

最新招商引资工作心得与体会(精选5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

招商引资工作心得与体会篇一

结合近些年的招商引资工作实践，有10个方面的问题需要大家注意，概括说就是“10要10不要”。

一是要讲好我们的故事，不要妄自菲薄。品牌响、区位好、平台高、生态美、人努力。

二是要宽容投资者的缺点，不要求全责备。有时还要放下自尊，受点委屈。

三是要真驻点，不要假招商。要切实落实驻点招商的各项安排，不要打小九九，真心实意奋斗2年。对驻地的安排要正确看待，也请大家理解，请大家以任务为导向，深耕细作。

四是要敢于招大引强，不要固步自封。要向央资、外资、上市公司、世界500强，行业前10强发起进攻。

五是要着眼长远，不要急功近利。不要寄希望一出去就能抓到鱼，要打牢基础，厚积薄发。项目往往是“十谈九空”，但我们要“百谈不休”。

六是要突出主攻方向，不要主次不分。突出产业方向，工业重点。

七是要正确看待生态和环保，不要片面和绝对。只要是可控和可治的都可以谈。

八是要招商抢资，不要贻误时机。有信息及时上报，加快协调跟进。

九是要竞争和合作，不要分散精力。指挥部与指挥部之间、单位与单位之间、组与组之间要互相补台，统筹力量，合力推进。

十是要统筹安排好工作和生活，不要顾此失彼。

各位招商同仁，2020新作为。让我们大家高举“工业兴市”的大旗，在招商一线拼搏，奉献，切实担负起振兴经济的伟大使命。

招商引资工作心得与体会篇二

思想是行动的先导，有什么样的思想，就有什么样的行动，就有什么样的结果。作为招商人，我们要有对发展的强烈渴望，要有对实业家、投资者发自内心的敬重，要在“三比三促三争创”活动的主战场上建功立业。具体说，就是要树立“四人”共识。

(一)来投资的老板是亲人。要对来投资的老板给予亲人般的关怀。企业家是新时代的民族英雄，我们要象关心亲人一样关心他们、支持他们、鼓励他们、成就他们，让他们受到尊重。坚持杜绝干部在招商引资中“四手”思想和行为：外商来了招手：来呀！全中国我们家乡最好。酒席上拍手：没问题，有事找我。有了问题甩手：鬼都找不到。最后，达不到目的时动手：你小子现在跑不掉，死打！

(二)来帮助我们招商引资的是恩人。谁给我们介绍项目，介绍客商，谁就是我们的大恩人，人民就感谢他，表彰他，大大地奖励他！政府今年设了大奖，舍得花钱，重奖中介人、经纪人和有突出贡献的人员。

(三)能打开招商局面的干部是能人。大家都看到了，经济发展、招商引资已成为考核提拔干部的主要指标之一。

(四)影响招商引资环境的人是罪人。哪个部门、哪个人因为工作不到位，影响了外来投资，就应该被千夫所指。我们要进一步优化政策环境——老板怎么顺心怎么办，解放、解放再解放，可以、可以再可以。招商的实质是“抢”商，是一场看不见硝烟的战争，一定要创造一个宽松的环境。只有真正解放思想，营造一个环境优良、政策宽松，投资者顺心，人家才愿意来。法制环境——老板怎么安心怎么办。服务环境——老板怎么开心怎么办，提高效率，优质服务。服务理念：重商，亲商，安商，富商，各级官员都是“保姆”。服务要求：零障碍，低成本，高效率。“提出您的要求和想法，其余的交给我们来办，围墙以内的你管好，围墙以外的我管好”是真实写照。服务手段：全过程，专业化，高绩效，有事即办，急事快办，特事特办、难事帮办，通过制度切实提高政府机关的办事效率。人文环境——老板怎么舒心怎么办，各项娱乐设施齐全。不少大项目、大生意是在这些酒吧、咖啡馆中谈成的。

招商引资工作心得与体会篇三

第一段：引言（150字）

近年来，为了推动经济发展，招商引资工作成为各级政府的重要任务。我有幸在组织的培训活动中听取了一位经验丰富的招商专家的讲话，让我对招商引资工作有了更深入的理解和认识。在这次讲话中，我学到了很多宝贵的经验和技巧，深感受益匪浅。在接下来的几段中，我将分享我的心得和体会。

第二段：规划引资目标（250字）

讲话中，专家强调了规划引资目标的重要性。他提醒我们，

在招商引资工作中，要明确自己的目标，不仅要有具体的数字目标，还要明确发展方向和重点项目。只有明确了目标，才能更好地制定落地方案和策略。同时，专家还强调了目标的可实现性和合理性。不要贪大求全，过高的目标只会给工作带来压力和困扰。通过讲话，我深刻认识到规划引资目标对于招商引资工作的重要性，只有明确了目标，才能有针对性地做好工作。

第三段：加强沟通合作（250字）

沟通合作是招商引资工作中至关重要的一环。在讲话中，专家提到了与企业 and 相关部门的沟通合作。他强调了沟通的重要性，提醒我们要做到倾听和理解，在与企业沟通时不能仅仅强迫表达自己的意见，而要主动关注对方的需求和意见。同时，他还强调了团队合作的重要性，就是要打破各部门之间的壁垒，形成合力。通过这次讲话，我认识到沟通合作的重要性，在今后的工作中，我将更加积极主动地与企业 and 相关部门进行沟通和合作。

第四段：深化招商引资模式（250字）

专家在讲话中还强调了创新招商引资模式的重要性。他指出，传统的招商引资模式已经不适应当前的需要，我们需要深化改革，创新工作模式。他提到了一些成功的案例，如营销推广、园区建设等。通过这些案例，我了解到招商引资工作需要创新，不能墨守成规，要与时俱进。只有不断尝试新的招商引资模式，才能更好地推动经济发展。

第五段：加强自身素质提升（300字）

讲话的最后，专家提到了招商引资人员的自身素质要求。他指出，招商引资工作不仅需要专业的知识和技能，还需要具备良好的沟通能力、抗压能力、团队协作能力等。他提醒我们要不断学习和提升自己，培养自己的综合素质和专业素养。

通过这次讲话，我深刻认识到提升自身素质对于招商引资工作的重要性，我将坚持学习和自我提高，不断提升自己的能力。

总结（100字）

通过这次讲话，我对招商引资工作有了更深入的认识和理解，明确了目标、加强了沟通合作、深化了招商引资模式，并意识到了自身素质的重要性。在以后的工作中，我将结合讲话中的经验和技巧，不断努力，不断改进，为推动经济发展做出自己的贡献。

招商引资工作心得与体会篇四

最近，本地区政府组织了一场招商引资工作会议，旨在进一步推进区域经济的发展。会议邀请了多家企业代表和专业人士参加，就如何招商引资展开了深入的交流和探讨。

第二段：会议内容概括

在会议上，与会者就招商引资的策略、方法和目标进行了充分的讨论。会议强调了在引进新企业时应该考虑多方面因素，如企业的实力、盈利能力、品牌价值、影响力等等，以此保证引进的企业能够真正地促进本地区经济的发展。另外，会议还介绍了利用政策扶持、发展优势产业等方法来吸引企业的实例，以此鼓励与会者积极策划引进企业的计划。

第三段：会议启示

通过参加本次会议，我深刻认识到了招商引资对本地区经济的发展非常重要。只有引进符合合适的企业才能够真正促进本地区产业结构调整，并带来就业机会和税收，为当地经济注入活力。而做到这一点需要政府、企业及专业人士共同努力，采取切实可行的方法策划计划，确保项目的顺利实施。

第四段：个人心得

通过本次会议，我也意识到了自身存在的问题和不足。我深入了解了政府引进企业的思路和方法，更好地了解了企业对招商引资有着诸多要求和需求。我还深入了解了政府制定和优化相关政策的重要性，并认识到了自身作为专业人士应该怎样为政府招商引资工作所做出的贡献。

第五段：未来展望

在未来的工作中，我将继续关注招商引资工作的进展，积极参与本地区政府的策划会议和决策，为本地区企业发展出谋划策。同时，我也将致力于自身专业技能的提升，更好地服务于政府和企业，共同推进本地区经济的发展。希望在不久的将来，本地区招商引资工作取得更加显著的成果，也希望自己能够成为其中不可或缺的一份子，为本地经济的腾飞尽一份力量。

招商引资工作心得与体会篇五

招商引资工作是一项艰苦而又充满挑战的工作，对于从事专业招商人员如何更好的开展招商工作，需要我们不断的加强学习和实践总结。通过此次学习，我有以下收获。

一是公关意识。要先通过认识企业相关人员，熟悉企业投资的想法，争取和他们交上朋友，并通过营造一种氛围，让投资者信任你，觉得来投资安全可靠，才能循序渐进引导企业来投资。二是市场意识。能够比较全面的了解企业的产品市场动态、技术发展前景和投资项目的发展前景，并根据自己掌握的资料和判断，为投资者在土地用地面积、用地位置、要素配套等提供决策参考依据。三是服务意识。在项目谈判阶段，服务的重点是对客商热情的来往接送，包括客商衣食住行等细节方面，为他们提供一些具体的投资情况介绍和必要的资料，让他们感受到我们的热情和对项目招商的诚心。

这个阶段主要是以情感人。在项目落户后的阶段，服务的重点转移到土地招拍挂、环评、能评、项目名称预登记、规划、建设等等工作的联系，让客商感觉到我们的办事效率和宽松的投资环境。在项目建成投产阶段，服务的重点是企业享受各项优惠政策的兑现，企业员工子女就学等一系列后续问题，让企业对我们政府部门的诚信度有个认同。

一是对项目的研判和筛选能力。招商引资有时会有很多的信息，但是，100条信息中，能够获得10条有投资意向的信息就算是有成果了。因此，如何对项目信息的前期进行分析、筛选非常重要，它可以让我们少走弯路，节约财力和时间。二是了解政策、熟悉政策、应用政策的能力。作为专业招商人员，要充分的了解我们的招商政策，包括奖励政策、优惠政策等等，特别是对土地和水、电、气、污水排放的价格和容量都要确切的了解。当然，我们也不能乱许诺，更切忌说大话、空话、白话、虚话。三是临场发挥的能力。在招商引资过程中，要能够察言观色，研究分析对方的心理，要学会根据对方提出的问题和情况随机应变，并立刻作回应和解答，不要说“这个问题我做不了主、那个事情说了也不算”之类的话，这样，会造成客商对你的不信任，同时，也容易让谈判陷入冷场的尴尬局面。四是综合协调相互沟通的能力。招商引资是一项系统性的工作，涉及到方方面面和各个部门，特别是在项目决策过程中，一定要和相关部门密切沟通，让他们对项目有个基本的了解。这就要求我们招商人员既要清楚项目可行性报告的内容，又要对项目建设的必要性、可行性有个基本的说明，为项目顺利落户打下基础。

对招商要有充满成功的信心；对业务洽谈要有十足的耐心；对和客商交往要有真正的诚心；对接待服务要有“店小二”的热心；对待项目落户要有恒心。

总之，招商引资工作是一项艰苦而充满挑战性的工作，专业招商人员必须时刻保持压力感、紧迫感、责任感，以时不我待和只争朝夕的态度来对待招商引资，只有这样全身心的投

入做好这项工作，并保持永不言败的精神，通过不断的积累招商经验，才能成为一名成功的专业招商人。