# 招商接待方案及流程范文(推荐5篇)

来源：网络 作者：玄霄绝艳 更新时间：2025-04-07

*招商接待方案及流程范文 第一篇 洽谈合作礼仪接待方案（仅供参考）前期工作：1.接到接待要求或请求后，明确到访时间和参观时间，根据来客级别参考接待标准制定安排，注明来访日期，单位，人数。2.制定参观线路和流程，按照时间依次提前通知集团各板块、...*

**招商接待方案及流程范文 第一篇**

洽谈合作礼仪接待方案（仅供参考）

前期工作：

1.接到接待要求或请求后，明确到访时间和参观时间，根据来客级别参考接待标准制定安排，注明来访日期，单位，人数。

2.制定参观线路和流程，按照时间依次提前通知集团各板块、子公司做好接待准备，保洁人员对环境的准备，行政人员布置会场，如需发言要提前准备好音响、幻灯等。

随行期间乘车礼仪：

1. 位次礼仪

轿车座位，以后排右侧为首位，左侧次之，中间座位再次之，前座副驾驶座位殿后。

商务车座位，以司机座后第一排为尊，后排依次为小。尊卑依每排右侧往左递减。简而言之，即是右为上、左为下、后为上、前为下。

2. 上下车礼仪

接待人员应为同车的第一驻兵打开轿车的右侧后门，用手挡住车门上沿，防止客人碰头。客人全部坐好后再关门。然后从车位绕到左侧为另外的客人开门或自己上车。如果和女士、长辈一同乘车，应请女士、长辈先上车，并为对方开关车门。抵达目的地时，接待人员先下车，为客人开车门。

注意细节：

1. 女士上车时得体的方法是：先背对车座，先坐在座位上，双脚并拢一同收入车内；下车时，也要双脚同时着地，不可跨上跨下，有失大雅。

2. 在随行车辆内常备饮用水、纸巾。

参观期间礼仪：

1.贵宾参观及团体参观：由公司核准并于参观前两日将参观通知单填送各公司行政管理部门，如事出至急先以电话通知后补通知单。

2.普通参观：由各部经理核准，并于参观前一日将参观通知单填送工地，以利接待，但参观涉及两个部以上者，应比照团体参观办理。

3.临时参观：由各部经（副）理核定，并于参观前半个工作日内以电话通知各工地管理部办理接待，如参观涉及两个部以上者，应商请管理部协调办理。

4.根据事先制定的接待流程，为客人进行项目介绍，主要内容为项目成立的时间、公司商业性质、合作方、运作内容、产量和收益等。并在客人参观时与项目人员协同回答客人提出的问题。

随行讲解礼仪：

1.接待来访参观的客人，是代表了贞元的形象，所以接待人员应当注重自己的仪容仪表，接待人员要求衣着得体大方，体现庄重、大方的企业形象。言行举止要从容得体，做到微笑迎宾，主动热情。

2.在向客人介绍讲解时语气亲切自然，发音准确，语速均匀，音量适宜，吐字清晰，张弛有度。讲解内容规范，措辞准确、得体，避免“好像”、“可能”等字眼。应深刻理解并熟练掌握、灵活运用讲解内容，在讲解过程中可以通过加重语气，放慢语速等来烘托讲解内容。

3.讲解姿势优雅庄重。

表情：表情要自然、大方、庄重。

站姿：站立是讲解时最基本的姿势。注意自然的挺胸收腹。不宜将手插在口袋里，更不能下意识地做些小动作（掏耳朵、捋头发，挖鼻孔等），有失礼仪的庄重。

走姿：行走是讲解过程中的主要动作。在引导客人参观的过程中，怎样行走非常重要。行走时，要注意步伐轻而稳，同时注意保持与客人之间的距离，不能拉得太开。接待人员在介绍讲解时一般走在客人右侧中间靠前位置，把主道留给客人，身体微侧，避免背对大家。

目光：眼神应自然、稳重、柔和、坦荡、友善。讲解时目光平视，焦点尽量落在后面的客人，同时兼顾他人，这是最基本的礼仪，也能使自己精神更集中。

手势的运用：在讲解过程中，应根据讲解内容在适当的时候适度地使用指示动作，切忌使用过重的肢体语言，过于做作而不合乎礼仪规范的要求。

注意细节

不同的客人到访参观的目的各不相同，在接待讲解时应当因人施讲，但要注意取舍过程中不能影响讲解的主要内容。

参观完毕后根据接待安排返回公司与秘书处交接接待工作，或安排客人餐饮休息。

**招商接待方案及流程范文 第二篇**

为了进一步创新发展理念，提高服务效能，优化投资环境，促进全县经济又好又快地发展，特制定本方案。

>一、指导思想

紧紧围绕率先突破发展目标，以“创新发展理念、提高服务效能、优化投资环境、狠抓工作落实”为主题，以加强作风建设、提高服务质量为主线，以机制优化、管理创新为动力，以严格问责、绩效考核为手段，以县内企业、投资者和群众满意为标准，切实增强服务意识，提高服务效率，为推动经济社会突破发展做出积极贡献。

>二、工作目标

我局优化投资环境建设的工作目标是：“一个满意、两个到位、三个加强、四个成效”。一个满意，即让企业、投资者和群众满意；两个到位，即思想认识到位、工作落实到位；三个加强，即服务意识、工作创新、协调配合得到加强；四个成效，即在提高办事效率、服务水平方面取得明显成效；在服务企业、方便群众方面取得明显成效；在招商引资和项目工作方面取得明显成效；在解决组织纪律性、工作责任心、工作精神状态等表现方面取得明显成效。努力营造“人人都是投资环境”，人人讲服务、处处抓效能、事事创一流的浓厚氛围，确保全县招商引资、项目建设工作取得新突破、实现新跨越。

>三、组织领导

成立县招商局（项目办）优化投资环境工作领导小组，由局长李仲山同志任组长，副局长刘忠献同志任副组长。领导小组下设办公室，张永发、栗时沛二同志负责日常办工。

>四、优化投资环境建设工作重点

（一）充分认识提高服务效能、优化投资环境的极端重要性和紧迫性。结合工作实际，认真学习县委马书记在全县领导干部解放思想动员大会和皇甫健书记在县纪委十三届三次全委会上的重要讲话精神，进一步统一思想，深化认识，切实增强干部遵章守纪的自觉性和转变作风、提升效能、优化环境的责任感、使命感。

（二）深入开展“创新发展理念、提高服务效能、优化投资环境、狠抓工作落实”主题教育活动。引导机关干部职工牢固树立投资环境是生产力、投资环境是竞争力，投资者至上、企业家功高的观念，竭尽所能、真心实意为企业服务。通过开展教育活动，在全局形成务实创新、奋发工作，齐心协力推动突破发展的良好氛围。

（三）做好建章立制工作。修订完善机关效能建设八项制度即首问负责制、服务承诺制、限时办结制、失职追究制、效能投诉制、绩效考评制、政务公开制、行政执法责任制第长效规章制度，为投资者提供热情周到的服务工作。

（四）开展“六查、六看”活动。查岗位责任，看工作的标准和要求到不到位；查服务承诺，看工作的效率和质量高不高；查业务知识，看工作的能力强不强；查目标任务，看工作做得实不实；查团结协作，看工作推诿、应付差事的现象有没有；查纪律作风，看遵规守纪、勤奋工作的意识好不好。

（五）设立县招商局优化投资环境投诉电话和意见箱，及时处理相关建议与投诉，做到事事有结果，件件有着落。落实县招商局工作效能问责制，对严重影响服务效能建设的人和事按有关纪律规定严肃处理。

**招商接待方案及流程范文 第三篇**

>代理商政策

年12月31日前加盟的代理商首次进货额万，享受5折成为公司代理商，并且每年享受10万元期权，再次进货一次性不低于万元享受3折优惠。低于万元不少于2万元的只享受5折，不进行累计。

年1月1日起加盟的代理商首次进货额万元享受五折，成为公司代理商，并且每年享受10万元期权，再次进货不低于万元。以后逐年倍增，至公司上市前半年增加到68万元。

3.代理商协助公司发货，享受5%的物流补贴。

4.代理商自加盟次年开始每年不少于第一次的进 货额。如不能完成，代理商可自行转让代理权限，也可由公司另行安排转让，并补偿现金1万元。取消经销商第二年及以后的期权权利。

>代理商经营模式

一．建立分销中心

1.代理商可以在本地区设立分销代理

2.代理商本地区消费会员采取累进消费

3.本地消费会员按公司要求填写申请表

4. 20xx年12月31日前，消费会员一次消费额达13600元，每年享有2万期权。消费会员一次消费额达6800元，每年享有1万元期权。

二、三主粮养生粥坊.

三、美容养生会馆专卖

1.在各大养生馆、美容院建立馆中馆、店中店

2.召开顾客终端会，以“送美丽、送健康”为主题的养生煮粥会

3.与当地的妇联、各个单位工会进行联合开展别开生面的煮粥联谊会，从而扩大各大美容院顾客群体。

4.开展糖尿病及心脑血管疾病患者跟踪测试服务

5.对肥胖者及亚健康人群进行膳食结构调整测试服务

>经济效益分析

1.某区（县）有人口50万人，假设有500人以每人每周消费1斤燕麦米计则该代理商每周的营业额为500×1斤×68元=34000元。按3折成本计，则每周的经营利润为23800元。

2.每月按4周计，则每月经营利润为95200元。

3.每年52周计算，则年经营利润为万元。

**招商接待方案及流程范文 第四篇**

>一、 招商原则

“xx企业家协会迎新晚会“通过对社会各种资源的有效整合，为xx学员搭建一个跨年耀眼的大舞台，同时让关注本次晚会的爱心企业、事业单位、社会团体及民间组织得到一个展示平台。

几年来我们迎新晚会的成功的举办，已经具备举办大型晚会的经验。多种主流媒体参与推广报道，“ xx企业家协会迎新晚会”在20xx年初必将成为业内人士谈论的重大事件。

阿克苏地区xx企业家协会现有会员单位300多家，涵盖4家上市公司、上亿资产的企业家有50多位。20xx年1月举行盛大迎春晚会，有200多位企业家参加活动，本次年会通过提供服务平台，让参与合作的商家得到有效的推广宣传，是一次相互交流、资源融合、合作共赢的良好机会。

>二、 媒体推广

>三、 其他形式推广

1、 在年会上印制企业名称及主宣传画面

2、 年会相关用品上印制单位名称（如节目单）

>四、冠名单位尊容礼遇

主冠名单位5万 将可享受：

1、 年会《主节目》冠名权；

2、 大厅2个主展位，在大厅的左右两侧；

3、大厅走廊条幅/条 展架2个；

4、企业第一负责主桌就坐；

5、年会开始前2—3分钟视频宣传资料；

6、冠名单位负责人可上台致词；

7、年会过程中主背景宣传片，循环播放；

8、授予“20xx年会特殊贡献奖”奖牌，在活动中颁发；

9、企业名称及LOGO印到年会的节目单；

10、企业名称及联系方式刊登在每桌的鸣谢牌中；

11、主持人口播感谢冠名单位：在主持中，每提及年会时，都提及冠名单位名称；

12、大厅吊旗，200百个背椅广告）

13、向主冠名单位赠送主宾席用餐一桌（10人）；

14、年会过程中30秒LED画面定屏；

（备注：以上宣传冠名单位只需要准备图文、视频、音频，其它均由主办单位负责）

**招商接待方案及流程范文 第五篇**

>前言

此次文化交流的目的是将法国最有代表性的当代音乐带给中国的观众。法国最著名的“雷恩国际音乐节”将被直接邀请到中国，并与中国本土最有代表性的现场音乐家与乐队共同演绎中法文化年最精彩的户外节目。届时，我们将声乐、电子等传统的表演形式与现代城市的发展趋势相融合，呈现一场特殊的听觉盛宴。

此次国际音乐节旨在通过交流与对话，以满足现代城市的年轻一代对文化多样性日益增长的需求。北京也将通过与世界的文化交流，证明其是名副其实的文化之都。北京着眼于发展与创造。我们看到这里人们的城市生活、消费观念和生活方式在不断改变，这一切也是北京艺术创造力和想象力的源泉。

音乐节期间，中法著名乐队和DJ共计百余名音乐家将在北京市区最具都市生活代表性的大型户外场所同台演出，拟接待观众数万人，并通过与国内外大型媒体共同合作覆盖全国乃至亚洲和欧洲。

>音乐节特点

1.展现不同类型法国音乐的最大演出，法国雷恩国际音乐节选送6个法国顶级乐队现场表演，7位国际著名DJ，共计70余位艺术家。

2.首次在政府主办的文化活动中云集中国当下最具代表性的现代音乐领军人物及乐队近30人，4个乐队；2名DJ；5位歌手（暂定名额）。

3.音乐节按照国际惯例采取露天形式在晚间举办，所有参与者可以自行携带或租用帐篷、桌椅等设施。

4.最大的露天音乐会，预计每场5000—10000名观众参与；将是中国有史以来最大的国际型现场乐队表演。

5.音乐节将成为所在城市当晚最盛大的午夜狂欢嘉年华，音乐节现场将设置食品、饮料、法国特产、所在城市特产、音乐出版物、图书、旅游纪念品等各类商品销售位若干，最大的丰富音乐节活动设置，充分满足城市时尚人群的休闲消费欲

6.音乐节特设整体VI系统，为本次大型户外活动提供细致入微的全程引导服务。

7.音乐节将成为中国城市高度发展的时尚文化生活标示之一。

注：音乐节详情另见策划方案

雷恩音乐节中国巡演—20xx年世界看中国之夏日焦点

政治待遇之高

法国文化年重点项目，两国政府主办，两国文化年主席、两国副部级以上领导将出席并接见嘉宾

社会影响之大

我国首次与西方强国联合打造的大型文化经济交流活动中法文化年即将以本次音乐盛会划上完美句号

时代意义之重

我国首次以国家名义主办“现代音乐”盛事

现代音乐活动首次获准在首都北京公开亮相

本次活动将在中国的外交史、音乐史、社会发展史上留下划

>时代的篇章

媒体支持之强

全国百余家强势媒体联合报道

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！