

# 个人招商引资工作计划 招商引资个人半年工作总结(通用7篇)

计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 个人招商引资工作计划篇一

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。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，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。我相信，在局领导和同事们的关心帮助下，我在今后工作学习中一定会做得更好、更出色。努力提高思想觉悟和业务工作水平，为实现我县的经济跨越式发展，贡献自己应该贡献的一份力量。

## 篇二：招商引资个人半年工作总结

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xx街道党工委、办事处今年工作的一项重要举措。一年来，在区委、区政府的正确领导下，在区捉资促进委员会领导精心指导下，街道党工委、办事处高举发展旗帜，认真学习贯彻党的十六届五中全会精神，紧紧围绕“生态立区，工业强区，建设成都北部新城、生态工业高地”目标，按照区委、区政府部署的对外开放招商引资工作任务，依托地位优势，制定工作措施，加强项目跟踪，克服务种困难，发动街道上下人员积极参与招商引资，完成了全年招商引资

的目标任务，有力地推动了街道经济有序发展，现将xx街道20xx年招商引资工作总结如下：

## 个人招商引资工作计划篇二

幼儿教师，阳光下最灿烂的职业；幼儿教师，一群充满爱心，多才多艺，永远年轻的人。虽然他们是平凡的，但更是高尚的；是温柔的，但更是坚强的；是纯真的，但更是智慧的。

曾有人呼唤：幼儿园需要男教师，幼儿园需要注入阳刚之气。也曾有人说“中国缺乏两种男幼师，一种是高水平的能够独当一面的管理型人才，一种是高度专业化的专家型教师”。总之，现在的社会对男幼师的呼声越来越高，因为孩子的成长和教育当然离不开男性的参与。

去年暑假，教育局要给\_幼儿园从农村中小学音幼专业的教师里面选拔8名教师。一名音乐教育专业的男教师在农村的中小学呆了九年，而他在这次公平、公正、公开的选拔中脱颖而出，那个人就是我。在这里我要衷心的感谢教育局给了我这次机会。

踏入幼儿园近一年以来，有喜有忧，但我很欣慰，因为我接触到了一群活泼、充满纯真可爱的孩子们。来幼儿园工作刚开始有点不习惯，因为都是女同事，经过一段时间调整，和两个学期的工作，现在适应了。看到孩子们我会感到非常快乐，尤其是孩子们用崇拜的眼神看着自己、围着自己笑时，我感到非常满足。

刚进入幼儿园让很多家长也感到新鲜，不少家长对其也比较期待。“我的孩子以前说话嗲嗲的，现在有一位男教师任教后，也不知道怎么回事，声音响亮了很多，而且也更加勇敢了，我觉得孩子班上有一位男教师，很幸运，挺好的。”虽然家长这样说，但对于我来说心里既高兴也觉得这好像是一种挑战，因为长期以来，幼儿教育是女性一统天下。而今幼

儿园男教师的现象已经成为事实，所以说儿园男教师这个职业同样重要同样有价值。也许存在就是合理，适合的就是的。既然选择了幼儿教师这个职业，就要朝着专业化的道路一步一个脚印走下去。读懂孩子，诠释自我，人生的价值在于能为社会做点什么？幼儿教育是充满爱心和希望的事业，它是一门科学更是一门艺术，需要爱的智慧和教育的技巧。

我会朝着职业园长的愿景目标努力奋斗，从名师的角度来塑造自己的专业素养及专业技能，做到自我发展、自我超越。不过，面对一些压力当然离不开更多的人文关怀、尊重、认可、和关爱。总之我会做事先做人，不因“物稀为贵”而骄横，不以“持才受宠”而偏颇，更不为“世俗偏见”而羁绊。轻装上阵，脚踏实地，勤学习、真实践、会创造、乐奉献，在幼教的道路上越走越宽。

在这里我也呼吁有更多的男教师来从事这份光荣的职业，和我一起努力在幼教事业中干出男教师的一片天。

招商引资工作个人心得体会2

## 个人招商引资工作计划篇三

在我开始刚做为一位销售员的时候，我的业绩做得很差劲，我却跟自己解释说：“我不会？，因为\_x□我的计划没完成，因为\_x”我总是在找借口，在抱怨。但我从未意识到给自己找借口的同时，我已经变得相当的消极了。其时祸根就是自己了。说起我的转变也很有意思，我无意中听到的一句歌词给了我很大的启发“要让人生更加漂亮，要努力才能有运”。从此“要努力才能有运”深深的刻入我的脑海中。每当我失败低落的时候，我都会暗暗给自己鼓劲，我坚信一点，只要有付出，就一定会有回报的。我开始以很积极的心态来对待客户，肯学着动脑去想方法跟进客人，事实证明一种结果，

我比以前成功了许多。

## 一、要客第一，合理安排时间，做有价值客户的生意

做为一个销售人员，我们的时间有限的，所有来店的客户都是有希望成交的，而在一天的时间里个个不放过，从而浪费了大量的时间在那些因客观原因非要置后合作的客户身上。首要的事是对客户进行分类，从而在最短时间内找到一些重中之重的客户。

## 二、知彼解己，先理解客户，再让客户来理解我们

在进行完与客户和第一次亲密接触后，我们一定会碰到许多难缠的客人，误解也会产生诸多问题。当遇到这样的一些障碍时，我们不能先去抱怨客户，他不够理解我们。事实上我们是有可能挽回这些客户的，虽然达不到的成功率，但我们经过一些方式的努力后，事实证明我们将大多数的客户，争取回来了。如何先理解客户呢？那我们必须先要进行区分对待，对于新接触而抗拒的客人来说，关键在于别太在意他说什么，甚至可以认为他们这只是一种托辞罢了（别忘了，客户他的思想也会随时在变的，永远没有一成不变的客户）。我们只需记得我们得将我们产品的优点亮点告诉他。你会很惊奇的发现客人的态度慢慢转变，这样，机会来了！

## 三、不断更新，不断超越、不断成长，蓄势待发

互相交流各自所拥有的丰富经验尤为重要。下次我可以用在相类似的客户身上，我们就有更多成功的把握了。我们也可以从同行那边学到知识，那样才能“知彼知己，百战不殆”，在竞争中，让自己处在一个有利的位置。我们要不断的超越自己，紧记一句话，不要与你的同事去比较长短，那样只会令你利欲熏心，而让自己精力涣散。与自己比赛吧，你在不断超越自己的同时，很可能你已经超越他人，而你是没在任何恶性压力下，轻松达到一个顶峰。

## 个人招商引资工作计划篇四

截止三月底，我局已成立近八个月，在此期间，我们已洽谈多个项目。现已投资建厂两个。投资额虽只有三、四百万，但在一定程度上安慰了我们整日在外奔波招商的渴望与疲劳之心！

我们深知“守株待兔”是难以招来客商的。今年，我局克服人手少、经费不足、其它非业务工作多的困难，充分发挥好招商主力军的作用，积极主动的走出去，宣传推介我园，拜访企业，洽谈项目。我局到达了浙江、上海、苏锡常、天津一带的多个开发区等地，结识了各地多家经济开发区一些主管部门的负责人，了解掌握了一批有意向产业转移老板的信息，并同多家企业老板进行了有效的项目交流和沟通，为我们开展产业转移对接工作奠定了良好的基础。

我局始终将优质高效的服务宗旨贯穿在我们工作中的每一个环节，努力为老板们提供人性化的“保姆式”全程服务，以便让正在洽谈的项目能早日签约，让开工的项目早日竣工投产，让已投产的项目早日产生好效益。为洽谈好浙江义乌一个老板的电动汽车的制造项目，胡书记特别嘱咐我们在春节前一定要登门拜访，送去一些老板需求的资料及致上我们的问候与祝福，现该项目已经投资建厂，下半年投入生产。

通过认真做好已引进客商的跟踪服务工作，鼓励他们大力宣传大由招商引资的优惠政策和良好的投资环境，并从成功的招商企业做起，延伸企业产业链，增强企业间的关联度，扶持办好现有外来投资企业，形成“蚂蚁效应”，现在我局正在做园区现有项目产业链上的企业统计工作，争取从中获取有效的信息。

不断完善委托招商，通过我们自己的同学、朋友，联系他们所在的企业，同时拜托他们再通过朋友提供信息给我们，形成链式反应，通过市场化运作招商，不仅降低了招商成本，而且极大地提升了园区形象，扩大了知名度。

(一)工作上有差距。外出招商工作过程中艺术效果不明显，这在一定程度上降低了与投资商谈判的质量与效果。

(二)成效上有差距。存在招商信息量不足，暂未引进工业大项目的问题。按照我县“发展五大产业，打造亿元工程”的战略部署，围绕五大优势产业，引进产业链条项目、配套项目不多。个别已洽谈的项目，由于受今年经济不利因素环境的影响，项目洽谈速度缓慢，没有达到预期的效果。

2019年，是我园区的关键年份。招商引资要在趋利避害、彰显优势、准确定位、重点突破上下功夫，我局全年力争引进上亿元的工业项目1个，投资超5000万元的项目2个，投资2019万元以上的项目3个。要实现上述目标，我们应做到：

招商引资难，当前尤为难。我们要结合我县的资源、产业、人力优势，做实产业招商的大文章，把握招商引资的方向。

我园要想在项目引进上保持足够的竞争力，必须提供环境保障。这就要求我园各部门要全力维护投资环境，努力提升政策服务水平，在审批执法检查等环节，在项目引进建设投产过程中，达到我园“四心”服务的标准，投资环境得到了保障，我园成了投资者的乐园，创业者的天堂，招商引资才会有希望。

一是外出在做好苏、锡、常、上海、浙江、一带招商工作的同时，要不断的把招商区域扩展到广东、福建等地区，做到只要有商机，我们就去抓。二是在家更要密切关注苏北邻县的招商动态，抓住外地老板来苏北考察的机会，尽可能的邀请老板来我们园区看看，提供更广阔的区域给他们考察，争取

做到不流失任何一条投资商源，提高老板考察投资的成功率与提升我们园区乃至县区的形象度!三是分析我县的客观情况，把握产业发展的可行性优势，针对性地到一些“塑料之乡”“纺织之乡”等地蹲点招商!

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。现将各项工作汇报如下：

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2019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。

2、档案管理工作：我主要是对档案进行归类整理，对招商局的档案资料进行统一保管，并以电子稿形式也要进行保存，以便今后的查阅，从而确保了档案管理质量。材料归档虽然一年一度，但材料收集却贯穿于全年工作的整个过程中。平时要做个有心人，注意及时收集，及时的整理，有的材料是现成的，齐全的，但有些材料是残缺的，这就要勤于思考，善于分析，发现材料要及时的收集，对散落在外的材料和领导拿出的材料及时的要回。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用物品的发放和管理，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。

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。

去年刚刚参加工作时，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。去年年底，我随外事办张主任一起到广东去举办了一些招商活动，通过外出确实也感受到了招商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，必须摒弃闭关自守、夜郎自大，牢固树立开放意识，进一步对外、对内开放，实行全方位、多层次的开放与合作，要加大我们上街的宣传力度，提高上街知名度，让上街真正走出去。但同时也看到了希望，更体会到了责任感、使命感与紧迫感，坚定了加快上街发展、建设的信心、决心。通过自己的理论与实践的结合，我也更看到了自己在业务上的不足，在今后的工作中我还要进一步解放了思想、更新了观念、拓宽了视野、丰富了知识，对社会主义市场经济的运行态势要有一个明晰的认识，同时也要提高自己的思想政治素质、实际工作能力、政策理论水平。努力工作，勇于创新，为上街的发

展做出贡献。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。

2019年，我作为高新区派驻市政府南京蹲点招商工作组的一员，带着组织的期望，带着加快一方经济发展的重任，离乡离岗，奔赴南京，进行驻外招商，至今已经三年了。三年来，在蹲点主任的直接领导下，按照市委、市政府的要求和高新区党工委、管委会的安排，投身到招商引资的大潮中，不怕困难，不负重望，不辱使命，驻外招商工作取得了较好的成绩。我深入地了解当地的社会、经济发展状况，积极认真地开展宣传泰安、泰山和招商引资工作，进一步扩大了与客商的范围，结交了众多企业家，洽谈了一批项目，截止到目前，共邀请客商近500多人来泰考察，签订合同3项，合同引资额6亿元；落地项目2个，实际到位资金2亿多元；协议2个，协议资金30亿元；在谈项目4个。在南京招商工作组工作3年，感触很深也很多，主要有以下收获：

首先，树立大局观念。我们工作组直接在市招商办的领导下从事招商工作，而我作为开发区招商局工作人员，又在开发区领导的直接指导关怀下工作。因为工作的关系，经常直接受到市领导区领导的当面指导，他们高瞻远瞩的教诲使我受益匪浅。再加上直接领导x部长的言传身教，使我在思想认识上逐步提高，政策水平大为提升，视野更为开阔。我体会最深的是，我所做的工作既是代表高新区，更是代表泰安市的，服从服务于泰安市经济发展是工作大局。几年来能为我市的发展做出自己的努力，并取得一定成果，也是自己最欣慰的。

切实树立职业招商意识，坚定一切工作都是为了招商、一切围绕招商、一切服从服务于招商的思想，明确招商工作就是当前工作的重中之重，把自己从公务员变成“推销员”、“宣传员”，使自己适应经济最前线的工作，努力在招商工作上实行转变：

一是工作思路的转变。通过两年多来的招商工作，我们发现过去的广撒网、遍登门式的招商方法已不再适用。当前大型现代化的成熟企业在总部普遍设有投资发展部，企业下一步的战略发展目标与方向，一般都是由这些部门进行论证和选择。他们是企业的开路先锋，要想获知一个企业是否有向外扩张的意向，首先要与他们接触和沟通，中小型企业都是由老总决策，而不是由遍布各地的工厂、企业决策，这就是所谓的总部经济。在获知企业准确的发展动向后，还要进行政府、商会、企业自上而下的推动，而不是过去那种从基层工作人员向上式的推进，既费时费力，效果也不甚理想。

二是工作方法的转变。工作中我们采取机动灵活的招商办法，紧跟当地产业走向，看清企业发展趋势，结合企业的战略布局，及时调整招商思路和办法，而不是过去那种以不变应万变的老一套，这在当前的招商引资工作中是非常不适应的。我们的做法是：紧跟时代走、紧跟客商走、紧跟形式走，抱准不怕吃苦、不怕摔跟头的信念；但如果外部因素发生改变，则马上调整战略，及时刹车，及时掉头。

三是工作态度的转变。刚到南京时，人生地不熟悉，我们也曾经存在过畏难发愁的情况，但伴随着角色身份的逐渐进入、招商工作的逐步展开，更加坚定了克服困难的信心和决心，敢于面对困难，掌握招商引资工作的主动权，在充分联络当地政府、商会和企业的前提下，努力站稳脚跟，逐步向周边地区进行渗透，使我们的工作越来越顺利。

首先是做个有心人。工作中注意不断总结经验，分析问题，突出重点，强化联络，熟悉和把握当地的经济运行状况。

通过了解，整个江苏省江南江北地区观念存在差距，经济发展方面存在江南强江北弱的现状。作为省会城市的南京，经济发展在江苏居上游水平，南京及其周边地区虽然有如扬子石化、依维柯客车、熊猫电子、金陵石化等知名企业，但是这些企业普遍规模较大，其投资受国家产业政策调控，且江苏省为带动苏北落后地区的发展，明确要求具有政府或国资背景的企业对外投资时优先考虑苏北地区。另外，江苏目前有来自全国各省、市、县以招商引资为主要目的办事处上百家，大家一窝蜂的涌向炙手可热的苏、锡、常等地，而把新兴城市以及发展中的县、市抛在了一边。在这种一窝蜂的、扎堆式的潮流中，必须树立自己的特色，决不能随大溜式地工作。而全国的民营企业大集团可以说以江苏为最多，且规模最大、实力最强，同时又具备对外扩张的意向，且总部多数在南京和苏南。我们经过认真地分析后认为，把工作的重点放在立足南京继续广泛搜集信息，积极联络有关人员，同时积极到镇江、泰州、盐城等新兴城市进行招商的摸底工作。我们抓住机遇，加大宣传推介的力度，广泛宣传泰安在区域与资源、政策环境等方面的优势，把这些有对外扩张意图的企业吸引过来，投资兴业。

其次，以点带面地融入当地经济圈。所谓的经济圈，实际上很多是按照区域来划分的，伴随着中央经济政策的调整，经济工作逐渐北移，企业的战略布局也会相应调整，不是所有的大企业都会到我们这里来投资的，凡是前来的企业都有自身的考虑。为此，我们深入了解政府、民间商会、企业三个经济圈，认真研究政府产业布局和企业的战略布局，摸准吃透企业的实际情况，对症下药，有的放矢地开展工作。

- 1、政府经济圈。主要是把握全局，了解当地的经济格局和特征，了解当地经济发展、产业调整、资本流动的特点和趋势，了解当地扶持、限制、和禁止发展产业等情况，掌握招商引资工作的主动权。

- 2、民间商会圈。主要是利用民间商会这个平台，发挥好合作

和桥梁作用，扩大联络范围，积极宣传推介泰安的区位优势、资源优势、产业优势和环境优势，让客商知道泰安“有什么”，能“干什么”。

3、企业圈。主要是抓住重点企业、知名企业，以点到面，连环式扩大交往范围，积极做好两地结合的文章，争取有对外投资合作意向的大中型企业、好项目与我市园区、企业投资合作。

第三，确定重点区域，扩大辐射范围。通过认真细致的调查和了解，我们确定了立足南京辐射周边、以民营经济为主、以大型集团为重点的工作思路。在南京，我们先后拜访了苏宁电器连锁集团、江苏雨润食品产业集团、江苏力联集团、江苏高力集团、江苏顺天集团、斯威特集团、江苏金盛商业连锁集团、南京鸿国实业集团、南京福中集团、南京华润苏果、天地集团、金浦集团、宏图高科、红太阳集团、石林集团、南京中央商场股份公司等一批江苏省民营100强企业。以南京为中心，我们积极走出去，通过各种关系和渠道，到上海、盐城、无锡、宜兴、泰州、江阴等地活动，结识了扬子江药业集团、康瑞集团、泰开电气、远东控股、天地龙集团、隆力奇集团、红豆集团等一些大企业集团，结交了一大批政府经济界、商会和企业界朋友，获得了大量有价值的信息线索，尤其是无锡，我们已建立了稳定的政府、商会、企业圈，为做好招商工作奠定了坚实的基础。截止到目前，我们共接触企业1000余家，邀请500多名客商来泰考察。

在南京蹲点三年，对我来说是一个极大的考验和挑战，遇到了不少困难。先说工作上的困难，首先要过人生地不熟这一关，有时去一个企业谈项目、作介绍，反反复复十几次，尚不能得到理解和答复，这的确是对一个人的自信心和意志的磨炼。好歹经过领导的帮助，加上自己的努力，这样的困难已经适应了。

对于生活上各种各样的困难，可以说说不尽、道不完。一个

年轻人离开家庭，常常处在孤独和寂寞中，如何面对和克服形形色色的生活困难，这又是对一个人品质的考验。我的父母只有我这一个儿子，他们都是军人出身，父亲患有糖尿病、冠心病，母亲是二级乙等残废军人，二老年龄不高，但体弱多病，需要照顾；我是2019年刚刚结婚半年即赴宁蹲点招商，三年来没有在家里给父母妻儿和自己的过过一次生日。2019年元旦期间，我身患麻疹，全身65%的面积起红疹，按要求需要住院治疗，但是有项目要谈，一想到项目是驻外招商人员的首要工作，就顾不得那么多了，毅然奔赴南京开展工作。虽然我80多岁奶奶就住在南京，应该说随时看望老人、尽孝很方便，但是整天忙于走访、洽谈等，三年里只去看望三四次，为此心里觉得十分歉疚。2019年为了在春节前走访客商，一直坚持到腊月二十八晚上才回到家；2019年我爱人生孩子，我在家呆了三天就返回了南京；到现在儿子一岁了，每次回来总要端详许久，才能认出我是他爹……。总之，三年来，总是聚少离多，更谈不上为家庭做出多少贡献了，好在全家人支持我、理解我，这给了我心理上很大的安慰，更使我感动，感触最深的是，往往看起来象山一样难以撼动的困难，由于家庭的理解和支持，顿时烟消云散，我深深感到他们是理解我的事业，更是理解高新区的经济发展，以致整个泰安市的大发展。尤其是开发区领导无微不至地给我们驻外招商人员家庭的关心照顾，使他们倍感亲切，使我倍感温暖，总觉得在外蹲点招商干不出成绩，对不起家庭，对不起领导，因此更增添了我做好这一工作的动力。

蹲点三年，我觉得自己成熟多了，也有了很大的进步，强化了学习的意识，锤炼了务实的作风，开阔了工作视野，增强了适应能力，自己也为这三年的苦没有白吃感到自豪。衷心感谢各级各位领导对我的信任和关心，给我这么一次锻炼的机会，必将受益无穷，也必将是我人生路上的重要的一章。

1、要用心，要敬业。用心、敬业是做好工作的前提和保证，招商引资工作更是如此。为此，我们每到一地，首先要做的事，就是了解当地的经济产业现状、经济运行规律、经济分

类状况，然后对掌握的情况进行认真地分析论证，在此基础上确定工作目标，然后想方设法地找准工作切入点，争取融入当地经济圈。

2、要以诚心对待朋友和客商，以诚招商。招商引资方法很多，如优惠引商、服务稳商、以商招商等等，但我们认为最根本的是以诚招商。客商投资，图的无非是稳定的利润和回报，而招商引资也不是一项短期的工作，打一枪换一个地方，抢了就跑。为此，我们在做到投客商所好的同时，尽可能地多考虑客商的利益，以我们的真诚、诚实守信、不做作打动客商，把他们吸引到我们周围。有项目的，全力推动；没项目的，成为我们的宣传员、信息员和情报员。

3、要时刻牢记自己代表泰安，树立自身良好形象。作为招商工作组，要时刻牢记自己的本职工作是招商引资，时刻牢记自己代表泰安。我们在了解、融入当地社会、工作、文化和生活的同时，必须要保持自己的特色，用我们扎实的作风、豪爽的性格来影响他们，让对方了解我们、接受我们，进而投资泰安，而不能随大流、搞东施效颦、邯郸学步、亦步亦趋，丧失泰安的形象。

总之，三年来，驻外招商使我学到了很多的东西，做了一些工作，也取得了一定的成绩，但与市委、市政府的要求相比，距离引进更多大高外名项目要求相比，还有很多差距。今后，我将在领导的带领下，继续围绕招商引资这一市委市政府的中心工作，尽心尽力，脚踏实地，兢兢业业地，争取做出更大贡献。

## 个人招商引资工作计划篇五

一年来，我乡乡村两级领导干部牢固树立“为企业服务、为项目建设服务就是为全乡发展大局服务”的思想，发扬敢想、敢争、敢为人先的精神，主动出击，内引外联，上下协调，

闻风而动追项目，不遗余力跑项目，千方百计上项目，积极主动为各类投资主体提供优质高效服务，着力营造重商、亲商、安商、富商的浓厚氛围，全乡招商引资工作保持了良好的发展态势，取得了显著的成效。现将全年工作总结如下：

## 一、优化投资环境，敞开乡门招商

乡党委、政府始终把招商引资作为工作的重中之重，不遗余力优化投资环境，不断强化招商意识、环境意识和服务意识，增强软环境竞争力，创新招商引资方式，着力打造“五大环境”，在全乡上下形成了支持非公经济发展和抢项目、争投资的热潮。即始终把干部职工和社会成员的思想解放和思想观念转变作为一个永恒主题，在全乡牢固树立让人赚钱的地方就是投资环境的地方的观念，营造坦诚、互信、互敬的良好人文环境；不折不扣落实相关优惠政策，做到“诚信招商”，创造良好的政策环境；努力创建“平安双河”，严厉打击违法犯罪，保证投资者生命财产安全，创造良好的治安环境；切实加快小城镇基础设施建设，建立健全支撑招商引资工作的社会服务体系，使城镇的服务功能更完善，生活环境更优美，创造良好的生活环境；始终把抓服务水平和质量的提高，作为招商引资的突破口，创新服务方式，强化服务内容，依靠有效的“全过程服务、全领域服务、全天候服务”，全力营造“亲商、重商、安商、富商”的服务环境。经过不懈努力，全乡干部群众谋发展、求发展、服务发展的愿望和意识进一步加强。

## 二、发挥产业优势，注重资源招商

充分利用已形成的支柱产业雏形优势，大力延伸产业规模。通过多年的招商运作，我乡基本形成以农副产品生产加工、石油产业、豆制品产业等为支柱的产业，通过这些支柱产业的资源优势，大力引进外来资金。在第xx届西洽会上，永祥豆制品有限公司分别与宁夏启元药业有限责任公司、西安利君制药有限公司、四川内江山山制药有限责任公司签订了价



值4865万元的黄豆粉饼购销合同;与宁夏启元药业有限责任公司、西安利君制药有限公司签订了价值679.4万元的豆油购销合同。

### 三、增强服务意识，争取项目招商

树立科学发展观，增强服务意识，加强单位之间的配合，完善服务机制，提高服务质量，为投资商提供一个良好、诚信、和谐的环境，这是我乡重商引商的要诀。一年来，我乡加大了对项目服务的力度，并且对服务内容进行了量化考核，招商效果显著。一是进行项目策划服务，促进项目落户。就是在知晓项目信息后，主动和项目投资商联系，为项目出谋划策;二是提供项目征地服务，协助办理手续。项目确定实施后，积极协助办理项目建设相关的手续，协调项目开发商与职能部门的关系，现在正在进行的统筹城乡发展移民小区建设项目就是由我乡实行的全程跟踪服务，协助办理一系列建设手续;三是狠抓项目环境，确保施工建设。强化措施，改善环境，服务到位是抓好招商引资工作的前提，至关重要。为此，我们要求做到“三个凡是”，凡是不利招商引资的环境一律整治，凡是与招商引资工作挤道一律让路，凡是客商需要服务一律满足。项目开工建设中，我乡的国土、司法、综治、财政等单位整体联动，积极协调建设环境，努力化解各种矛盾，提供诚心、诚意、无偿的优质服务，使每一位客商都成为快乐的投资者。

## 个人招商引资工作计划篇六

今年以来，县委、县政府紧紧围绕“艰苦创业五六年、力争跨入百强县”的总体目标，紧扣发展主题，不断创新招商思路，改进招商方式，拓展招商领域，狠抓责任落实，进一步改善和优化投资环境，全县招商引资工作保持了良好的发展态势，取得了招商引资的新成效。

(一)总体情况今年1-6月份，全县共引进项目75个，实际到位

资金8.9亿元，其中1000万以上项目到位资金4.9亿元，完成全年任务的60%，实现了时间过半，完成任务比例过半。今年以来新开工建设重点招商引资项目有：“四百”工程一期、齐鲁味精集团新上多功能塑料薄膜项目、华鲁制药公司袋装输液生产线项目、华鲁制药公司新上合成输液袋生产项目、信乐味精公司新上年产10万吨硫酸项目、信乐味精公司复合肥项目、美达纺织公司电脑刺绣项目、1200米商业步行街开发项目等。

## (二) 主要做法

### 1、修订文件，兑现政策。

今年上半年，我们组织召开了由各乡镇、县直各部门及各企业参加的全县招商引资动员大会，对原来的招商引资考核认定办法、考核奖惩规定和鼓励外商投资优惠政策进行了重新修订、完善，对20xx年项目引荐人按照政策给予奖励兑现，对在招商引资工作中涌现出来的先进个人给予大张旗鼓的表彰。通过优惠政策和奖励政策的落实和兑现，给投资者以鼓励，给引资者以奖励，形成了全县上下议招商、想招商、积极从事招商工作的良好局面，为全年工作的开展奠定了坚实的基础。

一是继续实施“一把手工程”。工作调度到“一把手”，奖惩兑现到“一把手”。二是分解目标任务。在全县目标考核办法中，提高了招商引资工作在各项工作中的比重，促使各单位把招商引资纳入日常工作范围。使乡镇、部门和企业普遍感到招商引资责无旁贷，把全县党员、干部、职工推向招商第一线。三是兑现奖励。每年初，都对招商引资引荐人给予表彰奖励，对在招商引资工作中涌现出来的先进个人给予大张旗鼓地表彰，大力激发了各级、各部门想招商、议招商的积极性。四是强化调度，加强督促。坚持实行了“三分之一”工作机制，月调度、季通报、半年观摩评比、年终奖惩兑现制度。

2、初步建立了县级领导分包重点招商项目制度。为进一步推动招商活动扎实有效开展，初步建立了县级领导分包重点招商项目制度，实行招商全过程管理。凡新开工一个重点工业项目，都由一名县级干部分包，分管领导人都在工地设立办公室，做到工地建到哪里，领导人的办公桌就搬到哪里，确保拿出2/3以上的精力放在项目建设上。每月至少召开一次项目进展调度会，听取包保重点项目的领导和企业负责人汇报，分析问题，研究对策，帮助解决项目进展中遇到的实际困难和问题，督促企业加快项目建设。

3、不断突破新的招商领域今年通过不断拓展招商领域，实现了农业、商贸、城建开发等领域招商引资的新突破。在农业方面，我们引进了圆铃大枣无公害生产与产业化开发项目，该项目总投资1000万元，已到位资金520万元。在商贸流通领域，我们引来了上海华联超市、上海联华超市、浙江中大家具商场等各类大型超市6家。在城市建设开发方面，我们完成了茌东引水、枣乡街、振兴路开发、人民广场、天然气管网、美丽华酒店等一大批招商项目的建设。

4、小团组招商和网络招商成效明显。今年以来，我县紧紧抓住赴南方发达城市招商的机会，逐步走开了小团组、多批次、专业化外出招商活动的路子。先后由县级领导同志带队外出20余次，签订合同项目26个，合同引资额8.5亿元，其中有18个项目已开工建设。今年4月份以来，我们以聊城市网上经贸洽谈会为契机，集中力量，精心组织，实现了网络招商工作的新突破。自洽谈会开幕以来，网上洽谈1000余人次，达成合作意向13个，外商来我县实地考察已达20余人次。

5、把招商引资与招才引智结合起来，引进了一批职业经理和专业技术人才。鑫鑫铝业公司引进6名韩国工程技术人员后，改进了生产工艺，产品档次和质量迅速提升，打入了韩国市场。

xx年以来，虽然在招商引资工作上进行了艰苦的努力，取得

了一定成绩，但也存在一些问题，突出表现在：

1、投资结构不够优化。有的招商引资项目门槛过低，投资结构不尽合理，低水平重复建设的问题比较突出，不利于产业集聚效益的形成。在引进尖、高、外项目上有一定突破，但数量不多，技术含量也比较低。

2、环境和服务还需进一步优化。个别单位和少数机关干部还存在服务意识淡薄、大局观念不强、工作效率低下、服务承诺和优惠政策不到位的问题。

3、企业在招商引资工作中主体缺位现象仍较突出。虽然各级各部门积极运作组织招商引资，而大多数企业招商引资的意识不强，主动性差，缺乏招商引资的动力机制，上经贸洽谈会为契机，集中力量，精心组织，实现了网络招商工作的新突破。自洽谈会开幕以来，网上洽谈1000余人次，达成合作意向13个，外商来我县实地考察已达20余人次。

文档为doc格式

## 个人招商引资工作计划篇七

今年来，社区把招商引资当作快速推进“兴居强区”战略的第一要务来抓，打着“尽我所能，您说我办”的招商口号，动员全员招商，营造浓厚的招商氛围，采取“五个一”措施跟踪服务，全力培育招商引资环境，广辟招商引资渠道，积极开展招商引资工作，社区上下兴商、安商、富商和全民招商引资蔚然成风。截止12月底，已有3个招商引资企业正式落户社区，到位资金1000万元。1个续投项目，今年新增建设资金20万元，累计达到了100万元。

一、强化责任，加大招商引资力度。

我们成立了以党总支书记陈文金为组长的招商引资领导小组，

设立了招商引资办公室，专人负责招商引资工作，下发了《招商引资目标管理实施细则》，建立了招商引资目标管理责任制。根据本社区实际情况，想方设法完成招商引资任务，签订招商引资责任状，实行年度绩效挂钩，按月督查，按季考核，年底兑现奖罚。做到了人人身上有任务，个个头上有压力。

## 二、筑巢引凤，培育招商引资载体。

我们成立了优化投资环境领导小组，加强了社会治安综合治理基础建设，加大了对企业周边环境治理力度，努力营造稳定的治安环境；在全社区营造了“你投资、我欢迎，你办厂、我服务，你发财、我发展”人文环境。同时，加大投入，加强投资硬件建设，筑巢引凤。社区投入了近40万元硬化了社区南3#地块道路，美化、亮化社区环境。从而，功能较全的硬件环境、勤廉高效的政务环境、安定团结的治安环境和全居招商兴商安商富商的人文环境组成了社区充满活力和吸引力的招商引资载体。

## 三、广辟门路，积极开展招商引资。

年初，我们收集整理社区在外贤人能士档案，建立了社区招商引资资源库。动员全居居民发扬“走千山万水、说千言万语、想千方百计、历千辛万苦”的“四千”精神大力招商引资。特别是党总支书记xxx□以身作则，亲历亲为，利用春节、清明节等传统节日开展亲情招商引资。今年大年初一，陈书记主动上门给回乡过年的知名人士拜年，积极动员他们回乡兴业和通过他们的社会关系网招商引资，以情感商。同时，亲自带队，主动走出去，邀请外地老板到社区投资办厂。

## 四、加强服务，狠抓项目跟踪落实。

我们坚持“一个项目，一名领导，一套班子，一套方案，一抓到底”的“五个一”制度，采取“围墙内的事企业管，围

墙外的事我们办”的方法，紧紧抓住每次机遇，紧扣每个环节，全程跟踪服务，确保每个投资意向都能签订投资合同，每个投资合同都能落实资金到位，客商每笔资金都能用在企业实处，实实在在地把企业引进来、办起来，让企业稳得下，发展好。组建专门工作班子，确定一名干部为联建责任人，实行一事一议一结服务和全程代办协办服务，做到特事特办。