

# 2023年展会招展招商工作总结 招商部年度工作总结(优质8篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。那么，我们该怎么写总结呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 展会招展招商工作总结篇一

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 and 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，在新的一年里，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。

## 展会招展招商工作总结篇二

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 and 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最具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。最大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，在新的一年里，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。

祝公司业绩蒸蒸日上。

## 展会招展招商工作总结篇三

20xx年，我县招商引资工作依托优势资源，不断加强经济合作交流，积极优化投资发展环境，全力营造全面、全县、全

民招商亲商的浓厚氛围，招商引资工作稳步推进，为县域经济社会发展做出了积极努力。

20xx年，市上下达我县的招商引资任务是亿元，其中省际到位资金亿元；策划包装项目20个，其中，亿元以上项目9个，5千万元项目6个，3千万元项目5个。截至11月20日，我县共参会签约招商引资项目7个，其中合同项目3个，协议项目4个，合同金额亿元；续建招商引资项目19个，合同金额亿元，实际到位资金亿元，其中省际到位资金亿元，占市定任务和省际到位资金和；策划包装项目32个，总投资亿元，圆满完成了各项目标任务。

（一）突出优势，项目策划包装储备工作不断增强。今年我县把项目策划包装作为招商工作的重中之重，县发改、经合等部门在全县范围筛选论证项目，重点策划包装储备了生态农业、文化旅游、生物资源类招商项目32个，总投资亿元，其中上亿元项目16个，5000万元以上项目8个，3000万元以上项目6个，3000万元以下项目2个。

（二）提升素质，省市重大招商活动取得较好成效。以提升招商引资队伍综合素质为目标，我县先后开展了招商干部学习提高、争创优秀党员示范岗、企业支帮促、扶贫帮困和“亲山乐水，魅力略阳”演讲比赛等活动，极大的增强了招商队伍的凝聚力、战斗力和创造力，为全县招商引资奠定了坚实的人才基础。今年以来，由县政府领导亲自带队，精心筹备组团参加了第十六届中国东西部合作与投资贸易洽谈会、陕西-深圳文化产业发展合作交流等6次重大招商活动，共成功签约项目7个，合同金额亿元。期间，我县代表团与宁夏天元锰业公司、福建省泉州市力达机械有限公司等企业进行了实地对接座谈，就年产3万吨电解锰、接官亭庄房里铁矿开发等项目进行了深入对接洽谈，有力促进了项目实施，实现了互利双赢，共同发展。

（三）创新方式，经济合作交流成果不断扩大。坚持广招商、

勤招商的理念，在积极参加省市组织的重大招商活动的同时，精心筹备，组织开展了丰富多彩的自主招商活动。重点策划了一批旅游、中药材等优势项目，先后组团赴四川绵阳、东三省、北京等地开展自主招商活动，达成合作意向4个，合同金额约8亿元。其中略钢15000nm/h制氧机组bot项目已签约并开工建设。

（四）强势推进，全面完成招商引资标准化建设。按照《招商引资标准化建设实施方案》的总体部署和相关要求，县委、县政府高度重视，制定了专门的实施方案，并成立了组织机构，细化分解目标任务，落实工作责任，严格按照要求推进了“十个一”标准化建设工作。20xx年10月底，已全面完成招商引资“十个一”标准化建设创建任务。

（五）落实责任，充分调动了各级参与招商的积极性。年初召开了全县招商引资工作会议，县政府与18个镇、26个部门和单位签订了责任书，制定完善了招商引资考核办法，由过去一味追求资金到位率，变成更加注重项目运行质量和项目履约率，并在全县年终大考核中设立招商引资先进单位奖项，将考核权重从2分提高至3分。与此同时，在18镇和23个部门、单位确定了41名招商专员，在县食品医药工业园区、黑河镇、硃口驿镇、白水江镇、金家河镇设立了5个招商引资服务中心，举办了招商专员业务培训班，积极开展招商引资政策宣传和优势潜力项目推介，有力促进了全县招商引资工作的开展。

（六）强化服务，投资发展环境明显改善。为切实做好项目协调服务工作，加快项目进度，县委、县政府采取一事一议等举措，定期召开招商引资联席会议，实行重点项目县级领导包抓、挂牌重点保护、开展支帮促等活动，强化项目跟踪协调服务，现场办公解决项目推进难题，落实各项招商引资优惠政策措施，着力优化企业发展环境、项目建设环境、招商引资环境，广泛吸引更多的投资客商，扩大县域经济实力。今年以来，相继解决了东宇公司矿山资源配置，鸿嘉锰业税费减免、镍业公司电解镍项目选址等23项困难和问题，受到

了企业和客商的一致肯定和认可。

据初步统计测算□20xx年全县生产总值达 57亿元，增速15%，其中，招商引资企业投资对gdp贡献率为；对全县财政总收入的贡献率为65%左右；招商引资企业固定资产投资约为14亿元，占当年全县固定资产投资比重的35%；招商引资企业新增就业人数占全县新增就业人数的75%。较好地发挥了招商引资聚实力、增后劲、促增收、带就业的作用。

20xx年，我县招商引资工作整体形势较好，但仍存在一些困难和问题。主要表现在：一是重大招商项目缺乏前期工作经费，包装和储备力度不够，缺乏深度，产业转化缓慢，难以推出产业关联度强和聚集效应明显的大型优势项目，在很大程度上降低了与投资商谈判的针对性，影响了招商的质量效果。二是产业带动效应低，特别是生态农业、中药材以及旅游资源缺乏龙头企业，来得多，看得多，收效不大。三是基础设施薄弱，工业用地严重缺乏，难以对外商产生足够的吸引力。四是招商引资签约项目前期工作缓慢，特别是矿产开发、水电开发等项目的审批在省一级，程序多、时间长，导致一些签约项目进展缓慢，履约率低。

20xx年，我们将紧紧围绕招商引资目标任务，完善基础工作，创新机制，提高素质，强化项目管理与协调服务，注重质量抓落实。力争全年招商引资实际到位资金17亿元，策划包装项目20个，新签约项目10个，签约项目履约率达到80%以上。围绕以上目标，重点抓好以下几个方面工作：

一是抓好项目建设，提高履约率。健全完善项目跟踪服务“五个一”工作机制，巩固招商引资“十个一”标准化建设成果，开展跟踪服务，落实优惠政策，挂牌重点保护，为企业营造良好外部环境。突出抓好煎茶岭镍业公司电解镍、略钢15000nm/h制氧机组bot项目和鸿嘉锰业年产3万吨电解锰等重大项目的推进落实工作，确保项目早日建成投产达效。



二是围绕重点领域，开展招商活动。紧密围绕以杜仲、乌鸡为主的农业生物资源，以五龙洞森林公园和羌文化为主的旅游资源，以水电、风能为主的新能源等优势资源，开展重大招商、常规招商、小分队招商和自主招商活动。计划在川、渝、甘、鄂等地开展自主小分队招商活动，力争引进一批大项目、好项目。

## 展会招展招商工作总结篇四

来访企业的汇总及跟踪情况。

企业入驻开建情况。

六层综合服务楼的招商。

沙发生产租赁区的招商。

博览会和推介会的参加情况。

### （一）来访企业的汇总及跟踪情况

招商部今年上半年共接待来访客户约200余批次，600余人次，基本是家具及家具配套生产企业，主要以其他行业内人员的口头宣传为主；从企业规模上看年产值在5000万以上的企业数量少，大部分来访的家具企业年产值依然集中在200-1000万之间。

外出招商共涉及8个区域：河池寨工业园、史家弯、张家坡、韦曲崔家营、田马路、长安县东兆余、长安区夏殿村、新城三殿村。这8个区域的企业涉及到园区原材料区商铺、沙发租赁区和二期土地的招商。

### 2. 六层综合服务楼的招商

今年三月份园区为了增强园区配套设施的建设，服务入园企业，在入园大道西侧，南靠312国道处建造一栋6层综合服务楼，规划中本楼6层将作为园区的办公地点，1-5层将进行招商，意向为中型超市、金融通讯、小吃城、医药超市、酒店、茶秀、咖啡厅、高端餐饮等，自四月份开始我招商部开始进行6层楼的招商工作，金融行业中与信合、农行、邮政储蓄都有过接洽，最终与信合签订合同，售出约800平面积，单价4200元每平，优惠后总计318万元，通讯行业与移动及联通都有过接洽，现在还在跟进中，小吃城与餐饮与西安宝地餐饮集团、西安勺勺客餐饮服务有限公司、人人乐小吃城的张先生、都有过深入接触，暂时他们的意向不明朗，医药超市的招商是对县上的各个医药超市老板进行邀约，正在跟进，酒店方面联系了两个意向客户，但是因为他们都只要5层，规模太小不符合园区发展规划，已经予以否定，正在努力寻找新的意向。

## 展会招展招商工作总结篇五

商百购物休闲广场招商部，于201x年7月中旬在商百开发商的筹备下组建。隶属于商百经营管理公司筹备处。现有编制3人，招商部经理一名，招商主管2名。招商部自组建以来，在公司领导和经管处领导下，主要开展了以下工作：

招商前期准备工作：

- 1、深入了解本物业结构和面临市场现状进行分析
- 2、对商丘本地零售市场开展市场调查
- 3、根据市调情况对本物业进行项目主体业态定位
- 4、充分分析了本物业结构和市场需要，确立了项目主体业态为销品茂形式的购物中心业态。

6、根据项目业态定位及业种配置制定了两套招商框架条款。

现阶段开展工作：

进入8月份，招商部根据公司总经办制定的招商框架条款，展开实质性工作，在筹备中心领导下开展框架条款业主认可工作。召开了首次业主招商工作恳谈会，招商部人员负责会议的通知和现场持续的维护。并收集了业主对招商工作的意见、建议并进行了有效的解答，使首次业主招商洽谈会顺利召开，并完成了到场业主对本框架条款的签字认可。目前签字率以达70%以上，后续补签工作正在积极有序的开展，为以后招商工作打下良好的基础。

8月中旬，深入落实经管公司的筹备工作，并制定完善招商部各岗位职责，招商流程。通过岗位职责和招商流程的制定，对招商现场进行了部署。利用现有人力资源开展现场招商接待工作，除了完成筹备中心领导安排的日常性工作。招商部积极开展针对中央商场主力店招商目标信息收集工作。根据信息收集情况，迅速分析消化，并锁定目标，开展了首次外联工作。目标区域为商丘周边地市亳州盖胜祥，永城永煤集团下属公司先帅百货。重点展开了徐州方向的招商。

根据首次外联招商情况，有意向与本项目合作单位为徐州的新一佳。通过与其拓展部联系沟通，得知其有在商丘拓展计划。8月15日徐州新一佳拓展部经理首次对本物业进行了实地考察，现场参观了物业，进行了拍照记录，并向公司领导提出了建议和入驻所需物业标准。

8月中旬根据徐州新一佳和山东银座的沟通，公司负责人会同中央商场业主主要负责人，对上述两家展开首轮接确性谈判。并对其主力业态、经营情况，进行了实地考察了解。徐州新一佳主力店拓展以大卖场为主力店拓展，要求营业面积在1万平方米以下，对于本物业提出租一层中庭街和中央商场一层、二层全部的合作意向并建议公司进行多业态组合。银座主力

店拓展以超市加百货的复合型业态，作为其主力店拓展计划，营业面积1---2万平米，对本项目有意全部承租，但是其提出两个问题1、改造费用1500万，2、小业主问题。公司招商将银座列为接洽第一目标，新一佳列为第二目标。

8月份招商部按照总经办对以往主力店招商目标不明确，招商目标资源匮乏的现状和要求积极通过网络查询商丘周边地市大型零售商，广泛收集他们的年度拓展计划和开店信息，为下步招商储备商户资源便于主力店招商开展。结合招商工作开展发现本项目的招商有以下特点：

## 一、目标客户主次分明

首先是确定主力店，其作用主要有四个：

一. 是有助于稳定整个项目的经营，主力店占有整个项目一半左右的营业面积，其影响之大可想而知。知名度较高、有良好业绩记录的主力店可使项目更加稳定，且有利于项目的可持续发展。

二. 是知名的主力店的入驻能够吸引投资商的眼球，刺激未销售铺位的销售，以及对中小店群的招商。

四. 是主力店的进驻能够影响中小店的租金水平，提高项目整体租金表现为下一项目打下基础。

其次是在确定了主力店之后，再确定中小店群。其作用是按业态组合设计招入中小店群，以满足项目商圈内不同层次、不同需求的消费群的购物或消费需求。

## 二、租金高低悬殊，租期长短不一

主力店投资大，投资回收期长，其租期要求一般需八年、十年，有的

长达十五年、二十年。其租金相对便宜的得多，一般在第四年起，租金开始递增，递增在3%~10%。由于本物业小业主较多业主文化与经济实力参差不齐使主力店招商工作难度加大，但是成功经营的主力店最终是有利于项目的可持续性发展。而中小型店的租期一般为3年左右，租金较高，一般在第三年起递增租金。但是分块招商是一项长期永续的工作对经营管理公司管理水平，经济实力要求较高，现阶段公司不具备这样的管理实力和精力，也不可能长期负担下去搞不好又会出现以前万隆的状况。

### 三、招商时间长

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。

### 四、招商难度大

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。

## 五、招商技术要求高

招商技术要求高主要表现在四个方面：

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。

## 展会招展招商工作总结篇六

自20xx年工作以来，在部门领导的关心下，在诸多同事的帮助下，认真学习、实践并执行企划部平面设计工作流程，深入贯彻公司发展的方向，严格遵守公司规章制度。经过一年的努力，深感获益良多，现将工作开展的情况及不足汇报如下：

### 一、工作情况

#### 1. 服从管理，自觉遵守公司规章制度。

本年度工作以来，严格遵守公司仪容仪表规范，常备事物从不敢忘，尊敬领导，团结同事。坚持公司利益，不早退不迟到，工作认真，部门会议严谨。积极响应兄弟部门支援任务。对同事、顾客热情友善，各项公司要求坚持情况良好。

#### 2. 围绕发展，踏实完成领导部署

本年度工作，经历了春节、元宵节、妇女节、消费者权益日、清明节、劳动节、端午节、儿童节、店庆、大运、中秋、国庆等重大节日，完成节日促销活动设计制作与安装，节日商场氛围布置，本着一切提前准备的原则，逐步按公司要求严谨完成。

##### (1) 广告宣传方面

在部门上级的率领下，积极走访周边商场人流聚集区域，并对深圳商圈有计划有目的的进行多次市场调查。长期坚持商场各项广告推广，细心探索发觉宣传热点与盲点，努力巩固商场形象与来店客单数量。

## (2) 商场装饰方面

在部门上级的指导下，认真完成节日氛围营造，发掘并及时总结营造氛围带来的影响，不断的创新与探索新的氛围布置方式与形式。

## (3) 平面设计方面

在部门上级的指点下，认真对待每一次常规活动广告宣传制品与商场装饰的平面设计工作，认真完成公司要求的每一项设计任务。

## (4) 活动策划方面

在部门上级的传授下，紧紧围绕实现业绩预算，活动氛围效果，文化宣传为目标，将提升业绩做为首要任务。认真分析讨论经典案例，仔细思考案例利弊，在一次次的实践中不断完善，不断创新，策划能力有了稳定提升。

## (5) 活动执行方面

在部门上级的指挥下，多次投入各类重大活动现场，参与并完成活动内容，活动过程中严格按照活动部署认真执行，积极反馈顾客诉求，耐心做好解释工作，沟通能力也得到显著提高。

## (6) 卖场巡查方面

在部门上级的指示下，对卖场pop□装饰、广告等定期进行多次全面检查，针对不足、不妥、不好的现象与同事进行指导并协商，迅速帮助改正与改善，有效的维护了卖场形象。

## (7) 文字工作方面



在公司要求下，每周的工作总结与计划都认真完成，并提前对下阶段工作与同事一起进行研究，并对数据的敏感性以及忧患意识得到了提高。

## (8) 晚会筹备方面

在公司大力支持下，积极参与筹备年底迎春晚会，在晚会主题、晚会形式及节目创意、执行流程等方面积极思考并认真实践。逐步按公司要求有计划、有次序的完成年底迎春晚会。

## 二、不足

1. 自身主观能动性不强。在工作之余，没有自觉加强各项基本能力锻炼，对未知和不熟悉的领域探索欲望还不够迫切。
2. 超前意识还不够强烈。没有更好更强的超前欲望，工作的前瞻性还不够强烈。
3. 细节重视程度不足。在一些细节问题上，没有引起足够的重视，以致贯彻执行能力大打折扣。
4. 有畏难情绪。遇到较繁杂的工作，常常心浮气躁，手脚放不开，思维扩散不了，导致工作被动。

一年工作下来，改善工作面貌的行动一直都是自我所坚持的。在这个过程中，我逐渐认识成为更好的员工的道路依然漫长而必定历经艰辛。新的一年中，我将继续发扬脚踏实地的优良作风。贯彻好精益求精的光荣传统，虚心接受来自各方的建议与意见，将改善不足、提升能力作为重中之重，为公司的发展和进步略尽薄力。

## 展会招展招商工作总结篇七

自 20- 年7月入职以来，我便成为了中汇城的一名招商顾问，

并为拥有这样一份工作感到骄傲和自豪。

(一) 本人上半年已完成的各项工作 1. 配合招商主管陈殿飞调研了全市服装市场，对齐市各大服装市场有了一个深刻的理解，并且学会了如何与商家沟通来了解需要的信息，对调研行业市场有了一个很大的提高。

2. 在孙平经理以及孙殿成主管的带领下，完成了对市区内的五金建材市场及对齐市外县区的五金商户的调研工作，了解了齐市各县商户的购买力，对各县区的五金商户有了一个更加直观的了解，调研期间学会了如何去更好的与商家沟通，学会了如何配合同事调研了解想要的信息，在老员工的帮助下，让自己在工作方面有了一个很大的提高，从跌跌撞撞的去与商家打交道，到自己能够单独的去与商家良好沟通，这次外县调研使自己进步很大，同时也掌握了随时处理各种状况的方法。

3. 在经过公司领导的培训过后，我被分配到招商四组，在公司刘总的带领下进行了新地块市场调研工作，收集了食品、服装等很多行业的一手信息，在调研市场期间，刘总给我们讲了很多的工作方法，以及对很多我们遇到的事情的分析，这使我们对调研工作又有了一个新的认识，同时也受到了很好的引导，让自己知道了做什么事都要有两手准备、多手准备，而不是莽撞的去办一件事情，做什么事情要对自己高标准，严要求，努力的去做好每一件小事情，通过领导的平时的讲述，使自己受益匪浅。

4. 五金建材一期交房工作马上进入尾声，最初公司领导对我们进行了交房培训，交房时每天晚上开会领导都会交待我们如何做好工作，如何处理随时的突发状况，这使我们在交房期间少走了很多弯路、错路，在这一个多月的交房工作里，我们经历了很大的考验，并且很好的完成了任务，五金建材一期的交房工作让我们对招商工作又有了一个新的认识与提高，同时对处理各种突发状况有了一定的心得，对一些

房屋的参数与构造有了更加直观的认识， 可以有效的帮助我们 提高未来与商户沟通水平。

(二)本年度工作中自身存在的问题，日后的改进及克服措施

1. 在过去几个月的工作日子里，让我在很多方面有了一个很大的提 高，同时也认识到了自己身上存在的不足，自己平时存在的与人沟通 不好问题，正在逐步的改变，对如何在今后工作中去做好本职工作有 了极大的信心，同时对于工作的理解协调方面也有了很大的进步，对 未来如何去配合领导完成接下来的五金一期交房与招租工作有了更 大的信心。

(三)下年度工作中自身有待提高的方面 1. 努力加强业务方面的学习，争取赶上水平比较高的同事。

2. 丰富业余有关房产方面的知识， 争取在接下来招商工作中发挥更多 的专业特长。

(四)下年度的工作安排及目标 在接下来的一年里我们除了要进行五金建材城一期的交房与招 租外，还将对 a23□a24 地块进行调研工作，相信我们会在领导的带 领下很好的去做好新地块开发及销售工作， 同时我们也对配合未来五 金建材城二期招商工作有了更加充实的准备。

希望公司能够给我们更 多更大的发展空间去进行招商工作，去配合公司做好招商工作。

(五)对管理各方面存在问题的反馈及合理化建议 无 在接下 来的回望过去，在公司领导的教育和培养下，我对如何成 为一名招商顾问有了一定的认识， 并且正在努力成长为一名合格 的招 商顾问;从最初对中汇城项目的懵懵懂懂简单认识到对总公司在全国 在建已建项目布局深刻了解， 这些工作中积累的很多经验都使我迅速 成长，虽然我的缺点还很多，但是今后我将更加努力的去应对各种挑 战，完成领导的工作任 务，配合同事工作，为我们的部门成为一个更 加团结的集体

而努力，为今后招商工作的顺利进行而努力，为中汇城 的美好未来而努力。

## 展会招展招商工作总结篇八

招商部一年一度的年终总结又到了，下面来看看招商部的员工是怎么陈述他们这一年来的工作情况的。

在区旅游局的指导和关怀下，坚持以“三个代表”重要思想为指导，按照比学赶超争先进、苦干五年争第一的工作要求和奋斗目标，项目招商引资工作整体推进，实现了新的突破，现将一年来的工作情况总结如下：

今年年初，招商部整体纳入开发总公司，真正以市场化运作方式进行对外招商引资工作，并将办公地点设在市中心，优化了办公环境，为招商引资树立起良好的形象。同时完善了公司管理制度，并从社会上吸纳了十余名优秀专业人才，现公司大专以上学历占总人数的70%，本科以上学历人员占到了50%。

在工作上坚持产业运营、土地运营、资产运营相结合的公司运营理念，利用土地、地热、水面等资源优势，构筑特色，做好特色招商的文章，引入大财团、大项目，全面合作、整体开发，回避投资压力和风险，保证开发的持续性，提高项目运营的核心竞争力。

一年来，我们相继接待了深圳朗钜、中能集团、北京和平鸿源、美国杰诺康（天津）公司、中信集团、和记黄浦、花旗建设、中粮集团、中外贸、中经投资、中石化、浙江莱茵等财团企业和上市公司共计60余组团。并与10余家公司集团签署了合作协议或意向。

今年国家土地审批政策紧缩，致使部分项目建设受到了制约，因此，我们将重点工作放在了盘活现有符合国家政策要求的土地资源上：

今后工作的打算：

（一）进一步加强投资软环境建设，强化服务意识，充分发挥招商部门的职能作用，坚持诚信招商，服务为本，打造一流的投资平台，创造良好的招商引资环境，树立“人人都是开放形象，处处都是投资环境”的社会氛围。

（二）着眼于长远发展，兼顾现状，进一步完善地区的城市、土地利用等规划，使这些规划更具可操作性、科学性、合理性。

（三）用好用足税收等优惠政策。在国家、市的政策范围内，结合实际，针对招商引资，在税收、土地、用电用水价格等方面，采用最优惠、灵活的政策，创造优越条件吸引外来客商。

（四）完善项目库，掌握切实准确的项目信息，形成储备一批、洽谈一批、跟踪一批、建设一批、投产一批的梯次结构和良性发展格局，努力把每一个招商引资项目都做扎实、做成功。