

# 最新招商课程演讲稿 招商工作演讲稿(优秀5篇)

演讲稿也叫演讲词，是指在群众集会上或会议上发表讲话的文稿。演讲稿是进行宣传经常使用的一种文体。演讲的作用是表达个人的主张与见解，介绍一些学习、工作中的情况、经验，以便互相交流思想和感情。演讲的直观性使其与听众直接交流，极易感染和打动听众。以下我给大家整理了一些优质的演讲稿模板范文，希望对大家能够有所帮助。

## 招商课程演讲稿篇一

产业园区的建设离不开企业发展，而企业的引入、培育和壮大，都与招商工作密不可分。从这个层面说，招商工作者的素质，不仅决定了招商工作的成效和园区发展水平，更代表着园区形象和精神风貌。今天我就想说说我眼中高新园招商工作者的必备素质——创新、诚信、奉献。

身在新高新园，我深刻体会到，招商工作所涉技术日新月异，所含产业包罗万象，而这也给高新园招商工作者带来了创新的要求和动力。作为新世纪以来最富生命力的热点词，创新应体现在工作的各处，贯穿工作的始终。一方面，它是招商工作者应有的职业素养，要保持关注新事物新动态的积极性，培养接受新视角新理念的思维。另一方面，它也是招商人员必备的工作技能，要根据项目具体情况和进程变化，寻求灵活高效的工作思路方法，以达到最理想的效果，不墨守成规。半月前，我有幸获得机会，随同园区领导出访美国，所参观的硅谷孵化器，其针对不同高精尖产业量身定做的理念先进、形式多样的投资和服务模式；所拜会的微软公司，其内部高度智能化、自动化，同时富有人性关怀和社会责任感的管理体系，都使我感触到，只有创新，才能让自己站在更高点和更前沿，才能把看似平凡的招商工作做得非同一般。

招商离不开“商”字，广义上也是一种商业行为。古语道，为商诚信不欺，这句话在今天依然是不变的真理。诚信作为基本道德的核心，是继续和巩固人际关系的纽带，也是任何社会和经济行为的准则，有德国背景的我，在与德国人交际中，对他们言必信行必果更深有体会。然而当今招商工作中，漫天许愿、诚信缺失这一违背招商工作初衷的现象却处处可见。这一方面出于招商工作者专业知识的匮乏，对相关环境、政策、法律法规了解不足，导致无意间出现表述内容与实际情形的偏差；另一方面则出于招商工作者责任心的缺失，不计后果地夸下海口，开出空头支票。这不仅会颠覆与项目方来之不易的信任基础，更会损害招商园区形象，助长虚假承诺无谓攀比的不良风气，使招商工作陷入恶性循环。随着经济发展，招商竞争已从比拼政策和资源，转向比拼环境和服务，招商实质也已从传统观念中的利益交换，变为共赢合作，只有坚持“承诺有度，恪守诚信”的原则，才能营造诚实守信健康有序的招商环境，为招商工作带来持续成就。

招商工作漫长而曲折，俗话说好事多磨，越是优质、大型的项目，越会在进程中出现项目方举棋不定，竞争对手轮番介入等复杂情况，使招商工作产生不确定性和额外工作量，给招商团队带来严峻考验。要战胜这一切，就要有全心全意的奉献精神。刚过去的短短半年，南京市就迎来了台积电、特斯拉等举世瞩目的精品项目的来访考察，有幸见证各园区招商人员为这些项目做出的非同寻常的决心和努力的同时，我也深切体会到，招商的成功来自于团队力量，团队力量则离不开个人付出，招商工作者只有勇于奉献，把招商视为毕生的事业，将项目与自己利益紧密连接在一起，才能保持高度的激情和韧性，比对手反应更快捷，跟进更密切，服务更全面，配合更到位，从而在争取新项目落户和促使现有项目持续发展的进程中稳操胜券。

南京是国家创新型试点城市，江宁区发展对南京市发展有着举足轻重的影响和极其鲜明的主导作用，推动江宁区经济发展，壮大高新园综合实力，是高新园招商工作者担负的非凡

使命和殷切期待。在这里，我愿和每位创新、诚信、奉献高新园招商工作者一起，做强园区招商，共创园区辉煌！

## 招商课程演讲稿篇二

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

尊敬的各位领导、各位同志

大家好！

今天，我本着挑战自我、展示自我的目的走上竞聘演讲台，感谢各位领导多年来对我的教育和培养，感谢在座各位同志对我的支持和信任。

我服从党的领导，在日常行为中严格要求自己，以积极向上的世界观、人生观、价值观指导自己的工作和学习，本分做人，踏实做事。

我虚心学 当前隐藏内容免费查看习，于xx年取得xx毕业证书，并且通过不断学习，丰富了自己的政治理论及业务知识，可以说目前我基本上能够处理和解决业务工作中出现的各类问题。另外，我思想比较活跃，精力旺盛，工作热情高、干劲足，接受新事物比较快，勇于实践，具有开拓精神和昂扬的斗志。

我能以饱满的热情投入到本职工作中去，工作上勤恳认真，严谨负责，尽心尽职，毫无怨言。我爱岗敬业，工作踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，不管干什么从不计较，更不怨天忧人，干一行，爱一行，总是努力把 work 做得最好。

求真务实的工作作风，养成了我遇事不含糊，办事不拖拉的工作习惯，造就了我不惟书、不惟上、只惟真、只惟实的工作态度。

我在教育局工作期间，从事学校思想政治日常管理，积累了一定的管理经验，自身的整体素质和综合能力都得到了加强，这对我在今后的工作中，如何正确处理和解决各类问题，提供了丰富的实践经验和管理能力。

首先，加强学习，全面系统地掌握相关法规和业务知识。古语云：“不积跬步，无以致千里；不积小流，无以成江河。”为此，我要时刻注意提高自身综合素质，不断以新知识、新理论充实自己。

第二，扎实工作，锐意进取。既发扬以往好的作风、好的传统，埋头苦干，扎实工作，又注重在工作实践中摸索经验、探索路子，和大家一道努力把我市的招商引资工作抓好，抓出成效。

第三，摆正位置，当好助手。在工作中我将尊重局长的核心地位，维护局长的威信，多请示汇报。

假如我能在此次竞争中脱颖而出走上招商局副局长领导岗位，我一定不负众望，在领导和同志们的支持下，努力学习，开拓进取，解放思想，大胆创新，紧紧围绕\*\*\*实施xx和利用我国经济处于高速发展时期的历史机遇，利用外商和东部企业资金流、物流、人流向xx倾斜、到xx投资热情日益高涨的契机，加大招商引资力度，培育新的经济增长点，为xx的跨越式发展做出积极贡献。

因此，我打算从以下几个方面来开展工作：

### 一、大力优化招商环境

首先，实行最优惠的政策。本着“你发财我发展”的原则，在不违背国家法律、法规的前提下，把政策放宽到周围地区最优惠的程度。对来我区兴办各类企业的投资者给予财政扶持、收费、用地等方面的优惠。

其次，提供最优质的服务。履行服务承诺，接受群众监督，推进“诚信”建设，为外来投资者的生产经营和生活提供最便捷的服务，包括对其子女入托、入学等给予照顾和优惠。

## 二、改进和创新招商方式，进一步增强我区招商引资的吸引力和竞争

首先，搞好招商项目的论证包装。项目是基础，没有好的项目招商就无从谈起，因此要搞好项目的收集、筛选、论证和包装工作，提高质量，体现项目的科学性、前瞻性、实效性和可操作性，力求项目最好达到项目建议书、可行性研究报告的要求。

第二，做好项目的推出工作。首先是调动企业的积极性，利用企业自身的对外联系网络，寻找同行业中可以合作的对象，同时依托各级招商部门的引荐和服务，依靠社会各界的牵线搭桥，充分利用各种投资说明会、招商活动、各种信息和互联网项目推荐平台等，多渠道、多形式获取招商信息。

第三，是要讲诚信，抓落实。我认为，招商引资的立体内涵应该是“招得来，留得住，能发展”，而不能仅仅停留在“招”和“引”的层面上。要设身处地为外投资企业着想，招商引资工作要讲诚信，以促使企业能生产、能发展。

## 三、继续把招商引资作为重点工作抓紧抓好

首先，抓在谈项目。目前我区的意向投资在谈项目很多，促其尽快落户是今后的招商工作重点。下一步，对所有在谈项目进行梳理排队，集中力量，落实相关条件，加快洽谈速度，力争早日落户我区。

其次，在此基础上抓产业规划。适应发展需要，研究制定科学产业规划，根据规划，制定招商引资方案，并全力组织实施，通过抓规划促招商，以招商促产业膨胀。

最后，要抓在建项目服务。进一步落实责任制，抓项目服务，促建设进度，使之尽快投产达效。

四、在招商队伍建设上下大力气，大力培育优秀的招商人员，增强招商人员的责任感，提高政治业务素质和工作技巧，培养持之以恒、热忱招商的人员的责任感，提高政治业务素质和工作技巧，培养持之以恒、热忱招商的精神，确保有人招商，招好商，出成效。

在各位领导和同事面前，我还是一个才疏学浅、相对陌生的学生或者新兵；参与竞争，我不敢奢求什么，只想更加清醒地看到了自身存在的差距，促使我在以后的工作当中，努力学习，勤奋工作，以绵薄之力来回报组织和同志们。

谢谢大家！

### 招商课程演讲稿篇三

一是本着担当、务实的精神全面完成今年的招商引资任务，力争全市排名再次前移。

二是要找准招商引资突破口。在发改局徐贵成局长的大力帮助下，投促局围绕磷煤化工、加工制造、电子信息、医药白酒等多个符合\*\*县招商引资方向的产业，充实完善了项目库，希望各乡镇、各部门要以此为招商引资的目标和突破口，并在《\*\*县招商引资优惠政策》的解读上重点理解“一事一议”，只要符合产业导向的项目，实实在在投资的项目，什么政策都可以谈，力争全域招商，全域发展。这里要求各乡镇下半年招商引资工作都要有所突破。

三是要着力抓好招商项目落地。为了加大对已签约项目的跟踪力度，县督办督查中心已经给各招商引资成员单位下文，要求近五年来已签约招商项目责任单位每十天一报，报工作进度、协调结果、存在困难、下一步建议；投促局要在一周

之内建立招商引资项目协调机制，同时每个项目责任单位、乡镇的跟踪协调力度作为年终招商考核的重中之重，请县督办督查中心每个月要对重点招商引资项目进展情况进行现场督查，提出整改意见，请16个乡镇自加压力，年终晒一下签约的项目名单、落地项目名单。

四是要着力开展全民招商。按照《\*\*县招商引资目标责任考核及奖惩办法（试行）》相关政策，充分调动全县干部职工参与招商引资工作的积极性，只要对项目招商做出重大贡献的，将在年终招商引资奖励里面专门列出一部分来奖励个人，并颁发相关荣誉证书，大奖特奖。

五是要着力丰富招商引资方式。今年我县两位主要领导亲自带队，主动出击，去云南、香港等地招商都取得了重大突破，而我了解有一些乡镇到现在都还没有走出去主动招商，今年所有乡镇必须充分利用各自的资源走出去，不管任何招商方式，招到了就算工作实绩。

六是要着力加快会展经济发展。贵州航空公司、修正药业、新华保险等公司的半年年会在\*\*大峡谷召开，贵州旅游小姐选拔赛在\*\*白马御温泉召开，还有很多我们不知道的，各乡镇、各部门要积极争取国际性、全国性展会来\*\*举办，同时请宣传部加大宣传力度，投促局做好跟踪服务，借会展经济的东风增强\*\*县的影响力和知名度，助推我县经济的高速发展。

## 招商课程演讲稿篇四

各位领导，各位嘉宾，女士们，先生们：

大家上午好！

金秋送爽，丹桂飘香。在这初秋的收获季节，很高兴能够与各位嘉宾齐聚在这绿草如茵的银杏湖高尔夫球场，共同迎来

招商银行南京分行第六届“金葵花杯”高尔夫精英邀请赛。在此，我谨代表招商银行南京分行对到场的各位嘉宾表示热烈的欢迎与诚挚的感谢！

秉承着“因您而变”的现代商业银行服务理念招商银行，一直以来都致力于为客户提供优质的金融服务及增值服务体验。作为维护客户关系的重要平台，高尔夫运动已经成为金葵花客户增值服务体系中不可缺少的组成部分，成为连接招商银行与金葵花客户的重要纽带。

自20xx年第一届金葵花高尔夫精英邀请赛创赛以来，我们已走过六年的时光。在大家的共同呵护下，比赛已从当初籍籍无名的普通赛事，发展成为一项备受瞩目、享誉业界的重要体育赛事。在这期间，我们收获友谊，见证发展，拥有许多美好而珍贵的回忆。与此同时，我们也欣喜地发现，越来越多的客户正将高尔夫变成一项可以与朋友和家人一同分享的休闲运动。在此，我们真心地感谢到场的各位领导、各位嘉宾这六年来始终如一的关心厚爱，风雨相伴。

饮水思源，感恩进取。今天我们再一次相聚在银杏湖畔，体会高尔夫运动的迷人魅力与无穷乐趣。我们希望通过今天的活动，能够给招商银行的各位贵宾提供一个放松身心的小小平台。同时也希望借此机会增强客户对金葵花服务的亲身体验，感受招商银行独特的人文关怀。最后，我预祝今天的比赛圆满成功，各位嘉宾在周末假日拥有一个美妙的高尔夫世界，杆数再创新低，谢谢大家！

## 招商课程演讲稿篇五

一是本着担当、务实的精神全面完成今年的招商引资任务，力争全市排名再次前移。

二是要找准招商引资突破口。在发改局徐贵成局长的大力帮助下，投促局围绕磷煤化工、加工制造、电子信息、医药白



酒等多个符合\*\*县招商引资方向的产业，充实完善了项目库，希望各乡镇、各部门要以此为招商引资的目标和突破口，并在《\*\*县招商引资优惠政策》的解读上重点理解“一事一议”，只要符合产业导向的项目，实实在在投资的项目，什么政策都可以谈，力争全域招商，全域发展。这里要求各乡镇下半年招商引资工作都要有所突破。

三是要着力抓好招商项目落地。为了加大对已签约项目的跟踪力度，县督办督查中心已经给各招商引资成员单位下文，要求近五年来已签约招商项目责任单位每十天一报，报工作进度、协调结果、存在困难、下一步建议；投促局要在一周之内建立招商引资项目协调机制，同时每个项目责任单位、乡镇的跟踪协调力度作为年终招商考核的重中之重，请县督办督查中心每个月要对重点招商引资项目进展情况进行现场督查，提出整改意见，请16个乡镇自加压力，年终晒一下签约的项目名单、落地项目名单。

四是要着力开展全民招商。按照《\*\*县招商引资目标责任考核及奖惩办法（试行）》相关政策，充分调动全县干部职工参与招商引资工作的积极性，只要对项目招商做出重大贡献的，将在年终招商引资奖励里面专门列出一部分来奖励个人，并颁发相关荣誉证书，大奖特奖。

五是要着力丰富招商引资方式。今年我县两位主要领导亲自带队，主动出击，去云南、香港等地招商都取得了重大突破，而我了解有一些乡镇到现在都还没有走出去主动招商，今年所有乡镇必须充分利用各自的资源走出去，不管任何招商方式，招到了就算工作实绩。

六是要着力加快会展经济发展。贵州航空公司、修正药业、新华保险等公司的半年年会在\*\*大峡谷召开，贵州旅游小姐选拔赛在\*\*白马御温泉召开，还有很多我们不知道的，各乡镇、各部门要积极争取国际性、全国性展会来\*\*举办，同时请宣传部加大宣传力度，投促局做好跟踪服务，借会展经济

的东风增强\*\*县的影响力和知名度，助推我县经济的高速发展。