

# 最新招商专员年终报告总结 招商专员转正工作总结实用

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

## 最新招商专员年终报告总结 招商专员转正工作总结实用篇一

### (一) 岗位调整前的人力资源部工作

1、根据公司下达的经营指标，编制整理集团所属各公司各岗位管理目标责任书。

### 2、招聘工作

随着集团公司的快速发展，业务量不断扩大，各公司各部门空缺岗位较多，人员需求量较大并需求紧迫，因此人力资源部在人员招聘工作方面投入了较多的时间和精力。根据各公司的人员需求，人力资源部本着网上搜、报纸上招、内部推荐等方法，认真完成各公司所需人员招聘工作。

### 3、培训管理工作

为使公司各级管理人员熟悉掌握公司各项规章制度，认清管理职责，增强公司员工的使命感，年初组织全体员工进行了为期一周的集中培训，主要就公司《企业文化》、《公司基本制度》、《如何成为一个好的管理者》、《打造一流员工团队》、《执行能力提升培训》等内容进行了培训；根据考务中心下发的考试文件，及时下发考试通知，并协助报考人员完成报名工作。上半年集团公司共有19人报考二级建造师、8

人报考一级建造师、11人报考注册安全师。

#### 4、离职管理工作

办理员工离职手续，进行离职面谈，避免劳动纠纷的发生。截止到6月，集团公司共有50人离职，离职率高达24%，管理层员工与基层员工各占一半，离职高峰期为冬休结束后的3月份，约占50%的比率。

#### (二) 岗位调整后物流园区招商运营工作

因工作调整，我于9月8日调整至欧安达物流招商运营部，并工作至今，由于欧安达领导班子及招商运营部同事对招商前期的基础工作进行的很扎实、很有效，使得后期的招商较为顺利，并取得较好的招商业绩。

1、完成了《欧亚国际物流中心可行性研究报告》、《欧亚国际物流中心项目计划书》的定稿；《招商手册》的定稿及印刷工作并大量使用《招商手册》开展招商工作；公司文化墙的制作及上墙。

2、完成了公司物流园区招商目标商户的调研、走访、座谈等工作，将商户提出的问题进行汇总及解答，并完成了客户资料的分类整理、归档。

3、完成了物流园区招商重点目标商户的现场洽谈，确定其投资意向和定金收取签订意向书。

4、完成了乌市南郊货场、亚中机械交易市场、华南市场的大型机械市场、乌市赛博特汽车城、石河子及克拉玛依汽车交易市场的调研走访，为园区的招商工作奠定了良好的基础。

另外，公司根据市场调研，又开发建设了钢材市场交易区及铁艺加工区。钢材市场交易区及铁艺加工区共建设办公室74

间，目前招商完成58间，剩余16间，收取办公室租赁费共计30.15万元。钢材市场经营场地租赁面积为97100平米，共计收取经营场地租赁费183.75万元。

## 二、其他方面的汇报

因目前在招商运营部任职，心里想的是如何圆满完成园区的招商工作及如何处理在招商过程中所遇到的问题。以下为自己所遇到的一些问题及尚不成熟的想法，望各位领导指正。

1、一期陆路物流区开发的16栋单体建筑未能按前期宣传如期交付使用，这对预定商铺的商户有一定的影响。

2、因同行“北疆机电交易城”的招商开展，在我们原有的商户中产生了一定的影响，个别已定商铺的商户在公司的回访中含蓄的表达了要求退房的想法。因此，公司目前当全力抓工程进度，抢时间，及早让商户顺利入住并经营，以此形成浓厚的商业氛围。

真诚的希望举集团之力，力争园区于20xx年5月前整体开业，以此奠定欧亚国际物流中心在北疆物流行业的龙头地位。

## 三、存在的不足和今后努力的方向

一年来，虽然做了一些工作，取得了一些成绩，但和公司上级领导的要求还有很大的差距，主要表现是满足于完成上级布置的任务和常规事务工作，大胆开展工作的力度还不够。

面对明年的挑战，我将按照公司领导的总体部署，结合公司实际，以创新的思路做好职责内的所有工作，并带领好我们的团队，努力使我们的招商工作再上新台阶。

回顾一年来的工作，我感到困难虽比预想的多，但解决困难的办法更多，能取得这些不错的成绩。这主要得益于我们有

一个坚强有力的领导集体，得益于集团所属各公司的理解与支持。我深信，我们的规模会越来越大，我们的前景无限美好，我们的效益更会越来越好。

各位领导，我将以本次述职作为一个重要契机，认真做好总结，遵照集团的部署和要求认真规划自己今年的工作思路，力争在来年的述职报告中有更好的成果汇报给大家。

## **最新招商专员年终报告总结 招商专员转正工作总结 实用篇二**

20-年，在区委、区政府的正确领导下，区招商局深入贯彻区委九届六次全会精神，紧紧围绕建设“金融新蓝海”，打造“国内一流现代化中心区”的战略目标，把握“城市东扩”的发展机遇，创新招商举措，突出浙商重点，推进机制改革，探索智慧招商，有序推进招商引资、浙商创业创新、楼宇经济和对口帮扶工作，取得了一定成绩。

### **一、任务完成情况**

各项目目标任务均超额完成。

节能降耗、档案工作有序展开。20-年我局积极开展深入党的群众路线教育实践活动，着力推进档案业务建设、档案资源建设、档案法制建设、档案信息化建设、档案安全管理，查阅便利服务等工作。成立科室档案信息小组，邀请省市区档案专家，对小组人员进行培训，有效提高小组工作人员的档案业务水平。节能目标工作结合区节能办要求，把节能作为推进经济转型升级、建设生态文明建设的重要抓手，坚持降低能耗强度、合理控制能源消耗总量相结合，形成加快转变经济发展方式的倒逼机制，进一步明确目标任务、加强责任考核、加快技术进步、完善政策机制，确保提前一年完成“十二五”节能目标任务，努力建设美丽江干，促进经济社会又好又快发展。

## 二、主要特色亮点

(一)中介招商，扩大面。建立中介合作机制，与世界五大行之一高力国际及国内知名的第一财经、浙商传媒等机构开展合作，借助中介之力引进大型国企、央企和世界500强企业，实现借力招商、合力招商。通过举办小型推介会、产业定制推介会、沙龙推介会等多种形式推介江干区投资环境，吸引多家企业前来实地考察，取得了良好的成效。

(二)产业招商，精准点。一是依托钱江新城建设金融核心集聚区的效应，引进了浙江金融资产交易中心、国鼎黄金、中信证券等金融(类金融)企业，积极打造金融服务业特色楼和金融衍生业特色楼。二是依托城东新城着重招引知名商业地产企业，利用火车东站便利的交通优势，引进了浙江德信中顺置业有限公司、浙江海侨资产管理有限公司等房企及服务企业，以企业带动产业，初步形成现代服务业集聚区。三是依托科技园和东部软件城，与清华长三院等大学科研机构加强合作，着重招引智慧产业、电子信息和文创类企业，引进了杭州夏阅文化创意有限公司，进一步优化我区产业结构。

(三)平台招商，提升效。充分利用我区丰富的地块和楼宇资源，做好招商选资工作。在楼宇招商过程中，通过出台全区楼宇资源共享招商机制和企业综合服务机制，加快我区楼宇的去化率，吸引优质企业入驻我区，成功招引世界500强企业东京海上日动火灾保险落户钱江新城设立浙江区域分公司；促成了华侨基金在钱江新城购楼设立分公司，吸引多家关联机构入驻，真正实现了引进一个企业，联动一串，带动一片的良好效应。

(四)商会招商，增互通。在第四季度开展了“牵手浙商，感知江干，共促发展”全国浙商大走访活动，由区四套班子带队对全国新疆、四川、云南、山西、福建等20余个省级浙江商会和商会企业进行走访，实现了宣传推介、吸引投资，联络浙商、收集信息，沟通协调、推进项目，传递乡情、增进

感情的目标。在落实走访后，甘肃、宁夏、广西等省的浙江商会会长、常务副会长已组织商会企业对我区进行了回访，实地考察了我区部分地块和楼宇，表现出较高的投资热情，为下阶段开展敲门招商，做好“浙商回归”工作奠定了扎实的基础。

(五)落实帮扶，强协作。加强与四川省白玉县、贵州省三穗县及省内衢州、开化、江山等地的互访和联系，落实对口地区帮扶资金500万元(其中三穗县200万元、白玉县300万元，落实与江山的山海协作资金10万元，多次组织相关部门赴对口地区实地考察，同时在浙商服务中心为三穗县设立办事处，加强两地协作。

### 三、20-年工作思路

20-年，预计全球经济分化发展的趋势越来越明显，随着美国领先全球复苏和强势美元时代的开启，世界经济在动荡中形成了新的发展阶段，而中国经济也将进入由高速增长到中速增长的转换期。就我区而言，随着地铁4号线的开通、秋涛路高架的通车，区域交通将得到有效改善，市属部门迁入市民中新、钱江金融城开建和皋亭山创建4a级景区等利好为招商引资工作进一步提振了信心。

#### (一)总体思路

20-年，我局将围绕“打造国内一流现代化中心区”建设体系，结合浙商创业创新和国内外经济合作两项重点，以中介招商实现招大引强，以联合产业招商实现精耕细作，以深化体制改革提升企业服务，稳步推进招商引资工作。力争实现市外到位资金在市计划的基础上提增10%，实际利用外资亿美元，楼宇经常性创税在去年的基础上递增-%。

#### (二)主要工作举措

依托四个载体，突出三个重点，优化两项机制，打造一支队伍。

## 1. 依托四个载体

一是依托平台运营商招商。强势招引像华侨基金这样的优质平台运营商，拉动全区产业的聚集和提升，以引进平台运营商的联动效应和辐射效应促进区域产业结构的优化。

二是依托商业中介招商。深化与国内外知名商业机构的全面合作，在今年合作的基础上开展有针对性的专场推介活动，以“国外招世界500强，省外招国企央企，省内招浙商总部”为目标，重点推介我区地块资源和楼宇资源。

三是依托活动招商。一方面，借助省、市活动平台，积极参加厦洽会、西博会及年度浙商论坛等国内经济合作洽谈会，加强对接；另一方面，结合走访活动在浙商密集的地区开展小型招商推介会，吸引浙商回归创业。

## 最新招商专员年终报告总结 招商专员转正工作总结 实用篇三

企事业单位为了提高产品销售量，派专人联系大宗的客户，如批发商、医院，从而有了招商专员。今天本站小编给大家整理了招商专员转正工作总结，希望对大家有所帮助。

实话说，在加入融观天下之前，我是一个对于毕业后就业前景比较迷茫的学生；因为如此现实的社会，是我们都无法去改变的，而且大多数的大学生都面临一种毕业就意味着失业的残酷现实。然而，就是在这个迷茫的时期，融观天下向我敞开了大门，使我能够有幸的成为一名融观人。我会好好的珍惜这份来之不易的工作机会，我不会只在口头上这样说，最后我会用实际行动来证明一切。融观天下，使我首次接触

到商业地产这个以前没有太多概念的工作类型;我从第一天步入本项目售楼部开始的茫然无知，到48天后的初步了解，其中我已经感觉到获益匪浅，是融观天下的领导们教会了我如何去认识商业地产、如何去了解商业地产、如何去定义和把握招商专员这个职位;我十分感激领导们对我这个没有工作经验和社会阅历学生的耐心的、认真的培养和指导，使我能够消除刚踏入这个领域的顾虑和迷茫;我已经确定了工作的目标和方向，我会一步一个脚印，踏实稳步的走好每一步，在领导们的悉心指导和帮助之下，为我的未来打下坚实的基础。

在这48天的工作时间之中，我一直都在严格的要求的自己。从刚开始的说辞演练中，我在有限的时间中，尽可能的去掌握和记忆说辞上的内容;只是因为话语上的转换能力欠佳，每次都像是在背一样，我通过一次又一次的练习，到现在已经可以流利完整的向客户去介绍本项目，而且也能够回答其提出的大部分问题。在查找品牌商家和联系商家中，我从开始到现在每天都会坚持联系商家在30组左右，虽然会碰壁、会遇到挫折，但是我坚信只要努力总会有收获;不抛弃、不放弃每个潜在的商家客户，我会用我的努力和坚持去打动他们，相信成功就离我不远了。而且，我知道良好的开端是成功的一半;但是，我更清楚的了解坚持不懈的可贵之处。所以，我不会放松对自己的要求，我要做好自己的榜样，我知道其实每个人最大的对手就是自己，我会用积极地态度和饱满的热情去投入到我每天的工作当中，使自己能够学到更多的知识，丰富和完善自己的人生阅历。

上述这些是我在48天工作经验当中的总结，希望能够得到领导的指点和批评，我会虚心的接受并改正。相信在未来的工作当中，有领导们的带领会使我们少走很多弯路，用最短的时间使自己的工作能力得到提升，最后能够把本项目的工作任务保质保量的完成。

## 一、20xx年来主要工作回顾



## (一) 岗位调整前的人力资源部工作

1、根据公司下达的经营指标，编制整理集团所属各公司各岗位管理目标责任书□

### 2、招聘工作

随着集团公司的快速发展，业务量不断扩大，各公司各部门空缺岗位较多，人员需求量较大并需求紧迫，因此人力资源部在人员招聘工作方面投入了较多的时间和精力。根据各公司的人员需求，人力资源部本着网上搜、报纸上招、内部推荐等方法，认真完成各公司所需人员招聘工作。

### 3、培训管理工作

为使公司各级管理人员熟悉掌握公司各项规章制度，认清管理职责，增强公司员工的使命感，年初组织全体员工进行了为期一周的集中培训，主要就公司《企业文化》、《公司基本制度》、《如何成为一个好的管理者》、《打造一流员工团队》、《执行能力提升培训》等内容进行了培训；根据考务中心下发的考试文件，及时下发考试通知，并协助报考人员完成报名工作。上半年集团公司共有19人报考二级建造师、8人报考一级建造师、11人报考注册安全师。

### 4、离职管理工作

办理员工离职手续，进行离职面谈，避免劳动纠纷的发生。截止到6月，集团公司共有50人离职，离职率高达24%，管理层员工与基层员工各占一半，离职高峰期为冬休结束后的3月份，约占50%的比率。

## (二) 岗位调整后物流园区招商运营工作

因工作调整，我于9月8日调整至欧安达物流招商运营部，并

工作至今，由于欧安达领导班子及招商运营部同事对招商前期的基础工作进行的很扎实、很有效，使得后期的招商较为顺利，并取得较好的招商业绩。

1、完成了《欧亚国际物流中心可行性研究报告》、《欧亚国际物流中心项目计划书》的定稿；《招商手册》的定稿及印刷工作并大量使用《招商手册》开展招商工作；公司文化墙的制作及上墙。

2、完成了公司物流园区招商目标商户的调研、走访、座谈等工作，将商户提出的问题进行汇总及解答，并完成了客户资料的分类整理、归档。

3、完成了物流园区招商重点目标商户的现场洽谈，确定其投资意向和定金收取签订意向书□

4、完成了乌市南郊货场、亚中机械交易市场、华南市场的大型机械市场、乌市赛博特汽车城、石河子及克拉玛依汽车交易市场的调研走访，为园区的招商工作奠定了良好的基础。

另外，公司根据市场调研，又开发建设了钢材市场交易区及铁艺加工区。钢材市场交易区及铁艺加工区共建设办公室74间，目前招商完成58间，剩余16间，收取办公室租赁费共计30.15万元。钢材市场经营场地租赁面积为97100平米，共计收取经营场地租赁费183.75万元。

## 二、其他方面的汇报

因目前在招商运营部任职，心里想的是如何圆满完成园区的招商工作及如何处理在招商过程中所遇到的问题。以下为自己所遇到的一些问题及尚不成熟的想法，望各位领导指正。

1、一期陆路物流区开发建设的16栋单体建筑未能按前期宣传如期交付使用，这对预定商铺的商户有一定的影响。

2、因同行“北疆机电交易城”的招商开展，在我们原有的商户中产生了一定的影响，个别已定商铺的商户在公司的回访中含蓄的表达了要求退房的想法。因此，公司目前当全力抓工程进度，抢时间，及早让商户顺利入住并经营，以此形成浓厚的商业氛围。

真诚的希望举集团之力，力争园区于20xx年5月前整体开业，以此奠定欧亚国际物流中心在北疆物流行业的龙头地位。

### 三、存在的不足和今后努力的方向

一年来，虽然做了一些工作，取得了一些成绩，但和公司上级领导的要求还有很大的差距，主要表现是满足于完成上级布置的任务和常规事务工作，大胆开展工作的力度还不够。

面对明年的挑战，我将按照公司领导的总体部署，结合公司实际，以创新的思路做好职责内的所有工作，并带领好我们的团队，努力使我们的招商工作再上新台阶。

回顾一年来的工作，我感到困难虽比预想的多，但解决困难的办法更多，能取得这些不错的成绩。这主要得益于我们有一个坚强有力的领导集体，得益于集团所属各公司的理解与支持。我深信，我们的规模会越来越大，我们的前景无限美好，我们的效益更会越来越好。

各位领导，我将以本次述职作为一个重要契机，认真做好总结，遵照集团的部署和要求认真规划自己今年的工作思路，力争在来年的述职报告中有更好的成果汇报给大家。

共2页，当前第1页12

**最新招商专员年终报告总结 招商专员转正工作总结**

## 实用篇四

### (一) 坚定立场，真抓实干，树立正确的招商引资观

一是坚持“一心”的政治立场，即紧紧围绕经济发展这一中心，实实在在地干好本职工作，招商引资工作有别于其他工作，性质特殊，岗位特别，县委县政府能给我们提供这样一个服务社会的平台和机会，是对我们的爱护和培养，更是对我们的信任。三年来，始终做到了一心一意拥护好县委、县政府的正确领导，诚心诚意贯彻好县委、县政府的方针政策，真心真意落实好县委、县政府的工作要求。

二是坚持“三干”的敬业心态，即想干、苦干、巧干。招商引资工作与其他工作相比，具有专业性、偶然性、灵活性和挑战性。开展工作，没有固定模式，也没有固定程序，客商主动上门的少，项目自来的可能也不大。工作中，充分发挥主观能动性，积极主动开展工作，想着干事，想着干成事。坚持走出去，做到不辞辛苦到处宣传，到处建立关系网络，随时随地搜集信息，对有价值的信息记录备案，进行有针对性的联系、拜访、洽谈，直到项目成功，做到每个环节都主动出击，围绕“怎样让项目成功”这一主题去想、去做。同时，项目联系和洽谈面对的是全国各地，面对的是不同性格、不同背景的客商，变化性大，不确定因素多。针对这种情况，做到潜心研究，用心把握，积极开拓，主动出击，灵活操作，果断处理。

三是坚持“四高”的思想认识，即高境界、高标准、高效率、高效益。招商引资是欠发达地区解决资金短缺和推动经济加快发展的有效捷径，搞好招商引资对一个地方实现经济社会全面、协调、可持续发展具有重大的战略意义。所以，在工作中，始终坚持“四高”的指导精神和工作要求，站在造福社会，造福人民，推动全县经济社会全面发展的高度，胸怀大局，工作中坚持高标准，对自己提出严要求，办事坚持高效率，招一批大项目、好项目，充分发挥龙头项目的带动、

推动、拉动作用，把招商成果转化为最大的经济效益和社会效益，实现地方经济社会的跨越发展、\*河蟹\*发展和可持续发展。

## (二)强化学习，与时俱进，全面提高政策理论水平和专业水平

一是认真学习邓小平理论、“三个代表”重要思想和科学发展观等理论著作，树立正确的世界观、人生观和价值观，领会正确的科学论断和科学观点，掌握运用正确的处理问题方式方法，为开展工作打下坚实的理论基础。

二是认真学习国家大政方针、地方政策法规和地方实情，全面掌握政策方向和工作重点，确保开展工作的正确性、方向性和针对性。

## (三)注重方法，多措并举，全力提升招商工作的专业性和实效性

一是以诚招商。牢固树立换位思考理念，坚持靠诚心、诚恳、诚实、诚信打动投资者。诚心帮助外商搞好项目市场前景分析，减少投资风险，让外商有钱可挣，同时，对外商在投产前期及投产后遇到的问题 and 困难积极协调，以诚心和诚意打动客商、留住客商。

二是以商招商。跳出企业看企业，把引进的大企业作为产业集群发展的载体，通过以商招商促进企业上下发展、左右扩张。上下发展就是引导帮助外商发展上下游产品，拉长产业链条，增强规避风险能力。利用开发区现有企业资源，经常拜访开发区企业老板，从老板那里得到招商信息，同时让客商为我们单县去做宣传，要比我们单纯的宣传效果好。

三是产业招商。依托单县丰富的农副产品资源、煤炭资源、生态文化旅游资源以及四省八县交界独特的区位优势，积极

培育农副产品加工、煤电化工、高新技术产业、商贸物流和生态文化旅游五大主导产业。做好主导产业项目的论证工作，积极筹备推介招商项目。

四是环境招商。坚持把优化发展环境做为招商引资和大项目建设的前提，努力打造投资洼地、服务高地。现在地区招商引资的竞争，在很大程度上是投资环境的竞争，一个地区投资环境的好坏，往往决定着一个地区招商引资工作的成功与失败。

五是科学招商。注重全面协调可持续发展，积极引进科技含量高、产业关联度高、环境效益高、社会效益高、产业支撑作用强的项目，做到粗加工浪费资源项目不引，污染环境的短期行为项目不引，与主导产业无关联的项目不引，圈大院子建小厂房的项目不引。

(四)突出重点，狠抓落实，确保把具体工作做细、做实、做到位。

一是把好项目洽谈关，重点做好单县对外推介、地方优势宣传、项目策划论证、投资信息收集、项目考察论证、项目用地选址、合同起草签订等一系列关键性工作。

二是做好土地清障，三年来，先后具体负责我局引进河北健泰钢构、苏建水泥、天元生物化工、混凝土搅拌站、矿粉加工、城市生活垃圾处理等项目用地的清障工作，为项目顺利落地提供了保障。

三是搞好项目跟踪服务，为实现“亲商、安商、富商”，从客商来单考察、项目手续办理、企业工程建设到项目投产达效各个环节对引来项目搞好全程跟踪服务，坚持“厂内事宜由业主负责，厂外事宜由政府负责”的原则，为项目创造良好投资经营环境。

## 二、工作成效

(一)三年来，先后引来河北健泰钢构、苏建水泥、天元生物化工、城市垃圾处理、混凝土搅拌站、矿粉加工6个过亿元项目和三水水泥(该项目送给了其他单位)，7个项目的成功引进、顺利建设和投产达效，能为单县解决近800个就业岗位，创造7500万元税收，实现9个亿的工业产值，同时，也大大带动了我县运输、餐饮、住宿、交通、零售商业等其他三产服务业放入发展，为调整地方产业结构、推动单县经济发展做出了贡献。

(二)通过招商工作实践活动，认识了全国各地企业老板，结识了诸多企业商会，熟识了好多招商中介组织，建立了广泛的招商网络和招商平台，为今后开展招商工作打下了良好的人脉关系和基础。

(三)三年的招商工作，开阔了视野，增长了见识，提高了水平，强化了能力，积累了经验，为今后更好地做好各项工作打下了坚实的理论基础和实践经验。

## 三、工作不足

三年来，虽然增长了见识，提高了水平，强化了能力，取得了成绩，但仍存在不足，主要表现：一是专业水平还需再提高；二是理论水平还需再强化；三是对外宣传力度还不够；四是招来的项目科技含量还不高；五是还需进一步解放思想。在今后工作中，将进一步解放思想，更新观念，内强素质，外树形象，开拓创新，尽职尽责，做好本职工作，圆满完成好县委、县政府交给的各项任务。

## 最新招商专员年终报告总结 招商专员转正工作总结 实用篇五

岗位职责：

- 3、项目定位及价格的准确分析，对业态分布进行规划；
- 6、与相关部门密切合作，做好经营户进场、装修、调整、退场工作；
- 7、办理经营房缴纳租金及相关手续；

任职要求：

- 1、营销、招商管理类专科及以上学历；
- 2、沟通协调能力良好，应变能力强，可以妥善处理突发事件；
- 3、具有类似项目5年以上招商经验，执行能力强；
- 4、有良好的职业操守，爱岗敬业；