

# 2023年政府招商工作计划 政府招商引资合同(优秀7篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

## 政府招商工作计划 政府招商引资合同篇一

甲方：（以下简称“甲方”）

乙方：连云港博思堂房地产营销策划有限公司（以下简称“乙方”）

根据《xxx合同法》等相关规定，甲乙双方依据诚实信用、平等互利的原则，经协商一致，订立本合同。

1. 甲方委托乙方进行金鹰天地广场项目(以下简称“委托项目”)的\_\_\_\_区编号\_\_\_\_\_铺位建筑面积\_\_\_\_\_平方米(具体以国土部门最终查账面积为准)的商业招商。本合同的委托项目是确定的，不因项目任何名称的改变而影响本合同的履行。

2. 合同有效期内甲方不再委托其它人代理此铺位招商工作，但甲方可以视情况参与招商过程。

3. 本合同委托项目的委托期限自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。合约期满，如需续约由甲乙双方另行协商签订代理合同。

1. 委托项目的招商范围：餐饮、娱乐、零售、服务配套等，乙方在进行招商过程中，意向商家的业态需提前向甲方报备。

## 2. 双方约定:

1) 委托项目的租金标准价为\_\_\_\_\_元/月/平方米(建筑面积), 意向商家的议价租金高于标准价时, 乙方有权自行确定是否接受;意向商家的议价租金低于标准价时, 由甲方决定是否成交。

2) 委托项目的租赁标准期限为\_\_\_\_\_年, 意向商家的议价租赁年限低于标准年限时, 乙方有权自行确定是否接受;意向商家的议价租赁年限高于标准年限时, 由甲方决定是否成交。

3) 委托项目的租赁免租期标准期限为\_\_\_\_\_月, 意向商家的议价免租期标准期限短于标准期限, 乙方有权自行确定是否接受;意向商家的议价免租期标准期限长于标准期限, 由甲方决定是否成交。

### 1. 委托项目成交确认:

1) 承租方与有权就该套物业签订合同的民事主体签订合同意向书或租赁合同或其他能表明租赁关系成立的任何合同性质的协议视为招商成交, 由乙方完成的招商(包括加盟或合作等方式签订合同视为招商成功), 甲方须按本条第(二)款的约定给付乙方委托费用。

### 3) 佣金结算

a. 定金支付佣金结算, 当签订租赁意向书时, 商家所交定金需打入乙方指定账户, 定金额即为甲方应支付佣金额, 待租赁合同签订后, 乙方开服务业发票至甲方, 甲方开具租赁发票至商家。

乙方帐户为:

单 位: 连云港博思堂房地产营销策划有限公司

开户行：中国工商银行连云港海昌路支行

帐号：

b.若无定金产生，需在招商成交的三个工作日内，甲方将佣金支付至乙方的帐号中。

甲方如未按合同约定支付乙方委托费用，则甲方应向乙方支付滞纳金，滞纳金每日按滞纳金额的计算。如甲方自应支付委托费用之日起30日内仍未全额支付委托费用的，乙方可单方面解除合同，甲方应于合同解除后的20日内支付全部应付的委托费用给乙方。

(一) 双方因本合同发生纠纷应协商解决，协商不成的，应向签约地人民法院提起诉讼。

(二) 本合同未尽事宜另行协商，协商达成的协议与本合同具有同等效力。

(三) 本合同履行期满，乙方有优先续约代理权。

(四) 本合同一式三份，双方授权代表签字，并加盖公章后于\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日起生效，甲方执一份，乙方执两份。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_

## 政府招商工作计划 政府招商引资合同篇二

一，标题：双方单位名称事由，协议书三部分组成。

二，正文：条款内容：

1协商目的

2 协商目的责任

3 协议的时间和期限

4 协商目的条款和酬金 {价格明确总额大写必须明确货币种类}

5 履行条款期限

6 违反条款的责任处理

7 落款 {签署}

8 签署日期

例：家庭保姆雇佣协议书

甲方（雇主）： 身份证号：

乙方（雇员）： 身份证号：

一、服务内容

1. 看护小孩；

2. 清洗小孩衣物；

3. 家务（室内保洁）。

二、服务时间

1. 每天 时 分至 时 分。

2. 乙方每月可休息 天，具体休息时间双方临时商定。

三、服务费用

1. 服务费用为1000元/月，甲方于每月 日前支付给乙方。
2. 因特殊情况，乙方需要加班（指晚上留宿），则甲方须每晚另行支付20元加班费。

#### 四、甲方权利和义务

1. 甲方有权要求乙方按照上述服务内容提供服务；
3. 甲方有义务按时支付服务费用。

#### 五、乙方权利和义务

1. 乙方有权利要求甲方按时支付服务费用；
2. 乙方有权利要求甲方为其工作提供必备设备或条件；
3. 乙方须自觉履行上述服务项目，细心照顾小孩；
5. 乙方如遇亲友生病等急事，需临时离开时，应征得甲方同意；
7. 乙方如欲解除合同，则需提前30天通知甲方，乙方不得擅自不辞而别，否则，甲方将追究其违约责任。
8. 乙方在非工作时间（包括上下班在途时间）所发生的事故，由其自己解决，甲方不承担任何责任。

#### 六、合同的生效

1. 本合同自双方签字后生效。
2. 本合同一式两份，甲乙双方各执一份。

甲方：（签字） 乙方：（签字）

年 月 日 年 月 日

协议书是社会生活中，协作的双方或数方，为保障各自的合法权益，经双方或数方共同协商达成一致意见后，签定的书面材料。协议书是契约文书的一种。是当事人双方（或多方）为了解决或预防纠纷，或确立某种法律关系，实现一定的共同利益、愿望，经过协商而达成一致后，签署的具有法律效力的记录性应用文。

订立协议书，其目的是为了更好地从制度上乃至法律上，把双方协议所承担的责任固定下来。作为一种能够明确彼此权利与义务、具有约束力的凭证性文书，协议书对当事人双方（或多方）都具有制约性，它能监督双方信守诺言、约束轻率反悔行为，它的作用，与合同基本相同。

口头协议一律无效；书面协议有三种形式，即合同中的条款、独立的协议书及信函、电报、传真、电子邮件等其他书面形式。

## 政府招商工作计划 政府招商引资合同篇三

进入公司已经有将近半年的时间，在公司领导的强有力的领导以及关心支持下，个人在20xx年度取得了不小的进步。

本人在工作过程中，较好地完成了20xx年年度工作目标。

现将有关20xx年度个人工作情况作如下总结：

一、年度工作情况：

1、熟悉了解公司各项规章制度

我于20xx年9月进入公司，为了更快更好地融入公司这个团队，

为以后的工作打好铺垫，我加紧对公司的各项规章制度的了解，熟悉公司的企业文化。

通过了解和熟悉，我为能进入公司这个团队感到自豪，同时也感到自身的压力。

在以后的工作中，我将以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，廉洁自律，在坚持原则的情况下敢于创新，更快更好地完成工作任务。

## 2、熟悉项工程的结构，现场情况

作为土建工程师，熟悉和了解现场对以后的工作是相当有利的。

为了以后能更好地开展工作，我多次深入现场，对现场的布置做更深层次的了解。

在掌握第一手现场资料之后，我查阅相关技术资料，对工程的结构情况进行研究，对以后施工重难点进行分析，对项目的基础形式进行分析，通过研究和分析，我对项目施工管理的实际情况做较为客观的预测，为下一步方案的编制提供了可靠的依据。

## 3、参加工程部管理制度的修改

为了便于以后工程部管理，我结合公司的要求以及工程部的实际情况，并参考博爱以及其它比较知名的地产企业的相关制度，编制修改了工程部工程管理的各项规章制度，制度的编制有利于明确各个岗位的职责，为工程管理提供保障。

通过这次编制，我对项目开发其它专业有了进一步的了解，也使自己下一步工作更加明确。

#### 4、分析20xx年天气情况

为了完成20xx年公司的项目开发任务，并做出科学而且符合实际的20xx年工程部的工作内容以及项目施工进度计划，我对20xx年全年的天气情况进行分析，结合武陟县的常年的天气状况，对20xx年的天气进行了预测，同时将天气情况和工程进度互相结合，对工程进度进行合理的调整，抓紧施工良好季节，避开雨季大规模施工，并做好雨季以及高温季节的施工以及安全保护措施。

#### 二、存在的不足以及改进措施

##### 1、缺乏沟通，不能充分利用资源

在工作的过程中，由于对其他专业比较陌生，又碍于面子，不积极向其他同事求教，造成工作效率降低甚至出现错误，不能达到优势资源充分利用。

俗话说的好“三人行必有我师”，在以后的工作中，我要主动加强和其他部门同事的沟通，通过公司这个平台达到资源共享，从而提高自己的业务水平。

##### 2、缺乏计划性

在工作过程中，特别是项目开发的施工阶段，由于缺乏计划性，工作目的不够明确，主次矛盾不清，常常达到事倍功半的效果，领导不满意不说，自己还一肚子委屈。

在以后的工作过程中，我要认真制订工作计划，做事加强目的认识，分清主次矛盾，争取能达到事半功倍的效果。

##### 3、专业面狭窄

作为一个现代化人才，他应该是一专多能的，这样的人才才



符合时代以及公司的需求。

自己的专业面狭窄，对房地产其它专业认识不够，特别是营销策划以及法律法规，这都限制了自身的发展。

在以后的工作过程中，我将加强其他专业的学习，充分利用公司资源，提高主观能动性，争取能成为一名专多能的复合型人才。

### 三、完成20xx年目标计划的措施以及建议

为了公司项目的顺利开展，也为了公司的可持续性发展，我在工程管理方面以及其它方面做以下建议。

#### 1、合同管理

合同在项目管理中的地位非同小可，离开他，项目管理就无从谈起，合同是项目管理的依据。

熟悉合同。

并对合同进行深入细致的研究，对合同的关键条款、存在的漏洞及可能产生变化并引起纠纷的地方做到心中有数。

树立强烈的合同意识。

在合同面前，业主和承包商的地位是平等的。

一方面，项目管理人员不以势压人，逼迫承包商接受合同外的条件；另一方面，也要警惕承包商在项目实施过程中埋设陷阱。

当承包商提出各种各样的建议时，首先想到要遵守合同，对采纳建议可能带来的经济问题要有充分估计。

## 2、质量控制

工程项目实施阶段，工程部要开展多方面的工作，对工程项目的质量进行控制和监督，概括地说有审查确认承包商的`质量保证体系，进场材料、设备的质量控制，监理规划、监理实施细则的审查以及对监理工程师日常监理工作的监督和检查等几个方面。

承包商质量保证体系的审查确认。

着重检查承包商是否已建立质量保证体系，质量保证体系是否经认证单位认证，是否制定了明确的质量目标和计划以及质量保证体系是否行之有效等。

工程材料的质量控制。

检查承包商是否根据设计图纸的规定和合同的要求制定了材料检验和检查制度并在实际工作中严格对材料的采购订货、材料的进场和材料的使用进行质量控制。

监理规划和监理工作实施细则的审查。

业主的意志要通过监理工程师来实现。

监理工作的好坏与监理规划和监理工作实施细则的优劣有直接关系。

经常深入工地了解情况，同时对监理工程师的日常监理工作进行监督检查。

特别强调带着问题下工地进行调查研究。

## 3、进度控制

进度控制是项目成功与否的关键因素之一，工程部要做的就

是编制项目管理规划，研究项目的总进度、施工布置、重大施工技术和施工难题，对项目实施过程中可能出现的问题做好预案。

制定一整套制度来规范管理以提高工作效率。

#### 4、加强全员经营意识

许多人错误认为项目开发只是工程部和销售部的事情，与自己部门关系并不是很大。

其实项目开发相当复杂，他综合了各个部门的智慧和汗水，并不是单纯的开发和销售如此简单。

所以作为公司的员工，我们要牢牢树立全员经营的意识，以主人翁的精神投入到工作中去。

20xx年已过去，虽然项目还没有正式完工，但收获也不少。

特别是公司几位领导塌实的工作作风以及认真负责的工作态度给我们员工树立了榜样。

总结过去，展望未来□20xx年工作多，任务重，对于我来说也是一种挑战。

新环境，新机遇，新挑战，如何优质、高效、低耗、按期、安全、文明地建好该项工程，是作为土建工程师该思考的课题。

在以后的工作中，作为项目开发的排头兵，我将认真执行公司的相关规定，充分发挥个人主观能动性，以铁的纪律来约束自己，不断学习新技术新经验，善于总结，也希望公司的领导能给我更多的理解和更大的支持，争取为项目的开展贡献自己的力量。

本人于20xx年6月毕业某某大学电气工程及其自动化专业，并于20xx年7月进入某公司工作[]20xx年7月转调入华能某电厂工作。

从工作至今，我参加了从入厂教育、军训到运维部实习，并参加某电厂设备安装跟踪工作。

在这个过程中我学到了很多，很多方面都有了较大的收获和进步，已经从一名在校大学生转变成为一名合格的国有大型企业员工，并且对现在的工作也有了很深刻的认识。

现将过去一年专业技术情况总结如下：

## 一 安全方面

防止事故发生，保证人身安全是电力部门首要的工作。

我在跟随师傅对设备进行的多次操作及维护工作中，始终坚持贯彻执行“安全第一，预防为主，综合治理”的方针，严格执行电力安全工作规程，认真分析安全工作中各类难点，针对各个工作任务的特点，有意识、有目标、有重点地做好各项安全措施。

除此之外，还认真学习班组组织的日常安全学习，细心体会，并认真讨论分析安全事故案例，从中吸取经验教训，防止安全责任事故的再次发生。

## 二、学习工作方面

### 1、基础理论的提高

在大学里面，我们所学习的更多的是理论上的东西，而对现实的实物、实例了解较少。

理论联系实际方面做的不够，理论与实际相脱节，这对深入学习是不利的，是所谓的闭门造车，没有实践的指导，理论不会得到很高提升。

而来到景洪电厂之后，以前理论的东西得到了实物的指导，使原本模糊的概念变得清晰。

突出表现在对发电机转子、定子、水轮机，励磁系统、调速系统、水工建筑等的结构有很深感性认识。

## 2、专业技能的提高

在运行期间，我跟随班组师傅首先从如何巡检设备开始学习，在巡检过程中要注意哪些事项及如何使用巡检仪，在师傅们的带领下，我们慢慢地开始学习监盘及一些简单的操作，在监盘过程中需要重点监视的对象、设备的正常运行状态及如何判断机组故障及故障处理，在每次运行值守期间，师兄都要对我们提出问题，争取在每个八小时中学会一项简单的操作。

值班期间，一定要做好事故预想，一定要掌握当前全厂设备的状况，对存在缺陷的设备要加强监视。

在on-call期间，我们主要学习了如何写操作票、如何办理各种工作票，在机组检修时候，随同师傅做好检修机组的安全措施，在检修工作结束后，学习如何恢复安全措施。

这些工作，无一不需要我们认真对待、仔细检查，只有这样，才能保证机组的安全稳定运行。

运行期间我多次参加了机组的开、停机操作，对开停机的流程及需要检查注意的事项有了一定程度的认识。

在维护期间，在师傅的指导下我学会了看电气二次图，了解

了励磁系统和调速器的基本工作原理，学习了一些电气控制器与plc基本原理及应用。

在5号机组检修期间，我主要跟随师傅学习仪表方面的知识，掌握了功率变送器、频率变送器、压力表、数字显示表等测量元件的工作原理和校验方法；并且掌握了我厂主要油温、油压、油位、瓦温等非电量测量点的布置情况及其整定值。

同时掌握了一些实验设备的使用方法。

在热工仪表方面，了解了其它传感器的工作原理及其作用。

除此之外，我还参加了5号机组调速器的检修工作，通过现场学习，我对调速器系统有了更深的认识，对图纸上的东西也有了系统的理解。

在检修工作任务外，我们经常随同师傅去进行消缺，对有异常的设备进行故障处理。

在工作中师傅经常让我们假定自己是工作负责人面对问题应该如何处理，调动我们面对问题独自解决的积极性，给了我们很大的思考空间。

通过师傅的谆谆教诲，我总结了在处理设备故障时应注意的事项：首先，我们要对设备的结构、原理以及其在系统中的作用很熟悉；然后，我们才可能认识到故障应该出在哪，如何去处理，以及在处理过程中可能会牵涉到其它哪些设备；这样，我们才可以判断应该做哪些安全措施避免伤害到自己，伤害到设备。

### 三、培训学习

自从进入电厂以来，公司通过各种途径提供给我们良好的学习环境。

从一开始的入职培训到每周班组安排的专业知识培训、每月部门考试培训，在厂家代表来协助工作时候，领导们也是抓住机会，邀请厂家技术人员给我们讲各个专业的知识，如plc基础知识及应用的培训，调速器基础知识的培训，在09年4月份的时候，电厂还派我们参加“水轮发电机组运行高级值班员”的培训。

在不断的培训过程中，我们每个人都收获到不少东西。

我除了参加集体组织的各种培训外，还利用业余时间看一些有关电厂运行维护的书籍，如《水电厂自动装置》、《水电站运行值班plc原理及应用》以及《电力系统继电保护》等，以此充实自己的专业知识。

#### 四、存在的不足和今后的努力方向

1. 对电厂生产环节的理论知识学习的深度不够，因为是“运维合一”，相对以前老的生产模式来说，我们知道的稍微广了一点，但是在专业知识学习方面还不够深入，以后在学习中，要不断加强某一方面专业知识的学习，争取早日达到“一专多能”的要求。

提高自己的综合能力，以跟上电厂的发展需要。

2. 在平时的工作中，虽然参与了很多的具体工作，但是鉴于检修期间每个人的分工不同，对整个系统的认识基本还在停留在理论层面，并且对系统的学习还比较零散，缺乏整体的明晰的认识，还不能够独立的负责重要复杂设备的故障诊断和检修任务。

这方面的能力的提高也是我在以后的工作学习中的主要任务。

3. 对系统的认识还没有达到精细化的要求，因此还缺乏系统的设计和改造能力。

而具备较强的系统设计和改造能力，是我们对系统认识程度，专业能力的重要标志。

在以后的工作中还要对系统的宏观及微观方面的强化学习，提高自己对系统的整体认识，加强考虑问题的全面性。

4. 在对社会科技信息的关注不够，了解不多，要尽可能的多渠道了解行业信息，跟上当今电力行业科技的更新速度。

为我们解决当前的问题尽可能多的方法和技术支持。

5. “前车之辙，后车之鉴”在工作中，坚持与同事和师傅之间的工作交流，吸取他们的工作经验，加快自己的进步。

尽管在师傅、领导的关心，同事的帮助下，通过自己的努力，我取得了不小的进步，但还存在着很多的问题和不足，在以后的工作学习中，我要不断加强专业知识的学习，以提高自身素质和工作能力；在从理论到实践的过程中要以一丝不苟的态度来对待，踏踏实实，拒绝似懂非懂；多与师傅、同事们交流，积极吸取他们丰富的实际经验，及时的发现总结存在的问题，并立刻改正；勤勤恳恳，态度端正，真正从思想上做到“静、悟、实”，严格要求自己，以饱满的热情全身心地投入到今后的学习和工作中去，努力做一名优秀的电力工人。

## 政府招商工作计划 政府招商引资合同篇四

邀请函是现实生活中常用的一种日常应用写作文种，你知道政府招商邀请函是怎样的吗？下面就让本站小编带大家看看一系列的政府招商邀请函范文。望大家采纳。

尊敬的\_\_\_\_\_：

您好！



中国开发区经过20多年的发展，已经成为产业发展尤其是高新技术产业的重要载体和区域经济增长极，在推进经济国际化等多方面发挥了窗口、示范、辐射和带动作用。一直以来，招商引资工作是各地开发区工作的重点，招商引资的规模和质量仍然是开发区发展的关键所在。同时随着经济发展方式转变、要素成本攀升、区域竞争加剧等多重压力，开发区正处于从快速发展阶段向转型升级阶段转化的关键时期，如何促进开发区的转型升级和进一步发展，已成为中国开发区面临的新课题。

为此，由中关村资本市场研究会联合相关机构定于20xx年5月19日在北京举办“中国开发区招商引资洽谈会暨开发区产业升级发展创新研讨会”，会议通过演讲培训、展览展示、推介洽谈及会前会后咨询的方式，将有效推进开发区招商引资工作，提升开发区竞争优势，促进开发区升级发展。

届时100家商业银行、担保机构、风险投资机构、股权投资基金，上市公司、跨国公司集聚超过千亿元资本，同时来自全国的上千个优质项目，现场办公对项目进行选择对接；200多家高新技术企业，100名博士生行业精英，与政府开发区深度沟通投资环境与创业发展思路。

这是一个资本与项目高效聚合的盛会，也是开发区及其地方政府招商引资及吸引人才的良机。本次盛会还将邀请开发区升级发展研究的教授专家及领先的开发区代表举办培训研讨等活动，创新思维、开阔视野，助力开发区转型升级发展。

我们诚挚地邀请各级政府、开发区、招商局、先导区、经济园区、高新园区、园区企业等出席本次盛会，组织挑选本地极具发展潜力的战略性新兴产业及项目，组织当地急需融资及合资合作的企业ceo携手与银行、信贷、信托、担保、风投、基金、上市公司、投资机构及上市服务商等几百家海内外资本机构，集聚北京，共创20xx年招商辉煌，推进开发区转型升级发展。

后附参会日程安排表、参会报名表

中关村资本市场研究会

20xx-3-10

北京市政府采购各中标厂商：

中标厂家应本着自愿的原则，推荐供货代理商作为密云县的协议代理商(所推荐的代理商必须符合“中华人民共和国政府采购法”第二十二条规定)，中标供应商在本次报名时应按照《供货代理商资质要求》提交相应文件。

如有上述意愿的中标供应商，请于20xx年8月20日-8月24日8：30-17：30将盖好公章的□20xx-20xx年北京市密云县政府采购协议供货(办公及空调设备)框架协议》两份、《密云县政府采购协议供货推荐函》一份送至北京市密云县财政局330会议室。

地址：北京市密云县长城环岛1号

联系电话：

手机：

联系人： 王有伏

密云县财政局

20xx年8月15日

为加快宁夏内陆开放型经济建设，适应江浙地区产业转移的需要，进一步加强宁浙两地在经济技术、产业园区等方面的经贸交流与合作，1月14日上午，宁夏回族自治区人民政府在

浙江杭州隆重举办宁夏·浙江(杭州)经贸合作推介会，以增强两地企业家的联谊交往。

信号商卡斯柯回应动车事故

北京建筑业劳动合同范本出炉

[组图]车晓离婚后否认3亿分手费

[股神争霸]涨停王浮出水面

馨月：央行意外降准的三大原因

宁夏回族自治区地处东亚大陆和中国北部的地理几何中心，改革开放以来，凭借其独特的地理优势和突出的能源、农业、旅游等资源优势，已与120多个国家和地区发展贸易往来，与穆斯林国家之间的经济文化交流与经贸合作尤为活跃、广泛，其内陆开放型经济正勃勃兴起。自20xx年以来，宁夏回族自治区与浙江省开展的经贸合作日益频繁，宁夏丰富的资源优势与浙江发达的经济、技术形成了良好的互补，不但有利于促进宁夏经济社会的加快发展，也为实现江浙地区产业转移创造了良好的条件。据统计，当前在宁夏创业的浙商已超过13万人，为促进两地经济发展和社会文化交流作出了贡献。

为实现宁夏回族自治区20xx年招商引资“开门红”，加快构筑内陆开放型经济新格局，自治区政府组成了以李锐副主席为团长的代表团，带领各职能部门负责人、市、县(区)小分队积极到长三角地区对接、洽谈项目，促成了一批有意向合作的项目。1月15日，宁浙双方将举行宁夏·浙江(杭州)经贸合作推介会项目签约仪式，进一步落实两地的经贸合作关系。

## 政府招商工作计划 政府招商引资合同篇五

尊敬的各位领导，各位来宾，以及太平洋的各位亲爱的家人们，大家下午好。

很荣幸也很高兴由我来担任今天下午这场会议的主持，正所谓人没有知名度，出门受欺负，我叫xx[]来自于xx[]都说我们那边盛产美女，可很不幸，产了个最不咋地的我来到你们这里，不管好印象还是坏印象，总之给大家留下一个印象我就没白来这个美丽的地方，为了让大家更好地记住我，我呢，给大家想了个办法，我虽然长得不咋地，但我有自信，一定会成为您的好朋友的，记住我的名字了吗？好了，各位，在这金秋的十月，太平洋直购官方网让我们有缘相聚在这美丽的xx[]在此，我代表太平洋直购官方网对各位的到来表示衷心的感谢。

我想请问大家一个问题，如果今天您没有来到这里，您现在在干什么呢？睡觉？打麻将？逛街？还是在做其他事呢？今天您是怎样来到这里的呢，是不是朋友的一个电话，邀请你来到这里的呢？可能有些朋友来这里之前，心里还在纳闷，这个太平洋直购网具体是干什么的呢？心里有问题产生，有怀疑产生，都不要紧，我们今天既然来到这个地方，就把天大的事都放在一边，静下心来了解目前市场上最先进的一种商业模式，看看他跟我们每个人到底有怎样的密切联系。整个人类社会从石器时代一路发展到现在的互联网时代，无论这种转变对我们的生活产生了多大的影响，我们只有与时俱进，把握趋势才能掌握到财富，大家认可吗？认可请给我一个掌声，谢谢。多鼓掌对于身体的健康是有帮助的啊。

我们都知道，第一代媒体是报纸的出现，第二代媒体是广播的出现，第三代媒体是电视的出现，第四代媒体是互联网的出现，这个时代的代表人物就是大家耳熟能详的阿里巴巴的马云，是他创造了阿里巴巴和淘宝这样的财富神话，随着社会的不断发展，科技的不断进步，新的时代又诞生了一个新

的模式，这就是我们的太平洋直购官方网的bmc模式。好，我说了这么多，至于到底是什么，我相信等下在我们系统领导人的阐述下，我们会得到一个满意的答案。现在先有请我们今天的大会主席xx先生为今天的招商会致辞，大家掌声欢迎！

几个来回之后，有些人一紧张，一定会先动手，然后，叫抓后，进行分析：大家有没有抓住右边伙伴拇指的？抓住的请举手，很好，这说明你把握市场机会的能力很强，不会让机会错过，让我们以热烈的掌声鼓励一下；左手没有被抓住的请举手，这说明你躲避风险的能力很强，让我们以热烈的掌声鼓励一下；有没有既抓住右边伙伴的拇指，同时，左手又没有被抓住的？这说明你一方面能把握住市场的机会，另一方面又能躲避市场风险，让我们把最热烈的掌声鼓励一下。

好，开心吗？请记住，我们今天不是来开会的，我们是来开心的，为什么这么说呢？今天我们有幸走到一起来了解天下最先进的一种商业模式，在别人还没条件知道的时候您知道了，你走在了别人前面，你是不是会感到开心呢。好，做完了游戏，我再请大家来欣赏一段影片，我们继续放松一下，有请。

## 政府招商工作计划 政府招商引资合同篇六

各位领导、同志们：

根据会议安排，我代表招商局就落实双新表彰会议暨全镇经济工作会议精神，确保完成2012年招商引资任务作个表态发言。我发言的题目是《举全力克难关出实招谱新篇》。

今天，孟书记在报告中，明确我们每个招商局招引千万元项目4个，5000万元以上项目2个，亿元以上项目1个，对招商引资工作提出了很高的要求，我们感到压力千钧。压力就是动力，我们将围绕目标真抓实干，力求取得实实在在的效果。

一、不负众望，奋发有为，永葆激情想招商

二、广泛宣传，强势推介，注重实效抓招商

（三）注重利用有利于招商的人脉关系。我镇有着广泛的人脉资源，有不少社会精英分布在全国各地，在各行各业崭露头角，我们会多加留心和多加利用宝贵的人脉资源，通过上海东台促进会（新街分会）等平台，积极推介新街，宣传产业优势，吸引客商投资。

三、真情实意，不厌其烦，真诚服务客商

始终坚持“视客商为亲人，把服务当天职”的服务理念，想客商之所想，急客商之所急，真诚服务来新街考察投资的每一位客商，向他们详细传达新街的产业优势和政策优惠，消除他们的投资顾虑，为他们投资做好参谋，全心全意帮助他们解决实际困难，努力营造亲商的良好氛围。

各位领导、同志们，2012年是我镇跨越发展、争先进位的关键之年，我们将竭尽全力，奋力拼搏，以更加坚定的信心攻坚克难，以更加务实的精神创新创业，以更加有效的措施狠抓落实。我相信，在镇党委政府的正确领导下，在座同仁们的鼎力相助下，我们招商局定会完成招商引资任务。

谢谢大家！

二〇一二年二月三日

## 政府招商工作计划 政府招商引资合同篇七

终于离开的枯燥的理论学习，怀着激动地心情，通过医教科的岗前教育，迈入了外一(神经外科)。这对于初次走上一线的我来说是极大的考验。在这短短的15天里，从理论到实践的转换；从试验模具、电教片到身体力行，战斗在一线；才明

白医学的海瀚和医生的坚辛，但我知道我不会退缩。

实习期间，我遵守医院及科室的各项规章制度，尊敬指导老师及实习单位人员，实习态度认真，勤奋好学，紧密联系实际，刻苦钻研课本外专业知识(医院的阅览提供了这一条件)。

短短的15天，我首先要学习的是最基础的东西：开处方，可能大家都不陌生，但我却总是犯错。在陈老师的解说及护士长以“一张纸要两毛钱呢”造成我个人良心的谴责下掌握了处方、各种化验单和出院记录的书写规范。

下来就是住院病历了，首先我照着已有的病历抄几次，然后自己写刚入院患者的住院病历，写完后请老师修改评论不断完善，再后来写完病历后就与老师写的对照，自多检讨，弥补不足。这样，我初步掌握了住院病历的书写规范，用同样地方法学会首次病程记录及后续病程记录的书写。

动手方面，要感谢陈老师对我的信任，指导我学会各种深浅反射及病理反射的检查方法，多次让我独立完成换药拆线。病例方面，掌握了颅脑损伤的诊断方法及依据，如“脑震荡、头皮损伤、头皮下血肿、硬膜外血肿、硬膜下血肿等”。熟悉了颅脑损伤的基本治疗方案，如“抗感染，减颅压，预防出血，营养神经等”，了解了病情的演变过程。随着一位20岁重型颅脑损伤及脾破裂少年行脾切除与开颅血肿清除术后，一天一天地好起来，我在外一的实习也结束了。

最后我想说的是在这15天里，我学到的不多。但是没关系，更重要的是我知道了以后要走的路，“医务工作是神圣而光荣的，但担子也是沉重地，医生的路不好走，做一个好医生就更难!”人生最难的是决择，这句话没错!我选择了走下去，没有挑战就没有进取!所以我会不会退缩!