# 招商工作总结

来源：网络 作者：青灯古佛 更新时间：2025-03-26

*招商工作总结（精选18篇）招商工作总结 篇1 XX年我局在县委县政府的具体领导下，努力地开展工作，超额地完成了县给我们定的目标任务。使全县招商引资工作取得了新发展、新成效。下面是我们一年来招商工作总结及XX年工作打算。 一、目标完成情况 X...*

招商工作总结（精选18篇）

招商工作总结 篇1

XX年我局在县委县政府的具体领导下，努力地开展工作，超额地完成了县给我们定的目标任务。使全县招商引资工作取得了新发展、新成效。下面是我们一年来招商工作总结及XX年工作打算。

一、目标完成情况

XX年县下达招商引资目标任务，到位国内县外资金50亿元人民币，到位国内省外资金35亿元人民币。西博会督办项目9个，履约率90%，开工率80%，资金到位率40%。

截止今年10月，全县招商引资工作到位国内县外资金累计达56、0466亿元，完成全年目标任务50亿元的112、1%，其中，到位省外资金累计达40、8756亿元，完成全年目标任务35亿元的116、8%，完成任务数排县第2名。引进新项目18个，投资额达56、6亿元，其中，亿元以上项目10个，5亿元以上1个，10亿元以上2个。西博会督办项目履约率100%，开工率100%，资金到位率41%，全面完成督办目标任务。目前跟踪项目182个，在谈项目62个，其中有签约意向性的项目10个。

二、开展的主要工作

（一）夯实招商引资基础工作

对全年招商引资工作进行了认真谋划，草拟并由县政府下发《XX年招商引资目标任务的通知》，明确招商引资目标；修改完善全县招商引资考核办法，激发了各单位招商引资工作的主动性和积极性；建立单位主要领导外出从事招商引资工作制度，定期对相关情况进行通报，树立招商引资工作的重要性；建立重大项目推动领导小组，书记、县长多次率各相关部门主要负责人召开项目现场会，调动各方面要素，在用地指标、水、电、气等方面给予招商引资项目优先保证，在园区建设上全力保证征地拆迁、基础设施建设资金及建设用地指标，确保项目尽早落地开工建设。

（二）精心组织开展一系列赴外招商促进活动

为努力开拓招商视野，捕捉更多的招商引资信息，今年，我县招商引资的触角将向广东、福建、山东、浙江等区域延伸，充分利用西部县场资源、能源价格优势、劳动力资源优势寻找突破口，招商引资的方式突出优势产业链招商、以商招商。组织小分队分别赴江苏、广东、浙江、上海、等地开展招商活动，赴省外开展承接产业转移投资促进活动共计53次，其中，县级主要领导带队5次，县级领导带队9次，部门镇乡主要领导带队39次。加强与江苏、广东、等相关行业协会、商会的联系，与、深圳县钣金协会建立战略合作关系，拓展招商领域和方式，承接钣金、电子配套企业的产业转移，寻求更广阔的合作空间。

（三）精细策划包装一批重点招商项目

根据我县产业发展方向及招商现实需要，充分挖掘当地及周边配套资源，由各镇乡和相关部门参与，借助优势资源，依托产业基础，在现有产业的上下游配套等方面深层包装项目，突出产业链条开发，包装了九顶山生态旅游开发、沿山生态旅游区、四酒店、机械加工铸造、中药材种植加工、玉妃泉饮用矿泉水扩建、早熟梨及大蒜深加工等19个项目，通过不同方式加强项目对外宣传力度，吸引外地客商投资绵竹。

（四）抓重大项目的引进及跟踪落实

着眼延伸产业链条，围绕环保、新能源和光伏能源等主导产业，以产业抓招商，以招商兴产业，全力打造食品白酒、机械、精细化工“三大百亿产业”。XX年1-10月，全县新签约项目18个，其中亿元以上项目10个。如：由福建长乐传福针织有限公司投资20亿元新建川西国际商贸城、项目占地400余亩；由九一钣金科技有限公司投资2亿新建钣金生产项目占地350亩；由甘肃古河州酒业有限责任公司投资1、2亿元新建酒类生产项目。龙蟒集团硫、磷、钛化工基地项目、剑南春集团万吨白酒基地建设项目、金泉钢铁技改项目、红运酒业技术改造项目、华丰公司黄磷及磷酸盐配套项目、清平昊华30万吨/年硫酸、20万吨/年磷酸一铵项目、金盛源公司“非粮年产10万吨燃料乙醇项目”等重大项目进展顺利。

（五）圆满完成中国西部钣金机电产业园创建工作

成立钣金机电产业园筹建办公室，克服资金紧、人员少等困难，创造性推进钣金模具产业园建设工作。该园区是一个纯外来企业组成的新兴产业的专业园区，规划面积5k㎡，园区极有可能成为我县工业经济发展的第四台发动机。我局在钣金机电产业园的规划定位、基础设施建设、招商引资等方面做了大量艰苦的、卓有成效的工作，园区建设及招商工作有了重大突破，已引进18家企业来绵（钣金园）新办8家企业，占地590亩投资近6、2亿，现正与钣金行业协会、深圳钣金协会下属的10余家企业洽谈投资。

（六）加快推进招商引资平台建设

坚持开发区与特色园区多轮驱动的发展模式，完善和修订工业园区有关规划，强力推进江苏工业园、汉旺无锡工业园、新县工业园、拱星工业园建设和特色化提升。同时，全力推进“川西国际商贸城”、“忠孝文化产业园”、“中国年画古镇”等三产项目以及“中国西部钣金机电产业园”、“中国酒城绵竹名酒园”等新的特色工业园区建设。用活用好省级经济开发区的优惠政策，积极争取上级资金支持，完善各类基础设施，统筹布局园内生活服务区及综合服务平台，不断提高园区的承载能力和配套服务能力，增强园区招商和企业入园的吸引力，实现企业集聚、产业集群发展。

（七）加强省县县联动对接工作，促进重大项目签约落地

由县委、县政府制定并下发《关于进一步加强与省级部门对接重点产业发展项目工作的通知》，落实责任单位和任务，争取在xx期间有一批大项目落户我县。目前我县各部门已与省级相关部门取得密切联系，县委对前期对接情况进行了督查通报。通截至10月底，我县各相关部门主动与省级34个部门进行了对接，目前有17个跟踪项目。如与省工商局对接到了徐工集团工程机械制造项目，与省旅游局对接了旅游自驾游连锁营地项目与省粮食局对接了粮油现代物流中心项目，省局已将“绵竹县粮食现代物流中心”项目列入省物流规划。招商局、工商联接待了省工商联来绵实地考察。

回顾一年以来的工作，我们作了不少努力，也取得了一些成绩，但与县委、县政府的要求和加快发展的需要相比，尚有较大差距。一是土地因素制约我县招商引资。由于受到基本农田、自然保护区等方面的限制，土地利用指标少，签约项目用地落实慢开工慢。二是全县招商统筹不够到位。各园区主攻区域和主攻产业有待进一步调整，招商力量整合不够到位、联动不够紧密，信息和资源没有实现充分共享，工作合力需要进一步增强。三是投资环境和服务还需进一步优化。还存在服务意识淡薄、大局观念不强、工作效率低、服务承诺不到位等问题。

三、XX年工作安排意见

（一）工作思路

认真贯彻县第十二次党代会精神，以科学发展观统领全县招商引资工作，围绕工业强县战略和全县经济社会总体目标，坚持政府主导与县场化运作相结合，紧紧抓住国际国内产业结构调整，立足我县产业特色、资源优势、区位条件，突出工作重点，完善支持引导政策，优化配套条件和政务环境，加大电子终端产品、生物医药、新能源、新材料、汽车及机械制造等产业的引资力度，努力引入一批旗舰型企业、重大高端项目。坚持引进外资和引进内资相结合，引进资金与引进技术相结合，扩大引资规模与提高引资质量相结合，发挥政府引导作用与突出企业主体作用相结合的原则。

（二）工作目标

力争XX年招商引资到位资金实现56亿元，新引入亿元项目5个，XX年签约项目实现全部开工。

（三）主要措施

1、围绕主导产业培育大力推进产业招商。要围绕时期《绵竹县发展规划》，大力推进食品饮料、精细化工、机械重型装备制造等主导产业上档升级，培育壮大钣金及机电产品制造业，科学制定产业招商重点与方向，努力做到招商引资的视野越拓越宽、触角越伸越远、行业越招越明确。转变招商理念、实现招商主体多样化。坚持从“招商”向“选商”的转变，除重点抓好以商招商、项目招商、驻外招商外，要积极整合产业、客商、在外创业人才等各类资源，实施产业招商、以情招商、人脉招商等。加强同与符合绵竹产业发展需求的经济发达地区行业协会、商会的联系，充分发挥其信息资源优势，开展委托招商，逐步实现招商引资县场化运作。进一步突出“招大引强、招新引优、招才引智”，要突出大项目招商，把央企国企、上县企业、台商企业、大型民企作为招商引资的重点，力争引进一批大项目。要加强招才引资工作，实现绵竹跨越发展，不仅要引进项目和资金，更要重视引进人才、技术和先进管理。努力推进绵竹招商引资在量的增长基础上实现质的提升。

2、切实提升招商实效。一是加强机关行政效能建设，强化服务，抓好已批项目的早开工、快建设、早投产，抓紧签约项目的快注册、早登记。二是强化招商引资要素保障。在规划调整、用地指标、项目审批、专项资金、能源供应等方面给予招商引资项目和园区建设优先保证。

3、围绕创新机制提高成效推进招商。一创新招商引资政策和考核机制。要进一步研究完善招商引资工作意见，制定招商引资优惠政策，加强招商引资目标责任考核，将招商引资工作目标责任落实到位，调动各级、各部门招商引资的积极性。二建立重大招商项目协调机制。制订重大招商引资项目建设管理工作制度，建立重大项目审定小组，加强对重大招商项目的前期签约、落地开工、履约评估、政策兑现、项目实施等各个环节的跟踪、服务，建立重大招商项目领导联系制度，协调解决项目实施过程重大问题。三创新招商方式，要采取重大招商项目主要领导亲自挂帅、一个重大招商项目一套专门班子的招商工作机制，推进重大项目招商。四建立招商引资工作定期督办机制。政府主要领导或分管领导定期主持召开招商引资督办会议，推进招商引资各项工作有序开展。五建立招商引资人员和经费保障机制。各镇要设立招商办，要有明确的分管领导。选用政治素质高、业务能力强的人员充实到招商引资队伍，拟提拔的科级领导可以先到招商一线进行培训、锻炼。要加大招商引资经费投入，特别是要给镇乡预算一定的招商引资工作经费。

4、围绕夯实基础提高招商引资工作水平。一要加强招商队伍建设，进一步理顺招商引资的工作体制和机制，加强招商队伍人员业务培训，提高招商人员业务水平和招商能力。二要加强招商引资项目管理，健全招商项目合同管理，加强签约项目合同文本审核把关，严格合同认定工作；加强在建项目管理，全面掌握在建项目进展情况，准确反映投资完成情况。三要加强招商项目统计和信息工作，切实提高统计的科学性、真实性、准确性，及时、准确反映各地招商引资情况。四要加强招商客商资源库建设。重点推进大集团大企业台商企业客商库、周边地区投资企业客商库、绵竹籍在外创业人员客商库等三大招商引资客商库建设，努力构建多层次、多渠道和多元化的立体招商网络。五要加强招商引资项目库建设，加强招商项目前期工作，加强项目创意和包装，尤其要重视第一、第三产业及工业园区的整体招商等项目的包装，收集、筛选、增强项目的可操作性和吸引力。

招商工作总结 篇2

一、工作总结：

回首\_\_\_年物业部的招商工作，\_\_\_商厦的出租状况基本平稳。从上半年出租率的持续下滑到下半年的持续提升，年初的出租率是88.27%，年中是82.58%，再到年末的90%，基本上达到了领导在年初时下达的招商指标，这也为明年的招商工作打下了良好的基础。

分析今年的招商形势可以用一波三折来形容，年初时由于以下几个原因致使\_\_\_商厦的出租率持续下滑，给招商部全体人员带来了很大的工作压力。

1、大厦楼体的使用年限较长，各种硬件设施老化严重，多处于临界状态，出现故障的情况时有发生。

2、楼梯的瓷砖破损严重、墙面脏旧不堪，给看房的客户直观印象很差。

3、商住楼(公寓)价格体系咄咄逼人，中关村写字楼客户不断分流。

4、各职能部门缺编严重，致使服务质量下降严重。

在这种不利的局面下招商部领导多次开会研究讨论，积极想办法解决当前的困难和问题，首先对楼梯瓷砖进行了更换、墙面进行了重新粉刷;其次组织协调安排好各部门的工作，使各部门能够最大限度的为客户提供高质量的服务。随着年中时政府对公寓楼出租办公司的限制，为我们下半年的招商工作带来了可喜的局面，也为招商人员带

来了信心。下半年物业招商人员以大客户为目标，以小客户为着眼点展开招商工作，在市场竞争激烈的不利形势下，物业部招商人员不畏困难，勇于开拓，团结一心，大厦空房相继出租，将大厦的出租率提升到了90%，较好的完成了招商工作任务。

\_\_\_大厦由于去年底客户退租致使大厦1-3层面积空置，出租率不足50%。，在这种情况下，我招商部人员积极主动寻找客户资源和联系多家房地产经纪公司，\_经理亲自和有意向的客户进行多次的洽谈，终于在今年上半年完成了大华天坛大厦的招商任务，将大华天坛大厦空置面积全部租出，使大华天坛大厦的出租率达到了100%

在服务方面，今年大厦硬件设施连续出现故障，给物业管理服务带来很大困难，本着坚持“一切为了客户，为了一切的客户，为了客户的一切”的原则，招商部及时有效的帮助客户解决困难，协调各个物业部门及时处理客户的报修工作，对不能及时解决的问题，努力做好解释工作。积极和客户进行有效的沟通，了解客户的诉求，不断完善我们的服务，维护我物业的管理形象。

二、我的建议：

1、是否可以考虑明年对b座更新一部货梯。现在电梯客货混用，严重增加了电梯的使用频率，对于电梯的保养和维护要求较高，故障发生的机率也较高，不利于更好为客户服务、提升物业形象。

2、大厦各种硬件设施老化严重，应加强对关键部位的巡视、检查工作，及早发现问题及早汇报，防止突发问题的出现，给物业部的

工作带来被动的局面。

招商工作计划：

1、年末年初，是招商的黄金时期。近期大厦的招商形势不错，有很多意向客户看房，我们应该抓住机遇，给客户留下深刻印象，增加他们签约的可能性，从而提高大厦的出租率，也给明年的招商工作奠定一个良好的基础。

2、巩固现有的租户，开发新客户，不断提高大厦的出租率。我们一定要维护好大厦的环境，给客户创造舒畅的办公心情，加强服务质量，从而减少老客户的流失问题。

3、对招商信息及时进行汇总和筛选，每天都有客户看房并留下联系方式，我们每天要对这些信息进行汇总，筛选意向客户、大客户，并做到及时地回访工作，把工作做在客户前面。

4、对招商工作中出现的问题及时进行总结，包括同客户说话的方式、回答客户提出的问题、揣摩客户的心理、谈判的技巧等等。

总之今年招商部较好的完成了公司领导下达的各项任务，也付出了较大的努力。在明年的工作中，我将一如既往的做好本职工作，积极地向各位老员工学习，弥补自身的不足之处，和其他招商人员一起多积累招商经验，运用自己所学的专业知识，努力完成领导布置的工作，拓宽自己的信息渠道，加大招商力度，使\_\_\_商厦的出租率再上一个台阶。

招商工作总结 篇3

今年以来，--镇党委、政府按照县委、县政府的要求，大力开展招商引资，有力地拉动了全镇经济发展和基础设施条件改善。现将--年招商引资情况总结如下：

一、招商引资情况

今年以来，全镇共引进外来资金5000万元。

(一)产业投资

1、武乡县七星菌业食用菌种植项目引进潞安集团下属潞武公司对七星菌业发展公司进行了资产重组，理顺了公司管理运营机制，进一步发挥龙头企业作用。投资168万元订购香菇菌棒40万棒，自主生产香菇菌棒10万棒，在行道岭、大河西、录村等种植香菇50余万棒，年产量达到85万斤。

2、武乡县兴华农林牧发展有限公司养场项目

项目总投资20\_\_万元，目前完成投资900万元，完成了工商注册、项目环评和土地等手续的办理，建成羊圈10000平方米，青贮池20\_\_余立方，肉羊存栏20\_\_余只。

3、泰晟建材有限公司的煤矸石烧结砖生产线扩建项目已投入正常运行，生产烧结砖1000万块，实现产值500万元。

4、引资150万元在庙岭新建温室蔬菜大棚10座，建成面积达100余亩的庙岭设施蔬菜种植基地。

(二)基础设施投资

1、引进交通部门资金250万元，建设姚家庄至庙岭公路和南皋等7个村自然村通村公路工程，郭南庄、冯家垴等村巷户道硬化2.8公里，下北漳、吴村等田间道路改造5.5公里。

2、引资200余万元建设行道岭、北社、吴村等村引水上山灌溉工程;引资120万元建设东皋等5个村集中供水工程，解决群众用水难问题。

3、引进省水利厅七星河流域治理工程项目资金290万元，开展七星河流域治理。

4、引资60万元新建\_\_、吴村、禄村等5个村文体活动场所5座，面积5090平方米。

5、引资500余万元开展了录村等10个生态村建设和行道岭美丽乡村建设。

二、存在问题和不足

虽然我镇今年招商引资、项目建设取得了可喜成绩，但与县委、县政府的要求相比，仍存在一些不足和差距。主要是招商引资力度还不够大，资金短缺仍是制约项目建设的“瓶颈”等。

三、下步打算

1、进一步加大招商引资力度，大上项目，上大项目，引入产业龙头企业，巩固壮大主导产业。

2、转变经济增长方式，引导企业树立品牌经营意识，培育壮大龙头企业，带动相关产业发展。

3、搞好服务，进一步加强水、电、路等基础设施建设。

招商工作总结 篇4

医药企业要想做好招商工作，仅仅靠自己积累的那点优势资源是远远不够的，尤其是对开发区域性的中小企业来说则更是如此，那么，医药企业该如何做好招商工作?本文就介绍了医药企业做好招商工作的三大要点，可供参考。

医药企业要做好招商工作，可从以下三方面做起。

一、 老客户管理提升

对于招商企业而言，经过多年的积累和沉淀每个企业手里都有很多代理商客户资源。其中很多都是与企业合作多年，忠诚度很高的客户，这也就是招商企业赖以生存的根本。而开发一个新客户的成本是维护一个老客户成本的十倍，企业销量的95%以上都是由老客户提供的事实，都证明了如何让老客户让提升销量则是企业的重要工作。

可是，通过与很多招商企业负责人的沟通和交流后，我们却发现，很多企业都没有很好的利用好企业手中的代理商资源，只是简单把这些客户作为产品和利益交易的对象。或许有些企业会讲：我们在老客户的维护上做了不少工作啊，比如逢年过节的礼品，每年的代理商会议，通过药交会与客户的吃饭沟通感情，不定期的与客户联欢等等。这些常规手段十分必要，但是不足以让老客户在经营公司产品上提升、突破。那么如何才能做好老客户的维护让其提升呢?除了以上的常规手段之外，不妨从以下几个方面着手：

1、 大客户管理，提供专业服务

现在很多企业都建立了大客户管理部，由专门的人负责公司大客户的销售和服务。大客户对口服务的核心，就是要保证公司的销售稳定，同时希望通过专业化服务提升双方的合作数量和质量。而一对一有针对性的服务，更能让企业全面掌握核心客户方方面面的情况，有利于制定各种措施实现目的。

2、 专业分工，走专业化之路

招商企业也要改变过去主管臆断式的经营策略，只围绕如何“招商“做工作，把产品从企业仓库转移到代理商的仓库就万事大吉，而忽视了如何经营代理商，让他们完成销售重新进货合作，保证整个销售链条的完整性。招商企业要协助代理商实现销售，就要了解代理商所面对市场的情况。让企业的每一个招商人员了解市场、了解经营，能真正协助代理商经营发展。这样一种思路指引下，招商企业要根据代理商所经营渠道的不同，将代理商划分为不同的渠道，详细研究渠道经营策略做好代理商的经营支持，走专业化之路。

3、 让客户有生存、有发展

在目前的市场环境下，代理商在迷茫要远远大于企业的迷茫，他们在产品代理经营的同时，更加关注的是未来行业发展趋势，因为这关系到起是否可以继续从事这个行业。但是，太多的招商企业则只是在产品本身做文章，吹嘘自己的产品如何如何好，如何如何有市场空间，如何如何赚钱，这个信息传达与代理商的需求是不匹配的，也就不会产生良好的效果。因而，招商企业要转换角度，从代理商需求出发，通过解读其所经营渠道的发展情况，为其今后发展指明道路，更能激发代理商的经营积极性。笔者曾经在今年五月份的时候，将河南省的二十余名大代理商集中在郑州，召开了一次大代理商联盟，以行业发展研讨和渠道经营模式创新为主题，通过笔者对他们的培训、他们感兴趣的疑难问题解答、以及降糖类产品的创新模式分析等板块，不仅仅在产品的销量上游巨大提升，还大大加强这些客户与企业的合作紧密程度。

二、 新客户开发合作

做好老客户管理的同时，招商企业发展的另外一个方面就是新客户的开发。可以说，哪家企业具备更强的新客户开发能力，那么这家企业的销量和利润就越有保障。新客户开发可以从以下三个方面着手：

1、 主动开发与被动获得相结合

前几年医药企业招商初期广告为王，只要媒体宣传做好，就会有大量代理商主动上门寻求产品代理。可是现如今，伴随着媒体的空前繁荣和代理商的越发理智，如果媒体信息发布不精准，效果不好，资源浪费严重。所以，就要把主动的电话招商与信息发布相结合。一方面媒体发布信息走精准化之路，另一方面可以通过获取尽可能多的代理商信息主动电话招商，可以最大限度的提升招商效果。

2、 讲诚信，讲效率，重双赢

在与新客户的沟通和交流上，招商企业要讲诚信。在合作上，要讲求效率和保证双赢，千万不能做一锤子买卖。在目前的经验环境下，坑蒙拐骗都没有生存的空间，合作双方不仅要保障自身利益，还要让对方盈利才是关键。

3、 协助经营，实现长期合作

而招商企业在新客户开发、合作过程中，很容易出现的就是双方在完成了一次合作之后，再也没有了下文。曾经安排相关负责人对自己所在企业进行了调研，以一个自然年为期限，发现一年之内通过宣传和开发获得合作代理商的数量是568个，平均每个月开发近50个。但是二次提货只占到不足20%，两年过后这批开发的客户只剩下不足40个依然在合作。究其原因，除了代理商转行之外，更大的因素是因为产品操作不盈利的主动放弃。所以，招商企业不仅要会招商，还要善于维护代理商，通过各种手段来协助代理商经营获利。

三、 核心竞争力打造

而医药招商要获得更好的招商效果发展自己，更好的具备与上游生产厂家谈判的话语权获得尽可能多的好产品，还需要在自身的核心竞争力上下功夫。

1、 打造明星产品和明星市场

企业以产品为营销的先决条件，医药招商企业更如此。在招商企业的经营过程中，打造出企业的明星产品和明星市场，则是企业是否能有发展有突破的核心。

明星产品可以为企业引进更多产品资源助力，因为他代表了招商企业的产品运作能力。同时，又可以通过明星产品打造企业产品荣誉，并对市场和代理商形成品牌影响力，有利于招商企业吸引更多的客户加入到企业的代理商队伍中来。而明星市场，不仅可以保证招商企业的销量和利润，又可以作为企业的大本营，借以形成区域市场竞争力，取得市场话语权;还可以用来吸引更多的代理商，通过公司的样板给代理商提供一条切实可行的经营之路。

2、 走差异化和专业化之路

企业之间的竞争，终究要从同质化的红海中跳出来，进入差异化竞争当中，招商企业也如此。企业可以在综合研究市场和自身优势的前提下，通过渠道定位、产品分类、经营模式定位等等，建立起企业在某一方面的独有形象，并为此进行专业化运作，提升行业影响力。

3、 做客户的摇钱树

此外，还必须要改变一个观念，从“客户是企业的摇钱树”转变思维为“把企业打造成为客户的摇钱树”，吸引客户通过跟随企业经营而获利。要做到这一步，就要通过研究产品、市场、渠道和客户实际出发，打造出一条切实可行易于复制的经营模式，真真正正的协助客户顺利实现销售而获利。

招商工作总结 篇5

解放思想，拓展思路，创造性的做好“三新”突破年的招商引资工作，是\_\_街道党工委、办事处今年工作的一项重要举措。

一年来，在区委、区政府的正确领导下，在区捉资促进委员会领导精心指导下，街道党工委、办事处高举发展旗帜，认真学习贯彻党的xx届五中全会精神，紧紧围绕“生态立区，工业强区，建设成都北部新城、生态工业高地”目标，按照区委、区政府部署的对外开放招商引资工作任务，依托地位优势，制定工作措施，加强项目跟踪，克服务种困难，发动街道上下人员积极参与招商引资，完成了全年招商引资的目标任务，有力地推动了街道经济有序发展，现将\_\_街道\_\_年招商引资工作总结如下：

一、加强组织领导，细化招商引资目标责任

经济要发展，招商引资是关键。街道党工委、办事处围绕“解放思想，引项目，促工作”的思路认真开展引资工作。采取措施强化招商工作。

一是成立了以街道党工委书记为组长，办事处主任、党工委副书记、办事处副主任为副组长，街办各部门负责人为成员的对外开放领导小组，并下设招商办公室，有力地强化了对招商工作的领导和指导;

二是强化工作专班，调整充实招商工作力量，在现有招商工作人员基础上，街道党工委、办事处要求辖区企业安排1-2名招商信息联络员、网络各方信息，协助街道开展招商工作，街道对外开放领导小组坚持每季度一次联系会，收集招商信息，有的放矢地开展招商工作，在全街道上下形成合力招商的浓厚氛围，并及时向区投资促过委员会上报招商引资工作信息;

三是细化目标，明确任务，街道党工委要求班子成员每人每年要有1-2个有效招商项目信息，同时针对区对外开放领导小组下达全年招商引资目标任务层层分解到街办各部门、辖区各村、社区及企事业单位，下达招商引资责任目标，并纳入单位和个人年度目标考核。增强责任，做到“千斤担子万人挑，个个身上有指标”，使招商引资工作人人皆知。

二、强化措施，全力推进招商引资工作

抓好招商工作，强化工作措施，改善软硬投资环境是前提，至关重要，\_\_街道党工委、办事处从辖区实际出发，依托辖区大型企业地位优势，以区工业园区建设为载体，以打造招商引资平台为重点，严格按照区委、区政府制订的优惠政策激励搞活招商工作。一是每季度组织辖区企业、个体工商和银行进行座谈，向企业、银行积极宣传招商政策，发放资料，强力开展以企招商工作，引进市、区外资金促进我区建设。

二是瞄准大财团、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，号召全街办各级干部千方百计支脑筋，利用多种渠道找项目，引资金，抢抓机遇，努力营造全方合力招商的发展态势。三是坚持“你投资，我服务，你赚钱，我发展”的工作思路，教育机关干部，要真正转变观念，加强与企业之间的联系，增强服务意识，凡企业有困难需要解决，我们都积极主动为其服好务。

解决企业在生产和经营中的困难保证企业的正常生产和经营，充分挖掘企业潜力，引导企业进行技术改造，扩大生产规模。四是制定奖惩规定，调动招商积极性。为调动全街道招商工作积极性，街道根据区对外开放有关奖励政策，结合街办实际，制定了\_\_街办招商奖惩规定。规定的制定促进了招商工作的有效开展。

三、强化项目跟踪，促进招商引资工作落到实处

为确保项目和资金的落实，街道办事处领导定期对引进项目和资金落实情况听取汇报，对每个项目和每笔资金明确跟踪人员和落实时间。对未落实的项目和资金，帮助查找问题，仔细分析原因，并对下一步工作开展提出实施意见，采取切实有效措施，加大招商引资力度，收到明显成效。

(一)工作中立足一个“勤”，着眼一个“诚”，做到勤联多访，以诚感人，街道党工委、办事处领导放弃多个节假日休息时间，主动到企业登门拜访，宣传我区招商政策及优势，经过艰苦不懈的努力，目前在谈项目5个：华夏科技实业、四川雄龙实业发展有限公司、四川中鼎有限责任公司、绵阳市富祥建设有限公司、四川中杨特种玻璃有限公司。

(二)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四川雄龙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。威远宏杨运输有限公司现已到位资金1000万元。

四、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109.6%，具体招商项目及资金组成见项目资料。

五、着眼未来，打造平台，再创招商引资新篇章

\_\_街道是青白江区的政治、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\_\_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\_\_年招商工作再上新台阶。

招商工作总结 篇6

我镇以县工业园区、镇工业园区两大平台为载体，按照“发挥优势，创造特色，培植产业集群”的招商理念，内引外联，多措并举，以万亩绿色稻米基地，万亩绿化林网，积极做好招商引资文章，突出稻米、板材、葡萄等主导产业的前伸后延、上下关联，探索“平衡、配套、延伸”的发展模式，使产业优势整合、聚变，龙头企业膨胀、裂变，块状特色经济迅速凸起。目前，蔬菜加工产业链条已延伸出酱菜、脱水菜;板材产业链条已延伸出密度板、高密度板、贴面板、装饰板、强化木地板、家具等近20多家企业。

目前，我镇引进1000万元以上在建项目2个，分别为投资1000万的陇西大酒店;投资5000万的徐州如祥粮油贸易有限公司，目前，6个仓储已建成9600平方米。在谈项目3个，分别为计划投资5000万元的上海福记冷冻项目(蔬菜加工、脱水蔬菜);投资3500万元的武汉鸭脖食品加工项目和计划投资9000万元的南瓜深加工项目。全镇农副产品加工项目建设势头良好。

下一步我镇将继续把农业招商作为经济发展的第一抓手，真正做到入脑入心，体现在工作中，落实在行动上 。

一、强化领导，健全组织，确保农业招商引资工作有序开展。

为确保全镇农副产品加工项目建设扎实有序开展，我镇成立了以分管农业的副书记任组长的农副产品加工产业招商领导小组，从镇到村都建立了招商网络，并从镇直单位中抽取3名素质高、品质优的同志组成农业招商办公室。同时抓好加强对招商人员在统筹、策划、谈判、签约等方面的业务知识培训和谈判技巧，有力的提高了招商引资成效。

(1)成立招商小分队实行驻点招商。积极推行“走出去，引进来”的招商理念，招大商、招好商。充分抓住浙江、苏州等南方地区产业转型的有利机遇，根据我镇资源优势和关联产业项目，成立了三个招商小分队，分赴浙江温州、台州等地设立办事处，分别下达招商任务，通过亲情、友情联络感情，进行专门拜访捕捉信息，有力提高了招商引资的成功率。

(2)千方百计启动民资、激活民力，繁荣壮大民营经济。当前，我镇的民营经济所占比重较小，农副产品加工项目发展势头不够强劲。为激发活力，真正把民资挖掘出来，我们重点抓好以下三个方面的工作：(1)政策拉动。所有由民间资本兴办的项目，可以享受招商引资的一切优惠政策。(2)资金扶持。凡是愿意投资兴办项目的，不论是外出打工人员、返乡创业人员、本地外籍人员还是普通老百姓，只要符合贷款条件，政府一律帮助协调贷款，让最有能力、最有路子的人带头创业。(3)优化环境。要求各职能部门竭尽全力为民间兴办的项目提供一切可能的便利，以最优质的服务促进民营企业的发展。本着“只帮忙，不添乱，只服务，不收费”的原则，实实在在的为创业者服务，不断提升产业档次、扩大企业规模，使民营企业由小做大，由弱做强。

二、打造浓厚招商氛围，扎实推进全民创业招商。

自足现有稻米、板材、葡萄等产业优势，我镇以全民创业促进农副产品加工招商引资工作，广泛动员，使其尽快凝成招商引资的强大合力。充分发挥党员干部的示范带头作用，不断强化农村“无工不富”的责任意识，积极动员广大党员干部亲自走上招商引资第一线，认真捕捉招商信息，加快农业招商工作步伐。

总体上来看，我镇农业招商引资工作起步阶段进展良好，但在这一过程中暴露的一些矛盾和问题不容忽视。

一是土地指标制约问题。招商引资需要解决企业项目选址问题，土地政策以及土地较为紧张的矛盾很大程度上制约着招商引资的正常开展。

二是签约项目资金到位慢，投资方资金投入慢，因土地指标的限制，存在疑虑。

——————————————

我局\_\_年以来，在招商引资工作上开展了大量卓有成效的工作，成立了以局长汪正国为组长，相关领导、科室、站所长为成员的招商引资工作领导小组，制作了安宁市农业项目招商引资手册，局领导带队到山东、济南、青岛等地与招商分局对接，发放了招商引资手册。今年充实和调整了招商引资工作领导小组，在第六招商工作平台组的领导下，按时参加工作协调推进会，对续建和落地项目工作进展情况进行了跟踪督促和服务，及时向第六招商工作平台组上报了项目进展情况，现将工作进展情况小结如下。

一、已落地项目建设情况

我市先后与惠嘉公司签订了种猪繁殖和商品猪生产的投资意向协议，协议投资3600万元;签订了36万吨饲料加工厂建设项目，协议投资4000万元;生猪机械化屠宰及中西式调理肉制品精深加工项目，协议6000万元，与金江公司签订了5000吨牛羊肉加工项目，协议投资\_\_万元;与\_\_利之源养殖公司签订了8万吨饲料千万羽土杂鸡研发中心项目，协议投资2800万元;与安宁神田农业开发有限公司签订了安宁市观光农业科技示范园建设项目，协议投资327万元;与华港集团签订了万头种猪场建设项目，协议投资4000万元。以上7个投资项目总的协议投资22727万元。与\_\_正大公司多次对接，协调相关部门深入到八街村委会石坝村召开现场办公会议，协调\_\_正大公司的种猪场建设地点及项目建设方案等问题，在招商引资项目建设工作中做了大量工作。当前各项目具体落实情况为：

1、惠嘉托佩克良种猪繁育基地(小陡山)，该项目于\_\_年5月开工建设，已于\_\_年3月初完工，协议投资3600万元，目前到位资金4960万元，土建工程已完成，整体设备在安装调试中，已开始了种猪的引进饲养工作。目前公司正在做工程结算报告。

2、云南惠嘉饲料有限公司36万吨饲料加工厂，该项目建设地点经市农业局多次协调市发改局、规划局、环保局等部门反复选址，今年2月终于落地在连然街道办小桃花村，用地面积60亩，目前已完成了土地及附着物款项的兑付、环评、地堪等工作，在进行道路、排水等基础设施建设和回填土、平整土地等前期工作，准备启动工程建设，到位资金共1200万元，其中400万用于土地及附着物的补偿、平整土地等基础建设、800万用于订购生产加工设备，项目工程推进顺利。目前正在省市有关部门办理土地使用相关手续。

3、县街农业科技示范园区建设情况：去年以来引进资金，启动实施了县街镇300亩的现代农业示范园建设，到目前为止，安宁神田农业开发有限公司已投资210万元，按规划完成了土地平整、沟渠硬化和电力道路等基础设施建设，完成新品种蔬菜种植100亩，特色观赏水果60亩，绿化苗木50亩，房屋、仓库、工人宿舍200多平方米的建设，正在抓紧进行休闲园、生态餐厅、会所、科技培训中心等项目的规划设计和办理相关手续，计划\_\_年底可竣工投入使用。

4、\_\_利之源8万吨饲料和千万只土杂鸡研发中心建设项目，协议引资2800万元，但由于受土地规划的制约，经市农业局多次协调相关部门，直至\_\_年才落实在草铺其林架梁山，用地面积25.67亩，该公司已于\_\_年底打款120万元到草铺镇用于办理土地使用等相关手续，并于\_\_年元月13日取得该宗土地的挂牌登记号，\_\_年2月6日期满摘牌，从2月份至今一直在省市有关部门办理土地使用证和项目开工证，我局与国土部门配合公司，多次协凋均无结果，原因是省市办理土地使用等相关手续已纳入电子网络管理，审核办理相当慢。至5月底，已到位资金570万元，目前在开展地堪工作，开始平整土地，建设施工的用水、用电等协调工作。

5、\_\_正大有限公司安宁种猪场建设项目，该项目一直以来由我局与正大公司对接现选址在八街镇石坝村，总投资700万元，现已开始进行土地平整，正在做基础设施投入建设，现实际到位资金300多万元。

二、正在洽谈对接的项目情况

1、锦苑花卉园建设项目

已在县街镇签订了一期1029亩土地租用流转协议，投资方为\_\_锦苑花卉产业有限责任公司，主要建设内容为联体钢架大棚180平方米及配套的肥、水、电、光、温自动控制系统，鲜花冷藏库，切花包装车间等，整个园区计划总租用土地3000亩，总投资1.5亿元，计划在农博会上与市政府签订投资协议。

2、华港饲料集团种猪场建设，我局和八街镇领导于6月份两次对接项目建设，初步选址在八街镇魏家营后山，总投资3200万元，饲养规模2500头种猪，年内开工建设。

3、食用菌研发生产

\_\_碧洁玉商贸有限公司拟投资300万元进行食用菌研发生产及规模生产、加工、外销，拟用地30—50亩。

4、珍稀乡土植物和药用植物繁育建设项目

安宁市鑫腾生物有限公司拟投资500万元，通过有性、无性繁育和种植优良乡土观赏和经济植物种类30多个品种，药用植物达30种，基地苗木达30万株，为市场提供优质的乡土植物苗木。

以上3、4两个项目仅进行了初步对接，由于投资环境和其他条件不成熟，没有进一步的对接

三、存在的问题

1、农业项目投入小，建设周期长，见效慢，风险大，难以招到好的项目;

2、由于受土地、水利等资源条件限制，现有项目落地困难，2—3年都难以落地实施建设;

3、省市有关部门在办理土地使用证、项目开工证等审批过程中手续多，程序复杂，时间慢，投资方意见较大，影响项目推进。

4、由于农业项目投入小，大多以土地流转的形式支付地租取得土地使用权后，进行种苗、农用物资周期性的购买和种植，在生产过程中定期或不定期大量使用当地劳动力，所支付的投入较大而且较零散，有的不可能有发票，固定资产投资不多，建议在考核到位资金和工作时与等其他项目区别对待。

由于以上问题，导致项目落地难，建设慢，建议各级各部门简化审批办理程序，缩短审批时限，使项目尽快落地启动建设。

招商工作总结 篇7

此次招商工作所去城市乌鲁木齐、郑州、河北白沟、留史、尚村、辛集、山东济南，历时30天，共收集商户信息191户，拜访行业协会领导8人，有意向商户12人，(其中包括购买和租赁的商户)。在招商过程中，我们努力克服各种困难，想尽一切办法，介绍我们美丽的伊宁及资源优势，并着重介绍新发地的地理位置，及今后未来发展的趋势，让商户和行业协会领导感受到，投资和入住我们新发地所带来的巨大商机。但是在付出了这么多的努力和汗水的同时，外地市场给我们的反应却不容乐观。比如河北这边的专业市场虽然城市开发不是很完善，但是在这里聚集的全国及国外客商比较多，已经形成了从养殖—粗加工—细加工—生产—销售为一体的一条龙式的产业链，而且从所处地理位置及物流运输成本来说，河北的箱包和皮草所覆盖周边的消费群体粗略估计可达到2亿人口，而物流的费用也给他们的产品在各地市场上具有较强的竞争力，因此面对新疆的市场，普遍反映市场跨度太大，而且部分看似质量和设计较好的箱包企业和商户，不愿意做外贸，因为他们所生产的箱包都是贴牌产品，(如boss、都彭、阿玛尼、酷奇、lv、金利来、七匹狼等)，与此同时在白沟国内比较有实力的开发商都在新建商住一体的综合楼，也在同样打出零租金的广告，而且购买的产权年限是70年，这样我们的项目就失去了竞争优势。另外在和白沟箱包协会会长沟通的过程中，我们了解到根据以往外地市场针对白沟商户招商的情况，并不乐观，往往都是企

业花了很多钱却没有招到商。

在河北尚村的皮草交易市场进行招商的过程中，还是有些收获的，这边的商户，都是很看好新疆的外贸皮草市场，但是就目前我们项目的进展情况，还是不适宜组织他们过来考察，因为根据辛集皮草市场的招商情况，商户普遍反映新疆这几年的皮草市场存在滞销购买能力降低国外订单减少等情况，如果现在就组织商户过来考察我认为不太现实、因为皮草行业只有在冬季才是旺季，夏季时基本没有订单和零售，而且现在商户也不能入住，待商户入住后再装修店面、铺货、宣传、销售所需时间也差不多快要进入淡季。因此本人建议先做持续跟进，待项目进展比较适宜考察后，再组织人员针对他们整体招商。在与济南茶叶协会会长沟通过程中，并根据市场调查，我们了解到，当地的茶叶市场，也是具有规模的，并且茶叶市场也是需要很大的仓储配套实施，尤其是冷库的需求，并且济南的茶叶市场基本都是江浙一带的厂商及商户在此经营，经过多年的经营已经有了自己固定的客源，而且目前全国都在新建茶叶批发市场，如果进货我们可以考虑就进的批发市场，这样在物流成本上也可以节省很多，如果招商，我认为还是去江浙一带招商可能会有效果。

在乌鲁木齐火车站商圈地王集团是近两年涌现的比较具有市场竞争力与专业化经营的较具规模的新型综合批发市场。就目前市面上所销售的所有中国鞋类品牌的新疆办事处、新疆总代理、新疆分公司、新疆营销中心都设立在地王鞋都的写字楼上，为此已与地王鞋都的自治区鞋业商会秘书长进行沟通，并就合作达成初步意向，现有伊犁的

市场商会还是比较看好，也有全部入住的意向，初步计划用13、10、

16、(\_一层)楼，作为开拓伊犁市场的根据地，近期自治区鞋业商会，会有一次所有会员参加的活动，借此秘书长会重点宣传我们国际广场，在沟通中也给予我们很多合理化建议，并提出要求：1、组织会长及商户巨头进行实地考察，费用由我们承担2、要求把房租就伊宁市最低的政策提供给他们3、进驻以后商户由自治区鞋业商会进行管理4、制作介绍本案具体位置，及其项目优势等资料，免费贴放在自治区鞋业商会的宣传栏上，就人流量来看，具有比较大的广告优势。

5、待入住成功后要求付给自治区鞋业商会一定报酬。在沟通过程中可以通过贺秘书长引荐并帮助我们针对其他业态进行招商(列如副食品协会会长、眼镜协会会长、箱包协会会长、旅游商会会长)来进一步扩大我们的招商，为此我们将把乌鲁木齐做为重点并持续跟进。此次外地招商，虽然是困难重重，但是根据对外地市场的了解，及其招商过程，本人还是看好今后新发地国际广场的优势及发展，因此本人建议：1、重点针对乌鲁木齐市场进行招商，尽快与自治区鞋业商会达成合作意向并着手实施招商。2、待市场有一定人气后，组织尚村的皮草商户到实地考察。3、前期招商可不按业态划分进行招商，待形成人气后再根据业态进行划分及管理商户。4、如果由于市场体量太大商铺空置需要考虑自行经营的情况下，可根据外地所建立的渠道，选择价格低廉，产品质量较好的产品，来自行经营。

招商工作总结 篇8

近一年来，在区委、区政府的正确领导下，我工作兢兢业业，生活作风严谨。按照工作职责，我在招商局办公室工作，在自己的工作岗位商尽心尽力，尽职尽责，认真履行自己职责，积极完成各项任务，取得一定成效，出色完成了领导交办的各项工作任务。

一、加强学习，提高思想理论水，提高了自身素质

为了适应时代的要求，根据招商局的工作需要，首先，我始终坚持把加强学习作为首要任务。

一如既往地学习邓小平理论和 三个代表 重要思想，通过学习党的xx大精神，全面深入地领会 三个代表 重要思想的科学内涵和精神实质，牢牢把握贯彻 三个代表 重要思想的自觉性和坚定性，进一步明确党在新世纪所面临的各种机遇和挑战，明白了我们的党在新时期奋斗目标的重大问题。

进一步坚定了全面建设小康社会，加快推进社会主义现代化，开创中国特色社会主义事业新局面而奋斗的信心和决心。其次，发扬理论联系实际，把大学期间所学到的书本上知识和现在的工作实践相结合，在实践中认真总结成功经验，吸取失败的教训，有针对性地解决思想、行动上存在的突出问题，做到学用结合。

最后，我还注重集体学习和个人学习相结合。我多次参加区委举办的 招商引资业务培训 。除集体学习业务外，我还能够挤出时间坚持自学，熟练掌握法律、WTO、电脑等知识，力争在原有理论上有所突破，在理论素养方面有所升华，丰富自己的知识，拓宽自己的视野，增强实际工作的原则性、科学性和预见性，从而提高了自身的综合素质。

二、在工作上，爱岗敬业，努力做好自己的本职工作

自20xx年12月份招商局成立以来，我认真做好办公室工作，在工作中我积极思考，善于分析，工作能力有了逐步提高。办公室是一个单位的门面和窗口，是一个单位的中心和枢纽，作为综合职能部门，其工作效率、服务质量和待人接物，不仅关系着全局工作的顺利开展，还充分反映着局机关的对外形象。办公室工作是一项很复杂，很零碎的，并且还会常常遇到突如其来的事情。

我在实际工作中，时时严格要求自己，做事要谨小慎微。在这近一年来中我没有出现过任何差错。在局领导和同事们的指导和帮助下，我对办公室工作积极探索、努力创新，加强合作意识、保证工作质量、提高工作效率，我主要从事了以下几方面的办公室工作：1、文秘工作，文秘工作是招商局一项重要工作。作为机关单位的的一个综合部门和各类文件、信息的集散地，文秘工作的水平很大程度上影响着局机关整体工作的质量和效率。

近一年来，我在日常工作和各种会议、各种招商活动以及上下沟通、左右协调、内外交流等方面做了大量认真细致高质量的文秘工作。我还负责所有文件的收发处理，对区委、区政府以及其他部门下发的各方面的文件、函电，都要经过逐个登记、办公室阅批、局领导批示、有必要的还要送各个科室阅办、督办催办等环节。有的文件还需要办公室转发，有的文件需几个部门合作执行，办公室还要协调。所有这些环节都要求认真细心，稍有不慎，就可能贻误工作。

经初步统计，近一年来，办公室接受和处理的各类文件有上百件，基本上做到了件件有落实，为招商局各方面工作的顺利开展提供了良好的条件。

通过办公室的这些工作，我逐步养成了一个在生活上非常注重细节的人。此外我还负责办公室的值班、排班以及管理，会议召集、通知、记录工作等工作。我还负责了办公室日用物品的发放和管理，早上的签到管理，并制定了相关制度和监督手段，以保持办公室卫生和工作秩序，保护办公室的财产。

回顾一年来的工作学习虽然说取得了一定的成绩，但也总结出一定的不足，恳请大家批评指正。比如说，开创性的工作开展的不多，个别的有些工作协调的不是十分到位，这些问题都有待于在今后的工作中不断加强学习，及时改进。在今后，我相信，在局领导和同事们的关心帮助下，我在今后的日子里一定会做得更好、更出色。自己有决心一定认真学习党的xx大精神，认真贯彻实践 三个代表 重要思想，努力提高思想觉悟和业务工作水平，为实现我区的经济跨越式发展，贡献自己应该贡献的一份力量。

招商工作总结 篇9

20\_年8月，我荣幸的被市委组织部选派到\_\_经济开发区进行专职的招商工作，到目前为止已近3个月了，在这的3个月里，在原单位领导的支持下、在开发区领导的关怀下、在同事们的帮助下，招商工作从原来的不了解，到现在的初窥门径，取得了长足的进展，现简要总结如下：

一、加强学习，提升自身综合素质。初到开发区，由原工作岗位到招商局工作的改变，让我在一定程度上有些不适应，开发区的领导在充分了解了我们实际情况的基础上，制定了学习计划，定下了，先学习再实践的方针。在开发区的组织下，我们重点了解了\_\_经济开发区的具体情况、区位优势、招商重点、招商政策;学习了招商方面的相关知识，公务方面的礼仪，文明用语等。通过学习，使我对招商工作有了进一步的认识，使我强化了自身的综合素质，提升了工作能力。

二、收集信息，打好招商工作基础。在单位领导和同事的引导下，开始广泛利用自身的资源，来宣传明城、宣传磐石，充分利用老乡、亲戚、朋友等各种社会关系了解商情，收集到有效信息1条。

三、积极参与，务求招商工作实效。积极参与了为期7天的东北亚贸易博览会，和去唐山为期5天的招商活动。在这两次活动中，特别是去唐山的活动中，我们建立了曹妃甸- 1 -

首钢公司等招商联络点6处，洽谈招商项目3项，有意向的总部经济项目正在进一步沟通接触，特别是培养了极具开发价值的首钢能源部环保处温处长提供的招商信息，这对于我们在整个河北地区的招商活动都将产生积极作用。

四、加强沟通，提升服务企业水平。经过开发区领导研究，确立\_\_有限公司为我的联系对象，在这段时间里，我在工作期间，经常性的对包联企业进行走访，了解企业在生产经营中发生的各种问题，并积极献计献策，解决问题。截止目前为止，辅助企业建立完善制度1项，帮助职工政策及事务性问题解答3条。

虽然招商工作已经开展了近3个月的时间，但是取得的成效还是不理想，客观上是因为现在招商引资形势严峻以及钢铁企业的不景气所致，但是更多的还是主观上的招商引资经验不够加之自己还缺乏自信心。

在未来的时间里，我决心从以下几个方面来做好招商引资工作：

1、做好亲情招商、友情招商。数年来的招商成功经验告诉我，充分利用我们现有的人脉关系，利用我们\_\_市在外创业成功人士多的优势，通过人与人交往圈子的扩大，口口相传，积极联系，收集信息，开展以情动人、以情招商。

2、抓住工作重点，务求工作实效。继续坚持深入企业、服务企业，第一时间了解企业的所思、所想、所求，积极沟

通，为企业办实事;再就是协助招商局同志做好招商工作，外出时注意个人形象，有礼有节、举止文明，体现出良好的精神风貌和较高的品德修养，借此来宣传\_\_。

招商工作有别于其他工作，性质特殊，岗位特别，市委组织部能给我提供这样一个服务我市经济发展的机会和平台，是对我的爱护和培养，更是对我的信任，在未来的工作中，我要调整好浮躁的心态，做好吃苦的准备，努力在工作中取得成绩。

招商工作总结 篇10

心得体会就是一种读书、实践后所写的感受文字。读书心得同学习礼记相近;实践体会同经验总结相类。学习的方法每个人都有，并且每个人都需要认真地去考虑和研究它。心得体会这种学习方法对于一个人来说也许是优秀的，但没有被推广普及的必要。因为学习的方法因人而异，方法的奏效是它与这个人相适应的结果。方法，也是个性化的。借鉴他人的学习方法并不是不可以，但找寻适用于自己的学习方法才是最重要的。以下是由

进入医药行业整整一年，一直从事招商工作，暂时把自己归到“入门”队友里。先把自己这一年的招商心得写出来，免得过几年忘了，没什么东西可以回忆。

整整一年我都在思考这样一些问题：如何找到更多的客户、如何提高自己在品种方面的了解度、如何精炼品种卖点、如何让言语更有感染力、如何准确掌握客户的心理变化、如何清晰的辨别客户的话外音、如何高效的客情维护等等。365天里，至少有100天我梦见自己和某某某在某个茶楼、某个办公室或者其他模糊不清的地方谈品种、谈价格、谈临床方案……清晰记得曾有一个夜里，在梦中笑醒，因为在梦里有个客户给我买了10件硫咪!!!

记得进入公司面试的第一天，刘姐问我做电话销售最重要的是那些东西?我回答的是“氛围”，“笑”。我觉得氛围太重要了，尤其是新业务员，在我心里新人需要在一个有温暖、有目标、有压力、有痛苦、有收获的环境中才能快速成长。虽然我的笑很假，让人觉得很不真实，但依然认为电话销售需要笑，笑会传染。我是这么理解，直到现在都不曾改变。

首先回忆下雒总给我们三人进行的一周培训。在强哥的培训中，我记得的东西并不多，但是还能被我记下来的这些观点，是的的确确改变了我对销售的理解和态度。概括起来大致是这样的：第一，为什么。我一直很难接受他这个打破砂锅问到底的方法，因为我觉得很烦，一直抵触，但是现在我习惯性的会问别人为什么。打个比方，米诺我的价格便宜，客户一直替换不下来，我会问为什么现在还没换成我这个厂家的?我的价格不够便宜?我的包装不好看?我的付款方式没法接受?领导为什么不批准替换?医院为什么不愿意替换?如果要替换下来需要什么条件等等等，直到找到我想要的答案为止。第二，smart原则。听了这个东西之后，我才第一次知道做销售能够像填做填空题一样，具体到每一个点。虽然强哥这个smart原则我已经记不清到底有哪些条款，但是我很深深记得一句“可实现、可考核”。第三，afb还是什么东西哦，模糊了。大概意思就是表象--特点---收益。记得当时我用了手机来举例：因为我这个手机安装了新闻阅读器这个软件，所以你可以随时随地通过我这个软件找到你想看的新闻信息，这样可以使你对社会动态、国家新闻随时了解，方便，快捷。第四，《三国演义》剧情解说。这个东西我估计是强哥自己整出来的，应该之前没有过类似的培训有过。这也是我第一次那么狠心的觉得做好谈判的准备工作、揣摩对方可能的答复然后自己做出相应的回答是那么的重要。

想来想去第一周的培训我实在是想不出来东西了，强哥莫怪啊!不过刘姐给我的培训我还记得不少，因为全部都是我现在每天在用的东西。专业术语：医保、农合、基药、入院程序、药事委员会、医院相关重点人物、串货、电话术语等等等。谢谢刘姐，没有你我什么都不会知道，真的感谢!当然也感谢公司，给我一个平台，还给我们安排新老员工交流会。在会上好大哥给我的几个建议，每当我迷茫的时候我都会翻来看看。也是好大哥教会了我如何正确的找准客户、如何冷静的看客户、如何真实的表现自己、如何调节自己的心态……一直以来我都把好大哥当做师傅，虽然他不承认我是他徒弟。哈哈。

我很庆幸来公司6个月之后，赵总亲自带我下市场，跟他走了两天，摸着良心说我确实学到了很多东西。第一，节俭。第一次跟赵总单独吃午饭是在达县荷叶街对着的一个饭店，装修还行，看着比较干净。我们点了一荤一素一汤，花了38块钱，还要了发票。第二天中午差不多三点才吃饭，在广元医药园对面的一家小饭店，完全没档次的一家店了，因为我们都饿的不行了。第二，拼命。之前一直听大家说赵总怎么样怎么样，我都完全没感觉，那两天之后才让我也不得不说----够狠。晚上2点左右才到达州，第二天早上6点20给我打电话，把我吓得哦。中午12点半左右问我还有没客户见，完全忘了吃饭?晚上跟我分析客户，分析品种直到11点。回来成都之后我心里得出一个结论：像赵总这么整如果不成功，那是老天没眼!既然老天有眼，那我也希望自己能够成功，所以后面我下市场，会时不时想下我们赵总这个时候会干啥?第三，说话铿锵有力。第四，目标和思路异常清晰。不说老总了，我来回味下自己的详细工作。

我没学医，也未学药，所以在品种方面需要补充的东西太多太多!为了能够更快的熟悉这个环境，我找杨婷借了一本临床药理学，虽然到目前为止还没还，但我还是深刻记得我是借的她的。第一次看那本书我承认没怎么看懂，本来高中时代生物就差的要命。不过我还是不懂装懂的看了三遍，万能的百度给我在完全想不明白的术语上面做了解释。偶然的机会我在公司书架上面发现了一本《医药代表五把利剑》，这本书太好了，让我这个对临床完全不懂的人知道了临床代表在做什么、想要什么还有如何去做，所以我忍不住多看了两遍。再接下来我和女友一起逛街，在中医附院旁边的一个书店看到了一本《临床用药指南》。如获至宝，我果断买了回家。综合来看我进入这个行业总共看了这三本书，虽然后面还有一本《出来混，还是要懂点专业的》，但这本书我的的确确拿不下，看了180多页就没在看了，因为我的级别还没达到能把这本书融汇贯通，再继续看下去我觉得是浪费时间。

接下来是找客户。找客户是一件很开心的事情，也是一件很棘手的事情。不过得益于曾经在\_\_训练的来的各种找客户方法，我通过百度搜索现有客户名称，然后引申出很多很多该区域内的其他客户。我挨个复制下来，再寻找电话号码，实在找不到号码和地址的，我就只能在市场上面瞎逛。如果能找到，那自然很开心。实在是找不到，至少可以逛街看美女，还能饱眼福，值了。另外就是在当地招聘网上面找客户，这样比较方便，有的还带有人力部的电话号码，直接一个电话打过去，该公司的地址和产品负责人就到手了。还有个渠道就是国家食品监督管理总局里面的数据查询。这个东西太强大了，不管是厂家、商业公司还是药房，只要你从事药品经营，那么在经营企业范围下都能把你找出来，连破产垮掉的都有。当然这些方式找出来的都是当地的商业公司，无法找到自然人。我手里50%的自然人是我女友在其他公司做卧底拿来的，还有就是曾总从别人邮箱里面偷偷下载出来的。

自己的实际操作这个就有的说了。刚刚开始为了业绩，我就去推价格便宜的品种。硫咪让我尝尽了甜头，同时也让我倍感绝望。最火的时候在达州和广元两个地方一个月销售了接近40件，哪个喜悦完全不是我这个年龄段的人能够掩饰得了的。好景不长，三四个月之后，我就进去了冰岛，有种谈硫咪色变的赶脚……现在我对到市场里找抗生素合作商已经不再感兴趣，这些人太容易合作了，也太容易死翘翘了。老天是公平的，越难得到的东西，就越珍贵!业务也一样，越容易替换品种的客户，就越不是稳定客户!今天我替换了别人的品种，迟早有一天别人会把我替换掉!代理品种为什么很难达成合作?因为一旦合作，这些人就会是忠实的伙伴，销量每个月基本稳定，不会有太大波动。如果真的这么容易找到代理品种的客户，那么老板花钱请业务员干啥?直接找两个电话内勤了事。我们存在的价值在于：有了我之后销量是20w甚至30w，没有我的话销量是5w。

记得大学刚刚毕业的时候，第一个带我做业务的师傅说了句话：销售跟产品无关!我一直想把现在的某个品种努力做成我的代表品种，别人说起这个品种就知道是我的。我也知道这是一个漫长而艰辛的工程……

招商工作总结 篇11

我局认真贯彻落实县委、县政府有关招商引资工作会议精神，充分利用“行业招商、协会招商、感情招商、以商带商”等各种招商引资方式，通过“走出去，请进来”的办法，加大农业招商力度，现将我局全年招商引资工作情况汇报如下：

一、基本情况

1、编制了现代农业项目招商指南。为了做好招商引资工作，我局精心组织人员，编制了莲花县度假村休闲农业、神泉生态休闲山庄、有机农业体验园建设、莲籽深加工及基地建设项目等8个项目书，对外开展招商引资活动。

2、抓好了企业项目服务的跟进工作，莲花县欣康农业发展有限公司、莲花盛丰农业有限公司、莲花县卓氏果园等新型农业经营主体，我局组织人员对企业基地进行了实地技术指导及培训等工作，并通过整合资金，对企业进行了帮扶。

二、主要做法

(一)加强组织领导，强化工作保障。我局高度重视招商引资工作，把招商引资工作作为应对“保增长、保民生、保稳定”的一项重要工作来抓，多次召开会议进行专题研究，明确由局长亲自抓，成立了由副局长为组长，配备了两名干部负责具体工作，保障招商引资的必要经费;为调动全局员工参与、关心招商引资工作的积极性，为招商引资提供线索、出谋划策，对招商引资有功人员进行奖励，做到了责任有落实、经费有保障、激励有措施。

(二)创新工作方式，广开招商渠道。一是坚持节会招商。为做好招商引资工作，我局利用节会进行项目推介，拜会客商。二是坚持敲门招商。招商队人员前往广州、东莞等地，能过熟人联系有搬迁意愿的企业，亲自上门拜访了客商，真诚的和其交朋友，向其介绍莲花发展现代农业的优越性、招商引资政策和地理交通条件。三是坚持以商招商，充分发挥原在地方工作时结交的在赣投资客商朋友的作用，传递信息，介绍、带动其它客商来莲花投资。

(三)强化招商服务，促进引商安商。招商引资工作引商是基础，安商是关键，要确保引得来，留的下。为保证项目洽谈、引进、办理手续、开工建设、生产经营顺利进行，我局实行了招商引资项目专人联系制度，指定专人加强与客商联系，跟踪项目做好协调服务。

三、明年的工作和任务

1、努力做好下年度引进项目的跟踪和服务。

2、做好引进的莲籽项目跟踪和服务好。

3、加强招商引资项目的力度。

招商工作总结 篇12

一年以来，根据局领导分工安排，本人从事招商室工作，负责拟定境内外招商引资年度计划，组织协调境内区域的招商引资活动，编制和发布招商引资重点项目，归集、包装、编辑推介项目，配合有关部门建立和完善项目库，承担全局对境内招商引资、联络、洽谈工作。过去一年在各级领导的支持和同志们的配合帮助下，做了以下几项工作：

一、认真贯彻执行各级有关招商引资的方针政策，按照我区招商引资工作的阶段性目标和工作重点尊重自身工作，不断学习新知识，尤其法律知识和新的方针政策，认真履行职责较好地完成了领导交给的任务。

二、根据我区经济发展状况和各镇街的区域优势，出主意想办法积极主动地收集整理，编集招商引资项目，不断更新项目库，使我们提出的引资项目，更加贴近本地实际，更加有利我区的产业结构调整，更加符合国家鼓励发展的产业政策，去年共编制发布招商项目49个，取得了一定的效果，除我区通过节会上网对外发布外，先后有许多客商通过传真，电话等形式咨询，起到了牵线搭桥的作用。

三、认真做好项目的洽谈工作，节会期间除组织好项目洽谈，签约等会务活动外，积极帮助重点项目进行洽谈，尤其严把项目签约文本关，使之符合法律，内容完善，责权分明，便于执行，没有因为合同条款出问题而引起纠纷，使项目单位和投资商都满意。在日常工作中，认真做好前来投资客商的接待，项目洽淡工作，积极为其做好服务，耐心介绍我区情况，协助项目单位做好洽谈工作。

四、认真做好对外来投资者的服务，凡来我局了解情况，洽谈投资的客商，我室都热情接待积极介绍我方的投资环境，投资政策，资源区位优势，介绍投资项目等，积极与有关镇街招商分局和区直部门联系，带领外商实地选点，了解情况，洽谈合作，耐心细致地做工作，力促洽谈成功。

五、认真做好在建项目在谈项目的调度工作，为便于领导随时掌握招商工作的动态，及时反映情况，我室不定期的对在建项目和在谈项目进行调度，汇总后上报，并对在调度中反映和发现的问题，积极与有关部门联系协调，帮助其解决。尤其针对当前土地制约因素加大，项目落地难的问题，年底对各镇街的存量土地进行了摸底调查，准备呈交有关领导和有招商引资任务的部门，以便充分利用好这部分现有资源。

六、认真做好领导临时交给的工作，为了全局工作积极与其它科室配合，实现全局整体工作目标。

在做好自身工作的同时，本人紧跟时代步伐，加强学习党的xx大会议精神，与党的思想保持高度统一。

招商工作总结 篇13

一、开发新客户的途径：

1.通过媒体广告寻找代理商，如：中国医药报、医药经济报、东方医药商情网等招商网等

2.通过当地的商业公司进行寻找，一些代理商会选择在这些商业公司过票

3.一些老客户的介绍，这是一个最有效的途径

4.物流公司，很多企业通过物流公司发货，从中能找到很多有用的信息

5.药交会，效果不是很好

二、电话开发客户

1. 打电话前要做的准备工作有：客户信息、中标结果、产品信息等

2. 选择合适的时间拨打电话，一般是早上九点到十一点半，下午两点半到五点，尽量避开周一上午和周五下午

3. 首次通话必须要了解客户的基本信息包括：经销商的操作区域、现在代理的品种、对我们公司有意向的品种、操作方式是纯销还是分销、临床的人数等

4. 在适当的时候选择见面，见面的时候首先要注重个人形象，其次要准备好相关资料。

5.在面对面交谈时，要传达我们公司的规模及现状，目标产品的卖点，保证金政策及市场保护，公司其他产品的信息也可以做以基本介绍，侧面了解客户的资金、信誉、市场能力等情况，也可以侧面了解竞争对手的情况

6. 经过第一轮的拜访后，对客户作出总结和分析，然后对有明确意向的客户进行二次拜访

三、老客户的关系维护

对于维护和老客户的关系一般都是面对面的拜访，以表示对其的重视。

1. 出发前，先电话通知经销商，希望对方能安排时间会面;对那些特别熟悉的客户，也可以突然拜访，有的时候很有可能会有以外的收获

2. 在拜访的过程中，尽量以朋友的身份进行沟通，这样比较容易接近和相处。

3.但是不能忘了拜访的主要目的，了解近期内的市场情况和发展形势，近期的销售情况，产品在当地各个医院的量如何，对目标产品的预计销量是多少，目前销售过程中存在的问题

4. 拜访结束后，做出总结和分析，尽量帮助客户解决力所能及的市场问题，如：有些客户税票找不到合适的公司过，我们可以帮助提供有用的信息。

四、有关招标的一点认识

招标是指由招标人发出招标公告或通知，邀请潜在的投标商进行投标，最后由招标人通过对各投标人所提供的产品的质量、价格、交货期限和该投标人的技术水平、财务状况等因素进行综合比较，确定其中最佳的投标人为中标人，并与之最终签订合同的过程。在这种交易中，对于采购单位来说，他们进行的是业务招标，对于我们来说进行的业务是投标。

在招标过程中，我们的主要工作是：

1. 信息的搜集。

搜集信息的途径有：药监网、中国医药联盟医药招标网、医药报纸、客户咨询、同行之间的沟通等。搜集的内容有：招标区域(省标、市标、部队医院、招标品种范围、招标中介公司名称及网址等)，掌握各时段的招标时间：公布时间、购买标书时间、递交招标资料截至的时间、报价时间、审核招标资料时间、公布价格时间、公布中标品种和价格的时间、医院确标和采购的计划时间、开始执行的时间以及执行的年限。

2. 选择投标医药公司和代理商

选择投标医药公司的标准：选择在当地有一定的影响力、综合势力强、政府扶持单位、医院招标办关系好、代理商认可、具有配送能力强的医药商业作为最佳的投标单位，并建立档案。

选择代理商的标准：最主要的是应该对我公司的品种有浓厚的兴趣，有自己的临床推广队伍，资金雄厚，医院、招标办关系好，开发能力强，能按照公司的销售政策执行，专业性强的代理商并建立档案。

3.代理商的分类：a 有开发医院的功能，有自己的临床推广队伍;b 有开发医院的功能，但是没有组建临床队伍，靠其他人作临床;c在小范围内自己做临床

分页标题

，大部分做分销，这种情况比较普遍;d 以做分销为主，这类代理商有分销商为他们服务，但这一类不是很稳定，容易出现窜货，对市场的稳定不利

4.招标工作的大体流程：a 搜集招标信息，做好信息的汇总，并对整个招标期的工作进行跟踪 b向选择好的代理商和商业公司索取资料(客户的名称，负责人，电话，地址，经营范围，性质，索取证件，税号，组织机构代码，开户号，帐号等资质材料)c资料的准备，包括生产厂家的gmp证书，厂家委托书，组织机构代码证税务登记证，生产批件和附件，质量标准，质量保证协议，说明书标签，外包装盒实样，彩页等d 制作标书e 投标

五、关于窜货问题的出现原因及解决办法

1.窜货是指经销网络中的公司分之机构货中间商受利益的驱动，使所经销的产品跨区域的销售造成市场倾轧，价格混乱严重影响厂商信誉的营销恶性现象。

2. 出现窜货的原因：

a 销售价格体系混乱

b 经销商之间的恶意竞争

c 不恰当的批量作价

d 不现实的销售目标

e 销售区域划分不当，经销商重叠

f 税收漏洞

3. 解决办法：

a 建立规范的统一的商业供货价格体系

b 坚持现款或短期承兑为主的计算方式

c 科学合理的涉及先进的经销商奖励

d 建立完善的市场巡视及管理体系

e 坚持保证金制度，签订协议

f 规范销售人员行为

g 批号管理

杜绝窜货的发生是不可能的，但是可以降低窜货的发生，这就需要我们业务人员以身作则，切实发挥自身的作用。

六、销售流程

首营资料的准备 收集客户资料，建立客户档案 录入crm系统

签订销售协议 货款(现款现货;见底单发货，担保发货;安协议的预定方式结算货款，但是客户要资信申请)

七、产品操作空间的计算

操作空间=中标价-底价-临床费用-税票费用

零售价=中标价\_1.15

八、电话开发客户过程中遇到的问题及处理办法

1.遇到的问题

a 产品不错，但是价格太贵

b 暂时没有这个需求，过一段时间再说

c 你们的售后服务跟的上吗

d 我们有比较固定的采购单位

e 操作区域问题，会不会有重复的地区

2.解决办法:

分页标题

a价格可能相对与一些自己厂家生产的产品是贵了一点，但是我们的质量特别稳定，包装很好，而且这也正说明我们公司的实力，所以才能操作这样的品种，这同时也说明客户有心购买我们公司的产品，所以才会对产品知识和价格格外的关心

b 这样的客户，成功的可能性不大

c 向客户介绍我们公司的规模，资金等实力，让客户相信我们公司的实力，有专门的售后服务部门，快捷有效的处理出现的问题

d 这样的客户还是不太相信我们公司，这么说只是他们的借口，用充分的证据证明我们公司的实力，可以推荐客户上网查询我们公司的信息等

e 市场保护政策可以有效的抑制窜货的发生

九、退换货管理办法

一般情况下，我们公司不允许退换货，如有质量问题，包装破损或者缺少数则必须在规定时间内填写退换货申请单，经过各部门领导审核合格方可进行退换货

十、对未来工作我的自我要求

在改革开放的背景下，我国医药市场面临着一个信息爆炸、媒体泛滥、产品趋于同质化、消费市场多元化的社会大环境极大的分散了消费者的注意力。但是随着社会经济的快速发展，国家对医药企业的宏观调控手段与力度不断加强，先后出台了药品分类管理办法、gmp/gsp认证、药品强制降价、处方药品广告监管和药店限售、实施城镇医疗保险与农村合作医疗制度等一些列的改革，医药企业正从持续混乱无序的状态大踏步的趋向整合与规范。在这样好的环境下，对于未来的工作我对自己有以下几点要求：

1. 认清自我，想做什么，能做什么，量力而行

2. 合理安排时间，做事情要有目标性和计划性

3. 整合资源，扬长避短

4. 挑战自我，相信我一定可以做得更好

招商工作总结 篇14

自我县“招商引资、全民创业”万人动员大会召开以来，我中心结合本单位实际，专门组织招商小分队，主动出击，强力推进招商引资工作。经过中心全体干部员工共同努力，紧紧围绕“快速通道项目”多渠道招商，积极推荐本县其它招商项目，进行广泛招商。现将20--年招商引资工作总结如下：

一、紧紧围绕“快速通道项目”，多渠道招商。

(一)在《快速通道项目BT融资公告》在网上公开发布之后，我中心接待了来访客商超百余人次。多家客商到我县来实地考察与洽谈。与北京雷曼公司、中建八局、中铁十九局、陕西中宇建设工程公司、重庆大安高等级公路建设公司等国内知名企业进行多次洽谈，我中心正与这几家投资商进行深层次洽谈。客商普遍提出的问题：一是县城总体规划及火车站6平方公里“县城拓展核心区”控制性详规尚未批复，无法明确建设用地指标;二是回购资金保证性承诺要求县财政出具书面承诺，县人大常委会作出正式决议;三是就该项目所采取的优惠政策;四是中宇公司已备5000万元，提出融资额的13%包干比例;五是大安高等级公路建设公司等联合体已筹备资金近3亿元并提出政府对联合体反担保要求。所有这些已向政府汇报，等待回复。

(二)积极探索“快速通道项目”融资渠道。就该项目分别向重庆市银行、中国工商银行黔江分行等两家金融机构进行了推荐，并与中国农业银行--支行签订了《钟渤快速通道项目融资合作意向书》;同时部门联系，共推快速通道项目。中心与县发改委联合向北京某投资公司共推快速通道项目;与县档案局联合向上海某投资公司共推快速通道项目;与县财政局共同商讨项目资本金的筹集，目前已到位快速通道项目资本金3000万元。

(三)努力做好项目争资工作。进入12月以来，中心先后在刘县长指示下，与津辉投资、铁二院就快速通道项目从扶贫线、争取外资贷款进行了初步洽谈，情况已报政府等待决策。

招商工作总结 篇15

20\_年已经过去一半了，我进入招商银行鼓楼支行这个大家庭已经有2个多月了。感谢鼓楼支行在过去的2个月里给了我不断学习和锻炼的机会。我将对过去一段时间的培训和工作进行总结：

在进入鼓楼支行见习的两个月，在各位前辈的帮助和指导下，通过不断实践不断学习，我现在也在柜台开始办理业务。鼓楼支行地处社区中心，每天业务繁忙，客流量大，对于如何做好储蓄柜员的工作，我总结了以下几点：

第一，细心谨慎，戒骄戒躁。与钱打交道，必须保持高度集中，否则一个分神就会造成不必要的损失。即使长时间不出差错，也不得大意，要保持一颗平常心，认真对待每一笔业务，不可因程序简单而放松，亦不可因自我感觉良好而大意。

第二，放宽心态，善待每一位顾客。对于老年顾客的各种活动不便，要耐心等待，用微笑打消老人的紧张。对态度蛮横的顾客，亦要用微笑抚平其烦躁。我发现在服务工作中微笑是无往不利的法宝，一个微笑往往顶的上10句解释。顾客是面镜子，你用微笑面对她，她也会用微笑回报你。

第三，不断的去学习，全面掌握各项业务知识。顾客问的问题千奇百怪，作为柜台人员代表的是招行的形象，是招行的窗口，顾客在你这里得不到回答，自然会认为是银行的用人不当，进而会对招行留下不佳印象。而且柜台是接待客户最为集中的地方，如果业务熟练，知识全面，可以及时向顾客宣传招行的新政策或者新产品，抓住每一个潜在资源。第四，虚心请教，勤做笔记。遇到不懂的问题就要请教所里的前辈，每解决一个问题就要拿本子记下来，以便下次遇上能够顺利解决。好记性不如烂笔头，多看多记多听，潜移默化中个人业务能力会有所提高。

以上是我的总结，作为刚参加工作的新同志，我还有很多的缺点和不足。我会细心听从前辈们的教导，扬长避短，争取成为一名优秀的储蓄柜员。

招商工作总结 篇16

领导和同志们：

在工委、管委会的正确领导下，20\_年开发区招商引资成果显着。为了积极配合好上级的工作，本人认真努力的做好自己的本职工作，并能尊守工委，管委会制定的各种规章制度。

现将上半年的工作总结如下：

1、上半年办理新投资企业5家，变更项目\_家。对所有项目都能做到按时办理。特别是在办理\_\_宇京电器有限公司时，该企业的投资者希望在两个星期之内办完开户之前的所有手续。为了满足客户的要求，最后通过努力得到了工商、税务、外经贸部门的积极配合和帮助，实现了两种手续同时办理和提前办理。最终提前两天完成了该企业的所有手续，得到了外商的认可。在办理韩新服装和新顶服装合并，合发食品股权转让手续时，由于第一次办理同类手续，所以我咨询了外经委与工商部门，提前准备了所需材料。大大的缩短了办理时间，同时也丰富了自己的工作经验。

2、5、6月份在工商、税务等部门的规定时间内按时办理了\_\_泰克、都鲁机械等一些企业的年检手续。在各企业通过网上审查之后，能够积极配合好外经委、国地税、工商部门对辖区内企业的年检工作。使辖区内的年检率达到95%以上。

3、新成立的企业由于处在筹建期没有会计。所以我定期给每个筹建期的企业申报印花税和个人所得税。办理申报业务不仅方便了企业而且也使自己对税务有了一定的了解。

06年工作中也存在着一些问题和不足。具体表现有：办事时会出现丢三落四的现象。处理有些事情时缺乏创造性。没有项目时会放松对自己的要求。综合以上不足，明年抓紧一切空余时间多读书，看报，加强自己的业务能力和认识，不断提高自己的思想觉悟。总结成绩，改正不足努力把下半年工作做的更好。

招商工作总结 篇17

首先感谢各位领导和同事们一年来对我的指导和帮助!一年来，我认真学习政治思想理论和业务知识，积极主动的履行工作职责，较好地完成了本年度的工作任务，在思想

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！