# 2024年商会会议主持词范文汇总(七篇)

来源：网络 作者：寂静之音 更新时间：2024-12-02

*20\_年商会会议主持词范文汇总一地 点：医院会议室主持人：卞旭鹏内 容：院长办公会、院周会参加人：金慧敏、卞旭鹏、喻 衡、刘文富、薛华丽、方 勇、胡 杨、李红珍、陈 澎、刘 莉、刘 松、刘 伟、何小艳、赵 军、李菊梅、钱洪流、陈慧鈞、陈春芳...*

**20\_年商会会议主持词范文汇总一**

地 点：医院会议室

主持人：卞旭鹏

内 容：院长办公会、院周会

参加人：金慧敏、卞旭鹏、喻 衡、刘文富、薛华丽、方 勇、胡 杨、

李红珍、陈 澎、刘 莉、刘 松、刘 伟、何小艳、赵 军、李菊梅、钱洪流、陈慧鈞、陈春芳、史冰洋、周 勇、孙爱萍、周利平、姚 屹、杜艳红、伍美华、肖云鹏、罗奕奇

缺 席：顾海波(请假)、欧跃辉(休假)、

迟 到：无

记录人：罗奕奇

一、会议决定和通报事项

1、今天院办收到中医科彭贤杰主任家属送来的一面锦旗，表达了对医院的感激之情，之前彭主任突发疾病，医院紧急安排将彭主任送往北大医院并立即联系北大医院专家给予救治，院长助理陈澎全程陪护，照顾的无微不至，期间金总也多次前往探望，打点安排住院和治疗，并且安排人员日夜陪护，直至彭主任家属赶回。这充分体现了董事长对医院员工的人文关怀和帮助，让我们在景田医院这个大家庭里感受到了春天般的温暖。

2、男性科孙洪河主任于诊室门口捡到一个钱包并交还失主，给医院建立了良好的对外形象，这种拾金不昧的高尚品德值得学习，经研究决定在全院范围内进行通报表扬并奖励五十元。

3、关于开展优化环境，优化服务流程和内涵的“感动”服务活动的通知。卞院长作出部署：这两天将实施“感动”服务的通知文件下发到各科室，3月19日至3月31日各科室进行讨论、自查、制定具体实施措施。4月1日至12月15日各科室实施和完善“感动”服务措施。12月16日至12月31日对“感动”服务过程进行总结，并且对优秀科室和个人给予表彰。

4、本周四晚上17:00在会议室进行行政后勤人员“感动”服务培训。

二、金总在会上强调

1、最近我们医院的预约和就诊量有所增多，工作量增加，感谢大家的努力工作，希望我们各个科室加强沟通，同心协力，争创更好的业绩。

2、上周末医院的一日服务量为300多人次，这只是基本的正常服务量，不过相比前几个月还是有了很大的提升。这是医院全体员工努力的结果，希望大家继续努力，再创新高。

3、通过服务来感动病人，注重和病人相关的每一个细节，让病人来到医院感受到超出自己预期的服务。在医院感动服务活动的实施过程中，希望各科室主任积极带头，带领各科室的医生一起来完成。

三、院领导及有关职能部门强调事项

(一)刘文富副院长强调：

1、最近患者量增加，希望各科室提高医疗安全意识，加强病房管理，做好夜间值班巡查，并且做好细节管理。

2、最近这几天护理部顾主任请假，希望各科护士长相互配合，迎接院感检查工作。尤其是我院的医疗垃圾处理，包括医疗垃圾的转运和存放，必须监督管理到位，做好院感监测并记录完整。

3、中药代煎质量关系到治疗质量和服务质量，要求加强管理，合理把握煎药时间，并做好煎药机的操作和使用培训。煎药机容积较大，我们煎药时标准量要尽量统一，建议开药量在7服/次，提高煎药机的使用率。

4、痰热清使用时注意以下两点：一是痰热清不能与其他药混合使用;二是使用痰热清前要使用盐水冲管。

5、上周召开全市药品不良反应监测会议，要求及时上报药品不良反应病例，以方便大家及时总结经验和教训。

(二)行政人事部刘松强调：

1、排班问题，按照医院规定不允许调班和换班。如遇特殊情况确需调班、换班则应及时和主管部门沟通并告知咨询科，避免发生患者前来就诊而医生不在的情况。

2、打卡问题：上下班需打卡三次，时间分别为早上上班(8：30)打卡，中午上班(14：00)前打卡，下午下班(17：30)后打卡。请大家严格遵守考勤管理制度，杜绝迟到、早退现象。

(三)财务科方勇科长强调：

1、最近部分人员对于新的工资政策存在疑问，现就这部分问题做出解答：20xx年20xx年医院实行保底工资，随着市场竞争增大，同时为了激发员工创收的氛围，全院实行不保底的工资绩效核算，医院现在统一实行工资发放是按照60%保底加40%绩效标准发放，现在我们医院租房成本翻倍的增加，水电从住宅用电转为商业用电，而且随着医院的发展，我们的医院人员的增加，导致经营成本日益增大，希望大家增强创收意识，达到个人效益和医院整体效益的双向增加。

2、由于医院人力成本增加，以及医院场地费用、水电费成本增加，希望各科室节约用电用水，做到不浪费资源。另科室耗材成本较高，希望各科室领取使用耗材时一定要做到定额定量、理性节省、杜绝浪费。

(四)保障部陈澎强调：

由于先前物料供应出现滞后，首先给各科室道个歉。以后保障部将加强管理，完善采购配送流程。

1、设备使用问题：煎药室的煎药设备已采购到位，保障部安排周二厂家培训操作规范并有专人每月跟踪维护，请科室配合。

2、计划问题：各科室报送计划请及时合理，按各科室一周或一月实际工作量上浮10%的标准报送，避免一周内反复报送，之前出现过计划分多次报送，造成供应商会延迟发货，供应滞后，希望各科室能规范，保障部也会加强和供应商的沟通，督促其提早发货。

3、x光机：本周会对x光机进行检修。

4、内科：需要增添的药品请整理好交保障部尽快购臵。

(五)体检科刘莉强调：

1、初步确定本周五有大约20人的团队来医院体检。在此给大家通知一下，希望做好准备。

2、体检提成问题：方勇科长就体检提成方法给大家做了详尽的解释，并将相关方案的文字版本下发给了大家，希望全院动员，做好体检营销。

(六)客服部李红珍主任强调：

1、有一次，一名患者从北大做完检查来我院做手术。当时快下班了，经询问后李主任说加班也给做。在患者所带现金不够的情况下，亲自到收费处把事情都给沟通好，李主任当时说了一句话：我们医院位臵较偏，来一个人不容易，要把人留住并服务好。这件事让我深受感动，李主任这种爱岗敬业、一切以医院利益为先的精神值得我们学习。

(七)卞院长强调：

1、本月医院各科室接诊的成功率在提高，患者数量在逐渐增加。感谢各科室的努力，希望大家再接再厉，再创新高。

2、医院感动服务活动已经启动，文件最近几日下发，望全院各科执行，把“感动”服务落到实处。

3、目前皮肤美容科激光的利用率明显提高，给予表扬。

**20\_年商会会议主持词范文汇总二**

尊敬的xx负责人

你们好!

为进一步促进双方的交流与合作，提高我们的综合实力，确保20xx年各项要求持续有效实施及提升，我公司将于20xx年xx月xx日召开供应商会议。会议将于上午xx开始签到，x点准时开始，于当日结束。

会议内容主要如下：

1. 重点产品过程能力审核

2. 新产品开发样品送样流程

3. 外借资产管理

4. 外发资料有效版本管理

5. 不良通知对策书填写要求

6. 合格供应商新增产品流程

敬请各位企业负责人和质量技术主管参加，并于20xx年x月x日前填写本邀请函中的回执部分，传真至我公司。

如有疑问，请及时联系。

祝

商祺!

xx公司

20xx年x月x日

**20\_年商会会议主持词范文汇总三**

在这次举办的招商会中，我有幸以一个初学者的身份参加了招商会议的全过程，对会议中各项目负责小组——会务组、市场部、商品部、后勤组在各个环节中的工作流程、细节都有了广义上的认知，从而积累了丰富的临场经验，为自己对今后整个会议的协调和把控能力的提高奠定了良好的基础。

能否在招商会中取得成功，前期的准备工作是至关重要的，只有各个部门通力合作、协调一致、准备得非常充分才能保证招商会的胜利召开。首先需要对整场招商会的目的、经过、结果先进行事前预估，经过多次的分析、调整制定出合理的全部会议流程和详细物料配置表、人员工作分配表，然后在公司内部进行明确分工，专人负责每个项目，从而落实工作责任制，做到有据可依。所有工作人员前期主要是把各项会议中所需物料支持落实到位，前期的工作做得越细、全方位考虑，会议中出现差错的概率也就越低。而市场部所有工作人员的工作重心将集中在分析、了解自己负责区域客户的具体情况，在招商会正式开始前1周，一定要做好详细的客户电话跟踪，并落实确定最终到会人数。

招商会议现场氛围控制非常重要，太热闹可能使场面失控，太冷可能使会议失效。而控制会议现场的氛围最关键的是主持人，因此，在招商会的主持人选择上也是非常重要的，主持人既要富有激情与亲和力，又要熟悉了解行业内的知识，还要灵活的对会场进行引导。所以会议前必须要和灯光师、音响师、控场人员先进行沟通、彩排，使整个会议的时间与效果都能达到预期的要求才算是成功的。而会场各工作小组也要对观众区域、舞台区域、后台区域进行合理布局：观众席座位安排、会场的布置、会场区域各品牌的合理优化摆放、广告公司舞台灯光音响特效调试、模特秀的安排。对于突发事件的发生，要有应急备案，即使发生突发事件，也能顺利的进行我们的招商会议。

招商会议结束后，所有物品的归位、运输也非常的重要，后勤组的工作人员就要在事先有计划、有步骤的的将会场所有产品安全的退场。

通过这次招商会议的参与，对招商会议的内涵、流程、成败的因素有了更深一步的了解，招商会议是一种特别意义的营销公关工作，也是展开公司组织、控制管理、公司基本素质的活动，关系着公司整体招商活动的成败及下步营销运作的顺利展开。

在这次会议中，公司整个团队协作、团队精神是我们值得肯定和赞赏的，同时也要总结这次会议的不足，从而为下次招商会议的吸取更多的经验教训。

1、会议流程出来的比较晚，现场流程有点乱，时间上有点仓促。会议流程应应该提前半个月出来初稿，然后再组织讨论，提前1星期定稿并发给所有参会人员准备。

2、每个负责小组应确定一个组长，各组组长分工明确，并确定职责。各组组长应该明确自己和组员的岗位和职责，把工作落实到每一个人头上，明确职责，每天盯进展并向组长汇报情况，不要有越级分配工作的事情发生，不然就会出现：同样的事情会交代给两个人去做，或者工作没有人去做，到最后都不知道该听谁的了。谁的小组出现问题直接找组长，组长进行统筹安排处理，并提出解决方案。

3、再就是细节上的，广告公司在灯光布场、现场音乐调节、led显示屏和电脑ppt都出现了不尽人意的地方，音乐准备和现场模特走秀不相匹配，出现过几次冷场的时候，事前未对led显示屏和音响设备、ppt内容进行彩排演示，导致上台演讲时候屏幕显示内容和演讲不匹配。在下次会议中，这些小细节都必须在会议开始前进行反复的调试，确保万无一失。

**20\_年商会会议主持词范文汇总四**

各位领导，各位来宾，女士们、先生们，

你们好！

首先我感谢骏业公司给我这个和大家见面的机会，这天我能代表经销商在那里发言，和在座的同仁交流心得，这是骏业公司对我们经销商20xx年度工作的肯定，对我个人来说也是一种荣誉。

我们看到，骏业家具的事业蒸蒸日上，骏业家具的领导班子聚集着人才、精英，他们对自己从事的事业有着高度的职责感、使命感，他们对家具行业满怀豪情、孜孜以求。他们不仅仅是在搞好一个企业，更是在用心从事一项事业。从他们身上我们看到了期望，感受到了力量，也充满着对骏业家具明天的的完美向往。

路漫漫，其修远兮，吾将上下而求索。我们坚信作为一个战壕的战友，为了企业的兴旺发展，我们每一位来自全国的经销商都会尽力为骏业家具这座高楼添砖加瓦，都会和骏业家具同舟共济。

鱼儿离不开水，瓜儿离不开秧，我们经销商离不开好的供应商，海尔总裁张瑞敏先生说得好：“做企业要耐得住寂寞，耐得住诱惑。”我们不寂寞，因为我们与骏业家具息息相通，兴亡共存，我们抗拒诱惑，因为骏业家具已融进我们的血液，无法分割。

这天我们在那里举行盛大的经销商大会，让我们见证骏业家具的成长与取得的辉煌成就，这更加坚定了我们经销商的信心，我们感受到了从未有过的力量。我也坚信在座的经销商会和我一样，用我们的真诚和执着，去应对骏业家具的信任和支持，忠于市场，忠于骏业家具，我们必须会把我们共同的事业做得更加成功。当然我也期望骏业家具，能够适应市场需求，为我们带给更为优质的产品和服务。

愿我们和骏业家具继续精诚合作，携手共进，去开创完美的未来！愿我们的友谊地久天长！

我的发言完了，谢谢大家！

**20\_年商会会议主持词范文汇总五**

各位领导,经销商朋友,您们好!

首先在这里非常感谢大家在百忙之中抽出时间来参加我们这次澳克士照明重庆经销商会议.回顾20xx年,澳克士照明在重庆无论是销量,还是品牌形象建设,客户经营信心等方面都取得了长远的发展.这些都离不开厂家,服务中心和经销商们的默契配合.当然我们也勇于承认在20xx年的工作中不足的地方并不断地总结与学习,争取在20xx年为广大经销商朋友们提供一个更好的服务平台.

20xx年的重庆澳克士照明将迎来一个崭新的发展阶段.我们服务中心的工作重点也会由开发转为服务.而服务的目的就是能让我们彼此能连动起来.一起去打造澳克士照明在重庆市场的一片新天地.沟通能排除一切障碍,所以我是真诚地希望各位经销商朋友在经营销售过程中遇到什么困难难题能拿出来一起去解决.

20xx年服务中心的工作任重而道远.

从3月份起一直到5月初是我们20xx年专卖形象建设时期,我们一直在这里强调形象问题,是因为随着人民生活水平的不断提高,对灯具的审美要求也在不断地提高,他们不再满足于过去老模式灯具店凌乱的摆放,追求的是一个视觉的冲击和卖场的气氛,而我们20xx年的专卖形象都能满足以上两点,形象越早能展示出来就越早能占领市场.就越早能打开澳克士的销量.举个例子,南川的向洪向老板在未装20xx年形象前澳克士的销量大概是在3000-5000元一个月,现在每个月的销量最少都不低于20xx0元.这就是效果.巫溪卢光中卢老板100平米的店中店马上也开业了,还有双桥,云阳等地方都已陆续在动工.更大的发展,更大的希望在眼前,看我们能不能抓住它.

有了好的门市,好的形象,接下来最需要的就是好的导购员.导购员的导购水平往往影响着一单生意的成败.我们能把客人吸引进来是前提,达成交易才是我们最终目的.所以我们服务中心计划在5到6月份会召开一次导购员培训课堂,让每个区域的导购员集中起来进行有关灯具销售知识的系统学习.

小区推广和主要灯具市场的宣传推广是我们会议结束之后就会马上开展的一个活动,从4月份开始一直贯穿全年.我们要把宣传直接做到终端消费者去提升我们的影响力与市场占有率.活动的形式和方案会根据不同的区域去采用.当然,活动推广的前提必须是我们当地区域澳克士的形象展示一定要好,不然我们活动搞的再成功把消费者都吸引到店面,看到的只是凌乱的摆了几个吸顶灯,这样不但效果达不到,而且还会影响你店面的口碑.

20xx年是一个充满希望与激情的年头,祝愿各位经销商朋友与我们澳克士一起携手并进,在市场中立于不败之地.每个人都能赚到大钱,谢谢

**20\_年商会会议主持词范文汇总六**

同志们：

今天这次全县开放招商工作会议的主要任务是：全面贯彻落实省、市对外开放工作会议和县委经济工作会议精神，回顾总结x年开放招商工作，安排部署x年工作任务。稍后，鲁书记还要作重要讲话，我们要认真领会，抓好落实。下面，根据会议安排，我讲四点意见。

一、总结成绩，增强信心

x年，全县上下坚持把对外开放作为推动x科学发展、赶超发展的重大举措和重要抓手，进一步扩大开放招商，持续招大引强，整体呈现持续快速健康发展的良好态势。

(一)开放招商加速推进。x年，全县新签约亿元以上项目53个，合同金额178亿元;实际利用省外资金36亿元，较去年增长20%，占全市146.1亿元的25%;利用境外资金4960万美元，增长15%;全县规模以上工业增加值完成83.3亿元，增长20.6%;县产业集聚区实现主营业务收入121.7亿元，增长46%。家具产业集群被确定为国家重点培育的50个接续替代产业集群之一，家具产业园荣获中国家具行业年度杰出贡献奖;我县在全市三项重点工作“百日攻坚”行动“挑战赛”中胜出。

(二)招大引强成效明显。以龙文化经贸活动、建市30周年经贸活动、杂技文化经贸活动和长三角、珠三角、环渤海产业招商活动为载体，促成了一批重要项目落户。全年新开工亿元以上项目48个，总投资77亿元。投资12亿元的亚洲第一大家居品牌全友家私、投资11亿元的浙江新世纪门业以及金玉油脂、金鹰家私等一批超亿元项目签约落户。

(三)开放领域逐步拓宽。申新泰富国际商贸城、亿洲乐活城市生活广场、朝阳龙座商业综合体等一批大型商业项目开工建设;中国银行进驻;龙丰实业、领锐牧业在天交所成功挂牌;投资2.3亿元的江苏科达日产30吨杏鲍菇工厂化生产项目即将投产;投资1.2亿元的行知学校一期工程主体竣工;以特许经营权转让的方式，吸引社会资金7.5亿元，实施县城集中供热和“气化”项目，全方位开放新格局正在形成。

(四)开放环境不断优化。联审联批、首问负责、服务承诺、限时办结、无偿代理等服务机制全面推行，重点工作台账管理，领导干部分包重点项目、企业巡回交流、“1+2”工作法等机制得到落实。河南省家具质量检测中心获批、x县家具技工学校挂牌成立。出台产业集聚区建设、招商引资等激励办法，建立健全了招商项目预审、会审、核查三项制度，招商工作的科学化水平进一步提升。

(五)招商活力不断增强。实行“二分之一”工作法，乡镇党委书记带队外出招商;抽调骨干人员组成23支招商小分队，在四川、珠三角、长三角、北京等地开展驻地招商，重大项目县四大班子领导亲自挂帅，登门招商。县财政列支专项资金，设立项目签约奖、开工奖、投产奖三个奖项，依次核发奖金。特别是对招商引资行动积极、成效明显的柳格镇、招商局等发放奖励资金30万元，激发了全县招商引资的积极性。

这些成绩的取得，是县委、县政府正确领导的结果，是各级各部门协作配合、共同努力的结果，更是全县上下勇于进取，奋力拼搏的结果。在此，我代表县委、县政府对大家的辛勤努力表示衷心的感谢!

二、正视现实，奋力赶超

在总结成绩的同时，也应该清醒地看到问题。当前，我县开放招商工作形势依然严峻，应当引起高度重视。突出表现在，龙头带动项目缺乏，项目储备少，发展后劲不足。

(一)大项目、好项目少。目前，集聚区内的家具制造、食品加工项目多为初级产品、粗加工产品项目，产业链条短;三产项目中物流、金融等现代服务业项目缺乏。已投产的几家企业中，投资、产能还没有达到预期规模;主导产业集群集约程度还不高。

(二)项目储备不足。对产业招商的深入研究不够，项目储备少，谋划、包装、设计等工作水平还需提高，对央企项目和战略投资者的招引效果不够明显;签约落地和开工项目数量不足。

(三)项目履约率不高。招商活动洽谈的项目不少，履约率不高;签约项目多、开工项目少。个别项目在建设过程中出现资金困难，导致项目推进缓慢甚至停滞。有的项目厂房建好了，资金、机器不能到位，迟迟不能投产、达产。

(四)招商环境仍需优化。从硬环境看：我县区位优势还不够明显，产业基础薄弱，吸引力不强。从软环境看：环境和服务还需进一步优化。项目用地难、融资难等“瓶颈”制约比较突出。征地拆迁工作中仍有阻工现象发生。在项目审批、落地等环节，职能部门主动服务意识不强、执行政策时方式方法不够灵活。

以上这些问题，虽然是各地都普遍存在的共性问题，但不能因为是共性问题就不重视、不解决。共性问题我县如果能较好解决，那么我们的开放招商环境就会更优。对此我们要有清醒的认识，既要客观看待我县在引进资金总量、重大项目招引、外资项目引进等方面的弱势和不足，又要看到我们面临的诸多有利条件和优势。从事招商工作的部门和各乡镇主要领导，要克服畏难情绪，自我加压，加大招商工作力度。全县上下要树立“一盘棋”的思想，把开放招商作为全局性的战略举措，坚定信心，克难攻坚，砥砺奋进，全面开创开放招商工作新局面。

三、有的放矢，招大引强

(一)明确招商目标。x年我县开放招商的指导思想是：坚持对外开放总基调，按照“开放招商、诚信安商、服务助商、发展惠商”的新理念，围绕“一区三园”(家居产业园、食品产业园、环保科技产业园)和特色商业区、中心城区、现代农业示范区建设，重质量，求实效，着力打造中国家具之都、中国食品工业强县和环保科技产业基地。任务目标：一是主管家居、食品、环保科技三个产业招商分局的县级干部，每人完成1个3亿元以上工业项目。二是家居、食品、环保科技三个产业招商分局，各完成3亿元以上工业项目1个，亿元以上工业项目2个。三是每个乡镇完成亿元以上工业项目1个;除城关镇、马庄桥镇、柳格镇外，每个乡镇完成集中连片流转土地1000亩以上现代农业项目1个。

(二)突出产业招商。围绕产业集聚区“一区三园”，强化产业链招商和集群招商，招大引强，促进产业集聚。家居产业。一是主攻四川、广东、京津冀、东北等重点区域开放招商，引进一批生产、板材、五金、物流等项目，壮大规模，完善配套，拉长链条。当前，要盯紧华日家具、蓝鸟家具、宜兴红木、元宗家具等在谈项目，促其尽快落地。二是组建濮阳市家具协会，引导本土家居企业集聚发展，提档升级，扩大规模，打造精细化、专业化生产园区。年内中小家具产业园新入驻企业4家，投产5家。三是尽快开工建设河南省家具质量检测中心;挂牌成立南京林业大学实验基地，积极对接中国家协，力促“中国家具之都”授牌，提升产业核心竞争力和x家居的知名度。食品产业。一要依托食用菌、小麦、辣椒等优势资源，瞄准国内50强，央企或国字头食品企业，主攻广东省、浙江省、福建省的食品产业，引进行业龙头。要紧盯华润雪花啤酒等在谈名牌项目，促其落户。二要扶持壮大桃园建民、申氏菇业、科丰、龙丰、天口等本地知名企业，创品牌、扩规模，提升影响力。三要以食品产业园食品研究所为平台，整合吸纳本土食品企业入区发展，带动食品产业优化升级。环保科技产业。规划建设环保科技产业园，编制环保产业发展规划，要以中石化、中石油节能环保产业为主导，积极承接苏南环保产业转移，推进环保产业招商，抢占中原地区环保科技产业发展制高点。

(三)拓宽招商领域。坚持把开放招商作为一招求多变，一举求多效的重要举措，在突出招引工业项目的基础上，加快现代服务业、现代农业、基础设施建设以及社会事业领域招商。一是深化现代服务业领域招商。要围绕濮阳市副中心城市建设，推进申新泰富国际商贸城、亿洲乐活城市广场、建业时代广场等重大商贸项目建设，品牌引领，商业运作，促进现代服务业发展。组建农村商业银行，设立x村镇银行。二是深化现代农业领域招商。围绕“一园两带”现代农业格局，积极引进外来企业投资，实施一批农业产业化项目，促进农业产业集群发展。加快万相红梨、泰丰苑等示范园建设;依托阳子现代农业示范区，打造现代农业生态旅游示范区。三是深化基础设施建设领域招商。综合运用股权投资、捆绑开发、债务重组、产业基金等融资方式，筹集外来资金，加快基础设施建设。四是深化社会事业领域招商。鼓励外来资金进入我县教育、卫生、科技、文化等社会事业领域。依托单拐旧址、火车站旧址、普照寺等资源，引进文化旅游项目。

四、实干干实，力求实效

开放招商，重在实干。我们要紧紧围绕项目签约落地、投产达产，真正把招商项目转化为现实生产力，推进可持续发展。

(一)注重招商实效。一是突出领导带头。严格落实“二分之一”工作法。鲁书记和我坚持重大项目登门拜访，外来客商接待商谈;坚持半月研究一次招商工作。主管招商工作的县级干部，要深入研究招商工作，围绕项目线索经常性外出招商。三个专业招商分局局长、乡镇党委书记是本单位招商工作第一责任人，包乡县领导参与分包乡镇的开放招商工作。二是优化招商队伍。按照“一个主导产业、一名县级领导、一个招商分局、一支承接队伍”的原则，抽调精干力量，成立三个招商分局，围绕家居、食品、环保科技三个主导产业，从编制产业规划、绘制产业图谱着手，瞄准重点区域、重点企业招大引强。每个乡镇成立一支专业招商小分队，制定招商计划，在党委书记带领下走出去，积极参加市县组织的招商活动，确保年度目标的完成。产业集聚区围绕三个产业，明确领导责任，主动承接项目落地。三是坚持项目带动。要高标准、高质量谋划包装项目。县发改委要切实负起谋划项目、包装项目的第一责任，深入研究上级政策投资和产业发展方向，谋划储备一批优势项目，精心包装重点项目，从根本上解决我县大项目储备少、项目谋划质量不高的问题。招商分局和各乡镇要进一步加强与投资商经常性联系，主动对接商谈;要高效率、全过程跟踪推进项目。对已签约项目，提前介入，主动服务，把合同变成实实在在的投资，形成储备一批、洽谈一批、签约一批、建设一批、投产一批的梯次推进格局。

(二)创新招商方式。注重以商招商。强化同四川家具进出口商会、河南省家协、广东家协、食协以及中食协、福建食协的沟通联系，深入宣传推介。鼓励引导企业围绕自身发展和上下游产业，积极主动开展定向招商，在合作中提升产业层次，实现优势互补、互利共赢、做大做强。强化亲情招商。籍在外工作人员是我县对外开放招商的宝贵资源。各乡镇要对本乡在外工作人员名录重新摸排整理，4月30日前提交一份高质量在外名人名录，督查局跟踪落实。招商局负责从中筛选有一定影响力的人员聘请为我县的招商顾问，作为外出招商和搜集项目线索的重要渠道。开展会展招商。精心筹办“环渤海”、“珠三角”、山东半岛蓝色经济区、“长三角”产业招商活动，组织参加“第xx届中国国际投资贸易洽谈会”、“第xx届成都国际家具展”等省、市重大活动。要把增强大型活动的招商实效作为工作重点，更有针对性地做好筹备谋划、企业对接、项目跟进，确保集中签约一批项目。深化驻地招商。对项目信息集中的地区，派出招商小分队开展驻地招商，广泛搜集信息，主攻重点项目。探索网络化招商。利用网、大河网等网络平台，宣传投资环境，发布招商信息，策划实施网上招商。

(三)严格奖励约束。一是奖励。今年县财政列出专项资金，要对招商工作突出的单位、个人进行重奖。设立完成任务奖。对完成年度招商任务的乡镇奖励招商经费10万元，对完成任务且年终考核排在前两名的乡镇，奖励招商经费20万元;对完成年度任务的招商分局视其引进项目质量，给予相应经费奖励;超额完成年度任务的招商分局，奖励经费20万元。设立招商引资个人奖。待项目竣工达产后，对项目第一引荐人(非公职人员)进行物质奖励，引进固定资产投资1亿元、3亿元以上项目，分别一次性奖励现金15万元、30万元。二是约束。招商引资工作实行“一票否决”。对于当年未完成招商引资目标任务的乡镇，取消其当年评先评优资格，对主要负责人进行诫勉谈话，扣减工作经费10万元，该单位在下一年度如遇干部调整不予考虑。对于当年未完成招商引资目标任务的三个专业招商局，扣减工作经费;连续两年完不成任务的调整主要负责人岗位。项目签约落地后，三个月内没有开工建设的项目(非政府原因)，取消该项目引进单位已获得的荣誉称号，并追回已颁发的奖金。实行百分制考核，由县委县政府督查局牵头，组织县招商服务局、产业集聚区等部门对三个招商分局、各乡镇进行考核认定。

(四)优化开放环境。一要打造亲商安商的开放环境。各乡镇、各部门都要强化“大招商、大发展，小招商、慢发展，不招商、不发展”的意识，大力营造亲商、安商、助商、惠商的良好环境，以实际行动打造开放、诚信的形象。二要打造优质高效的服务环境。工商、国土、规划、环保、金融等职能部门要进一步规范审批行为，对招商引资项目开辟绿色通道，特事特办，领办代办，不推诿扯皮，不搪塞刁难，限时办结，切实提高服务效率;县产业集聚区要集中精力做好入区项目的推进服务、协调工作，确保项目按照时间节点高效推进;纪检监察部门要加大“治庸”力度，对破坏发展“软环境”，损害形象的单位、个人要严肃查处。公检法等部门要对恶意阻工、干扰项目建设等不法行为，从严从重从快打击，绝不手软，绝不姑息，从而引导广大群众积极配合、服务项目建设，形成人人关心支持项目建设的良好氛围。三要打造言行一致的诚信环境。承诺的事情一定要兑现，言而有信、以诚安商，绝不能因为承诺不兑现，损害了形象，挫伤了投资者的信心。

同志们，开放招商事关可持续发展大局，任务艰巨，责任重大。全县上下要以开展群众路线教育实践活动和“一创双优”活动为动力，把思想和行动统一到县委、县政府的决策部署上来，迅速掀起新一轮开放招商热潮，诚邀外来客商参与发展和建设，以更加开放的思想、更加振奋的精神、更加有效的举措，凝心聚力，务实重干，加快建设富裕和谐美丽新!

**20\_年商会会议主持词范文汇总七**

第一部分 客户入场环节 《入场音乐》

第二部分

1、主持人开场 《主持人上场音乐》

十年激荡，伽蓝创想!尊敬的各位来宾，各位经销商伙伴们，大家下午好!欢迎莅临

“十年见证中国之美”20xx年自然堂春季经销商会议的现场，我是主持人##，非常开心在这样一个日子里迎来了本次会议， 在此，我谨代表###及自然堂品牌事业部对大家的到来表示热烈的欢迎和衷心的感谢，谢谢大家!

2、代理商致辞 《嘉宾上场音乐》

为了对各位嘉宾的到来表达感谢之情，接下来让我们掌声有请先生(代理商)致辞，掌声有请 ----致辞(语言简洁)

3、伽蓝十年回顾

感谢##精彩的致辞。20xx伽蓝作为中国化妆品唯一参展商参展世博会，向全世界递上了第一张名片，为实现做中国人自己的世界级品牌愿景奠定了坚实的基础。

20xx年伽蓝又迎来了十年华诞，十年的风雨历程、铸就了伽蓝今天行业领军品牌的地位， 一段视频带我们找回珍贵记忆，一同见证伽蓝十年成长历程。接下来请观看vcr 。

灯光暗，播放视频《伽蓝十年回顾》

第三部分 20xx年计划 视频结束，主持人：过去十年，自然堂品牌荣获诸多荣誉及认可，品牌美誉度和知名度得到广泛提升。例如20xx年，自然堂品牌成功参展世博;“自然力量，巅峰发布”自然堂雪域精粹纯粹滋润霜新品发布隆重举行，铸就了中国品牌的新高度;并荣获20xx年“上海名优产品”称号等等等等……这一份份荣誉凝聚了自然堂人、代理商、合作伙伴的辛勤付出，在这里谨代表伽蓝集团对在座所有的伙伴们致以最诚挚的感谢!20xx年的自然堂实现了完美绽放，20xx年自然堂又有哪些策略呢，接下来有请伽蓝集团自然堂品牌事业部经理讲解20xx年自然堂市场计划------ 《嘉宾上场音乐》

第四部分 沟通交流

主持人：感谢经理的详细讲解，20xx年是伽蓝发展史上承前启后的一年，这一年是对前一个十年的完美总结，也将为下一个十年的发展奠定基础。在国家“规划”纲要中提出三大转型概念：从外需拉动到内需拉动，从高碳到低碳，从强国到富民。伽蓝同样处在发展的关键变革期，以为下一个十年的发展找到新的动力和支点。20xx，自然堂将迈入“以消费者为中心”的发展阶段，十年梦想再次起航。在下一个十年，自然堂将为“创造中国人自己的世界级品牌”的梦想而不懈努力!

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！