

招商演讲稿 招商局新年演讲稿(模板10篇)

演讲作为人类一种社会实践活动，它必须具备以下几个条件：演讲者、听众、沟通二者的媒介以及时间、环境。那么演讲稿怎么写才恰当呢？下面是小编帮大家整理的优秀演讲稿模板范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

招商演讲稿篇一

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好！

此时此刻，当我怀着激动的心情，站在这个挑战与机遇并存，成功与失败同在的演讲台上，我首先要借此机会衷心地讲一声“谢谢”，感谢长期以来关心、支持和帮助我的领导和同事们！也感谢在座的各位领导、各位评委和组织上给了我这次参加公选竞聘的机会。正是大家的鼓励与支持给了我无比的勇气和信心，让我本着检验、学习、提高的目的走上了今天的演讲台，接受大家的评判和组织的挑选。

我叫***，1979年出生，中共党员，大专文化，现任县财政局办公室主任。

7年前，我从**州财校毕业后，分配到新华工作，其间被任命为乡财政所副所长[]20xx年12月通过公开选拔考试进入县财政局会计核算中心，后调配到预算股、办公室工作，先后任办公室副主任、主任等职。

今天，我参与竞聘的职务是县招商局副局长。竞聘这一职务，我认为自己除了具备一名国家公务人员必需的素质以外，还具有以下优势：

第一、具有永不言败的个性。

都说女人是水，但我的性格成分中却有着一种永不言败、永不服输的个性。具体说来就是：一是工作面前有“闯劲”。工作中我不会因循守旧、固步自封、谨小慎微，而是奋力开拓、顽强拼搏。二是困难压力面前有“韧劲”。俗话说“困难像弹簧，你弱他就强”，无论遇到什么样的困难和挫折，我都能保持积极向上的“乐观主义”精神，以坚忍不拔的毅力和韧劲去正确对待。因为我坚信，没有过不去的“火焰山”，希望永远和困难同在。三是业务面前有“钻劲”。面对业务中出现的难题，总是不会就学，不懂就问，向行家学，向同志学，向实践学，向书本学。正是这种业务上的“钻劲”，使我每踏上一个新的工作领域，都能很快进入角色，理清思路，胜任工作。四是在大是大非面前有“正气”。无论是生活还是工作，我都能把握好做人的基本原则。坦坦荡荡，清清白白做事，诚诚恳恳，实实在在待人。不利于团结的话不说，有损于团结的事不做，既保持青春与活力，更坚持原则和分寸，真正做到心底无私天地宽。

第二、具备良好的人际沟通能力和组织协调能力。

在工作中尊重领导，团结同事，坚持做到识大体顾大局，能够坚持原则而又不失灵活，处理问题思路清晰，头绪分明。特别是经过从乡镇到机关多年来不同工作岗位上的学习和锻炼，使自己的业务能力、组织协调能力、分析判断能力、领导掌控能力都有了较大的提高，使自己一步一步走向成熟。

第三、具备严谨的工作作风、良好的职业道德和一定的相关工作经验。

长期从事财务工作的经历，养成了我办事认真仔细，一丝不苟，有条不紊，沉着冷静，吃苦耐劳，任劳任怨的工作作风。在工作中敬业，精业，熟悉财经法律、法规，坚持做到遵纪守法，洁身自好，不贪、不占，实事求是，真实客观地反映

经济活动的本来面目，并主动严守财经纪律。招商工作是财源培植的一个重要组成部分，与财税工作密切相关，而我在财政系统多年的工作经历，必将为我踏上新的工作岗位奠定坚实的工作基础。

当然，在总结自我优势的同时，我也能清楚地认识到自身的不足：一是没有从事过招商引资工作，对招商工作的理解和认识还有待进一步提高。二是年纪轻，工作经验少，工作阅历不足。但是，我相信通过我的努力，一定能把这种不足转化为优势。举一个简单的例子，在一张白纸上，很容易就能写出清晰的文字，画出完美的图画来。同样的道理，正因为没有招商引资的工作经历，也就没有了一定的成规可遵循，使自己具有了更大的可塑性，更容易重塑自我，尽快适应新的工作岗位，也更利于在新的工作岗位上创造性地开展工作。正因为年轻，让我有精力努力工作；正因为年轻，让我更容易接受新生事物，在工作中另辟蹊径；正因为年轻，也让我具有了更多的时间，更多的精力，去钻研和探索招商引资工作。

招商演讲稿篇二

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。一、思想进步，政治坚定。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，本份做人，踏实做事。四是有认认真真、求真务实的工作作风。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，造就了我不唯书、不唯上、只唯真、只唯实的工作态度。

五是有一定的管理能力。我在教育局工作期间，从事学校思想政治日常管理。在工作期间，积累了一定的管理经验，我

所负责的各项工均取得了较好成绩，受到过各级表彰奖励。元月借调到政府办公室担任秘书工作后，对我本人的管理水平和综合协调能力有了很大的提高，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能力。

假如我如果我竞聘成功，我认为这不仅是一种权力，而且是一种职责，为了履行这一职责，对自己就要提出更高的要求：

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。尽可能快地熟悉业务，进入角色。

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区招商引资工作抓好，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，多交心通气，甘当助手。辩证的看待自己的长处和短处、扬长避短，团结协作，做到：到位不越位，补台不拆台。

一是实行最优惠的政策。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。

二是提供最优质的服务。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

力和竞争力。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。

然后，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。

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。要设身处地为外来投资企业着想，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。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。

三是抓在建项目服务。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。

招商演讲稿篇三

尊敬的各位领导、各位评委：

上午好！

此时此刻，我怀着激动的心情，站在这个挑战与机遇并存、成功与失败同在的演讲台上，我首先要借此机会衷心地讲一声“谢谢”！感谢长期以来关心、支持和帮助我的领导和同事们！感谢在座的各位领导、各位评委给予我这次参加公开竞聘的机会，大家的鼓励和支持给了我无比的勇气和信心，让我本着检验、学习、提高的目的走上了今天的演讲台，接受组织的挑选。

本人**，****年出生，2008年毕业于攀枝花学院计算机学院计算机科学与技术专业，毕业后分别就职企业信息化部、人力资源部，从事计费账务支撑、营销保障支撑、数据分析、考核激励管理等工作。

一、今天我参与竞聘的职务是湖光分局长，我之所以竞聘这个职位，是因为我有以下4个优势：

- 1、具备较为全面、扎实的专业知识。我毕业于计算机科学与技术专业，参加工作后又结合工作实际，开发了“综合业务查询系统”，把实际工作与计算机技能结合起来，能大大地缩短工作时间，提高工作效率。经过多年的数据分析工作，我对数据有着较高的敏锐性。同时，由于在企业信息化部工作了三年，我对公司的各项业务和规则都比较熟悉，对新的业务流程学习理解起来也会比较快，方便对分局内成员进行

再次培训。

2、具备严谨的工作作风、良好的职业道德和一定的相关工作经验。长期从事与数据相关的工作，养成了我办事认真仔细、沉着冷静、任劳任怨的工作作风，在工作中敬业、精业、守法、守纪!而我在企业信息化部多年的工作经历，也为我踏上新的工作岗位奠定了坚实的基础。

3、具备良好的人际沟通能力和组织协调能力。在工作中尊重领导、团结同事，坚持做到识大体顾大局，能够坚持原则又不失灵活，处理问题思路清晰，特别是通过多年来在不同的工作岗位上的学习和锻炼，使自己的业务能力、沟通协调能力、分析判断能力都有了较大程度地提高，使自己一步一步走向成熟。

4、地域优势。由于我现在家住湖光社区，当公司有重大决策和新产品即将推向市场时，便于以最快的速度对分局内的用户进行宣传;同时，便于对分局内居民的消费水平、消费方向开展市场调查，然后根据大家的消费能力制定相应的营销策略。

二、对分局长的定位和拟聘后的工作设想

个人对分局长的定位：

在岗位工作职责的基础上，将分局长定位为：业务发展，走在员工前面;分局管理，站在员工中间;荣誉享受，让在员工后面。

拟聘后的工作设想：

1、听从组织安排，借鉴他山之石，结合本局的实际情况做好湖光分局的筹建工作，一直以来，城区内各个网点都是实行网格经营，这种多点制、分散式的经营模式已无法适应公司

发展的需要，分局形式的`集约化经营、划小经营责任单元模式，是发展的必然。湖光分局成立后，必然要整合各网点资源、统筹规划、统一安排，提高湖光分局内网点的综合竞争能力，抑制分局内网点间的无序竞争。

2、以人为本，营造和谐分局的工作氛围。刚组建的湖光分局，要想开展好各项工作，必须要全体成员齐心协力、目标一致，而作为一个团队，团结尤其重要。要做好这点，首先必须从自我做起，工作要率先垂范，要求别人做到的，自己要带头做到!第二，要以德感人、以情暖人、以诚待人、以信用做人!从员工的工作情绪中去了解情况，与他们共同分担提供力所能及的帮助。对分局内的同事要给予无微不至的关怀，促进分局内人与人之间关系的不断改善。以人为本、以情建队，通过互学、互帮、互促，增进友谊，加强团结，进一步增强员工队伍的凝聚力和战斗力，营造和谐的工作氛围!

3、打造一流的员工队伍，是做好分局工作的前提。为此，在日常管理工作中，要特别注重员工素质的培训，一是技能方面，利用一切机会对营业人员进行技能培训，言传身教，使他们尽快掌握业务要领，提高业务能力;二是思想素质方面，认真组织他们学习有关企业理念、经营、服务方面的文章和实例，树立员工的服务意识、竞争意识和大局意识。通过一个个生动鲜活的案例，使他们认识到市场竞争的残酷性!用户是我们的衣食父母，只有牢固树立“我靠企业生存，企业靠我发展”的理念，才能有更广阔的生存空间。

4、拓展业务发展空间，是分局发展的关键。“发展才是硬道理”!离开了发展，我们企业前进的脚步就会放缓。作为一个收入大于**万元的a级分局，是公司业务发展中的重点单位，要结合自身的地域特点发展业务，寻求新的业务增长点。同时，要从市场自身的增存量空间角度，找到收入、业务量、增值业务的市场发展空间，掌握对手在现有市场上的竞争信息(对手竞争产品、对手的存量策略)并针对自身情况进行对标，找到短板、问题所在，针对性制定提升措施，并明确时间点

和责任人。

5、强化主动服务意识，是做好分局工作的支撑。服务是电信永恒的主题!近年来，电信业务感受到了来自社会的全方位的竞争，在这种形式下，我们不能无动于衷、墨守成规、等客上门。而是要分析和认识自己的发展优势，扬长避短，找准业务发展的切入点和突破口。正确树立服务求发展、竞争求发展的观念，真正做到视客户为上帝!以优质的服务来带动业务的发展。

6、做好基层管理工作，用管理出效益。俗话说：“没有规矩，不成方圆。”要想分局的工作循着良好的轨道发展，就不能忽视内部管理，每一位员工，都应该遵循规章制度和遵守工作纪律。在纪律和规章制度面前，人人平等!奖罚到位!另一方面，为了调动员工的积极性，内部可采用多种灵活考核激励机制激励员工努力工作。只有这样，才能更加充分发挥员工的潜能。

招商演讲稿篇四

尊敬的各位领导、各位评委：

大家好!此时此刻，当我怀着激动的心情，站在这个挑战与机遇并存,成功与失败同在的演讲台上，我首先要借此机会衷心地道一声“谢谢”，感谢长期以来关心、支持和帮助我的领导和同事们!也感谢在座的各位领导、各位评委和组织上给了我这次参加公选竞聘的机会。正是大家的鼓励与支持给了我无比的勇气和信心，让我本着检验、学习、提高的目的走上了今天的演讲台，接受大家的评判和组织的挑选。

我叫xxx□1979年出生，中共党员，大专文化，现任县财政局办公室主任。7年前，我从xx州财校毕业后，分配到新华工作，其间被任命为乡财政所副所长□20xx年12月通过公开选拔考试进入县财政局会计核算中心，后调配到预算股、办公室工作，

先后任办公室副主任、主任等职。今天，我参与竞聘的职务是县招商局副局长。竞聘这一职务，我认为自己除了具备一名国家公务人员必需的素质以外，还具有以下优势：

第一、具有永不言败的个性。

都说女人是水，但我的性格成分中却有着一种永不言败、永不服输的个性。具体说来就是：

一是工作面前有“闯劲”。工作中我不会因循守旧、固步自封、谨小慎微，而是奋力开拓、顽强拼搏。

二是困难压力面前有“韧劲”。俗话说“困难像弹簧，你弱他就强”，无论遇到什么样的困难和挫折，我都能保持积极向上的“乐观主义”精神，以坚忍不拔的毅力和韧劲去正确对待。因为我坚信，没有过不去的“火焰山”，希望永远和困难同在。

三是业务面前有“钻劲”。面对业务中出现的难题，总是不会就学，不懂就问，向行家学，向同志学，向实践学，向书本学。正是这种业务上的“钻劲”，使我每踏上一个新的工作领域，都能很快进入角色，理清思路，胜任工作。四是在大是大非面前有“正气”。无论是生活还是工作，我都能把握好做人的基本原则。坦坦荡荡，清清白白做事，诚诚恳恳，实实在在待人。不利于团结的话不说，有损于团结的事不做，既保持青春与活力，更坚持原则和分寸，真正做到心底无私天地宽。

第二、具备良好的人际沟通能力和组织协调能力。

在工作中尊重领导，团结同事，坚持做到识大体顾大局，能够坚持原则而又不失灵活，处理问题思路清晰，头绪分明。特别是经过从乡镇到机关多年来不同工作岗位上的学习和锻炼，使自己的业务能力、组织协调能力、分析判断能力、领

导掌控能力都有了较大的提高，使自己一步一步走向成熟。

第三、具备严谨的工作作风、良好的职业道德和一定的相关工作经验。

长期从事财务工作的经历，养成了我办事认真仔细，一丝不苟，有条不紊，沉着冷静，吃苦耐劳，任劳任怨的工作作风。在工作中敬业，精业，熟悉财经法律、法规，坚持做到遵纪守法，洁身自好，不贪、不占，实事求是，真实客观地反映经济活动的本来面目，并主动严守财经纪律。招商工作是财源培植的一个重要组成部分，与财税工作密切相关，而我在财政系统多年的工作经历，必将为我踏上新的工作岗位奠定坚实的工作基础。

当然，在总结自我优势的同时，我也能清楚地认识到自身的不足：一是没有从事过招商引资工作，对招商工作的'理解和认识还有待进一步提高。二是年纪轻，工作经验少，工作阅历不足。但是，我相信通过我的努力，一定能把这种不足转化为优势。举一个简单的例子，在一张白纸上，很容易就能写出清晰的文字，画出完美的图画来。同样的道理，正因为没有招商引资的工作经历，也就没有了一定的成规可遵循，使自己具有了更大的可塑性，更容易重塑自我，尽快适应新的工作岗位，也更利于在新的工作岗位上创造性地开展工作。正因为年轻，让我有精力努力工作；正因为年轻，让我更容易接受新生事物，在工作中另辟蹊径；正因为年轻，也让我具有了更多的时间，更多的精力，去钻研和探索招商引资工作。

招商引资是推动区域经济社会快速发展的重要手段和有效途径。招商引资工作成败如何，对农民增收、财政增长具有重要意义。因此，如果我竞聘成功，将着眼于以下几个方面开展工作：

一、摆正位置，当好参谋。

作为一名副局长，我认为，首先要做的就是摆正自己的位置，作好局长的参谋助手。面对一个全新的工作岗位，我将尽快熟悉业务，进入角色，积极主动地站在全局的角度思考问题，坚持做到不越权、不越位、不错位、不失位，工作中多请示、勤汇报，既要尊重上级领导的意见，又要敢于发表自己的看法，做到敢言、直言、能言、善言，确实履行好自己的职责。

二、加强学习，提高素质。

招商引资的每一个工作环节都表现出强烈的机遇性、竞争性、多变性和风险性，因此，高水平的招商引资必然离不开高素质的招商人才。作为一名从事招商引商工作的专业人员，必须顺应形势，与时俱进，强化学习，不断提高自己的业务素质和工作能力。既要学习招商政策和招商实务，更要全面了解我县的产业基础、资源状况、区位交通、市场空间、劳动力成本等相关资料，深入研究县委、县政府确定的主要投资导向和重点招商项目，确保在对外洽谈的过程中，能够对我县的总体情况特别是优势条件进行全面准确、深入细致的推介说明；同时也要研究客商的思想理念、经营情况、投资愿望、发展方向，虚心向客商学习，勇于拜客商为师，在学习中把握客商的思维动态和心理变化，有针对性地选准项目，凭借智慧和谋略开展“智能招商”，聚焦投资目光。

招商演讲稿篇五

一年来，在市委、市政府的正确领导下，在省招商办的具体指导下，我局全面贯彻落实市委、市政府提出“抓教育、抓招商、抓公关”的“三抓”总要求，深入开展保持共产党员先进性教育活动，进一步解放思想，扎实工作，加大全市招商引资工作力度，采劝走出去、引进来”招商引资方式，积极对外宣传**、推介招商引资项目，招商局工作总结及工作打算。努力克服台风“达维”给我市造成的负面影响，进一步巩固和扩大招商引资成果，取得了较好实效，有力地推动了全市经济建设和社会各项事业的发展。

一、20xx年全市招商工作回顾：

至目前为止，全市竣工、在建、签订合同或意向书的项目共253个，计划投资总额229.6亿元，同比增长49.9%；累计投入19.7亿元，今年内实际投入11.6亿元，同比增长20.8%。其中竣工项目121个，累计总投资额11.6亿元，今年投资5.8亿元；在建项目85个，累计投资8.1亿元，今年投资5.8亿元。筹备、签订合同或意向书的项目共47个，计划投资总额180.8亿元，同比增长52.5%。

今年，我市招商引资工作继续保持去年的良好发展势头，其特点主要表现在：

一是引进项目之多前所未有。今年全市共引进项目253个，项目之多、投资金额之大是历年来最好的；二是招商质量明显提高。招商引资项目在投资规模、带动作用等方面都有了实质性突破，先后引进了一大批投资规模大、档次高的大项目。据统计，投资额在5000万元以上的有丽晶晶宝石加工、平海土地平整、清澜电厂“油改气”工程、文城第一市场改造等13个项目，其中上亿元的大项目有昂立健康城、月亮湾风力发电、阿何罗非鱼加工、韩国城、农业培训中心等8个项目；三是全市上下形成了共同招商的局面。全市干部群众在思想观念上有了明显的转变，已形成了“一切出路在招商”的高度共识，招商引资的观念已深入人心，所有涉及招商方面的事情，有关部门都广开绿灯，干部群众从原来的‘不理解变为大力支持；四是招商项目建设初见成效。通过近两年的招商引资，文城城市基础设施建设取得重大成效，城市面貌大为改观。使有近800年历史的文城焕发出新的生机与活力。现在的文城市区变大了、道路变宽了、街道变洁了、路灯变多变亮了、环境变美了、城市功能更加完善了。

二、今年招商引资的主要做法和体会：

（一）解放思想，统一认识，努力营造良好的招商引资氛围。

我市招商引资工作经过近两年的发展，已逐步深入人心，招商引资的良好氛围已初步形成。市委、市政府趁热打铁，今年9月，召开了全市招商引资工作会议，大会规模之大、规格之高，是我市招商史上所仅有的，这次会议总结了2003年以来我市的招商引资工作，表彰先进，分析当前招商引资工作形势，研究部署今后一个时期全市的招商引资工作，进一步激发了全市人民招商引资的积极性，使我市招商引资工作达到了新的高潮。此外，市委、市政府今年继续举办“解放思想，加快发展”理论研讨会，对全市的招商引资工作和发展问题认真进行研讨，使“招商引资是经济工作的重中之重”、“招商引资是**的出路所在”的思想观念深入人心，使全市广大干部群众形成大抓招商引资、加快**发展的思想观念；继续理顺招商引资主体关系，进一步明确各自的工作职责、目标和任务，形成相关部门齐抓共管，政府、企业、中介组织协调联动的招商工作机制，使招商引资工作成为各级党政领导负总责的“一把手工程”和上下齐动员、全民抓招商的“全民工程”；多次组织有关人员到沿海发达省市学习借鉴人家的发展理念、政策措施和经验做法，以铁铮铮的事实改变人们的看法，转变人们的观念，使我市的招商理念从根本上得到创新。

（二）加大宣传力度，全面推介**，扩大招商引资的影响力。

（三）优化投资环境，创造良好的投资条件，落实安商工作。

在硬环境方面，针对我市基础设施建设滞后特别是文城城市基础设施建设滞后、影响招商引资工作的实际，我们把加快全市的基础设施建设特别是文城的城市基础设施建设作为招商引资工作的首要任务来抓，紧紧围绕文城建设“六大布局”的要求，积极采劝引凤筑巢”的办法，今年引进资金3亿多元，先后新建和改建了文清大道、教育东路、马园路、文城三横路、称心宾馆至文西路、文新路等市政道路的建设。同时，投入资金5亿多元，加强各镇、办事处的基础设施建设，使全市基础设施建设不断得到完善。

在软环境方面，一是对行政事业单位的职能进行重新优化配置，制定《**市投资开发项目联合审批工作方案》，降低门槛，减少收费，简化各项报批手续，取消10多项行政审批事项，把投资额在50万元以下的项目放权给乡镇审批。二是进一步推进政府政务公开、首问责任制、办理时限制和行政责任追究制等10多项制度，大力整顿机关工作作风，对“三乱”行为和“吃、拿、卡、要”等不正之风予以严厉打击和处理。三是广泛开展以“治理脏乱差，告别不文明行为，让**城乡整洁起来”为主题的环境综合整治活动，加强社会信用建设，整顿和规范市场经济秩序，狠抓社会治安综合治理，严厉打击侵犯投资者合法权益和各种犯罪行为，确保投资者人身财产安全，使投资者安心在**投资创业。

（四）真心实意的做好接待和跟踪服务工作。

做好招商引资工作最基本是要做好接待与跟踪服务工作。为了切实帮助前来**考察和投资的客商解决实际问题，我们从每个项目的进入、接触、谈判到最终的落户，以及项目的建设 and 生产，都做好接待与跟踪服务工作。一是在客商开始进入**之前，我们经过认真的了解，分析客商投资意向以及该公司投资实力；二是客商来了**之后，我们进行考察接待、洽谈，对于正在洽谈的项目，我们采取足球场上“人盯人”的战术，看紧盯牢，争取早日与对方签约；三是在项目签约之后，我们全力做好项目跟踪服务落实工作。我们把签约项目层层分解，落实到各个责任人，各责任人全程跟踪项目进展情况，对项目进展过程中遇到的问题和困难及时主动负责协调处理，以一流的服务来招商、安商、亲商、富商。一年来，我们共接待了客商500多批次，共2000多人次。

（五）落实招商目标责任制，强化服务，做好亲商工作。

为了提高招商引资工作的成效，充分发挥好领导干部的表率带头作用，使招商引资工作真正成为“一把手”工程，今年，我们继续推行招商引资工作目标责任制，对招商引资工作实

行量化管理，把招商引资工作纳入年度考核内容，作为考核领导干部个人工作能力和工作业绩的硬指标，使全市上下树立起“发展是硬道理，招商是硬任务，奖罚是硬措施”的基本观念，确保招商引资工作落到实处。今年全市各单位负责人与市委主要领导共签订招商目标责任书148份（其中市四套班子领导24份），基本完成目标任务的单位有144个，其中完成任务较好的单位有市建设局、国土环资局、交通局、旅游局、商务局、海洋与渔业局、文城镇、会文镇、龙楼镇、潭牛镇、昌洒镇、清澜办事处等30个，占签订责任书单位总数的20.2%。

与此同时，我们切实强化服务意识，为投资者当好顾问、做好参谋，大力倡导“减少一道办事环节，增加一项服务内容，提高一个服务档次”的工作作风和“争创一流服务”的工作精神，不断创新服务方式，全力为投资者“助跑”。对新项目，主动上门，提前介入，为客商答疑解惑；对大项目和特殊项目，市委、市政府主要领导亲自出马，采取一事一议、特事特办的工作方式，促使项目在较短时间内投入运行。此外，我们还全面实施项目推进战略，建立起市级招商项目库。以市委文件下发了《2005年全市重点推进项目》与《2005年全市重点跟踪项目》，实行重点推进和招商项目跟踪抓落实制度，做到每一个重点项目都有具体的责任单位、跟踪负责人和督查负责人，使招商引资服务工作成为各级领导干部日常工作的重要内容。今年来，我们通过认真做好服务工作，变“等商上门”为“以诚招商”、“以情感商”、“以信留商”，取得良好的成效。如谷鸿小区、宝名白金海岸、汇昌小区等项目的上马开发，就是我们真诚服务使客商深受感动而投资建设的。目前，我市大部分的项目都是通过真诚服务被招进来的。我们的真诚服务也换来了客商的真心，今年9月，当30多年不遇的台风“达维”袭击我市时，在我市的投资客商纷纷伸出援助之手，在短时间内为我市捐款达800多万元，为我市恢复生产建设作出了重大贡献。

招商演讲稿篇六

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！

招商演讲稿篇七

尊敬的各位领导、老师、同学们：

大家好！我叫***，是新疆***地区招商局综合业务科科长，204月调入该科室，负责招商引资综合业务工作。自从我主持科内工作的那一天起，我在努力做好自己本职工作的同时，一直在思考，如何做好一名科室的领导，如何使科室在自己的带领下发挥出最好的作用，取得最大的成绩？经过几年来的实践，我总结出了以下四点经验、做法，在此同大家进行交流探讨：

首先要给自己正确定位，作为科长，职位处于行政领导的第一线，背靠领导，面向群众，介于局领导和群众的中间，是这一关系链中的中间环节，而他所起的作用就是承上启下，紧密联系起上级和下级。我认为，这种承上启下，不是简单的上传下达，而是有一个从中转化的过程。对上，要做好领导的左膀右臂，把握上级的指示和精神，深刻领会领导意图，将领导布置的工作落实到位；对下，要积极组织全科室工作人员最大限度地发挥主观能动性，合理安排、充分利用人力资源，最好地完成各项工作任务。同时，注重工作的可操作性，让承办人感到工作有路可循。这其中的转化，就是将领导的宏观的、概括的思路转化为结合本科实际的、具体的、可操作性的实际工作。这种转化工作是不可或缺的，因为忽视了它，容易造成上下级之间缺乏理解和沟通，造成工作不得力、不到位。在对上把握上级指示、精神和领导意图方面，我坚持作到“三性”，即：政治敏感性，把握正确的政治方向；与上级和领导的高度一致性，树立大局意识，在工作中与领导拧成一股绳；行动的敏捷性，贯彻上级指示精神、领导意图要迅速、及时、反应敏捷。在对下组织、领导全科人员贯彻、落实上级指示精神、领导意图工作中，在对下组织、领导全科人员贯彻、落实上级指示精神、领导意图工作中，我坚持注重实效，把上级精神和领导意图及时传达给每一名工作人员，对贯彻落实情况有检查、有落实、有效果，使科室

内每一名工作人员都能成为主动干好工作的一分子，使得领导的工作意图得到全面、切实的贯彻落实。

其次作为一名科长，要有高度的责任感，让领导放心。作为科长，不是简单地支使别人干工作，也不是一味地事必躬亲，而是要通过自身的带动和协调作用，让科内每个人都积极的工作起来，各司其职，各负其责，演好自己应该扮演的角色，作为科长，该出手时才出手。第三，要当好科长，就必须明确本部门的职能和特点，根据特点，创造性地开展工作。我作为该科的科长，就要从总体上把握各项工作，并尽己所能协调好各方面的关系，真正为群众解决困难，让人民满意。让人民群众满意，既是我们不懈追求的目标，同时也是我们在工作中实践“三个代表”重要思想的具体体现，从而也进一步促使全科人员更加牢固树立了全心全意为人民服务的宗旨意识。

第四，我认为，要当好一个科长，象我们老领导于处长所讲的那样，要会做人。做人成功，会形成一种感召力和凝聚力，让别人由衷的愿意和你一起工作，为你分担责任。做领导，重要的是以身作则，要求别人做到的，自己首先做到。于情，这是一种行动的感召。于理，这是一种说话的资格。以身作则说起来容易，但做起来并不简单，需要长期地坚持。所以我力求做到大事严格办，小事不马虎。小到最简单的作息时间，我都严格要求自己，在科内每天第一个来，最后一个走，平时保证在岗，以随时处理科内事务。平时做卫生、搞宣传，我都是带头动手，身体力行，不指手划脚。另外要合理用人，掌握、了解本科室内每位工作人员自身的情况和特点，根据个人的长处，安排不同的工作，让每个人发挥自身的优势，使工作更出色地完成。在合理用人的基础上，我还注意把握科室工作人员的动态管理。随时掌握每位工作人员的思想动态和情况变化。通过日常谈心，我对每位工作人员的个人情况都作到了如指掌，从工作、学习、家庭、到身体健康情况。这样当工作人员情绪发生波动或生活出现困难时，我的工作才能及时到位，也才能有的放矢。我始终相信，一个体谅下

属的领导一定能得到下属的拥护。同时，通过与全科人员知心交心，也促进了全科人员素质的提高，作到了以高素质的人员，作出高质量的工作，提供最优质的服务，创造最优异的业绩！

我觉得，我做科长，并不是比别人多了什么特权，而是比别人多了一份管理全科室的责任而已。作为科长，讲求领导艺术，还要体现在工作方法的灵活多样上。我总结出的一条经验就是及时肯定别人的'优点和成功。每个人都是希望得到别人的认可的，所以在他表现出色的时候，一句肯定的话或者一种鼓励的举措都会使他倍受鼓舞，从而更加努力的工作，这就是赞扬的作用。当然，并不是说我只会表扬别人的优点，而对缺点避而不谈，那样是不利于一个人的进步的。对缺点我也谈，而且要巧妙地谈，慎重地谈，真诚地谈。指出不足要因人而异，对于豁达豪爽的人，完全可以象兄弟那样直言不讳的提出他的不足，甚至告诉他改进的方法。这样他不仅不会记恨你，反而会感谢你把他当兄弟，及时提醒他，利于他进步。相反的，对于为人严谨，心思缜密的人，只要在适当的时候稍微暗示一下他需要改进的地方就可以了。因为以他的敏感性是完全可以领会领导的意思，并及时改进的。如果二者运用了相反的方法，那么豪爽的人领会不到你暗示的意图，你的工作就起不到预想的效果；而敏感的人会因你直陈其不足而身受打击，自尊受挫，同样的不尽如人意。

作为科长，要管理好一个科室，还要在科内形成一种凝聚力，一种团结向上的工作氛围，让这个集体中的每个人愿意在这样的集体中工作，并为它的荣誉而奉献。以上是我对当好科长的浅显认识，不对之处，请大家予以指正。

谢谢大家！

招商演讲稿篇八

一个气势高昂、团结互助的优秀团队，他们坚信征服自我就

是最大的胜利，一双双紧握的手，一颗颗激-情的心，将为公司创造一次又一次的佳绩，二十年磨一剑，一往无前的坚定信念将激励这支坚强无畏的队伍伴随着公司走向一年又一年的辉煌！

招商会主持词开场白

一、开场舞导入语

古人云：有朋自远方来，不亦乐乎！因一个美丽的事业，一个朝阳的行业，一群美丽的人，一个共同的愿望，我们再一次的走到了一起，相聚带给我们快乐与幸福，相聚带给我们激-情与向往，相聚带给我们成功与希望，相聚，让我们“眉飞色舞”，下面，请欣赏xx-x公司精英团队给大家的团体舞蹈-----眉飞色舞！

二、开场白：

尊敬的各位来宾，亲爱的合作伙伴们：

大家下午好！

今天是与美相约的日子，

今天是携手财富的日子，

今天是选择双赢拓展知识的日子，

今天是与成功干杯的日子，

今天，我们共同迎来了“携手xx[]拥抱xx[]共同攀登财富高峰”的财富论坛会！很荣幸能担任本次大会的主持人，我是来自xx集团全国巡回高级讲师xx-x[]首先请允许我代表xx集团，代表xx-x公司对大家的到来表示最衷心的感谢和最最最热烈

的欢迎!同时也祝愿在座的各位新朋友、老朋友、大朋友、小朋友、男朋友女朋友,今天发、明天发、后天发,前发后发左发右发,最后把中国银行搬回家;今年19,明年18,赛金花,比银花,年年都做洛阳的牡丹花!收到祝福的朋友掌声有多少?掌声不响亮,我就鞠躬到天亮!

三、介绍主办单位和到场嘉宾:

本次大会的主办单位是□xx-xx化妆品有限公司,协办单位是□xx-xxx生物技术有限公司,接下来,我向大家隆重的介绍一下出席本次会议的嘉宾:第一位是来自。。。。,第二位是:。。。。第三位是:。。。。第四位是:。。。。。。请大家用热烈的掌声欢迎各嘉宾的到来!

四、团队展示

xx有今天的成绩以及xx有今天的辉煌,都离不开在座各位一如既往孜孜不倦的支持和关注,当然更离不开x公司这群支战无不胜的精英团队的真诚付出,为了这次会议能成功举办,他们牺牲了大量的休息时间为大家准备了很多精彩的节目,我相信他们现在下面一定是迫不及待了,那我们就用热烈的掌声有请他们上台进行团队展示吧,来,我们的团队,在哪里?(在这里!)好,掌声有请!

好,掌声欢送一下!这是一个气势高昂、团结互助的优秀团队,他们坚信征服自我就是最大的胜利,一双双紧握的手,一颗颗激-情的心,将为公司创造一次又一次的佳绩,二十年磨一剑,一往无前的坚定信念将激励这支坚强无畏的队伍伴随着公司走向一年又一年的辉煌!)

五、x总致词

有句话说得好:“大海航行靠舵手”,船开得好不好全靠掌舵人,那些下面,我们就用热烈的掌声有请xx-x公司的掌舵

人陈总致辞。掌声有请!

好，再一次以热烈的掌声感谢x总简短有力的致辞。

六、游戏环节

接下来就是开心送礼的环节了，想要礼物的朋友挥挥手我看一下好吗?哇，这么多啊，呵呵，那这样吧，我倒喊五个数，最快冲上台来的五位朋友我就把礼物送给她好不好?1、2、3、、、(超级模仿秀：母鸡)

好，掌声欢送一下我们几位朋友，游戏的结果并不重要，重在参与嘛，想要礼物的朋友一定要踊跃一点，你们的激情又多少我送出的礼物就有多少。

七、介绍x老师(附：关机动作)

想的话的呢先学王老师做一个动作!来，每个人都要做的哦，谁不配合我就把他啦上台单独表演!来，先把你的手放在你美丽的脸上，然后翻过你的珠穆朗玛峰(胸部)，在经过你的平原地带(腹部)，然后经过你的后花园(臀部)，然后呢，把手伸进你的口袋，很好，然后呢，掏出你的手机，把它关机或者调到震动的位置!(我们要学习就要既来之，则安之，那么3秒钟的时间给到大家，谢谢你们的配合!)

为了这两个项目能在市场更好的推广和操作[]xx-x公司特意邀请了一位神秘的嘉宾，那么她是谁呢?她就是来自与广州中山医科大学的学士，日本留学博士，高级专业芳香理疗师，汉芳国际及集团特聘讲师梁清秋老师，同时她也是该项目的创始人，大家掌声~有请!

1. 招商会主持词精选

2. 招商会现场主持词2017

3. 最新招商会主持词
4. 美容招商会主持词
5. 生日主持词开场白
6. 三八主持词开场白
7. 会议的主持词开场白
8. 会议主持词的开场白
9. 班会主持词开场白
10. 年会主持词开场白

招商演讲稿篇九

各位领导、各位评委、各位来宾：

在座的各位朋友，你们见到过“顺风耳、千里眼”吗？传说中的顺风耳、千里眼是多么的神奇啊！远在千里、万里、十万里、百万里、千万里之外，你的言谈举止、你的音容笑貌、你美丽的倩影、你优雅的舞姿，都能钻进他们耳中，摄入他们眼底，让他们、或者通过他们都能立即看见、听见。自然，这原只是神话中的人物、事物，是没有谁见到过的，这只是人们多年来的梦想，然而这是多么美好的想象啊。值得高兴的是，这样的想象早已成为了现实。就说最近吧，神州七号航天飞船遨游太空，三名宇航员在与我们远隔千里万里千万里航船轨道舱、返回舱内的容貌、言行，在太空出舱行走的一举一动，我们看得是多么真切啊，我们的总书记与宇航员的亲切通话，宇航员翟志刚、景海鹏、刘伯明向全国人民、向我们所讲的激动人心话语，我们是听得多么清爽啊！这，不正是现代“顺风耳、千里眼”所赋予我们的吗？那么这神奇

的“邮政局长竞聘稿”是谁?它竟有如此的能耐?好吧,让我来告诉你,这就是现代电信!是现代电信的神奇和魅力,使我们每个人都成为了“千里眼、顺风耳”,能看到千万里之外的人和景象,能听到千万里之外的话语和声响。现代通信现代电信让偌大的地球成为一个小小村落,远在天涯海角的人们如同居一室,可促膝长谈,真是“海内存知己,天涯若比邻”呀!

现代电信向大家提供了有如“千里眼、顺风耳”般的功能,我们中国电信人的“用户至上、用心服务”更为它如虎添翼。为了给广大客户营造一个和谐的消费环境,我们窗口服务员营业员的座右铭是:播洒诚信伴随着微笑的种子,让它们在每个客户心中绽放出鲜花。从每一个站姿、每一次微笑、每一句服务用语、每一项业务操作,她们都会付出自己的真诚和热情;面对层出不穷的新业务,她们都会从不间断地充实自己,以最快的速度将其熟练掌握并运用到实际工作中;面对每一次业务测试,她们都会认真学习,精心准备,因为她们都深深地懂得:只有更佳的业务技能和更高的服务水平,才能更好地应对客户的各种业务诉求和各类疑难问题;面对每一位客户,她们总会以最美的微笑,最甜的语言去打动客户,因为她们深深地懂得:只有把自己最好的一面展示给客户,才能让每一位客户怀着希望而来,带着满意而归。谁说工作有大小,成就有高低?每办理一笔业务,无论是服务用语,还是办理业务的速度与质量,她们都会力求完美。因为,她们从中得到了喜悦,感受到了成功,获得了口碑,追求到了满意百分百、沟通百分百。

我们乐意把每一位客户当着文艺、体育明星,让我们自己成为新型的“追星族”、“爱星族”。因此坚决做到思维活跃、坦诚热情、业务精湛,服务周到,以最好的姿态、最甜美的声音、最高的工作效率,满足客户的各类电信业务需求,为客户解决好各种通信问题,一次又一次具体而细致的高效作业,一次又一次突显个性和优异的积极行动,与时俱进,更好地服务于民生。员工们时时处处谨记着“责任”、“和

谐”与“卓越”，一如既往地努力进取，不断超越，成为卓越品质的创造者，成为和谐之风的舞动者！

招商演讲稿篇十

在部队企业工作期间，我就一直从事物流运输工作，后来转业到县邮政物流局，一干就是六年。可以说，十几年的从业经历已使我深深爱上了这一职业，并且我愿意，把我毕生的精力全部都奉献给邮政物流事业。同时，十几年的时间，也锻炼了我较强的物流管理经验，使自己的各项工作能力以及市场营销方面的知识有了很大的提高和积累。我相信，十几年的从业经历，已使我具备了担任局长助理这一岗位所必备的工作能力、组织协调能力。

第三、树立了强烈的工作责任感和敢于吃苦耐劳、勇于创新的精神。

我出生于一个普通家庭，深深懂得“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的道理。我的家庭教育、生活和多年的工作经历，使我锻炼了很强的吃苦耐劳的精神，为了完成繁重的工作任务，我经常废寝忘食、通宵达旦地加班加点。同时，在部队服役的几年来，也造就了我勇于承担责任，永远不言放弃的坚强性格。所有这些，都为我做好局长助理工作提供了可靠的保障。

第四、本人年富力强，精力充沛，能更好的开展工作。

我今年40岁，作为中青年人，我思想解放，勇于探索，富有改革和创新精神。特别是担任县邮政物流局经理几年来，使我拓宽了思路、开阔了眼界，增强了大局观念，丰富了工作经验。我相信，拥有强烈的事业心、责任感和旺盛的精力，我一定能够全身心地投入到今后的工作中。

(适当的指出自己存在的缺点，出忽意料，给人以谦虚的感觉，

能获得评委的好感。)

金无足赤，人无完人。在这里，我也愿意坦诚地把自己已经认识到的不足之处汇报给大家。主要是知识结构上的不足仍然明显。目前，我正在自学法律、人事管理、市场营销、物流行业发展动态等相关的知识，我想通过循序渐进的努力，力争成为对法律、人事管理、市场营销、物流专业知识都有所知晓的综合性管理人才。

请领导和同事们相信，既然我自己能认识到这些不足，也就一定能努力克服，不断完善自己的人格。

(以下对岗位的认识以平实的语言叙述即可)

各位领导，各位评委，局长助理不只是一个有吸引力的职位，更是一份沉甸甸的责任。局长助理是局长的助手，他必须不折不扣的执行局长分配的各项任务，协调与理顺好全局的各项关系，认真贯彻执行全局的方针政策，协助局长做好全局的各项管理工作。同时，还要协助局长抓好各县级邮政物流企业的管理经营工作。