# 招商干部半年工作总结(汇总9篇)

来源：网络 作者：落花成痕 更新时间：2025-05-24

*招商干部半年工作总结1按照区委、区管委统一部署，我局加大了招商引资工作力度，精心安排，大力宣传，齐抓共管，狠抓落实，围绕“一三五”发展思路，全力推进我区食药产业项目建设，扎实做好招商引资工作。现将招商引资工作总结如下：>一、加强组织领导我局...*

**招商干部半年工作总结1**

按照区委、区管委统一部署，我局加大了招商引资工作力度，精心安排，大力宣传，齐抓共管，狠抓落实，围绕“一三五”发展思路，全力推进我区食药产业项目建设，扎实做好招商引资工作。现将招商引资工作总结如下：

>一、加强组织领导

我局非常重视招商引资工作，坚持把招商引资工作列入重要议事日程。成立了由局党组书记、局长为组长，党组成员、副局长、纪检组长为副组长，各股室负责人为成员的招商引资工作领导小组，加强招商引资工作的组织领导。明确分工，强化责任，落实到人。

>二、落实责任目标

年初，将全年目标任务分解细化，落实到位，并纳入年度工作考核。进一步完善招商工作机制，制定了招商引资工作制度，成立了招商引资小分队，安排了专人向区招商办及时上报招商引资工作信息。认真贯彻落实上级指导意见，形成上下联动，齐抓共管的局面。

>三、狠抓工作落实

采取多种形式，利用各种渠道，广泛宣传我区的区位优势和资源优势，提高本区的知名度及对外影响力和投资吸引力。充分利用我区农科园和德科工业园两个园区，通过“走出去”和“请进来”招商方式，想方设法开展招商引资，引荐客商到我区来投资兴业，引进好项目，大项目，推动我区经济大发展。

>四、招商工作情况

今年上半年，通过我局指导和积极与上级部门省、市局协调，6月5日，我区企业正海药业获得全省第一个中药材批发GSP认证证书，通过认证后正海药业主要从事中药材、中药饮品的收购与销售，是一家集温湿度监控系统、中医药物流配送中心 、植入供应链管理系统、最新自动分拣线设备、自动电子标签货架、药品统一高架货架等高端设备的现代化药品经营批发企业，20xx年上缴税收百多万元，安排就业人员200余人。同时引进益优健康、耀德食品等为区域经济发展提供了就业，创造了税收。目前有康之源药材种植有限公司有投资意向到河市镇三合村试种品种柴胡和姜黄，试种成功后将大面积进行推广，预计种植柴胡年产值可达8100元/亩，种植姜黄年产值可达11000元/亩，我们对有投资意向的客商，将加强联系，努力做好跟踪服务，力争取得成效。

20xx年，我局将按照区委、区管委的部署和要求，进一步动员全体干部职工，创新思路，抢抓机遇，全力招商，努力实现招商引资工作有新突破。

**招商干部半年工作总结2**

今年以来，随着粮食市场的进一步放开和深入，“三农”问题和粮食安全问题已日趋突出，农发行的管理职能和业务范围也发生了变化，收购资金封闭管理工作面临新的形势。我行资金计划管理工作在市分行党委的正确领导下，紧紧围绕收购资金封闭管理这个中心，适时调整工作思路，以总行的规范化管理考核为工作准则，以努力实现提高信贷资金运用效率和切实防范信贷风险为双重目标，调动资金计划条线在岗人员的工作积极性，充分发挥资金计划工作的职能作用，使我行资金计划工作取得了较好的成效。现将XX年上半年资金计划管理工作总结如下：

>一、统一思想，明确工作目标，量化和细化考核评比办法

继全省分、支行长会议之后，市分行召开了XX年工作会议，把风险管理摆在了全行各项工作的首位，明确提出了年度工作的指导思想和努力方向：以规范化管理为基础，以风险管理为核心，以绩效管理为重点，以改革创新为动力，以凸现机关处室的指导职能和服务职能为宗旨，灵活务实地开展计划信贷管理工作。并且对照省行资金计划处的考核办法，对资金计划工作百分考核内容进行了量化和细化，从处室到基层行都相应建立了计划管理人员岗位责任制，健全了各项管理制度。在百分考核办法中，把资金计划工作细分为计划管理、资金管理、财政补贴资金管理、现金及利率管理、统计管理、等级行管理、业务综合管理七大块，做到了岗位落实、人员落实、责任落实、工作落实，半年来的工作表明，年初制定的工作意见和考核评比办法方向明确，切合实际，对做好全市资金计划工作具有一定的指导性和针对性。

>二、加强资金营运管理，提高资金使用效益。

今年以来，我行进一步加强信贷资金营运管理，信贷资金回笼后及时归还系统内借款，贷款回笼和借款下降基本保持一致。上半年每月信贷资金运用率均保持在%以上，信贷资金保持较高的营运水平。

1、坚持资金头寸限额管理。今年以来我行计划部门进一步提高经营核算意识，严格对资金头寸的管理，在省行核定的资金头寸限额内按季核定基层行的资金头寸限额，并要求在保证正常业务开展的前提下，各行根据自身情况在限额内尽量压缩头寸占用，对不合理占用及时调整，保证了各行科学合理占用头寸资金，做到不闲置、不浪费。

2、完善资金调度管理。在资金调度环节上，市县明确专人负责资金调拨管理工作。在请调资金时，做到资金调拨与信贷计划的衔接，增强了资金与计划双重宏观调控作用，避免了资金供应脱节情况的发生。今年以来电子联行资金请调系统运行正常，我行继续坚持“小额度、勤调度”的资金调度原则，尤其是总行调整了资金请调时间以后，更加方便了基层行的资金使用，减少了资金请调时间，减少了资金头寸占用，今年上半年全行共请调资金87笔23350万元。同时我行严格按上级行的要求，规范使用《中国农业发展银行信贷资金调拨通知书》、《资金请调单》、《资金申请审批情况表》等，建立了《系统内资金往来台帐》，按月通过电子联行系统与总行对账，全年账务无差错，保证了资金的安全运行。

>三、加强统计管理工作，提高统计资料质量

（一）我行各级统计人员克服统计工作量比往年有大幅提增、统计报表上报时间节假日不顺延等实际情况，加班加点，任劳任怨，保质、保量、按时做好统计工作。准确及时地上报了省分行与人民银行的各类统计报表，统计工作质量有了较大的提高。

（二）为加强对现金计划执行情况的监测和分析。我行建立了现金投放、回笼月度分析报告制度，按月对辖内支行、部现金收支情况及其特点进行分析，并对造成当期现金投放（或回笼）的原因予以重点分析。

（三）我行在统计管理上始终坚持按照国家统计法以及人民银行和农发行的有关规定进行，统计数据完

**招商干部半年工作总结3**

时间如同指尖划落的细沙一般，稍瞬即逝，想想自己在宝迪走过的这段征程，有悲怨失落的时刻，也有旅途中带来的欢笑和喜悦。有人说成长是需要付出代价的，而所谓的代价恰巧是需要有勇气去面对，我为我的勇敢和执着感到自豪！

加入宝迪招商部，不知不觉都快有半个年轮，几个月来的漂泊，着实有些不好受。一直就厌恶朝九晚五呆板而又机械似的工作方式，从来都向往自由自在的生活。招商的这段日子里，成天颠着重重的行囊穿梭在各个陌生的大街小巷，早已忘却了曾经历过多少个不眠之夜，漂泊不等同自由啊！

湖南招商是我先后经历了浙江和安徽两场招商会之后的又一战，就个人角度来看：如果说前两场招商我准备的还不够充分，工作中还有诸多的瑕疵；那么这次我总结了上次留下的遗憾和缺失，认真落实招商的五大流程：扫街、挖通、抛诱饵、吊胃口和制造紧迫感。在广交会即将到来之际，宝迪组织招商团队展开对湖南省和江西省两省的招商邀约。湖南招商第一轮开始于5月13日，5月29日截止，将近十五天的市场拜访邀约，我拜访了大约550名客户，其中有15名被定义为意向客户，接下来的三天里，招商团队召开会议，通过对所有客户资源的分析、整合与处理，再次定义第二轮重点客户的拜访，其中我有5家客户被拜访。

江西招商启动在6月3日，截止日为6月10日，这七天的工作中，我成功拜访了客户240家，其中的8家被定义为意向客户。湖南江西的这一站，在与客户的交流对话中我有了明显的提升：亮明立场，说话不急不慢，针对不同的问题，有的放矢。但与此同时我也发现自己存在的一些问题，虽然我很清楚招商流程五大步骤，但在吊胃口这个环节我却总是言语显得过于生硬，不能很自然舒畅的过渡。每一天，都在重复着昨天发生的事，晚上拖着行李和物资赶车，却又要在白天坐上最早的一班车下县城。一样的天气（烈日或者骤雨），不一样的市场，一样的我们，却又不一样的期待，难免心情会有浮动，心态也会跟着变化… 使卵石臻于完美，并非锤的打击而是水的且歌且舞。

任何事都不可能一蹴而就，凡事都要讲究方法，得当的方法和不懈的努力是迈向成功的基石！也许只有勇敢的人，才能迎难而上,他所经历的事一定比别人多,生活才能比别人更精彩！

**招商干部半年工作总结4**

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与新的工作热情与奋斗姿态。在同事们的支持与帮忙下，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：

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：政治思想上的成熟与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与适应潜力。

下半年，在雅楠姐的带领下，全力配合招商工作，继续石材与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与要求自我的言行，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，是领导信任与支持的结果！正因如此，我将更加珍视自我的岗位，也期望领导与同事们一如既往的给予我指导与帮忙，我也将加倍努力，争取更大的进步！

在此对领导与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，不全面与不准确的地方，请领导与同志们批评、指正。

**招商干部半年工作总结5**

>一、指标完成情况

1、内联引资：1-6月，我区共引进招商项目14个，其中续建项目7个，新引进项目7个。合同引资亿元，实际到位市外境内资金亿元，同比增长，完成年度任务的，其中：省外项目7个，实际到位资金亿元，同比下降；省内项目7个，实际到位资金亿元，同比增长。

2、引进外资：今年，新澳燃气参股投资xx区工业集中区集中供能项目，手续正在办理中，预计投入外资100万美元。

3、引进500强企业：去年我区引进的湖南建工集团为民营500强企业，在我区投资亿元的滨江大道改造及园区基础设施建设项目，年初开工，因政策调整，该项目暂停实施。

>二、主要工作

1、夯实招商基础，着力完善招商工作机制。

一是制定《xx区促进招商引资暨科技创新与工业转型升级发展若干规定》，进一步完善招商引资优惠政策；

二是制定《20xx年xx区招商引资考核方案》，将招商引资目标任务分解到各经济部门，并建立招商引资项目落户激励机制，激发各部门招商引资工作热情；

三是建立部门联席会议制度，定期组织发改、城投、经信、旅游、工业园等部门召开联席会议，就招商项目的引进、用地、建设、服务等方面开展讨论，并上报区领导参考研究，促进项目尽快落地；四是加强项目库建设，联合相关部门收集、整理、制作招商项目20个，并印制了《20xx年xx区招商项目指南》。

2、创新招商思路，抢抓产业投资新势头。

二是大力推进政府和社会资本合作模式，建立政府统筹、发改牵头、行业主管部门推动、相关部门参与的协调推进机制，促进500强、央企、国内外行业龙头落户我区；

三是通过产业链招商、以商招商、人脉招商等方式，进一步推动园区产业链招商。

3、转变招商策略，实施精准招商。

一是积极开展上门招商，组建专业招商队伍，由区主要领导带头赴北京、上海、成都、深圳等地开展上门招商；

二是积极对接长江三角洲经济带、成渝城市群，先后接待了中科集团、碧桂园集团、伟光汇通集团、太平洋集团、惠州GT新谷、浙江秦森集团、珠海蓝海之略医疗股份有限公司、湖南东立实业投资有限公司等多批客商来洪投资考察，在手在谈项目有17个，其中湖南索尔颜料科技有限公司拟投资亿元的年产6万吨铁系颜料项目、浙江禾本科技有限公司投资15亿元的农药中间体生产项目近期有望达成签约；

三是积极组织参加长三角经贸合作洽谈周活动，做好我区产业招商推介；

四是在今年春节组织开展“迎老乡、回故乡、建家乡”主题招商活动，召开了“20xx年各界人士新春座谈会”，吸引了罗志林、黄凌云、丰文健、李游华、孙志凌等一批xx籍在外成功人士回洪投资考察，达成了xx区医养项目、翠竹山庄整体开发项目、xx区水上游艇旅游开发项目等项目投资意向。

4.进一步提升队伍建设。

一是加强业务培训。组织单位招商人员进行招商培训，集中学习业务，逐步培养招商工作所需要的良好政治素质和过硬的业务水平，熟悉产业政策，掌握公关技巧，提高服务水平；

二是加强学习交流。组织招商人员赴贵州、浙江等地考察调研，学习经验，转换思想，创新招商；

三是加强服务意识。积极主动帮投资者解难题，热情高效为纳税人搞服务。实行投资审批“一站式受理”“绿色通道”，“代办服务”等制度，简化流程、提高效率。

三>、现阶段招商引资工作存在的主要问题

一是土地紧缺、人口稀少、资源缺乏仍然是制约我区引进招商项目的主要因素；部分招商项目因用地问题迟迟无法落地。目前，我区尚有年产15000吨三元前躯体项目、年产6万吨铁系颜料项目、农药中间体生产项目等6个项目正排队等待用地；

二是招商引资优惠政策相比沿海及其他地区缺乏优势，如税负、地价；20xx年在引进福建一家动漫产业项目时因我省税赋无法达到沿海地区税赋标准，项目最终放弃；

三是相关部门办事程序相比沿海发达地区需要进一步提高；去年，久日新材料公司从总公司调单实现出口，在申报、审查、退税方面程序繁琐且退税时间较长，影响了企业投资的积极性；

四是巡查工作开展以来，商务接待严格执行八项规定，招商引资工作在用车、接待客商、外出招商等方面推进不力；

五是实际利用外资潜力有限。实际利用外资滞后是我区招商引资工作中较严峻的问题。因我区资源匮乏，区位没有优势，且无特殊优惠政策，引进外资企业十分困难。

>四、下半年工作打算

一是着力提升信息服务水平。建立企业信息交流平台，及时为企业提供国内外相关政策信息、“一带一路”、成渝城市群战略实施情况等，帮助企业及时掌握政策信息动态、把握商机。

二是积极做好招商项目包装，吸引长三角、珠三角以及成渝城市群的资金、技术、劳动密集型产业来我区发展。邀请相关国家、地区的企业、人士来xx洽谈，充分对接他们的产品服务需求，增进共识、深化合作，在“引进来”上下功夫。

三是组织项目推介会，助力企业走出去。在“走出去”上做文章，通过组织项目推介会的形式，引导企业主动走出国门，推销自己的产品和服务；积极利用海内外媒体全方位宣传xx，提高xx知名度和影响力，让企业更容易走出去，让国外企业、资金更愿意投进来。

四是加大简政放权力度，提高项目审批效率。切实转变政府职能，改进项目审批流程，简化企业境外投资审批程序，提高进出口项目审批效率。

**招商干部半年工作总结6**

今年上半年，市招商局深入贯彻全市科学发展表彰暨解放加快发展动员大会、全市对外开放招商引资工作会议精神，进一步强化抓机遇、抓发展、抓招商、抓项目的紧迫感和责任感，确定了“健全组织领导，建强工作主体，产业招商引领，推进项目建设，集中活动突破，强化督查考核”的工作主旨，招商引资、大项目建设工作取得重大突破。

>一、整体工作情况

1-6月份全市共上报招商引资及新增固定资产投入项目260个，预计固定资产投入约10亿元。其中，续建项目55个，新建项目82个，签约待建项目25个，在谈项目98个；在建项目中，总投资5000万元以上项目76个，过亿元项目31个。主要呈现特点：一是重点项目进度明显。体育产业园、星海能源公司煤焦油重油深加工、120万套全钢子午胎、山水水泥磨粉站、德润健康食品、国强五金工业园、枣都汽贸城、生鲜蔬菜保鲜库、磐古7万吨铝型材生产等重点项目，在包项目市领导、单位的积极协调和帮扶下顺利推进，无论从项目形象进度还是资金到位率看，成效明显。二是产业集群优势凸显。目前，体育、五金机械装备制造、农副产品（食品）深加工、现代服务业四大主导产业和新能源、再生资源综合利用、循环化工三大先导产业项目占到了全市项目总数的，产业规模进一步扩大，聚集效应不断增强。三是工作后劲不断增强。国电光伏发电、五洲国际家具装饰材料城、义乌（国际）商贸城二期建设等一批大高外项目相继签约；国电火力发电、涤纶化工产业园、国电煤炭储运中心、雨润肉食及香飘飘奶茶生产、秦老太小枣食品加工、龙阳高效内螺纹铜管生产、德龙烟铁路客货运站场枢纽及物流园区建设、万里通用飞防公司等98个重大项目正在积极洽谈，为招商工作实现新跨越积蓄了能量。四是区域合作扎实推进。2月20-21日，我市成功在天津举行“经济社会发展成果（天津）汇报会”暨对接天津重点项目签约仪式，集中签约项目24个，总投资亿元；参加了德州（天津）合作恳谈会，与塘沽区签署了《招商战略合作框架协议》，签约项目3个，总投资43亿元。

>二、主要做法及经验

（一）强化组织领导，营造浓厚工作氛围

结合我市实际，拟定了《20xx年度全市招商引资指导计划》，对市五大班子领导，25个产业招商分局、18个乡镇（街道）、44个市直部门及106家规模企业下达了指导任务，全市跑项目、跑大项目的积极性进一步提高。根据市主要领导意见，起草了《关于大力实施产业招商的意见》，成立xx市产业招商推进工作委员会，组织领导全市7大产业招商工作，研究确定产业招商的重大事项，统筹安排重点产业项目相关事宜。并下设了七个产业招商推进组和领导小组办公室，对七大产业实行“一个重点产业、一名市级领导、一套推进班子”的推进机制。

（二）强化产业招商，提升招商工作水平

根据我市产业发展特点和比较优势，按照顶层设计与务实推进的原则，确立了“4+3”产业体系，即：四大主导产业（体育产业、五金机械装备制造产业、农副产品（食品）深加工产业、现代服务业），三大先导产业（新能源产业、再生资源利用产业、循环化工产业）。根据市主要领导意见，按照国家产业调整指导目录和七大产业发展现状、产业链条延伸，在科学调研基础上，组织编写了《产业定向招商指导目录》，明确产业招商目标任务、主攻方向和主攻区域，强化组织领导和责任分工，以做强基础调研、加强载体建设、转变招商方式和优化发展环境，对推进产业招商更具指导意义。

（三）加大调度督查，力促招商工作提速

制定了《招商引资考核奖惩办法》及《实施细则》，按照“做好工作导向、烘托工作氛围、调优产业结构、促进科学发展”的要求，分产业、分项目、分行业做好年终全市工作考评工作，树立鼓励高科技、外向型、高附加、央企名企等项目的舆论导向。对25个招商分局过亿元项目和18个乡镇（街道）过5000万元项目实行“月调度、月通报、季督查”；对其他市直单位、重点企业，实行“季调度、季通报、季督查”制度；每月刊发《招商引资工作运行情况分析》，根据全市招商引资总体情况、呈现特点、存在问题，及时调整下一步工作重点和方向。

（四）搞好重点活动，力求招商集中突破

集中有限财力和主要精力选择性地参加一些重点招商引资活动，突出个性化、特色性招商，组织好、参与好小范围、低成本、高质量的招商推介或项目洽谈活动，逐条梳理线索，逐个拿下项目，力促达到“抓住一条线索带出一批项目，拿下一个项目牵动一个产业”的最佳效果。2月20-21日，我市成功在天津举行“xx市经济社会发展成果（天津）汇报会”暨对接天津重点项目签约仪式，集中签约项目24个，总投资亿元；参加了德州（天津）合作恳谈会，与塘沽区签署了《招商战略合作框架协议》，签约项目3个，总投资43亿元。

**招商干部半年工作总结7**

“炸脑壳、拓门路、解放思想、兴街富民谋发展”，是邾城街党工委办事处今年工作的一项重要举措。在区委、区政府的正确领导下，街党工委、办事处高举发展大旗，紧紧围绕“经济强街当龙头，商贸大街创特色，文明新街争一流”的发展定位，广开门路，拓宽市场，依托新洲老城区，广泛联系武汉、浙江、上海、山西、南京等地客商，开辟招商门路，工作取得了突破性的进展。一年来我街联系客商26户，洽谈项目17个，签约落户13家，续建6项，正在洽谈签约2户，客商投资进资额达6150余万元，增加年纳税额550余万元，完成全年任务116%，有力地推动了我街经济发展和各项工作的顺利进行。回顾一年的工作，我们主要抓了以下几点：

>一、强化责任、整合力量抓招商

>二、强化措施，改软、惠商抓招商

学习，实践，抓好招商工作，强化措施，改造软环境是前提，至关重要。街党工委办事处从邾城实际出发，实施南扩西移战略，以项目为支撑，以园区建设为载体，以打造招商引资平台为重点，强化工作措施，制订优惠政策，激励搞活招商工作。在工作中，一是加大力度搞好软环境的整治。党工委、办事处决定凡是不利于招商引资的文件一律更正废除，凡是不利于招商引资的环境一律整治，凡是与招商引资工作挤道的一律让路，凡是客商需要的服务，一律尽量满足。对村霸路霸、瞎扯皮、乱捉梗的行为组织派出司法人员进行严厉的打击，确保招商引资工作顺利进行。二是制定优惠政策，鼓励有志之士参与招商。街党工委办事处研究决定在区政府奖励政策的基础上，对引资中介人按引资每100万奖1000元的比例给予奖励。并明确规定对招商有贡献的工作人员，在政治上高看一眼，级别上高靠一级，待遇上高挂一档。把招商引资实绩与干部的考核、评先、晋级有机地结合起来。三是着力抓好“四大一高”招商发展的新举措。瞄准大财团，大专院校，大的上市公司，大的外迁企业和高新技术产业，广泛联系，努力开展招商工作，号召全街各级干部千方百计动脑筋，千山万水找项目，千辛万苦引资金，抢抓机遇快引进，捕捉契机找引进，优化环境保引进，努力营造全方合力招商的发展态势。四是强化工作职责，简化办事程序。开年来党工委办事处将城建、土地、经管、民政、计生等单位集中在街政务超市统一办公，服务群众，简化办事程序，初步建立了“三个一”的工作运行机制，即：一个窗口对外，一站式办公，一条龙服务，极大地改善了招商引资软环境，为招商引资工作奠定了良好的基础。

>三、领导挂帅，脚踏实地，务真求实抓招商

跟踪洽谈联系项目有8项：

（1）塑料橡胶厂转让；

（3）铝合金特种工具制造厂；

（4）昌胜工贸有限公司镁合金车轮连锻厂；

（5）常想食品引资扩建；

（6）服装加工厂；

（7）宏达冲压件有限公司；

（8）万鑫制衣有限公司。

>四、着眼未来，打造平台，跟踪服务抓招商

邾城是新洲区的首府首街，是新洲的政治、经济、文化中心，有它独特的优势和地位，一年的招商工作虽取得了一定的成效，但离邾城的发展定位和与时俱进的时代要求还差甚远，还需加倍努力工作。需进一步解放思想，不断强化招商意识，切实提高招商引资的幅射率和命中率，以促进邾城的经济发展，社会繁荣，使邾城的社会地位与经济发展同步。今后还将继续努力抓好以下几项工作：

1、全方规划，抓好新邾城、大邾城的招商引资工作。把邾城新区和原邾城街有机地结合起来，搞好合并衔接的统一管理，使招商工作上新台阶。

2、跟踪项目抓招商。对己落户的企业抓好服务，对正在洽谈的企业，不失时机，抓紧进行，对意向项目努力加强联系，决不放契一个有效项目和客户。

3、进一步科学规划工业、农业园区建设，加大管理力度，完善招商硬件设施；进一步改善软环境建设，打造邾城招商平台，为邾城的崛起、振兴而努力。

**招商干部半年工作总结8**

今年以来，县委、县政府紧紧围绕“艰苦创业五六年、力争跨入百强县”的总体目标，紧扣发展主题，不断创新招商思路，改进招商方式，拓展招商领域，狠抓责任落实，进一步改善和优化投资环境，全县招商引资工作保持了良好的发展态势，取得了招商引资的新成效。

>一、上半年工作总结

（一）总体情况

今年1—6月份，全县共引进项目75个，实际到位资金亿元，其中1000万以上项目到位资金亿元，完成全年任务的60%，实现了时间过半，完成任务比例过半。今年以来新开工建设的重点招商引资项目有： “四百”工程一期、齐鲁味精集团新上多功能塑料薄膜项目、华鲁制药公司袋装输液生产线项目、华鲁制药公司新上合成输液袋生产项目、信乐味精公司新上年产10万吨硫酸项目、信乐味精公司复合肥项目、美达纺织公司电脑刺绣项目、1200米商业步行街开发项目等。

（二）主要做法

1、修订文件，兑现政策。今年上半年，我们组织召开了由各乡镇、县直各部门及各企业参加的全县招商引资动员大会，对原来的招商引资考核认定办法、考核奖惩规定和鼓励外商投资优惠政策进行了重新修订、完善，对20xx年项目引荐人按照政策给予奖励兑现 ，对在招商引资工作中涌现出来的先进个人给予大张旗鼓的表彰 。通过优惠政策和奖励政策的落实和兑现，给投资者以鼓励，给引资者以奖励，形成了全县上下议招商、想招商、积极从事招商工作的良好局面，为全年工作的开展奠定了坚实的基础。

一是继续实施“一把手工程”。工作调度到“一把手”，奖惩兑现到“一把手”。

二是分解目标任务。在全县目标考核办法中，提高了招商引资工作在各项工作中的比重，促使各单位把招商引资纳入日常工作范围。使乡镇、部门和企业普遍感到招商引资责无旁贷，把全县党员、干部、职工推向招商第一线。

三是兑现奖励。每年初，都对招商引资引荐人给予表彰奖励，对在招商引资工作中涌现出来的先进个人给予大张旗鼓地表彰，大力激发了各级、各部门想招商、议招商的积极性。四是强化调度，加强督促。坚持实行了“三分之一”工作机制，月调度、季通报、半年观摩评比、年终奖惩兑现制度。

2、初步建立了县级领导分包重点招商项目制度。

为进一步推动招商活动扎实有效开展，初步建立了县级领导分包重点招商项目制度，实行招商全过程管理。凡新开工一个重点工业项目，都由一名县级干部分包，分管领导人都在工地设立办公室，做到工地建到哪里，领导人的办公桌就搬到哪里，确保拿出2/3以上的精力放在项目建设上。每月至少召开一次项目进展调度会，听取包保重点项目的领导和企业负责人汇报，分析问题，研究对策，帮助解决项目进展中遇到的实际困难和问题，督促企业加快项目建设。

3、不断突破新的招商领域

**招商干部半年工作总结9**

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：

>一、招商工作需要更加的努力和创新

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20xx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、7月份、8月份、9月份、10月份5%、11月份，12月份，其中不难看出受xxx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20xx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xx(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。

20xx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。

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！