

# 2023年招商引资工作心得(模板10篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 招商引资工作心得篇一

人社招商引资是指人力资源社会保障系统积极开展招商引资、促进就业和人社事业发展的一项工作。这是一个具有重要意义的工作，在当前国家经济发展的当下，各地方人社局都愈发注重这方面的工作。本文旨在总结我个人在人社招商引资工作中的心得体会，分享给读者。

### 第二段：了解市场，掌握信息

在招商引资工作中，首要的任务是了解市场，掌握相关信息。只有深度了解目标市场的需求，才能针对其需求量身定制服务和政策。同时，需要收集和整理大量的市场信息，对市场状况、竞争对手和政策支持进行全面分析，以制定出最优的招商引资策略。

### 第三段：沟通交流，建立信任

成功的招商引资离不开良好的沟通交流。与投资人面对面沟通，了解他们的需求和想法，更好地与他们建立信任，从而促成合作。在沟通过程中，需要注意表达方式和语气，保持亲和力，尽可能让投资人感觉到“我们是朋友”，而不是“我们是竞争对手”。

### 第四段：加强协作，推动合作

招商引资过程中，团队合作至关重要。各部门需互相配合，深化合作。在招商交流中提到的问题，需及时反馈给相关部门研究处理。建立高效的内部协作机制，促进工作的顺利发展。同时，需要与外部商业组织建立紧密联系，充分发挥社会媒体的作用，以扩大品牌影响力，引入新的投资商和客户。

## 第五段：总结

在人社招商引资的工作中，需要采取多种方法，不断创新，提高工作效率，整合各方资源。在市场了解、交流沟通、协作合作等方面下功夫，不断提高专业水平，才能实现实效和效益的提升。从而，既能实现人社事业发展，提高人民生活水平，又能推动经济发展，为国家的繁荣做出积极的贡献。

## 招商引资工作心得篇二

随着经济全球化的加速，各国之间的经济往来日渐密切，越来越多的外资追逐着中国这一巨大的市场。而在各区域间比拼中，人力资源和社会保障行业的招商引资显得尤为重要。我在人社招商引资方面有着一定的经验，今天就将此分享给大家。

### 第二段：了解当地人力资源和社会保障行业

首先，作为一名要进行人社招商引资的人，你必须要了解所在地的人力资源和社会保障行业的现状和未来趋势。这个行业的特点是新兴、前沿、点面结合、政策影响相对较大。在了解后，你需要为其树立一个必要的品牌形象，大力倡导其种种优秀特质。同时，要抓住市场机会，寻找符合当地和国家政策的优秀企业，为其拓展市场，并寻找适宜的孵化器和园区，以促进产业升级和发展。

### 第三段：制定科学的引资投资计划

一个好的引资计划非常关键。在制定计划时，要做到科学的规划，要避免暴跌和过于冒险，应当采取“小而美”的策略，这样可以增加企业的韧性和适应性。同时，需要对投资方风险进行全面评估，把握商业链路趋势和投资风险特征，在项目方面注重创新、发掘和优化，同时，还应该要在资源和资金方面下功夫。

#### 第四段：加强招商引资宣传工作

宣传招商引资是一个很关键的环节。在引资过程中，我们应该注重提高人民群众的知晓度和对人社招商引资的信任程度，借用各种发展商业运作平台，加强对外宣传，并开展招引和招揽的活动。同时，要有自我发展的意识，切实提升组织的发展水平。

#### 第五段：细化服务与支持

在企业发展过程中，当地政府和人社部门都应该给以必要的服务和支持。在人力资源方面，要为企业用人提供统筹、政策和经验，以及人才储备等方面，让企业拥有鲜明的竞争优势；在社保方面，则要进一步加强企业与社会保障的互动，降低企业的社会保险负担，为企业的发展提供必要的帮助。

以上就是我的人社招商引资心得体会。当然，这只是冰山一角，一切的成功都要靠实践来检验。当你进入这个领域的时候，你才能真正领略这个领域的趣味和价值。向往更多招商引资知识和经验的朋友一起分享。

### 招商引资工作心得篇三

随着经济的不断发展，各地都在积极引资招商，争取更多的外来投资。作为福建省的一个重要城市，厦门一直以来都在积极推动招商引资工作，不断吸引着国内外投资者的目光。近期，我有幸参与了厦门招商引资的活动，收获颇多，深感

思考与体悟。在此，我将分享我对厦门招商引资的心得体会。

首先，厦门坚持创新引领。创新是一个城市发展的灵魂，也是招商引资的重要因素。厦门市委、市政府注重创新思维的引领，不断推进科技创新，打造创新型城市。他们积极引入高新技术企业，为企业提供优惠政策和创业环境，吸引了大量的高新技术企业入驻。厦门浪潮软件园、厦门航天科技园等科技园区蓬勃发展，给予企业更多的支持和帮助。通过创新引领，厦门吸引了大量的创新型企业 and 投资者，推动了城市的发展。

其次，厦门注重产业升级。产业升级是实现经济转型升级的关键，也是招商引资的重要策略。厦门市政府将产业升级作为发展的核心任务，大力推动传统产业的转型和升级。他们加大了对高新技术、现代服务业等战略性新兴产业的扶持力度，鼓励企业进行技术改造和创新。同时，厦门还积极引入国内外的先进产业，并提供优惠政策，吸引更多的外资进驻。如厦门海洋经济区建设，吸引了大量的海洋产业项目投资。通过产业升级，厦门提升了经济实力，实现了经济的稳步发展。

第三，厦门注重优化营商环境。一个好的营商环境是招商引资的关键因素之一。厦门市政府一直以来都重视优化营商环境的工作，不断完善各项政策和制度。在企业注册、投资审批、土地使用等方面，厦门简化了办事流程，提高了办事效率。同时，厦门采取多种方式吸引外来投资者，如举办投资推介会、派出考察团等，为投资者提供全方位的服务和支持。优化的营商环境使得厦门成为投资者心仪的目的地。

第四，厦门注重企业培育。招商引资不仅仅是吸引外来投资，还需要关注本土企业的培育，为本土企业提供更好的发展机会和环境。厦门市政府鼓励本土企业走转型升级之路，提供政策和金融支持。他们加强了与本土企业的合作，帮助本土企业建立创新能力和市场竞争力。同时，他们还引进国内外

的优秀企业，促使本土企业通过合作与学习不断提高自身实力。这一系列的举措，使得本土企业在激烈的市场竞争中脱颖而出，实现了可持续发展。

最后，厦门注重宣传推广。宣传推广是招商引资的重要手段之一。厦门市政府利用多种渠道和方式对外宣传，提升了厦门的知名度和影响力。他们通过新闻发布会、媒体报道、广告宣传等手段，充分展示了厦门的优势和特色，吸引了更多的投资者。同时，通过举办各种投资推介会、签约仪式等活动，向投资者传递良好的投资环境和发展潜力。宣传推广的工作，为厦门的招商引资工作提供了强有力的支持。

总的来说，厦门的招商引资工作取得了显著成绩，积极吸引了大量的投资者和企业。通过坚持创新引领、产业升级、优化营商环境、企业培育和宣传推广等措施，厦门不断提升城市的发展水平和知名度，实现了经济的快速发展。相信在未来的发展中，厦门会继续坚持创新和改革，为投资者提供更好的发展机遇和环境，实现更加可持续的发展。

## 招商引资工作心得篇四

在过去的几年中，人社部门在推动招商引资方面做出了巨大的贡献。人力资源是一项重要的经济资源，对于一个国家或地区的经济发展至关重要。人社部门充分利用自身优势，多渠道、多角度、多措施开展招商引资工作。在这些工作中，我们积累了一些心得和体会，今天我会将它们总结出来，与大家分享。

### 第二段：多方位营销推进招商引资

人社部门在推进招商引资工作中采用了多种手段。首先，通过多种渠道发布经济社会发展数据，展示本地区发展前景和潜力。其次，通过互联网、市场营销、公关活动等方式加强宣传推广，提高知名度和品牌力。最后，深入了解市场动态，

并灵活运用各种手段，如引进人才、设立基地、投资优惠政策等，积极招引外资企业进驻，推进本地经济的持续发展。

### 第三段：注重合作共赢，加强企业服务

在与企业谈判时，人社部门注重协调各方利益，达成合作共赢的目标。部门与企业之间建立起长期的互信关系，建立企业服务的机制。与此同时，充分发挥人力资源的优势，提供企业所需的人才储备和人力资源管理服务，支持企业的生产和运营。通过开展培训计划、提供工资福利咨询等服务，帮助企业减少成本和风险，提高生产效率和经济效益。

### 第四段：加大招才引智力度，增强招商引资竞争力

人社部门不仅在企业招商引资上下功夫，也在招才引智方面下了一些工夫。为了提高本地区人才引进和留住的数量和质量，采取了一些具有实际意义的措施，如建立各种智力引进平台，吸引全球优秀人才集聚于此。通过鼓励创新、推广技术、提高薪酬福利、广纳人才等各种方式，增强了招商引资的竞争力，展示了本地区的软实力。

### 第五段：结论

总的来说，人社部门开展招商引资工作，注重市场需求，统筹协调，发挥优势，加强合作，为本地区的经济发展提供了强有力的支持。在今后的工作中，还需要进一步加强招商引资各项细节的管理和优化，加大招才引智力度，努力为本地区的经济发展和社会进步作出更大的贡献。

## 招商引资工作心得篇五

如下：

一是坚持“一心”的政治立场，即紧紧围绕经济发展这一中心，实实在在地干好本职工作。招商引资工作有别于其他工作，

性质特殊，岗位特别，县委县政府能给我们提供这样一个服务社会的平台和机会，是对我们的爱护和培养，更是对我们的信任。三年来，始终做到了一心一意拥护好县委、县政府的正确领导，诚心诚意贯彻好县委、县政府的方针政策，真心真意落实好县委、县政府的工作要求。

二是坚持“三干”的敬业心态，即想干、苦干、巧干。招商引资工作与其他工作相比，具有专业性，偶然性、灵活性和挑战性。开展工作，没有固定模式，也没有固定程序，客商主动上门的少，项目自来的可能也不大。工作中，充分发挥主观能动性，积极主动开展工作，想着干事，想着干成事。坚持走出去，做到不辞辛苦到处宣传，到处建立关系网络，随时随地搜集信息，对有价值的信息记录备案，进行有针对性的联系、拜访、洽谈，直到项目成功，做到每个环节都主动出击，围绕“怎样让项目成功”这一主题去想、去做。同时，项目联系和洽谈面对的是全国各地，面对的是不同性格、不同背景的客商，变化性大，不确定因素多。针对这种情况，做到潜心研究，用心把握，积极开拓，主动出击，灵活操作，果断处理。

三是坚持“四高”的思想认识，即高境界、高标准、高效率、高效益。招商引资是欠发达地区解决资金短缺和推动经济加快发展的有效捷径，搞好招商引资对一个地方实现经济社会全面、协调、可持续发展具有重大的战略意义。所以，在工作中，始终坚持“四高”的指导精神和工作要求，站在造福社会，造福人民，推动全县经济社会全面发展的高度，胸怀大局，工作中坚持高标准，对自己提出严要求，办事坚持高效率，招一批大项目、好项目，充分发挥龙头项目的带动、推动、拉动作用，把招商成果转化为最大的经济效益和社会效益，实现地方经济社会的跨越发展、\*河蟹\*发展和可持续发展。

一是认真学习邓小平理论、“三个代表”重要思想和科学发展观等理论著作，树立正确的世界观、人生观和价值观，领会

正确的科学论断和科学观点，掌握运用正确的处理问题方式方法，为开展工作打下坚实的理论基础。

二是认真学习国家大政方针、地方政策法规和地方实情，全面掌握政策方向和工作重点，确保开展工作的正确性、方向性和针对性。

三是认真学习与招商引资有关的招商实务，全面提高谈判水平、写作水平和统筹安排工作及招商活动组织能力。

一是以诚招商。牢固树立换位思考理念，坚持靠诚心、诚恳、诚实、诚信打动投资者。诚心帮助外商搞好项目市场前景分析，减少投资风险，让外商有钱可挣，同时，对外商在投产前期及投产后遇到的问题 and 困难积极协调，以诚心和诚意打动客商、留住客商。

二是以商招商。跳出企业看企业，把引进的大企业作为产业集群发展的载体，通过以商招商促进企业上下发展、左右扩张。上下发展就是引导帮助外商发展上下游产品，拉长产业链条，增强规避风险能力。利用开发区现有企业资源，经常拜访开发区企业老板，从老板那里得到招商信息，同时让客商为我们单县去做宣传，要比我们单纯的宣传效果好。

三是产业招商。依托单县丰富的农副产品资源、煤炭资源、生态文化旅游资源以及四省八县交界独特的区位优势，积极培育农副产品加工、煤电化工、高新技术产业、商贸物流和生态文化旅游五大主导产业。做好主导产业项目的论证工作，积极筹备推介招商项目。

四是环境招商。坚持把优化发展环境做为招商引资和大项目建设的前提，努力打造投资洼地、服务高地。现在地区招商引资的竞争，在很大程度上是投资环境的竞争，一个地区投资环境的好坏，往往决定着一个地区招商引资工作的成功与失败。



五是科学招商。注重全面协调可持续发展，积极引进科技含量高、产业关联度高、环境效益高、社会效益高、产业支撑作用强的项目，做到粗加工浪费资源项目不引，污染环境的短期行为项目不引，与主导产业无关联的项目不引，圈大院子建小厂房的项目不引。

一是把好项目洽谈关，重点做好单县对外推介、地方优势宣传、项目策划论证、投资信息收集、项目考察论证、项目用地选址、合同起草签订等一系列关键性工作。

二是做好土地清障，三年来，先后具体负责我局引进x健泰钢构、苏建水泥、天元生物化工、混凝土搅拌站、矿粉加工、城市生活垃圾处理等项目用地的清障工作，为项目顺利落地提供了保障。

三是搞好项目跟踪服务，为实现“亲商、安商、富商”，从客商来单考察、项目手续办理、企业工程建设到项目投产达效各个环节对引来项目搞好全程跟踪服务，坚持“厂内事宜由业主负责，厂外事宜由政府负责”的原则，为项目创造良好投资经营环境。

（一）三年来，先后引来x健泰钢构、苏建水泥、天元生物化工、城市垃圾处理、混凝土搅拌站、矿粉加工6个过亿元项目和三水水泥（该项目送给了其他单位），7个项目的成功引进、顺利建设和投产达效，能为单县解决近800个就业岗位，创造7500万元税收，实现9个亿的工业产值，同时，也大大带动了我县运输、餐饮、住宿、交通、零售商业等其他三产服务业放入发展，为调整地方产业结构、推动单县经济发展做出了贡献。

（二）通过招商工作实践活动，认识了全国各地企业老板，结识了诸多企业商会，熟识了好多招商中介组织，建立了广泛的招商网络和招商平台，为今后开展招商工作打下了良好的人脉关系和基础。

（三）三年的招商工作，开阔了视野，增长了见识，提高了水平，强化了能力，积累了经验，为今后更好地做好各项工作打下了坚实的理论基础和实践经验。

三年来，虽然增长了见识，提高了水平，强化了能力，取得了成绩，但仍存在不足，主要表现：一是专业水平还需再提高；二是理论水平还需再强化；三是对外宣传力度还不够；四是招来的项目科技含量还不高；五是还需进一步解放思想。在今后工作中，将进一步解放思想，更新观念，内强素质，外树形象，开拓创新，尽职尽责，做好本职工作，圆满完成好县委、县政府交给的各项任务。

## 招商引资工作心得篇六

通过这次教师礼仪的集中学习，我感触颇深，受益良多。以前对教师礼仪的认识比较肤浅，认为教师礼仪就是教师平时的言行举止、穿着打扮都要得体，能够做到为人师表，敬人律己就行了，但通过对教师礼仪的系统学习，使我懂得了它不仅仅是这些外在的东西，它还含有师资、师表、师德、师心四大特点以及教师应具备的基本素养：政治素养、法律素养、道德素养、专业与文化素养和为人处世的素养，以下是我通过学习对它的理解和心得体会：

师表即我们要为人之楷模，教师的言谈举止、举手投足不仅影响教师的形象，而且影响课堂教学效果，对学生的审美情趣和文明道德修养等都有着直接地感染作用，这就要求教师不仅要教好书、上好课，还要在着装言行举止礼节礼貌等方面加强修养，注意约束自己，做到“美其言，慎其行”，起好示范作用。

师德即教师的职业道德，我们在教育的工作岗位上，在党和人民信任的那个讲台上，传道授业解惑者，我们不能够误导子弟，不能传授伪科学，不能非议党和政府，不能蔑视我国宪法和法律，不能违背教育法、教师法，不能做出有损爱国

主义和民族团结的事情。

师心就是要有爱心，无论是对幼儿园、小学生还是初中生，我们都要像对待自己的孩子一样对待他们，要懂得尊重他们，与他们互动时要使用文明语言。俗话说“良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒”，对待孩子要多用鼓励性的语言，如果因为学生学习成绩不好而恶语中伤学生，不仅严重打击了他们的自尊心，老师在学生心目中的形象也大打折扣，学生的学习成绩也不一定能得到提高，一名有爱心的好老师往往能得到学生的爱戴和尊重，因为他们懂得平等的对待每一位学生，对学生表现出的亲和力也拉近了你和他們之间的关系，比如我们在给落后生解答问题的时候最好选在自习课上，然后轻轻的坐在学生旁边，一边交流一边给与解答，这样他们就不会有紧张感，比较容易接受。

素养方面我觉得比较好理解：政治素养就是要我们思圆行方，立端立正，爱祖国，爱自己的民族和人民，爱党，爱社会主义，只有自己做到这些，才能进而去教育学生，使学生形成一个正确的世界观和人生观；法律素养就是让我们要有法制观念，当今社会是法治的社会，遵纪守法是每一个公民的义务，作为教师不仅自己要懂法守法还要学法，只有这样才能在学生面前起到表率作用，教育自己的学生不犯法；道德素养就是要我们遵守社会公德，遵守职业道德，遵守家庭道德，一个人的品德好坏往往能决定他行事结果的正与负，一个邪恶的天才所造成的灾难，总要好几代人才能扭转过来，可见道德素养对一个人一生的影响是如此之大；专业与文化科学素养，就是作为一名教师不仅具有渊博的专业知识，富有人文精神，同时还应具有科学、钻研和实事求是的精神，善于培养学生的兴趣，懂得量力而行；为人处世的素养：就是教我们做人要以诚为本，以和为贵，以信为先。

总之，礼仪是一个人的思想水平、文化修养、交际能力的外在表现，而对与一个社会来说，礼仪就是一个国家社会文明程度、道德风尚和生活习惯的反映，所以教师礼仪在我们的

教育事业上越显得更加重要，因此我们要在今后的工作和生活中多学习礼仪，多以礼仪来规范自己，努力使自己成为一名学生爱戴，家长喜欢，学校放心的好教师。

招商引资商务礼仪培训心得体会5

## 招商引资工作心得篇七

近年来，厦门市积极推行招商引资政策，吸引了大量国内外优质项目入驻，为本地经济发展注入了强劲动力。作为一名经济学学生，我有幸参与了厦门市的招商引资工作，并对此有了深刻的感悟和体会。

首先，招商引资是开展经济合作的有效途径。在我参与的招商活动中，我看到了不同国家和地区的企业家齐聚一堂，通过洽谈和合作，不仅能够实现互惠互利的局面，还能够加深了解和友谊，为各国间的经济合作打下坚实基础。例如，厦门先后引进了许多高新技术企业，与他们建立了合作伙伴关系，不仅促进了科技创新，还带动了相关产业的发展。

其次，招商引资要依靠规范的政策和服务。在参与招商工作中，我深切地感受到了优秀的政策和服务对招商引资工作的重要性。一方面，厦门市根据本地产业发展的需求，出台了一系列优惠政策，例如减税降费、土地使用优惠等，进一步吸引了各类项目的入驻。另一方面，政府也加强了服务意识和能力，提供了周到的服务，例如帮助企业办理各类手续、解决各类问题等。这些政策和服务的有效推行，给招商引资工作带来了很大的便利和机遇。

再次，招商引资需要加强人才和技术的支撑。在招商引资的过程中，我发现了人才和技术的重要性。首先，高素质的人才队伍是招商引资工作的核心竞争力。只有拥有一支专业化、

高效率的团队，才能更好地吸引项目和服务客户。其次，科技创新是招商引资的重要支持。随着科技的快速发展，许多企业更加注重科技创新，通过引进和吸纳创新资源，可以提升自身竞争力。所以，招商引资工作需要加强人才和技术的支撑，不断提高自身的发展水平。

最后，招商引资要注重可持续发展。我在招商引资工作中深感到一味追求短期利益和规模扩张，是不利于可持续发展的。在引进项目的同时，需要充分考虑项目的可持续性和生态环境的保护。例如，在引进制造业项目时，要加强对环境污染的控制和监管，确保项目对环境的影响能够降到最低。此外，招商引资还应注重产业结构调整和升级，鼓励高新技术和绿色产业的发展，推进经济的绿色可持续发展。

总之，招商引资是一个综合性、长期性的工作，需要我们全方位地考虑。在参与厦门市的招商引资工作中，我深刻体会到了招商引资对于经济发展的重要性，也认识到了政策、人才和可持续发展对于招商引资的关键与作用。我相信，在厦门市的大力推动下，招商引资将继续发挥重要作用，为经济发展注入源源不断的活力。

## 招商引资工作心得篇八

在学习招商引资工作之后，我有很多的新认识和感悟。

招商引资是今天的项目，更是明天的发展。发展是当前最紧迫的工作，我们直接到经济一线扛枪打仗，读万卷书不如行万里路，行万里路不如阅人无数。到投资合作部工作，我们将接触到大量的社会精英人士，体会不一样的人生。我们的眼界和格局将会不同。我们将接触到不一样的信息，头脑风暴将一阵接着一阵，大千世界将会改变我们很多的观念，扩大我们的眼界，提升我们的格局。我们的未来将会不同。不经历风雨怎么见彩虹。在招商一线工作，将会为我们的未来打下业务的底子，品行的底子、意志的底子、作风的底子，

促进我们成长。我们的人生，从此时、此刻起开始改变。

在新的形势和环境下，如何在新时代把招商引资工作做好，把招商专班队伍建设好，是我一直在学习和思考的重要问题。我总结了一下，为了便于好记，我的体会在九个方面：咬住一个总目标；做好二个方面的思想准备；具备三个方面的特质；形成四个方面的共识；熟悉五个招商环节；掌握六个方面的知识；把握七个方面的规律；创新八个方面的招商方法；明确九个方面的要求，注意十个问题。

1、就是要咬住一个总目标。这个目标是什么，就是要完成“全年任务”——就是要完成招商引资签约项目任务，并促成落地。市委市政府定了一个奋斗目标，各单位有任务，我们各驻点组也有任务。请大家责任上肩，共同努力，勇攀高峰，全力完成这一目标任务。

2、做好二个方面的思想准备。大家到招商专班工作，是经过组织上认真挑选的。有的还是书记、市长、部长亲点的。也有部分干部是主动申请的。大家来自“五湖四海”，要把这项工作做好，必须做好二个方面的思想准备，那就是准备吃苦，准备奉献。招商引资是一个大难事，苦差事。有四处奔波找信息之苦，有谈项目左右为难之苦，有陪客人低三下四之苦，这些苦有身体上的，也有心灵上的。但只要大家用心，找到了信息，找到了朋友，找到了项目，相信苦中是有乐的，苦可能只是短暂的。另外，大家驻点招商，大部分时间在外地，远离家人，远离朋友，很多可能顾不上家，老的不能管，小的不能教，爱人不能陪，必须要奉献，作出牺牲。这个大家要有思想准备，把个人生活安排好。

3、要具备三个方面的特质。一个是激情要高。招商引资是一项具有挑战性的工作，要把这一项工作任务完成好，我们必须充满激情。有了激情，我们才有主观能动性，我们才有创造性，我们才有意志力，我们才有克服艰难险阻的勇气。二是脸皮要厚。招商就像是丑男追靓女，要硬着头皮，厚着脸

皮，磨破嘴皮，如果发现信息，一次不行二次，二次不行三次，要死缠乱打，不到黄河不死心。当然，也要注意方法。三是对人要诚。招商引资是做人的工作，与人打交道，必须把人做好，真诚待人。要发扬我们的憨子精神，哈古精神，把真诚、细致体现在每一个环节。只有把人做好了，我们才会有朋友，我们才会有关系网，我们才会有资源，我们才会有信息。要让朋友来为我们招商。

4、形成四个方面的共识。思想是行动的先导，有什么样的思想，就有什么样的行动，就有什么样的结果。作为招商人，我们要有对发展的强烈渴望，要有对实业家、投资者发自内心的敬重，要在“三比三促三争创”活动的主战场上建功立业。具体说，就是要树立“四人”共识。（一）来投资的老板是亲人。要对来投资的老板给予亲人般的关怀。企业家是新时代的民族英雄，我们要象关心亲人一样关心他们、支持他们、鼓励他们、成就他们，让他们受到尊重。坚持杜绝干部在招商引资中“四手”思想和行为：外商来了招手：来呀！全中国我们家乡最好。酒席上拍手：没问题，有事找我。有了问题甩手：鬼都找不到。最后，达不到目的时动手：你小子现在跑不掉，死打！（二）来帮助我们招商引资的是恩人。谁给我们介绍项目，介绍客商，谁就是我们的大恩人，人民就感谢他，表彰他，大大地奖励他！政府今年设了大奖，舍得花钱，重奖中介人、经纪人和有突出贡献的人员。（三）能打开招商局面的干部是能人。大家都看到了，经济发展、招商引资已成为考核提拔干部的主要指标之一。（四）影响招商引资环境的人是罪人。哪个部门、哪个人因为工作不到位，影响了外来投资，就应该被千夫所指。我们要进一步优化政策环境——老板怎么顺心怎么办，解放、解放再解放，可以、可以再可以。招商的实质是“抢”商，是一场看不见硝烟的战争，一定要创造一个宽松的环境。只有真正解放思想，营造一个环境优良、政策宽松，投资者顺心，人家才愿意来。法制环境——老板怎么安心怎么办。服务环境——老板怎么开心怎么办，提高效率，优质服务。服务理念：重商，亲商，安商，富商，各级官员都是“保姆”。服务要求：零

障碍，低成本，高效率。“提出您的要求和想法，其余的交给我们来办，围墙以内的你管好，围墙以外的我管好”是真实写照。服务手段：全过程，专业化，高绩效，有事即办，急事快办，特事特办、难事帮办，通过制度切实提高政府机关的办事效率。人文环境——老板怎么舒心怎么办，各项娱乐设施齐全。不少大项目、大生意是在这些酒吧、咖啡馆中谈成的。

5、熟悉五个招商环节。第一个环节是搜集信息。这个环节很重要，也是我们专班人员的主要任务。信息怎么找，等一会我再和大家交流。这个环节重点了解“谁要投资”。第二个环节是跟踪信息。主要任务是对项目信息进行甄别，看可信度，了解项目投资的基本情况，包括投资额、用地、能耗、环境影响、产业政策、市场前景等情况。这个环节重点了解“为什么要投资”。第三个环节是推进项目谈判。建立互信，充分协商，探讨底线，达成共识。这是一门很深的学问，但有二个原则要注意：永远不要对投资者说不，也不要乱表态。结合近10年的工作实践，有这么几点要注意：要清醒地认识谈判地位，要尽可能摸清对方底细，要学会算综合成本帐，要多向变通，要逐步妥协，要注意节奏。第四个环节是签订合同。尊重企业，选定良辰吉日，举行仪式。第五个环节是履行合同，开工建设。

6、掌握六个方面的知识。招商引资工作是一项业务性很强的工作，对从事这项工作的人要求很高，有很多地方要求招商干部要做到“五懂”、“三会”。“五懂”就是懂政治、懂经济、懂业务、懂科技、懂法律。“三会”就是会开车、会电脑和会一门外语或普通话。结合本地实际，我认为有六个方面的知识大家要掌握。一个是对国际经济发展走势要掌握。经济全球化是世界经济的主要特点，全球经济的关联度很高，所谓美国打喷嚏，世界得感冒。我们是从事经济工作的，对国际经济要有一定了解。二是对全国宏观经济环境、政策及产业导向要掌握。2018年，中央经济工作的总基调、省里的总基调都是稳中求进，根本在稳、着眼在求，目的在进。推



进经济脱虚向实，打组合拳。国家鼓励发展的战略性新兴产业包括节能环保、新一代信息技术、高端装备制造、新材料、新材料等产业，（对产业而言，应实事求是，需专家论证，千万不能拍脑瓜子，产业首先是数量集聚，才是质量提升，一个企业不能代表一个产业）。招商引资工作一定要随着央妈的脚步起舞。三是对我们基本情况及招商政策要掌握。我们的概况、特点亮点、优势（交通区位、资源优势、成本优势、政策优势）。尤其是对招商政策要烂熟于心。四是对重点地区产业转移情况要掌握。尤其是我们要派驻的几个区域。比如前两年提出三环内的工业企业都要转移出来。五是对相关法律法规知识要掌握。比如公司法、合同法等经济法律，大家一定要抽时间学习。六是对商务礼仪要掌握。商务礼仪学问很深，我们将组织专门的培训。有几点强调：一定要守时，一定要尊重企业家的工作和生活习惯，一定要注重个人的外在形象。

。我们品牌很响，但还要花气力精心打造，将品牌优势变成经济优势。六是必须为已经投资的老板搞好服务，让他们赚钱。资本就象是天上的一架探测飞机，哪里能赚钱，他就会找到哪里降落。所以形成口碑效应很重要。七是必须坚持抓，持续抓。招商引资是一个抓基础管长远的工作，不是一蹴而就的事。不能患上冷热病。好个性化方案，点对点公关突破。五是探索基金公司招商。加强与产业基金等基金管理公司、创投公司、股权投资机构合作，通过基金公司引进项目，政府与基金公司合作，促进项目落地。六是科研院所机构招商法。通过高校、研究所寻找项目。七是群团组织招商法。找商会、协会。八是亲朋好友招商法。广泛开展亲情招商，回归招商。

9、明确九个方面的要求。做好招商引资工作要求很多，也很高。我选了9个关联度较高的词语，与大家共勉。一是要勤学善思。二是要扎实肯干。三是要勇于创新。四是要严谨细致。五是要意志坚定。六是要奋勇争先。七是要团结协作。八是要勤俭节约。九是要遵章守纪。

10、注意十个方面的问题。结合近些年的招商引资工作实践，有10方面的问题需要大家注意，概括说就是“10要10不要”。一是要讲好我们的故事，不要妄自菲薄。品牌响、区位好、平台高、生态美、人努力。二是要宽容投资者的缺点，不要求全责备。有时还要放下自尊，受点委屈。三是要真驻点，不要假招商。要切实落实驻点招商的各项安排，不要打小九九，真心实意奋斗2年。对驻地的安排要正确看待，也请大家理解，请大家以任务为导向，深耕细作。四是要敢于招大引强，不要固步自封。要向央资、外资、上市公司、世界500强，行业前10强发起进攻。五是要着眼长远，不要急功近利。不要寄希望一出去就能抓到鱼，要打牢基础，厚积薄发。项目往往是“十谈九空”，但我们要“百谈不休”。六是要突出主攻方向，不要主次不分。突出产业方向，工业重点。七是要正确看待生态和环保，不要片面和绝对。只要是可控和可治的都可以谈。八是要招商抢资，不要贻误时机。有信息及时上报，加快协调跟进。九是要竞争和合作，不要分散精力。指挥部与指挥部之间、单位与单位之间、组与组之间要互相补台，统筹力量，合力推进。十是要统筹安排好工作和生活，不要顾此失彼。

各位招商同仁，20\*\*新作为。让我们大家高举“工业兴市”的大旗，在招商一线拼搏，奉献，切实担负起振兴经济的伟大使命。

## 招商引资工作心得篇九

台湾作为中国民族的一部分，自古以来就与大陆密切相关。然而，由于历史和政治的原因，两岸关系一度紧张。然而，随着近年来两岸经济联系的逐渐加深，台湾逐渐打开了对中国大陆的招商引资的大门。

### 二、整体体会

招商引资作为一种经济合作形式，对于两岸经济的互补和发

展具有重要意义。通过有效引进大陆的资金、技术和管理经验，台湾的产业结构得到了升级和优化，并且促进了台湾经济的发展。同时，大陆与台湾的合作也促进了两岸关系的改善，增进了两岸人民的友谊和了解。

### 三、成功案例

在招商引资的过程中，不乏一些成功的案例。例如，大陆的华为公司在台湾设立研发中心，为台湾提供了就业机会和创新能力。还有大陆的阿里巴巴集团在台湾推动了电子商务的发展，极大地促进了台湾的电商产业的发展。这些成功的案例不仅为台湾带来了经济效益，也为两岸关系的和谐做出了贡献。

### 四、面临的挑战

招商引资虽然具有诸多优势，但也面临一些挑战。首先，两岸关系的不稳定性可能会对招商引资造成一定影响。历史和政治的因素使得两岸关系时常面临波折，这对于投资者来说是一个不稳定的因素。同时，台湾面临着大陆市场竞争激烈的现实，如何在激烈的市场竞争中保持竞争力也是一个挑战。

### 五、对策建议

为了进一步推动招商引资的发展，我认为可以从以下几方面着手。首先，加强两岸交流，增进了解和信任。通过增加互访和交流活动，加强两岸之间的友谊和合作，从而为招商引资创造更好的环境。其次，加强法律和政策保障。制定一系列有利于台湾投资者的法律和政策，为他们提供更好的投资环境和保障。最后，提升台湾产业的核心竞争力。通过加强科研和创新能力，提高产品和服务的质量，增强台湾产业的核心竞争力，从而在激烈的市场竞争中取得优势。

总结：

台湾招商引资作为两岸合作的一种形式，对于台湾经济的发展和两岸关系的改善具有重要意义。虽然面临一些挑战，但通过加强两岸交流、提供法律和政策保障以及提升产业竞争力等措施，可以进一步推动招商引资的发展，取得更好的成果。希望未来两岸能够更加深入的合作，实现互利共赢的局面。

## 招商引资工作心得篇十

实践求真知，透过20\_年\_月31日领导组织项目部全体人员参加了这次职场礼仪培训，虽然是光盘播放，但是大家都认真的观看，我也感触颇深，原先在平时的工作中我有很多地方都做得不到位。

那么，什么是礼仪呢礼仪就是前人定的规矩、家法和行规，做人的规则。“礼由心生”，一个具有良好礼貌意识的现代人，礼是必备的基本教养，务必表里如一。“礼貌礼貌服务，怎样对待别人那就要做到‘待客三声’——来有迎声、问有答声、去有送声。不仅仅要形式美而且要心灵美。”

良好的礼仪能够赢得陌生人的友善，赢得朋友的关心，赢得同事的尊重。礼仪是一个人综合素质的体现，是一个人内在素质与仪表特点的和谐之美、综合之美、完善之美，更代表一种深刻的道德指引。

职场交往是讲究规则的，即所谓的无规矩不成方圆。比如自己的办公桌，即是办公地点，就不能放太多的私人物品，文件归档是否及时归档，办公区的卫生状况，个人着装，这些都代表你的个人和公司的形象，给人第一印象，能够给人以美感。因此，但是是这些礼仪，还有生活中的其他细节都应留意，也要学会设身处地的为他人着想。从小小的电话，信息用语，鞠躬礼到礼貌用语，似乎我们都有太多的忽略。比如在平时工作中接电话是否在铃响了3声内接起，是否先报自己的姓名部门以及工作单位，还有我们是否做到了语调热情，

大方自然，面带微笑，声量适中表达清楚，简明扼要，礼貌礼貌，挂电话时要确定挂好电话后再与其他人说话，在身边应经常准备好笔和纸，及时记录。

当开会时手机需静音，重要电话不得不接时，要先向在座各位道歉，然后只听不讲，在30秒内结束通话。更要注意的就是不要在会上频发信息，转笔，补妆，跷二郎腿，晃悠，这都是对发言者和其他会上同事的不尊重的行为。打电话时不要吃东西，与领导同乘电梯，是要落落大方，面带微笑，不要拘谨，这但是可遇不可求的机会呀。

同事之间沟通，上下级之间的沟通，必须要会说话，说好话，用语言、文字、肢体、眼神、心灵上的沟通。态度要真诚，公私要分明，不要用手指人，背后不要议论别人，金钱往来要谨慎，私下里面不要抱怨等等。其实我们对礼仪的认知面还有待加强。所以，我们要趁闲暇时间应多多来加强礼仪这方面的学习，因为我们代表的不仅仅只是个人，而是以整个集团公司的形象应对外界，并且还要做到学以致用。

能够说，礼仪是一张人际交往的名片。礼貌礼仪能够帮忙我们“规范言谈举止，学会待人接物，塑造良好形象，赢得社会尊重。”所以说：知礼懂礼，注重礼貌礼仪，是每个立足社会的基本前提之一，是人们成就事业，获得完美人生的重要条件。而精通礼仪的目的就在于运用，将我们所学的点滴运用到今后的工作之中，再不断地学习，一步一步完善自己，争取尽力为我们的客户带给质的服务，个人与群众共同成长。

招商引资商务礼仪培训心得体会4