# 招商个人工作总结

来源：网络 作者：紫云飞舞 更新时间：2025-01-20

*招商个人工作总结(精品4篇)招商个人工作总结要怎么写，才更标准规范？根据多年的文秘写作经验，参考优秀的招商个人工作总结样本能让你事半功倍，下面分享【招商个人工作总结(精品4篇)】，供你选择借鉴。>招商个人工作总结篇1在9月23日全县医疗器械...*

招商个人工作总结(精品4篇)

招商个人工作总结要怎么写，才更标准规范？根据多年的文秘写作经验，参考优秀的招商个人工作总结样本能让你事半功倍，下面分享【招商个人工作总结(精品4篇)】，供你选择借鉴。

>招商个人工作总结篇1

在9月23日全县医疗器械产业招商工作动员会后，为贯彻落实会议精神，9月24日我们立即召开党政班子会，研究乡医疗器械产业招商工作，采取“围绕一个目标，做到三个倾斜，实施四个定”，把全乡党员干部群众的思想统一到医疗器械产业招商上来，把行动落实到医疗器械产业招商上来。现将有关招商工作情况汇报如下：

一、围绕一个目标

今年年底至少引进一家固定资产投资超过3000万元的医疗器械生产企业落户县医科园。

二、强化领导，做到三个倾斜

为进一步加强对医疗器械产业招商工作的领导，充实招商队伍的力量。乡专门成立以书记挂帅的医疗器械产业招商领导小组和3个专业招商小分队，书记、乡长、分管领导各带一个招商小分队，并指定2名人员不定期驻外宣传、联络、采集信息。在医疗器械产业招商中做到领导力量倾斜，人员安排倾斜、工作经费倾斜。

三、实施四个定、四个明确

1、实施“定人”招商，明确招商对象。一是搜集整理南台乡在外从事与医疗器械生产等相关行业的成功人士，二是搜集整理我县在深圳及周边地区从事与医疗器械生产等相关行业的老总、名人;三是收集在深圳及周边地区从事医疗器械生产的企业信息。

通过近期初步人员摸底，我乡目前在外从事与医疗器械产业相关的在外知名人士有4人，其中深圳2人，邬绍文(深圳中山泌尿外科医院副院长)，邬庆辉(深圳致君制药有限公司总经理)，胡进波(陕西医疗器械有限公司总经理)，

胡志明(沈阳、医疗器械经销商)

2、实施“定点”招商，明确招商重点区域。制定“主攻深圳”策略，重点是要瞄准深圳的医疗器械生产企业特别是一些产品技术含量较高，与我县现有企业易形成链式对接的，有意在近期进行产业梯度转移的企业。乡二个招商引资小分队，在国庆期间分别到广州、深圳等地区有针对性地推介，洽谈，招商。目前通过接触，广西金辰臵业有限公司有意向到进贤拟投资3个亿，占地100亩在县新区进行“三甲医院”项目建设。

3、实施“定责”招商，明确招商任务。乡村各级干部每人至少要提高供一条以上招商信息，科级干部每人要提供一个招商洽谈项目。乡在县奖励基础上在对引进固定投资3000万元以上的医疗器械生产企业的个人给予重用和奖励1万元现金，形成人人想招商，人人愿招商的良好氛围

4、实施“定向”招商，明确招商目标。重点将目光锁定在“强、大、新、优”这些上档次符合科发展的项目上。引导符合条件，有投资意向的优质企业和客商来进贤洽谈。

下一步工作打算：

1、抓好重点宣传。积极走出去，向企业和个人全方位宣传我县医疗器械产业招商政策，推介进贤医疗产业特色。提高进贤医疗产业知名度，

2、深入重点区域。要加强与深圳当地医疗器械行会的沟通、联系，提高信息搜集的有效性。

3、凝聚重点力量。整合进贤、南台在外能人资源，发挥他们的优势，提高招商引资的成效。

4、盯紧重点项目。完善招商信息资料库，对有投资意向的项目要做好跟踪、协调、服务，提高项目签约落户成功率。

>招商个人工作总结篇2

借用到龙里县投资促进局的已经半年有余，根据领导的分工安排，主要负责办公室的日常工作。工作半年来，认真履行自身工作职责，积极完成完成领导安排的各项任务。现将本人借用期间的的工作情况总结如下：

一是学会了团结合作的精神，无论做什么工作，遇到什么困难，大家都像一家人一样互相帮助，互相支持。因为一个人再大的能力也比不上一个团结的队伍。

二是学会在工作中学习，招商工作无小事。不积跬步无以至千里，不积小流无以成江海。我们作为一名招商的新人，在工作总是有许许多多不明白的地方，不懂的地方就及时询问领导，领导也是耐心的给与我们解答，办公室的工作虽然很枯燥也很繁杂，但是也要在日常工作中一点一滴学习与进步。

三是学会了如何与人相处，在招商引资工作总是要面对各种各样的人，如何与这些人打交道和相处好成了我们日常工作学习之一。

四是学会了如何礼貌的服务，作为一名招商工作者，自己的一言一行都代表着龙里的形象，工作中任何一个小细节的疏漏，都会给我们的招商引资工作带来影响。所以在工作中要不断加强学习，服务中做到细心周密，有礼有节。

在借用的这半年时间里，在领导的关心下、在老同事的帮助下，我由一名招商引资工作的“门外汉”慢慢成长为一名优秀的招商引资工作者，我感到十分的荣幸与自豪。

虽然在短短半年时间，我取得一些进步，但是自己在工作中仍然有许多不足的地方，今后要加强学习，努力提高自身素质;爱岗敬业，做好自己的本职工作;要廉洁自律，树立良好形象;我相信天道酬勤，勤能补拙，一份耕耘一份收获。再好的资质，不去磨炼也难成大器。因此，我一定要热爱自己的工作，以积极的心态对待工作，对待学习，对待生活。

>招商个人工作总结篇3

\_\_年即将过去，回顾自己在这一年以来的工作，收获和感触颇多。在领导的支持以及各位同事的帮助下，凭着认真负责的工作态度，圆满完成了公司给予的各项工作。现就\_\_年度工作，向上级领导汇报如下：

一、积极配合部门经理做好每月中旬的各项检查，包括：综合检查、消防设备检查、消防知识检查。在综合检查中，对于员工的仪容仪表、专柜商品摆设、商品经营范围、环境卫生、仓库状况等，发现存在问题，及时处理，不能够及时处理的，后期要跟进，并反映跟进情况;在消防设备检查中，对于应急灯、灭火器、消防栓等消防器材存在问题的，做好记录，向部门经理反映情况，排除安全隐患;在消防知识抽查中，特别是针对新入职员工，要加大力度检查，对于抽查中不合格的，进行重查工作，让所有员工都能掌握“一畅两会”、会使用灭火器、了解离自己专柜最近的消防通道和灭火器的具体位置，使员工在发生突发事件时，能够及时逃生自救。

二、积极做好各项培训的组织。对于新入职员工，进入商场工作，都会有两项培训，包括消防培训和岗前培训，让新入职员工完全掌握各项相关知识，再投入工作。其中组织消防培训30期，共119人，由保卫部负责培训，并组织了114人参加了“\_\_年安全生产、消防知识”的考试，同时组织了10人参加学习新《消防法》，种.种培训和学习，让员工真正意义上去了解和掌握;从本年度开始，岗前培训由我们部门负责组织，共组织岗前培训18期，由本人负责3期的岗前培训，让员工了解商场各项情况，同时，我们也得到了锻炼。而第一次体验做一个讲师，真的非常不容易。

三、处理好本部门商品质量、服务质量的投诉。做到耐心听取顾客投诉，保持微笑。我们不希望有投诉，但我们不能回避投诉。我以“严格、认真、主动、高效”的工作作风处理投诉问题，并从中查找原因。这样就可以变坏事为好事，从根本上减少投诉。本年度个人处理9宗的投诉，同时在部门经理的协助下，顾客的满意度达95以上，坚定顾客信心。但是在处理投诉技巧还需进一步学习和积累。

四、负责召开班会。班会内容包括：公司各项通知、知识培训、各项提醒、总结昨天工作事项、强调安全防范工作、激励小故事等等。及时把公司文件和会议精神传达到每一位员工心中，因此，每天的班会也是非常必要的，每月主持2—3次的班会。

五、做好现场巡场工作。巡场工作尤其重要，不仅要监督好员工的仪容仪表、服务态度、劳动纪律，并对违反公司规章制度的员工做出扣罚处理和教育，让员工根本上减少或杜绝再犯错误，做到以理服人。还要做好现场安全防范工作，在节假日、星期六日要加大巡场力度，保证商场正常营业，通过早会做好宣传，让员工自己做好自己专柜的安全防范工作，同时做好一楼观光大道和二楼中庭促销的监管工作。

六、配合公司开展以“优质服务迎国庆”为主题的系列培训活动。通过组织专题班会、服务知识考核等形式，进一步规范服务标准，完善服务机制，提高服务水平。共组织本班组122人参加服务知识考核;于此同时，积极参加以各部门管理人员作培训师的“周一课堂”，而“周一课堂”的开设，为我们提供了一个学习锻炼和展示个人能力的平台，激发了我的积极性，感谢每一位培训师付出辛勤的劳动。相信在以后日子，我也有机会参与。

七、积极参与公司企业文化建设活动。1月份，为我篮球健儿加油打气，勇夺男女篮球双冠军;在“三。八”妇女节，为全体女员工助兴领操，热情高涨;5月份，参与集团组织的第三届趣味运动会，安排本班组营业员13人参加，我们以饱满的热情和最佳状态，向社会公众展示珠海\_\_人的良好形象和精神风貌;7月份，参加集团组织的一次以“夯实基础，熔炼团队”的户外拓展训练，为我们提供了一个相互沟通与交流的平台，同时也为我们提供一个锻炼身体、磨练意志的机会;为庆祝华诞六十周年，在珠海大会堂隆重上演以“盛世中国，和谐免税”文艺晚会，有幸能够参加表演《鼓舞声声》，受到广大员工一致好评，说明了我们大家真的付出了很大的劳动，那是我们排练了几个月的成果，相信我们会把舞台上展现出来的精神面貌和热情投入到今后的工作中去;10月份，参加集团组织为期4天的民兵训练，在集训中，我深深体会到，越是艰苦的条件，越是能锻炼人的意志，并用行动诠释了作为一名民兵的职责使命。

八、做好公司团支部组织工作。作为团支部组织委员，积极参加团支部各项活动。组织了“三。五”雷锋便民活动，为广大顾客提供义务服务，取得了良好效果;组织了以“我为团队添风采”的五四青年活动，进一步丰富和活跃青年的精神文化生活，全面提高青年的综合素质，增强团队凝聚力;组织了团员青年观看电影《建国大业》，为庆祝建国60周年，进一步丰富、活跃团员青年精神文化生活，使团员青年对历史有更深的了解和全面提高团员青年的综合素质。本年度的团员活动丰富多彩，在组织活动能做到及时传达，策划活动的开展，也离不开公司支部团和支部书记的大力支持，使我的组织能力得到了充分的锻炼。

以上是我一年中力争做到、做好的方面。纵观一年的工作，客观的自我剖析，自己还存在许多不足之处。正因为年轻，工作经验仍需进一步积累，请领导相信我，虽然犯过错，但我能及时意识到问题的严重性，我坚信，在以后的工作中，能够严格要求自己，坚决把公司安全、利益放在首要位置，并在处事方面能够更加成熟稳重。

\_\_年即将过去，迎来了满怀希望的\_\_年，意味着新的机遇，新的挑战。在这里，提一些个人建议，希望能够更好地为公司的发展做出贡献。有以下几点建议：

一、希望招商部能逐步引进更高档品牌，甚至一楼也可逐步向这个方向发展，打造高品位的购物商场。

二、不断完善规章制度，iso文件做到及时更新。各种广告宣传能够及时更新。

三、加强各部门沟通，传达信息，甚至与收银班之间的沟通。因为每个部门都会有自己的想法，相互学习，共同为免税献计献策。

四、公司会员逐渐增多，尽可能利用广大会员，利用信息反馈专柜促销信息，帮助专柜销售。

五、是否每层能设一个固定物品存放处，投币的那种，不需要人员管理，确实有很多顾客带着沉重的东西很不方便。

六、新恒基与国贸都是集团属下公司，两个停车场是否能共用，使两边都有灵活的车位使用。因为经常有顾客抱怨，既然都属\_\_，为什么不行。

以上几点纯属个人建议。总而言之，总结这一年以来的工作，我是全心全意为公司服务，竭力做好本职工作。在\_\_年，我将继续为公司的发展贡献自己一份微薄之力。\_\_的成长，由我们见证!

>招商个人工作总结篇4

上半年上海招商站先后几下广东、福建、上海、深圳、江西、江苏、浙江等地，洽谈了一批项目，成果丰硕，现已落户项目5个;(其中投资5000万元以上的两个、3000万元以上的三个，)开工的三个;在谈的项目10个，其中拟签约的四个，在谈的投资过亿元的3个，(分别是投资2亿元的深圳小电脑项目、浙江上虞投资4亿元的机械产业整体搬迁项目、投资1亿元的镇江路桥机械项目)。我站在谈的项目都属于我县鼓励发展的电子高科技、汽车配件、非金属材料深加工等产业，投资规模都在3000万元以上，符合我县做大做强的产业发展方向和集群效应。

上海站始终在积极探索和创新招商方式和方法,除了以商招商、以情招商、网上招商、中介招商、召开推介会、走出去请进来等传统方法外，我们还充分利用我县好的优惠政策、抓好优质服务，做到亲商、安商、和商。比如说已在开发区落户的顺兴、顺达两家品牌服装加工企业，就是我们利用优惠政策、热情周到的服务、以情招商的成功典范。这两家企业的老总吴总和刘总是通过已在青落户的福建客商介绍来青考察，在这之前他们已走过湖北、湖南、江西、皖北等地，一路考察过来，是4月底来青的，到的时候已是下午四点多钟，我及时与开发区联系后，陪他们到开发区进行考察，受到了我们热情接待，一路走一路看一路介绍，从我们的区位交通、人文环境到优惠政策等等都做了详细介绍，第二天是周末，我们还是一大早就赶到宾馆接他们继续看，谈租赁厂房和办公用房等事宜，不管是休息日还工作日都在为他们奔忙，我们的热情周到服务换来的是客商的真心投资，本来他们约好还要到经县去考察，到了青阳被我们的热情和优惠政策留了下来，他们笑着说“青阳有你们这样的招商队伍，我相信你们，其它地方不用看了，我们就在青阳不走了，不但我们不走了，还要介绍我们的朋友过来投资兴业”。这是客商的真心话，也是对我们工作的极大肯定。福建泉州是我国最大的品牌服装加工基地，财政收入占福建省的三分之一，但因金融危机的影响，这些服装加工企业在发达地区的生存空间越来越小，他们必需寻求转移，而我们中部地区就是他们产业转移的桥头堡,也是我们抓招商的关键点。所以他们落户后不久就建议我们去泉州召开一个小型推介会，他们会帮助我们邀请一些泉州的知名客商过来参加会议，他们的积极主动更增强了我们的信心。我站是由联系我们的范县长带队于6月中旬去泉州召开了一个小型推介会，参会的有26人，有来自纺纱、织布、成品服装加工、电子等行业的老总，会上我们大力宣传、推介了青阳，尤其着重推介了九华山的佛文化，吴总更是以落户者的身份向来客介绍青阳，更有可信度，通过这种形势让客商对青阳有个初步的了解，会后有好几位客商向我们了解青阳的具体情况，并有意来青洽谈，他们的意图是抱团投资，找一个专业的地块，他们一道过来五到十家企业，做成一个大产业，这样我们是更欢迎的。

我站在抓以商招商的同时更注重以情招商、以情感人，真心和客商交朋友，充分利用青阳在外成功人士的关系抓招商。我因从事招商工作多年，结识了一大批朋友，在关键的时候大家都愿意帮我一把，我一向待人热情、为人大方，真心帮人做事，所以也积累了很多友情，在今年的招商工作中发挥了很大的作用。我在杨田工作的时候，每年召开一次外出务工成功人士座谈会，向他们介绍一年来的工作及青阳的发展变化，并邀请他们返乡创业，其中也不乏成功的例子，比如说杨田的草野家私就是通过这种形式回来的，一开始是租厂房，现在已征地建厂房发展得很大了。我今年就是通过这些关系的介绍成功引进了江西京信汽配有限公司。招商凭的就是人缘，平时只有广交朋友，多积人缘，才会有好的收获。

另外我们还有契而不舍的钉子精神，只要我得到的信息除非对方明确说不做了，否则我都会不停地钉下去，直至成功。虽然有的项目因各种原因一时难以落户，有的一年甚至几年，但我会一直关注着，时不时的打个电话问一下或出差路过去看一下，有的项目就是在这种契而不舍的穷追下成功的，比如说马上要来落户的江苏客商，做pvc管材和塑刚项目的，前年就来过，去年因金融危机停下来了，今年因国家拉动内需用材较多，生意又好起来了，现在急于要扩大生产，我这儿就是他的首先，他要出来投资第一个想到的就是我，这也是功夫不负有心人吧。总之我站还会继续努力创新方法，争取更大的成绩。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！