

招商部工作总结及下一步工作思路(汇总8篇)

通过工会工作总结，我们能够发现和表扬工会工作者的优秀之处，进一步激励他们为劳动者谋福利。下面是小编为大家整理的一些办公室工作总结范文，供大家参考和学习。

招商部工作总结及下一步工作思路篇一

商百购物休闲广场招商部，于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。
- 5、根据项目主体业态进行业种分布和区域划分。确立了主力店加名品专业店的业种配置
- 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。目前签字率已达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。

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：

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。

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。

招商部工作总结及下一步工作思路篇二

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。

招商部工作总结及下一步工作思路篇三

招商是以合作双赢为目的的。如果其中一方没有利益，他不会决定要投资，只有双方都有利益，才可能谈成。今天本站小编给大家为您整理了招商部年终总结工作总结，希望对大家有所帮助。

招商是一个商场成立之后要面对的一项重要工作。招商人员首先要具备良好的心理素质和专业知识。对于商场的情况要做详细的了解。在招商过程中可能会遇到许多事先没有准备的问题，要灵活变通，把客户的利益放在第一位。招商是以合作双赢为目的的。如果其中一方没有利益，他不会决定要投资，只有双方都有利益，才可能谈成。

招商谈判过程中，要有充分的自信，说话要有底气。如果客户提出质疑，要耐心详细的讲解客户的疑问，给客户分析当地市场的消费群体和市场目前的占有份额，和我们商场的优点和前景给客户树立起对我们商场的信心。尽量不要和客户正面争论一个问题，可以用变通的说法争取客户的认同。有的客户会不间断的来商场实地查看，要用耐心和客户沟通，并加以引导要让客户清楚的知道，他如果来我们商场投资会给他带来多大的利益。

在谈判过程中，观察对方反应充分了解对方的心理需求。不要一次性的给他太多的选择余地，针对他的需求只提供几个不一样的位置或者不同的面积给他让他在几个之间做一个选择。要适时的让对方知道他所选择的这个位置同时几个客户有意向。更加让他确定自己选择的正确性。

商场开业筹备的一项重要工作是招商，但绝不仅仅是招商。招商只是开业筹备工作的一项重要内容。在商场开业筹备过程中，与招商工作同等重要的还有市场定位、商业规划、组织建设、制度建设、工作流程设计、员工招聘培训、空间环境美陈、二次商装管理、信息系统建设、企业文化建设、企业形象推广、营销方案制定、竞争策略制定等等。

我们可以设想一下，如果对商场没有一个明确的业态定位、市场定位、商品定位、客层定位，我们知道招什么品类的商品？招什么品牌档次的商品？各品类和品种的比例结构是多少？如果对商场没有一个科学的卖场规划、合理的商品布局，我们招的品牌和商品放在哪个区位？不同楼层和区域之间的品种、品牌关系是什么？我们再想：如果没有一套现代的商业管理体系、制度体系、流程设计，我们又怎能保障招商、营销、管理、运营和服务的成功呢？还有，即使招商完成了，但卖场如何美化？专柜如何装修？商品如何陈列？从基层营业员到中高层管理干部要不要培训？开业的庆典方案、促销方案要不要制定和实施？……等等，诸如此类问题，绝不仅仅是招商的问题！

所以，我们说，商场的开业筹备工作，是一项系统工程，必须全面考虑、统筹设计、系统实施、整体保障。因此，要保证一个商场的成功招商和成功开业，一定要做到以下几点：

一、进行充分的市场调查、准确的市场定位、合理的卖场布局；

二、建立现代的商业组织体系、管理体系、制度体系和流程体系；

四、成功的招进一批符合业态定位、市场定位、客层定位的品牌和商品；

七、建立一套现代商业文化体系、营销体系，制定阶段性的系列营销推广策略和开业促销方案。

只有这样，才能真正实现商场的招商成功、开业成功，也才能真正保障商场今后的运营、管理和服

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。

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为**企业的每一名员工，我们深深感到**企业之蓬勃发展的热气，**人之拼搏的精神。

我是**销售部门的一名普通员工，刚到明发时，我对招商方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及其招商市场，作为销售部中的一员，我深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企

业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个招商市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于××年与**公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，我积极配合**公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为**月份的销售高潮奠定了基础，最后以**个月完成合同额**万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业知识，使自己各方面都有所提高。

××年下旬公司与**公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出火爆场面。在销售部，我担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，我基本上每天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，我立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中我做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，我不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与我和其他销售部成员的努力是分不开的。

××年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

招商部工作总结及下一步工作思路篇四

辞旧迎新，xx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。

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。

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。

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。

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。

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。

招商部工作总结及下一步工作思路篇五

招商是一个商场成立之后要面对的一项重要工作。招商人员首先要具备良好的心理素质和专业知识。对于商场的情况要做详细的了解。在招商过程中可能会遇到许多事先没有准备的问题，要灵活变通，把客户的利益放在第一位。招商是以合作双赢为目的的。如果其中一方没有利益，他不会决定要投资，只有双方都有利益，才可能谈成。

招商谈判过程中，要有充分的自信，说话要有底气。如果客

户提出质疑，要耐心详细的讲解客户的疑问，给客户分析当地市场的消费群体和市场目前的占有份额，和我们商场的优点和前景给客户树立起对我们商场的信心。尽量不要和客户正面争论一个问题，可以用变通的说法争取客户的认同。有的客户会不间断的来商场实地查看，要用耐心和客户沟通，并加以引导要让客户清楚的知道，他如果来我们商场投资会给他带来多大的利益。

在谈判过程中，观察对方反应充分了解对方的心理需求。不要一次性的给他太多的选择余地，针对他的需求只提供几个不一样的位置或者不同的面积给他让他在几个之间做一个选择。要适时的让对方知道他所选择的这个位置同时几个客户有意向。更加让他确定自己选择的正确性。

商场开业筹备的一项重要工作是招商，但绝不仅仅是招商。招商只是开业筹备工作的一项重要内容。在商场开业筹备过程中，与招商工作同等重要的还有市场定位、商业规划、组织建设、制度建设、工作流程设计、员工招聘培训、空间环境美陈、二次商装管理、信息系统建设、企业文化建设、企业形象推广、营销方案制定、竞争策略制定等等。我们可以设想一下，如果对商场没有一个明确的业态定位、市场定位、商品定位、客层定位，我们知道招什么品类的商品？招什么品牌档次的商品？各品类和品种的比例结构是多少？如果对商场没有一个科学的卖场规划、合理的商品布局，我们招的品牌和商品放在哪个区位？不同楼层和区域之间的品种、品牌关系是什么？我们再想：如果没有方案、促销方案要不要制定和实施？……等等，诸如此类问题，绝不仅仅是招商的问题！

所以，我们说，商场的开业筹备工作，是一项系统工程，必须全面考虑、统筹设计、系统实施、整体保障。因此，要保证一个商场的成功招商和成功开业，一定要做到以下几点：

一、进行充分的市场调查、准确的市场定位、合理的卖场布

局；

二、建立现代的商业组织体系、管理体系、制度体系和流程体系；

四、成功的招进一批符合业态定位、市场定位、客层定位的品牌和商品；

七、建立方案。

只有这样，才能真正实现商场的招商成功、开业成功，也才能真正保障商场今后的运营、管理和服务。

招商部工作总结及下一步工作思路篇六

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。

招商部工作总结及下一步工作思路篇七

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。

招商部工作总结及下一步工作思路篇八

光阴如梭，匆匆而过。我来到昔阳平西房地产开发有限转眼已一年了，在这一年我认真履行职责，在公司领导的信任和同事们的帮助下，我很快适应了新环境，通过了解不断地学习各行各业，拓展自己的视野，总结经验，总结自己，加强自身思想修养努力提高个人综合素质，怀着饱满的工作热情，与领导及各部门同事深入沟通学习，着重负责“晋美商业广场”项目的一系列招商，从项目定位、广告宣传到签订房屋租赁合同这是非常重要的过程，非常感谢各位同事在这一年当中对我的帮助和配合，现将自己这一年工作的收获与感悟做一个全面的总结，鞭策自己，再接再厉！

一、招商项目及销售工作

晋美商业项目

从20xx年2月来到昔阳平西房地产开发公司任职招商部经理一职，经历了整个项目招商的筹备及签订各项合同，在整整9个月的时间里，我严格按照招商流程及领导安排的各项任务积极落实，把计划落实到每日、每周，把控招商中的各个环节并顺利完成，从招商前期的市场调查及制定招商策略方案，在项目定位时始终不忘：“人无我有，有有我精”原则，现已顺利完成晋美商业广场的出租率90%。市场调查、项目定位、广告宣传、来电及现场来访洽谈（对昔阳县各大购物区和临街商铺的商户走访调查，形成有效的商户资料和回访记录，招商部接待来访商家的同时，对商家做出有效的引导和正确的选铺方案）。招商5个月来电客户达287位，现场接待客户118位，在招商过程中，我始终坚持宁缺毋滥，引进特色商户的招商理念，在领导的带领各部门的配合下，工作有条

不紊的顺利进行，也有了新的突破，更加明确了自身的发展方向和不足之处，在以后的工作中我会更加努力做好本职工作，并为公司创造更大的价值和更多的财富。

二、招商洽谈主要商家

电影院考察、院线最终签订合同为北京红鲤鱼院线，平面布局图已设计；德克士总部市场部的周经理洽谈到投资人姚总签订租赁合同；男装品牌租赁；中国黄金、工商银行等。调查晋美广场一卡通厂家，经过调查，在太原市以及各个县城普遍用的是万德卡和通联支付，最终我们选用通联支付合作□20xx年详谈合作事宜。

晋美商业广场已出租面积为6727.59平方米，共收30%的定金x万元，剩余租金x万元，签订合同共为21份，其中包括零售、餐饮、娱乐等行业，不断地了解市场新的动态和经营模式以及竞争对手。

三、留庄门面项目

积极调查市场、定位，配合政府设计项目围墙、公益广告的制作，并与广告公司签订合同，张贴完成后，检查合格无质量问题，按照财务流程并完成付款手续。

四、工作中存在的不足之处

- 1、提高自身的专业水平，多外出实践，多交传递正能量的朋友，多看关于房地产类的信息，做到触类旁通，不断为自己充电，从书中吸取精华，给自己制定有难度的工作目标，为自己制定高目标高标准，锻炼自己拥有一颗强大的内心，激发自己的潜能力，多写作，提高自身文案功底。

- 2、自身和团队的商户管理水平，自己的文案功底欠缺，在商户维护过程中可能有些不妥之处，主观意识过强，在管理上

需加强，做到条理化、清晰化。

3、公司内部团队合作意识需加强提高，相互取长补短，学习更多的工作经验，丰富行业经验。

五、20xx年度工作计划及目标

1、完成晋美商业广场所有商铺的出租，协助商户的进场装修和开业计划，成立商业

管理公司的相关手续和办理。

2、留庄项目销售和招商的任务完成，住宅项目的销售，临街商铺的销售和签订合同并办理相关手续。

3、协助酒店负责人做好晋美精品酒店的管理和运营策划。

最后，感谢公司各位领导及同事的帮助和支持，是大家的支
持让我部门取得了的进步和优良的成绩，随着公司业务的不
断增加、扩大、规范和完善后续管理工作将会更加繁重，要
求也将提高，需掌握的知识更加广阔，为此，我将更加勤奋
学习，提高自身各项素质和技能，适应公司的发展，用全部
的激情创造价值，让公司充满生机和活力。我们是一个团队，
唱的是一首歌，想的是一个目标，我部门将全力配合各部门
一起齐心协力，全力以赴共同创造一个新的辉煌，马到成
功！。

销售部：潘蓉

20xx年元月5日