

# 新进招商人员工作汇报 专业招商人员(实用5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 新进招商人员工作汇报篇一

只有经过实际的市场调研、确立精准的市场定位、不断完善招商资源，来制定出科学合理的招商方案，招商工作流程在此基础上开展执行，才能取得事半功倍的效果，为招商工作的有序进行起到积极地推动作用。

### 一、招商人员每日工作流程

- 1、早上八点进行班前会，由分管副总或招商经理布置当天的工作任务。
- 2、会后用半个小时对正在进行的招商项目资料（包括项目简介、具体优势、租售价格、优惠政策、项目进展情况等）仔细整理一遍。
- 3、外出招商或留守公司进行接待和电话招商，做好工作记录。
- 4、下午五点进行班后会，汇报当天工作情况，指出工作中存在的问题，提出对招商工作的建议。

### 二、来电接听流程

- 1、如无特殊情况，要在电话铃响三声内接听电话，态度和蔼、

语言亲切，并讲普通话：“您好，\*\*\*\*（企业名称）。”

2、如需其他同事接听，应对客户说：“请稍等，我请他过来接听您的电话”；如同事不在，应礼貌回复：“对不起，他正好不在，您是否需要留下口讯，我替您转告。”

3、认真聆听客户的问题，严格按照项目的统一话术进行回答，对于不清楚的问题，应详细记录，了解清楚后给予回复，并邀请对方来公司面谈；还要记录好来电时间、客户姓名、联系方式、客户需求、来电渠道等内容，以利于后期客户回访及信息转达。

4、通话结束之前，应报出自己的姓名，并再次表达希望客户来公司面谈的愿望：“欢迎您来\*\*\*\*（企业名称），对我们的项目实地考察。”

5、通话要结束时，应礼貌的向客户道谢：“再见，感谢您的来电”，等客户挂机后再行挂机，并及时整理归纳客户来电信息。

6、2-3日内应及时给来电客户进行电话回访，要通过客户的来电或主动回访，以促成客户来公司做更深一步的面谈，面对面的沟通方式仍是招商中最直观有效的方式。

### 三、现场接待流程

1、在接待来访客户时，应面带微笑，举止得体，落落大方，吐字清晰，声音平和，语速适中，语言明确，并把笔、纸、名片等所用物品备齐。

2、客户表明来意，应立即起身相迎并表示：“欢迎来\*\*\*\*（企业名称），您打电话联系过吗？您是通过什么途径知道\*\*\*\*（企业名称）招商的？以前来过吗？谁接待的您？”，通过询问加以确认，避免发生撞单现象。

3、引领客户至洽谈区，及时为客户端茶倒水，并双手递送名片：“我叫\*\*\*，这是我的名片，很高兴为您服务！”，可向客户索取联系方式，然后开始交谈以了解客户的需求，为客户详细介绍项目的情况及优势，并可带客户到项目现场进行参观。

4、当客户不止一个人来时，要通过交谈和观察注意区分其中的决策者，把握他们相互间的关系，有的放矢，重点公关。

5、对客户的问询应圆满回答，若遇自己不清楚或不知道的事，应查找有关资料或请示部门主管，尽量答复客户。回答问题要负责任，不能随意对客户做出承诺，不能模棱两可，胡乱作答。

6、涉及到原则性或较敏感的问题，态度要明确，但说话方式要婉转灵活，既保证公司的利益，又要维护客户的自尊心。切忌使用质问式、怀疑式、命令式、顶撞式的说话方式，杜绝蔑视、嘲笑、斗气等语言，要用商量、解释的说话方式，如“您看这样好不好？\*\*\*”、“这种情况，公司规定是这样的\*\*\*”，耐心讲解，以利于做通客户的工作。

7、与客户交谈时，如遇特殊情况必须离开一会儿，应向客户表示：“对不起，请您稍等一下”或先让其他同事帮忙接待，忙完回来时要表示歉意。

若使新来客户等候时间较长，应说：“对不起，让您久等了”，然后再进行交谈。

9、如市场没有空余商铺或适合客户需求的商铺，也应详细记录，入客户资源库保存。

10、在客户离开时应表示：“您有什么需要咨询的，可以随时与我联系”，并送至门口，可说“您慢走”、“期待与您的合作”。

11、客户送走后，要及时整理客户的各项信息，并针对客户的需求进行对策分析，确定回访时间和内容。

#### 四、电话招商流程（电话回访流程）

1、在打电话之前，要在心中或纸上罗列一下此次谈话的目的和大概内容，平复心情，不要紧张。

2、电话接通后，要亲切的自我介绍：“您好，请问是\*\*\*吧，我是\*\*\*（企业名称）的招商专员，我叫\*\*\*。”

3、如以前和对方有过联系，应表示：“我们之前通过电话”、“我之前在\*\*市场/店铺拜访过您”、“非常高兴与您再次联系”；如和对方是第一次联系，应表示：“我是从您朋友\*\*\*那里得到的联系方式”、“我是通过去您的店铺得到的联系方式”；争取通过联系渠道的表明，加深对方的印象，博得对方的好感。

4、然后以简洁的语言表述此次电话沟通的目的及优势分析，将所要传递的资讯传达给客户，针对客户的问题和顾虑，可酌情进行解答，但时间不能过长，以控制在5分钟内为宜。对于不能马上给予回复的问题，应表示歉意：“您的问题我会和主管说明，有消息我会马上和您联系”，即可顺理成章的进行下次联系。

5、通话结束之前，应表达希望与客户面谈的愿望：“如果您有时间，欢迎来\*\*\*（企业名称），对我们的项目实地考察。”、“想和您约一下时间，我去您的店铺和您再详细的介绍我们的项目”。

6、通话要结束时，应礼貌的向客户道谢：“再见，感谢您对我工作的支持”，等客户挂机后再行挂机，并及时记录此次电话得到的信息，通过总结分析，以确定下步的沟通方案。

## 五、外出招商流程

- 1、外出前的准备：明确拜访目的（市场调研、加深了解、达成合作意向）；确定招商业态（花卉、古玩、宠物等）、目标客户及其所在地；确定外出招商人员（最少两人）；整理仪容仪表，注意形象问题；需携带的物品要备齐，如项目宣传资料、笔记本、名片；需回访客户的专项招商策略。
- 2、到达拜访地点后，可根据具体情况，确定是一同拜访或分工各自拜访。
- 3、以前联系过的需要回访的客户，可提前预约先行拜访，然后再拜访其他潜在客户。
- 4、对于需回访的客户，针对以前联系时得到的信息和对其制定的专项招商策略，通过本次面对面的沟通，争取达成合作意向。
- 5、对于新拜访的客户，首先要进行简单的自我介绍：“您好，我是\*\*\*\*（企业名称）的招商专员，我叫\*\*\*”并双手递上名片。然后开始介绍项目内容，着重说明项目优势（\*\*\*\*（企业名称）的知名度、成熟的市场、交通便利、价格优惠、管理和服务专业等）。和客户交谈时，收集对方的联系方式、经营信息的资料，更要聆听对方的意向，及时记录。在拜访行将结束时，可向对方发出邀请：“欢迎您来\*\*\*\*（企业名称），来对我们的项目实地考察。”
- 6、在拜访过程中，如遇客户所在市场管理者的阻扰，应以平常心去对待，切不可因冲动而做出有损公司形象和自身形象的行为，根据此情况可改变招商策略，不要因此而耽搁招商进度。
- 7、返回后，整理拜访记录，计划下一步工作如何进行，并在班后会上提交工作报告。

## 六、签约工作流程

- 1、通过电话与客户联系，约定签约时间，讲明签约地点、费用金额、交款方式（现金、刷卡均可，不支持信用卡）和所需资料（签约人身份证原件）；如遇签约客户较多，应合理安排时间，分批签约。
- 2、客户到达公司后，先进行合同及其他入场规章制度的签订，如客户对合同等有疑问，应耐心解答，以消除客户心中的顾虑。
- 3、合同等签订完成后，再带领客户到财务部核实费用金额，确认无误后即可交款，财务开具相关票据。
- 4、签约时，如客户有问题无法说服或提出一些公司难以接受的条款，须立即向部门主管汇报；若客户的问题当时无法解决而不能完成签约时，先让客户请回，另约时间，以时间换取双方的折让，不能因为部分实力客户的要求而随意降低门槛或给予优厚条件，要注重整体结果和坚持适合大多数客户的条件，否则将为以后的工作造成困难。
- 5、签约结束后，应把客户送至门口，并表示：“祝您生意兴隆，请慢走。”
- 6、签约完成后，要将客户资料登记归档，并录入电脑保存。

## 七、招商后续工作

- 1、招商完成后，要及时将客户资料登记、归档、入库，可分为客户资料库（已签约）和后备客户资料库（未签约）。
- 2、督促客户入场装修，以保证按时开业，协助办理相关手续
- 3、与市场管理部互通签约客户资料，包括客户名称、联系方

式、店铺位置、经营范围、租赁时间等，以便于市场管理工作的进行。

4、提前通知客户租赁到期的时间、租赁费用的交纳，并协助客户办理相关手续。

## 八、客户跟踪注意事项

1、要了解客户的经济实力、经营方式、信誉程度和区域影响力，对客户合作意向程度要分析评估。

2、与客户联系时切忌休息时间打扰，还要注意不要选在太早、午间休息或太晚。

3、对于意向较明确的客户，应列为重点对象，保持密切联系，尽一切可能，努力说服客户。

4、跟踪客户要注意切入话题的选择，勿给客户造成沟通不畅、死硬推销的印象。在沟通的同时，也要认真倾听，良好的倾听能够准确地了解客户的真实需求。

5、跟踪客户要注意时间的间隔，一般两三天为宜，间隔过短，反而会引起客户的反感。

6、一人以上跟踪同一客户时，应说辞一致，注意协作。

7、注意跟踪方式的变化：可打电话、寄资料、上门拜访、邀请参观等。

8、无论最后成交与否，都要婉转地请求客户帮忙介绍其他客户，以商招商。

9、将每一次跟踪情况做相应分析，详尽记录以便于与下一次跟踪衔接及日后分析判断。

10、没有成交或即将成交的客户必须继续跟进，若原负责跟进的人员离开，则必须在交接记录中记录清楚，以便其他人员查看客户记录后继续跟进。

11、招商人员的不断更换，会影响到招商的熟练性和持续性，直接关系到招商成功率的高低，要保持人员的稳定性和连续性。

九、招商谈判技巧（另行整理，可作为培训资料。）

## 新进招商人员工作汇报篇二

第一条凡新进人员之教育训练，除人事管理规则及员工教育实施办法另有规定处，悉依本纲要实施。

第二条本纲要所谓新进人员系指临时职员、试用人员、临时雇用人员及其他认为应接受训练的员工而言。

第三条本教育训练的宗旨与目的如下：

(一) 兹为新进人员明了企业机构之组织系统，进而了解本公司组织概况，各部科分管的庶务营业方针，暨有关人事管理规章，俾能恪遵章则，竭诚操守业务。

(二) 使新进人员深切体认本公司远大的抱负，激发其求知欲、创造心，不断充实自己，努力向上，藉以奠定公司基础。

第四条本训练的实施得斟酌新进人员每批报到人数之多寡另行排订训练时间，经核准后即可依照本纲要实施。

第五条新进人员经训练后，视其能力给予调派适当单位服务，但依实际需要得先行调派各单位服务者容后始补训。

第六条凡经指定接受训练的人员，除有特殊情况事先经人事

主管单位签报核准得予请假或免训者外，一律不得故意规避或不到，否则将从严论处。

第七条训练讲习人员以部经理为主体，科主管协助。

第八条训练课程的内容除以公司组织、各种管理章则、各部科掌握的庶务及营业方针等一般基本实务教育外，精神教育同时配合实施。

第九条训练课程的编排及时间，得依实际需要另行制订。

第十条本纲要经董事长核准后施行，修改时亦同。

## 新进招商人员工作汇报篇三

时间：9月1-30日

### （1）上海地区

9月20日镇党委书记徐为高、招商小分队成员张兴赴上海拜访浙江温州商会张总、甘总一行，洽谈旅游和冷链物流项目；  
9月22日人武部长颜育明、招商小分队成员徐伟赴上海拜访赵总，洽谈特色化农业项目，并邀请客商来湖考察。

### （2）苏州地区

9月24日政法委员蒋国为赴昆山拜访台湾伟创公司蔡总，洽谈笔记本组建项目转移事宜；

### （3）浙江地区

9月27日副镇长单学俊、招商小分队成员张兴赴嘉兴拜访捷达带芯朱建华总经理，洽谈传送带项目。

## 新进招商人员工作汇报篇四

尊敬的xx□各位领导：

今天，我很高兴也很荣幸，能够作为20\*\*年新录用公务员代表，向各位领导、各位同事汇报自己入校以来的感想以及今后的打算。

记得与xx初次结缘，是在20\*\*年的夏天。那时，我在xx里上培训班。第一次踏进校园的时候，这里绿树成荫，花朵盛开，不时传来鸟儿的歌唱，我一下子就被吸引住了。校园中的教学楼、学员楼、图书馆等整齐完备的校舍让我流连忘返。培训课上，党校老师的渊博知识、独到见解和生动讲授给我留下了深刻印象，我感觉这里是知识的海洋，求真的殿堂。从那时，我便喜欢上了党校，盼望自己能成为这里的一员。

去年，通过公务员考试，我有幸成为xx的一员，实现了自己的愿望，在这里我深怀感激，谢谢xx接纳了我。说实话，虽然以前在淮南市直机关工作过几年，但是从市直机关进入省直机关工作，面临新的环境，新的岗位，新的人和事，我心里还是有些忐忑。但这种忐忑很快就随着这里团结、友爱、和睦的氛围而烟消云散了。

这里的领导、同事没有架子，很亲切，对新录用人员倍加关心。初来乍到，工作中难免遇到什么困难和疑问，向周围领导和同事请教时，他们都停下手头工作，耐心的讲解、指导。他们还主动关心我的学习和生活。元月份，我住院做眼睛手术。这本来是一个小手术，没想到组织人事处领导和同事亲自到医院看望我，我非常的感动、感激。短短两个多月在xx的工作、学习、生活，领导、同事们给予的家人般的温暖时时充满我的心房，这种温暖让我感觉到满满的正能量，让我对以后的工作充满信心，对未来满怀憧憬。

为了帮助我们更快的融入xx工作生活，帮助我们锻炼成长，学校还专门为我们这批新录用公务员制定了培养方案，按照方案逐步对我们进行培养，现在我们10个人正在综合处室轮岗锻炼。今天的座谈会，校领导亲自参加，这些都是对我们的高度关心和爱护。

近期□xx工作会议和xx工作会议的陆续召开，体现出党中央和省委对xx工作高度重视，标志着xx发展进入了新的里程□xx事业翻开了新的篇章。在这一新的历史起点上，进入xx工作，我倍感责任重大，使命光荣。作为xx人，我们年轻，将奋力拼搏，勇于进取，刻苦学习，打牢基础，以加倍的努力让自己快速成长，尽快适应本职工作，尽快为创建“一流党校”做出贡献。我决心：

一、转变角色，融入集体。作为新xx人，我们首先要做的就是转变自己的身份、角色，尽快熟悉和适应，让自己融入到xx这个大集体。在说话、办事、待人接物上，在工作、学习、日常生活中，始终牢记自己党校人的身份，始终不忘为xx的集体荣誉添彩。用端正的态度、严谨的学风，踏实的工作作风，赢得领导、同事的认可。

二、紧抓学习，提升能力□xx本身有丰富的学习资源，又安排我们轮岗锻炼，以后还有“导师”帮带，我们要充分利用这优越的学习条件和环境，刻苦学习，努力提升。尤其是在轮岗期间要抓紧抓好业务学习，力争在一个月时间里牢固掌握所在轮岗处室的工作制度、内容和流程，为以后的工作打下坚实基础。

三、发挥优势，多干实事。我们有充沛的体力，有旺盛的精力，有活跃的思维。我们更要积极主动进取，任劳任怨的工作。只有干工作、办实事，我们才能学以致用、学干结合，不断增强自身本领。

四、严守纪律，严格要求。对自己要严格要求，时刻保持警醒，严守公务员的准则、规范，严守学校的制度、纪律，严守处室的规矩、要求，这是工作态度、工作作风的体现，也是作为一名党校人的底线，是我们永远的必修课。

我们热爱这个岗位，热爱这个集体，热爱这份事业。我们知道，从新人到合格的xx人，我们还有很多东西要学，很多事情要做，很多困难要克服。我们坚信，在xx的坚强领导下，在处室领导的悉心指导下，在各位前辈、同事的关心帮助下，我们一定能勇挑重担，不辱使命，为xx建设添砖加瓦，将xx事业继续发扬光大。谢谢！

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

搜索文档

## 新进招商人员工作汇报篇五

促进先进装备制造业又好又快发展

（二〇一二年七月）

\*\*镇是溧水县县委、县政府所在地，是全县政治、经济、文化、交通、信息中心。近年来，我镇紧紧围绕招商引资、项

目推进、运行服务“三位一体”不松懈，加快转型、创新发展，工业经济呈现逆境攀升、快速增长、跨越发展的强劲态势。在新的国际国内大的形势和背景下，结合我镇实际，必须不断调优经济结构，实现产业转型升级，坚定不移地发展先进装备制造业，通过加大对先进装备制造业的投入，积极构筑先进装备制造业的发展载体和平台，促进产业集聚、产业链延伸，不断提升先进装备制造业发展水平。

## 一、我镇先进装备制造业产业的发展现状

国发〔2011〕47号《工业转型升级规划》（以下简称《规划》）中，明确“十二五”期间国家先进装备制造业的重点发展方向共有九个，分别为关键基础零部件及基础制造设备、重大智能制造设备、节能和新能源汽车、船舶及海洋工程设备、轨道交通装备、民用飞机、民用航天、节能环保和安全生产装备、能源装备。

先进装备制造业在我县发展有深厚的渊源，拥有一定的产业

有8个，分别为山泉方正产业园（2亿元）、小原机电（3500万美元）、中车集团7425厂（7亿元）、华设科技（4亿元）、法瑞德汽车（7亿元）、胜捷电机（3.5亿元）、江南风机（2亿元）、乔峰机械（3亿元）。

在装备制造业取得可喜发展成绩的同时，我们也看到其中存在的困难和问题，主要有：一是产业层次低，基本处于价值链的中低层，缺乏价值链高端企业和产业；二是技术水平低，劳动密集型产业居多，技术密集型产业偏少；三是规模效应比较差，缺乏年销售在几十亿甚至上百亿的龙头型、基地型的“小巨人”企业；四是企业科技创新能力差，少数企业特别是民企科技创新意识不强，主要依靠实用技术改造、机械设备更新等投入来发展，自我设计、研发、创新和引领市场意识和能力还亟待增强；五是产业外向度比较差，外资参与先进装备制造业发展的程度较低。

## 二、加快先进装备制造业发展的重点方向

国内外面临新一轮的产业转移、长三角经济区不断融合、打造高端产业聚集区龙头城市，这些都是\*\*镇未来发展的新的历史机遇。根据溧水县新的产业布局调整，先进装备制造业（节能环保）是\*\*镇的重点产业，结合\*\*镇的工业经济结构现状，重点发展关键性基础零部件、基础制造装备、大型成套设备、轨道交通装备和节能环保设备等先进制造业。

和延伸。

一是坚持园区基地建设为基础，以龙头项目为重点，以形成先进装备制造业产业配套集群为目标，深入实施龙头牵引、产业补链、配套跟进战略，大力实施产业链招商，着力引进龙头型、基地型等核心企业，加快填补产业链缺失环节，有效拉长产业链，延伸产品链，放大产业集聚效应，提高土地资源的综合利用效率，促进经济社会可持续发展。机车配件产业，着重从山西太原、辽宁沈阳、湖南株洲着手；汽车配件产业，目光聚焦于湖北十堰、吉林长春；压力容器产业，重点关注江苏无锡，通过政府或民间举办的行业、产业协会牵线搭桥，摸清上述产业在当地发展现状和分布状况，特别是有针对性的做好有外迁扩张需求企业的跟踪服务工作。大力加强引进掌握基础零部件和核心元器件的上游企业，积极拓宽下游产品群种类，着力发展成套类和高技术关键装备，从而增强我镇区域产业配套协作程度。二是加强政府引导和政策支持，根据开发区南区的产业特色方向有重点地引进相关产业，提高同类企业的投资密度，同类产品的产出率，鼓励装备制造企业之间、关联企业之间联合重组，实现产业的优化组合；培育和扶持一批为龙头企业搞好配套服务，提高配套能力，积极发展重点支柱产业上下游配套企业，加强企业之间协作，加快形成具有自身特色的企业集群与产业基地。

要求，统一标准，着力引进符合我镇产业发展方向的产业，从源头上严把落户项目准入关。二是积极盘活清理低效闲置

用地。全面掌握低效闲置用地的企业情况。通过暂停批准低效用地企业的土地抵押、报建、股权转让等措施，加强对低效、闲置用地企业的管控。督促有潜力、有实力、有条件的企业提高投资规模，对投资强度低、产出低的企业闲置用地，采取收回、调整、置换、整合等行政、经济手段，大力实施内部挖潜，积极盘活、嫁接新的项目，切实提高土地集约节约利用水平。

三、不断创新招商方式，促进先进装备制造业又好又快发展。招商引资是园区实现聚集项目、膨胀总量的重要途径和主要手段，是园区各项工作的重中之重。在当前大的形势背景下，招商引资也是保增长、促发展的一条重要途径。如何做好下一步招商引资工作，具体而言，就是要实现“六个转变”。

务环境、人文环境、法制环境、商务环境和城市化环境等，全力打造高效率、低成本、零障碍的投资环境。要进一步创新服务内容和方式，全面实行服务承诺制、限时办结制、评议考核制、失职追究制，为投资企业实行全过程“一站式”星级服务，全力营造亲商、便商、安商、扶商的浓烈氛围，促进外来项目不断增资扩股，做大做强，实现“以商招商”的良性循环。

（四）实现由政府招商为主向以企业为主招商转变。现代市场经济生活中，企业扮演越来越重要的角色，企业对于其上下游产业链有着天生的敏感和关注，因此，应逐步把企业推上招商引资的主战场。无论是项目的选择、商务谈判，还是后期的合作实践，政府都要积极创造条件，让企业与客商“零距离”接触，千方百计促进企业与客商之间的沟通，真正做到政府“搭台”、企业“唱戏”。逐步建立起以企业为主体、以中介组织为桥梁、政府搞好指导服务的招商引资新机制。强化大企业招商引资平台作用，鼓励引导民营企业 and 中小企业成为招商引资工作新的主力军。

（五）实现单一招商引资到招商引资与招才引智相结合的转

变。

造业的产业基础、产业规模。目前区域产业经济错位发展政策推行之后，从全县“一盘棋”的通盘考虑出发，可积极将一些更符合兄弟镇区发展方向的产业项目推介出去，适时吸纳兄弟镇区推介来的符合我镇产业发展定位、产业发展方向的项目，不断集聚深化我镇先进装备制造产业特色。

二是积极挖掘土地资源。全县新一轮经济社会事业规划出台后，从全县总体产业布局高级考虑，\*\*\*省道东侧已不允许我镇布局工业项目，使我镇实际可利用的工业土地数量极少。目前，工业用地只剩下=180亩、三期460亩以及0亩三宗地块，土地要素保障偏紧，且没有后续土地资源储备，严重制约着我镇先进装备制造业未来三至五年的发展。建议县委、县政府从\*\*镇为全县经济社会事业发展勇挑重担的角度考虑，在\*\*\*规划出一定范围的土地，作为我镇先进装备制造业的未来发展重点的重点区域。