

# 2023年商贸城招商活动方案 招商引资活动方案(优质5篇)

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 商贸城招商活动方案篇一

招商引资活动方案，以下是由文书帮小编提供招商引资活动方案阅读。

为加快科技兴安工作，推动安全生产和全县经济可持续发展，贯彻全县“招商引资”活动的有关精神，全面开展“喜迎十八大、争创新业绩”活动，确保完成县委、县政府下达的招商引资目标任务，特制定本活动方案。

以科学发展观为指导，通过不断创新招商思路，改进招商方式，拓宽招商领域；不断优化投资环境、努力营造招商氛围；利用我县特色资源，不断构筑产业新优势，激发经济新活力，推进我县产业结构调整，提升安全生产科技含量和整体效益。

(一)围绕招商引资和项目建设，着力提升本单位办事效能和服务水平。

围绕全县招商引资和项目建设，以做好项目安全评价工作为重点，严格实行全过程跟踪服务，执行统一受理、项目代办、并联审批、快速转办和办结告知制，落实重大产业项目和重点项目绿色通道的安监服务措施。

(二) 围绕创建最优发展环境，着力提升本单位办事效能和服务水平

1] 进一步提升行政审批效率。进一步推进行政审批“两集中、两到位”，提高审批项目进驻行政服务大厅数量和行政审批率；加快构筑我县统一的网上办事平台，推进行政许可网上审批；开展机关精细化管理，大力实施政务流程再造，做到“三最三不”，即：审批程序最简，标准条件不变；审批时间最短，规范流程不缺；审批效率最高，审批质量不减。

2、进一步优化经营和项目建设环境。严厉查处对企业的乱收费、乱罚款、乱摊派、乱检查、乱评比、乱培训和强行指定中介服务等行为，坚决查处利用行政职权搞中介服务垄断的行为，全面实行中介服务市场化；严厉查处工作人员利用职权“吃、拿、卡、要、报、占”等行为；严厉打击破坏、扰乱企业经营的刑事犯罪和违法行为。

3、加强行业监管，规范行业行为。加强行业自律，提高行业服务水平，重点强化与创业者生产、经营相关活动的安全生产服务监管。

4、继续加大投诉受理和查处力度。进一步健全发展提升投资环境的监测工作机制，深化内设机构测评工作，加强对投资者(创业者)和群众投诉以及监测点反映问题的督查督办，及时受理投资者(创业者)利益、扰乱市场秩序等影响机关效能、损害经济发展环境案件。

(一) 坚持围绕招商引资搞好安全生产优质服务。着重服务重点产业、重点项目、重点企业、重点产品、重点企业队伍，大力实施挂牌服务、主动服务、上门服务。

(二) 着力建设本质安全型企业。督促并指导企业建立安全管理机构，落实安全生产管理人员，健全安全生产制度，着力把安全生产延伸到企业、车间、人头，提升企业本质安全水

平。

(三)进一步夯实安全“双基”(基层基础)。认真落实安全生产“三同时”制度，确保新建项目、新建企业“三同时”及时到位，并结合企业技改，大力落实科技兴安战略，积极倡导企业引进先进工艺、先进技术，确保企业生产安全。

(四)持续深入开展安全生产专项整治。在做好煤矿、非煤矿山、危险化学品、烟花爆竹安全专项整治的同时，配合其他主管部门，抓住薄弱环节，深化道路交通、特种设备、消防、教育等行业领域的安全生产专项整治，坚决遏制重特大事故发生，努力避免因发生重大安全事故而影响招商引资软环境。

口、齐抓共管的安全生产工作格局，促进全县安全生产形势稳定好转；进一步强化安委会成员单位的部门职责，使之有权更有责，督促招商引资企业依法履行安全生产责任，自觉接受政府的依法监管、行业部门的有效指导、全社会的广泛监督，切实增加安全生产资金投入。

(六)进一步加强安全生产宣传教育力度。继续开展安全文化进机关、进企业、进学校、进社区、进农村活动，努力营造良好的安全文化氛围；大力开展安全培训，特别是加大对招商引资企业员工的培训，以良好的安全环境促进招商引资战略的实施。

招商引资工作涉及面广、任务重、要求高，各股室要高度重视，广泛宣传，强化督查，务求实效。

成立县安监局招商引资活动领导小组，组长由党组书记谭明担任，副组长由黄兴朝、田世民担任，成员由局机关各股室、二级单位负责人组成。局机关各股室要真正做到思想到位，组织到位，措施到位，把招商引资攻坚年的各项任务落到实处。

强大声势，营造浓厚氛围。要建立健全信息报送和采用情况通报制度，确保信息宣传工作落到实处。

各股室要完善效能监察方式，充分运用日常督查、明察暗访、受理效能投诉、发展环境监测等四种手段，发现并解决招商引资活动中存在的安全生产方面的突出问题，严肃查处影响投资(创业)环境的人和事，确保活动顺利进行。要加强监督检查，着重督查重点部门、重点行业、重点岗位，并及时通报监督检查结果。

为紧紧抓住中国—东盟博览会长期落户南宁和广西北部湾经济区大开发及多区域合作加快推进的历史性机遇，充分发挥多区域合作交汇点的优势，以开展“创新年”活动为总抓手，努力创新招商引资方式，全力推进我城区招商引资工作实现更快更好的发展，特制订本活动方案。

以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，深入学习和贯彻落实党的第十七次全国代表大会精神，全面贯彻落实科学发展观，抢抓构建中国—东盟自由贸易区、广西北部湾经济区建设，产业转移等重要机遇，继续围绕我城区建设“一桥一路三区三带”的发展战略，不断完善项目推进机制，以工业集中区(工业园区)为主要载体，创新产业招商引资观念，创新招商引资模式，加大工业招商的力度，开展承接符合国家产业政策、符合我城区经济发展需要的产业招商引资活动，深入开展“百企入邕”和“央企入邕”招商活动，积极引进一批大企业、大项目，提升传统产业，发展优势产业，扩充我城区工业，扩大我城区利用外来资金的规模，提高我城区利用外资的水平，为推动全城区经济又好又快发展作出更大的贡献。

(一) 2008年，南宁市下达我城区引进内资合同任务9.5亿元，实际到位内资5亿元;合同引进外资1000万美元，实际利用外资(广西全口径)360万美元，其中直接利用外资180万美元。

(二) 工业项目到位资金所占比例30%。

(三) 全年计划组织承接产业转移招商活动“请进来”专题活动8次，专题小分队“走出去”活动国内12次，境外6次，参加国内和港澳台地区大型投洽会、展会6次。

(四) 组织参加第五届中国—东盟博览会各项活动；举办南宁市邕宁区投资贸易洽谈会；“中华人民共和国全国人民代表大会和中国人民政治协商会议一节”经贸活动，确保“市下达签订投资项目合同金额和签订贸易购销合同金额任务”。

(五) 深入开展“百企入邕”和积极推进“央企入邕”活动。

(六) 组织参加联合国工业发展组织2008年全球投资促进高峰论坛的各项活动。

(七) 组织参加第五届泛珠三角省会经济合作洽谈会和第四届桂台经贸合作交流会，组织企业参加南宁市项目推介会。

(一) 积极承接东部地区产业转移，加大工业招商工作力度。

1. 继续坚持“巩固珠三角、开拓长三角、兼顾渤海湾”的招商引资战略。通过合资、新建、并购、重组、股权转让、境外上市、转让经营权、设立投资基金、工业风险投资等多种方式，积极吸引这些区域内发展程度较高的高新技术企业以及劳动密集型和加工贸易型企业来我城区投资，坚持招大引强，培育龙头企业，带动主导产业的形成和发展。

2. 坚持以消费品工业(电动车、玩具、工艺品等)、纺织服装加工产业、新型建材等产业为重点领域。

3. 继续突出小分队招商，积极“走出去”，主动“请进来”。注重招大引强，积极开展对龙头企业集团的招商，形成“引进一个，带来一串”龙头效应。充分发挥商(协)会的作用，

鼓励委托招商，加强与商协会、行业协会、投资中介机构的联络，建立和完善对外招商联络网络和机制，积极推动中介招商工作。

4. 大力推进产业链招商。按照大项目—产业链—产业群—产业基地的思路进行专题招商活动方案，引进相关配套产业，拉长产业链，促进形成产业集聚，做大做强我城区产业规模，提高产业发展水平。

5. 以商招商。通过加强对已经落户企业的服务，帮助这些企业做大做强，吸引其扩大投资并带动其上、下游产品的企业来我城区投资。

6. 主动加强与东部地区有关部门、行业协会和大型企业

集团的联系，建立合作关系，建设产业转移示范园区，共同推动企业到我城区投资发展。

7. 用好国家支持西部地区发展的优惠政策。积极利用好商务部、海关总署出台的惠及中西部加工贸易的新政策，抓住机遇，有针对性的与东部加工贸易企业对接；要抓住新的所得税法出台以后所得税优惠政策调整的机遇，充分发挥我市仍可享受的企业所得税的税收政策优势，加大力度，积极承接东部产业转移。

1. 进一步扩大与东盟、港澳台地区等区域的产业合作，不断扩大东盟国家和港澳台地区来我城区投资的领域、规模 and 水平。拓展与日韩、欧美等发达国家的合作领域，组织小分队赴境外开展产业招商活动。

2. 积极承接国际制造业和现代服务业的产业转移。不断完善我城区产业发展配套环境，开展产业链招商引资，培育产业集群，通过形成产业集群环境吸引外资流入，促使直接投资流入和我城区产业集群形成良性互动。

3. 加大对大项目的引进力度，特别是世界500强企业。加强对世界500强企业在华投资动态的研究，找准我城区产业结构与吸引外资相结合，寻找外商投资的契合点。加强我城区纸浆、化工、建材等支柱工业利用外资的指导工作，以引进大项目为重点，利用外资优化我城区产业结构，扩大引进外资的规模，提高我城区利用外资的水平。

1. 抓住北部湾(广西)经济区建设的机遇，发挥我城区的区位优势，主动融入、承接临海大型工业区辐射，延长产业链，加强产业对接，共同打造产业集群。

2. 密切与北海、钦州、防城港等临海城市的沟通与联系，加强与化工、纸浆业和物流等临海产业的对接，重点引进临海工业的下游产业，引导临海大企业、大集团在我城区设立总部基地，配套企业或企业的研发中心、结算中心。

(四) 借助“中国—东盟博览会”，积极促进与东盟国家的合作和对国内外的招商工作。

1. 充分借助中国—东盟博览会这一平台，全力推进对东盟国家的经济合作和对内对外招商引资。

2. 全面推进制造业、城市基础设施建设、高新技术产业、商贸、物流、金融、旅游等服务业和农业产业等各领域的招商引资工作。

一是按照产业化、集聚化、国际化的方向，加强我城区与国内外企业在加工制造业上的合作。坚持以工业集中区为载体，积极推进重大项目的洽谈与实施，引进一批以大宗货物进出为主要特点的加工制造项目和为物流业配套的加工产品项目，促进与大物流和临海产业配套的物流加工制造业的发展。

二是大力推进商贸服务业领域的招商。吸引外来投资者参与我城区新型商业、现代物流、专业批发市场、流通等商贸领

域开发，投资金融、保险、证券、咨询、会计、律师事务等其他服务领域，不断增强城区综合服务功能。

三是加大城市基础设施建设领域对外招商和融资的力度。积极宣传对外合作的项目，吸引国内外资本参与公路交通、城市交通、码头功能项目、水利设施以及城市供水、供气、供热、污水处理、旧城改造等城市基础设施建设项目，增强城市经营的能力。

有计划和针对性地邀请国内外有实力的企业、客商到我城区参观考察、洽谈项目，进一步宣传、推介我城区投资环境、投资政策及投资项目，使国内外企业、客商更多的了解邕宁，认识邕宁，从而选择到邕宁投资。并充分发挥外来投资企业以及外地驻邕商会在招商引资中的作用，实行以商引商，努力促进国内外大公司、大集团到我城区投资发展。

1. 按照南宁市对我城区的产业定位，加强对全城区范围内招商资源的整合工作，有针对性引导相同产业的项目进入同一园区集聚发展。

2. 为迎接产业转移提供必要条件。充分发掘、可供利用

的土地资源，积极配合相关职能部门向区、市申请专项用地指标和争取纳入自治区、市层面统筹推进项目，为企业进驻提供建设用地；积极应对工业用地“招拍挂”新政策，做好工业用地的前期开发，为“招拍挂”出让创造条件；鼓励投资兴建工业标准厂房，鼓励有实力的投资者参与园区建设，推行园区公共设施项目的市场化运作、企业化管理，进一步完善基础设施，加强配套建设，为企业进驻提供良好条件。

3. 科学使用项目用地，加快工业购地项目评估办法。使现有土地储备向牵动力强、见效快和可持续发展的大项目倾斜，实现土地收益最大化。对入准我城区的项目在效益和实力、环保、耗能、发展前景、科技含量等方面进行调研和评估，



确保引进低耗能、高效益、实力雄厚、产品市场前景好、科技含量高的工业项目。

(七) 加大对承接产业转移活动在谈、签约项目的转化推进工作，确保我城区产业转移招商工作取得最大的成效。

1. 推动在谈项目尽快签订投资协议，协议项目尽快转化为合同，下大力气狠抓签约项目的落地工作。

2. 建立亿元签约项目库，明确重点推进方向。继续推进招商项目“大兑现”活动，努力创新项目的协调和服务机制，提高项目推进的成效。

商项目“绿色通道”建设。对投资总额在1亿元以上的签约项目，继续按照定责任单位、定责任人、定进度计划、定联系领导的“四定”要求，建立项目落地的协调服务机制，强化对项目“三率”的工作考核，推进重大项目尽快落地建设与实施。

4. 进一步完善重大项目协调会议制度，全过程、全方位做好对重大项目的洽谈、跟踪与服务工作。

5. 服务跟踪好大项目，加强对重点项目进行跟踪服务，力争将一批重大项目列入自治区、市级重点建设项目。

(八) 优化招商环境，积极为外来投资者排忧解难。

1. 把转变干部作风加强机关效能建设活动成果转化为现实工作动力，着力解决外来企业在我城区投资建设、生产经营过程中存在的困难和问题，创新服务企业方式，提高服务企业水平。

2. 定期组织开展专题调研活动、举办政策培训班，会同劳动部门举办劳动用工招聘等各种活动，动员和鼓励企业积极参

与一些大型的投融资洽谈会，不断寻求合作机会和拓宽融资渠道，及时掌握、协调解决企业在生产经营过程中存在的困难和问题，不断提高我城区服务外来投资企业的水平，营造良好的投资环境。

## 商贸城招商活动方案篇二

坚定不移地实施招商引资“一把手”工程，按照“招商引资是第一政绩”、“第一要事”的要求，动员一切可以动员的力量，调动一切可以调动的资源，不断创新招商方式，通过领导带头、带领、带动，各单位迅速行动，宣传推介，搜集筛选信息，跟踪洽谈签约，引进项目落户，发挥好考核促进招商进度的杠杆作用、提升招商质量的导向作用、服务招商全局的参谋作用以及冲刺竞赛促进招商的推动作用，最大限度的调动各级招商积极性、主动性、创造性，促进各目标责任单位按进度外出招商和召开推介会，加快进度、体现实效、全力冲刺、展开竞赛。通过冲刺竞赛活动，签订一批招商引资项目，推进一批招商引资项目，开工一批招商引资项目，加快一批在建项目的资金到位，迅速掀起大招商、大引资、大开工、大建设的招商引资冲刺竞赛热潮，全面提升我县招商引资的质量和水平，确保全年任务完成或超额完成。

4月1日—7月31日，共4个月。

全县有招商引资任务的单位，即4个镇，杨林工业园区管委会、职教基地管委会、县城新区以及有招商引资任务的县直部门。

（一）开展外出招商和召开推介会的工作情况。

（二）签订招商引资项目的情况（指在冲刺活动期间利用内外资项目协议的情况）。

（三）项目到位资金占全年招商引资任务数比例的情况（指

各单位在活动期限内，阶段完成本年度招商引资项目的到位资金数占招商引资目标任务的比例）。

县招商引资工作领导小组办公室具体负责组织开展此次招商引资半年冲刺活动，具体职责是：负责汇总各单位外出招商、召开推介会、签约项目情况；收集、汇总、整理竞赛活动进展及排名情况；负责领导交办的其他工作。

县考核办负责考核各单位实际到位资金情况。

对各单位的冲刺竞赛活动进行考核排名，纳入年终招商引资综合考核。

（一）外出招商、召开推介会及服务项目个数的`情况排名。

（二）签订招商引资项目的情况排名

县直单位以签订框架性协议、投资意向性协议的项目资金总量排名；4个镇、3个园区以签订正式投资协议的项目资金总量排名。

（三）招商引资责任目标完成的情况排名

按照各单位招商引资责任目标完成比例排名，即按各单位实际到位资金与全年目标任务比值排名。

冲刺竞赛活动期间实行一月一通报，招商引资工作领导小组办公室于每月底、下月初将排名情况审核后，由县招商引资工作领导小组进行通报，招商引资半年冲刺活动结束后，进行一次全县大排名。

（一）全员动员，迅速掀起招商引资半年冲刺竞赛热潮。

以贯彻市委九届六次全会扩大会议，市、县招商引资有关会议精神为契机，结合开展百日竞赛，统一思想、提高认识，

精心组织、加快行动，迅速开展冲刺竞赛活动。各级各部门领导干部特别是“一把手”，要带头招商，带领招商，把工作注意力聚集到招商引资上来。要认真对照全年的招商引资任务，树立比、学、赶、帮、超的竞争意识，在全县上下形成投身招商、关心招商、支持招商、扩大招商的浓厚氛围。

（二）抓好落实，按时上报相关材料。

各单位分别于5月1日前、6月1日前、7月1日、8月1日前将各单位上月外出招商、召开推介会签约项目及项目资金到位情况报招商引资工作领导小组办公室，同时抄报县考核办。

招商引资工作领导小组办公室于5月5日前、6月5日、7月5日、8月5日前将签约项目情况、项目资金到位情况汇总。

（三）突出重点，着力在项目推进和项目引进上实现大突破。

（四）严格督查，县招商办帮助开展招商引资半年冲刺活动。

县招商办要坚持“四查四看”制度，即：查项目开竣工情况，看招商引资的工作实绩；查项目推进情况，看综合配套的服务水平；查招商洽谈情况，看项目对接的实际成效；查领导统筹情况，看领导是否一线招商。通过以查促干、以看促赛，努力营造只争朝夕、紧张快干的工作氛围，持续掀起比拼争先热潮。

（五）对各单位上报的签约项目，纳入全县招商引资和重点产业项目落地开工目标责任管理范围，由县招商办进行汇总后，报县纪委（监察局）备案。其中，内资3000万、外资200万美元以上招商引资和重点产业项目，“昆交会”签约项目实行项目进展月报制度，请各单位填报《市招商引资和重点产业项目进展情况统计表》（附件3）上报县招商办。请各单位按照《招商引资半年冲刺竞赛签订项目报表》（附件1）和《招商引资半年冲刺竞赛招商引资项目到位比例报表》（附

件2)的要求,认真填写,不得空项。

(六)各单位要及时、全面、准确地上报半年冲刺项目和相关材料,凡弄虚作假的,一经查实,由县考核办按照《县招商引资工作实绩考核奖惩办法》》和相关规定予以处理。

## 商贸城招商活动方案篇三

通过此次招商会议,达成参会经销商及时与公司合作的意向,为启动市场做好铺垫。

倡导健康,创造佳品,引领双赢。

xx年10月15日-10月17日期间,第一天下午报到,第二天

上午8:30正式会议。

1、政府领导,包括政府领导,家电协会会长

2、康佳集团领导、厨卫事业部领导、技术部代表、品质部代表、全国区域经理

3、全国经销商

4、会议工作人员:筹备组、调度组、后勤组、接待组、交通组、现场策划组成员

暂定“秘书工作”酒店

1、9月20日成立由部门领导组成的筹备组,并分配责任人,负责相关工作;

2、9月21日前由营销部提交《招商会议方案》草案,并交筹备组讨论,总经理审批通过。

3、9月22日-10月5日由各区域经理向已有合作意向的各省其他知名生活电器经销商和国美、苏宁等全国连锁销售企业发出《招商邀请函》。

4、10月1日之前确定好会议地址与参会人员（政府机关、媒体及业界人员）名单。

5、公司内部成立司仪组或请专业司仪公司负责接待工作。

6、人员分工（详见表2）

7、10月14日之前完成公司及工厂现场5s工作，完成相关接待物品的采购及信息传递。

8、10月5日之前营销部经理负责整个招商会议的费用预算，报营销总监审核，总经理签字通过。

1、具体会议流程（详见表1）；

2、各组工作内容及要求见表2《人员分工及工作职责说明》；

1、会议现场的'清理；

2、与酒店的费用结算；

3、带领经销商参观公司及生产现场；

3、会议结束后，各区域经理负责区域经销商的招商洽谈及返程事宜的协助。

1、招商会议工作总结

2、下期工作计划及目标

## 商贸城招商活动方案篇四

流程:签到 推介会启动仪式项目推介环节抽奖音乐party 退场

招商会议是指招商组织通过举办各种类型的会议，向外界介绍、宣传、推广自身的投资环境、招商项目，促进沟通，厂建联系，以吸引客商前来投资的一种招商引资活动。

选择理由:此招商会应该在轻松愉快的氛围中沟通、洽谈。广泛听取商家建议意见，寻求共同合作点。应避免严肃紧张，具有谈判色彩的形式。

专家资源组主要成员

(5)、主持台、麦克风、音响设备。2、经销商区

进入手续登记、会议资料发放、咨询、解答、推荐、引导。(4)、专柜实景展示;(5)、实景两侧不同角度的易拉宝摆放。六、人员分组设置:**a**总指挥:一般有公司老总或者副总担任，主要是会议前期的组织、后期服务和总协调;**b**副总指挥:这个岗位是最重要的，是执行总指挥，负责左右细节的安排和处理，同时注重会议议程科目和时间安排，市场业务处理;**c**会务组组长:一般有行政部经理担任或者市场部经理担任，要求心态平和，熟悉各个经销商的情况。负责会议接待、登记、会议资料的发放、各个住宿房间的安排及会场的整理、各个成员的分组、突发事件的处理和协调。用餐协调、与酒店的事务性安排，参会人员往返接送等;若人员充足可在会务组中再设登记、接站两组;**d**会场组:会场秩序的调节、摄影、摄像、讲课进程的安排、会场现场的业务处理、会场气氛的营造;**e**后勤组:票务安排、会议各种费用结算、支付等;**f**沟通组:这个组责任最重，一般有分管副总或者市场总监担任，成员是熟悉市场和具有谈判能力的人，负责参会人员的名单整理、分组、就餐安排、合同资料、与会人员的事务协调、意

向经销商的沟通促进、配合会务组进行业务安排等。

## g登记组

(1)、某公司负责落实包括租场地、会场布置、邀请函、胸卡、样品、招商手册、电子光碟、向导牌□pop招贴、投影仪、手提袋、礼品、形象展示牌、实景堆头等物料准备。

2、会前事项：1、专家邀约，人员确定；2、会议场地(容纳150人左右)；3、专家、嘉宾住宿安排预定；4、场地布置及会议所需物料；5、已联络的经销商邀约；6、全国经销商及特邀嘉宾。

## 3、宣传

(1)场地费用(2)食宿费用(3)物料费用(4)交通费用(5)其他费用

一、拓展目标:开发维多利保罗专卖店35家。 二、工作流程: 三、业务组 市场操作: 1.时间规划: 1)市场拜访于9月18日10月8日;收集客户信息并按照客户质量将其分为甲乙丙类。

2)10月9日10月12日电话跟进并发放邀请函;同时对重点客户进行二次回访。

3)10月13日15日所有业务员返回南宁,电话跟进客户并准备会议期间事宜。

第 3 页 2013-4-17 4)招商会于10月1718日在南宁市 2.业务人员: 1)行程安排:业务员于9月17日务必到达南宁,召开会议安排好个人市场区域并设计好路线等事宜,市场拜访于9月18日开始。



2) 拜访任务:采取单位区域责任制。每单位区域市场必须以报表形式上交4名意向客户详细信息;第二,以报表形式上交市场调研资料等。(详见相关报表)3) 报到规定:下到市场期间,除了遵守公司原先关于电话报到的规定外,每天上午9点至9点30分(用公司手机即可)必须向业务组长报到并汇报相关情况。

## 商贸城招商活动方案篇五

招行第一年工作工资平均3000多一个月,做死做活,算到3500,才4一年,一分不花都用来投资不是,用来存也不是。同其他朋友比起来,的确亏。。。“你为什么到招商银行?”“你实习后还会选择留在这里么?”“国土资源管理多好的专业啊。。。”“不是身体累,是心累”“10万,那不是一眨眼的事情么?”

什么时候能够赚到我的第一个10万?为什么要同别人比,要同自己比,时刻催促自己比以前进步,与时俱进。

新的师傅又教我撕回单了,撕回单容易,但老是撕老是撕眼就会绿,撕完回单还要根据借贷单把账目分类,多的还需要一张张编号。之后下午迫不及待学了分传票,这个稍微复杂,在相连的传票中首先顺序把传票(包括:贷方传票、副本□xxx□回单,借方传票)撕成一沓,把它们分成三类,过程中不能出错。\*注:相当重要,借方传票有一处上401,下211的不能有误,否则要特殊处理,不过今天没有遇到过。

招行个人业务比较多元化,公工会很多很杂,每个人都要了解清楚所有业务,实时帮助任何客户解决问题同时,还要适当介绍我们的业务。招行个人业务的份额应该还是不够四大银行多,在抢占市场份额和保持客户的工作上还有很多。招行的理念肯定是1234567多劳多得。勤力的企业文化,肯定能够改变我的懒惰性格。