有限公司投资20亿元新建川西国际商贸城、项目占地400余亩；由九一钣金科技有限公司投资2亿新建钣金生产项目占地350亩；由甘肃古河州酒业有限责任公司投资1、2亿元新建酒类生产项目。龙蟒集团硫、磷、钛化工基地项目、剑南春集团万吨白酒基地建设项目、金泉钢铁技改项目、红运酒业技术改造项目、华丰公司黄磷及磷酸盐配套项目、清平昊华30万吨/年硫酸、20万吨/年磷酸一铵项目、金盛源公司“非粮年产10万吨燃料乙醇项目”等重大项目进展顺利。

（五）圆满完成中国西部钣金机电产业园创建工作

成立钣金机电产业园筹建办公室，克服资金紧、人员少等困难，创造性推进钣金模具产业园建设工作。该园区是一个纯外来企业组成的新兴产业的专业园区，规划面积5k㎡，园区极有可能成为我县工业经济发展的第四台发动机。我局在钣金机电产业园的规划定位、基础设施建设、招商引资等方面做了大量艰苦的、卓有成效的工作，园区建设及招商工作有了重大突破，已引进18家企业来绵（钣金园）新办8家企业，占地590亩投资近6、2亿，现正与钣金行业协会、深圳钣金协会下属的10余家企业洽谈投资。

（六）加快推进招商引资平台建设

坚持开发区与特色园区多轮驱动的发展模式，完善和修订工业园区有关规划，强力推进江苏工业园、汉旺无锡工业园、新县工业园、拱星工业园建设和特色化提升。同时，全力推进“川西国际商贸城”、“忠孝文化产业园”、“中国年画古镇”等三产项目以及“中国西部钣金机电产业园”、“中国酒城绵竹名酒园”等新的特色工业园区建设。用活用好省级经济开发区的优惠政策，积极争取上级资金支持，完善各类基础设施，统筹布局园内生活服务区及综合服务平台，不断提高园区的承载能力和配套服务能力，增强园区招商和企业入园的吸引力，实现企业集聚、产业集群发展。

（七）加强省县县联动对接工作，促进重大项目签约落地

由县委、县政府制定并下发《关于进一步加强与省级部门对接重点产业发展项目工作的通知》，落实责任单位和任务，争取在xx期间有一批大项目落户我县。目前我县各部门已与省级相关部门取得密切联系，县委对前期对接情况进行了督查通报。通截至10月底，我县各相关部门主动与省级34个部门进行了对接，目前有17个跟踪项目。如与省工商局对接到了徐工集团工程机械制造项目，与省旅游局对接了旅游自驾游连锁营地项目与省\_对接了粮油现代物流中心项目，省局已将“绵竹县粮食现代物流中心”项目列入省物流规划。招商局、工商联接待了省工商联来绵实地考察。

回顾一年以来的工作，我们作了不少努力，也取得了一些成绩，但与县委、县政府的要求和加快发展的需要相比，尚有较大差距。一是土地因素制约我县招商引资。由于受到基本农田、自然保护区等方面的限制，土地利用指标少，签约项目用地落实慢开工慢。二是全县招商统筹不够到位。各园区主攻区域和主攻产业有待进一步调整，招商力量整合不够到位、联动不够紧密，信息和资源没有实现充分共享，工作合力需要进一步增强。三是投资环境和服务还需进一步优化。还存在服务意识淡薄、大局观念不强、工作效率低、服务承诺不到位等问题。

三、XX年工作安排意见

（一）工作思路

认真贯彻县第十二次党代会精神，以科学发展观统领全县招商引资工作，围绕工业强县战略和全县经济社会总体目标，坚持政府主导与县场化运作相结合，紧紧抓住国际国内产业结构调整，立足我县产业特色、资源优势、区位条件，突出工作重点，完善支持引导政策，优化配套条件和政务环境，加大电子终端产品、生物医药、新能源、新材料、汽车及机械制造等产业的引资力度，努力引入一批旗舰型企业、重大高端项目。坚持引进外资和引进内资相结合，引进资金与引进技术相结合，扩大引资规模与提高引资质量相结合，发挥政府引导作用与突出企业主体作用相结合的原则。

（二）工作目标

力争XX年招商引资到位资金实现56亿元，新引入亿元项目5个，XX年签约项目实现全部开工。

（三）主要措施

1、围绕主导产业培育大力推进产业招商。要围绕时期《绵竹县发展规划》，大力推进食品饮料、精细化工、机械重型装备制造等主导产业上档升级，培育壮大钣金及机电产品制造业，科学制定产业招商重点与方向，努力做到招商引资的视野越拓越宽、触角越伸越远、行业越招越明确。转变招商理念、实现招商主体多样化。坚持从“招商”向“选商”的转变，除重点抓好以商招商、项目招商、驻外招商外，要积极整合产业、客商、在外创业人才等各类资源，实施产业招商、以情招商、人脉招商等。加强同与符合绵竹产业发展需求的经济发达地区行业协会、商会的联系，充分发挥其信息资源优势，开展委托招商，逐步实现招商引资县场化运作。进一步突出“招大引强、招新引优、招才引智”，要突出大项目招商，把央企国企、上县企业、台商企业、大型民企作为招商引资的重点，力争引进一批大项目。要加强招才引资工作，实现绵竹跨越发展，不仅要引进项目和资金，更要重视引进人才、技术和先进管理。努力推进绵竹招商引资在量的增长基础上实现质的提升。

2、切实提升招商实效。一是加强机关行政效能建设，强化服务，抓好已批项目的早开工、快建设、早投产，抓紧签约项目的快注册、早登记。二是强化招商引资要素保障。在规划调整、用地指标、项目审批、专项资金、能源供应等方面给予招商引资项目和园区建设优先保证。

3、围绕创新机制提高成效推进招商。一创新招商引资政策和考核机制。要进一步研究完善招商引资工作意见，制定招商引资优惠政策，加强招商引资目标责任考核，将招商引资工作目标责任落实到位，调动各级、各部门招商引资的积极性。二建立重大招商项目协调机制。制订重大招商引资项目建设管理工作制度，建立重大项目审定小组，加强对重大招商项目的前期签约、落地开工、履约评估、政策兑现、项目实施等各个环节的跟踪、服务，建立重大招商项目领导联系制度，协调解决项目实施过程重大问题。三创新招商方式，要采取重大招商项目主要领导亲自挂帅、一个重大招商项目一套专门班子的招商工作机制，推进重大项目招商。四建立招商引资工作定期督办机制。政府主要领导或分管领导定期主持召开招商引资督办会议，推进招商引资各项工作有序开展。五建立招商引资人员和经费保障机制。各镇要设立招商办，要有明确的分管领导。选用政治素质高、业务能力强的人员充实到招商引资队伍，拟提拔的科级领导可以先到招商一线进行培训、锻炼。要加大招商引资经费投入，特别是要给镇乡预算一定的招商引资工作经费。

4、围绕夯实基础提高招商引资工作水平。一要加强招商队伍建设，进一步理顺招商引资的工作体制和机制，加强招商队伍人员业务培训，提高招商人员业务水平和招商能力。二要加强招商引资项目管理，健全招商项目合同管理，加强签约项目合同文本审核把关，严格合同认定工作；加强在建项目管理，全面掌握在建项目进展情况，准确反映投资完成情况。三要加强招商项目统计和信息工作，切实提高统计的科学性、真实性、准确性，及时、准确反映各地招商引资情况。四要加强招商客商资源库建设。重点推进大集团大企业台商企业客商库、周边地区投资企业客商库、绵竹籍在外创业人员客商库等三大招商引资客商库建设，努力构建多层次、多渠道和多元化的立体招商网络。五要加强招商引资项目库建设，加强招商项目前期工作，加强项目创意和包装，尤其要重视第一、第三产业及工业园区的整体招商等项目的包装，收集、筛选、增强项目的可操作性和吸引力。

**招商月度工作总结范文简短8**

光阴如梭，匆匆而过。我来到昔阳平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，在公司领导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，与领导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

从20\_年2月来到昔阳平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领导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，从招商前期的市场调查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%。市场调查、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调查，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，在领导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北京红鲤鱼院线，平面布局图已设计；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；中国黄金、工商银行等。调查晋美广场一卡通厂家，经过调查，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，20\_年详谈合作事宜。

晋美商业广场已出租面积为平方米，共收30%的定金x万元，剩余租金x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

积极调查市场、定位，配合政府设计项目围墙、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、提高自身的专业水平，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平，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精品酒店的管理和运营策划。

最后，感谢公司各位领导及同事的帮助和支持，是大家的支持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！。

**招商月度工作总结范文简短9**

我年初进入宝迪招商团队，参加了浙江和安徽的两场招商会！

浙江的招商会是我进入宝迪的第一场招商，在整个团队的充分准备之下，还是存在很多不尽如人意的地方。我们成功的邀约了一百五十左右的客户，最终到场的有一百个左右，最终签约的客户大概有十名，虽然成绩不是非常的理想，但是也为本年度招商会开了个好头，树立了榜样，之后在经理们将近一个星期努力维护下，很多客户都开始完成回款工作。

安徽的招商会是我们的进驻市场的第二站，大家的工作也在有条不紊的进行着，这次我们邀约了将近三百来客户，可是到场的却只有不到一百的客户，会场签约的客户也大打折扣。两次的招商总结，惨痛的教训让我感触颇多。招商的整个流程必须只有不折不扣，全力以赴的去执行，才不至于让结果大打折扣。

对于我，因为以下五点做得不够好，所以才得到这样的结果：目标管理不清晰，不严格；意向客户把握不够；客户的关注度不够；熟悉一个市场（包括市场的定位，人口数量，生活习惯，人物性格）不够完善；对面客户没有针对性的亮底牌，匹配客户的质量做得不够好。

“我是一切的根源”虽然存在市场的客观因素，但主要问题出在我的身上！一个企业到底能不能真正的强大，能不能健康的发展，有三个关键点：坚挺的商业模式；充足的现金流；大量的接班人。而我们作为公司的接班人，身上的责任重大。所以我们必须要有执行的信念：没有条件，没有借口，没有不可能！除了执行的信念，还应该有态度，一个人有了好的态度时，他也就成功了一大半！

**招商月度工作总结范文简短10**

20xx年10月26日，海之源有限公司青稞酒全国招商会圆满结束。此次招商会各地所来商家一共18家。

此次招商会取得了较大的成功，取得了显著的成绩：

1.宣传了我公司的品牌产品——青稞酒，扩大了我公司在当地的影响。

参加此次招商会的有北方地区各个省市县的商家。他们怀着对青稞酒的期望来参加此次招商会，希望通过这个产品来增加自身的机遇，为自己带来更多的利润。我自身在10月25日接待商家时候也体会到，汇督酒店的房客对青稞酒也有很浓厚的兴趣，有很多人都在问我们关于青稞酒的相关事情。我们也可以看到原来的代理商会带着她的朋友过来加盟，这对此次来参加招商会的各个商家也造成了一定的正面影响。

2.扩大了北方市场，对公司以后在全国的发展奠定了基础。此次招商会所来商家一共18家，成功签约15家，签约率达83%以上。公司秉承着“互惠、互利、共赢”的核心理念为公司本身和各地代理商带来一定利益，通过这次招商会的召开，更稳固了青稞酒在北方市场的销量，也扩大了青稞酒的知名度。

3.提高了公司内部人员的合作能力，增加了公司内部员工对上海招商处工作人员的了解。

在招商会期间，所有员工工作范围分明，在保证大家各自做好自

己的任务外，也都全力帮助其他员工做协调工作，这对公司团队的合作默契力有一定的提升，符合了司训中得“我们是兄弟姐妹”。有些不了解上海招商处的员工通过此次招商会也能对上海处工作人员有更深的了解，增加了对以后的合作的默契度。

当然，此次招商会也有不足之处：

1.前期准备，此次招商会都是通过电话或者网络联系的客户，告诉他们报到时间，有些客户因为路程问题，导致招商会前一天中午用餐不统一。

2.有很多客户都打电话问会议具体地点，所以应该提前给客户查好相关路线。

3.会议期间，有很多客户在下面睡觉或者看手机；在签约成功后，主持人示意掌声祝贺时出现掌声奚落和冷场现象。这些说明，公司内部的工作准备还是不够完善，公司人员也应该参与进来，起着调节会场气氛的作用，带动整个会场的客户的情绪。

这是海之源商贸有限公司第一次全国招商会，总体来说是成功的，只要我们发现不足，再次改进，我相信，我们的明天会更加辉煌。

**招商月度工作总结范文简短11**

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。

**招商月度工作总结范文简短12**

此次招商工作所去城市乌鲁木齐、郑州、河北白沟、留史、尚村、辛集、山东济南，历时30天，共收集商户信息191户，拜访行业协会领导8人，有意向商户12人，(其中包括购买和租赁的商户)。在招商过程中，我们努力克服各种困难，想尽一切办法，介绍我们美丽的伊宁及资源优势，并着重介绍新发地的地理位置，及今后未来发展的趋势，让商户和行业协会领导感受到，投资和入住我们新发地所带来的巨大商机。但是在付出了这么多的努力和汗水的同时，外地市场给我们的反应却不容乐观。比如河北这边的专业市场虽然城市开发不是很完善，但是在这里聚集的全国及国外客商比较多，已经形成了从养殖—粗加工—细加工—生产—销售为一体的一条龙式的产业链，而且从所处地理位置及物流运输成本来说，河北的箱包和皮草所覆盖周边的消费群体粗略估计可达到2亿人口，而物流的费用也给他们的产品在各地市场上具有较强的竞争力，因此面对新疆的市场，普遍反映市场跨度太大，而且部分看似质量和设计较好的箱包企业和商户，不愿意做外贸，因为他们所生产的箱包都是贴牌产品，(如boss、都彭、阿玛尼、酷奇、lv、金利来、七匹狼等)，与此同时在白沟国内比较有实力的开发商都在新建商住一体的综合楼，也在同样打出零租金的广告，而且购买的产权年限是70年，这样我们的项目就失去了竞争优势。另外在和白沟箱包协会会长沟通的过程中，我们了解到根据以往外地市场针对白沟商户招商的情况，并不乐观，往往都是企

业花了很多钱却没有招到商。

在河北尚村的皮草交易市场进行招商的过程中，还是有些收获的，这边的商户，都是很看好新疆的外贸皮草市场，但是就目前我们项目的进展情况，还是不适宜组织他们过来考察，因为根据辛集皮草市场的招商情况，商户普遍反映新疆这几年的皮草市场存在滞销购买能力降低国外订单减少等情况，如果现在就组织商户过来考察我认为不太现实、因为皮草行业只有在冬季才是旺季，夏季时基本没有订单和零售，而且现在商户也不能入住，待商户入住后再装修店面、铺货、宣传、销售所需时间也差不多快要进入淡季。因此本人建议先做持续跟进，待项目进展比较适宜考察后，再组织人员针对他们整体招商。在与济南茶叶协会会长沟通过程中，并根据市场调查，我们了解到，当地的茶叶市场，也是具有规模的，并且茶叶市场也是需要很大的仓储配套实施，尤其是冷库的需求，并且济南的茶叶市场基本都是江浙一带的厂商及商户在此经营，经过多年的经营已经有了自己固定的客源，而且目前全国都在新建茶叶批发市场，如果进货我们可以考虑就进的批发市场，这样在物流成本上也可以节省很多，如果招商，我认为还是去江浙一带招商可能会有效果。

在乌鲁木齐火车站商圈地王集团是近两年涌现的比较具有市场竞争力与专业化经营的较具规模的新型综合批发市场。就目前市面上所销售的所有中国鞋类品牌的新疆办事处、新疆总代理、新疆分公司、新疆营销中心都设立在地王鞋都的写字楼上，为此已与地王鞋都的自治区鞋业商会秘书长进行沟通，并就合作达成初步意向，现有伊犁的

市场商会还是比较看好，也有全部入住的意向，初步计划用13、10、

16、(\_一层)楼，作为开拓伊犁市场的根据地，近期自治区鞋业商会，会有一次所有会员参加的活动，借此秘书长会重点宣传我们国际广场，在沟通中也给予我们很多合理化建议，并提出要求：1、组织会长及商户巨头进行实地考察，费用由我们承担2、要求把房租就伊宁市最低的政策提供给他们3、进驻以后商户由自治区鞋业商会进行管理4、制作介绍本案具体位置，及其项目优势等资料，免费贴放在自治区鞋业商会的宣传栏上，就人流量来看，具有比较大的广告优势。

5、待入住成功后要求付给自治区鞋业商会一定报酬。在沟通过程中可以通过贺秘书长引荐并帮助我们针对其他业态进行招商(列如副食品协会会长、眼镜协会会长、箱包协会会长、旅游商会会长)来进一步扩大我们的招商，为此我们将把乌鲁木齐做为重点并持续跟进。此次外地招商，虽然是困难重重，但是根据对外地市场的了解，及其招商过程，本人还是看好今后新发地国际广场的优势及发展，因此本人建议：1、重点针对乌鲁木齐市场进行招商，尽快与自治区鞋业商会达成合作意向并着手实施招商。2、待市场有一定人气后，组织尚村的皮草商户到实地考察。3、前期招商可不按业态划分进行招商，待形成人气后再根据业态进行划分及管理商户。4、如果由于市场体量太大商铺空置需要考虑自行经营的情况下，可根据外地所建立的渠道，选择价格低廉，产品质量较好的产品，来自行经营。

**招商月度工作总结范文简短13**

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。

**招商月度工作总结范文简短14**

八月份工业园区在县委、县政府的正确领导下，紧紧围绕“工业强县”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，现将招商引资工作情况总结如下：

一、 强化责任，注重宣传，加大招商引资力度

我们成了以工业园区主任胡明森为组长的招商引资暨承接产业转移工作领导小组，领导小组下设办公室，由企业服务中心主任刘福天兼任办公室主任，专门负责招商引资暨承接产业转移日常工作，同时，工业园区领导把招商引资暨承接产业转移工作作为一项重要工作纳入了议事日程。每次工作安排会上都要强调和安排。

二、 目标任务完成情况

20XX年度计划招商引资暨承接产业转移各类项目8个，引进国内外资金亿元，截止12月底，实际引进项目6个，(其中包括：镁金、锐腾、兴铜、北大荒、宏和、和顺祥)，合同引进资金亿元，(其中包括：镁金、宏发、职校中心、涌德电子等增资项目)，另5个续建项目到位资金亿元，共有到位资金亿元，同比增长。已竣工项目2个，合同引进资金亿元，到位资金亿元;在建项目3个，合同引进资金亿元，到位资金亿元;准备开工项目3个，合同引进资金2亿元。

三、 主要作法

(一)明确责任和任务

一是根据江委办函[20XX]56号文件精神，制定了20xx年招商引资暨承接产业转移各类项目8个引进国内外资金亿元工作目标。坚持一把手亲自抓负总责，充分调动各部门领导干部积极性，实行全民动员。

二是把招商业绩作为年终评先表优的加分项目。三是建立调度制度。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，将项目按在建、在谈进行了分类整理，明确招商重点。

(二)调整思路创新方式

一是“走出去”招商。今年，工业园区领导胡明森、陈茂全等分别带队前往德阳、成都等地方走访考察工业园区招商引资暨承接产业转移工作经验。

二是“请进来”招商。积极创造条件，主动邀请重要客商来工业园区考察洽谈投资事宜。先后请四川宏发电声有限公司陈总、涌德电子3总、中江宏和制鞋有限公司卢总、中江县坤达电子厂于总等邀请他们总公司负责人来工业园区投资考察。

三是“节会”招商。充分利用“第十一届中国西部国际博览会”、广泛的开展宣传开放中江工业园、展示开放中江工业园、推介开放中江工业园的宣传活动，发出中江工业园招商引资宣传册100多份，项目推介效果显著。

四是通过定位定向招商、以商招商、委托招商等方式，积极承接东部沿海地区和成都圈内工业产业转移。

五是网络信息招商，在中江县工业园网站主页设置了招商网页，全面反映了中江县的优惠政策、招商动态、体现了中江县继光精神人文文化，色彩图片赏心悦目，科学合理便于查阅，用于网络招商。

六是以商引商。全面加强与外商投资企业的联系，不定期地走访外来投资老板，召开联谊座谈会，及时帮助解决外商生产和生活中遇到的困难和问题，对外商始终高看一等，厚爱一分，以亲和力增强外商老板增资扩股的信心。

(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、诚信、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，园区安排专人联系招商项目，对招商企业实行服务包干。

二是协助兴铜、锐腾、顺天商品砼二期、耀发二期、职校中心三期准备办理土地使用证资料和协调解决办理手续、生产经营中的矛盾。

三是对涉及企业办证所需准备的资料及收费标准再次进行了清理，为企业制作了办证流程图。

四是协助兴铜、锐腾、逢春、恒达灯具、颜氏机面等企业的建设手续办理。

五是对在建、新开工项目进行跟踪管理。一方面做好协调服务，建立项目跟踪台账，随时掌握项目进度。另一方面积极与各个职能部门协调，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。

六是对即将开工项目进行加紧督促。

七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;

八是加投资项目的联系，积极协助投资商解决生产生活中遇到的困难和问题。

今年我县招商引资工作围绕县委、县政府建设xx丘区经济强县战略目标，坚持“工业强县，农业固县，三产活县，开放兴县”的总体取向，深入实施“一心、两极、促统筹”发展战略，紧紧抓住东部沿海产业转移和成都打造“世界现代田园城市”的有利契机，依托农产品、土地、劳动力等资源优势，强力推进县城、辑庆、兴

隆和仓山工业区等载体建设，不断改善和优化投资环境，有效承接产业转移，取得很好成绩。

一、工作进展情况

二、主要措施

（一）加强对外宣传，营造招商氛围。

充分利用春节期间在外创业成功人士返乡之机，通过召开茶话会、招待酒会等开式，加强对外宣传。先后接待深圳金典精密电路、温州永顺电子、北京明川企业，杭州轩静纺织等企业16家，企业负责人38人次，并为他们提供必要的交通、食宿等便利条件，让他们切实感受到乡情的温暖，家乡人的热情，从而激发了他们热爱家乡、建设家乡的热情。期间共收集有价值招商信息10余条，并进行了有效对接。

（二）科学分解目标任务，拟定了考核办法。

根据市拟下达我县的招商引资目标任务，及时草拟了目标任务分解草案和《xx县20\_年度招商引资工作考核实施办法》征求意见稿送县领导审定。

（三）积极开展小分队招商，加强项目对接，有效承接产业转移。

积极做好县领导外出招商的联系工作，为有效承接产业转移，共开展小分队招商活动3次，与成都双虎家私、成都太平园集团、成都华康药业、成都美迪康药业、xx德成动物保健品公司等企业进行有效对接。

（四）创新服务方式，加强部门配合，促进项目落地。

不断深化“保姆式”服务，深入推进“携手园区，联合部门”的招商促进机制。为促进黑龙江长鑫科技尽快落地，县招商局采取专人负责，全程跟踪的方式，协调工商、银行、税务等相关部门在一周内即办妥了工商登记、税务登记等相关手续，创造了“xx投资速度”，受到了企业的好评。

（五）加强基础工作，提高项目承接水平。

切实抓好招商网站建设、生产要素成本分析、项目包装推介和客商接待等基础性工作，为承接产业转移奠定了良好的基础。今年，围绕我县优势产业、重点企业和优势资源，策划、编制一批招商项目，建立了招商项目库，实行动态管理，定期更换。同时严格按上级要求搞好招商引资统计工作，及时收集项目凭证。

今年我县招商引资工作围绕县委、县政府建设xx丘区经济强县战略目标，坚持“工业强县，农业固县，三产活县，开放兴县”的总体取向，深入实施“一心、两极、促统筹”发展战略，紧紧抓住东部沿海产业转移和成都打造“世界现代田园城市”的有利契机，依托农产品、土地、劳动力等资源优势，强力推进县城、辑庆、兴隆和仓山工业区等载体建设，不断改善和优化投资环境，有效承接产业转移，取得很好成绩。

一、工作进展情况

二、主要措施

（一）加强对外宣传，营造招商氛围。

充分利用春节期间在外创业成功人士返乡之机，通过召开茶话会、招待酒会等开式，加强对外宣传。先后接待深圳金典精密电路、温州永顺电子、北京明川企业，杭州轩静纺织等企业16家，企业负责人38人次，并为他们提供必要的交通、食宿等便利条件，让他们切实感受到乡情的温暖，家乡人的热情，从而激发了他们热爱家乡、建设家乡的热情。期间共收集有价值招商信息10余条，并进行了有效对接。

（二）科学分解目标任务，拟定了考核办法。

根据市拟下达我县的招商引资目标任务，及时草拟了目标任务分解草案和《xx县20\_年度招商引资工作考核实施办法》征求意见稿送县领导审定。

（三）积极开展小分队招商，加强项目对接，有效承接产业转移。

积极做好县领导外出招商的联系工作，为有效承接产业转移，共开展小分队招商活动3次，与成都双虎家私、成都太平园集团、成都华康药业、成都美迪康药业、xx德成动物保健品公司等企业进行有效对接。

（四）创新服务方式，加强部门配合，促进项目落地。

不断深化“保姆式”服务，深入推进“携手园区，联合部门”的招商促进机制。为促进黑龙江长鑫科技尽快落地，县招商局采取专人负责，全程跟踪的方式，协调工商、银行、税务等相关部门在一周内即办妥了工商登记、税务登记等相关手续，创造了“xx投资速度”，受到了企业的好评。

（五）加强基础工作，提高项目承接水平。

切实抓好招商网站建设、生产要素成本分析、项目包装推介和客商接待等基础性工作，为承接产业转移奠定了良好的基础。今年，围绕我县优势产业、重点企业和优势资源，策划、编制一批招商项目，建立了招商项目库，实行动态管理，定期更换。同时严格按上级要求搞好招商引资统计工作，及时收集项目凭证。

12月招商办在镇党委、政府的领导下，紧紧依靠全社会力量，大力开展招商引资工作。现就12月全月工作完成情况作如下总结：

一、 全月三大指标完成情况

1、 市下达我镇全月工商注册外资1000万美元，实际完成1500万美元，完成月度计划的150%。

2、 市下达我镇月度工商注册外资500万美元，实际完成557万美元，完成月度计划的111%。

3、 市下达我镇月度自营出口1900万美元，实际完成1900万美元，完成月度计划的100%。

上述三大指标均完成月度计划。

二、 招商引资工作

一个月来始终坚持以企引企、以外引外，全方位开展招商引资工作。月初对渐江东阳注塑项目进行全方位跟踪，由于土地未能得到解决，使项目没有得到落实。二季度又转战广东，对广东三和建材项目进行跟踪，此项目主要是利用\*\*码头建设，按照节约用地的原则，由于项目总投资超亿元，需用土地百余亩，经过多次与市领导和相关部门汇报，项目仍在洽谈之中。目前正在洽谈的有云峰岩棉制品项目，需土地20亩。一月来捕捉的项目信息较多，不一一列举，项目未能得到落实的主要原因是受土地指标的限制。就目前已开工的项目也是受到土地指标的限制，使项目进展缓慢。

三、 加强办公室人员的管理，努力提升招商人员的素质

一个月来办公室共调出4名工作人员，调入一名。其中4名人员中有一名晋升部门正职，两名通过考试调入事业单位，一名另找工作，特别是对人事局人才市场派来的三名同志做到了很好的分流，没有给组织增添任何负担。

**招商月度工作总结范文简短15**

一、开发新客户的途径：

1.通过媒体广告寻找代理商，如：中国医药报、医药经济报、东方医药商情网等招商网等

2.通过当地的商业公司进行寻找，一些代理商会选择在这些商业公司过票

3.一些老客户的介绍，这是一个最有效的途径

4.物流公司，很多企业通过物流公司发货，从中能找到很多有用的信息

5.药交会，效果不是很好

二、电话开发客户

1. 打电话前要做的准备工作有：客户信息、中标结果、产品信息等

2. 选择合适的时间拨打电话，一般是早上九点到十一点半，下午两点半到五点，尽量避开周一上午和周五下午

3. 首次通话必须要了解客户的基本信息包括：经销商的操作区域、现在代理的品种、对我们公司有意向的品种、操作方式是纯销还是分销、临床的人数等

4. 在适当的时候选择见面，见面的时候首先要注重个人形象，其次要准备好相关资料。

5.在面对面交谈时，要传达我们公司的规模及现状，目标产品的卖点，保证金政策及市场保护，公司其他产品的信息也可以做以基本介绍，侧面了解客户的资金、信誉、市场能力等情况，也可以侧面了解竞争对手的情况

6. 经过第一轮的拜访后，对客户作出总结和分析，然后对有明确意向的客户进行二次拜访

三、老客户的关系维护

对于维护和老客户的关系一般都是面对面的拜访，以表示对其的重视。

1. 出发前，先电话通知经销商，希望对方能安排时间会面;对那些特别熟悉的客户，也可以突然拜访，有的时候很有可能会有以外的收获

2. 在拜访的过程中，尽量以朋友的身份进行沟通，这样比较容易接近和相处。

3.但是不能忘了拜访的主要目的，了解近期内的市场情况和发展形势，近期的销售情况，产品在当地各个医院的量如何，对目标产品的预计销量是多少，目前销售过程中存在的问题

4. 拜访结束后，做出总结和分析，尽量帮助客户解决力所能及的市场问题，如：有些客户税票找不到合适的公司过，我们可以帮助提供有用的信息。

四、有关招标的一点认识

招标是指由招标人发出招标公告或通知，邀请潜在的投标商进行投标，最后由招标人通过对各投标人所提供的产品的质量、价格、交货期限和该投标人的技术水平、财务状况等因素进行综合比较，确定其中最佳的投标人为中标人，并与之最终签订合同的过程。在这种交易中，对于采购单位来说，他们进行的是业务招标，对于我们来说进行的业务是投标。

在招标过程中，我们的主要工作是：

1. 信息的搜集。

搜集信息的途径有：药监网、中国医药联盟医药招标网、医药报纸、客户咨询、同行之间的沟通等。搜集的内容有：招标区域(省标、市标、部队医院、招标品种范围、招标中介公司名称及网址等)，掌握各时段的招标时间：公布时间、购买标书时间、递交招标资料截至的时间、报价时间、审核招标资料时间、公布价格时间、公布中标品种和价格的时间、医院确标和采购的计划时间、开始执行的时间以及执行的年限。

2. 选择投标医药公司和代理商

选择投标医药公司的标准：选择在当地有一定的影响力、综合势力强、政府扶持单位、医院招标办关系好、代理商认可、具有配送能力强的医药商业作为最佳的投标单位，并建立档案。

选择代理商的标准：最主要的是应该对我公司的品种有浓厚的兴趣，有自己的临床推广队伍，资金雄厚，医院、招标办关系好，开发能力强，能按照公司的销售政策执行，专业性强的代理商并建立档案。

3.代理商的分类：a 有开发医院的功能，有自己的临床推广队伍;b 有开发医院的功能，但是没有组建临床队伍，靠其他人作临床;c在小范围内自己做临床

分页标题

，大部分做分销，这种情况比较普遍;d 以做分销为主，这类代理商有分销商为他们服务，但这一类不是很稳定，容易出现窜货，对市场的稳定不利

4.招标工作的大体流程：a 搜集招标信息，做好信息的汇总，并对整个招标期的工作进行跟踪 b向选择好的代理商和商业公司索取资料(客户的名称，负责人，电话，地址，经营范围，性质，索取证件，税号，组织机构代码，开户号，帐号等资质材料)c资料的准备，包括生产厂家的gmp证书，厂家委托书，组织机构代码证税务登记证，生产批件和附件，质量标准，质量保证协议，说明书标签，外包装盒实样，彩页等d 制作标书e 投标

五、关于窜货问题的出现原因及解决办法

1.窜货是指经销网络中的公司分之机构货中间商受利益的驱动，使所经销的产品跨区域的销售造成市场倾轧，价格混乱严重影响厂商信誉的营销恶性现象。

2. 出现窜货的原因：

a 销售价格体系混乱

b 经销商之间的恶意竞争

c 不恰当的批量作价

d 不现实的销售目标

e 销售区域划分不当，经销商重叠

f 税收漏洞

3. 解决办法：

a 建立规范的统一的商业供货价格体系

b 坚持现款或短期承兑为主的计算方式

c 科学合理的涉及先进的经销商奖励

d 建立完善的市场巡视及管理体系

e 坚持保证金制度，签订协议

f 规范销售人员行为

g 批号管理

杜绝窜货的发生是不可能的，但是可以降低窜货的发生，这就需要我们业务人员以身作则，切实发挥自身的作用。

六、销售流程

首营资料的准备 收集客户资料，建立客户档案 录入crm系统

签订销售协议 货款(现款现货;见底单发货，担保发货;安协议的预定方式结算货款，但是客户要资信申请)

七、产品操作空间的计算

操作空间=中标价-底价-临床费用-税票费用

零售价=中标价

八、电话开发客户过程中遇到的问题及处理办法

1.遇到的问题

a 产品不错，但是价格太贵

b 暂时没有这个需求，过一段时间再说

c 你们的售后服务跟的上吗

d 我们有比较固定的采购单位

e 操作区域问题，会不会有重复的地区

2.解决办法:

分页标题

a价格可能相对与一些自己厂家生产的产品是贵了一点，但是我们的质量特别稳定，包装很好，而且这也正说明我们公司的实力，所以才能操作这样的品种，这同时也说明客户有心购买我们公司的产品，所以才会对产品知识和价格格外的关心

b 这样的客户，成功的可能性不大

c 向客户介绍我们公司的规模，资金等实力，让客户相信我们公司的实力，有专门的售后服务部门，快捷有效的处理出现的问题

d 这样的客户还是不太相信我们公司，这么说只是他们的借口，用充分的证据证明我们公司的实力，可以推荐客户上网查询我们公司的信息等

e 市场保护政策可以有效的抑制窜货的发生

九、退换货管理办法

一般情况下，我们公司不允许退换货，如有质量问题，包装破损或者缺少数则必须在规定时间内填写退换货申请单，经过各部门领导审核合格方可进行退换货

十、对未来工作我的自我要求

在改革开放的背景下，我国医药市场面临着一个信息爆炸、媒体泛滥、产品趋于同质化、消费市场多元化的社会大环境极大的分散了消费者的注意力。但是随着社会经济的快速发展，国家对医药企业的宏观调控手段与力度不断加强，先后出台了药品分类管理办法、gmp/gsp认证、药品强制降价、处方药品广告监管和药店限售、实施城镇医疗保险与农村合作医疗制度等一些列的改革，医药企业正从持续混乱无序的状态大踏步的趋向整合与规范。在这样好的环境下，对于未来的工作我对自己有以下几点要求：

1. 认清自我，想做什么，能做什么，量力而行

2. 合理安排时间，做事情要有目标性和计划性

3. 整合资源，扬长避短

4. 挑战自我，相信我一定可以做得更好

**招商月度工作总结范文简短16**

医药企业要想做好招商工作，仅仅靠自己积累的那点优势资源是远远不够的，尤其是对开发区域性的中小企业来说则更是如此，那么，医药企业该如何做好招商工作?本文就介绍了医药企业做好招商工作的三大要点，可供参考。

医药企业要做好招商工作，可从以下三方面做起。

一、 老客户管理提升

对于招商企业而言，经过多年的积累和沉淀每个企业手里都有很多代理商客户资源。其中很多都是与企业合作多年，忠诚度很高的客户，这也就是招商企业赖以生存的根本。而开发一个新客户的成本是维护一个老客户成本的十倍，企业销量的95%以上都是由老客户提供的事实，都证明了如何让老客户让提升销量则是企业的重要工作。

可是，通过与很多招商企业负责人的沟通和交流后，我们却发现，很多企业都没有很好的利用好企业手中的代理商资源，只是简单把这些客户作为产品和利益交易的对象。或许有些企业会讲：我们在老客户的维护上做了不少工作啊，比如逢年过节的礼品，每年的代理商会议，通过药交会与客户的吃饭沟通感情，不定期的与客户联欢等等。这些常规手段十分必要，但是不足以让老客户在经营公司产品上提升、突破。那么如何才能做好老客户的维护让其提升呢?除了以上的常规手段之外，不妨从以下几个方面着手：

1、 大客户管理，提供专业服务

现在很多企业都建立了大客户管理部，由专门的人负责公司大客户的销售和服务。大客户对口服务的核心，就是要保证公司的销售稳定，同时希望通过专业化服务提升双方的合作数量和质量。而一对一有针对性的服务，更能让企业全面掌握核心客户方方面面的情况，有利于制定各种措施实现目的。

2、 专业分工，走专业化之路

招商企业也要改变过去主管臆断式的经营策略，只围绕如何“招商“做工作，把产品从企业仓库转移到代理商的仓库就万事大吉，而忽视了如何经营代理商，让他们完成销售重新进货合作，保证整个销售链条的完整性。招商企业要协助代理商实现销售，就要了解代理商所面对市场的情况。让企业的每一个招商人员了解市场、了解经营，能真正协助代理商经营发展。这样一种思路指引下，招商企业要根据代理商所经营渠道的不同，将代理商划分为不同的渠道，详细研究渠道经营策略做好代理商的经营支持，走专业化之路。

3、 让客户有生存、有发展

在目前的市场环境下，代理商在迷茫要远远大于企业的迷茫，他们在产品代理经营的同时，更加关注的是未来行业发展趋势，因为这关系到起是否可以继续从事这个行业。但是，太多的招商企业则只是在产品本身做文章，吹嘘自己的产品如何如何好，如何如何有市场空间，如何如何赚钱，这个信息传达与代理商的需求是不匹配的，也就不会产生良好的效果。因而，招商企业要转换角度，从代理商需求出发，通过解读其所经营渠道的发展情况，为其今后发展指明道路，更能激发代理商的经营积极性。笔者曾经在今年五月份的时候，将河南省的二十余名大代理商集中在郑州，召开了一次大代理商联盟，以行业发展研讨和渠道经营模式创新为主题，通过笔者对他们的培训、他们感兴趣的疑难问题解答、以及降糖类产品的创新模式分析等板块，不仅仅在产品的销量上游巨大提升，还大大加强这些客户与企业的合作紧密程度。

二、 新客户开发合作

做好老客户管理的同时，招商企业发展的另外一个方面就是新客户的开发。可以说，哪家企业具备更强的新客户开发能力，那么这家企业的销量和利润就越有保障。新客户开发可以从以下三个方面着手：

1、 主动开发与被动获得相结合

前几年医药企业招商初期广告为王，只要媒体宣传做好，就会有大量代理商主动上门寻求产品代理。可是现如今，伴随着媒体的空前繁荣和代理商的越发理智，如果媒体信息发布不精准，效果不好，资源浪费严重。所以，就要把主动的电话招商与信息发布相结合。一方面媒体发布信息走精准化之路，另一方面可以通过获取尽可能多的代理商信息主动电话招商，可以最大限度的提升招商效果。

2、 讲诚信，讲效率，重双赢

在与新客户的沟通和交流上，招商企业要讲诚信。在合作上，要讲求效率和保证双赢，千万不能做一锤子买卖。在目前的经验环境下，坑蒙拐骗都没有生存的空间，合作双方不仅要保障自身利益，还要让对方盈利才是关键。

3、 协助经营，实现长期合作

而招商企业在新客户开发、合作过程中，很容易出现的就是双方在完成了一次合作之后，再也没有了下文。曾经安排相关负责人对自己所在企业进行了调研，以一个自然年为期限，发现一年之内通过宣传和开发获得合作代理商的数量是568个，平均每个月开发近50个。但是二次提货只占到不足20%，两年过后这批开发的客户只剩下不足40个依然在合作。究其原因，除了代理商转行之外，更大的因素是因为产品操作不盈利的主动放弃。所以，招商企业不仅要会招商，还要善于维护代理商，通过各种手段来协助代理商经营获利。

三、 核心竞争力打造

而医药招商要获得更好的招商效果发展自己，更好的具备与上游生产厂家谈判的话语权获得尽可能多的好产品，还需要在自身的核心竞争力上下功夫。

1、 打造明星产品和明星市场

企业以产品为营销的先决条件，医药招商企业更如此。在招商企业的经营过程中，打造出企业的明星产品和明星市场，则是企业是否能有发展有突破的核心。

明星产品可以为企业引进更多产品资源助力，因为他代表了招商企业的产品运作能力。同时，又可以通过明星产品打造企业产品荣誉，并对市场和代理商形成品牌影响力，有利于招商企业

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