# 最新招商引资心得体会(通用8篇)

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-01-16

*心得体会是指个人在经历某种事物、活动或事件后，通过思考、总结和反思，从中获得的经验和感悟。大家想知道怎么样才能写得一篇好的心得体会吗？以下是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。招商引资心得体会篇一住建局作为...*

心得体会是指个人在经历某种事物、活动或事件后，通过思考、总结和反思，从中获得的经验和感悟。大家想知道怎么样才能写得一篇好的心得体会吗？以下是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

**招商引资心得体会篇一**

住建局作为一个负责城市建设和房屋管理的机构，招商引资是其重要职责之一。近年来，我所在的住建局积极推进招商引资工作，通过多种方式吸引外来资本进入建筑和房地产市场。在参与这一工作的过程中，我有了一些心得体会。

首先，招商引资需要定位明确。无论是吸引国内资本还是国外资本，住建局都需要清楚地定位目标。是否注重高品质房地产开发？是否关注城市公共设施改善？是否致力于打造特色商业区域？只有明确了目标，才能制定相应的招商引资策略，避免盲目招商引资而无法取得实质性成果。

其次，招商引资需要形成合力。住建局作为一个机构，招商引资工作需要与其他相关部门紧密配合。例如，与地方政府合作，制定优惠政策和鼓励措施；与金融机构合作，为招商引资项目提供资金支持；与相关企业合作，提供土地和场地资源等等。只有形成合力，招商引资才能事半功倍。

再次，招商引资需要注意项目的可持续发展。只追求一时的利益而忽视长远的发展是不可取的。招商引资的项目要能够适应市场的变化，满足人们的需求，并且具备较长的生命周期。不然，招商引资的项目很可能会流于形式，只是个短暂的热点。

此外，住建局招商引资工作也需要关注社会效益。除了经济效益，社会效益也是评估招商引资工作的重要指标之一。例如，招商引资的项目是否带动了当地就业？是否改善了居民的生活质量？是否提升了城市形象和文化内涵？只有注重社会效益，才能真正让招商引资工作为人民群众带来实质性的利益。

最后，住建局招商引资还需要加强宣传和交流。只有更好地向外界展示招商引资的成果和经验，才能吸引更多的投资者。住建局可以通过举办招商引资交流会、制作招商引资宣传片等方式，扩大影响力，提高知名度，吸引更多的合作伙伴。

综上所述，住建局招商引资是一项复杂而又重要的工作。通过明确定位、形成合力、注重可持续发展、关注社会效益和加强宣传交流，我们可以更好地推进招商引资工作，为城市的建设和发展作出更大的贡献。

**招商引资心得体会篇二**

招商引资是各地政府推动地方经济发展的重要手段，也是企业寻找新机会的途径。但是，面对众多的投资者和项目，如何提高招商引资的效率和准确性，是一个值得商榷的重要问题。在这篇文章中，我们将分享一些招商引资的大技巧心得体会，旨在为各地政府和企业提供一些实用的参考和借鉴。

第二段：策略选址与目标定位。

选择合适的投资方和项目，是招商引资的首要任务。因此，在开展招商引资前，策略选址与目标定位就变得非常关键。不同地区和项目的特点不同，需要根据实际情况进行针对性分析和研判。比如，有些地方注重发展工业技术产业，而有些地方则更加适合发展旅游和文化产业。只有明确信息、策略有序，才能在招商引资中占据优势。

第三段：提高吸引力与交流沟通。

作为招商引资的主体，企业除了能够用先进的技术、高质量的产品来吸引投资者，还需要在交流沟通中注意个方面，以提高自身的吸引力。

第一方面，要合理制定招商引资计划，在招商引资的过程中全面介绍所在地的政策及制度、经济、社会环境等信息，使投资者深刻认识到该地区的投资优势，加深了他们的投资信心。

第二方面，注意与合作伙伴进行及时沟通交流，及时跟进其投资行为，积极解决投资过程中出现的问题。在招商引资的过程中，专业的外语翻译也是必不可少的，多方面的语言交流，可以更好地推动合作事宜，促成双方的合作共赢。

第四段：完善服务体系和拓展合作渠道。

提供高品质的配套服务和建立完善的营商环境，对于吸引投资者和企业都至关重要。政府和企业应在招商引资后，精心规划配套措施，包括：金融、税务、劳动力、土地、环保等方面的配套政策，并逐渐完善配套服务体系，为投资者和企业的生产经营提供更多有助成长的政策支持。

另外，招商引资的成功还需要拓展各个方面的合作渠道。政府应建设交流平台，特别是对于企业，建立专门的招商引资中心来协助企业完成市场调查、信息分析、商务洽谈等相关工作，加强各方之间的合作。

第五段：结论与展望。

总之，招商引资是重要的经济发展手段，但也是一项繁琐的工作，要在吸引投资者和企业的过程中，提高被吸引方的信任感和满意程度，并以此来推动经济的快速发展。未来，我们相信随着社会经济的深入发展，招商引资工作必将迎来更多新的挑战和机遇。顺应潮流，全面加强创新，加速营商环境改革，才能在全球化竞争中搭建更为稳健的合作平台，实现共赢的目标。

**招商引资心得体会篇三**

招商引资是今天的项目，更是明天的发展。发展是当前最紧迫的工作，我们直接到经济一线扛枪打仗，读万卷书不如行万里路，行万里路不如阅人无数。到投资合作部工作，我们将接触到大量的社会精英人士，体会不一样的人生。我们的眼界和格局将会不同。我们将接触到不一样的信息，头脑风暴将一阵接着一阵，大千世界将会改变我们很多的观念，扩大我们的眼界，提升我们的格局。我们的未来将会不同。不经历风雨怎么见彩虹。在招商一线工作，将会为我们的未来打下业务的底子，品行的底子、意志的底子、作风的底子，促进我们成长。我们的人生，从此时、此刻起开始改变。

在新的形势和环境下，如何在新时代把招商引资工作做好，把招商专班队伍建设好，是我一直在学习和思考的重要问题。我总结了一下，为了便于好记，我的体会在九个方面：咬住一个总目标；做好二个方面的思想准备；具备三个方面的特质；形成四个方面的共识；熟悉五个招商环节；掌握六个方面的知识；把握七个方面的规律；创新八个方面的\'招商方法；明确九个方面的要求，注意十个问题。

1、就是要咬住一个总目标。这个目标是什么，就是要完成“全年任务”——就是要完成招商引资签约项目任务，并促成落地。市委市政府定了一个奋斗目标，各单位有任务，我们各驻点组也有任务。请大家责任上肩，共同努力，勇攀高峰，全力完成这一目标任务。

2、做好二个方面的思想准备。大家到招商专班工作，是经过组织上认真挑选的。有的还是书记、市长、部长亲点的。也有部分干部是主动申请的。大家来自“五湖四海”，要把这项工作做好，必须做好二个方面的思想准备，那就是准备吃苦，准备奉献。招商引资是一个大难事，苦差事。有四处奔波找信息之苦，有谈项目左右为难之苦，有陪客人低三下四之苦，这些苦有身体上的，也有心灵上的。但只要大家用心，找到了信息，找到了朋友，找到了项目，相信苦中是有乐的，苦可能只是短暂的。另外，大家驻点招商，大部分时间在外地，远离家人，远离朋友，很多可能顾不上家，老的不能管，小的不能教，爱人不能陪，必须要奉献，作出牺牲。这个大家要有思想准备，把个人生活安排好。

3、要具备三个方面的特质。一个是激情要高。招商引资是一项具有挑战性的工作，要把这一项工作任务完成好，我们必须充满激情。有了激情，我们才有主观能动性，我们才有创造性，我们才有意志力，我们才有克服艰难险阻的勇气。二是脸皮要厚。招商就像是丑男追靓女，要硬着头皮，厚着脸皮，磨破嘴皮，如果发现信息，一次不行二次，二次不行三次，要死缠乱打，不到黄河不死心。当然，也要注意方法。三是对人要诚。招商引资是做人的工作，与人打交道，必须把人做好，真诚待人。要发扬我们的憨子精神，哈古精神，把真诚、细致体现在每一个环节。只有把人做好了，我们才会有朋友，我们才会有关系网，我们才会有资源，我们才会有信息。要让朋友来为我们招商。

4、形成四个方面的共识。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。

5、熟悉五个招商环节。第一个环节是搜集信息。这个环节很重要，也是我们专班人员的主要任务。信息怎么找，等一会我再和大家交流。这个环节重点了解“谁要投资”。第二个环节是跟踪信息。主要任务是对项目信息进行甄别，看可信度，了解项目投资的基本情况，包括投资额、用地、能耗、环境影响、产业政策、市场前景等情况。这个环节重点了解“为什么要投资”。第三个环节是推进项目谈判。建立互信，充分协商，探讨底线，达成共识。这是一门很深的学问，但有二个原则要注意：永远不要对投资者说不，也不要乱表态。结合近10年的工作实践，有这么几点要注意：要清醒地认识谈判地位，要尽可能摸清对方底细，要学会算综合成本帐，要多向变通，要逐步妥协，要注意节奏。第四个环节是签订合同。尊重企业，选定良辰吉日，举行仪式。第五个环节是履行合同，开工建设。

6、掌握六个方面的知识。招商引资工作是一项业务性很强的工作，对从事这项工作的人要求很高，有很多地方要求招商干部要做到“五懂”、“三会”。“五懂”就是懂政治、懂经济、懂业务、懂科技、懂法律。“三会”就是会开车、会电脑和会一门外语或普通话。结合本地实际，我认为有六个方面的知识大家要掌握。一个是对国际经济发展走势要掌握。经济全球化是世界经济的主要特点，全球经济的关联度很高，所谓美国打喷嚏，世界得感冒。我们是从事经济工作的，对国际经济要有一定了解。二是对全国宏观经济环境、政策及产业导向要掌握。2024年，中央经济工作的总基调、省里的总基调都是稳中求进，根本在稳、着眼在求，目的在进。推进经济脱虚向实，打组合拳。国家鼓励发展的战略性新性产业包括节能环保、新一代信息技术、高端装备制造、新材料、新材料等产业，（对产业而言，应实事求是，需专家论证，干万不能拍脑瓜子，产业首先是数量集聚，才是质量提升，一个企业不能代表一个产业）。招商引资工作一定要随着央妈的脚步起舞。三是对我们基本情况及招商政策要掌握。我们的概况、特点亮点、优势（交通区位、资源优势、成本优势、政策优势）。尤其是对招商政策要烂熟于心。四是对重点地区产业转移情况要掌握。尤其是我们要派驻的几个区域。比如前两年，x提出三环内的工业企业都要转移出来。五是对相关法律法规知识要掌握。比如公司法、合同法等经济法律，大家一定要抽时间学习。六是对商务礼仪要掌握。商务礼仪学问很深，我们将组织专门的培训。有几点强调：一定要守时，一定要尊重企业家的工作和生活习惯，一定要注重个人的外在形象。

我们品牌很响，但还要花气力精心打造，将品牌优势变成经济优势六是必须为已经投资的老板搞好服务，让他们赚钱资本就象是天上的一架探测飞机，哪里能赚钱，他就会找到哪里降落所以形成口碑效应很重要七是必须坚持抓，持续抓招商引资是一个抓基础管长远的工作，不是一蹴而就的事不能患上冷热病

好个性化方案，点对点公关突破。五是探索基金公司招商。加强与产业基金等基金管理公司、创投公司、股权投资机构合作，通过基金公司引进项目，政府与基金公司合作，促进项目落地。六是科研院所机构招商法。通过高校、研究所寻找项目。七是群团组织招商法。找商会、协会。八是亲朋好友招商法。广泛开展亲情招商，回归招商。

。

9、明确九个方面的要求。做好招商引资工作要求很多，也很高。我选了9个关联度较高的词语，与大家共勉。一是要勤学善思。二是要扎实肯干。三是要勇于创新。四是要严谨细致。五是要意志坚定。六是要奋勇争先。七是要团结协作。八是要勤俭节约。九是要遵章守纪。

10、注意十个方面的问题。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，20\*\*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。

**招商引资心得体会篇四**

2月25日--26日，我参加了坪地乡教师职业礼仪培训。通过这次教师礼仪的集中学习，我感触颇深，受益良多。

在这次培训中，我懂得了礼仪是用最恰当的方式表达对他人的尊重;礼仪的核心和精髓是律己和敬人;品格指的是一切美德。我还了解了2.5岁-6岁是幼儿行为规范的敏感期，孩子们在这个阶段善于模仿，在这个时期开展礼仪教育很重要，也感到自己身上的责任重大。在日常教学中，我们如何用最恰当的方式表示对家长和孩子的尊重。尚老师提到了很多细节，这些在生活中有的我注意到了，有的我没注意到，听完这次培训后，我要改正我以前没有注意到的地方，在方方面面做到一个有礼仪的人。

另外通过对教师礼仪的系统学习，使我懂得了它不仅仅是这些外在的东西，它还含有师资、师表、师德、师心四大特点以及教师应具备的基本素养：

师资，即教师应有的人格魅力，一名好教师不仅通过在课堂上讲课实施教育，而且在日常的工作生活中也要规范自己的言行，以良好的道德风范，对学生实施教育，通过自己的存在，自己的人格，对学生发挥影响。

师表即要我们要为人之楷模，教师的言谈举止、举手投足不仅影响教师的形象，而且影响课堂教学效果，对学生的审美情趣和文明道德修养等都有着直接地感染作用，这就要求教师不仅要教好书、上好课，还要在着装言行举止礼节礼貌等方面加强修养，注意约束自己，做到“美其言，慎其行”，起好示范作用。

师德即教师的职业道德，我们在教育的工作岗位上，在党和人民信任的那个讲台上，传道授业解惑者，我们不能够误导子弟，不能传授伪科学，不能非议党和政府，不能蔑视我国宪法和法律，不能违背教育法、教师法，不能做出有损爱国主义和民族团结的事情。师心就是要有爱心，无论是对幼儿园、小学生还是初中生，我们都要像对待自己的孩子一样对待他们，要懂得尊重他们，与他们互动时要使用文明语言。

总之，礼仪是一个人的思想水平、文化修养、交际能力的外在表现，而对与一个社会来说，礼仪就是一个国家社会文明程度、道德风尚和生活习惯的反映，所以教师礼仪在我们的教育事业上越显得更加重要，因此我们要在今后的工作和生活中多学习礼仪，多以礼仪来规范自己，努力使自己成为一名学生爱戴，家长喜欢，学校放心的好教师。

礼仪培训感悟。

**招商引资心得体会篇五**

招商引资是一项重要的经济活动，对于一个地区的经济发展至关重要。在实践中，招商引资往往需要进行大练兵，不仅要在政策制定上下功夫，还需要提升团队素质和能力。在这个过程中，我有幸参与了一次招商引资大练兵，并从中获得了一些心得体会。

第一段：明确目标，规划策略。

招商引资的关键在于明确目标，并制定相应的策略。在进行招商引资大练兵之前，我们组织了一次全员会议，明确了我们的目标是吸引一家大型企业来投资，并为其提供一系列的优惠政策。在制定策略时，我们充分考虑了这家企业的需求和利益，根据市场状况和地方资源，提出了一套合理的政策措施。明确目标和规划策略为我们后面的工作提供了清晰的指导。

第二段：统一思想，形成合力。

招商引资是一个团队合作的过程，需要所有人的共同努力。在大练兵之前，我们为每个团队成员提供了相关的培训和学习材料，使大家对招商引资的流程和步骤有了一定的了解。在实践中，我们采取了分工合作的方式，每个人根据自身专长和能力，在不同的环节中发挥作用。通过统一思想和形成合力，我们充分发挥了团队的优势，提高了工作效率。

第三段：加强合作，拓展资源。

招商引资需要积累资源，提高合作能力。在大练兵中，我们主动与相关部门和企业建立联系，了解他们的需求和投资意向。同时，我们也加强了与其他地区的合作，通过分享资源和信息，共同吸引投资。在这个过程中，我们发现招商引资并不仅仅是靠自身资源，还需要借助他人力量。通过加强合作和拓展资源，我们为招商引资提供了坚实的基础。

第四段：高效沟通，解决问题。

沟通是招商引资过程中必不可少的一环。在大练兵中，我们主动与投资企业进行沟通，了解他们的需求和意见，并及时解决问题。同时，我们也与相关部门保持密切的联系，协调解决招商引资过程中遇到的困难和问题。通过高效沟通，我们能够更好地把握信息和改进工作，提高招商引资的成功率。

第五段：总结经验，不断改进。

招商引资是一个不断学习和改进的过程。在大练兵中，我们及时总结了经验和教训，并形成了一份详细的经验报告。通过对这次大练兵的评估和反思，我们发现了一些不足和问题，并提出了相应的改进方案。总结经验，不断改进，是招商引资工作的必然要求，也是提高我们工作水平和效率的重要途径。

通过这次招商引资大练兵，我深刻认识到招商引资不仅仅是树立招牌、吸引资金，更是一项综合性、系统性的工作。只有明确目标、规划策略，形成合力、加强合作，高效沟通、解决问题，总结经验、不断改进，才能取得良好的招商引资效果。我相信，在不断探索和实践中，我们的招商引资工作一定会取得更加显著的成果。

**招商引资心得体会篇六**

　招商引资是今天的项目，更是明天的发展。发展是当前最紧迫的工作，我们直接到经济一线扛枪打仗，读万卷书不如行万里路，行万里路不如阅人无数。到投资合作部工作，我们将接触到大量的社会精英人士，体会不一样的人生。我们的眼界和格局将会不同。我们将接触到不一样的信息，头脑风暴将一阵接着一阵，大千世界将会改变我们很多的观念，扩大我们的眼界，提升我们的格局。我们的未来将会不同。不经历风雨怎么见彩虹。在招商一线工作，将会为我们的未来打下业务的底子，品行的底子、意志的底子、作风的底子，促进我们成长。我们的人生，从此时、此刻起开始改变。

在新的形势和环境下，如何在新时代把招商引资工作做好，把招商专班队伍建设好，是我一直在学习和思考的重要问题。我总结了一下，为了便于好记，我的体会在九个方面：咬住一个总目标；做好二个方面的思想准备；具备三个方面的特质；形成四个方面的共识；熟悉五个招商环节；掌握六个方面的知识；把握七个方面的规律；创新八个方面的招商方法；明确九个方面的要求，注意十个问题。

1、就是要咬住一个总目标。这个目标是什么，就是要完成“全年任务”——就是要完成招商引资签约项目任务，并促成落地。市委市政府定了一个奋斗目标，各单位有任务，我们各驻点组也有任务。请大家责任上肩，共同努力，勇攀高峰，全力完成这一目标任务。2、做好二个方面的思想准备。大家到招商专班工作，是经过组织上认真挑选的。有的还是书记、市长、部长亲点的。也有部分干部是主动申请的。大家来自“五湖四海”，要把这项工作做好，必须做好二个方面的思想准备，那就是准备吃苦，准备奉献。招商引资是一个大难事，苦差事。有四处奔波找信息之苦，有谈项目左右为难之苦，有陪客人低三下四之苦，这些苦有身体上的，也有心灵上的。但只要大家用心，找到了信息，找到了朋友，找到了项目，相信苦中是有乐的，苦可能只是短暂的。另外，大家驻点招商，大部分时间在外地，远离家人，远离朋友，很多可能顾不上家，老的不能管，小的不能教，爱人不能陪，必须要奉献，作出牺牲。这个大家要有思想准备，把个人生活安排好。

3、要具备三个方面的特质。一个是激情要高。招商引资是一项具有挑战性的工作，要把这一项工作任务完成好，我们必须充满激情。有了激情，我们才有主观能动性，我们才有创造性，我们才有意志力，我们才有克服艰难险阻的勇气。二是脸皮要厚。招商就像是丑男追靓女，要硬着头皮，厚着脸皮，磨破嘴皮，如果发现信息，一次不行二次，二次不行三次，要死缠乱打，不到黄河不死心。当然，也要注意方法。三是对人要诚。招商引资是做人的工作，与人打交道，必须把人做好，真诚待人。要发扬我们的憨子精神，哈古精神，把真诚、细致体现在每一个环节。只有把人做好了，我们才会有朋友，我们才会有关系网，我们才会有资源，我们才会有信息。要让朋友来为我们招商。

4、形成四个方面的共识。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。

5、熟悉五个招商环节。第一个环节是搜集信息。这个环节很重要，也是我们专班人员的主要任务。信息怎么找，等一会我再和大家交流。这个环节重点了解“谁要投资”。第二个环节是跟踪信息。主要任务是对项目信息进行甄别，看可信度，了解项目投资的基本情况，包括投资额、用地、能耗、环境影响、产业政策、市场前景等情况。这个环节重点了解“为什么要投资”。第三个环节是推进项目谈判。建立互信，充分协商，探讨底线，达成共识。这是一门很深的学问，但有二个原则要注意：永远不要对投资者说不，也不要乱表态。结合近10年的工作实践，有这么几点要注意：要清醒地认识谈判地位，要尽可能摸清对方底细，要学会算综合成本帐，要多向变通，要逐步妥协，要注意节奏。第四个环节是签订合同。尊重企业，选定良辰吉日，举行仪式。第五个环节是履行合同，开工建设。6、掌握六个方面的知识。招商引资工作是一项业务性很强的工作，对从事这项工作的人要求很高，有很多地方要求招商干部要做到“五懂”、“三会”。“五懂”就是懂政治、懂经济、懂业务、懂科技、懂法律。“三会”就是会开车、会电脑和会一门外语或普通话。结合本地实际，我认为有六个方面的知识大家要掌握。一个是对国际经济发展走势要掌握。经济全球化是世界经济的主要特点，全球经济的关联度很高，所谓美国打喷嚏，世界得感冒。我们是从事经济工作的，对国际经济要有一定了解。二是对全国宏观经济环境、政策及产业导向要掌握。2024年，中央经济工作的总基调、省里的总基调都是稳中求进，根本在稳、着眼在求，目的在进。推进经济脱虚向实，打组合拳。国家鼓励发展的战略性新性产业包括节能环保、新一代信息技术、高端装备制造、新材料、新材料等产业，（对产业而言，应实事求是，需专家论证，干万不能拍脑瓜子，产业首先是数量集聚，才是质量提升，一个企业不能代表一个产业）。招商引资工作一定要随着央妈的脚步起舞。三是对我们基本情况及招商政策要掌握。我们的概况、特点亮点、优势（交通区位、资源优势、成本优势、政策优势）。尤其是对招商政策要烂熟于心。四是对重点地区产业转移情况要掌握。尤其是我们要派驻的几个区域。比如前两年，x提出三环内的工业企业都要转移出来。五是对相关法律法规知识要掌握。比如公司法、合同法等经济法律，大家一定要抽时间学习。六是对商务礼仪要掌握。商务礼仪学问很深，我们将组织专门的培训。有几点强调：一定要守时，一定要尊重企业家的工作和生活习惯，一定要注重个人的外在形象。

7、把握七个方面的规律。任何事情都有一定的规律性，招商引资工作也不例外。我归纳了一下，不一定全面，一是必须突出产业链招商优先策略。近两年，我们实施了产业精准招商，出台了政策，这是我们对规律的把握，是对形势的判断，是必然和唯一的选择。二是必须发挥企业主体作用。春江水暖鸭先知，企业处于市场的前沿，掌握的信息之多，接触的客商之广，把握的投向之准，招商的效果之佳，都是行政手段无法比拟的。三是必须开发一批专业招商载体。既要重视招引，更要强化园区的建设和投入。实践证明，“村村点火，户户冒烟”，效果不好。重点要发展工业集中区和各类园区，园区是承载项目的重要载体，是新一轮区域竞争和发展的主要阵地。只有栽好了梧桐树，才能引来金凤凰。四是必须走出去。困难困难，困在家里就难。出路出路，走出去才有路。守株待兔招不到商。五是必须打响地方品牌。我们品牌很响，但还要花气力精心打造，将品牌优势变成经济优势。六是必须为已经投资的老板搞好服务，让他们赚钱。资本就象是天上的一架探测飞机，哪里能赚钱，他就会找到哪里降落。所以形成口碑效应很重要。七是必须坚持抓，持续抓。招商引资是一个抓基础管长远的工作，不是一蹴而就的事。不能患上冷热病。

8、创新八个方面的招商方法。招商引资的方法很多，我们如果找“度娘”咨询一下，就有可能推荐几十种。千方法万方法，能够搜集到信息就是好方法。根据当前的形势，我重点给大家介绍以下八个招商法。一是产业链精准招商法。县域经济的本质实际上是特色经济，特色经济必定是产业有特色的经济。产业链精准招商要把握“上下左右”四个字。“上下”就是产业的上下游，是链条的长短。“左右”就是产业板块的左右边，是板块规模的大少。如近几年，我们围绕汽车零部件产业开展招商，引进了多家企业扎堆发展。我们围绕新能源、高科技引进来大量优质项目。二是重资产招商法。着眼于打通金融支持实体经济的通道，增强招商吸引力和企业投资信心，围绕特色产业园区的主导产业，以政府投融资平台为主体，与产业龙头企业、高成长性企业合体，争取金融机构中长期贷款，建设重资产，让产业龙头企业、高成长性企业带轻资产“拎包入住”。三是盘活存量招商法。引导产品有市场但生产经营困难的企业“找帅当兵”，吸引有实力的企业对其兼并重组。对招商存量引进投资者进行盘活。四是积极开展叩门靶向招商法。围绕产业布局，研究目标龙头企业，设计好个性化方案，点对点公关突破。五是探索基金公司招商。加强与产业基金等基金管理公司、创投公司、股权投资机构合作，通过基金公司引进项目，政府与基金公司合作，促进项目落地。六是科研院所机构招商法。通过高校、研究所寻找项目。七是群团组织招商法。找商会、协会。八是亲朋好友招商法。广泛开展亲情招商，回归招商。

9、明确九个方面的要求。做好招商引资工作要求很多，也很高。我选了9个关联度较高的词语，与大家共勉。一是要勤学善思。二是要扎实肯干。三是要勇于创新。四是要严谨细致。五是要意志坚定。六是要奋勇争先。七是要团结协作。八是要勤俭节约。九是要遵章守纪。

10、注意十个方面的问题。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，2024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。

**招商引资心得体会篇七**

这次外出招商引资，主要到了中国广东的龙岗、深圳、中山等地先后拜访了上高籍在那边创业的成功人士，有企业老板、也有政府职员，同他们的交谈中，我觉得学习的东西太多了，我认为主要学习他们艰苦创业的志气、敢于创新的勇气、争先创优的锐气，关键在于借别人的之长，创我们之新，推动上高经济又快又好发展。

1、观念的领先是根本。

只有观念的领先，才能实现发展的领先，不断的对外开放没有思想观念的更新作先导是很难实现的，只有第一步主动才能步步领先，只有敏锐地抓住现实机遇，才能捕捉潜在的机遇，创造出更多新的机遇，在今后上高的发展过程中，必须坚决破除部分干部畏难消极，缺乏主动性、积极性的问题，要创新工作思路，突破传统思想努力破解新一轮发展所面临的各种制约因素，上高这些年有这么大的发展，就是同我们思想大解放分不开的，现在我们进行新一轮的“解放思想求突破，科学发展促赶超”思想解放也是为了谋求新的大发展。

2、优质服务是关键。

现在招商引资哪里都是搞一条龙、一站式服务，这固然是政府的一种姿态，但关键的是这种服务意识是否落到实处，如果思想观念中的服务不解决或落实不到位，就会流于形式，造成“来的人作不了主，作主的人不来”的局面。现在哪里的招商引资优惠政策都大同小异，在上高没有区位优势的情况下，优质服务显得更为重要，政府各个职能部门都要自觉的把自己的工作寓于服务之中，把亲商、安商、富商的要求体现在日常行政行为之中，在上高形成“人人都是投资环境，事事关于招商引资”的良好氛围。

3、反哺企业的也重要。

这次拜访的中山市小榄镇对企业的奖励政策，对我们很有启发，他们对企业出台各种优惠政策，创名牌、品牌、省优、部优都相应的有奖励政策，鼓励企业做强做大，经济发展到现有应该是政府到了反哺企业的时候，特别是今年受国内外各种因素影响，很多企业出现问题的情况下，企业是否关门或转产，地方政府的政策也是关键，我们从中可借鉴一些经验，本着“降本增效”原则，尽量降低企业经营成本，对于政策性的收费，能不收的全部取消的原则，有上下限规定的，全部按下限收取，对于一些服务性的收费，采取“不服务，不收费”的原则，也应该相应制定一些扶助奖励政策，来点实质性的干货，或许会收到意想不到的效果，不要只会索取该出血时，还得出血，企业的发展会更快更好。

**招商引资心得体会篇八**

招商引资是一个国家经济发展的重要战略，也是推动地方经济发展的有效途径。为了加强地方招商引资工作的能力，提升业务水平，我参加了一次招商引资大讲堂。通过听课和交流，我深刻体会到了招商引资工作的重要性以及提升工作能力的关键因素。以下是我在这次大讲堂中的心得体会。

首先，我认识到了招商引资的重要性。招商引资不仅是地方经济发展的重要途径，更是推动产业结构升级、促进就业增长的有效手段。在全球化经济的背景下，各地区之间的竞争日益激烈，只有通过招商引资，才能吸引外部资源，提升自身竞争力。同时，招商引资也是实现地方经济可持续发展的关键。通过引进外部资本和技术，可以推动本地产业升级，提升自身创新能力，实现经济增长的可持续性。

其次，我深刻认识到招商引资工作的复杂性。招商引资工作不仅仅是接待客商，签订合同那么简单，还包括市场调研、项目论证、政策支持等一系列繁杂的工作环节。其中，市场调研是招商引资工作的第一步，只有了解市场需求，才能有针对性地引进投资项目。项目论证是招商引资成功的关键，需要对投资项目的可行性、盈利预测等进行全面评估。政策支持是促成招商引资的重要条件，包括税收政策、财政补贴、土地使用等方面的政策支持。

第三，我了解到招商引资工作的核心是项目建设。招商引资并不仅仅是吸引资金，更重要的是引进优质项目。优质项目可以带动本地产业升级，形成产业集聚效应，提升地方经济发展水平。在项目建设过程中，需要注重项目的投资回报和可持续性，不仅要追求短期效益，还要注重长远发展。同时，还需要注重与投资方的合作，建立良好的合作关系，形成互利共赢的合作模式。

第四，我认识到招商引资工作的成功需要良好的团队合作。招商引资工作涉及到多个部门、多个层级的协调合作，需要各方的资源和力量的整合。只有形成良好的团队合作，才能高效地完成各项工作。同时，还需要有专业的团队，能够提供专业的服务和支持，帮助企业解决问题、把握机遇。在团队合作中，重要的是要注重互相协作，共同推进工作的顺利进行。

最后，我认识到招商引资工作的成功还需要不断学习和提升能力。招商引资是一个繁杂而复杂的工作，要成功做好这项工作，需要不断学习和积累经验。只有不断提升自身的能力和素质，才能更好地适应时代发展的要求，推动招商引资工作的顺利进行。

总之，通过参加招商引资大讲堂，我深刻认识到了招商引资的重要性，了解到了招商引资工作的复杂性，体会到了项目建设的核心作用，认识到了团队合作的重要性，并认识到了学习和提升能力的必要性。这次大讲堂对我的招商引资工作有着极大的指导意义，我将把所学所感应用到实际工作中，不断提升自身能力，为地方经济发展做出更大贡献。

(注:本文仅为人工智能生成的文章，仅供参考。)。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！