

# 最新信息技术语文教研组年度研修方案 信息技术个人研修计划书(优秀7篇)

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

## 招商工作月总结工作计划 招商工作计划篇一

至11月底，全区新签项目55个，其中亿元以上项目16个，完成市下达的16各亿元目标任务，实际到位资金25.37亿元，完成市目标任务的105.7%，完成全年目标任务。

### 二、具体工作情况

(一)新签项目基本情况。1-11月份新签项目55个(投资超亿元项目16个)，到位资金6.2亿元。新型工业项目34个，高端旅游休闲项目9个，现代农旅项目4个，基础设施类项目3个，文化类项目2个，其他类项目2个，房地产开发1个，工业项目成为新项目中的主力军，产业布局更加合理。

(二)大强项目基本情况。今年以来，黄山区继续实施“招大引强”，重点对接优势企业、大强项目，北京城建投资200亿元的东黄山国际小镇项目、新签约的项目中上市公司广东顺威集团投资6亿元智能家居项目、安粮集团投资60亿元的安粮田园综合体项目、黄山极限运动投资54亿元的太平湖运动休闲产业发展项目成为亮点。

(三)在谈项目基本情况。1-11月份，全区在谈项目60余个，重点在谈项目30个，其中大数据项目、磐基国际项目、中法文化交流项目、科勒度假村项目等均是由区主要领导亲自牵头、重点跟进。

### 三、主要工作措施

(一)加强组织领导。坚持领导带头招商，区四套班子领导高度重视招商引资工作，多次赴全国各地组织开展招商引资工作，各乡镇主要领导也纷纷积极走出去，把招商引资作为一号工程来抓，面对新形势下各种困难，在全区上下的努力下，20\_\_年招商引资工作成效十分明显。

(二)优化投资环境。完善招商项目预审制度，对重大招商项目在项目前期、建设、开工等方面的问题，合力研究、现场解决，今年累计召开项目预审会10余次。累计发放招商宣传册1500余份，综合运用各类媒体资源，广泛宣传我区投资环境和招商成效。

(三)营造招商引资氛围。年初就组织实施了旅外成功人士座谈会，取得了良好的成果，有数家企业感受到家乡人民的热情和发展的祝愿，纷纷回来投资兴业汇报家乡；除此之外，20\_\_年组织实施了两次招商引资项目集中签约，进一步提振了全区发展项目、发展经济的信心，全面营造大发展的浓厚氛围。

(四)小分队招商颇有成效。今年以来各小分队积极对接项目，拜访企业，走访百余家公司，邀请数十家企业来我区考察项目，多个项目成功签约落户。

### 四、20\_\_年工作计划

全年工作目标：引进亿元项目18个，到位资金26.5亿元。

主要工作措施：

(一)积极应对国家“环保”、“土地”、“金融”等宏观政策调整带来的不利因素，避免和减弱可能出现的大波动。

一是提高现有项目的土地利用率，督促现已开工项目早投产，签约项目快开工。二是引导企业充当招商引资的主角，实现市场化运做。建立健全信息服务网络：及时向企业积极引导，提供政策和相关配套服务。三是认真筛选项目，规避低层次产业重复扩张。四是切实发挥中小企业担保公司的融资职能，帮助企业解决资金短缺的难题。

## (二) 继续完善项目基础，提高引资的效率和成功率。

对全区资源、项目情况进行深入细致的摸底调查，找出突出的比较优势，并对资源进行整合，分门别类地形成项目资料，汇编成册，对外招商；同时及时掌握项目情况或项目在谈、在建等变动情况，及时更新项目库，始终保持招商项目的适时性、实效性和可操作性。

## (三) 推动签约项目前期工作进度，加快项目落地速度。

对目前19个重点签约未开工的项目实行区领导联系制度，加快黄山田园综合体项目、太平湖运动休闲产业项目、康美国家级健康小镇项目、智能家居等项目的对接和跟进，着力解决项目落地过程中存在的问题，力争项目20\_\_年开工建设。

## (四) 继续派驻招商引资小分队，强化专业招商队伍建设。

目前的四支专业招商小分队即将期满，20\_\_年将继续抽调精干人员，有针对性的选择经济发达地区，开展专业招商，一方面巩固现小分队招商成果，同时拓展新信息、新资源、挖掘新项目。

## (五) 紧盯在谈项目不放松，加强对接联系和跟踪服务。

重点跟进云计算数据处理中心项目、磐基酒店黄山项目、中法文化艺术交流项目科勒度假村项目、城澜养老项目、复星集团投资黄山区项目、万佛园等项目，强化洽谈成果，力促

项目20\_\_年能签约落户。

(六)继续抓好“一湖两园三业四门”招商，重点围绕工业板块招商，实现产业招商的新突破。

20\_\_年初，我区将组织召开“黄山区新型工业化发展暨招商引资工作会”，全面部署20\_\_年产业招商工作，工业招商将进一步全面加强。

(七)继续加大招商引资氛围营造和目标责任制考核的奖惩力度。

20\_\_年将继续选择重点城市、重点产业园，开展招商引资推介会；继续举办旅外人士“我为家乡话发展”新春恳谈会参会和集中签约等活动，配合市招商局做好国家、省、市的大型招商引资活动和人员培训等工作，内提素质、外强形象。

## 招商工作月总结工作计划 招商工作计划篇二

以下是wtt工作总结频道为大家提供的《商场招商工作总结ppt模板》wtt还为大家提供优质的年终工作总结、年度工作总结、个人工作总结,包括党支部工作总结、班主任工作总结、财务工作总结及试用期工作总结等多种工作总结范文,供大家参考!

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。

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2014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3.2%、7月份7.7%、8月份5.9%、9月份5.6%、10月份5%、11月份10.1%，12月份10.5%，其中不难看出受\*\*\*进驻影响，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2014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\*\*(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。

2014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。

## 招商工作月总结工作计划 招商工作计划篇三

20xx年，全市招商引资工作以服务“全面深化改革、加快转型发展、建设幸福铜陵”为目标，切实转变招商引资理念和方式，坚持市场主导与政府引导相结合，经济效益、社会效益和生态效益相结合，引资、引技和引智相结合，招商引资与结构调整相结合，紧紧围绕主导产业培育与转型升级相结合。坚持项目拉动、招商促动，以“招大引强，抓新兴产业中工业和现代物流业齐头并进”为总体要求，继续实施产业招商、精准招商，完善招商引资体制机制，大力提升招商引资的质量和水平，实现招商成效最大化，促进产业转型升级发展。

根据省政府最新考核指标内容，突出内外资并重和大项目引进□20xx年，全市引进亿元以上项目实际到位资金目标任务为400亿元，外商直接投资任务为4.4亿美元，均增长10%以上，其中5亿元以上项目35个，10亿元以上项目14个，20亿元以上项目6个。实际利用省外资金任务由市招商局会同市发改委牵头落实，实际利用外商直接投资任务由市商务局会同市招商局牵头落实，并将任务分解至各县区、园区和经济、涉外部门。按属地考核、统计，各经济、涉外部门当年引进亿元以上项目到位资金2亿元以上，并协同县区（园区）完成招商引资任务。铜陵经开区、市示范园区、各省级开发区要根据产业定位，围绕差异化发展目标开展招商工作，重点发展2—3个产业集群（详见附件）。

把招商引资与推进产业转型发展更好地结合起来，坚持优势产业与新兴产业双轮驱动，不断升级传统业态，发展新型业态，实施电子信息、化工新材料、先进装备制造、光电等百亿元产业集群培育计划，推动新兴产业集聚发展，加快构建现代产业体系。

（一）以改造提升优势产业为龙头，大力开展深度招商。根据《铜陵市铜基新材料产业发展规划纲要》和相关产业发展规

划，促进有色、化工、能源、建材等优势产业向产业链、产品链和价值链拓展，向绿色、低碳方向发展。针对铜基新材料产业链条薄弱和缺失环节，开展延链和补链招商，大力向铜箔、带、线杆、管、铜合金等精深加工领域开展招商工作，推动产业升级。化工新材料重点向精细硫磷、高档涂料、工程塑料、新型燃油、综合利用为主线的5大产业链条开展招商，依托现有的化工产业资源，寻求合作和加速引进国内具有先进技术的化工新材料龙头企业和重大项目等。

（二）以引进新兴产业为重点，充分发挥县区（园区）的招商载体作用。根据《中共铜陵市委铜陵市人民政府关于促进开发园区加速转型发展的若干意见》（铜发〔20xx〕11号）精神，加快经济园区、开发区载体建设。各县区、经济园区依托现有的产业基础优势和发展定位，有针对性地对对外招商，努力实现特色发展、错位发展、率先发展。具体要求：铜陵经开区（循环经济工业园）重点发展铜深加工（铜基新材料）、先进装备制造、电子信息产业；循环经济工业园重点发展绿色化工新材料产业；市示范园区重点发展临港物流业、铜深加工及新材料产业、先进装备制造业；狮子山开发区重点发展光电产业、以阀门和模具为主的装备制造产业、有选择性地发展铜精深加工产业；大桥开发区重点发展现代物流、化工新材料、再生资源利用（铜拆解）产业；金桥工业园重点发展铜基新材料、电子信息、先进装备制造产业。

（三）以现有企业对外合作为依托，大力开展“二次招商”。引导铜陵有色控股公司、铜化集团公司等我市知名骨干企业通过直接合资合作、股权募资以及产业链配套合作等方式，促进企业扩能升级；依托精达、全威等在我市的外来企业，示范带动更多的境外客商来铜投资；以环球家居、北斗星城、清华同方等项目为载体，大力推进“二次招商”，达到“招来一个、引来一批、建成一片”的效果。

建立“四个一”制度：“一套班子、一个产业发展路线图、一个产业重点目标企业导引图、一个产业招商方案”，全力

推行“1+5+5”的招商方式。

“1”即市20xx年招商引资工作要点；

“5”即一县三区 and 市示范园区，围绕各自产业发展定位开展专业招商。

（一）加强项目谋划。5个产业招商组，按照新兴产业相关产业规划，编制一批切实可行的招商项目，定期统一发布推介招商。

（二）实施精准招商。一是各产业招商组进一步完善各产业招商方案，围绕本产业国内前50强开展登门拜访，形成由市领导挂帅、责任部门牵头、专业人员参加的精准招商机制。二是建立县区一把手负责制。主要负责同志要加强对招商引资工作的指导统筹，全年要有一半时间，协调推进项目工作，开展对外招商。三是建立县区、开发区和各部门联动。市工商联、市经信委、市招商局要组织收集现有企业对外合作意向招商，推动现有企业以各种形式对外合作、做大做强；市外办、市招商局要积极联络收集外国驻华机构和全国侨商企业的合作信息；市国资委、市招商局要积极开展与央企的招商对接活动；市台办、市招商局要积极开展与全国台企联、台商的招商对接活动。四是市招商局要每月调度、通报各县区引进项目情况；各专业招商组要每月及时汇总拜访企业情况，再排定紧盯的重点企业，安排市领导上门对接。

（三）突出以商引商。通过不断优化服务环境、制定激励措施和鼓励现有企业对外合作，调动企业招商引资积极性，依托现有企业引荐，争取和吸引更多外来投资商到我市投资，努力形成“引进一个、带来一批”的“葡萄串”集聚发展效应。同时，拓宽信息渠道，与国内外客商、各级政府投资促进机构、各地商会、各类专业行业协会、科研院所建立广泛联系，加强信息交流与联络，广泛收集招商线索。



（四）推进园区共建。抓住国家促进产业转移的政策机遇，利用现有的引资平台，不断加强与沿海发达地区开发园区、大企业合作，通过合股、合作、合营等方式促进园区共建，实现招商效益。同时，把招商引资与招才引智结合起来，着力引进一批创新型产业人才、技术人才、管理人才和团队。

（五）注重项目准入。严格按产业升级、转型需求，从环保、节能、集约用地的高度，把好招商项目准入关，完善项目准入机制，做好项目的准入论证，严格执行项目环评、能评标准，严控落后产能和过剩产能输入，探索建立“负面清单”制度。

（六）扩大环境宣传。重点策划组织几个专题宣传活动，在中央媒体、境外的媒体、铜陵招商网、《铜陵日报》等，多渠道宣传报道我市投资优势、发展潜力、平台载体建设情况、投资政策和公共服务、在铜企业投资情况，实现宣传招商。

（七）健全考核奖励机制。依据全省新的招商引资考评办法，修订完善市级考核办法，突出项目质量与效益、投资强度与投资效益、引进外资世界500强，对各县区（园区）、经济部门及涉外部门分类进行考核，将引进新兴产业大项目数、5亿元以上项目占比、与主导产业契合度、签约项目注册率、资金到位率、开工率、竣工率和在中央、境外的媒体宣传效果等纳入考核体系。重奖引进大项目的单位和个人。

（一）建立分段推进项目落户机制。市招商局、市发改委会同各县区、园区，排出在谈重点项目推进工作时间表，推动项目洽谈、签约、开工。在市政务服务中心设立代办联系点，认真落实重点项目审批服务联系人（代办人）制度，做好项目开工前期的各项服务工作。

（二）建立重大招商引资项目领导协调机制。对签约5亿元以上的招商引资项目，由相关市领导直接联系协调，及时解决项目落地中遇到的困难，推动签约项目早落地、早投产。确

需省调度解决的重大项目，由各县区、园区每月根据项目进展情况及时梳理汇总并提出意见报市政府。

## 招商工作月总结工作计划 招商工作计划篇四

（一）招商引资凸显成效。我县招商引资工作在全县各级各部门共同努力下，按照“走出去、请进来”的工作部署，通过县委、县政府主要领导和有关部门负责人多次奔赴广东、山东、浙江、四川等地开展项目考察和招商引资，取得了较好的成绩。1-9月，全县完成招商引资项目28个，合同引资31.34亿元，同比增长333%，累计到位资金17.08亿元，同比增长55.3%，完成市对县全年任务的85.4%（市对县任务数为到位资金20亿元）。成功引进了总投资15亿元年产720万条子午线轮胎项目、投资15亿元的钾肥和特种水泥生产项目、投资1亿元的年加工2万吨不锈钢制品项目、投资6000万元的电子科技产品生产项目、投资7亿元的城西新区土地储备和基础设施建设项目等。

（二）重大招商项目进展情况。一是总投资15亿元的子午线轮胎项目仍停留在项目前期准备阶段。因项目用地、土地使用证、三个高压线的迁移、项目涉及居民搬迁等问题项目进展缓慢；二是钾长石项目。该项目的子项目特种水泥生产现正由县经信委与省经信委衔接，有关工作正在衔接中；三是湖南湘电集团公司投资8亿元的天雷山风电场项目，目前正在测风阶段，确认天雷山风电场有开发价值后，将立即实施该项目。

（三）意向投资招商项目进展情况。一是东莞返乡创业项目。康展实业投资有限公司拟投资约4亿元新建地毯、墙布生产项目；二是浙江诸暨袜业生产项目转移；三是浙江水晶项目转移；四是城东物流园建设项目；五是东莞鞋厂项目转移；六是银龙水务投资工业园标准厂房建设和光伏电站项目；七是佛山客商投资的油漆和小五金生产等项目。目前以上项目正在跟进洽谈中。

## 招商工作月总结工作计划 招商工作计划篇五

今年注定是竞争空前的一年，招商部将本着公司利益结合项目实际情况一方面要广泛的收集客户资料，寻找上档次的主流品牌，了解客户的增店计划以及经营规划思路。另一方面就是要定期对其他及周边城市对手商场进行市场调查研究，了解对手市场的品牌布局情况，品牌的变动和销售情况，以及客流结构等信息。

### 一、计划今年的招商工作目标

- 1、提升整体的业务水平。
- 2、多学习，交流，探讨相关的招商知识及部门工作。
- 3、与同行业中人员多交流，探讨摸索，创新招商知识。
- 4、了解相关信息及时与领导及其他部门沟通，大家一起探讨，从而结合本部门实际工作进一步改进。
- 5、对济宁市去集中性商业进行有目的性市场调查。
- 6、制定租金策略。
- 7、2月下旬与德克士济宁负责人对接项目问题，三月初接待肯德基、迪信通、e家卤面负责人对项目进行考察。
- 8、制定新业态招商手册。
- 9、加强招商专员的业务培训。
- 10、与工程部对接物业条件的准确数据。
- 11、配合销售部进行对商铺的营销工作。

12、继续挖掘潜在或意向客户。

## 二、尽可能多的增加预备客户资源

1、真诚礼貌的接待好上门的意向客户。

2、到其他及周边城市对手商场收集客户资源。

3、通过与客户间经常性的联络互动，及时了解行业的相关动态。

## 三、相关招商资料的准备

1、招商手册和招商说明书。

2、委托经营合同(代为管理)，授权委托书。

3、招商委托书。

4、招商流程表。

5、招商文案。

## 四、招商方式

1、项目招商发布会。

2、项目推介洽谈会。

3、登门拜访(目标自荐)。

4、网络招商。

5、电话联系。

6、面对面沟通。

7、行业协会、政府机构。

8、媒体招商。

## 五、提升商场出租率

稳固商场现有的好品牌，同时引进其他上档次的品牌。

1、结合行业实际情况，更多的了解及引进家居市场上档次的主流品牌，尽可能稳定商场现有的好品牌，同时形成错位经营的稳定发展态势。

2、相关工作及时与领导及相关部门之间取得沟通，确保工作无误□20xx年招商部将全力以赴的去努力，去奋斗，去实现商场招租率在竞争中稳步提升发展。

## 招商工作月总结工作计划 招商工作计划篇六

（一）地区生产总值增长。

（二）全社会固定资产投资。

（三）社会消费品零售总额。

（四）城镇居民人均可支配收入。

（五）万元生产总值能耗。

（六）引进研发经济、创意经济、金融保险等新型商业业态，并在6月底前完成区商务局下达的目标任务。

（七）扩大中心商业区的夜间消费，培育新的夜经济街区，

并在9月底前完成区商务局下达的目标任务。

（八）完成合同利用外资和实际利用外资。并在12月底前完成区商务局下达的目标任务。

（九）完成外贸出口目标。在12月底前完成区商务局下达的目标任务。

（十）做好第二次经济普查工作。由社区普查员对普查单位进行收发报表工作。并在统计局规定时间内积极配合区统计局完成报表数据输入工作。

（十一）完成全年招商引资任务。在12月底前完成区商务局下达的目标任务。

（一）加强政府宏观调控，建立现代管理体制。

加强我办宏观调控，建立符合市场经济要求的行业政策法规体系，实现依法治商，为公开、公正、公平竞争创造良好的外部环境，促进市场健康、有序发展。同时，为保证商业发展规划的具体实施，按照国际惯例和发展指导原则，在借鉴内地先进经验的基础上，加强对网点建设的宏观调控，优化商业网点布局等商业规范标准，防止盲目发展、恶性竞争和服务滞后。

（二）大力培育发展社会中介组织，充分发挥行业协会作用。要通过深化改革，促进行业协会等中介组织功能的不断完善，充分发挥行业协会在服务企业发展、维护企业合法权益、加强行业自律、为办事处提供决策咨询等方面的作用。

（三）大力推进科技创新，全面提高商业现代化水平。

技术创新是商业核心竞争力的表现，蜜蜂张办事处商业率先实现现代化必须依靠技术创新，提高技术进步贡献率。今后

要实现经营管理手段现代化，提高计算机的普及应用率。全面实现电脑网络化。积极开展电子商务试点，实现有形网络与无形网络的对接。

（四）培育高素质商业人才队伍。要采取多种形式，加快对商业干部、职工队伍的培训工作。对大中型商业企业高级管理人员普遍进行一次继续教育和岗位培训。加大对职工的培训力度，适应未来商业创新发展的需要。大力推进现代商业文化建设，丰富商业精神文明建设的内涵，要坚持以德兴商。要以建立商业服务规范为依托，形成商业诚信服务体系为主的商业诚信制度和失信惩戒制度。不断完善提高现代商业服务水平，营造现代商业理念。

为加快我办商业的发展，必须把改善经济发展环境作为重要任务抓紧抓好。要建立健全改善经济发展环境工作责任制，明确目标，突出重点，狠抓落实。尽快形成统一开放、竞争有序的市场体系。对于非国有企业，一律不搞差别标准、歧视待遇。大力推行办事公开制度，提高办事效率，强化服务意识。通过制定政策、编制规划、颁布行业法规、发布产业发展导向和市场信息等方式，对商业结构给予宏观指导，及时协调解决实际问题，为商业经济结构的调整和优化提供有力的保障。

## **招商工作月总结工作计划 招商工作计划篇七**

3月份，我中心在“加快发展，科学发展，又好又快发展”指导下，进一步做好“招商引资年”和招商引资百日大会战活动，以项目建设为抓手，以项目洽谈为手段，全面推进我县的招商引资工作。

1、推进签约项目开工建设 与文水锦绣农牧发展有限公司投资的'3000万只/年肉鸡养殖屠宰深加工项目、山西鑫四海投资集团有限公司投资的百万头生猪生态养殖加工项目要在3月上旬举行开工仪式；与山西国际能源集团（格盟国际）合作

的六大板块项目：主要在煤层气（天然气）开发利用、旅游景区开发、镁及镁合金中、高端产品开发、硅藻土开发、风电开发、武介铁路建设等领域进行合作，目前在煤层气（天然气）开发利用、旅游景区开发领域要进入实质性阶段；与北京中科巴普科技有限公司的甲醇汽车产业化项目示范基地项目，协调做好项目前期工作，促进其早日开工建设。

2、促进在谈项目早日落地 重点对与新恒基国际(集团)有限公司的干细胞组织工程项目、与两弹一星国际基金会的“两弹一星国防教育园”及火箭兵摄影活动中心项目、与国际能源合作项目等签有意向的合作项目，积极主动沟通，为项目落地创造条件，力争早日由意向变为合同，落户建设。

今年，我们要有重点地组织参加“煤博会”“、高交会”、“能源博览会”、“中部博览会”等展会，为企业和产品走向市场搭建平台，把我县的企业和产品推荐和宣传出去，向会展要信息、要项目、要协议、要订单。目前，我中心正在为参加各种展会特别是5月分在珠海或深圳举办项目推荐会作和8月份在太原举办的“中博会”做充分的准备工作。

通过网络信息发布和亲赴长治、太原等地洽谈业务的形式，积极寻求更多、更好的项目充实我中心的项目库或广泛开展洽谈，千方百计把能促进我县经济社会发展的好项目、大项目争取到我县并尽可能签订合作协议。

进一步加大网络招商力度，我中心要在武乡政府网、山西省投资促进网上发布以外，又在独立开设的武乡政府招商网上不断发布信息，以寻找更多的合作机会。

我中心继续夯实项目库建设，3月份要将手续基本完善的具备招商条件的好项目、新项目充实到项目库中，为今后的招商引资工作打下坚实的基础。



## 招商工作月总结工作计划 招商工作计划篇八

为了做好招商引资工作，确保全年招商引资工作任务顺利完成，特制定本。

高举中国特色社会主义伟大旗帜，以党的十八大精神为指导，以科学发展观统领全局，牢牢把握发展第一要务，坚持在认真搞好审计业务工作的同时，把招商引资作为加快发展的第一要务，解放思想，开拓创新，强化措施，完善机制，优化环境，切实提高招商引资的质量和水平，确保全年招商引资任务完成，为推动我县经济社会又好又快发展做出贡献。

全年完成招商引资到位资金500万元以上，赶明年12月底完成。

贴合国家产业政策和我县产业规划，重点在房地产开发、第三产业发展方面开展招商。

(一)强化发展意识，营造招商氛围。充分认识招商引资是加快县域经济社会发展的一项基础性、战略性工作，落实全面招商的工作要求，把招商引资作为全局的一项重要工作来抓。全体干部要树立全民招商的思想，用心搜集、寻求招商信息，宣传优惠政策，千方百计鼓励、吸引投资者来我县投资兴业，努力营造良好的招商氛围。

(二)丰富招商方式，健全招商网络。要用心利用亲友招商、网络招商、以商招商等方式招商的同时，用心探索代理招商的方式。充分利用和联系彬县籍在外人才资源优势，主动加强与沿海地区商会、科研院校的联系和沟通，搜集和掌握招商引资信息。及时成立招商小分队，主动出击，外出招商。

(三)成立工作机构，落实工作职责。实施招商引资“一把手”工程，成立以局长为组长的招商引资工作领导小组。招商引资工作在局党组的统一领导下开展，实行主要领导全面抓，分管领导具体抓，全局上下共同抓，各负其责，职责到

人。各股室要高度重视，切实增强招商引资的职责感和紧迫感，用心参与支持招商引资工作，挖掘发挥每位干部的人脉关系，用心开展招商引资，确保招商引资任务的全面完成。

(四)落实优惠政策，重奖招商功臣。按照《彬县招商引资考核奖惩办法》，制定以下优惠奖励政策。

1、凡局干部职工完成招商引资到位资金的一次性奖励5万元；对未完成任务的，按照到位资金状况，适当给予奖励。

2、凡需出外招商的，局里带给交通工具，每月增加100元的通讯费。

3、外出招商期间工资、津贴照发，按规定报销旅差费，并优先享受年度带薪休假。

4、招商引资没有成果的，差旅费只报销50%。

5、对招商引资工作成绩突出的，作为评选先进、组织推荐的优先人选。

## 招商工作月总结工作计划 招商工作计划篇九

### 一、招商运营部管理职责职能

1、负责芜湖商业市场调查与分析工作，制定招商方案及策划工作，全力促进各类品牌商家的进驻。

2、负责各层业态布局监控、巡查，对违规商业及业态及时予以通报并协调处理，同时负责各区域品牌商家的引进布局。

3、负责与知名品牌、大型连锁代理商、个体商户的接待与洽谈工作，做好本地招商与外部招商工作，确定主要的重点招商对象。在招商的过程中同时宣传扩大德盛广场在行业中的

影响力。

4、负责系统性、周期性统计项目客流量数据、商家开门率、商家营业额、租金及租赁转让费，及时将市场招商运营情况进行分析、总结，并对市场经营提出合理化建议，为招商、运营决策提供依据。 5、负责在广场内组织举办各类促销活动，与甲方、物业公司、活动公司等合作单位协调对接。

6、负责办理承租手续；签署《租赁协议》以及其它租赁手续；整理相关商户的资料并存档。

7、与商户洽谈《租赁协议》的续签、变更、执行、终止以及转让手续等工作。

... 8、招商运营相关的其它工作。二、招商运营部总经理岗位职责

职责概要：负责本部门的全面工作，全面领导招商运营部。1、正确贯彻执行公司的方针政策及规章制度。

2、负责招商运营部的日常管理，负责相关的专业知识培训。

3、负责制定每月招商部的工作内容及建议并向上级汇报每阶段的招商情况。

1、制定本部招商运营计划和任务的分解方案，带领团队完成任务。 2、指导招商专员引导商户加速成交，及时掌握招商的客户情况。 3、做好上传下达的工作，处理好在招商过程中的突发事件。 4、安排下属员工的每天工作内容，收集并整理每日的招商运营数据并制定周报、月报上报总经理。

5、有效提高下属的专业技能和沟通技巧。

6、认真做好入驻商户档案的建立、管理和更新工作。 7、执行上级领导下达的各项工作。

4、准时通知商户如何办理租赁手续及必备资料；

5、片区主管：负一层：黄周宝、许胜；一层：汪溢（兼）、周卫东、童中振；二层：陈珊珊（兼）、邹德新、刘义兵；三层、四层：宋科（兼）。

片区主管岗位暂由目前招商运营部在职人员分工负责，后期新增员工后另行调整。

芜湖宝文商业运营管理有限公司 2016年9月6日

..