

# 2023年招商考核工作计划表(通用10篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 招商考核工作计划表篇一

在新形势下，可依托我县的优势资源、优惠政策和优良环境进行宣传、推介。针对旅游、电商物流、新能源、新材料、生物制药、竹产品精加工、矿产品深加工等优势产业投资形势，结合大武县新兴产业投资有利资源环境、产业优势，制作新的《大武县投资指南》，并对外发放大武投资指南推介资料；利用传统媒体和互联网媒体在大武资讯报、石家庄日报、大武县政府站、大武资讯网、微信等发布有价值的项目信息，宣传大武的投资发展新环境，吸引客商来我县投资兴业。

在我县现有的优势资源的基础上，进一步加大招商小分队外出招商的力度并继续充实招商引资小分队。一是以“结识一批新朋友，洽谈一批新项目，促成招商在谈项目变成合同项目”，不断扩大招商引资实效。二是以“长三角”、“珠三角”等地为重点招商引资区域，并根据招商对象、招商项目的实际需求提供“一对一”的量身定制服务，主要围绕旅游、电商物流、生物制药、装备制造等领域进行精准招商，力争在今年引进1家世界500强来我县投资开发，以提高招商引资的成功率。

加强对大武现有可招商项目的调研工作，创新招商引资模式，优化招商引资环境，坚持创新引领、开放带动、绿色发展、精准招商、合作共赢的工作思路，全方位、多层次、宽领域

地开展招商引资活动。要扩大可招商范围，加强现有企业、现有资源的科技创新力度，努力吸引一批有高新技术、环境友好的企业入兴（如今年入驻大武的新科生物科技生产项目），提高产品技术含量，增加产品附加值，特别是电商物流、生物制药、装备制造、毛竹产品精加工、矿粉深加工等领域，以更好地促进大武县经济继续稳定增长。

加大竹产业园区的招商引资力度，延长产业链，引进与竹产业发展密切相关的油漆、胶水、包装等配套加工企业，集竹文化展示、竹类经营、竹产品生产加工和观光旅游、科研一体的综合性、高档次竹产业生态工业园区。目前，招商局正在积极与浙江、广东、山东等地一些科技含量高的知名企业进行洽谈与沟通，如山东赛伯乐投资集团（主要生产生物基管道）等企业。力争引进一两家毛竹深加工企业落户我县，打造大武精品毛竹产业园。

鉴于大武现在土地资源紧缺，建议一要盘活现有工业园区内以及县域范围内的储备土地，有针对性的根据现有土地进行有选择性的招商；二是建议政府对工业园区内已出让土地但没有开工建设的项目进行催建，并规定时间进行建设，如不开工建设则由政府按原价收回，进行重新出让，达到土地经济利用最大化。

针对企业产品销量低，销售市场没有打开而导致企业难以存活的问题，建议政府多引导企业加强市场调研工作，拓宽销售领域，多接订单，提高企业产量和销量，吸引电商物流等相关企业来大武投资发展。

## **招商考核工作计划表篇二**

1、联系大型企业8个。

每人联系4个，要求掌握其产品、产量、规模、国内外所处的位置、企业发展方向、是否具有对外合作意向及合作内容等

信息，积极寻找合作的可能。

2、联系科研院所8个。

每人联系4个，要求与其建立联络关系，掌握其基本情况，研究方向，所掌握的技术，拟推出的项目，在国内外所处的位置，有哪些方面的合作意向等内容。

3、整理、包装外推项目4个。

按照《外推项目包装标准》进行整理包装。每人包装2个。

4、收集与招商引资工作有关的各类活动信息，如招商洽谈会、项目博览会、招商业务培训会等，能与部分中介机构建立长期稳定的合作关系。

5、编校并付印重点招商项目。

6、做好参加吕梁市第一届招商引资项目洽谈会的各项事宜。

7、积极准备8月份吕梁名特优产品展销会涉及事宜。

8、完成各项随机工作。

2004年7月

## **招商考核工作计划表篇三**

一、收集、整理、市场行情、以及竞争对手等信息资料，提出分析报告，为部门业务人员、领导决策提供参考。

二、协助主管负责公司专卖店的拓展工作。

三、定期向主管汇报工作情况和意向客户跟踪情况，定期进行工作总结，提高工作计划性和有效性。

四、按照公司与部门下达的空白市场拓展任务编写年度、月度招商计划书并负责具体实施。

五、请遵守公司各项规章制度，服从管理。

六、具备较强的组织协调及沟通交际能力，勤奋敬业。

七、建立意向客户数据库，负责公司拓展资料的管理、工作及后期的立意向客户跟进与签单。

八、负责搜集意向客户提出意见与建议等信息的记录及回访工作。

九、负责拓展工作指标的月度、季度、年度统计报表和报告的制作、编写，并随时答复领导对拓展动态情况的质询。

十、负责招商的前期谈判和合同签订，并负责开业前期的服务与管理。

十一、完成领导交办的其他工作。

一、协助收集、整理、归纳市场行情、价格，以及新项目、竞争对手、客源等信息资料，提出分析报告，为部门业务人员、领导决策提供参考。

二、协助招商主管负责公司电脑产品的招商工作。

三、定期向招商主管汇报工作情况和客户跟踪情况，定期进行工作总结，提高工作计划性和有效性。

四、按照公司下达的招商任务编写年度、月度招商计划书并负责具体实施。

五、严格执行公司各项规章制度，服从管理。

六、具备较强的组织协调及沟通交际能力，勤奋敬业。

七、建立电脑代理商客户数据库，负责公司招商文件资料的管理、归类、整理、建档和保管工作。及后期的电脑代理商的客户关系维护。

八、负责监查客户的意见或信息的记录及回访工作。

九、负责各类经营指标的月度、季度、年度统计报表和报告的制作、编写，并随时答复领导对销售动态情况的质询。

十、负责招商的前期谈判和招商书的起草、签订，并负责出租的后期管理及出租费用的按期收取。

十一、完成领导交办的其他工作。

刚入公司的前7天，先学习的是企业理念和规章制度。通过对港龙集团规章制度的学习，使我加深了对港龙集团企业文化的了解与认识，熟悉公司各项工作的管理及执行流程，为我在港龙日后的工作奠定了坚实的基础，使我以最快的速度成为一名合格的员工。

任务完成情况：

（一）、市场调研工作：

对鞍山的新兴商贸城、景子街小商品城、长大商贸城、时代小商品城进行了详细的调研。

通过市场调研工作对业态布局、动线划分、品类组合、装修风格、租金价位、商户构成、商业配套、辅助设施等方面有了更进一步的了解。为在日后走访商户，品项落位提供了参考依据。

（二）、储备商户资源，为日后的招商工作做好铺垫。

招商过程是一个漫长的，循序渐进的过程，成功与否存在诸多的因素。在这八个月中，我走访了站前人防地下街，钻石城，海源小商品城，新兴综合批发市场，恒华乐雪批发市场，四隆广场，景子街，景子街小商品城，尊洛佳，凯特购物广场，立山时代批发城，长大商贸城，长大花鸟鱼市场，铁西联营商场，金派商场，腾飞家私城，沈阳苏家屯五洲城，五爱韩国城，沈阳韩百商城，岫岩荷花玉器批发市场，首山正德广场，海城西关龙水金帝商场，佟二堡皮草城。在每次走访中，我都详细记录走访商户的详细信息，例如姓名，联系电话，店面面积，是否有租铺意向，租铺重点考虑的因素。一些商户虽然暂时未签单，但达到什么样的条件，可以达成签单。这样一来，一旦有合适机会，马上可以联系商户签单。目前根据个人的台账登记走访商户800多户，储备意向商户约50户。初期由于本人没有小商品市场招商工作的经验，因此招商时很吃力。小商品的业主多数是个体经营，并且需要的面积都很小，在招商过程中需要足够的耐心和坚强的意志力。而与招商品牌厂商的情感沟通；商务合作条件的谈判技巧，是需要我在工作中改善和提高的地方。

### （三）、在招商方面取得的成绩。

截止目前招商面积为594、37平方米。其中包括生活用品，日杂用品，品牌女装，窗帘布艺，家具用品，箱包饰品，小家电等品项。并且和商户保持着友好的合作关系，为日后的转介绍商户，和日常管理工作，打下来良好的情感基础。在招商过程中，我还储备了一定量的餐饮，娱乐，休闲项目，可为二期招商工作储备资源。

### （四）、本年度招商业绩的分析：

1、目前鞍山已有多家综合性的批发市场，以站前商圈为主的恒华乐雪批发市场，景子街小商品城，新兴市场，立山时代批发市场。根据今年的经济形势来看，每个批发市场的销售额都是呈下滑趋势。并且招商压力很大，空铺率上升。我司

作为筹备中的项目，很多经营者会有诸如不知道何时开业，开业后不知道效益好坏等的担心，不敢选择入驻本项目，导致招商过程比较艰难，招商成效不大。

2、本身的不足之处。独立完成工作的能力还不强，业务知识掌握不够，有时表达不够准确，人际关系不足，未能建立起有效人际关系链，在与相关部门沟通联络中，缺乏沟通技巧。另外还有一些方面跟领导期望的相差较远，如招商意识不够，工作不够仔细等。对于一些犹豫不定的意向商户，思想工作做的不够及时彻底，导致商户最终未签约，或是签约其它的项目。

3、一花独放不是春，百花齐放春满园。感谢部门领导和同事在我招商遇到瓶颈的时期，给予我帮助。使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，完成了自己岗位的各项职责。正确的引导我招商方向，使我信心满满的'面对招商工作。更加认真的进行商户的走访和回访工作。并周期性的进行早市和夜市的招商工作和dm的发放。

在五月公司策划的户外商户参展活动中，配合营销部工作，选择购买参展商品。筛选参展商户，并进行商品的拍照和商品陈列，商户的经营和返款。加深了与商户的沟通，为港龙品牌做了进一步的宣传。

在十月份公司进行投资户商铺交铺时，协助办理交铺手续，对于自营商户和投资商户有了进一步的沟通和了解。

**20xx年工作计划：**

- 1、按照每月招商计划进行招商，争取努力完成招商计划；
- 2、做好鞍山市场的调研工作，充分了解竞争店的招商政策；

3、开发外埠市场，使更多的商家了解港龙，签约港龙。

4、做好老商户的回访和沟通工作，利用老商户，拉动新商户的签约。

## 招商考核工作计划表篇四

20xx年，全市招商引资工作以服务“全面深化改革、加快转型发展、建设幸福铜陵”为目标，切实转变招商引资理念和方式，坚持市场主导与政府引导相结合，经济效益、社会效益和生态效益相结合，引资、引技和引智相结合，招商引资与结构调整相结合，紧紧围绕主导产业培育与转型升级相结合。坚持项目拉动、招商促动，以“招大引强，抓新兴产业中工业和现代物流业齐头并进”为总体要求，继续实施产业招商、精准招商，完善招商引资体制机制，大力提升招商引资的质量和水平，实现招商成效最大化，促进产业转型升级发展。

根据省政府最新考核指标内容，突出内外资并重和大项目引进□20xx年，全市引进亿元以上项目实际到位资金目标任务为400亿元，外商直接投资任务为4.4亿美元，均增长10%以上，其中5亿元以上项目35个，10亿元以上项目14个，20亿元以上项目6个。实际利用省外资金任务由市招商局会同市发改委牵头落实，实际利用外商直接投资任务由市商务局会同市招商局牵头落实，并将任务分解至各县区、园区和经济、涉外部门。按属地考核、统计，各经济、涉外部门当年引进亿元以上项目到位资金2亿元以上，并协同县区（园区）完成招商引资任务。铜陵经开区、市示范园区、各省级开发区要根据产业定位，围绕差异化发展目标开展招商工作，重点发展2—3个产业集群（详见附件）。

把招商引资与推进产业转型发展更好地结合起来，坚持优势产业与新兴产业双轮驱动，不断升级传统业态，发展新型业态，实施电子信息、化工新材料、先进装备制造、光电等百

亿元产业集群培育计划，推动新兴产业集聚发展，加快构建现代产业体系。

（一）以改造提升优势产业为龙头，大力开展深度招商。根据《铜陵市铜基新材料产业发展规划纲要》和相关产业发展规划，促进有色、化工、能源、建材等优势产业向产业链、产品链和价值链拓展，向绿色、低碳方向发展。针对铜基新材料产业链条薄弱和缺失环节，开展延链和补链招商，大力向铜箔、带、线杆、管、铜合金等精深加工领域开展招商工作，推动产业升级。化工新材料重点向精细硫磷、高档涂料、工程塑料、新型燃油、综合利用为主线的5大产业链条开展招商，依托现有的化工产业资源，寻求合作和加速引进国内具有先进技术的化工新材料龙头企业和重大项目等。

（二）以引进新兴产业为重点，充分发挥县区（园区）的招商载体作用。根据《中共铜陵市委铜陵市人民政府关于促进开发园区加速转型发展的若干意见》（铜发〔20xx〕11号）精神，加快经济园区、开发区载体建设。各县区、经济园区依托现有的产业基础优势和发展定位，有针对性地对外招商，努力实现特色发展、错位发展、率先发展。具体要求：铜陵经开区（循环经济工业园）重点发展铜深加工（铜基新材料）、先进装备制造、电子信息产业；循环经济工业园重点发展绿色化工新材料产业；市示范园区重点发展临港物流业、铜深加工及新材料产业、先进装备制造业；狮子山开发区重点发展光电产业、以阀门和模具为主的装备制造产业、有选择性地发展铜精深加工产业；大桥开发区重点发展现代物流、化工新材料、再生资源利用（铜拆解）产业；金桥工业园重点发展铜基新材料、电子信息、先进装备制造产业。

（三）以现有企业对外合作为依托，大力开展“二次招商”。引导铜陵有色控股公司、铜化集团公司等我市知名骨干企业通过直接合资合作、股权募资以及产业链配套合作等方式，促进企业扩能升级；依托精达、全威等在我市的外来企业，示范带动更多的境外客商来铜投资；以环球家居、北斗星城、

清华同方等项目为载体，大力推进“二次招商”，达到“招来一个、引来一批、建成一片”的效果。

建立“四个一”制度：“一套班子、一个产业发展路线图、一个产业重点目标企业导引图、一个产业招商方案”，全力推行“1+5+5”的招商方式。

“1”即市20xx年招商引资工作要点；

“5”即一县三区 and 市示范园区，围绕各自产业发展定位开展专业招商。

（一）加强项目谋划。5个产业招商组，按照新兴产业相关产业规划，编制一批切实可行的招商项目，定期统一发布推介招商。

（二）实施精准招商。一是各产业招商组进一步完善各产业招商方案，围绕本产业国内前50强开展登门拜访，形成由市领导挂帅、责任部门牵头、专业人员参加的精准招商机制。二是建立县区一把手负责制。主要负责同志要加强对招商引资工作的指导统筹，全年要有一半时间，协调推进项目工作，开展对外招商。三是建立县区、开发区和各部门联动。市工商联、市经信委、市招商局要组织收集现有企业对外合作意向招商，推动现有企业以各种形式对外合作、做大做强；市外办、市招商局要积极联络收集外国驻华机构和全国侨商企业的合作信息；市国资委、市招商局要积极开展与央企的招商对接活动；市台办、市招商局要积极开展与全国台企联、台商的招商对接活动。四是市招商局要每月调度、通报各县区引进项目情况；各专业招商组要每月及时汇总拜访企业情况，再排定紧盯的重点企业，安排市领导上门对接。

（三）突出以商引商。通过不断优化服务环境、制定激励措施和鼓励现有企业对外合作，调动企业招商引资积极性，依托现有企业引荐，争取和吸引更多外来投资商到我市投资，

努力形成“引进一个、带来一批”的“葡萄串”集聚发展效应。同时，拓宽信息渠道，与国内外客商、各级政府投资促进机构、各地商会、各类专业行业协会、科研院所建立广泛联系，加强信息交流与联络，广泛收集招商线索。

（四）推进园区共建。抓住国家促进产业转移的政策机遇，利用现有的引资平台，不断加强与沿海发达地区开发园区、大企业合作，通过合股、合作、合营等方式促进园区共建，实现招商效益。同时，把招商引资与招才引智结合起来，着力引进一批创新型产业人才、技术人才、管理人才和团队。

（五）注重项目准入。严格按产业升级、转型需求，从环保、节能、集约用地的高度，把好招商项目准入关，完善项目准入机制，做好项目的准入论证，严格执行项目环评、能评标准，严控落后产能和过剩产能输入，探索建立“负面清单”制度。

（六）扩大环境宣传。重点策划组织几个专题宣传活动，在中央媒体、境外的媒体、铜陵招商网、《铜陵日报》等，多渠道宣传报道我市投资优势、发展潜力、平台载体建设情况、投资政策和公共服务、在铜企业投资情况，实现宣传招商。

（七）健全考核奖励机制。依据全省新的招商引资考评办法，修订完善市级考核办法，突出项目质量与效益、投资强度与投资效益、引进外资世界500强，对各县区（园区）、经济部门及涉外部门分类进行考核，将引进新兴产业大项目数、5亿元以上项目占比、与主导产业契合度、签约项目注册率、资金到位率、开工率、竣工率和在中央、境外的媒体宣传效果等纳入考核体系。重奖引进大项目的单位和个人。

（一）建立分段推进项目落户机制。市招商局、市发改委会同各县区、园区，排出在谈重点项目推进工作时间表，推动项目洽谈、签约、开工。在市政务服务中心设立代办联系点，认真落实重点项目审批服务联系人（代办人）制度，做好项

目开工前期的各项服务工作。

（二）建立重大招商引资项目领导协调机制。对签约5亿元以上的招商引资项目，由相关市领导直接联系协调，及时解决项目落地中遇到的困难，推动签约项目早落地、早投产。确需省调度解决的重大项目，由各县区、园区每月根据项目进展情况及时梳理汇总并提出意见报市政府。

## 招商考核工作计划表篇五

为正确评价我校教职员工的德才表现和工作实绩，不断提高全校员工的政治、业务素质，根据《江苏省事业单位工作人员考核实施办法》和区委组织部、区人社局《关于做好20xx年全区事业单位工作人员年度考核工作的通知》精神，结合我校实际，制订本方案。

组 长：杨国斌

副组长：张 健 吴新华 翁海俊 周明广 杨建华 严秋明

成 员：蔡其根 刘小平 金 中 唐宝泉 刘 胜 樊宏斌姚 凯

赵治清 顾霞光 姚爱萍朱 凌 程剑 汤宝兴 向忠秋

翁海俊 语文组 周明广 数学组

吴新华 英语组、后勤组 张 健 理化生组

杨建华 体艺微劳组 严秋明 政史地组

全校在编在岗工作人员（借入人员由人事关系所在单位考核）

元月13日（周一）：

3、召开考核领导小组会议，在民主测评的基础上，研究确定考核等次，并公示“师德优秀”、“年度优秀”人员名单。

元月14日（周二）：

- 1、全体员工按教研组上交“两表”给分管领导；
- 2、分管领导综合被考核人的履职、实绩、总结、测评等情况，写出评语，提出考核等次意见。
- 3、考核小组审核考核评语及考核意见。

元月15日（周三）：

- 1、被考核人签名，校长审阅、签名，加盖学校公章；
- 2、汇总材料，报教育局人事科审核。

## 招商考核工作计划表篇六

至11月底，全区新签项目55个，其中亿元以上项目16个，完成市下达的16各亿元目标任务，实际到位资金25.37亿元，完成市目标任务的105.7%，完成全年目标任务。

### 二、具体工作情况

(一)新签项目基本情况。1-11月份新签项目55个(投资超亿元项目16个)，到位资金6.2亿元。新型工业项目34个，高端旅游休闲项目9个，现代农旅项目4个，基础设施类项目3个，文化类项目2个，其他类项目2个，房地产开发1个，工业项目成为新项目中的主力军，产业布局更加合理。

(二)大强项目基本情况。今年以来，黄山区继续实施“招大引强”，重点对接优势企业、大强项目，北京城建投资200亿

元的东黄山国际小镇项目、新签约的项目中上市公司广东顺威集团投资6亿元的智能家居项目、安粮集团投资60亿元的安粮田园综合体项目、黄山极限运动投资54亿元的太平湖运动休闲产业发展项目成为亮点。

(三)在谈项目基本情况。1-11月份，全区在谈项目60余个，重点在谈项目30个，其中大数据项目、磐基国际项目、中法文化交流项目、科勒度假村项目等均是由区主要领导亲自牵头、重点跟进。

### 三、主要工作措施

(一)加强组织领导。坚持领导带头招商，区四套班子领导高度重视招商引资工作，多次赴全国各地组织开展招商引资工作，各乡镇主要领导也纷纷积极走出去，把招商引资作为一号工程来抓，面对新形势下的各种困难，在全区上下的努力下，20\_\_年招商引资工作成效十分明显。

(二)优化投资环境。完善招商项目预审制度，对重大招商项目在项目前期、建设、开工等方面的问题，合力研究、现场解决，今年累计召开项目预审会10余次。累计发放招商宣传册1500余份，综合运用各类媒体资源，广泛宣传我区投资环境和招商成效。

(三)营造招商引资氛围。年初就组织实施了旅外成功人士座谈会，取得了良好的成果，有数家企业感受到家乡人民的热情和发展的祝愿，纷纷回来投资兴业汇报家乡；除此之外，20\_\_年组织实施了两次招商引资项目集中签约，进一步提振了全区发展项目、发展经济的信心，全面营造大发展的浓厚氛围。

(四)小分队招商颇有成效。今年以来各小分队积极对接项目，拜访企业，走访百余家公司，邀请数十家企业来我区考察项目，多个项目成功签约落户。

#### 四、20\_\_年工作计划

全年工作目标：引进亿元项目18个，到位资金26.5亿元。

主要工作措施：

(一)积极应对国家“环保”、“土地”、“金融”等宏观政策调整带来的不利因素，避免和减弱可能出现的大波动。

一是提高现有项目的土地利用效率，督促现已开工项目早投产，签约项目快开工。二是引导企业充当招商引资的主角，实现市场化运做。建立健全信息服务网络：及时向企业积极引导，提供政策和相关配套服务。三是认真筛选项目，规避低层次产业重复扩张。四是切实发挥中小企业担保公司的融资职能，帮助企业解决资金短缺的难题。

(二)继续完善项目基础，提高引资的效率和成功率。

对全区资源、项目情况进行深入细致的摸底调查，找出突出的比较优势，并对资源进行整合，分门别类地形成项目资料，汇编成册，对外招商；同时及时掌握项目情况或项目在谈、在建等变动情况，及时更新项目库，始终保持招商项目的适时性、实效性和可操作性。

(三)推动签约项目前期工作进度，加快项目落地速度。

对目前19个重点签约未开工的项目实行区领导联系制度，加快黄山田园综合体项目、太平湖运动休闲产业项目、康美国级健康小镇项目、智能家居等项目的对接和跟进，着力解决项目落地过程中存在的问题，力争项目20\_\_年开工建设。

(四)继续派驻招商引资小分队，强化专业招商队伍建设。

目前的四支专业招商小分队即将期满，20\_\_年将继续抽调精

干人员，有针对性的选择经济发达地区，开展专业招商，一方面巩固现小分队招商成果，同时拓展新信息、新资源、挖掘新项目。

(五)紧盯在谈项目不放松，加强对接联系和跟踪服务。

重点跟进云计算数据处理中心项目、磐基酒店黄山项目、中法文化艺术交流项目科勒度假村项目、城澜养老项目、复星集团投资黄山区项目、万佛园等项目，强化洽谈成果，力促项目20\_\_年能签约落户。

(六)继续抓好“一湖两园三业四门”招商，重点围绕工业板块招商，实现产业招商的新突破。

20\_\_年初，我区将组织召开“黄山区新型工业化发展暨招商引资工作会”，全面部署20\_\_年产业招商工作，工业招商将进一步全面加强。

(七)继续加大招商引资氛围营造和目标责任制考核的奖赏力度。

20\_\_年将继续选择重点城市、重点产业园，开展招商引资推介会;继续举办旅外人士“我为家乡话发展”新春恳谈会参会和集中签约等活动，配合市招商局做好国家、省、市的大型招商引资活动和人员培训等工作，内提素质、外强形象。

## 招商考核工作计划表篇七

今年注定是竞争空前的一年，招商部将本着公司利益结合项目实际情况一方面要广泛的收集客户资料，寻找上档次的`主流品牌，了解客户的增店计划以及经营规划思路，另一方面就是要定期对其他及周边城市对手商场进行市场调查研究，了解对手市场的品牌布局情况，品牌的变动和销售情况，以

及客流结构等信息。

1、提升整体的业务水平

2、多学习，交流，探讨相关的招商知识及部门工作。

3、与同行业中人员多交流，探讨摸索，创新招商知识。

4、了解相关信息及时与领导及其他部门沟通，大家一起探讨，从而结合本部门实际工作进一步改进。

5、对济宁市去集中性商业进行有目的性市场调查

6、制定租金策略

8、制定新业态招商手册

9、加强招商专员的业务培训

10、与工程部对接物业条件的准确数据

11、配合销售部进行对商铺的营销工作

12、继续挖掘潜在或意向客户

1、真诚礼貌的接待好上门的意向客户。

2、到其他及周边城市对手商场收集客户资源。

3、通过与客户间经常性的联络互动，及时了解行业的相关动态。

1、招商手册和招商说明书

2、委托经营合同（代为管理），授权委托书

3、招商委托书

4、招商流程表

5、招商文案

1、项目招商发布会

2、项目推介洽谈会

3、登门拜访（目标自荐）

4、网络招商

5、电话联系

6、面对面沟通

7、行业协会、政府机构

8、媒体招商

1、结合行业实际情况，更多的了解及引进家居市场上档次的主流品牌，尽可能稳定商场现有的好品牌，同时形成错位经营的稳定发展态势。

2、相关工作及时与领导及相关部门之间取得沟通，确保工作无误□ 20xx年招商部将全力以赴的去努力，去奋斗，去实现商场招租率在竞争中稳步提升发展。

## 招商考核工作计划表篇八

工作管理考核组在20xx年的工作计划主要分三个阶段：第一阶段是绩效考核的起步阶段（现已基本完成），第二阶段是

绩效考核的指标改良、稳步推进、扩大考核范围的阶段，第三阶段是绩效考核的巩固阶段。

1、严格执行考核组工作制度中的相关规定。

2、明确考核方式，使考核有依有据。考核组每周须汇总工作联系单，并形成《工作管理考核周报》，上报公司分管领导；每月须出具《工作绩效考评表》，作为月绩效工资的重要依据；每季形成《工作管理考核季报》，其中应包括工作业绩、工作能力和工作态度三方面；每年进行工作总结，并出具《工作管理考核组年度工作报告》。

3、考核由被动变主动。根据工作联系单安排的工作，如有需要考核测评的，须由被考核方向工作管理考核组申领《工作任务考评申请表》，考核组在接到《申请表》2个工作日内，安排相关人员组织考评，考评结果作为该工作任务最终得分。

考核组以“实现目标而不是评价结果”作为绩效考核的重要理念，将工作管理与绩效考核视为公司具有战略性系统整合能力的闭环管理过程，这个过程从绩效计划开始，到绩效实施、绩效考评、绩效反馈与改进，再回到绩效计划一个不断循环的过程。

在绩效计划阶段，考核组应组织和指导各职能部门内部如何将工作与绩效紧密联系起来，主要通过完成一系列的问题，例如“员工的工作内容是什么？应该达到何种效果？”、“这些工作将从哪些方面衡量，标准是什么？”、“如何分阶段的完成整个绩效期间的工作目标？”等。

在绩效实施阶段，部门主任与本部门员工、考核组与部门主任应形成“8”字型双向沟通，及时将员工的工作表现和工作结果反馈给考核组。

在绩效考评阶段，只要前两个阶段打好基础，在整个绩效闭环系统中，绩效考评结果一般不会出乎意料。

在绩效反馈与改进阶段，考核组各成员应根据工作情况，及时向考核组反馈，达成共识的意见纳入绩效考核办法中。

1、做好以周、月、季、年四个周期的考核工作。其中：

(1) 周考核以《工作管理考核周报》为标准；

(2) 月度考核以《工作绩效考评表》为标准；

(3) 季度考核以《工作管理考核季报》为标准；

(4) 年度考核以《工作管理考核组年度工作报告》为标准。

2、做好工作任务的监督、问询、反馈、汇总等工作，利用目标管理理念调整各项工作的节奏。

(3) 季度考核除第

(2) 点的指标外，还须对员工的工作态度和工作能力进行考核；

(4) 年度考核综合以上三点，对员工一年的工作情况进行汇总。

注：以上指标仅供本次工作计划，具体落实还需工作会议通过。

## 招商考核工作计划表篇九

本站后面为你推荐更多招商工作计划！

一、收集、整理、市场行情、以及竞争对手等信息资料，提

出分析报告，为部门业务人员、领导决策提供参考。

二、协助主管负责公司专卖店的拓展工作。

三、定期向主管汇报工作情况和意向客户跟踪情况，定期进行工作总结，提高工作计划性和有效性。

四、按照公司与部门下达的空白市场拓展任务编写年度、月度招商计划书并负责具体实施。

五、请遵守公司各项规章制度，服从管理。

六、具备较强的组织协调及沟通交际能力，勤奋敬业。

七、建立意向客户数据库，负责公司拓展资料的管理、工作及后期的立意向客户跟进与签单。

八、负责搜集意向客户提出意见与建议等信息的记录及回访工作。

九、负责拓展工作指标的月度、季度、年度统计报表和报告的制作、编写，并随时答复领导对拓展动态情况的质询。

十、负责招商的前期谈判和合同签订，并负责开业前期的服务与管理。

十一、完成领导交办的其他工作。

## 招商考核工作计划表篇十

以下是wtt工作总结频道为大家提供的《商场招商工作总结ppt模板》wtt还为大家提供优质的年终工作总结、年度工作总结、个人工作总结,包括党支部工作总结、班主任工作总结、财务工作总结及试用期工作总结等多种工作总结范文,

供大家参考！

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。

1、招商工作需要更多的坚持。商场品牌进驻与流失规律不定，短时间内取得的成效不能从根本上说明什么。因此，招商工作不是一朝一夕的事情，对我来说需要很大的耐心和毅力，需要坚持不断地总结招商经验。

2、招商工作需要不断学习。招商员必须要熟悉相关招商理论知识，一定要在原有的知识上有所突破，提高自身素质修养，通过学习各种知识，从而拓宽自己的视野，增加实际工作的可行性，提高自身的综合素质。

3、招商工作需要不断改进创新，不断拓宽发展渠道。品牌进驻初期工作中出现的问题要及时解决，因本部门相关不完善规定导致的错误要及时发现及时纠正。作为商场对外招商的窗口，需要从不同渠道大力宣传商场的优势，展示形象、提高商场知名度。

## 二、进一步加大招商力度，提升场地出租率

1、从空置率分析2014年5月至12月份的品牌变动记录：5月份空置率为4%、6月份空置率3.2%、7月份7.7%、8月份5.9%、9月份5.6%、10月份5%、11月份10.1%，12月份10.5%，其中不难看出受\*\*\*进驻影响，品牌流失率较5、6月份双倍增加，11月份受整体市场竞争影响，品牌流失率较10月份双倍增加。

2、截止2014年底商场整体出租情况为(下表)：

目前对手商场一家接着一家进驻\*\*(本地)，群雄逐鹿必然引发更加白热化的竞争，从目前情况看，整个行业资深的经销

商眼里从之前单一的选择到明年的各种渠道，各个方面进行的对比，从而将更明确的分析出各种市场行情的优劣之势。所以我们商场一定要全方位的完善我们的优势，只要有一个方面差强人意，那么我们就没有绝对的优势，客户也就有了挑选的余地及抛弃我们的理由。

2014年已将过去，我商场招商工作取得的成绩较为一般，年底与年中相比商场整体的出租率没有得到实质性的提升，作为招商部来说各方面都需要大幅度提升，在坚持商场招商政策，提高服务水准的同时需要更努力的确保商场招租率在明年的竞争中稳步提升，提高招商部整体实力。