

最新招商会议总结心得体会(大全5篇)

在平日里，心中难免会有一些新的想法，往往会写一篇心得体会，从而不断地丰富我们的思想。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，了解自己的优点和不足，从而不断提升自己。下面小编给大家带来关于学习心得体会范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

招商会议总结心得体会篇一

次在湖北的招商会总体来说，是不太成功的，主要是因为经验缺少及前期工作准备不充分造成的，但由于这次的不成功，所以很多东西可以总结出来，很多细节都可以看得更加清楚。

1、不要轻易相信礼仪策划公司。在招商的过程中请外脑在一定程度上可以减轻公司的负担，而且可以做得更加专业，更加的有水准，但并不是所有策划公司都适合做招商策划。在请类似的公司之前要先研究一下这类公司的经验水平如何，可能其在很多行业都成功，但如果没有做过服装行业的，请慎重考虑。如果该公司做过服装的招商，而且很成功，但由于品牌操作模式不同，风格不同，要求不同，公司人员全程都还得要跟进，不可过分信任。毕竟投下去的是钱而不是a四纸。

2、人聚了，自然会旺。冷冷清清的会场是让人感受不到任何的气氛，感受不到任何的兴旺。前期的准客户的邀请工作一定要做到位，客户到场率的高低就是衡量一个工作人员前期工作的业绩的最好的方式。在此，尤其要注意的是工作人员前期的交差式的汇报，前期的汇报的都是一个工作模式，无法考究。只有到了客户到场之后才是实事求是的。如果准客户到场率很低的话，解决办法就是让自己的员工参与进来，让整个会场看起来人很多，也很热闹。准客户到场率较高的时候，公司人员也要参与进来，这部分人员起的作用就是调

节会场气氛，积极的与主持人互动，带动整个会场的客户的情绪。

3、配合好了，流程就流畅了。整个招商会的过程，就好比是一部电影一样，不同的角色扮演好自己的角色才会让电影引人入胜，招商过程中，从主持人的发言，到代理商的发言，优秀加盟商的发言，颁奖，文艺表演，后台模特的准备工作，搭配工作，及游戏环节等等，每个步骤都要衔接的自然，贴切。如果其中一个环节乱了，就会有很多意想不到的事情会发生，不是所有的员工都有突发事件的处理思维，都有这种灵变思维。因此为了避免这种事情的发生，一定要预先想想可能会发生什么样的事情，另一点就是全程流程跟进人员一定不能松懈，时刻注意每个时间段各项工作。

4、其他各项细节事项：会场布置尽量拥挤，让客户做得较满，较集中。灯光除了t台，客户处的灯光要暗些，衬托出舞台上的模特。舞台的宽度要把握，最起码要有二人并排走的空间，舞台的颜色也要注意选择。发放部分莹光棒，像演唱会一样举行招商会。服装搭配要多样化，一出场的衣服要属于中上级别的，走稍有特色的。一出场就要吸引住人，制造高潮起伏的环境，。员工的服装要统一，包括妆容等也要统一，给人一种职业的感受。音乐的选择，礼炮的选择，点心的选择，摄影的选择，会场布置的造势，如彩旗，展架，拱形门等。都要做到位。

在现场要给准客户最多的感官刺激就是成功的。招商其实也是较为简单的一件事，关键是有没有处理好一些芝麻绿豆的事情。

招商会议总结心得体会篇二

为使公司接下来的招商会顺利举行，从本次招商会总结成功的经验地方，找不不足之处，持续改进，提升招商会的效率。

总结人：

适用范围：

具体总结内容如下：

一、 招商会基本情况：本次活动我主要负责

(2)会议中的客户洽谈工作；

(3)会议后协助善后工作。

二、 (1)会议前延安路店的签到准备工作和车辆组工作成功之处：

1、我们是8点准备到店面，物料已提前一天准备好；

2、无论市场人员和招商人员都十分配合的完成挂牌和签到准备工作；

3、虽然因为部分客户拖拉的原因导致车辆无法准点出发，但最后客户都全部出发，而且到会场时间也是刚刚好。

(1)会议前延安路店的签到准备工作和车辆组工作不足之处：

(1)改进措施：

3、车辆可以安排好具体的发车时间，在客户的挂牌上面标明几号车几点出发，这样更好的分配好一辆车的人数，先到的客户可以安排先出发的车辆，就不用随机分配，老是打电话咨询还有多少空位。

三、 (2)会议中的客户洽谈工作成功之处：

2、叶总和日本设计师的演讲给大部分客户有力的信心；

(2) 会议中的客户洽谈工作不足之处:

- 1、客户没安排具体坐的位置，前期无法知道客户坐哪里和洽谈
- 2、签约洽谈时间安排有点紧张，客户多的时候无法应对；
- 3、晚饭的时候客户坐的地方都是随机安排，洽谈力度大大减少；

(2) 改进措施:

3、晚宴的时候应该把本区域的客户安排一桌，就可以在晚宴时间，把经过两次都没签约的客户进行第三次沟通，而且这次去的老客户也是比较优质的，也可以协助进一步的洽谈客户，我们和已签约的客户敬酒的时候也不用满场再跑来跑去找了。

四、 (3) 会议后协助善后工作成功之处:

1、会议结束后大家都齐心协力的在收拾整理现场，显示我们团队精神；

(3) 会议后协助善后工作不足之处:

(3) 改进措施:

1、下次会议除了本职工作以外，男同事应该更加照顾一下女同事，多问问其他的需求，多担当一点。

个人总结内容如下:

一、本次招商会我的目标是11家，现在完成了6家，没有完成目标。

(1)成功之处：本次会议因为也是刚接手本区域，也尽了我个人最大的努力，打了70多面谈过的和电话咨询的客户，最后邀约了8家客户参加会议，只有3家客户是没签的，在洽谈过程中我也不断的了解他们的问题所在，争取解决问题并签单。

(2)不足之处：对本区域还是存在不了解，特别是已面谈过的客户情况，导致后来面谈过的客户都没来现场，到现场的客户都是电话咨询没多久的`客户，出差前也忙于整理名单，没有更多的电话和会议客户沟通，导致会议要花过多的时间洽谈。

(3)改进措施：

1、以后面谈的客户在申请表上一定要注明具体的情况，以后招商会可以第一时间对客户有印象，出差前无论多忙碌，也要抽时间和客户先沟通，以便招商会可以更快速的签单。

目的：为使公司接下来的招商会顺利举行，从本次招商会总结成功的经验地方，找不不足之处，持续改进，提升招商会的效率。

总结人：宋庆林

适用范围：温州壹贰壹品牌管理有限公司全体员工

具体总结内容如下：

一、招商会基本情况：由招商部操作执行，7月x日下午14点开始17点结

束，预计邀约客户30人，实际到场21家企业31人(见附件-招商会签到表)。会议主持：周洁，演讲嘉宾：温州电子商务协会秘书长-曹王强;壹贰壹公司-apple;艾伦，哈瑞。配合人员：徐晴□coco,虾仁，薇拉，方云云、石靖等。行政部、摄影部

等部门。

二、招商会的成功之处：

- 1、主持人热烈激情，部门配合到位，相关人员支持到位
- 2、主持过程较为流畅
- 3、公司精神面貌很好

三、招商会不足之处：

- 1、客户质量不高，没有现场达成协议，这个是招商会的致命伤。
- 2、秘书长发言时间过长，导致部分客户走开
- 3、我们的课件还需要改进，还不能够抓住人的心，
- 4、业务人员跟单能力不足，需要加强培训
- 5、会议的物料组织的还不够，需要落实人员保管或者购买
- 6、现场互动的环节，还需要多下功夫，很多客户不愿意参与，参与度不高
- 7、由于是在公司进行，很多人的重视度不够

四、改进措施

- 1、加强员工的业务技能培训，邀约客户的能力需要加强
- 2、需要进行现场彩排，控制会场节奏
- 3、加强执行力，排好时间，包干到户，采取监督措施，做好

奖惩。

4、领导需要重视

五、目前就这些总结，不足支持，批评指正。

招商会议总结心得体会篇三

20xx年x月10号在厂家和公司的共同努力下，我们在正弘商务酒店举行招商会，招商的结果不甚理想，针对招商会议过程中出现的问题做以下梳理。

1、招商过程当中过于强调产品，而忽视了低端黄金酒和百龄窖黄金酒的品牌差异化问题。终端客户内心仍深处无法泯灭低端黄金酒的品牌形象和百龄窖黄金酒高端产品形象相匹配的问题。

2、终端客户对新品的关注点主要看厂家在全国市场的整体布局，而目前百龄窖黄金酒从全国市场来看，既无样板市场，又无核心媒体宣传拉动，只是在靠当地经销商的自身实力和人脉驱动市场，为此终端店对产品未来的发展持观望态度。

3、郑州区域市场战略核心定位不明确，无法给终端店一个厂商共投、荣辱与共的市场布局。所看到的只是兆利商贸的自身努力，而不明确厂家的决心和定位。

4、招商部在具体市场开拓过程中的方向性不明确，缺乏与客户之间对产品、市场、政策的有效沟通。

1、策划及演出：18000元

2、场地及餐费：8000元

3、中华香烟：1800元

4、酒水：典藏蓝21瓶

5、赠酒：典藏蓝40瓶

郑州白酒区域市场终端建设不完善，终端客户对百龄窖黄金酒的了解和认知尚需要时间和过程。为此下一步，无论从团购公关还是二批分销的角度来看，核心终端的构建都将是郑州开拓百龄窖黄金酒的关键所在！

综述：郑州市场占据河南白酒市场的绝对份额，对于百龄窖黄金酒的运营我们将牢牢抓好团购渠道，加强核心终端建设，深入挖掘二批分销网络；紧密结合厂家“全国市场布局思路，快速高效深入的展开郑州市场的整体销售，巧妙把握精细化传播和事件营销对整体市场的引领和带动作用。

招商会议总结心得体会篇四

8月30日，大理州20xx年招商引资工作领导小组专题会议在下关召开。会议强调，提振精神，迎难而上，以务实举措推进精准招商和大企业大项目落地，确保圆满完成全年招商引资目标任务，为全州经济社会持续稳定健康发展作出新的更大贡献。

会议强调，要充分把握当前全州招商引资工作面临的严峻形势，进一步提高认识，坚定信心，凝聚力量，坚定不移推进招商引资任务的完成。

会议要求，要务求实效，着力抓好精准招商，提升招商引资的质量和成效。招商责任主体要精准，要按照“共同推出招商项目、共同搭建招商平台、共同推介招商项目、共同推进项目落地、共同抓好改革创新”的思路，做到“有招商工作计划安排，有专门工作机构，有推进工作保障，有工作成

效”，加强沟通协调和产业招商联动工作机制建设，形成更加紧密的工作合力。产业招商靶向要精准，把旅游文化、高原特色农业和食品加工、先进装备制造、矿冶建材、生物医药和大健康、现代物流6个重点产业和信息、新材料、消费品制造3个后续产业作为我州产业发展的主攻方向。深化区域合作要精准，重大项目储备要精准，分类施策要精准，园区定位要精准，落地督导要精准。

州人民政府副州长李泽鹏出席会议并讲话。

会议传达了省招商委专题工作会议精神，各县市分管领导汇报了1至7月招商引资工作情况□20xx年第一批重大重要招商引资项目责任单位有关负责人汇报了项目推进情况。

招商会议总结心得体会篇五

第五就是他们善于借组团队的力量，借力使力，发展自己的事业；很会销售团队领导人，从而事半功倍。需要强调的是，我们也只是做了讲解工作，大量的跟进，细致的工作，无私的付出，明确的目标，才是最终促成新会员加盟。同时善于借组公司呱呱的力量，带动伙伴，影响伙伴。

以上环节缺一不可。

希望大家好好学习借鉴，“拿来主义”，发展好自己的事业。

别迟疑，立即行动吧。

以上是我对本次招商会的会议总结，如有不妥，敬请指正批评。