

最新产业招商工作内容 招商工作总结(优质8篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

产业招商工作内容 招商工作总结篇一

解放思想，拓展思路，创造性的做好“三新”突破年的招商引资工作，是__街道党工委、办事处今年工作的一项重要举措。

一、加强组织领导，细化招商引资目标责任

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，下达招商引资责任目标，并纳入单位和个人年度考核。增强责任，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，__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、银行积极宣传招商政策，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，我们都积极主动为其服好务。

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，调动招商积极性。为调动全街道招商工作积极性，街道根据区对外开放有关奖励政策，结合街办实际，制定了__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，帮助查找问题，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、办事处领导放弃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、四川中鼎有限责任公司、绵阳市富祥建设有限公司、四川中杨特种玻璃有限公司。

(二)积极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积极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109.6%，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

__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一定的成效，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__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__年招商工作再上新台阶。

产业招商工作内容 招商工作总结篇二

一、加强学习，提升自身综合素质。初到开发区，由原工作岗位到招商局工作的改变，让我在一定程度上有些不适应，开发区的领导在充分了解了我们实际情况的基础上，制定了学习计划，定下了，先学习再实践的方针。在开发区的组织下，我们重点了解了__经济开发区的具体情况、区位优势、招商重点、招商政策;学习了招商方面的相关知识，公务方面的礼仪，文明用语等。通过学习，使我对招商工作有了进一步的认识，使我强化了自身的综合素质，提升了工作能力。

二、收集信息，打好招商工作基础。在单位领导和同事的引导下，开始广泛利用自身的资源，来宣传明城、宣传磐石，充分利用老乡、亲戚、朋友等各种社会关系了解商情，收集到有效信息1条。

首钢公司等招商联络点6处，洽谈招商项目3项，有意向的总部经济项目正在进一步沟通接触，特别是培养了极具开发价值的首钢能源部环保处温处长提供的招商信息，这对于我们在整个河北地区的招商活动都将产生积极作用。

四、加强沟通，提升服务企业水平。经过开发区领导研究，确立__有限公司为我的联系对象，在这段时间里，我在工作期间，经常性的对包联企业进行走访，了解企业在生产经营中发生的各种问题，并积极献计献策，解决问题。截止目前为止，辅助企业建立完善制度1项，帮助职工政策及事务性问题解答3条。

虽然招商工作已经开展了近3个月的时间，但是取得的成效还是不理想，客观上是因为现在招商引资形势严峻以及钢铁企业的不景气所致，但是更多的还是主观上的招商引资经验不

够加之自己还缺乏自信心。

在未来的时间里，我决心从以下几个方面来做好招商引资工作：

1、做好亲情招商、友情招商。数年来的招商成功经验告诉我，充分利用我们现有的人脉关系，利用我们__市在外创业成功人士多的优势，通过人与人交往圈子的扩大，口口相传，积极联系，收集信息，开展以情动人、以情招商。

通，为企业办实事；再就是协助招商局同志做好招商工作，外出时注意个人形象，有礼有节、举止文明，体现出良好的精神风貌和较高的品德修养，借此来宣传__。

招商工作有别于其他工作，性质特殊，岗位特别，市委组织部能给我提供这样一个服务我市经济发展的机会和平台，是对我的爱护和培养，更是对我的信任，在未来的工作中，我要调整好浮躁的心态，做好吃苦的准备，努力在工作中取得成绩。

产业招商工作内容 招商工作总结篇三

亿元，新增纳税户数 1032户，税收

亿元。其中招商部共完成新增企业720 户，注册资本

亿元，税收

万元。

总结近一年的工作，我们取得了较好的招商引资成果：

1、观念转变到位，文化信息企业和总部经济的招商初见成效。

新年伊始我们就结合全区调结构促转型，加快推进“稳二进三”战略的定位，招商引资与转变发展方式相结合，紧紧咬住年初确定的目标任务，把引进文化信息企业和总部经济作为招商引资工作的重中之重。截止到目前为止共有 121 户文化信息类企业、6 户总部型企业入驻希望城。

2、服务到位，为优质企业发展拓展空间。

也要在服务企业上突出深度，实行全过程跟踪服务。此外我们还邀请了工区、税务等职能部门为企业进行业务知识讲座和政策解读，为一些有上市意向的企业进行政策上及实际操作上的辅导，使企业少走了很多弯路。目前已有 12 家企业正在积极筹备中小企业上市工作。

3、办证速度到位，办证流程畅通

公司通过整合人员、落实岗位责任制来保证办证速度，同时成立了特殊项目领导小组，开辟绿色通道，特殊项目特别办理，加快了办照办证速度，提高了办事效率，为企业尽早出税提供了有利条件。

1、强化“走出去招商”：

强化新客站和徐家汇里两个服务点的“走出去招商”能力，为其配置相关

战略平台和潜在客户渠道，同时通过老同事传、帮、带具备招商潜质的年轻人等人力资源配置和与工作量、质相适应的财力资源配置，来系统化的实现市区两个服务点的走出去招商转型。挖掘人才，发掘潜能，加强招商人员的业务知识培训，目标建立一支高素质的专职招商员队伍。在总数量目标范围内进一步明确文化信息企业的指标，从而起到引导作用。

2、“三个维度”发展产业：

商网络的建设，使得产业融合转型，网络区域覆盖的竞争优势得以实现。积极探索以微博，搜索□sns等为代表的网络营销工作。使得线下网络与互联网络这2张网充分融合，提升广大中小企业潜在客户覆盖率和影响力。第三维度--聚焦行业大户：探索开展以产业行业为特征区分的大客户开发工作，结合文化信息产业中的电子商务、媒体娱乐、信息服务等行业，以及联手招商中的先进制造等行业划分，使得招商和产业发展人员更具备专业性，产业导向和集聚发展更有现实的抓手。这样一来，从战略平台、小客网络、行业大客 等三个纬度实现产业转型和发展。

3、“信息化”精简内部流程：

利用信息系统的优化升级，将能自动化完成的工作尽量自动化，从而形成批量工作自动化，重难工作专人化的结合，逐步提升办证办税的平均速度和复杂能力。

我们有决心，有信心，有能力，在党委政府的领导下，在公司领导班子带领下，在招商部全体员工努力下，完成招商部既定目标，实现产业转型和发展。

产业招商工作内容 招商工作总结篇四

县招商局高度重视政府信息公开工作，将信息公开工作纳入重要议事日程，全年多次召开会议安排部署。年初，成立了以局长为组长，为副组长，为成员的招商局信息公开领导小组，为信息公开工作深入推进提供了组织保障。

根据县政府信息公开工作的要求，我局及时制定了招商局信息公开管理办法，对信息公开的内容、方法和程序等事项进行了规范。

我局把日常管理和业务工作融入政务信息公开，先后公布了县招商局机构设置、主要职能、县重点招商项目、县投资指

南、人事任免、重要事件信息，每月定期发布《招商动态》等，今年截至目前，公开信息累计105条，建立起为社会公众提供招商引资信息的网络平台，为群众提供更为便捷的服务。

对公开的政务信息落实跟踪检查管理，确保发布的信息无误。在加强内部监督检查的同时，我局还通过各种形式，及时听取和广泛征求社会各界的意见，不断提高信息公开工作质量和服务水平。

产业招商工作内容 招商工作总结篇五

按照国家产业政策及投资方向，结合我县的资源优势，我局在充分调查研究的基础上，编制完善了经济社会发展项目xx项，总投资xx万元。其中：工业、交通项目xx项，投资额为xx万元；农牧林水项目xx项，投资额为xx万元；城市建设项目xx项，投资额为xx万元；文卫科教、公检法、社会事业项目xx项，投资额为xx万元。进一步充实了项目库，使库存项目达xx多个。

我局通过积极完善项目前期工作，编制完成了投资xx亿元的热电联产项目可研报告，并取得区市有关部门同意建设文件，自治区发改已批复；主动走出去招商引资，与xx煤矿签订了投资合同；投资xx亿元的火电厂项目已完成初可研，自治区发改已批复，正在争取国家立项。同时托xx招商集团公司正在积极招商，项目其它前期工作正在完善之中；策划编制的年产xx万吨玉米淀粉项目已达成投资意向。

- 1、招商引资项目前期费用不足，制约了招商项目的成效。
- 2、具有投资性意向的信息收集渠道狭窄，方法比较传统落后，利用现代手段收集信息的设施、网络还没有全面真正意义上的启动。

3、招商项目规模小，科技含量低，吸引力小。

1、发改系统要创新思维、创新机制，强化职能、加宏观调控力度。

我们必须更新观念、统一思想，牢固树立与形势要求相适应的发展意识、机遇意识和创新意识。紧紧抓住新一轮全球生产要素优化重组和产业转移的重机遇，尤其是当今呼、包、银经济带的开发和崛起，要着力吸引国内外公司的技术水平高，科技含量高的加工制造项目，加为项目的落实和引进制定切实可行的机制。

2、做好项目的前期准备工作，进一步完善项目库建设。

发展的产业和项目应按照充分发挥挖掘资源优势，同时紧跟市场需求，项目推荐从资源导向转向市场导向，我们要全力依托资源上项目，突破非资源瓶颈建项目。着力强化项目前期工作，加强项目库建设，切实做到项目策划与国家产业政策的有效对接，不断优化项目结构，拓宽项目开发领域。积极争取国家、自治区对xxxx年项目的投资。确保重项目投入和建设，努力使有投资意向的火电厂和热电联产项目早日开工建设，改善县乡公路交通条件；加农牧业高科技项目的引进、实施以及特色农产品加工项目的力度力争上一批规模、起点高、带动作用强的好项目，增强优势产业的自我发展能力。进一步加招商引资力度，引入国内知名企业投资合股办厂。引导流通户投资加工业，溼玻璃、铁合金、中药材、面粉加工、造纸、瓜籽五类重点企业。全方位出击，争取再引进几个上亿元的食品加工等项目，拉动产业化向纵深发展。通过积极引进争取项目，力争使五原县经济社会发展实现质量和效益新跨越。

3、配合有关部门建立长效的招商引资机制。

建立辐射范围较广的招商引资网络，定期召集招商引资领导

小组成员召开调度会或碰头会，通报全县招商引资情况，沟通招商引资信息，为下步工作梳理思路，确定方向。以商招商，选择具有优势的企业加扶持力度，望企业规模和实力，成功实现对外招商的对接能力，加快培育立县行业。力实施网上招商和中介招商、托招商，利用现代化手段突破招商引资工作的跨地域界限难度，降低招商成本。建立和完善保护企业制度，设立外商投诉服务专线电话。加宣传力度，让外界了解真正了解本地资源优势、人文地理优势。

4、积极发挥党、政府的参谋作用，协调有关部门、配合政府制定和采取更加优惠政策和措施，要先予后取，放水养鱼、实现双赢，对于外来投资者，只要不违纪、不违法，一切优惠条件都可谈，外地能够利用的一切政策都可以用，要制定招商引资奖励办法，要重奖招商引资功臣，为招商引资工作提供强有力的政策保障。加快招商引资队伍建设，选好配强一支专业招商队伍，要跳出编制、体制的束缚，要向更范围选拔一支专业招商队伍，应配备一定的专业人才，应充实一些外向型人才，让那些热衷于招商事业，具有较强开拓意识，有商务谈判能力的复合型人才加入到招商引资队伍中来，为经济的发展发挥他们特的作用。

产业招商工作内容 招商工作总结篇六

第一，细心谨慎，戒骄戒躁。与钱打交道，必须保持高度集中，否则一个分神就会造成不必要的损失。即使长时间不出差错，也不得大意，要保持一颗平常心，认真对待每一笔业务，不可因程序简单而放松，亦不可因自我感觉良好而大意。

第二，放宽心态，善待每一位顾客。对于老年顾客的各种活动不便，要耐心等待，用微笑打消老人的紧张。对态度蛮横的顾客，亦要用微笑抚平其烦躁。我发现在服务工作中微笑是无往不利的法宝，一个微笑往往顶的上10句解释。顾客是面镜子，你用微笑面对她，她也会用微笑回报你。

第三，不断的去学习，全面掌握各项业务知识。顾客问的问题千奇百怪，作为柜台人员代表的是招行的形象，是招行的窗口，顾客在你这里得不到回答，自然会认为是银行的用人不当，进而会对招行留下不佳印象。而且柜台是接待客户最为集中的地方，如果业务熟练，知识全面，可以及时向顾客宣传招行的新政策或者新产品，抓住每一个潜在资源。第四，虚心请教，勤做笔记。遇到不懂的问题就要请教所里的前辈，每解决一个问题就要拿本子记下来，以便下次遇上能够顺利解决。好记性不如烂笔头，多看多记多听，潜移默化中个人业务能力会有所提高。

以上是我的总结，作为刚参加工作的新同志，我还有很多的缺点和不足。我会细心听从前辈们的教导，扬长避短，争取成为一名优秀的储蓄柜员。

产业招商工作内容 招商工作总结篇七

镇党委、政府始终坚持把发展作为第一要务，把招商引资作为各项工作的重中之重来抓，将其纳入党委、政府议事日程，时刻保持一种招商引资的敏感性，变压力为动力，不等不靠，想方设法创造性的开展招商引资工作，做到招商引资领导、时间、精力、物力四集中。年初我们又重新调整了镇招商引资工作领导小组，由党委书记亲自挂帅担任组长，明确了一名专职副书记和副镇长为副组长，国土站、派出所、税务所、供电所等相关部门负责人为成员，并结合税费改革后干部富余的情况，抽调三名干部专门负责招商，从而形成了齐抓共管的领导保障体系。

为进一步在全镇掀起新一轮招商引资的热潮，年初在全镇的经济工作会议上就响亮的提出了“发展是硬道理，招商引资是硬措施；发展是第一要务，招商引资是第一实招；经济建设是中心，招商引资是经济建设的中心”的口号，同时采取张贴标语、横幅，发放宣传单，出动宣传车，利用镇广播站等多种形式大张旗鼓的进行宣传，将招商引资的重要性和必要

性深入人心，从而在全镇形成了人人议招商，人人谋招商和人人创造投资环境、人人参与招商引资的浓厚氛围，尊商、亲商、服商、安商的社会意识初步形成。

我们始终树立环境就是生产力，环境就是效益的意识，把投资者对投资环境是否满意作为招商引资工作的试金石。硬件方面我们在20xx年投资200多万元对十字路口进行降坡、硬化的基础上，去年又投资17万对街道两边进行了绿化，投资10万元购置了垃圾车新修了垃圾池，投资30多万元对集镇下水道进行了改造，使得城镇面貌大为改观。“硬的搞好了就来软的”，首先对投资者各种手续的办理实行“保姆式”的全程代理服务，努力实现企业有事立即办，企业难事上门办，企业烦事盯着办的“一条龙”“一站式”服务体系。对一些重要企业和项目，我们还采取一事一议，特事特办，积极开展现场办公，从而提高了办事效率和服务质量，增加了工作的透明度。今年投产的宝山油脂有限公司在建设过程中，遇到了个别群众阻工及电力增容等方面的突出矛盾，党委、政府通过专题研究，书记、镇长现场办公多方协调，最终使问题得以圆满解决，投资商深受感动。再是灵活运用招商引资优惠政策。对投资者做到“只铺地毯，不设门槛”，并主动延伸了服务领域。我们对外来投资者不仅在事业上予以最大的支持和帮助，而且在生活上如子女入学、安家落户等方面也提供细致入微的帮助，达到以情感商、以情留商，同时积极争取为他们获得正当的政治地位，注重靠真诚打动客商，用热情感染客商，以人格吸引客商。去年成功的推荐了鼎城湘旺建材厂的老板陈亚湘为区政协委员，他得知此事后动容的说：“有这样开明的政府，在这里投资怎能不放心！”。新春佳节时，我们还组织了茶话会、恳谈会、座谈会、走访投资企业，认真倾听他们的意见和建议，发现问题立即整改。

为确保招商引资的实效性，我镇出台了《蔡家岗镇招商引资奖励办法》等一系列规范性文件，建起了一套比较完善的工作体系，这种激励约束机制的完善充分调动了广大干部群众招商引资的积极性，使全镇广大干部群众思想上变“要我招

商”为“我要招商”。党委政府也坚决作好优惠政策的落实兑现工作，做到即定则行，即行则果，让投资者和引资者吃下定心丸，让政府在客商中进一步建立诚信形象。

同时，我们也存在很多的不足，主要表现在：一是缺少上规模的大项目；二是基础设施投入资金压力大；三是征地难，部分群众的思想不够解放，过分的考虑眼前个人利益；四是项目办理手续、部门较多等等，这些都给招商引资工作增加了难度。

一、扎实深入开展招商引资工作的重大作用和意义的再宣传、再发动，提高群众的思想认识，使全镇上下都能自觉的人人参与进来，努力营造招商引资工作的良好氛围，并利用各种渠道采取多种形式的对外宣传，用我们的诚意去招引八方投资者来此兴办实体。

二、继续将凡是企业的需要就是我们的服务的理念贯穿于招商引资的全过程，不断拓宽服务领域，深化服务层次，规范服务行为，创新服务内容，提高服务质量，对企业实行跟踪服务，尽力为企业排忧解难，营造一个宽松的发展环境。

三、突出以商招商的工作模式，加大工业项目的储备和引进力度，力争完成20xx年区里下达的招商引资任务指标。

产业招商工作内容 招商工作总结篇八

近一年来，在招商局局党组的正确领导下，我工作兢兢业业，生活作风严谨。按照工作职责，我在招商局工作的同时，又被抽派到赫章县太原招商分局参与招商引资工作，在自己的工作岗位上尽心尽力，尽职尽责，认真履行自己职责，按时完成了领导交办的各项工作任务，取得一定成效，。

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“科学发展观”等重要思想，全面深入地领会“科学发展观”重要思想的科学内涵和精神实质，自觉培养贯彻学习“科学发展”重要思想的自觉性和坚定性，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。我多次参加招商局举办的“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、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。

我严格遵守招商局制定的各项规章制度，能够做到不迟到、不早退、有事主动向主管领导请假。在工作中，尊敬领导、团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系。平时，勤俭节约、任劳任怨、对人真诚、能想别人所想，急别人之所急、人际关系和谐融洽，团结同志、与人为善，具有强烈的责任感和事业心，从不闹无原则的纠纷，处处以一名合格公务员的要求来规范自己的言行，毫不松懈地培养自己的综合素质和能力。在作风上，务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨，认真的完成自己的本职工作。在生活中，发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事。

刚参与招商引资工作时，招商引资对我来说是一个崭新的工作，为了能尽快适应环境，更好地开展工作，首先我虚心的向单位的老同志请教，不懂的地方向请他们帮忙。其次，我认真学习，阅读大量的招商引资方面的资料，从报纸上，电视上，网络上都学到了很多招商引资方面的知识，充实了我的头脑。在开展招商引资工作的过程中，确实感受到了招商引资是一项很复杂的工作，对于我们来说要进一步解放思想，更新观念。

在招商分局的招商引资工作中，我本着“介绍赫章、推荐优势项目、引导企业投资、搞好跟踪服务”的原则，从主动融入赫章经济社会环境入手，积极培植信息源、建立档案库，并与各级商会、协会、企业界人士广泛接触，扩大赫章的知名度，努力寻找县外省外投资者和我县的项目对接点。截至目前，招商分局共与外来投资者洽谈对接了53人次，并成功引进贵州金大陆清洁能源有限公司投资6000万开发我县辅处乡牛吃水水电站项目，此项目曾经历复杂漫长的过程，因此项目水源地与威宁县交界，存在资源权属问题，为此曾几次向县委政府专题请示汇报，后经县委政府与威宁县成功协商解决。目前项目已完成公司注册，正抓紧开展项目申报、设计等前期工作。

我性格不够太严谨，办事比较急，准确性有时不够，对自己从事工作存在的困难和问题，自己琢磨的多，没有及时向领导和同事请教。