

2023年招商部工作计划 招商部年度工作计划(大全5篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

招商部工作计划 招商部年度工作计划篇一

明年注定是竞争空前的一年，眼前***商场的激烈竞争，包括***广场，***家居即将在明年相继落成开业。招商部结合这些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、计划明年的招商工作目标初步为以下三点：

- 1、提升招商部门整体的业务水平
- 2、本部门人员应多学习，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。

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、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。

2012年我部门将全力以赴的去努力，去奋斗，去实现商场出租率在竞争中稳步提升发展。

招商部：

年月日

招商部工作计划 招商部年度工作计划篇二

20xx年7月加入公司，任职副总经理，主管招商部和营运部工作，下面阐述我从入职以来的工作总结。

首先是市场调研并最终形成项目研测报告、商场整体定位、业态占比规划、品牌基数规划、品牌落位图、商场动线规划、租赁决策文件等一系列的招商前期工作；其次是部门人员组织架构的设计、团队组建、岗位职责、制度流程、合同文本、部门预算、招商倒排计划、租金执行政策、招商说辞、招商手册制定等一系列中期工作。从20xx年9月初招商部同事开始正式招商，经过15个月的周期，不含超市计划签约面积22459

平，实际签约面积204xx平；完成签约率90%，已签约专柜预算收益1779万元□20xx年全专柜预算收益1977万元，预计达成报批版的租赁决策文件计划的80%（以考虑免租期-报批预算收益指标高标准2477万元作比较）。

习惯的作出分析，主要看夜间客流的走向和消费者消费的倾向。一系列的调研为制定项目的研测报告提供第一手数据。

（2）招商前置的准备：首先是组建团队，以部门经理为主，临时抽调营运经理协助招商；其次是要做好各类招商文件，包括：招商手册、招商统一说辞、制度流程的制定与培训、初步规划图纸的交底培训、租金计划的交底培训、资源的收集并分配、分配招商工作任务等。

（3）倒排计划的制定：根据公司要求20xx年10月份开业，制定了一整套倒排计划，涵盖了整个招商工作过程中的所有工作内容和完成的时间节点，作为招商工作的最高指导文件，招商部定期对倒排计划进行梳理和检讨，是完成招商工作的重点工作。

（5）租赁决策文件的制定：根据公司要求，结合瓦房店市场的商业行情，同时参考大连市场中类似项目的收益状况，并考虑到市场商业大环境的前提下，制定了租赁决策文件，按照高标准和低标准两个指导价格，指导招商人员实际洽谈，也为领导决策提供依据。

（6）制度流程及合同文本的制定：制定了招商期间和运营期间的部门制度流程，原则是结合商业公司和集团的组织架构及审批流程，并严格按照既定的制度流程执行；制定了各类合同文本及附带文件，作为签约的前置重要文件。

（7）招商实施阶段的重点阐述和分析：

整个招商过程中，应该说经历了很多波折，在市场大环境的

影响下，招商工作面临着巨大压力，但总的来说，我们能够根据招商各个阶段遇到的各类问题及时分析和检讨，缕清思路，启动备选招商方案，基本上解决了问题，具体详述如下。

二楼的招商是最坎坷的，目前的空铺数量也是最多的，主要是由于服装行业经营的不景气，应该说招商部在招聘人员方面也是重点倾向服装类，招商部全体人员利用各种关系进行资源的收集以及全方位的洽谈，可以说大连区域内的服装商户基本都谈过；需要指出的是，由于布局规划和店铺面积过大对招商有一定影响。内衣集合店、运动集合店、皮草广场对招商达成率和招商进度有了保证，但是我们面对的也是同样的痛苦，那就是租金预算背了很多，从二楼我们可以总结出，业态比例规划中服装类比例即使放的已经很低，招商和租金达成也是最困难的，另外品牌级数也跟规划的差距很大，很多引进的品牌质量和运营能力也给后期的调整买下了隐患。

三楼前期招商非常困难，瓦市市场的童装优势资源集中，合作意向无法敲定，引进快乐星后的布局大调整，应该说是三楼招商工作的转折，两大次主力店分布项目南北，对于动线有很大的帮助，三楼满铺的招商结果还是比较不错的，虽然童装类的级别不是很理想，但是合同期可控，不再担忧三楼冷场的情况。需要提出的是汤姆熊的合作没有落下来，这是三楼乃至整个广场的遗憾，从另一个角度讲，娱乐类项目在购物中心的作用越来越明显，商户对城市和商场的考量上有了很严格的要求。

四楼餐饮的招商相对来说比较顺利，美食广场、圣道烤肉瓦国小镇的签约对于其他品牌引进起到了积极作用，但中途铁板烧、烤鱼、西餐厅、瓦国小镇的反弹，瞬间给我们招商的工作带来了巨大考验，招商部也得到公司的大力支持，想尽办法排解了困难，虽然年糕火锅、牛肉汤、五谷板面、姐妹麻辣烫的品牌级别和经营实力令人堪忧，但是位置、面积对于后续的调整还是可控的。目前有一个空铺，倾向于经营自助火锅，但目前仍没有落实，从洽谈的周期和供应商的数量

来分析，主要是瓦房店市场的火锅生意不景气，淡季时间太长，很多供应商对于单独经营自助火锅心有疑虑而放弃投资。

(3) 制度流程：根据以往项目的实操经验，结合以往项目，制定了部门制度流程，原则是保证营运工程中所有问题解决的时效性，去掉一些繁琐的程序，保证与公司内部、外部的处理口径要一致，综合各部门的意见和建议，形成报批版。

(4) 工程对接：商业规划期间以及商户进场前和进场后，与地产工程的对接尤为重要，由于前期的规划与实际招商进度及调整有很大的变化，在水、电、煤气、空调、消防存在各类问题，虽然在对接过程中发生很多矛盾和不配合，但是凭着一条宗旨——跟进催促，直到满足商业运营需求为止，基本上目前遗留的问题已经很少。

(5) 图纸评审：对各类图纸的评审，从营运角度提出意见和建议是一项非常重要的工作，虽然从某种角度讲，我们的专业度不够，不能达到毫无遗漏或失误，但是也基本把事情解决在设计阶段，减少了各种浪费，保证公司的损失最小。

(6) 装修管理：装修管理是营运工作的重点，从招商部接到联络单后与商户建立联系开始，到交场、付尺、出图、审图、办理进场手续、施工监管、装修验收为止一些列的工作，需要营运人员的全部参与，关联着很多兄弟部门，这就要求每个人的业务水平和协调能力。以营运部一个全新的团队来说，做到目前这一点着实不易，付出了很多的辛苦，中间过程也出了很多纰漏和失误，但要从实践中总结经验，营运部在开业总结中要体现全面的系统的分析和检讨。

需要指出的是，目前出现问题的原因是多方面的，有客观因素也有主观不足，所以只是提出问题和建议，并不是推卸责任和漠视问题，更重要的是反思解决的办法和途径，我们下一个项目要注意哪些重点问题，具体如下。

招商部工作计划 招商部年度工作计划篇三

紧紧抓住我县列入黄河三角洲高效生态经济区战略的机遇，科学承接先进地区产业转移，优化创新招商方式，全面提高招商工作的水平，实现招商引资工作新突破。下面就是小编给大家带来的招商部工作计划，希望能帮助到大家！

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。

一、明确目标，积极推进项目建设

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。

(二)瞄准展会，积极开展准备工作

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月份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。

(三) 千方百计，积极寻求新好项目

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。

(四) 集中力量，有效促进自身建设

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。

一、强化责任，加大招商引资力度。

我们准备成立招商引资领导小组，设立了招商引资办公室，专人负责招商引资工作，下发了《招商引资目标管理实施细则》，建立招商引资目标管理责任制。根据本社区实际情况，想方设法完成招商引资任务，签订招商引资责任状，实行年度绩效挂钩，按月督查，按季考核，年底兑现奖罚。做到人人身上有任务，个个头上有压力。

二、筑巢引凤，培育招商引资载体。

我们准备成立优化投资环境领导小组，加强社会治安综合治理基础建设，加大对企业周边环境治理力度，努力营造稳定的治安环境；在全社区营造“你投资、我欢迎，你办厂、我服务，你发财、我发展”人文环境。同时，加大投入，加强投资硬件建设，筑巢引凤，美化、亮化社区环境。从而，功能较全的硬件环境、勤廉高效的政务环境、安定团结的治安环境和全居招商兴商安商富商的人文环境组成社区充满活力和吸引力的招商引资载体。

三、广辟门路，积极开展招商引资。

我们准备收集整理社区在外贤人能士档案，建立社区招商引资资源库。动员全居居民发扬“走千山万水、说千言万语、想千方百计、历千辛万苦”的“四千”精神大力招商引资，利用春节、清明节等传统节日开展亲情招商引资，积极动员通过社会关系网招商引资，以情感商。同时，主动走出去，邀请外地老板到社区投资办厂。

四、加强服务，狠抓项目跟踪落实。

我们将坚持“一个项目，一名领导，一套班子，一套方案，一抓到底”的“五个一”制度，采取“围墙内的事企业管，围墙外的事我们办”的方法，紧紧抓住每次机遇，紧扣每个环节，全程跟踪服务，确保每个投资意向都能签订投资合同，每个投资合同都能落实资金到位，客商每笔资金都能用在企业实处，实实在在地把企业引进来、办起来，让企业稳得下，发展好。组建专门工作班子，确定一名干部为联建责任人，实行一事一议一结服务和全程代办协办服务，做到特事特办。

一、坚持科学、理性、绿色、效益的招商理念

紧紧抓住我县列入黄河三角洲高效生态经济区战略的机遇，围绕打造“一园三基地”目标，以高青经济开发区为平台，以引进大项目为核心，科学承接先进地区产业转移，优化创

新招商方式，全面提高招商工作的水平，实现招商引资工作新突破。

二、明确三个目标：

1、项目目标：严格按照我县招商引资规定，选择投资大、技术新、税收高、能耗低的项目。

2、产业目标：立足我县实际，重点围绕“四新”（新材料、新能源、新医药、新信息）产业、高端装备制造业、精细化工业、现代服务业及文化创意产业开展招商工作。

3、区域目标：长三角、珠三角、京津及环渤海区域，省内济南、青岛、东营及市内行业对口并有工作基础的地区。

三、立足三个需求

1、立足于我县现有企业做大做强的需求，从现有企业扩大产能、提升技术、注入资金（上市融资）、优化管理、拓展市场、培育品牌等方面开展工作。

2、立足于我县培植重点产业链的需求，围绕精细化工产业链、生物科技产业链、医疗器械产业链、特色资源深加工产业链、机械制造产业链的完善拉长开展工作。

3、立足于我县打造黄河三角洲“一园三基地”的定位，力争在低碳循环项目、战略性新兴产业、温泉养生文化及现代创意服务项目引进方面有所突破。

四、依托三种资源

1、充分利用好我县企业的上下游客户资源，深入企业，联络沟通，捕捉招商信息，建立起以商招商信息渠道。

2、充分利用好招商局及各单位已建立起的重要人脉资源，拓

展有效资源链，经常走访联络有关单位，建立起招商信息收集渠道。

3、充分利用好市招商局、高新区及省市相关行业协会、区域商会资源，积极联络交流，建立起信息沟通渠道。

五、优化四种方式

1、小分队集中驻点招商。加强与驻地各类协会、办事处和大企业集团的联系，通过“捕捉信息，建立联系，登门拜访，活动洽谈，实地考察，巩固跟进”六步法，建立起辐射发达地区的招商网络。

2、以商招商。特别注重强化对已落户企业的服务，与外商多沟通，多联系，增进感情，优化环境，扩大信息资源，以期引进更多又好又大的项目。

3、大项目招商。积极探讨“飞地”招商模式，把争取的有限的土地指标向大项目和好项目倾斜，集中人力、智力，有针对性地做好项目策划工作，用大项目、好项目争取土地指标，做到项目和土地指标的有机结合。

4、园区招商。全面实施“区中园”战略，发挥开发区产业、政策和基础配套优势，瞄准国内外知名大企业、集团和高新技术企业，拿出好的项目，积极推介，加强合作，寻求突破。

2019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。

一、确定招商目标，抓好分解落实

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。2019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)。

二、明确招商方向，增强工作实效

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“x”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区园区加速转型发展的若干意见》(铜发〔2019〕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。

三、理清招商措施，提升服务水平

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2019年招商引资工作要点；

“5”即一县三区和市示范园区，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。

四、完善招商机制，优化投资环境

(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。

20nn年，是“x”规划实施的开局之年。为在新的一年里更好地贯彻党的x大和x届四中、五中全会的精神，抓住机遇，紧紧围绕融水县“山内竹茶药，山外果蔗桑”的县域经济发展思路，加快实施“农业稳县、工业富县、旅游名县、流通活县、科教兴县”发展战略。优化投资环境，全面抓好融水县招商引资工作，使全县招商引资工作有条不紊地开展，确保招商引资工作再上新台阶，圆满完成市委、市政府赋予的招商引资任务，从而全面促进全县经济的发展。特制定本工作计划。

一、20nn年招商引资工作回顾

20nn年，融水县认真贯彻落实全区经济工作会议精神，抓住机遇，坚持以人为本，树立全面、协调、可持续的发展观，认真务实地抓好招商引资和发展非公有制经济工作。全县20nn年共引进意向项目30个，意向资金约10.8亿元人民币。实施项目14个，计划资金4.213亿元人民币。据不完全统计，全县20nn年新建和续建项目的市外境内的项目53个，到位资金约2.4057亿元人民币，完成市委、市政府下达任务的160.38%。全县市内和境外20nn年的到位资金约3500万元(其中美元100万)。

二、20nn年招商引资工作计划

(一)20nn年招商引资的主要工作

1、认真整合全县现有的招商资源，充分发挥资源优势的作用，按照融水县的投资导向和发展规划，进行有计划性、有针对性和有选择性的定向招商，全面促进融水县经济社会各项事业持续、快速、健康发展。

(1)加大在水电开发方面的督查和服务工作力度，清理已审批但没有按时开工的水电站项目，及时将收回开发权的水电站项目重新招商，加快山区水电站的建设步伐。确保所有电站

项目在2-3年内全部建成，保证融水县丰富的水能资源尽快得到开发，产生良好的经济效益和积极的社会效应。

(2)融水县矿产储量非常丰富，年内拟引进2-3个工业硅和铜镍冶炼等项目，对县内的硅矿和铜镍矿等矿产进行深加工。另据有关资料表明，融水县山区的高岭土储量居全区之首，为利用好这一宝贵资源，融水县年内拟引进企业对高岭土进行半成品加工，改变过去只卖原料的开发方式。

(3)充分利用好县内得天独厚的旅游资源，加大在旅游业方面的招商力度，建设好柳州的后花园，打造好“山水融水，田园融水，自然融水”的旅游品牌，加快实现融水县“旅游名县”的战略目标。

(4)目前，融水境内的八角、黄栀子、茶叶、猕猴桃、沙田柚、柑桔等经济作物的种植面和产量都很大，其中八角年产570吨，茶叶276吨。为此，拟引进一些科技含量高、附加值高的农业项目，培植新税源，以提高农民的收入和增加财政税收。

2、采用政府投入和招商引资相结合的方式进行运作，启动融水和睦工业园区的建设工作，尽快发挥工业园区的载体效应。

3、加快县域电网的建设，发挥电能的优势作用。经三年来的建设，融水县已有部分电站陆续发电，但融水县原有的电力设施无法满足这些电站输电的要求，水电站发出的电无法送县城利用已成为融水县经济发展的“瓶颈”。为此，融水县经研究，通过招商引资，争取在今年内彻底解决县域电网的建设问题。

招商部工作计划 招商部年度工作计划篇四

教师研修工作计划模板3篇

工作计划在我们的实际工作中是非常实用的，可以让我们能够认真的去思考自己的岗位工作。工作计划怎么写?工作计划和其他岗位的工作计划不一样，工作计划的要求比较多，有很多要注意的地方。计划怎么写大家知道吗?为帮助大家学习方便，豆花问答网小编收集整理了教师研修工作计划模板3篇，希望可以帮助您，欢迎借鉴学习!

教师研修工作计划模板1

作为一个教师党员，首先要加强理论学习，不断提升综合素质;其次发挥表率作用，保持党员形象;积极学习新课标，进行课堂教学改革。今后，我将在学校领导的正确领导下，继续努力，争做一名优秀的党员。

一、加强理论学习，提升综合素质。当今的世界是知识更新的时代，作为一个教师党员，要树立终身学习理念，起好表率作用。为此，必须不断加强学习。

二是要加强人文知识的学习。学习社会、科学、文学、哲学、历史等方面的知识，努力扩大知识面，拓宽视野，提高人文素养。

三是要加强专业知识的学习，积极推进教育教学改革，教书育人，为人师表，乐于奉献，不断创新，真正做到捧着一颗心来，不带半根草去，使自己的思想不断走向成熟。

二、发挥表率作用，保持党员形象。在工作中，要时时刻刻注意表率示范作用的发挥，吃苦耐劳，任劳任怨，以身作则，要时刻树立良好的个人形象，把塑造良好的个人形象与自觉地维护单位党组织的形象结合起来，努力增强集体荣誉感，从我做起，从一点一滴小事做起，为营造一个和谐的工作环境和人文环境发挥自己应有的作用。

三、教育教学方面：积极学习新课标，进行课堂教学改革，

将新课标的理念融入到自己的教学中去。以主人教育办学理念指导自己的教育教学工作，着力深化学生德育工作，不断加强对学生的常规管理，使每个学生意识到自己是班级、学校、社会的主人，为学生终身发展奠定基础。

四、学生安全方面：我始终将学生的安全放在第一位，经常对学生进行安全教育，教给学生遇到突发事件应采取的措施及学会自我保护。安全执勤时能做到按时到岗，认真负责，保证学生的安全。

教师研修工作计划模板2

一、在理论学习中成长：

- 1、认真学习课程标准(教学大纲)、钻研教材、认真备课。
- 2、做好教学基本功的自练。
- 3、认真备好每次教案，并及时向师父和老教师请教。

二、在实践中成长：

- 1、积极参加教学改革和教学研究活动。
- 2、认真做好教师听课记录，评课意见，并积极与有经验的教师交流听课体会。
- 3、在指导老师的协助下开展班级工作、进行班级管理和班队活动。
- 4、积极召开教师主题班会。
- 5、积极参加校内外的听课、评课、议课活动，课后进行评析，在交流中感悟，在交流中提高。

三、按时完成自己的任务：

2、通过网上培训、集中培训、教育实践培训等环节促进培训目标的实现。

4□总结自己教育教学的得与失，自己的所思、所做，所悟等。

四、积极做好班主任工作：

1、要有爱心、耐心和恒心。

2、在工作的策略方法上，能巧妙地利用各种资源、整合各方面的力量有效地开展工作，不断探索遵循教书育人的规律，科学地、艺术地、灵活地、创造地管理好班集体。

五、认真做好德育工作：

1、在孩子们的心目中，老师不仅仅是靠“权力”来教育启发他们，更奏效的是用“魅力”熏陶感染他们，因此不断完善自我道德修养是十分必要的。要学会做好德育，注重自身的师德水平，要不断提高师德水平。正确对待教师职业或工作；正确对待学生；正确对待教师群体；正确对待学生家长；正确对待自己，让这些自律的行为外化成一种习惯和工作作风，让自己在工作的实践中成长、成熟。

2、让自己学会尊重孩子、走进孩子，用心去诠释孩子在日常生活中的想法和做法，让孩子在美育中健康快乐的成长。

六、重视师德修养：

1、为人师表，在日常生活中时刻提醒自己，加强自身修养，为孩子做表率。

2、关心集体、关心他人，团结协作，进一步提高自己为人处

事的能力。

3、懂得我国的基本法律法规，才能在自己的教学岗位上更好地服务于教育事业。

4、为自己树立正确的人生观、教育观、质量观和道德观。

希望通过这个计划，使我可以进一步巩固好自己的专业思想，更加热爱教育工作，熟悉有关教育政策法规，以应对复杂的教育实际的需要，以更直接的方式掌握小学教育教学常规及课堂教学基本功，熟悉所教学科的教材，在教育教学水平提高的路上少走弯路，让自己形成良好的教育教学习惯，帮助我快速健康成长。

教师研修工作计划模板3

冬去春来，回顾过去，展望未来，更要把握现在，为了认真落实学校的工作计划，为了使本学期工作更有成效，结合自身实际合身实际情况，特制定以下工作计划。

一、专业提升

1、学习交流，提高师德修养，本学期，我将通过网落、刊物等多渠道搜集名师的事迹材料，认真学习体会他人优秀的教育经验，在名师的引领下，进一步用爱心、耐心去呵护每一颗幼小的心灵。

2、自主学习，开阔视野。积极参加学校组织的各项培训、学习，并记录学习笔记。课余时间多阅读些教育教学刊物，摘录些对自身工作、学习等有益处的篇章段落。积极参加学校组织的教育教研活动。精心准备研讨课，认真听评他人讲课，及时写出评课报告。

3、专业发展，提高自我。在网络上建立自己的博客，虚心向

张老师请教、虚心博客的使用方法，并写入自己在教育教学方面的点滴收获与想法，与同行交流，借以促进提高。在博客上，本学期我将至少发表教学反思4篇、评课报告4篇、教学案例2篇、教育叙事2篇、教育教学论文1篇。

二、教育教学

1、继续带领学生认真学习贯彻《小学生守则》和《小学生日常行为规范》的内容，培养学生良好的行为习惯。充分利用升旗、重大节日、班队会等活动，对学生进行爱国、感恩等多方面思想教育。

2、充分调动家长的积极性，使他们成为学校教育的坚实后盾。我准备在本学期建立“家校联系册”，使家、校双方随时了解孩子的表现，以便及时教育、提高。必要的家访，每位学生至少一次，并记好家访记录。

3、养习惯，抓成绩。首先，我将一如既往地规范学生的书写、作业等，培养学生养成良好的学习习惯。而要提高学习成绩，学困生是关键。我准备根据具体情况，有针对性地采取“一优帮两困”、“学困吃偏饭”等多种方式帮助、提高学困生的学习成绩。其中，司柏新、刘镓萁、郭美玲是帮辅的重中之重。

4、常规业务。按“标、增、改、删、调”的要求，认真进行二次备课，为40分钟的课堂教学作充分准备。课后及时认真反思教学中的得与失，以便在今后的教学中扬长避短。

三、班级管理

1、严抓学生纪律。要求并引导学生时刻以《守则》和《规范》的内容为行动准则，严格约束自己的言行；经常提醒学生不要在教室里、走廊内大声喧哗、跑跳、打闹；自制力较强的同学负责监管、带动。持之以恒，孩子们自然养成习惯，从而人

人争做文明守纪的好学生。

2、值日认真彻底，不留死角。本学期，我依然帮、带、指导学生打扫卫生，使他们掌握劳动的技能与方法，还教室一片洁净。担当区按早、间(大课间)、午、晚(放学)各拾捡一次，并注意保持。

四、其他方面

1、警钟长鸣，安全第一。每周至少对学生进行一次交通、游戏、劳动、饮食等方面的安全教育。

2、力争按时完成各项任务，坚持出满勤。

感触很大。

语文研修教师工作计划

初中教师研修工作计划

教师个人研修工作计划参考

教师个人研修工作计划模版

英语教师校本研修工作计划

招商部工作计划 招商部年度工作计划篇五

一、认真完成本职工作

主要职能：

1、负责学生会的文件制作，管理和各部门会议记录的收信整理、归档。

- 2、负责起草制定学生会的有关文件。
- 3、负责掌握各系学生会的活动资料。
- 4、负责“优秀学生会”的评比、监督及检查工作。
- 5、负责《__》的制作各传递工作。
- 6、负责各部门之间的协调工作，发挥好桥梁纽带作用，使各部门之间建立良好的工作群体，方便工作顺利进行。

由于院学生会各部门分工不分家，所以我们除了做好本职工作外，在其它部门组织活动时给予大力配合。各部门在活动前的计划和活动后的总结应整理好后交予__处，由__处正确摆放在团委书记架的相关档案盒中。以便团委各位教育和各部门其他人员参阅。

二、开展丰富多彩的校园活动

首届__节即将拉开帷幕，在本届__节中将举办大赛。由__省__局主办本次__节。为了丰富我校课余活动，__处组织开展了这项活动。活动主要提高大学生网络素质树立良好的网络观念，__处计划将本次__节的一些赛事引入校园，让每个__大学生对网络印有一个新的认识，从而树立正确的人生观、价值观、世界观。

三、工作要求

- 1、工作时要认真仔细，在速度的同时保质量完成工作。
- 2、要讲文明礼貌，在工作中注意自己的言谈举止。
- 3、在实践中积累经验，熟练业务，提高水平。
- 4、提高各种素质：__处是一个工作比较繁琐的部门。接触其

他部门的机会比较多。这就更能体现出高素质培养的急切性和重要性。

四、树立良好的工作形象

一是抓好学生干部在日常生活中的言行举止问题。

二是抓好业务素质，做到公正严明、不以公谋私。

三是搞好学生干部和同学关系以便日后工作顺利进行。

以上是我部本学期的大体个人工作计划，在工作的具体实施中我们将遇到很多的困难，但我们坚信我们会排除万难，尽的努力把工作做的，同时请院领导及各位教师给予监督和知道，使我们的工作更加完美。