# 代理招商的工作总结(共47篇)

来源：网络 作者：暖阳如梦 更新时间：2025-04-28

*代理招商的工作总结1在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程我想说感谢，感动。感谢公司给了我一个充分展现自我、实现自我价值的平台，感谢领导教会我敬业与关怀，感谢同事的关心与帮助。作为康定县钦诚投资有限公司的一员，我深深感...*

**代理招商的工作总结1**

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程我想说感谢，感动。感谢公司给了我一个充分展现自我、实现自我价值的平台，感谢领导教会我敬业与关怀，感谢同事的关心与帮助。作为康定县钦诚投资有限公司的一员，我深深感受到企业之蓬勃发展的热气，人人之拼搏的精神。

我作为招商部的一员，刚到公司时，对房地产方面的知识不是很了解，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下我很快了解到公司的性质及房地产市场，较快的认可公司企业文化和经营理念的同时，快速进入工作状态。从熟悉项目资料到施工现场参观，做市场调查，到具体问题的解决都本着学习的态度，认真严谨的工作。积极向各位同事学习业务知识，认识到招商工作在整个项目中的重要性。本着乐观吃苦耐劳的人生态度和严谨科学的工作精神将理论与实际相结合，快乐的开始了自己人生的第一段奇妙的旅程。

在三个月的实习期间，我不断补充与房地产相关的知识，学习招商工作。在此期间我做过周边新建地产项目的市场调查，并做了相关调查报告。做市场调查时，必须要明白自己想获得的信息是什么，想法了解竞争对手的项目优势和相关信息，从中认真思考我们项目的招商思路，更好的分配我们项目的业态区位，让买家得到利益的同时，使我们的利润最大化。同时我们要开始制定更完善的招商方案，新年后到各地进行招商，尽早吸引商家入驻，回笼资金。我相信我们的团队有足够的实力打造康定的地标性建筑。

体验中心开馆前，大家在领导的带领下都积极参与体验中心后期工程的清洁、布置工作，每一个人都是在辛苦的劳动中快乐的渡过，这都来源于领导的人格魅力，个个都不怕脏不怕累，团结一心在既定的时间里完成了任务。同时我们也看到了公司的实力，让我不得不想继续努力，希望能留下和我们的团队共同学习进步。

体验中心开馆后，我加入到了我们藏茶咖啡厅的服务行业，第一次穿藏装有点兴奋，接待工作虽然有一丝累，但还是感到很荣幸，我们的团队展现在来宾面前的是优质的服务和雄厚的实力。之后，我们不断熟悉项目的解说词，为来宾进行项目的介绍，替以后招商做准备。

在生活上，紧随公司的管理方针，勤俭节约，有良好的日常生活习惯，团结、关心、帮助同事并与他们融洽沟通，适应性较强。

由于才出身社会，理论基础知识还不扎实，业务知识不够全面，工作经验不足，无法事前控制，遇事时因信心不足，不敢大胆提出问题，在日后的工作中我将在学习中进步和成熟起来，为公司的发展贡献自己的力量。更多的参与到开发及项目管理中去，在实践中磨砺和锻炼自己，成为小组中能独当一面的具有良好专业技术水平又有高尚职业道德的优秀员工。

在此，希望能通过公司的考核，把我正式纳入这个团队，让我与团队共同进步。同时，希望公司考虑藏区的状况，为了大家的健康，适当组织户外活动或体育锻炼等。希望各部门间互帮互助，忘记小小的摩擦，把我们的大家庭生活过得和和美美。

**代理招商的工作总结2**

>一、工作总结：

回首xxx年物业部的招商工作，xxx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，年中是，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xxx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。

Xxx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，x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xxx商厦的出租率再上一个台阶。

**代理招商的工作总结3**

根据区委、区政府对全区招商引资工作的总体部署，结合我镇招商引资工作实际，主要做了以下几方面的工作：

>一、招商引资工作

20XX年招商引资任务亿元，办理注册企业营业执照40个，完成招商引资亿元。完成指标137%。超额完成全年招商引资任务。

>二、为入区企业搞好服务工作

加强对入区企业的服务，以对企业服务好就是发展自已的思想理念，改善服务环境，以展现汊沽港镇的发展前景，增强投资者的信心。今年重点帮助天津桑斯普瑞实业有限公司、天津福祥投资担保有限公司、天津福博斯国际贸易有限公司、天津英隆混凝土搅拌有限公司办理注册登记，增加经营范围等有关手续。在区有关部门及镇领导的高度重视和大力支持下，本着特事特办的原则，为企业解难题，办实事，简化各种手续，缩短办事时间，提高工作效率，从而得到客户一致好评。

在这期间还为入区企业共办理煤炭经营许可证年检手续6家。

（一）天津旺贸煤炭销售有限公司

（二）天津秦都煤炭销售有限公司

（三）天津锦阳商贸有限公司

（四）天津芯德商贸有限公司

（五）天津市中煤化商贸有限公司

（六）天津神州煤炭销售有限公司

为入区企业办理注册营业执照年检手续98个，与工商部门密切配合，督促企业作好执照年检工作，年检率在97%以上。在有关部门的大力支持下，协助25家企业对营业执照办理了变更手续，得到了客户的好评。协助区技术监督局代码证办公室组织全镇105家单位进行了代码证年检工作。对18个单位的代码证办理了变更手续。通过加大对企业的服务力度，建立规范化管理制度和服务承诺制度，促进了企业发展，进一步创造了环境优势。

>三、协助国、地税所征税情况

1、对重点企业进行摸底调查，如富强田歌、自行车王国、神泽公司、安仕达公司。

2、对建筑行业进行了细致的摸底调查。对自行车王国搞建筑的企业在王国召开了专题会议，就建筑企业税收工作做了部署安排。

3、对个体户税收工作加大力度，分片定则定岗、入户收税、跟踪收税，从而为增加税源和镇里的税收工作起到了促进作用。

4、为增加税收，在国税、地税利用个体证照开票5000多万元，创税收195多万元。

5、引进天津市金瑞利废旧物资回收有限公司，半年利税20XX万元。

6、通过与北京创意盛行房地产经济有限公司对接，建立了分公司，为我镇增加了税收。

>四、加强基础工作管理

积极为招商引资入住企业搞好全方位服务，账务、开票、各种证件年检，各尽其责，各负其职，不管时间早晚、周六、周日，企业过来开票随叫随到。没有为企业造成各方面的损失。对入区企业的档案进行管理，细化分类管理，进一步规范了内容，为今后招商引资工作起到促进作用。

>五、20XX年工作计划

1、20XX年计划完成招商引资任务亿元，比20XX年增长30%。

2、为入区企业搞好服务，协助相关部门搞好证件年审。如营业执照、代码证、煤炭经营许可证。

3、加大税收工作力度，协助税务部门做好税收工作，完成税收任务。

4、加大招商引资工作力度

建立规范化管理制度和服务承诺制度，明确架接改造和延伸发展的方向和具体项目。充分利用存量资产，深入搞好资源招商。发挥老企业人才技术设备基础优势，盘活闲置的厂房设备，提高土地的利用率，挖掘宝贵的土地资源，吸引企业入住。我们要以新的总体规划为契机，加大招商引资力度，鼓励老企业，做好架接改造，壮大自己，彻底解决软硬环境方面的不足，形成全员招商的局面。

5、积极为企业搞好服务

实行服务承诺制度，提高工作效率，缩短办事时间，要为企业解难题，办实事，办好事，努力为企业保驾护航。我们要以新的总体规划为契机，加大招商引资力度，完成招商引资任务，力争走在全区招商引资工作的前列。

**代理招商的工作总结4**

今年以来，我县招商引资工作紧紧围绕县委、县政府年初确定的工作目标任务，进一步夯实基础、营造氛围、创新方法，重点突出优势产业和园区建设，努力实施“招商引资”向“招商选资”转变的总体思路，持续了各项指标数据继续高速增长态势，实现整体工作再上新台阶。

一、20\_年的招商引资工作

(一)主要成绩

截止10月底，全县共实施招商引资项目37个，实现到位资金亿元，占目标任务的，同比增长。其中工业项目到位亿元，省外项目到位亿元，分别占目标任务的、，同比增长230%、；新开项目26个，其中投资额1千万-5千万项目14个，5千万-1亿元项目4个，1亿元以上项目8个，分别超目标任务数2个、1个和6个；新签约项目协议投资额达亿元，占目标任务155%，其中投资额1千万-5千万元、5千万-1亿元、1亿元以上项目分别达20个7个和11个，分别占目标任务100%、100%和367%；20\_年重大招商活动(西博会)签约项目实现履约率、开工率和资金到位率分别达90%、90%和，分别占目标任务100%、和。各项指标继续延续几年来高速增长态势，再创历史新高。从全市统计状况看，今年以来我县各项任务目标完成状况一向领先，绝大多数指标完成进度排行全市第一。

据调查今年实施的37个项目已完工20个，3个项目年内一期完工，4个项目正在加快扫尾工程，力争年内完工。加上结转下年实施10个项目及球团、石墨和碳质页岩提钒即将开工，年内合计可望再投入2亿元。因此在能圆满完成各项目标任务的同时，到位资金等主要指标均能实现超目标10%以上的要求。

(二)重点工作

1、始终坚持把项目作为推动县域经济发展的重要基础工作，大抓项目、抓大项目。坚持把项目提出、研究、包装、对接、落地实施作为一项系统工程常抓不懈。一是确立项目生成机制。县长定期召集分管领导及部门人员研究提出一个时期要初步论证的、要深入研究的各类项目，个性是对产业、对区域有较强带动和影响的重大项目，并明确职责、落实任务。保证了我县今年推出的涉及能源、建材、冶炼、化工、农副产品加工和农业开发、旅游开发等31个重点招商项目的可行性。二是确立项目落地机制。首先明确规划落实载体。编制构成了煤资源综合利用、钒钛铁资源综合利用、能源综合利用、低碳经济示范四个工业小区规划和项目规划。其次注重项目对接。先后与中石油、中石化、国家开发投资公司、妙康达(香港)实业有限公司、河南开源空分有限公司、威远建业集团、厦门润佳源商贸有限公司、海口绿源岛食品有限公司等100余家企业对接，已实现甲醇、饰面石材、石墨及炭质页岩提钒等项目签约。第三执行签约项目前期工作协调会制度。三是完善项目实施机制。坚持和完善项目专办、重点项目协调服务领导小组专门服务、项目实施进度状况定期通报等制度，及时协调解决项目实施中的问题和困难，确保项目顺利快速实施。

2、始终坚持把产业招商作为产业结构调整升级的重要抓手，大抓整合、抓大整合。长期以来我县一向坚持实施强化招商、培育产业的“工业强县”战略，透过大项目、龙头企业的引进和发展，我县建材、能源、冶炼、化工、农产品加工等产业不仅仅已快速发展到必须规模，而且随着技术演进步伐加快，基本淘汰落后工艺，极大改变了工业生产对环境的污染。为进一步透过招商引资实现又好又快发展，我们始终坚持把产业招商作为产业结构调整升级的重要抓手，进一步完善建材、能源等产业发展规划，按照资源综合利用发展循环经济的要求，针对资源分布散、单矿小、品质差等劣势坚持整合发展的思想编制特色工业小区发展规划。从产业中梳理项目，提出龙头、配套和关联项目加以研究。在避免相互恶性竞争，

促进聚集效应彰显的同时，实现土地资源的有效整合和节约利用。今年以来我们继续对茶叶、林果、茧丝绸、建材等产业延伸项目强化引进的同时充分发挥县主要领导带队小分队招商的作用，着力开展三个“引进”：

一是着力引进聚集、带动效应强的产业龙头项目。结合重点产业构成引进一个、带动一批、成龙配套、优势互补的项目引进格局，如引进达钢集团以钒钛铁资源整合为前提，开发为基础，建设钒钛铁资源综合利用小区，培育构成冶炼产业循环经济发展园：引进攀成钢公司以2×60万吨焦化为龙头，整合煤炭、碳质页岩等资源延伸开发煤焦油、粗苯、甲醇、石墨、钒等产品，建设煤资源综合利用小区，培育构成能源产业循环经济发展园。

二是着力引进具有独立知识产权、掌握核心技术、关键技术的优势企业，如已经签约的石墨和碳质页岩提钒等项目。

三是着力引进占用资源少、科技含量高、辐射带动功能强的现代加工业项目，如正在洽谈的米糠油项目等。另外围绕提升我县载体服务功能，加强了旅游、金融、物流、中介、咨询等服务业项目招商。

随着产业招商的推进，企业以商招商主体作用突显。如球团、甲醇、织绸、水泥、企业产权交易等一大批以商招商项目在年内陆续签约和实施。极大地加快了产业链的延伸、扩展和产业培育步伐。同时用心组织开展和参加了近年来规模最大，规格最高，成效最明显的招商引资活动。成功组织召开了“20\_年中国·广元红色旅游发展大会”。组团参加了“西洽会”、“渝洽会”、“广元女儿节”、“西博会”等重大招商引资活动，签订了投资额总计近40亿元的招商引资项目，为承接产业转移和进一步提升招商引资工作水平奠定了厚实的基础。

3、始终坚持把又好又快发展作为招商引资工作的永恒主题，大抓环境、抓大环境。在环境建设上以效能建设为抓手，开创了项目实施的“旺苍速度”。

一是强化效能问责，落实首问职责制的同时，加大检查监督力度。杜绝了办事拖拉、服务意识淡薄等现象发生。

二是完善目标考核，坚持把招商引资工作纳入“以事论官、选贤任能”目标体系进行考核，定期检查分析招商引资目标任务完成状况。

三是强化跟踪服务。严格坚持项目建设倒排工期制度，在执行“一站式”代理服务的同时，充分发挥“重点项目协调服务领导小组”作用，及时协调解决项目实施中涉及的相关问题。

县主要领导经常深入项目现场办公和调研，解决难题，研究发展。到目前年内实施项目已有27个完工或一期工程竣工，其完工率达73%。其中当年新开工项目完工14个。个性是焦化、球墨铸管等重大项目在雨水天气偏多、场平工作量巨大等状况下，能基本完成计划进度，来之不易，成效显著。同时硬环境建设突飞猛进，园区基础设施建设加快，城市服务功能明显提升。

一大批招商引资重点项目的顺利建设成为全县经济一路上扬的助推器，极大地推动了我县优势产业的发展，确保了我县在经历严重地震灾害和面临世界金融危机、内需不足等严峻形势下国民经济持续快速发展。这与县委、县政府始终坚持大招商、招大商，产业招商的正确举措和持续不懈坚持是密不可分的。

(三)问题和不足

一是全县招商引资氛围还不够浓厚，绝大部分目标职责单位任务完成不理想。其主要原因是客观上认为自我的职能工作也是做的发展的事，招商引资条件差，是全县的事情能做点就做点。其次不熟悉项目工作，没有具体研究能推出什么，去对接洽谈什么。因此主动招商引资的用心性不高，没有构成人人参与的全员招商引资的局面。

二是项目研究工作滞后。一方面全县项目研究人才缺乏，工作靠领导推动。如今年几个小区规划编制、项目研究都是县主要领导多次安排，亲自召集会议完成的。另一方面没有充分发挥各部门项目专才的力量，从全局出发进行逐个产业的梳理，提出项目、研究项目。同时项目工作人员的潜力还需要提高。

三是招商引资的竞争日益激烈。我们在建材、能源、冶炼等产业领域再招大商的条件有限，化工受国家产业政策的制约明显，食品行业找大商更难。因此明年及“十二五”的招商引资工作如不认真谋划，将面临严峻形势。

四是国际金融危机、内需不振等因素对业主投资用心性的影响还将持续必须时期，这必将制约个性是我们这样条件相对较差地区的招商引资工作。

二、开拓创新，突出重点，认真谋划明年及“十二五”期间的招商工作从今年实施未完工项目的状况看，明年续建投入可达3亿元，今年签约的大多数项目已经实施，目前正加快前期工作和对接洽谈的大项目不多。鉴于此，根据县域经济社会发展的水平和要求，明年全县招商引资到位资金目标推荐为：15亿元。“十二五”期间累计完成引进资金80亿元以上，基本建成煤资源综合利用、钒钛铁资源综合利用两个工业小区，能源综合利用、低碳经济示范两个工业小区的建设有较大进展：龙头带基地的畜牧、茶叶、林果、茧丝、中药等支柱产业规模进一步扩大，实力进一步增强：以旅游为重点的第三产业再上新台阶。

为完成以上目标任务，我们务必紧紧围绕加快发展这一主题，加大服务力度，推进产业招商，拓展招商渠道，坚持质与量并举，不断提高我县利用外来投资的整体水平。

(一)明确工作重点，提高招商引资针对性

坚持整合理念，以大项目为推手，以大集团、大企业为主攻目标招大商，用心引进一批产业带动作用大、关联度高、辐射潜力强的优势项目，推动我县产业结构优化升级：依托产业和已引进企业，突出抓好产业招商、以商招商，延伸产业链条、完善产业配套：充分利用差异化发展思想，引企业、育品牌，建立优势特色产业。

(二)创新工作方法，拓展招商引资方式

**代理招商的工作总结5**

在区旅游局的指导和关怀下，按照比学赶超争先进、苦干五年争第一的工作要求和奋斗目标，项目招商引资工作整体推进，实现了新的突破，现将一年来的工作状况总结如下：

今年年初，招商部整体纳入开发总公司，真正以市场化运作方式进行对外招商引资工作，并将办公地点设在市中心，优化了办公环境，为招商引资树立起良好的形象。同时完善了公司管理制度，并从社会上吸纳了十余名优秀专业人才，现公司大专以上学历占总人数的70%，本科以上人员占到了50%。

在工作上坚持产业运营、土地运营、资产运营相结合的公司运营理念，利用土地、地热、水面等资源优势，构筑特色，做好特色招商的文章，引入大财团、大项目，全面合作、整体开发，回避投资压力和风险，保证开发的持续性，提高项目运营的核心竞争力。

一年来，我们相继接待xx集团、xx公司共计60余组团。并与10余家公司集团签署了合作协议或意向。

今年国家土地审批政策紧缩，致使部分项目建设受到了制约，因此，我们将重点工作放在了盘活现有贴合国家政策要求的土地资源上：

>今后工作的打算

(一)进一步加强投资软环境建设，强化服务意识，充分发挥招商部门的职能作用，坚持诚信招商，服务为本，打造一流的投资平台，创造良好的招商引资环境，树立“人人都是开放形象，处处都是投资环境”的社会氛围。

(二)着眼于长远发展，兼顾现状，进一步完善地区的城市、土地利用等规划，使这些规划更具可操作性、科学性、合理性。

(三)用好用足税收等优惠政策。在国家、市的政策范围内，结合实际，针对招商引资，在税收、土地、用电用水价格等方面，采用惠、灵活的政策，创造优越条件吸引外来客商。

(四)完善项目库，掌握切实准确的项目信息，构成储备一批、洽谈一批、跟踪一批、建设一批、投产一批的梯次结构和良性发展格局，努力把每一个招商引资项目都做扎实、做成功。

**代理招商的工作总结6**

按照区委、区管委统一部署，我局加大了招商引资工作力度，精心安排，大力宣传，齐抓共管，狠抓落实，围绕“一三五”发展思路，全力推进我区食药产业项目建设，扎实做好招商引资工作。现将招商引资工作总结如下：

>一、加强组织领导

我局非常重视招商引资工作，坚持把招商引资工作列入重要议事日程。成立了由局党组书记、局长为组长，党组成员、副局长、纪检组长为副组长，各股室负责人为成员的招商引资工作领导小组，加强招商引资工作的组织领导。明确分工，强化责任，落实到人。

>二、落实责任目标

年初，将全年目标任务分解细化，落实到位，并纳入年度工作考核。进一步完善招商工作机制，制定了招商引资工作制度，成立了招商引资小分队，安排了专人向区招商办及时上报招商引资工作信息。认真贯彻落实上级指导意见，形成上下联动，齐抓共管的局面。

>三、狠抓工作落实

采取多种形式，利用各种渠道，广泛宣传我区的区位优势和资源优势，提高本区的知名度及对外影响力和投资吸引力。充分利用我区农科园和德科工业园两个园区，通过“走出去”和“请进来”招商方式，想方设法开展招商引资，引荐客商到我区来投资兴业，引进好项目，大项目，推动我区经济大发展。

>四、招商工作情况

今年上半年，通过我局指导和积极与上级部门省、市局协调，6月5日，我区企业正海药业获得全省第一个中药材批发GSP认证证书，通过认证后正海药业主要从事中药材、中药饮品的收购与销售，是一家集温湿度监控系统、中医药物流配送中心 、植入供应链管理系统、最新自动分拣线设备、自动电子标签货架、药品统一高架货架等高端设备的现代化药品经营批发企业，20xx年上缴税收百多万元，安排就业人员200余人。同时引进益优健康、耀德食品等为区域经济发展提供了就业，创造了税收。目前有康之源药材种植有限公司有投资意向到河市镇三合村试种品种柴胡和姜黄，试种成功后将大面积进行推广，预计种植柴胡年产值可达8100元/亩，种植姜黄年产值可达11000元/亩，我们对有投资意向的客商，将加强联系，努力做好跟踪服务，力争取得成效。

20xx年，我局将按照区委、区管委的部署和要求，进一步动员全体干部职工，创新思路，抢抓机遇，全力招商，努力实现招商引资工作有新突破。

**代理招商的工作总结7**

>一、20xx年工作总结

招商部自20xx年10月初成立以来，一直积极地朝着良好的轨道发展，在公司领导的.正确指引下，正有条不絮地开展工作并发挥功能价值，其年前主要的工作可以体现在如下四个方面：

（一）筹备与组建

自招商部组建以来，全体成员积极接收公司企业文化的熏陶，时刻努力地要求自己做明合格“升华人”，并对公司整个项目及项目的规划做了详细的了解。在充分的学习后，招商部制订了一系列的部门管理制度和规范，如《招商部组织架构》、《招商部岗位职责》等有效的管理办法，正所谓，“没有规矩，不成方圆”，招商部想在逆境中创造良好的招商佳绩，就必须修炼自身，以身作则。

（二）与商业策划公司的接触及选择

招商部成立后首先以公开投标方式先后选择了多家商业合作公司，最后通过招投标选择了三家深入接触，经过资质审核及项目考察，其中两家符合要求，先后驻场短期合作一段时间，但最终都因为这两家商业公司均不能最后确定与我公司约定的合同条款内容，因此两家公司已先后退场，目前正与新公司洽谈中。

（三）商业规划及推广计划的制订

俗话说的好：“兵马未到，粮草先行”，招商部为了能顺利开拓招商渠道为后期招商减轻压力，在制订招商推广策略上利用一切可以利用的资源充分发挥集体的力量，在领导的指示下，做出了一套合理并且有效的方案，而商业规划及定位也已形成初稿，目前正对黄州市场进行详细的分析中，以验证规划的可行性。招商和销售的营销节点和推广计划已经初步完成，待商业合作单位进场后，将按此计划逐步实施并完成销售和招商目标。

（四）市场调研

古人有云：“知己知彼，方能百战百胜“，招商部全体成员在充分了解自身项目的同时，也花了大量的精力去做市场调研，并且对黄州区域内的各大商业楼盘进行了深入的了解，力求做到多了解、多学习、多掌握、多运用。

>二、20xx年的工作计划

展望20xx年，招商部将会由青涩逐步走向成熟，在公司领导的关心和指引下，一步一个脚印，运用自身的能力和经验，借助商业公司的资源，打造出近乎完美的商业街，引进符合本项目商业定位的商家主力店，营造高端大气的商业氛围，以更好的完成个亿的年度销售任务。

招商部 20xx年xx月xx日

**代理招商的工作总结8**

20xx年11月以来，在区委、区政府的高度重视和大力支持下，在区招商局的精心指导下，在本工作组组长的`直接领导下，我加强业务学习、理清工作思路、挖掘人脉资源、拓宽招商渠道，经过不懈努力的招商工作中取得了一定的成效，现将具体情况总结如下：

>一、工作进展

按照“聚焦产业培育、注重民生带动、强化集中布局、严守环保底线”工作原则，与驻珠三角招商组其他成员精心谋划、周密部署，先后走访企业220余家，拜访当地企业家360余人次，召开小型招商推介会3次，发放招商宣传资料530余份，播放招商宣传片30余次，编报招商信息30余篇，带领有投资意向的投资者25人次来我区考察。

目前，新建“园中园”1个（赤峰恩沃电子产业园），促成深圳卓欧电子有限公司、苏州亿欧得电子有限公司、深圳世码电子有限公司等14家企业同政府签约项目14个。积极推进广东蓝普新型材料科技有限责任公司石墨烯加热瓷砖项目、中科院羊胎盘生物医药制品产业化项目、北京汉典药业中药制剂产业转移建设项目等19个项目洽谈对接。

>二、工作方法

一是武装头脑，加强业务理论学习。积极参加区里组织的招商工作业务培训，学懂弄通自治区、赤峰市、红山区各级招商政策。在集中学习之余对招商政策、本地基本情况和区位优势进行了认真梳理，精选出了《红山区招商引资政策精简版》，便于为企业宣传解读。在开展招商工作的同时，坚持工作学习领不误，通过《学习强国》学习平台加强思想理论学习，为招商工作提供理论思想保证。

二是科学谋划，合理布局有效推进。在开展招商工作之前，深入研究分析了珠三角地区产业结构特点和企业分布情况，在深圳选定固定场所设立了“内蒙古赤峰市红山区人民政府驻珠三角地区招商引资办公室”，以深圳为落脚点辐射珠三角地区开展招商工作。珠三角地区距离我区路途较远，工作组成员克服困难，利用晚上休息时间直飞深圳，飞行六个多少时凌晨三四点钟到达，稍作休息便马上走访企业，争分夺秒节省时间快速开展工作。

三是拓宽思路，明确目标精准施策。确立“以商招商、乡情招商”的工作思路，根据珠三角地区经济形势，抓住工作重点对有产业转移意向的企业，充分利用人脉资源加强沟通联系，结合行业特点有针对性的进行招商政策宣传。深入企业走访调研，与企业家做朋友，利用“换位思考”方式，深入了解企业发展始、企业家在担心什么、企业有什么困难、落实地赤峰后怎样发展壮大，适时陪同企业家到赤峰来实地考察，用真心实意感动企业家，打消他们的顾虑，踏踏实实到赤峰红山区投资兴业。

四是总结经验，积累信息分析研判。每走访完一个企业认真分析总结，根据产业定位，搜集整理与其相关联及配套的上下游产业链企业情况和投资动态信息，与相关部门建立密切合作关系和上级有关部门的加强信息沟通，将企业投资意向和市场调研情况详实上报政府，为政府制定招商政策和筛选签约落地企业提供可靠依据。

>三、存在不足

一是对我区各大产业园区有些情况了解得不够细、不够实、不够多，掌握材料不够充分，需进一步加强学习。

二是人脉资源发挥不充分，需进一步深入挖掘。

三是协调沟通能力不足，需进一步强化提高。

通过七个多月的招商工作，我个人开阔了眼界、增加了阅历，对经济工作有更深入的了解。下一步，我将“抓重点、补短板、强弱项”，通过实践不断提高自己分析思考和解决问题的能力，适应不断发展变化的形势和工作需要，力争把工作做得更好，成为一名合格的“经济型干部”。

**代理招商的工作总结9**

年市外经贸局在市委市政府的正确领导下，认真扎实地开展工作，取得了多项喜人的成绩，为我市经济繁荣做出了贡献。下面是我们一年来的工作总结：

一、思想意识上：立足服务，强化意识

1、强化规范意识。把各项工作、各个环节，用科学、合理的机制和制度加以规范，并以制度保证全体工作人员都能严格、自觉地按照规范开展工作。办公室是机关公务和社会活动的枢纽，事务繁杂，联系广泛，矛盾集中，常常会遇到一些急需解决但又十分棘手的问题，所以有必要建立一套规章制度，使工作的各个环节都置于有效的控制之下。为此，我们出台并完善了接待用餐、车辆管理、礼品领取、信息考核等一系列制度，通过各项规章制度的制定，不断强化每个工作人员的规范意识，使每位同志工作有序、行为规范。

2、强化责任意识。我要求每位同志都必须以高度负责的精神对待每一项工作。高标准、严要求、创造性地处理好每一件事情。办公室是总揽全局、协调各方的综合办事机构，有着十分特殊的地位和作用。我们深深地意识到：每位同志都担负着自己的职责和责任；工作中任何一个环节出现失误，都可能给办公室乃至外经贸局的工作造成被动。通过强化责任意识，我们能明确自己担负的职责，自觉地按照职责履行职能。

3、强化形象意识，我们要用一流的工作态度和工作作风、塑造办公室的形象，维护领导权威，赢得群众信赖。办公室是对外联络和宣传的窗口，每位干部的形象如何，直接关系到外经贸局在外界心目中的形象。通过这种形象的塑造，在办公室内部形成了一种人人都互相学习、关心，形成了一种健康向上、宽松和谐的工作环境。

二、业务工作上：抓住重点、以人为本

1、保障重大活动顺利进行。年，我局重大活动较多。有全区开放型经济工作会议、“·北京行”商务环境说明暨旅游推介会、海内外高层次人才融合创新（）论坛等一系列活动，办公室积极配合有关科室，参与会务工作，制定活动方案，起草讲话材料，安排会务用餐，保障了活动的顺利举办。

2、提高办文质量。办公室认真做好局党组、局办公室会议记录，及时整理会议内容，及时办理公文传递，到月上旬，上传下达各类文件多件，并积极做好督办、催办工作。

3、加强人事管理。今年我局进临时聘用人员人，辞退临时聘用人员人。办公室积极做好人员招聘、劳动合同的签订、解除和养老保险办理等人事服务工作。同时，积极做好机关事业单位机构改革和部分人员正常晋升工资档次的工作，进一步调动了机关干部的工作积极性和主动性。

三、后勤保障上：协调发展，统筹推进

1、加强综合协调工作。根据局机关各阶段的中心工作，加强内部综合协调，传达贯彻领导决策，保障机关政令畅通、运作顺畅。同时，根据局党组、党总支和纪检领导小组的部置，积极配合参与有关党建、纪检工作。

2、保障机关顺利运作。加强车辆调度，保障招商引资客人及各类活动的用车需要；做好报刊杂志的征订、发放工作；加强机关安全管理，消除安全隐患。同时努力丰富机关干部生活，组织参加了区级机关趣味运动会、组织了“七一”党员活动、四川成都商务考察等，丰富局工作人员的业余生活，提高了机关凝聚力。

四、工作纪律上：勤政廉洁、克己奉公。

1、自觉做到廉洁自律。在日常工作中能自觉执行党的纪律和政策规定，严格遵守公务活动中的“四条禁令”，自觉抵制各种不正之风，做到生活上廉洁俭朴，工作上秉公办事，严格约束自觉，无“吃拿卡要”到企业报销发票等现象，同时积极参加机关廉政建设。

**代理招商的工作总结10**

区招商局组建一年多来，在区委、区政府的正确领导下，紧紧围绕全区招商引资工作的目标和任务，认真贯彻落实“四城”建设的战略目标，着力抓好以下几个方面的工作：

>一、走出去，做好宣传推介工作

建局以来，我局坚持以“走出去”为指导方针，认真做好投资环境推介会的组织和举办工作，积极参加国内外各类商业展会，主动出击拜访各大型企业，进一步加大我局招商引资宣传力度。

建局以来，先后组织举办了21场次投资环境推介会，与会客商达870多人，足迹遍布了上海、杭州、宁波、山东、广州、深圳、北京、东南亚、日本、韩国、欧洲等国家和地区，着力推介相城优越的地理环境、得天独厚的区位优势、丰厚的文化底蕴，积极宣传相城建区以来经济社会等方面取得的成就，提高了相城区的知名度，吸引了一大批厂商来我区参观考察，洽谈投资项目。

除组织举办投资环境推介会外，我局各部门组织小分队主动出击，参加了各地相关的专题博览会、商品洽谈会等展会，拜访了区内及周边地区、城市的大中型企业和上市公司，深入了解了物流、餐饮、零售等行业发展动态，与企业客商进行了深层的沟通交流，很好的宣传推介了我区投资的软硬环境。

>二、引进来，狠抓项目洽谈工作

针对招商引资项目，坚持“引进来”的工作方针，20xx年洽谈项目信息234个，共有17个项目签约落户。

今年下半年以来，重点围绕区委提出的中心商贸区要构建“五大集聚区”(大型市场集聚区、大型宾馆集聚区、大型商务集聚区、大型休闲娱乐集聚区、大型商贸集聚区)的思路，主动出击，拓展信息渠道，抓住一批在谈的知名项目，如沃尔玛超市、家得宝建材超市、礼来医药、月星、美凯龙家具卖场、五星、苏宁电器连锁、法国雅高酒店、喜来登酒店、美国米高美金殿集团等以及恒基、广州合景、深圳万科、中海、华润置业等一大批房地产开发企业。对这些项目我局始终保持着密切的联系，专人跟踪，紧抓不放，争取早日签约落户。

>三、搭平台，整合全区招商引资资源

我局信息资源部，负责信息的收集、统计、上报工作。建立并逐步完善了招商引资项目月度上报制度，较为全面地反映出全区招商引资工作的实际情况，对进驻相城区的重大项目、优质项目采取重点跟踪。

根据《关于全区提升产业结构推进土地集约利用的实施意见》的要求，我局配合各乡镇(街道)、开发区积极启动土地的二次开发和腾笼换鸟战略。通过对区内企业的全面调查摸底，在严格把关的前提下分类进行二次开发，对劣势企业严格实行逐步淘汰。整合闲置土地、厂房及店面，筑巢引凤，牵线搭桥，加快土地的“二次招商”，提高土地利用率。

>四、抓服务，加强落户企业的跟踪服务

服务项目、服务企业、服务客商，将服务意识深化到招商引资的每个环节。通过多种形式，了解投资商在咨询、投资、生产、经营及生活上遇到的各种问题和困难，以及各种意见和建议。能解决的问题，及时解决；暂时不能解决的问题，积极同有关部门进行协商，设法加以解决；好的意见和建议，认真听取及早落实。利用中秋、圣诞、元旦等节假日进行联谊活动，加强与投资商的联系，加深感情，广结友人，以外引外。

贯彻落实“机关作风三转变”，打造服务性政府机关的良好形象。一是以区招商局职能定位为立足点，确立指导意识。切实发挥好我局在全区招商引资工作中的牵头作用，指导各招商中心把握好国家产业政策，以引进高端先进制造业、现代服务业为工作重点，以优化本地区产业结构为招商工作发展的大方向，在全力推动我区全速融入中心城区。二是以转变工作作风为出发点，提高服务意识。

1.服务基层。加强对基层的信息服务，切实做好沟通衔接工作，加强信息互动，确保信息准确及时、双向流通、平等共享。

2.服务客商。进一步加强对项目的产前、产中、产后服务，即咨询、审批、报建、开工、投产的跟踪服务，争取项目早开工、早投产、早增资。三是以“亲商、安商、富商”为宗旨，强化下访意识。变基层上门为主动下基层，变客商上门为主动下企业。深入了解困难，积极组织力量，认真解决问题。做好入驻企业的“娘家人”，不仅要做到锦上添花，还要雪中送炭。

>五、抓培训，加强招商队伍建设

三管齐下，紧抓业务技能、干部素养、党员先进性不放，以培养后备干部为己任，全面提升招商队伍素质水平。

根据招商局单位新、人员新的特点，一方面积极组织参加党校和经贸大学的业务学习培培训，从理论上提高招商干部的修养；另一方面是放手让年轻同志在具体项目的洽谈和招商推介活动中去实践锻炼。围绕“走出去、走下去、走进去”的工作方针锤炼招商队伍，提高招商引资工作水平。

在青年骨干培训班等活动中，加强对招商干部自身素质修养的，培养出一支具有务实的态度、严谨的作风、求实的精神的四城建设主力军。通过座谈会、学唱廉政歌曲、观看教育影片等多种形式，强化党员责任感，深化勤政廉政意识，鼓励团员积极向党组织靠拢。在全局宣传\_、学习\_、贯彻\_，形成讲政治求发展的良好氛围。

六、工作中存在的问题与不足一年来的工作中也反映出了一些不足和问题，主要表现在三个方面。一是项目信息来源不广，签约落户的成功率偏低；二是招商人员新手多，招商方式和手段不够创新主动；三是与各乡镇招商中心以及区有关职能部门的沟通联系还不够，第一手的资料数据偏少。

**代理招商的工作总结11**

>一、坚持科学发展，明晰产业导向

扬中经济开发区按照“桥港联动、水路互通、三业并举、项目连片”的发展思路，充分围绕国家产业政策，重点建设三大产业基地，一是在工程电器产业方面做得更大更强。二是积极完善硅材料及光伏产业等新能源经济的产业链。三是促进岸线资源优势向产业优势资源转变。

>二、创新招商理念，改善项目服务

对扬中这一资源相对贫乏的区域而言，招商引资工作，尤其是引进大项目更显得困难重重，在招商引资过程中，我们始终创新举措、扬长避短做到人无我有、人有我优，强化园区岸线优势、产业优势，侧重投资环境、项目综合服务的改善。

在项目引进程中，我们十分注重与设计院所、权威部门等加强横向联系，请他们不断的推介扬中、宣传扬中。

>三、工作中存在的不足与问题

招商引资是一项长期性、复杂性、效果不确定性的工作，再加上项目手续报批难、土地紧缺、国家宏观调控、投资风险增强等因素，这项工作的难度和挑战性不言而喻。

（一）项目信息储备严重不足；

（二）项目源不宽；

（三）值得跟踪推进的项目信息量少；

（四）招商工作一线人员的“钉子精神”不够、信心不足、有畏难情绪。

>四、关于xx年的工作目标及举措

1、加强学习，精通相关业务知识，提升招商技能；

2、进一步做好基础台帐工作，提升服务水平；

3、强化主观能动性，淡化客观不足因素，提升开发区形象；

4、明确主攻方向，务求大项目的落户。

①充分放大省级光伏产业园招牌，做大、做强、做细光伏产业链；

②大力引进临港产业及装备制造业，尽可能形成龙头企业带动效应；

③承接上海、苏州等周边地区的产业转移，大力引进现代服务业、观光农业等项目。

扬中虽位处长三角地区，与发达地区比较：商务成本较低，岸线、土地等资源相对充裕，发展的空间较大。09年招商部全体人员在开发区领导下竭尽全力、勤奋工作，确保招商引资有新的突破。

**代理招商的工作总结12**

现场管理成效斐然04年建二狠抓现场管理，全面推行“亲情式服务”体系，在一线员工中开展“服务意识”的大讨论。对商场硬件设施进行了全面维修和整改，使卖场形象焕然一新。三、“执行”观念深入人心，人力资源不断挖潜。以“打造企业执行力”为指导思想贯穿全年的培训工作。共进行了900多小时，万余人次的各类培训，真正实践了建立学习型组织，培养知识型人才的工作要求。进行了两次较大规模的轮岗，涉及岗位异动37人，在员工中形成了强烈的反响。

x年的工作成绩显著，但也存在以下六点制约企业发展的问题：问题一：经营结构与发展目标不协调的状况依然非常明显。问题二：对市场形式的预见性与具体经营举措实施之间存在矛盾。问题三：促销形式的单一性和不可替代性禁锢了营销工作的发展。问题四：日常性的销售与热点性的销售差异仍未缩小，反而有扩大的趋势。问题五：全场性应季商品的货源及结构问题没有改变问题六：供应商渠道的整合在04年虽有改变，但效果并不明显。

20xx年，青山周边区域的商业竞争将日趋白热化。面对前有中南销品贸的整装待业，后有青山百货的步步紧追，我们将从以下几个方面重点入手：

一、抓春节市场，确保开门红，誓夺年度目标以春节营销工作为先导，全面实施旺季市场经营战略，确保一、二月份开门红及年度经营目标的顺利实现。

二、准确把握市场定位，实施差异化经营略微调高经营档次，跟青商、徐东、销品茂实行整体错位，打造区域时尚百货。特别是在区域市场内实现主流品牌x经营的格局。

三、组建货品部，实施进销分离，加大招商调整力度通过组织架构的健全，为加快调整进度提供有力的软环境，使调整工作一步一个脚印地向前发展，从而达到区域百货经典的经营格局。

四、以四楼的改造与经营为契机，全面整合场内资源做强做大是企业经营的第一要务。以开发扩大四楼经营面积和内容作为05年的首要任务，进一步提升商场的经营功能，开发新的经济增长点。

五、狠抓百万品牌，全面发挥二八效应要从招商、装修、营销、人员、考核等各方面全面整合，提高百万品牌的成功率、成活率，使已有的百万品牌发挥领军作用。

六、狠抓渠道优化，减小因供应商实力弱对经营造成的制约在渠道整合上选择有实力的品牌和供应商，淘汰或择优选择一些非厂商或一级代理商的供应商，在营销、价格、货源、退换货等方面争取更多的政策。

七、科学分析，力求突破，全面推行亲情化营销05年的营销工作要突破较为单一的促销模式，加强情感式营销。通过宣传、陈列、服务整体造势，包装更生活化、时尚化，达到吸引客源，促进销售的目的。

八、实施员工素质工程，实现人才发展战略转型20xx年，我们将加大企业人才的培养和储备力度，实施培训“五个一”工程。同时，加大企业制度的执行力度，进一步规范全场员工的工作行为，形成xxx、规范的良好工作氛围。

>招商工作总结（9）

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和新的工作热情和奋斗姿态。在同事们的支持和帮忙下，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：

加强业务学习，不断提高业务素质，努力做出更大贡献。

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：政治思想上的成熟和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和适应潜力。

下半年，在雅楠姐的带领下，全力配合招商工作，继续石材和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和要求自我的言行，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，是领导信任和支持的结果！正因如此，我将更加珍视自我的岗位，也期望领导和同事们一如既往的给予我指导和帮忙，我也将加倍努力，争取更大的进步！

在此对领导和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，不全面和不准确的地方，请领导和同志们批评、指正。

>招商工作总结（10）

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（11）

回首过往的招商工作，作为一名招商员我对商场有太多的感情，因为我们共同经历过不平凡的历程，我们共同努力创造我们的人生之路，带给我更多的是一种经历和历练。

在这大半年的时光，我看到我们的客户从无到有，看到展厅的开业与歇业，看到品牌的进驻与流失，心里真的感触很多，回顾大半年来的招商工作有以下几点总结：

**代理招商的工作总结13**

在县委、县政府的强力推动下，全县上下进一步形成抢抓机遇、全力招商、促进发展的思想共识，各乡镇、各部门积极行动，企业积极参加，全社会共同参与，全县招商引资工作取得了较好的成绩。按照县委安排，县招商局对各乡镇、各部门年度招商引资工作完成情况进行了考核，现将具体情况通报如下：

>一、招商引资工作完成情况

年全县招商引资项目共有54项，总投资亿元，到位资金70870亿元。其中：

新签约项目38项，占年度计划23项的165%，签约资金亿元，占年度引资任务6亿元的234%，实现了招商引资超8亿元的奋斗目标。

新开工项目共33项，总投资97726万元，到位资金30392万元，资金到位率，履约率，当年完成项目14项。

续建项目16项，总投资78890万元，到位资金40478万元，资金到位率，已建成投入生产项目7项。

>二、县直单位及乡镇招商引资工作考核情况

1、县直单位：在发展抓项目、项目靠招商的思想观念带动下，县直单位招商引资工作取得了新的进展，招商引资工作先进单位有：建设局、国土局、招商局、发改委、财政局、农牧局等单位;在县直有关部门对招商引资工作的高度重视下，建设局、招商局、发改委、财政局、农牧局、县委办、政府办、安监局、物价局、林业局、\_、人大办、教育局、旅游局、水利局、经贸局、扶贫办、乡企局、民政局、县志办、科技局、文体局、农机局、运管局、移民局等25个单位完成了招商引资工作任务。其他单位尚未完成年度的招商引资任务。

2、乡镇：全县25个乡镇，在各级领导的高度重视和积极协调和配合下，不同程度的完成了招商引资工作任务，相对完成任务较好的前六名为：镇。

>三、存在的问题

(一)招商引资工作进展不平衡。由于行业、区位、资源的比较优势和领导重视程度不同，各部门、各乡镇的招商引资工作进展很不平衡，大项目相对较少，小项目难入“门槛”。截止年底，全县除20个县直单位完成招商引资任务外，其他单位的招商引资工作都没有实质性进展，部分乡镇的招商引资工作任务没有完成。

(二)思想解放程度不够。由于经济发展滞后和思维惯性的影响，我县干部群众对市场经济条件下抓招商引资工作的思想解放程度不够，视野不宽广、心态不开放，重商、亲商、便商、富商的思想共识没有真正形成，全民招商的氛围仍然不浓。部分乡镇和部门的主要负责人对招商引资工作重视程度不够，态度消极，行动迟缓，不愿意做一些打造招商环境，优化行政服务、挖掘资源潜力和后发优势的基础性工作，沿用旧观念、老习惯和已过时的办法抓招商，招商成效事倍功半。

(三)项目前期工作滞后。项目前期论证、储备以及推出的一些项目，缺乏必要前期市场调查和可行性分析，对项目的潜力和优势挖掘不深，向外推介发布缺乏可信度支持，从而导致与客商洽谈的项目多，签订的意向性协议项目也不少，有的甚至签订了正式开发协议，但项目到位率和实施进度达不到预期目标，在一定程度上影响了招商引资工作成效。

(四)优惠政策落实不到位。在项目实施过程中，个别职能部门优惠政策落实不力，推委扯皮问题经常发生，特别是一些垂管部门，在执行优惠政策过程中，不从全县经济社会发展大局出发，过多地考虑部门利益，导致部分招商引资优惠政策条款落实不完整或在执行中走形落空。

(五)投资环境不够宽松。主要表现在软环境上，个别部门仍存在“乱收费、乱罚款、乱摊派”现象，审批手续繁杂，收费过多过滥、办事效率低下，不能积极为企业服务。由于我县自身经济实力较弱，金融部门贷款手续复杂，门槛较高，加之企业的信用等级低，金融担保服务体系缺失，外来企业发展后劲不足。

全县的招商引资工作，在县委、县政府的正确领导下取得了一定的成绩，但与加快宕昌经济社会发展的迫切需要相比，还存在很大的差距，需要各级各部门在今后的工作中充分利用各种关系和渠道推介招商项目，扩大开放领域，形成外引内联、互利共赢的开放型经济体系，努力开创全民招商、能招商、招成商的新局面。

**代理招商的工作总结14**

>一、开展教育活动

根据党的群众路线教育实践活动安排，制定我局教育实践活动工作安排，落实相关工作任务。

>二、拟草有关文件

拟草县委、县政府关于20xx年招商引资工作意见文件稿；拟草局领导班子成员工作分工、党的群众路线教育活动方案等局务文件稿。

>三、落实协同办公

按要求启用舒城县协同办公系统，业务指导全局人员操作使用，逐步推进“无纸化”办公。

>四、整理报送材料

定期向县政府办报送单位一周工作计划安排；根据安排，及时向有关部门报送单位工作开展情况材料。

>五、开展考察调研

根据《关于开展新中国成立以来我县党史专题资料征集工作的安排》，落实“我县对外开放和“三资”企业发展情况”党史专题调研；根据工作需要，适时开展招商引资工作调研。

>六、财务统计工作

按财政工作要求，制定单位年初预算、年终决算，按月办理有关财务收支结算业务；按季度及时向统计部门快速调查直报系统上报单位从业人员及工资总额情况。

>七、落实日常工作

及时落实单位文件收发、档案整理、有关信息公开发布、干部信息报表、工资晋档调级、社保缴费等业务，做好单位接待等后勤服务工作。

**代理招商的工作总结15**

年初以来，在区委、区政府的正确领导下，按照年初确定的目标任务，不断强化项目意识、服务意识和创新意识，整合招商资源，拓展招商渠道，改进招商方式，细化招商服务，使全年的招商引资工作打开了新的局面。现将具体情况汇报如下：

>一、主要指标进展情况

1－11月份，全区共引进项目245个，协议资金额为624。40亿元，实际到位资金额为163。4亿元，资金到位率为26。2%，完成年度招商任务的136。17%（全年任务120亿元）。其中，引进1亿元以上项目16个，占项目总数的6。5%；引进亿元以上项目58个，占项目总数的23。7%；

>二、主要工作开展情况

（一）以体制创新为重点，建立招商引资新机制

组建全新的专业招商队伍，必然要突破现有模式的束缚，我们理清思路，创新机制，取得了明显成效。

一是完善招商引资奖励机制。制定了《##区招商局雇员绩效考核办法》，做到人人有指标，人人有动力。同时我们还实行项目首报跟踪考核制度，周例会制度，实行重点项目专人跟踪，并对联系每个项目的责任分局、责任人提出了具体的进度要求，及时推进招商工作进度。

二是创新招商引资运行机制。形成了《##区招商局工作规范手册》、制定了具体考核制度和评价标准。年初，对8个分局进行系统考核，辞退了6名不合格人员，激发了招商队伍活力。

三是树立招商引资对外形象。建立了ci识别系统，确立了招商局理念和标识（诚信务实，坚韧自律，精细高效，协作创新），要求全局工作人员在洽谈和接待等工作中佩带胸卡，树立起全区招商工作的崭新形象。（二）以产业发展为导向，拓展招商项目新储备

围绕全区区位优势、资源优势、产业优势，充分挖掘潜力，精心策划包装项目，不断更新项目，共更新了40余个项目充实到项目库中。

一是瞄准市场需求，科学论证项目。认真分析评估目前的市场环境、建设条件、经济效益及投资回收等要件，切实加强了对项目的论证、包装工作。

二是立足比较优势，包装策划项目。围绕区位优势及发展要求，包装了太湖商业街、黄海城市广场、陵西街道商业地产、包道商业广场等项目；围绕资源优势和产业优势，包装了马三家泵业产业园、平罗畜禽产品深加工等项目；围绕现有园区企业，按照延伸产业链条，扩大产业规模的要求，包装了一批引联挂靠的沙岭物流中心、观音物流基地、李红路物流中心等项目。

三是强化前期工作，充实储备项目。完善项目基础材料，实行项目动态管理，针对具体项目实地考察论证，做好项目前期工作，努力提高储备项目的质量和水平。

（三）以资源整合为基础，打造招商引资新平台利用我区停产、半停产企业的闲置厂房、土地等存量资产，盘活资源、做优空间，为招商引资搭建新平台。一是充分调查，摸清家底。深入到全区各乡街和产业园区，对全区重点建设区域、闲置厂房、零散招商地块进行了认真的调查和梳理，共整理出招商地块208块，为全区进一步做好招商工作奠定了坚实的基础。

二是整合资源，充分利用。结合资源调查的结果，切实加强对全区已闲置厂地、厂房等情况的整理，策划和包装成招商项目，通过参加各类经贸洽谈会等活动向外宣传推介，积极寻找合作伙伴。

三是依托平台，对接项目。通过招商引资，将整合出的资源全面推出，与各界客商进行对接。其中：太湖商业街项目：位于黄海路商务核心区十字发展轴心南北轴线，拥有南北两个地铁出口，具备建设##区中心商业街的条件。目前已与泛华、万达等企业对接，投资方表示出明确的投资意向，区内的金厦、世代、宏发等集团对该项目也非常感兴趣，金厦太湖湾已有乐购、华润万家等欲与之合作，建大型超市，宏发与兴隆大家庭准备合作建设地区购物广场。

迎宾路汽车4s一条街项目：位于迎宾路沿线，虽然短短几个月的时间，已有众多汽车销售商到现场考察。辽宁隆孚汽车已经购下了原供销社地块；北李橡胶厂地块、果品公司等几个地块也在洽谈中。

黄海城市广场项目：东至东湖街、南至黄海路、西至太湖街、北至迎宾路，总占地面积约56公顷。拟对该区域进行整体开发，建设五星级酒店、大型购物中心、餐饮娱乐设施、写字楼、中小学校及幼儿园、主题公园、休闲广场及高档住宅小区等项目，并最终形成沈阳西部的cbd。目前，已与韩国乐天集团、上海大华、中南地产、阳光100、香港保利达、泛华、中实集团等进行对接，他们均对该地块表示出浓厚的投资兴趣。

（四）以招商活动为载体，实现项目建设新突破

突出大型招商项目推介会及座谈会和相关展会等活动对招商工作的乘数效应，走出去，请进来，积极组织和参加了20余个招商活动。

一是积极抓好主动招商活动。年初以来，先后在北京、吉林、天津等地组织和参加了“风险投资论坛”、“韩国周”、深洽会、厦门投洽会、“台湾周”等几个大型招商活动，接洽了一批优质项目。尤其是，结合丁香湖水城的开发，在区政府主办了丁香湖水城招商项目说明会，会议邀请了碧桂园、万科、富力、恒大等20余家全国房地产顶级企业，邀请了市规划和国土资源局、市建委、市房产局等权威部门，对丁香湖水城进行了全方位的推介，切实增进了与会客商投资丁香湖水城项目的了解和信心。二是积极参加省、市组织的招商活动。按照省市的部署，先后参加了长三角招商、珠三角招商、第二届亚洲制造业论坛等多项招商活动，每次活动都有大型招商项目参加签约，极大地提升了##的知名度。其中，5月初长三角招商中，在杭州、温州、上海等地组织参加了一系列长三角地区招商活动，吸引了广大投资商的深切关注，接洽了一大批重点客商，共达成协议项目6个，意向项目2个，总签约额达338。82亿元。7月份中旬珠三角招商方面，赴佛山、深圳、东莞、厦门、泉州等地，借助招商洽谈会这个平台，洽谈促进了一批优质项目，共签约项目3个，投资总额达47。5亿元。12月3日，随省市招商考察团赴广州进行洽谈，又促进了北方不锈钢市场等一批项目的签约进度。

（五）以宣传引导为依托，提升对外开放新水平

以各种媒体为依托，选取了资源优势、产业特色、环境优势、领导魅力等视角，集中加强了对全区招商整体优势的宣传力度。

**代理招商的工作总结16**

进入XX商业企业管理有限公司已经满两年，在这两年的时间里，本人在我公司招商X部的工作中取得了进步。在此，我要感谢公司为我提供了这样一个自我价值实现的平台，感谢公司各位领导对我的支持和信任，同时我还要感谢公司各位同事在工作和生活中对我的帮助和支持。就职于招商X部主要负责的招商品项有：食品类(烘焙、甜品、水吧、咖啡、冰淇淋、进口食品、特产、珍品、副食、茶叶、烟酒、红酒等)。目前洽谈总资源数量X户，其中X类客户X户、X类客户X户、，已来访客户X户，已拜访客户X户。现将20xx年具体工作情况总结如下：

>一、工作总结

1、熟悉项目情况

作为一个招商专员，个人认为最基本的就是对自身项目的熟悉度和了解度。个人由于是刚接触招商工作，之前在商业地产方面的知识相当匮乏。但进入公司后，我加紧对本项目情况的学习和了解，并在不久后基本掌握了XXX这个项目的基本情况。

2、学习招商工作专业技能知识

招商工作要求对从事这方面的工作人员要有相当高的专业技能知识。本人在进入公司后，学习了招商工作的基本流程、招商工作各流程具体工作的开展方式与方法；学习办公所需的各种软件；学习品牌知识；学习与客户谈判的方式与方法等等。

3、进行招商具体工作大致如下：

①参加前期的市场调研工作：主要针对XX市各商圈内本组品项的商铺租金价格、物管费、合同期、付款方式、商业配套等的调查，通过这些市调工作来充分认识市场及商圈情况。共计调研商场X家，主要有：

商圈X家(XXXXXXX)

商圈X家(XXXXXXX)

c.②参加各市场商户资料收集工作，除以上所调研过的商场外，还包括以下商场及门市：XXXXXXX。资源收集共计46家商场，7条街道门市。

③与同事共同完成对XXXXXX等商场现有餐饮、服装品牌调查，并制作各个百货公司每楼层已有餐饮、服装品牌分布图，充分了解XX市已引进了哪些餐饮品牌及他们的档次，为本项目后期招商及规划作参考。

④独立完成对XX市本地商家的主动拜访工作，截至本周20xx年12月26日止已拜访客户XX户。主要包括餐饮、食品、娱乐等业态商家，为他们介绍本项目。一方面可以对本项目进行宣传，收集那些对本项目有兴趣的客户资料，另一方面深入市场调查，了解他们目前店铺的租金价格、经营状况等情况。

⑤电话联系本地目标客户共计XX户，邀请其到本项目接待中心深入洽谈，前期主要跟进的是本地餐饮、食品类客户，有意向客户近XX户，已到项目中心洽谈过的有XX家，其他未约见客户后期继续跟进。

⑥在上半年招商规划以百货类为主时，主要针对东街进行各品项规划及图纸设计工作，并为北京华联、家乐福、永辉、华润万家、大润发、哈尔信、星巴克、肯德基、吉野家、COSTA计10家品牌公司绘制我项目规划CAD图纸。

⑦完成公司布置的各项工作。

>二、工作中存在的问题及改进方式

①问题：在我公司两年的工作中，虽然取得了一定进步，但依旧存在不足之处，主要情况如下：

1、通过这段时间的工作，我发现自身的专业技能知识依旧匮乏，主要表现在：品牌了解不深；与商户洽谈方式欠佳；招商流程了解度不够；商户入驻所需各项准备工作了解欠缺。

2、招商工作经验不足；在与客户洽谈过程中，能明显的感觉到自己招商工作经验不足，如遇到不知道或不清楚的问题该如何回答、各类的客户该以什么样的方式与之谈判为佳、与客户谈判时怎样审时度势察言观色、遇到比较棘手的客户该以什么样的方式继续推进等等。

②改进方式：在以后的工作中我将加大力度对各方面专业技能知识的学习，不断充实自己，以增强自己的实际工作能力，加强与公司领导和同事之间的沟通，这样不仅会提高工作效率，还能学到更多的知识与方法，促使自己能力的迅速提升。

>三、xx年工作规划

招商X部在xx年工作中虽然取得了些许成绩，但也有部分工作尚未完全做好。在即将到来的20xx年里，我们工作任务也很重，也相当具有有压力。为使我部门在20xx年工作任务的顺利进行并完美收官，本人的工作规划大致如下：

1、继续跟进意向性较强的各品项客户，争取在我项目收取意向金时能够成功达成XX家；

2、寻找新的意向性客户，增强客户资源储备量，为后期的招商工作打好基础；

4、加大力度学习专业技能知识，不断丰富自己，快速提升自己的工作能力，保质保量、按时完成公司及各领导布置的各项工作。

>四、致谢

我是刚入商业地产行业的新人，在工作经验方面还稍有不足。在此，我要再一次感谢XXX商业公司能提供给我这样一个实现自我的平台，并再一次感谢公司各位领导对我的栽培和指导，感谢公司同事在本年中对我的帮助和照顾。在以后的工作中我将以更高的激情投入到这份工作中，尽自己最大努力去协助公司做好这个项目。

**代理招商的工作总结17**

为了贯彻执行县委十三届七次全会“全党抓经济、关键抓工业、重点抓增收、突出抓招商、着力抓环境”的工作方略，20xx年阳平关镇党委、政府高度重视，专题安排布置了本镇招商引资工作。“借鸡生蛋”和“筑巢引凤”并重，早动手、早安排，全面完成全年招商引资任务。现将全年工作总结如下：

>一、提高认识，优化招商引资环境。

“无农不稳、无商不活、无工不富”已成共识，招商引资是推动重点镇建设的源头活水，科学发展，统一规划是导向，宽松适度的环境，严明勤恳的纪律是完成工作的保证。因此，阳平关镇政府狠抓招商引资工作，建立健全工作机制，责任到人，绩效挂钩，奖优罚劣，优化投资环境，树立“软环境比硬环境更重要”的理念，狠抓干部作风建设，打造诚信、亲商、务实、高效、廉洁的服务型政府，用足用活政策，推动了招商引资工作。

>二、健全机制，绩效双挂，激发活力。

“纪律是执行路线的保证”，只有建立健全一个完整的工作机制才能起到纲举目张的作用。阳平关镇招商引资工作由主要领导挂帅，全体干部参与，企业办牵头进行，抽调精兵强将在“早”字上做文章，在“勤”字上出成果，在业绩上论奖罚。绩效双挂的机制激发了一班人的工作活力，以抓重点镇建设为契机，筑巢引凤。阳平关重点镇是

由阳平关镇政府建设的项目，计划征地405亩，目前已由政府出资征地200亩，土建工程由嘉益公司（法人代表王建勇）承包施工，本年计划投资6473万元，今年已完成投资4963万元，其中政府支付763万元，城建方垫支3200万元，引进侨兴集团有限公司资金1000万元，上报招商引资项目4个，参加各种招商会议4次，成功引进四川南充汪正国独资新建木工板生产项目一个，计划投资200万元，年产值1200万，目前正在试产中。

>三、总结经验找差距，“引得来、留得住”。

通过近一年来的招商引资工作实际，反映出我们在工作中还有许多的不足，夯实责任，绩效兑现是招商引资工作的保证，进一步优化投资环境才能引得来，留得住，把有限的资金用在刀刃上。目前阳平关镇正处在趁势而起的大好时机，我们也将会更加努力的工作，在阳平关镇党委政府的领导下，抢抓机遇，突破发展，在“十二五”开局之年排好头，起好步，把我镇招商引资工作推向一个新的高度，为阳平关重点镇建设添砖加瓦，再创佳绩。

**代理招商的工作总结18**

为了贯彻执行县委十三届七次全会“全党抓经济、关键抓工业、重点抓增收、突出抓招商、着力抓环境”的工作方略，20XX年阳平关镇党委、政府高度重视，专题安排布置了本镇招商引资工作。“借鸡生蛋”和“筑巢引凤”并重，早动手、早安排，全面完成全年招商引资任务。现将全年工作总结如下：

>一、提高认识，优化招商引资环境。

“无农不稳、无商不活、无工不富”已成共识，招商引资是推动重点镇建设的源头活水，科学发展，统一规划是导向，宽松适度的环境，严明勤恳的纪律是完成工作的保证。因此，阳平关镇政府狠抓招商引资工作，建立健全工作机制，责任到人，绩效挂钩，奖优罚劣，优化投资环境，树立“软环境比硬环境更重要”的理念，狠抓干部作风建设，打造诚信、亲商、务实、高效、廉洁的服务型政府，用足用活政策，推动了招商引资工作。

>二、健全机制，绩效双挂，激发活力。

“纪律是执行路线的保证”，只有建立健全一个完整的工作机制才能起到纲举目张的作用。阳平关镇招商引资工作由主要领导挂帅，全体干部参与，企业办牵头进行，抽调精兵强将在“早”字上做文章，在“勤”字上出成果，在业绩上论奖罚。绩效双挂的机制激发了一班人的工作活力，以抓重点镇建设为契机，筑巢引凤。阳平关重点镇是由阳平关镇政府建设的项目，计划征地405亩，目前已由政府出资征地200亩，土建工程由嘉益公司（法人代表王建勇）承包施工，本年计划投资6473万元，今年已完成投资4963万元，其中政府支付763万元，城建方垫支3200万元，引进侨兴集团有限公司资金1000万元，上报招商引资项目4个，参加各种招商会议4次，成功引进四川南充汪正国独资新建木工板生产项目一个，计划投资200万元，年产值1200万，目前正在试产中。

>三、总结经验找差距，“引得来、留得住”。

通过近一年来的招商引资工作实际，反映出我们在工作中还有许多的不足，夯实责任，绩效兑现是招商引资工作的保证，进一步优化投资环境才能引得来，留得住，把有限的资金用在刀刃上。目前阳平关镇正处在趁势而起的大好时机，我们也将会更加努力的工作，在阳平关镇党委政府的领导下，抢抓机遇，突破发展，在“十二五”开局之年排好头，起好步，把我镇招商引资工作推向一个新的高度，为阳平关重点镇建设添砖加瓦，再创佳绩。

**代理招商的工作总结19**

今年以来，我们以开展“高质量发展，我们怎么干”大讨论活动为契机，贯彻落实“双招双引”工作部署，牢固树立招商是第一要事理念，顺应当前招商新形势，不断转变思想观念，创新招商工作方式，将精力聚焦到双招双引上来，将要素汇聚到项目建设上来，进一步激发全市上下“双招双引”的活力，我市招商引资工作取得了一定成效。

一是突出责任落实，加大招商力度。招商引资是事关全局和长远发展的战略抉择，我们必须以“功成不必在我，功成必将有我”的胸怀，全力突破、全速推进。一是压实工作责任。春节后上班第二天市委、市政府就召开全市招商引资优化营商环境视频会议，对全市招商引资工作再动员、再部署，印发了《20\_年度全市招商引资重点工作任务》（x办秘〔20\_〕x号），明确工作目标、工作任务，进一步落实招商引资责任。二是强化考核奖惩。建立健全招商考核工作机制，加大考核奖惩力度，下发《关于20xx年度全市招商引资工作考核情况的通报》（x办发〔20\_〕x号），对在招商工作中表现突出的单位和个人，由市委、市政府进行通报表彰并奖励，对未完成任务的单位进行通报批评。三是突出领导带头。市委、市政府主要领导坚持把招商引资作为经济工作“一号工程”和“一把手”工程，坚持大员上阵，亲自谋划部署、亲自带队招商。市四大班子领导先后带队赴北京、上海、xx、浙江等地开展专题招商活动，县区、园区主要负责同志和市直部门主要负责同志坚持每月外出招商制度，加大走出去、请进来力度。

二是突出产业导向，强化链式招商。招商引资是经济工作的“第一动力”，我们着眼于产业转型升级、优化资源配置、提升质量效益，加快形成一批新的经济增长点、支撑点。一是加强招商项目谋划。围绕主导产业发展现状、产业基础和资源优势，突出产业链补链、延链和强链，精心策划储备重点招商项目xx个，投资规模达到亿元,编制《xx市招商项目册》，主动向外宣传推介。二是突出产业招商。围绕新一代信息技术、新材料、汽车及零部件、高端装备制造、生命健康、绿色食品等六大新兴产业，组建市新兴产业集聚地建设执行小组和六个新兴产业推进组，成立工作专班，进一步梳理产业链龙头骨干企业、上下游企业和技术、产品、服务，针对性开展产业链招商，着力引进一批产业层次高、集聚能力强、带动效应大、延伸配套好的支柱型项目。三是完善产业扶持政策。支持县区（园区）结合各自实际，在法定权限范围内修订完善

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！