# 招商心得

来源：网络 作者：落日斜阳 更新时间：2024-07-19

*第一篇：招商心得如何招商渠道：人脉渠道和互联网渠道一，人脉渠道是第一渠道，优点：真实性（不被怀疑），成单概率高方法1，身边的人脉渠道；每个人身边可能都有在找项目做的同学或者朋友，可以把公司的相关材料发给朋友看，告诉对方大概信息，如果对方有...*

**第一篇：招商心得**

如何招商

渠道：人脉渠道和互联网渠道

一，人脉渠道是第一渠道，优点：真实性（不被怀疑），成单概率高方法1，身边的人脉渠道；

每个人身边可能都有在找项目做的同学或者朋友，可以把公司的相关材料发给朋友看，告诉对方大概信息，如果对方有兴趣可以直接带他（她）过来公司详细了解，并且可以获得公司酒水的现金抵用卷

方法2：身边朋友的人脉渠道；

咨询一下身边的朋友，他们有没有朋友在找项目做，有时候一个人的人脉圈确实有限，但是可以把信息传达给身边比较好的朋友，让大家帮你物色看看，有这方面的朋友可以介绍给你，你再和其沟通（个人的力量绝对大不过团队的力量）最终如果自己通过朋友的人脉入职了，注意事项

1，（点到为止）

对人脉客户在沟通过程中，不要谈的太多，大概的简单介绍一下，让其过来公司详细考察了解

2，（免费送酒水现金抵用卷）

对于想要了解项目的朋友，到了公司，来者就是客，都可以免费获得公司送出的酒水现金抵用卷，从朋友角度来说，也是件好事情

二，互联网渠道是通用渠道；

互联网包括（QQ群、微博、论坛、贴吧、网站、、、、、）等一系列的网络资源例子：我本人两个现在的代理商都是从互联网QQ群渠道产生下面我以QQ群为例子给大家简单讲解方法：（撒网）

我当时有4个工作QQ号，我试用期15天每天上午做的第一件事情，就是花一个小时的时间去加QQ群，到4、5天的时候，我的QQ群总数量超过了100个QQ群，每个QQ群里面人数基本都在200人以上，那么也就意味着我信息全部发送，可以至少让2万人知道我发布的项目

注意事项：

1，QQ群数量

互联网最直接途径就是QQ群，可以通过漂流瓶，群邮件等形式发送，而且QQ群的数量一定要多，每天必须花费半小时以上去加QQ群，因为经常会被T，头像可以不停的换，QQ名字也可以不停的换，这些都是技巧、、、、2，（朋友）

做QQ群最重要的因素就是在群里面必须要把大家当做朋友，绝对不能太商业化，一进去就发广告，例如：我进的是一个股票，我可以一开始进去的时候和大家简单讲一下最近的股票情况，比如可以说：股票怎么这样子啊，各位买的股票怎么样了、、、、，有没有好的股票可以建议、、、、等等内容，3，（群主）

一个群负责人就是群主，可以适当的和群主建立朋友关系，问候，聊聊生活4，（汇总）

当你面对上百号群的时候，你消息一出去肯定有很多人会咨询项目，例如：“什么项目，”“请说说是什么东西”、、、、、对于所有有咨询过的群里面的好友，把这些人全部加为好友，因为这些就是潜在的客户，不能漏掉一个，对于在线的客户可以建一个讨论组，把所有人都拉进来这个讨论组，这样一来，你说的每一句话可以不需要重复，所有人都能够看得到，也会有沟通的气氛；

5，（点到为止）

做QQ群最重要的就是点到为止，不能说的太多，因为人的好奇心是无止境的，问了第一个问题，就会有第二个，第三个、、、更多的问题出来，而互联网资源非常大，如果同时又好几十个人，甚至更多人问不一样的问题，那么你就会累死，可以简单大概描述，可以用这样的理由说服客户：“您好，陈先生，我们公司就在xx，如果您有兴趣可以直接到公司进行实地的了解和考察，公司有详细的市场运行计划书，您可以更加深入的了解6，（免费酒卡）

这个信息要告诉我们所有的要了解的意向客户，中国人都贪小便宜，这个酒卡可以起到很好的效果！

**第二篇：招商心得**

招商心得

孙焕新

按照要求，我局认真学习了主任所批示的材料，结合自身存在的问题，主要有以下几点心得：

一是思想认识不到位。度假区招商工作必须要有紧迫意识。度假区管委会曾反复指出招商工作对度假区发展的重要性，但在实际工作中，有时候存在懈怠的思想，这个问题在将来的工作中一定要克服掉当前的经济发展机遇与挑战并存。目前，地产公司出现了沿海发达地区及一线城市产业向中部地区及二三线城市转移的趋势，我园区必须抓住这一关键契机，不仅要与其他省份的园区竞争，同时要和省内发展旅游业的兄弟园区竞争，压力不可谓不大。狭路相逢勇者胜，我们必须以一日千里的工作精神抓好资本转移的契机，多方协调，群策群力，鼓足干劲做好招商工作。

二是积极创新招商方法。创新虽是一个新课题，但同时也是对前人有效工作方法的一个吸收利用。在招商过程中，我局要积极和大家探讨有效的招商方法。对以往使用的电话招商、网络招商、人脉招商等招商方法进行归纳总结，针对不同的企业使用不同的方法，积极协调好各部门，争取得到最大的帮助，全力以赴将企业“拿”下来。三是打好提前量。“手里有粮，心中不慌”，我局通过去年招商工作的经验教训，深刻认识到打好提前量的重要性。今年要按照领导要求把招商工作列为常态工作，不能因为旅游季节的淡旺季而放松招商工作，加强平时的招商工作也是一个积累的过程。这次宁波招商会我局来说就是一次平时工作没有做到位的表现。在今年的招商工作中，我局要未雨绸缪，深入挖掘我局负责区域的有实力，有意向的企业。对区域内各省市也要有一个梳理过程，重点分析好福建，香港等地企业，同时对广大内陆省份一些有实力，想要走出去发展的企业进行跟踪联系。

四是加强对老客户回访。经过一年的招商，在以前拜访的企业中也有一些实力较强、曾经有过投资愿望的公司，在平时联系新企业的过程中，也适当对老企业进行电话沟通回访，加深感情。

五是在平时的工作中多锻炼招商科员，使每个人的能力都能有所提高。无论是从度假区的讲解上，还是与客商的交流过程中，多像能力强的人员学习，取长补短，弥补自身不足，实现与科员们共同提高。在招商工作中对用人的要求不能搞“一刀切”，要做到发挥每个人的特长，人尽其才，使每个人在各自擅长的工作中都发挥出最大的能量，从而使一个个质量可靠的零部件，组装成一个高效运转的大机器。

六是通过诚意招商来打动客商。“诚”为商道之本，也 是我们体现政府形象和工作风貌的一扇窗户。在招商过程中把“诚信”二字始终贯穿于整个招商活动之中。凡是客商需要打听和帮助的事项，只要我们能做到，我们都竭尽全力，热忱服务，使企业在与红海滩工作人员的工作交往过程中感受到如沐春风的感觉，以此来打动人，感染人。

只有齐心协力，发挥良好的个人素质，不断更新招商思路，收集招商信息，度假区的招商引资工作一定会一年一个新台阶。

**第三篇：招商培训心得一**

招商培训心得

一个星期的招商知识的专业培训已经接近尾声。人生中就是这样，每一次的学习就是一次实践的机会，每一次的实践就是一次充能。我们之所以培训，目的就是增强我们挑战的信心。我不知道别人通过培训学到了多少，感受到多少，了解到多少。只知道通过培训自己感悟颇深。

见过的听过的，没见过的没听过的统统包含在内。这一次的培训是成功的，还有一点是我们需要这样的机会，这样一个提高自己，完善自己，充实自己的机会。

回想起近段时间的培训，让我有一种新的感觉：“学得越多，越发现原来自我感觉良好的态度其实都是骗人的。”这就不得不要求我们自己要在工作中学习，在学习中工作，把所学的用到工作中。作为一个招商人员，如果不懂得随时提升自己，有一天我们也将从旧日所为的辉煌中跌入谷底。对于我们来说及时的汲取新知识相当重要，我认为在工作中，用心去学是相当重要的。

首先，从马总的理论培训中，让我受益良多，“自信心、创造力、专业性、说服力，乃至精益求精”的课程，完整的诠释了成为一个优秀业务员需具备的素养。当然，这些都不是每个人都具有的，所以我们应该努力学习、培训。当我们有了一定的专业知识时再来招商才可得到客户是认可，才能在招商领域定位。这是一个心、手、脑并用的智力、劳力型的工作，必须要用我们所具备的大脑去尝试思考，必须要我们自己更多的去实践。其次，杜总讲的礼仪中，主要是从“互动、沟通、形象”三个关键词入手，完整的讲解了我们在生活、学习中应该注意的事项，深入浅出的介绍了接待礼仪、办公礼仪、公关礼仪的基本行为规范；同时讲解了关于我大港市场的优势、市场的基本情况等，更加加深了我对我市场的认识，为我后期出去招商奠定了基础。

最后我知道了对于业务员，自信、勤奋是非常重要的，俗话说的好，自信、勤奋出天才，不过我认为在此应该还有诠释业务员的一句话：剩者为王；招商亦是如此。所以我们要在招商过程中不断的免疫自己，相信自己，让自己更加勤奋！同时也非常现实的说一句让自己的荷包鼓动起来！

**第四篇：招商业务知识培训心得**

招商心得

参加招商工作一年多了，对招商工作也有点不成熟的想法。经济发展，社会才能进步.经济发展才是硬道理，经济发展了，城乡矛盾、社会矛盾才能解决。招商工作就是经济发展的助力。南方在招商时往往是依托市场、环境和政策扶持。我们在招商工作时，除了依托土右旗优越的区位交通优势，丰沛的水资源和电力资源，还应该强调市场，土右旗面对的市场不单单有“金三角”，还有中国北部，蒙古国、俄罗斯甚至包括东欧。京包铁路也是第二亚欧路桥的一部分。有市场企业就有钱赚，有钱赚才会落地投产，为我旗经济发展做出贡献。

在招商引资工作中还应该注意民生。大企业的优点不需赘述，但是因为大企业投资大，投资期也比较长，面临当今复杂多变的国内国际形式，长的投资期意味着高风险。企业有可能暂停或终止投资，这样损失的就是土右旗人民的利益。我们不如把重点放在可以迅速产生效益的小企业上，注重小企业对民生、就业等方面的利好。我旗一直是农牧业大旗，我们完全可以做精品农业来获得高收益、高社会效益，而且没有污染。大打“有机”牌，让农民得到实惠，让百姓得到益处，让土右成为品牌、在以后的工作中，我会更加注重团队合作，更加注重企业的发展潜力，更加注重项目对土右宏观的影响。做好人，做好招商引资排头兵。

招商一分局 郭劲

二〇一一年十二月二十六日篇二：招商引资培训心得体会

参加全市招商引资业务培训班的心得体会

襄州区招商局局长 张 昌

（2024年3月14日）尊敬的市领导、各位同仁：

大家下午好！

在全国各地都在进一步加大招商引资工作力度，竞争态势和发展态势咄咄逼人的严峻形势下，市委、市政府因时利导地举办高规格、大规模的招商引资业务培训班，体现了市领导对招商引资工作的高度重视，进一步增强了我们下大气力推进招商引资工作的责任感、紧迫感和危机感，具有十分重要的现实意义和指导意义。

本次培训班的授课老师都是与招商引资引资工作密切相关的市直部门的领导和专家，他们结合当前的国内外经济大环境、襄阳市情、招商引资工作现状和本部门职能，围绕如何更好地推进招商引资工作作了十分精彩的讲解，他们的授课形象生动、深入浅出、切合实际。在两天紧张而充实的招商引资业务培训中，我们系统了解了全市经济概况，产业信息，规划、土地和税收政策与招商引资的关系，还通过学习招商成功案例对创新招商方式方法有了一些感悟和体会，开阔了视野，丰富了知识，为创造性地开展招商引资工作，助推全市进经济社会和谐发展奠定了坚实的基础。相信在座的各位和我有同样的感受。（让我们以热烈的掌声向各位老师的精彩授课表示衷心的感谢）。

下面，我结合招商引资发展趋势、个人工作经验和参加本次招商引资业务培训班的感受，就如何扎实高效地推进招商引资工作谈谈四个方面的想法，和大家共同探讨学习，希望能起到抛砖引玉的作用。

一、精心策划包装项目，提高招商引资成功率。

客商投入，要的是赚钱；政府招商，为的是加快经济的发展。“你发财，我发展”是招商引资的一个基本原则。在招商引资活动中，招引方必须拿出能够吸引人的优质项目。一个优质的项目必须要合乎当地的总体规划和实际条件，合乎科学发展观的要求，合乎最广大人民群众的利益和愿望，对投入方有比较丰厚的回报率和稳定、持续、长远的发展空间。政府要招引到真心实意干事业的外商，就应该在项目的包装上“做文章”，搞好长远规划，调查研究实际情况，抓好必要的基础设施建设。近年来，我们襄州区重点围绕农副产品加工、机电汽配、现代物流等支柱产业全产业链条建设，以招商引资促进优势产业集聚，以产业优势吸引客商投资，成效较明显。

为争取实力强劲的国内知名企业浙江兆山集团入驻我区建设机电汽配项目，我们整理了高质量的机电汽配项目建议书，系统介绍了襄州区情、支柱产业、招商引资现状、优惠政策，重点阐述襄州毗邻东风襄阳基地机电汽配业基础好、项目投资回收期及最终

的经济社会效益等得好条件，打动了兆山集团的高层管理者，促成兆山集团于2024年4月上旬与我区签订投资3亿元，在伙牌工业园征地200亩建设精密机床和汽车零部件生产项目的正式协议。该项目于2024年4月下旬动工，一期建成1.8万平方米的厂房，手动和自动轮毂项目已于当年10月下旬投产；二期精密车床1栋1万余平方米的厂房在建。兆山集团又在去年11月与我区签订了投资10亿元的专用汽车车生产项目，襄州区成为兆山集团在浙江之外的另一大重要生产基地。

此外，我们还借助高质量的物流项目建议书成功引进了鄂西北钢铁产业园项目和南燕油脂农副产品加工项目。鄂西北钢铁产业园项目由上海本昌钢铁有限公司联合上海九天钢铁有限公司、上海红旗电缆集团和上海周宁商会共同投资40亿元，在物流园征地2024亩建设。2024年12月，投资方在我区注册湖北本昌投资管理有限公司，注册资金5000万元（实收资金5000万元）。2024年1月，注册湖北宝融担保有限公司、襄阳市宝融钢铁有限公司和襄阳市宝融钢铁有限公司3家公司。其中，湖北宝融担保有限公司注册资金1.06亿元，襄阳市宝融钢铁有限公司注册资金和襄阳市宝融钢铁有限公司注册资金均为1000万元。

燕油脂农副产品加工项目由汕头市南燕油脂有限公司投资10亿元，在双沟镇316国道北侧、汉十高速襄樊东出口东侧附近地块征地750亩建设。投资方拟在我区注册4家新公司，注册资金分别为2500万元，总注册资金1亿元。目前已完成4家新公司的名称核准工作，拟于3月下旬来我区办理完所有注册手续，推进项目建设。

二、创建优良的投资环境，打造招商引资洼地。

环境是最核心的竞争力和生产力，是一个地方发展的最大品牌。当前的招商引资竞争力，正由单一的优势向投资环境等综合优势转变。要着力改善招商引资软硬环境，通过加大城市硬环境建设力度，创建绿、美、净的宜居环境；通过优化发展环境，积极打造“阳光新政”努力营造重商、亲商、助商、护商的良好社会氛围，增强本地对企业和客商的吸引力，以优质的软硬环境承接项目入驻。当前，打造招商引资洼地，要重点构建“三个环境”：

（一）构建良好的政策环境，让企业投资顺心。现在不是招商，而是“抢”商，招商引资是一场看不见硝烟的战争。一套好政策就是一个明确的导向，能使投资者、经营者闻风而动、纷至沓来。作为经济欠发达地区，我们要善于学习借鉴先进地区好的经验，凡是外地成功的做法，都可以大胆引用；凡是政策法规没有明令禁止的，都可以大胆试行；凡是上级政策和规定有一定弹性幅度的，都要从有利于本地的发展出发，把涉及企业发展、投资条件、投资者的各种待遇等有关政策放到相对宽松的程度，放到企业和纳税人最满意的程度。只有环境优良、宽松，人家才愿意到你这个地方来，人来了就有机

会，才会有人流、物流、资金流、信息流、项目流。所以，我们都要努力营造良好的政策环境，确保客商和企业的合法利益。

（二）构建良好的法制环境，让老板投资安心。一个地方的治安环境很大程度上决定招商引资成效。企业前来投资就是为了发展壮大，为了发财。如果没有良好的法制环境作保障，连正常的生产生活都提心吊胆，决不会有老板愿意来投资。所以，抓治安，保安全就是招商。要严厉打击破坏市场经济和侵害投资环境的违法犯罪行为，整治“吃拿卡要”等不法行为，加强对各类投资主体的合法权益的保护，使客商能引得进、留得住，发展得好。江苏昆山经济很发达，但也是利用招商引资发展起来的，他们到东莞等地招商，不宣传其他的，就宣传本地良好的社会治安，光这一点就吸引了大量客商投资。

（三）构建良好的服务环境，让老板发展开心。招商引资一定要提高办事效率，优化环境。办事效率高不高，环境好不好，对内关系到凝聚力，对外关系到影响力，对上关系到注意力，对下关系到号召力，归根到底影响到竞争力。办事效率是衡量一个地区经济发展、环境好坏的重要标志。总投资27亿美元的南亚电子项目落户昆山很能说明服务环境的重要性问题。为争取该项目，山东一个很有名城市的市委书记亲自给南亚电子公司董事长写信提出，对项目给予等同“零地价”的优惠，一亩地一块钱。但南亚电子项目最终落户昆山，一亩地20万。为什么呢？是因为昆山的综合环境好，服务环境过硬。可见，良好的环境是招商引资成功与否的重要标杆。我们襄州今后将进一步完善“阳光新政”，继续实行首问负责制、服务承诺制、限时办结制、责任追究制，减少审批环节，压缩办理时限，提高办事效率，着力创建“零障碍、低成本、高效率”的服务环境。力争通过创建优良的投资软环境，达到以情感商，诚信留商的效果。

三、强化招商机制，建设专业化的招商队伍。

招商引资是一项要求高、难度大、极富挑战性的工作，做好这项工作，“人”的因素是关键，只有招商人员充满激情、全身心地投入其中，才能确保招商事业取得成功。为此，需要从干部任用、实绩考核、资金调配、物质奖励等多方面探索建立招商引资的激励约束机制，最大程度地调动工作主体的积极性、主动性和创造性。

（一）加强培训，强化招商人员素质。

招商工作处于市场经济发展的前沿,招商工作的特定职能要求我们每一个招商人必须在第一时间掌握第一手信息和资料,用一流的招商服务态度来创造一流的招商业绩。招商工作涉及方方面面,包罗诸多专业和学科，要做一名优秀的招商人,单纯依靠过去的知识积累很难适应新时期招商工作要求, “工欲善其事,必先利其器”，招商队伍的任何一员都应当多学、多思、多看。要大力开展各层次的招商业务知识培训活动，聘请专家、学者讲授各地招商优势分析、项目

策划包装、招商礼仪、客商对接洽谈、项目入驻程序、法律法规、国际贸易等方面的专业知识，提高招商队伍的业务水平和实际操作能力。同时，要积极引导招商队伍努力学习党的各项路线、方针、政策和各种理论知识，提高政治觉悟和理论水平，努力打造一支政治修养高、分析辨别能力强、懂经济、善管理、熟悉法律法规、会外语的复合型招商队伍，为推动本地招商引资工作跨越式发展提供强有力的智力支撑。

（二）强化用人导向，增强招商人员斗志。

要坚持把最优秀的人才配置到招商一线，增强招商一线队伍的战斗力。同时，要优先从招商一线选拔任用干部，调动社会各界参与招商引资荼的积极性。2024年11月，为了加强专业招商队伍建设，襄州区委组织部从全区范围内优中选优，一次性选派了4名年轻干部充实到区招商局工作。这几名优秀干部作风扎实，工作务实、业绩出众，为襄州的招商引资工作快速进展作出了积极贡献。这几名年轻干部也顺理成章地被提拔重用，一大批年轻干部纷纷要求到招商一线锻炼成长。2024年，我区又任命招商引资有功人员原区经信局局长刘勇成同志为区经济开发区管委会主任（副县级），同时将开发区两名精通招商引资工作副科级干部提拔为班子成员（正科级）。鲜明的用人导向产生了良好的效果，目前，我区已经形成了“招商工作有干头、招商干部有奔头”的浓厚氛围。

（三）细化奖惩机制，激发招商引资热情。

招商引资不仅是快试金石，能试出每一位干部的能力；还是一个分水岭，是能者与庸者层次分明。要通过兑现招商引资奖惩机制，激发社会各界参与招商引资工作的热情。襄州区在历年考核时，都把招商引资工作作为各部门、各单位、各镇目标考核的一项重要指标，加分上不封顶。对没有完成招商引资任务的单位，综合考评得分再高，也不能参与评先表模，增强了各单位尤其是单位责任人抓招商引资工作的责任感，调动了他们的工作积极主动性。在经济上，我们对招商有功人员不惜重金，实行重奖，奖得让人眼红心跳。2024年，区委、区政府拿出1000多万元，重奖了2024年的纳税大户和服务经济发展先进单位；拿出26万元，对6个项目中介人实行重奖。在今年的经济工作会议上，我们又拿出了1500万元，对2024年经济发展有功之臣给予了重奖。

客观实际证明，奖惩机制是一项行之有效的工作机制，有利于营造氛围、扩大影响，持续高效地推进招商引资工作。但我们要根据招商引资工作的不断出现的新变化，适时作出调整，不断改进完善，把握好度、改进方式方法，使招商引资奖惩机制发挥更好的作用，更好地为服务于招商引资工作。

四、强力推进项目落地建设，确保招商引资实效。

项目是发展的基础，是财政增收的源泉。招商引资真正见到实效，就是要确保引进的项目早建设、早投产、早见效益。我们必须牢固树立抓项目就是抓发展的思想，切实增强加快发展的紧迫感和责任感，要理清思路，明确责任，改变传统的思想观念和工作

方法，要统筹协调好方方面面的工作，要加大职能部门协作力度，加强信息的沟通反馈，形成合力，严格依法依规依程序为项目的落地建设搞好服务，促进项目建设的快速推进，为推动本地支柱产业链条的延伸奠定基础。

（一）建立项目审批立项的快速通道。发挥行政服务中心的作用，完善以土地规划、征地手续、工商注册、项目建设为主要内容的服务体系，全程跟踪服务。正式签约项目要尽快报批项目用地，配套好水、电、路等设施，为项目落地建设提供坚强的保障。对项目的落地建设要做好计划，排定时间、排定进度，在优质高效服务服务中促进项目早开工、早投产、早见效益。

（二）明确项目落实包保责任制。坚持实行“一个大项目、一名领导、一套班子、一抓到底”的项目包保责任制，签订项目包保责任状。包保领导和项目责任单位要充分发挥职能作用，积极主动地为项目协调解决建设过程中的各种困难和问题，确保包保项目达到“保开工、保投产、保签约”的要求。

（三）建立项目建设工作定期通报制。要对项目建设工作进行定期通报，坚持一周一调度、一月一通报、一季度一点评，半年一考核、年终总考评，并根据项目进展情况及时进行书面通报或者公开曝光，增强项目包保责任和单位的责任感和危机感。

（四）制定公正、科学、完善的考核办法，严格兑现奖惩机制。对工作措施不力、责任心不强、完不成落地建设目标的包保责任人和单位，不仅要通报批评，取消先进单位和个人的评选资格；对工作消极、影响恶劣的还要考虑在政治上进行惩处。对工作力度大、项目建设顺利、任务完成较好的包保领导和工作人员，要大张旗鼓地予以表彰奖励，并作为提拔重用的重要参考依据。通过严格兑现奖惩机制，努力形成以项目落地建设成效评价和使用干部的用人导向，真正把社会各界的思想统一到发展大局上来。

项目落地建设是转化招商引资成果的唯一途径，只有抓好项目建设，才能把招商引资转化为实实在在的业绩，才能为地方财政增收和经济社会持续快速发展奠定良好的基础。

总之，这次招商引资业务培训举办的很及时、很成功、效果很好，本人收获很大。我们将借此次学习培训活动东风，进一步加强理念知识和招商引资业务知识的学习，努力提高自身的综合素质，创新招商思路，改进工作方法，硬化工作措施，确保圆满完成市政府给襄州区下达的招商引资工作任务，为推进全市招商引资工作新进展作出新的贡献。

谢谢大家！篇三：招商引资学习培训心得体会

招商引资培训学习心得体会

参加全县招商引资培训班，使我深感招商工作对全县经济发展引领和推动具有十分重要的意义，通过几个部门领导的讲解，我了解了县情和全县经济发展的宏伟计划，较为全面地掌握了招商的基本知识。现就招商学习谈以下几个方面的心得体会。

一、\*\*县的发展需要招商

\*\*县是襄阳市一个全山区县，经济底子薄，群众思想观念守旧封闭，改革开放的春风吹拂\*\*县的大地，\*\*县县经济得到了长足发展，得益于历届县委、县政府把招商引资作为重要工作来抓。工业由无到有、由小到大，农业由传统农业发展为到现代化农业，旅游业发展蒸蒸日上。目前，产业结构调整，东部、南方工业发展逐步转向中西部，我们要抢抓机遇，承接新一轮工业跨越式发展，不辱使命，不辜负\*\*县人民的期待。通过招商引资建设美好家园，真正把\*\*县打造成“都市襄阳后花园”。

二、用好、用足政策，发展\*\*县县城经济

国家正式把我县纳入山区生物多样性示范区，享受西部大开发新一轮扶贫开发政策。从国家层面上可以享受扶贫、财权、税收、土地等多项优惠政策，同时省委、省政府把我县确定为“脱贫致富奔小康试点县”，大力实施“两圈一带”战略。\*\*县处于“鄂西生态文化旅游圈”区域，对我县经济发展提供有力资金政策支持。对于\*\*县的发展，国家、省委

省政府制定大量的扶持政策，作为招商引资人员要分析政策，从宏观上把握，从微观上争取，一事一议，对号入座，把政策用好、用足。同时邀请在\*\*县工作的老领导，旧地重游，勾起对\*\*县的追忆，激发他们对\*\*县更好更快发展的雄心，对\*\*县建设规划多献计献策，运用他们的人脉联络各个方面。多引资、引大资，建设\*\*县。

三、建立一支招商引资队伍，全面推进招商引资工作 从各个单位介绍招商引资工作经验和存在问题，不难看出，建立一支招商引资队伍是迫在眉睫的一项工作。抽调各单位的精兵强将，并且这些精兵强将要有一定的社会人力资源，定向培养，定向招商，咬住青山不放松，招不来商不放手。招商队伍人员要有较高的理论知识，树立\*\*县队伍形象。不仅能在国内招商还要有与外国商人打交道的本领，宣传\*\*县，通过媒体把\*\*县的“一主两翼、两园经济”新格局、打造“都市襄阳后花园”、建设“绿色襄阳示范区”的规划进行全面宣传。\*\*县要制造特色产品，培植属于\*\*县自己的产品名片，对于生态腊梅王国，牡丹故乡的美誉，通过媒体报道大力宣传。真正通过招商来开发这一方有价值的热土。

**第五篇：招商心得**

从2024年6月进入招商局工作到2024年6月刚好一年，这一年间我也参加了几次大型的招商引资活动。在活动过程中，我对招商引资工作有了以下几点粗浅认识：

1、招商要有针对性。招商引资是一项非常理性的经济活动，客商来投资是为了赚钱。我区的区域优势、热情服务只是一个方面，更重要的是产业衔接、集聚效应和各种生产要素的整合效益。所以，招商要有针对性，引资要有目标，要站在客商的角度考虑问题，将准备工作做深做细。

2、招商要团结。招商要形成一种合力，是靠大家的力量来完成的，最基本就是要从大局出发，看问题，办事情都要从发展大局来考虑。人员之间要团结协作以及相互帮助，凡是有利于招商引资的事，不分分内分外，要主动地做。

3、招商要吃苦。招商工作是非常辛苦的一种工作，时常不分节假日联系客商，联系项目。招商要发扬勇于吃苦的精神，要想千方百计，勇吃千辛万苦，不惜千言万语。

4、要力求在思想观念上实现突破。当前，随着国际、国内区域经济合作、产业互动和产业转移的步伐加快，各地都把招商引资作为加快发展的重要措施，千方百计吸引资金和技术，借力发展。实践证明，一个地方的开放程度影响着一个地方的经济发展水平，而思想观念是影响开放程度的根本原因。

5、要力求在产业对接上实现突破。随着开放型经济呈现投资基地化、产业链式化、竞争白热化的趋势，投资商投资由过去的单体投产、单个产品为主，逐步向优势产业集聚，向优势产品整合，选择一个地区重点、连片、链式发展。在这种情况下，招商引资的集聚效益、链式效应越来越明显。

回顾这一年的工作，对于怎样招商？我有以下认识：

1、通过正确认识招商来发动全社会力量。

招商引资工作是招商局一项义不容辞的职责，要做到逢会必讲，逢人就谈，并在人力、物力、财力等方面优先满足于招商的需要。通过高度的统一思想，让全局上下都理解招商，支持招商，积极招商。大家都主动找关系，找信息，真正形成了领导抓招商，能人跑招商，人人为招商的工作氛围。我相信，一百次接触总有一次成功的机会。因此，加强对招商工作的宣传培训，提高思想上的认识，是招商工作的前提。

2、通过诚意招商来打动客商。

招商的成败与否，关键在诚意。我们把“诚信”二字始终贯穿于整个招商活动之中。凡是客商需要打听和帮助的事项，只要我们能做到，我们都竭尽全力，热忱服务，以此来打动人，感染人。

3、通过制度约束来规范招商。

招商要有计划性、针对性，不能打“烂仗”„胡子头发一把抓‟，不能做得不偿失。吃力不讨好的事情。企业在设计、规划、选址、建设上都要做到科学合理，不能事先关门作战，事后亡羊补牢。不能急功近利，急于求成，要坚决杜绝“上了一个项目，影响一片群众，影响一方安定”的情况发生。对招商人员的招商活动，要制定初步的行为规范，增强招商人员的素质，规范他们的言行，努力塑造我局良好的外部形象。

4、打造好自己的安商环境。

招商引资已经列入各级政府的“一号工程”，上级党委、政府非常重视。但在实际工作中，下面有些部门并不是同样重视，不顾全市发展大局，片面考虑部门利益的现象时有发生，上面抓得紧，环境好一些，稍不注意就有回潮。特别是已落户的客商中感觉明显，安商环境问题时隐时现。因此，以优惠政策为主体的招商转变为优化发展环境的招商势在必行。现在全国各地招商的优惠政策大同小异，但各地的经济发展环境并不雷同。进一步打造安商环境，方能凸现我地投资综合优势。

我认为，只有齐心协力，发挥良好的个人素质，不断学习总结招商经验，更新招商思路，收集招商信息，全方位地挖掘招商信息，我局的招商引资工作一定会一年一个新台阶，取得不俗的

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！