# 招商招租部工作总结(推荐10篇)

来源：网络 作者：梦里寻梅 更新时间：2025-01-19

*招商招租部工作总结120xx年是我乡工业经济跨越发展的关键一年。今年来，我们以开展“新型工业化奋进年”活动为契机，精心\*\*，开拓创新，狠抓落实，招商引资工作取得了新成效。>一、工作成效一年来共引进项目 10个，其中已完工投产的项目9个，续建...*

**招商招租部工作总结1**

20xx年是我乡工业经济跨越发展的关键一年。今年来，我们以开展“新型工业化奋进年”活动为契机，精心\*\*，开拓创新，狠抓落实，招商引资工作取得了新成效。

>一、工作成效

一年来共引进项目 10个，其中已完工投产的项目9个，续建项目1个。内联引资到位资金30500万元，占全年任务的321 %；完成标准厂房建设 13470㎡，占全年任务的269%；劳务输出28人，占全年任务的101 %。具体情况是：

（1）已完工投产项目9个

(请结合实际工作情况填写).

（2）续建项目1个

>二、工作举措

一年来，坚持走借力发展之路，着力在“营造氛围、队伍建设、责任落实、优化环境”四个方面下功夫。

1、抓氛围营造。在年初召开的经济工作会议上，明确把招商引资工作列为全年经济工作的`中心，按照“专班运作，责任到人、重点突破，整体推进”的工作部署，成立了以\*政\*\*牵头负责的招商引资工作\*\*小组，推行乡\*政\*\*挂联优势产业、项目，结合实际制订招商引资奖惩\*\*，充分调动广大干群招商的积极性和主动性，实行全民招商，唱响招商主旋律。动员广大群众多渠道，多方位收集信息，捕捉商机，主动联系。切实树立诚信招商新理念，全力打造招商引资新形象，努力营造诚信市郊、\*\*市郊，活力市郊良好氛围。

2、抓队伍建设。为壮大招商引资工作队伍，年初成立了招商引资工作\*\*小组及若干招商引资小分队。\*委\*挂帅，选派综合素质高、年富力强的\*\*充实到招商引资队伍中来，乡\*政主要\*\*，一半工作时间用于招商，\*\*成员三分之一工作、时间用于招商，尤其是在招商引资公关活动期间，乡主要\*\*更是倾注心血，全程跟踪。

3、抓责任落实。乡招商引资工作组具体负责\*\*、协调全乡的招商引资和项目建设工作，工作组按照“集体决定招商项目，分人落实招商责任，自找项目实施载体，自定项目工作方案”的运作方式，细化工作程序、明确工作任务、严明工作纪律、强化工作实效。不断完善工作组工作机制，对“招商办”人员工资纳入财政\*\*管理，要求工作组人员每月汇报工作进度和工作计划，同时明确下月的工作重点及需达到的目标，年终予以责任考核和奖惩兑现。进一步建立健全招商引资工作激励和考核机制，制定详细的考核细则，与各村及乡属单位签定招商引资目标任务责任书，将项目建设任务的完成与否直接与责任人的工资、资金挂钩，年底考核兑现到人，有效地加大了招商引资和项目建设工作督促力度。同时制定了《市郊乡关于加强招商引资工作的决定》及《市郊乡新型工业化奋进年》活动实施方案，通过制定方案，强化措施，加大力度，取得了明显的工作成效。

4、抓环境优化。今年以来，我乡辖区内有省、市、区、乡项目达50多家，为营造良好的招商引资软硬环境，我们\*\*\*\*对引进企业的服务工作，出台招商引资优惠\*\*，发放《市郊乡招商引资指南》，使客商感觉到乡\*委、\*对经济发展及招商引资工作的\*\*\*\*。在企业洽谈、帮办、入驻等过程中，实行全程跟踪服务\*\*，对每家企业都落实专人跟踪服务，协调解决土地、规划、环评、工商和税务等手续办理的具体问题。在项目建设过程中及建成后，通过不定期走访客商、召开客商谈会，建立客商服务登记卡等方式，协调解决引进企业生产运行中的实际问题，及时化解项目施工过程中的各类矛盾，努力做到用真诚的服务感化客商，用优良的环境吸引客商。同时，积极搭建产业\*台，在长冲、城前岭、铜坑湖地段共建设标准厂房13470\*方米，为引进企业能迅速安家落户创造了条件。

回顾这一年来的工作，虽然我乡的招商引资工作取得了一定的成绩，但工作中存在的问题也不容忽视。如引进项目用地及其他手续难以办理；各村招商工作发展不\*衡；规模企业入驻相对较少等等。鉴于这些问题，在今后的工作中我们会进一步突出重点，创新工作机制和方法，着眼长远发展，促使招商引资工作再上新台阶。

**招商招租部工作总结2**

进入XX商业企业管理有限公司已经满两年，在这两年的时间里，本人在我公司招商X部的工作中取得了进步。在此，我要感谢公司为我提供了这样一个自我价值实现的\*台，感谢公司各位\*\*对我的\*\*和信任，同时我还要感谢公司各位同事在工作和生活中对我的帮助和\*\*。就职于招商X部主要负责的招商品项有：食品类（烘焙、甜品、水吧、咖啡、冰淇淋、进口食品、特产、珍品、副食、茶叶、烟酒、红酒等）。目前洽谈总资源数量X户，其中X类客户X户、X类客户X户、，已来访客户X户，已拜访客户X户。现将\*\*年具体工作情况总结如下：

>一、工作总结

1、熟悉项目情况

作为一个招商专员，个人认为最基本的就是对自身项目的熟悉度和了解度。个人由于是刚接触招商工作，之前在商业地产方面的知识相当匮乏。但进入公司后，我加紧对本项目情况的学习和了解，并在不久后基本掌握了XXX这个项目的基本情况。

2、学习招商工作专业技能知识

招商工作要求对从事这方面的工作人员要有相当高的专业技能知识。本人在进入公司后，学习了招商工作的基本流程、招商工作各流程具体工作的开展方式与方法；学习办公所需的各种软件；学习品牌知识；学习与客户谈判的方式与方法等等。

3、进行招商具体工作大致如下：

①参加前期的市场调研工作： 主要针对XX市各商圈内本组品项的商铺租金价格、物管费、合同期、付款方式、商业配套等的\*\*，通过这些市调工作来充分认识市场及商圈情况。共计调研商场X家，主要有：

a． X商圈X家（XXXXXXX） b． X商圈X家（XXXXXXX）

c． ②参加各市场商户资料收集工作，除以上所调研过的商场外，还包括以下商场及门市： XXXXXXX。资源收集共计46家商场，7条街道门市。

③与同事共同完成对XXXXXX等商场现有餐饮、服装品牌\*\*，并制作各个百货公司每楼层已有餐饮、服装品牌分布图，充分了解XX市已引进了哪些餐饮品牌及他们的.档次，为本项目后期招商及规划作参考。

④\*\*完成对XX市本地商家的主动拜访工作，截至本周\*\*年12月26日止已拜访客户XX户。主要包括餐饮、食品、娱乐等业态商家，为他们介绍本项目。一方面可以对本项目进行宣传，收集那些对本项目有兴趣的客户资料，另一方面深入市场\*\*，了解他们目前店铺的租金价格、经营状况等情况。

⑤电话联系本地目标客户共计XX户，邀请其到本项目接待中心深入洽谈，前期主要跟进的是本地餐饮、食品类客户，有意向客户近XX户，已到项目中心洽谈过的有XX家，其他未约见客户后期继续跟进。

⑥在上半年招商规划以百货类为主时，主要针对东街进行各品项规划及图纸设计工作，并为\*\*华联、家乐福、永辉、华润万家、大润发、哈尔信、星巴克、肯德基、吉野家、COSTA计10家品牌公司绘制我项目规划CAD图纸。

⑦完成公司布置的各项工作。

>二、工作中存在的问题及改进方式

①问题：在我公司两年的工作中，虽然取得了一定进步，但依旧存在不足之处，主要情况如下：

1、通过这段时间的工作，我发现自身的专业技能知识依旧匮乏，主要表现在：品牌了解不深；与商户洽谈方式欠佳；招商流程了解度不够；商户入驻所需各项准备工作了解欠缺。

2、招商工作经验不足；在与客户洽谈过程中，能明显的感觉到自己招商工作经验不足，如遇到不知道或不清楚的问题该如何回答、各类的客户该以什么样的方式与之谈判为佳、与客户谈判时怎样审时度势察言观色、遇到比较棘手的客户该以什么样的方式继续推进等等。

②改进方式：在以后的工作中我将加大力度对各方面专业技能知识的学习，不断充实自己，以增强自己的实际工作能力，加强与公司\*\*和同事之间的沟通，这样不仅会提高工作效率，还能学到更多的知识与方法，促使自己能力的迅速提升。

>三、\*\*年工作规划

招商X部在\*\*年工作中虽然取得了些许成绩，但也有部分工作尚未完全做好。在即将到来的\*\*年里，我们工作任务也很重，也相当具有有压力。为使我部门在\*\*年工作任务的顺利进行并完美收官，本人的工作规划大致如下：

1、继续跟进意向性较强的各品项客户，争取在我项目收取意向金时能够成功达成XX家；

2、寻找新的意向性客户，增强客户资源储备量，为后期的招商工作打好基础；

3、按照我项目一期规划设计，将本人所负责的各品项进行数量及面积规划，总招商面积范围450㎡-1300㎡。

4、加大力度学习专业技能知识，不断丰富自己，快速提升自己的工作能力，保质保量、按时完成公司及各\*\*布置的各项工作。

>四、致谢

我是刚入商业地产行业的新人，在工作经验方面还稍有不足。在此，我要再一次感谢XXX商业公司能提供给我这样一个实现自我的\*台，并再一次感谢公司各位\*\*对我的栽培和指导，感谢公司同事在本年中对我的帮助和照顾。在以后的工作中我将以更高的激情投入到这份工作中，尽自己最大努力去协助公司做好这个项目。

**招商招租部工作总结3**

沉思回顾，在xx超市这个大家庭里使我得到了更多的锻炼，学习了更多的知识，交了更多的朋友，积累了更多的经验，当然也透过不少深刻的教训发现了自身的种种不足。这xx年是充实的，我的成长来自xx超市这个大家庭，为xx超市后半年更好的发展尽自已的全力是义不容辞的职责。现将自我xx年的工作总结如下：

一、超市工作阶段

去年xx月份因工作的需要，我被调到超市任店面主管。在工作中加强商品管理与人员现场管理，实现业绩的提升是贯穿各项工作的中心。虽然自开业就加入了xx超市这个大家庭，对xx超市的人员也很熟悉，但到了具体工作上必竟还是有差别的。为了尽快进入主角负起职责，一方面加强了专业知识的学习，用心看书报文章，虚心向专业人士请教。一方面加强沟通了解实际状况，向食品、接货、收银等各相关部门负责人沟通。在短时间内，负起了超市主管的职责。与分管经理一齐对超市人员进行了整顿培训。

二、人员管理培训工作

作为一名主管，对员工的管理是一门难度较高的必修课，每个人的经历、性格各不相同，如何使本部门员工心往一处想劲往一处使不是嘴上说说那么简单的事情。透过相关专业理论知识的学习与实际工作中的应用，在人员管理方面下了很大功夫。遵循了严格与关爱并用的方法。

首先自身从心理上真正的关心员工、尊重员工，真正的为员工着想，真心的想让员工有所提高。在这个基础上，有针对性的对员工进行思想沟通与业务培训，解决员工思路，树立明确的发展目标，确实激发员工工作的主动性与用心性，再透过业务培训让员工明白如何去作，如何作的更好。在工作管理上，始终严字当头，只要犯了原则性的错误，决不纵容。

但人是不断变化与发展的，人员的管理也会随之变化与发展，这需要自我持续清醒的头脑，不断学习与提高，更好的发挥出团队的全部潜力。

对员工培训也是一名主管的重要工作，xx超市透过一次次对员工的培训与交流，自我从最初的基本商业常识培训，经过积集与学习，初步构成了对员工从思想、商品知识、销售心理与技能、纪律守则等方面的系统培训资料。得到了员工认可收到了必须的成效。

三、专业知识的学习与市场把控潜力的提高

超市零售业发展的潮流势不可挡，但零售业同时面临着机遇与挑战并存，自我有幸能够参与进时代的发展的行业之中，必须要把握机遇努力拼搏。学习、学习、再学习是在工作与业余时间不变的任务。一方面超市管理的基本功，商品陈列、库存合理存量、季节商品的调整、快讯商品的选取、营运各个环节的衔接，自我从书上的理论到日常工作中的实践，真正把所需的知识消化贯通再运用到工作中。另一方面，透过各种信息媒介了解最新的市场信息，行业动态，听取相关专业的培训，使自我在全局的思路更加明晰，以更高的角度来审视市场的变化，能够对公司决策层提出出自自我的战略性的推荐。

四、不足方面与下年工作思路

俗话说：冰冻三尺非一日之寒。必竟加入到零售行业的时间仅仅二年时间，具体开始超市的工作才近一年，而市场的学问与超市零售的知识是如此的深广。透过冷静的自省，自我还有诸多的不足，整体上因参与营运时间较短，操作不够自如外，具体还体此刻：首先，对商品的选取与把控有待加强，由其由于分工不一样对食品商品的了解相对更弱。其次，对市场的分析预测不够透辙准确，底气不足，这是由于经验少。

应对xx年机遇与挑战，我本着务实扎实的原则，更好的负起自身的职责，加强理论业务学习，勇于实践，使自我的业务水\*，管理水\*全面提高，为公司发展奉献自身全部的能量。

总之，在以后的日子中我更加努力的投入到为之奋斗的超市xx事业中去，用发展用效益来回报公司，实现自身的人生价值。

**招商招租部工作总结4**

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、\*\*建设、\*\*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：如果没有一套那样现代的商业管理体系、\*\*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\*\*\*\*\*培训？开业的庆典方案、促销方案\*\*\*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：

1、进行充分的市场\*\*、准确的市场定位、合理的卖场布局；

2、建立现代的商业\*\*体系、管理体系、\*\*体系和流程体系；

3、建立一支有现代商业管理意识、服务意识、训练有素、岗职明确的管理团队和基层员工队伍；

4、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；

5、严格地进行品牌专柜的设计、装修和商品陈列，营造浓郁、现代的卖场氛围，美化卖场内部空间环境和商场外观商业环境；

6、建立一套适合现代商业管理、现代商业营销和现代商业服务的商业POS和MIS系统；

7、建立一套那现代商业文化体系、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、管理和服务。

**招商招租部工作总结5**

20xx年，我镇招商引资工作在县委、县\*的正确\*\*及镇\*委镇\*的直接指导下，立足镇情、夯实基础、抢抓机遇、创新方法、优化环境，招商引资工作中取得了明显的成效。

一、20xx年目标任务完成及项目落实情况

今年我镇招商引资的目标任务是0万元，园内14000万元，园外6000万元。迄今为止，我镇园内已建项目正在抓紧落实投资进度。其中，县工业园区内，保尔皮具有限公司正在加紧生产，中意管业有限公司主厂房正在紧锣密鼓动工之中，炉桥盐化工业园内引进的三个项目即大路商砼混凝土有限公司、九子物流有限公司、超达滤清器制造有限公司入园的土地出让金已到位，目前正在加紧施工进度。园内项目截止第三季度末，完成投资1281万元，占园内总任务的9、2%；园外项目截止到第三季度末，我镇已完成投资12775万元，占园外总任务的212、9%。

现将20xx年招商引资工作具体情况总结如下：

（一）、\*\*认识，\*\*\*\*

镇\*委、\*\*\*\*\*招商引资工作，年初，召开全镇招商引资工作动员大会，贯彻县级精神，\*\*认识，增强抓好招商引资工作的紧迫感和责任感，在全体\*\*群众中营造人人参与，闻商而动，全民招商的良好氛围。

（二）、健全\*\*，强化责任，确保目标责任制的完成

镇\*委、\*进一步健全\*\*，强化责任，镇\*委\*总抓招商引资工作，并成立招商引资工作\*\*组，形成了\*\*\*负总责，\*政齐抓共管，各部门人人有责的工作格局，并制定了相应的招商引资奖励\*\*，确保招商引资工作取得好的成绩。

（三）、招商引资工作成绩显著

到目前，虽然我镇园内完成任务不高，但随着我镇盐化工业园区的建立，入园企业增多，后劲前劲。到11月中下旬，先\*\*园的三家企业就能形成投资到位资金，目前仅土地出让金一项，就达937万元。园外任务超额达标，目前完成任务已达212、9%，到年底，随着园外投资的不断升温，投资到位资金还可增加7000万元左右。可以全面完成上级下达的招商引资全年的目标任务。

今年以来，我镇招商引资工作在镇\*委、\*的正确\*\*下，取得了可喜的成绩，这与镇\*委、\*的敢想敢做，真抓实干有密不可分的关系，但工作成绩只属于过去，招商引资工作任务仍很艰巨，仍需要加大工作力度。

二、20xx年工作计划

根据县委县\*的工作部署，结合本镇的工作实际，坚持本着务实创新，扩大外延的原则，积极创新招商引资方式，做到以商招商、以诚招商、以情招商，多方位的开展招商引资工作。

一、工作目标。确保实现县下达的全年招商引资目标任务，全力提高县工业园区企业的投资进度，引进大的工业企业入驻县工业园区，同时大力推进炉桥盐化工业园内的建设，不断引进入园项目，配合大盐化的工程建设。

二、具体的工作措施和方法。

1、力求在思想观念上实现新突破。坚决打消等、靠、要的\'思想，广开思路，多措并举，走出家门外出招商，利用各种关系与相关企业及相关部门联系，挖掘招商信息；同时，增强敏锐感和辨别力，提高招商成功率。

2、积极做好在谈项目、意向项目的推进工作。力争把投资1、2亿元的南京扬子塑料化工有限公司的ffs膜项目引进县工业园区，督促其尽快签订合同，开工建设。同时做好入驻炉桥盐化工业园项目工作，保证早入驻早投产。

3、强化以商招商。

（1）加强企业管理，做好分类指导。（2）不断拓宽服务领域，深化服务层次，提高服务质量，对企业实行跟踪服务，竭力为企业排忧解难，营造一个宽松的发展环境，让落户企业宣传炉桥，赞扬炉桥。（3）经常性深入企业，及时掌握企业发展动向，捕捉招商信息。（4）招商办进一步建好项目信息库，做到管理细致，跟踪盯靠及时到位。

4、建立行之有效的招商激励机制，调动各方面招商引资的积极性。对有招商实绩的部门和个人，给予适当的\*\*鼓励和物质奖励，促使招商效果最大化。

5、发挥资源优势，拓宽招商引资领域。

要从“三个围绕”入手抓招商引资：

一要围绕盐化工程招商引资。投资169亿元的盐化工程的动工，为全镇招商引资工作提供了强大的品牌优势，招引与盐化工程相配套的工业顶目是我们招商引资的重中之重，是我们招商引资的主方向。

二要围绕资源优势招商引资。充足的土地资源储备、电力资源、水资源是招商引资、项目开发的优势，也是加快发展的潜力所在。我们要以资源吸引外来客商，重点做好产业招商，尽快将资源优势变为经济优势。

三要围绕培育新型产业招商引资。要突破固有的思维方式，把招商引资与调整产业结构结合起来，通过引进技术、资金、品牌，发展新型产业。

三、加强\*\*\*\*，推动招商引资工作上新台阶

招商引资是我镇经济工作的重中之重，要做到“四个抓”：

一要\*\*带头抓。要把招商引资当作第一要务来抓，找准招商引资的切入点，争取洽谈一个、建设一个、见效一个。

二要部门联动抓。各部门必须增强全局观念，服从、服务于招商引资、项目建设。要实行招商引资项目跟踪落实责任制，搞好全程服务，使其发挥示范作用，确保引进一个、带动一片。

三要发动全民抓。招商引资、项目建设是一项系统工程、全民工程。要鼓励全体机关\*\*踊跃参与招商引资，营造一个全民招商的良好氛围。

四要检查督办抓。要把招商引资作为衡量工作成绩的第一指标进行量化考核，实行责任追究，继续坚持“一月一\*\*，半年一初评，全年总考核”，确保招商引资工作常抓不懈。

商场招商部年终工作总结5篇（扩展5）

——招商引资个人年终工作总结5篇

**招商招租部工作总结6**

半年以来，在县委、县政府及乡党委、政府的正确领导下，我乡不断创新招商思路，改进招商方式，狠抓责任落实，积极走出去、请进来，大力宣传我乡的区位、能源、资源、产业等方面的优势，积极推介、洽谈和引进项目，招商引资工作稳步前进。

>一、上半年招商引资工作情况及主要做法

1、进一步统一思想，提高认识。新年伊始，忠义乡招商引资领导小组立即召开班子专题会议，研究领导小组今年的招商引资工作，确定了专门力量，制定了《忠义乡招商引资管理办法》（试行），并召开了忠义乡全体干部职工会议，认真学习招商引资工作会议精神，动员大家积极为招商引资工作献计献策。

2、成立机构，明确责任，制定工作计划。为更好的开展忠义乡招商引资工作，经领导班子研究，成立了招商引资工作领导小组，政府乡长谢同志任组长，副乡长刘武华同志任副组长，经济发展办主任杨明浩同志等为成员，并制定了工作计划，组织协调开展忠义乡招商引资工作。

4、协调关系，加强服务。对于引进的项目，我们紧扣每个环节，全程跟踪服务，确保投资商每笔资金都能用在企业实处，实实在在地把企业引进来、办起来，让企业稳得下，发展好。

今年以来，招商引资领导小组成员多次到项目点了解情况，协调各种关系，做了大量细致的工作，帮助投资商解决了生产经营中遇到的实际困难和问题，得到了投资商的一致好评。引进的“煤层气开发”项目，经过不懈努力的洽谈、协商，已在忠义乡甘塘子村开工建设，预计总投入资金将达5亿元。

>二、下半年工作打算

下半年，我们将解放思想，统一认识，努力推进招商引资工作向全方位、大规模、宽领域、高层次上发展，依靠自身优势，真抓实干，切实把招商引资作为振兴我乡的战略措施的重点大事来抓，坚定不移地做好招商引资工作，为夺取我县招商引资工作的全面胜利增砖添瓦。

**招商招租部工作总结7**

在市委组织部和市开放办的正确领导下，在各旗县市区的大力支持下，我处认真贯彻落实20xx年全市专业招商工作动员会议精神，紧紧围绕“立足闽粤、放眼全国，创新方式、拓宽渠道，确保任务、奋力争先”的工作思路，坚定信心，大胆实践，扎扎实实地开展了招商引资工作，取得了一定的成绩。现总结如下。

>一、工作开展情况

全市专业招商工作动员会议结束后，我处立即进驻xxx开展了工作。由于我们都是招商战线的“新兵”，工作伊始，一切对我们来说都是陌生的，没有这方面的知识积累，从未接触过这方面的工作，更没有这方面的经验。面对种种困难，我们没有退缩，而是积极投入工作，想方设法完成任务。一年来，我们牢记工作职责，广交朋友，认真研究和收集沿海产业政策和信息，积极对外宣传通辽投资环境及招商政策，推介招商项目，广泛联络企业，收到很好成效。

二是充分宣传推介xxx，促进招商工作。充分宣传xxx是我们招商工作的职责之一。为此，我们广泛向客商宣传了xxx独特的民族文化优势，最佳的区位优势、较强的科技优势、较低的综合商务成本优势，宣传了xxx独具魅力的特色产业和特色经济，宣传了xxx亲商、安商、便商、利商的良好投资环境和人文环境，吸引客商聚焦xx、关注xx、投资xx。一年来，我们真正做到了走到哪里就把xxx宣传到哪里，走到哪里就把项目推介到哪里，连坐在火车、汽车上都不忘宣传。通过我们的广泛宣传，一定范围内提高了xxx的知名度和美誉度，促进了招商进程。

三是正确把握工作方向，推进招商工作。深入到招商工作实际后，我们深感招商引资绝非易事，工作开展中的难度要远远超出我们当初的乐观估计。前两个月的工作中，我们跑了很多企业，找了很多人，说了很多话，生了很多气，可效果并不明显。究其原因，是因为我们没有区分xxx地区一些企业与通辽产业的可容性和对接性，眉毛胡子一把抓，频频走访高科技企业、电子企业、品牌服装制造企业，而这些企业与xx产业发展的可容机率非常小，根本不可能到xx发展。基于此，我们请教了xxx，在他们的关心帮助下，我们迅速调整了工作思路，确立了把招与xx产业发展相融合的企业作为招商的主攻方面，把农畜产品深加工、装备制造、能源产业等产业作为招商的主阵地，变点对面招商为点对点招商，提高了针对性和有效性，从而使工作走出了误区并收到了较好效果。后几个月，我处的招商工作实现了突破。

四是抢抓驻地外围机遇，拓展招商工作。从事招商工作后，我们深感肩负的职责重、压力大。因为市委、政府赋予我们这项工作饱含着全市人民的重托，也寄托着市委、政府赶超跨越的希望。在xxx开展工作的几个月中，虽然历经了无数的白眼，受到了很多的冷遇，经历了思想上、身体上的种种考验和斗争，但为了这份神圣的职责，我们坦然做到了以苦为乐，以苦为荣。为了收获招商成果，不断攻坚克难，在立足xx主战场的同时，还主动发起招商攻势，不断将招商目标向其他省份拓展，积极进行信息链接，多方面、全方位地捕捉招商信息。只要听说哪里有一丁点投资信息，我们都千方百计地跟踪、挖掘和经营。一年来，我们先后赴xxx等地洽谈招商事宜，收到了较好效果。

五是树立自身良好形象，保障招商工作。工作处尽管只有两个人，但我们的一言一行代表了XX市政府，关系到xx的形象。在xx工作期间，我们时刻牢记自己是xx人，时刻提醒自己要保持本色，要用xxx人务实的精神、淳朴的性格感动客商，吸引客商，从而达到招商的目的。另外，我们工作处二人在工作上，同进同退，决策问题共同商量；在生活上，严格要求自己，勤出俭行，励行节约，能乘坐公交的就决不打的，坐火车来得及的就不坐飞机，努力把有限的工作经费用在刀刃上。一年来，尽管遇到的困难很多很多，但我们二人团结协作，相互勉励，相互补台，有力地保障了工作的顺利开展。

>二、主要工作成效

经过努力，我处的招商工作取得了较好成绩。截止目前，共有xx家企业到xxx考察投资项目，其中，签约项目xx个，签约金额xx亿元；达成投资意向项目xx个。

总之，通过一年的努力，我处的招商工作取得了一定成绩，完成了目标和任务，但我们深知，这点成绩与市里对我们的期望相比，还有一定的差距。如果明年继续做招商工作，我们将认真总结今年的经验教训，牢记使命、不畏艰难、深挖潜力、恪尽职守、兢兢业业地将工作抓好，争取取得更大的成绩。

今年是上海推进“创新驱动，转型发展”的关键一年，在工业区党工委、管委会的正确领导以及兄弟部门的大力协助下，招商部全体人员秉承“引领绿色智造，实现产城融合”的园区使命，坚定不移地实施“三大转型”的战略目标。顺应各种国内经贸发展新趋势，我们精诚团结，迎难而上，抓住工业区发展东西两翼的战略机遇，圆满完成了全年招商引资目标任务。

**招商招租部工作总结8**

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我想说感谢，感动。感谢公司给了我一个充分展现自我、实现自我价值的\*台，感谢\*\*教会我敬业与关怀，感谢同事的关心与帮助。作为杭州新高策投资管理有限公司的一员，我深深感受到企业之蓬勃发展的热气，人人之拼搏的精神。

我作为招商部的.一员，刚到公司时，对房地产方面的知识不是很了解，对于新环境、新事物比较陌生。在公司\*\*的帮助下我很快了解到公司的性质及房地产市场，较快的认可公司企业文化和经营理念的同时，快速进入工作状态。从熟悉项目资料到施工现场参观，做市场\*\*，到具体问题的解决都本着学习的态度，认真严谨的工作。积极向各位同事学习业务知识，认识到招商工作在整个项目中的重要性。本着乐观吃苦耐劳的人生态度和严谨科学的工作精神将理论与实际相结合，快乐的开始了自己人生的第一段奇妙的旅程。

>一、学习培训

在实习期间，我不断补充与房地产相关的知识，学习招商工作。在此期间我做过周边新建地产项目的市场\*\*，并做了相关\*\*报告。做市场\*\*时，必须要明白自己想获得的信息是什么，想法了解竞争对手的项目优势和相关信息，从中认真思考我们项目的招商思路，更好的分配我们项目的业态区位，让买家得到利益的同时，使我们的利润最大化。同时我们制定更完善的招商方案，随后到各地进行招商，尽早吸引商家入驻，回笼资金。我相信我们的团队有足够的实力讲潜溪老街打造成新嵊第一街。

>二、潜溪老街个人招商情况

在工作计划中我以招商餐饮，娱乐，生活配套为主。个人完成招商餐饮类一家，面积295㎡；摄影馆一家，面积284㎡；教育培训一家，面积609㎡；生活配套八家，面积600㎡。累计洽谈商户400余家。

>三、工作中存在的问题及改进方式

①问题：在公司的工作中，虽然取得了一定进步，但依旧存在不足之处，主要情况如下：通过这段时间的工作，我发现自身的专业技能知识依旧匮乏，主要表现在：大品牌了解不深；与商户洽谈方式欠佳；把握不住商户的心理；各种类型的品牌商户入驻所需各项条件了解工作不够深入。在与客户洽谈过程中，能明显的感觉到自己招商工作不是很得力，如遇到与资深客户谈判时怎样审时度势察言观色、遇到比较棘手的客户该以什么样的方式拿捏推进等等。

②改进方式：在后续的工作中我将加大力度对各方面专业技能知识的学习，不断充实自己，以增强自己的实际工作能力，加强与公司\*\*和同事之间的沟通，这样不仅会提高工作效率，还能学到更多的知识与方法，促使自己能力的迅速提升。

>四、\*\*年工作规划

商业部在\*\*年工作中虽然取得了些许成绩，但也有部分工作尚未完全做好。在即将到来的\*\*年里，我们工作任务也很重，也相当具有有压力。为使我部门在\*\*年工作任务的顺利进行并完美收官，本人的工作规划大致如下：

1、继续跟进意向性较强的各品项客户，争取在4月份开业率达到90%以上

2、寻找新的意向性客户，增强客户资源储备量，为后期的持续招商工作储备好商脉需水；

3、按照年度计划调整心态把更多的热情和能量投入到招商运营工作上去提高自己的能力保质保量、按时完成公司及各\*\*布置的各项工作。

>五、致谢

在此我要再一次感谢集团公司能提供给我这样一个实现自我的\*台，并再一次感谢公司各位\*\*对我的栽培和指导，感谢各位同事在本年中对我的帮助和信任。在以后的工作中我将以更高的激情投入到这份工作中，尽自己最大努力去完成公司更多的商业项目。

**招商招租部工作总结9**

20xx年的这一年来，本办在\*委、\*的正确\*\*下，在全办人员的共同努力下，秉着“主攻工业，做精农业，做大做强第三产业……”这一下埠大发展思路和主线，在全区招商引资工作的大政方针\*\*下，紧紧依托\*委\*《关于进一步加快下埠工业经济发展的决定》为培植下埠新的税源和经济增长点，进一步\*\*思想，转变招商理念，营造全镇合力招商的良好氛围，招商工作取得了一定成绩，具体情况汇报如下：

>一、放活\*\*，加大宣传，全民招商

1、今年我镇制定了《关于进一步加快下埠工业经济发展的决定》。出台了一系列优惠\*\*，对每个行政村下达了招商引资任务，并纳入年终考评，给予奖罚，鼓励社会中介人参加招商引资，并对引进项目给予奖励。

2、加大了招商引资宣传力度，宣传我镇招商引资形势和区镇优惠\*\*，下农户作思想工作讲解招商引资对我镇作用和农户自身利益，使人们牢固树立“人人都想投资”的理念，形成了全民招商氛围。

>二、优化\*台，内挖潜力，外招客商。

下埠是一个有着较强大的工业基础，丰厚的民间资本，广泛的商业人才的工业强镇，借助这一优势，本办以优化\*台为载体，做好了内挖潜力，外招客商这两篇文章。

1、内挖潜力：本办在年初开始就全面拜访在本镇境内的企业主，宣传区、镇优惠\*\*，明示各行政收费标准，并与区、镇\*\*联手\*\*各行政事业性单位对企业乱收费行为，优化了我镇投资环境，给企业主在我镇追加投资吃了一颗定心丸，同时协助企业主选准投资项目，使本镇境内11个企业新上生产项目7个，共追加投资20xx多万元。

2、外招客商，今年以来，镇\*委、\*\*\*依托实际，广搜信息，带领有关人员赴广东、河北、\*\*、湖北、江苏、浙江、上海、福建等地开展项目考察，精心准备，精心包装，建立项目库，同时组成以主管招商引资副镇长为组长的招商小分队进驻珠三角，联系投资客商，取得良好效果，至今我镇引进新项目35个，已建项目22个，在建项目13个（含落户陶瓷工业园企业）。签约资金个多亿元，实际进资8000多万元，盘活闲置资产20xx多万元。

>三、内外兼修，转变职能，提升服务。

为适应新形势下的工作要求，本办在年初就提出全办人员要抓紧学习，提高素质，内外兼修，要全面掌握本地实际情况，全面了解区镇优惠\*\*，同时派专人到区招商局培训招商细则及技巧，使全办人员都能达到单独接待客商的工作水\*和帮助企业\*\*处理予盾纠纷能力。

为使客商引得进，留得住，我镇全面宣传，使全民思想\*\*，进一步树立“人人\*\*企业发展，企业发展造福人民”的理念，在引进企业征地过程中，没有过激烈的矛盾发生，使企业能顺利动工。

对落户下埠的企业，我们\*\*投资商办理相关手续，由专人负责，缩短了办理时间，对企业进行跟踪服务，随时了解企业动态，为他们提供全程服务，提高了服务效率。

>四、紧贴中心，团结协作，服务大局。

招商办在认真完成本职工作的同时，积极配合其他部门做好其他各项工作，

1、全力配合\*委、\*做好陶瓷工业园征地拆迁工作；

2、主要负责做好了镇\*\*工作；

3、要主负责做好了镇\*\*工作；

4、主要负责做好了西源、虎山的驻村工作；

5、主要负责做好了浙赣铁路电气化提速改造工程，在下埠镇境内的协调工作；

6、积极配合了\*交待的各项中心工作及其他工作任务。

>五、下一步的工作打算

1、进一步紧抓学的习，提升全办人员自身素质，使全办人员能真正做到\*\*招商和单独处理问题的工作能力和水\*。

2、进一步优化我镇投资环境，提升服务质量，全力打造招商引资\*台。

3、全面搜集招商信息，精心打造适合我镇实际的招商项目。

**招商招租部工作总结10**

20xx年是我乡工业经济跨越发展的关键一年。今年来，我们以开展“新型工业化奋进年”活动为契机，精心\*\*，开拓创新，狠抓落实，招商引资工作取得了新成效。

>一、工作成效

一年来共引进项目 10个，其中已完工投产的项目9个，续建项目1个。内联引资到位资金30500万元，占全年任务的321 %；完成标准厂房建设 13470㎡，占全年任务的269%；劳务输出28人，占全年任务的101 %。具体情况是：

（1）已完工投产项目9个

(请结合实际工作情况填写).

（2）续建项目1个

>二、工作举措

一年来，坚持走借力发展之路，着力在“营造氛围、队伍建设、责任落实、优化环境”四个方面下功夫。

1、抓氛围营造。在年初召开的经济工作会议上，明确把招商引资工作列为全年经济工作的中心，按照“专班运作，责任到人、重点突破，整体推进”的工作部署，成立了以\*政\*\*牵头负责的招商引资工作\*\*小组，推行乡\*政\*\*挂联优势产业、项目，结合实际制订招商引资奖惩\*\*，充分调动广大干群招商的积极性和主动性，实行全民招商，唱响招商主旋律。动员广大群众多渠道，多方位收集信息，捕捉商机，主动联系。切实树立诚信招商新理念，全力打造招商引资新形象，努力营造诚信市郊、\*\*市郊，活力市郊良好氛围。

2、抓队伍建设。为壮大招商引资工作队伍，年初成立了招商引资工作\*\*小组及若干招商引资小分队。\*委\*挂帅，选派综合素质高、年富力强的\*\*充实到招商引资队伍中来，乡\*政主要\*\*，一半工作时间用于招商，\*\*成员三分之一工作、时间用于招商，尤其是在招商引资公关活动期间，乡主要\*\*更是倾注心血，全程跟踪。

3、抓责任落实。乡招商引资工作组具体负责\*\*、协调全乡的招商引资和项目建设工作，工作组按照“集体决定招商项目，分人落实招商责任，自找项目实施载体，自定项目工作方案”的运作方式，细化工作程序、明确工作任务、严明工作纪律、强化工作实效。不断完善工作组工作机制，对“招商办”人员工资纳入财政\*\*管理，要求工作组人员每月汇报工作进度和工作计划，同时明确下月的工作重点及需达到的目标，年终予以责任考核和奖惩兑现。进一步建立健全招商引资工作激励和考核机制，制定详细的考核细则，与各村及乡属单位签定招商引资目标任务责任书，将项目建设任务的完成与否直接与责任人的工资、资金挂钩，年底考核兑现到人，有效地加大了招商引资和项目建设工作督促力度。同时制定了《市郊乡关于加强招商引资工作的决定》及《市郊乡新型工业化奋进年》活动实施方案，通过制定方案，强化措施，加大力度，取得了明显的工作成效。

4、抓环境优化。今年以来，我乡辖区内有省、市、区、乡项目达50多家，为营造良好的招商引资软硬环境，我们\*\*\*\*对引进企业的服务工作，出台招商引资优惠\*\*，发放《市郊乡招商引资指南》，使客商感觉到乡\*委、\*对经济发展及招商引资工作的\*\*\*\*。在企业洽谈、帮办、入驻等过程中，实行全程跟踪服务\*\*，对每家企业都落实专人跟踪服务，协调解决土地、规划、环评、工商和税务等手续办理的具体问题。在项目建设过程中及建成后，通过不定期走访客商、召开客商谈会，建立客商服务登记卡等方式，协调解决引进企业生产运行中的实际问题，及时化解项目施工过程中的各类矛盾，努力做到用真诚的服务感化客商，用优良的`环境吸引客商。同时，积极搭建产业\*台，在长冲、城前岭、铜坑湖地段共建设标准厂房13470\*方米，为引进企业能迅速安家落户创造了条件。

回顾这一年来的工作，虽然我乡的招商引资工作取得了一定的成绩，但工作中存在的问题也不容忽视。如引进项目用地及其他手续难以办理；各村招商工作发展不\*衡；规模企业入驻相对较少等等。鉴于这些问题，在今后的工作中我们会进一步突出重点，创新工作机制和方法，着眼长远发展，促使招商引资工作再上新台阶。

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！