

最新招商演讲稿应该 招商竞聘演讲稿(通用7篇)

演讲稿具有宣传，鼓动，教育和欣赏等作用，它可以把演讲者的观点，主张与思想感情传达给听众以及读者，使他们信服并在思想感情上产生共鸣。演讲的直观性使其与听众直接交流，极易感染和打动听众。那么下面我就给大家讲一讲演讲稿怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

招商演讲稿应该篇一

大家好！今天，我本着挑战自我、展示自我的目的走上竞聘演讲台，感谢各位领导多年来对我的教育和培养，感谢在座各位同志对我的支持和信任。 一、思想进步，政治坚定。我服从党的领导，在日常行为中严格要求自己，以积极向上的世界观、人生观、价值观指导自己的工作和学习，本份做人，踏实做事。 四是有认认真真、求真务实的工作作风。求真务实的工作作风，养成了我遇事不含糊，办事不拖拉的工作习惯，造就了我不唯书、不唯上、只唯真、只唯实的工作态度。

五是有一定的管理能力。我在教育局工作期间，从事学校思想政治日常管理。在工作期间，积累了一定的管理经验，我所负责的各项工作均取得了较好成绩，受到过各级表彰奖励。20xx年元月借调到政府办公室担任秘书工作后，对我本人的管理水平和综合协调能力有了很大的提高，自身的整体素质和综合能力都得到了加强，这对我在今后的工作中，如何正确处理和解决各类问题，提供了丰富的实践经验和管理能力。

首先，加强学习，全面系统地掌握相关法规和业务知识。古语云：不积跬步，无以致千里；不积小流，无以成江河。为此，我要时刻注意提高自身综合素质，不断以新知识、新理论充实自己。尽可能快地熟悉业务，进入角色。

第二、扎实工作，锐意进取。既发扬以往好的作风、好的传统，埋头苦干，扎实工作，又注重在工作实践中摸索经验、探索路子，和大家一道努力把我市的招商引资工作抓好，抓出成效。

第三、摆正位置，当好助手。在工作中我将尊重局长的核心地位，维护局长的威信，多请示汇报，多交心通气，甘当助手。辩证的看待自己的长处和短处、扬长避短，团结协作，做到：到位不越位，补台不拆台。

一是实行最优惠的政策。本着你发财我发展的原则，在不违背国家法律、法规的前提下，把政策放宽到周围地区最优惠的程度。对来我市兴办各类企业的投资者给予财政扶持、收费、用地等方面的优惠。

二是提供最优质的服务。履行服务承诺，接受群众监督，推进诚信建设，为外来投资者的生产经营和生活提供最便捷的服务，包括对其子女入托、入学等给予照顾和优惠。

二、改进和创新招商方式，进一步增强我市招商引资的吸引力和竞争力。首先，搞好招商项目的论证包装。项目是基础，没有好的项目招商就无从谈起，因此要搞好项目的收集、筛选、论证和包装工作，提高质量，体现项目的科学性、前瞻性、实效性和可操作性，力求项目最好达到项目建议书，可行性研究报告的要求。

然后，做好项目的推出工作。首先是调动企业的积极性，利用企业自身的对外联系网络，寻找同行业中可以合作的对象，同时依托各级招商部门的引荐和服务，依靠社会各界的牵线搭桥，充分利用各种投资说明会、招商活动、各种信息和互联网项目推荐平台等，多渠道、多形式获取招商信息。

三是要讲诚信，抓落实。我认为，招商引资的立体内涵应该是招得来，留得住，能发展，而不能仅仅停留在招和引的层

面上。要设身处地为外来投资企业着想，招商引资工作要讲诚信，以促使企业能生产、能发展。

三、继续把招商引资作为重点工作抓紧抓好。首先抓在谈项目。目前我区的意向投资在谈项目很多，促其尽快落户是今后的招商工作重点。下一步，对所有在谈项目进行梳理排队，集中力量，落实相关条件，加快洽谈速度，力争早日落户我区。在此基础上抓产业规划。适应发展需要，研究制定科学产业规划，根据规划，制定招商引资方案，并全力组织实施，通过抓规划促招商，以招商促产业膨胀。

三是抓在建项目服务。进一步落实责任制，抓项目服务，促建设进度，使之尽快投产达效。

四、在招商队伍建设上下大力气，大力培育优秀的招商人员，增强招商人员的责任感，提高政治业务素质和工作技巧，培养持之以恒、热忱招商的精神，确保有人招商，招好商，出成效。

招商演讲稿应该篇二

各位领导、各位同事：

早上好，很荣幸代表招商中心来做这次优秀团队事迹的汇报。

青州泰华城开业已4个月有余，现在回想回想那时候的经历，心里仍旧感慨万千。

2014年4月1日，青州泰华城项目招商正式启动。今天就来跟大家聊聊我们招商这个团队。招商中心主管级10人，其中2名主管招商时间不超过1年，8名主管从事招商工作不足4个月，大家手中基本没有什么客户资源，更没有全新项目招商的实操经验，可就是这样一群人，在面对市场压力和品牌开店困难的情况下，创造了一个又一个奇迹。

2014年的招商，我们遇到了两大难题：一是2014年整体市场经济不景气，许多品牌无开店计划且开始大面积闭店，谈完的品牌也出现反水情况；再就是这次合作的客户基本以当地代理为主，他们对青州东部新区缺乏信心，加之青州当地的一个项目开业时间迟迟不定，造成了当地客户对泰华城项目也产生了质疑，这种质疑在青州当地客户中形成了连锁反应，意向合作客户都持观望态度…这一个个的问题就像大山一样压在招商中心每一个人头上。

8月份的时候，招商工作到了瓶颈状态，工作成一两个星期的推进不了，每个人焦急的巡查着自己的沟通记录，看是否有遗漏的品牌，白天与客户电话沟通，晚上整理沟通记录及品牌落位。出差更是一件让我们这些招商人员难以忘怀的事情，有时候去拜访，还没等递上名片，品牌公司的前台人员就拒绝接待，没有开店计划，负责人不在家。。尽管每次都是友好交涉，却还是未然成功。七八月份一年之中最炎热的季节，招商中心的同事一直在追求着自己的理想，梦想，心中只有一个信念：就是全力以赴，确保满铺开业。路走的太多了，平常舒适的鞋子，竟然也能把脚磨出泡来，汗水湿透了我们衣服，头发黏在脸上，原来要美要靓的姑娘现在都没有了形象，每到一个地方，时间有限，力争在最短的时间内拜访更多的客户，晚上回到住处，累的都不想吃饭，说实话这种苦累都算不上什么，让招商人员心理上承受不住的是客户的一次一次的反水，那种无奈，那种煎熬，真的是精神已经到了濒临崩溃的程度，真的不想经历第二次。每个人的心酸只有经历过被别人拒绝的人才能感受的到。

在我们的招商工作中有很多感人的事迹：我们的负责人袁训花总监，父亲手术住院，无暇顾及，白天跟同事工作在项目现场，晚上回去陪床，从没因家中的事影响到工作，每天傍晚开碰头会，都是信心满满，传递着正能量。我们的崔丽莉同事，夫妻均外派在外，孩子老人都照顾不到，老母亲瘫痪多年，为了那份责任，信念和担当，她不想在女儿面前当个逃兵，不想在老公面前打退堂鼓，不想在父母面前因承受不

了这份压力而退缩，不想在公司领导面前临阵脱逃。为了打开青州当地代理商的缺口，她不惜去拜访新郎代理商达20多趟.....我们部门唯一的葱花李涛，从事招商工作4个月不到，在集团项目部总指挥做出尝试汽车招商这个方案时，让他负责这个品类的摸底工作，并展开招商，本身招商经验就不是很丰富，加上汽车品类的招商也是青州项目一个大胆尝试，但是他没有胆怯，他马不停蹄，昼夜约见客户，听从指挥意见，跟搭档用了短短的两个月的时间，签约汽车品牌40余家，真的，只有不敢想，没有做不到的事情，李涛夫妻都是长期驻外，宝贝女儿今年才4岁，脱不开身的工作，女儿上幼儿园经常是朋友去接送，实在不行他就把女儿仍在青岛父母那里一扔就是十天半个月的，对女儿的亏欠让这位父亲时常偷着哽咽。。我们年轻有活力的陈韶敬美女，为了筹备这个项目，不顾家人劝阻，推迟要孩子的时间，全身心投入的筹备工作中来，成功打造目前青州运动休闲户外面积最大（5000平方）、品牌组合最全的运动汇。所负责运动休闲户外品类截止到7月中旬签约率已高达80%，7月底，突然接集团公司会议决定对运动休闲品类落位进行大调整一由百货四层调整至新天地二层，这就意味着整体品牌从位置到合作条件的重新洽谈。干招商的都知道，二次谈判困难尤其大，面对开业在即以及合作商的质疑，一不小心就会动摇客户的合作信心，时间紧任务重，必须顶住压力、调整心态，安抚客户重新报店迫在眉睫。经过几轮沟通洽谈，最终使40多家签约客户30天内全部按照最新规划重新落位，有效的防止了客户流失。

在这支年轻的团队里，我算是较有招商经验同事了，但是在这一次项目筹备中也备受冷遇打击，之前走访跟进的高大上品牌，在这个县级市无用武之地，这种心理上的落差真的不好受，为了尽快让自己适应面对现实，接受并认同接地气的品牌，我同我的伙伴们无数次的穿梭在青岛、济南、淄博这些同等商场中，了解品牌，沟通品牌。

这次女装招商的压力，是我从事招商工作以来接受的最严峻的一次挑战和考验，一次次的打击，一次次的失望而归，心

里的酸楚无以言表，到九月份的时候，女装的招商才达60%，一次会议上，吕总当着满会议室几十号人破口骂我，“这么长时间了招成这样，丢人啊！”“别给我讲困难，我要结果。”“人家怎么都招来了？怎么到了你这就推不动了？”这一次的批评，确实让我很受打击，受够了也干够了，我看到几个同事担心的眼神，竭力压制了自己内心的委屈，不让眼泪掉下来，我在问自己：张静，你不服气吗？你工作不赶进度有什么资格不服气？仅仅是因为在那么多同事面前的痛骂让你觉得没有自尊，没有面子吗？我不知道自己是怎么走出会议室的，那一刻让我对自己的沟通谈判产生了质疑，自己真的水平有限？真的干不了？一个个否定自己的问题盘绕在我的脑海中，之后我有一周多的时间没跟吕总汇报工作进展，其实后来想想，不是因为抵触，赌气，是因为没脸。那段时间我找不到了自信，找不到了方向，更找不到了自己，后来在王萌总监找我谈话，给我分析，同事李会萍也劝慰我，我迅速调整自己，走出泥潭，我告诉自己：张静，你是撑起自己的唯一，别人精彩不了你，要争这口气！利用这次事迹汇报的机会，我要跟吕总说声：对不起，总是任性让您操心，对不住了。对王萌总监及筹备过程中帮助过我、鼓励过我的同事说声：谢谢你们，谢谢你们的宽心之语，让我重拾信心。也要跟我团队小组的小伙伴们说声：感谢，感谢你们跟我一起扛过来，当初把你们骂哭了好多次，我也不忍心，感谢刘海菁，感谢宋星。

我们的季秀梅、张丽敏孩子都才一岁多点，对待工作全身心的投入，不搞特殊，和大家一样该加班加班，该出差出差，扎扎实实，一丝不苟。谈判一次次的不顺利，没有把她们击倒，她们发挥着泰华人持之以恒的精神，继续约见第二个第三个.....，负责鞋类招商的刘辉，都快把冻口当家了，孩子身体弱，三天两头不舒服，她硬是狠心把孩子扔给丈夫一个人，她为了不掉队，赶进度，一个月中有十几天是在冻口市场找品牌，给品牌找客户，帮客户谈条件，不少客户都被她这种执着的精神感动了。招商中心这些感人事情只是青州泰华城项目筹备组影射的一角，在青州泰华城这样感人的事迹

太多太多了。从前期市场调研，北京、上海、济南、淄博等地目标品牌出差拜访到签约完毕历时7个月的时间，招商中心在这7个月的时间里共计洽谈品牌近3000余家，其中意向品牌1000余个，最终达成合作签约400余个品牌，首次入驻青州的150个品牌，引进标杆品牌50多家，确保了青州泰华城的品牌组合及11月29日满铺开业。

2014年11月29日，青州泰华城耀世开业，从品牌组合、业绩到客流得到了业界同行、合作商和顾客朋友们的高度好评。项目的成功再次证明招商中心是一支敢打硬仗、敢啃硬骨头的团队。

做一件事情并不难，难的在于坚持，坚持一下也不难，难的是坚持到底，拼！是胜过一切豪言壮语的行动！是给自己的一个交代。今天，我站在这里，并不是要标榜招商中心这个团队有多么的伟大，多么的厉害，只是我觉得有一种精神是可以传承的。我很骄傲，骄傲着我们的这个团队。

有方向，在路上。谢谢我们一起走过风，走过雨的同事、战友们。谢谢。谢谢大家！

招商演讲稿应该篇三

这次招商引资工作会议，是在贯彻____市委市政府加快发展县域经济战略部署、落实市委市政府全体(扩大)会议精神的背景下召开的。这既是一次招商引资工作的总结部署会，更是一次加压鼓劲的大会。会议的主要目的是：回顾分析上半年的招商引资工作，认真研究当前面临的新情况、新矛盾和新问题，坚定信心，创新思路，努力实现招商引资工作新的突破。刚才，毛建国同志通报了__-7月的招商引资工作情况，市纪委等四个单位作了发言，市政府和各乡镇、部门签订了责任书。希望大家回去后认真对照，抓好落实。下面，我讲四点意见。

一、切实增强招商引资工作的责任感和紧迫感

今年以来，在宏观环境发生重大变化、约束因素明显增多的形势下，全市上下坚持把招商引资作为“一号工程”、“一把手工程”来抓，紧中求活，难中求进，合力攻坚，取得了明显成效。主要有四个方面的特点：一是引资总量持续增长。____%、__%和____%。二是工业项目占比突出。工业项目个数、总投资、协议引资、到位资金分别占全部招商引资项目的____%、____%、____%和____%，其中____个投产，____个在建。三是招商领域不断扩大。农业、三产以及旅游开发项目招商成效明显，利用外资比上年同期有较大增长。四是招商机制不断完善。成立了编制独立的招商局，与协作办合署办公，目前人员已经基本到位，机构开始正常运转，初步发挥了引导、组织、协调、督查等职能作用。

特别值得肯定的是，招商引资工作逐步引起了各乡镇、部门的重视，招商氛围进一步浓厚。今年上半年，有____个乡镇、部门引进了项目。其中市纪委、发计局、经贸局、民政局、国税局、供电局、行政服务中心、人保公司、贺村镇、上余镇、何家山乡、清湖镇、淤头镇、四都镇、长台镇、峡口镇、新塘边镇、石门镇、大桥镇等____个单位，实际到位引资额已经超过_____万元。

在肯定成绩的同时，我们也要清醒地看到我市招商引资工作中存在的一些主要矛盾和突出问题：一是思想上存在一些不良倾向。主要表现为重点工作淡漠化，把招商引资工作当作可有可无之事，抓不抓无所谓；务实工作务虚化，口头重视，只图造势，实际成效不大；长期工作短期化，缺乏持之以恒的定性和决心；畏难情绪严重，只看到困难看不到希望，把要素制约和宏观调控当作不思进取、不谋发展的借口。二是乡镇、部门工作很不平衡。全市_____个有招商引资任务的单位中，还有____个没有招商实绩（具体见招商工作简报）。三是项目规模依然偏小。项目平均投资规模只有_____万元，为_____市平均水平____%，亿元以上项目只有__个。四是要素制约影

响凸现。土地、资金、电力等要素供给不足，严重影响了项目引进。园区发展受制，几乎无地可供，许多上门项目无法落户，一些引进项目因资金问题推迟了投资计划。对于上述问题和矛盾，我们要引起高度重视，认真从主观上查找原因，切实增强招商引资工作的责任感和紧迫感。

二、进一步坚定招商引资工作的决心和信心

今年是我市加快区域经济发展的闯关之年，这一关能够顺利闯过去，就能赢得先机，加快发展；反之则可能错失机遇，继续掉队。当前，要进一步形成思想共识，正面解读宏观形势，积极对待要素制约，抢抓发展机遇，增强招商引资工作信心。

1、加快区域经济发展，必须走招商引资、借力发展之路。这里有三点共识需要进一步形成：一是招商引资、借力发展是加快区域经济发展的必然选择。市委提出到20____年，我市要实现生产总值____亿元，财政收入____亿元。这是一个跨越式的发展目标，要确保实现这一目标，不能只依靠自身积累，必须坚持开明开放、借力发展不动摇。招商引资是经济工作的主要抓手，是推进“兴工强市、借力发展”战略的具体举措，是吸引市外资金、保持持续强劲投入的重要保障，是增强区域经济竞争力的基本路径，也是我市加快区域经济发展的必然选择。二是招商引资、借力发展是一个长期的过程。经济发展的不平衡性决定了借力发展的长期性，它不只是哪一个地区的行为，也决非是一朝一夕之功，不可能一劳永逸。发达国家、发达地区也从未停止过招商引资。因此，必须把招商引资作为一项长期的战略任务，抓住不放，一抓到底，才能抓出成效。三是招商引资工作必须依靠自身实力和能力。特别在当前各地普遍面临宏观调控和要素制约的情况下，谁能主动应对，突破难关，谁就能抓住机遇，抢得发展。而且，招商引资工作也是检验个体能力的一面镜子，能否突破难题、取得实效，反映的是领导干部的能力和水平。

2、正确认识宏观调控，顺势调整招商引资工作思路。要以积

极的态度面对宏观调控。从深层次看，对宏观调控的不适应，是由于长期困扰我们的产业层次低、增长方式粗放等问题造成的。因此，宏观调控为我们解决结构上、素质上的矛盾，逐步转变经济增长方式提供了压力和机遇。要积极有为顺应宏观调控。不等不靠，积极应对，顺应调控政策，创新工作理念、方式和方法，加强招商引资规划引导，实现招商工作从粗放型向集约型的转变。进一步重视引进低能耗、高产出、高效益的产业和企业，加快做大总量，优化产业结构，以招商引资工作提升区域经济素质，转变增长方式。

3、充分发掘自身优势，在共性的矛盾中捕捉发展机遇。要素制约是个共性问题，在共性的制约中，我市在招商引资方面也有比较优势。一是平台优势。_____多亩土地准备推出招商，加上全市其他可供建设用地有近_____亩。二是产业优势。我市的建材、机电、竹木加工等产业，契合国家加强基础设施建设、推进城市化、改善农村生产生活条件的宏观导向，产销形势好，发展势头猛，市场前景旺盛，潜力很大。三是创业精神优势。江山人民创业劲头足，在创业过程中培养了一批企业家，初步完成了原始积累，发展扩张欲望强烈。我们要很好地利用这些比较优势，有重点地开展招商工作，努力在普遍的矛盾中捕捉发展机遇。

4、积极参与区域竞争，主动吸纳发达地区项目资金转移。面对有限的资源，当前，区域竞争态势日趋激烈，招商引资已经呈现白热化。上海的“_____”计划、我省的环杭州湾产业带计划、江西上饶等地的“掉头向东、通江达海”战略、周边县区的较劲竞争，都对我市招商引资工作形成挤压之势。但与此同时，发达地区项目进入门槛和供地价格较高，为我们承接产业溢出转移创造了机遇；长三角地区数以百亿民资的大举输出，也是我们招商引资的有利条件。竞争在带来压力的同时，也带来了项目、资金的流动，带来了更多的机遇。因此，我们要主动参与区域竞争，大力开展招商引资，努力引进项目、资金，加快自身发展。

三、准确把握招商引资工作的重点和方向

面对招商工作中出现的新情况、新问题，我们要主动应对，以变应变，创造性地开展工作。具体要突出七个重点，努力实现七个方面的新突破。

1、突出解放思想，在开放包容性方面实现新的突破。要克服思想障碍，进一步转变观念，增强包容性，培养兼收并蓄的气度，形成宽容兼容的氛围。一是克服“肥水不流外人田”的排外思想，树立开放双赢的理念。外地客商不仅为我们带来资金、技术和就业机会，还会带来先进的理念、管理和竞争活力，对本地企业具有很强的示范、带动和推动作用。因此，要切实转变观念，让外来企业在江山能赚钱。二是克服“宁当鸡头，不当凤尾”的思想，创造条件挂大靠强。固守企业原有的发展模式和产权关系，必将增加机会成本，阻碍企业发展。老板也只能成为地主，而成不了企业家。因此，要树立开放与合作意识，确立开明比精明更重要、合作是为了赚更多钱的理念，主动寻找战略发展合作伙伴。三是克服本位主义思想，营造宽松的投资环境。做到个人利益服从整体利益、部门利益服从全局利益，不断强化“投资者是上帝，纳税人是衣食父母”的意识，确立“硬件不足软件补”的理念，把各种比较优势真正转化为胜势。政府部门要围着投资者转，为他们排忧解难，边引进、边规范，不能“竭泽而渔”。对损害经济发展环境的人和事，要发现一起严查一起，决不姑息迁就。

2、突出重点产业，在产业链招商方面实现新的突破。区域经济本质上是特色经济。同样，招商引资工作也要以做强特色、优化结构、提升层次为突破口，注重产业链的超前培育和引进。重点是要围绕市委、市政府提出的“六六产业工程”，坚定不移地按照产业特色进行招商，加快培育新型电光源、机电、消防器材、竹木加工、纺织服装、绿色食品等六大特色产业，树立特色产业品牌，增强产业核心竞争力，把特色产业做大做强。市里已经成立了各个产业的领导小组，负责

调研产业发展思路、编制产业发展规划、提出政策意见建议、协调产业发展中的问题。同时，领导小组还要负责特色产业的招商，定目标、定任务，给人员、给经费，主攻产品关联度高、产业拉动力强的企业和项目，拉长产业链，扩大产业群，以招商引资壮大特色产业，以产业特色形成竞争优势，以产业优势促进招商引资。

3、突出项目包装，在大项目引进方面实现新的突破。项目包装是招商引资工作的基础。要深入挖掘、积极包装推出一批效益可观、能够激发强烈投资欲望的重大项目。一是要包装规划。好的规划，本身就是实实在在的项目，能够引来源源不断的资金。要重点围绕我市的支柱产业、特色产业，策划出一批好的规划，联系企业和客商直接参与，更好地吸引国内外资金。二是要包装项目。各部门、乡镇都要联系单位实际，善于提出市场化项目，如教育、卫生、公共设施、商贸市场等项目，结合“十一五”规划编制和明年项目储备，突出抓好项目包装和前期工作，优化可研分析，精心筛选，做到调研一批、跟踪一批、在谈一批、建设一批。三是要包装城市品牌。加大对外宣传力度，加强信息网络宣传，包装并打响“江山”区域品牌。有计划地在高速公路、国道、省道等推出若干宣传江山的路牌广告。精心设计制作《投资指南》、《办事手册》、《招商项目》本子，并广泛发布。

4、突出放开放宽，在招商领域方面实现新的突破。一是要进一步放宽进入门槛。按照非禁即入原则，放宽限制，积极推出公共产品类项目吸引社会投资，加快基础设施、文教卫体等社会事业发展。下半年，要做好城北小学、城北幼儿园、体育馆游泳池等项目公开引资工作。二是要加快第三产业引资步伐。三产项目占地面积较少，水电需求量较低，不仅有利于缓解对我市资源要素的压力，对进一步优化我市产业结构，加快与发达地区接轨也有积极作用。三是要加大外资项目引进力度。完善招商引资的考核办法，对引进外资的项目给予加分，补长我市在利用外资方面的短腿，提高经济开放度。

5、突出平台招商，在招商方式方面实现新的突破。一是要深入实施“山海协作”工程。以年底在丽水举行的“山海协作系列活动”为契机，加强与对口县及沿海发达地区的联系与沟通。继续由市领导带队赴发达地区开展对接活动。选派招商员到与我市产业关联度较强的萧山、乐清、临海、绍兴、嘉善等地开展蹲点招商，争取这些区域的产业、资本向我市转移、集聚。另外，下半年杭州、绍兴两地的党政代表团将到____市各县市区考察，要紧紧抓住机遇，提前做好准备，争取一批新签项目。二是要加快推进“回归工程”。充分发挥上海、杭州、香港等地江山联谊会的作用，积极开展会员活动，以联谊会为纽带切实做好与上述地区的对接工作。继续争取成立北京、广州、深圳等地的江山同乡联谊会，引导更多的资金和智力还乡。三是要积极开展以商招商。充分发挥现有招商引资成功企业的作用，开展成本低、见效快、倍数效应明显的以商招商活动。着力做好天龙包装公司、西本木业公司等外来投资大企业，以及我市特色产业龙头企业的服务工作，充分发挥这批企业的对外桥梁作用，形成引进一个，建好一个，带动一批的“磁吸”效应。四是要大力开展嫁接招商。充分利用老企业、老厂房进行以旧换新招商，鼓励小规模企业通过合资扩产的形式招商，实现在消耗较少土地资源前提下的总量扩张和结构改善。五是积极开展会议招商。积极争取各种全国性、全省性会议在江山召开，旺人气，聚信息，推介江山，捕捉商机。此外，要启动专业化招商、网上招商、社会中介组织招商、小分队招商等多种招商方式，使招商引资逐步由政府推动向中介化、社会化、经常化方向转变。

6、突出缓解制约，在要素保障方面实现新的突破。抓紧研究新形势下的新办法、新机制，全力破解土地等要素瓶颈对我市招商工作的制约。一是要继续开展调查摸底。做好全市存量土地、闲置厂房、闲置设施等有效资产的信息收集、汇总工作，及时反映全市可供招商用地动态。两大开发区要切实发挥招商主力军作用，注重盘活园区边角零星土地，削减部分公建用地，清理或收回围而不建、消极怠建的企业用地，

缓解用地制约。二是要科学安排项目用地。明确项目用地与投资比例，提高土地投入产出率。优先保证特色产业项目、国外(境外)项目、高新技术项目和规模项目用地。对资源消耗大、环境污染重的项目，要有所选择，宁缺勿滥，并在选址上从严掌握。三是要积极开展规划调整。以新一轮土地修编为契机，留足工业用地，注重集约利用，保障重点发展区域的用地需求。当前要在两大工业基地规划框架内，积极寻找制约因素较少的区块，抓紧启动开发，为近期发展提供用地支撑，江贺沿线各乡镇要全力配合。

7、突出队伍建设，在招商人才方面实现新的突破。一是要加大领导招商力度。各级领导干部要认真按照“一把手”负责制的要求，充分利用自身联系面宽、接触对象层次高、掌握信息量多等优势，带头招商，亲自招商，在招商工作中提高驾驭经济的能力和服务发展的水平，发挥好在招商引资中的旗帜作用。二是要加快招商网络建设。加快制定《招商员管理办法》，加强对招商员的业务知识培训，通过定期举办知识讲座，选送优秀人员外出进修等办法，提高招商人员的知识层次和业务水平，不断适应招商引资新形势的要求。近期，市委准备选派一批经济型干部到企业挂职锻炼，融入经济一线。三是要完善招商保障机制。各乡镇、部门要进一步明确分管领导和专业招商员，做到资金上保障，政策上扶持，生活上关心，让他们真正走出去，广交朋友，广捕信息，发挥好招商工作排头兵作用。

四、狠抓全年招商引资目标任务的落实

现在，离年终还有不到__个月的时间。招商引资工作时间很紧，任务很重。但我们要坚持全年招商引资工作目标不变，任务不变，力度不变，考核不变。各乡镇、部门、单位一定要奋勇当先，狠抓落实，确保完成年初下达的招商引资任务。

1、加强领导，形成大事大抓的局面。最近，市里对招商引资工作领导小组成员作了重新调整，由我担任组长，招商局为

牵头部门。各级领导要从战略和全局的高度，充分认识招商引资工作的极端重要性和紧迫性，强化“首位”意识，集中领导精力，配足人财物力，真正抓好“一把手”工程和“一号”工程。同时，发展问题上没有局外人，全市上下要从大局出发，步调一致，同心协力，唱好“招商”戏，为招商引资开通“绿色通道”。要根据今天会议的要求深入细致做好宣传发动工作，动员广大干部群众抓住一切可以利用的机会，联系一切可以利用的人士，全方位、多渠道、多形式广泛开展招商引资工作，进一步形成全民招商、全员引资的“大招商、大引资”格局，共同把招商引资工作推向深入。

2、加强考核，形成奋勇争先的局面。各乡镇、部门要认真对照招商引资目标责任制和考核细则的要求，找差距、找原因，采取针对性措施，加大工作力度。特别是一些还没招商实绩的单位，要奋起直追，尽快拿出行动，确保各自的目标任务圆满完成或超额完成。要树立“争先”意识，在招商引资的赛场上比差距、比压力，赛干劲、赛水平，营造“你追我赶、争先创优”，昂扬向上不服输的良好氛围。市委、市政府将以实绩论英雄，真正形成一种“能者上，庸者下”的工作导向。为进一步加大工作力度和督查考核力度，市委、市政府有个原则意见：去年和今年都没有引进项目的乡镇和部门，从今天会议开始，到有招商实绩之前，单位不得购(换)车、领导不得出国考察、不得评先进。

3、加强督查，形成一抓到底的局面。要加大招商引资工作的督查督办力度，对各乡镇、部门自报的项目，定期开展检查、督促。要改变“重签约、轻落实”的倾向，把合同履约率作为招商引资考核的一项重要指标，强化抓项目落实的责任心。要抓好项目的跟踪服务，一旦达成协议或合同，必须及时跟进，提供保姆式服务，千方百计促成落实。要加强项目后续管理，经常深入企业排忧解难，用好“山海协作”专项贴息资金，扶持招商项目快速健康发展。

同志们，招商引资是经济工作的重要抓手。虽然今年阶段性

的工作任务比较多，都需要投入一定的人力、物力、财力。但无论如何，发展始终是第一要务，经济建设始终是中心工作。我们一定要切实增强责任感和紧迫感，在弹好钢琴中突出主旋律，集中精力开展招商引资工作，努力取得更大成效，全力推动区域经济更快发展。

招商演讲稿应该篇四

今天白天，我们用了一天的时间，听了清华大学艾建强教授的招商引资专题培训讲座。这已经是我第四次听了，但仍觉得很受启发。晚上，我们又接着召开全县的招商引资工作会。刚才，明利同志作了招商引资工作情况报告，俊峰同志传达了学习了陈敏尔省长关于招商引资工作讲话精神和省、市招商引资工作会议精神，投资促进局、政务中心作了发言，我都赞成，请大家抓好落实。下面，我讲五点意见。

一、习水为什么要重视招商引资工作

关于为什么要抓招商引资工作，艾教授在已经今天的讲座上讲过了，但我还要讲。不讲深、不讲透，思想就混沌不开，工作局面就打开不了。

回顾我国改革开放的历程，也是招商引资的历程。从国家层面看。没有招商引资，就没有今天中国的发展，就不可能实现从来料加工、来料贸易、出口转外销到现在的产业研发和出口。近两年来，外出访问，频频推销中国的装备制造业，其中就包括中国的高铁。这表明，通过招商引资，引进资金、技术，并加以转化利用，中国已经实现了从外销袜子、衣服等一些低端产口到外销高铁等高技术产品的转型升级。从其他地区看，深圳也如此，作为一个外来人口占大多数的城市，深圳的资金、技术也全靠招商引资。从贵州来看，栗战书书记、赵克志省长到贵州后，提出用招商引资来补工业化的短板，开阔了干部视野，经济也快速增长。从习水来看□20xx年7月我刚到习水任常务副县长的时候，全县的工业经济增速

呈负增长，有经济危机的影响，总体非常令人担忧的。随着省委省政府提出全省抓招商引资、抓城镇化、抓工业化的要求，并迅速传达到市、县、乡，通过近几年的努力，不仅全县工业经济增速已经超过了22%，在招商引资上也学到了很多东西。以前，我们讲农业滔滔不绝，讲工业化、城镇化都是三言两语，在对外招商引资的谈判上更是短板。但通过这几年的学习，不仅县政府班子，在座的各位都会谈、都能谈，这就是打开大门、开明开放的结果。

总结习水近年来的发展，有两个变化十分明显。一是20xx年左右，随着习水火电厂的建成投产，带动了税收的增加，迅速由以前依靠习酒公司转向依靠习水火电厂，并带动了习水煤炭工业的发展。工业增加值、税收□gdp也大幅增加。二是随着近几年的城镇化发展、煤矿机械化改造、工业园区建设，习水的产业格局逐步丰富完善和多元发展。特别在城市建设方面，太平洋、卓越等大型集团入驻，地产大商碧桂园也有意入驻，这些都是全新理念、全新作风的结果，也是以前想都不敢想的。因此，要发展还是要靠招商引资。如果全部依靠财政投入，连修个楼都困难□20xx年，全县的总支出仅30亿元，除去工资和“三公”经费的刚性支出，能够投入到项目建设的财政资金少之又少，所以还是要依靠市场和民间资本。因此，现在连央企都要放开，降低投资门槛，让民营经济进来，也是这个道理。可以说，谁在这方面开明开放，谁的部署快，谁的发展就快。大家可以算一下，全县这么多项目，有多少是财政资金投资的，绝大多数都是民营企业，还是要靠民营经济□20xx年的《政府工作报告》是周舟书记在担任县长的時候主持起草的，我到政府工作后，对定下的指标任务没有任何改动，但在招商引资上加了一段话，为什么要加这样一段话。因为习水如果要加快发展，还要更加重视招商引资，思想、思路、视野都还要打开。

所以，从国家到省、市、县的发展历程来看，不招商引资，不激发民间资本，想发展是不可能的。乡镇也不例外。比如，

这两年的温水通过抓项目，变化很大。道路宽敞了、街道卫生了。我刚到开发区的时候，开发区也很荒凉，什么也没有。但是从颠覆自己的思维、自己改变自己开始，通过认真分析、琢磨，苦干、实干，再穷的地方，再落后的地方，只要动脑筋、想办法，哪怕基础再差，也可以起步。虽然最终事业能做到多大，受条件、资源的限制，但至少可以起步。所以条件好坏，不能成为工作推进不力的理由。又比如，近些年的二里，条件也不好，但是，通过积极实施生态移民搬迁工程，发展也特别快。说明只要路子选对了，工作点子找准了，就可以改变一个地方。大家在24个乡镇之间看一看、比一比。你就会发现，能担当、敢干事的乡镇真是不一样。东皇、土城、习酒这些乡镇，包括罴部园区的几个乡镇，开工建设的项目很多，也不是靠财政支持，都是靠招商引资、靠自己。因此，组织既然决定你到一个乡镇当书记、当镇长，去了就要把自己的主张、蓝图和规划化作美丽的现实。就要在搞清楚现有人口、村(居)、民风、教育、财政收入、产业状况、干部作风的情况后，充分利用人脉和资源，借用外力和外脑招商引资。迟则半年，快则三个月就要发力。如果半年、一年过去了，还是稳坐泰山、岿然不动、坚如磐石，三年过去了，山还是原来的山，街道还是原来的街道，对不起组织是小事，最怕的是在位不思考工作，贻误了一个地方的发展才是大事，当领导就不能贻误一方百姓。

这些话，不仅讲给乡镇、部门听，也讲给政府班子的同志听。所以晓光书记回到遵义，提出“五个梳理”，越学习越觉得讲得好。一个人到一个地方工作，首先要梳理思想，要埋头苦干，为群众办事。二是梳理思路，看发展的思路是不是符合地方实际。三是梳理目标，看定下的目标是否切合实际。四是梳理作风，看作风是否扎实。五是梳理问题，对照上级的要求，看还有哪些没有达到。梳理的结果，首先就是要干事，其次就是要招商引资。可以说，凡是思想开明开放，搞了招商引资的，引进项目的，这个地方就有改变，凡是思想保守、不敢担当、混日子的，这个地方发展肯定慢，变化也就小。无论是一个县的发展，还是乡镇的发展，或者部门的

发展，无不印证这句话。所以说“思路决定出路”，一定要重视招商引资工作。如果一直靠财政吃饭、搞常规的三农工作，是发展不了的。一定要把视野打开，不能光盯着上面的财政资金，还是要面向市场。一个聪明的领导，首先要重视招商引资。有的人靠朋友、靠亲戚，充分利用人脉资源，硬是带动了一个地方的发展。林树森同志到贵州当省长的時候，广州来了很多商人，克志省长来了以后，江苏来了很多商人。所以要充分用好人脉。要把商人培养成朋友。

二、关于招商引资工作存在的问题

投资促进局的发言材料已经总结了很多：项目推进不好、到位资金不实、实物工程量不够、项目前期工作不实。这些都是客观存在的，但不是全部。

一是项目服务不到位。比如土城的lng云峰、安酒，这些项目，在引进的时候都是表了态的，但引进来后该服务的没有服务，该一站式的没有一站式，该保姆式的没有保姆式，将心比心，投资商是如何想的。国土、住建等直接服务部门，不能遇到问题就说不行，要千方百计想办法克服。江浙的招商引资团队，为了招商，按照投资商的要求，市长带头，整晚加班，感动了投资商。如果我们这也不行，那也不行，一会防洪通不过，一会又是环保通不过，怎么能招得进来。

二是项目编制质量差。按艾建强教授的话说，都是废纸。投资促进局要懂得颠覆自己的传统思维，重点针对四大产业和民生类项目，按照国际化的标准编制项目。而且，项目包装要打破没有项目的概念。只有想不到，没有做不到。当年习酒公司刘星国总经理说打造百里酒廊、建飞机场的时候，大家都觉得可笑，但现在逐渐都成为了现实。所以大家要颠覆自己的理念，要敢于去想，勇于去做。会后，请苟明利同志负责，全县要统一编制一本高质量的招商引资项目推介指南，一张反映习水的特色的光盘，一本优秀的杂志，一份精美的画册。

招商演讲稿应该篇五

产业园区的建设离不开企业发展，而企业的引入、培育和壮大，都与招商工作密不可分。从这个层面说，招商工作者的素质，不仅决定了招商工作的成效和园区发展水平，更代表着园区形象和精神风貌。今天我就想说说我眼中高新园招商工作者的必备素质——创新、诚信、奉献。

身在新高新园，我深刻体会到，招商工作所涉技术日新月异，所含产业包罗万象，而这也给高新园招商工作者带来了创新的要求和动力。作为新世纪以来最富生命力的热点词，创新应体现在工作的各处，贯穿工作的始终。一方面，它是招商工作者应有的职业素养，要保持关注新事物新动态的积极性，培养接受新视角新理念的思维。另一方面，它也是招商人员必备的工作技能，要根据项目具体情况和进程变化，寻求灵活高效的工作思路方法，以达到最理想的效果，不墨守成规。半月前，我有幸获得机会，随同园区领导出访美国，所参观的硅谷孵化器，其针对不同高精尖产业量身定做的理念先进、形式多样的投资和服务模式；所拜会的微软公司，其内部高度智能化、自动化，同时富有人性关怀和社会责任感的管理体系，都使我感触到，只有创新，才能让自己站在更高点和更前沿，才能把看似平凡的招商工作做得非同一般。

招商离不开“商”字，广义上也是一种商业行为。古语道，为商诚信不欺，这句话在今天依然是不变的真理。诚信作为基本道德的核心，是继续和巩固人际关系的纽带，也是任何社会和经济行为的准则，有德国背景的我，在与德国人交际中，对他们言必信行必果更深有体会。然而当今招商工作中，漫天许愿、诚信缺失这一违背招商工作初衷的现象却处处可见。这一方面出于招商工作者专业知识的匮乏，对相关环境、政策、法律法规了解不足，导致无意间出现表述内容与实际情形的偏差；另一方面则出于招商工作者责任心的缺失，不计后果地夸下海口，开出空头支票。这不仅会颠覆与项目方来之不易的信任基础，更会损害招商园区形象，助长虚假承

诺无谓攀比的不良风气，使招商工作陷入恶性循环。随着经济发展，招商竞争已从比拼政策和资源，转向比拼环境和服务，招商实质也已从传统观念中的利益交换，变为共赢合作，只有坚持“承诺有度，恪守诚信”的原则，才能营造诚实守信健康有序的招商环境，为招商工作带来持续成就。

招商工作漫长而曲折，俗话说好事多磨，越是优质、大型的项目，越会在进程中出现项目方举棋不定，竞争对手轮番介入等复杂情况，使招商工作产生不确定性和额外工作量，给招商团队带来严峻考验。要战胜这一切，就要有全心全意的奉献精神。刚过去的短短半年，南京市就迎来了台积电、特斯拉等举世瞩目的精品项目的来访考察，有幸见证各园区招商人员为这些项目做出的非同寻常的决心和努力的同时，我也深切体会到，招商的成功来自于团队力量，团队力量则离不开个人付出，招商工作者只有勇于奉献，把招商视为毕生的事业，将项目与自己利益紧密连接在一起，才能保持高度的激情和韧性，比对手反应更快捷，跟进更密切，服务更全面，配合更到位，从而在争取新项目落户和促使现有项目持续发展的进程中稳操胜券。

南京是国家创新型试点城市，江宁区发展对南京市发展有着举足轻重的影响和极其鲜明的主导作用，推动江宁区经济发展，壮大高新园综合实力，是高新园招商工作者担负的非凡使命和殷切期待。在这里，我愿和每位创新、诚信、奉献高新园招商工作者一起，做强园区招商，共创园区辉煌！

招商演讲稿应该篇六

大家早上好：

今天，站在国旗下，十分荣幸地和老师，同学一起分享这十几分钟的时间，我首先想问大家一个问题，每天早晨叫醒你的是什么？当然是闹钟，手机叫醒的铃声了！脑子里是这个答案的同学请举手。

曾经有一位名叫杰克的美国大公司的销售主管，3年前，他的答案和你们一样。3年前，由于经济危机的影响，杰克的工资低，每天早上6点多到公司，晚上加班到8点，甚至到10点。高负荷的工作，微薄的工资，常常让他烦躁，没有成就感；他甚至厌恶了工作。

所以同学们，你们好好想想，老者为什么会这样说呢？……是的，叫醒你的如果是闹钟，你仅仅是为一份工作而工作，对于我们同学而言，则是为成绩而成绩。可如果每天早晨叫醒你的是梦想，你就会快乐的意识到，今天，我又开始向我的梦想跨进一步了，我离我梦想的实现越来越近了。所以，同学们，良好的心态，会给我们一天的学习生活带来美好，为我们未来理想的实现带来无尽的内动力。

美好的梦想还需要插上毅力的翅膀才能飞的更稳，飞得更高，更远。在我们每个同学心中，都有自己的梦想，但只有那些有坚强的意志和顽强的毅力的人，才有可能取得成功，英国小说家狄更斯有句名言：顽强的毅力可以征服世界上任何一座高峰。

从历史中我们可以看到很多。达尔文的进化论，一开始曾受世人讥笑唾骂，最后才被人们接受，鉴真大师的多次东渡受阻，直到第六次才到日本。这些事实证明，在成就一番事业，实现自己梦想的过程中，总难免会遇到一些意想不到的困难与失败，如果没有坚强的毅力作保证，是无论如何也不能走出困境而获取成功的。

同学们，我相信你们当中有许多人怀着美好的理想和与之奋斗的热忱，但确实有相当一批同学缺乏毅力。尤其是碰到挫折而怯于面对，因此半途而废，这样子是会失去很多的机会的。看看我们周围取得优异成绩的同学们，哪个不是几年如一日的勤奋、刻苦、奋斗和拼搏。

我们常常只看到成功者的荣耀与幸福。却忽略了他们身上最

闪亮，也是我们最需要的宝贵精神，那就是毅力。如果说立志是人们在学习、工作、生活中取得成功的前提，那么坚强的意志和坚忍不拔的毅力则是人们在事业上取得成功的根本保证。

所以亲爱的同学们，鹰之如此，更何况我们万物之灵的人类。让我们为了追寻自己美好的梦想，每天快乐学习，坚忍不拔地攻克一道又一道难题，顽强不屈地从失败中昂头站起，在最后的关键时刻，像鹰一样，摒弃所有不忍放弃的舒适与安逸，积蓄一切力量，想着自己的目标挺进。

招商演讲稿应该篇七

一是本着担当、务实的精神全面完成今年的招商引资任务，力争全市排名再次前移。

二是要找准招商引资突破口。在发改局徐贵成局长的大力帮助下，投促局围绕磷煤化工、加工制造、电子信息、医药白酒等多个符合**县招商引资方向的产业，充实完善了项目库，希望各乡镇、各部门要以此为招商引资的目标和突破口，并在《**县招商引资优惠政策》的解读上重点理解“一事一议”，只要符合产业导向的项目，实实在在投资的项目，什么政策都可以谈，力争全域招商，全域发展。这里要求各乡镇下半年招商引资工作都要有所突破。

三是要着力抓好招商项目落地。为了加大对已签约项目的跟踪力度，县督办督查中心已经给各招商引资成员单位下文，要求近五年来已签约招商项目责任单位每十天一报，报工作进度、协调结果、存在困难、下一步建议；投促局要在一周之内建立招商引资项目协调机制，同时每个项目责任单位、乡镇的跟踪协调力度作为年终招商考核的重中之重，请县督办督查中心每个月要对重点招商引资项目进展情况进行现场督查，提出整改意见，请16个乡镇自加压力，年终晒一下签约的项目名单、落地项目名单。

四是要着力开展全民招商。按照《**县招商引资目标责任考核及奖惩办法（试行）》相关政策，充分调动全县干部职工参与招商引资工作的积极性，只要对项目招商做出重大贡献的，将在年终招商引资奖励里面专门列出一部分来奖励个人，并颁发相关荣誉证书，大奖特奖。

五是要着力丰富招商引资方式。今年我县两位主要领导亲自带队，主动出击，去云南、香港等地招商都取得了重大突破，而我了解有一些乡镇到现在都还没有走出去主动招商，今年所有乡镇必须充分利用各自的资源走出去，不管任何招商方式，招到了就算工作实绩。

六是要着力加快会展经济发展。贵州航空公司、修正药业、新华保险等公司的半年年会在**大峡谷召开，贵州旅游小姐选拔赛在**白马御温泉召开，还有很多我们不知道的，各乡镇、各部门要积极争取国际性、全国性展会来**举办，同时请宣传部加大宣传力度，投促局做好跟踪服务，借会展经济的东风增强**县的影响力和知名度，助推我县经济的高速发展。