

洽谈业务总结(优质5篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。相信许多人会觉得总结很难写？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

洽谈业务总结篇一

憩地，为我镇今后引进战略投资者开发经营发展生态旅游产业打好了基础。

我们借先导区中心示范镇建设的契机，高标准搞好了中心集镇的规划工作，并于近期启动了相关项目的对外招商发布，将于明年掀起新型集镇建设的高潮。我们将三产业定位于我镇今后重点发展一个产业，已经联系了有迁址意向的湖南环境生物职业技术学院和湖南信息职业技术学院来我镇多次考察，想尽一切办法促成项目于明年落户，通过学校的引进带动集镇和三产业的开发建设。

明年，我们招商引资的工作思路是：工业招商坚持三个面向、三产招商齐头并进，立足专业招商、定点招商、全民招商三个层面，不断创新方式在招大引强上取得更大更好突破。确保全年能引进15个以上项目，其中工业项目10个，亿元以上项目1个的目标。

一是巩固园区合同和意向项目，促项目快速建设投产。对园区的合同项目，我们协助企业加快建设步伐，确保在今年能新竣工投产12个规模以上工业项目的基础上，明年再实现12个以上项目建成投产。对星邦重工、久润机械、意毫电器等重大项目抓紧联系，力争促成明年签约落户。

从目前的单一供地招商中转变出来，针对中小型企业资金不足等问题，开展标准化厂房的建设租赁业务，为部分企业解决前期资金不足的难题，也为园区更好的集约利用土地，缓解资金投入压力，实现项目引进与园区良性发展双赢的局面，明年集中建设好200亩标准化厂房产业园。

四是重点对接几个重大三产项目的投资落户。对湖南环境职业技术学院和湖南信息职业技术学院，要在现有基础上，加大跟进力度，动用一切可能的办法和方式促成项目落户到我镇。对挂牌后的国家森林公园，在做好规划的基础上，精心包装，引进有实力有经验的战略投资者，进行整体开发经营，将其打造成宁乡和先导区一张新的旅游名片，为我镇第三产业的发展带来人流、物流、资金流等多方面的积极影响。

洽谈业务总结篇二

现场管理成效斐然04年建二狠抓现场管理，全面推行“亲情式服务”体系，在一线员工中开展“服务意识”的大讨论。对商场硬件设施进行了全面维修和整改，使卖场形象焕然一新。三、“执行”观念深入人心，人力资源不断挖潜。以“打造企业执行力”为指导思想贯穿全年的培训工作。共进行了900多小时，万余人次的各类培训，真正实践了建立学习型组织，培养知识型人才的工作要求。进行了两次较大规模的轮岗，涉及岗位异动37人，在员工中形成了强烈的反响。

x年的工作成绩显著，但也存在以下六点制约企业发展的问题：
问题一：经营结构与发展目标不协调的状况依然非常明显。
问题二：对市场形式的预见性与具体经营举措实施之间存在矛盾。
问题三：促销形式的单一性和不可替代性禁锢了营销工作的发展。
问题四：日常性的销售与热点性的销售差异仍未缩小，反而有扩大的趋势。
问题五：全场性应季商品的货源及结构问题没有改变
问题六：供应商渠道的整合在04年虽有改变，但效果并不明显。

20xx年，青山周边区域的商业竞争将日趋白热化。面对前有中南销品贸的整装待业，后有青山百货的步步紧追，我们将从以下几个方面重点入手：

一、抓春节市场，确保开门红，誓夺年度目标以春节营销工作为先导，全面实施旺季市场经营战略，确保一、二月份开门红及年度经营目标的顺利实现。

二、准确把握市场定位，实施差异化经营略微调高经营档次，跟青商、徐东、销品茂实行整体错位，打造区域时尚百货。特别是在区域市场内实现主流品牌x经营的格局。

三、组建货品部，实施进销分离，加大招商调整力度通过组织架构的健全，为加快调整进度提供有力的软环境，使调整工作一步一个脚印地向前发展，从而达到区域百货经典的经营格局。

四、以四楼的改造与经营为契机，全面整合场内资源做强做大是企业经营的第一要务。以开发扩大四楼经营面积和内容作为05年的首要任务，进一步提升商场的经营功能，开发新的经济增长点。

五、狠抓百万品牌，全面发挥二八效应要从招商、装修、营销、人员、考核等各方面全面整合，提高百万品牌的成功率、成活率，使已有的百万品牌发挥领军作用。

六、狠抓渠道优化，减小因供应商实力弱对经营造成的制约在渠道整合上选择有实力的品牌和供应商，淘汰或择优选择一些非厂商或一级代理商的供应商，在营销、价格、货源、退换货等方面争取更多的政策。

七、科学分析，力求突破，全面推行亲情化营销05年的营销工作要突破较为单一的促销模式，加强情感式营销。通过宣传、陈列、服务整体造势，包装更生活化、时尚化，达到吸

引客源，促进销售的目的。

八、实施员工素质工程，实现人才发展战略转型20xx年，我们将加大企业人才的培养和储备力度，实施培训“五个一”工程。同时，加大企业制度的执行力度，进一步规范全场员工的工作行为，形成xxx□规范的良好工作氛围。

半年时光转瞬已经过去了，在领导的信任鼓励下，我被调入招商部工作。新的环境我也就应有新的理想目标和新的工作热情和奋斗姿态。在同事们的支持和帮忙下，我坚持不断地学习理论知识、总结工作经验，加强自身思想修养，努力提高综合素质，严格遵守各项规章制度，完成了自我岗位的各项职责，在那里将自我的思想、工作状况简要的总结如下：

加强业务学习，不断提高业务素质，努力做出更大贡献。

招商工作对于我来说是个新的挑战，作为招商小组的一员，我不断跟同事沟通学习，弥补自身不足，做到笨鸟先飞。回想在这半年多的工作历程，是至今我人生中重要的一段时期，在这期间我的收获主要有两个方面：政治思想上的成熟和业务工作方面积累了丰富的工作经验，总结为八个字“收获颇多、受益匪浅”。

年初在雅楠姐的带领下先后到烟台各大装饰材料市场进行考察学习，搜集客户信息，成功完成前期的地板招商工作。随着新任务的下达，我们又投入二手车交易市场的招商工作中。幸福二手车市场、福山汽配市场、港务局汽配城都留下了我们的足迹。对于业务水平尚不成熟的我来说，成功招入户的业绩是值得欣慰的，也是我自我鼓励的动力。

在日常具体工作过程中，我们提倡任劳任怨、自觉刻苦、默默无闻的工作精神，重团结、讲实效、不推诿。所以我做到用心参加市场组织的各种劳动，为二手车平场地、上房瓦、支拱门，不论大活小活脏活累活都主动参与。同时也要兼顾

好司机副职，做到领导随传随到。工作纷繁复杂，，这些都要求我要对现状状况，有较为熟悉的了解与掌握，同时还应具有较强的应变和适应潜力。

下半年，在雅楠姐的带领下，全力配合招商工作，继续石材和二手车的招商工作以及物资城二楼与其他市场的空位补充招商。

克服重重困难，持之以恒与于辉合作把五金市场整体环境搞好在平日有需要劳动的地方也要用心主动，不抱怨，吃苦在前，享受在后，全心全意为市场出一份力。

我清楚自我还存在很多的不足与缺点，需要不断的学习，要时刻以更高的标准衡量和要求自我的言行，注意加强修养，进一步提高自我认识。无论在什么岗位我要始终以饱满的热情对待自我的工作，勤勤恳恳、尽职尽责、踏踏实实的完成自我的工作任务。重要的是自我在这样的工作岗位上、有这样的工作机会，是领导信任和支持的结果！正因如此，我将更加珍视自我的岗位，也期望领导和同事们一如既往的给予我指导和帮忙，我也将加倍努力，争取更大的进步！

在此对领导和同事们表示衷心的感谢！以上是我对半年来思想、工作状况的总结，不全面和不准确的地方，请领导和同志们批评、指正。

20_年8月，我荣幸的被市委组织部选派到__经济开发区进行专职的招商工作，到目前为止已近3个月了，在这的3个月里，在原单位领导的支持下、在开发区领导的关怀下、在同事们的帮助下，招商工作从原来的不了解，到现在的初窥门径，取得了长足的进展，现简要总结如下：

一、加强学习，提升自身综合素质。初到开发区，由原工作岗位到招商局工作的改变，让我在一定程度上有些不适应，开发区的领导在充分了解了我们实际情况的基础上，制定了

学习计划，定下了，先学习再实践的方针。在开发区的组织下，我们重点了解了__经济开发区的具体情况、区位优势、招商重点、招商政策；学习了招商方面的相关知识，公务方面的礼仪，文明用语等。通过学习，使我对招商工作有了进一步的认识，使我强化了自身的综合素质，提升了工作能力。

二、收集信息，打好招商工作基础。在单位领导和同事的引导下，开始广泛利用自身的资源，来宣传明城、宣传磐石，充分利用老乡、亲戚、朋友等各种社会关系了解商情，收集到有效信息1条。

首钢公司等招商联络点6处，洽谈招商项目3项，有意向的总部经济项目正在进一步沟通接触，特别是培养了极具开发价值的首钢能源部环保处温处长提供的招商信息，这对于我们在整个河北地区的招商活动都将产生积极作用。

四、加强沟通，提升服务企业水平。经过开发区领导研究，确立__有限公司为我的联系对象，在这段时间里，我在工作期间，经常性的对包联企业进行走访，了解企业在生产经营中发生的各种问题，并积极献计献策，解决问题。截止目前为止，辅助企业建立完善制度1项，帮助职工政策及事务性问题解答3条。

虽然招商工作已经开展了近3个月的时间，但是取得的成效还是不理想，客观上是因为现在招商引资形势严峻以及钢铁企业的不景气所致，但是更多的还是主观上的招商引资经验不够加之自己还缺乏自信心。

在未来的时间里，我决心从以下几个方面来做好招商引资工作：

- 1、做好亲情招商、友情招商。数年来的招商成功经验告诉我，充分利用我们现有的人脉关系，利用我们__市在外创业成功人士多的优势，通过人与人交往圈子的扩大，口口相传，积

极联系，收集信息，开展以情动人、以情招商。

通，为企业办实事；再就是协助招商局同志做好招商工作，外出时注意个人形象，有礼有节、举止文明，体现出良好的精神风貌和较高的品德修养，借此来宣传__。

招商工作有别于其他工作，性质特殊，岗位特别，市委组织部能给我提供这样一个服务我市经济发展的机会和平台，是对我的爱护和培养，更是对我的信任，在未来的工作中，我要调整好浮躁的心态，做好吃苦的准备，努力在工作中取得成绩。

回首过往的招商工作，作为一名招商员我对商场有太多的感情，因为我们共同经历过不平凡的历程，我们共同努力创造我们的人生之路，带给我更多的是一种经历和历练。

在这大半年的时光，我看到我们的客户从无到有，看到展厅的开业与歇业，看到品牌的进驻与流失，心里真的感触很多，回顾大半年来的招商工作有以下几点总结：

洽谈业务总结篇三

20xx年，xx县劳动人事争议仲裁委员会在上级业务部门和县委、县政府的正确领导下，完善服务功能，增强服务意识，提高办案质量，扎实推进劳动人事争议机构实体化建设。积极处理各类劳动人事争议案件及职工来信来访，有力地维护了用人单位和劳动者的合法权益。促进了劳动人事争议仲裁工作的有序开展，圆满地完成了上级下达的各项任务，现将20xx年工作情况汇报如下：

20xx年，我们充分发挥调解第一道防线的作用，力求将矛盾化解在基层，消灭在萌芽状态。20xx年，我们共受理劳动人事争议案件21起，18起已经在法定的时间内办理完毕，4起正在办理当中，全年不予受理案件3件，共涉及各类用人单位14家，

依法维护劳动者的合法权益142多万元。

今年我们努力提升劳动人事争议仲裁办案质量，进一步完善劳动人事争议仲裁有关、岗位职责、办事规则、考核办法、管理办法，严格依法办案，严把立案关，受理时对符合受理条件的及时立案受理，否则，及时下达不予受理通知书。办案做到快速依法、准确、及时。

随着劳动人事法律法规知识的普及，广大劳动者守法用法的自觉性大幅提高，维权意识逐渐增强，这导致劳动争议案件急剧增加，这就难免办案质量有所下降，在学习法律法规和业务知识方面有待进一步加强。在新的一年里，我们认真学习党的十九大精神，把自己的精力全部投入到工作中去，为维护一方稳定、促进我县的经济快速健康发展做出我们应有的贡献。

洽谈业务总结篇四

在就业形势依然严峻的背景下，为促进我院学生实习就业，进一步搭建校企人才沟通合作平台，拓宽学生实习就业渠道，给我院学生就业提供全面有效的服务，我院于6月5日举办了“潮汕职业技术学院201x年校园招聘会”。在学院领导的支持下，本次招聘会达到了预期的目的，取得了显著的效果，现将本次招聘会举办情况总结如下：

一、高度重视，明确责任

学院领导一向高度重视就业工作，坚持以“一切为了学生就业”为办学指导思想，充分认识做好高校毕业生就业工作的重要性和紧迫性。自招聘会筹备工作开展以来，该项工作得到学院领导的高度重视，一方面，院领导召开了多次协调会，强调举办招聘会的意义和重要性，并对这次招聘会进行了研究和部署，要求发挥各方面的作用，通过各种渠道，多方联系用人单位前来学校招聘学生，群策群力，共同为开展好这

次招聘会而努力；另一方面，就业处与各系（部）之间还进行了多次协商会议，就招聘会的前期准备、现场布置、接待及人员安排、事务分工等招聘会相关事宜进行了研讨，明确了各自的责任，确保了招聘会的顺利、成功举办。

二、紧密配合，认真准备

就业处精心准备、制订了切实可行的活动方案，并积极联系用人单位，各系（部）密切配合，组织学生参加招聘活动，确保了招聘会各项工作有条不紊的展开。

首先，建立了招聘会工作机构，通过协商，确定了具体的招聘会事务分工，明确了各自所负责的相关事宜，制定了“招聘会策划方案”、“招聘会日程表”，各部门进行协调，确保各项工作有条不紊地开展。其次，学生处召开了09级学生代表的工作布置及动员大会，采用了学生代表与用人单位“一对一”的服务方式，一方面提高了学生的使命感和责任心，另一方面让整个工作更加规范、严谨，保证了工作开展的实效性。

三、周密安排，有条不紊

本次招聘会从5月初开始筹备，包括材料准备，宣传准备，学生培训等，5月中旬开始向企业发送邀请函，共邀请五十多家企业，实际到场参会有四十多家，企业来自广州、深圳及粤东城市，提供1000多个职位，招聘专业主要涉及物流、计算机、市场营销、会计、商务英语、旅游管理、艺术设计专业等众多领域。

招聘会前期准备工作历时一个月，于6月5日上午9：30在综合楼前广场正式拉开帷幕，院领导，企业代表，学生代表先后在开幕式上作了发言。学院副院长黄良君在讲话中就我院的办学理念、人才培养目标及教学等方面内容，对学院的基本情况作了介绍，并向企业正式推荐学院的学生，他

说：“我们相信，经过两年的专业基础课和专业课的系统学习，我院学生将以其所掌握的充实的专业知识，精湛的专业技能，以其独特的创新能力和高素质品德修养，为其将来所服务的公司、企业带来新的活力，做出新的贡献。”最后，他祝愿参加此次招聘会的所有的企事业、公司都能招聘到称心如意的有用人才，祝愿我院所有的毕业生都能够找到适当的满意的工作。作为企业代表，顺丰（集团）有限公司华南区高级经理李东在发言中表示，他参加过那么多场校园招聘，像潮汕学院这种组织方式的，还是头一次见到，由此可见学院领导对此次招聘会的高度重视，全院师生对此次招聘会的精心准备，现场布置井然有序，场面感人，接待热情，服务周到，师生的精神面貌值得称赞。这一次的招聘会很新颖，有特色。学院的毕业生学习、动手能力强，务实上进，具备良好的敬业精神，值得向在场的企业推荐聘用。他也希望学生能抓住这个好机会，寻找到适合自己的工作。最后，他说：“感谢学院师生对我们的热情接待，感谢学院一直以来为我们企业培养人才，为企业与学生沟通提供平台，我预祝，此次招聘会取得圆满成功。”学生代表安超则在发言中对学院多年的培育和企业为学生提供机会表示感谢，并介绍了学生在校的学习实践情况，最后他表示面对社会的挑战，将以信心满怀的状态，利用自身的优势，融入社会这所大学，调整好自己的心态，以最短的时间适应工作环境。

院党委书记韩淑芳宣布本场招聘会开始后，在“把握实习机遇，实现就业梦想”、“共筑实习的平台，双赢美好未来”两个标语的映衬下，学生们分散到各自感兴趣的企业摊位前，开始双向选择。我院1700多名学生参加了与用人单位的洽谈，学生带着个人简历，来往于各个招聘摊位，自信地回答用人单位提出的问题，并当场完成部分单位准备的试题。

多数用人单位十分看重学生的专业知识及语言表达能力、应变能力、人际沟通协调能力等综合素质。学生则比较关心自己的工资、食宿、福利待遇、晋升空间等问题。为招揽人才，不少企业实习期间月薪就有1500——元。

现场气氛热烈，企业与学生对面洽谈，学院领导到现场指导、察视，各部门紧密配合，保证了本场招聘会顺利进行。下午，应部分企业的要求，在我院工作人员的安排下，启用了4间多媒体教室，供企业进行宣讲、复试等活动，因个别企业的面试时间延长，招聘会比原计划推迟了两个小时，最后获得圆满结束。

会后，在与部分企业负责人的交流中了解到，企业对本场招聘会给予了高度的评价，对我院学生在面试中的表现予以了充分的肯定。而学生们也表示将珍惜机会，抓住机遇，迎难而上，合理定位，在就业大潮中勇敢拼搏，实现自身价值。

在这次招聘会中，我院的学生凭着充实的专业知识、精湛的专业技能、独特的创新能力和优良的道德修养，受到了用人单位的青睐，有500多人达成意向，400多人签约，用人单位代表深信，潮汕学院的学生一定能为他们企业带去新的活力，为企业做出新的贡献。

当天，揭阳日报，普宁电视台等多家媒体进行了全方位的报道，扩大了我院的社会影响，受到了学生和家长的的好评，社会各界给予了充分的肯定和高度评价。

四、推进校企合作，提高服务质量

就业工作是一个长期、复杂而艰巨的任务，学生就业关系到学生的前途和学院的社会信誉，我们将以这次招聘会为契机，在稳定原有的合作单位基础上，进一步加强与企业的多方合作，建立长期的合作关系；帮助学生解疑释惑，稳定学生心态；尽力帮助毕业生充分就业，在关键时期以最大努力，切切实实做好我院毕业生就业工作。

洽谈业务总结篇五

（一）招商引资工作：今年1—8月份，我办共有招商项目10

个，其中亿元以上项目7个，实际到位资金亿元，完成全年任务的70%。新增注册资本金完成亿元。

新增亿元以上项目3个：一是莲花家具广场，现已建成5月份开始正式营业，二是电信大楼北侧项目，由浙江杭州万泰控股集团股份有限公司投资开发，目前该项目正在办理土地挂牌前的相关手续，三是水利资产地块，由江苏泰富业发展有限公司开发，现正在办理挂牌前相关手续。目前洽谈项目2个：一是由浙江中钜控股集团汽车站周边项目，二是水岸名宅北侧地块项目。

引进总部经济项目1个（江苏润波电梯有限公司），该公司是一家以高科技产品为龙头，集整体销售、安装、维修、改造、保养为一体的多元化高新技术企业。公司在南京设有一个营销部，在宿迁设有一个分部，目前该项目进入试营业阶段。洽谈项目3个，分别为：汇银家电有限公司、万邦香料工业有限公司、华天驰宇建筑装饰工程有限公司。

（二）利用外资情况：我办和区政府办共同引进外资项目淮安德馨贸易有限公司，由新加坡独资企业万香国际有限公司投资，项目总投资400万美元，注册资本400万美元，主要经营天然香料原料，日用化学品原料。所经营的商品主要供应天然香料、合成香料生产厂家和食品、医药、日用化妆品生产厂家。该项目现已通过工商局名称预先核准，相关材料已通过市商务局审批，预计本周内报省商务厅。

（三）重点项目工作：

苏宁电器广场项目：该项目由苏宁集团投资建设，总投资10亿元，建设1幢地下3层、地上41层商务及写字楼。项目规划用地面积8906平方米，总建筑面积约86465平方米。该项目已完成试桩、支护桩、止水桩、工程桩工程。目前土方工程正在全面开挖，边挖土边做支撑，土方工程预计将持续到10月份，四季度开始做地下室工程。项目预计至20xx年建成。

龙游城项目：该项目由浙江客商淮安诚泰房地产公司投资建设，位于淮安市淮海商业中心区，占地面积亩，总建筑面积万。拟建地下三层，裙房七层，及两幢分别为26层和30层、高100m的写字楼。项目总投资约10亿元。预计20xx年建成营业。截止目前该项目住宅部分93户约8500拆迁工作已完成，非住宅9户已签约4户约13000多，待完成剩余2户的拆迁扫尾工作完成后，开始进行桩基工程施工，土方开挖。

嘉和国际广场项目：该项目由江苏汇丰房地产有限公司投资建设，位于淮海东路北侧、圩北路东侧，占地36亩，建设约8万平方米商住房。目前该项目桩基工程施工完成，正在全面开挖阶段，边挖土边做支撑，待土方工程结束后四季度做地下室工程以及地上商业部分。全年形象进度为商业部分建至二层。

新天地花园项目：该项目由淮安纵横房地产有限公司投资建设，位于健康东路南侧、圩北路西侧，占地38亩，总投资5亿元，建设13万平方米商住小区，该项目需拆迁约250多户，目前拆迁前期工作已就绪，拆迁人员已组织，等待拆迁。