# 2024年招商工作述职报告简短 招商工作述职报告(七篇)

来源：网络 作者：倾听心灵 更新时间：2024-06-18

*“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编帮大家整...*

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**招商工作述职报告简短 招商工作述职报告篇一**

招商工作述职报告一 今年以来，在区委、区政府的正确领导下，我与区招商局的同志们一起，围绕发展开放型经济工作目标任务，紧扣“两个率先”工作主题和全区“南提北拓西进”战略部署，抓项目，重服务，全区招商引资工作取得了新的进展。根据区委、区政府述职要求，现将相关情况汇报如下：

一、真抓实干，力促指标任务增长

今年1—5月份，我区上报完成内资17.02亿元，为年计划的64.96%，外资4530万美元，为年计划的57.92%。已获省、市审批的内资为10.46亿元，外资3780万美元，分别为年计划的39.93%和48.33%。

二、迎难而上，推进招商工作提质

近年来，随着轨道交通产业的快速发展及我区经济建设步伐的加快，项目用地需求不断增加，但区划调整造成产业发展空间萎缩，项目土地供应出现断层，同时工业用地供地价格和成本倒挂现象严重,加上行业之间竞争日趋激烈，对我区招商工作可持续发展影响明显。针对这一现实困难，我区招商工作从规划着眼，从服务着手，从项目着力，创新思路，开拓进取，坚定不移地走出一条有区域特色的对外开放之路。

一是立足区情夯实招商基础。针对我区发展现状，为全方位盘活存量资产，向有限地发展空间和资源要效益，夯实招商基础，上我局立足区情特点和产业优势，结合客商需求，策划包装了一批针对性强、操作性好的项目(共17个，完成年计划的170%)，包括对接长株潭旅游休闲经济圈的“五色九郎”项目，提升我区商业品质和城市品位的“时代香山”、“响石商圈升级版”项目及配套清水塘地区转型提质的“都市型产业园”、“总部经济中心”等特色项目，为区域经济跨越式发展积蓄动力。

二是着眼长远促进项目质量。今年以来，我局积极主动对接客商，力求突破一批高质量项目，目前正跟踪洽谈重点项目6个，包括佛教文化产业园项目、标准厂房(二期)项目、重型机械物流园项目、节能环保集团总部基地和国际节能环保科技园项目、汉能光伏发电项目、九方制动游乐设施生产基地项目、联诚项目以及一批存量资产转型发展的商业项目等，如能落地投产将对延续我区产业强劲发展势头，补全产业发展空白起到重要作用。

三是用活平台提升招商实效。我局按照“突出重点、突出实效”的原则，精心筹备、全方位对接，顺利完成签约项目6个，为年计划的50%。特别是充分借助节会活动这一联系客商的重要平台，缩短了项目引进时间，提高了项目引进效率，在今年的“株洲(深圳)承接产业转移专题招商会”上我区共签约项目3个，签约金额达70亿元。其中投资40亿元的“中南运动物流基地”由两家中国500强公司——361度(中国)有限公司和江苏省苏中建设集团，引领30多家知名运动品牌共同投资建设，通过集群式布局，整合市场资源，形成“区域总代”的大本营;投资20亿元的“清水湖综合开发项目”和投资10亿元的“湘江现代物流城项目”针对清水塘片区在新形势下的发展要求，引进国内外的知名企业，在注入资金的同时带来全新的建设经营理念，为打造清水塘生态新城助力。

四是优化环境助推项目落地。环境是招商引资的重要推动力，为优化投资环境，确保项目“招得进、留得住、安得心”。我局将服务好签约项目作为重点工作来抓，全方位协调解决项目落地过程中遇到的困难。特别是针对轨道交通产业的十余个入园项目，积极搭建政企交流平台，及时做好沟通工作，有效推动了项目的落地开工。目前，igbt项目已完成主体封顶，部分设备完成采购，预计今年底可以试生产，2024年投产达效后年产值可达21亿;7万平米园区标准厂房建设已基本完成;九方装备新基地项目已投入运营;城轨落车及调试基地建设项目、湘江金属物流城等项目土地已完成交地或挂牌。同时在为企业、客商服务过程中敏锐的捕捉信息，努力推进以商招商。如：为力促项目做大做强，我局全力配合闽商团队进行了项目转型发展的策划定位、包装推介及重大战略合作伙伴的引进，以务实的作风及积极的服务态度获得投资商的高度认同。

三、

求真务实，保持廉洁从政本色

一是加强学习，增强自身防腐拒变能力。自觉把学习作为一个良好的习惯、一种政治责任来坚持，积极参加市区组织的各类学习活动，组织参与局党支部的集中学习。并认真学习了邓小平理论、“三个代表”重要思想以及“十八大”精神;学习了党的政治纪律、组织纪律、经济工作纪律和群众工作纪律，时刻用纪律约束自己的言行;学习了《中国共产党党内监督条例》和《中国共产党党纪处分条例》，深刻领会其精神实质，严格对照法律条文，审视自我，自觉执行;学习了党中央、国务院《关于实行党风廉政建设责任制的规定》，并逐条对照，自觉遵守，自我约束，自律自制。

二是严格要求，带头搞好廉洁自律。始终坚持廉洁从政，自觉接受群众监督，按照工作权限和工作程序履行职责，坚持公平正直，不徇私情，珍视和正确行使党和人民赋予的权力，勤勤恳恳为人民服务，认真执行《招商局班子议事规则和民主决策制度》，单位较大事项及较大资金的使用，始终坚持民主集中制原则，公开办事，不搞家长制，不搞暗箱操作，营造了良好的氛围，增强了班子的民主与集中的统一，大大提高了决策质量。

三是防微杜渐，坚持不搞以权谋私。要求别人做到的自己首先做到，要求别人不做的自己首先不做。在招待来客等方面，始终坚持能省即省的原则，不搞大吃大喝和相互请吃，本着一切从简原则，不搞形式主义，不搞铺张浪费，尽量把有限财力用于经济建设和社会事业的发展上。来，没有利用手中权力为亲属提供便利，没有组织或参加公费旅游，没有借参加经贸洽谈会、招商会和招商考察之机旅游，更没有利用手中权力谋取私利。

四、明晰思路，推进片区发展升级

今，本人虽然在本职岗位做了一些工作，取得了一点成绩。但与区委、区政府的要求，就形势发展的需要而言，仍然存在一定的差距。我深深体会到，招商工作是一项需要不断探索、深化的工作，只有顿号、逗号和分号，没有句号。在今后的工作中，我一定认真

总结

经验，克服不足，努力把各项工作做得更好，做得更出色。下，本人将继续带领全局围绕市局下达的工作目标，立足区委区政府中心工作要求，从大处着眼，从实处着手，加大项目开发力度，创新招商引资方式，紧扣主导优势产业招商，全力推进对外招商引资工作的开展。

(一)加大开发力度，做到项目规划高标准。为完善项目开发基本要素，提高项目引进成功率，下阶段我局将聘请专业队伍，针对国内外高品质招商要求，深挖全区潜在资源、立足优势新型产业，结合楼宇工业、商业cbd等现代工商业模式，打造特色亮点，策划包装一批“人无我有、人有我优”的“高精尖”项目。

(二)创新招商理念，实现项目对接多元化。下我局将瞄准世界500强、国内央企、行业龙头企业和上市公司，制定有针对性的招商方案，紧盯重点区域、重点项目，加强与重要合作伙伴的对接联系。同时全力跟踪各种投资信息，计划组织小分队深入珠三角、长三角地区和台湾、香港等沿海发达地区学习新经验、结识新客商、发布新项目、引进新产业。(三)定位区情特色，推进项目升级全面化。一是立足轨道交通产业，打造招商引资新亮点。下阶段我局将继续服务好已签约的轨道交通配套项目，推进轨道交通产业部分的专业化和整体的规模化，实现产业链的完善和产业集群效益的增长。同时为完善轨道科技城的配套平台，今年我局将在该区域重点开展商业招商，力推田心国际社区项目顺利落地，努力将轨道科技城打造成石峰区乃至株洲市城市扩张的重要综合商业节点。二是立足清水塘升级，创新招商引资新方向。结合清水塘地区独特的交通优势和清水湖生态新城转型升级定位，下阶段我区将主要从两个方面着手开展招商工作，一是积极发展现代物流产业，加快推进湘江金属物流城的转型发展、湘江运动休闲用品物流城项目战略合作伙伴的引进及中南重型机械物流园的选址落户。二是重点推进一批商业开发及转型升级项目：如总部经济中心、都市型产业园项目、环保轨道产业园项目等，并精心培育以楼宇经济为特征的2.5产业，努力建设以“科技产业园、生态霞湾港、靓丽清水湖”为整体格局的清水湖生态新城。三是立足九郎山资源，推进招商引资新突破。即借鉴先进地区旅游休闲业开发的成功经验，围绕文化产业和旅游资源进行招商引资：一是围绕九郎山佛教文化资源，引进投资商打造佛教文化基地;二是运用市场经济手段，引进一批有实力的龙头企业参与秋瑾故居、枫林水寨、明峰生态园、白马欧洲小镇等旅游资源的开发，将九郎山片区打造成长株潭绿心地区的重要旅游节点及株洲近郊最具吸引力的休闲旅游区。

招商工作述职报告二 尊敬的各位领导、同志们：

转眼间又到了新的一年，回顾这一年的工作历程，我在局党组的领导下，在全局同志的鼎力支持和配合下，按照各级组织的工作思路、目标、任务，立足本职，勤奋努力，拼搏向上，积极展开工作，圆满完成了自己所负责的各项工作任务，在辞旧迎新之际，就我信息宣传工作向各位领导和同志们作以下述职：

一、信息宣传科工作述职

在局党组和局长的带领下，以及局领导的重视支持和各科室的密切配合下，信息宣传科按照“围绕重点，突出亮点”的工作思路，确保宣传工作及时、准确、有效，以我局重大活动为契机，内宣外宣同时进行，使宣传工作稳中求新，今年招商网上发布信息200余条，各类信息260余条，总访问量达到173054人次。政务中心报送政府政务公开情况统计表12份，信息宣传科存在的不足之处：

1、信息内容的更新不够多，网站发展规划、管理、目标任务有待加强，网上招商等互动应用功能还不够完善。、重视力度有待增加，整体宣传意识薄弱，与其他各科室工作衔接不够紧密。在各科室提出信息报送和新闻报道的意向、宣传稿整理及相关素材采集等工作环节上容易出现拖延时间、杂乱无序的问题，严重影响工作效率。、宣传工作和信息工作认识不清，工作职责不够明确。宣传工作不同于简单的信息上报，需要多种形式将本单位的工作广而告之，如《临夏州招商网》的建设、日常运行和网上宣传、推介等工作;及时了解国家产业政策导向，提供相关投资信息、项目和咨询服务;负责各类信息的搜集、归纳、整理和分析，编发招商信息等，科员对自身职责和任务概念模糊，缺乏工作积极性。

二、个人述职

(一)增强素质，提高修养，完善自我0xx年，在局党组的指导下，我不断加强学习，提高自身综合素质，坚持政治学习与业务学习同时抓，并力求做到持之以恒，常抓不懈。并以邓小平理论、“三个代表”重要思想和科学发展观为指导，深入学习贯彻党的十七大、十八会议精神和十七届六中、七中全会精神，认真学习胡锦涛总书记的讲话精神，认真贯彻落实上级指示精神和局党组决策，提高了自己政治洞察力，牢固树立了全心全意为人民服务的宗旨和正确的世界观、人生观、价值观，不断更新知识结构，拓宽知识层面，提高理论层次，为今后的招商引资工作奠定了基础。

(二)、立足本职，勤奋努力、切实转变工作作风，抓好各项工作的落实。通过开展“创先争优”活动，干部职工思想作风、学风、工作作风、领导作风和生活作风等方面存在的突出问题，已基本得到改进、解决。我局按照县委的要求，我们组织干职工学习了《关于加强和改进党的作风建设的决定》、学习胡锦涛总书记重要讲话，学习《八个禁止52个不准》、《两个条例》、《建立健全惩治和预防腐败体系20xx-2024年工作规划》等，同时，我们下到各乡镇动物防疫站采取座谈、上门征求意见等多种形式，广泛收集社会各界的意见和建议，共收集了4个方面的问题，已制订措施、落实整改。并建立了各项工作制度，规范畜牧干部工作行为。我们积极推行承诺服务制、首问负责制、限时办结制、违反规定责任追究和奖惩制度、公开办事制，等制度，将人员岗位、服务程序、服务项目、收费标准进行公开，接受群众监察。一年来，通过抓作风建设，县畜牧局在各个方面的工作都得到了很好地落实。、加强廉洁自律，增强了领导干部廉洁从政的自觉性。领导干部廉洁自律是搞好党风廉政建设和反腐败工作的关键。一年来，县畜牧局领导班子成员严格执行县纪委的有关文件精神，并经常对照规定进行自查自纠。一是开展了对领导干部违反规定接受“红包”专项治理活动，5名局领导班子成员认真开展了对照检查，没有收受“红包”现象;二是加强了公车管理，制定了相关制度，有效地遏制了公车私用的现象。、加强纠风工作力度，突出行政效能监察工作，不断优化经济发展软环境。我们按照《行政许可法》确定的原则和要求，制定了一系列相关配套制度。一是坚持依法行政，规范处罚行为。今年我们开展了多次渔政执法和药政执法活动，有力地打击了电、毒、炸鱼及其它非法的捕捞行为和制假售假行为;二是就服务“三农”积极推行各项优质服务。年初，我局制定了承诺服务制、首问负责制、限时办结制、公开办事制，积极搞好优质服务，没有发生吃、拿、卡、要现象。、认真贯彻落实《专项资金纪检组长监督责任制暂行办

法》。按照保纪发„20xx‟5号文件要求，我们建立了项目资金台账制度、项目资金专门记录制度、专项资金资料报送制度和“小金库”监管制度。一年来，我局就渔业油价补贴专项资金和能繁母猪补贴专项资金的发放工作中，我作为纪检组长，对该项工作的开展进行了全程监督，没有出现违规违纪问题，并及时将工作开展情况上报了县纪委财务监察室。

三、个人思想作风建设、学习和廉洁自律方面的情况 一年来，本人能以邓小平理论、“三个代表”重要思想和科学发展观为指导，坚持解放思想、实事求是的思想路线，牢固树立求真务实的意识，牢固树立正确的科学发展观、人生观、价值观和政绩观，进一步强化发展意识、责任意识和创新意识。能忠于职守，勤奋工作，积极投入到“创先争优”主题活动中，能积极参加上级业务部门和县委组织部组织的各类培训班，努力提高自身的理论水平。

在廉洁自律方面，能坚决执行党员领导干部廉洁自律的各项规定，能克已奉公，遵守纪律，不徇私情，淡泊名利，勤俭节约，没有收受“红包”、公款大吃大喝、公车私用等问题。

四、存在的问题和不足

由于存在“船到码头车到站”的思想，对自身的政治理论和业务知识学习抓得不够，自身素质还有待提高;二是有迟到早退现象。这些都有待于在今后工作中加以改进。

五、二0一三年的工作思路 1、认真学习好党的十八大会议精神，并以此指导自己的工作，努力抓好本单位的党风党纪教育。利用墙报、电教、组织学习等形式，开展党风党纪教育。、协助做好党风廉政建设和反腐败工作。按照县委、县政府规定的廉洁自律规定，抓好制止公款吃喝和“小金库”治理、专项资金监督、公车管理等规定的落实。、按照县纪委监察局的统一部署，开展本单位的依法行政执法监察。、自办或协办一件案件。、做好群众的来信来访接待工作，做到件件有着落，事事有回音。

以上述职，请领导审议，有不到之处，请领导批评指正。

述职人：xx县xxx局纪检组长 xxx0xx年11月15日

招商工作述职报告三 尊敬的各位领导：

大家好!我来自生物客服中心招商部。首先非常感谢各位领导能在百忙之中抽出宝贵的时间来听我的述职报告，同时也很荣幸地能够成为生物公司的一员。20xx年是我人生的转折点，也是我人生的一个新起点。我从入职培训至今已八个多月了，这几个月里，在领导和同事，尤其是我师傅的帮助下，我对工作流程了解许多，同时也深刻的体会我们公司以“仁”为核心的企业文化及各项规章制度。

来到客服中心招商组之后，我主要负责新市场的开发与产品推广、旅游会销市场支持等工作。

0xx年是我真真正正感受到工作责任重大的第一年，对于工作或者说事业，每个人都有不同的认识和感受，我也一样。对我而言，我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。

首先是心态，套用米卢的一句话“态度决定一切”。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对工作的态度就是选择自己喜爱的，然后为自己的所爱尽自己最大的努力。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。我已经通过我的工作努力探索和发现到工作的乐趣，也只有这样才能毫无保留的为它尽我最大的力量。可以说，懂得享受工作，你才懂得如何成功，期间来不得半点勉强。

其次，是能力问题，又可以分成专业能力和基本能力。对这一问题的认识请允许我用一个简单的例子说明：以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。一个想在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。我相信通过努力，我能够很好地运用我所掌握的知识和发挥我的潜能。

作为一名刚开公司的新人，开始主要是以学习为主，可能受大学学习的影响，我的学习能力还是很强的。虽然前期受到部门经理、师傅的很多批评，都是我都能以积极的心态认真的改正。并且时刻提醒自己下次一定要注意。

开始的招商工作中，没有成型的工作手册，对于代理商提出的很多问题自己不能解答，我向领导请教后，才才给予解答。针对电话营销，在遇到不明白的地方时，我就积极的向领导和同事请教，同时自费购买相关书籍进行学习。

在工作中，因为跟人打交道。各种各样的人中，难免遇到一些态度恶劣的经销商，我都是做到‘礼先到’，耐心地和他们沟通，避免和他们产生矛盾，影响公司形象。

我对领导的安排是完全的服从，并不折不扣的执行;以坚持到‘最后一分钟’的心态去工作，一如既往地做好每天的职责;对于自己不会的工作我也主动的去承担，争取能够更多的为领导和同事分担工作，快速的提高自己，胜任自己的岗位。我始终以一个学者的身份向他们请教工作中的经验。

在这段时间的工作中，我也清醒的认识到自己的不足之处，主要表现在：

1、工作时间短，工作经验不足，没有建立有效的工作方法;、个别工作做得不够细致，偶尔会出现协调不足;、缺乏专业知识的实践经验，不能及时的将在学校学到的专业知识和实践工作进行有效的结合，需要更多的磨练和实践。

虽然我在工作中还存在很多的不足之处，但我自己决心认真的提高业务技能和工作水平，为公司做强做大，贡献自己应该贡献的力量。所以今后我将努力做到以下几点： 1、自觉加强学习，在学好专业知识的同时，还要积极的去学习招商、电话营销的知识，扩宽知识面，全面的提升自己;、克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己;、提高自己的履岗能力，并且努力的要把自己培养成为一个业务全面的合格员工。

虽然我是一个刚从学校毕业学生，工作时间仅仅八个多月，存在很多的不足之处，20xx年，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，时刻严格要求自己，以领导和同事为榜样去提醒自己，争取能做一名合格的人，能在这个大舞台上展示自己，为的辉煌奉献自己的一份力量。

以上就是我工作这段时间来的述职报告，如有不足之处还请各位领导多多批评指正，在此，祝各位领导身体健康，工作顺利，天天开心，事事顺心!谢谢。

述职人：××× 0xx年12月30日

猜您感兴趣： 1.招商工作述职报告 2.招商专员述职报告范文 3.招商述职报告范文 4.百货招商述职报告范文 5.招商专员述职报告范文

**招商工作述职报告简短 招商工作述职报告篇二**

述职述廉报告

根据组织部的安排，2024年3月我被派到大连市工商联经联处进行为期一年的挂职招商工作，认真践行挂职学习和专业招商队伍“强素质”的重任。在挂职期间我得到了大连市工商联领导的无微不至的关心和热情接待，在生活和工作上得到市联、处室领导和同事们的大力支持、热情帮助和耐心指导，让我在一个和谐良好而充实的工作环境下，快乐学习工作，切实感受到了大连市“大发展、大环境、大建设”的跨越式发展氛围，真正体会到旗委旗政府培养锻炼年轻干部为专业招商人才的正确决策。我如饥如渴地汲取，受益非浅，感悟很深，不虚此行。

一、珍惜机会、严格要求、加强沟通、虚心学习

这次挂职招商是旗委旗政府着力提高专业招商人员业务素质重要举措。我非常珍惜此次学习机会，处处严格要求自己，注重塑造良好形象，严格遵守市联的各种规章制度，上班不迟到、不早退，有事请假。上班时认真阅读有关资料，并在不干扰、不添乱的前提下，注重与市联领导和有关处室沟通交流。细心观察，精心体味，潜心对比，深刻感悟市联及市政府其他部门的严格管理、工作效能和服务水平，厘清工作思路，学习先进的工作方法和经验。时常转换视角，时而作为市联中的一员，时而作为科左后旗的一个代表、联络员、“推销员”角色，始终以“人人都是发展环境，个个都是 1

投资形象”要求自己，宣传科左后旗，推介科左后旗。上班瞅机会，下班抓机会，虚心做小学生，诚心交友，加强与市联来访客商的沟通，坚持互换名片，主动赠送投资资料，真诚相待，广交朋友。巩固交流平台，决不放走一个可利用的招商投资信息。每天上下班坐公交车，早出晚归，从未搞特殊化。一切行动服从组织安排，主动参与工作，第一时间完成领导交待工作，自觉参加市联各种集体活动，从未提出不合理的要求，尊重市联领导、团结周围同志，与他们建立了深厚的感情。

二、大连市工商联概况及挂职期间参与完成的主要工作 大连市工商联1952年成立，会员15041名，其中企业会员6192家，个人会员8319名，团体会员46家，现有经济联络处、会员处、宣调处、法律和办公室等四处一室。各处室职能明确，人员配臵优化，保持了很高的战斗力。2024年完成全市1260亿的招商引资总量中的1000亿，招商引资保持全省第一。

根据市工商联安排，我被分派在经济联络处工作。挂职以来，除自觉参加有关会议，接待、活动，学习有关资料文件，拜访领导外，还深入各处室交流学习工作，同他们建立良好的关系，并且还同市属各区、开发区招商部门、通辽市直招商小分队主动接触，建立良好的关系，着重建立了信息资源共享的平台，同时也进一步推介了科左后旗，宣传了科左后旗。适时邀请客商到科左后旗参观考察，并与有投资意向的客商保持着密切的联系。在不影响挂职工作的同时，最

大限度的参与招商工作。挂职期间参与完成的主要工作有：参加了工商联执委会换届工作，浙商会和温州商会项目资本对接会招商组工作，其中全程参与了浙商会组委会接待组工作，沟通接触了长三角相关客商和大连市代表团领导，精准的工作得到相关领导的赞赏和鼓励。参加了昆明市、崇左市招商推介会，并负责了相关资料的整理和会务的安排，工作中市联主要领导安排我代表市联参加了市直机关的徒步大会、合唱比赛等，得到一致好评。参加了市联的“查摆找补创”教育活动，把自己作为市联的一员，并负责了经济联络处的学习笔记工作，在工作的同时也深受教育。

三、通过挂职获得的收获

通过一年的挂职学习，值得感触的工作有：（1）招商工作：高起点、大规模、高准确度，洽谈对像限定在世界500强，引资过程注重协调各方，优良服务。（2）办公程序:高效率、快节奏，时间概念非常强，文字材料严谨规范。（3）活动安排：准备程度高，精益求精，严密、妥善，人、财、物充裕。(4)专业化程度高，责任意识强：注重招商队伍的专业化建设，专业化人才的培养，经常性的开展招商大练兵活动，利用完备的制度管理，锻炼出精湛的业务能力以及精诚的团队精神，进而培养压力意识，培养招商的责任意识。富有成效的针对性招商，极大的增强了命中率、成功率。（5）招商形式多样性：细节抓的较细，方法好、技巧多。（6）注重联系关系，交流信息：和各地工商联、商会和客商长期保持密切的关系，适时邀请各类商会、协会、企业参加各类对接会、展览会、观摩会、考察团，适时拜访客商、商会、社团，同他们建立长期关系，同时政府投入也较大。（7）注重业余文化体育活动的开展和参与，注重集体形象的展示，不断增强团队精神和培养队伍的文化素质，不断调节以适应工作心理、状态的需求基础。

四、招商引资工作

2024年继续本着广交朋友、搜集信息、推介后旗、招商引资和锻炼自己的工作思路，和市直招商组保持密切联系，相互配合，注重资料积累和宣传推介，着重实际洽谈和促成。

1、太平洋建设集团建设沈通工业走廊bt项目：前期与太平洋建设集团在北京和济南接洽商谈两次，并在11月22日派考察团实地考察我旗与旗领导和相关部门洽谈形成了初步意向和高层互访意愿。

2、北京太阳能电力研究院太阳能发电站项目：11月29日该院常务副院长和战略发展部主任来我旗考察并深入洽谈，达成了合作意向。

3、黑龙江三木农业有限公司生物有机肥和有机粮食加工小包装项目：11月21日公司董事长韩佩军来我旗实地考察达成了投资意向。

4、青岛凯捷铸造机械有限公司在我旗铸造园区内利用50-100亩土地建设总投资4000万元的铸造厂和自动化机械制造厂，一期投资2024万元主要为山东机械厂生产铸件和配套于朝阳柴油机厂。二期再投资2024万元生产自动化机械设备。此项目已达成共识，并在近期来我旗考察。

5、四川千工精密铸造有限公司主要生产电站锅炉、阀门、机械配件、汽车配件、合金钢不锈钢和耐热钢类精密铸件。采用硅溶胶和水玻璃生产工艺。主要客户为电站锅炉及汽车零配件、阀门及零配件、石化机械零配件生产厂家, 年营业额为人民币5000万元/年-1亿元/年，我组前期与该企业董事长兼总经理卢天勇洽谈一次并达成合作意向，将在12月上旬赶赴四川省自贡市进一步洽谈此项目。

6、厦门中味食府有限公司是2024年该企业成立并与自热米饭的强势品牌,深度合作，大力发展“自热食品”。公司.以“中国社会科学院研究员”为技术基础，以博士生导师、教授、行业专家组成的强大科研实体,开发研制出国际领先产品：自热米饭系列、自热食品系列、微波米饭系列等。我组从2024年起与该公司董事长袁世昌接洽，多次传递了相关资料已达成合作意向。该企业已经有计划抢滩进驻北方建立分厂生产自热食品。

7、星级酒店和大型购物中心项目：重庆卓信商场经营管理有限公司位于垫江西欧花园商业步行街，是重庆县级城市大型品牌卖场最集中的商业街，是垫江人流量最集中的商业核心。我组与该企业董事长孔德余已经接洽并在12月上旬赴重庆进一步深入洽谈。

五、几点专业招商感悟

1、通过招商，真正体会到旗委旗政府成立专业招商组，培养锻炼年轻干部为专业招商人才的正确决策。招商引资是一门学问，它涉及地理历史、国家政策、法律法规、建筑规

划、金融税收、谈判技巧等各种知识，没有长期的实践操作和经验积累是做不好这项工作的，对于一个年轻招商人员一定要从了解市情、旗情入手，全面锻炼培养专业招商能力，学成懂经济、善管理的新时期专业化干部人才。

2、强化招商责任意识，厘清思路，不断创新工作。作为招商干部要牢固树立本地区经济、社会发展的责任感和事业心，自我加压，彻底改变传统的思想观念，在看到差距中坚定发展的信心和决心，看到差距也就增强了工作的责任感和使命感。招商引资工作中必须摒弃虚荣放下架子，广交朋友，不怕吃苦，努力工作。对于找准看好的项目，要“先干后说、多干少说、甚至干了也不说”，注重工作的实际效果，不讲排场不搞形式主义。要敢为人先创新工作，处处留心招商信息，善抓发展机遇;要善于变通，求真务实，不断学习新的知识、方法、经验，要学习借鉴别人好的东西为我所用。

3、要进一步强化服务意识，建设优质、高效、诚信的服务性招商团队。结合“查摆找补创”更深层次的抓细节、促落实。招商员要做到少一些衙门习气，多一点企业活力，我们要成为投资者的一流服务员，要用高规格的专业招商来服务投资者，用至高的诚信来营造环境，增强投资者投资兴业的信心。

**招商工作述职报告简短 招商工作述职报告篇三**

招商人员述职报告模版

2024年度述职报告

尊敬的各位领导：

大家好！我来自生物客服中心招商部。首先非常感谢各位领导能在百忙之中抽出宝贵的时间来听我的述职报告，同时也很荣幸地能够成为生物公司的一员。2024年是我人生的转折点，也是我人生的一个新起点。我从入职培训至今已八个多月了，这几个月里，在领导和同事，尤其是我师傅的帮助下，我对工作流程了解许多，同时也深刻的体会我们公司以“仁”为核心的企业文化及各项规章制度。

来到客服中心招商组之后，我主要负责新市场的开发与产品推广、旅游会销市场支持等工作。

2024年是我真真正正感受到工作责任重大的第一年，对于工作或者说事业，每个人都有不同的认识和感受，我也一样。对我而言，我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。

首先是心态，套用米卢的一句话“态度决定一切”。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对工作的态度就是选择自己喜爱的，然后为自己的所爱尽自己最大的努力。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。我已经通过我的工作努力探索和发现到工作的乐趣，也只有这样才能毫无保留的为它尽我最大的力量。可以说，懂得享受工作，你才懂得如何成功，期间来不得半点勉强。

其次，是能力问题，又可以分成专业能力和基本能力。对这一问题的认识请允许我用一个简单的例子说明：以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，专业能力决定了你适合于某种工作，基本

能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。一个想在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。我相信通过努力，我能够很好地运用我所掌握的知识和发挥我的潜能。

作为一名刚开公司的新人，开始主要是以学习为主，可能受大学学习的影响，我的学习能力还是很强的。虽然前期受到部门经理、师傅的很多批评，都是我都能以积极的心态认真的改正。并且时刻提醒自己下次一定要注意。

开始的招商工作中，没有成型的工作手册，对于代理商提出的很多问题自己不能解答，我向领导请教后，才才给予解答。针对电话营销，在遇到不明白的地方时，我就积极的向领导和同事请教，同时自费购买相关书籍进行学习。

在工作中，因为跟人打交道。各种各样的人中，难免遇到一些态度恶劣的经销商，我都是做到‘礼先到’，耐心地和他们沟通，避免和他们产生矛盾，影响公司形象。

我对领导的安排是完全的服从，并不折不扣的执行;以坚持到‘最后一分钟’的心态去工作，一如既往地做好每天的职责;对于自己不会的工作我也主动的去承担，争取能够更多的为领导和同事分担工作，快速的提高自己，胜任自己的岗位。我始终以一个学者的身份向他们请教工作中的经验。

在这段时间的工作中，我也清醒的认识到自己的不足之处，主要表现在：

1、工作时间短，工作经验不足，没有建立有效的工作方法；

2、个别工作做得不够细致，偶尔会出现协调不足；

3、缺乏专业知识的实践经验，不能及时的将在学校学到的专业知识和实践工作进行有效的结合，需要更多的磨练和实践。

虽然我在工作中还存在很多的不足之处，但我自己决心认真的提高业务技能和工作水平，为公司做强做大，贡献自己应该贡献的力量。所以今后我将努力做到以下几点：

1、自觉加强学习，在学好专业知识的同时，还要积极的去学习招商、电话

营销的知识，扩宽知识面，全面的提升自己；

2、克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己；

3、提高自己的履岗能力，并且努力的要把自己培养成为一个业务全面的合格员工。

虽然我是一个刚从学校毕业学生，工作时间仅仅八个多月，存在很多的不足之处，2024年，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，时刻严格要求自己，以领导和同事为榜样去提醒自己，争取能做一名合格的人，能在这个大舞台上展示自己，为的辉煌奉献自己的一份力量。

以上就是我工作这段时间来的述职报告，如有不足之处还请各位领导多多批评指正，在此，祝各位领导身体健康，工作顺利，天天开心，事事顺心！谢谢。

述职人：×××

2024年12月30日

**招商工作述职报告简短 招商工作述职报告篇四**

招商专员述职报告

高度重视招商引资，做好小分队招商工作。下文是招商专员述职报告，欢迎阅读!

招商专员述职报告一

今年以来，在区委、区政府的正确领导下，我与区招商局的同志们一起，围绕发展开放型经济工作目标任务，紧扣“两个率先”工作主题和全区“南提北拓西进”战略部署，抓项目，重服务，全区招商引资工作取得了新的进展。根据区委、区政府述职要求，现将相关情况汇报如下：

一、真抓实干，力促指标任务增长

今年1—5月份，我区上报完成内资亿元，为年计划的%，外资4530万美元，为年计划的%。已获省、市审批的内资为亿元，外资3780万美元，分别为年计划的%和%。

二、迎难而上，推进招商工作提质

近年来，随着轨道交通产业的快速发展及我区经济建设步伐的加快，项目用地需求不断增加，但区划调整造成产业发展空间萎缩，项目土地供应出现断层，同时工业用地供地价格和成本倒挂现象严重,加上行业之间竞争日趋激烈，对我区招商工作可持续发展影响明显。针对这一现实困难，我区招商工作从规划着眼，从服务着手，从项目着力，创新思路，开拓进取，坚定不移地走出一条有区域特色的对外开放之路。

一是立足区情夯实招商基础。针对我区发展现状，为全方位盘活存量资产，向有限地发展空间和资源要效益，夯实招商基础，上我局立足区情特点和产业优势，结合客商需求，策划包装了一批针对性强、操作性好的项目(共17个，完成年计划的170%)，包括对接长株潭旅游休闲经济圈的“五色九郎”项目，提升我区商业品质和城市品位的“时代香山”、“响石商圈升级版”项目及配套清水塘地区转型提质的“都市型产业园”、“总部经济中心”等特色项目，为区域经济跨越式发展积蓄动力。

二是着眼长远促进项目质量。今年以来，我局积极主动对接客商，力求突破一批高质量项目，目前正跟踪洽谈重点项目6个，包括佛教文化产业园项目、标准厂房(二期)项目、重型机械物流园项目、节能环保集团总部基地和国际节能环保科技园项目、汉能光伏发电项目、九方制动游乐设施生产基地项目、联诚项目以及一批存量资产转型发展的商业项目等，如能落地投产将对延续我区产业强劲发展势头，补全产业发展空白起到重要作用。

三是用活平台提升招商实效。我局按照“突出重点、突出实效”的原则，精心筹备、全方位对接，顺利完成签约项目6个，为年计划的50%。特别是充分借助节会活动这一联系客商的重要平台，缩短了项目引进时间，提高了项目引进效率，在今年的“株洲(深圳)承接产业转移专题招商会”上我区共签约项目3个，签约金额达70亿元。其中投资40亿元的“中南运动物流基地”由两家中国500强公司——361度(中国)有限公司和江苏省苏中建设集团，引领30多家知名运动品牌共同投资建设，通过集群式布局，整合市场资源，形成“区域总代”的大本营;投资20亿元的“清水湖综合开发项目”和投资10亿元的“湘江现代物流城项目”针对清水塘片区在新形势下的发展要求，引进国内外的知名企业，在注入资金的同时带来全新的建设经营理念，为打造清水塘生态新城助力。

四是优化环境助推项目落地。环境是招商引资的重要推动力，为优化投资环境，确保项目“招得进、留得住、安得心”。我局将服务好签约项目作为重点工作来抓，全方位协调解决项目落地过程中遇到的困难。特别是针对轨道交通产业的十余个入园项目，积极搭建政企交流平台，及时做好沟通工作，有效推动了项目的落地开工。目前，igbt项目已完成主体封顶，部分设备完成采购，预计今年底可以试生产，2024年投产达效后年产值可达21亿;7万平米园区标准厂房建设已基本完成;九方装备新基地项目已投入运营;城轨落车及调试基地建设项目、湘江金属物流城等项目土地已完成交地或挂牌。同时在为企业、客商服务过程中敏锐的捕捉信息，努力推进以商招商。如：为力促项目做大做强，我局全力配合闽商团队进行了项目转型发展的策划定位、包装推介及重大战略合作伙伴的引进，以务实的作风及积极的服务态度获得投资商的高度认同。

三、求真务实，保持廉洁从政本色

一是加强学习，增强自身防腐拒变能力。自觉把学习作为一个良好的习惯、一种政治责任来坚持，积极参加市区组织的各类学习活动，组织参与局党支部的集中学习。并认真学习了邓小平理论、“三个代表”重要思想以及“”精神;学习了党的政治纪律、组织纪律、经济工作纪律和群众工作纪律，时刻用纪律约束自己的言行;学习了《中国共产党党内监督条例》和《中国共产党党纪处分条例》，深刻领会其精神实质，严格对照法律条文，审视自我，自觉执行;学习了党中央、国务院《关于实行党风廉政建设责任制的规定》，并逐条对照，自觉遵守，自我约束，自律自制。

二是严格要求，带头搞好廉洁自律。始终坚持廉洁从政，自觉接受群众监督，按照工作权限和工作程序履行职责，坚持公平正直，不徇私情，珍视和正确行使党和人民赋予的权力，勤勤恳恳为人民服务，认真执行《招商局班子议事规则和民主决策制度》，单位较大事项及较大资金的使用，始终坚持民主集中制原则，公开办事，不搞家长制，不搞暗箱操作，营造了良好的氛围，增强了班子的民主与集中的统一，大大提高了决策质量。

三是防微杜渐，坚持不搞以权谋私。要求别人做到的自己首先做到，要求别人不做的自己首先不做。在招待来客等方面，始终坚持能省即省的原则，不搞大吃大喝和相互请吃，本着一切从简原则，不搞形式主义，不搞铺张浪费，尽量把有限财力用于经济建设和社会事业的发展上。来，没有利用手中权力为亲属提供便利，没有组织或参加公费旅游，没有借参加经贸洽谈会、招商会和招商考察之机旅游，更没有利用手中权力谋取私利。

四、明晰思路，推进片区发展升级

今，本人虽然在本职岗位做了一些工作，取得了一点成绩。但与区委、区政府的要求，就形势发展的需要而言，仍然存在一定的差距。我深深体会到，招商工作是一项需要不断探索、深化的工作，只有顿号、逗号和分号，没有句号。在今后的工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把各项工作做得更好，做得更出色。下，本人将继续带领全局围绕市局下达的工作目标，立足区委区政府中心工作要求，从大处着眼，从实处着手，加大项目开发力度，创新招商引资方式，紧扣主导优势产业招商，全力推进对外招商引资工作的开展。

(一)加大开发力度，做到项目规划高标准。为完善项目开发基本要素，提高项目引进成功率，下阶段我局将聘请专业队伍，针对国内外高品质招商要求，深挖全区潜在资源、立足优势新型产业，结合楼宇工业、商业cbd等现代工商业模式，打造特色亮点，策划包装一批“人无我有、人有我优”的“高精尖”项目。

(二)创新招商理念，实现项目对接多元化。下我局将瞄准世界500强、国内央企、行业龙头企业和上市公司，制定有针对性的招商方案，紧盯重点区域、重点项目，加强与重要合作伙伴的对接联系。同时全力跟踪各种投资信息，计划组织小分队深入珠三角、长三角地区和台湾、香港等沿海发达地区学习新经验、结识新客商、发布新项目、引进新产业。

(三)定位区情特色，推进项目升级全面化。一是立足轨道交通产业，打造招商引资新亮点。下阶段我局将继续服务好已签约的轨道交通配套项目，推进轨道交通产业部分的专业化和整体的规模化，实现产业链的完善和产业集群效益的增长。同时为完善轨道科技城的配套平台，今年我局将在该区域重点开展商业招商，力推田心国际社区项目顺利落地，努力将轨道科技城打造成石峰区乃至株洲市城市扩张的重要综合商业节点。二是立足清水塘升级，创新招商引资新方向。结合清水塘地区独特的交通优势和清水湖生态新城转型升级定位，下阶段我区将主要从两个方面着手开展招商工作，一是积极发展现代物流产业，加快推进湘江金属物流城的转型发展、湘江运动休闲用品物流城项目战略合作伙伴的引进及中南重型机械物流园的选址落户。二是重点推进一批商业开发及转型升级项目：如总部经济中心、都市型产业园项目、环保轨道产业园项目等，并精心培育以楼宇经济为特征的产业，努力建设以“科技产业园、生态霞湾港、靓丽清水湖”为整体格局的清水湖生态新城。三是立足九郎山资源，推进招商引资新突破。即借鉴先进地区旅游休闲业开发的成功经验，围绕文化产业和旅游资源进行招商引资：一是围绕九郎山佛教文化资源，引进投资商打造佛教文化基地;二是运用市场经济手段，引进一批有实力的龙头企业参与秋瑾故居、枫林水寨、明峰生态园、白马欧洲小镇等旅游资源的开发，将九郎山片区打造成长株潭绿心地区的重要旅游节点及株洲近郊最具吸引力的休闲旅游区。

**招商工作述职报告简短 招商工作述职报告篇五**

招商个人述职报告

个人述职报告是人事管理制度和改革而出现的一种新文体，是考察干部履行职责情况，以及是否称职的一种手段。下面为大家分享了招商个人的述职报告，欢迎借鉴！

近一年来，在招商局局党组的正确领导下，我工作兢兢业业，生活作风严谨。按照工作职责，我在招商局工作的同时，又被抽派到赫章县太原招商分局参与招商引资工作，在自己的工作岗位上尽心尽力，尽职尽责，认真履行自己职责，按时完成了领导交办的各项工作任务，取得一定成效。

一、加强学习，提高思想理论水平，提高了自身素质为了适应时代的要求，根据招商局的工作需要

首先，我始终坚持把加强学习作为首要任务。一如既往地学习邓小平理论和“科学发展观”等重要思想，全面深入地领会“科学发展观”重要思想的科学内涵和精神实质，自觉培养贯彻学习“科学发展”重要思想的自觉性和坚定性，其次，发扬理论联系实际，把大学期间所学到的书本上知识和现在的工作实践相结合，在实践中认真总结成功经验，吸取失败的教训，有针对性地解决思想、行动上存在的突出问题，做到学用结合。最后，我还注重集体学习和个人学习相结合。我多次参加招商局举办的“招商引资业务培训”。除集体学习业务外，我还能够挤出时间坚持自学，熟练掌握法律、电脑等知识，力争在原有理论上有所突破，在理论素养方面有所升华，丰富自己的知识，拓宽自己的视野，增强实际工作的原则性、科学性和预见性，从而提高了自身的综合素质。

二、爱岗敬业，努力做好自己的本职工作

我严格遵守招商局制定的各项规章制度，能够做到不迟到、不早退、有事主动向主管领导请假。在工作中，尊敬领导、团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系。平时，勤俭节约、任劳任怨、对人真诚、能想别人所想，急别人之所急、人际关系和谐融洽，团结同志、与人为善，具有强烈的责任感和事业心，从不闹无原则的纠纷，处处以一名合格公务员的要求来规范自己的言行，毫不松懈地培养自己的综合素质和能力。在作风上，务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨，认真的完成自己的本职工作。在生活中，发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事。

三、认真履行职责，积极开展工作

刚参与招商引资工作时，招商引资对我来说是一个崭新的工作，为了能尽快适应环境，更好地开展工作，首先我虚心的向单位的老同志请教，不懂的地方向请他们帮忙。其次，我认真的学习，阅读大量的招商引资方面的资料，从报纸上，电视上，网络上都学到了很多的招商引资方面的知识，充实了我的头脑。在开展招商引资工作的过程中，确实感受到了招商引资是一项很复杂的工作，对于我们来说要进一步解放思想，更新观念。

在招商分局的招商引资工作中，我本着“介绍赫章、推荐优势项目、引导企业投资、搞好跟踪服务”的原则，从主动融入赫章经济社会环境入手，积极培植信息源、建立档案库，并与各级商会、协会、企业界人士广泛接触，扩大赫章的知名度，努力寻找县外省外投资者和我县的项目对接点。截至目前，招商分局共与外来投资者洽谈对接了53人次，并成功引进贵州金大陆清洁能源有限公司投资6000万开发我县辅处乡牛吃水水电站项目，此项目曾经历复杂漫长的过程，因此项目水源地与威宁县交界，存在资源权属问题，为此曾几次向县委政府专题请示汇报，后经县委政府与威宁县成功协商解决。目前项目已完成公司注册，正抓紧开展项目申报、设计等前期工作。

四、存在的问题和不足

我性格不够太严谨，办事比较急，准确性有时不够，对自己从事工作存在的困难和问题，自己琢磨的多，没有及时向领导和同事请教。

回顾一年来的工作学习虽然说取得了一定的成绩，但也总结出一定的不足，恳请大家批评指正。比如说，开创性的工作开展的不多，有些工作协调的不是十分到位，这些问题都有待于在今后的工作中不断加强学习，及时改进。我相信，在局领导和同事们的关心帮助下，我在今后工作学习中一定会做得更好、更出色。努力提高思想觉悟和业务工作水平，为实现我县的经济跨越式发展，贡献自己应该贡献的一份力量。

一年来，在党委政府的领导下，本人按照分工，紧紧围绕市委市人民政府下达给我镇的重大项目、利用外资指标任务，凝心聚力，克难求进，时刻将“招商引资”作为工作中的第一要务，牢固树立“客商就是上帝”的理念，理清自己的工作思路，突出工作重点，带着热度，将自己服务效能放到最好。现将今年以来工作述职如下：

一、努力学习，时刻更新抓好工作理念

注重理论学习，学习党的十七届六中全会精神、省十二次\*\*\*精神。在工作中把思想和行动统一到\*\*\*确定的指标任务、把智慧和热度凝聚到\*\*\*作出的部署要求上来。通过学习，深刻领会\*\*\*的指导思想、主题主线，了解我省率先实行基本现代化目标内涵，领会了\*\*\*对苏南提出的目标定位和工作要求。学习的同时，把\*\*\*精神和当前工作紧密结合，踏踏实实做好本职工作。通过明确我市经济建设目标，推进建设“五个金坛”内容，了解只有牢牢抓住本镇经济运行中出现的矛盾和问题，及时帮助企业解决问题和困难，才能促进本镇经济平稳较快发展，才能完成年度指标任务。

今年以来，招商引资形势发生了深刻变化，土地指标紧张，供需矛盾十分，周边地区经济发展你追我赶，区域优势不分上下，我镇如何打造宣传我们核心优势，在激烈竞争中出类拔萃，已成为我们招商工作中重中之重。这就要求我们在招商工作中不断注重学习先进招商办法和先进理念，只有招商理念不断更新，才能在工作中有成效。本人在工作中，时时刻刻做有心人，不断向经验丰富招商工作人员学习。进一步明确了我镇吸引外商投资的亮点，引进项目的重点，以及园区建设的弱点，做到在同客商介绍朱林投资环境时有针对性。大力放大宣传道口优势和金西工业园区的区位优势，做到对环境有污染的项目和不符合国家产业政策的项目不谈，真正把科学发展观理念落实到招商引资工作中去。

二、把“诚信”服务贯穿到工作中每一个细节

本着“先交朋友后招商”，把投资商作为自己的朋友，凭着“一诺千金、诚信”原则，本着这样的理念，本人在工作期间，力争带着热度将自己服务效能放到最好，做到不管什么人，在什么时间，只要客商有兴趣到朱林洽谈考察，都认真热度接洽，和招商部门全体同志一起，真正把友情招商、诚信招商落实到具体行动中去，不断获得客商好评，也结识一批朋友。

三、在工作中拓宽思路，招商形式有了新的突破

招商形式多种多样，今年以来，我们在学习兄弟乡镇及开发区招商经验基础上，不拘原来招商方法，做到“走出去和请进来”相结合，解放思想，放开手脚，全方位多层次开展招商活动，这也是我镇今年招商工作又一个新的突破，我们除了组织参加了常州市人民政府、金坛市人民政府组织招商推介活动，同时在上海、深圳、台湾服务机构聘请招商代理，×月份组织了招商小分队赴深圳、海南专程招商，走访了×多家企业，发放×多份宣传资料，起到了较好的效果。一方面推介金西工业园区，另一方面让他们了解金坛投资环境，受到优良效果。由于采取多种招商形式，也获得了较多的项目信息，来考察的台商、外商来了一批又一批，营造了优良招商氛围，收集了一批项目信息源。

四、对照全年指标任务，招商引资、重大项目有了新的突破

今年以来，由于招商部门全体人员努力，招商引资工作成效显著，完成工商注册外资×万美元，完成年度计划的×%;实际到帐注册外资×万美元，完成年计划的×%。完成重大项目任务×个，分别为：凡登公司投资×亿元人民币的扩产技改项目;注册×万美元名鹰(常州)环保科技有限公司除尘滤袋项目;江苏固邦复合材料有限公司高性能复合材料项目;江苏亮舟电器有限公司船用防爆灯具项目;江苏常链传动机械有限公司大型链传动项目;金坛阳湖钢业有限公司桥梁支架项目。目前在谈内外资项目×个，是全市在谈项目较多的一个乡镇。

内资方面：全年新办民营企业×家，注册资本×.×亿元;新增个体工商户×户。分别超额完成的全年指标任务。

五、依法行政，廉洁自律，切实维护党委政府形象

工作中时刻注重学习国家法律法规，做到依法行政，对一些不符合国家产业政策法律法规项目坚决拒绝。由于招商工作的特殊性，来人接待，对外活动较多，本人在工作中严格按党风廉政建设责任制来要求自己，按照上级纪检部门要求，查找工作中的风险点，做到防微杜渐，并不断增强自律认识。

一是在尽力做好本职工作的同时，要求招商部门人员牢固树立大局认识，牢记招商保密纪律，维护我镇招商人员的优良形象，不做有损影响金坛形象和有损机关工作人员形象的事，不说有损金坛形象的话。

二是工作中从不利用职务上的便利为亲戚和自己请托人谋取利益或违反规定收送现金、有价证券和支付凭证、贵重物品。从不从事个人商业活动，不开展第二职业，不参与赌博活动等有损党员干部形象的事。

一年来，本人除了认真做好自己本职工作，同时围绕党委政府各项阶段性中心任务，认认真真做好驻村工作。在勤政廉政方面，虽然取得了一些成绩，但对照党委政府要求，自我感到有一定差距，特别是在目前经济形势下，围绕招商抓项目，这方面差距较大，这些问题我将在今后工作中不断努力，扬长辟短，争取将自己分管工作做得更有特色。

**招商工作述职报告简短 招商工作述职报告篇六**

述 职 报 告

???

一年来，在区委区政府正确领导下，在各级领导和同志们的关心下，本人能认真立足本职岗位，克服重重困难，积极做好本职工作，在完成各项任务的同时，也使自身能力和素质得到了进一步锻炼提高。下面，本人就一年来的思想、工作情况做如下汇报：

一、学习情况

一年来本人在政治思想和行动上主动与党保持高度一致，认真学习邓小平理论、“三个代表”重要思想和科学发展观，努力学习党的十七大精神，坚持在工作中强化业务学习，始终保持与时俱进的精神状态、强烈的事业心和责任感，始终牢记全心全意为人民服务的宗旨，不断提高自己的理论素养、知识水平、业务本领，在实际工作中认真贯彻，注重学以致用。由于从事经济工作，在日常工作中时刻关注经济发展动向，能够充分利用各种媒介了解和掌握经济动态，为招商工作提供了理论支持。

二、工作情况 ? ? ? ? 一年来，共驻外150余天，拜访企业、协会等60余家，接待来人来访30余人次，涉及房地产、商业综合体、石化、精细化工、塑

1 料管材、旅游等行业。截止目前，已有多个项目达成合作意向，分别是??生态城项目、??城市广场项目、??商业综合体项目、??商业广场项目、3万吨/年聚乙烯管材、管件项目、4万吨/年项目等。其中2个项目已经完成签约，实现固定资产投资170亿元人民币，其中利用外资1亿美元。

三、廉洁从政情况

作为经济工作和对外的窗口部门，招商工作人员接触面多，面对的情况纷繁复杂，抓好廉洁自律尤为重要。无论是工作、学习，还是生活中，本人都能自觉遵守各项法律、纪律和各种规章、制度，坚持以身作则、服从安排，严于律己，树立良好的社会形象。和本局其他同志一道，努力做一名追求上进、爱岗敬业、遵纪守法、公道正派、廉洁自律的合格公务员。

四、存在问题

一是理论学习不够深入。对马列主义、毛泽东思想、邓小平理论和“三个代表”重要思想的学习深度不够，学习的不够全面、不够深入，宗旨观念和大局意识树得不牢，尤其是联系实际改造主观世界的自觉性不强，对科学发展观的理解不深刻、不全面。二是以人为本的观念树得不牢。对干部职工在想什么、需要我们做什么，了解比较少，对干部职工的关心不够。三是思想解放不够。思想解放的程度不够，未能自觉地运用马克思主义的立场、观点和方法分析问题，解决问题。这就造成了思想不够解放，政策运用得不活、不准、不到位。

五、今后努力方向

2 针对上述存在的问题，本人将认真总结反省，学习更加主动，工作更加努力，协调更加有力，服务更加周到的局面。

（一）加强理论学习，提高理论水平。一是进一步提高对学习重要性的认识，增强学习的紧迫感、主动性。二是认真学习马列主义、毛泽东思想、邓小平理论、“三个代表”重要思想和科学发展观理论。认真学习经济、科技、法律法规和招商引资业务知识，进一步提高自身的思想道德修养、政策理论水平和解决实际问题的能力，三是继续加强业务知识的学习，学习上更加深入，形式上更加多样化，内容上更丰富化，成效上更实用化。

（二）要多抽时间到基层调研。除了继续协调推进重点招商引资项目外，要多抽时间深入基层、深入企业，调查研究，指导工作。通过调研，了解各职能部门招商局的工作情况、项目开发情况、项目推介情况、项目跟踪情况、服务外来投资企业等情况，促进招商引资工作。

（三）加强沟通交流，搞好协调服务。要加强与班子成员之间的沟通交流，增进理解、增加感情，相互尊重、相互信任、相互支持，注重维护班子整体和成员的威信；要加强与各科室负责同志的沟通交流，为他们开展工作做好协调服务工作；要加强与干部职工的沟通交流，要经常与大家促膝谈心，推心置腹，讲真话，动真情，打通思想，理顺情绪，化解可能存在的不良情绪，有效地调动全体干部职工的积极性。通过大家的共同努力，营造一个充满激情、富有活力、和谐相处、生动活泼、心情舒畅的工作环境，推动招商引资各项工作的开展。

一年来，我区招商引资工作实现了新的跨越，驻外办事处也有了一个良好的开端。但这都是集体的功劳，是各级领导关心支持的结果，是全区上下共同努力的结果。本人在工作和能力方面，与领导期望和岗位要求还有一定的差距，离实现专业化、科学化招商的目标还有一定的距离，对长三角地区动态资源的挖掘还不够及时、深入、全面，在与局里同事们、各专业招商同仁们的横向联系方面，还需要进一步加强。这些都是我在今后的工作和学习中需要特别努力改进的地方，我将取长补短、再接再厉，争取为??区的经济建设与发展不断做出自己新的努力和新的贡献。

二0一二年一月

**招商工作述职报告简短 招商工作述职报告篇七**

2024年板块招商述职报告

太阳能/电动车招商板块工作回顾

2024年3月7日，公司决定从市场北区划出16幢计354间商铺专门开展太阳能/电动车板块招商工作，并且指定由我具体负责。在公司各位领导的关怀和指导下，我们的招商工作按计划有条不紊地进行推进。6月28日，我们板块配合市政府在光华国际大酒店圆满举行了招商大会，当日本地的知名厂家全部带头签订了租赁协议。在张总的直接领导下，在席经理和李经理的指挥和部署下，经过公司各个部门尤其是策划部和管理公司相关人员的的密切配合下，11月23日，太阳能/电动车板块火爆开业，经统计，签约客户租赁的商铺数达198套，当日开门的达到193套。截至目前，太阳能/电动车板块累计签约211套，完成了既定目标的85.%。

太阳能/电动车行业是如皋市的新能源板块，是市委市政府高度重视的环保产业，在全国都具有较高的知名度。太阳能和电动车产业的持续发展，离不开一个大型的、专业的交易平台。正是看出了其中的潜力和商机，在2024年新年伊始，黄总在召开的全公司第一次办公会上，就结合苏浙大市场的招商困境，开动新思路，决定启动新的招商版块，并且高瞻远瞩地命名为华东太阳能/电动车集散中心。事实是检测一个思路或者决策是否正确的唯一标准。正是公司领导层高屋建瓴的超前思维和大胆科学的决策，苏浙大市场才在不到八个月的时间里迅速增加了200个签约铺位，为2024年更好地进行战略布局奠定了人气和底气。

个人工作自评

回顾过去的一年，公司内部经历了人员的频繁流动和部门的重组合并，外部承受了全国房地产市场的政策性的普遍低迷。但是，在公司科学的决策和正确的领导下，我做到了坚守岗位，努力做事，认真思考，及时汇报和请示，积极沟通部门和同事，用充分的耐心解决工作中的困难和矛盾。我自己统计，整个2024年，我一共只休息了8天，只因为三岁的儿子在幼儿园里发高烧调休一次。夏天，为了和当地的太阳能/电动车厂家充分沟通，我常常是利用下午4点以后的时间去拜访客户。象元升太阳能、力源太阳能、峰宇太阳能、奥斯特太阳能、佳佳太阳能、白蒲阳明太阳能等本地的龙头厂家都是上门三次以上甚至5次6次才签约成功的。2024年的八月份和九月份，为了开拓外面的市场，寻找潜在的客户，李经理和我冒着酷暑到山东去参加各地的太阳能/电动车的专业展会和拜访当地的商会会长，为2024年的新一轮招商工作积累了客户名单。在这里，我要感谢老总们对我的信任，感谢席经理在工作上的支持，感谢公司重要部门尤其是策划部对我们招商部的大力支持；我要感谢公司的同事尤其是管理公司和工程部的相关同事，没有他们的配合和帮助，我们的板块招商不可能做到如此的顺利。

2024招商工作展望

当然，在过去的一年里，我们还有很多不足之处，比如说由于时间和人员等条件的限制，没有能够到电动车电池的生产集中地浙江长兴和无锡、常州等电动车配件贸易繁荣的地区去做沟通；参加的专业展会次数太少，宣传面比较狭窄等。还有就是如皋以外南通地区的厂家沟通太少。在新的一年里，我们有充足的信心和饱满的热情来推动公司的招商工作。对于2024年度的招商工作，我有如下的设想：

1，希望公司的人员流动不要太频繁，这样才能不浪费公司的有效资源。因为一个新员工进来，从熟悉环境到适应工作，既浪费了公司的时间，又浪费了公司的工资。

2，太阳能和电动车板块在本地的厂商我们已经做了充足的沟通和宣传，需要寻找和鼓动外地以零配件为主的厂商到如皋来设立办事处。

3，到浙江海宁的太阳能生产集中地去考察，并且以招商说明会的方式做有针对性的宣传鼓动。

4，到浙江长兴电动车电瓶生产基地去考察，以同样招商说明会的方式做有针对性的宣传鼓动。而且，由于长兴已经有很多电池厂商在我们市场，已经具有了推广优势。希望公司能够批准这个计划。

5，到无锡和常州等电动车配件贸易繁荣的地区去做宣传推广，同样也是运用调查，邀请和鼓动的三部曲工作方式。

6，市场内部目前存在的最大问题是开铺率低的问题。市场开铺率低，会直接影响公司2024年的销售和招商工作。所以我们2024年所有部门除了在销售和招商工作上继续努力之外，还需要紧密合作，为公司献计献策，共同提高市场内已租商铺的开铺率。、在这里，祝愿公司在2024年度：业绩灿烂显金威，员工天天去钱柜。

谢谢大家！

2024/01/10

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找