

最新二手房退房协议书 二手房房屋出售协议书(精选7篇)

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

招商年度工作计划篇一

- 1、梳理业态（餐饮、服装、珠宝首饰、医药、咖啡茶庄、影院、超市、娱乐、儿童、鞋帽、通讯、家居、古玩文玩、户外健身、文创）品牌（目前500+以上），包括公司性质、联系人等信息，适时开始联系沟通。
- 2、推进主力品牌的谈判沟通，原则上以超市、影院、ktv、大型电玩的联络和引进为主；儿童游乐、3c、服饰、餐饮等为辅；同时接洽可签意向，可用品牌logo的商家。
- 3、品牌调研及落位，主要是友谊现有品牌为基础，并积极与友谊公司取得对接，联系沟通下一步工作。
- 4、进一步对蓟县以及周边县市的商业项目进行调研，完善凯旋城租金费用的调研和报告。
- 5、与策划部沟通，完善目前的宣传资料，包括宣传单、楼书、ppt文字资料、音像、视频、微信推广，为招商会做准备。
- 6、与建筑设计部门沟通提出以及改进更有利于商场未来经营的设计方案和工程条件。

7、与合约部沟通合同、意向书、加盟协议等文本的审查与制作。

8、项目沙盘说辞演练，提升锻炼招商人员解说能力。

招商年度工作计划篇二

牢固树立“大开放才能大招商、大招商才能大发展”的意识，创新完善招商引资体制，进一步健全招商引资的组织领导体系。一是建立招商引资工作联席办公制度，定期召开联席办公会，安排部署全县招商引资工作。二是县政府明确一名副县长把主要精力用于抓招商引资工作。三是组建县政府大项目办公室、招商局，核定职能、职责，对招商引资工作全程负责和服务。四是县财政每年至少拿出100万元，作为招商引资工作专项经费，确保工作顺利进行。

一是建立严格的目标管理责任制。对有招商任务的单位，实行部门首长负责制，落实“专人、专车、专经费”的“三专”措施，纳入全县目标管理；结合深化“双百工程”，细化考核办法，明确奖惩措施，推动全民招商氛围的形成。

二是建立严厉的督查机制。县委、县政府“两办”督查室和县纪委效能监察室，把招商引资工作和项目建设作为全年督查工作的重点，采取重点督办、分段督办、定期督办和不定期抽查的办法，严督实查，跟踪问效。

三是建立严明的奖惩机制。严格按照“双百工程”奖惩规定，对项目建设和招商工作有功的单位和个人给予重奖，对完不成任务的单位和个人给予惩戒。

四是建立高效的项目建设机制。继续推行县处级领导联系重点项目制度，明确牵头领导，成立一套班子，指定责任部门，确定业主单位，把任务捆绑在一起，把责任捆绑在一起，实行同奖同罚。

一是实行商会招商。选派干部进驻*、*等商会，参与商会工作、完善运行体系，加强对外联络、提高运行效率，把商会打造成为宣传潢川、联系潢川、招商引资的平台。

二是实行小分队招商。围绕首批服装、纺织等9个招商项目，由县处级领导牵头，抽调相关部门人员组成3-5人的招商小分队，有计划、有目的、有针对性的招商。

三是实行以商招商。鼓励企业积极与外界企业、财团搞好嫁接，以产权换资金，以市场换技术，以存量换增量，在招商引资中膨胀发展。

四是实行挂职招商。以潢川籍在外成功人士所办企业为依托，选派优秀干部30人，到北京、上海、广州等经济发达地区挂职锻炼，通过招商引资活动，拓宽视野，增长才干。

五是实行自荐招商。具有一定招商能力和外界关系的人员提出自荐申请，报经县委派招商干部管理办公室批准，脱离原工作岗位，赴经济发达地区进行专职招商。

一是不断完善招商引资政策体系。在原有招商引资政策基础上，今年，相继出台了《关于强力推进招商引资的实施意见》、《关于送派干部到经济发达地区招商引资的实施意见》等一系列文件，基本形成了较为完善的政策体系。

二是不断创造优质高效的服务环境。落实 三项制度 ，强化一个保障 。即：坚决落实首问负责制、限制办结制，对重大工程、重大项目实行办理事项、办事程序、收费标准一次性告知、一个窗口收费、一站式办公、全程式服务；坚决落实企业25天宁静工作日制度，在企业25个工作日内，除安全生产、消防和环保检查外，任何部门和单位不准到县域企业进行各种名目的检查；依法保障良好的项目建设环境。

三是精心打造特色园区平台。紧紧围绕鳖、鸭、花、猪、羽

毛、粮油加工等6大特色经济板块，谋划重点项目，明确发展定位，积极推进省级潢川经济技术开发区、106沿线综合工业小区、华英工业园、民营工业园建设；围绕产业发展规划，针对*、福建、浙江等重点地区和服装、纺织、食品加工等重点产业，积极谋划定向招商活动，提高招商引资项目对接成功率。

四是积极抓好招商项目土地储备。采取综合措施，一方面加强土地重组和空心村治理；另一方面加强土地清查，集约节约用地，为投资客商提供适宜项目发展的土地。

一是谋划项目。突出三个围绕，即：围绕潢河沿岸三期治理，京九大道建设、县乡公路建设等一批城乡基础设施项目，提高发展基础能力；围绕樱桃谷鸭、生猪、花木、羽毛、粮油和水产加工等特色产业，着力谋划一批能够拉长链条、提高附加值、提升龙头企业发展质量的项目；围绕工业经济谋划项目，重点支持华英集团上市，实施资本经营，加快老企业重组，焕发新活力，整和新兴企业资源，大上强筋壮骨项目，打造行业旗舰。

二是做好项目。做好项目储备，紧盯国家产业政策，积极储备一批推动经济发展，促进产业升级的大项目、好项目；做好项目论证，扎实做好项目建设书、可研性报告、初步设计、评估分析等要件，努力提升项目的规划性、科学性、针对性和可操作性；做好项目包装，站在投资者的角度，突出客商需求，对项目的名称、内容、回报、前景及市场预测等进行详细论证，精雕细琢，吸引客商的眼球。做好项目推介，广泛运用各种渠道，多媒体发布、多节会推介，提高项目招商的命中率。

三是跑出项目。强攻政策性项目，找准上级产业发展政策扶持的着力点，找准与产业资源优势的对接点，找准市场需求的切入点，找准民生民需的关注点，努力争取上级各类专项资金；主攻招商引资项目，不断完善招商引资实施办法，努

力营造全民招商、亲商、护商的良好氛围，使客商真正引得来，留得住，能发展；努力形成大招商、招大商，大上项目，上大项目的大氛围，大热潮，开放带动、纵深推进县域经济发展。

招商年度工作计划篇三

计划一：明年注定是竞争空前的一年，结合去年的工作实际情况，在新的一年里一方面要广泛的收集客户资料，寻找上档次的主流品牌，了解客户的扩展规划以及经营计划思路。另一方面就是要定期对其他及周边城市招商部进行市场调查研究，了解对方的市场布局情况，投资厂商的变动和销售情况，以及客流结构等信息。

一、计划明年的招商工作目标初步为以下几点：

2、与同行业人员多交流，探讨摸索，创新招商知识；

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有意向客户及考察团体。

2、到台商聚集的城市收集客户资源，学习别人的成功招商案例，吸取别人失败的教训，从而成就自己的工作。

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、稳固目前现有台商，同时引进其他主流品牌厂家

1、眼睛不能仅仅放在新的投资上，也要服务好已有企业厂商，逢年过节为他们送去我们的问候，积极解决他们的企业实际问题，让他们有到家一般的感觉。

2、结合部门实际情况，更多的了解及引进其他有意向或主流品牌厂商，尽可能稳定目前现有的企业厂商，同时形成稳定的发展态势。

3、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。

四、积极的去推广本市开发区，使其能被更多的台商所熟知

1、抓住一切可以和台商企业交流沟通的机会，让他们了解德州经济开发区，向他们介绍现行的多项优惠政策。

2、市里或区里有什么活动项目，及时的、尽可能的联系自己所知道的所有台商，邀请他们来开发区实地考察。在新的一年里，积极主动的开展招商工作，使自己的业务能力得到更多的锻炼和提升，也使自己的工作能有更多的优秀成绩。

通过工作计划的实施，切实的提高工作效率，发挥个人的主观能动性，高标准要求自己，争取为台办招商工作的开展贡献自己的力量。

计划二：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，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初步为以：

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xx市去集中性商业进行有目的性市场调查
- 6、制定租金策略
- 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。

招商年度工作计划篇四

续建项目1个

竣工项目4个

建项目7个

意向项目5个

今年上半年，我乡招商引资工作取得了一定的突破，通过重点项目建设，加快了我乡工业企业的规模化、产业化步伐，初步形成了以矿产品开发业为龙头，造纸印刷业、水泥建材业等为骨干的工业发展新格局。今后，我们将围绕壮大乡域经济实力的总体目标，继续抓住机遇，创新思路，加大力度，做好以下几个方面的工作，求得更大的突破。

1、认准既定思路，突出特色招商

特色就是优势，就是竞争力，就是经济效益。xx乡党委、政府立足实际，准确定位，把丰富的矿产资源项目开发建设作为招商主攻目标，把石材石墨深加工、铜铁矿浮选，作为招商重点，突出优势，精心包装，强力推介，下一步我们还要认准既定思路进一步整合资源，侧重在引进实力强的大集团和大公司上狠下功夫，力争培植一批资本聚集高、规模膨胀快、核心竞争力强的大企业，为进一步做大做强产业龙头打下了坚实的基础。

2、创新发展理念，炒热招商氛围

面对全县上下开放带动、招商引资办工业的逼人形势，xx乡将进一步抢抓机遇、创新理念、炒热氛围，形成全面招商、全员招商的强大氛围。一是要通过各种会议、“双日”活动等形式，向全乡党员干部大讲xx资源优势，大讲xx社会资金、

企业发展积累多的资金优势，大讲抓工业上项目是一个乡、一个村发展经济的支撑和核心，增强忧患意识，凝心聚力谋发展。要理直气壮叫响“以工业论英雄、以工业论贡献、以工业论成败”，通过加压紧逼，使广大干部首先成为工业型干部、使领导成为工业型领导。二是对全乡在外工作的干部、务工经商、创业有成的人员登记造册，制成通讯录，通过召开联谊会、乡情恳谈会、发信致函等形式，向他们介绍县乡对外开放、招商引资的优惠政策，把我乡的资源状况、招商引资项目，通过本乡在外务工、求学、经商、工作人员向沿海发达地区的客商宣传推介项目。三是以工业企业为窗口，以洽谈商会为平台，组织乡村干部组成招商“小分队”到福建、深圳、珠海、汕头等经济发达地区，开展特色产品推介会、项目信息发布会、协议项目洽谈会等活动，内外联动、广引项目。

3、拓宽招商渠道，把着力点延伸到村级

xx乡有抓工业上项目的传统优势、产业优势、项目优势；有一批脑子活、观念新、肯吃苦、有能耐的“经济能人”队伍，有一批懂经营善管理的“双强”型村干部队伍，全乡16个党支部书记有13个经商办企业；仅xx年村组干部发展的项目涉及到石材、石墨、石粉加工等，投资额超千万元，他们足以具备干大事、创大业的素质和能力，是发展我乡经济的中坚力量。因此要进一步明确目标，强化责任，夯实任务。各村支书、村主任还要分别拿出500元作为抵押金，班子成员和机关干部每月要拿出地方补贴的30元作为抵押金。各村、各战线完成1个投资50万元以上的项目或引进一个2万元以上的无偿资金项目，除返还抵押金外，另按引资额的1%奖励有关人员，凡完不成任务的，押金变罚金，班子成员及站所人员不得参与评先，村支书不得推荐为县功勋支书，不得评为乡标兵支书。充分调动党政班子成员和乡村干部抓项目、跑项目的积极性。

招商年度工作计划篇五

（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。