

# 最新招商心得体会集 企业招商方案(实用8篇)

心得体会是指个人在经历某种事物、活动或事件后，通过思考、总结和反思，从中获得的经验和感悟。那么心得体会该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。以下我给大家整理了一些优质的心得体会范文，希望对大家能够有所帮助。

## 招商心得体会集篇一

活动主题：

“西丝尔让您做个品味女人”

“30天内 您的改变更动人”

“用心成就完美 专业塑造品质”

“专业塑造动感靓丽系列佳丽”等等。

促销目的：

吸引各种层次的消费者关注并积极参加此活动，同时适时推出其会员卡(新)、贵宾卡、积分卡等制度。

活动内容：(下列章节将描述)

一月份活动方案

活动时间背景：

元旦、小年(农历)、大年(农历)

活动时间背景分析：

消费者节假日消费心理比较重，可以此为卖点加强促销，同时巩固与客户的关系。

活动主题：

“新年新佳人 靓丽每分钟”、“女人是水 补水大行动”、“30天内,您的改变更动人”、“西丝尔美容美白六件套隆重登场!让您的肌肤重现光泽,还您美白靓丽”、“一年之计在于春 让美丽赢在起跑线上!”

活动内容：

主题软文的提稿、礼品的赠送、促销工具、特价产品。

礼品赠送： 印有西尔logo的吉祥小礼品。

促销工具： 宣传单□pop海报、易拉宝□x展架等等。

特价产品： 美容美白系列(亦可根据不同地区的特性自行而定)

目的：

配合新产品上市推出以上活动主题。同时吸引不同层次的消费群、培养忠实顾客。派专业人员根据每一个顾客皮肤不同的属性、消费层次做出最实惠有效的产品搭配，同时进行积分卡制等营销活动，建立长期或短期的各类消费系统。

软文：

白皙、光洁、透明的肌肤，是所有女人一心期盼的肤质，面对日益恶化的生活环境，更要细心防范外界各种环境对肌肤的恶劣影响，如何选择属于您自己肌肤的护肤产品，才是最佳的保养之道。女人天生要靠男人来宠爱，但女人的美丽，

则是要靠女人自己来呵护，美丽就从今天开始，从使用“西丝尔”（动感靓丽）开始，关爱自己，关爱第二生命！

## 招商心得体会集篇二

运管所、公路站、局机关各股：

为响\_县委、县政府“招商引资百日大会战”号召，迅速掀起我局招商引资新的高潮，以确保完\_县委、县政府下达我局的招商引资任务，特制定如下实施方案：

把招商引资作为“一把手工程”、“一号工程”来抓，利用100天的时间，在全局掀起招商引资新一轮的高潮，争取在招商引资的质量和总量上有新的突破。

力争新引进一个5000万元以上的工业项目入园，并开工建设，确保新引进一个500—\_万元工业项目入园，并开工建设，全面完成今年县委、县政府下达我局1600万元的工业项目任务和35万元的出口创汇。

“招商引资百日大会战”时间从20\_年9月1日至20\_年11月10日结束，分三个阶段：

### 第一阶段：宣传发动阶段

召开局班子会和全局干部职工大会，传达全县领导干部会议精神\_县“招商引资百日大会战”文件精神，动员全局上、下迅速行动起来，投入到全县的“招商引资百日大会战”的活动之中，并根据县“招商引资百日大会战”的实施方案要求，结合我局的实际，制定切实可行的实施方案。

### 第二阶段：出击攻坚阶段

按照县“百日大会战”的要求，局班子成员、科级后备干部

分批出击，外出招商。

### 第三阶段：总结提高阶段

按照大会战的要求，结合招商引资的具体情况认真总结，并针对存在的问题和不足，强化工作措施，提高全局的招商引资工作水平。

#### 1. 瞄准重点区域

我局招商的重点区域放在\_、\_、\_三省。即、\_的临海、临安、富阳、温州，\_的澄海、东莞，\_的泉州、晋江等作为主攻方向，有重点、有目的地邀请省外、县外大企业、大财团、大老板来\_考察洽谈，寻找合作、投资机会。

#### 2. 确定重点产业

依据我局招商引资的资源特点，招引的重点产业是：玩具、洁具、造纸、电缆等深加工项目。同时积极引进“两头在外”的劳动密集型企业。

#### 3. 调动有利因素

为了出色地完成“大会战”工作任务，我们将调动全局的一切有利因素，充分发挥本部门、本行业的优势，有信息的提供信息，能招工的全力招工，有线索的则尽力提供、利用，抓紧所有线索，确保“大会战”期间取得成效。

#### 4. 扎实外出招商

按照县委、县政府的要求，局长、书记将挂帅出征，亲历亲为，确保2/3时间在外招商；其他班子成员则在完成自己分管工作的基础上有选择、有目的外出招商，科级后备干部则确保90%时间和精力用于招商引资。同时利用我局现已招进的客

商进行以商招商，进一步扩大我局的招商引资成果。

## 5. 加大帮扶力度

一是招商与招工并举。将招工任务分解落实到每一位领导和干部职工中，切实帮助已招进企业解决招工难的问题。二是如继往地做好新老企业的跟踪服务工作，认真帮助企业解决建设、投产和经营中的困难和问题，想企业之所想、急企业之所难，确保企业进得来、安得住、赢得利。

## 6. 完善奖励办法

把招商引资工作作为全局压倒一切的，重中之重的中心工作来抓，在兑现县有关奖励政策的情况下，进一步完善我局年初出台的招商引资奖励办法，全力鼓励干部职工多招商、招大商、招好商，积极鼓励支持会招商、能招商的同志对之重奖重赏，符合条件的干部优先作为局科级后备干部推荐人选，从而达到全面完成招商引资工作任务的目标。

### 1、成立组织，加强领导

成立以局长为组长，书记为副组长，其他班子成员、科级后备干部为成员的“招商引资百日大会战”工作领导小组，“一把手”亲自抓，负总责，采取有力措施，狠抓工作落实。

### 2、广泛宣传，营造氛围

一是召开动员大会，把县、局的工作要求传达到全体干部职工之中，使“招商引资百日大会战”这一工作全局上下人人之晓、个个明白。二是挂出宣传横幅，不断提醒勉励。三是多向县指挥部办公室报道信息，及时反馈我局“大会战”的工作动态。四是对已引进园的企业开工协助做好宣传报道，搞好开工奠基仪式。

### 3、集中精力，适度倾斜

为了确保“招商引资百日大会战”能出实效，在做好完成本职工作的前提下，所有工作向这边做斜，少开会议、不搞大型的活动，确保招商引资人员有时间、有精力招商。

### 4、遵守纪律，听从调度

在“大会战”工作期间，全局招商人员坚决遵守县委、县政府及本局制定的相关工作计划制度和纪律，该报告的主动报告，该反馈的及时反馈。同时听从县里的调度，切实改进工作方式和工作作风，确保工作目标全面完成。

## 招商心得体会集篇三

经济要发展，招商引资是关键。街道党工委、办事处围绕“解放思想，引项目，促工作”的思路认真开展引资工作。采取措施强化招商工作。

三是细化目标，明确任务，街道党工委要求班子成员每人每年要有1-2个有效招商项目信息，同时针对区对外开放领导小组下达全年招商引资目标任务层层分解到街办各部门、辖区各村、社区及企事业单位，下达招商引资职责目标，并纳入单位和个人年度考核。增强职责，做到“千斤担子万人挑，个个身上有指标”，使招商引资工作人人皆知。

## 二、强化措施，全力推进招商引资工作

抓好招商工作，强化工作措施，改善软硬投资环境是前提，至关重要，红阳街道党工委、办事处从辖区实际出发，依托辖区大型企业地位优势，以区工业园区建设为载体，以打造招商引资平台为重点，严格按照区委、区政府制订的优惠政策激励搞活招商工作。

一是每季度组织辖区企业、个体工商和银行进行座谈，向企业、银行用心宣传招商政策，发放资料，强力开展以企招商工作，引进市、区外资金促进我区建设。

二是瞄准大财团、大的上市公司、大的外迁企业和高新技术产业，广泛联系，努力开展招商工作，号召全街办各级干部千方百计支脑筋，利用多种渠道找项目，引资金，抢抓机遇，努力营造全方合力招商的发展态势。

三是坚持“你投资，我服务，你赚钱，我发展”的工作思路，教育机关干部，要真正转变观念，加强与企业之间的联系，增强服务意识，凡企业有困难需要解决，我们都用心主动为其服好务。解决企业在生产和经营中的困难，保证企业的正常生产和经营，充分挖掘企业潜力，引导企业进行技术改造，扩大生产规模。四是制定奖惩规定，调动招商用心性。为调动全街道招商工作用心性，街道根据区对外开放有关奖励政策，结合街办实际，制定了红阳街办招商奖惩规定。规定的制定促进了招商工作的有效开展。

### 三、强化项目跟踪，促进招商引资工作落到实处

为确保项目和资金的落实，街道办事处领导定期对引进项目和资金落实情况听取汇报，对每个项目和每笔资金明确跟踪人员和落实时间。对未落实的项目和资金，帮忙查找问题，仔细分析原因，并对下一步工作开展提出实施意见，采取切实有效措施，加大招商引资力度，收到明显成效。

(一)工作中立足一个“勤”，着眼一个“诚”，做到勤联多访，以诚感人，街道党工委、办事处领导放下多个节假日休息时间，主动到企业登门拜访，宣传我区招商政策及优势，经过艰苦不懈的努力，目前在谈项目5个：华夏科技实业、四川雄龙实业发展有限公司、四川中鼎有限职责公司、绵阳市富祥建设有限公司、四川中杨特种玻璃有限公司。

(二)用心主动配合相关部门做好引资工作。依托辖区大型企业地位优势，街道对外工作领导小组与区投资促进委员会、区工业园区南区管委会针对四川雄龙实业发展有限公司来我区投资建设洗涤项目，并有意依托企业进行项目投资，针对这一特点，街道对外开放领导小组工作人员用心配合相关部门开展引资工作，经多次诚意函接和协调，使得该项目达成意向性协议，共计投资8000万元。威远宏杨运输有限公司现已到位资金1000万元。

#### 四、整合力量，重点突破，圆满完成招商引资任务

全年完成招商引资项目6个，其中新建项目3个，续建项目3个，完成协议资金43300万元，实际引资3288万元，分别是全年招商引资目标任务的，具体招商项目及资金组成见项目资料。

#### 五、着眼未来，打造平台，再创招商引资新篇章

红阳街道是青白江区的政治、经济、文化中心，有它独特的优势和地位，一年的招商工作虽取得了必须的成效，但离区委、区政府发展定位要求还差甚远，还需加倍努力工作，需进一步解放思想，拓展思路，不断强化招商意识，切实提高招商引资的幅射率和命中率，以促进红阳辖区的经济发展和繁荣。

(一)广泛发动群众，从多角度、多层次、多渠道，加大引项、引资。

(二)依托辖区地位优势，强力开展以企招商工作。

(三)跟踪项目抓招商，对已落户的企业抓好服务，对正在洽谈的企业，不失时机，抓紧进行，对意向项目努力加强联系，决不放契一个有效项目和客户。

(四)按照区政府对外开放政策，制定招商引资计划，创新招



商机制，促进2015年招商工作再上新台阶。

## 招商心得体会集篇四

一、负责卖场的卖区规划、楼面布局、品牌布局。二、负责公司市场调查与市场分析,建立公司业务信息库。三、负责后备品牌的储备、引进。四、负责收集商品信息,对其经营状况进行分析预测,为做好品牌、品牌商的优化管理提供科学的依据。五、负责公司合同文本的制定。六、负责制定公司的招商政策、合作方式。七、负责制订公司业务谈判程序及组织实施。八、负责各项业务合同的保管、查询、建立合同档案。九、定期检查合同执行情况,完善合同基本条款。十、负责各项业务合同的签订、变更、执行、终止。十一、负责新品牌的引进,协助品牌商进行上柜前的商品寄存保管工作。十二、负责品牌商和品牌的优化管理。十三、负责品牌的清退和撤柜工作。十四、负责品牌专柜形象设计图纸的审批。十五、负责专柜装修、形象整改的监督、协调。十六、负责公司经营指标的制定、分解及考核。十七、负责大型促销活动方案和措施的落实和协调。十八、协助品牌商货款的结算。

### 商场招商工作流程

一、机构设置与管理权限1、在总经理领导下,由市场经营部主管,各职能部室、商店按管理权限分工负责商场招商工作。2、商场进货管理委员会负责审批被招商企业的进场资格,市场经营部负责定期或不定期组织有关部室对被招商企业商品质量、经营品种和销售情况进行考核,对物价、计量、商标、陈列卫生进行检查。3、劳动人事部负责对来场导购员进行面试、审查体检表和岗前培训。经考试合格,方可发上岗合格证。负责定期或不定期会同有关部室对信息员服务规范、劳动纪律、商容风纪等进行检查考核。4、安全保卫负责商场导购员的验证(身份证、工作证、健康证、暂住证)工作,并将审核情况登记入册,与被招商企业签订安全责任书,负责定期或不定期会同有关部室,对被招商企业进行安全检查,特

别是防火、防盗、防汛检查。5、行政部负责来商场导购员的工服发给，收取食堂、医疗、美发、淋浴等项目服务的不取费和借用财产管理等工作。6、各商场商店明确一名经理负责被招商企业日常管理工作。并负责向市场经营部提供被招商企业执照副本，招商审批表，联销协议，商品样品，价格目录及来场信息员的各种证件。

二、招商标准(条件)1、被招商企业选派的导购员，必须是道德品质好，责任心强，热情大方，会讲普通话。男身高、女身高、裸视都符合招商要求的本厂(公司)正式职工。导购员受双重企业管理，享受其所在企业(工厂、公司)待遇。2、商场招商工作实行动态管理。被招商企业要认真遵守商场各项管理制度，积极配合商场开展各种促销活动，努力完成销售计划。对3个月完不成销售计划，又无季节影响或违反商场管理制度的，企业市场经营部有权提出终止协议。3、被招商企业必须是具有法人资格，并已在当地工商行政管理部门注册登记的国营、集体、三资和私营企业或有外贸进出口权的代理商。4、被招商企业所经营的商品必须是商场所属商店经营范围内的名特优新或世界驰名商品;国内商品必须是符合各级计量、质检、卫生标准，实行三包(包修、包退、包换)的本厂产品，坚决杜绝经营其他厂家的产品及滞销、假冒、伪劣商品。5、招商联营期限，一般为3个月至半年，有发展前途的可订1-2年，到期后根据销售计划完成情况和市场供求情况决定是否续签合同。三、招商审批程序1、招商工作要贯彻商嘲以经营高档为导向，中档为基础，突出名牌、优质新潮系列和进口三资企业产品”的经营方针，择优招商。2、各商店要按照不重复招商和申报在先的原则进行严格筛眩3、凡符合招商标准的企业，须向商场商店提出书面申请，与商场商店签订协议书，由商场商店将被招商企业的营业执照副本、审批表(一式四份)、样品、价格目录、质量认证书、税务登记证、生产许可证、卫生许可证以及商店商场审批意见，一并报市场经营部由商场进货管理委员会审批后，再到商场劳动人事部办理其他手续。4、劳动人事部根据经营部的审批表(第二联)及信息员的彩色照片、体检表进行面试。并负责

组织学习商场规章制度、服务规范，进行岗前培训，经考试合格上岗，未经培训考核不得上岗。被招商企业不得擅自更换信息员。

5、安全保卫部根据市场经营部的审批表(第三联)来审查商场信息员的身份证、工作证、健康证，并登记入册与其签订安全责任书，进行安全教育并负责发放信息员胸卡。

6、行政部根据市场经营部审批表(第四联)。负责办理入场信息员的工服发放、就餐、借用财产等手续。

7、各商场商店在市场经营部、劳动人事部、安全保卫部备案后，方可办理进店经营事宜。

8、对符合招商标准的私营企业，各商店要经双人实地考察，特别是食品加工企业，要考察其是否符合国家颁布的卫生标准，是否有生产许可证、卫生许可证，服装加工业要了解其生产规模，并向市场经营部出具实地照片。

9、对不按照招商审批程序办理，擅自进店销售的企业，要追究商场商店主管经理的责任，并给予一定的经济处罚，责令其厂家立即撤出。

#### 四、物价、计量、统计、保险及财务管理

1. 被招商企业的商品销售价格，必须经商店商场专职物价员看样定价，并上报市场经营部审批，招商企业要向物价员提供成本单(发货单)、价格目录，遇特殊情况经主管经理批准，可用供货合同单，暂定临时价格，正式发票一到，马上走正常手续。

2. 被招商企业进销均纳入商场商店进销账目。商场统一建立《招商企业销售月报表》，内容包括：单位名称、品种、销售额等，由各商场商店统计员填写，每月向市场经营部报送。

3. 各商场商店要建立被招商企业进、销、存登记，单独设账，做到账面清楚、整洁，每月5日前将其经营情况上报市场经营部。

4. 被招商企业如需使用计量器具(尺、秤、验光仪)的，须事先向市场经营部申报，经(计量)技术检定，履行登记备案手续后，方可使用。

5. 被招商企业进场前应到当地保险公司办理人身财产保险，未办理保险的，在商场发生人身伤亡、商品及财产损失的，由招商企业自行承担。

6. 被招商企业的销货款必须由商场商店统一收款，按时上交银行，货款结算一律通过银行，结算前要与记账员核对，销多少结多少，不能多结，同时要按《招商细则》规定扣除所聘售货员费用和营业税款后再做结算。

7. 被招商企业在商场商店周转仓库储存商品的，必须按财务部门制定的有关费用标准缴

纳仓储保管费用。五、招商监督与处罚

- 1、商场各职能部室要按照本制度要求对被招商企业进行监督管理，凡无营业执照或不按规定的经营范围、经营方式经营，出现扰乱商场正常秩序等情况的坚决予以取缔，并追究有关商场商店责任，没收厂方非法所得，对厂家处以50000元以下的罚款，对个人处以500元以下的罚款。
- 2、必须以物美价廉为宗旨，经商场物价审批定价，明码标价，才可出售被招商厂家商品。要坚持文明经商，如有违反供应政策，损害消费者利益的，视情节轻重分别给予批评、罚款、终止协议的处罚。
- 3、厂家对借用商场的财产要注意爱护，妥善保管，如有损坏照价赔偿。
- 4、厂方信息员(含商场先派售货员)如违反商场有关规定，分别由各职能部室向厂家提出批评、罚款，责令当事人下岗培训，或调换人员，厂家必须按各职能部室要求逐项落实，拒绝接受批评和罚款的给予终止协议处理。
- 5、商场各职能部室要根据各自分工，认真检查、严格管理。如因管理不善或放弃对厂家监督管理，出现问题后不认真解决，造成一定影响的要追究有关部门、商店商场领导责任。
- 6、市场营销部在对被招商企业经营范围、经营品种、商品质量、销售情况、服务规范、物价计量进行检查中，对销售不佳，以次充好、坑骗顾客、损害消费者权益的，有权作出撤换或终止协议的决定。
- 7、劳动人事部定期对信息员进行岗位考核，对不符合规范，不执行规章制度的给予经济处罚，并追究所在商场商店主管经理的责任。
- 8、上岗信息员要统一着装，佩戴胸卡，严禁佩戴实习生或其他胸卡，一经查出要追究其所在商店商场经理的责任，并给予罚款处理，信息员立即下岗。
- 9、一经查出被招商企业使用未经检验计量器具的，立即将器具没收，造成重大影响的清除出常
- 10、一经发现被招商企业私下交易、场外交易、代留货款的，立即终止协议。

## 招商心得体会集篇五

梁山县招商局

今年，梁山县委、县政府继续把招商引资工作当作“一把

手”工程、“天字号”工程来抓，切实摆到更加突出的位置，进一步解放思想、转变观念，采取不同形式、通过各种渠道广泛联系客商，千方百计引进项目和资金，促进了全县招商引资的广泛深入开展。

截止到20\_\_年底，全县引进外资到位额突破亿元，引进各类项目175个。按投资额分：投资500万元以下的项目68个，500—1000万元的项目56个，1000万元以上的项目51个。按行业类别分：农业及农业产业化项目45个，占，工业项目104个，占，商贸服务及其他项目26个，占。工业项目所占比重有了明显增加，项目规模、水平也有了不同程度的扩大和提高，一、二、三产业的项目比例逐步趋于合理，投资领域进一步拓宽。

具体到各乡镇：梁山镇引进项目17个，累计到位资金17930万元；拳铺镇引进项目11个，累计到位资金14450万元；杨营镇引进项目5个，累计到位资金6900万元；徐集镇引进项目11个，累计到位资金14350万元；韩岗镇引进项目6个，累计到位资金8480万元；韩垓镇引进项目14个，累计到位资金12810万元；馆驿镇引进项目17个，累计到位资金9050万元；小安山镇引进项目10个，累计到位资金5870万元；小路口镇引进项目10个，累计到位资金5850万元；黑虎庙乡引进项目12个，累计到位资金5490万元；寿张集乡引进项目8个，累计到位资金8560万元；大路口乡引进项目13个，累计到位资金5440万元；马营乡引进项目22个，累计到位资金6060万元；赵固堆乡引进项目3个，累计到位资金6800万元。全县县直部门共引进项目16个，到位资金亿元。

（一）会展招商成为一大亮点。20\_\_中国（梁山）专用汽车展销会的成功举办，不仅展示了我县汽车工业的整体水平，树立了我县汽车工业良好形象，而且还重点推介了我县一批招商项目，拓展了新的招商空间。通过会前联络及展销会期间的进一步磋商，共有88个项目正式签约，投资总额亿元，其中合同项目29个，合同投资额亿元，协议项目25个，协议

投资额亿元，意向项目34个，意向投资额亿元，另有一批项目正在洽谈。为搞好此次车展会期间的经贸招商活动，坚持把功夫用在“会外”、“会前”，梁山县委、县人大、县政府、县政协等几大班子的主要领导靠上做工作，带头走访重点客户，有力地推动了车展会期间招商活动的顺利开展，同时也较好地发挥了示范带头作用。

（二）招商项目载体建设取得新进展。在搞好梁山经济开发区、拳铺工业园基础设施建设的同时，规划建设了韩商投资兴产业园，园区规划面积6平方公里，梁山镇政府先后投资680余万元，完成了一纵二横的道路建设格局，目前正在进行区内配套设施建设。该园区以其独特的区位优势，完善的城市配套功能受到外地客商的青睐，自6月份以来，先后有来自韩国、加拿大及国内的客商前来进行实地考察，目前已有韩国高丽商社投资兴建的天威食品公司、加拿大威利丹有限公司投资兴建的有机肥生产线进驻园区，宁波倍的福药业公司投资建设的医药生产线、梁山蒙森公司与山东大学合资建设的蒙森自动化工程公司已签订正式合同，另有一部分项目正在洽谈。

（四）招商方式趋向多样化。4月初，县委组织部与县招商局联合，组织部门、乡镇及部分重点企业负责人员40余人，在苏州举办了为期10天的招商引资培训班，并举办了“梁山经济发展上海恳谈会”，进一步拓展了招商空间，签约了一批合资合作项目，目前有部分项目正在逐步升级。在招商引资过程中，各乡镇从实际出发，主动出击，探索出了一条适合自身特点的招商引资工作的路子。梁山镇充分发挥本地区区位优势，一手抓园区建设，一手抓项目引进，取得了良好效果，目前总投资11000万元的华宇专用车及纺织生产线已进入设备安装阶段。拳铺镇围绕挂车产业大做招商文章，先后引进11个挂车及其配套项目；东岳公司、通亚公司与一汽集团、中集集团签署了合资合作协议，借助省、市领导帮扶梁山的机遇，与（济南）重型汽车公司建立了较为稳固的合资合作关系，这标志着在面向国内大型企业集团招商上迈出了可喜的

一步。徐集镇一手抓老企业嫁接，一手抓新项目引进，通过嫁接改造，三利树脂公司生产规模进一步扩大，经营领域得到拓展。韩垓镇大做玻璃加工文章，通过激活民资、吸引外资努力做大做强玻璃产业，目前玻璃的年产量已突破600万平方米。今年上半年该镇引进济宁德龙进出口公司资金建设的德龙食品生产线已于4月份正式投产运营，该项目总投资4600万元，年可加工各类芦笋罐头10000吨，加工大蒜、花生、胡萝卜等各类蔬菜10000吨，随着企业规模的不断扩大，可带动种植结构调整步伐，有力的促进当地农业产业化进程。韩岗镇充分发挥本地煤炭资源优势，强化了煤炭工业园的规划工作，目前已有一部分煤炭加工项目开始建设。寿张集乡坚持大、中、小项目一齐上，先后引资建设了十余个项目，制曲、家具制造已成为该乡经济发展的重点骨干行业。馆驿镇通过外资嫁接，进一步做大养殖业，和信牧业、福成牧场鲁西黄牛存栏量分别达到2600头、3800头，有效带动了本镇畜牧业的发展。赵固堆乡依靠黄河滩区林木资源丰富的特点，出台优惠政策，大力发展木材加工业，努力打造“木材加工之乡”。黑虎庙乡围绕钢球开展招商引资活动，促进了钢球产业规模的扩张。大路口乡结合种植业结构调整，引资发展了1500亩中药材种植基地，让农民切切实实尝到招商引资带来的甜头，探索出了一条招商引资与种植业结构调整相结合的成功路子。小安山镇充分发挥本地资源优势，大力发展石料加工及养殖业，引资建设的安达企业公司、百忍庄养殖小区等项目均已初具规模。

（五）招商环境得到了进一步改善。我们坚持“硬件不足软件补，条件不足服务补”的原则，始终把优化环境作为招商工作的重心之一来抓。今年，我县对一批规模大、档次高、对地方经济具有较强牵动作用的骨干企业实行了“挂牌保护”。围绕招商引资工作的深入开展，结合9月份的专用汽车展销会，我们进一步加大了对外部环境的整治力度，在城区环境、道路建设等硬件方面有了较为明显的改善，各部门不断提高服务水平和工作效率，对引进的有关外资项目实行项目审批代办制，为来梁外地客商提供高效、快捷的服务，同

时加快了“诚信梁山”的建设步伐，加大了对“三乱五霸”打击力度，杜绝了“吃拿卡要”现象的发生，当好企业的“保护神”，为招商引资工作的深入开展奠定了坚实的基础。

## 二、工作中存在的主要问题

主要表现在以下几个方面：乡镇、部门之间进展不平衡的问题较为突出，乡镇之间相比，有的对外招商好戏连台、亮点频现，大项目、好项目、新上项目很多，有的却很难拿出象样的项目，悬殊十分明显，县直部门只有少数部门引进了县外投资项目，多数部门在这方面还是空白，这说明个别部门对招商重视不够，没有真正把招商工作摆到应有的位置，“出不去，引不来”的现象依然存在；作为招商引资主体的企业缺乏积极性和作为意识；招商项目整体水平有待进一步提高，目前引进的一些县外投资项目多为初级加工业和一般服务业，投资少、档次低、科技含量不高，“高、大、外”项目不多；招商引资活动中洽谈签约项目的跟踪落实不力，招商引资的转化升级率较低；面向国内甚至海内外大型企业集团的招商仍处于摸索起步阶段；项目建设的软环境有待进一步优化；园区基础设施建设还不能满足外商需要，尤其是道路建设需加大工作力度。

## 三、下一步的工作思路

(1) 切实加强对招商引资工作的领导。各级领导都要把招商引资作为“一把手工程”、“天字号”工程，一刻不放松地抓好落实。

(2) 强化项目转化升级工作，提高项目的履约率。重点搞好车展会签约项目、与韩国客商签约项目及有投资意向项目的转化升级工作，建议对投资额较大、对地方经济带动作用较强的项目成立专门班子，盯紧靠死，靠上做工作，不达目的不罢休，确保项目落地。



(3) 组织参加会展招商活动，寻找新的合作商机。继续实施“走出去”战略，积极参加重点地区的各类项目会、经贸洽谈会，力争签约一批项目。抓住上海因举办世博会将浦江两岸企业外迁的机遇，做好驻沪企业外迁、承接产业转移的对接洽谈工作，抓住韩国企业对华、对鲁的这次投资热潮，争取引进更多的韩资企业来梁投资。

(4) 着力抓好载体建设，构筑招商引资平台。各类园区是招商引资的重要载体，加快园区建设是今后努力的方向，同时也是外向型经济实现大突破的关键。我们一定要在园区建设上采取一些大的动作，真正把园区建成对外开放和招商引资的平台。

## 招商心得体会集篇六

根据培训班的安排，要我在会上作个发言，经验介绍谈不上，只是把自己的一点心得体会向各位同仁作个汇报，也算是抛砖引玉。不妥之处，请予批评指正。

吴省长归纳的“招商十五法”，适用性和可操作性极强，对于促进招商干部观念的更新、作风的改进以及招商方式的转变，起到了极大的推动作用。受其启发，我们在招商思路和方式上作了一些调整，主要是大会推介向小型座谈转变，会展招商向上门招商转变，全民招商向以商招商转变。实践证明，效果比较明显。××\*年我市实际引进省外资金126亿元，同比增长41%；实际利用外资达到亿美元，同比增长54%，完成省目标的。这些成效的取得，我的体会，主要是抓住了四个“四”：

### 一、要做到“四个结合”

1、上门招商与小型座谈相结合。大会招商虽然参会人员多，接触客商广，但开支大，成功率低。如果上门走访，有针对性地召集10人、20人、30人，开个小型座谈会，效果就不一

样。由于规模小，人数少，接触更紧密，介绍更全面，洽谈更深入，印象更深刻，客商提出的问题当面给予了答复。因为邀请参会的客商就是有选择性的，一般都有比较明显的对外投资意向，如果环境、政策符合客商要求，只要会后继续跟踪，定期派人上门走访，成功的可能性会比较大。

2、上门招商与挂职锻炼相结合。去年我们派出300名机关干部到温州企业挂职锻炼，他们在企业任总经理助理或其他中层以上职务，与企业管理人员同吃同住同劳动，在温州掀起了一股“宜春热”。300名干部在温州锻炼了3个月，宣传推介了宜春，结交了一大批企业界朋友，也深入了解了温州企业的动态，招商引资取得了显著的效果。通过这300名干部的联系，先后有89批、262人次、176家企业来宜春考察，目前已真正落户的企业有26家，还有一批项目正在洽谈之中。五月份，我们又打算派出30名左右优秀干部到东莞的外资企业去挂职锻炼。

3、上门招商与聘请顾问相结合。我们主要聘请“三类人”为政府经济顾问，一是已在宜春落户并取得成功的客商，如上市公司中绿集团的孙总，新五洲工业公司的包总等。二是在当地知名度高、有影响力、热心为宜春服务的企业界知名人士，如杭州投资咨询公司的赵总，泉州温州企业家协会的副会长等。三是客商资源广的政府部门领导，如泉州工商局的副局长、东莞出入境检验检疫局的副局长等。这些经济顾问长期为宜春的招商引资牵线搭桥、献计献策，通过他们的信息和渠道，扩大宜春的影响。如果中绿集团的孙总，带来了庆丰股份等大公司在奉新落户；新五洲公司的包总，引进了20多家温州汽摩配企业落户开发区。

4、上门招商与以商招商相结合。上门招商一支不可忽视的力量是借助已落户客商为我们做宣传工作，但前提是要使客商对我们的投资环境满意。因此，我们的安商工作必须走在前面，真心实意为客商服务，帮助企业发展。通过客商去宣传宜春，其说服力比我们自己宣传要强得多。而且多数客商都有

“结伴”、“抱团”的思想，喜欢和亲戚、朋友、老乡在一起投资发展。通常情况下，一个地方的客商来源总是集中在少数几个地方，如市本级开发区内，温州企业有30多家、福建的企业有20多家，大都是通过以商招商引进的。

## 二、要树立“四种精神”

一是吃苦耐劳的精神。我一贯强调招商干部要保持“朴实、诚实、踏实”的工作作风，想享受、图清闲的人不能胜任这个岗位。首先，吃苦耐劳才能提高工作效率。我们出差，在外奔波短则三五天，长则十天、半个月，且不管哪次出差，都把活动排得十分紧凑，满负荷地工作。比如去一趟广东，一般是晚上出发，第二天清早到达广州，上午走访广州的朋友，下午拜访东莞的企业，晚上宴请深圳的客商。困了在车上打个盹，渴了买瓶矿泉水，饿了吃盒快餐。其次，吃苦耐劳才能树立干部形象。作为欠发达的内陆地区，财政都不宽裕，招商投入也十分有限，出差经费不允许我们讲排场、摆阔气。有时为了洽谈一个项目，根本顾不上休息，顾不上吃饭，都是根据客商和工作需要，走到哪、吃到哪、住到哪。再次，吃苦耐劳才能取信客商。招商干部要愿意踏遍千山万水，说尽千言万语，历尽千辛万苦，客商才会相信你这个地方的干部是勤奋的，你这个地方的政府是务实的。

二是无私奉献的精神。招商是种很累很烦的工作，客商来了，不管是双休还是节假日，不管是白天还晚上，都要热情接待，周到服务，陪参观、陪用餐、陪洽谈，非常辛苦。不仅顾不了家庭，管不了孩子，还可能会搞垮身体。奉新县外贸局长简星辉同志，为了留住福建客商洪xxx先生，除自己全程陪同洪总考察外，叫自己的妻子去陪同洪总的太太逛街，自己的儿子去陪洪总的儿子玩游戏，真正把客商当朋友、当亲人，终于感动了客商，目前，投资3亿港元的庆丰公司即将竣工投产。

三是锲而不舍的精神。首先是“盯”，得到客商信息就要盯

住不放，马上了解客商的企业情况和投资意向，尽可能掌握客商及其项目的相关信息。其次是“粘”，要想方设法通过熟人的熟人的熟人，朋友的朋友的朋友，通过各种直接的、间接的关系牵线搭桥去认识、结交客商朋友。最后是“跟”，已经结识的客商和有意向的项目，要落实专人跟踪问效，定期不定期地联络，发一个短信，打一个电话，送一张贺卡，保持联系不断、感情不淡，及时掌握对方动态，一有机会就上门拜访，深入洽谈。与客商联系越多、时间越长、感情就越深，成功的可能性就越大。

四是甘受委屈的精神。从事招商引资的干部，经常受到来自各方面的不理解，有时还要憋着一肚子窝囊气。一是家属的不理解。客商经常是接二连三地来，一批未走，又来一批。往往是起早出门、摸黑回家，隔三差五又要出差，自己把家里当旅馆，家属把自己当客人，家属的埋怨自在情理之中。二是同事的不理解。因为忙于接待客商或出差，可能因为你不在家，手头的工作没有及时处理，基层来访找不到人，也可能要把自己的日常工作委托给同事，增加他人的工作压力，同事的埋怨也是在所难免。三是客商的不理解。有的客商要求享受没有政策规定的特殊优惠，有的客商甚至会提出一些让人为难的愿望，比如：要用别人已经在用的车牌；要马上约见党政主要领导；临时要买火车票、飞机票；车辆通行要免费；等等。有些事，你可能办不到，又解释不清，说服不了。当客商的要求没有得到充分满足时，受到客商的埋怨也是司空见惯。

### 三、要克服“四种心态”

1、怕丢面子的心态。从事招商工作，特别是上门招商，一定要转换角色。在家当领导，是别人求你；出门搞招商，是你求人家，所以一定要扑下身子、放下架子。要有“平民”意识。出门在外，要忘记自己的领导身份，把自己看成普通干部群众，去适应打的士、吃盒饭、住旅馆的生活。要有“公民”意识。要把政府官员和投资商人摆在同等的位子，待人接物

不卑不亢，真诚热情，主动接近客商，与客商交朋友。要有“臣民”意识。树立“投资者是上帝，纳税人是衣食父母”的思想，强化公仆意识和服务意识，急客商之所急，想客商之所想，诚心诚意为客商提供满意的服务。

2、怕担风险的心态。“森林大了，什么鸟都会有”，接触面广了，有好人也有坏人；洽谈的项目多了，有成功的希望，也有失败的可能，甚至有上当受骗的危险。招商引资要尽量避免上当受骗，也应该允许失败，包涵失误。千万不要一朝被蛇咬，十年怕草绳。宜春也有失败的例子[]20xx年引进了一家企业海平玩具厂，后来因资金缺乏周转困难，企业刚开工生产就难以为继，最终停产关闭，投资者潜逃，银行贷款和财政借款均受到损失。市政府为保护招商引资的热情，顶住各方面的议论和压力，没有追究引资单位和中介人的责任。

3、怕找麻烦的心态。客商引进来以后，因为你是领导干部，客商又跟你最熟悉，因而不管是大事还是小事，跟你有关的事还是无关的事，你办得成的事还是办不成的事，客商都会找你，请你出面协调。比如我只分管开放型经济、优化环境和公路交通，涉及到土地问题的房地产项目，城市基础设施项目和科教文卫项目，以及农业开发项目，我也得找其他分管市长协调沟通，请非分管的部门支持，给自己增加大量的份外工作。如果图清静，怕麻烦，就不会有招商的热情和积极性。

4、怕花经费的心态。这里包括两个方面：一方面，管钱的要舍得投入。我们经常说，开明比精明更重要，开源比节流更重要。招商引资是华山一条路，在这方面一定要有经费保障。过去办一个国有企业，投资1000万也只是一个小项目，如果有1000万元用于招商引资，就可能引进几个、十几个、甚至几十个项目，这种放大效应是显而易见的。另一方面，用钱的要会算总账。招商干部往往担心钱花掉了，看不到立竿见影的效果，不能马上引进项目。这种担心是不必要的，我们要学会既算小账，也算大账；既算眼前账，也算长远账；既算

经济效益账，也算社会效益账。只要付出了努力，项目未进来，影响出去了，眼前未见效，今后会见效。因此，该花的钱一定要舍得花。当然，我们要反对铺张浪费，确保每一分钱都用在刀刃上。

#### 四、要抓住“四个环节”

1、目标要明确。要提高招商引资的成功率，就不能有“广种薄收”的思想，要增强针对性，减少盲目性。一是要瞄准重点区域。外商相对集中的地区，产业需要转移的地区，劳动力和土地资源紧缺，以及电力供应不足的地区，都是引资商机比较多的地区。宜春集中招商的地区主要是温州、台州、泉州、东莞等地，我们派出的招商团队，都在这几个地区活动。二是瞄准龙头项目。有影响力的大项目、产业龙头项目，往往是引进一家，带来一批，产生“葡萄串”效应。如英田汽车落户后，带来了轮胎生产、驾驶室生产等七、八家汽车配件企业落户宜丰，宝成鞋业在上高开工建设后，陆续有10多家原辅料生产企业达成投资协议。三是瞄准关键人物。到一个地方去招商，一定要找准对当地企业比较了解，在客商群体中有一定声望的人士，取得他们的支持，请他们帮助邀请客商，安排座谈和走访，这样就不至于“瞎猫抓瞎老鼠”，双方都没有目标。

2、准备要充分。一是对本地情况要心中有数。要全面掌握本地区的交通条件、资源分布、投资成本、主导产业等社会经济状况，要能够透彻分析本地区与周边地区、与沿海发达地区的比较优势，要能够明确地答复客商提出的问题，如劳动力方面，光知道本地有多少劳动力、有多少人在外务工还不够，要深入了解劳动力的年龄结构、文化层次、技术工种及熟练程度等情况；还有交通运输方面，光说出有哪几条铁路、哪几条公路还不够，要能够准确测算出产品通过不同交通工具运抵港口的时间、成本，以及运输能力能否满足需要等。二是对客商的情况要尽可能掌握。要尽可能了解客商的投资意向，投资什么领域、搞哪类产品，本地承接该类项目有什

么基础和优势?以及客商最关心的问题是什么,是土地价格、优惠政策、运输成本、还是社会治安、居住环境,对客商的情况了解越多,洽谈就越有把握。

3、安排要周密。不管是上门招商还是小型座谈招商,安排上一定要井然有序、紧凑而不疏漏。一是时间要准点。因为客商的时间十分宝贵,见面洽谈的时间十分有限。赴约或开会,千万不能让客商久等。二是气氛要友好。生意不成情义在,谈不成项目,能交个朋友也是成果。三是细节要注重。会场、资料、食宿、礼品、用车等与客商有关的每个细节都要想到,避免因为办事不周引起客商的不满意。

4、态度要诚恳。在向客商介绍情况时,要坚持实事求是的原则,不夸大事实,不无中生有,不能确定的问题不轻易答复;没有把握的事项,不轻易承诺。对客观存在的劣势和不足,也要坦言相告。如果为了留住客商,信口开河,随便表态,骗取客商的一时信任,最终会适得其反。宜春在招商过程中,特别注重履行承诺,言必行,行必果,树立诚信政府的形象。

## 招商心得体会集篇七

为提高干部招商引资工作的能力和水平,推动全县招商引资工作,5月25至28日,我县举办为期4天的市招商引资专题培训班。县委政府高度重视此次培训工作,聘请市县主要领导前来授课,手把手传授招商经验和技巧,县委朱书记还专门参加了培训结业仪式,并作了重要讲话。为了提高培训工作的针对性,突出培训重点,精心安排教学课程,设计教学计划。为了提高培训效果,针对参训人员的特点和培训需求,结合我县招商引资工作的实际,此次培训主要采取专题讲座和交流研讨相结合,案例式和模拟式教学相结合等方式进行,组织学员深入学习和交流研讨招商引资的理论和实践问题,并畅谈了感受,对进一步做好招商引资工作提出意见和建议,取得了较好的效果。

通过六天的学习培训，我感觉自己学习效果明显：

一是进一步认识到招商工作的重要。通过此次培训学习，对做好招商引资工作有了一个新的认识，尤其从我市我县近几年的发展历程，感受到招商引资工作是地方经济发展的“加速器”，感受到我市与先进地区发展的差距。虽然近几年我市招商引资取得一定的成效，一批大项目落户，但与不断发展的形势和要求相比，我们招商的力度仍显不够。大家也充分认识到市委、市政府，县委县政府近年来全力推进招商引资工作的良苦用心，认识到开展招商引资的重要性和必要性。

二是增长了招商工作的知识。怎么样把外商招进来，留得住、做得大，一直是我在工作中关心和思考的问题。此次培训班有针对性地聘请专家领导讲解他们的招商历程和以商招商、捆绑招商、组团招商、驻点招商、活动招商、代理招商等各种灵活多样的方式方法，使我深受启发，感到通过系统培训，进一步拓宽了视野，增长了知识。

三是坚定了招商工作的信心。可以说经过学习培训，解放了思想，开拓了视野，明确了思路。目前我市广大干部对招商引资重要性的思想认识较高，全市招商的舆论氛围浓厚，已拥有一批懂招商、会招商的干部队伍，特别是鹤淇产业集聚区的建设，更是为我县的招商引资打造了千载难逢的机遇，现在全县全力提升招商引资工作已具备天时、地利、人和的有利条件，只要鼓足勇气，坚定信心，大胆实践，敢于突破，不断创新，我们在招商引资工作上一定会实现新突破、新跨越，迈出新步伐。

下面，我通过这次学习就我县的招商引资工作谈几点粗浅的看法和意见。

思路决定出路。形势在变化，时间在推移，招商引资的思路也必须随之而变，不断创新。一方面，招商思路应逐渐从引资向选资转变，从引资向引智转变，从引资向转制转变。另



一方面，政府也应认清在招商工作中的定位。目前我县的招商引资已到中期，人们对招商引资认识的不断提高，区域优惠政策的吸引力在不断缩减，政府职能要进一步转变，把更多的精力转向招商环境建设和服务型政府建设，形成多元化招商，逐步向以商引商、专业招商、市场化招商转变。这是许多地区的经验，也是招商引资总的趋势。我认为，当前的重点是做好为我县入驻企业的服务工作，努力帮助他们解决生产、建设等方面的困难和问题，实现引进来、留下来、发展起来、强大起来的目标，从而为以商引商、专业招商和市场化招商创造条件，奠定基础。

首先要优化投资环境，招商引资既要引得来，还要留得住，要做到这一点，只有不断改善投资环境，特别是要改善交通、热力、电力、燃气、通信等基础设施，为招商引资创造较好的条件。其次要优化政策环境。给予最大的税收、土地等优惠政策，让客商享受的优惠政策不能打折扣，该返还的税收一分也不能少，政府对客商讲诚信，同时要全心全意为客商做好服务，让投资者感到工作没有阻力，办事方便，工作效率高。其三要优化文化环境。竞争不仅是政策的竞争、更是科技的竞争，人才的竞争，综合的区域文化的竞争，优惠政策是有时限的，过期不再有，而文化能吸引和孕育各类优秀的人才，为企业提供人才支持，能孕育特定的品牌和市场，可以说，文化是最有力的综合竞争实力。第四是要优化金融环境。一方面要应用市场机制盘活资金，帮助银行等金融机构化解金融风险，科学合理地处理不良贷款，盘活银行资金，实现金融业的繁荣。另一方面要积极引导我县的金融机构支持企业的发展，本着互利互惠的“双赢”原则，对有市场前景和比较优势的企业和项目给予资金上的扶持，帮助企业发展壮大。

人的素质就是人的先天心理和生理条件，包括德、识、才、学、体五个方面。凡从事招商引资工作的人员，其素质一定要高，知识面要宽，必须熟悉和掌握相关的业务，否则在招商引资过程中，谈项目时由于对此项目不了解而说外行话，

会导致本该引进的项目而引不进来，因为人家认为你是外行，不放心到你这里来。因此要选拔高素质的人员分管和从事招商引资工作，同时分管和从事招商引资工作的领导及工作人员，一定要多学习，事前认真了解和掌握项目的相关知识以及国际市场和国内市场的发展情况、需求情况，做到心中有数，做到既是领导，又是专家、行家，同时你还要知道投资者最关心的问题是什么？最感兴趣的问题是什么？最需要解决的问题是什么，对这些问题能不能为对方解决，诸如原材料问题、运输问题、项目审批问题等等都要明确。这样，在谈判中双方才能找到共同语言，才能引起对方的兴趣，促成项目的成功。只有属于懂经济、会管理的领导干部，专家型的能驾驭全局的高素质的领导干部，才是谈判高手和融资高手。才能在招商引资工作中发挥重要作用，做出突出贡献。领导一直在提“知己知彼”，如何能做到？不学习，不提高，不了解，不懂行是不行的。因此，提高招商引资人员的素质值得我们认真总结、认真思考。

## 招商心得体会集篇八

参加招商工作一年多了，对招商工作也有点不成熟的想法。

经济发展，社会才能进步。经济发展才是硬道理，经济发展了，城乡矛盾、社会矛盾才能解决。招商工作就是经济发展的助力。南方在招商时往往是依托市场、环境和政策扶持。我们在招商工作时，除了依托土右旗优越的区位优势，丰沛的水资源和电力资源，还应该强调市场，土右旗面对的市场不单单有“金三角”，还有中国北部，蒙古国、俄罗斯甚至包括东欧。京包铁路也是第二亚欧路桥的一部分。有市场企业就有钱赚，有钱赚才会落地投产，为我旗经济发展做出贡献。

在以后的工作中，我会更加注重团队合作，更加注重企业的发展潜力，更加注重项目对土右宏观的影响。做好人，做好招商引资排头兵。

招商一分局郭劲

二〇一一年十二月二十