

最新招商工作个人总结及下一步工作思路 (优秀6篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

招商工作个人总结及下一步工作思路篇一

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好，今天我演讲的题目是“等风来，不如追风去”。

转眼间来招商局工作已快半年了，很荣幸能走进并融入这个朝气蓬勃、团结互助的团队，在此首先对各位领导、各位同志半年来的关心、帮助、支持和包容表示衷心地感谢！结合梅勇局长新的一年“打造一流团队、创造一流业绩”主题讲话提出的“谋划、实干、创新、管理”八字标准，我在此谈三点体会：

一、干好招商事业，必须知道如何选择。作为县委，县政府的“一号工程”，招商引资是县域经济跨越发展的“路由器”，是县域经济社会全面发展的“助推器”，是县域经济融入全国经济体系的“连接器”。内陆县域经济要融入全国经济，最根本途径就是参与全国产业分工和资本配置。纵观全国100强县市，且不论沿海的昆山、江阴，仅看省内的大冶、宜都，无不是在找准产业定位的基础上通过招商引资发展、壮大支柱产业，入围中国100强县市俱乐部。黄梅作为欠发达的内陆县，更要主动顺应国家乃至全球产业分工和资本流动的大趋势，坚定不移地走大开放、大招商之路。20xx年，县委、县政

府明确了重点招工业，科学引市场，致力活旅游，关键抓落地的工作思路；提出了创新方式抓招商，优化环境抓招商，健全机制抓招商，强化保障抓招商的工作举措；创新了产业招商，资本招商，校友招商，以商招商，委托招商的工作方法。作为一名招商人，将牢固树立“项目为王”理念，既当“裁判员”，更当“运动员”“先锋队”，重点服务于县政府打造石膏产业集群的战略目标，在招引项目上，干字当头，实字打底，冲锋在先，勇挑重担，充分利用好我县蕴藏着亚洲第一的优质石膏资源，组织专题招商，实施精准招商，积极招引以石膏为主要原材料的延伸企业落户黄梅下新和小池，力争用5-10年打造千亿级支柱产业—石膏产业。“士不可以不弘毅，任重而道远”，“既然选择了远方，便只能风雨兼程……”，既然选择了招商这个事业，那就无怨无悔、昂首向前、争创佳绩，为黄梅招商事业贡献力量。

二、干好招商事业，必须明白如何坚持。林语堂先生说过一段话：人生之旅就似一杯茶，把真诚与执着挥洒在人生之路上，浸泡进入人生这杯茶里，人生的苦涩就会变成满口的清香。招商工作对于我来说的确是一项具有挑战性的工作，半年多来，我和我的广东团队吃了不少苦，流了不少汗，但没有大的突破。参加工作二十多年来，印象中最忙的一个春节就是在招商局，和周洋、李立、高兴一起从腊月二十六到正月初三加了一个长长的跨年班，虽然辛苦，但企业家新春恳谈会暨招商推介会圆满结束后的那份轻松与快乐无以伦比。这个世界上没有白费的功夫，任何事情只有坚持下去才会有收获。人生的道路上，要么拼命的去体现价值，赢得别人的尊重，要么默默的混日子，让别人内心瞧不起，按现在的一句流行语，只有奋斗的人生，才是幸福的。20xx年，将重点抓好信息中心工作，全面收集好项目信息，做好项目储备，分析，跟踪，突破，为领导决策当好参谋。向志军局长等先进学习，牢固树立“大服务”和“第一窗口”理念，增强“店小二”和“五星级服务员”意识，为重大项目和广大客商服务好；深入企业，深入基层，深入一线，加强调研，懂商情，抓商机，以诚信、务实、高效、优质的服务取信于企业、取

信于投资者，并在大家的共同帮助下，带领我们的广东(武汉)招商团队努力开创新局面。

三、干好招商事业，必须懂得如何珍惜。说句心里话，我很幸运加入招商局这个团队。我们这个团队有以梅勇局长为首的团结奋进、年富力强的领导班子；有一批在座以80、90后为主的朝气蓬勃的干部队伍；有正逢全国上下招商引资一号工程的热潮；有小池开放开发、高铁时代等多重机遇叠加的风口，可谓天时、地利、人和。我们都应该珍惜这大好的机遇，发挥才智，建功立业。17年有一篇很火的文章，叫《善待你所在的单位》在这里与大家分享一下：单位是你和社会之间和他人之间，进行交换的桥梁；单位是你显示自己存在的舞台；单位是你美好家庭的后台；单位是你的竞技场、练兵站、美容室、大学校；单位是你提升身价的增值器；单位是你安身立命的客栈；单位是你在家庭和社会上的发言权。没有单位，你也许什么都不是。我们都要珍惜我们共同的团队，要学会珍惜三点：一是珍惜工作。工作就是职责，职责就是担当，担当就是价值。要感谢那些让你独当一面的人，感谢那些给你压力的人，感谢那些给你平台的人，因为那是机会，是信任，是平台，是发言权。要在工作中体现价值、展现自我、超越自我、成就自我。二是珍惜关系。单位的各种关系一定要珍惜，宁可自己受委屈也尽量不争高低。一个人只有能够处理好和自己有工作关系的关系才叫能力。没有工作关系的关系，只是吃吃喝喝、玩玩耍耍，那不属于单位关系。三是珍惜已有的。在单位已经拥有的，一定要珍惜。也许时间久了，会感到厌烦。要学会及时调整自己，使自己在枯燥无味的工作面前，有一种常新的感觉。已经拥有的，往往失去了，才会感受到价值；而一旦失去，就不会回来，这往往让人抱憾终生。

陶渊明有首诗：盛年不重来，一日难再晨。及时当勉励，岁月不待人。做一件事情，重要的不是所有的条件是否完备，而是有没有干事的决心和干事的激情！有决心，有目标，一切都不是问题！目标在远方，路在自己脚下！每迈出一步，都是

一点点收获!只有努力去做了，才能真正知道它的意义。等风来，不如追风去。勇敢去追，勇敢去做，我们将在招商事业中，开辟人生的新天地，创造招商工作的新辉煌。

谢谢大家!

招商工作个人总结及下一步工作思路篇二

尊敬的各位领导：

您们好!

我叫_x□是安阳师范学院人文管理学院的一名本科生。不知不觉，我加入南京融观天下资产管理公司已经48天;在这48天当中我从未放松过对自己的要求，我有一个信念就是：踏实做事、诚信做人。我会感激每一个给我机会去锻炼自己，提升自己的人，因为我知道在当下这个弱肉强食的社会中只有自己变得足够的强大，才能够在社会中有自己的立足之地。所以，我坚信：“努力不一定成功，但放弃一定是失败。”

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。

招商工作个人总结及下一步工作思路篇三

一、招商先行、销售跟进招商的目的在于实现销售。招商成功是实现顺利销售的先决条件，特别是品牌商家的引入更能为项目的销售提供强大的驱动力，成为项目的重大卖点，从而促进项目销售的顺利进行；注意在招商过程中的控制，吸引部分经营商户购铺经营，从而为项目的销售加力。二、大户先行、散户跟进大户(主力店、次主力店及旗舰品牌商户)的招商是招商工作的龙头，是招商工作的重中之重，特别是主

力店的招商一旦成功，基本就意味着项目招商工作的成功，其他散户必然群起跟进，最终实现项目的招商圆满完成；尽早进行主力商家的招商工作，可以在大范围经营客户中选择品牌号召力强、租金价格高、符合商业档次规划的商家入驻经营，并确定所需经营的面积以利其他商家进场定位；主力店是项目的核心，主力店的性质影响决定着项目的性质，是项目的客源的锚固点，是项目后期经营能力的保证，一个大型超市或百货公司的入驻，常常能带动整个购物中心的顺利招商与管理。另外核心主力店对于人流也起着关键的作用，其布局直接影响到购物中心的形态。总之，主力店的招商对后期商业铺位销售的价格提升、投资客户的吸引、人流汇聚、卖点推广、租金提高等方面都将会带来极其重要的促进作用

三、同业差异、异业互补

同业差异就是市场有一定承受力，不能盲目招同一品类的店进入。譬如零售业态的核心主力店招商，就不要同时招来两家基本上都是经营食品和日用品的大型超市；核心主力店同质化无差异更是不能想象的；异业互补的目的就是要充分尊重顾客消费的选择权，并能让顾客心身体验变化，提高其消费兴趣。譬如百货、超市因为经营品项不同，可以互补；让顾客逛得疲劳的零售店与让顾客休息放松的餐饮店可以互补等等

四、立足长远，放水养鱼

任何新兴商业市场从开业到兴旺成熟，均需要一定的时间来进行培育，培育时间的长短根据市场所处的位置、商业环境、市场规模、项目自身定位、商业业态、竞争环境等的不同而有所差异。因为商业物业经营具有长期性特点，采用合理租金与优质服务做法，将整个商业中心做热，而后根据运营状态，适当稳步地调整租金。这样，发展商与商户才能一同成长。放水养鱼的原则可以理解为“先做人气，再做生意的原则。后期的管理服务也是重要，服务是商品。

五、形象先行，造势优先

形象先行，造市先造势。通过声势的建立，建立项目在南京的龙头霸主地位与气势，塑造差异化的大牌市场形象，充分减灭商户讨价还价的底力。”抢市“必将以降低门槛、牺牲收益为代价，只有通过”势“的建立，才能达到”建市“的目的，以规避与现有市场的同质化竞争和低租金价格的竞争。通过品牌化、专业化、精细化、规模化的打造，一举超

越南京现有市场。。六、主动出击，重点突破这是招商比较常用的策略之一。将一些具有市场知名度和号召力的品牌商家进行邀请并进行一对一的洽谈，加强前期双方的了解和沟通，为下一步与商家进入实质性合作奠定基础。七、因时利导、控制有序前期对租赁模式和招商模式不作固定而是做最优准备和多方面选择，全面了解掌握、收集重点目标客户信息加以资料整理，在后期根据实际情况再做阶段性调整，无论是何种租赁模式和招商模式皆然在招商阶段中，可通过对不同时段的招商政策进行阶段性调整，加大市场张力，制造商户紧张感，促使其早日承租商铺。保留部分好位置暂不推出，以备其他外地品牌或者谈判周期较长的好品牌进入，同时有利于解决不可预见的调整和纠纷。同时，对同一品类的不同商家进驻进行一定的数量及质量控制，营造健康的竞争环境。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

文档为doc格式