**招商引资演讲稿总结**

**早该帮 编制**

同志们：

刚才，县经贸委、土房局、发改委、招商局分别从国家产业政策、我县资源优势、发展机遇、项目储备、招商知识等方面作了全面的、精彩的讲解，具有很强的针对性、指导性。国税局、地税局、工商局立足职能职责，分别对国家税收法律法规、我县税收优惠政策、工商管理等相关知识进行了深入浅出的讲授;县人行从我县金融服务能力、服务水平等方面作了详细说明，具有很强的政策性、操作性，这些都是投资者最关心最关注的问题，也是做好招商引资工作必须熟悉的基本知识。龙潭镇、江丰乡介绍了他们在招商引资方面的主要做法、基本经验、工作体会，听了很受启发，值得借鉴。今天的培训，达到了讲解知识、传授方法、交流思想的预期目的，希望大家认真理解，深刻领会，尽快熟悉招商工作，尽快投入招商工作。在此，我结合自己的体会和思考讲四点意见。

第一，加强学习，提高招商引资水平。当今时代是知识经济的时代，也是知识更新最快的时代。电脑不更新就会死机，人脑不更新就必然成为死脑筋。不学习必然落后，只有引领知识的潮流才能引领发展的潮流。全县干部都要把学习当作一种能力，当作一种本领，要善于挤出时间、腾出精力抓学习。县委提出强力实施工业强县、林牧富县、旅游兴县、环境立县“四大发展战略”，把发展工业经济作为推进“四件大事”的突破口，以招商引资的大突破推进工业经济大发展。明确提出招商引资人人有指标、个个有责任，招商引资是当前各级各部门，全县广大干部最大的任务。对全县大多数干部来说，招商引资是个新课题，是门新学问，招商引资涉及的学科多、范围广、综合性强，必须以时不我待的紧迫感，结网捕鱼的责任感加强招商引资知识的学习。必须突出重点，加强国家法律、国家宏观政策和产业政策、地方性法规、经济知识、商务知识、金融知识、谈判知识等方面的学习，通过学习不断更新知识，熟悉情况，了解信息，成为熟悉经济规则、掌握招商知识的行家里手。必须把招商引资知识学习与招商工作实际结合起来，围绕产业发展、招商项目进行学习，只有对我们的产业发展前景清楚、对招商项目有研究，对招商知识熟悉，才能在招商活动中游刃有余，才能在招商工作中有所作为。

第二，认真研究，吃透招商引资政策。政策是投资者在确定投资前考虑的主要因素，是做好招商引资工作的基础。要做好招商引资工作，就必须对相关政策认真研究，弄懂吃透，熟悉掌握。目前，我们的部分干部喜欢泛泛而谈，学习政策蜻蜓点水，浅尝辄止，谈到招商引资政策就只知道我们有西部大开发、少数民族地区的优惠，但这些优惠政策的具体内容是什么，企业究竟能享受哪些优惠就心中无数，说不清楚了。试想连我们自己都说不清楚政策，客商怎能了解我们的政策，怎么能招得来商，引得来资。因此，我们必须在研究政策、吃透政策上下功夫。首先要懂得政策。对国家产业政策、我县能享受的国家、市上的优惠政策和我县制定的相关政策都要全面了解，系统掌握;对税收、金融、工商等操作性强的政策要熟悉具体内容，掌握操作流程，同时要研究周边的相关政策，能够找准我县政策的比较优势，确保能向投资者介绍清楚，让投资者听得明白。其次是能解释清楚政策。政策往往都是比较原则性的规定，都有一定的解释空间，只有深入研究，吃透精髓，才能对政策作出正确的解释，尤其是投资者在对政策理解产生歧义时，要能够正确引导，帮助投资者正确理解政策，让投资者觉得我们懂政策，守政策，能够按政策办事，通过合理的政策解释增强投资者信心。最后达到能灵活运用政策。政策运用好了就是财富。灵活运用政策不是去闯政策的红灯，而是要通过认真研究，深入分析，把有利发展的政策用好用活用出成效，要善于在符合大政策的情况下，制定促进地方发展的“小政策”，要敢于打政策的“擦边球”，能绕开一些限制性规定求发展，真正把政策用到极致。

第三，加大宣传，扩大招商引资影响。长期以来，受酒香不怕巷子深的保守观念束缚，我们没有走出去宣传自己，我们的资源没有宣传出去，外面的人不了解酉阳。没有人来酉阳投资，资源优势无法变成经济优势，就只有守着金山讨饭吃。为此，我们必须改变以前的宣传导向，走出老、少、边、山、穷的宣传误区，走出发展无基础、无条件的认识误区，走出思维的大山，观念的峡谷，改变发展依靠内循环的状态，以更加积极的心态、更加开放的意识宣传酉阳的资源、推介酉阳的优势，真正让酉阳走出大山、走向全国、走向世界，让外面的人走进酉阳，让有能力的人到酉阳掘宝，让有实力的企业到酉阳发财。为此，一要宣传好我县的资源。通过对我县的土地资源、森林资源、旅游资源、电力资源、文化资源、劳动力资源等方面的资源优势进行全面宣传，把大山的宝藏露出来，让嗅觉灵敏的投资者进山掘宝，实现以资源引进企业。二要宣传好我县的发展政策。要对我县享有的国家优惠政策、市上扶持政策和我县制定的招商引资优惠政策广泛宣传，同时加强对我县发展机遇、交通条件、服务环境、金融环境等发展软环境的宣传，让我们的政策优势、环境优势充分显现，实现以政策引进企业。三要宣传好我县招商引资项目。对已有的招商项目要从我县发展规划、关联产业分布、项目发展前景、项目效益等方面进行全方位多角度的宣传，让投资者对项目产生兴趣，引发投资意向，实现以项目引进老板。全县各级各部门和广大干部群众都要把宣传酉阳、推介酉阳作为份内之事，通过多种形式、不同途径广泛宣传，真正把酉阳的形象树起来，让酉阳的名气大起来，让更多的人了解酉阳、关注酉阳，让更多的客商投资酉阳、建设酉阳。

第四，练好本领，掌握招商引资技巧。一个高素质的招商干部，必须掌握丰富的招商知识，熟悉相关政策，对招商项目有专业研究，具备较强沟通协调能力和谈判技巧。但是，并不是具备这些条件就一定能够招到商。为此，必须充分认识到招商工作就是做人的工作，要善于利用招商技巧，抓住人的思想活动、感情需求等有针对性地开展招商活动。一是以利相诱。投资的最大目的就是赢利，我们必须善于站在投资者的角度思考问题，帮助投资者分析投资效益，预测投资风险，让投资者感到我们对其负责，觉得投资可靠，产生认同感，形成投资共识。二是以情相引。投资者首先是人，也有感情的认可需求，要积极与投资者交朋友，善于把谈判对手变成朋友，建立了良好关系就有了合作的基础，只要获得了信任，就能换来投资。三是以诚相招。诚是招商的第一要义，投资者最忌讳的就是被人欺骗。在招商活动中一定要诚信，做到说话算话，承诺的一定要兑现，不能兑现的就不要承诺，以诚实的品格让投资者觉得合作踏实。同时要有诚心，要发扬温州人招商的“四千精神”(走遍千山万水、历经千辛万苦、说尽千言万语、想尽千方百计)，以三顾茅庐的诚意打动投资者，用不到黄河心不死，不达目的不罢休的韧劲感动投资者，让其作出投资决定。总之，招商引资无定法，必须善于根据不同的招商对象、招商项目，灵活采用不同的招商方式;做好招商工作也决非一朝一夕之功，必须把功夫用在平日，在不断学习中提高，在不断积累中进步，在不断实践中练就真本领。

同志们，今天既是一次招商知识培训，也是一次招商再动员，希望大家以此为起点，主动学习招商知识，迅速提高招商水平，满怀激情，以百折不挠的拼劲、一抓到底的韧劲积极投身招商工作，取得招商引资成效的大突破。

关键词：招商、引资、招商引资、演讲、讲稿、演讲稿、总结

参考文献：[1]早该帮https://bang.zaogai.com/item/BPS-ITEM-26659.html