

最新招商人员工作汇报 招商工作总结(汇总10篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

招商人员工作汇报 招商工作总结篇一

xx年，我们认真贯彻市委二届五次全体(扩大)会议和区委九届七次全体(扩大)会议精神，紧紧围绕工业强镇的发展思路，努力实践“工业经济是第一要务，招商引资为第一政绩”的发展理念，充分利用区位优势、资源优势、人才优势、劳动力优势，因地制宜，抢抓机遇；务实苦干，深挖潜力；创优策略，强攻招商；全方位、多层次、多渠道的开展招商引资工作，营造了“大招商，招大商，招好商”的浓厚氛围。在区委、区政府的正确领导下，通过全镇上下的共同努力，工业经济及招商引资工作实现了新的跨越。

今年1至10月份，全镇共引进项目个，实际到位资金万元，其中50xxxx以上项目个，主要引进项目有：×××绿源照明有限公司、豫兴面业、家乐福食品、钟吾驾校等。通过干部带头领办，外出人员回乡创办，招商引资兴办等方式，全镇共兴办企业个，主要有：华烨服装厂、腾龙服装厂、华杰饰品玩具厂、清高羊毛衫厂、农场电子网-互联网最大优习网插件厂、周马木材厂、高圩塑料粒子厂、同心电子厂等。对照年初目标任务，全镇共完成招商引资万元，完成目标；销售收入6907xxxx元，完成目标98；工业增加值1794xxxx元，完成目标102；列统工业企业完成xxxx□完成目标；列统工业企业增加值393xxxx元，完成目标112；工业固定资产投

入478xxxx元，完成目标159；新增私营工业企业3xxxx□完成目标250；新增个体工商户30xxxx□完成目标130；创建工业专业村个，完成目标；消灭工业空白村个，完成目标；盘活闲置资产xxxx□完成目标100。

今年以来，我们组织召开了由镇直各部门、各村(居)及各企业参加的全镇招商引资动员大会，对原来的招商引资考核认定办法、考核奖惩规定和鼓励外商投资优惠政策进行了重新修订、完善，对xx年项目引荐人按照政策给予奖励兑现，对在招商引资工作中涌现出来的先进个人给予大张旗鼓的表彰。通过优惠政策和奖励政策的落实和兑现，给投资者以鼓励，给引资者以奖励，形成了全镇上下议招商、想招商、积极从事招商工作的良好局面，为全年工作的开展奠定了坚实的基础。

(一)强化责任，整合力量抓招商。

今年以来，镇党委、政府以“解思想、引项目、促发展”的思路为出发点，认真开展讨论，采取“三个强化”措施，狠抓招商工作。一是强化领导，明确责任。继续实施“一把手工程”，工作调度到“一把手”，奖惩兑现到“一把手”。进一步明确党政一把手负总责，分管领导负主责，招商办具体负责，各单位、各村(居)“一把手”直接负责，大家各尽其职，努力搞好招商工作。二是强化工作专班，调整充实招商工作力量。在现有招商办的基础上，镇里安排1—xxxx招商信息联络员，网络各方招商信息，并每月召开一次联系会，收集招商信息，有的放矢地开展招商工作，在全镇上下形成合力招商的浓厚氛围。三是强化职责，明确任务。在目标考核办法中，提高了招商引资工作在各项工作中的比重，要求班子成员每人每年要有1—xxxx招商洽谈项目，并对各单位、各村(居)下达招商引资责任目标，签订责任状，做到“千斤担子万人挑，个个身上有指标”，使招商引资深入人心。

(二) 强化措施，改软环境抓招商。

抓好招商工作，强化措施，改造软环境是前提，至关重要。镇党委、政府从大兴实际出发，实施南扩东移战略，以项目为支撑，以园区建设为载体，以打造招商引资平台为重点，强化工作措施，制订优惠政策，激励搞活招商工作。在工作中，一是加大力度搞好软环境的整治。镇党委、政府决定凡是不利于招商引资的环境一律整治，凡是与招商引资工作挤道的一律让路，凡是客商需要的服务，一律尽量满足，对扰乱、妨碍客商投资的行为，镇里派出司法人员进行严厉的打击，确保招商引资工作顺利进行。二是兑现奖励政策，鼓励有志之士参与招商。每年初，镇里都对招商引资引荐人给予表彰奖励，对在招商引资工作中涌现出来的先进个人给予大张旗鼓地表彰，同时将招商引资实绩与干部的考核、评先、晋级有机地结合起来，大力激发了各单位、各部门想招商、议招商的积极性。三是着力抓好“以小引大”招商发展的新举措，广泛撒网，重点捕鱼。以现有的企业为依托，通过“以亲找亲，以厂找厂，以商招商”的方式，广泛联系，努力开展招商工作。一手招铺天盖地的劳动密集型企业，一手招顶天立地的大企业、大集团、大公司和高新技术产业。同时，号召全镇各级干部千方百计动脑筋，千山万水找项目，千辛万苦引资金，抢抓机遇快引进，捕捉契机找引进，优化环境保引进，努力营造全方合力招商的发展态势。

(三) 领导挂帅，求真务实抓招商。

今年来，镇党委、政府按“建园区、上项目、优结构”的思路，强力推进“一主三化”建设，一改过去“守株待兔”的工作方式，主动找时间外出招商。在招商中，立足一个“勤”，着眼一个“诚”，做到勤联多访，以诚感人。一年来，镇主要领导先后十余次专程赴上海、苏州、浙江、广东等地拜访客商，联系客户，洽谈项目，广泛宣传宿迁，推介大兴，努力开辟招商门路。通过一年的努力工作，来我镇考察的客商达人次，已落户我镇的客商有家，签订合同项目

个，合同引资额亿元，其中有个项目已开工建设，签订投资协议的企业家，达成投资意向的企业家，正在进行谈判的企业家。

此外，为进一步推动招商活动扎实有效开展，初步建立了科级领导分包重点招商项目制度，实行招商全过程管理。凡新开工一个重点工业项目，都由一名副镇长级干部分包，分管领导人都在工地设立办公室，做到工地建到哪里，领导人的办公桌就搬到哪里，确保拿出2/3以上的精力放在项目建设上。每月至少召开一次项目进展调度会，听取包保重点项目的领导和企业负责人汇报，分析问题，研究对策，帮助解决项目进展中遇到的实际困难和问题，督促企业加快项目建设。

1、意识不强，氛围不浓。虽然招商引资和发展工业经济在全镇已经形成一种共识，但没有形成浓烈的氛围。目前只是热在上层、急在中层、冷在下层，有相当一部分村(居)只是抓日常工作，并没有大力的开展招商引资工作。

2、投资结构不够优化。投资规模小，经济总量小，投资结构不尽合理，低水平重复建设的问题比较突出，不利于产业集聚效益的形成。在引进尖、高、外项目上数量不多，技术含量也比较低。

3、环境和服务还需进一步优化。个别单位和少数干部还存在服务意识淡薄、大局观念不强、工作效率低下、服务承诺和优惠政策不到位的问题。

4、企业在招商引资工作中主体缺位现象仍较突出。虽然各单位、各部门积极运作组织招商引资，但企业招商引资的意识不强，主动性差，缺乏招商引资的动力机制，缺乏开放意识和竞争意识。

5、企业融资困难。国家宏观调控中的产业政策、信贷政策的后续作用，使得企业贷款难，融资渠道少，导致资金到位、

项目引进的难度增大。

(一) 不断改善投资环境，努力构建招商引资的强磁洼地。

一是要从影响投资和发展的突出问题入手，以创新机制和完善制度为突破口，切实落实首问责任制、限时办结制、投诉受理制等制度，转变工作职能，提高服务水平。二是要将“诚信”贯穿于招商引资各个环节，无论是主管领导还是一般干部，在接触之初吃透政策，谨慎承诺；在签约之后要落实政策，履行承诺。坚持依法行政，加大政务公开力度，提高工作的透明度，促进投资环境的改善和优化。三是要树立强烈的亲商意识，提高行政效率，提升服务质量，持之以恒地抓好各种环境建设，努力为客商营造一个公平竞争的市场环境，公正的法制环境，稳定的政策环境和高效的服务环境，使引进的项目迅速建设投产达效。四是镇直各部门要放下架子、沉下身子，强化服务职能，切实深入到已落户的企业中去，进行走访调查，真正帮企业协调解决一些问题。同时，要做到“言必行，行必果”，为投资者不折不扣地落实各项招商引资优惠政策，使投资者能够得到实实在在的实惠，真正实现项目前期以诚信为本招商、项目中期以优质服务招商、项目后期以良好的环境招商、项目建成后以规范化管理安商的招商引资良性循环。五是加大招商引资的定期督办、调度和检查力度。要通过项目现场办公会的形式，及时协调解决项目引进过程中遇到的问题。

(二) 加强领导，抓好重点招商项目的建设。

把发展工业经济作为各项工作的“重中之重”来抓，以“工业强镇”为主向，组织动员全镇干群，大办乡村工业，大办个私企业。同时，全力抓好重点项目建设。一是集中主要力量，加大工程的建设力度，重点是绿源照明项目二期工程建设，投资元的昭泉项目开工建设。二是抓好投资元的豫兴面业项目，促其尽快建成投产。三是加大工作力度，抓紧绿源小区建设。

(三)以小团体招商为主要方式，逐步扩大外出招商成果。

一是以绿源电器为窗口，扩大与灯具企业的交流与合作，争取引进一批与绿源加工项目相配套的企业。二是抓好镇东部园区建设，力争年底有xxxx以上企业落地。三是进一步扩大与上海、苏州、温州、东莞、宁波等地的往来和交流，力争使大的项目落户大兴。

(四)千方百计解决制约外商投资的难点问题。

一是突破用地瓶颈，创造引资空间。盘活土地存量，用好现有闲置土地、用好荒废土地，本着宜征则征，宜租则租，宜股则股的原则，解决好土地问题，确保招商引资项目建设用地。二是突破融资瓶颈，服务项目建设。通过建立和完善信用担保体系、信用评价体系，提高企业信誉，千方百计争取金融部门信贷支持，积极争取国家、省、市、区一系列用来扶持中小企业发展的各类基金和扶持资金。

承前启后，继往开来。在区委、区政府的正确领导下，在各成员单位的大力支持下，我们主动出击，坚持做到“头版头条抓招商，创新举措抓招商，竭尽全力抓招商”，在工作中也取得了一些实质性的成绩，但和区委、区政府的招商工作要求相比，和其他兄弟单位相比，还存在着一定的不足。在以后的工作中，我们将继续从招商引资基础性工作入手，克服困难和不足，切实加强招商队伍建设，明确目标责任，转移招商重点，进一步营造“亲商、助商、爱商”的良好氛围，以期达到“招商、扶商、富商”的预期效果，进而振兴宿豫社会经济，×××宿豫人民，唱响工业强区主旋律，为“将宿豫打造成×××工业区”这一历史使命作出自己的贡献。

招商人员工作汇报 招商工作总结篇二

今年以来，我局在县委、县政府的正确领导下，认真贯彻落实全市“三大总体战略工作”，紧紧围绕实现科学发展、建设

幸福开江的总体目标，奋力推进秦巴地区特色魅力城市和魅力川东小天府建设，紧扣发展主题，不断创新招商思路，改进招商方式，拓展招商领域，狠抓责任落实，进一步改善和优化投资环境，全县招商引资工作保持了良好的发展态势，取得了招商引资的新成效。

(一)总体情况

今年1-6月份，共引进项目33个，预计到位资金28.8亿元，同比增长25.94%，完成全年目标任务的52.36%，实现了时间过半，任务过半。新签约3000万元以上的项目4个，超半年目标任务1个。

第十三届西博会我县共签约项目4个，签约金额为40.3亿元，履约项目4个，项目履约率100%；开工项目4个，项目开工率100%；1-6月到位资金20.9亿元，资金到位率51.86%。

第十六届渝洽会我县共签约项目8个，签约金额30.5亿元。

(二)主要做法

1、健全工作机制。今年上半年，我们建立了招商引资预决算台帐制，确定全年目标任务，按月份、季度细化任务，落实责任人及股室。对原来的全县招商引资考核办法进行重新完善，提高了招商引资工作在各项工作中的比重，促使各单位把招商引资纳入日常工作范围。使乡镇、部门和企业普遍感到招商引资责无旁贷，把全县党员、干部、职工推向招商第一线。完善招商引资签约项目“挂包责任制”，确保每个重大项目落实一名县级挂包领导、一个挂包部门和一个工作专班。积极借鉴周边县市及发达地区招商引资优惠政策，结合我县实际，重新修订完善xx县招商引资优惠政策和奖励办法；制订招商引资工作流程图，为项目引进提供优良平台；给投资者以鼓励，给引资者以奖励，形成了全县上下议招商、想招商、积极从事招商工作的好局面，为全年工作的`开展奠定了坚

实的基础。

2、精心储备项目。广泛搜集重点产业转移和大企业投资合作信息，以市场和国家产业政策为导向，结合市上对我县产业布局和定位，深入挖掘我县优势资源，配合发改、经信、商务、旅游、住建、国土、农业、畜牧等相关责任部门收集、整理、筛选、论证、编制、发布项目。

3、推进产业招商。加大已成立的农业及特色农副产品加工、高端工模具及装备制造、劳动密集型、电子电器、现代服务业、基础设施及社会事业等6支产业招商小分队工作力度，落实责任领导和责任部门，进一步明确各产业小分队工作职责、工作重点、目标任务，对各产业小分队实行严格考核，有效推进产业招商活动。

4、重点开展小分队招商。我县把开展小分队招商作为重要的招商手段，县委、县政府领导带队分赴成都、重庆、浙江、安徽、贵州、广东、江西等地开展小分队活动26次，与大通控股集团、太平洋建设集团□xx市大岭山众兴液压机械有限公司、深圳盛荣鑫科技开发有限公司重点对接洽谈开达快速通道、开梁快速通道、明月湖综合开发与利用、工程机械装备生产、高端工模具及五金机械生产等项目。

1、投资结构不够优化。有的招商引资项目门槛过低，投资结构不尽合理，低水平重复建设的问题比较突出，不利于产业集聚效益的形成。在引进尖、高、外项目上有一定突破，但数量不多，技术含量也比较低。

2、环境和服务还需进一步优化。个别单位和少数机关干部还存在服务意识淡薄、大局观念不强、工作效率低下、服务承诺和优惠政策不到位的问题。

3、企业在招商引资工作中主体缺位现象仍较突出。虽然各级各部门积极运作组织招商引资，而大多数企业招商引资的意

识不强，主动性差，缺乏招商引资的动力机制，缺乏开放意识和市场竞争意识。

4、企业融资困难。国家宏观调控中的产业政策、信贷政策的后续作用，使得企业贷款难，融资渠道少，导致资金到位、项目引进的难度增大。

(一) 不断改善投资环境

一是要从影响投资和发展的突出问题入手，以创新机制和完善制度为突破口，切实落实首问责任制、限时办结制、投诉受理制等制度，提高服务水平。二是要将“诚信”贯穿于招商引资各个环节，无论是主管领导还是一般干部，在接触之初吃透政策，谨慎承诺；在签约之后要落实政策，履行承诺。坚持依法行政，加大政务公开力度，提高招商工作的透明度，促进投资环境的改善和优化。三是要树立强烈的亲商意识，提高行政效率，提升服务质量，持之以恒地抓好各种环境建设，努力为客商营造一个公平竞争的市场环境，公正的法制环境，稳定的政策环境和高效的服务环境，使引进的项目迅速建设投产达效。四是要放下架子、沉下身子，强化服务职能，切实深入到已落户的企业中去，进行走访调查，真正帮助企业协调解决一些问题。同时，要做到言必行，行必果，为投资者不折不扣地落实各项招商引资优惠政策，使投资者能够得到实实在在的实惠，真正实现项目前期以诚信为本招商、项目中期以优质服务招商、项目后期以良好的环境招商、项目建成后以规范化管理安商的招商引资良性循环。五是加大招商引资的定期督办、调度和检查力度。要通过项目调度会及现场办公会的形式，及时协调解决项目引进过程中遇到的问题。

(二) 抓好项目的跟踪落实。

一是加强对在谈项目的跟踪回访，及时与大通控股集团、太平洋建设集团、华西希望集团等企业联系，抓紧对开达快速

通道、开梁快速通道、明月湖综合利用与开发、饲料加工、水禽加工等项目的对接洽谈，务求实效，提高招商成功率。二是加强对签约项目的跟踪促进，尤其是新签约开江希望城、中国·开江国际文化旅游产业园项目、工模具及五金机械生产项目、工程机械装备生产等重大项目的跟踪服务，及时为项目建设排忧解难，切实提高项目开工率和投产率。三是对在建项目的跟踪管理。一方面做好协调服务，建立项目跟踪台账，随时掌握项目进度，另一方面积极与各职能部门协调，帮助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) 解决制约外商投资的难点问题。

一是突破用地瓶颈，创造引资空间。盘活土地存量，用好现有闲置土地、用好荒废土地，本着宜征则征，宜租则租，宜股则股的原则，解决好土地问题，确保招商引资项目建设用地。二是突破融资瓶颈，服务项目建设。通过建立和完善信用担保体系、信用评价体系，提高企业信誉，千方百计争取金融部门信贷支持，积极争取国家□xx市一系列用来扶持中小企业发展的各类基金和扶持资金。

总之，今年我县的招商引资工作形势还很严峻，但同时也面临机遇和挑战，需要创造性的开展工作。我们相信，有县委、县政府的坚强领导和全县上下的共同努力，今年的招商引资工作一定会实现新的突破。

招商人员工作汇报 招商工作总结篇三

今年以来，根据地委、行署下发《出国留学活动方案》制定的六项重大招商活动，紧紧围绕地区九大产业体系开张好招商工作的精神要求。我局*月份*次**市等地拜访**招商局领导，走访**商会企业，对接企业，洽谈项目。*月初我局赴**等地开展招商工作，针对玉米、打瓜深加工等项目与出国留学集团等*余家企业登门招商，主动推介，取得一定实效，

近期将有部分企业赴我县实地考察。*月下旬我县积极筹备**招商活动，多次与**商会、**商会、等驻*商会以及**办事处人员对接项目，邀请**余家企业参会，与出国留学集团等**家企业就肉牛养殖加工、万吨钢结构生产项目签约，总金额*亿元。为了做好今年的“出国留学周活动”，我局提前积极筹备“出国留学周活动”前期工作，专门派出一名副局长前往**省做好相关工作，加强与**省企业和有关方面的对接，积极做好企业邀请及项目接洽工作。对口**队、**县委副书记出国留学赶赴**，统筹协调此次活动。**招商、发改部门的**干部回到**以后，紧紧围绕**对口援建**县的资源优势，积极跑企业，找项目，目前总体工作进展顺利，参会企业、恳谈推介会时间、地点、议程已准备好，*日，我局人员将赶赴**，*日正式召开额敏县招商项目恳谈推介会。

根据《出国留学企业联合会(商会)及企业对接赴县市考察项目的通知(出国留学招商传[**号)》要求，自治区副主席出国留学及自治区招商局局长出国留学一行将带领**家**异地企业联合会(商会)**家企业考察****地区，为充分利用好此次机遇，我局迅速行动，认真梳理与我县产业相关商会企业，及时将通知精神汇报县主要领导，并制定初步方案。

2、重点项目进展情况

已开工项目进展情况

一是额敏田力特肥业有限公司年产**万吨滴灌肥、复合肥生产项目位于(**)工业园区，总投资**万元，由河南新野冠丰肥业有限公司出资筹建，目前，职工宿舍已完工，2座库房及生产车间基础已完工，厂区道路完成一半，生产设备已定购，计划今年**月下旬投产。二是新疆九洲农业科技开发有限公司玉米、小麦制种项目位于额敏县(兵地、辽阳)工业园区，总投资**万元，注册资金**万元，目前，库房、厂房基础已完工，办公楼一层框架已完工，生产设备已定购，计划**月下旬投产。三是**房产开发有限公司大型农副产品批发交易

中心及配套商业住宅建设项目一期投资**亿元，建筑面积**万余平米，目前，负一层已完工，计划今年项目主体完工。

即将开工项目情况

一是额敏隆惠源药业有限公司甘草深加工项目位于**(**)工业园区，占地**亩，总投资**5亿元，主要建设3**吨流浸膏生产线，**吨甘草酸生产线，**吨单铵盐、**吨次酸及甘草切片生产加工等项目，目前，公司注册已完成，**亩甘草基地种植已完成，项目规划、设计、可研等前期工作已完成，**月下旬将开始项目环评、立项、审图等实质工作，计划7**月开工建设。二是新疆方城房地产开发有限公司额敏县城市综合体建设项目一期总投资**亿元，建设酒店、商业地产及高档住宅，总建筑面积**万平米。目前，土地征收工作基本完成，正在进行拆迁和部分基础土建。

正在洽谈的重点项目

一是出国留学集团肉牛养殖及深加工项目计划总投资**5亿元，建设**头现代化高标准示范养殖场及屠宰分割加工生产线。目前，项目已通过集团股东会，建设地点位于**工业园区，规划用地**0亩。具体实施方案正在商榷。二是上海新东方希望集团对我县及区域内玉米资源优势、区位、水源等方面实地考察后，有意向在我县实施玉米深加工项目，近期，我局将专赴**走访该公司高层，进一步对接洽谈。

3、面临的形势和存在的问题

一是我县土地多为耕地或草地，中央及自治区一系列的土地紧缩政策使得项目用地更加紧张，审批难度不断加大，一定程度上影响和制约我县项目落地。

二是援疆工作开展以来，各地纷纷出台更加优惠的政策，吸

引投资商前往，我县现有政策优势不大，竞争激烈，引资难度加大。

三是区域内，我县资源相对较为匮乏，招商范围有局限性。

招商人员工作汇报 招商工作总结篇四

一、主要指标完成情况

(一)已签约项目情况：经过前期工作努力，共计签约项目31项，签约金额40.1078亿元，1060万美元。

(二)落地项目及到位资金：截至目前，已落地项目7项，其中通过县区考核部门认定项目5项，到位省外资金**亿元，完成全年引进内资任务的**%，已报送市考核办认定。

二、工作措施

*月*日，**市农业局召集局机关全体干部职工、局属各单位主要领导召开xx年招商引资工作动员大会，传达《全市xx年工作目标奖惩兑现xx年工作目标责任状暨工业突破园区建设招商引资动员大会》精神，安排部署xx年招商引资工作。会议邀请市考核办副主任、市投资促进局副局长张宗能同志到会指导工作。会上，局长孟少波同志结合全市农业农村工作实际，就如何做好xx年招商引资工作，进行了全面的安排部署和动员；同时局长与各分管领导、各分管领导与各处室、单位负责人签订了招商引资责任状，把招商任务层层落实到每一个处室、单位和个人，形成“人人有任务、个个有责任”，齐抓共管的良好态势。

(二)制定招商引资工作方案及百日竞赛活动计划

为认真做好xx年招商引资工作，做到早计划、早安排，在总结**年经验的基础上，制定了xx年工作方案及百日竞赛活动计

划。按照市工业突破园区建设招商引资工作指挥部印发的《**市招商引资**实施方案》的要求，全局统一思想、提高认识，精心组织、加快行动，迅速开展竞赛活动。要求各责任单位领导高度重视，按照百日竞赛活动的要求，早计划、早安排，及时上报招商引资项目签约及落地情况，并对照全年的招商引资任务，树立比、学、赶、帮、超的竞争意识，在全局上下形成投身招商、关心招商、支持招商、扩大招商的浓厚氛围。

(三) 做好招商项目整理和储备

按照省、市有关部门的要求，认真编写《**市生物产业**招商项目册》。通过广泛征集，共收到各有关单位和部门报送招商引资项目36项，经我局组织省、市生物产业各方面的专家进行咨询论证并完善修改，初步确定招商引资项目**项，涉及生物产业基地及公共平台建设、生物医药、生物化工、畜牧业、农副产品加工等方面，总投资规模为**亿元。

1. 加大国外招商引资力度。**月**日，由市长出国留学林带队，局长**及相关工作人员陪同前往参加了“**花卉国际博览会”。在“中国出国留学招商引资推介会”上，局长**同志代表**市政府向与会领导、来宾、企业介绍了**市情、农业产业化招商引资优惠政策，并进行了项目推介。此次国际花卉节**市共组织农业产业化招商项目22个，项目总投资约**亿元，涉及农业园区建设、农产品物流交易市场建设、优势特色产业基地建设、农产品加工等内容。出席本次推介会的嘉宾还有高阳市市长及46家韩国企业代表。

2. 市领导带队到**开展招商引资活动。**月**日-**日，由**市人大**主任、**市政府李喜副市长、**市政协**副主席、**副主席带队，组织**招商分局等相关部门和部分县区领导到**开展招商引资活动。

(1) **月**日，由**市人民政府主办，****招商分局承办

的“xx年**(**)招商引资推介会”在**成功举办。推介会由**市农业局局长、****招商分局政委**同志主持，**招商分局局长**同志做了**招商引资项目推介。**省招商局党委副书记**、**市人大常委会出国留学副秘书长、政协秘书长、**相关部门的领导及来自**企业、****商会、**(**)籍在**投资发展企业、**(**)籍在**投资发展企业及**本土企业共**多家参加会议，会议规模达**多人。会上共签订招商引资项目**项，协议投资金额达**亿元。

(2)市领导带队登门走访企业。**月**日-**日，**副市长带领**市代表团一行分别拜会了全国政协常委、出国留学集团董事长、通威股份有限公司董事*先生。实地走访和考察了*产业园、*有限公司、*有限公司、凌花村、榕珍菌业、田园时代、**市现代农业发展投资有限公司、希望食品有限公司、得益绿色食品有限公司、柳江万亩蔬菜产业园等企业。代表团所到之处受到了热情的欢迎，纷纷表示将组团赴*考察，寻求商机。此次招商活动向**社会各界宣传和推介**，为企业家提供了信息交流平台，增进了我市与**商界的联系，为各位企业家、科研单位进一步了解**，早日到我市投资兴业打下了良好的基础。

3.借助生物产业发展大会，搭建招商引资平台。**月**日-**日，**省首届生物产业大会在昆召开，这是我省首次高规格、大规模的生物产业发展盛会。在6日专场签约仪式上，我市共签约项目**项，协议投资总额72.8642亿元，其中省外资金**亿元。其中我局组织签约项目**项，签约省外投资金额**亿元，分别占全市签约项目和省外投资金额的**%和**%。

(五)积极做好跟踪服务，促进项目落地。

1.局党委专门建立了办公会议督查机制，对重大项目进展情况进行跟踪落实。对**推介会、生物产业大会及前期签约项目进行分析、研究，对需推进的**个项目确定责任领导和责任人，对项目进行跟踪服务，确保项目尽快落地。

2. 积极开展**年招商引资项目“回头看”及落地项目跟进服务工作。在大力加强**年招商引资工作的同时，还积极对**年招商引资工作进行了全面的自检自查，对签约**年的“**招商引资(济南)推介会”和“第四届**国际农业博览会”签约项目和落地项目进行认真梳理、回访。截至**年4**月，我局**年签约的**个项目中已开工项目**项，开工率为84.8%，完成投资4.7498亿元，占协议总投资的**%；对**花卉产业园区建设、蚕桑基地及丝绸厂建设、**市兽药gsp市场建设和**厂建设等部分接转项目派专人进行跟踪服务，努力促进二期项目的落地。

三、存在的困难及需要帮助协调落地的项目

(一) 存在的困难

1. “菊花园中药材交易市场搬迁”项目。**宏灿商贸有限公司是我局重点招商引资企业，已先后投资建成了**市菊花园中药材交易市场、六甲恒盛物流城等市场。其中**市菊花园中药材交易市场是**省唯一经国家医药管理局等有关部门批准成立的全国十七家大型中药材专业市场之一，经营的中药材品种**多种，年交易额近**亿元，该市场交易的中药材占全省中药材供给总量的**%以上，是我省中药材流通中心。经过多年的经营发展，规模逐渐壮大，原有场地已不能满足市场发展需要；加之二环路的改造，已不能满足中药材的加工销售环境要求，整体搬迁已迫在眉睫。公司计划投资**亿元人民币着力打造集现货交易、仓储、信息物流和初加工为一体的**地区最大的综合性药材交易市场。目前需要协调落实项目用地。

2. “**中企名特优农产品交易市场”由**中企肉类联合加工有限公司投资建设，计划投资7.65亿元新建集名特优新产品展馆、交易市场、仓储物流、冷库、信息服务等综合配套设施为一体的大型综合农产品交易市场。该项目也需要协调落实项目用地。

招商人员工作汇报 招商工作总结篇五

今年，在市委市政府的正确领导推动下，我市围绕“工业强市”与“旅游富民”两大战略驱动，借“全民创业、万众创新”的号召契机，以“江商回归”、山海协作事业等为抓手，深化招商引资“一号工程”，全民招商、以商招商，努力实现招商引资工作再上新台阶。

(一)项目招引有成果。截止5月份，全市共引进招商引资项目66个，总协议投资额95.27亿元，到位引资额20.45亿元，完成年度目标任务的42.6%；工业项目到位引资额16.23亿元，完成年度目标任务的42.71%。均达到时序进度要求。特别是引进了健盛产业园、中机国能、文溪初中、科润电力非晶合金变压器生产线项目等一批亿元以上大项目。从工业项目审议情况来看，今年1-5月共审议了11个新增用地项目。从服务业项目来看，今年通过市财经工作领导小组审议项目2个，分别是太极湾xx驿高端休闲度假基地、江郎“四季农耕”亲子乐园生态休闲项目。项目审议数相比去年同期已有所增加。

(二)项目谋划有思路。上半年，通过市产业领导小组谋划、市项目谋划小组谋划及召开项目谋划工作会议等方式共谋划招商引资项目48个，其中亿元以上项目24个，10亿元重大项目6个，包括30亿元的“红色迪斯尼”文化产业园项目、100亿元的xx市通用机场项目、10亿元的xx·山地运动文化旅游城项目、20亿元的消防产业园项目等。同时建立了由市发改委牵头，市财政局、市监管办及相关行业主管部门、相关专家组成ppp项目联审机制，整理完善了ppp项目库。推出了餐厨垃圾处理、城北第二幼儿园、鹿溪污水处理厂、新能源汽车分时租赁等实施类ppp项目12个。廿八都二期开发、综合物流基地等推介类项目8个，中医院迁建、肉品应急保障中心等谋划类项目8个。

(三)项目服务有保障。按照“项目研判更专业、项目推进更

顺畅”要求，围绕招商信息研判、专业谈判、签约、落地等环节做好快速决策和周到服务，我市制定出台了《关于进一步完善招商引资工作机制的意见》，成立项目谋划、信息研判、专业谈判、服务接待、落地推进等5个工作小组，建立了项目谋划机制、信息研判机制、专业谈判机制、协调服务机制、落地推进机制。招商项目落地程序得到进一步完善。

(四)山海协作有进展□20xx年12月，省政府办公厅下发了《关于进一步深化山海协作工程的实施意见》，意见指出要进一步加大经济强县产业转移和要素支持力度。加强省级山海协作产业园建设。围绕该意见，5月12日□xx—柯桥山海协作工程暨产业园第八次联席会议在江召开，双方就“十三五”期间的山海协作工作达成初步共识，期间还签订了xx—柯桥旅游合作意向书，柯桥区向我市捐赠了100万元山海协作资金。5月20日xx旅游(柯桥)推介会在富丽华大酒店举行，两地旅游协会还签订了市场推广合作协议。

(五)招商宣传有手段。近年来我市建立了短信平台、微信公众号、微信群等项目动态管理的“三位一体”信息平台，对我市投资环境优势进行全方位推介，切实营造人人参与招商的良好氛围。开发区、旅游局、四都镇、峡口镇、廿八都镇等单位也纷纷运用微信公众号、微信朋友圈等信息平台开展招商项目推介、园区招商等工作，招商宣传得到进一步加强。

二

(一)精力投放还不够。今年各个部门单位的重点工作多，任务重，大家都在忙于“五四三”、生猪整规、国家卫生城市创建等重点工作，投入招商引资的精力势必有影响。根据各个单位在市委办登记的外出招商报告，今年截止5月份共50个部门单位(含乡镇、街道)外出招商68次，很多单位还没迈开脚，更不用说完成部门、乡镇(街道)主要领导每月至少4天以上的硬性指标。

(二)产业研究成果少。我市在2015年已经成立了19个产业发展领导小组，也展开了调研，但调研结果多数停留在基于我市的产业发展情况，没有与招商引资工作有机地结合起来，还缺乏延链、补链的产业链分析，缺乏龙头企业的分析，还缺乏目标企业的区域分析，外出招商还是缺乏“导航仪”，打的还是无准备之战。

(三)项目谋划数量少、质量低。从全市一季度招商引资谋划项目情况来看，参与谋划的单位还不多，项目也只有48个，成熟可直接推出的项目少。另外我们的谋划项目，更多的是闭门造车，与国家和省一级的对接比较少，谋划出来的项目往往不符合上级的产业方向和政策导向。

二是要开展全方位立体式推介。今年是我们的商会建设年，全年按计划要在各地成立17家异地商会，我们招商一线要借这个东风，在商会成立大会上好好做做文章；继续依托“江郎山国际文化旅游节暨清漾毛氏文化节”、“大陈宗祠文化节”、“全国木门峰会”等盛会活动，把重要客商、重点企业、重要人员请进xx考察xx提高xx知名度，把xx的招商品牌推出去；利用短信平台、微信公众号、微信群等信息宣传平台加大招商宣传力度。

三是要主动“走出去”招商。跑才有机会，谈才有可能，不走出去，项目不会自己找上门。只有积极“走出去”，才能拓宽眼界、捕捉商机，也只有“走出去”，才能“请进来”。下步将进一步督查领导外出招商制度执行情况，鼓励领导带队外出招商。

(二)加强谋划，丰富招商引资项目储备。

一是扎实开展产业研究。离开了产业研究、离开了产业招商，我们的精准招商就是一句空话。继续发挥产业领导小组在我市产业研究的“牛鼻子”作用，就我市主导产业的发展基础、发展定位、发展方向、发展重点等方面展开研究，做到知根

知底明方向，在招商实践中进一步研究细分领域，对照已有研究成果，建立项目清单，锁定一批重点招引目标企业，对企业制定个性化、差异化引进方案，彻底改变过去那种“在家不研究，出门碰运气”的盲目性招商。

二要全面推进项目谋划。根据全市一季度招商引资谋划项目汇总情况来看，谋划项目共48个，总量还太少，远远不足以支撑起我们的项目储备库。项目的质量也偏低，还不能作为我们去名企、央企的敲门砖。下步要继续依托我们的生态资源谋划一批旅游、文化、休闲、养老、健康产业项目，依托资源谋划一批循环发展和资源综合利用项目，依托区位优势谋划一批物流、大型商贸和基础设施项目，依托山地资源，谋划一批健身休闲、体育景观、体育节会等休闲养生衍生项目及体育装备制造业、体育文化创意业、体育主题酒店餐吧业、户外运动装备制造业、体育博彩业以及特色体育旅游商品研发中心等相关服务业招商项目。

三要谋划招才引智工程。招才引智不仅是驱动产业转型升级的重要手段，也是市级(衢州)市级考核的重要部分，但在实际的招商引资过程中，除了科技局等少数单位，大多数招商部门缺乏招才引智的观念。2016年一季度，入驻我市科创园规模较大的研发机构只有快速制造国家工程研究中心一家，离我市的实际人才需求和考核目标还有不小的差距。

(三)加强联动，获取更多招商引资信息。

一是做好与企业招商的联动。进一步完善中介招商奖励办法，支持主业突出、行业领先、经济效益好、成长性强的特色龙头企业，建设专业、特色产业园区，实行以商招商、以企引企，促进优势产业纵向延伸、横向集聚发展，进一步壮大特色产业集群。

二是要做好与异地商会的联动。我市目前已建立了8个异地商会(2016年计划新成立17个异地商会)，他们人脉广、号召力强，

热心家乡发展，是不可多得的人力资源。年初发布的《关于建立xx市异地商会、乡镇(街道)商会挂联服务制度的通知》明确了挂联商会的市领导和联系服务部门，在高位驱动和机制运行上保障了商会与政府部门间的良性互动，接下来要通过各种机会、场合，加强联络沟通，引导他们把信息传递过来，把朋友介绍过来，把客商引荐过来。

三是要加强和驻外招商分局的联动。从目前情况来看，各个招商单位和驻外招商分局还处于互相割裂的状态，哪怕到有招商局驻点的区域，彼此的横向交流也不多。接下来有必要建立外出招商和驻点招商的长效联络机制，实现信息共享最大化，善于运用驻外分局快速机动的特点，以先人一步的速度赢得合作机遇。

(四)加强督考，确保招商引资工作实效。要继续深入推进考核督查常态化，继续实行“月督查、季通报、年考核”，每月深入项目现场督查招商引资项目建设进度，每季度在《今日xx》上通报各责任单位招商引资工作进展情况。

招商人员工作汇报 招商工作总结篇六

××经济社会不断向前发展。现将一年来安全生产工作情况总结如下：

积极做好安全生产和安全生产月宣传工作。为使招商引资在建项目及园区建设做到安全生产、文明施工，建立健全了安全生产工作领导机构，由主要领导开发区管委会主任方荣先负总责，制定了安全生产领导小组的相关文件及防火、防盗的相关规章制度，分管领导具体抓，下设办公室，并层层签订责任书，具体落实到人，同时把安全生产纳入领导干部年终考评的主要依据之一。重宣传，保安全，在实际工作中，组织企业领导及相关人员认真学习《安全生产法》、《中华人民共和国建筑法》、国务院293号令《建设安全生产管理条例》、云南省政府82号令《云南省建筑施工现场规定》等安

全生产的法律、法规及相关的知识。利用安全生产月、下乡、开会、交流会等机会分别以标语、简报、新闻报道、发送宣传资料的形势，进行安全生产知识宣传。据统计每年制作安全生产标语10副以上，简报每季一期，发送宣传标语500多份。使安全生产工作做到领导高度重视，有分工、有落实，年终考核对安全生产管理好，效益好的企业给予表彰鼓励。

招商局为确保在建项目无安全事故发生，每一季度定期到相关企业进行一次安全大检查，与此同时，单位干部职工到企业都要对企业领导及相关人员强调安全生产的重要性，只有抓好安全生产及管理企业才能出效益。在检查中，主要对煤炭非煤矿区、危险化学品药品、烟花爆竹、交通运输车辆、建筑工地、办公室安全保卫、高空作业、企业采购、运输、存放、使用易燃易爆物品是否有违规操作等进行检查，运输须派政治可靠、工作责任心强的人员进行押运，运输车辆要挂明显的标志，存放做到每月清点一次，做到帐目清楚，帐物相符，做到谁管理，谁负责的原则。其次是检查建筑施工过程中是否有违规操作，偷工减料、不符合消防安全及质量达不到国家安全要求的现象。对在建项目检查发现中存在的安全生产违规现象及时告知相关责任人，采取有效措施要求企业停止施工并进行整改，对有令不行、有禁不止，存在安全隐患的施工队和直接责任人进行通报，并给予一定的经济处罚，作限期整改处理，对玩忽职守，造成严重后果的责任人，移送相关部门处理。把安全隐患消除在萌芽状态，通过宣传、检查、落实、整改等措施，有效地控制了安全事故的发生。

- 1、由于领导班子调整，重新调整充实安全生产管理领导小组。
- 2、进一步建立健全安全责任制，加大安全生产管理力。
- 3、加大有关安全生产法律法规的宣传，强化各单位的安全防范和法律意识。

4、进一步巩固安全生产专项整治的成果。

一年来，在招商引资企业和园区在建项目建设中没有出现一例安全事故，使安全生产出现良好的局面，在抓管理、保安全的同时确保企业经济效益的快速增长。

招商人员工作汇报 招商工作总结篇七

回首__年物业部的招商工作，__商厦的出租状况基本平稳。从上半年出租率的持续下滑到下半年的持续提升，年初的出租率是88.27%，年中是82.58%，再到年末的90%，基本上达到了领导在年初时下达的招商指标，这也为明年的招商工作打下了良好的基础。

分析今年的招商形势可以用一波三折来形容，年初时由于以下几个原因致使__商厦的出租率持续下滑，给招商部全体人员带来了很大的工作压力。

- 1、大厦楼体的使用年限较长，各种硬件设施老化严重，多处于临界状态，出现故障的情况时有发生。
- 2、楼梯的瓷砖破损严重、墙面脏旧不堪，给看房的客户直观印象很差。
- 3、商住楼(公寓)价格体系咄咄逼人，中关村写字楼客户不断分流。
- 4、各职能部门缺编严重，致使服务质量下降严重。

来了信心。下半年物业招商人员以大客户为目标，以小客户为着眼点展开招商工作，在市场竞争激烈的不利形势下，物业部招商人员不畏困难，勇于开拓，团结一心，大厦空房相继出租，将大厦的出租率提升到了90%，较好的完成了招商工作任务。

在服务方面，今年大厦硬件设施连续出现故障，给物业管理服务带来很大困难，本着坚持“一切为了客户，为了一切客户，为了客户的一切”的原则，招商部及时有效的帮助客户解决困难，协调各个物业部门及时处理客户的报修工作，对不能及时解决的问题，努力做好解释工作。积极和客户进行有效的沟通，了解客户的诉求，不断完善我们的服务，维护我物业的管理形象。

二、我的建议：

1、是否可以考虑明年对b座更新一部货梯。现在电梯客货混用，严重增加了电梯的使用频率，对于电梯的保养和维护要求较高，故障发生的机率也较高，不利于更好为客户服务、提升物业形象。

工作带来被动的局面。

1、年末年初，是招商的黄金时期。近期大厦的招商形势不错，有很多意向客户看房，我们应该抓住机遇，给客户留下深刻印象，增加他们签约的可能性，从而提高大厦的出租率，也给明年的招商工作奠定一个良好的基础。

2、巩固现有的租户，开发新客户，不断提高大厦的出租率。我们一定要维护好大厦的环境，给客户创造舒畅的办公心情，加强服务质量，从而减少老客户的流失问题。

3、对招商信息及时进行汇总和筛选，每天都有客户看房并留下联系方式，我们每天要对这些信息进行汇总，筛选意向客户、大客户，并做到及时地回访工作，把工作做在客户前面。

4、对招商工作中出现的问题及时进行总结，包括同客户说话的方式、回答客户提出的问题、揣摩客户的心理、谈判的技巧等等。

总之今年招商部较好的完成了公司领导下达的各项任务，也付出了较大的努力。在明年的工作中，我将一如既往的做好本职工作，积极地向各位老员工学习，弥补自身的不足之处，和其他招商人员一起多积累招商经验，运用自己所学的专业知识，努力完成领导布置的工作，拓宽自己的信息渠道，加大招商力度，使__商厦的出租率再上一个台阶。

招商人员工作汇报 招商工作总结篇八

2015年工作总结和2016年工作计划

一、招商品牌量的积累

之前一直接触的属于全百货业态，工作中市调多是对货品、活动、人员。招商方面资源也相对不集中，各类都有一点，但是也基本不全，加之都是站在成熟商场的基础上进行招商，业绩和未来发展趋势相对直观，所以对于品牌客户相对有一定吸引力。从品牌资源量的累计方面相对比现在要小很多。

二、招商品牌沟通

由于现在招商的项目属于全新的商圈，全新的城市综合体，商户多数更熟悉昆明市场，投资也比较谨慎，所以就更需要我们的介绍让商户了解市场、项目、发展前景，打破对我们商圈原有的印象，建立信任感。

三、品牌位置的搭配

我们的项目，资源搭配和定位都比较明确，但是对于我来说，在品牌落位和周边品牌的搭配方面，也是需要我在通过市调中多看、多想中逐渐沉淀的，因为在以前接触的招商中，出现空位，明确品类就可以去按品类找品牌，但是对于现在的项目，更多被限制的并不是品类，而是适合，品类只要和项目定位适合，和周边规划搭配，就属于适合的，所以资源方

面相对开放，就要善于思考和提出自己的想法。

四、施工细节和工作流程的熟悉

工作流程虽然已经接受过培训，但是实际操作中依旧会遇到有不熟悉的情况。同时工地虽然也带品牌顾客去过多次，但是针对后期施工中会遇到的问题，自己却心里没底。

一、加强品牌资料的收集 市场品牌数量庞大，但是招商往往是“百里挑一”，联系100个品牌顾客，或许只有一个能进行签约，由此就需要覆盖大量的品牌资源。所以针对于此，我将加大品牌资源的收集，从美团、大众点评、赢商网中提取需要的资源，进行走访和电话沟通，同时，多走访昆明的商圈，至少保证每个月昆明商圈全部走访一遍，及时发现新品牌和新规划。

二、品牌的沟通

通过资料收集后的品牌，只要是没明确拒绝的，多保持沟通，让对方对我们的项目由不了解、不感兴趣达到了解、接受，考虑等过程。同时，通过沟通中，多思多想，提高自己业务洽谈水平，沟通方面多培养自己的引导技巧，传递项目优点和对方兴趣点，多关注市场，提高自己专业知识的累计。

三、流程和进场施工细节方面的学习

由于项目为16年开业，其中有许多品牌涉及到施工进场，流程方面也有许多细节需要招商人员进行协调和处理，所以在自己往后接触的过程中，一定做好笔记，牢记所涉及的细节方面问题，保证处理过一次的不会忘记，能顺利处理第二次。

我清楚自己还存在很多的不足与缺点，需要不断的学习，要时刻以更高的标准衡量和要求自己的工作状态，进一步提高自我认识。无论在什么岗位我要始终以饱满的热情对待自己

的工作，勤勤恳恳、尽职尽责、踏踏实实的完成自己的工作
任务。重要的是自己在这样的工作岗位上、有这样的工作机
会，是领导信任和支持的结果，正因如此，我将更加珍视自
己的岗位，也希望领导和同事们一如既往的给予我指导和帮
助，我也将加倍努力，争取更大的进步。

划】

2015年工作总结及2016年工作计划

一、企业理念和规章制度的学习：

识，熟悉公司各项工作的管理及执行流程，为我在港龙日后
的工作奠

定了坚实的基础，使我以最快的速度成为一名合格的员工。

二、招商工作

任务完成情况：

（一）、市场调研工作：

对鞍山的新兴商贸城、景子街小商品城、长大商贸城、时代
小商

品城进行了详细的调研。

解。为在日后走访商户，品项落位提供了参考依据。

（二）、储备商户资源，为日后的招商工作做好铺垫。

贸城，长大花鸟鱼市场，铁西联营商场，金派商场，腾飞家
私城，沈

阳苏家屯五洲城，五爱韩国城，沈阳韩百商城，岫岩荷花玉器批发市

场，首山正德广场，海城西关龙水金帝商场，佟二堡皮草城。

商户虽然暂时未签单，但达到什么样的条件，可以达成签单。这样一

来，一旦有合适机会，马上可以联系商户签单。目前根据个人的台账

登记走访商户800多户，储备意向商户约50户。

过程中需要足够的耐心和坚强的意志力。而与招商品牌厂商的情感沟

通；商务合作条件的谈判技巧，是需要我在工作中改善和提高的地方。

（三）、在招商方面取得的成绩。

截止目前招商面积为594.37平方米。其中包括生活用品，日杂

用品，品牌女装，窗帘布艺，家具用品，箱包饰品，小家电等品项。

并且和商户保持着友好的合作关系，为日后的转介绍商户，和日常管

理工作，打下来良好的情感基础。在招商过程中，我还储备了一定的餐饮，娱乐，休闲项目，可为二期招商工作储备资源。

（四）、本年度招商业绩的分析：

1. 目前鞍山已有多家综合性的批发市场，以站前商圈为主的恒

华乐雪批发市场，景子街小商品城，新兴市场，立山时代批发市场。

根据今年的经济形势来看，每个批发市场的销售额都是呈下滑趋势。

并且招商压力很大，空铺率上升。我司作为筹备中的项目，很多经营

者会有诸如不知道何时开业，开业后不知道效益好坏等的担心，不敢

选择入驻本项目，导致招商过程比较艰难，招商成效不大。

2. 本身的不足之处。独立完成工作的能力还不强，业务知识掌握

不够，有时表达不够准确，人际关系不足，未能建立起有效人际关系

链，在与相关部门沟通联络中，缺乏沟通技巧。另外还有一些方面跟

领导期望的相差较远，如招商意识不够，工作不够仔细等。

对于一些犹豫不定的意向商户，思想工作做的不够及时彻底，导致商户最终未签约，或是签约其它的项目。

工作。更加认真的进行商户的走访和回访工作。并周期性的进行早市

三、参与公司活动

在五月公司策划的户外商户参展活动中，配合营销部工作，选

择购买参展商品。筛选参展商户，并进行商品的拍照和商品陈列，商

户的经营和返款。加深了与商户的沟通，为港龙品牌做了进一步的宣

传。

在十月份公司进行投资户商铺交铺时，协助办理交铺手续，对

于自营商户和投资商户有了进一步的沟通和了解。2016年工作计划：

1. 按照每月招商计划进行招商，争取努力完成招商计划； 2. 做好鞍山市场的调研工作，充分了解竞争店的招商政策； 3. 开发外埠市场，使更多的商家了解港龙，签约港龙。

4. 做好老商户的回访和沟通工作，利用老商户，拉动新商户的签

约。

2015工作总结

一、招商工作完成情况

二、招商工作主要工作措施

(1) 紧密跟踪联系，抓好重点招商项目推进落实

业项目进行中所涉及的问题，推进项目落地。跟踪推进已签

约项目，主动沟通，提前介入，协助办理项目开工前相关手续，积极帮助企业解决开工前所遇到的实际难题，为企业开工创造条件，推进在手项目的顺利建设。不断拓宽招商信息，挖掘潜在客户目标，推进园区产业链延伸及配套大企业上下游产业项目建设，加大招商力度，积极推进在谈项目尽快落实签约。

（2）主动出击开展招商工作

2015年以来，在xxx的领导和xxx的指挥下，我以项目招商、企业招商、以商引商等方式，加大招商力度，拓展招商领域，按照园区产业发展需要，先后赴xx□xx□xx□无锡、上海□xx□xx等地，找企业老板、找同学朋友，宣传xxx开发区，推介招商项目，邀请有意向的客商前来园区考察投资环境，2015年接待考察客商xxx人次。

（3）做好投资服务工作

招商引资工作是一项系统工程，涉及多个单位、各个部门。只有加强统筹协调，部门间紧密配合，招商工作才能做好。我们招商人员要主动为客商解决各种难题，全程跟踪和服务企业项目，及时掌握项目在引进和建设过程中遇到的问题和困难，主动负责协调解决或上报，解决项目的后顾之忧，坚定企业的投资信心。在企业筹建期间，我协助客商办理建设等相关手续，从企业工商注册、备案立项、规划许可到项目土地挂牌等多个环节，全程负责，协助到底。

三、存在问题

从在手签约项目情况来看，仍存在明显的签约多，开工少或开工进展缓慢的现象，虽然这有客商自身原因，但也说明了我们自己对项目的跟踪力度不够，与意向客商之间的沟通和服务工作还存在不足，招商手段、沟通手段等相关理论知识及实践经验还需领导及同事多多指正。

四、展望全新的2016年

在接下来2016年的工作中，我将更加积极主动和企业、潜在投资商联系，加强交流，增加双方的了解，利用一切手段宣传灌南、宣传开发区，去吸引投资者，促进其入驻决心。

在新的一年里，我希望不断完善自己，在各级领导、同事以及各部门的大力支持下，进一步提升自己的业务能力和综合素质，提高工作效率，同时也端正态度，戒躁戒躁，吸取在工作的经验教训，不断充实自己，在招商岗位上尽心尽职，完成领导下达的各项任务，做出自己的贡献。

招商人员工作汇报 招商工作总结篇九

2. 通过当地的商业公司进行寻找，一些代理商会选择在这些商业公司过票

3. 一些老客户的介绍，这是一个最有效的途径

4. 物流公司，很多企业通过物流公司发货，从中能找到很多有用的信息

5. 药交会，效果不是很好

二、电话开发客户

1. 打电话前要做的准备工作有：客户信息、中标结果、产品信息等

4. 在适当的时候选择见面，见面的时候首先要注重个人形象，其次要准备好相关资料。

三、老客户的关系维护

对于维护和老客户的关系一般都是面对面的拜访，以表示对其的重视。

2. 在拜访的过程中，尽量以朋友的身份进行沟通，这样比较容易接近和相处。

4. 拜访结束后，做出总结和分析，尽量帮助客户解决力所能及的市场问题，如：有些客户税票找不到合适的公司过，我们可以帮助提供有用的信息。

四、有关招标的一点认识

招标是指由招标人发出招标公告或通知，邀请潜在的投标商进行投标，最后由招标人通过对各投标人所提供的产品的质量、价格、交货期限和该投标人的技术水平、财务状况等因素进行综合比较，确定其中最佳的投标人为中标人，并与其最终签订合同的过程。在这种交易中，对于采购单位来说，他们进行的是业务招标，对于我们来说进行的业务是投标。

在招标过程中，我们的主要工作是：

1. 信息的搜集。

搜集信息的途径有：药监局、中国医药联盟医药招标网、医药报纸、客户咨询、同行之间的沟通等。搜集的内容有：招标区域(省标、市标、部队医院、招标品种范围、招标中介公司名称及网址等)，掌握各时段的招标时间：公布时间、购买标书时间、递交招标资料截至的时间、报价时间、审核招标资料时间、公布价格时间、公布中标品种和价格的时间、医院确标和采购的计划时间、开始执行的时间以及执行的年限。

2. 选择投标医药公司和代理商

选择投标医药公司的标准：选择在当地有一定的影响力、综

合势力强、政府扶持单位、医院招标办关系好、代理商认可、具有配送能力强的医药商业作为最佳的投标单位，并建立档案。

选择代理商的标准：最主要的是应该对我公司的品种有浓厚的兴趣，有自己的临床推广队伍，资金雄厚，医院、招标办关系好，开发能力强，能按照公司的销售政策执行，专业性强的代理商并建立档案。

分页标题

五、关于窜货问题的出现原因及解决办法

1. 窜货是指经销网络中的公司分之机构货中间商受利益的驱动，使所经销的产品跨区域的销售造成市场倾轧，价格混乱严重影响厂商信誉的营销恶性现象。

2. 出现窜货的原因：

a 销售价格体系混乱

b 经销商之间的恶性竞争

c 不恰当的批量作价

d 不现实的销售目标

e 销售区域划分不当，经销商重叠

f 税收漏洞

3. 解决办法：

a 建立规范的统一的商业供货价格体系

b 坚持现款或短期承兑为主的计算方式

c 科学合理的涉及先进的经销商奖励

d 建立完善的市场巡视及管理体系

e 坚持保证金制度，签订协议

f 规范销售人员行为

g 批号管理

杜绝窜货的发生是不可能的，但是可以降低窜货的发生，这就需要我们的业务人员以身作则，切实发挥自身的作用。

六、销售流程

首营资料的准备 收集客户资料，建立客户档案 录入crm系统

签订销售协议 货款(现款现货;见底单发货，担保发货;安协议的预定方式结算货款，但是客户要资信申请)

七、产品操作空间的计算

操作空间=中标价-底价-临床费用-税票费用

零售价=中标价_1.15

八、电话开发客户过程中遇到的问题及处理办法

1. 遇到的问题

a 产品不错，但是价格太贵

b 暂时没有这个需求，过一段时间再说

c 你们的售后服务跟的上吗

d 我们有比较固定的采购单位

e 操作区域问题，会不会有重复的地区

2. 解决办法：

分页标题

b 这样的客户，成功的可能性不大

e 市场保护政策可以有效的抑制窜货的发生

九、退换货管理办法

十、对未来工作我的自我要求

1. 认清自我，想做什么，能做什么，量力而行

2. 合理安排时间，做事情要有目标性和计划性

3. 整合资源，扬长避短

4. 挑战自我，相信我一定可以做得更好

招商人员工作汇报 招商工作总结篇十

一、加强学习，提升自身综合素质。初到开发区，由原工作岗位到招商局工作的改变，让我在一定程度上有些不适应，开发区的领导在充分了解了我们实际情况的基础上，制定了学习计划，定下了，先学习再实践的方针。在开发区的组织

下，我们重点了解了__经济开发区的具体情况、区位优势、招商重点、招商政策；学习了招商方面的相关知识，公务方面的礼仪，文明用语等。通过学习，使我对招商工作有了进一步的认识，使我强化了自身的综合素质，提升了工作能力。

二、收集信息，打好招商工作基础。在单位领导和同事的引导下，开始广泛利用自身的资源，来宣传明城、宣传磐石，充分利用老乡、亲戚、朋友等各种社会关系了解商情，收集到有效信息1条。

首钢公司等招商联络点6处，洽谈招商项目3项，有意向的总部经济项目正在进一步沟通接触，特别是培养了极具开发价值的首钢能源部环保处温处长提供的招商信息，这对于我们在整个河北地区的招商活动都将产生积极作用。

四、加强沟通，提升服务企业水平。经过开发区领导研究，确立__有限公司为我的联系对象，在这段时间里，我在工作期间，经常性的对包联企业进行走访，了解企业在生产经营中发生的各种问题，并积极献计献策，解决问题。截止目前为止，辅助企业建立完善制度1项，帮助职工政策及事务性问题解答3条。

虽然招商工作已经开展了近3个月的时间，但是取得的成效还是不理想，客观上是因为现在招商引资形势严峻以及钢铁企业的不景气所致，但是更多的还是主观上的招商引资经验不够加之自己还缺乏自信心。

在未来的时间里，我决心从以下几个方面来做好招商引资工作：

- 1、做好亲情招商、友情招商。数年来的招商成功经验告诉我，充分利用我们现有的人脉关系，利用我们__市在外创业成功人士多的优势，通过人与人交往圈子的扩大，口口相传，积极联系，收集信息，开展以情动人、以情招商。

通，为企业办实事；再就是协助招商局同志做好招商工作，外出时注意个人形象，有礼有节、举止文明，体现出良好的精神风貌和较高的品德修养，借此来宣传__。

招商工作有别于其他工作，性质特殊，岗位特别，市委组织部能给我提供这样一个服务我市经济发展的机会和平台，是对我的爱护和培养，更是对我的信任，在未来的工作中，我要调整好浮躁的心态，做好吃苦的准备，努力在工作中取得成绩。