

招商经理年终个人总结(通用6篇)

作者：浅语风铃 来源：ECMS帝国之家 zhann.cn

本文原地址：<https://xiaorob.com/fanwen/shuxin/184686.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

大堂经理，通常指酒店大堂经理和银行大堂经理。以下是小编整理的招商经理年终个人总结(通用6篇)，欢迎阅读与收藏。

第1篇: 招商经理年终个人总结

招商经理述职报告

尊敬的领导、各位同事：

我是公司的招商经理，我在这里跟大家分享一下过去一年的工作。

一、工作概述

公司成立以来，秉承着发展壮大的理念，在市场竞争日益激烈、经济发展多元化的形势下，我们更加注重招商工作的开展。2024年度，我作为公司的招商经理，主要负责招商工作。在这一年的时间内，我和我的团队一共为公司策划组织了四次招商推介会，共邀请了30家企业参会。同时，我们也积极参加了多个地区的投资推介会和行业展览会。

二、工作亮点

1.拓展了公司的招商网络

为了能够产生最好的效果，我们把注意力放在了招商网络的拓展上。我们通过市场调研，选定了12个重点城市作为公司重点拓展区域，并对这些地区的知名投资机构和大型企业进行联系和沟通，建立了稳定的合作关系。

2.切实提高了公司的品牌形象

我们在今年四次招商推介会中都注重公司品牌形象的提升，积极与各界人士交流互动，有效地提高了公司的品牌知名度和影响力。同时，在对外发布的各种宣传材料中，尽量突出了公司的市场优势和产品特色，以引起潜在客户的兴趣和关注。

3.开发了一批优质项目

为了更好地满足市场需求，我们积极寻找拥有核心竞争力的优质项目，并与拥有这些项目的企业进行沟通和合作。通过这样的方式，我们成功地引进了一批优质的项目，为公司的发展增加了新的动力。

三、存在问题

1.招商网络还需要进一步拓展

虽然我们在今年成功地与12个重点城市的投资机构和大型企业建立了联系和沟通，但是在国内除这些城市之外的地区，我们的招商网络还需进一步拓展。

2.项目的筛选还需更加优化

虽然我们已经成功引进了一批优质的项目，但是做得还不够好。在未来的工作中，我们需要进一步优化项目的筛选流程，尽可能挑选更好的项目，并为之提供更多的支持和配合。

四、总结与建议

总的来看，今年我们在招商工作中取得了一定的成绩，但也存在一些问题和不足。为了进一步提升公司的品牌形象和市场地位，我建议加大对招商网络的拓展力度，进一步优化我们的项目筛选流程，并为优质项目提供更多更好的支持和配合。

最后，我相信在公司领导和同事们的共同努力下，我们一定能够在未来的日子里将公司招商工作干得更好、更成功。

谢谢大家！

第2篇: 招商经理年终个人总结

我是XXX公司的刘磊，目前任职于XXXX公司市场运营部，回顾在公司两年多的工作，能够圆满完成公司下达的各项任务指标。

我本次述职报告的主题为“稳中求进 开拓进取”从以下四个方面向各位领导进行汇报：

4月由我对市场运营部进行筹备，当时北京商办租赁市场较为低迷，市场新增项目持续增加，商办楼宇开发商存在着较高空置率及较长空置期的双重压力，此时多数开发商以降低租金、增加免租期、提高代理佣金的方式来吸引客户。

我当时采用了线上推广、线下走访相结合的方式对项目进行营销推广。

线上推广我们在中国写字楼网、房讯网两家专业的写字楼网站进行推广，在微信公众号、微信朋友圈、微信商业地产群、赶集、58同城等各大生活媒体进行海量发帖；

在线下我带领团队共参加10余次网站举行的代理渠道交流会、共走访120家代理公司、并多次走访具有优质客户的外资五大行、联络周边及CBD核心区域开发商约30家进行业务探讨寻求合作、成功举办百子湾商圈价值研讨会、组织多次代理公司看房团活动、举行代理公司答谢会等一系列

线下活动，迅速拓宽项目渠道资源，积累大量潜在客户，在短时间内提高了XXXX的"市场知名度，树立了XXXX开发项目的高端品牌形象。

在招商前期，我们对项目周边及市场中品质类似的30个项目进行深入调研，通过对项目品质、位置、配套、软件、硬件等综合分析，最终将XXXX定位于国际5A甲级写字楼，并将项目客群定位于CBD外溢客户，产业类型为金融保险、文化、科技、传媒、现代服务业；根据项目品质及区域等情况运用市场比较法为项目进行定价，确保项目的各项定位符合市场规律。

在招商过程中对项目自身进行分析，制定项目的价格策略、面积策略、楼层策略、客户策略、销控策略等一系列租赁措施，为后期租赁、资金回收等奠定坚实基础。

目前已签约客户资质：世界500强企业4家（工商银行、昆拓、星巴克、利宝保险）；中国500强企业1家（外企集团）；政府企事业单位5家（北控建设、中国足协、中超、外企、工商银行）；上市公司6家（弘益热能、世纪优优、广东电声、工商银行、星巴克、利宝保险）等多家知名品牌企业。

XXXX可租赁面积为：53516.38平方米，截止目前XXXX整体已租赁面积为：45971.42平方米，出租率为85.90%；未签约面积：7544.96平方米；

通过对签约客户行业类型进行分析，其中传媒、现代服务业客户占到了整体租赁客户的64.87%，完全符合项目的客户定位。

自XXXX2月项目正式交付，截止到5月底，XXXX共收取租赁押金：25372981.19元，租金总金额为：177,424,429.38元（含外企）。

洽谈意向签约客户5组：罗森便利店：需求130平米，意向1层；中超联赛：知名协会，需求平米，意向18层；韩亚银行：知名外资企业，需求4000平米，意向13、14层；富士施乐：世界500强企业，需求4000平米，意向13、14层；中铁公司：知名央企，需求4000平米，意向13、14层。

为提升项目的品质，在招商过程中我们对相关行业具有禁限入住，主要是对培训教育机构、金融P2P公司、人员密集型公司具有明确禁限，确保入住企业品质。

两年来通过对XXXX的成功招商，公司及项目共获得写字楼业内六项大奖。以上为公司及项目所获奖项。

XXXX招商工作已接近尾声，我负责的市场运营部的工作重心正由招商向楼宇运营转变，通过Eli ve客户服务系统，以提升客户运营服务的科技含量，实现线上与线下点对点服务。

为搭建客户互通平台，我们已多次举办客户交流活动，通过搭建客户间的交流，使入住企业逐渐熟悉，形成战略合作，从而增加客户与项目粘度，打造XXXX企业生态圈。

我们通过一年的时间与市场接触，我参与拓展并洽谈的项目类型有写字楼、商业、产业园区，涉及商办地产各种产业类型，并对洽谈的项目进行经营测算及合作方式的洽谈工作，目前跟进中。

作为XXXX支部第一党小组组长，积极参加各项党建活动，定期组织小组学习，由XXXX支部牵头联合公司财务部与工商银行组织联合当日活动，使党建与经营相融合。

通过对自身两年来工作的梳理，目前自身缺乏政策性知识、团队管理能力有待提升等不足之处。在以后工作中应加强政策知识的学习，提升自身管理能力。

未来我的重点工作应首先完成XXXX的招商任务，维护现有客户，不断积累优质客户资源，对非优质客户进行替换，提升入住企业的整体资质，树立项目高端的品牌形象。

凭借对XXXX成熟的招商运营经验，借助XXXX品牌优势，逐步带领团队走向市场。

在市场中拓展及整合市场资源，将闲置、未发挥自身价值以及不符合现代城市功能定位的资产，进行策划、评估、挖掘资产、制定经营方案，达成与资产方的合作。

通过对资产代理、运营管理、资产管理、合作开发等模式进行合作，取得佣金、管理费、税收补贴、租金差价、股权分红等收益。为XXXX公司成为一流品牌城市运营服务商而努力。

在公司两年多的工作中感谢各位领导及同事们的关心与支持，在此我表示衷心的感谢。以上为我的述职报告，深知自身在工作中还有诸多不足之处，请各位领导予以指正！！

第3篇: 招商经理年终个人总结

招商经理述职报告

尊敬的公司领导、各位同事：

我是公司的招商经理，很荣幸能够向大家汇报我的工作。在过去一年时间里，我和我的团队一起完成了一系列的招商工作，取得了一定的成绩。以下是我对于我个人工作及整个团队工作的总体评估和具体汇报。

一、工作总结

一、策划招商方向

我负责公司业务拓展和市场招商。为了让我们的公司持续发展，我首先策划了一个全年的市场招商计划，这个计划结合了市场需求和公司能力，明确了招商方向和目标。其次，我根据公司的特点，制定了招商政策和方案，为招商工作提供了有力保障。在执行过程中，我认真分析市场的发展动向和竞争对手的状况，不断对我们的招商策略进行修正和完善。

二、加强招商渠道建设

我和团队在市场招商时，不断拓展招商渠道。我们通过行业展览、在线推广、电话营销、社交媒体等多渠道招商，打造了一支拥有高效开发信息渠道的营销团队。我们注重和客户建立长期的战略合作伙伴关系，通过有效的市场营销和客户服务，增强了客户对我公司的认可和口碑效应。

三、实现目标任务

我和我的团队在过去一年的时间里，共计签订了20个招商合同，实现了公司的目标任务。我们取得这个成绩，离不开长期的投入和不懈的努力。全年工作从招商策略的规划到渠道的建设再到招

商谈判的执行，没有一刻松懈。我们充分发挥团队协作的作用，随时掌握市场情况，抓住每一个机会。

二、工作亮点

一、加强客户关系维护

为了提升客户满意度，我对客户关系的维护工作非常重视，密切跟进客户合作项目，同时成立客服团队，处理客户投诉和建议，建立起了稳定的关系。我们采取一系列维护客户关系的措施，让客户感受到更完善、有温度的服务。

二、迎新小礼品

为了感谢新客户的选择和信任，我和我的团队推出了“迎新小礼品计划”，在签署新合作合同的当天，给新客户赠送一份小礼品，以此表达我们的关注和感谢，得到了客户的好评和好感。

三、提高沟通效率

在与客户沟通时，我和我的团队注重提高沟通效率和准确度。我们采用视频会议和互联网工具，实时分享工作和反馈进展。同时，我们建立了完整的信息收集和保存系统，随时掌握市场需要和对手情况，在沟通中更加高效和精准。

三、存在问题

虽然我和我的团队在过去一年的时间里，取得了一定的成绩，但也存在一些问题和挑战，下面我将简要列举：

一、市场竞争加剧。

随着市场竞争的加剧，我们的发展环境变得越来越复杂和不确定。需要我们时刻关注市场情况，从中发现机遇和变化，及时调整我们的招商策略和方案。

二、团队战斗力有待提升。

公司的发展需要一个高效团队的支持，我和团队成员之间也存在一些协作和配合方面的问题。未来我会进一步强化团队建设，加强沟通与协调。

三、技能学习和练习。

在市场招商中，我们需要具备丰富的业务和技能知识，建立对市场情况的敏锐度和感知力。未来，我们需要不断提高自己的业务素质和专业技能，以及完善自身有效管理的能力。

四、对未来的展望

在未来的工作中，我将：

一、建立数据分析和判断能力。

在市场竞争日益激烈的情况下，我们需要依靠数据分析和预测，识别市场和客户的关键因素，并准确的做出决策。

二、加强团队协作。

公司发展需要一个高效且强有力的团队支持，我会加强个人能力提升，促进团队建设与合作，提高整个团队的凝聚力和战斗力。

三、不断提升个人能力。

我和我的团队要不断学习、掌握业务技能和经营管理知识，加强自我学习和工作实践的探索，不断提升个人能力和素质。

四、创新发展新业务。

我和团队会依据市场最新发展动向，不断精研市场和客户需求，发挥创新优势，开发新业态和新业务，为公司的可持续发展打下良好的基础。

总之，我将会以更加务实、高效的态度，更好地拓展公司招商业务，提高公司整体实力，为公司发展贡献自己的力量。谢谢大家！

招商经理：XXX

时间：XXXX年X月X日

第4篇: 招商经理年终个人总结

招商经理述职报告

尊敬的领导、各位同事：

大家好！我是公司招商部门的负责人，今天很荣幸向大家作一份述职报告。

一、工作概况

在过去的一年里，我和整个招商团队一道，不断突破自我，针对公司的发展战略，积极开展各项招商工作，为公司的发展不断注入新的能量。具体来说，我们在如下几个方面取得了一些成果：

1. 模拟业务拓展：通过对市场进行研究分析，我们成功引入了多个新客户，其中一些客户出现了较高的成单率和良好的客户保持率，为公司的业务拓展和市场份额的提升做出了积极的贡献。
2. 品牌营销：在品牌营销方面，我们积极参展了各种行业大展，并取得了不错的效果。我们的展位受到了很多客户和合作伙伴的好评，吸引到了大量的客户咨询和互动。

3. 渠道拓展：由于不断开拓新的营销渠道，公司的合作渠道得以扩大，与此同时，我们也加强了与各渠道商的合作，推动商务合作的深入。

二、遇到的问题及解决方案

在工作中，我们也遇到了一些问题。其中比较突出的是受新冠疫情影响，我们原计划的一些重要招商活动和展会被迫推迟或取消，导致一定的业务不及时跟进。我们当时采取了如下一些措施：

1. 强调线上沟通：我们积极采用各种新技术和线上方式，与客户进行及时的业务沟通，推动业务的开展，缓解了活动推迟的不利影响。
2. 调整营销策略：我们及时调整了营销策略，加大线上渠道的投入，借助各大社交网络和数字营销的手段，在疫情期间继续为公司的品牌推广和业务开展提供了有力的支持。
3. 精准发掘需求：我们积极调研客户需求，定制出符合客户个性化需求的产品方案和解决方案，在推陈出新的同时，也增强了我们的核心竞争力。

三、未来的展望

展望未来，我们相信我们和整个招商团队会继续不断提升自身的专业素质，创新招商模式和业务拓展方式，努力为企业的商业扩张和市场攻占做出更大的贡献。在新的一年里，我们将继续坚守使命，秉承“客户至上，服务为先”的理念，为客户提供更加完善的产品和服务，为公司实现更加辉煌的发展添砖加瓦。

谢谢大家！

工作总结之家的年终工作总结频道希望在写作方面解决您的问题，也希望我们的创作和收集整理《最新招商经理年终个人总结》内容给您带来帮助。同时，如您需更多总结范文可以访问“招商经理”专题。

第5篇: 招商经理年终个人总结

招商经理述职报告

尊敬的各位领导和同事：

大家好！我是公司招商部的一名招商经理，今天很荣幸向大家汇报我过去一年来的工作和成绩。

一、工作回顾

过去一年来，为了完成公司的招商目标，我和我的团队一直在积极开展工作。我们主要的工作内容包括：

1. 定位市场：我们通过市场调研和分析，明确市场机会，并根据市场需求定位各类商业项目的定位和细分市场。

2. 寻找项目：我们寻找各种有潜力和可投资价值的项目，包括商业地产、零售业、娱乐业等，并与开发商建立紧密的合作伙伴关系。

3. 谈判策划：我们制定招商策略，设计各类项目的商业模式，为公司提供最优的商业资源。

4. 合作促成：我们组织各类活动进行品牌推广，加强品牌影响力，为公司促成多个战略合作项目的签约。

以上是我们一年来的主要工作，经过我们团队的努力，在公司各位领导和同事的支持下，我们也取得了一定的成绩。

二、工作成果

在过去一年里，我们的团队主要取得了以下工作成果：

1. 打通了市场渠道，掌握了多个新项目，形成了较为成熟的招商模式。

2. 促成了几个区域重点项目的签约，为公司的发展带来了重要的贡献。

3. 通过定期的市场分析和研究，为公司设计了多个新的商业模式，提升了公司规划与开发的水平。

4. 坚持以客户为中心的态度，与业务合作伙伴建立了良好的信任关系，增强了项目实施的信心和动力。

以上成果离不开公司各位领导和同事的大力支持，是公司多年发展的基础和经验，同时也证明了我们团队的信念及工作能力和价值。

三、工作总结

在今后的工作中，为了实现公司战略目标，我们的招商工作将继续坚持以下原则：

1. 客户至上：客户的需求是我们不断创新、不断进步的源泉，我们要摆脱固有的观念和想法，不断了解和反思客户的心理和需求。

2. 合作共赢：招商工作是一项组合性、复杂性、系统化的工作，这需要我们坚持合作共赢的原则，增强与客户的合作伙伴关系，实现共赢局面。

3. 创新求变：世界在不断变化、企业在不断发展，这需要我们不断拓展思路、提高学习能力，改变过去的经验，不断破解难题，不断创新。

4. 安全有保障：招商工作涉及到重大合作和投资决策，因此我们必须时刻关注客户及投资风险，将安全作为我们的底线。

以上原则是我们团队今后招商工作的指引，我们将在领导和同事的大力支持下，不断提高自身的工作能力和水平，使公司的发展不断壮大。

感谢各位领导和同事对我们团队工作的支持和厚爱，也感谢大家听我报告。希望您不断有更高的要求，不断有更高的收获。

第6篇: 招商经理年终个人总结

尊敬的各位领导：

我是招商部经理XXX，现向大家汇报工作情况和取得的成绩。

一、工作概述

本部门主要负责公司招商业务，工作内容包括：

1. 制定招商计划和方案，协调公司各部门完成招商工作；
2. 寻找新的招商机会，对渠道商、分销商和合作伙伴进行勘探和拓展；
3. 协助销售部门完成大客户的招商工作，提高公司销售业绩；
4. 组织和参加各类招商活动，在业内展现公司实力；
5. 维护已有客户关系，提高客户满意度和忠诚度。

二、工作成绩

自担任招商经理以来，本部门的招商工作迅速发展，企业在招商方面取得了显著成就。以下是主要的工作成绩：

1. 拓展新渠道

在去年，我们成功地拓展了新的招商渠道，并与多个跨境电商平台建立合作伙伴关系，目前已有100多家渠道商进入，大大提升了公司的销售业绩。

2. 增强客户忠诚度

为了提高公司客户服务能力和满意度，我们联合技术部门，开发了一套客户管理系统，帮助客户解决了一系列业务问题，增强了客户满意度和忠诚度。

3. 提高产品竞争力

经过多次市场调查和分析，我们对公司的产品进行了改进和优化，加强了产品的质量 and 竞争力，为公司的长期发展提供了有力支持。

4. 资源整合

为了更好地服务客户和渠道商，我们积极整合公司内部资源，建立更加高效和透明的工作流程，

统一了公司的招商策略和业务流程。

三、存在的问题

虽然取得了一定的成绩，但我们也意识到存在的问题和不足：

1. 人员结构和能力需要进一步提高，需要进一步培养和引进高素质的招商人才；
2. 需要加强对合作伙伴和渠道商的管理和培训，提高其对公司的理解和认知；
3. 需要加强对销售业绩的监控和管理，进一步提高销售业绩和客户满意度。

四、未来的发展方向

为了更好的发展和提高招商业务的有效性和效率，我们提出以下几点发展方向：

1. 拓展跨行业的合作和整合资源，提高公司的服务能力和竞争力；
2. 制定和实施科学的奖惩制度，激励招商人员的积极性和创造性；
3. 将客户服务作为重要的营销方式，提高公司的客户满意度和忠诚度。

感谢领导对我们工作的关注和支持，我们一定会继续努力，为公司的长期发展贡献更大的力量！

更多书信范文 请访问 <https://xiaorob.com/fanwen/shuxin/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发