

# 驻外招商干部个人总结(优秀5篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 驻外招商干部个人总结篇一

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一定的成效，但离区委、区政府发展定位要求还差甚远，还需加倍努力工作，需进一步解放思想，拓展思路，不断强化招商意识，切实提高招商引资的幅射率和命中率，以促进红阳辖区的经济发展和繁荣。

（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。

## 篇三：乡镇招商引资干部个人工作总结

20xx年，我作为xx区派驻市政府xx蹲点招商工作组的一员，带着组织的期望，带着加快一方经济发展的重任，离乡离岗，奔赴南京，进行驻外招商，至今已经三年了。三年来，在蹲

点主任的直接领导下，按照市委、市政府的要求和高新区党工委、管委会的安排，投身到招商引资的大潮中，不怕困难，不负重望，不辱使命，驻外招商工作取得了较好的成绩。我深入地了解当地的社会、经济发展状况，积极认真开展宣传泰安、泰山和招商引资工作，进一步扩大了与客商的接触范围，结交了众多企业家，洽谈了一批项目，截止到目前，共邀请客商近500多人次来泰考察，签订合同3项，合同引资额6亿元；落地项目2个，实际到位资金2亿多元；协议2个，协议资金30亿元；在谈项目4个。在南京招商工作组工作3年，感触很深也很多，主要有以下收获：

## 驻外招商干部个人总结篇二

（一）领导重视是招商引资工作的重要前提，县委、县人民政府始终把招商引资工作放在各项工作的重中之重来抓。

（二）增强投资者的信任感是招商引资成功的关键，在招商引资工作中，用真诚的态度打动投资者，用科学的分析吸引投资者，离开了资源、技术和市场空谈优惠政策是不行的，只有在客观分析我县的优势和不足的情况下，用科学的方法来分析证明有关项目在我县投资的优势所在，才能说服和吸引投资者。

（三）主动出击、联络感情是招商引资工作的基础。在招商引资工作中，加强交流，增进了解是经济合作的前提，只有在彼此了解并对与投资相关的各种条件以及合作者认同的情况下，才能合资合作。

（四）解决好与我投资者在哪里的问题是招商引资工作的前提，进一步加大招商引资工作力度的同时，注重发挥群众团体的作用，积极探索中介招商，有针对性的加强与投资者的联系。

（五）搞好后续服务是推动招商引资和经济发展的有效手段。

（六）广交朋友，以会招商。近年来，县委、县人民政府积极组织参加“西洽会”、“乌洽会”等区内外各类招商引资洽谈会，均取得了较好的洽谈效果。自20xx年以来通过会展招商项目达9个，引资额达3亿多元。

（七）在“招大引强”上下功夫，取得了明显成效。几年来，我们侧重在引进实力强的大集团、大公司上狠下功夫，成功的引进了屯河股份、东诚丰公司等企业落户我县，为进一步做大做强县内企业打下了坚实的基础。

### 驻外招商干部个人总结篇三

在xx蹲点三年，对我来说是一个极大的考验和挑战，遇到了不少困难。先说工作上的困难，首先要过人生地不熟这一关，有时去一个企业谈项目、作介绍，反反复复十几次，尚不能得到理解和答复，这的确是对一个人的自信心和意志的磨炼。好歹经过领导的帮助，加上自己的努力，这样的困难已经适应了。

对于生活上各种各样的困难，可以说说不尽、道不完。一个年轻人离开家庭，常常处在孤独和寂寞中，如何面对和克服形形色色的生活困难，这又是对一个人品质的考验。我的父母只有我这一个儿子，他们都是军人出身，父亲患有糖尿病、冠心病，母亲是二级乙等残废军人，二老年龄不高，但体弱多病，需要照顾；我是20xx年刚刚结婚半年即赴宁蹲点招商，三年来没有在家里给父母妻儿和自己的过过一次生日。xx年元旦期间，我身患麻疹，全身65%的面积起红疹，按要求需要住院治疗，但是有项目要谈，一想到项目是驻外招商人员的首要工作，就顾不得那么多了，毅然奔赴xx开展工作。虽然我80多岁奶奶就住在xx，应该说随时看望老人、尽尽孝很方便，但是整天忙于走访、洽谈等，三年里只去看望三四次，为此心里觉得十分歉疚。xx年为了在春节前走访客商，一直坚持到腊月二十八晚上才回到家。xx年我爱人生孩子，我在家呆了三

天就返回了南京；到现在儿子一岁了，每次回来总要端详许久，才能认出我是他爹……。总之，三年来，总是聚少离多，更谈不上为家庭做出多少贡献了，好在全家人支持我、理解我，这给了我心理上很大的安慰，更使我感动，感触最深的是，往往看起来象山一样难以撼动的困难，由于家庭的理解和支持，顿时烟消云散，我深深感到他们是理解我的事业，更是理解高新区的经济发展，以致整个泰安市的大发展。尤其是开发区领导无微不至地给我们驻外招商人员家庭的关心照顾，使他们倍感亲切，使我倍感温暖，总觉得在外蹲点招商干不出成绩，对不起家庭，对不起领导，因此更增添了我做好这一工作的动力。

蹲点三年，我觉得自己成熟多了，也有了很大的进步，强化了学习的意识，锤炼了务实的作风，开阔了工作视野，增强了适应能力，自己也为这三年的苦没有白吃感到自豪。衷心感谢各级各位领导对我的信任和关心，给我这么一次锻炼的机会，必将受益无穷，也必将是我人生路上的重要的一章。

## 几点体会

1、要用心，要敬业。用心、敬业是做好工作的前提和保证，招商引资工作更是如此。为此，我们每到一地，首先要做的事，就是了解当地的经济产业现状、经济运行规律、经济分类状况，然后对掌握的情况进行认真地分析论证，在此基础上确定工作目标，然后想方设法地找准工作切入点，争取融入当地经济圈。

2、要以诚心对待朋友和客商，以诚招商。招商引资方法很多，如优惠引商、服务稳商、以商招商等等，但我们认为最根本的是以诚招商。客商投资，图的无非是稳定的利润和回报，而招商引资也不是一项短期的工作，打一枪换一个地方，抢了就跑。为此，我们在做到投客商所好的同时，尽可能地多考虑客商的利益，以我们的真诚、诚实守信、不做作打动客商，把他们吸引到我们周围。有项目的，全力推动；没项目

的，成为我们的宣传员、信息员和情报员。

3、要时刻牢记自己代表xx□树立自身良好形象。作为招商工作组，要时刻牢记自己的本职工作是招商引资，时刻牢记自己代表泰安。我们在了解、融入当地社会、工作、文化和生活的同时，必须要保持自己的特色，用我们扎实的作风、豪爽的性格来影响他们，让对方了解我们、接受我们，进而投资泰安，而不能随大流、搞东施效颦、邯郸学步、亦步亦趋，丧失泰安的形象。

总之，三年来，驻外招商使我学到了很多東西，做了一些工作，也取得了一定的成绩，但与市委、市政府的要求相比，距离引进更多大高外名项目要求相比，还有很多差距。今后，我将在领导的带领下，继续围绕招商引资这一市委市府的中心工作，尽心尽力，脚踏实地，兢兢业业地，争取做出更大贡献。

#### 篇四：乡镇招商引资干部个人工作总结

近年来，我县招商引资工作在州委、州政府的正确领导及上级相关部门的指导下，县委、县人民政府带领全县干部群众坚持实施优势资源转换战略，以经济建设为中心，解放思想，加大招商引资工作力度，拓宽招商引资领域，努力改善投资环境，在招商引资工作中取得了较好的成绩。已招商引资项目34个，到位资金8.384亿元。

#### 驻外招商干部个人总结篇四

一是全面落实综合治理目标责任制，扎实抓好了安全维稳及防邪、计生工作。

四是认真抓好xx水乡竹景观带建设，在xx镇居委会鲤鱼池载竹16亩，并落实管护措施。

五是大力开展扶贫帮扶活动，组织干部职工深入xx村、xx村、xx村、xx村开展“送政策、送科技、送文化、送物质”活动，指导春玉米生产；帮助联系村争取村道路、灌溉堤、良种猪等项目7个，资金达30多万元。

六是建立“留守学生之家”，十月捐款3000元，为帮扶重点村xx乡xx村小学购置课桌30套，为xx乡计生挂联帮扶38户贫困户捐款3800元。11月23日筹资5000元，为xx镇xx村小学购置电脑、电视机、影碟机、电话机各一台，体育用品6件，书籍、作业本、写字笔300多本（支）。捐赠桌凳30套、图书100册。今年的招商引资工作虽然取得了一定成绩，但离上级的要求仍然有很大差距。20xx年，我们决心以科学发展观为指导，深入贯彻党的xx届x中全会精神，围绕平昌县“2+2”产业发展战略，着力构建“工业主导、企业主体、政策激励、三产并进”的招商引资工作格局，大力实施“20个项目推出去、10个项目引进来、2家企业入园区”的项目攻坚计划，全力推进“一产看乡镇、二产看园区、三产看县城”的产业招商工程，力争全年完成引资4亿元（统计数），迎接大交通形成后的平昌发展新格局。

## 篇二：乡镇招商引资干部个人工作总结

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xx街道20××年招商引资工作总结如下：

## 驻外招商干部个人总结篇五

首先是做个有心人。工作中注意不断总结经验，分析问题，突出重点，强化联络，熟悉和把握当地的经济运行状况。

通过了解，整个xx省江南江北地区观念存在差距，经济发展方面存在江南强江北弱的现状。作为省会城市的xx□经济发展在xx居上游水平□xx及其周边地区虽然有如xxxx□xxx客车□xx电子□xx石化等知名企业，但是这些企业普遍规模较大，其投资受国家产业政策调控，且xx省为带动苏北落后地区的发展，明确要求具有政府或国资背景的企业对外投资时优先考虑苏北地区。另外□xx目前有来自全国各省、市、县以招商引资为主要目的办事处上百家，大家一窝蜂的涌向炙手可热的苏、锡、常等地，而把新兴城市以及发展中的县、市抛在了一边。在这种一窝蜂的、扎堆式的潮流中，必须树立自己的特色，决不能随大溜式地工作。而全国的民营企业大集团可以说以xx为最多，且规模最大、实力最强，同时又具备对外扩张的意向，且总部多数在南京和苏南。我们经过认真地分析后认为，把工作的重点放在立足南京继续广泛搜集信息，积极联络有关人员，同时积极到xx□xx□xx等新兴城市进行招商的摸底工作。我们抓住机遇，加大宣传推介的力度，广泛宣传xx在区域与资源、政策环境等方面的优势，把这些有对外扩张意图的企业吸引过来，投资兴业。

其次，以点带面地融入当地经济圈。所谓的经济圈，实际上很多是按照区域来划分的，伴随着中央经济政策的调整，经济工作逐渐北移，企业的战略布局也会相应调整，不是所有的大企业都会到我们这里来投资的，凡是前来的企业都有自身的考虑。为此，我们深入了解政府、民间商会、企业三个经济圈，认真研究政府产业布局和企业的战略布局，摸准吃透企业的实际情况，对症下药，有的放矢地开展工作。

1、政府经济圈。主要是把握全局，了解当地的经济格局和特

征，了解当地经济发展、产业调整、资本流动的特点和趋势，了解当地扶持、限制、和禁止发展产业等情况，掌握招商引资工作的主动权。

2、民间商会圈。主要是利用民间商会这个平台，发挥好合作和桥梁作用，扩大联络范围，积极宣传推介泰安的区位优势、资源优势、产业优势和环境优势，让客商知道泰安“有什么”，能“干什么”。

3、企业圈。主要是抓住重点企业、知名企业，以点到面，连环式扩大交往范围，积极做好两地结合的文章，争取有对外投资合作意向的大中型企业、好项目与我市园区、企业投资合作。

第三，确定重点区域，扩大辐射范围。通过认真细致的调查和了解，我们确定了立足南京辐射周边、以民营经济为主、以大型集团为重点的工作思路。在xx□我们先后拜访了xxxx连锁集团□xxxx食品产业集团□xxxx集团□xxxx集团□xxxx集团□xxx集团□xxxx商业连锁集团□xxxx实业集团□xxxx集团□xxxx苏果□xx集团□xx集团□xx高科□xxx集团□xx团、南京中央商场股份公司等一批xx省民营100强企业。以xx为中心，我们积极走出去，通过各种关系和渠道，到xx□xx□xx□xx□xx□xx等地活动，结识了xxx药业集团□xx集团□xx电气□xx控股□xxx集团xxx集团□xx集团等一些大企业集团，结交了一大批政府经济界、商会和企业界朋友，获得了大量有价值的信息线索，尤其是xx□我们已建立了稳定的政府、商会、企业圈，为做好招商工作奠定了坚实的基础。截止到目前，我们共接触企业1000余家，邀请500多名客商来泰考察。