# 招商分组工作总结范文精选50篇

来源：网络 作者：繁花落寂 更新时间：2025-05-01

*招商分组工作总结范文 第一篇回首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...*

**招商分组工作总结范文 第一篇**

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。

**招商分组工作总结范文 第二篇**

今年以来，招商分局按照街道党委、办事处安排部署，全面扎实地开展招商引资和外经外贸工作，取得了显著工作成绩：充分发挥机械工业园、服务业集群等平台优势，突出抓好机械、机床制造和品牌服务业重点定产品招商工作，创新招商方式，突出引资实效，招商引资、利用外资工作均取得了新的突破。

>一、明确目标，多措并举，招商引资工作成效显著。

一是制定了《xx街道招商引资实施方案》，明确了招商重点和全年外出招商计划，做到了超前谋划；二是新制作了精美的招商手册，集中推介精心筛选的16个招商项目，增强了招商引资针对性；三是采取定任务、定目标、定项目等有效措施，将招商任务层层分解到各基层单位和领导干部，形成了街道上下齐心协力抓招商的浓厚氛围；四是采取小分队外出招商和以商招商等有效形式，主要领导亲自抓，积极联络客商，引进项目，确保了招商实效。

>二、扎实推进，注重实效，优势产业招商成果丰硕。

一是抓住市机械工业园和xx零部件创业园建设机遇期，瞄准市内外机械制造、机床加工、零部件加工等行业龙头企业，突出重点抓招商。街道先后引进普鲁特数控机床、重型数控机床、中泰钣金、常发农机等10多家投资过亿元机械机床制造企业落户辖区机械工业园，同时，作为园区配套项目的投资亿元国际机床市场正在加紧建设、投资亿元的机械机床零部件创业园、投资亿元的农副产品加工项目、投资亿元的国恒机电制造项目等目前已经开工建设，并加紧推进。普鲁特二期、环保设备厂二期、常发农机二期等项目扩建即将开工建设。

二是发挥新兴路步行街、问天广场二期、九州清晏、城建威尼斯等新建成三产服务业平台优势，大力引进国内外知名服务业品牌落户辖区。国内外品牌服务业客商看好xx街道地处滕州商业核心区的区位优势和招商引资服务客商的强大工作力度，纷纷选择xx街道辖区作为旗下品牌在滕州乃至鲁南地区的落户地。银座、乐天玛特、上海华联、肯德基、小肥羊、如家宾馆、七天宾馆、银座佳驿酒店、两岸咖啡、名典咖啡、图兰朵咖啡等近百家国内外品牌服务业已成功落户xx，投资亿元的特色商业街——秀水街正在加紧建设，部分已封顶，建成后将新引进一批服务业品牌项目落户。同时家乐福、必胜客、星巴克等10多个品牌正在加紧推进中。

三是着力抓好已签约项目跟踪服务，加快项目落地速度，把有合作意向的项目变成实实在在的落地项目，巩固招商成果。今年以来新引进的43个过千万元招商项目，已建成投产运营20个。投资70亿元的中万国际广场、投资亿元国际机床市场、投资12亿元的农副产品物流中心等过10亿元省级重点项目正在加紧建设。备受全市瞩目的荆西商贸城区域改造项目，总投资110亿元，目前在街道主要领导的大力推动下，正在加紧推进中，将成为改变西部城区面貌的精彩之笔。

>三、抓住机遇，发挥优势，利用境外资金、外贸出口工作取得新进展

不断加大境外资金的对接力度，在与日本Ys株式会社和韩国JNJ国际投资公司对接外资项目，同时与对台湾客商对接了投资第三代LED节能灯项目。对xxx、三晶纺织、普鲁特数控机床、达因重工等具备自营进出口权企业，积极引导其用足用活政策，实现出口新增长；全力以赴帮助中科鑫奥等具备出口潜力企业，申办自营进出口权证，目前中科鑫奥已办理完毕。积极组织外贸出口企业参加枣庄市外经贸局举办的业务培训工作，同时鼓励辖区有意向企业办理自营进出口权证。

>四、工作创新点

1、围绕街道辖区机械园区、商贸物流、城市整合改造等突出优势，采取以商招商和利用“天南地北xx人”招商等有效形式，大力开展招商活动。肯德基三店、必胜客、金帝利综合服务中心、普鲁特二期等项目作为拟建项目就是通过以商招商取得的好成效。

2、深入落地企业走访座谈，进一步推介辖区项目落地优势，争取通过已落地客商引进一批新项目落户辖区。同时，抓住各类重大节日有利时机，调动辖区各社区、居积极性，主动联络在外xx人回乡投资兴业或牵线搭桥引进项目。

3、扩大对外

招商力度，结合市里统一安排，加大对日韩、港台客商的对接力度，争取引进境外客商落地辖区。

4、重点扶持出口企业，不但将出口企业扶持成出口骨干，同时引导出口企业引进外资，争取将出口企业转变为外资企业。目前街道具备自营进出口权企业已达到6家。

>五、下一步工作打算

下一步，将在街道党委、办事处的正确领导下，一是突出重点，扎实开展“定产业”招商。紧紧把握市机械工业园建设机遇期，突出重点，瞄准机械制造、机床加工、零部件加工等行业的龙头企业开展招商活动，同时全面加快期零部件创业园工程建设；充分发挥新兴路步行街、问天广场三期、城建威尼斯等三产服务业平台优势，大力引进麦当劳、上岛咖啡等国内外知名服务业品牌落户辖区；着力抓好已签约项目的跟踪服务，对街道已签约项目全部明确帮包联系人，靠上做好跟踪服务，加快项目落地速度，把有合作意向的项目变成落地项目，巩固招商成果，重点落实肯德基三店、必胜客、滕工工程机械等项目的落地。二是解“瓶颈”，开拓性做好招商引资工作。围绕街道优势产业，积极采取“请进来，走出去”的办法，大力开展各类赴外招商活动，积极参加好市委、市政府组织的招商活动。主动联系客商，准备好签约项目，确保取得实效。开展辖区空闲厂房场地调查工作，采取“腾笼换鸟”的方式，解土地瓶颈，盘活闲置厂房场地。三是强化调度，促服务落到实处。对目前在谈、在建项目明确责任领导和具体责任人，对项目的落地建设、资金到位等情况，实行全程跟踪服务，全力帮助项目的落地建设，争取尽快投产达效。对街道有招商引资的责任单位严格落实每月对各单位引资情况调度一次。四是重点在改进招商方式、提高招商质量上下功夫、见成效，实现四个新突破。按照定产品招商要求，充分发挥机械工业园平台优势，在招引境外资金上实现突破；充分依托交通、能源优势，形成相关辅助产业辐射带，在招引高附加值工企业项目上实现新突破；充分发挥街道市场多，人气旺，发展三产基础好的优势，在新型现代服务业引资上实现新突破；加大工作措施，凝神聚力，一抓到底，在加快项目落地，提高招商质量和效益上实现新突破。五是大力引导扶持，扩大辖区企业出口创汇。对xxx公司、三晶纺织等实现自营进出口的企业，引导其用足用活政策，实现出口新突破；对有自营进出口权，但未实现自主出口的企业，增强自主出口意识，鼓励其尽快实现进出口；积极帮助蔬菜净加工、东方波纹管等出口潜力企业申办自营进出口权证，使更多企业走出国门，打入国际市场。六是多措并举，大力引进境外资金项目。进一步解放思想，组织招商小分队分赴香港、台湾、日韩等国家和地区，千方百计引进境外资金项目，争取街道境外资金引进工作的新突破。

**招商分组工作总结范文 第三篇**

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。

**招商分组工作总结范文 第四篇**

20xx年10月26日，海之源有限公司青稞酒全国招商会圆满结束。此次招商会各地所来商家一共18家。

此次招商会取得了较大的成功，取得了显著的成绩：

1.宣传了我公司的品牌产品——青稞酒，扩大了我公司在当地的影响。

参加此次招商会的有北方地区各个省市县的商家。他们怀着对青稞酒的期望来参加此次招商会，希望通过这个产品来增加自身的机遇，为自己带来更多的利润。我自身在10月25日接待商家时候也体会到，汇督酒店的房客对青稞酒也有很浓厚的兴趣，有很多人都在问我们关于青稞酒的相关事情。我们也可以看到原来的代理商会带着她的朋友过来加盟，这对此次来参加招商会的各个商家也造成了一定的正面影响。

2.扩大了北方市场，对公司以后在全国的发展奠定了基础。此次招商会所来商家一共18家，成功签约15家，签约率达83%以上。公司秉承着“互惠、互利、共赢”的核心理念为公司本身和各地代理商带来一定利益，通过这次招商会的召开，更稳固了青稞酒在北方市场的销量，也扩大了青稞酒的知名度。

3.提高了公司内部人员的合作能力，增加了公司内部员工对上海招商处工作人员的了解。

在招商会期间，所有员工工作范围分明，在保证大家各自做好自

己的任务外，也都全力帮助其他员工做协调工作，这对公司团队的合作默契力有一定的提升，符合了司训中得“我们是兄弟姐妹”。有些不了解上海招商处的员工通过此次招商会也能对上海处工作人员有更深的了解，增加了对以后的合作的默契度。

当然，此次招商会也有不足之处：

2.有很多客户都打电话问会议具体地点，所以应该提前给客户查好相关路线。

3.会议期间，有很多客户在下面睡觉或者看手机；在签约成功后，主持人示意掌声祝贺时出现掌声奚落和冷场现象。这些说明，公司内部的工作准备还是不够完善，公司人员也应该参与进来，起着调节会场气氛的作用，带动整个会场的客户的情绪。

这是海之源商贸有限公司第一次全国招商会，总体来说是成功的，只要我们发现不足，再次改进，我相信，我们的明天会更加辉煌。

**招商分组工作总结范文 第五篇**

一、坚持积极努力的工作思想和转变工作方法。

我一直以来都不断提醒自己要积极努力的工作，招商部作为商管公司的门户，在其工作过程中，如何做到有效的沟通和协调与商户之间的工作关系是我需要不断探索学习和掌握的，办公室的工作很重要的一点就是在不断地在实践工作中总结出经验，不仅日常工作要准确到位，而且应当更为准确地领会领导意图，真正自觉地、积极主动的辅助领导做好各项工作。

二、要在提高预见性上下功夫，增强工作的超前性。

将近三个多月以来的实践工作让我意识到，工作主动，超前意识，是影响办公室工作质量和效率以及结果的一个重要因素。我仍旧需要不断的学习，克服懒惰思想，发挥工作的主动性、积极性，主动发现问题并解决问题，努力做到在某些情况的把握上能够想领导所想，做领导所做，在主动服务上跟上领导的节奏。

三、充分认识办公室的工作环境。

文员工作相对公司其他各部门纷繁复杂，缺少连贯性、随机性大;如果没有规范的工作程序和很高的工作效率，圆满完成任务是存在困难的。因此，必须对公司的`各项规章制度做到了如指掌，对自己负责的各项工作进行准确理解和定位。加强学习办公室的各项规章制度和日常规范工作的基本要求。做到“懂规矩”，通过自我积极主动的学习和办公室主任的悉心教导，知道各项工作该怎样做，如何做到更好，做到办事有规矩，不破坏公司规定，规范办公室工作的基本原则，按规章制度和相关程序办理遇到的事情。

四、业务水平的提高要不断加强。

对会议记录以及其他可能涉及的公务文书的处理努力做到准确规范，提高写作水平，不断提高自身电脑操作水平，为适应更为繁杂的办公室工作做好技能准备，使日常工作更为正常有序、通畅，为更好的完成各项工作任务提供可靠的技术保障。

五、其他工作。

在完成本职工作的同时，认真完成领导交办的随机工作，并积极参加公司组织的各项活动，如演讲比赛、打捞垃圾活动等，协助领导同事筹备\_\_项目开盘的相关工作，在今后的工作中仍将一如既往的以饱满的热情和积极的工作态度参与公司组织的各项活动。

**招商分组工作总结范文 第六篇**

刚到阿思家时，对阿思家各方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导及同事的帮忙下，很快了解到公司的性质及其发展现状及市场的一些状况。作为公司的一员，明白自我的职责和肩负的使命。作为企业的门面，企业的窗口，自我的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自我。在高素质的基础上更要加强自我的专业知识和专业技能。

针对近几个月的工作，从四个方面进行总结：

>一、公司的招商管理系统及招商平台的管理与维护：

公司的招商系统随着公司的销售工作的开展，客户越来越多，招商系统也在不断的扩展，招商信息管理系统随着客户信息的增多，一向在更新和扩大完善，由原先不完善的系统完善为能够自动导出的管理系统，更加的方便快捷。让们向信息化、自动化方向发展。期间几次出现信息系统不显示的都已经解决。并及时的维护更新。

公司的招商平台也在随着我们公司的新产品、新动向、新活动而不断的更新中，将公司的最新产品消息和动态及时给予发表，让更多的客户收录到我们的招商信息。继而进行投资。

>二、与销售部的沟通协调客户跟进工作及合作

我负责将信息的收录与导出并及时的将客户信息传达给各个销售部门，与销售部门的沟通也是很重要的配和他们的招商销售工作，尽可能的为他们带给更方便更快捷的完善的信息及系统录入表，为招商工作尽力。营销部销售人员比较年青，工作上充满干劲、有激情和必须的亲和力。透过前期的项目运作，销售人员从潜力和对项目的理解上都有了很大的提高，今后会透过与销售人员的交流和工作资料上方的调整来更好的做好本职工作。

根据各个区域划分到各个部门的负责人，将客户信息及时传达，营销部的很多工作都很自觉，及客户及时的跟进这一方面需要努力，销售部得配合，及时的将客户信息给予反馈，是我的工作职责，我有很大的职责。

协调不畅或沟通不畅都会存在工作方向上大小不一致，久而久之双方会在思路和工作目标上产生很大的分歧，大家都很和谐，也很配合工作，我们正在用心努力的完善工作，力求目标一致、简洁高效。以后我们会透过完善规划和思想上多交流，使工作更好的完成，提高效率。

>三、软文及新闻稿的发布

软文及新闻稿的发布都是我们招商的有力广告，推广工作的重中之重，是一项很重要的工作环节和资料，也是最好的告知及吸引加盟商投资的最好途径。但是无论我们公司内部的新闻和活动，还是新产品的发布新闻及活动，我都不能及时的明白，公司内部的新闻和活动的告知率很低，过于封闭，不利于公司的新闻活动及时的告知客户及有意向加盟我们公司的加盟商，效果都不是很理想，这与我们公司在新闻和活动动态的形式以及参加人员的安排上不明确是有关系的。此刻想透过不一样的形式，及时的将销售及我们公司的新闻动态及时的告知公司人员，好找公司内部团结，来解决这一问题，关键还是在于沟通，这样会更有利于问题的解决。

>四、博客论坛的发稿及回帖

博客论坛的发稿及回帖与新闻和软文一样，也是我们招商的有力广告，推广工作的重中之重，也能够更加知名度和收视率的方法。也是最好的告知及吸引加盟商投资的最好途径。已经有自我的博客，还是要及时的跟进和更新的，论坛的发稿及回帖也是提高知名度的办法。目前刚开始，正在努力构成于完善中。是一份长期的工作。

总之，今年公司的招商引资工作形势还很严峻，但同时也面临机遇和挑战，需要创造性的开展工作。我们相信，坚强领导和全体员工上下的共同努力，今年的招商引资工作必须会实现新的突破。

**招商分组工作总结范文 第七篇**

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。

**招商分组工作总结范文 第八篇**

今年来，社区把招商引资当作快速推进“兴居强区”战略的第一要务来抓，打着“尽我所能，您说我办”的招商口号，动员全员招商，营造浓厚的招商氛围，采取“五个一”措施跟踪服务，全力培育招商引资环境，广辟招商引资渠道，积极开展招商引资工作，社区上下兴商、安商、富商和全民招商引资蔚然成风。载止12月底，已有3个招商引资企业正式落户社区，到位资金1000万元。1个续投项目，今年新增建设资金20万元，累计达到了100万元。

一、强化责任，加大招商引资力度。

我们成立了以党总支书记陈文金为组长的招商引资领导小组，设立了招商引资办公室，专人负责招商引资工作，下发了《招商引资目标管理实施细则》，建立了招商引资目标管理责任制。根据本社区实际情况，想方设法完成招商引资任务，签订招商引资责任状，实行年度绩效挂钩，按月督查，按季考核，年底兑现奖罚。做到了人人身上有任务，个个头上有压力。

二、筑巢引凤，培育招商引资载体。

我们成立了优化投资环境领导小组，加强了社会治安综合治理基础建设，加大了对企业周边环境治理力度，努力营造稳定的治安环境;在全社区营造了“你投资、我欢迎，你办厂、我服务，你发财、我发展”人文环境。同时，加大投入，加强投资硬件建设，筑巢引凤。社区投入了近40万元硬化了社区南3#地块道路，美化、亮化社区环境。从而，功能较全的硬件环境、勤廉高效的政务环境、安定团结的治安环境和全居招商兴商安商富商的人文环境组成了社区充满活力和吸引力的招商引资载体。

三、广辟门路，积极开展招商引资。

四、加强服务，狠抓项目跟踪落实。

我们坚持“一个项目，一名领导，一套班子，一套方案，一抓到底”的“五个一”制度，采取“围墙内的事企业管，围墙外的事我们办”的方法，紧紧抓住每次机遇，紧扣每个环节，全程跟踪服务，确保每个投资意向都能签订投资合同，每个投资合同都能落实资金到位，客商每笔资金都能用在企业实处，实实在在地把企业引进来、办起来，让企业稳得下，发展好。组建专门工作班子，确定一名干部为联建责任人，实行一事一议一结服务和全程代办协办服务，做到特事特办。

**招商分组工作总结范文 第九篇**

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

**招商分组工作总结范文 第十篇**

>一、近期工作情况汇报

（一）招商引资工作：今年1－8月份，我办共有招商项目10个，其中亿元以上项目7个，实际到位资金亿元，完成全年任务的70%。新增注册资本金完成亿元。

新增亿元以上项目3个:一是莲花家具广场，现已建成5月份开始正式营业，二是电信大楼北侧项目，由浙江杭州万泰控股集团股份有限公司投资开发，目前该项目正在办理土地挂牌前的相关手续，三是水利资产地块，由江苏泰富业发展有限公司开发，现正在办理挂牌前相关手续。目前洽谈项目2个：一是由浙江中钜控股集团汽车站周边项目，二是水岸名宅北侧地块项目。

引进总部经济项目1个（江苏润波电梯有限公司），该公司是一家以高科技产品为龙头，集整体销售、安装、维修、改造、保养为一体的多元化高新技术企业。公司在南京设有一个营销部，在宿迁设有一个分部，目前该项目进入试营业阶段。洽谈项目3个，分别为：汇银家电有限公司、万邦香料工业有限公司、华天驰宇建筑装饰工程有限公司。

（二）利用外资情况：我办和区政府办共同引进外资项目淮安德馨贸易有限公司，由新加坡独资企业万香国际有限公司投资，项目总投资400万美元，注册资本400万美元，主要经营天然香料原料，日用化学品原料。所经营的商品主要供应天然香料、合成香料生产厂家和食品、医药、日用化妆品生产厂家。该项目现已通过工商局名称预先核准，相关材料已通过市商务局审批，预计本周内报省商务厅。

（三）重点项目工作：

苏宁电器广场项目：该项目由苏宁集团投资建设，总投资10亿元，建设1幢地下3层、地上41层商务及写字楼。项目规划用地面积8906平方米，总建筑面积约86465平方米。该项目已完成试桩、支护桩、止水桩、工程桩工程。目前土方工程正在全面开挖，边挖土边做支撑，土方工程预计将持续到10月份，四季度开始做地下室工程。项目预计至20xx年建成。

龙游城项目：该项目由浙江客商淮安诚泰房地产公司投资建设，位于淮安市淮海商业中心区，占地面积亩，总建筑面积万。拟建地下三层，裙房七层，及两幢分别为26层和30层、高100m的写字楼。项目总投资约10亿元。预计20xx年建成营业。截止目前该项目住宅部分93户约8500拆迁工作已完成，非住宅9户已签约4户约13000多，待完成剩余2户的拆迁扫尾工作完成后，开始进行桩基工程施工，土方开挖。

嘉和国际广场项目：该项目由江苏汇丰房地产有限公司投资建设，位于淮海东路北侧、圩北路东侧，占地36亩，建设约8万平方米商住房。目前该项目桩基工程施工完成，正在全面开挖阶段，边挖土边做支撑，待土方工程结束后四季度做地下室工程以及地上商业部分。全年形象进度为商业部分建至二层。

新天地花园项目：该项目由淮安纵横房地产有限公司投资建设，位于健康东路南侧、圩北路西侧，占地38亩，总投资5亿元，建设13万平方米商住小区，该项目需拆迁约250多户，目前拆迁前期工作已就绪，拆迁人员已组织，等待拆迁。

>二、存在问题

（一）我办辖区内的2个重点项目苏宁电器广场和嘉和国际广场，目前土方工程正在全面开挖，由于卫生城市复检和不断下雨，项目出土时间一再被调整，导致项目进度受到影响。

（二）外资项目手续办理时间太长导致外资目前未到帐。原本上报的项目淮安德馨节能材料有限公司由于外管结汇方面存在问题，现已暂停办理。新注册的外资项目淮安德馨贸易公司的相关材料正在市商务局审批。后续将进一步跟进，确保外资尽早到账。

（三）新增注册资本金考核调整为3亿元，目前我办已完成亿元。在下半年的工作中，需要加大力度，广泛收集信息，做好项目对接，特别要密切关注大企业、大项目是否有增资意向，确保年底考核达序时进度。

>三、下一步工作打算

（一）突出抓好重大项目的建设。充分发挥重大项目的支撑作用，重点抓好苏宁电器广场、龙游城、嘉和国际广场、新天地花园项目建设，确保项目达序时进度。

（二）以重点楼宇为依托，全力发展总部经济。以辖区内重点楼宇中鑫文化创意产业大厦和金马广场为依托，集聚、培育、形成功能配套完善、总部企业集聚明显、经济效益显著的总部经济发展基地。

（三）提前做好项目资料汇总，迎接年底考核。提前与项目相关负责人对接，整理收集好各个项目今年度的投资情况证明材料，确保年底考核达到目标。

**招商分组工作总结范文 第十一篇**

在这次举办的招商会中，行政部的所有员工有幸参加了招商会议的全过程，对会议中各项目负责小组——会务组、市场部、策划组、后勤组在各个环节中的工作流程、细节都再次有了广义上的认知，从而积累了丰富的临场经验，为自己和所参加的员工对今后整个会议的协调和把控能力的提高奠定了良好的基础。

>一、招商会的前期准备工作

能否在招商会中取得成功，前期的准备工作是至关重要的，只有各个部门通力合作、协调一致、准备得非常充分才能保证招商会的胜利召开。首先需要对整场招商会的目的、经过、结果先进行事前预估，经过公司领导和策划部多次的分析、调整制定出合理的全部会议流程和详细物料配置表、人员工作分配表，然后在公司内部进行明确分工，专人负责每个项目，从而落实工作责任制，做到有据可依。我人事部所有工作人员根据活动安排，前期主要是安排在办公室为各项会议中所需物料跟踪落实到位，以及人员配置和工作安排洛实。

前期的工作只有作到全方位考虑和非常细划，会议中才不会出现很多差错。而市场部和CALL专员所有工作人员的工作重心将集中在分析、了解自己负责区域客户的具体情况，在招商会正式开始前1周，做好了详细的客户电话跟踪，并落实确定最终到会人数。

>二、招商会现场

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

>三、退场

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

>四、会议结束总结

通过这次招商会议的参与，对招商会议的内涵、流程、成败的因素有了更深一步的了解，招商会议是一种特别意义

的营销公关工作，也是展开公司组织、控制管理、公司基本素质的活动，关系着公司整体招商活动的成败及下步营销运作的顺利展开。

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

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

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

3、再就是细节上的，广告公司在灯光布场、现场音乐调节、LED显示屏和电脑PPT都出现了不尽人意的地方，音乐准备和现场模特走秀不相匹配，出现过几次冷场的时候，事前未对LED显示屏和音响设备、PPT内容进行彩排演示，导致上台演讲时候屏幕显示内容和演讲不匹配。

**招商分组工作总结范文 第十二篇**

\*\*年，我们坚持将招商引资作为解决\*\*诸多问题的唯一途，严把“五个不要”负面清单，坚持招引与落实并重，跟踪服务与解决问题同步，举全县之力推进项目落实，招商工作取得了优异成绩。截止目前，全县共引进合同项目4个，合同资金56。1亿元，完成投资4。21亿元，其中3亿元以上项目3个，10亿元以上项目2个，完成策划包装项目1个（投资35亿元的\*\*生态综合整治开发项目）。

一、上半年主要工作

一是全面出击精准招商。认真落实市委、市\*提出的“招商引资只能加强、不能削弱”要求，继续坚持“一套班子外出抓招商，一套班子在家抓落实”的工作机制，3月份以来，由县级主要领导带队，组织主要经济部门及相关乡镇负责同志，组成招商小分队，分别赴\*、天津、无锡、深圳、西安等地区考察洽谈项目。重点对\*东旭集团有限公司综合开发项目、天津东果\*投资有限公司建设多功能度假区项目、华视\*投资集团股份有限公司影视基地项目、深圳蓝梦环保科技有限公司和河南昱鑫科技有限公司人防技防产业园等项目进行考察和对接。范文内容地图其他领导也都分别带队前往深圳、上海、浙\*等地，积极洽谈对接城市杀菌除霾净化器、园林组培繁育基地、新型建筑骨料生产等项目。

三是精心策划包装项目。聘请省城市经济文化研究会的专家来泾调研指导招商引资工作，当前结合专家组的意见和我县文化旅游、产业发展实际，重点策划包装4大类产业项目。第一，以发展壮大茯茶产业为目标，积极策划茶具生产、茶文化产品项目；第二，以发展现代农业为目标，积极策划葡萄酒产业、生态观光项目；第三，以促进文化旅游产业发展为目标，策划文化旅游深度融合项目；个人简历第四，以促进养老产业为目标，策划高档次的养老敬老院项目。目前，正在组织\*人员对4大类策划项目进行前期调研、论\*。

四是积极落实签约项目。提前着手，认真做好西洽会筹备工作。本次西恰会我县共签约项目6个，总投资65。8亿元亿元。分别是：投资9亿元的河南昱鑫科技发展有限责任公司安防技防产业园项目、投资35亿元的\*东旭集团有限公司\*\*（\*\*段）生态综合整治开发项目、投资4。5亿元的西安祥能电子科技有限公司爱丽丝花园项目、投资3。6亿元的\*\*省水务集团秦之泉有限公司年产30万吨矿泉水生产线项目、投资3。7亿元的陕煤化集团中昊投资有限公司石灰石资源综合开发利用项目和投资10亿元的大农茯茶中心项目。其中\*\*省水务集团矿泉水生产线项目目前立项、环评等手续已办理，征地补偿已到位，预计10月份可开工建设；陕煤化集团新型建材生产线项目，目前投资1。24亿元，取得了矿山使用权，正在进行勘测设计、立项、范文写作稳评等工作；\*东旭集团\*\*（\*\*段）生态综合整治开发项目目前在做规划设计，预计年内动工；昱鑫科技安防技防产业园项目正在做前期准备，预计10月份动工；爱丽丝花园项目已购进苗木230万株，正在进行苗木种植。

五是优化在建项目服务。认真落实重点招商项目落地推进机制和县级领导牵头包抓机制，继续对重点招商项目进行一周一督查、一月一通报，及时研究解决项目建设中的存在的重点、难点问题，确保重大在建招商项目顺利开工、快速推进。目前，神州雷达项目办理完毕土地、文物、环保、电力等相关手续，即将开工建设；\*\*渠水利风景区项目进展顺利，正在进行配套设施建设，预计10月份可投入运营；肉羊良种繁育中心及育肥示范基地项目已建成。

二、存在突出问题

一是，根据\*\*县土地利用规划（20xx—20xx年），我县建设用地大部分在西咸新区范围的5个街镇，工作总结西咸新区托管划转后，建设用地也统一划转。而北部8镇大部分为基本农田，建设用地极少，这已成为我县今后招商引资最大的瓶颈制约。

二是，我县工业集中区所在区域已整建制划归西安市代管，失去了招商引资平台。

三、下一步工作打算

一是明晰招商引资工作新思路。鉴于我县南部5镇被西安划转代管，下一步我们将继续聘请\*\*省城市经济文化研究会专家组与县招商、发改、工业等部门进行联合调研，进一步明晰招商引资思路，确定招商重点，制定招商规划。

二是继续开展精准招商。结合新的县情实际，瞄准国内外具有重大影响的产业、行业领\*企业，多视角掌握相关产业发展动态，细致研究产业链条构成，多方位研究把握企业投资需求，做好做足项目包装推介等招商基础\*工作，提高招商项目的对接率和成功率。

三是高度重视会展招商。积极组织参加“丝博会”、“厦洽会”、“兰洽会”等大型招商会展活动，找准结合点，全方位宣传推介\*\*，靠优势、靠服务吸引更多的投资者来泾投资。

四是优化投资发展环境。坚持把优化投资发展环境作为开展招商引资、加强项目建设的根本\*举措，集中整治项目审批过程中行政效能低下的问题，心得体会集中整治干扰和破坏项目建设的违规、违纪、违法问题，集中整治干扰企业正常生产经营秩序的行为，为项目建设和企业发展打造优良的投资发展环境。

五是强化招商引资考核奖励。制定并下发了《\*\*县招商引资工作年度目标责任考核办法》，根据各镇及各主要经济部门具体情况下达了20xx年度招商引资任务，强化招商引资日常考核，加强对各单位招商人员的业务指导。同时县财政每年拿出100万元，对在招商引资工作中表现突出的单位和个人进行奖励。

六是全面推进招商引资重点项目建设。进一步强化包抓落实和责任追究机制，采取县级领导牵头、部门包抓、倒排工期、月巡查、季讲评、重奖重罚等措施，有效加快招商引资重点项目建设步伐。

**招商分组工作总结范文 第十三篇**

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。现将各项工作汇报

>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。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

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。

2、档案管理工作：我主要是对档案进行归类整理，对招商局的档案资料进行统一保管，并以电子稿形式也要进行保存，以便今后的查阅，从而确保了档案管理质量。材料归档虽然一年一度，但材料收集却贯穿于全年工作的整个过程中。平时要做个有心人，注意及时收集，及时的整理，有的材料是现成的，齐全的，但有些材料是残缺的，这就要勤于思考，善于分析，发现材料要及时的收集，对散落在外的材料和领导拿出的材料及时的要回。

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。

>三、遵守纪律，团结同事，形成了一种良好的工作作风

我严格遵守招商局制定的各项规章制度，能够做到不迟到、不早退、有事主动向主管领导请假。在工作中，尊敬领导、团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系。平时，勤俭节约、任劳任怨、对人真诚、能想别人所想，急别人之所急、人际关系和谐融洽，团结同志、与人为善，具有强烈的责任感和事业心，毫不松懈地培养自己的综合素质和能力。

在作风上，务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨，认真的完成自己的本职工作。在生活中，发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事。

>四、积极参加义务劳动，认真履行职责，积极开展工作

我在自己的生活总不断地严格要求自己，加强自己的政治修养，坚定理想信念，热爱党，热爱人民，积极乐观，以精神饱满地心情对待工作，在工作、学习和生活中积极发挥主观能动性，在各种活动中起到带头作用。根据保持xxx员先进性教育的要求，我区开展了以“奉献一次特殊党费，认购10株树苗，种植一片党员义务奉献林，架起党员与群众的连心桥”为主题的种植xxx员义务奉献林活动。

在这次活动中，我积极参加，并多次到西林子村去给数浇水，我认为只有在实践中才能真正体现出党的先进性，从而也更加使我对党有了更近一步的认识，积极的向党组织靠拢。在创建“国家卫生城市”中我积极响领导号召自告奋勇多次去参加义务劳动，尽管天气的炎热，但我毫无怨言。

今年初我还参加贵州市举行的“爱心捐款，救助失学儿童”活动，帮助失学儿童重反校园，在这些社会公益活动，义务劳动中我都积极主动参加，起到了带头作用，成为了群众的表率，树立了良好的形象，以实践行动践行为人民服务的宗旨，在实践中进一步加深对生活的热爱，对社会的热爱。

>五、加强业务知识学习，对招商引资有了更深的认识

**招商分组工作总结范文 第十四篇**

>一.市场概况：

整个郑州市市区大大小小的名烟名酒店大概4万多家，经过两个月的努力，不论是人员配置，还是产品知识的讲解，我们一直结合厂家和公司制定的现有方案在井然有序的推进工作。我们的招商人员共计排查终端店数量1200家、其中意向店30家、招商会邀请28家、参会19家，共计到场24人。由于厂家和我们在招商会之前没有进行政策上的深入有效沟通，以及郑州市白酒区域市场的终端建设不够完善，导致我们前期我们的准备工作不够充分，以至于招商会议过程当中略显仓促！

>二.关于会议

20xx年x月10号在厂家和公司的共同努力下，我们在正弘商务酒店举行招商会，招商的结果不甚理想，针对招商会议过程中出现的问题做以下梳理。

1.招商过程当中过于强调产品，而忽视了低端黄金酒和百龄窖黄金酒的品牌差异化问题。终端客户内心仍深处无法泯灭低端黄金酒的品牌形象和百龄窖黄金酒高端产品形象相匹配的问题。

2.终端客户对新品的关注点主要看厂家在全国市场的整体布局，而目前百龄窖黄金酒从全国市场来看，既

无样板市场，又无核心媒体宣传拉动，只是在靠当地经销商的自身实力和人脉驱动市场，为此终端店对产品未来的发展持观望态度。

3.郑州区域市场战略核心定位不明确，无法给终端店一个厂商共投、荣辱与共的市场布局。所看到的只是兆利商贸的自身努力，而不明确厂家的决心和定位。

4.招商部在具体市场开拓过程中的方向性不明确，缺乏与客户之间对产品、市场、政策的有效沟通。

>三.会议相关费用

1.策划及演出：18000元

2.场地及餐费：8000元

3.中华香烟：1800元

4.酒水：典藏蓝21瓶

5.赠酒：典藏蓝40瓶

>四、会议总结

郑州白酒区域市场终端建设不完善，终端客户对百龄窖黄金酒的了解和认知尚需要时间和过程。为此下一步，无论从团购公关还是二批分销的角度来看，核心终端的构建都将是郑州开拓百龄窖黄金酒的关键所在！

**招商分组工作总结范文 第十五篇**

时间一晃而过，转眼间试用期已接近尾声。这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。在这段时间里您们给予了我足够的宽容、支持和帮助，让我充分感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，感受到了帅新集团人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了帅新集团人作为拓荒者的艰难和坚定。在对您们肃然起敬的同时，也为我有机会成为帅新集团的一份子而惊喜万分。

在这三个月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下汇报。

记得初次应聘时，我对帅新集团的认识仅仅局限于企业的聚集地，对招商人员一职的认识也仅局限于招商家过来经商。除此之外，便一无所知了。所以，试用期中如何去认识、了解并熟悉自己所从事的行业，便成了我的当务之急。

一、通过理论学习和日常工作积累使我对帅新集团有了较为深刻的认识

二、坚持政治、经济学习让我的思想理论素养不断得到提高

一直以来，我始终关心我国的民主政治进程，在工作生活中注意摄取相关的政治经济政策，注重学习与工作有关的各经济法律法规，注重经济大环境走向。“新闻调查”、“经济半小时”等栏目都是摄取该类知识不错的途径。通过上述学习，使我坚定了中国民主政治的信念，使自身的政治经济理论素养得到了进一步的完善。勤勉精神和爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。在这三个月的时间里，兢兢业业做好本职业工作，从未迟到早退，并积极自觉利用节假日参与帅新集团的加班加点工作。用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，严格遵守帅新集团的各项规章制度，认真履行岗位职责，自觉按章操作;平时生活中团同事、不断提升自己的团队合作精神。一套拿破伦希勒的《成功学》让我豪情万丈，一种积极豁达的心态、一种良好的习惯、一份计划并按时完成竟是如此重要，并最终决定一个的人成败。这本书让我对自己的人生有了进一步的认识，渴望有所突破的我，将会在以前的工作和生活中时时提醒自己，以便自己以后的人生道路越走越精彩。

三、认真学习岗位职能，工作能力得到了一定的提高

\_\_年年又是一个充满激情的一年，在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、学无止镜，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种招商引资知识，并用于指导实践。

2、“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

3、不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作。

**招商分组工作总结范文 第十六篇**

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：

>一、招商工作需要更加的努力和创新

1、招商工作需要更多的坚持。商场品牌进驻与流失规律不定，短时间内取得的成效不能从根本上说明什么。因此，招商工作不是一朝一夕的事情，对我来说需要很大的耐心和毅力，需要坚持不断地总结招商经验。

2、招商工作需要不断学习。招商员必须要熟悉相关招商理论知识，一定要在原有的知识上有所突破，提高自身素质修养，通过学习各种知识，从而拓宽自己的视野，增加实际工作的可行性，提高自身的综合素质。

3、招商工作需要不断改进创新，不断拓宽发展渠道。品牌进驻初期工作中出现的问题要及时解决，因本部门相关不完善规定导致的错误要及时发现及时纠正。作为商场对外招商的窗口，需要从不同渠道大力宣传商场的优势，展示形象、提高商场知名度。

>二、进一步加大招商力度，提升场地出租率

1、从空置率分析20xx年5月至12月份的品牌变动记录：5月份空置率为4%、6月份空置率、7月份、8月份、9月份、10月份5%、11月份，12月份，其中不难看出受xxx驻影响，品牌流失率较5、6月份双倍增加，11月份受整体市场竞争影响，品牌流失率较10月份双倍增加。

2、截止20xx年底商场整体出租情况为(下表)：

目前对手商场一家接着一家进驻xx(本地)，群雄逐鹿必然引发更加白热化的竞争，从目前情况看，整个行业资深的经销商眼里从之前单一的选择到明年的各种渠道，各个方面进行的对比，从而将更明确的分析出各种市场行情的优劣之势。所以我们商场一定要全方位的完善我们的优势，只要有一个方面差强人意，那么我们就没有绝对的优势，客户也就有了挑选的余地及抛弃我们的理由。

20xx年已将过去，我商场招商工作取得的成绩较为一般，年底与年中相比商场整体的出租率没有得到实质性的提升，作为招商部来说各方面都需要大幅度提升，在坚持商场招商政策，提高服务水准的同时需要更努力的确保商场招租率在明年的竞争中稳步提升，提高招商部整体实力。

**招商分组工作总结范文 第十七篇**

在区旅游局的指导和关怀下，坚持以“三个代表”重要思想为指导，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：

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，我们相继接待了深圳朗钜、中能集团、北京和平鸿源、美国杰诺康（天津）公司、中信集团、和记黄浦、花旗建设、中粮集团、中外贸、中经投资、中石化、浙江莱茵等财团企业和上市公司共计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，采用最优惠、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。

招商方案03-21

**招商分组工作总结范文 第十八篇**

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。

**招商分组工作总结范文 第十九篇**

>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xxx《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》、《xxx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。

**招商分组工作总结范文 第二十篇**

“炸脑壳、拓门路、解放思想、兴街富民谋发展”，是邾城街党工委办事处今年工作的一项重要举措。在区委、区政府的正确领导下，街党工委、办事处高举发展大旗，紧紧围绕“经济强街当龙头，商贸大街创特色，文明新街争一流”的发展定位，广开门路，拓宽市场，依托新洲老城区，广泛联系武汉、浙江、上海、山西、南京等地客商，开辟招商门路，工作取得了突破性的进展。一年来我街联系客商26户，洽谈项目17个，签约落户13家，续建6项，正在洽谈签约2户，客商投资进资额达6150余万元，增加年纳税额550余万元，完成全年任务116%，有力地推动了我街经济发展和各项工作的顺利进行。回顾一年的工作，我们主要抓了以下几点：

>一、强化责任、整合力量抓招商

>二、强化措施，改软、惠商抓招商

学习，实践，抓好招商工作，强化措施，改造软环境是前提，至关重要。街党工委办事处从邾城实际出发，实施南扩西移战略，以项目为支撑，以园区建设为载体，以打造招商引资平台为重点，强化工作措施，制订优惠政策，激励搞活招商工作。在工作中，一是加大力度搞好软环境的整治。党工委、办事处决定凡是不利于招商引资的文件一律更正废除，凡是不利于招商引资的环境一律整治，凡是与招商引资工作挤道的一律让路，凡是客商需要的服务，一律尽量满足。对村霸路霸、瞎扯皮、乱捉梗的行为组织派出司法人员进行严厉的打击，确保招商引资工作顺利进行。二是制定优惠政策，鼓励有志之士参与招商。街党工委办事处研究决定在区政府奖励政策的基础上，对引资中介人按引资每100万奖1000元的比例给予奖励。并明确规定对招商有贡献的工作人员，在政治上高看一眼，级别上高靠一级，待遇上高挂一档。把招商引资实绩与干部的考核、评先、晋级有机地结合起来。三是着力抓好“四大一高”招商发展的新举措。瞄准大财团，大专院校，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，号召全街各级干部千方百计动脑筋，千山万水找项目，千辛万苦引资金，抢抓机遇快引进，捕捉契机找引进，优化环境保引进，努力营造全方合力招商的发展态势。四是强化工作职责，简化办事程序。开年来党工委办事处将城建、土地、经管、民政、计生等单位集中在街政务超市统一办公，服务群众，简化办事程序，初步建立了“三个一”的工作运行机制，即：一个窗口对外，一站式办公，一条龙服务，极大地改善了招商引资软环境，为招商引资工作奠定了良好的基础。

>三、领导挂帅，脚踏实地，务真求实抓招商

跟踪洽谈联系项目有8项：

（1）塑料橡胶厂转让；

（3）铝合金特种工具制造厂；

（4）昌胜工贸有限公司镁合金车轮连锻厂；

（5）常想食品引资扩建；

（6）服装加工厂；

（7）宏达冲压件有限公司；

（8）万鑫制衣有限公司。

>四、着眼未来，打造平台，跟踪服务抓招商

邾城是新洲区的首府首街，是新洲的政治、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，但离邾城的发展定位和与时俱进的时代要求还差甚远，还需加倍努力工作。需进一步解放思想，不断强化招商意识，切实提高招商引资的幅射率和命中率，以促进邾城的经济发展，社会繁荣，使邾城的社会地位与经济发展同步。今后还将继续努力抓好以下几项工作：

1、全方规划，抓好新邾城、大邾城的招商引资工作。把邾城新区和原邾城街有机地结合起来，搞好合并衔接的统一管理，使招商工作上新台阶。

2、跟踪项目抓招商。对己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。

3、进一步科学规划工业、农业园区建设，加大管理力度，完善招商硬件设施；进一步改善软环境建设，打造邾城招商平台，为邾城的崛起、振兴而努力。

**招商分组工作总结范文 第二十一篇**

近一年来，在招商局的正确领导下，我工作兢兢业业，生活作风严谨。按照工作职责，我在招商局工作的同时，又被抽派到\_\_县太原招商分局参与招商引资工作，在自己的工作岗位上尽心尽力，尽职尽责，认真履行自己职责，按时完成了领导交办的各项工作任务，取得一定成效。

一、加强学习，提高思想理论水平

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。自觉培养贯彻学习“科学发展”的观点的自觉性和坚定性，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。我多次参加招商局举办的“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、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、爱岗敬业，努力做好自己的本职工作

我严格遵守招商局制定的各项规章制度，能够做到不迟到、不早退、有事主动向主管领导请假。在工作中，尊敬领导、团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系。平时，勤俭节约、任劳任怨、对人真诚、能想别人所想，急别人之所急、人际关系和谐融洽，团结同志、与人为善，具有强烈的责任感和事业心，从不闹无原则的纠纷，处处以一名合格行政人员的要求来规范自己的言行，毫不松懈地培养自己的综合素质和能力。在作风上，务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨，认真的完成自己的本职工作。在生活中，发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事。

三、认真履行职责，积极开展工作

在招商分局的招商引资工作中，我本着“介绍赫章、推荐优势项目、引导企业投资、搞好跟踪服务”的原则，从主动融入赫章经济社会环境入手，积极培植信息源、建立档案库，并与各级商会、协会、企业界人士广泛接触，扩大赫章的知名度，努力寻找县外省外投资者和我县的项目对接点。截至目前，招商分局共与外来投资者洽谈对接了53人次，并成功引进贵州金大陆清洁能源有限公司投资6000万开发我县辅处乡牛吃水水电站项目，此项目曾经历复杂漫长的过程，因此项目水源地与威宁县交界，存在资源权属问题

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！