

# 驻外招商工作总结 招商工作总结(模板5篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。相信许多人会觉得总结很难写？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 驻外招商工作总结 招商工作总结篇一

加强业务学习，不断提高业务素质，努力做出更大贡献。

招商工作对于我来说是个新的挑战，作为招商小组的一员，我不断跟同事沟通学习，弥补自身不足，做到笨鸟先飞。回想在这半年多的工作历程，是至今我人生中重要的一段时期，在这期间我的收获主要有两个方面：政治思想上的成熟与业务工作方面积累了丰富的工作经验，总结为八个字“收获颇多、受益匪浅”。

年初在雅楠姐的带领下先后到烟台各大装饰材料市场进行考察学习，搜集客户信息，成功完成前期的地板招商工作。随着新任务的下达，我们又投入二手车交易市场的招商工作中。幸福二手车市场、福山汽配市场、港务局汽配城都留下了我们的足迹。对于业务水平尚不成熟的我来说，成功招入户的业绩是值得欣慰的，也是我自我鼓励的动力。

在日常具体工作过程中，我们提倡任劳任怨、自觉刻苦、默默无闻的工作精神，重团结、讲实效、不推诿。所以我做到用心参加市场组织的各种劳动，为二手车平场地、上房瓦、支拱门，不论大活小活脏活累活都主动参与。同时也要兼顾好司机副职，做到领导随传随到。工作纷繁复杂，这些都要求我要对现状状况，有较为熟悉的了解与掌握，同时还应具有较强的应变与适应潜力。

下半年，在雅楠姐的带领下，全力配合招商工作，继续石材与二手车的招商工作以及物资城二楼与其他市场的空位补充招商。

克服重重困难，持之以恒与于辉合作把五金市场整体环境搞好在平日有需要劳动的地方也要用心主动，不抱怨，吃苦在前，享受在后，全心全意为市场出一份力。

我清楚自我还存在很多的不足与缺点，需要不断的学习，要时刻以更高的标准衡量与要求自我的言行，注意加强修养，进一步提高自我认识。无论在什么岗位我要始终以饱满的热情对待自我的工作，勤勤恳恳、尽职尽责、踏踏实实的完成自我的工作任务。重要的是自我在这样的工作岗位上、有这样的工作机会，是领导信任与支持的结果！正因如此，我将更加珍视自我的岗位，也期望领导与同事们一如既往的给予我指导与帮忙，我也将加倍努力，争取更大的进步！

在此对领导与同事们表示衷心的感谢！以上是我对半年来思想、工作状况的总结，不全面与不准确的地方，请领导与同志们批评、指正。

## 驻外招商工作总结 招商工作总结篇二

xx年，我们坚持将招商引资作为解决诸多问题的唯一途，严把“五个不要”负面清单，坚持招引与落实并重，跟踪服务与解决问题同步，举全县之力推进项目落实，招商工作取得了优异成绩。截止目前，全县共引进合同项目4个，合同资金56.1亿元，完成投资4.21亿元，其中3亿元以上项目3个，10亿元以上项目2个，完成策划包装项目1个（投资35亿元的生态综合整治开发项目）。

一是全面出击精准招商。认真落实市委、市提出的“招商引资只能加强、不能削弱”要求，继续坚持“一套班子外出抓招商，一套班子在家抓落实”的工作机制，3月份以来，由县

级主要领导带队，组织主要经济部门及相关乡镇负责同志，组成招商小分队，分别赴、天津、无锡、深圳、西安等地区考察洽谈项目。重点对东旭集团有限公司综合开发项目、天津东果投资有限公司建设多功能度假区项目、华视投资集团股份有限公司影视基地项目、深圳蓝梦环保科技有限公司和河南昱鑫科技有限公司人防技防产业园等项目进行考察和对接。其他领导也都分别带队前往深圳、上海、浙等地，积极洽谈对接城市杀菌除霾净化器、园林组培繁育基地、新型建筑骨料生产等项目。

三是精心策划包装项目。聘请省城市经济文化研究会的专家来泾调研指导招商引资工作，当前结合专家组的意见和我县文化旅游、产业发展实际，重点策划包装4大类产业项目。第一，以发展壮大茯茶产业为目标，积极策划茶具生产、茶文化产品项目；第二，以发展现代农业为目标，积极策划葡萄酒产业、生态观光项目；第三，以促进文化旅游产业发展为目标，策划文化旅游深度融合项目；个人简历第四，以促进养老产业为目标，策划高档次的养老敬老院项目。目前，正在组织人员对4大类策划项目进行前期调研、论。

四是积极落实签约项目。提前着手，认真做好西洽会筹备工作。本次西洽会我县共签约项目6个，总投资65.8亿元亿元。分别是：投资9亿元的河南昱鑫科技发展有限责任公司安防技防产业园项目、投资35亿元的东旭集团有限公司（xx段）生态综合整治开发项目、投资4.5亿元的西安祥能电子科技有限公司爱丽丝花园项目、投资3.6亿元的xx省水务集团秦之泉有限公司年产30万吨矿泉水生产线项目、投资3.7亿元的陕煤化集团中昊投资有限公司石灰石资源综合利用项目和投资10亿元的大农茯茶中心项目。其中xx省水务集团矿泉水生产线项目目前立项、环评等手续已办理，征地补偿已到位，预计10月份可开工建设；陕煤化集团新型建材生产线项目，目前投资1.24亿元，取得了矿山使用权，正在进行勘测设计、立项、范文写作稳评等工作；东旭集团（xx段）生态综合整治

开发项目目前在做规划设计，预计年内动工；昱鑫科技安防技防产业园项目正在做前期准备，预计10月份动工；爱丽丝花园项目已购进苗木230万株，正在进行苗木种植。

五是优化在建项目服务。认真落实重点招商项目落地推进机制和县级领导牵头包抓机制，继续对重点招商项目进行一周一督查、一月一通报，及时研究解决项目建设中的存在的重点、难点问题，确保重大在建招商项目顺利开工、快速推进。目前，神州雷达项目办理完毕土地、文物、环保、电力等相关手续，即将开工建设□xx渠水利风景区项目进展顺利，正在进行配套设施建设，预计10月份可投入运营；肉羊良种繁育中心及育肥示范基地项目已建成。

一是，根据xx县土地利用规划□20xx—20xx年），我县建设用地大部分在西咸新区范围的5个街镇，工作总结西咸新区托管划转后，建设用地也统一划转。而北部8镇大部分为基本农田，建设用地极少，这已成为我县今后招商引资最大的瓶颈制约。

二是，我县工业集中区所在区域已整建制划归西安市代管，失去了招商引资平台。

一是明晰招商引资工作新思路。鉴于我县南部5镇被西安划转代管，下一步我们将继续聘请xx省城市经济文化研究会专家组与县招商、发改、工业等部门进行联合调研，进一步明晰招商引资思路，确定招商重点，制定招商规划。

二是继续开展精准招商。结合新的县情实际，瞄准国内外具有重大影响的产业、行业领企业，多视角掌握相关产业发展动态，细致研究产业链条构成，多方位研究把握企业投资需求，做好做足项目包装推介等招商基础工作，提高招商项目的对接率和成功率。

三是高度重视会展招商。积极组织参加“丝博会”、“厦洽会”、“兰洽会”等大型招商会展活动，找准结合点，全方

位宣传推介，靠优势、靠服务吸引更多的投资者来泾投资。

四是优化投资发展环境。坚持把优化投资发展环境作为开展招商引资、加强项目建设的根本举措，集中整治项目审批过程中行政效能低下的问题，心得体会集中整治干扰和破坏项目建设的违规、违纪、违法问题，集中整治干扰企业正常生产经营秩序的行为，为项目建设和企业发展打造优良的投资发展环境。

五是强化招商引资考核奖励。制定并下发了《xx县招商引资工作年度目标责任考核办法》，根据各镇及各主要经济部门具体情况下达了20xx年度招商引资任务，强化招商引资日常考核，加强对各单位招商人员的业务指导。同时县财政每年拿出100万元，对在招商引资工作中表现突出的单位和个人进行奖励。

六是全面推进招商引资重点项目建设。进一步强化包抓落实和责任追究机制，采取县级领导牵头、部门包抓、倒排工期、月巡查、季讲评、重奖重罚等措施，有效加快招商引资重点项目建设步伐。

## 驻外招商工作总结 招商工作总结篇三

今年以来，我们按照市委、市政府的统一部署，结合组织部门工作实际，加大招商引资和联系企业工作力度，取得了较为明显的成效。全年完成招商引资合同投资6.8亿元，其中今年新增3.98亿元，实际投资1.6亿元，圆满完成市委、市政府下达的招商引资任务。

为确保市委、市政府下达给我部招商引资和联系企业的工作任务落实，部领导高度重视，成立了以市委常委、组织部长为组长，副部长为副组长的招商引资和联系企业工作领导小组，从部办公室、党政干部科、经济干部科、人才科、电教中心等科室，抽调有关人员组建工作专班，专班人员分工负

责，对口联系，并落实了相关责任，定期深入企业开展调查研究，及时掌握企业的情况，主动为企业牵线搭桥，帮助解决问题，发挥了积极作用。

一是部领导带队招商。今年以来，我们充分发挥职能作用，把招商引资与招才引智结合起来，定向招商。部带领市直有关部门、重点企业和重要建设项目负责人，与市招商局及有关县（市）区，多次到广州及“珠三角”、上海及“长三角”和东南沿海发达地区以及国外人才聚集区，开展专门的招商招才、引资引资，先后到广东万家乐燃具公司、浙江中硕集团、上海望阳集团等知名企业进行拜访、交流，先后邀请了10余家企业高层领导来我市考察、洽谈，达成13项投资意向。目前，已有5家企业签订了投资协议，4户企业已办理了注册手续。二是招商专班主动联合招商。专班人员通过各种渠道掌握市场行情和招商引资信息，经常与市、县（区）、开发区（园区办）招商部门保持密切联系，了解我市各区重点招商引资项目和市场需要，构建联合招商格局。目前，招商专班与有关县市区、高新区等地建立了招商联合体，形成了较好的招商引资氛围。三是专人驻点拓展招商。重点是在去年招商落户和有投资意向的客户中进行拓展招商，在已落户的老河口新昇变压器公司、宜城雅新公司及已达成投资意向的安能公司、上海望阳公司等企业，落实招商专人，定期上门服务，紧跟项目发展变化，及时协调解决问题，推进项目尽快落地。目前，襄阳安能生物发电、襄樊赛贝尔置业、谷城赛贝尔木业等4家企业已经注册完毕，进入建设阶段。

按照市委安排，部长重点联系武钢集团襄樊长材公司、襄樊发电公司两个企业及襄阳轴承和中百仓储两个重点项目。根据工作部署，工作专班在部领导的带领下，组织机关干部定期深入到所联系企业和重点项目，现场办公，为企业提供“保姆式”服务。

1、积极为武钢襄樊公司排忧解难，营造环境。一是积极协调华润燃气公司、市外环线建设指挥部等部门，克服困难，创

造条件，改造燃气运输管线，确保了公司vd钢炉按期投入使用，为企业提高产品质量和产品转型提供了条件；二是主动协调市国资委、经信委、国土局等部门为该公司解决企业发展中难点问题；三是协调武钢集团公司解决襄钢发展问题，多次召开铸、锻造钢新项目协会，争取资金，推进新项目建设步伐。

2、主动为发电公司争取电量。襄樊发电公司是我市的重点企业，入网发电量一直是困扰企业发展的核心问题，部领导带领专班人员多次到公司调查情况，解决突出问题。一是仲初部长带队主动到省经委、电力公司等部门，积极作工作争取电量；二是召集市直有关部门到发电公司研究企业发展问题，协助发电公司及襄城经济开发区作好电能转化工作，促进企业共同发展；三是积极协调发电公司解决用煤问题。

3、加强协调，推进重点项目建设。在部领导的带领下，多次到襄阳轴承、中百仓储两个重点项目进行考察督办，协调高新区及市直有关部门解决项目进展中的难题，确保了项目进展顺利。

## 驻外招商工作总结 招商工作总结篇四

近一年来，在区委、区政府的正确领导下，我工作兢兢业业，生活作风严谨。按照工作职责，我在招商局办公室工作，在自己的工作岗位商尽心尽力，尽职尽责，认真履行自己职责，积极完成各项任务，取得一定成效，出色完成了领导交办的各项工作任务。

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“三个代表”重要思想，通过学习党的xx大精神，全面深入地领会“三个代表”重要思想的科学内涵和精神实质，牢牢把握贯彻“三个代表”重要思

想的自觉性和坚定性，进一步明确党在新世纪所面临的各种机遇和挑战，明白了我们的党在新时期奋斗目标的重大问题。

进一步坚定了全面建设小康社会，加快推进社会主义现代化，开创中国特色社会主义事业新局面而奋斗的信心和决心。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。我多次参加区委举办的“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、wto、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。

自20xx年12月份招商局成立以来，我认真做好办公室工作，在工作中我积极思考，善于分析，工作能力有了逐步提高。办公室是一个单位的门面和窗口，是一个单位的中心和枢纽，作为综合职能部门，其工作效率、服务质量和待人接物，不仅关系着全局工作的顺利开展，还充分反映着局机关的对外形象。办公室工作是一项很复杂，很零碎的，并且还会常常遇到突如其来的事情。

我在实际工作中，时时严格要求自己，做事要谨小慎微。在这近一年来中我没有出现过任何差错。在局领导和同事们的指导和帮助下，我对办公室工作积极探索、努力创新，加强合作意识、保证工作质量、提高工作效率，我主要从事了以下几方面的办公室工作：1、文秘工作，文秘工作是招商局一项重要工作。作为机关单位的的一个综合部门和各类文件、信息的集散地，文秘工作的水平很大程度上影响着局机关整体工作的质量和效率。



近一年来，我在日常工作和各种会议、各种招商活动以及上下沟通、左右协调、内外交流等方面做了大量认真细致高质量的文秘工作。我还负责所有文件的收发处理，对区委、区政府以及其他部门下发的各方面的文件、函电，都要经过逐个登记、办公室阅批、局领导批示、有必要的还要送各个科室阅办、督办催办等环节。有的文件还需要办公室转发，有的文件需几个部门合作执行，办公室还要协调。所有这些环节都要求认真细心，稍有不慎，就可能贻误工作。

经初步统计，近一年来，办公室接受和处理的各类文件有上百件，基本上做到了件件有落实，为招商局各方面工作的顺利开展提供了良好的条件。

通过办公室的这些工作，我逐步养成了一个在生活上非常注重细节的人。此外我还负责办公室的值班、排班以及管理，会议召集、通知、记录工作等工作。我还负责了办公室日常物品的发放和管理，早上的签到管理，并制定了相关制度和监督手段，以保持办公室卫生和工作秩序，保护办公室的财产。

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，个别的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。在今后，我相信，在局领导和同事们的关心帮助下，我在今后的日子里一定会做得更好、更出色。自己有决心一定认真学习党的xx大精神，认真贯彻实践“三个代表”重要思想，努力提高思想觉悟和业务工作水平，为实现我区的经济跨越式发展，贡献自己应该贡献的一份力量。

## **驻外招商工作总结 招商工作总结篇五**

截止目前，我组密集拜访对接在京和华北片区企业79家、商会和协会6家，报送信息110条，促成赴###考察企业33家。签

约项目3家（中国重汽、京城机电、国经咨询），信息被市局采用72条，市领导亲自关注、批示、对接、考察、会见企业40余次，服务区县、园区、部门在京对接企业8次，项目备案14个，完成钒电池和钒钛耐磨铸件产业发展建议报告2篇。

## 一、锁定目标企业，促进项目落地

- 1、中国重汽。
- 2、联想控股
- 3、中国国电。
- 4、中鑫集团。
- 5、军安集团。
- 6、中合供销。
- 7、普能科技。
- 8、奥特莱斯。

## 二、沟通产业协会，完善企业信息库

加强了与中国投资协会、储能委员会等在京行业、产业、企业、地方协会的联系，重点是机械制造行业协会、铸造协会、涂料工业协会、汽车行业协会、四川商会、企业家联合会等，丰富完善行业和企业信息库，为寻找目标企业打下基础。

- 1、中国铸造协会。
- 2、中国投资协会。

## 三、密切联系科研院所，跟踪钒钛发展趋势

我们重点关注：一是“国家纳米科学中心”的高炉渣提钒技术和新型纳米钒电池技术转化。二是“大型金属构件激光直接制造工程技术研究中心（国家实验室）”王华明教授的钛合金激光直接制造技术（3d打印）在民用领域的技术转化。三是中国电力科学研究院、中科院大连化学物理研究所、北京普能世纪科技有限公司、山西金能世纪科技有限公司、承德万利通实业集团有限公司等全钒液流氧化还原电池储能系统的研发、制造与商业化应用。四是中航工业北京航材院、中国铸造协会及耐磨铸件分会在钒钛铸件上的产业化应用。

目前，我组已对全国钒电池和钒钛耐磨铸件前沿企业进行了较为全面的调研，在相关领域专家教授和市投促局的指导下，已完成《#####钒电池产业发展的建议》和《#####钒钛耐磨铸件产业发展的建议》2篇报告。

#### 四、整合川办#办平台，展示我市对外形象

一是发挥联络处和川办平台，沟通国家部委。畅通与国务院发展研究中心、国家财政部、发改委、国资委、国家电网、体育总局等部门机构的沟通渠道，了解把握技术前沿、产业政策、行业动态、国家热点、体育赛事等，为打造“钒钛之都、阳光花城”，为招商引资和领导决策提供参考。二是拓展驻点招商工作职能，积累人脉关系。利用现有企业资源，扩大在京企业家联系，拓展在京朋友圈、同学圈和老乡圈，以商招商、以友招商、以情招商。三是关注行业展会论坛，以会招商宣传攀枝花。积极参加在京的行业展会和高端论坛，通过活动参与来展示###、宣传###，以会招商。四是对接区县和园区项目，招商引资有的放矢。主动了解区县和园区招商引资项目，为区县、园区和部门招商引资和来京洽谈提供了优质服务。

通过一年多的驻外招商工作，我们逐渐打开了招商工作新局面，驻外工作小有成绩。一是对接层次高，80%以上都能与目

标企业的公司高层对话，减少了沟通环节，信息传达更准确。二是拜访效果好，拜访也就是推销，我们推销的是城市、是企业发展的战略商机，做到了有的放矢。三是考察针对强，我们邀请赴##考察的企业，都要求要锁定产业方向，并针对产业方向，提出要达到的目的，围绕企业在攀战略发展展开考察。四是跟进有实效，赴攀考察的33家企业，我们做到了100%的“随时听召唤、周周有联系、月月有沟通”，通过努力，60%以上都明确了进一步合作意向和下一步工作方向。

同时在“产业链招商”和“组团招商”上，我们立足我市资源特色，整合我市现有招商引资项目，根据不同产业的企业之间的关联，以及各产业中的企业之间的供给与需求的关系，向上延伸至基础产业环节和技术研发环节，向下延伸进市场拓展环节，把招商引资项目打包推荐给优势目标企业或多个目标企业，促成了多个目标企业、科研院所和投融资机构的联合投资意向，并形成“组团考察”（如高端水果团、阳光康养团、钒钛耐磨团等），提高了招商实效，节约了招商成本。

一年的工作有得有失，我们将不断总结经验，吸取教训，以更加务实、更加激情的态度走出去、请进来、招回商、落下地，留住情，在今后的工作中，以实际行动向市委、市政府交出满意的答卷。