# 2024年招商部门年终总结范文(通用3篇)

来源：网络 作者：夜色温柔 更新时间：2025-04-22

*年终总结是人们回顾和分析过去一年的工作和学习，总结经验教训，形成经常性的理解，从而指导未来工作和实践活动的一种应用性文体。 以下是为大家整理的关于2024年招商部门年终总结的文章3篇 ,欢迎品鉴！2024年招商部门年终总结篇1　　很快20x...*

年终总结是人们回顾和分析过去一年的工作和学习，总结经验教训，形成经常性的理解，从而指导未来工作和实践活动的一种应用性文体。 以下是为大家整理的关于2024年招商部门年终总结的文章3篇 ,欢迎品鉴！

**2024年招商部门年终总结篇1**

　　很快20xx年也过了一大半了。出来工作上班也半年了，时间太快太快了。上班的感受也太多了，第一从网络管理说起，这方面的技术水平倒是熟练了很多很多，遇见的问题基本上是能解决的，但是电脑的问题太多太多了千奇百怪。其实在这方面的工作总，自己总结了两点，就是自己一定要多动动脑子，去稍微多想那么一点点问题，可能就通了，第二经验很重要，非常重要，第一次遇见的一个问题解决后，一定要在多想一下，第一次用三分钟的时间解决，在用一分钟的时间去想这个问题。然后有经验了，第二次尽量在五十秒钟解决这个问题，第三次就不用自己去解决问题了。直接电话给同事说怎么怎么解决，这样才有效果。

　　另外业务方面的工作就有太多太多的需要总结了。第一每天都是新的开始，每个礼拜都是新的开始，每个月都是新的开始。咱做业务的面对的都是新的，新的客户，新的产品，新的交流方式，太多太多的新的了。面对不同的客户不同的人，不同的产品说不同的话。用不同的方式去说服不同的客户。同样每天我也面对太多太多的竞争，和斗争了。同行与同行之间的竞争，客户和客户之间的\'竞争，同事和同事之间的竞争。自己和自己的目标竞争，一天不努力就要失败，而且败得还很狼狈，做出了成绩才有说话的权利，才有发言权，做不出成绩只能受至于人。社会太现实太现实，和学校那是两个面。在这里上班是能够体会到物竞天择适者生存的道理的，干不下来，干不出成绩，就走人。因为有了成绩你才有资格说话，不然你啥都不是。同样在这上班，每次每天同样也在和自己斗争，和自己的目标斗争，每天每个礼拜，每个月都给自己目标，这样才有方向，才有压力。

　　另外自己做的其实还不够。需要的不仅仅是这样，对自己的要求对自己的目标，就要一竿子把自己抵死，不要给自己退路。因为后面就··········是一群·······狼，我停下来，就活不了。所以········一竿子把自己抵死只有一条路。·········

　　后续的工作，后续的事需要自己的努力！

**2024年招商部门年终总结篇2**

　　区招商局组建一年多来，在区委、区政府的正确领导下，紧紧围绕全区招商引资工作的目标和任务，认真贯彻落实“四城”建设的战略目标，着力抓好以下几个方面的工作：

>　　一、走出去，做好宣传推介工作

　　建局以来，我局坚持以“走出去”为指导方针，认真做好投资环境推介会的组织和举办工作，积极参加国内外各类商业展会，主动出击拜访各大型企业，进一步加大我局招商引资宣传力度。

　　建局以来，先后组织举办了21场次投资环境推介会，与会客商达870多人，足迹遍布了上海、杭州、宁波、山东、广州、深圳、北京、东南亚、日本、韩国、欧洲等国家和地区，着力推介相城优越的地理环境、得天独厚的区位优势、丰厚的文化底蕴，积极宣传相城建区以来经济社会等方面取得的成就，提高了相城区的知名度，吸引了一大批厂商来我区参观考察，洽谈投资项目。

　　除组织举办投资环境推介会外，我局各部门组织小分队主动出击，参加了各地相关的专题博览会、商品洽谈会等展会，拜访了区内及周边地区、城市的大中型企业和上市公司，深入了解了物流、餐饮、零售等行业发展动态，与企业客商进行了深层的沟通交流，很好的宣传推介了我区投资的软硬环境。

>　　二、引进来，狠抓项目洽谈工作

　　针对招商引资项目，坚持“引进来”的工作方针，20\_\_年洽谈项目信息234个，共有17个项目签约落户。

　　今年下半年以来，重点围绕区委提出的中心商贸区要构建“五大集聚区”（大型市场集聚区、大型宾馆集聚区、大型商务集聚区、大型休闲娱乐集聚区、大型商贸集聚区）的思路，主动出击，拓展信息渠道，抓住一批在谈的知名项目，如沃尔玛超市、家得宝建材超市、礼来医药、月星、美凯龙家具卖场、五星、苏宁电器连锁、法国雅高酒店、喜来登酒店、美国米高美金殿集团等以及恒基、广州合景、深圳万科、中海、华润置业等一大批房地产开发企业。对这些项目我局始终保持着密切的联系，专人跟踪，紧抓不放，争取早日签约落户。

>　　三、搭平台，整合全区招商引资资源

　　我局信息资源部，负责信息的收集、统计、上报工作。建立并逐步完善了招商引资项目月度上报制度，较为全面地反映出全区招商引资工作的实际情况，对进驻相城区的重大项目、优质项目采取重点跟踪。

　　招商门户网站建设基本完成，内容正在逐步完善。目前已形成区招商局、各乡镇（街道）、开发区招商中心一整体，与其他招商引资网站纵横相联的信息网络。丰富的项目、政策信息，新颖的互动模式，让众多客商认识相城，关注相城，进一步来我区考察投资。

　　根据《关于全区提升产业结构推进土地集约利用的实施意见》的要求，我局配合各乡镇（街道）、开发区积极启动土地的二次开发和腾笼换鸟战略。通过对区内企业的全面调查摸底，在严格把关的前提下分类进行二次开发，对劣势企业严格实行逐步淘汰。整合闲置土地、厂房及店面，筑巢引凤，牵线搭桥，加快土地的“二次招商”，提高土地利用率。

>　　四、抓服务，加强落户企业的跟踪服务

　　服务项目、服务企业、服务客商，将服务意识深化到招商引资的每个环节。通过多种形式，了解投资商在咨询、投资、生产、经营及生活上遇到的各种问题和困难，以及各种意见和建议。能解决的问题，及时解决；暂时不能解决的问题，积极同有关部门进行协商，设法加以解决；好的意见和建议，认真听取及早落实。利用中秋、圣诞、元旦等节假日进行联谊活动，加强与投资商的联系，加深感情，广结友人，以外引外。

　　贯彻落实“机关作风三转变”，打造服务性政府机关的良好形象。一是以区招商局职能定位为立足点，确立指导意识。切实发挥好我局在全区招商引资工作中的牵头作用，指导各招商中心把握好国家产业政策，以引进高端先进制造业、现代服务业为工作重点，以优化本地区产业结构为招商工作发展的大方向，在全力推动我区全速融入中心城区。二是以转变工作作风为出发点，提高服务意识。

　　1、服务基层。加强对基层的信息服务，切实做好沟通衔接工作，加强信息互动，确保信息准确及时、双向流通、平等共享。

　　2、服务客商。进一步加强对项目的产前、产中、产后服务，即咨询、审批、报建、开工、投产的跟踪服务，争取项目早开工、早投产、早增资。三是以“亲商、安商、富商”为宗旨，强化下访意识。变基层上门为主动下基层，变客商上门为主动下企业。深入了解困难，积极组织力量，认真解决问题。做好入驻企业的“娘家人”，不仅要做到锦上添花，还要雪中送炭。

>　　五、抓培训，加强招商队伍建设

　　三管齐下，紧抓业务技能、干部素养、党员先进性不放，以培养后备干部为己任，全面提升招商队伍素质水平。 根据招商局单位新、人员新的特点，一方面积极组织参加党校和经贸大学的业务学习培训，从理论上提高招商干部的修养；另一方面是放手让年轻同志在具体项目的洽谈和招商推介活动中去实践锻炼。围绕“走出去、走下去、走进去”的工作方针锤炼招商队伍，提高招商引资工作水平。 在青年骨干培训班等活动中，加强对招商干部自身素质修养的建设，培养出一支具有务实的态度、严谨的作风、求实的精神的四城建设主力军。 通过座谈会、学唱廉政歌曲、观看教育影片等多种形式，强化党员责任感，深化勤政廉政意识，鼓励团员积极向党组织靠拢。

>　　六、工作中存在的问题与不足

　　一年来的工作中也反映出了一些不足和问题，主要表现在三个方面。一是项目信息来源不广，签约落户的成功率偏低；二是招商人员新手多，招商方式和手段不够创新主动；三是与各乡镇招商中心以及区有关职能部门的沟通联系还不够，第一手的资料数据偏少。

　　20xx年的工作思路

　　根据区委、区政府的指示精神，为进一步扩大开放，加快经济发展步伐，加大招商选资力度，搭建全区招商平台，整合全区招商资源。今后的招商引资工作要紧紧围绕“四城”建设的主题，着力推进我区的城市化、工业化进程，为和谐相城的建设做应有的贡献。

　　（一）、围绕“四城”建设总体目标，全面开展一、二、三产业的招商

　　一产招商要针对建“水城”、“花城”这个要求着力吸引国内外的植物研究所和花卉苗木种养大户到我区合作、合资或独资，开发高效农业，把种花木养花木、销售花木形成完整的产业链。将科普教育、生态观光等功能集为一体，使我区农业发展多元化。

　　二产主要是工业经济的招商。在这个招商环节上，我们要严格把握国家的产业政策，瞄准跨国集团和国内著名大公司，提升产业层次，提高科技含量，改变过去那种小而全、小而杂的招商项目，努力朝着研发经济、总部经济方向发展。明年我们招商引资的工作重点将放在漕湖产业园、潘阳工业园、望亭国际物流园等载体上，发挥好这些载体的集聚效应，将产业链做全做长。配合好各乡镇（街道）、开发区招商中心的招商引资工作，整合各工业坊以及工业小区的项目及土地资源，协调统筹做好宣传推介工作。

　　三产要围绕建“商城、最佳生态休闲人居城”这个主题根据总体规划和片区规划的要求，着力围绕构建“五个集聚区”展开招商引资工作。一构建大市场，以小商品批发市场、家具市场、珍珠市场为基础，引进知名大型批发市场、专业市场，形成各种特色商圈。二做大宾馆区，在原有南亚、在水一方、春申湖度假酒店的基础上，吸引国际知名酒店、连锁旅馆入驻我区。三做大商务区，加快商务大楼建设，积极引进金融、中介、会计、律师事务所、会展等高档商务公司，提升三产业态质量和级次。四做大娱乐区，引进品牌娱乐场所，凸现中心城区文化休闲功能。五做大商贸区，引进知名商场、大型超市、名品名牌名店，集聚人气，提升商城氛围。力求实效，把城区真正打造成苏州市的商贸副中心和人居副中心。

　　（二）、围绕区委区政府赋予招商局职能定位，全方位地展开招商引资工作

　　认真履行招商引资职能，承担招商引资任务；负责好全区招商引资的组织、协调、指导和服务，负责好全区境内外各类招商活动的组织策划、投资环境及对外招商项目的推介；加强对各镇（街道）、开发区招商引资工作的协调和指导，做好各有关部门之间的工作协调，加强对国内外经济发展动态和有关招商政策的研究和分析，落实招商引资的相关政策，建立全区招商网络体系；负责对引进项目从注册到开工投产全过程的动态跟踪与服务。欧美部、日韩部、东南亚部、国内部等部室根据职能要求要开展有针对性的招商，争取在短期内有所突破。

　　（三）、围绕“大招商、招大商”这个要求开展招商引资活动

　　一方面要认真组织好对国内大城市、中心城市的招商活动；另一方面要把招商活动拓展到境外，重点开展好日韩、东南亚、欧美以港澳台地区的招商活动。在活动安排上，招商重点各有侧重，时间安排紧凑，力求取得实效。在措施方法上，主攻大项目，可采用小团队出击，以外引外，以商引商的有目的性地招商。

　　一产国际化。在将我区特色农产品推向国际的同时，吸引国内外知名品牌企业加盟合作，引进资金，吸收先进生产技术，提高我区农业科技含量，将传统农业推向高效化，打响自己的农业品牌。二产前沿化。淘汰占地大、附加值小、能耗大、税收少、管理成本高、科技含量低的企业，大力引进龙头企业前沿项目，转变经济结构。三产品牌化。由引进小而杂、多而散的娱乐餐饮项目转变为引进名牌名品名店，由引进传统消费性服务业转变为引进现代生产性服务业，真正做到招商引资、招商引税，提升区域形象。

　　（四）、围绕效能建设，全面加强我局作风建设

　　由于我局是新建局，绝大部分工作人员是新招聘而来的，加强思想教育和作风建设显得尤为重要。一是加强培训学习，既要懂得国家的经济法律法规和政策，又要熟悉业务知识，通过学习提高招商人员的素质，掌握招商引资的本领。加大对我局青年干部自身能力的培养力度，坚持开拓创新，坚持求真务实，不断提高青年干部的综合素质，不断提高“能办事，会办事，办好事”的能力。二是强化服务意识，强化廉洁自律，敬业爱岗，在中外客商面前树立相城区机关工作人员的良好形象。三是加强业绩考核，兼顾效率与公平，调动招商人员的积极性、创造性。在年度考核的基础上，根据多年的招商工作经验，建立部门内部业绩考核制度，形成新的激励机制。鼓励招商人员发挥聪明才智转变招商方式，主动开展招商工作。

**2024年招商部门年终总结篇3**

　　招商部一年一度的年终总结又到了，下面来看看招商部的员工作是怎么陈述他们这一年来的工作情况的。

　　在区旅游局的指导和关怀下，坚持以“三个代表”重要思想为指导，按照比学赶超争先进、苦干五年争第一的工作要求和奋斗目标，项目招商引资工作整体推进，实现了新的突破，现将一年来的工作情况总结如下：

　　今年年初，招商部整体纳入开发总公司，真正以市场化运作方式进行对外招商引资工作，并将办公地点设在市中心，优化了办公环境，为招商引资树立起良好的形象。同时完善了公司管理制度，并从社会上吸纳了十余名优秀专业人才，现公司大专以上学历占总人数的70%，本科以上人员占到了50%。

　　在工作上坚持产业运营、土地运营、资产运营相结合的公司运营理念，利用土地、地热、水面等资源优势，构筑特色，做好特色招商的文章，引入大财团、大项目，全面合作、整体开发，回避投资压力和风险，保证开发的持续性，提高项目运营的核心竞争力。

　　一年来，我们相继接待了深圳朗钜、中能集团、北京和平鸿源、美国杰诺康（天津）公司、中信集团、和记黄浦、花旗建设、中粮集团、中外贸、中经投资、中石化、浙江莱茵等财团企业和上市公司共计60余组团。并与10余家公司集团签署了合作协议或意向。

　　今年国家土地审批政策紧缩，致使部分项目建设受到了制约，因此，我们将重点工作放在了盘活现有符合国家政策要求的土地资源上：

　　今后工作的打算

　　（一）进一步加强投资软环境建设，强化服务意识，充分发挥招商部门的职能作用，坚持诚信招商，服务为本，打造一流的投资平台，创造良好的招商引资环境，树立“人人都是开放形象，处处都是投资环境”的社会氛围。

　　（二）着眼于长远发展，兼顾现状，进一步完善地区的城市、土地利用等规划，使这些规划更具可操作性、科学性、合理性。

　　（三）用好用足税收等优惠政策。在国家、市的政策范围内，结合实际，针对招商引资，在税收、土地、用电用水价格等方面，采用最优惠、灵活的政策，创造优越条件吸引外来客商。

　　（四）完善项目库，掌握切实准确的项目信息，形成储备一批、洽谈一批、跟踪一批、建设一批、投产一批的梯次结构和良性发展格局，努力把每一个招商引资项目都做扎实、做成功。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！