# 抓招商促攻坚工作总结(共48篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2025-03-19

*抓招商促攻坚工作总结1时光飞逝，20xx年又接近尾声。一直以来招商引资是马陆镇重中之重的一项工作，是调整产业结构、转变发展方式的关键环节。借着区里、镇里大力发展以文化信息产业为主导的现代服务业的东风，希望城招商工作和招商部门切实转变招商思路...*

**抓招商促攻坚工作总结1**

时光飞逝，20xx年又接近尾声。一直以来招商引资是马陆镇重中之重的一项工作，是调整产业结构、转变发展方式的关键环节。借着区里、镇里大力发展以文化信息产业为主导的现代服务业的东风，希望城招商工作和招商部门切实转变招商思路，调整新产业发展的人员组织，加大新产业招商投入力度，在区、镇、城的领导关心指导下，在全体员工共同努力下，确保了希望城在全区的领先地位，取得了一定的成绩。1至11月共新增企业1070户，注册资本亿元，新增纳税户数1032户，税收亿元。其中招商部共完成新增企业720户，注册资本亿元，税收万元。

>一、总结近一年的工作，我们取得了较好的招商引资成果：

1、观念转变到位，文化信息企业和总部经济的招商初见成效。

新年伊始我们就结合全区调结构促转型，加快推进“稳二进三”战略的定位，招商引资与转变发展方式相结合，紧紧咬住年初确定的目标任务，把引进文化信息企业和总部经济作为招商引资工作的重中之重。截止到目前为止共有121户文化信息类企业、6户总部型企业入驻希望城。

2、服务到位，为优质企业发展拓展空间。

一些优质企业的发展壮大已成为希望城税收稳步增长的重要保证，我们一直以来都把“壮大老企业”作为招商引资工作的另一个重要抓手，培育有实力、有潜力的民营企业做强做大。我们要求除了\_在服务上精益求精以外，市区的两个服务中心以及其他的办事处也要在服务企业上突出深度，实行全过程跟踪服务。此外我们还邀请了工区、税务等职能部门为企业进行业务知识讲座和政策解读，为一些有上市意向的企业进行政策上及实际操作上的辅导，使企业少走了很多弯路。目前已有12家企业正在积极筹备中小企业上市工作。

3、办证速度到位，办证流程畅通

公司通过整合人员、落实岗位责任制来保证办证速度，同时成立了特殊项目领导小组，开辟绿色通道，特殊项目特别办理，加快了办照办证速度，提高了办事效率，为企业尽早出税提供了有利条件。

>二、20xx年的是坚实基础的一年，招商部按照公司总体1200户，招商部750户目标，重点围绕对外“走出去招商”和对内“精简优化量化流程”两个总体思路开展工作：

1、强化“走出去招商”：

强化新客站和徐家汇里两个服务点的“走出去招商”能力，为其配置相关战略平台和潜在客户渠道，同时通过老同事传、帮、带具备招商潜质的年轻人等人力资源配置和与工作量、质相适应的财力资源配置，来系统化的实现市区两个服务点的走出去招商转型。挖掘人才，发掘潜能，加强招商人员的业务知识培训，目标建立一支高素质的专职招商员队伍。在总数量目标范围内进一步明确文化信息企业的指标，从而起到引导作用。

2、“三个维度”发展产业：

随着产业办（文化信息和联手招商的业务、科室融合）的组建，我们将从三个维度来系统化发展产业：

第一维度——深化战略平台：借助20xx年发展的战略平台的基础，继续发展和精选一批优秀的战略平台，进行全面升入和合作，使得双方在企业客户和专业服务上实现复用和共赢；

第二维度——完善区域网络：加强文化信息产业招商和联手招商的网络整合互补力度，发挥北京联络点、深圳联络点、各村各公司代理招商点等的招商网络的建设，使得产业融合转型，网络区域覆盖的竞争优势得以实现。积极探索以微博，搜索，SNS等为代表的网络营销工作。使得线下网络与互联网络这2张网充分融合，提升广大中小企业潜在客户覆盖率和影响力。

第三维度——聚焦行业大户：探索开展以产业行业为特征区分的大客户开发工作，结合文化信息产业中的电子商务、媒体娱乐、信息服务等行业，以及联手招商中的先进制造等行业划分，使得招商和产业发展人员更具备专业性，产业导向和集聚发展更有现实的抓手。这样一来，从战略平台、小客网络、行业大客等三个纬度实现产业转型和发展。

3、“信息化”精简内部流程：

借助信息化精简优化量化\_流程，改善工作细节，提升办证过程的专业化，以期规范整个审批程序，简化审批手续。将各种企业在办证过程中遇到的疑难问题（如：查名，前置审批，验资等）和关键环节实现专人专职，同时利用信息系统的优化升级，将能自动化完成的工作尽量自动化，从而形成批量工作自动化，重难工作专人化的结合，逐步提升办证办税的平均速度和复杂能力。

我们有决心，有信心，有能力，在党委政府的领导下，在公司领导班子带领下，在招商部全体员工努力下，完成招商部既定目标，实现产业转型和发展。

本学年度，政治学科在校“导引学科发展，服务教育决策，提高教育质量”的工作宗旨指导下，比较顺利地开展了各项工作，按时完成了市教研室及我校下达的各项教研任务。

>三、在把握学科教师专业发展方向、准确解读高考改革动态、组织有针对性的高考专题教研活动、研究考试发展方向，提升服务决策和宣传、推广“主动、有效”课堂教学理念和实施措施的过程中，具体完成了以下16项工作任务：

1、传达了上海市政治学科高考评价会的精神，制定了20xx年高考教学策略和复习计划。

2、宣传、推广和实施了“主动、有效”课堂教学理念与措施。

3、制定编写了本学科“主动、有效”课堂教学评价表。

4、开展了课堂教学公平的课题研究与实验活动。

5、落实了本学科教研员对高考命题的研究和指导任务，编写、研磨了7套试题。

6、继续完善三级教研网络，继续开展深度调研。完善了以公共邮箱为主体的题库建设。

7、落实了2节资源场馆和教材整合、与“主动、有效”课堂教学整合录像课的展示和观摩。

8、在教育视频点播网上传了部分中青年教师的展示交流课。

9、开展了8节分年级的公开课和交流课的教学研讨工作。

10、组织了高三三轮知识点的复习和解题训练教学，开展了命题与试卷讲评竞赛活动。

11、教师教学论文和学生论文的评选。

12、开展新农村教育的网络培训和材料总结整理工作。

13、完成了崇明县第四轮骨干教师的考核命题、听课与答辩工作。

14、参加了6所学校的16次集体调研，进行了多次个别调研。

15、开展了高一、高二两个年级教师的读书体会交流活动。

16、创建了政治学科QQ群，深化了学科的网络教研活动。

**抓招商促攻坚工作总结2**

20xx以来，xx乡党委、政府把项目和招商引资工作作为经济发展的重点，列入党委、政府的议事日程。我乡在项目和招商引资工作中，形成“书记抓班子，班子带队伍，队伍促发展”的工作格局，充分发挥集体智慧，努力克服重重困难，发扬团结、吃苦、争先精神，突破思维误区，提升招商理念。通过一年来努力，完成了县招商局下达我乡的招商引资任务。现就主要工作总结如下：

>一、更新思维，提高认识

项目和招商引资工作是经济发展的主要方面。经济发展，离不开项目和招商引资工作，有项目才有发展，有大项目才有大发展，招商引资是实现跨越式发展的前提和保证，乡党委、政府充分认识了这一点。我乡多次召开班子会议、乡干会，组织讨论、探索、思考如何抓好项目和招商引资工作。我乡是农业乡，一无矿藏，二无森林，率先打破了过去认为项目和招商引资工作是县上领导和招商局的事的错误认识，要求班子成员都要突出重点、统一思想、更新观念、真抓实干，积极寻找项目，加大招商引资力度，提升对项目和招商引资的理念，站在党委书记和乡长的位置上思考问题，站在县级领导的高度思考认识项目和招商引资工作的重要性。通过多次学习，统一了认识，提高了认识，启迪了思维，眼光不仅只局限本乡，而是乡外、县外、省外，努力冲破区域界定的误区，为赢得商家投资奠定了基础。

>二、党政一把手亲自抓项目和招商引资

思维的改变，为我乡完成20xx年项目和招商引资赢得了宝贵的时间。在年初，乡党委、政府将目标任务进行分解，责任到人，分头负责，严格奖惩，确保主要领导集中精力抓项目和招商引资工作。成立了由党政一把手负总责的项目和招商引资领导小组，坚持做到亲自寻找项目，亲自上门招商引资，放弃许多节假日和休息时间，利用星期天跑企业，想尽千方百计帮助企业解决实际困难，为企业的发展提供宽松和谐的投资软环境。在党政一把手的带领下，班子成员及全体乡干部积极配合，发挥主观能动性，确保了项目和招商引资工作任务圆满完成。

>三、克服困难，取经求发展

在乡上经费紧张的情况下，乡上设立了项目和招商引资专项基金，用于找项目和招商引资工作。千方百计走访联系企业，对企业进行学习考察。通过走访企业，增长知识，广结朋友，提供信息，积累经验，开拓视野，提高认识，为我乡项目和招商引资工作取得更大发展提供了条件。

>四、建立信息网络

我乡领导号召全体乡干部挖掘各种社会资源，积极提供信息，对每条信息抓住不放，为项目和招商引资任务完成搭建信息平台，并且要求全体干部开动脑筋，树立经营意识，通过全休干部共同发掘、共同奋斗，及时掌握了信息。

>五、具体工作

在县委、县政府的.带领下和招商局的指导下，我乡领导高度重视招商引资工作，通过一年的努力工作，顺利完成了上级领导下达的招商引资任务。

招商引资项目：

（一）投资2300万的顺荥纺织厂已全面完成建设，竣工投产。

（二）投资3000万的方大水晶厂，已全面完成建设，竣工投产。

（三）投资3500万的浙川水晶厂已全面完成建设，竣工投产。

灾后重建项目：

（一）6个村灾后重建活动室项目已全部竣工完成；

（二）7个灾后重建新村聚居安置点基础设施全部完成。

明年拟建项目：

（一）xx乡下坝村灾后重建基础设施链接桥梁工程项目目前已进行到招投标阶段，拟于1月份开工建设；

（二）xx乡饮水工程拟于20xx年正式开工建设。

>六、存在的问题

一是因为经验不足，走了许多弯路；二是无区位优势；三是乡财政困难，项目和招商引资工作经费不足，制约项目和招商引资工作有较大突破。

总之，在全年项目和招商引资工作中，我乡取得了一定成绩，但与县上要求和发达乡镇相比，还有一定差距，工作中还有许多值得总结的地方。明年，我们将继续弘扬“开放、创新、实干、争先”的荥经精神，以人为本，强力实施“四大战略”，大力发展民营经济，拓宽项目和招商引资工作领域，为我乡招商引资工作作出更大努力。

今年以来，坝陵办事处按照全市的统一安排，坚持科学发展，牢固树立“优先发展工业”的理念，实施招商引资“增高工程”，深化落实“工业强市”的重要战略举措，把招商引资工作放在第一位，集全处人力、物力、财务保证招商引资上规模、提质效、创新高。通过全处广大干部和企业的共同努力，我处招商引资工作再上了一个新的台阶，现将一年来的工作总结如下：

>一、基本情况：

截止目前，今年全年共有在建项目14个，其中新开工项目8个，续建项目6个，协议总投资额167450万元，新建项目总投资额107950万元。其中计划总投资在5亿元以上的大项目1个，1亿元以上项目1个，招商引资到位资金122060万元。比去年同期增长62%。累计建成投产13个项目。

跟踪和在谈项目情况：1、武汉晶科晶体片项目、香港生物除臭项目，安徽龙兴玻璃生产项目、当阳新型pvc建材项目、湖北亿美科技农业项目、上海劳保用品生产项目、德邦物流项目正在跟踪洽谈。生物柴油项目、杭州奥普特光学设备、压力器项目已经签约，但还需要跟踪督促落地。

>二、主要措施：

1、强化组织领导，明确目标任务。

一是加强领导，深化招商引资“争高”认识。实施招商引资“争高工程”是落实“工业强市、工业强镇”战略的重要举措，是我处决战“十二五”实现新跨越的迫切需要和现实途径。我处党委行政多次召开招商引资专题办公会，坚持把招商引资“争高工程”作为党政“一把手”工程，招商引资工作作为各项工作的重中之重，并成立招商引资工作领导小组，党委书记、人大主任张耘任组长，党委副书记、行政主任柯莉及另外5名党委成员任副组长，另外抽调部分机关干部，组建3个招商工作专班，同时实行专群结合，发动党员干部和处内群众全员招商。

二是明确目标任务。20xx年我们自制“3456”的招商引资任务，即：投资2亿元以上的项目3个，投资1亿元以上的项目4个，投资5000万元以上的项目5个，投资20xx万元的项目6个；全年完成招商引资协议投资额度不低于20亿元，并将任务分别分配到3个招商专班。

2、落实招商责任、创新招商方式。

一是“走出去”招商。一改过去“守株待免”的工作方式，挤出时间外出招商，树立敢于“招大商、引强资”的理念，把握企业投资意向，主动、大胆走访大企业、大集团，用真诚打动客商，用真情换取信任与合作。今年，招商专班多次前往安徽、山东、广东、四川等地走访考察，先后拜访了史丹利集团、常林集团、深圳、等一大批企业，获得有价值的招商引资信息20条以上。二是“请进来”招商。积极创造条件，主动邀请重要客商来我处进行实地考察，洽谈投资事宜。用好当阳自然风光独特性、自然资源丰富性、生物资源多样性、区位优势的唯一性四张彰显地域特色的名片，吸引投资商落户投资。三是“节会”招商。借博览会、洽谈会、展销会等各种形式的招商引资的良好平台，经常性与外商联系沟通，加大以商招商力度，从中获取有效的项目信息。四是开展网上招商。依托电子政务平台，运用现代科技手段，展现坝陵形象，发布招商信息，推介招商项目。五是借力招商。我处在加强招商力度的同时，也充分利用招商局，经济开发区和经信局等上级招商部门的引荐和服务，获取招商信息，推进项目运作。加强当阳籍在外创业人士的招商，积极推动回归创业，扎实开展全民创业，壮大市场主体规模。六是以商引商。全面加强与已投资企业的联系，不定期地走访外来投资企业，召开联谊座谈会，及时帮助解决外商生产和生活中遇到的困难和问题，增强投资者的信任感，带动更多企业前来我处投资。

3、加大投入力度，优化服务环境。

一是继续把招商引资工作经费列入年度财政预算，按时足额拨付，在经费投入上确保了招商专班工作经费、项目专班工作经费、招商奖励资金“3个20万”足额到位。

二是做好企业联系“中间人”的角色，经常联系企业的负责人之间的交流，促进企业间沟通合，做到信息共享，资源共享，财富共赢。比如我处的瑞廷电子科技有限公司长期需要订购一批设备零件，原本一直从外地购进。后通过我们联系交流，知道金诚机械有能力生产，最后促成了两个公司之间的合作，达到了合作共赢的目标。

三是优化投资环境。环境是生产力，是竞争力，是吸引力。我们着力增强招商引资吸引力，营造优质高效的服务环境，建立起重商、亲商、惠商、富商、安商的良好氛围。具体做法是：在项目策划包装阶段，认真做好基础材料工作，放大本地资源优势，精心策划包装招商项目，增强对投资主体的吸引力；项目推进阶段，我处安排专人专班联系招商项目，为企业提供所需的各种咨询和服务；项目签约落户阶段，由项目建设专班在规定时限内为投资者代办工商注册、税务登记、建设规划许可等一系列手续。对在建、新开工项目进行跟踪管理，一方面做好协调服务，建立项目跟踪台帐，随时掌握项目进度，另一方面积极与各职能部门协调，帮助解决项目开工建设过程中存在的具体问题和困难，保证施工顺畅；在企业生产经营阶段，实行企业“安静日”制度，没有特殊情况，绝对不到企业打扰。

4、细化基础工作，健全考核机制

招商工作就是信息工作、细节工程。我们针对性的建立了已有项目信息库。按照项目信息、储备项目、在谈项目、在建项目进行分类，实行专人管理，并及时调整、充实、完善基础档案。在接待洽谈细节方面，我们专门对招商人员进行招商专题培训，更加注重在与客商洽谈的细节上下功夫，在为客商耐心讲解招商优惠政策，分析资源优势，行业投资远景，表诚意、作承诺。同时，从食、宿、行等小的方面了解客商喜好和当地礼仪，用真情实意打动客商。

另外，我们对原来的招商引资考核认定办法、考核奖惩规定进行了重新修订、完善，下发了《关于大力推行全员招商工作的意见》，并与招商专班、处直单位、村（居）委会负责人、机关干部层层签订责任状。对招商专班完成规定招商引资任务的，一次性奖励20000元，凡未完成引资任务的，按规定在招商专班人员的效能工资中扣减，引资额每差1000万元扣500元，直至扣完全年效能考核奖金；处直单位、社区、行政村和社会人提供有价值的招商线索，并协助项目成功签约的，固定资产投资1000万元以上的项目除按市政府有关奖励政策给予招商引资引荐奖励外，办事处按实际到位资金的‰－1‰予以奖励，完不成招商引资工作任务的，按未完成的目标分扣减应兑现的经费或工资；处机关干部职工，提供有价值信息，并协助引资成功的，比照处直单位、社区及行政村的奖励政策予以兑现，完不成招商引资工作任务的，扣减一个月的效能工资。年终严格按规定进行考核，该奖的奖得心跳，该惩的惩得心疼。

>三、存在问题

20xx年，我们在招商引资和项目建设工作方面取得了一定成效，但还存在一些问题：一是基础性工作相对薄弱，招数不多；二是招商信息量不足，引进工业大项目不多。

>四、下一步打算

20xx年，我们的招商目标是协议投资额达到18亿元，我们将按照全市统一部署，进一步加大招商力度，在招商方式和招商服务方面进一步下功夫，灵活专班招商、以商招商、外出招商、借力招商等招商方式，使招商成绩更上一个台阶。

**抓招商促攻坚工作总结3**

>一、上半年主要招商成果

20xx年，在全镇上下的共同努力之下，共完成招商引资任务xxx万元，其中，市外资金xxx万元，新引进项目6个。其中4个养殖业、1个工业、1个服务业。主要有：

1、xxx项目，总投资1200万元，总占地200亩，于20xx年4月份开始建设，目前完成投资近200万元，将建成一个集养殖、垂钓、餐饮于一体的农业生态项目。

2、规模较大的xxx项目，该项目系浙江温州客商利用xx集镇区位优势，拟投资1100万元兴建的一家集日用品、家电、服装、餐饮于一体的大型综合超市项目，项目于6月6日落地，目前已到位资金300万元。

>二、招商主要做法

（一)明确工作重点，主攻一产项目的招引

由于xx地处较偏，交通不便，为本镇招商引资工作的开展带来了必须的难度。结合这一实际，我们明确了“主攻一产打基础，推动三产上规模，鼓励创业促带动”的整体招商思路，充分发挥本镇丰富的农业资源优势，把大力发展种养业作为我们招商引资工作的重点，充分借助xx独特的区位优势，提升三产服务业的规模和水平，把鼓励全民创业作为二产发展的助推器，推动二产由小到大，由少向多的方向发展。

（二）主动出击，充分调动各方用心性

根据县文件精神要求，今年以来，我镇招商小分队坚持走出去和请进来相结合的办法，把小分队外出区域定在本地人务工较集中的江浙一带，先后外出招商6次，每次在外招商时间均在10天以上，每到一地，首先和本镇在当地创业人员取得联系，透过他们接触了一批外商，很好的宣传并推介了蒙城。同时，我镇在招商工作中，除发挥招商小分队人员的主体作用外，还透过宣传发动，用心调动全镇上下的招商用心性，使得更多的人都参与到了招商引资工作中来，努力构成全民招商的氛围。

（三）加强服务，确保项目的顺利建设

对于镇辖区的所有新建设投产项目，无论项目大小，我们都坚持服务为先，用心为他们解决生产、建设中的困难和问题，有力的推动项目的健康运行，同时，也为下一步招商引资工作的顺利开展打下了坚实基础。

>三、存在问题

一是虽然在招商引资工作中，我们付出了必须的努力，但由于受到地理位置等条件的限制，相比周边乡镇，我们取得的效果不是很明显，引进的项目较少，个性是在工业的发展上，存在很大的差距。二是招商方式方法有待创新。全镇上下发展经济的氛围还不浓厚，在必须程度上制约了我镇招商引资工作的开展。

>四、下一步工作打算

下一步我们将充分发挥自身的优势，进一步加大工作力度，围绕镇经济发展思路，突出抓好优势资源项目的建设。目前，我们针对本镇丰富的秸秆资源，围绕秸秆资源的再利用，请专业单位为我们编制项目体，力争在此方面取得突破，推动我镇的招商引资工作再上新台阶。今年以来，我镇根据市委、市政府关于招商引资工作的总体部署，及时调整招商思路，拓展招商领域，谋求招商策略，创新招商方法，实现了招商引资工作新突破。现将元—7月份全镇招商引资工作状况总结如下：

一、全镇招商引资概况及特点

元—7月份全镇共引进外来投资项目12个，合同利用资金11350万元，实际到位资金9050万元，占全年任务的。其中新建项目5个，到位资金4850万元；续建项目2个，今年到位资金2350万元;扩建项目5个，到位资金1850万元；在谈项目和签约项目2个，计划投资5500万元。

（一）新建项目

1、果脯糖浆项目：总投入4500万元，目前已完成固定资产投入3600余万元，4个主厂房正在施工建设，还有两个仓库正在安装屋顶，主要设备大部分已经安装。预计8月底完工，9月上旬试生产。

2、金立丰饲料项目：三通一平工作正在进行，环评手续已做完，城建手续已基本结束，土地等手续正在办理之中。

3、宇鑫丝绸缫丝项目：总投资3500万元，项目选址透过初审，正在办理规划、土地等有关手续。

4、中石油加油站、京源塑胶厂两个项目已建成，分别投资400万元和200万元。

（二）续建项目

1、恒兴2万吨片碱项目：目前累计投资1500万元，生产设备已全部安装到位，储碱罐基础设施已结束，预计8月初投产。

2、亿源肉制品项目：目前累计投入860万元，完成了屠宰生产线、制冷设备的安装等，各种检疫设备已到位，已经开始试生产。

（三）扩建项目

1、源诚皮业扩建项目：投资350万元完成了污水处理设施，预计8月中可投入使用；投入150万元新购皮革抛光机、干燥机等设备；总投资3000万元的扩建项目正在进一步洽谈之中，合作方正先行支付390万元，用于企业处理遗留问题。

2、荣昌公司扩建项目：厂房主体工程已基本结束，正在处理地面，挖通风道，下一步开始安装设备，预计9月底之前投产。

3、明胶厂扩建项目：与上海市双风股份有限公司（新华路818号）合作投资300万元，新上年产500吨明胶项目，5月份开工，10月份投产，投产后可实现年收入800万元。

4、氧化铝微粉扩建项目：与上海圣戈班陶瓷有限公司合作投资400万元，新增氧化铝微粉项目，年生产潜力1000吨，年产值1200万元；新上一座5m3梭式窑（陶瓷体），年生产700吨（2万元/个）。

5、编织袋扩建项目：与孟州市客商合作投资150万元，新上14台织机，8台拉丝机，年新增生产潜力500万条。

今年我镇招商引资工作主要突出四个特点：一是项目规模较大，投资3000万元以上的项目到达3个，是历年我镇招商引资大项目最多的一年；二是项目切合地方优势。我镇是一个农业大镇，农业是惟一的资源优势，我们在引进项目时紧紧抓住“农”字做文章，亿源肉制品项目以生猪为原料，果葡糖浆项目、金立丰饲料项目以玉米等各类淀粉为原料，缫丝生产项目以蚕茧为原料，这些企业的投入在发展工业的同时将会带动我镇农业产业化的发展；三是项目绿色环保。我们在招商引资过程中坚决拒绝污染项目，重点发展农产品深加工的.轻工业项目，今年引进的项目全部是环保无污染项目；四是项目社会效益明显。5个重点项目建成后，可解决农村剩余劳动力上千名，在促进农村劳动力转移、促进农民增收方面将起到重要作用。

二、主要做法

（一）转变招商思路。年初，我镇在认真分析形势，总结经验的基础上，确立了树立“两种理念”、实施“三个转变”、突出“四个重点”的招商思路。“两种理念”：一是树立载体招商理念，包括以企招商、以商引商、项目招商和园区招商等。二是树立环境招商理念，创造良好的发展环境，依托环境优势吸引客商。“三个转变”：即由政府招商向全民招商和专业队伍招商相结合转变，由单一的目标职责制考核向综合的目标职责制考核转变，由单纯的招商引资向招商引资与引才引智相结合转变。“四个重点”：即突出引进大项目，突出引进农业产业化深加工项目，突出引进环保项目，突出引进促进劳动力就业、增加农民收入的项目。工作思路的转变，为实现招商引资的新跨越奠定了思想基础。

（二）创新招商方式。今年来，镇党委、政府按“建园区、上项目、优结构”的思路，一改过去“守株待兔”的工作方式，主动挤时间外出招商。在招商中，立足一个“勤”，着眼一个“诚”，做到勤联多访，以诚感人。一是强化跟踪招商。应对竞争项目异常激烈的形势，我们对每一条招商线索和第一个招商项目，都安排专人跟踪落实，一抓到底。今年我们在全镇选取了3个投资规模大、辐射带动潜力强的项目，逐一成立了招商服务领导小组，由班子成员挂帅专抓。二是强化以商引商。采取攻心为上的方针，全面加强与外商投产企业的联系，不定期地走访外来投资老板，召开联谊座谈会，及时帮忙解决外商生产和生活中遇到的困难和问题，对外商始终高看一等，厚爱一分，以亲合力增强外商老板增资扩股的信心。荣昌纺织有限职责公司今年又投资500万元新上捻线车间一个，年产合股纱3500吨，销售收入700万元；河南源诚皮业有限公司，于20xx年在我镇投资1500万元新上皮革加工项目后，被我镇的诚心所感动，今年又投资1000万元，用于扩大生产规模，正在用心与有关客商合作投资3000万元的新项目。三是强化以企招商。用心引导本地企业以参股等形式合作经营，扩大再生产，既稳定了产品市场，又解决了小企业发展瓶颈。如太行明胶厂、京华

陶瓷、宏发织业等企业今年都借资、借力，进一步扩大了生产规模。

（三）整合招商力量。今年以来，镇党委、政府以“活思想、引项目、促发展”的思路为出发点，认真开展讨论，采取“三个强化”措施，狠抓招商工作。一是强化领导，明确职责。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”。进一步明确党政一把手负总责，分管领导负主责，经济办具体负责，大家各尽其职，努力搞好招商工作；二是强化招商队伍，调整充实招商工作力量。在现有招商人员的基础上，镇里安排2名招商信息联络员，网络各方招商信息，并每月召开一次联系会，收集招商信息，有的放矢地开展招商工作，在全镇上下构成合力招商的浓厚氛围；三是强化职责，明确任务。在目标考核办法中，提高了招商引资在各项工作中的比重，要求班子成员每人每年要有1个招商洽谈项目，签订职责状，做到“千斤担子众人挑，个个身上有指标”，使招商引资深入人心。

（四）优化招商环境。今年，镇党委、政府把招商引资工作的重心放在环境建设上，中心定位在优质服务上，用心营造“三种机制”，不断改善软环境促进招商。一是营造服务机制。针对项目审批手续繁琐、效率低下等问题，镇经济办对外来投资者从项目立项审批到土地使用、营业执照办理、税务登记、银行开户等手续一手操办，一条龙服务，保证企业在最短时间内办妥所有审批手续，全面优化发展环境。今年镇政府出资25万元为3万吨果脯糖浆项目进行“三通一平”，保证了项目在计划时间内顺利开工；二是营造发展机制。着眼区域经济发展，把全镇的资源进行整合，在项目编报、对外联络、宣传推介上，打出服务、诚信、政策3张牌，使全镇成为有机的统一体，拓宽了招商引资空间，增强对外商的吸引力；三是营造奖励机制。镇党委、政府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，同时将招商引资实绩与干部的考核、评先、晋级有机地结合起来，大力激发了各单位、各部门想招商、议招商的用心性。

三、存在主要问题

今年以来，虽然在招商引资工作上取得了必须成绩，但也存在一些问题，突出表此刻：

一是招商引资项目还比较少，个性是大项目少。下一步我们务必加大招商引资力度，抓紧引进一批带动力强、富民富财政的大项目、好项目。

二是招商引资项目进展缓慢。个性是今年引进的缫丝加工和饲料加工项目手续办理缓慢，影响项目的开工建设。

四、下步主要开展以下工作

1、加强项目储备，围绕我镇经济发展思路和目标定位，协助配合上级部门论证包装一批切合我镇经济、社会发展实际，且能充分发挥我镇优势的项目，用心推介给投资者，促进经济发展。

2、进一步加大梨林优势和存在机遇的宣传，让更多人认识并了解梨林，让更多的投资者前来梨林，共谋发展。

3、抓住东部地区个性是浙江、江苏一带产业布局调整的机遇，用心跟踪贴合我镇发展思路的项目，努力在承接相关项目的梯度转移中有所作为。

4、进一步优化服务，努力构建引进来、请进来、带进来的局面，做好现有在建项目的上下游配套产业的招商引资文章。

5、加强与在建项目的联系和沟通，及时协调解决存在问题，确保项目按预期进度安全施工。

6、做好郑州客商准备投资的饮料加工项目、长沙客商意向投资的出口皮料加工项目、佛山客商意向投资的卫生洁具项目和北京客商意向投资的机械加工项目的跟踪服务工作，确保其顺利签约和按时启动建设。

**抓招商促攻坚工作总结4**

这次全市招商引资总结表彰大会，目的是为了回顾工作，总结经验教训，进一步动员全市广大干部群众，进一步解放思想，抢抓机遇，由“快走”变成“快跑”，切实把招商引资、项目建设工作抓好、抓出成效，推进我市经济和社会各项事业快速、健康、持续发展。刚才，繁有市长代表市委、市政府对20xx年全市招商引资和项目建设工作进行了认真回顾，对20xx年的工作做了细致安排，我完全同意。下面，就进一步做好招商引资和项目建设工作，我再强调四点意见：

>一、统一思想，提高认识，把招商引资、项目建设工作作为加快双辽经济和社会各项事业发展的第一要务来抓

双辽的招商引资工作和项目建设，经过全市上下的共同努力，有了新的较大进展。但是全面、客观地分析我市招商引资工作和项目建设，与实现我市经济和各项事业由“快走”变“快跑”的目标还存在着很大的差距。我市在发展上还存在着经济实力增长缓慢，运行质量不高等问题，除电厂、玻璃厂两大支柱企业外，地方工业数量少，规模小，发展后劲不足，民营经济发展活力不强，财税来源渠道单一，就业岗位不充足，城市基本建设落后等等。要解决这些重点、难点问题，关键是要靠发展，实践表明，一个地方要快速发展，招商引资是必由之路。大家都知道，双辽经济基础差、底子薄，企业自筹资金发展的能力弱，争取上面的资金极其有限，银行贷款严重不足，财政拿不出，民间积累又太少，在这种情况下，实现经济由“快走”变“快跑”，最直接、最有效的途径就是招商引资，这也是唯一出路。

目前，全国各地正在掀起新一轮大开放、大招商的热潮，工作力度很大，竞争空前激烈，形势咄咄逼人。在这种情况下，可以说慢一步就会差之千里，快一拍就能抢占先机。全市各级党政和广大干部群众，务必要树立强烈的忧患意识和危机意识，抢抓机遇，开拓进取，锲而不舍地搞好招商引资和项目建设。只要有利于双辽的发展，只要有利于改善老百姓的生产、生活条件，只要不违法、不违纪，就要敢想他人所未想、干他人所未干，大胆试、大胆闯，不争论、不等待，干出我们自己的特色。

>二、突出重点，强化措施，确保招商引资、项目建设工作扎实推进

（一）广泛发动，实行全民参与。

招商引资、项目建设工作是一项全民性事业。只有广泛发动群众、紧紧依靠群众，才能取得实质性效果。要通过各种形式动员全市上下牢固树立“人人都是招商主体”的新观念，激发全市上下参与招商引资、项目建设的热情，形成人人想招商、谋项目的浓厚氛围。

（二）选准项目，做细基础工作。

招商引资基础在项目。要从项目设计的“源头”抓起，加强调查研究，抓紧筛选、提报一批规范的高质量招商项目，增强项目的可行性与可操作性，用好项目吸引客商。特别是经济综合部门，一定要充分发挥自己的职能作用，筛选一批好的项目，建立项目库，为招商引资打好基础，搞好服务，需要招商的项目，基础材料要做到可研报告的程度。项目选择的重点要放在培植主导产业、调整产业结构和增强发展后劲上，同时也要注意大小齐上，实现遍地开花。要重点向税源型、就业型、科技型方向倾斜，一般不能引进福利企业项目和避税项目，更不能引进造成环境污染的项目。

（三）选择合格的投资主体。

在这方面，我们的教训是深刻的。几年来，一些出了问题或不成功的招商项目，都是因为投资主体选择不当造成的.。由于他们不具备开发项目所必备的实力和资质，一方面给政府造成了很被动的局面，另一方面把可以做大做强的产业荒废了，丧失了发展机遇。虽然经济损失不大，但对双辽的声誉、对招商引资工作、对经济及各项事业的发展，甚至对稳定工作、对群众如何看待招商引资工作都造成了负面影响。因此，今后在招商引资工作中，我们绝不能饥不择食，胡子眉毛一把抓。要重点选择具有资质和经济实力的投资主体，也就是说，投资方要真正有投资上项目的资本，真正有这个能力，不能让表面现象所蒙骗，要引进一个成一个，绝不能把项目做成“鸡肋”，得不偿失。

（四）面向市场，改进工作方式。

要适应市场经济发展的需要，运用市场机制，改进会议招商和团组招商，突出抓好网上招商、关系招商、登门招商、委托招商、代理招商、以园招商、以情招商、以商招商等多种形式的招商，努力争取利用更多的国内外资金。同时要注意在招商引资活动中，要讲实效、讲成本，不摆花架子，不搞大轰大嗡，要做好充分准备，要有目的、有收获。

（五）要做好招商引资工作的软件建设。

要有统一的外宣材料，招商局要整理出系统的推介材料。以往的失败案例往往源于我们对一些情况的不清、说得不准，要把我们的土地、水、电、交通、人力资源等说清楚，把中央给东北老工业基地的各项优惠政策说清楚，把我们主推的产业或急需发展的产业说清楚，要让投资商明白我们让他们来干什么 ，他来了能干什么，出去招商的人员必须把这一系列问题研究透。

（六）要有谈判技巧和甄别投资目的的能力。

现在全国都在搞招商引资，投资者也鱼目混珠，我们就是要大浪淘沙，把那些想干一翻事业、有长远打算的投资商引进来。对投资者我们可以暂时让利，但长远必须是对双辽的经济发展、对促进我市的就业有利。要掌握谈判的本领和技巧，在与客商谈项目时，做到在原则问题上有理、有据、有节，在枝节问题上有谦、有让、有情。

（七）建好园区，搭建招商引资和项目建设载体。

要加快辽东、辽西两个经济园区建设，最大限度地发挥园区的招商引资作用。要搞好园区的规划，工业预留地要足够大，为今后发展留下空间。要尽快发挥引资效用，坚持边建边引、边规范，对园区给水、道路等基础设施建设的投资项目，给予特殊的优惠政策，切实做好园区整体形象的策划、宣传和推介工作，增强企业和园区的核心竞争力。

（八）建立健全各项工作机制，推进招商引资和项目建设工作。

一是建立目标责任制，市级领导每人每年要参与引进500万元以上的项目1个，市直经济部门主要负责人和乡、镇（街）党政主要领导每年要引进200万元以上的项目1个。

二是坚持“一票否决”制度。对没有完成招商引资目标任务的，实施“一票否决”，即单位当年不能评为先进，单位主要领导不能提拔重用，班子成员不能评先、受奖。

三是实施奖励机制，市委、市政府年终对招商引资工作成效显著的部门和乡、镇（街）给予表彰奖励。对招商引资有功人员，不仅在经济上奖励，够标准的在政治上还要重用。对项目引进后异地建设的，引进单位可从项目投产后的新增税收中地方留成部分分得一半。

>三、放宽政策，优化环境，为招商引资、项目建设工作提供优质服务

（一）坚持诚信为本，创造诚实守信的信用环境。

要通过深入宣传，在全社会树立起诚信立市的理念，将“诚信”理念贯穿于招商引资各个环节。各级领导干部都要吃透政策，了解项目，努力使自己成为内行，不能信口开河，不能轻易承诺，一旦签订正式合同，就要严格按照约定的条款履行。

（二）强化服务意识，营造热情周到的服务环境。

针对客商反映的“三乱”等问题，我们要突出源头治理，改进服务方式，做到在服务中管理，在管理中服务，简化办事程序，提高服务质量和效率，尤其要把政务大厅职责、一章先行制、服务承诺制和重点项目领导联系重点项目制落到实处。各职能部门一定要把责任和权利变成义务，做到超前、主动、跟踪、全程、免费服务。特别是执法执纪和经济杠杆部门，在招商引资上一定要多扶持，搞好“放水养鱼”，绝不能不切实际地机械执法，要想方设法保护投资者利益，千方百计为招商引资保驾护航。同时，要对扰乱项目建设、乱收费、乱检查、不履行承诺、吃拿卡要等歪风邪气，进行责任追究、严肃处理，决不姑息。

（三）增强政策“磁性”，创造宽松的政策环境。

我们在原有招商引资政策的基础上，这次对相关政策条款又做了进一步进行的修订和完善，这很好，要从土地使用、行政收费、手续办理、招商奖励等方面制定更具有开放意识的政策，以鼓励外来投资。对于重大投资项目和高新技术项目实行“一项一策”，给予更大的优惠。各部门要进一步增强大局意识，坚定不移地执行市委、市政府的决策，认真兑现政策，并适应新形势新要求，进一步研究放宽、放活的措施，特别是在执行条条政策规定时，把原则性和灵活性一致起来，全力支持招商引资企业和经济建设。

（四）严格依法办事，创造规范严明的法制环境。

切实加大社会治安综合治理力度，严厉打击各种违法犯罪，为客商和企业保驾护航。每个项目都要确定专人全程跟踪服务，集中整治企业周边环境。认真贯彻实施《行政许可法》等法律法规，坚持依法行政、公平执法和公正司法，做到执法必严，违法必究，切实保护好客商和企业的合法权益。同时，要严格履行审批程序。今后凡引进外来的投资商，一律由市招商局按法律程序进行审核确认，如投资主体合格并且符合我市招商引资范畴界定的，由市招商局办理相关的法律手续，其它任何单位和个人不得直接受理或直接运作。

>四、加强领导，精心组织，迅速掀起招商引资、项目建设工作新高潮

（一）要领导带头抓。

一是要带头解放思想。思想是行动的先导，没有思想的大解放、观念的大转变，就没有招商引资的大动作和大突破，就没有我市经济的大发展。当前，我们要彻底解决思想守旧，目光短浅，心胸狭窄，无所作为等观念，要破除吃亏上当思想，树立合作双赢观念；破除“求稳怕乱”思想，树立敢闯敢冒观念；破除平衡用力、样样争先的思想，树立只争发展第一的观念，以思想上的大解放推动招商引资项目建设工作。

二是要带头转变作风。要亲历亲为，带头上阵，坚决克服怕担风险、怕负责任、怕“踩”红线的思想，看准了的项目，定了的事情，就要发扬“钉子”精神，一抓到底，不达目的不罢休。

三是带头真抓实干。各部门、各单位领导都要把招商引资当作第一要务来抓，实行一个重点项目一个市级领导挂帅、一个单位牵头、一个项目责任人。要找准招商引资的切入点，决不能搞招商做秀；要实事求是，争取实实在在的项目履约率，做到建成一个、见效一个。

（二）要部门联动抓。

各部门要增强全局观念，服从、服务于招商引资、项目建设工作。特别是各职能部门要充分发挥职能作用，紧密结合本部门工作实际，创造性地开展工作。要认真解决好招商引资、项目建设工作中遇到的经费不足、项目资料不足等各种困难，在招商引资、项目建设经费筹集和包装项目上实现突破，要通过各种渠道千方百计压缩其它支出，集中一切人力、财力、物力，搞好招商引资、项目建设工作。要树立“一盘棋”思想，打破“条块”分割、部门界限，只要有利于招商引资、项目建设工作的都要大开“绿灯”，计划、财政、金融等部门要把招商引资、项目建设工作作为重点扶持对象，给予重点支持，工商、税务、政法等部门要各尽其责，努力为招商引资、项目开发创造良好的市场环境和社会环境；宣传、舆论部门要加大宣传力度，大造声势，营造良好舆论氛围。要通过各部门的共同努力，把全市招商引资、项目建设提高到一个新的水平。

（三）要考核督办抓。

要把招商引资、项目建设工作作为衡量班子和干部政绩的重要指标，进行量化考核，实行责任追究，继续坚持“一月一调度，一季度一通报，半年初评，年终总评”，重点项目实行每周一调度制度。年终由市招商引资工作领导小组牵头，组织相关部门组成联合检查组对全市招商招商引资任务完成情况进行检查验收，排出名次，在双辽电视台等新闻媒体上公布，并 作为考核部门单位领导班子和领导干部政绩的一项主要内容。对没有完成年度招商引资任务的单位进行通报批评，对全年招商引资没成果的进行诫勉警告，并写出书面报告。对连续两年招商引资任务完成不好的单位领导，将视其情况予以工作调整。考核工作要务实，要逐步建立和完善科学的考评体系。在考核过程中，不看报表、不看数字，要看项目、看企业、看税收、看吸纳就业、看实实在在的东西，坚决杜绝为了完成任务而东拼西凑，甚至向别人要指标的现象发生。对在招商引资工作中弄虚作假的，要给予通报批评，追回所有奖项，并追究单位主要领导责任。

同志们，招商引资、项目建设工作事关全市经济发展和事业进步大局，是双辽经济实现振兴崛起的根本所在，既是当务之急，又是长远大计。全市上下要立即行动起来，进一步解放思想，与时俱进，团结拼搏，再掀我市招商引资、项目建设工作新高潮。

**抓招商促攻坚工作总结5**

今年以来，市委、市政府大力推行工业强市战略，紧紧围绕打造轻纺名城，构建都市花园，推进全面小康的总体目标，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，全市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、主要作法

在招商引资工作中，我们坚持以引进加工制造业项目为主，坚持以引进科技含量高的项目为主，坚持招商政策适度优惠，坚持求真务实的工作作风等四条基本原则，具体做了以下几个方面的\'工作。

(一)营造大招大引，招大引大的招商氛围。

一是统一思想，强化认识。6月份，市委、市政府组织领导干部赴江夏、岳阳等地考察学习，对广大干部启发很大，冲击很大，强化了招商引资促经济发展的思路。

二是狠抓督办，强化责任。年初，市政府与各地签定了责任状，明确了任务和奖惩办法，并将招商引资纳入年度经济目标责任制进行考核。采取每月一例会，两月一通报，季度一观摩，半年大检查方式，加强检查督办。

三是培育典型，强化宣传。利用各种形式大张旗鼓地宣传成功经验，对各地招商引资起到了极大的推动作用。全市上下基本形成心往招商想、劲往招商使、千帆竞发、你追我赶的招商态势。

(二)明确做强特色，做大产业的招商思路。

(三)形成大员上阵，专班紧盯的招司。

(四)积极主动配合相关部门做好引资工作。依托辖区大型企业地位优势，街道对外工作领导小组与区投资促进委员会、区工业园区南区管委会针对xxxx实业发展有限公司来我区投资建设洗涤项目，并有意依托企业进行项目投资，针对这一特点，街道对外开放领导小组工作人员积极配合相关部门开展引资工作，经多次诚意函接和协调，使得该项目达成意向性协议，共计投资8000万元。xxxx运输有限公司现已到位资金1000万元。

>二、整合力量，重点突破，圆满完成招商引资任务

全年完成招商引资项目6个，其中新建项目3个，续建项目3个，完成协议资金43300万元，实际引资3288万元，分别是全年招商引资目标任务的，具体招商项目及资资金组成见项目资料。

>三、着眼未来，打造平台，再创招商引资新篇章

xx街道是xx江区的政治、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，但离区委、区政府发展定位要求还差甚远，还需加倍努力工作，需进一步解放思想，拓展思路，不断强化招商意识，切实提高招商引资的幅射率和命中率，以促进红阳辖区的经济发展和社会繁荣。

(一)广泛发动群众，从多角度、多层次、多渠道，加大引项、引资。

(二)依托辖区地位优势，强力开展以企招商工作。

(三)跟踪项目抓招商，对已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。

(四)按照区政府对外开放政策，制定招商引资计划，创新招商机制，促进20xx年招商工作再上新台阶。

**抓招商促攻坚工作总结6**

今年，办事处认真领会贯彻市委四届七次全体（扩大）会议精神，始终坚持走“一主三化”的道路不动摇，以“两风”推动“三落实”，结合自身发展实际，全处上下统一思想，切实把招商引资作为推进新型工业化和促进处域经济快速发展的首要工作来抓，使全处工业经济步入良性循环的发展轨道。今年共接洽外商项目25个，接待市外客商270人次，其中在我处投资落户的项目有6个，协议引资亿元，实际到位资金5100万元，其中固定资产投资4805万元。

回顾今年的招商工作，我们主要抓了以下几个方面：

>1、以商引商，提高招商项目质量

今年，办事处针对过去招商项目规模小、档次低的现状，高度统一思想，明确工作重点，在抓好一般项目的同时，集中精力，以商招商，抓一批规模大、效益高的好项目，通过一年时间的.运作，目前已初见成效。由匈牙利籍客商xx先生滚动投资的xx纺织项目总投资4800万元，现已完成征地、规划设计、围墙修建等工作，正在进行主体厂房建设。该项目建成投产后可年产纯棉坯布1000万米，实现年销售8500万元，利税1600万元，安置人员就业500余人。xx仓储潜江连锁店项目，现已完成建筑设计、周边协调等前期准备工作，目前正在进行桩基础施工，预计春节前可完成一层基础建设。该项目总投资亿元，建成投产后，可实现年销售额过亿元，利税过千万元，安置就业人员400余人。

>2、筑巢引凤，构造招商引资平台

今年，办事处为进一步优化招商引资硬环境，始终把“xx民营科技工业园”的建设摆在突出位置，群策群力，集中全处的人力、财力快速推进园区基础设施建设，同时积极争取省、市各级领导和有关部门的重视和支持，市委、市政府成立了以市长为指挥长、市直各有关科局为成员的指挥部，办事处抽调7名干部专门投入园区建设，每周开一次调度会，目前，各项工作按计划已基本完成，道路硬化3500米，自来水管道铺设1600米，电力线路架设202\_米，涵闸建设90处，电讯、广播电视、燃气、下水道等设施已完成预埋管道。目前正在进行土地统一征用的群众协调工作。市政府还出台了“凡进入园区的外商项目土地价格统一为每亩1万元”的优惠政策，现已有3个项目计划在20xx年进入园区。

>3、全民招商，拓展招商引资领域

招商引资仅仅依靠哪一个人、哪一个单位或哪一个部门是难以出好成果的，对此，办事处把全处人民动员起来，积极参与招商。今年6月上旬，办事处与市工商局联合召集xx城区各私营企业家开专题会议，研究招商引资，发展地方经济问题，会上大家踊跃发言，献计献策，表示一定通过自己的业务影响，广泛联系朋友、客商来我处投资兴业，目前已在三个项目正在落实之中。今年，办事处还组织各村、居干部外出招商20多人次，使全处招商意识普遍增强，招商效果明显提高，引来了一大批实力雄厚的客商来潜考察投资。

20xx年，办事处将进一步巩固今年的招商成果，为正在建设的xx纺织、xx仓储、xx食品、xx医材、xx汽车零部件等项目做好全方位跟踪服务工作。同时，把侧重点放在园区招商上，力争引进一批名企业、大老板进入园区，为工业园区的稳步发展奠定一个良好的基础。

**抓招商促攻坚工作总结7**

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。

**抓招商促攻坚工作总结8**

今年以来，我局按照县委、县政府要求，结合《xx县领导干部招商引资绩效考评及奖励办法》(晃办发(20xx)35号)及年初县绩效办招商引资目标管理要求，我局努力做好招商引资工作，现总结如下：

>一、招商引资情况

引进“侗藏红米”种植基地，发展粮油产业，基地建设面积3770亩，投入资金60多万元；引进“怀化奥普龙种业有限公司”、“长沙利诚种业有限公司”，发展制种产业，制种基地建设100多亩，投入资金20余万元；引进“深圳湘粤东城生态农业有限公司”，发展特色水果产业，基地建设面积1000亩，投资1000万元以上；引进“新晃鑫绿源农产品民族贸易有限公司”，发展蔬菜产业，核心示范基地建设面积200亩，投资200万元。我局共招商引资项目4个，引进资金1280余万元。

>二、主要措施

(一)建立健全组织领导体系，确保各项目标任务落实到位。我们制定《农业局招商引资实施方案》，建立目标管理责任制，成立招商引资工作领导小组，实行“一把手”负责制。领导小组由局长任组长，其它班子成员为领导小组成员，对我局招商引资工作目标任务分解，制定详细的工作进度计划，把工作任务落实到月、到周、到项、到人。领导班子成员人人都有任务、人人都有责任。做到了件件有人专抓、项项有负责人，形成了一个有效、严密的工作体系。

(二)强化工作措施，确保各项任务进度。一是整体联动。招商引资工作时间紧、难度大，系统而又复杂的工程，为了保证工程进度，我们充分调动社会各方面的力量参与到招商引资工作中来。局机关、各股站室、乡镇各农技站实行纵向联动，层层明确目标任务和相应责任。二是主攻难点。对进度缓慢的建设项目，在认真查找工作中存在的问题和差距、分析形成原因的基础上，进一步强化领导、强化措施、集中时间、集中精力、重点攻关。及时协调和解决各项任务实施过程出现的矛盾和纠纷，以确保工作的整体推进。三是加强调度。为了确保工作进度，对一些重点项目，实行分管领导蹲点督导，主要领导不定期检查的措施，确保任务及时完成。

(三)落实质量责任，严肃责任追究，确保各项任务质量。一是落实质量责任。实行“一把手”包块，分管领导包任务，驻工地联络员跟踪督查相结合。二是严肃责任追究。我们在目标管理责任制中规定，凡领导所分管的建设项目没有按时保质完成任务的、未能通过检查验收的，取消其年末评先评优资格。

>三、下步打算

坚持“发展”是第一要务，立足农业资源优势，把项目带动作为招商引资的重点和关键，积极主动出击，狠抓跟踪落实。

(一)解放思想，充分认识招商引资工作的重要地位。进一步扫除影响招商引资的各种思想障碍，以思想大解放推动招商引资工作健康、快速发展。

(二)强化领导，落实工作责任。切实调动各股站室负责人抓招商引资工作的积极性，把招商引资工作作为各项工作的重中之重来抓，严格实行奖惩制度，加大招商引资工作在目标考核中的权重。

(三)创新思路，增强招商实效。突出抓好对外宣传，扩大影响，增强吸引力；突出抓好以商招商，进一步激活引导外来投资企业增资投入和发展新项目。

**抓招商促攻坚工作总结9**

一年来，我局认真贯彻县委、县政府工作部署，紧密联系工作实际，在总结去年招商引资工作经验的基础上，积极调整工作思路，突出招商引资工作地位，结合我县区域优势产业，多渠道多方位开展招商引资工作，通过委托招商，上门招商，以商招商等手段，千方百计捕捉商机，开创了招商引资工作新局面，实现到位资金亿元，包装招商引资推介项目2个，为加速全县农业产业化建设步伐，推动县域经济快速发展起到积极作用，现简要总结如下：

>一、招商引资完成情况

（一）在总结过去招商引资工作经验基础上，我局积极调整工作思路，通过委托招商，上门招商，以商招商等方式，引进西安、宝鸡、汉中等地企业来我县投资，与圣世公司、手牵手超市等企业达成乌鸡产业合作意向，略阳乌鸡产业基地建设项目总投资亿元；略阳乌鸡产业开发项目，总投资7500万元，计划投资共亿元人民币。9月25日，在县政府召开的招商引资大会上，县政府与汉中圣世公司、西安手牵手超市签订了乌鸡产业项目合作框架协议书。

（二）重点在建项目：略阳乌鸡特色养殖综合开发项目，总投资2800万元，目前已完成2662万元，重点项目建设速度稳步提高，建设进度逐步推进。

（三）结合我县特色优势产业，根据市场调查分析， 包装招商引资推介项目2个：

1、雪莲果示范基地建设及深加工项目。总投资820万元，项目内容：在全县海拔900米以上地区建立3个稳定的科技示范基地，面积达到1500亩；新建雪莲果脱毒及组织培养室500㎡，进一步开展选育研究；新建雪莲果种子园100亩，为示范基地建设提供良种保证；新建雪莲果果脯型、烤制型食品加工车间1000㎡，新建分捡、消毒车间600㎡，新建宿办楼及库房500㎡，引进雪莲果饮料加工生产线一条，安装其他配套设施设备。

2、略阳乌鸡深加工项目。总投资1400万元，项目内容：培育略阳乌鸡产品深加工龙头企业1个，建设厂房202\_㎡，职工宿办楼660㎡，速冻、冷藏库500m，消毒车间300㎡，新建略阳乌鸡食品加工生产线1条，购置相关设施设备，安装食品包装流水线1条，建设实验室500㎡，研究开发新产品。积极开展商标注册和“三品一标”（无公害农产品、绿色食品、有机食品）认证工作。

>二、主要工作措施

（一）领导重视，措施有力。

为保证顺利完成任务，局班子首先调整了招商思路，突出了主攻方向，明确了主抓领导，夯实了工作责任，对招商一线工作人员作了充实和调整，加强了招商引资工作力量；其次把招商经费纳入农业局经费支出，以有限的经费作最大的支持，从而保障招商工作的顺利开展；三是采取多渠道招商，全力捕捉商机，参加各种招商大会，不放过任何一次机遇；四是强调领导亲临一线，邀请机关部门领导讲解招商经验，共同谋划招商大计；通过采取一系列的有效措施，为招商引资工作打开新局面，创造良好条件。

（二）实行招商战略转移，变等商上门为主动出击。

一改往日的长驱直入为重点突破，集中精力扩大农业局系统各单位等外围组织，壮大农业局队伍，并充分利用农业局的辐射作用，寻找招商引资项目：凡是有意向投资的企业家，我们想方设法邀请到略阳考察，先后邀请西安客商白成福、宝鸡客商杨宝平，绝不轻易放过一个机会；组织县内重点龙头企业进行座谈，广泛了解他们在生产经营过程当中接触的客商情况，从中筛选有实力、有意向来略投资的客商，作为进一步联系和洽谈的重点线索，由局领导带头，组织农业系统干部根据平时掌握的有关情况，采取电话联系，确认有无投资意向；领导亲自上阵，上门招商，为引进一个项目三番五次游说，今年5月副局长赵成海赴西安参加由雨润集团、省供销联社组织的略阳乌鸡推介会，与有意向投资的客商进行座谈，6月、8月局长张智勇先后两次赶往西安，与客商白成福洽谈合作及略阳乌鸡宣传事宜。

（三）加大服务力度，优化投资软环境。

进一步优化投资软硬环境，努力提高公共配套和服务功能。加快农业园区配套建设，加大基地基础设施投入，全方位完善水、电、路、气、网的建设；严格依法行政，坚持效能建设，努力提高行政效率和公共服务水平；简化投资项目审批手续，减少审批手续和环节；完善外来企业投诉服务制度和企业对政府职能部门服务满意度评估制度，促进政府部门的.服务和效率，切实解决外来企业的问题；不断完善招商引资考评办法，加强信息沟通，加大调研力度，做好已落户外来企业的服务工作；进一步挖掘招商资源，实施跟踪招商，促进在谈项目早签约，签约项目早建设，建设项目早投产；确保招商引资工作的稳定、持续、健康发展，成为推动县域经济跨跃发展的强大动力，同时，把好项目关，注重引进企业质量，继续完善和实施好“保姆式”全程代理服务制度，实行跟踪服务、全程服务，尽力为企业排忧解难，为企业营造一个宽松的发展环境。

**抓招商促攻坚工作总结10**

20xx年，在市委、市政府的正确领导和市招商局的指导下，我局创新招商思路，完善招商机制，改善投资环境，狠抓责任落实，强化了项目包装策划，拓宽招商渠道，丰富招商形式，注重招商工作实效，积极落实全省旅游招大引强行动的相关工作部署，加强了对区县旅游招商引资工作的指导协调，向各区（县）转发了《省旅游局关于推进全省旅游招商引资工作的指导意见》，进一步明确了旅游招商的责任主体、实施主体、方法步骤，推动招商工作向前迈进，现将工作情况总结如下：

>一、加强组织领导，明确责任

领导重视是招商引资工作的重要前提，我局始终把招商引资工作放在各项工作的重中之重来抓。一是成立了以局长任组长，分管旅游招商引资工作的副局长为副组长，各科（室、队、所）的负责人为成员的招商引资工作领导小组，下设办公室在市场开发科，具体负责日常工作；二是制定招商引资工作计划，坚持两手都要抓都要硬的方针，一手抓旅游工作不动摇，一手抓招商引资工作不放松，以招商引资工作来推动旅游工作的全面开展。

>二、强化招商措施，加大招商力度

在市委市府提出的“建设川滇黔渝结合部旅游组织中心”发展战略指导下，坚持“引资、项目”两大带动战略，继续以景区招商为重点、项目为核心、服务为宗旨，在“危机中寻找机遇，稳住增势，突出重点，积极作为，进一步完善投资促进服务工作，加强软环境建设，重点打造旅游精品，强化招商引资以及旅游宣传促销，努力发挥招商引资在推动旅游发展中的重要作用。

>（一）整合资源，包装项目

为进一步加大旅游招商引资工作力度，促进旅游招商取得实质性突破，我局高度重视项目包装策划工作，树立抓项目就是抓招商的.理念，先后委托高端策划机构策划我市重点旅游项目；收集汇总全市旅游项目进行精心包装；专门印制招商画册，建立了xx旅游招商项目库，全年累计包装策划了旅游招商项目41个，为xx旅游招商工作储备了详尽的资料。

>1、建立招商项目库

在项目包装储备上，聘请专业机构包装策划了“一江揽五秀”5个项目并进行了可行性论证分析，并将其列入全省大力支持的重点旅游储备项目。另外，收集、汇总、包装了张坝景区开发建设项目、方山生态园、华阳现代农业生态休闲观光、双加镇松滩湖休闲度假旅游开发项目、凤凰湖景区项目、普照山景区项目、天仙洞景区项目、百吉滩温泉项目、玉蟾山温泉项目、玉兰山景区旅游建设项目、福宝古镇旅游整体开发建设项目、尧坝古镇维修保护建设项目、法王寺旅游基础设施建设项目、震东民族文化特色度假村项目、红龙湖风景区旅游开发项目、画稿溪国家级自然保护区生态旅游项目、黄荆风景区旅游开发项目、丹山中心景区基础设施建设项目共计18个旅游招商项目报送了市招商局，完善充实了旅游招商引资项目储备库。

>2、编印招商画册

在原有项目的基础上，经过筛选比较，精心包装了张坝桂圆林及沿江旅游带开发建设项目、方山景区旅游开发建设项目、笔架山景区旅游开发建设项目、神臂城旅游开发建设项目、黄荆景区旅游开发建设项目、凤凰湖景区旅游开发建设项目、芙蓉岛生态旅游开发项目、百吉滩温泉旅游开发建设项目、天仙硐景区前山与后山整体旅游开发项目、叙永县丹山省级风景名胜区中心景区、国家级自然生态保护区—画稿溪开发建设项目、红龙湖度假旅游区开发建设、佛宝景区天堂坝片区旅游开发建设项目、玉兰山景区旅游开发建设项目、泸县龙蟾温泉度假村开发建设项目15个招商项目，并委托专业公司策划、设计、编印了精美的《xx旅游招商画册》，为全市旅游招商引资工作奠定了坚实的基础。

>3、委托机构策划项目

为增强我市旅游吸引力，打造旅游精品景区，充分挖掘旅游资源价值，包装策划具有投资价值的旅游项目开展对外招商，今年从旅游发展资金中安排了200万元聘请了北京大地风景旅游咨询集团和北京时代科旅等专业策划机构分别策划了江阳区美酒湾旅游项目和纳溪区天仙洞、凤凰湖景区等3个旅游项目，这3个项目的成功策划为我市以后旅游招商提供了科学依据和可行性材料。

>（二）利用展会开展招商

在招商方式上，继续坚持走出去战略，利用参加各种展会的时机，组织有关项目招商单位到重庆、成都、大连、义乌等地开展旅游招商活动8次，先后参加了第十二届“渝洽会”、“重庆·xx投资说明会”、中国国内旅交会、第十届西博会、义乌旅游商品博览会等大型展会进行了项目推介，向参会客商重点推介了我市佛宝、黄荆、张坝等旅游招商项目，与客商进行了面对面的交谈、洽谈，为xx旅游招商开辟了途径，拓宽了xx旅游招商渠道。

1、1月9日至11日，我们精心组织了合江县旅游局、佛宝景区以及古蔺县旅游局等有关旅游企事业单位到重庆参加了由省旅游局主办的四川旅游产品冬季宣传促销活动，借助这个平台散发旅游招商引资宣传资料1000多份。

2、3月27日至29日，我们组织各区（县）旅游局、旅游景区及旅行社的有关负责人共计30余人参加了20xx中国重庆城际旅游交易会，在会上经与有关友好地（市、州）的旅游部门、旅游骨干企业、旅游协会、新闻媒体的协商，参与加入了中国城际旅游联盟，有效推进了我市的区域旅游合作，为我市在重庆的旅游招商奠定了基础。

3、4月17日至19日，在大连20xx中国国内旅游交易会上，我市预定展位1个并进行了特装，积极开展招商洽谈，推介我市旅游线路及产品。

4、5月11日至13日，我们组织江阳区旅游局、合江县旅游局、佛宝景区、尧坝古镇等旅游企事业单位到重庆参加了第十二届重庆渝洽会，在xx投资说明会上向参会客商详细介绍了我市旅游资源、旅游产业发展情况并推介了我市佛宝玉兰山开发建设项目、黄荆旅游开发项目和一江揽五秀旅游项目等三个重点旅游招商项目，引起了参会客商的积极关注和浓厚兴趣。

5、6月18日至21日，重庆第一届中国西部旅游产业博览会上，我市统一设置展位并组织有关旅游企事业单位参加了展览，现场接受了大量客商和游客咨询。

6、10月16日到20日，在第十届西博会上，对我市包装的张坝桂圆林及沿江旅游带开发建设项目、佛宝景区天堂坝片区旅游开发项目和玉兰山景区旅游开发项目等15个招商项目上进行了重点推介，发放了旅游招商画册500余份；

7、11月12日－15日，中国国际旅游商品博览会在浙江义乌举行，为筹备此次旅游商品博会，我市精心包装了佛宝旅游招商项目和黄荆老林招商项目报送省旅游局统一推介，最终，黄荆老林项目入选全省十大重点旅游推介项目在义乌旅游商品博览会上进行了推介，赢得了众多旅游商家的青睐；

8、11月19日—22日，20xx中国国际旅游交易会在云南省会昆明市隆重举行，我市旅游系统13人参加了此次旅交会。带去了我市的15个旅游招商项目画册宣传资料并进行了宣传推介。

>（三）重点出击，专场推介

针对重庆主客源市场，我市在重庆市工商联、重庆市旅游商会的大力协助下，与市招商局联合在重庆召开了xx旅游招商推介会，重点推介了我市古蔺黄荆老林旅游项目、叙永丹山旅游项目、合江佛宝景区旅游项目、法王寺旅游项目和尧坝古镇旅游项目、江阳区长江美酒湾旅游项目、纳溪区凤凰湖和天仙洞旅游项目共8个旅游招商项目，宣传了我市旅游资源和产品，与有投资意向的投资商进行洽谈和磋商，并积极邀请前来考察环境和项目。重庆市工商联、重庆市旅游商会领导出席了我市推介会并分别讲话，他们表示将于近期组织重庆市投资商和旅行社负责人考察团来我市考察。

>（四）强化媒体，重在宣传

**抓招商促攻坚工作总结11**

>一、全年完成的主要工作

1、不断优化招商引资环境，进一步提升招商形象，营造亲商、尊商、安商的良好氛围，抓好重大项目的推进和落地。全年招商新浪博客增加8000人次访问量。以xx招商会为契机，加大招商宣传力度。

2、加大对项目的考察与论证，更加注重项目的效益标准、环保标准，多方面征求专家意见，为领导科学决策提供依据。

3、重点项目签约与推进情况

①石材开发签约4个项目，七处矿山完成招商任务，目前矿山探矿设置权已上报到市政府，待省政府审批，矿山征占工作正在紧张进行。

②食品加工园项目正在洽谈推进中。

③野生杏仁开发利用项目已委托西北师大编制规划，投资商正在进行项目设计前考察论证。

④纺织有限公司转让工作正在积极推进。

⑤融成钙业三期计划新上3座熟石灰项目待土地指标批复后开工建设。

⑥xx酒业有限公司改扩建项目待土地指标批复后开工建设。

4、重点指标完成情况

省外内资全年完成亿元；外贸出口完成xx万美元；外资完成xxx万美元。

5、加强机关自身建设

①深入开展党的群众路线教育实践活动，贯彻落实中央《八项规定》和“六条禁令”，践行“三严三实”， 对“四风”的问题立行立改，建章立制，严格执行。

②制定了《招商引资工作规程》，待县委县政府通过后执行。

③努力建设学习型、服务型、创新型机关，培育一流干部队伍，打造一流服务水平，创建一流招商环境，全局综合素质高 ，服务意识强，领导班子团结和谐向上，党员干部廉洁、勤政、高效。

>二、XX年工作安排

1、结合县委、县政府确定的“生态立县、农业富县、工业强县、旅游兴县”的战略目标，重点做好全县生态旅游资源的宣传推介，大力推进我县生态资源的开发利用。

2、强力推进石材开发、食品加工园和八家子矿产资源产业园项目引进。

3、大力推进纺织项目改扩建工程、大魏酒业改扩建工程和融成钙业三期项目建设。

4、进一步加大招商引资力度，玉米深加工项目要有实质性进展。

5、抓住国家振兴东北老工业基地契机，进一步加大对外招商引资力度。

6、做好全县内资、外资、外贸进出口等经济指标的计划与统计工作，实事求是，保证数据的准确性与可靠性。

7、完成县委、县政府交办的各项工作。

**抓招商促攻坚工作总结12**

>一、加强领导，精心组织

成立了以县商务局苏金平局长为组长，刘水华书记为副组长的xx县“诚信兴商宣传月”活动领导小组，成员有各职能科室负责人及整规办全体工作人员，制定了实施方案，以普及宣传信用知识，弘扬以诚信经商为重点的商业道德建设，为市场营造良好的诚信经商环境、采取在日常市场监管工作中加强对企业的诚信宣传教育，利用公共场所大力开展诚信宣传，开展现场咨询，发放宣传资料等方法，普及信用和防范欺诈等知识。

>二、紧密结合工作实际，努力打造诚信兴商的经营环境

(一)组织生猪定点屠宰厂(场)员工、部份生猪屠宰户280余人学习\_《生猪屠宰管理条例》、商务部《生猪屠宰管理条例实施办法》、《生猪定点屠宰厂(场)病害猪无害化处理管理办法》等法规。

(二)组织辖区内各大超市、市场、农贸市场食品安全管理人员，安全生产管理人员80余人学习商务部《流通领域食品安全管理办法》、《\_关于加强食品等产品安全监督管理的特别规定》等法规。

(三)在办理酒类备案登记证时，向每户酒类批发、零售、餐饮、酒吧等娱乐场所，发放《酒类流通管理办法》法规6000余份。

(四)以成品油年检为契机，加强对成品油经营企业的诚信经商教育宣传，放发《成品油市场管理办法》60余份，要求各成品油经营企业诚信经商，坚决杜绝短斤少两、以次充好，共同营造良好的成品油市场经营环境。

>三、利用公共场所，大力开展现场咨询、发放宣传资料、营造良好的诚信兴商环境

9月23日，由县商务局组织、卫生、税务、质监等12个部门参加的xxxx年“诚信兴商”宣传活动在滨江广场举行，这次宣传活动共出动车辆5辆、工作人员50余人，向市民发放《成品油市场管理办法》、《酒类流通管理办法》、《生猪屠宰管理条例》、《零售商促销行为管理办法》、《商品零售场所塑料袋有偿使用管理办法》、《商业特许经营管理条例》、《禁止价格欺诈行为的规定》等宣传资料10000余份，现场咨询1000余人次，制作宣传展版 57块，并在各大超市、商场、医院悬挂“诚信兴商”宣传布标30余幅。

这次宣传活动是以弘扬诚信兴商、诚信经营、守法经营为重点的商业道德教育，为加强商务领域的信用体系建设、建立统一开放竞争有序的市场体系奠定了基础，对于鼓励和维护企业信誉、培育企业品牌、加大对知识产权的保护，严厉打击各种侵权行为，充分发挥行业自律作用，树立诚信立商、诚信经商、诚信活商、诚信兴商都将起到积极的作用。

>四、下步工作及思路

(一)严格按照商务部等15部局会《关于继续开展xxxx年“诚信兴商宣传月”活动的通知》和《xx省商务厅关于继续开展xxxx年“诚信兴商宣传月”活动的通知》要求，继续深入开展以 “诚信兴商”为主题的教育宣传活动，加强行业自律，促进我区商务事业又好又快发展。

(二)在日常的业务管理活动中，加强对流通企业“诚信经商”的宣传教育、建立行业信用评价试点，宣传推广使用信用保险，普及信用风险防范和知识，帮助企业建立信用风险管理制度。

(三)充分发挥新闻媒体社会舆论的监督作用，对失信违法企业实行公示，让诚信守法企业享有最大便利，通过诚信体系建设，树立良好的经商环境。

**抓招商促攻坚工作总结13**

光阴如梭，匆匆而过。我来到xx房地产开发有限公司转眼已一年了，在这一年我认真履行职责，在公司领导的信任和同事们的帮助下，我很快适应了新环境，通过了解不断地学习各行各业，拓展自己的视野，总结经验，总结自己，加强自身思想修养努力提高个人综合素质，怀着饱满的工作热情，与领导及各部门同事深入沟通学习，着重负责“xx广场”项目的一系列招商，从项目定位、广告宣传到签订房屋租赁合同这是非常重要的过程，非常感谢各位同事在这一年当中对我的帮助和配合，现将自己这一年工作的收获与感悟做一个全面的总结，鞭策自己，再接再励!

>一、招商项目及销售工作晋美商业项目

从20xx年x月来到xx房地产开发公司任职招商部经理一职，经历了整个项目招商的筹备及签订各项合同，在整整9个月的时间里，我严格按照招商流程及领导安排的各项任务积极落实，把计划落实到每日、每周，把控招商中的各个环节并顺利完成，从招商前期的市场调查及制定招商策略方案，在项目定位时始终不忘，：“人无我有，有有我精”原则，现已顺利完成xx广场的出租率x%。市场调查、项目定位、广告宣传、来电及现场来访洽谈。招商5个月来电客户达x位，现场接待客户x位，在招商过程中，我始终坚持宁缺毋滥，引进特色商户的招商理念，在领导的带领各部门的配合下，工作有条不紊的顺利进行，也有了新的突破，更加明确了自身的发展方向和不足之处，在以后的工作中我会更加努力做好本职工作，并为公司创造更大的价值和更多的财富。

>二、招商洽谈主要商家

电影院考察、院线最终签订合同为xx院线，平面布局图已设计;xx总部市场部的x经理洽谈到投资人x总签订租赁合同;男装品牌租赁;xx、xx等。调查xx厂家，经过调查，在xx市以及各个县城普遍用的是xx卡和xx支付，最终我们选用xx支付合作，20xx年详谈合作事宜。xx广场已出租面积为x平方米，共收x%的定金x万元，剩余租金x万元，签订合同共为x份，其中包括零售、餐饮、娱乐等行业，不断地了解市场新的动态和经营模式以及竞争对手。

>三、留庄门面项目

积极调查市场、定位，配合政府设计项目围墙、公益广告的制作，并与广告公司签订合同，张贴完成后，检查合格无质量问题，按照财务流程并完成付款手续。

>四、工作中存在的不足之处

1、提高自身的专业水平，多外出实践，多交传递正能量的朋友，多看关于房地产类的信息，做到触类旁通，不断为自己充电，从书中吸取精华，给自己制定有难度的工作目标，为自己制定高目标高标准，锻炼自己拥有一颗强大的内心，激发自己的潜能力，多写作，提高自身的文案功底。

2、自身和团队的商户管理水平，自己的文案功底欠缺，在商户维护过程中可能有些不妥之处，主观意识过强，在管理上需加强，做到

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！