# 产业招商转正述职报告范文精选34篇

来源：网络 作者：无殇蝶舞 更新时间：2024-01-30

*产业招商转正述职报告范文 第一篇尊敬的各位领导:本人于20xx年2月14日入职公司，在项目任人事专员一职，至今已经六个月。时光飞逝，在公司领导和同事额关心及帮助下，我体会到公司“卓越、创新、和谐、共赢”的企业宗旨，熟悉了公司的组织架构并逐步...*

**产业招商转正述职报告范文 第一篇**

尊敬的各位领导:

本人于20xx年2月14日入职公司，在项目任人事专员一职，至今已经六个月。时光飞逝，在公司领导和同事额关心及帮助下，我体会到公司“卓越、创新、和谐、共赢”的企业宗旨，熟悉了公司的组织架构并逐步掌握办公室工作流程及人事工作程序，使我的工作在各方面都有了大的进步。下面我将入职后的工作，做如下总结:

一、负责公司人员档案的整理、完善：人事档案是人力资源管理的重要组成部分，它记述和反映个人经历和德才表现，我的工作是以个人为单位收集并整理完善档案相关资料，集中进行保存以备查考。人员档案是公司合理用人、选人的重要基础。

三、配合各部门完成员工的培训工作：员工培训是提升技术、能力水平，形成企业价值观，增强凝聚力的关键工作，也是激励员工工作积极性的重要措施。本年公司领导对培训工作非常重视，我的工作是配合项目各部门针对本年度培训工作，做出初步的培训计划，并精心组织、配合监督完成。根据培训内容及相关政策法规，进行专业化、项目制度化考核.

四、员工入职、离职手续的办理：员工入职后，指导新入职员工办理入职相关手续，收集其个人相关资料，并扫描做以备份。

在入职培训过程中，能做到热心、细致，让新员工在第一时间体会到公司人性化的管理模式。员工离职时，指导员工办理离职交接手续，交接完毕后经直属领导签字确认，予以办理其他相关手续，并出具离职证明。

五、公司员工考勤：公司的考勤系统，是每位员工绩效考核的重要指标，我的工作是及时的对新入职员工进行人脸的录入，每月准确的核对并导出当月打卡情况，交由各部门进行核对。

六、项目采购工作：每月月初根据项目各部门的实际使用物料提交采购需求，后期跟进采购，采购过程中做好出入库登记，并每月进行库存盘点及固定资产盘点。

七、库房的管理：每月对库房重新盘点及记录更新，在日后的采购和领用过程中，及时的记录出入库时间、领用物品、领用事由。建立出入库台账，让每件物品都清晰明了，便于我们掌握办公用品等耗材的采购计划，减少浪费、节约成本。

八、办公室日常工作。配合办公室领导完成日常工作，如会议安排、来访接待等工作。

人力资源工作是一个“润物细无声”的工作。如何更好地服务于项目各个部门，需要有较强的抗压力，灵活度，如何把各种琐事处理的妥当是一门学问。在这几个月里，我能够胜任公司交予我的各项任务，这与领导的指导和同事们的帮助是分不开的，在未来的工作中，我将以更加饱满的热情为公司做出最大的贡献。

xxx

20xx年xx月xx日

**产业招商转正述职报告范文 第二篇**

尊敬的领导：

您好！

首先很感谢各位领导能在百忙之中抽出宝贵的时间看我的转正述职报告，也很荣幸地能够成为贵公司的一员。我从入职至今已快三个月了，这几个月里，在领导和同事的帮助下，我对工作流程了解许多，后来又经过公司的专业培训，又使我了解了以“以情服务、用心做事、务实高效、开拓进取”为核心的企业文化及各项规章制度。

>一、以情服务、用心做事

工作中我对来访的客人以礼相待，保持着热情，耐心地帮助他们，对他们提出的问题自己不能回答时，我向主任、老同事请教后，给予解答，工作中时刻想着自己代表的是公司，对处理违规违纪的事情都是做到“礼先到”，不摆架子，耐心地和他们沟通，于他们谈心，避免和他们矛盾，影响公司形象。

>二、遵守制度、敢抓敢管

xx施工期间，我按制度、按程序对工人进行管理，每天对进出的人员、货物进行严格的检查，以免可疑人员进入、公司财物被盗；对于那些安全措施不到位的，比如：“进入施工区域没戴安全帽，高空作业没系安全带；动火时没有灭火设施”等之类的现象，我都按照公司的制度、程序进行整改处罚，把各项安全措施落实到位，以确保施工期间零事故。

>三、任劳任怨、孜孜不倦

对领导的安排是完全的服从，并不折不扣的执行，以坚持到“最后一分钟”的心态去工作，一如既往地做好每天的职责，生活中我也常常关心同事，经常于他们谈心、交流，他们不开心时，我就会去开导他们，给他们讲笑话，逗他们开心。我始终以一个学者的身份向他们请教工作中的经验。工作中我也有很多不足处，但我时刻以“合格金源人”的标准来要求自己，以同事为榜样去提醒自己，争取能做一名合格的xx人，能在xx公司这个大舞台上展示自己，能为xx公司的辉煌奉献自己的一份力量。

谢谢大家！

敬礼！

xxx

**产业招商转正述职报告范文 第三篇**

尊敬的各位领导、同志们、企业、个体工商户代表：

大家上午好！

按照市局和分局“窗口”部门向监管服务对象代表述职述廉工作实施方案的通知要求，现就今年我本人和企业股的各项工作，向大家述职述廉，请大家评议。

下面，就我股的工作情况和我一年来的职责履行情况，廉洁自律，务公开，服务地方经济发展情况以及在工作中存在的问题等具体工作述职如下：

>一、企业股工作情况

企业股负责\*\*辖区各类企业法人、农民专业合作社、个人资、合伙企业的设立、变更、年检、注销、吊销登记，查处违反企业登架理法律、法规的行为。截止20\_年10月底，\*\*辖区实有各类市场主体182户（其中：私营企业及分支机构154户、内资企业20户、农民专业合作社 7户、集团1户）。今年新注册企业23户，注册资本22310万元，通过20\_年度年检的企业154户，年检率为。

在具体工作中我们始终把自己的一言一行与部门的声誉、单位的形象紧密联系在一起，工作中严格按照“监管与服务相统一、监管与发展相统一、监管与维权相统一，监管与执法相统一”的要求，从大局出发，文明服务，礼貌待人，依法办事。对前来办事群众和企业做到了服务热情周到，解答问题耐心细致。

>二、务公开情况

近年来，我们不断完善登记窗口制度建设，建立了对工作人员办事效率等标准化管理机制，并积极推行“四公开一承诺”为重点的务公示制、社会服务承诺制和限时办理制，公开办事程序、策依据、监管标准和收费项目及结果，将各项执法工作全面置于企业的监督之下。企业股在行服务大厅设有分局配置的电子屏触摸仪，各项务分工，企业股人员职责，企业登记注册流程图，行性收费一览表，投诉举报制度，企业登记服务承诺制度，自治区工商局、呼市工商局促进经济平稳较快发展的“28条意见”和“25条意见”等全部上墙公示。通过这一系列的务公开既方便群众办事，又方便群众监督，促进了企业股工作作风的改善和工作效率的提高。

>三、立足落实优惠策，营造优质服务环境，有力促进如意开发区经济平稳较快发展

（一）积极开展招商引资工作，加大项目支持力度，在园区管委会招商局的配合下，创新服务招商引资的方式，不断提高服务招商引资的效率。不折不扣地贯彻落实自治区工商局“28条意见”，呼市工商局“25条意见”，以及《关于进一步推进个体私营经济发展的意见》和《关于充分发挥工商行管理职能作用，促进经济发展方式转变的意见》中有关登记方面的策措施，简化程序，减少环节，优质文明服务，优化投资环境，为呼和浩特\*\*投资开发有限公司、内蒙古昭君骆驼产业有限公司、内蒙古大牧场食品有限公司、呼和浩特市中富容器有限公司、可口可乐（内蒙古）有限公司等\*\*开发区重点招商引资企业提供快速准入，全程跟踪服务。对呼和浩特市联友包装有限公司、内蒙古牧源农业开发有限公司属分期到资且首期已到资金企业，因暂时性困难其余注册资本未能按期到位，允许其延资。

（二）继续强化“窗口”单位内部督查和行风义务监督员的外部明查暗访，对发现不按鼓励扶持优惠策办事，不文明办事，无理拖延办事的，严格依规依纪严肃处理。

（三）充分发挥个私协会作用，主动落实就业再就业优惠措施，鼓励高校毕业生，复转人进行自主创业。今年5月29日，组织辖区25户规模以上企业参加了由呼市工商局、呼市个私协会举办的`人才招聘洽谈会，此次洽谈会共接待咨询134人次，帮助企业达成用工意向57人次。

>四、廉洁自律执行情况

一是落实各项禁令，推动党风廉建设深入开展。工作中，我们严格落实党纪条规和国家工商总局、自治区工商局颁布的“六项禁令” “八项禁令”，坚持依法行，秉公办事。近年来，在我们干部中从未发生过吃拿卡要、粗执法等不廉洁行为。

二是进一步落实党风廉建设责任制，完善领导机制和工作机制，加强廉教育，做好廉制度建设，加强廉文化建设，强化廉意识，筑牢拒腐防变的思想防线，在办公场所按照市局纪检监督察室的要求，设置廉文化标语警示，我本人与分局签定了《党风廉建设责任制责任状》，确保反腐倡廉工作落到实处。坚决纠正有法不依，执法不严，有令不行，有禁不止的现象，实现了公开、公平、公正、廉洁行，高效准入的工作机制。

>五、存在的问题和不足

过去的工作中，我们虽然付出了艰苦努力，取得了一定成绩，但我们也清醒地认识到自身仍然存在许多不足和问题：一缺乏创新意识，特别是在具体工作中仍沿用旧的思维方式，没有前瞻性，工作方法尚需不断改进；二是服务意识、责任意识仍需不断增强；三、照后服务等方面没有及时跟上。今后，我一定要努力加强学习，提高认识，进一步增强大局意识、整体意识、责任意识和创新意识，不断解放思想、转变观念、在分局的领导下，在同志们帮助下开拓创新，与时俱进，为企业提供全方位优质服务，为加快辖区经济发展做出新的贡献。

以上汇报，请各位领导和代表评议，不妥之处，恳请大家欢迎多提宝贵意见，并借此机会向一贯关心、支持和帮助我盲作的各位领导、各位代表表示最诚挚的谢意。

谢谢大家！

**产业招商转正述职报告范文 第四篇**

尊敬的各位领导：

现将本人20xx年的工作情况作一简单汇报，请大家批评指正。

>一、工作职责

本人先后在女装、男装等部门担任过主管，今年月，调至一楼鞋部担任主管。作为最基层的一名管理者，我深感自己更是一名最终端的经营者。我的主要职责是：维护整个鞋部现场经营秩序的有序运行。具体到日常工作内容，主要有员工规范化管理，商品的售后服务等。

>二、工作职责执行状况

一年来，本人在各位领导的关心爱护、各位同仁的支持配合和鞋部全体员工的通力协作下，依靠“XXXX”各个层次坚强的团队，较好地履行了自己的工作职责，圆满完成了领导交给的各项工作任务。

1、提高自身素质，尽力适应岗位需要。本人原在服装部工作，对服装比较了解，岗位调整后，虽然同在“亚萍国际”，但俗话说，“隔行如隔山”，如何做好鞋部的主管，对我来说，依然是一个全新的课题。为此，我不断学习，充实自我，以尽力适应岗位需要。一方面，我努力读好有字之书，如有关皮革、营销、管理等方面的专业报纸、书籍，做到“修身知识勤学，基本知识笃学，业务知识深学，急需知识先学”。另一方面，我善于读好无字之书。一年来，虚心向领导、向同事、向员工学，学习他们的专业知识、工作方法、营销技巧、对人处事艺术等。与此同时，在日常生活中坚持“多看、多听、多想、多做”，通过学习与实践的有机结合，自身素质逐步得到提高，基本适应了本岗位的需要。

2、注重规范管理，提升员工整体素质。今年来，鞋部营业人员调动频繁，针对新员工对公司纪律和经营业务不够熟悉的状况，我在平时工作中，能利用各种机会，在员工间进行专业性商品常识、销售技巧、商品陈列的交流，并在日常巡视中加强了监督与执行力度，提高了员工的纪律意识，使部分新员工较快地进入了工作角色，并养成了良好的职业习惯。同时在规范化管理的过程中，本人自觉遵守公司的各项规章制度，要员工做到的，自己首先做到，要求员工不做的，自己首先不做，在管理中发挥了表率作用，促使自己加深了对管理、对自己的进一步了解。

3、加强现场巡视，保证经营秩序良好。经营主管的工作场所就是鞋部现场，工作内容非常具体、琐碎，这就要求本人必须具备较强的责任心，保证在经营现场对各种具体、琐碎的工作当场进行解决，使营业秩序良好运行，给顾客提供一个方便、舒适的购物空间。在过去的一年中，通过本人和鞋部所有营业人员及时的信息反馈及后勤各部门的及时配合，基本实现了这一目标。

4、坚持公正合理，灵活商品退换管理。配合柜组和商场办公室做好商品退换管理工作是本人的一项重要职责，一年来，我认真学习并灵活运用商场在商品退还方面的相关办法，对每一起退换货的处理都努力做到有章可依，特别是依据公平、公正、合情合理的原则保护消费者的合法权益，维护公司在消费者中良好的口碑，同时尽可能做到厂家的理解与支持，以保护现有珍贵的品牌资源。为降低售出商品的退换比率，还对易出现纠纷、问题的商品对员工进行有目的的指导，提高了商品知识的专业性和服务水平。

5、了解员工状况，努力打造和谐团队。一年来，本人注重了解鞋部营业员的自然状况和思想状况，坚持多与员工进行沟通、交流，以达到对品牌销售业绩动态、同城同品牌业绩状况、商品结构、销售客群的深入了解。同时，善于通过日常口头表扬和鼓励来保持员工较高的积极性、稳定性，尽自己的努力，带动更多员工，形成一个和谐的工作团队。

>三、本人工作中存在的不足

1、工作中，对一些日常管理方面出现的问题尚未进行及时的总结和归类，特别是在现场货品管理方面做得还很不够，仍待向其他领导与主任学习。

2、对品牌特色的了解、对员工思想的了解、对专业知识的了解仍有待深入、细致，对现场管理仍停留在粗放式管理阶段，自身管理水平有待进一步提高。

3、处理退换货时，有时心态不能平和，未能在感情方面让顾客感性理解未予以退换的原由，需要在今后的工作中认真修炼。

>四、20xx年工作打算

1、加强对鞋部现有品牌销售结构的分析，进一步从数据上加强对各品牌的理性认识，配合各柜组和相关领导，及时将合理化信息和建议传达厂家。

2、充分调动每一位员工的积极性，通过平日的沟通，让员工在第一时间里了解公司的最近动态，以及公司的各种要求，要关注、关心自己的员工，及时肯定员工的进步，让员工行有规范、学有榜样、干有目标，心往一处想、劲往一处使，为公司的发展凝心聚力。

3、提高自身服务意识，做好整体员工服务意识的灌输，养成良好的心态，特别要加强自身专业知识的学习，要努力建立与员工之间的任信关系，树立自己的，为所有员工树好形象，努力把整个鞋部打造成为一个步调一致的和谐团队。

各位领导，20xx年让我有点依依不舍，在这一年里，曾流过辛勤的汗水，也流过激动的泪水，正因为经历了这点点滴滴的酸与甜，才让我不断成长着，进步着。所以，我热爱这份工作，希望自己今后能快乐着工作，同时也能在工作中找到更多的快乐！

**产业招商转正述职报告范文 第五篇**

尊敬的领导：

您好！

非常高兴成为公司的一名正式员工，试用期二月以来，我学到了很多，对于需求分析也有了更多的了解，最多的感想就是：需求表达！与业务人员、开发人员或者测试人员沟通都需要表达清楚自己的想法，写需求文档更加需要表达清楚需求意愿，表达不完整或者表达模糊不清都会导致需求错误，开发不准确，浪费开发时间。

写需求文档要很好地表达需求，首先要懂得向业务询问细节。比如，新增报表，除了基本需求，字段的来源？算法有哪些？更新频率是？默认加载的数据是？这些都需要问清楚，这样才可以把需求表达的更加到位，这里所讲的主要是提问的技巧，提问越细致需求表达就会更有东西可写，更好把握。（这时候沟通显得尤其重要，也是我的弱项）

写文档要非常明确。比如，更改页面时，路径表达细致：“PMS-采购管理-采购订单-全部订单”，这样开发一看就可以知道需要更改的页面是哪个。新增字段时，字段表达清晰：“供应商编码”在“采购员”之后，在查询条件和查询结果中均需显示，这样开发就知道新加的东西是加在什么地方。这是位置的明确，还有时间、频率等等这些明确，如更新时间是凌晨6：00、或者写18：00等具体时间，而不能写，上班前、下班后这些模糊的时间。写需求时，需要尽量不用模糊的用词，比如“定期”是什么概念，固定一周一次还是一月一次，还是用户可以自定义，或者是提供几个标准选项让用户自选？所有这些不明确的定义，都是需求分析过程中要重视的。总之，表达越明确精简，开发起来就越清楚。

写文档要条理清晰。以前，我写需求都是想到哪里，就写到哪里。这样，总是会发现漏了东西，越补越多，最后把自己也绕晕了。所以，写需求之前就需求要把要做的需求分模块、分功能、分类型列出来，之后想起来再往里面补充。即写需求之前把框架先理出来，在写需求。

挖掘潜在的需求。这里指的潜在需求，是我们平时将它默认，当做常识忽略的需求。比如，我们常常默认开发环境，以至于上线后换了环境导致出错，类似的还有浏览器。导出数据时应该为PDF格式，由于没有说明，开发导出的数据是Excel格式。

表达的方式有多种，文档就考验需求人员的文字功底了，有时候一句话、一个字都需要反复推敲。要让业务和技术都看明白的确不容易，我认为应该多画图，一张图有时候能抵几千字。什么流程图啊、数据流图啊、组织结构图啊、用户界面示意图啊什么的，能画图的地方就多画图，图加上文字，理解就不容易跑偏。

接下来的日子，我更加需要多加学习，尽量提高我的表达能力，并做到通过自己独立思考，去解决一些问题或需求。

敬礼！

述职人：xxx

20xx年x月x日

**产业招商转正述职报告范文 第六篇**

述职报告是任职者陈述自己任职情况，评议自己任职能力，接受上级领导考核和群众监督的一种应用文，具有汇报性、总结性和理论性的特点。下面我们来看看招生个人述职报告，欢迎阅读借鉴。

自从事招生工作以来，转眼就是三年了，通过这段时间的工作，已具备了一定的业务能力和工作经验。在领导的肯定和同行的支持下，上学期我有幸担任了招生办副主任一职。一学期的工作已结束，在此，我将这段时间的工作对各位领导和同行做以下报告：

>一、加强自身修养，养成良好的工作作风

品德是衡量一个人最重要的标准，无论是学习工作都需要高尚的品德作后盾，介此，我注重的加强自己的修养，提高自身素质，不断学习、补充自己的知识。因为我深知招生办的工作关系学校的发展，是学校工作三大重心之一，尽管招生工作困难重重，压力较大，作为一个部门的负责人我更应该保持一种乐观向上的心态，所以，我立足本职工作，兢兢业业，要求自己在招生期间无特殊情况决不离岗，努力配合招办主任完成上级领导交付的任务，加强本部门的管理，同时协调好本部门与其他职能部门之间的关系。虽然工作中会遇到方方面面的阻力，但我凭着一股干劲，迎战困难，处处以学校利益为先，以大局为重，怀着以校为荣，以校为家的意念，努力开展好本部门的工作，并主动、积极的接受其他力所能及的工作。

>三、学校新生来校考察、报名接待工作

学校的接待工作也是招生工作重要的环节，根据往年的经验，对今年的接待工作做了认真、细致的部署，采用了分工协作的方式，责任明确的原则开展好了今年的前期新生来校考察的接待工作，同时通过大家的通力配合使得今年的迎新工作顺利完成。当然在工作中也出现过一些失误，但是我们及时发现问题，解决问题，避免了同样的错误的发生。

>四、加强内部管理，作好招生资料的`保密、存档工作

积极配合、协调部门负责人做好本部门人员安排和管理工作，根据具体的情况能及时对人员做一定的调动，确保工作的顺利开展。

招生办资料的保密程度直接影响当年的招生工作的顺利开展，今年我们加强了新生资料的管理，专人专管，要求计算机专人使用，采用明确的分工和责任落实制，确保资料的真实、可靠、保密性。加强资料的合理发放，以至减少招生的成本。

注重相关资料的存档工作，每年我校招生宣传资料都应该存档，以便来年参考、查阅。同时不断收集其他学校的相关资料，以便提供有利的证据，增强说服力。

>五、进行自我批评，总结经验，提高自身的业务能力

由于我出身社会时间尚短，经验不足，阅历不深，在工作中也难免出现失误，在此，我真诚的希望各位领导，同事能多多提醒和帮助我，我将衷心的感谢大家!同时我也会不断的进行自我批评，总结经验，善于发现自己的不足，改进工作方法，努力提高自己的业务能力和管理能力。

最后，我再次感谢领导对我的信任和同事对我工作的支持!我希望明年能把招生工作中做得更好!

相关述职报告文章 炊事班个人述职报告13篇 财务工作述职报告范文10篇 初三年级主任述职报告13篇 述职报告结尾惯用语句11篇 电工班长个人述职报告7篇 超市收银主管述职报告13篇 妇产科护士长述职报告13篇 音乐教师述职报告范文14篇 教师职称评聘述职报告6篇 企业员工个人述职报告13篇 社区干部述职报告范文14篇 铁路职工代表述职报告13篇 述职报告怎么讲10篇 餐饮主管述职报告范文5篇 工程部领班述职报告5篇 教师晋级述职报告范文5篇

最新文章 给爸爸的一封信百字五十字 给小四班家长朋友的一封信 给西部小朋友的一封信百字 英语老师致家长的一封信 学前班语言教案一等奖 逛商店教案一等奖 致适龄儿童家长的一封信优秀 初中美术优秀教案一等奖 《泉水》语文教案一等奖 《连环画》教案一等奖 爱国主题的演讲稿范文5分钟左右 国旗下的演讲稿爱国汇总大全 九一八勿忘国耻爱国演讲稿 关于五四青年节主题教育演讲稿简短 爱国励志演讲稿700字范文

**产业招商转正述职报告范文 第七篇**

一、工作情况总结

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。

二、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，形成储备一批、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。

**产业招商转正述职报告范文 第八篇**

（一）20XX年各项目标任务

引进县外国内资金10亿元，其中省外资金7亿元；引进国外资金200万美元。

（二）预计全年任务完成状况

20XX年全县有万兴隆生物科技有限公司年35万吨小黄姜精深加工、国电云南分公司装机10万千瓦的风力发电、云南置大地产年产2万件旅游工艺品、年产120万吨焦化厂、生猪屠宰加工、浙江横店影视娱乐有限公司罗平影视城、云南大天种业种子加工基地、云南君和酒业老厂酒开发等8个国内合作项目签约，协议资金达亿元。全县新增及结转项目1―12月预计完成投资亿元，完成110%；同比增其中：省外资金7亿元，完成100%；同比增；储备项目22个，同比增10%；企业台帐建档率100%。这些项目的建成实施，将转移农村劳动力6000余人，上缴各种税收超亿元。

二、主要作法

（一）明确职责和任务。

一是根据X发【XXXX】44号文件精神，我县制定了20xx年到位资金10亿元的工作目标，并作为指导性计划分解下到达了各县直单位、各乡镇。坚持一把手亲自抓负总责，充分调动各级各部门领导干部用心性，实行全民动员。二是县目标职责考核办公室把招商业绩作为年终评先表优的加分项目。三是建立重大项目领导联系制度。根据项目需要，不定期召开招商引资督办会议，通报招商工作进展状况。四是搜集整理招商引资信息，将全县项目按在建、在谈进行了分类整理，明确招商重点。

（二）“节会”招商。

充分利用好“昆明进出口商品交易会”、“东盟华商投资西南项目推介会”这些平台和契机，广泛地开展宣传开放XX、展示开放XX、推介开放XX的宣传活动，发出XX县招商引资宣传画册1000多份，项目推介效果显著。分别与国电云南分公司签订了10万装机风力发电投资项目协议书、与浙江横店影视娱乐有限公司签订了XX横店影视城项目意向书，协议投资额达亿元。

（三）做好投资项目的服务。

树立科学发展观，增强服务意识，加强部门之间的配合，完善服务机制，提高服务质量，为投资商带给一个良好、城信、和谐的环境。一是对投产项目进行了跟踪服务。按照县委、县政府“洽谈一个、引进一个、成功一个”的要求，局里安排专人联系招商项目，对招商企业实行服务包干。协调手续办理、生产经营中的矛盾。二是对在建、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。另一方面用心与各职能部门协调，帮忙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。三是对即将开工项目进行加紧督促。加强对已签约的石材深加工项目、旅游综合开发项目的落户督促工作，促其早日开工。四是建立招商引资项目档案，搞好投资项目的统计工作，分析招商引资工作，找问题，查不足，提出存在的问题和对策推荐；五是加强投资项目的联系，用心协助投资商解决生产生活中遇到的困难和问题。

三、存在问题

从目前状况看，20xx年前三季度我县招商引资工作稳中有增，新签约项目数量、协议引资额均高于目标进度，但在取得成绩的同时也要清醒的看到存在的不足。一是已签约项目推进工作进度缓慢。从今年前三季度的状况看，出现签约项目启动率、新签约项目资金到位率为双零局面；8个签约项目至今没有一个启动实施与去年同期（50%）相比下降明显，降幅比较大；二是土地资源要素制约明显。从目前状况看，全县普遍存在工业用地熟地不足的状况，工业园区熟地储备量快速减少，工业功能区普遍出现熟地紧张，项目等地的问题十分突出，园区的熟地不足的问题已极大影响到我县招商引资工作。三是部门招商存在畏难情绪。一方面由于此刻土地资源紧缺，对项目质量、项目产业配套要求越来越高，即使部门有不错的项目信息，一时也难以落地，导致部门普遍对下一步招商引资工作产生畏难情绪。另一方面由于《20xx年招商引资考核办法》文件激励政策不明显，不能充分调动部门开展招商工作，如何开展招商工作，存在必须观望情绪，加之目前土地紧张，项目落地困难，招商难度进一步加大。

四、下步工作重点和措施

先进理念指导招商。树立利益大局观，从当前利益中跳出来，提倡算好大帐、总帐、活帐，少算小帐、呆账、死帐，牢固树立起“三让三得”的理念，即让市场、让利益、让股份，得到发展理念、得到发展后劲、得到发展空间，以开明促开放、以开放促开发、以开发促发展，切实抓好招商引资各项工作，着力解决招商项目小、项目老，项目不对路、效果不明显等问题。

夯实基础高效招商。把项目策划、项目论证和项目储备作为高效招商的前提和基础，摸清全县3018平方公里内空间构架的各种资源、能源，整理编撰《招商引资指南册》；对现有项目进行进一步的论证、筛选和包装，推出一批市场前景好、科技含量高的重大项目、重点项目，用区域的资源加快县域经济发展；强化业务培训，邀请业内有关专家和业务主管部门的技术骨干，对县直各部门，各乡（镇）参与招商的干部进行系统培训，着力培养一批精干高效专业招商人才。

重点企业带动招商。把企业作为重要的招商主体，树立“借鸡下蛋活产业”和“强强联合兴产业”的发展理念，引导、鼓励和支持县属企业与外地大财团、大公司联系、合作，引进资本、技术、项目、人才和管理经验，突破制约企业发展的技术、市场、资金“瓶颈”，提升企业竞争力、延伸产业发展链，优化产业发展布局。

宣传推介广泛招商。突破招商空间，把招商面覆盖到北京、上海、“长三角”、“珠三角”等发达地区和省内外所有资本活跃的地区，在加强与县外大企业、大集团合作的同时，主动与罗平在外发展的企业家和知名人士联系，采取参加会展推介、项目恳谈和各种商会、协会活动，鼓励中介招商、企业招商等方式，开展全方位、多层次、宽领域的推介宣传。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。

搭建平台支持招商。把园区建设作为推进招商引资工作的重要载体和平台，确定长家湾、青草塘、阿岗工业园区基准地价，加快实施园区基础设施建设，打造特色产业发展集群。

用好优势吸引招商。用好罗平自然风光独特性、自然资源丰富性、生物资源多样性、区位优势的性四张彰显地域特色的名片，发挥罗平是云南东大门及滇、桂、黔三省区结合部的区域经济发展地位，把自然资源、生物资源、区位优势和上级给予的政策、资金倾斜转变为招商的优势，吸引外商入驻罗平发展。

主要领导挂帅招商。把招商工作作为统揽经济工作全局的头等大事，建立“一把手”招商职责制，确立部门、乡镇主要领导和企业法人为招商引资第一职责人，带头走出去找信息、寻客商、跑项目，在全县构成全面招商、全员招商的良好局面。

优惠政策保障招商。结合“阳光政府”、诚信政府、职责政府建设，完善招商优惠政策、奖励政策，切实做到兑现招商引资优惠政策不打折扣；健全完善重大项目联席会议制、集中审批制等一系列制度，对重大项目和重点项目，推行一事一议、一企一策和特事特办的原则，降低招商门槛，促成大项目、好项目在罗平落户发展。

扮好主角服务招商。从简化审批手续、减少办事环节、履行服务、强化效能监察、提高服务效率入手，设立“招商综合协调领导组办公室”和“外商综合服务中心”，建立健全招商引资职责代办和跟踪服务机制，对引进项目的立项审批、注册登记、开工建设、竣工验收、生产经营等各环节手续实行全程引导、代办、协调，主动为外商带给立项、注册、规划、供地、供电、供水、供气、交通、通讯等方面的服务，切实做到“一个窗口对外、一站式审批、一条 龙服务”，在全县营造投资兴业有热情、接待管理有规范、困难问题有着落、互惠双赢有利图的亲商、安商、富商良好环境。

奖惩到位激励招商。完善招商引资考核激励机制，制定出台招商引资工作目标职责管理办法、考核奖惩办法，把招商引资考核与部门、个人利益挂钩，把考核实绩细化为项目实际到位资金、开工建设和竣工投产三个部分，实施量化考核，用刚性的考核机制激励部门和企业全方位招商。

**产业招商转正述职报告范文 第九篇**

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。

**产业招商转正述职报告范文 第十篇**

尊敬的各位领导：

大家好！我来自生物客服中心招商部。首先非常感谢各位领导能在百忙之中抽出宝贵的时间来听我的述职报告，同时也很荣幸地能够成为生物公司的一员。20xx年是我人生的转折点，也是我人生的一个新起点。我从入职培训至今已八个多月了，这几个月里，在领导和同事，尤其是我师傅的帮助下，我对工作流程了解许多，同时也深刻的体会我们公司以“仁”为核心的企业文化及各项规章制度。

来到客服中心招商组之后，我主要负责新市场的开发与产品推广、旅游会销市场支持等工作。

20xx年是我真真正正感受到工作责任重大的第一年，对于工作或者说事业，每个人都有不同的认识和感受，我也一样。对我而言，我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。

首先是心态，套用米卢的一句话“态度决定一切”。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对工作的态度就是选择自己喜爱的，然后为自己的所爱尽自己最大的努力。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。我已经通过我的工作努力探索和发现到工作的乐趣，也只有这样才能毫无保留的为它尽我最大的力量。可以说，懂得享受工作，你才懂得如何成功，期间来不得半点勉强。

其次，是能力问题，又可以分成\*能力和基本能力。对这一问题的认识请允许我用一个简单的例子说明：以一只骆驼来讲，\*能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天\*的\*觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，\*能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。一个想在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。我相信通过努力，我能够很好地运用我所掌握的知识和发挥我的潜能。

作为一名刚开公司的新人，开始主要是以学习为主，可能受大学学习的影响，我的学习能力还是很强的。虽然前期受到部门经理、师傅的很多批评，都是我都能以积极的心态认真的改正。并且时刻提醒自己下次一定要注意。

开始的招商工作中，没有成型的工作手册，对于代理商提出的很多问题自己不能解答，我向领导请教后，才才给予解答。针对电话营销，在遇到不明白的地方时，我就积极的向领导和同事请教，同时自费购买相关书籍进行学习。

在工作中，因为跟人打交道。各种各样的人中，难免遇到一些态度恶劣的经销商，我都是做到‘礼先到’，耐心地和他们沟通，避免和他们产生矛盾，影响公司形象。

我对领导的安排是完全的服从，并不折不扣的执行;以坚持到‘最后一分钟’的心态去工作，一如既往地做好每天的职责;对于自己不会的工作我也主动的去承担，争取能够更多的为领导和同事分担工作，快速的提高自己，胜任自己的岗位。我始终以一个学者的身份向他们请教工作中的经验。

在这段时间的工作中，我也清醒的认识到自己的不足之处，主要表现在：

1、工作时间短，工作经验不足，没有建立有效的工作方法；

2、个别工作做得不够细致，偶尔会出现协调不足；

3、缺乏\*知识的实践经验，不能及时的将在学校学到的\*知识和实践工作进行有效的结合，需要更多的磨练和实践。

虽然我在工作中还存在很多的不足之处，但我自己决心认真的提高业务技能和工作水平，为公司做强做大，贡献自己应该贡献的力量。所以今后我将努力做到以下几点：

1、自觉加强学习，在学好\*知识的同时，还要积极的去学习招商、电话

营销的知识，扩宽知识面，全面的提升自己；

2、克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动\*，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己；

3、提高自己的履岗能力，并且努力的要把自己培养成为一个业务全面的合格员工。

虽然我是一个刚从学校毕业学生，工作时间仅仅八个多月，存在很多的不足之处，20xx年，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，时刻严格要求自己，以领导和同事为榜样去提醒自己，争取能做一名合格的人，能在这个大舞台上展示自己，为的辉煌奉献自己的一份力量。

以上就是我工作这段时间来的述职报告，如有不足之处还请各位领导多多批评指正，在此，祝各位领导身体健康，工作顺利，天天开心，事事顺心！谢谢。

述职人：×××

20xx年12月30日

**产业招商转正述职报告范文 第十一篇**

尊敬的各位领导：

大家好！我来自生物客服中心招商部。首先非常感谢各位领导能在百忙之中抽出宝贵的时间来听我的述职报告，同时也很荣幸地能够成为生物公司的一员。20xx年是我人生的转折点，也是我人生的一个新起点。我从入职培训至今已八个多月了，这几个月里， 在领导和同事，尤其是我师傅的帮助下，我对工作流程了解许多，同时也深刻的体会我毛司以“仁”为核心的企业文化及各项规章制度。

来到客服中心招商组之后，我主要负责新市场的开发与产品推广、旅游会销市场支持等工作。

20xx年是我真真正正感受到工作责任重大的第一年，对于工作或者说事业，每个人都有不同的认识和感受，我也一样。对我而言，我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。

首先是心态，套用米卢的一句话“态度决定一切”。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对工作的态度就是选择自己喜爱的，然后为自己的所爱尽自己最大的努力。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。我已经通过我的工作努力探索和发现到工作的乐趣，也只有这样才能毫无保留的为它尽我最大的力量。可以说，懂得享受工作，你才懂得如何成功，期间来不得半点勉强。

其次，是能力问题，又可以分成专业能力和基本能力。对这一问题的认识请允许我用一个简单的例子说明：以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。一个想在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。我相信通过努力，我能够很好地运用我所掌握的知识和发挥我的潜能。

作为一名刚开公司的新人，开始主要是以学习为主，可能受大学学习的影响，我的学习能力还是很强的。虽然前期受到部门经理、师傅的很多批评，都是我都能以积极的心态认真的改正。并且时刻提醒自己下次一定要注意。

开始的招商工作中，没有成型的工作手册，对于代理商提出的很多问题自己不能解答，我向领导请教后，才才给予解答。针对电话营销，在遇到不明白的地方时，我就积极的向领导和同事请教，同时自费购买相关书籍进行学习。

在工作中，因为跟人打交道。各种各样的人中，难免遇到一些态度恶劣的经销商，我都是做到‘礼先到’，耐心地和他玫通，避免和他们产生矛盾，影响公司形象。

我对领导的安排是完全的服从，并不折不扣的执行;以坚持到‘最后一分钟’的心态去工作，一如既往地做好每天的职责;对于自己不会的工作我也主动的去承担，争取能够更多的为领导和同事分担工作，快速的提高自己，胜任自己的岗位。我始终以一个学者的身份向他们请教工作中的经验。

在这段时间的工作中，我也清醒的认识到自己的不足之处，主要表现在：

1、工作时间短，工作经验不足，没有建立有效的工作方法；

2、个别工作做得不够细致，偶尔会出现协调不足；

3、缺乏专业知识的实践经验，不能及时的将在学校学到的.专业知识和实践工作进行有效的结合，需要更多的磨练和实践。

虽然我在工作中还存在很多的不足之处，但我自己决心认真的提高业务技能和工作水平，为公司做强做大，贡献自己应该贡献的力量。所以今后我将努力做到以下几点：

1、自觉加强学习，在学好专业知识的同时，还要积极的去学习招商、电话营销的知识，扩宽知识面，全面的提升自己；

2、克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己；

3、提高自己的履岗能力，并且努力的要把自己培养成为一个业务全面的合格员工。

虽然我是一个刚从学校毕业学生，工作时间仅仅八个多月，存在很多的不足之处，20\_年，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，时刻严格要求自己，以领导和同事为榜样去提醒自己，争取能做一名合格的人，能在这个大舞台上展示自己，为的辉煌奉献自己的一份力量。

以上就是我工作这段时间来的述职报告，如有不足之处还请各位领导多多批评指正，在此，祝各位领导身体健康，工作顺利，天天开心，事事顺心！谢谢。

述职人：xxx

20xx年12月30日

**产业招商转正述职报告范文 第十二篇**

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

20xx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。

**产业招商转正述职报告范文 第十三篇**

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，是红阳街道党工委、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，认真学习贯彻党的十六届五中全会精神，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，发动街道上下人员用心参与招商引资，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20\_年招商引资工作总结如下：

一、加强组织领导，细化招商引资目标职责

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;

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，下达招商引资职责目标，并纳入单位和个人年度目标考核。增强职责，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，红阳街道党工委、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、银行用心宣传招商政策，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，我们都用心主动为其服好务。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，调动招商用心性。为调动全街道招商工作用心性，街道根据区对外开放有关奖励政策，结合街办实际，制定了红阳街办招商奖惩规定。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状况听取汇报，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，帮忙查找问题，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、办事处领导放下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、四川中鼎有限职责公司、绵阳市富祥建设有限公司、四川中杨特种玻璃有限公司。

(二)用心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用心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，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

红阳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必须的成效，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20\_年招商工作再上新台阶。

**产业招商转正述职报告范文 第十四篇**

各位领导、各位同事：

我于20XX年06月25日开始到贵公司工作，从来公司的第一天开始，我就把自我融入到我们的这个团队中，不知不觉已经二个月。一向以来，我努力实践着自我的诺言，力争做到更高、更强、更优。下方，我就这二个月的工作状况向各位领导与同事作个简要汇报，以理解大家评议。

>一、技术培训和作风纪律方面：

作为一名刚刚毕业的大学生，四年的专业知识学习，养成了对于实践的东西接触的少，对于许多实际应用问题不了解。应对这种状况，依靠自我的认真的学习，对现实工作由理论迅速过渡到实际工作中。在实践中学习，不断提高工作潜力。在接触到新的陌生的领域时，缺少经验，对于专业技术知识需要一个重新洗耳恭听牌的过程，自我在领导同事的帮忙下，能够很快克服这种状态融入到崭新的工作生活中。在日常生活中，我认真服从领导安排，遵守公司各项规章制度和各项要求，注意自我的形象，养成良好的工作作风。

>二、学习生活方面：

技术服务工作是一个特殊的岗位，它要求永无止境地更新知识和提高技能，并且要有足够的耐心。为到达这一要求，我十分注重学习提高：一是向书本学。工作之余，我总要利用一切可利用的时间向书本学习，除了认真阅读公司所发的新产品技术文件外，我还自费购买几本涂料学参考书。二是向领导学。这段时间以来，我亲身感受了各位领导的人格魅力、领导风范和工作艺术，使我受益匪浅，收获甚丰。三是向同事学。古人说，三人行必有我师。我觉得，我们公司的每位同事都是我的老师，正是不断地虚心向他们求教，我自身的素质和潜力才得以不断提高，工作才能基本胜任。我认为大家的潜力都提高了，我们的公司才会整体的提高。

进入贵公司以来，由于离家较远（与其它同事相比较），而且加之对生活习惯一时很难不适应，造成工作学习的耽误。透过二个月的体验以及在领导同事们的关怀与培养下，认真学习、努力工作，用心投身到工作中，已经逐渐适应了那里的工作环境。对于领导与同事们的关心和关怀，我感到了很大的动力和压力，争取在以后的工作生活中以更加努力的优秀成绩来回报，不仅仅能够弥补自我耽误的工作学习而且能够有所成就，不辜负大伙的期望。对金钱、对名誉、对权力，我都没有什么奢求，努力工作是我的追求。说句实在话，工作不仅仅是我谋生的手段，更是我回报领导和同志们的方式，也是一个人实现人生价值的惟一选取。

xxx

**产业招商转正述职报告范文 第十五篇**

尊敬的领导，大家好！

>一、个人简介

我是一个对待工作认真负责，积极向上，乐于助人的人，在工作中愿意与同事相互配合完成工作。

进过岗前培训，我于x月xx日被分配到楼层，对于一个刚刚毕业的大学生而言，第一份工作是十分激动的。初次接触零售百货行业，对我来说一切都是既新鲜又陌生的，一段时间我对楼层的品牌有了一个初步的认识，期间我努力向老助理学习他们的管理经验、方法，以尽快胜任岗位需要。

来贵都的第一个月，最让我难忘的是自己立带班。由于助理短缺，刚刚实习一周还不熟悉工作的我，被迫自带班，当时压力很大担心自己做不好造成管理混乱，但没办法只好硬着头皮上，记得第一次开早会我很紧张，会开的不好，之后经过一个月的锻炼我逐渐适应。现在我明白我的职责主要是：系统的`维护卖场经营秩序及日常管理和考核工作，对员工实行规范化管理，商品管理及处理客诉和突发事件。

>二、现场管理方面

我们的管理是严格按照公司要求，结合楼层实际情况而进行的一种规范化管理，我们提倡人性化管理而非人情化管理。为此，我将从以下五方面去做：

1.坚决落实并执行公司的各项规章制度，对违反者严肃处理。

2.在遵守制度的前提下，对员工的管理要灵活。

3.加强对店容店貌的管理，做到干净整洁无杂物，给顾客留下良好的感觉。

4.加强现场巡视力度，保证良好的经营秩序，及货品安全，督促规范员工行为，及时处理突发事件。

5.努力学习产品知识灵活应对商品退换及客诉，提高工作效率。

>三、工作中的不足

1.一些日常管理方面出现的问题处理的不够完美，对员工的管理还存在不足，现场货品管理仍是弱项，需继续学习。

2.对品牌风格，特色，面料的了解，员工思想专业知识培训方面有待进一步提高。

3.对待客诉方面，无法做到有理有据的去应对顾客的无理要求，处理退换货时容易冲动，今后因努力改正。

4.两个月来，总体管理水平较低。

>四、今后工作计划

1.根据楼层的实际情况总结出一套行之有效的管理方法。

2.在量化考核标准一致的前提下，对不同的员工按其性格实行不同的管理，采用不同的沟通方式提高工作效率。

3.总结出一套应对客诉的行之有效的方法，提高解决客诉的能力。

来贵都的两个月是冲满激情的两个月，感谢公司为我提供的实践平台，让我从中学到许多实用的东西。在接下来的工作中我会更加努力，为公司的进一步发展做出应有的贡献。

述职人：xxx

xxxx年xx月xx日

**产业招商转正述职报告范文 第十六篇**

尊敬的领导：

您好！

我于20xx年x月x日进入，根据的需要，目前担任xx一职，负责xx工作。

本人工作认真、细心且具有较强的职责心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情；性格开朗，乐于与他人沟通，具有良好和熟练的沟通技巧，有很强的团队协作本事；职责感强，确实完成领导交付的工作，和同事之间能够通力合作，关系相处融洽而和睦，配合各部门负责人成功地完成各项工作；进取学习新知识、技能，注重自身发展和提高，平时利用下班时间经过培训学习，来提高自我的综合素质，目前正在电大就读专科，以期将来能学以致用，同共同发展、提高。

两个多月来，我在X总、领导和同事们的热心帮忙及关爱下取得了必须的提高，综合看来，我觉得自我还有以下的缺点和不足：

一、思想上个人主义较强，随意性较大，显得不虚心与散漫，没做到谦虚谨慎，尊重服从；

二、有时候办事不够干练，言行举止没注重约束自我；

三、工作主动性发挥的还是不够，对工作的预见性和创造性不够，离领导的要求还有必须的距离；

四、业务知识方面异常是相关法律法规掌握的还不够扎实等等。

在今后的工作和学习中，我会进一步严格要求自我，虚心向其他领导、同事学习，我相信凭着自我高度的职责心和自信心，必须能够改正这些缺点，争取在各方面取得更大的提高。

根据规章制度，试用人员在试用期满两个月合格后，即可被录用成为正式员工。且本人在工作期间，工作认真、细心且具有较强的职责心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情；性格开朗，乐于与他人沟通，具有良好和熟练的沟通技巧，有很强的团队协作本事。所以，我特向申请：期望能根据我的工作本事、态度及表现给出合格评价，使我按期转为正式员工。

来到那里工作，我最大的收获莫过于在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作本事上都得到了很大的提高与提高，也激励我在工作中不断前进与完善。我明白了企业的完美明天要靠大家的努力去创造，相信在全体员工的共同努力下，企业的完美明天更辉煌。在以后的工作中我将更加努力上进，期望上级领导批准转正。

敬礼！

述职人：xxx

20xx年x月x日

**产业招商转正述职报告范文 第十七篇**

一年来，我在有色园党委和管委会领导下，根据管委会及招商局工作需要，自觉服务大局，勤勉履职尽责，工作取得了一定成绩。

>一、是勤学求进，努力提高业务素质。

我始终坚持把加强学习与提高、创新作为首要任务。进一步坚定了全面建设小康社会，加快推进现代化，开创中国特色事业新局面而奋斗的信心和决心。与此同时。我也深刻认识到做好招商工作需要过硬的专业知识，所以，进入园区工作以来，我抓紧时间向领导学、向同事学，向书本学、向实践学，力求尽快熟悉业务、适应岗位。注重学习策，认真研读了大委发?20\_?5号、大委发?20xx?2号等策文件和市委、市府重大部署精神，对招商策有了较为深入的把握。注重掌握市情，通过各种途径全面了解我市自然环境、人文历史、资源禀赋和产业状况等，为结合实际开展工作打下了良好基础。注重边干边学，理论联系实际，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。亲身参与项目策划、可研编制、客商接待、协调督办等具体业务，逐步掌握招商工作的基本方法。

>二、是真诚协作，自觉维护班子团结。

作为招商局领导之一，我注重增强党性观念，不折不扣地贯彻管委会安排部署，同时秉持谦虚、诚恳态度，将其他局领导作为良师益友，既虚心请教，又相互支持，保持了团结协作的良好关系。协助主要领导、局长抓分管工作时，严格按照要求组织相关人员认真实施，做到勇于分担而不越权、及时请示但不推诿，确保了相关工作顺利推进。与局长密切沟通、合作共事，在联络协调、办会接待等工作中及时通气、互通有无，做到了分工不分家、补台不拆台。

>三、是认真筹划，积极开展招商活动。

按照分工精心筹备、积极协调，努力做好项目的组织、接待、推介和跟踪落实等工作。在上级统筹安排、多方接洽的基础上，参与了天奇集团建设营口市汽车循环经济产业园项目等相关工作，在上下沟通、左右协调、内外交流等方面做了认真细致高质量的招商工作。

>四、是外引内联，做好走访接待工作。

落实“走出去、请进来”要求，以电话、邮件、走访等形式，与发达地区企业进行广泛接触。下半年在管委会领导和王局长的带领下赴山东考察铝材市场，走访了铝制品及相关配套产品的知名企业，深入接洽，热情邀请当地客商来大石桥考察，积极推介项目，取得了较好效果。

>五、是严密编审，精心储备招商项目。

落实市委、市府关于加快产业升级、加强节能减排等重大部署，调整和优化招商项目库，整理原始资料上万字，对园区目前企业、项目信息做了详尽而细致的给类汇总，细化了各项招商策，为今后招商工作做了充足的准备工作。

>六、是服务决策，深入开展调查研究。

注重研究新形势、新情况，积极为领导决策提供参考。在走访山东铝材市场和企业后撰写了专题调研报告，就增强对我地区招商引资建设东北亚最大铝材市场可行性论证方面等问题提出建议和说明。

>七、是克己奉公，严格遵守廉纪律。

按照《党员领导干部廉洁从若干准则》的`要求，自觉加强自身廉建设，坚持干干净净做事、清清白白做人。工作中恪守财经纪律，出差从不公款私用，接待力戒铺张浪费，与客商联系接洽做到“君子之交淡如水”。自觉执行各项廉规定。近一年来，没有出现任何违反廉纪律的行为。

任职一年来，有幸得到组织、领导的悉心指导和帮助，得到各位同事的鼎力支持配合，我较好地完成了职责范围内的各项工作，但也存在一些不足，主要胜业经济知识较为欠缺，工作稳健有余而创新稍显不足等。对此，将在今后工作中自觉加以改进，以更高标准要求自己，努力开拓进取，力争更大成绩，不辜负组织的信任和期望。

**产业招商转正述职报告范文 第十八篇**

一、思想工作

1、认真学习领悟实践科学发展观，在工作中全面落实科学发展观，为构建和谐机关和和谐社会努力贡献自己微薄的力量。在日常工作中，通过不间断的学习来提高自己的政治素质和业务素质。

2、尽量多的学习招商工作的相关知识，越来越觉得招商工作是一件很有挑战性的工作，招商前的项目准备工作和招商后的项目服务工作都需要十分用心才能做好，这就需要有充足的专业招商知识和灵变的工作方法为前提的，在工作中尽量多的学习和掌握相关的招商知识，灵活多变的工作方法才能游刃有余的做好招商工作。

二、业务工作

1、做好物流有限公司的经营范围变更的手续办理工作，公司由于业务的拓展，需要增加货物进出口和技术进出口的经营范围，我主要做了营业执照和税务登记证的经营范围的变更工作。

2、积极为有限公司的落户开工做好前期的手续办理工作，由于此项目急于开工建设，这需要很短的时间内办好相关的手续，我主要给跑了营业执照、组织机构代码、税务登记证、环评、规划预审的手续办理。

3、整理在谈有关的5个拟落户项目资料，项目包括国际酒庄城、德瑞道夫生态产业园、仙居、生活、山水植物古典旅游公园、健康小镇。重点跟踪国际葡萄酒庄城项目，根据投资方房地产开发有限公司的投资意向又考察了多家选址，洽谈多样投资项目，积极的做好项目的考察和投资前服务工作。

4、在海洋王国项目中，主要参与项目规划选址的测绘和机构组织代码、税务登记证的办理工作。

5、重点统计调查辖区有关葡萄酒的在建和储备项目，按时每月上报辖区的葡萄酒项目调度表，仔细调研并上报辖区适宜建设的酒庄规划选址的具体情况。

6、做好一些临时xxx代的工作，如的奠基服务工作、参与游艇码头的听证工作、项目的选址截图工作等。

在这一年中意识到自己对待工作有很大的不足和缺陷，这就要求我在明年的工作中要主动积极，为招商工作尽好服务。以上是我一年来的工作总结，如有不当之处，恳求领导批评指正。

**产业招商转正述职报告范文 第十九篇**

尊敬的领导：

您好!

首先很感谢各位领导能在百忙之中抽出宝贵的时间看我的，也很荣幸地能够成为贵司的一员。

我从入职至今已快三个月了，这几个月里，在领导和同事的帮助下，我对工作流程了解许多，后来又经过培训，又使我了解了以“以情服务、用心做事、务实高效、开拓进取”为核心的企业文化及各项规章制度。

>一、以情服务、用心做事

工作中我对来访的客人以礼相待，保持着热情，耐心地帮助他们，对他们提出的问题自己不能回答时，我向领班、老队员请教后，给予解答;工作中时刻想着自己代表的是公司，对处理违规违纪的事情都是做到‘礼先到’，不摆架子，耐心地和他们沟通，于他们谈心，避免和他们矛盾，影响公司形象。

二、遵守制度、敢抓敢管

奥特莱斯、四楼影院施工期间，我按制度、按程序对工人进行管理，每天对进出的人员、货物进行严格的检查，以免可疑人员进入、公司财物被盗;对于那些安全措施不到位的，比如：‘进入施工区域没戴安全帽;高空作业没系安全带;动火时没有灭火设施’等之类的现象，我都按照公司的制度、程序进行整改处罚，把各项安全措施落实到位，以确保施工期间零事故。

>三、任劳任怨、孜孜不倦

对领导的安排是完全的服从，并不折不扣的执行;以坚持到‘最后一分钟’的心态去工作，一如既往地做好每天的职责;生活中我也常常关心同事，经常于他们谈心、交流，他们不开心时，我就会去开导他们，给他们讲笑话，逗他们开心。我始终以一个学者的身份向他们请教工作中的经验。

工作中我也有很多不足处，但我时刻以标准来要求自己，以同事为榜样去提醒自己，争取能做一名合格的--人，能在世纪金源这个大舞台上展示自己，能为世纪金源的辉煌奉献自己的一份力量。

xxx

**产业招商转正述职报告范文 第二十篇**

各位领导、同志们：

职大江，今年38岁，xxx党员，大学本科文化，现任xx镇党委副书记。XX年7月，由县招商中心派驻无锡，任xx县驻江苏招商办事处主任。参加驻点招商工作以来，我和办事处同志一道，尽职尽责，任劳任怨，处处探求创新，时刻追求出色。两年来，我勉泛接触在苏老乡及当地知名人士，摸排线索上千条，上报信息210条，组织客商赴xx考察近百人次，落实了xx食品、xx机械等多个重量级项目，取得了较好的招商实效。XX年，江苏办事处被市人事局和招商局授予先进单位荣誉称号；XX年，我本人又先后被县委、县府和市委、市府评为招商引资先进个人。现将驻点期间学习和工作情况述职如下：

>一、勤学苦练，强化基础，全面提高招商水平

在赴江苏驻点之前，办事处几位同志都在乡镇工作，缺乏招商经验。面对全县浩浩荡荡的招商形势，难以站在全局的高度；面对苏南日新月异的发展态势，显得措手不及，甚至心理失衡。办事处同志一致认为：只有端正态度，强化学习，苦字当头，练好内功，才能明晰工作思路，增强招商本领，适应招商形势，谋求招商突破。

1、坚持学习不放松。为做到知己知彼，办事处时常利用没有外出和晚上时间，采取集体讨论和个人自学相结合的方法，组织大家学习。在学习中，既有针对性地了解江苏产业特征、把握产业转移趋向，又全面学习县内历史地理人文知识，熟练掌握县情县力；同时，还熟悉招商引资有关策和相关礼仪，以便在与客商交流时能娓娓道来，增强说服力和吸引力。

2、规范制度不走样。入驻无锡后，为提高工作效率，办事处及时安装电话，购置电脑，申请宽带，努力做到办公信息化；同时，又制定多项严格的招商工作制度，促进办公制度化、程序化，确保招商工作有章可循，有规可依。办事处坚持每天激作日志，掌握每个成员的工作动向；每周开一次碰头会，梳理信息，安排追踪；每月做一次总结，编一期江苏情况，连同重要信息一起上报县分管领导和招商局，使县里随时掌握办事处的工作情况，从而为领导决策提供有力的依据。

3、苦字当头不消沉。办事处在无锡两年时间内，坚持苦字当头，过紧日子，成员轮流买菜、做饭，确保生活节俭化、家居化。即使出差在外，办事处同志也始终坚持能住旅社、不住宾馆，能吃盒饭，不进饭店，从而最大限度地节约了招商工作成本。

>二、与时俱进，创新方法，全力寻求招商突破

驻外招商是一项系统工程，更是一场接力比赛，需要通过大量的基础性工作，才有可能取得突破，往往前人栽树，后人乘凉。这就要求办事处全体同志调整思路，创新方法，脚踏实地，寻求突破。

1、实事求是调整思路。两年来，办事处克服和纠正了为完成任务而招商和老想一锹挖一口井的侥幸倾向，不断调整着力方向，扎扎实实从一些基础性工作做起。在招商思路上，我们一直坚持以宣传推介xx、实现招商突破为主题，紧紧围绕xx有什么、缺什么，江苏多什么、转什么这个重点，充分发挥xx优势，广泛接触各界人士，全方位搜集信息，高标准挑选项目，从而取得了宣传xx和项目落户的双丰收。

>三、明确责任，狠抓作风，全程塑造招商形象

广泛联络人员，全力推介xx，多方摸排信息，吸引项目落户是县委县府交给我们驻外招商工作人员的一项治任务。江苏办事处全体成员时刻牢记领导嘱托，倍感责任重大，倍加珍惜这一难得的人生机遇。

细化任务，明确职责。办事处将招商任务分解到每个成员，确保人人肩上有担子，个个身上有压力，同时十分注意发挥每个成员的特长和主观能动性，根据不同的工作性质、招商区域和产业特点，因人而异，进行定位，使每个成员工作都有方向，招商都有侧重。

**产业招商转正述职报告范文 第二十一篇**

尊敬的各位领导：

大家好！我来自生物客服中心招商部。首先非常感谢各位领导能在百忙之中抽出宝贵的时间来听我的述职报告，同时也很荣幸地能够成为生物公司的一员。20\_年是我人生的转折点，也是我人生的一个新起点。我从入职培训至今已八个多月了，这几个月里，在领导和同事，尤其是我师傅的帮助下，我对工作流程了解许多，同时也深刻的体会我们公司以“仁”为核心的企业文化及各项规章制度。

来到客服中心招商组之后，我主要负责新市场的开发与产品推广、旅游会销市场支持等工作。

20xx年是我真真正正感受到工作责任重大的第一年，对于工作或者说事业，每个人都有不同的认识和感受，我也一样。对我而言，我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。

首先是心态，套用米卢的一句话“态度决定一切”。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对工作的态度就是选择自己喜爱的，然后为自己的所爱尽自己最大的努力。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。我已经通过我的工作努力探索和发现到工作的乐趣，也只有这样才能毫无保留的为它尽我最大的力量。可以说，懂得享受工作，你才懂得如何成功，期间来不得半点勉强。

其次，是能力问题，又可以分成\*能力和基本能力。对这一问题的认识请允许我用一个简单的例子说明：以一只骆驼来讲，\*能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天\*的\*觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，\*能力决定了你适合于某种工作，基本

能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。一个想在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。我相信通过努力，我能够很好地运用我所掌握的知识和发挥我的潜能。

作为一名刚开公司的新人，开始主要是以学习为主，可能受大学学习的影响，我的学习能力还是很强的。虽然前期受到部门经理、师傅的很多批评，都是我都能以积极的心态认真的改正。并且时刻提醒自己下次一定要注意。

开始的招商工作中，没有成型的工作手册，对于代理商提出的很多问题自己不能解答，我向领导请教后，才才给予解答。针对电话营销，在遇到不明白的地方时，我就积极的向领导和同事请教，同时自费购买相关书籍进行学习。

在工作中，因为跟人打交道。各种各样的人中，难免遇到一些态度恶劣的经销商，我都是做到‘礼先到’，耐心地和他们沟通，避免和他们产生矛盾，影响公司形象。

我对领导的安排是完全的服从，并不折不扣的执行;以坚持到‘最后一分钟’的心态去工作，一如既往地做好每天的职责;对于自己不会的工作我也主动的去承担，争取能够更多的为领导和同事分担工作，快速的提高自己，胜任自己的岗位。我始终以一个学者的身份向他们请教工作中的经验。

在这段时间的工作中，我也清醒的认识到自己的不足之处，主要表现在：

1、工作时间短，工作经验不足，没有建立有效的工作方法；

2、个别工作做得不够细致，偶尔会出现协调不足；

3、缺乏\*知识的实践经验，不能及时的将在学校学到的\*知识和实践工作进行有效的结合，需要更多的磨练和实践。

虽然我在工作中还存在很多的不足之处，但我自己决心认真的提高业务技能和工作水平，为公司做强做大，贡献自己应该贡献的力量。所以今后我将努力做到以下几点：

1、自觉加强学习，在学好\*知识的同时，还要积极的去学习招商、电话营销的知识，扩宽知识面，全面的提升自己；

2、克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动\*，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己；

3、提高自己的履岗能力，并且努力的要把自己培养成为一个业务全面的合格员工。

虽然我是一个刚从学校毕业学生，工作时间仅仅八个多月，存在很多的不足之处，20\_年，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，时刻严格要求自己，以领导和同事为榜样去提醒自己，争取能做一名合格的人，能在这个大舞台上展示自己，为的辉煌奉献自己的一份力量。

以上就是我工作这段时间来的述职报告，如有不足之处还请各位领导多多批评指正，在此，祝各位领导身体健康，工作顺利，天天开心，事事顺心！谢谢。

述职人：×××

20xx年12月30日

**产业招商转正述职报告范文 第二十二篇**

自20XX年XX月XX日起，我来到XX公司工作。转眼间，试用期就要到期了。在这段时间里，无论是在工作中还是在学习中，公司同事严谨的工作态度和优秀的工作作风一直在影响和引导着我，让我从中学到了很多东西。现在我就我两个月的学习和工作做以下报告。

>一、学习和体验规章制度

在试用期内，学习了以下规章制度：员工行为准则、消除“无效工作”管理制度、考勤实施细则、薪酬管理制度、，《关于调整和补充公司集中培训和周会制度的通知》、《关于鼓励员工拓展新客户业务和按比例提取费用的规定》等。以下是一些自学规章制度的经验，并以几个系统为例加以说明。

首先学习了员工行为准则。当今社会，随着经济的发展、市场的开放和企业间竞争的日益激烈，良好的企业形象变得越来越重要。良好的企业形象离不开企业每一位员工的形象，所以我们应该时刻关注自己的言行。该制度主要从岗位规范、形象规范、语言规范、社会规范、会议规范和人际关系等方面进行规定。其中大部分是最基本的行为规范，这使得我们关注小细节，小事情可以成就大事情，细节可以达到完美。

学习关于消除污染管理体系的文件

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！