

# 2023年美业招商主持稿 企业招商座谈会 演讲稿(实用5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 美业招商主持稿篇一

感谢给我在这次会议发言的机会，我将敞开心扉，谈谈自己的心得体会，希望对你们有帮助。下面就由本站小编为你分享企业招商座谈会演讲稿，欢迎欣赏。

尊敬的女士们、先生们，大家上午好！

非常感谢国邦集团邀请上海源古地板来到太和这个美丽的地方。(在这里再次感谢国邦集团和太和的父老乡亲们)。我相信，每一次相逢总是一次成功，源古地板是一家专业从事建材、地板、户外防腐木研究、生产和加工的企业。我们与南美洲、非洲、东南亚、俄罗斯等地一流的原材料供销商建立了战略联盟的伙伴关系！同时我们与中国台湾、德国一流设备的生产商建立了合作关系。

源古，源于自然，古为今用！

各位朋友，你们更需要的难道不是能给与强大支持的厂商吗？我们源古将带给你强大的支持。无论是新店新装还是老店重装，我们都有较大的装修费用支持。公司会协助店面装修设计，给予强有力的广告支持，策划开业活动方案，节假日促销活动公司给与活动费用支持并安排工作人员协助，指导。而且，公司免费对经销商各相关人员进行培训！

尊敬的各位朋友，这样的机遇哪里寻？这样的厂家何处找？同样的资金，同样的市场，源古地板绝对能带给您最大的成功！如果你想成功，想拥有绝对的财富，请到源古地板展位详谈。我们期待与您的合作！谢谢！

尊敬的各位领导，在座的各位朋友们，大家好！

首先感谢区委、区政府四大班子盛情邀请金汶连锁公司参加这次座谈会。

20xx年，翠屏区区委、区政府抢抓机遇，乘势而上，不断提高招商引资的层次、质量和效益，着力于打造宜宾市的商业贸易中心，实现翠屏区领跑全市，领跑川南的宏伟目标，推进科学招商、理性招商，坚持招商引资与转变经济发展方式相结合，坚持经济效益与社会效益相统一，坚持招商引资与招才引智相促进，不断开创招商引资工作新局面，牢牢把握本区区位优势、经济优势、开发开放态度等多种投资潜力，招商引资工作成绩喜人。

翠屏区有着海纳百川的气度，这种气度体现在政府各部门的诚信、完善的制度、高效的办事效率和良好的服务意识。作为宜宾市本土民营企业，金汶商贸连锁公司在区委、区政府及相关部门的支持和帮助下，取得了一定的成绩，这些微薄的成绩得益于地方政府对民营企业发展的高度重视。无论从政策上、工作上、经济上，区委、区政府都大力扶持我们，这使得我们从创业开始，就有足够的勇气和信心与其他大的、优秀的企业同台竞技，由小变大，由弱变强，在激烈的市场竞争中逐渐崛起。

金汶连锁公司遵循“城市发展的自然规律就是金汶发展的方向”的理念，我们最大的心愿，就是希望能为宜宾的城市经济建设尽一份力。最近几年，我公司从小小的个体经营到私营连锁化规模发展进程，从务实勤奋的宜宾再到西部乃至中国，将完成全国连锁化经营的整体战略布局。未来我们将进

一步推动公司文化建设完善“公司文化”和管理体制。加强员工福利的等级化、制度化、透明化和工资定级基本标准建设，从而走向股份制管理模式。我们将发展第三产业，转移产业结构，寻找新的利润增长点，同时我们将以完成自身品牌建设为目标，加快公司蜕变的进程。我们争取在短期内成为川西部地区同类行业的优秀企业、全国驰名商标、民营企业的优秀代表。金汶连锁公司坚持以政策为导向，紧紧围绕在党和政府周围，联系企业自身实际，整合资源，完善管理，打造适合金汶公司发展的商业模式，以使得公司能够稳定、健康、持续的发展。

为此，我郑重地向区委区政府请求，希望你们能一如既往的支持我们。期望能在大力招商引资的同时，加大对本土民营企业的扶持力度。为了提升宜宾商业市场的整体形象，实现外资品牌和本土品牌相融合以达到运营规模化，我公司希望政府能支持在翠屏新城商贸规划区规划修建“川南金汶皮具商贸城”。

承蒙关切，有幸参加区委、区政府四大班子精心组织的“招商引资工作座谈会”，我们今天的发展和明天的强大，归功于区委、区府和各级领导对招商引资的重视，归功于政策的多元化与科学合理性。我谨代表金汶商贸连锁有限公司向您们表示衷心感谢。天时人事日相催，冬至阳生春又来。展望新年，前景无限美好。在此，我祝愿各位领导、各位企业家们来年财源广进，心想事成！祝同志们、朋友们新年愉快，合家幸福！我们在守法经营自我发展的同时，积极投身到宜宾市经济复兴和发展的行列，开创和实现互惠共赢新局面，共同见证宜宾文明城市的腾飞。

谢谢！

同志们：

今天组织召开这次调度会，主要目的是了解各乡镇区、各有

关部门十月份招商月活动的谋划情况，对下一步工作进行安排部署，迅速掀起招商引资工作热潮，确保十月份招商月活动取得重大成果。

一、提高认识，切实增强开展招商月活动的责任感和紧迫感

集中签约是展示一个县抓项目建设的力度和成效的重要窗口，也是对外推介招商环境的有利时机，必须对十月份招商月活动的开展引起高度重视。

(一)开展好项目招商月活动是展示武邑换届成效的一项政治任务。近几年，市委、市政府连续开展了5月份的江浙招商和10月份的北京招商活动，对衡水加快发展起到了积极的推动作用。今年的10月份招商月活动，恰逢市县党委换届。省委张庆黎书记在全省领导干部大会上提出“心无旁骛抓工作、一心一意干事业”的工作要求；市委刘可为书记明确指出，要把换届的成果体现在项目建设的成效上，体现在十一月份项目招商月活动的开展上。同时，这项工作也是检验武邑换届后干部队伍战斗力的第一仗，各级领导密切关注。必须增强政治敏锐性，认真抓好这项活动，一天天算账，一项项排队，一件件落实，用招商引资上的重大突破来展示武邑的换届成效。

(二)开展好项目招商月活动是武邑加快发展、振兴崛起的现实需要。近几年的发展实践证明，只有持续不断地推进项目建设，做大做强工业经济，才能实现县域经济的快速发展。20xx年以来，我们相继引进了冀衡、东华、河钢、巴迈隆等一批重大战略支撑项目，工业经济对县域经济的支撑作用明显增强，财政收入逐年攀升。20xx年突破亿元大关，20xx年实现超翻番，今年，市定任务2.9188亿元，目前已完成2.4亿元，全年突破3亿元大关，稳操胜算。所以，要实现武邑振兴崛起，就必须毫不动摇地实施“工业化强县、大工业立县”主战略，坚定不移地引进大项目。今年的项目拉练，武邑名列第三，但客观地讲，我们与兄弟县市仍有一定距离，招商

引资的任务依然艰巨，必须保持清醒头脑。

(三)开展好项目招商月活动是当前面临的一项紧迫任务。今天是9月22日，距10月份招商月时间紧迫。近几天，市政府王宝军市长要对各县市区十月份招商月活动的准备情况进行调度。9月底市重点项目办要求各县市区上报拟签约项目。从各乡镇区、各部门的汇报情况看，感觉前段时间大家做了大量工作，谋划包装了一批大项目、好项目。去年10月份项目招商月活动，在北京集中签约29个项目，总投资150.52亿元。从目前掌握的情况看，今年我们谋划了28个项目，总投资174亿元，其中，10亿元以上项目8个，投资最大的印铁制品产业园达到28.8亿元，基本达到去年水平。关键要把这些项目敲死敲定，确保签约落地，同时再集中攻坚，谋划引进一批大项目，确保今年的项目招商月收获不低于去年，更不能比周边县市差。

## 二、明确任务，突出重点，认真开展好项目招商月活动

这次招商月活动，总的目标是：力争签约超亿元项目40个以上，其中，50亿元以上项目1个，10亿元以上项目6个，5亿元以上项目6个，项目总投资达到200亿元以上。

具体任务分解：循环经济园区引进亿元以上项目10个，其中，10亿元以上项目6个，50亿元以上项目1个；武邑镇、清凉店、审坡、桥头、赵桥、韩庄6个建制镇，每个镇引进亿元以上项目3个，其中，5亿元以上项目1个；龙店、圈头、紫塔3个乡，每个乡引进亿元以上项目2个；建设局引进亿元以上项目4个，工促局、发改局引进亿元以上项目各1个。

各相关责任单位要对照目标任务，理清思路，瞄准一个“大”（大项目、好项目），落实四个“抓”（抓项目引进、抓签约落地、抓投资规模、抓环境建设），迅速掀起招商热潮。

(一)精心谋划产业招商。“四星一城”是振兴崛起的重要支

撑，也是开展招商引资的主战场要围绕“四星一城”产业优势，谋划引进一批战略支撑项目。一是围绕生态化工产业抓招商。生态化工产业初步形成了盐化工和煤化工两大产业体系，项目关联性越来越强。要充分发挥产业的吸附聚集作用，利用好企业产品互为原料的特点，引进上下游关联项目。要把生态化工产业的链条吃准摸透，围绕产业链引进一批大项目、好项目。二是围绕精优金属制品产业抓招商。3月份，我们组织举办了冷轧薄板产业基地招商洽谈会，河钢集团与12家企业签订了投资协议书，协议总投资31.6亿元。要紧盯这批签约项目，逐一核实项目投资信息，分门别类，因情施策，加大跑办力度，一个一个地抓落地。三是围绕农副产品深加工产业抓招商。武邑是农业大县，农产品资源丰富，肉鸭、奶牛、设施蔬菜三大主导产业已具备一定的产业基矗要发挥好产业优势和资源优势，按照“抓龙头、带产业、壮大产业集群”的思路，谋划引进一批农业产业化龙头项目，做长链条，做大集群，做强产业。四是围绕现代物流产业抓招商。邯黄?路在清凉店建设衡东货运站，衡德路升级为国家一级公路，清凉店镇的交通区位优势更加凸显，为发展物流业带来了重大机遇。要按照衡水市卫星镇的发展地位，提升城镇功能，围绕仓储、配送、代理、信息服务、电子商务等谋划引进一批现代物流项目，做大物流产业，全力打造衡东物流基地。五是围绕传统产业抓招商。硬木雕刻、金属橱柜是武邑的传统特色产业，既有一定的产业规模，也有一定的产业基础，要发挥好产业优势，谋划引进战略投资项目，打造核心企业，推进产业整合、企业重组、技改创新，争创国家名牌，塑造企业形象，提升整个产业的影响力和竞争力。

同时，要围绕主导产业加强两个平台建设。一是建设研发和信息服务平台。围绕生态化工和金属制品两大产业，做好产业体系研究，着力引进链条项目；二是搭建物联网研讨平台。加强对循环经济园区和清凉店现代物流基地物联网的研讨，确保清凉店实现第二方物流，积极谋划第三方物流。

(二)广泛开展以商招商。以商招商是最直接、最有效的招商

方式。要尊重市场规律，由政府主导招商向企业自主招商转变。武邑一些骨干企业已经在市场上占据了主导地位。东华是世界最大的氨基乙酸生产基地，占世界产能的70%；冀衡化学是世界最大的含氯消毒剂生产基地；冀衡赛瑞是国内最大的硝基复合肥生产基地，国内市场占有率达40%以上；河钢衡板公司的冷轧薄板，具有“雹特、精、优”的特点，在全国首屈一指。这些企业在全国乃至国际上都有一定的影响力，要发挥企业优势，开展以商招商，让企业家引进企业家，引进战略合作伙伴。同时，要注重开展技改招商，动员企业家引进技改项目，提高产品科技含量，提升企业核心竞争力。

(三) 扎实推进平台招商。经过近几年发展，全县“四星拱城”的战略布局基本形成，平台功能逐步完善，特别是循环经济园区晋升省级工业聚集区，招商优势更加凸显，要充分发挥平台优势，引进一批战略投资项目。一是发挥省级工业聚集区的政策优势。循环经济园区晋升省级工业聚集区，省政府每年给予1500亩的用地指标，用以支持省重点项目建设。这是我们最大的优势。但要对接政策，积极引进大项目、好项目，争进省重点的“笼子”。同时，发改、新区要做好项目包装，加大跑办力度。二是发挥四大产业聚集区的平台优势。“西冀衡、东河钢、南物流、北加工”是特色鲜明的专业化园区，在编制县域空间布局规划和土地利用总体规划时，预留了未来几年园区发展的空间和土地。同时，四个园区的交通区位优势十分明显。“西冀衡”地处武邑与桃城区界，与衡水市经济开发区、桃城区路北工业园互动发展，三区整合后将成为千亿园区，可享受更多的优惠政策；“东河钢”毗邻县城主城区，基础条件十分优越；“北加工”处于全县种养产业聚集地带，涵盖了全县三大种养基地(肉鸭、奶牛、设施蔬菜)，为农产品深加工项目的引进提供了丰富的农业资源；“南物流”距衡水市主城区8分钟车程，邯黄铁路与衡德高速黄金十字交叉。这些都是招商引资的优越条件，要主动宣传，积极推介。

## 美业招商主持稿篇二

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。

### 美业招商主持稿篇三

曾几何时，“谁知盘中餐，粒粒皆辛苦”的诗句常在耳边回响；曾几何时，“一粥一饭，当思来之不易；半丝半缕，恒念物力维艰”的古训仍在心头萦绕；“勤俭节约、艰苦创业”这个古老而又年轻的命题，如今重又被赋予新的历史使命和战略意义。

如今，我国正处在经济和社会建设高速发展的时期，能源和资源总需求日益扩大，资源对经济发展的制约作用日显突出。我们正面临严峻的考验，节能降耗，是我们每个人都必须认真思考的问题。“历览前贤国与家，成由勤俭败由奢。”勤俭节约一直是中华民族的美德，是五千年文明古国的优良传统。厉行节约的宴婴，“一钱太守”刘宠，一代名相魏征，伟大的民主革命先行者孙中山，都为我们留下了一份份勤劳天下的宝贵遗产。“浪费是极大的犯罪”，指引着几代人艰苦创业、自力更生，使年轻的共和国迅速医治了战争创伤，甩掉了一穷二白的帽子，让中华民族重新屹立于世界民族之林。

“强本而节用，天不能贫。”我国是一个人均资源相对缺乏的国家，勤俭建国，节约开矿是时代的需要，也是提高经济效益的需要。从资源拥有量来看，虽然我国资源总量不少，但人均资源相对贫乏，资源紧缺状况将长期存在。从新中国

成立以来资源的勘探、开发和利用来看，我们走的是依靠高消耗资源、粗放式经营的经济发展的道路，存在着高投入、低产出和浪费严重的现象。为保证经济、社会可持续发展，缓解资源约束的矛盾，党中央提出了：“必须按照科学发展观的要求，坚持资源节约与开发并重，把节约放在首位，加快建设节约型社会”的重大决策。作为矿山职工，作为21世纪中国的建设者，必须从有效开发和利用资源出发，崇尚节俭、适度消费，牢固树立资源危机意识、勤俭节约意识和节约资源人人有责意识，以崇尚节俭为荣，以骄奢淫逸为耻。这是时代赋予我们的要求，也是我们责无旁贷的使命。“克勤于邦，克俭于家。”滴水可以成河，聚沙可以成塔，集腋可以成裘。建设节约型社会离不开我们每一位职工在学习、工作和生活中的努力实践，资源的循环利用和社会环境的净化需要从我做起，从身边做起，从一点一滴做起。“节约一滴水、节约一度电、节约一张纸、节约一粒米、节约一分钱、节约一寸土”，使用循环用水、节能产品和再生材料，倡导俭朴的生活方式和适度消费，推广办公电子化和资源变废为宝。

只要我们持之以恒，我相信，干涸的蓄水池一定会清水长流，断开的电闸一定会再度合上。历史和现实告诉我们，一个没有勤俭节约、艰苦奋斗精神支撑的国家是难以繁荣昌盛的，一个没有勤俭节约、艰苦奋斗精神支撑的社会是难以长治久安的，一个没有勤俭节约、艰苦奋斗精神支撑的民族是难以自立自强的，一个没有勤俭节约、艰苦奋斗精神支撑的企业是难以持续发展的。勤俭节约的美德如甘霖，能让贫穷的土地开出富裕的花；勤俭节约的美德似雨露，能让富有的土地结下智慧的果。让我们牢固树立勤俭节约的思想观念，把建设节约型社会，建设节约型企业的热门话题变成永恒的主题，让艰苦朴素成为最流行的时尚，让节约成为最有品位的生活方式和生活习惯。

我国能源紧缺，人口众多，生产效率偏低的基本国情决定了必须走建设节约型社会的道路。这就需要全社会合理利用和保护各种资源，以尽可能少的消耗，获得最大的经济效益和

社会效益。国家如此，作为一个自主经营，自负盈亏的企业来讲，就更应该在节约上下工夫，俗话说：“不省不成家”，企业就是一个“大家”，只有这个“大家”发展了，我们各自的“小家”才能够殷实。，也就是印证了“大河有水小河满，大河无水小河后干”的这句话。虽然大家都知道“节约光荣，浪费可耻”，但在实际工作中却存在长明灯，白昼灯，水长流，长待机等现象；虽然在工作业绩考核中加大了对各项费用的考核，但仍存在丢一个无所谓，废了就换的思想。勤俭节约是中华民族的传统美德，而美德为什么在如今就不能充分发扬呢？关键是人们心中缺少节约理念，缺乏节约意识，缺乏主人翁责任感。

要使每位员工增强责任心，树立正确的节约理念，需要从节约制度建设，创建节约文化氛围等方面进行培训。企业文化是企业持续发展的灵魂，构建节约型的企业文化，同样要从领导，干部，党员等管理人员做起，培养每位员工的节约意识，养成良好的节约习惯。人人都要讲节约，事事都要讲节约。

## 美业招商主持稿篇四

各位领导、各位同事：

早上好，很荣幸代表招商中心来做这次优秀团队事迹的汇报。

青州泰华城开业已4个月有余，现在回想回想那时候的经历，心里仍旧感慨万千。

2014年4月1日，青州泰华城项目招商正式启动。今天就来跟大家聊聊我们招商这个团队。招商中心主管级10人，其中2名主管招商时间不超过1年，8名主管从事招商工作不足4个月，大家手中基本没有什么客户资源，更没有全新项目招商的实操经验，可就是这样一群人，在面对市场压力和品牌开店困难的情况下，创造了一个又一个奇迹。

2014年的招商，我们遇到了两大难题：一是2014年整体市场经济不景气，许多品牌无开店计划且开始大面积闭店，谈完的品牌也出现反水情况；再就是这次合作的客户基本以当地代理为主，他们对青州东部新区缺乏信心，加之青州当地的一个项目开业时间迟迟不定，造成了当地客户对泰华城项目也产生了质疑，这种质疑在青州当地客户中形成了连锁反应，意向合作客户都持观望态度…这一个个的问题就像大山一样压在招商中心每一个人头上。

8月份的时候，招商工作到了瓶颈状态，工作成一两个星期的推进不了，每个人焦急的巡查着自己的沟通记录，看是否有遗漏的品牌，白天与客户电话沟通，晚上整理沟通记录及品牌落位。出差更是一件让我们这些招商人员难以忘怀的事情，有时候去拜访，还没等递上名片，品牌公司的前台人员就拒绝接待，没有开店计划，负责人不在家。。尽管每次都是友好交涉，却还是未然成功。七八月份一年之中最炎热的季节，招商中心的同事一直在追求着自己的理想，梦想，心中只有一个信念：就是全力以赴，确保满铺开业。路走的太多了，平常舒适的鞋子，竟然也能把脚磨出泡来，汗水湿透了我们衣服，头发黏在脸上，原来要美要靓的姑娘现在都没有了形象，每到一个地方，时间有限，力争在最短的时间内拜访更多的客户，晚上回到住处，累的都不想吃饭，说实话这种苦累都算不上什么，让招商人员心理上承受不住的是客户的一次一次的反水，那种无奈，那种煎熬，真的是精神已经到了濒临崩溃的程度，真的不想经历第二次。每个人的心酸只有经历过被别人拒绝的人才能感受的到。

在我们的招商工作中有很多感人的事迹：我们的负责人袁训花总监，父亲手术住院，无暇顾及，白天跟同事工作在项目现场，晚上回去陪床，从没因家中的事影响到工作，每天傍晚开碰头会，都是信心满满，传递着正能量。我们的崔丽莉同事，夫妻均外派在外，孩子老人都照顾不到，老母亲瘫痪多年，为了那份责任，信念和担当，她不想在女儿面前当个逃兵，不想在老公面前打退堂鼓，不想在父母面前因承受不

了这份压力而退缩，不想在公司领导面前临阵脱逃。为了打开青州当地代理商的缺口，她不惜去拜访新郎代理商达20多趟.....我们部门唯一的葱花李涛，从事招商工作4个月不到，在集团项目部总指挥做出尝试汽车招商这个方案时，让他负责这个品类的摸底工作，并展开招商，本身招商经验就不是很有丰富，加上汽车品类的招商也是青州项目一个大胆尝试，但是他没有胆怯，他马不停蹄，昼夜约见客户，听从指挥意见，跟搭档用了短短的两个月的时间，签约汽车品牌40余家，真的，只有不敢想，没有做不到的事情，李涛夫妻都是长期驻外，宝贝女儿今年才4岁，脱不开身的工作，女儿上幼儿园经常是朋友去接送，实在不行他就把女儿仍在青岛父母那里一扔就是十天半个月的，对女儿的亏欠让这位父亲时常偷着哽咽。。我们年轻有活力的陈韶敬美女，为了筹备这个项目，不顾家人劝阻，推迟要孩子的时间，全身心投入的筹备工作中来，成功打造目前青州运动休闲户外面积最大（5000平方）、品牌组合最全的运动汇。所负责运动休闲户外品类截止到7月中旬签约率已高达80%，7月底，突然接集团公司会议决定对运动休闲品类落位进行大调整一由百货四层调整至新天地二层，这就意味着整体品牌从位置到合作条件的重新洽谈。干招商的都知道，二次谈判困难尤其大，面对开业在即以及合作商的质疑，一不小心就会动摇客户的合作信心，时间紧任务重，必须顶住压力、调整心态，安抚客户重新报店迫在眉睫。经过几轮沟通洽谈，最终使40多家签约客户30天内全部按照最新规划重新落位，有效的防止了客户流失。

在这支年轻的团队里，我算是较有招商经验同事了，但是在这一次项目筹备中也备受冷遇打击，之前走访跟进的高大上品牌，在这个县级市无用武之地，这种心理上的落差真的不好受，为了尽快让自己适应面对现实，接受并认同接地气的品牌，我同我的伙伴们无数次的穿梭在青岛、济南、淄博这些同等商场中，了解品牌，沟通品牌。

这次女装招商的压力，是我从事招商工作以来接受的最严峻的一次挑战和考验，一次次的打击，一次次的失望而归，心

里的酸楚无以言表，到九月份的时候，女装的招商才达60%，一次会议上，吕总当着满会议室几十号人破口骂我，“这么长时间了招成这样，丢人啊！”“别给我讲困难，我要结果。”“人家怎么都招来了？怎么到了你这就推不动了？”这一次的批评，确实让我很受打击，受够了也干够了，我看到几个同事担心的眼神，竭力压制了自己内心的委屈，不让眼泪掉下来，我在问自己：张静，你不服气吗？你工作不赶进度有什么资格不服气？仅仅是因为在那么多同事面前的痛骂让你觉得没有自尊，没有面子吗？我不知道自己是怎么走出会议室的，那一刻让我对自己的沟通谈判产生了质疑，自己真的水平有限？真的干不了？一个个否定自己的问题盘绕在我的脑海中，之后我有一周多的时间没跟吕总汇报工作进展，其实后来想想，不是因为抵触，赌气，是因为没脸。那段时间我找不到了自信，找不到了方向，更找不到了自己，后来在王萌总监找我谈话，给我分析，同事李会萍也劝慰我，我迅速调整自己，走出泥潭，我告诉自己：张静，你是撑起自己的唯一，别人精彩不了你，要争这口气！利用这次事迹汇报的机会，我要跟吕总说声：对不起，总是任性让您操心，对不住了。对王萌总监及筹备过程中帮助过我、鼓励过我的同事说声：谢谢你们，谢谢你们的宽心之语，让我重拾信心。也要跟我团队小组的小伙伴们说声：感谢，感谢你们跟我一起扛过来，当初把你们骂哭了好多次，我也不忍心，感谢刘海菁，感谢宋星。

我们的季秀梅、张丽敏孩子都才一岁多点，对待工作全身心的投入，不搞特殊，和大家一样该加班加班，该出差出差，扎扎实实，一丝不苟。谈判一次次的不顺利，没有把她们击倒，她们发挥着泰华人持之以恒的精神，继续约见第二个第三个.....，负责鞋类招商的刘辉，都快把冻口当家了，孩子身体弱，三天两头不舒服，她硬是狠心把孩子扔给丈夫一个人，她为了不掉队，赶进度，一个月中有十几天是在冻口市场找品牌，给品牌找客户，帮客户谈条件，不少客户都被她这种执着的精神感动了。招商中心这些感人事情只是青州泰华城项目筹备组影射的一角，在青州泰华城这样感人的事迹

太多太多了。从前期市场调研，北京、上海、济南、淄博等地目标品牌出差拜访到签约完毕历时7个月的时间，招商中心在这7个月的时间里共计洽谈品牌近3000余家，其中意向品牌1000余个，最终达成合作签约400余个品牌，首次入驻青州的150个品牌，引进标杆品牌50多家，确保了青州泰华城的品牌组合及11月29日满铺开业。

2014年11月29日，青州泰华城耀世开业，从品牌组合、业绩到客流得到了业界同行、合作商和顾客朋友们的高度好评。项目的成功再次证明招商中心是一支敢打硬仗、敢啃硬骨头的团队。

做一件事情并不难，难的在于坚持，坚持一下也不难，难的是坚持到底，拼！是胜过一切豪言壮语的行动！是给自己的一个交代。今天，我站在这里，并不是要标榜招商中心这个团队有多么的伟大，多么的厉害，只是我觉得有一种精神是可以传承的。我很骄傲，骄傲着我们的这个团队。

有方向，在路上。谢谢我们一起走过风，走过雨的同事、战友们。谢谢。谢谢大家！

## 美业招商主持稿篇五

大家晚上好！

今天，我们实验小学与xxx项目签约仪式在这里隆重举行。我谨代表银川实验小学全体员工，对此表示热烈的祝贺！向为本次活动不懈努力的领导、工作人员以及社会各界朋友们表示衷心的感谢！实验小学创建于一九二零年，经过八十多年的风雨历程，经过几代人的辛勤耕耘，我们已经成为xxx小学基础教育的标杆，多年来学校坚持走“质量建校、科研兴校、品牌立校”的办学道路，在教学研究、办学特色及课程建设各方面，都受到了上级领导以及社会各界的一致好评。

随着教育的不断深入，我们实验小学响应国家教育改革的相关政策，勇于借鉴国内外成功的办学经验，挖掘自身优势，扩大办学规模，并创立了“xx市实验小学教育集团”，增设了实验小学分校。今天，我们在此入住xxx项目，在xx设立分校，正是实验小学走向多元化、集团化办学道路所迈出的重要一步。

xx市实验小学将在不断开拓创新的道路上，本着让\*放心、让社会满意、让家长信任、让师生热爱的办学宗旨。扎扎实实搞好教学管理，让校园成为学生健康成长、活泼向上的摇篮，努力为自治区基础教育建设做出更大的贡献。

最后，我们衷心祝愿此次项目合作取得圆满成功！祝愿xx实验小学阔步前进，再创辉煌！

谢谢大家！