

# 2023年招商人才工作计划和目标(精选8篇)

在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。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。这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

## 招商人才工作计划和目标篇一

一、收集、整理、市场行情、以及竞争对手等信息资料，提出分析报告，为部门业务人员、领导决策提供参考。

二、协助主管负责公司专卖店的拓展工作。

三、定期向主管汇报工作情况和意向客户跟踪情况，定期进行工作总结，提高工作计划性和有效性。

四、按照公司与部门下达的空白市场拓展任务编写年度、月度招商计划书并负责具体实施。

五、请遵守公司各项规章制度，服从管理。

六、具备较强的组织协调及沟通交际能力，勤奋敬业。

七、建立意向客户数据库，负责公司拓展资料的管理、工作及后期的立意向客户跟进与签单。

八、负责搜集意向客户提出意见与建议等信息的记录及回访工作。

九、负责拓展工作指标的月度、季度、年度统计报表和报告

的制作、编写，并随时答复领导对拓展动态情况的质询。

十、负责招商的前期谈判和合同签订，并负责开业前期的服务与管理。

十一、完成领导交办的其他工作。

## 第二：招商专员的工作职责

一、协助收集、整理、归纳市场行情、价格，以及新项目、竞争对手、客源等信息资料，提出分析报告，为部门业务人员、领导决策提供参考。

二、协助招商主管负责公司电脑产品的招商工作。

三、定期向招商主管汇报工作情况和客户跟踪情况，定期进行工作总结，提高工作计划性和有效性。

四、按照公司下达的招商任务编写年度、月度招商计划书并负责具体实施。

五、严格执行公司各项规章制度，服从管理。

六、具备较强的组织协调及沟通交际能力，勤奋敬业。

七、建立电脑代理商客户数据库，负责公司招商文件资料的管理、归类、整理、建档和保管工作。及后期的电脑代理商的客户关系维护。

八、负责监查客户的意见或信息的记录及回访工作。

九、负责各类经营指标的月度、季度、年度统计报表和报告的制作、编写，并随时答复领导对销售动态情况的质询。

十、负责招商的前期谈判和招商书的起草、签订，并负责出

租的后期管理及出租费用的按期收取。

十

一、完成领导交办的其他工作。篇二：招商会工作人员安排

招商会工作人员安排 会务总监： 主 持人：

音响师： 灯光师：

主讲： 分享： 售票： 检 票： 接 待：

礼仪、送花： 采 购： 场控： 2016个人工作计划

首先，对于过去的2015年，我差不多是在不断摸索中，甚至是可以说是在不断的碰壁中度过的。

在各位领导，尤其是王主任的悉心指导下，收获到很多过去所没有个人经验，个人能力得到了较大的提升。转眼，时间一年就过去了，招商工作虽说是细火慢炖的工作，但是对于各个阶段的目标还是需要时刻铭记在心。

2015年考核在即，2016年也已经开始了，对于2016年的工作计划，首先我自己的第一感觉就是：2016年的计划和工作要趁早，从一月份就开始，不能等过年，磨洋工。

我自己之前联系过几家市场化招商的代理公司，其中有一家叫做中国招商网驻南京分公司，最近电话联系的一个工作人员，一个东北的外派招商人员，24岁的小姑娘，标准90后。不仅现在还在南京坚守岗位，而且时常在江苏的各个园区进行拜访，每周的拜访活动都很频繁。另一个，我自己也能感觉的到越是到年底，我们的政府和园区各位领导其实出访抑或接待来访也是较多的，工作较平时而言，只能看到是更忙了，所以作为我们招商部的一员，我觉得越是这样的时间节

点，越是考验一个招商员。

其实招商确实应该如此，这个岗位是很特殊的，逢年过节，其实更是拓展人脉，进行多渠道招商的大好时机，平时出去招商，单位的大小领导不是出差就是开会，运气不错的话，也能遇到几个领导在家又很闲客气坐下来聊聊看的企业，基本现在的经济背景下，效益又不是很好，近期不打算扩张规模。

至于具体的2016工作计划，我将从工作目标和工作方法两个大的层面来思考。

第一，就是工作目标，我要锁定自己的2016工作目标。对于园区而言。目标自然是以2016年上级的考核计划为具体目标，争取在我加入咱们园区招商的第二年的具体工作过程中，在王主任的带领下发挥更大的能量，为这个整体的目标的实现，不仅要多出力气，更要能够多出点成绩。除了整体的园区目标以外，我个人也给自己定下2016的个人目标，再接下来的一年里，争取实现。

向是斜的，而且还很有可能锤子一下就砸在自己的手上。

所以2016年我的第一个目标就是钉240颗钉子，主动出击还是很有必要的，目标分解下来以后就是每个月需要主动联系客商，并收集有效信息至少20条，每个工作日必须联系有效客商一位，将收集的信息加以归纳，以备筛选。

第二，完善数据库跟踪机制，2016年，利用互联网及计算机，将项目信息加以归纳整理，做到每个项目信息跟踪进度，方便调取查看。在此基础上，采用“135”跟踪法，对目标对象展开有序的跟踪回访，“135”就是第一次联系后，只要不是拒绝的对象，就要继续跟踪，第一次跟踪的时间为首次电话或登门拜访后的一天以后，第二次就是距离第一次的回访电话三天以后，第三次就是距离第二次拜访的五天以后。频繁

联系，争取将每一条来之不易的项目信息挖掘到最大价值。

第三，拓展人脉，作为招商员，过去一年新认识了很多社会上的各行各业的人，既然是市场化招商，工作机制相对较为灵活，可以和各行各业的相关人员做朋友，其次也可以与同为招商战线上的其他园区的招商员成为好友。我给自己定立的目标是：每天新认识一个人，能够联系的上；每周新交一个朋友，可以偶尔嘘寒问暖一次两次；每月新交一个可以经常联系，互相帮忙的好朋友。这些人可以是公司的中高层管理人员，也可以是公司内具体负责项目投资的相关工作人员，也可以是其他园区的招商人员或者管理人员，一定可以为我的2016的工作计划添翼助力。而且这样的添翼助力来的效果更加长久，既是是个人成长的可持续途经，也可以在后续的工作过程中不断提供帮助的捷径。在具体的工作措施和方法上。

2、积极做好在谈项目、意向项目的推进工作。将有效的项目尽可能的加快速度去推进。

3、强化以商招商。

(2)不断拓宽服务领域，深化服务层次，配合园区的其他部门做好企业的相关服务工作，跟踪服务，竭力为企业排忧解难，营造一个宽松的发展环境，让落户企业宣传下蜀。(3)经常性深入企业，及时掌握企业发展动向，捕捉招商信息。(4)进一步建好项目信息库，做到管理细致，跟踪盯靠及时到位。

4、熟悉招商激励机制，调动各方面、多渠道招商引资的积极性。通过适当的政治鼓励和物质奖励，促使招商效果最大化。

5、发挥资源优势，拓宽招商引资领域。

宣传好、运用好“绿色建材产业园”“循环经济产业园”的品牌。集聚更多区域产业规划内的优质企业。绿色建材、电

力能源、现代物流、装备制造作为我们园区的规划，也是招商部门的方向标。

## 6、找准方向，有的放矢

对于当下的经济新常态，我个人感觉方向要正确，首先对于招商地区而言，目前最能出效果和成绩的必然是南京及其周边地区。其次，对于目标企业而言，体量和生产工艺流程上最能出成绩的还是我们特色园区产业链上的上下游企业，尤其是近两年来，随着建华的公司升级改造，部分产能转型！应该可以带来更新的上下游需求。

## 招商人才工作计划和目标篇二

刚入公司的前7天，先学习的是企业理念和规章制度。通过对港龙集团规章制度的学习，使我加深了对港龙集团企业文化的了解与认识，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。

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。

通过市场调研工作对业态布局、动线划分、品类组合、装修风格、租金价位、商户构成、商业配套、辅助设施等方面有了更进一步的了解。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。

招商过程是一个漫长的，循序渐进的过程，成功与否存在诸多的因素。在这八个月中，我走访了站前人防地下街，钻石城，海源小商品城，新兴综合批发市场，恒华乐雪批发市场，四隆广场，景子街，景子街小商品城，尊洛佳，凯特购物广场，立山时代批发城，长大商贸城，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。在每次走访中，我都详细记录走访商户的详细信息，例如姓名，联系电话，店面面积，是否有租铺意向，租铺重点考虑的因素。一些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。初期由于本人没有小商品市场招商工作的经验，因此招商时很吃力。小商品的业主多数是个体经营，并且需要的面积都很小，在招商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，我还储备了一定量的餐饮，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。

3. 一花独放不是春，百花齐放春满园。感谢部门领导和同事在我招商遇到瓶颈的时期，给予我帮助。使我坚持不断地学习理论知识、总结工作经验，加强自身思想修养，努力提高综合素质，完成了自己岗位的各项职责。正确的引导我招商方向，使我信心满满的面对招商工作。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和夜市的招商工作和dm的发放。

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。

**20xx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。

## 招商人才工作计划和目标篇三

一年是全面贯彻落实党的全会精神，全面建设小康社会的重要一年，因此，做好税收工作意义重大。税收宣传是做好税收工作的重要组成部分，为进一步宣传普及税收法律法规，不断增强公民依法诚信纳税意识和遵守税法的自学性，营造良好的依法治税环境，推动税收工作深入开展，总局、自治区、州地税局决定，在全国税务系统连续一年开展税收宣传月活动基础上，今年4月继续开展以“依法诚信纳税，共建小康社会”为主题的第14个税收宣传月活动。

六、联合县委宣传部，国税局号召全县人民及时收看近日中央一套黄金时间播出的《税务局长》节目，让每位公民切实感受税收在国家经济建设中的重要地位，并进一步了解税务人员，深化他们对税收工作的深层次了解。

七、与国税联合，督促县部分企业悬挂税收宣传标语，引导企业参与税收宣传月活动，以增强宣传效果和力度。

八、税收宣传期间，督促我局管理科、稽查局对近期税收违法、发票违法的有关企业和个人进行公告，同时送县广播电视台播放，以引起广大纳税人的高度重视，起到震慑涉税违法分子的目的。

九、联合县国税局对县域境内依法诚信纳税企业和诚信经营业户进行公开表彰，营造“偷税可耻、纳税光荣”依法纳税，诚信纳税，自学主动纳税的良好氛围。

十、与县司法局、县广播电视台联合录制一期税收法制宣传

节目，让广大纳税人加深对税收工作的理解，全面提高全民的纳税意识。

十一、联合县国税局，组织出动县“少年税校”鼓乐队义务宣传税收，深入街头、集贸市场、农贸市场、屠宰市场、社区和农村散发新《税收征管法》、《征管法实施细则》和重点突出，针对性强的涉农税收相关优惠政策以及相关税收政策法规等方面的宣传材料。

十二、联合县国税局，在且末县昆仑娱乐文化广场举办以“依法诚信纳税，共建小康社会”为主题的风筝比赛。

十三、结合全县上下开展的保持党员先进性教育活动，在向纳税人广泛宣传税收法律、法规等税收政策的同时，在局办公楼门口两侧的政务公开栏内，有重点、有针对性地公开县地税局保持共产党员先进性党支部和党员保持先进性标准，优化纳税服务的具体措施和办法；公开涉农税收、下岗失业人员再就业、保护纳税人的合法权益等与人民群众生活，与企业发展关系密切的税收政策；公开且末县地税局办税服务承诺制、违诺责任追究制；切实拓宽税收宣传领域空间，提高税收宣传的层次。

总之，通过广泛深入的开展税收宣传月活动，让广大人民群众都来关心税收工作，使税收宣传深入千家万户，形成一种人人论税，个人谈税，都主动依法诚信纳税的良好局面。

## **招商人才工作计划和目标篇四**

牢固树立“人才是第一生产力”的理念，按照“xx管人才”的原则要求，大力实施人才强镇战略，创新人才工作机制，助推人才工作取得长足进步。

（一）强化人员配置，优化制度建设，量化考核细则。一是抓队伍建设。从组织、宣传等相关部门中抽调5名骨干力量，

具体负责人才工作的落实，形成了“主要领导主导、分管领导推进、骨干成员抓实施”的良性发展思路。二是抓制度建设。建立联席会议工作制度，定期召开由组织办、经贸办、农办和科技办参加人才工作联席会议，安排部署近期工作。建立座谈会议制度。每季度适时召开班子成员人才专题座谈会，从各自分工入手，研究分析全镇人才工作现状，包括人才引进优劣势，资源结构和配置情况，力求人才工作稳贴全镇人才工作实际。三是抓工作考核。结合《市20xx年人才工作要点》、和《新泰市20xx年度乡镇街道人才工作考核细则》，科学分配考核任务，将高科技人才引进、农村实用人才培养、专利申请和人才工作创新等10个方面内容，分别细化考核指标，分部门进行百分量化考核。

（二）强化检查考核，推进任务落实。镇人才工作领导小组根据工作要点和目标任务考核细则要求进行督查，每月听取各责任部门工作汇报，通报工作进展情况，分析破解工作中遇到的难题，着力保证各项工作任务在规定时间内保质保量完成。重视考核细则目标落实情况，一查目标责任是否落实分管部门，责任到人；二查工作分解任务是否分解到位并确定落实时间。对重视人才工作、措施有力、成效明显的部门和个人，年终给予表彰奖励；对人才工作重视不够、措施不力、考核不合格的进行通报批评。

（一）人才结构得到了进一步的优化。人才队伍规模逐步扩大，素质逐步提升，结构逐步优化。女性干部比例大大提高，科级干部2名，股级干部5名。专业技术人才队伍分布逐渐合理。目前，共有文化教育、卫生、工程建设、农林水牧等行业技术人才56人；掌握一定专业技术、在个别领域有一技之长的“土专家”、“田秀才”、种养能人、农产品开发和销售服务带头人等农村实用人才21名；企业管理人才8名，高级技能人才14人，社会工作人才43名。

（二）人才管理机制得到了进一步的完善。一是结合自身实际，研究制定了加强人才引进、培养的政策措施，强化政策

激励。先后制定出台了《xx镇事业单位实行人员聘用制度实施方案》、《关于建立领导干部联系专家（企业家）制度的实施意见》《xx镇关于加强专业技术人员继续教育工作的实施意见》等文件，同时还制定了鼓励高校毕业生自主创业的若干优惠政策，初步形成了较为完善的人才政策体系。二是建立和完善了镇专业技术人才、农村实用人才等各类人才资源库，强化对各类人才信息的动态管理；建立联系专家（企业家）制度，定期引进农业等方面专家进行讲座指导，强化与学术带头人、创新人才联系合作；建立干部推荐责任制度、股级干部任用公示等选人用人机制，提高用人选人公信力和透明度；建立重大决策和重点项目专家咨询制度，认真听取专家建议，确保决策民主、科学。

（三）人才资源得到了进一步的丰富。认真开展了人才队伍建设工作调研和企业人才需求调查统计，抓好了创业创新人才、职称等各类申报工作。对发展潜力大、成长性好的瑞嘉经贸、新禹物业等具有发展潜力的企业进行重点扶持，提升创业人才的经验和潜能。做好村支部书记培训工作，提升他们在农业发展、班子建设、基层x建等各个方面的能力素质，做好农村实用人才和企业管理人才培训，提高人才队伍素质。今年以来，共组织创业、技能等各类培训10余次，培训人员100余人次，提高素质的成果显著。

尽管我们做出了一些努力，也取得了一定成绩，但人才工作与经济社会发展需求相比、与兄弟单位相比，还存在许多不足之处。在下一步工作中，我镇将以更大的决心、下更大的气力，分析存在的问题和差距，拓宽视野，更新理念，吃透政策，着力在薄弱环节上下功夫。

一、进一步优化发展环境，进一步加大人才引进力度。一是打造良好的经济社会环境。立足回汉聚居的特殊镇情，我镇加快构建“幸福和谐新xx”进程，坚持以平安协会为载体，创新社会管理工作，保持社会稳定和谐；以建设生态文明乡镇

为抓手，加大美化绿化和环境保护力度，创造优美舒适的人居环境；以实施“楼禹一体化”战略为契机，提升镇区基础设施，提高公共服务质量和水平，使xx成为和谐稳定、宜居宜业的沃土，提高了人才引进的吸引力和竞争力。二是增强人才引进针对性。围绕转变发展方式，发展高科技煤炭加工业，引进能源化工、有色金属等高层次技术人才，使人才来即能用、人尽其才；围绕农业兴镇战略，引进一批以农业大学本科毕业生为主的种植、养殖、市场推广等方面的高层次人才。三是加大人才工作资金投入力度，坚持“政府推进、企业主体、社会各界广泛参与”的原则，探索建立政府、企业和社会多元投入机制；在各行各业中积极开展评先树优活动，与正在开展的创先争优活动相结合，鼓励各类人才在加快经济社会发展中实现自身价值。

二、进一步优化人才的管理模式，进一步营造人才工作氛围。一是强化部门联动，各部门要结合各自职责分工，制定工作目标，狠抓措施落实，做到分工协作、密切配合、齐抓共管，形成事事有人管、件件有落实的工作局面。二是做好人才的教育培训。依托市委x校等培训载体，充分利用培训机构等教育培训资源，做好x政人才、企业经营管理人才、农村实用人才、专业技术人才等各类人才培训工作，通过制度化、规范化的培训和轮训，更新知识结构、提升学历层次。同时，面向基层农村，突出培养一批专业技术人才、高技能人才和实用人才，统筹推进城乡、区域、产业、行业人才资源开发，实现各类人才队伍的协调发展。三是积极营造人才工作的良好氛围。充分利用悬挂横幅、在媒体上开辟人才工作宣传专栏、制作专题片等有效形式，深入宣传各类优秀人才的先进事迹，努力营造尊重知识、尊重人才、尊重劳动、尊重创造的良好氛围，使“人才资源是第一资源”和人才强镇的观念进一步深入人心。

## 招商人才工作计划和目标篇五

新的一年又将来到，向前展望，深感责任在肩，故制定新一年工作计划，以高效工作。新的一年，我将努力提高自身的政治素质，加强师德修养，忠于本职，本着“稳重踏实、开拓创新、一切为了孩子”的工作作风，关爱身边的每个人和事。以孩子的全面发展为目标，任劳任怨，刻苦钻研，积极实践；以谦虚谨慎、求真务实的态度发挥骨干教师的带头、引领与辐射作用，与广大教师一同携手共进，做一个敬业爱岗、乐于奉献的优秀骨干。

在新课程实施过程中，不断丰富、充实自己的理论水平，紧紧围绕教育教学中的热点或难点问题开展研究和探索，提高自己运用理论进行实践的能力。继续发挥骨干引领作用，与教师一起探究、解惑，在不断学习、实践与反思中努力使自己成为一名研究型的专业老师。

具体目标与措施：

- 1、多方面、多途径拓展自己的知识内容，自觉更新知识结构，注重反思与内化，进一步提高专业理论水平。要做到善于学习、勤于反思、勇于实践，敢于挑战。不断提升理论与评价水平，并指导实践。
- 2、针对问题，运用理论指导，推进教学实践。深入研读教材与孩子，理解精髓，敢于创新，以学校突出问题为抓手，“研”中促“教”，为孩子创设一个自主发展的环境和空间，让他们获得真正的发展。
- 3、以育人为本，关注每一个孩子，尊重个体差异，积极调整和运用适合的方法和手段，用平等、尊重的态度，采用灵活多样的方式，保证每个孩子获得最大限度的提高。
- 4、采用“观、评、备、上、说”的模式，积极参加听评课活

动，共同探讨优质、有效的教学方法，从中发挥自己的引领作用，达成共同进步和提高。

5、认真参加教学活动，提高活动的实效性，并在学校组织的活动中每学期带头上好实践研究课，起到辐射作用，也通过教师的评价促进自己再提高。

6、针对具体教学活动，提高实效性，并深入教研组指导，立足实际问题，在多形式的研讨中率同教师一起研究解惑，同时也将自己的经验给以传递，获得双向发展。

7、发动拔尖人才作用，通过“传、帮、带”活动，互相分析教材和备课、互相听课、共同探讨研究问题等形式，促使年轻同事进一步提高业务能力，并有显著的发展和成效。

8、勤于总结与反思，积极开设讲座并参与各类稿件的投送，争取达成资源共享。

## **招商人才工作计划和目标篇六**

经营、能致富的农村实用人才队伍，为我镇新农村建设提供强有力的人才保证和智力支持。

### **一、完善人才工作科学推进和考核机制**

1、强化人才工作领导职责。按照党管人才原则，进一步完善科学决策、分工协作、沟通协调和督促落实机制，各村建立人才工作联络点，由各村主要负责人负总责，在村干部中确定一名支部委员为人才工作联络员。做到有场所、有人员、有经费。发挥人才工作各职能站所、社区作用，形成各司其职、齐抓共管、通力合作的人才工作局面。

2、建立全镇人才工作信息库。坚持把人才资源作为第一资源来规划和开发，组织召开一次由各村支部书记、主任、有关

企业负责人和有关部门领导参加的座谈会，研究分析全镇人才队伍建设状况，部署开展人才队伍状况和优秀在外人才情况调查统计，根据其主要特长、技能，愿意提供的服务等将人才分类，逐一进行登记造册，建立人才信息库，实现信息资源的有效共享。

3、完善人才工作经常性调度。完善人才工作领导小组例会制度，开展人才工作调研，交流工作情况，研究解决重要问题。完善实施重大事项备案通报制度，加大工作协作力度，促进人才工作信息交流，提高工作调度的时效性和科学性。

4、实行人才工作目标责任制。从人才工作领导、人才队伍建设等五个方面加强对各村干部的考核，重点考核制定人才发展规划。同时，强化日常考核，并把考核结果作为年度村干部综合考核的重要内容之一。

## 二、以用为本，引领各类人才向发展一线集聚

1、实施“基础团队”培育工程。一是进一步完善党员干部学习制度和机关党员干部学习工作例会制度，提高机关党员干部对政策法规、业务知识和工作方法的掌握。二是建立村级后备干部培养机制，把文化水平较高的退伍军人、回乡大中专毕业生、视野宽阔的外出务工返乡人员和农村带动能力突出的致富能手等党员认可、群众满意的优秀人才选拔到村级后备干部队伍中。三是加强对年青党员、后备干部的使用和培养，积极鼓励党员干部参加学历晋升和资历考试，更新干部知识结构，开阔干部眼界，增强处理经济社会发展中各类问题的能力。四是大力开展党员人才活动，把党员培养成致富能人，把致富能人中的先进分子培养成党员，把党员致富能人培养成村干部。积极培养一批创新创业人才基础团队。

2、充分挖掘社区人才力量。实施镇人才作用发挥工程，建立能上能下、能进能出、竞争择优、充满活力的用人机制，为人才提供施展才华的舞台，做到人尽其才、才尽其用。要在

摸清全镇人才情况的基础上，充分整合人才资源，积极创设活动载体，组织、吸引各行各业的能人，特别是党员干部、技术人员等，开展各种岗位竞赛、便民服务和文化活动。

3、实施企业人才引进工程。充分利用市场手段和资源，加强企业经营人才和专业技术人才培养引进工作。帮助、指导非公企业积极做好人才和党建工作的结合文章，积极开展组建人才创业基地建设，积极探索建立绩效挂钩制度，创新人才收入分配机制；进一步为企业搞好人才信息服务，实现人才供求模式由单纯集市型向集市型和信息型并重转变。在辖区所属企业建立人才工作联络员制度，畅通沟通渠道，为企业引进各类人才营造良好的环境条件。

4、大力支持人才初始创业。严格按照区人才办制定的相关申报条件，对符合条件的初始创业人才随时受理、定期上报评审、跟踪服务，支持人才初始创业。培育“峰硕黑牛养殖公司”、“滨州市鑫瑞肉牛养殖专业合作社”两处养殖专业合作社为人才创业示范项目，充分发挥示范基地和示范项目在承接农民培训方面的作用，通过实践锻炼、现场教学等方式对有初始创业愿望人员进行培训，不断提高群众的生产技能、创业能力和综合素质。

5、深入实施“春风计划”活动。按照“组织牵头、资源整合、社会参与、服务基层”的总体思路，完善“四位一体”服务模式，围绕我镇经济发展实际，深入实施春风计划“百千万”工程，努力培养50名村居致富带头人，发挥示范作用，引领群众致富增收；培训500名农村实用人才，培养一批农业技术骨干，壮大高素质农村人才队伍；针对我镇合村并居，土地流转不断加快和失地村民增多、就业压力大的实际，培训1000名失地村民、村剩余劳动力，提升就业竞争能力、职业转换能力和创业带动能力。遴选有明确产业发展方向、管理模式科学、内部管理规范、生产技术先进、有明显示范带动作用的“王立平蔬菜专业合作社”、“盛丰农业示范园”，建设2处人才服务示范基地。

## 招商人才工作计划和目标篇七

加强公务员素质建设。贯彻实施《行政机关公务员处分条例》，认真贯彻执行省委组织部、省人事厅印发关于《关于进一步规范和完善国家公务员考核工作的通知》，抓好公务员和事业单位工作人员考核，结合机关效能建设和干部作风建设，加强对在职在岗工作人员的跟踪检查，强化考勤、签到、请假等工作制度落实，严肃组织人事工作纪律。

2、抓好公务员培训教育。落实“一”行政机关公务员培训纲要，组织公务员进行《中华人民共和国政府信息公开条例》网络学习培训，公共管理核心课程培训。继续深入开展“做人民满意公务员”活动，进一步培育和弘扬“热爱祖国、忠于人民，恪尽职守、廉洁奉公，求真务实、开拓创新，顾全大局、团结协作”的公务员精神。

### 二、抓好招才引才工作

3、加快引智和柔性引才步伐。积极组织引进县外智力工作，及时为企事业单位申报引资项目，引进高等院校、科研院所的高层次人才和县外专家为我所用，支持和鼓励县外人才以兼职、咨询、讲学、科研等各种方式参与我县现代化建设，鼓励用人单位运用合作、联办、智力入股等多种手段，引进我县紧缺的各类创新人才，尤其是通过“柔性流动”形式，解决我县目前高层次人才紧缺状况。对各类紧缺的优秀人才，可实行“先入户、再创业”的人才储备政策。

4、加强人才能力建设。在全县各单位中开展人力资源管理专业和实务方面的培训，根据各单位需求继续组织培训，培养一批适应我县特色优势产业发展要求的创新人才。会同教育部门与各单位联合，探索开展“订单式培训”，强化对各类人才的实用操作技能培训，继续开展计算机应用能力培训，实施技能人才的实训计划。

5、做好人事人才公共服务。整合人事人才资源，完善机关事业单位人员基础信息数据库、公务员、离退休人员基础信息数据库、中高级专业技术人员信息库、人事代理人员信息数据库，建好人事人才数据信息总库。做到人事人才信息数据管理科学化、规范化、网络化、自动化。做好人才流动、档案管理、人才培养、人事信息发布、促进毕业生就业。同时，完善我县农村人才市场的基础设施建设，大力开发农村人才资源。积极开展乡土人才技术培训、智力引进、职称评定等工作，大力培养一批懂技术、善经营、会管理的乡土人才队伍。

### 三、加强专业技术人才队伍建设

6、深化职称制度改革。完善以能力和业绩为导向的专业技术人员评价机制，继续推行“评聘分开”制度。做好中小学教师职称改革、工程技术系列设置正高级职称工作，非公有制企业专业技术职务任职资格评价工作。发挥职称政策的导向作用，鼓励、支持各类专业技术人才到社区、农村基层单位服务。做好资格考试报名工作，完成专业技术人员资格考试任务。

7、加强专业人才能力建设。认真实施专业技术人员知识更新工程，提高专业技术人员的业务素质和创新能力，抓好专业技术人员继续教育培训。探索培训教育新机制，增强专业技术人员培训教育的实效性。抓好行政、事业单位工勤人员继续教育培训。把培训与考核紧密结合起来，提高培训成效。

### 四、抓好管理制度落实

8、完善事业单位人员聘用制度。在抓好事业单位岗位设置的基础上，加大完善人员聘用制的力度，进一步抓好事业单位全员聘用工作，规范聘用管理制度，建立健全管理机制，增强事业单位用人管人活力。

## 五、做好军转安置工作

9、落实军转安置任务。会同有关部门接收安置好军转干部，对自主择业军转干部办好安置补助、医保、社保等工作。

10、做好企业军转干部解困和稳定工作。加强思想政治教育，做好一人一事思想解惑工作，了解企业军转干部家庭生活工作情况，关心帮助解决他们的困难和问题。确保企业困难军转干部群体的稳定。

11、加强人事法制建设，大力开展人事政策法规宣传。切实维护人事政策法规的严肃性、权威性。认真做好行政复议、行政应诉、公务员申诉控告和人事行政执法检查工作。重视处理来信来访，推进政务公开，完善行政监督检查。

12、做好退休干部管理服务 work。围绕“六个老有”组织开展好各项活动，使退休干部共享改革发展成果，发挥退休人员的作用。抓好到龄人员退休手续办理，做好行政事业单位工作人员遗属生活困难补助审批。

13、抓好人事人才宣传调研报道工作。继续推行人事人才宣传报道奖励办法，加大人事人才工作宣传报道力度，认真探讨新形势下人事人才工作新做法，创新工作机制，提高工作水平。

## 七、完善机构编制管理措施，加强机构编制管理和监督检查

14、创新机构编制管理方法，完善管理措施。继续推进编制实名制工作的开展，认真做好机构编制实名制工作，进一步完善编制管理证(卡)制度，加强对编制、领导职数使用情况审核，依托实名制研究建立各有关部门协调配合的机构编制综合约束机制和机构编制政务公开机制。

15、强化机构编制监督检查。严格控制乡镇机构编制和财政

供养人员增长，积极探索除自然减员外的其他消化超编人员的方式，确保乡镇机构编制和实有人员只减不增。

16、完善事业单位登记管理。抓好事业单位法人年检工作，切实加强对事业单位的监管。开展实地核查，重点对年检期间发现问题的事业单位、财政核补和经费自筹事业单位进行检查。

## 八、加强人事部门自身建设

17、加强政治政策理论学习，提高思想业务素质。抓好党的--大会议精神为主要内容学习活动，坚持每周一次学习制度落实，联系思想、工作、生活实际，组织开展好学习调研，有针对性、有重点解决人事干部队伍工作中存在不足和问题。加强人事业务知识的学习培训，增强工作的前瞻性、预见性、创新性。

18、加强作风建设，提高服务水平。深入开展讲党性、重品行、作表率为主题学习实践活动，深入基层调查研究，认真帮助群众解决实际问题。抓好局机关各项制度建设，坚持工作报告、总结、讲评、上班签到、外出请假、个别谈心制度落实。以饱满工作热情，良好精神状态，团结务实作风，做好各项人事人才工作。

19、加强廉洁自律建设，树立人事干部良好形象。完善党风廉政责任制建设，自觉接受组织监督、社会监督、舆论监督和群众监督，打造“阳光人事”，坚持重要问题，重大事项集体研究决定，为--县建设营造良好的人事氛围，树立良好的人事干部形象。

## 招商人才工作计划和目标篇八

作为任何一个以营利为目的的单位来说——只有销售部才是唯一的赢利单位，其它的都部门均为成本单位。而我们公司

的销售部充其量也只能算是守株待兔，以目前商业房地产市场的竞争激烈程度来看，销售部必需升级，从被动销售升级为有科学计划、有执行标准、有量化考核的主动销售。

实行置业任务分解，到人到片。而不是单纯依靠营销中心或营销中心的活动。可采取更为灵活的销售方式，全面完成年销任务，在营销形式上，应完善团购、中心活动推介、上门推介等方案，努力创造营销新模式，以形成自我营销特色。

新的一年，公司在2021年的基础上，应进一步扩大广告投入。其目的—是塑造“珠贝城建材家居一站式购物广场”品牌，二是扩大楼盘营销。广告宣传、营销策划方面，应在广告类种、数据统计、效果评估、周期计划、设计新颖、版面创意、色调处理等方面下功夫，避免版面雷同、无效重复、设计呆板、缺乏创意等现象的产生。

## 2、明确招商任务，打好运营基础

1、进行市场一线信息收集、市场调研工作；

4、汇总市场信息，提报销售改善或销售开发建议

5、把握重点客户，控制客户的购买动态；

6、营销网络的开拓与合理布局；

7、建立、完善各级客户资料档案，保持与客户之间的双向沟通；

8、潜在客户以及现有客户的管理与维护；

9、配合本公司内相关部门作好推广促销活动；

10、按照推广计划的要求进行案场布局、宣传品的设计、发放；

“珠贝城”品牌建立时间较久，有一定的先入为主的优势。这个优势将继续扩大。另外的独立房产要做出差异化，在房产风格、市场情况和受众方面要有准确的定位。我们不光要学习，还要超越。

现在全县有两千多家商店、还没能好好的划分利用。另有各企业单位工作人员，由于工作稳定闲钱可用于投资，这些都是做市场的珍贵资料，由于销售部被动等客的惯性思维，这些东西都被放在那里了，很可惜。要充分利用，更快、更准的确定目标市场和目标客户。

公司所指充实基础工作，主要是指各部门各岗位的工作要做到位，做得细微，做得符合工作标准。小事做细，细事做透。务实不求虚，务真不浮夸。规范行为，细致入微。通过做好基础工作，改善内部工作环境和外部经营环境。该工作的主要标准，由行政部制定各部门《工作手册》，要求员工对照严格执行。为对各部门基础工作开展的利弊得失实行有效监督，公司在新的年度由行政部承办编制《员工工作动态》，每半个月一期。

企业的竞争，归根结蒂是人才的竞争。我们应该充分认识到，目前公司员工岗位适合率与现代标准对照是有距离的。2022年，公司应根据公司的实际需求，制定各类人员的招聘条件，并设置招聘流程，有目的地吸纳各类人才，并相应建立市场招商销售专业人才库，以满足公司各岗位的需要。

当然，没有实践的理论是空洞的，没有理论的实践是盲目的，接下来的工作就是加大实践力度。公司确定销售期望（目标）、制定战略方向，然后营销部下市场调研，到各个区域市场跑客户、走终端、查竞品，了解行情，熟悉各个区域的差别，计划能够达到的目标，制定可行的下一步运作方案。