

2023年招商工作总结 招商部工作总结 (汇总5篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

招商工作总结 招商部工作总结篇一

加强业务学习，不断提高业务素质，努力做出更大贡献。招商工作对于我来说是个新的挑战，作为招商小组的一员，我不断跟同事沟通学习，弥补自身不足，做到笨鸟先飞。回想在这半年多的工作历程，是至今我人生中重要的一段时期，在这期间我的收获主要有两个方面：政治思想上的成熟和业务工作方面积累了丰富的工作经验，总结为八个字“收获颇多、受益匪浅”。

年初在雅楠姐的带领下先后到烟台各大装饰材料市场进行考察学习，搜集客户信息，成功完成前期的地板招商工作。随着新任务的下达，我们又投入二手车交易市场的招商工作中。幸福二手车市场、福山汽配市场、港务局汽配城都留下了我们的足迹。对于业务水平尚不成熟的我来说，成功招入户的业绩是值得欣慰的，也是我自我鼓励的动力。

在日常具体工作过程中，我们提倡任劳任怨、自觉刻苦、默默无闻的工作精神，重团结、讲实效、不推诿。所以我做到积极参加市场组织的各种劳动，为二手车平场地、上房瓦、支拱门，不论大活小活脏活累活都主动参与。同时也要兼顾好司机副职，做到领导随传随到。工作纷繁复杂，这些都要我要求我要对现状情况，有较为熟悉的了解与掌握，同时还应具有较强的应变和适应能力。

下半年，在雅楠姐的带领下，全力配合招商工作，继续石材和二手车的招商工作以及物资城二楼与其他市场的空位补充招商。

克服重重困难，持之以恒与于辉合作把五金市场整体环境搞好在平日有需要劳动的地方也要积极主动，不抱怨，吃苦在前，享受在后，全心全意为市场出一份力。

我清楚自己还存在很多的不足与缺点，需要不断的学习，要时刻以更高的标准衡量和要求自己的言行，注意加强修养，进一步提高自我认识。无论在什么岗位我要始终以饱满的热情对待自己的工作，勤勤恳恳、尽职尽责、踏踏实实的完成自己的工作任务。重要的是自己在这样的工作岗位上、有这样的工作机会，是领导信任和支持的结果!正因如此，我将更加珍视自己的岗位，也希望领导和同事们一如既往的给予我指导和帮助，我也将加倍努力，争取更大的进步!

在此对领导和同事们表示衷心的感谢!以上是我对半年来思想、工作情况的总结，不全面和不准确的地方，请领导和同志们批评、指正。

招商工作总结 招商部工作总结篇二

亿元，新增纳税户数 1032户，税收

亿元。其中招商部共完成新增企业720 户，注册资本

亿元，税收

万元。

总结近一年的工作，我们取得了较好的招商引资成果：

1、观念转变到位，文化信息企业和总部经济的招商初见成效。

新年伊始我们就结合全区调结构促转型，加快推进“稳二进三”战略的定位，招商引资与转变发展方式相结合，紧紧咬住年初确定的目标任务，把引进文化信息企业和总部经济作为招商引资工作的重中之重。截止到目前为止共有 121 户文化信息类企业、6 户总部型企业入驻希望城。

2、服务到位，为优质企业发展拓展空间。

也要在服务企业上突出深度，实行全过程跟踪服务。此外我们还邀请了工区、税务等职能部门为企业进行业务知识讲座和政策解读，为一些有上市意向的企业进行政策上及实际操作上的辅导，使企业少走了很多弯路。目前已有 12 家企业正在积极筹备中小企业上市工作。

3、办证速度到位，办证流程畅通

公司通过整合人员、落实岗位责任制来保证办证速度，同时成立了特殊项目领导小组，开辟绿色通道，特殊项目特别办理，加快了办照办证速度，提高了办事效率，为企业尽早出税提供了有利条件。

1、强化“走出去招商”：

强化新客站和徐家汇里两个服务点的“走出去招商”能力，为其配置相关

战略平台和潜在客户渠道，同时通过老同事传、帮、带具备招商潜质的年轻人等人力资源配置和与工作量、质相适应的财力资源配置，来系统化的实现市区两个服务点的走出去招商转型。挖掘人才，发掘潜能，加强招商人员的业务知识培训，目标建立一支高素质的专职招商员队伍。在总数量目标范围内进一步明确文化信息企业的指标，从而起到引导作用。

2、“三个维度”发展产业：

商网络的建设，使得产业融合转型，网络区域覆盖的竞争优势得以实现。积极探索以微博，搜索□sns等为代表的网络营销工作。使得线下网络与互联网络这2张网充分融合，提升广大中小企业潜在客户覆盖率和影响力。第三维度--聚焦行业大户：探索开展以产业行业为特征区分的大客户开发工作，结合文化信息产业中的电子商务、媒体娱乐、信息服务等行业，以及联手招商中的先进制造等行业划分，使得招商和产业发展人员更具备专业性，产业导向和集聚发展更有现实的抓手。这样一来，从战略平台、小客网络、行业大客 等三个纬度实现产业转型和发展。

3、“信息化”精简内部流程：

利用信息系统的优化升级，将能自动化完成的工作尽量自动化，从而形成批量工作自动化，重难工作专人化的结合，逐步提升办证办税的平均速度和复杂能力。

我们有决心，有信心，有能力，在党委政府的领导下，在公司领导班子带领下，在招商部全体员工努力下，完成招商部既定目标，实现产业转型和发展。

招商工作总结 招商部工作总结篇三

招商工作中不断注重学习先进招商办法和先进理念，只有招商理念不断更新，才能在工作中有成效。以下是小编为您带来的招商员工作总结，欢迎阅读！

回首过往的招商工作，作为一名招商员我对商场有太多的感情，因为我们共同经历过不平凡的历程，我们共同努力创造我们的人生之路，带给我更多的是一种经历和历练。

1、招商工作需要更多的坚持。商场品牌进驻与流失规律不定，短时间内取得的成效不能从根本上说明什么。因此，招商工

作不是一朝一夕的事情，对我来说需要很大的耐心和毅力，需要坚持不断地总结招商经验。

2、招商工作需要不断学习。招商员必须要熟悉相关招商理论知识，一定要在原有的知识上有所突破，提高自身素质修养，通过学习各种知识，从而拓宽自己的视野，增加实际工作的可行性，提高自身的综合素质。

3、招商工作需要不断改进创新，不断拓宽发展渠道。品牌进驻初期工作中出现的问题要及时解决，因本部门相关不完善规定导致的错误要及时发现及时纠正。作为商场对外招商的窗口，需要从不同渠道大力宣传商场的优势，展示形象、提高商场知名度。

1、从空置率分析20xx年5月至12月份的品牌变动记录：5月份空置率为24%、6月份空置率25%、7月份30%、8月份27%、9月份26%、10月份40%、**月份35%，12月份32%，其中不难看出受空置率受时间的影响。

目前对手商场一家接着一家进驻长沙(本地)，群雄逐鹿必然引发更加白热化的竞争，从目前情况看，整个行业资深的经销商眼里从之前单一的选择到明年的各种渠道，各个方面进行的对比，从而将更明确的分析出各种市场行情的优劣之势。所以我们商场一定要全方位的完善我们的优势，只要有一个方面差强人意，那么我们就没有绝对的优势，客户也就有了挑选的余地及抛弃我们的理由。

20xx年即将过去，我商场招商工作取得的成绩较为一般，年底与年中相比商场整体的出租率没有得到实质性的提升，作为招商部来说各方面都需要大幅度提升，在坚持商场招商政策，提高服务水准的同时需要更努力的确保商场招租率在明年的竞争中稳步提升，提高招商部整体实力。

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。

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。

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。

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。

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。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，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。我相信，在局领导和同事们的关心帮助下，我在今后工作学习中一定会做得更好、更出色。努力提高思想觉悟和业务工作水平，为实现我县的经济跨越式发展，贡献自己应该贡献的一份力量。

招商工作总结 招商部工作总结篇四

回首xxx年物业部的招商工作□xxx商厦的出租状况基本平稳。从上半年出租率的持续下滑到下半年的持续提升，年初的出租率是88.27%，年中是82.58%，再到年末的90%，基本上达到了领导在年初时下达的招商指标，这也为明年的招商工作打下了良好的基础。

分析今年的招商形势可以用一波三折来形容，年初时由于以下几个原因致使xxx商厦的出租率持续下滑，给招商部全体人员带来了很大的工作压力。

- 1、大厦楼体的使用年限较长，各种硬件设施老化严重，多处

于临界状态，出现故障的情况时有发生。

2、楼梯的瓷砖破损严重、墙面脏旧不堪，给看房的客户直观印象很差。

3、商住楼（公寓）价格体系咄咄逼人，中关村写字楼客户不断分流。

4、各职能部门缺编严重，致使服务质量下降严重。

在这种不利的局面下招商部领导多次开会研究讨论，积极想办法解决当前的困难和问题，首先对楼梯瓷砖进行了更换、墙面进行了重新粉刷；其次组织协调安排好各部门的工作，使各部门能够最大限度的为客户提供高质量的服务。随着年中时政府对公寓楼出租公司的限制，为我们下半年的招商工作带来了可喜的局面，也为招商人员带来了信心。下半年物业招商人员以大客户为目标，以小客户为着眼点展开招商工作，在市场竞争激烈的不利形势下，物业部招商人员不畏困难，勇于开拓，团结一心，大厦空房相继出租，将大厦的出租率提升到了90%，较好的完成了招商工作任务。

在服务方面，今年大厦硬件设施连续出现故障，给物业管理服务带来很大困难，本着坚持“一切为了客户，为了一切客户，为了客户的一切”的原则，招商部及时有效的帮助客户解决困难，协调各个物业部门及时处理客户的报修工作，对不能及时解决的问题，努力做好解释工作。积极和客户进行有效的沟通，了解客户的诉求，不断完善我们的服务，维护我物业的管理形象。

招商工作总结 招商部工作总结篇五

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，出主意思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，项目洽谈工作，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，加强学习党的十八大会议精神，与党的思想保持高度统一。