

# 加强团队建设工作总结 运营团队建设工作计划(实用5篇)

计划是人们为了实现特定目标而制定的一系列行动步骤和时间安排。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 加强团队建设工作总结 运营团队建设工作计划篇一

护理团队是由一支具有相关技能并为实现某一目标而组成的护士群体；护理团队肩负着医院的核心工作，在确保病区实现良好的运作状态、提高护理质量以及减少医疗差错事故或医疗纠纷等方面起着不可低估的作用；护理团队的成员均应具有强烈的凝聚力和向心力，愿意为团队的利益与目标尽心尽力工作。因此，加强医院护理团队建设，对于提高护理质量、改善护患关系、防范差错事故、提升护理内涵、提高患者的就医安全以及提高医院在社会上的声誉和实现护理人员的个人价值等，均具有重要意义。

### 2. 1目标任务与团队建设

护理团队应根据医院的远期发展规划和年度工作计划，制定出相应的团队规划与计划，而在制定团队目标时，应经过充分论证、调研，且团队的目标与医院整体目标要保持一致；要使团队成员对团队规划与计划及设定目标有充分认识，明确实现目标需要做的事情、经过的程序及流程，以避免在执行任务的过程中出现偏差，影响目标任务的实现；团队成员应认识到在完成团队规划与计划中各自的角色和彼此关系，相互配合、协调工作，充分调动每名成员的积极性，为共同实现目标而努力。

### 2. 2领导行为与团队建设

在护理团队建设中，应注意研究领导的行为类型，由于多数领导的行为类型为工作导向型，主要是指导和规范下属的活动，计划、布置与分配工作任务，跟踪和监督计划执行情况，而与下属沟通较少，且不能充分的授权，致使上下级间界限明显、氛围紧张，甚至造成领导难以获取建设性的信息，影响工作目标任务的完成。因此，护理团队建设应不断适应领导的行为模式，加强与上级的沟通，或主动邀请领导参与到团队的目标、任务的制定，以获得领导的支持和授权。

## 2. 3激励机制与团队建设

激励机制是为了激励团队成员而实施的一系列方针政策、规章制度、行为准则、道德规范、文化理念以及相应的组织机构、激励措施的总和；在护理团队建设中，要充分运用激励机制所形成的推动力和吸引力，使团队成员有激情、有活力，萌发实现团队工作目标的动机、动力和行为；并通过绩效评价，使团队成员获得自豪感和相应的奖酬，并从制度上予以保障，从而进一步强化自己的行为。

## 2. 4协调机制与团队建设

## 2. 5竞争协作与团队建设

在护理团队建设的过程中，竞争与合作是共同存在的两个方面，合理的竞争对于团队的进步起到积极的作用。在护理团队的建设中应加强对护理人员的社会观、价值观和世界观的教育，加强合理、良性竞争的引导，抑制竞争向恶性方向发展，如采取思想教育、技能竞赛等措施，以促进竞争与合作的发展与协作性的提高。

## 2. 6创新推动与团队建设

创新是团队建设的生命力，如果没有创新一个团队就失去了进步的可能性。医院在开展医疗制度改革、提高经济效益的

同时，应增加创新的投入，并以此推动团队建设；要从源头上增强创新建设，从新技术、新方法等方面的研发与提升来开展创新力建设，要有明确的创新机制与创新目标，充分结合自身的优势和社会需求，凝练需要解决的科技问题和管理问题，从而持续增强医院的创新力与活力，推动医院的持续发展。

### 3 护理文化建设

#### 3. 1 护理文化的内涵

护理文化是在一定的社会文化基础上形成的具有护理专业自身特征的一种群体文化，是被全体护理人员接受的价值观念和行为准则，也是全体护理人员在实践中创造出来的物质成果和精神成果的集中表现；护理文化是指在特定护理工作环境中长期形成的、具有护理专业的信念和行为方式，其内涵主要包括价值观念、道德规范、护理精神和行为准则等。由此可见，护理文化内涵丰富，是整个医院文化的重要组成部分，具有浓厚的人文关怀色彩；护理文化是护理人员的群体意志和信念，其规范着护理人员的思想、追求、情绪和情感，并直接影响医疗护理服务质量和医院发展的软环境。

#### 3. 2 护理文化建设思考

(1) 建设情感与价值和谐的护理文化，稳定护理团队队伍。目前，社会上重医轻护的现象较为普遍，护士的社会地位不高；在医院中，护士的工作琐碎繁重，但获得学习培训和使用的机会很少；多数医院重医疗、轻护理，护理人力资源配置不够，护理与医疗发展不同步，在一定程度上挫伤了护理人员的积极性。因此，开展护理文化建设十分必要，更具现实意义；必须深刻认识护理工作意义，科学领导护理工作，提高护士的社会地位和使命感，建设和谐温馨的情感护理文化，建立起基层护士的荣誉感、责任感和归属感，增强护理团队目标建设的稳定性。

(2) 建设协作与竞争共存的护理文化，提升护理团队活力。护理团队是有众多护士进行分工协作的群体组织，协作原则是护理团队精神最主要的内容之一，而其分工协作的状况也决定着医院护理工作的整体实力。医院的制度建立、对护理岗位的设计及选聘及安排护士等都要贯彻协作原则；要通过良性的竞争机制促进护理人员之间和团队优势的互补，激发出护理人员的工作热情和活力。因此，在护理团队建设中，需要建设协作和竞争共存的护理文化，不断完善激励机制，从而提高护理团队的活力和工作效率。

(3) 建设学习与创新驱动的文化建设，推进护理团队发展。当今社会知识更新快，新技术、新方法不断涌现，其要求护理人员应摒弃“就事论事”的惯性思维工作方法，遇到问题进行系统的思考，查找问题的脉搏和根源，避免主观与片面性。因此，要求护理人员必须加强学习，了解及掌握当前的护理工作现状、发展方向与总体思路，在护理实践中不断发展；应采用继续教育、主题学术交流、技术比赛等举措，建设学习与创新驱动的护理文化。

总之，护理团队建设是现代医院管理的核心理念之一，是医院获得核心竞争力的重要保障，是推动医院持续有效发展的重要途径；护理团队建设的好坏在一定程度上决定着医院的未来。目前，护理团队建设受到目标任务、领导行为、激励机制、协调机制、竞争协作与创新推动等诸多因素的影响，存在着目标不明确、内部沟通不畅、方法单一、绩效评估和激励机制不完善等问题；护理工作的客观环境在一定程度上也制约了护理团队建设。要打造一支团结进取、高效务实的护理团队，则应加强医院护理文化的建设，以全国护理工作会议提出的“护理工作要努力做到‘三贴近’的要求”为目标，建设情感与价值和谐的护理文化，稳定护理团队队伍；建设协作与竞争共存的护理文化，提升护理团队活力；建设学习与创新驱动的护理建设，推进护理团队发展。通过护理文化建设，改善护理环境，建设护理团队。

## 加强团队建设工作总结 运营团队建设工作计划篇二

1、建立健全部门管理体系，加强绩效考核，完善薪酬制度，制定有效的培训计划，打造一个有凝聚力、竞争力的和谐团队。

3、推行新的运营机制（项目责任制），同时对部门费用进行科学有效的划分，从而推动各业务板块健康快速发展。

4、按照企业的20xx年度目标规划，主动出击整合十堰市场，夯实基础，增加营收，把企业“专业、创新、协作、拼搏、服务”的经营理念贯穿与整体工作当中，力争实现全年经营目标的顺利实现。

1、部门人员计划编制□a□b□ c□ d□ e□

2、项目运营总监岗位职责：

a□根据企业现实状况，制定适合本部门的考核制度；

b□根据企业下达的任务，保证部门足额完成年度和月度计划

c□加强、稳定团队建设，提高团队整体素质；

d□及时汇报、分析行业信息，广告产品信息，以促使企业及时调整策略；

e□严格执行业务工作流程，配合、协调其它部门的工作；

f□加强客户档案管理，每月按行业进行统计，并汇报统计结果；

g□严格执行企业回款制度，防止呆帐发生；

h□服从企业领导的工作安排，并严格执行。

### 3、项目经理岗位职责：

a□服从企业领导安排，遵守企业管理制度；

b□制定年度活动计划，并撰写策划方案；

c□加强客户档案管理，每月进行统计分析，并及时汇报统计分析结果，

e□及时汇报工作进度，加强与部门主管及其它部门的沟通；

g□服从企业领导的工作安排，并严格执行。

### 4、项目客户经理岗位职责：

a□服从企业领导安排，遵守企业管理制度；

b□协助项目经理开展工作，积极配完成部门主管及项目经理交代的工作；

c□日常客户拜访、确立目标客户和潜在客户、建立客户档案；

d□客户关系管理，保持与客户的有效沟通，提升开展业务能力；

e□及时汇报工作进度，加强与直接领导及其它部门的沟通；

f□将售后服务纳入绩效考核中，所有客户每月一次回访；

g□服从企业领导的工作安排，并严格执行。

## 加强团队建设工作总结 运营团队建设工作计划篇三

201x年，是全面贯彻落实党的xx大精神的第一年□xx大的胜利召开为我们指明了前进的方向，我们有信心在新的一届^v^的领导下，高举^v^理论伟大旗帜，全面贯彻“三个代表”重要思想，继往开来，与时俱进，全面建设小康社会，加快推进社会主义现代化，为开创中国特色社会主义事业新局面而奋斗□201x年，\*\*村党支部在镇党委、政府的正确领导下，结合我村党建工作的实际，坚持以^v^理论和“三个代表”重要思想为指导，认真学习和领会^v^理论、“三个代表”重要思想和xx大精神，在新的历史时期，紧密团结在新一届^v^周围，探讨党建工作的新方法和新内容，不断加强党的建设和充分发挥党支部的领导核心、战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用，使村党支部焕发出勃勃生机，保障了我村各项工作任务得以顺利贯彻实施。

一、按照“三个代表”的要求，加强对党员及党员领导干部的党性党风教育，提高党性修养，搞好党的思想建设。

思想建设是党建工作的基础和灵魂。加强从思想上、理论上建党，是我们党的优良传统和政治优势。加强思想建设是中国^v^的发展之基，生命之源。党员在组织上入党，只能说初步达到了^v^员的标准，他还有一个思想上继续成熟、觉悟继续提升的过程。逆水行舟，不进则退，不继续学习与改造，就会落后。特别是要加强党的基本理论、基本路线和党的知识的教育，社会主义、集体主义、爱国主义教育，艰苦奋斗的教育，无神论的教育，在思想和言行上与^v^保持高度一致。

1、加强政治理论学习我村党支部非常重视对党员的思想政治教育，在工作中始终把做人的思想工作放在首位，狠抓了政治理论学习、业务理论学习□201x年我村党支部成立了学习领导小组，确定了专人组织学习，规定每月20日为学习时间，

学习中坚持对党员进行党章、党的性质、党的宗旨教育，教育党员用“三个代表”思想来衡量自己，发挥党员的先锋模范作用，开展一个党员就是一面旗帜，树立党员新形象。党员的言行就是对群众的教育和引导，每次学习都明确学习内容，同时要求同志们认真写学习笔记和学习心得。201x年我们认真组织学习了党的xx大会议精神和开展争当“两个率先”争创先导区和示范区活动，通过理论学习，使大家充分认识到，在新的历史时期，我们必须紧密团结在“三个代表”周围，高举“三个代表”理论伟大旗帜，全面贯彻“三个代表”重要思想，继往开来，与时俱进，创造性开展工作，通过制定和采取有效的措施，以跨越式发展，来推动全面建设小康社会目标的实现。为开创中国特色社会主义事业新局面而奋斗。改变过去等出经验再去做，变为边学习，边实践，在学中干，在干中创出成果，进一步解放思想、更新观念、激活思维，在全局形成讲学习、讲政治、讲原则的良好风气，决心努力做好各项工作，为推进社会主义现代化建设伟大事业作出自己应有的贡献。

2、抓好业务知识学习,201x年我村党支部开展了形式多样的业务知识学习，全年共参加镇党委、政府组织的各项培训班六期(工会、共青团、妇联、综治、会计等)，培训人员8人，组织外出参观学习两次，通过参加各种培训，提高了党员干部的业务能力和水平，提高为人民服务的本领。

3、开好民主生活会和党内外的评议工作，民主生活会是党内生活的一种形式，是开展批评与自我批评的有效方法。通过生活会达到交流工作，沟通情况，找出不足，提高党性，形成对问题的统一认识。我村党支部按照镇党委的工作要求，结合我村的工作情况定主题，认真研究了关于生活会的落实工作，坚持民主生活会和我村的各项工作相结合，通过民主生活会达到交流工作、总结自我、找出工作中存在的共同问题、消除工作中存在的误解，达到统一认识，增进团结的目的，会上所有的同志都做了很好的发言，提出了要强化管理，



合理调动党员干部积极性，用人之长，对干部在使用过程要加强教育。我村党支部的民主生活会为党员干部创造一个和谐、宽松、愉快的环境，党员干部能提出问题是关心我村的发展，信任领导，相信村委工作能更上新台阶。因此，班子同志们都坚定了信心，决心在新的一年里有一个新的发展。

## 二、以领导班子为重点，加强党的组织建设。

1、进一步完善党员活动室建设，党员活动室的建设是支部开展教育学习活动的重要阵地，我村党支部在原有的基础上，进一步完善了党员活动室的建设，党员活动室做到“三全六有”（制度齐全、活动健全、记录周全，有场所、有牌子、有学习资料、有桌凳、有书橱、有电教设备）标准，以活动室为阵地，开展各项学习，创造浓烈的党内教育学习氛围。

2、加强班子建设，在加强班子建设中，我们强调树立六个意识，即：服务、表率、民主、全局、超前和学习意识，基本上做到了职责清、任务明。基本达到了预期的目标，形成团结、廉洁、高效、开拓的班子集体。

3、坚持党的民主集中制的原则，严格按照党支部的职责范围，议事规则和决策程序办事，坚持集体领导，实行民主决策，坚持集体领导和个人分工相结合的原则，互相支持、互相帮助、互相补台、不拆台。在支部建设中，我村党支部建立了支委例会日、党员学习日、行政例会制，开展了听政会、民主生活会，评议党员和评议干部工作，建立了集体领导制，我村的重大问题经集体讨论，充分发扬民主，广泛听取意见，一切事情公开于全村干部群众，从根本上杜绝了个人说了算和主观主义和官僚主义现象的产生，强化了民主监督作用，特别是对一把手工作起到了监督和检查作用。支部领导班子达到了互相信任、互相尊重、互相支持的目的，增强了班子的凝聚力和战斗力。

4、注重发展党员工作质量，我们严格按照“坚持标准、保证

质量、改善结构、慎重发展”的要求，积极做好党员的发展和入党积极分子的培养工作。特别注重优秀党员的先进性。201x年我支部2名入党积极分子因自身工作原因，达不到入党标准，因此，将他们的考察期延长六个月。努力做到没有发挥先锋模范作用的不发展，没有经过集中培训的不发展，考察期没有一年以上的不发展，政审不合格的不发展，没有公示的不予发展。同时加强对非党积极分子的教育工作，坚持写入工作，确定专人负责，定期研究思想及时谈话引导，组织他们学习，座谈和听党课教育，我村支部党员干部个个都是单位的业务骨干，先进分子，班子的先进性带动了全局工作的发展。

5、抓好党费收缴，根据区委组织部《关于进一步加强党费收缴和管理工作的通知》要求，我村党支部按照党费收缴标准及时进行了重新审核，做到按月收缴，足额征收，及时解缴。

三、提高廉洁勤政意识，增强拒腐防变能力，抓好党的作风建设，维护领导队伍良好形象。

一是落实了党风廉政建设责任制，我们按照党风廉政建设责任的要求，结合本单位的实际情况，从德、能、勤、绩、廉五个方面抓好党风廉政建设，做到一级抓一级，一级对一级负责，形成齐抓共管，各负其责的工作格局，保证党风廉政建设和反腐败工作的各项任务落到实处。

二是抓好了廉洁自律教育，今年以来，我们围绕中央党风廉政建设指导思想，采取各种行之有效的宣传形式，组织广大党员干部深入学习了中纪委七次全会上的讲话和党的xx大精神和《公仆本色》、《违纪违法领导干部忏悔录》、《典型案例剖析读本》、《李嘉廷案件警示录》等教育片，以及《党性党风党纪教育读本》、《党风廉政手册》、市委、市政府《关于领导干部廉洁自律的规定》。教育党员干部必须注意自重、自省、自警、自励，牢固树立共产主义世界观、人生观、价值观。使广大党员干部真正提高了遵纪守法的自

觉性，增强了抗腐拒变的能力。

三是加强财务管理工作，严格实行“收支两条线”；严格按照“专款专用，先收后用，量入为出”的原则收好、管好、用好村级经济，杜绝坐支、挤占、挪用、乱用的现象发生。

四是进一步深化政务、村务公开工作[]20xx年我们按照“三个代表”的要求，对人民群众关心的问题，一切工作公之于众，把为民服务，作为指导我们开展政务、村务公开的准则，置我们的工作于广大人民群众的监督之下。

#### 四、做好宣传思想工作

1. 按照上级和镇党委、政府要求做好阶段性工作的宣传发动工作。宣传阵地建设到位，宣传内容及时更新。

2. 严格执行“党员学习日”制度，开展“学习型、创新型”乡镇创建活动和深化“双增”主题教育活动，做到有方案、有成效。

3. 完成党报党刊征订工作，在每个党员人手一份报的基础上，今年为每个学习中心户订了3份报纸和2份杂志。受到了群众的一致好评，为政治思想工作进村入户奠定了良好的基础。

五、做好人民武装工作，国防教育经常化，重要时期做到有板报、标语，积极主动做好拥军工作。民兵整组任务按时完成，点验时着装统一、人员到位。兵役登记(核对)工作达到100%，适龄应征公民身体初检达到100%。

六、积极开展工会工作，全村企业建会率达到100%，工会区域性集体合同、工资协议覆盖面达到100%。骨干企业带头实行厂务公开。

七、加强对共青团的组织领导，落实共青团和青少年工作专

项经费。深化“推优入党、推优上岗”工作。积极开展“三”青年爱心服务站创建工作。按时完成团费缴纳任务和完成团报团刊征订任务。做到年初有计划年终有总结。

## 加强团队建设工作总结 运营团队建设工作计划篇四

近日我阅读了《\*式班组系列丛书》，书中的内容非常重要，涉及了班组建设七项实务、创建卓越班组的七种武器、班组管理技能、班组长胜任能力这四个方面的内容。俗话说“磨刀不误砍柴工”，一个人能够静下心来阅读一本对自己有益的书是非常有必要的，所以在阅读之前，我一开始就树立了为电业局发展而阅读学习，为完善自我，超越自我而阅读学习的理念；把阅读学习作为了一种必要责任、一种精神追求、一种思想境界来认识和对待。

班组是一个企业或者单位中最为基本、活跃的组成部分，是企业或者单位进行精神文明建设的重要阵地，是企业或者单位管理的基本内容。同时，班组还是企业或者单位进行各项活动的主要载体和企业安定团结的基本保证。因此，班组建设对企业或者单位来说具有十分重要的意义。班组建设好，能够有效的提高管理水\*，为企业或者单位的正常生产经营活动提供更为优质的服务，还能够为企业或者单位的生产任务的顺利完成提供保证，使企业或者单位的每一项工作都能够得到提高。对于我们电业局来讲，电业局想要可持续发展，具有更强的竞争力，就必须要加强班组建设。那什么样的管理理念能够促进班组的建设、激发班组成员生机活力呢？这个问题值得我们去仔细思考，而在《\*式班组系列丛书》这本书中我找到了答案：那就是坚持“以人为本”的管理理念。而所谓以人为本的管理指的是企业（单位）在经营过程中对内部员工的管理，强调对人性的理解，尊重人、关心人、爱护人、培养人、教育人，树立以人为中心的管理理念。就我们电业局班组而言，如果班组管理不注重以人为本，班组成员也没有形成一种和班组和企业（单位）联系在一起的价值观念，很多班组成员都有自己的第二职业。另外，员工之

间存在利益争夺，班组成员之间不够团结合作。很多班组成员都是为了赚钱，利用一切条件多拿钱就成了班组成员的普遍心理。以上的种种现象，都是由于“以人为本”的管理理念建设不够或者根本就不存在造成的，就如失去精神动力的人们，萎靡不振。

班组长是各项生产任务的直接组织者和执行者，首先要具备强烈的事业心和责任感，熟练的工作技能和浓厚的安全意识，以身作则的模范带头作用以及坚持原则、敢于管理的工作作风等基本素质，同时，还要具有较强的创新意识，组织能力和个人魅力，班组长的个人素质，决定了班组管理的方向和质量。因此，在班组管理过程中，班组长不能只顾抓生产任务的突击完成而忽视其质量的优劣，或只抓生产运行而忽视职工思想和业务素质，应做到全面管理；要积极推行班组民主管理，完善班组成员绩效考核制度，量化班组考核内容，做到科学管理；要善于“一分为二”全面地而绝不是单一地看待职工工作中的“过失”，避免出现干活越多越受罚，偷懒、耍滑不受罚的现象，做到辩证管理；处处、事事、时时以人为本，以“有为赢有位”，切实得到班组成员的真心支持和拥护。

班组文化建设的最终目标，就是要保持职工最佳的工作状态，展示最佳的工作质量，创造最佳的工作业绩，也就是要始终能够胜人一筹。这些目标的实现，最基本的一点，就是需要扎实的业务功底和持续的创新能力来保证。要不断强化班组成员的基本功训练，特别结合新标准、新设备、新工艺的推行，广泛开展劳动竞赛、技术比武和岗位练兵活动，确保职工技术水平紧跟企业发展要求；要积极引导职工参与企业管理，深入开展合理化建议活动的班组质量管理活动，组织职工为班组和企业的发展献计献策，树立主动意识，提高工作质量；要加强职工成才平台建设，完善创新基地和攻关阵地，组织技术研究与技术攻关，营造务实的工作作风，充分发挥好生产骨干的作用，以一个人带动一班人，形成团队合力。动态调整、用好班组人力资源，激发每个员工的能力得到最佳发挥，

体现最佳状态，真正做到人尽其才，才尽其用。

班组成员长期工作和生活同一环境中，有的在一起工作和生活了十几年甚至几十年，相互联系比较紧密，思想感情易于交流，在班组管理建设中，要因势利导，进一步整合班组共同的价值观，勾画美好愿景，建立起班组成员的情感纽带，形成“班组命运共同体”。班组成员长期工作和生活生产一线，尤其是三班运转模式，工作、生活习惯发生变化，许多不适应的新问题将会出现。为此，在班组管理建设中，要注重人文关怀，换位思考职工工作环境，体谅到职工冬冷夏热，进一步改善岗位职工的工作生活条件，实现愉悦身心、快乐工作。在班组建设中，要使班组成为职工情感的归宿、心灵的港湾，遇到困难，送一句问候的话，一杯清澈的水，一束鲜艳的花，一个温馨的笑，让班组充满温情和关爱，建设成为温馨和谐的亲情家园。

总之，读完这本书给我的总体印象是这是一本总结性的书，很精辟！一言以蔽之，就是“以人为本”！

## 加强团队建设工作总结 运营团队建设工作计划篇五

地产商业的招商时间相对较长，从业态组合确定开始至项目全面营业，它可分为主力店和中小店群二个招商阶段。由于主力店决定项目成败与否，我们要先确定主力店，并按其要求重新规划设计业态布局、改造相适应商业设施，但这样招商落地周期较长；而中小店群则对形成后的商业设施改造要求不大，因而中小店群的招商可使主力店群确定之后才正式进行，当然项目在主力店招商期间可进行各类中小店的招商咨询登记工作。

招商的难度大主要原因在于如下四个方面：

二. 主力商家从项目谈判到装修落位周期太长影响中小店群的入驻。

三. 功能分区的招商进度影响了各类店的进驻决策，按照合理的功能分区计划，顺利入驻相应的商店或服务机构可使各类店的经营互动起来，对于项目和各店经营大大帮助。而一旦某一类商店或服务机构招不进来，则整个项目服务功能可能不尽理想，特别是能够吸引入气的各类主力精品店、餐饮店或同类店中知名店（特色店）没法进来时，更是影响了整体的经营。

四. 是项目较低的宣传费用造成项目在商业圈里知名度较低，加上经管公司缺乏经验，使招商难度进一步提高。

五. 主力店招商困难重重项目招商最佳时机已过，需要尽快展开全方位招商工作。

一. 是招商人员需具备丰富的零售服务知识。招商人员必须熟悉商品或服务的类别及特点、商品或服务组合原理、价格面、产品线、房地产开发、物业管理等相关的基本知识；掌握市场学、经济学、管理学中的一些基本原理；了解租赁、消费、产品、销售等相关的法律法规。

二. 是招商人员需具备较强的招商技巧和谈判能力。由于招商难度大，这就要求招商过程中使用一些技巧，如制造某些位置有多家入驻的抢手局势等等；在招商前期，主力店的招商工作异常艰难，要在了解招商目标之后制定出吸引其入驻的条件和谈判策略，并争取同时分别与不同的多家主力店洽谈入驻意向、条件。

三. 是需具备较强的评估能力。对租户的评估，其评估的内容包括资金实力、经营业绩、经营特色、注册资本金、管理层的管理能力、营业额及其增长率、财务状况、合作意愿程度等项目，并按一定标准进行量化评估，为选择租户决策提供科学的数据及报告。

四. 是需合理的招商推广策略。招商推广的好坏将影响到资金

的预算和招商效果，招商推广策略应符合招商策划内容的要求，并围绕项目的市场定位、功能定位和亮点设计等内容进行招商推广策略的制订和实施，以保证招商工作少投资，高效率。

整体定位为购物中心，内含超市主力店，百货主力店，专业主力店。

第二基本原则：要维护购物中心的统一主题形象和统一品牌形象，事先进行统一的理念设计是基础。招商要始终注意维护和管理好已确定的经营主题和品牌形象。

第三基本原则：购物中心的招商目标要能够在功能和形式上同业差异、异种业态互补。

第四基本原则：购物中心经营方式的选择原则。

第五基本原则：招商顺序原则。核心主力店先行，辅助店随后的原则；吸引人气较多业态先行，零售购物项目优先，辅助项目配套的原则。第六基本原则：核心主力店招商布局原则，从整体布局上有利于人流进入主力店，同时也便于从主力店向其它区域回旋，通道好比血管，要方便人流的回旋。

第七基本原则：特殊商户招商优惠原则。

第八基本原则：租赁经营采用放水养鱼的原则。第九基本原则：统一招商的“管理^v^要充分体现和强调对商户的统一服务。

第十基本原则：购物中心要具备完善物业服务系统，重视知识管理，为购物中心管理者、广大签约商户和顾客都提供便利。

考虑到主力店、次主力店、国际名牌店及其他品牌招商的不



同特点，公司制定了“先确定主力店，再全面招商”的基本策略。在执行过程中，主力店、国际名店和餐饮要提前招商，其它随后进行。在招商分工方面采取自我招商为主，中介合作为辅的方式，因为每家顾问公司的资源都是有限的，因此，可以委托多家商业顾问公司同时分块招商，加快整个招商进度。

在这一策略的指导下招商团队，根据实际情况灵活调整和实施租务政策。例如，根据不同类型的租户提出的不同需求，为他们提出度身订做的解决方案；妥善安排好各租户的楼层位置、相互位置，使之相对成行成市、互惠共赢，而不是互相干扰、削弱。

商业地产项目招商宣传的三个目标：

- 1、吸引大商家目光
- 2、吸引品牌供应商进场
- 3、为开业作好宣传，引起消费者的关注