

# 一岗双责工作简报(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。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 一岗双责工作简报篇一

县招商局高度重视政府信息公开工作，将信息公开工作纳入重要议事日程，全年多次召开会议安排部署。年初，成立了以局长为组长，为副组长，为成员的招商局信息公开领导小组，为信息公开工作深入推进提供了组织保障。

根据县政府信息公开工作的要求，我局及时制定了招商局信息公开管理办法，对信息公开的内容、方法和程序等事项进行了规范。

我局把日常管理和业务工作融入政务信息公开，先后公布了县招商局机构设置、主要职能、县重点招商项目、县投资指南、人事任免、重要事件信息，每月定期发布《招商动态》等，今年截至目前，公开信息累计105条，建立起为社会公众提供招商引资信息的网络平台，为群众提供更为便捷的服务。

对公开的政务信息落实跟踪检查管理，确保发布的信息无误。在加强内部监督检查的同时，我局还通过各种形式，及时听取和广泛征求社会各界的意见，不断提高信息公开工作质量和服务水平。

## 一岗双责工作简报篇二

一、认真贯彻执行各级有关招商引资的方针政策，按照我区招商引资工作的阶段性目标和工作重点尊重自身工作，不断

学习新知识，尤其法律知识和新的方针政策，认真履行职责较好地完成了领导交给的任务。

二、根据我区经济发展状况和各镇街的区域优势，出主意思办法积极主动地收集整理，编集招商引资项目，不断更新项目库，使我们提出的引资项目，更加贴近本地实际，更加有利我区的产业结构调整，更加符合国家鼓励发展的产业政策，去年共编制发布招商项目49个，取得了一定的效果，除我区通过节会上网对外发布外，先后有许多客商通过传真，电话等形式咨询，起到了牵线搭桥的作用。

三、认真做好项目的洽谈工作，节会期间除组织好项目洽谈，签约等会务活动外，积极帮助重点项目进行洽谈，尤其严把项目签约文本关，使之符合法律，内容完善，责权分明，便于执行，没有因为合同条款出问题而引起纠纷，使项目单位和投资商都满意。在日常工作中，认真做好前来投资客商的接待，项目洽谈工作，积极为其做好服务，耐心介绍我区情况，协助项目单位做好洽谈工作。

四、认真做好对外来投资者的服务，凡来我局了解情况，洽谈投资的客商，我室都热情接待积极介绍我方的投资环境，投资政策，资源区位优势，介绍投资项目等，积极与有关镇街招商分局和区直部门联系，带领外商实地选点，了解情况，洽谈合作，耐心细致地做工作，力促洽谈成功。

五、认真做好在建项目在谈项目的调度工作，为便于领导随时掌握招商工作的动态，及时反映情况，我室不定期的对在建项目和在谈项目进行调度，汇总后上报，并对在调度中反映和发现的问题，积极与有关部门联系协调，帮助其解决。尤其针对当前土地制约因素加大，项目落地难的问题，年底对各镇街的存量土地进行了摸底调查，准备呈交有关领导和有招商引资任务的部门，以便充分利用好这部分现有资源。

六、认真做好领导临时交给的工作，为了全局工作积极与其

它科室配合，实现全局整体工作目标。

在做好自身工作的同时，本人紧跟时代步伐，加强学习党的十八大会议精神，与党的思想保持高度统一。

## 一岗双责工作简报篇三

岁岁年年，年年岁岁，似水流年中，我们又坚实的走过了一年。在过去的一年中，作为公司销售单元的招商部，在公司政策的引导下，在综合部及其他部门的鼎力支持和帮助下，经过部门同仁的拼搏和努力，向公司递交了一份不是非常理想答卷。现在，就请允许我向公司，向领导，向各位同事和嘉宾回顾和汇报招商部20xx年度的工作。

1、任务完成数据□xx

2、考核完成数据□xx

3、目标达成数据□xx

4、客户开发指标□xx

5、单品完成数据□xx

6、强势区域统计□xx

1、人员稳定，流失率低

在20xx年中，招商部人员稳定性强，流失人员为2人，流失主要原因为个人家庭和工作距离等原因，不完全是政策的调整与考核的影响。

2、统一办公，规范管理

20xx年5月份，为适应管理的需要，公司招商部整体跟随xx搬迁到新办公楼，结束了原来招商部人员原来两岸三地分散办公，难于统一管理的面，改善了办公环境，提高了工作效率，降低了沟通成本，部门的工作在规范化，制度化方面上了一个新台阶。

### 3、重点客户，重点管理

在公司的支持下，把握机会，紧密和联盟对接，在联盟客户中选择和发展优势客户，成功的与山西亨达康，辽宁天龙。广西恒拓等客户形成了较紧密的合作。与各大型连锁药房，医药终端企业成功如重庆万和大药房，四川康永利，广东大参林，广东思明等形成良好合作，达到销售预期指标。

### 4、综合人员，分工明确

作为综合部在河西的配套工作人员，对岗位进行了重新调整，内勤人员岗位有原来的湖南内勤与招商内勤统一整合成销售内勤和综合内勤，该整合可以与金隆作为商业平台，阿胶块统一发货2个决定一样，具有划时代的意义。整合后的河西内勤工作，分工更明确，效率更高，杜绝了以前出现的相互推拿的工作作风。

### 5、考评考核，初见成效

从7月份开始，招商部对日常工作形成量化，考核到日常工作内容，指导了大区经理的工作方向，规范了区域招商人员的工作内容。当然，在考评考核中存在部分不合理，或者说不符合现阶段需要的内容，我们在考核中逐步修改，有增有减。例如，在原有的考核中没有日常卫生考核的内容增加进去。而且，部门的考核都是公平，公正，公开的前提下进行，考评后及时公布考评结果，大家都能及时发现自己工作中的不足。

## 6、中层骨干，加强授权

在原有的部门垂直管理的模式下[]20xx年，我们加强了对大区经理的授权，在政策范围内的业务问题，由大区，区域享有充分的自主权，实际证明，有限的授权，更能激励员工的工作积极性，脱离保姆式的管理。

## 7、基层员工，关注培养

公司在以中层员工为核心的基础上，关注和培养基层员工，做企业就是做人才，企业的任何一环节都需要由员工来实现，所以员工是企业生存和发展的保障，基层员工就是我们事业金字塔下的基石。部门在对基层员工的规划上，以提供平台，创造机会为原则，业务过程中适当的政策和区域倾斜，加强交流和沟通，让基层员工能在体系内成长，发展。

## 8、规范市场，整合品规

市场唯一不变的是变化，客户唯一不变的也是变化，和客户的合作一般只有这几种结果，同步前进，你淘汰客户或者客户淘汰你。所以，任何的变化我们都需要规范市场，所以我们在管理现有客户的同时，扶持优势客户，严管不守规则客户，储备潜在客户，规范市场，先从规范客户着手，严格要求客户按照市场要求，价格体系来操作。在产品品规整合方面，多品规向单品规靠，已基本完成品规整合的过渡阶段。

### 1、区域负责人员工作的积极性和主动性不够。

在过去的一年中，因为市场压力，以及政策的多次调整，部分区域负责人的工作出现积极主动性不够的现象。也因为考核的严格，导致收入比原有岗位收入降低的情况，部分人员甚至出现了放弃的念头。我们一直强调，员工有合理收入。所以我希望在20xx年公司在销售政策方面有稳定性和延续性，员工的付出之后有合理的回报，部门员工在思想上也需统一

提高认识，多站在公司的高度考虑问题，在豹团这个合作的平台里，达成多赢的良好局面。

## 2、开发新客户与维护老客户及重点客户培养挖掘力度与深度

在客户的深度开发方面不够。客户深度开发是这几年来长谈的话题，但随着我们与兄弟单位的交流，直面客户的沟通，以及区域的实地拜访，客户的深度开发远远不够。有的区域思想还停留在基本药物中标的幸福里，却没有想到标期结束后的市场变化。

## 3、考核考评等规章制度需要进一步落实和完善

我们建立了初步的考评考核体系，但在推行过程中，我们发现制度中有些不合理的部分需要修改，制度是好的，执行过程中监督又是一个问题，所以，有些方面尚未全面落实到位。在20xx年度，我们需要及时调整和修改考核考评制度，加强监督管理，争取让考评考核再上一新台阶。

总之，招商部门是公司创立之初的部门之一，在公司领导的高度关注和大力支持下，业绩逐年增长，规章制度从无到有，人员与公司共同成长。我们的职员，是公司付出了大量时间和市场成本培养出来的！我们这个团队，是一支有着高度责任心，务实的团队，我们的每个成员，都有能力高标准地完成公司的目标，同时，我们也非常乐意和公司共同进步！在豹团这个平台里，创造价值，成就你我！请相信我们，为了梦想，我们肯努力，一定行！

## 一岗双责工作简报篇四

20xx年招商引资任务2.6亿元，办理注册企业营业执照40个，完成招商引资3.5514亿元。完成指标137%。超额完成全年招商引资任务。

在招商引资工作中，广泛发动亲朋好友和企业的厂长、经理。以商招商，乡情招商，网络媒体招商，与外商直接洽谈招商，增加客户源，做到“有钱招商、有人招商、有项目招商”，从而使招商工作进一步加强，充分利用杨村办事处和行政服务中心这两个平台加大招商力度，利用厂房招商使得天津桑斯普瑞实业有限公司这个高科技、高回报的企业落户本镇。注册5000万以上的企业4个□20xx万以上企业4个。在谈储备项目12个。

原则，为企业解难题，办实事，简化各种手续，缩短办事时间，提高工作效率，从而得到客户一致好评。

在这期间还为入区企业共办理煤炭经营许可证年检手续6家。

为入区企业办理注册营业执照年检手续98个，与工商部门密切配合，督促企业作好执照年检工作，年检率在97%以上。在有关部门的大力支持下，协助25家企业对营业执照办理了变更手续，得到了客户的好评。协助区技术监督局代码证办公室组织全镇105家单位进行了代码证年检工作。对18个单位的代码证办理了变更手续。通过加大对企业的服务力度，建立规范化管理制度和服务承诺制度，促进了企业发展，进一步创造了环境优势。

1、对重点企业进行摸底调查，如富强田歌、自行车王国、神泽公司、安仕达公司。

2、对建筑行业进行了细致的摸底调查。对自行车王国搞建筑的企业在王国召开了专题会议，就建筑企业税收工作做了部署安排。

3、对个体户税收工作加大力度，分片定则定岗、入户收税、跟踪收税，从而为增加税源和镇里的税收工作起到了促进作用。

4、为增加税收，在国税、地税利用个体证照开票5000多万元，创税收195多万元。

5、引进天津市金瑞利废旧物资回收有限公司，半年利税20xx万元。

6、通过与北京创意盛行房地产经济有限公司对接，建立了分公司，为我镇增加了税收。

积极为招商引资入住企业搞好全方位服务，账务、开票、各种证件年检，各尽其责，各负其职，不管时间早晚、周六、周日，企业过来开票随叫随到。没有为企业造成各方面的损失。对入区企业的档案进行管理，细化分类管理，进一步规范了内容，为今后招商引资工作起到促进作用。

## 一岗双责工作简报篇五

a引进外资、有三项在意向洽谈后，均未实现。一项是英国ibv公司拟办注册湖北青山电动汽车有限公司总投资1.25亿港币，投资的条件是明确优惠政策以及返奖情况。目前未得到确切答复。一项是台湾在上海豪庭苑餐饮管理公司，拟将在江岸区黎黄陂路老区委建老克勤酒店，经营中、西餐，爵士音乐表演，预计年营业额可达3000万元，税收200万，安排就业人员200人左右。另一项是三阳路名典咖啡将引进10万美金组建独资企业。尽管我们引进外资的视野和渠道有限，但我们毕竟付出了努力。

b引进内资、固定资产投资今年主要来源武汉武铁多元经营投资管理公司注入1万元资金，用于豪生明珠，附楼建设和现已经营项目的完善。

c完成固定资产投资9017万元，为全年计划的101%。其中市政府行政处用于基建投资为200万元、昵会所用于宾馆改造添置餐饮、休闲设施投资为1800万元、武汉市红十字会670万、武



汉市中力集团1847万、江城明珠酒店4500万元。

## 二、新引进30万以上企业情况：

据目前掌握的信息，我们发动机关干部和社区委员走访了以下企业作为大户进行跟踪服务，培植新一轮发展中的税源，主要有：武汉动力源电力技术有限公司(沿江大道136号)、武汉市能仁阳光电力武汉武汉有限公司(黎黄陂路40号)、武汉市劳娜服饰有限公司(沿江大道115号)、武汉市鹿达服饰有限公司(扶轮大厦b座)。

新引进30万以上企业有：上海市普陀区曹杨一村184号注册资本200万、永安保险公司200万，目前注册地都变更到一元街。利税都将突破百万大关。

## 三、重点项目建设情况：

建设欧陆风情一条街，建设起止年限/，全面开展了欧陆风情一条街的基本情况调查。组织召开了有关部门负责人会议，走访了：欧陆风情一条街即车站路段上的居民住户，单位以及民营业主，分类组织召开了座谈会。主要内容是鼓动推介市场化，引导特色化，倡导场地置换，积聚更多资金形成多元化投资并举的资本经营方式。收集反馈数据，据初步统计，车站路欧陆风情一条街全长约1,000米，共有门面75个，另外7处(居住、办公使用，尚待置换或构思景点建设)，整个建筑面积为54,032.6平方米。明确重点项目任务。对项目中的各项数据进行论证，初步议定出方案和招商意向。

## 四、主要特点：

### 一、统一认识牢固树立经济工作一盘棋思想

年初我街召开经济工作会议，张主任在会上作了重要讲话，明晰了工作思路，把经济发展、招商引资工作列入党工委，

办事处的重要议事日程。强调了重大项目领导负责制和经济工作的周碰头、月分折制度，成立一元街经济发展领导小组，由主任任领导小组组长，分管主任任副组长，经协科负责日常策划工作，其它科室负责人均为小组成员；建立了各科室招商引资责任制，把不求所有，但求所在，守土为责，借力发展作为我们的工作理念，把引进区外资金作为推动经济发展的一项重要战略，把招商引资作为天字号工程、一把手工程，出台了行之有效的办法。制定了《街职能科室招商引资任务明细表》，将招商引资任务指标下达到各科室与年终考核挂钩，激发全体干部更新观念，挖掘资源，积极利用各种关系和渠道来参与、支持和关心招商引资工作。

## 二、强化项目支撑抓大扶强瞄准大户

1、是大型投资项目支撑力度加大。我街投资规模在1000万元以上的大型项目有1个，500万元以上的大型项目3个，新增加2个。占全街投资总量的50%。全年大型项目累计完成投资4040万元，占全街固定资产投资总量的84.17%，较好的带动了全街投资的增长。

2、是重点行业带动性增强。我街资金主要投向第三产业，全年，第三产业完成投资3878万元，占全街投资总量的80.79%，主要是住宿、餐饮、娱乐三大行业，分别为2400万元、1000万元和478万元，占全街投资总量的50%、20.83%和9.96%。

## 三、坚持服务介入千方百计抓好引进

一年来我们切实把年初的工作思路化为实际行动，把服务介入、动态管理作为工作的主要手段，以路街特色经济为引进投资的载体，努力做到从自我发展为主向借力发展的根本转移。结合一元地区的实际，对辖区内重大策划实施项目进行跟踪，随时帮助企业解决进程中的阻力矛盾和困难，为企业营造出放手、放胆、放开、放心的发展氛围，求得区域总体实力的不断增强。

#### 四、强化目标责任，加大工作力度实施动态管理

首先，强调目标责任制这个问题。光坐等是等不来项目的，各级要层层实行目标责任制。二是利用会、节搭建平台扩大引资。当前，我们的问题是把项目对接好。每年要求有两个以上较大的项目，项目一定要真实，要走出去提前联系。三是努力营造五个环境：1、是公平竞争的市场环境；2、是公开透明的政策环境；3、是务实高效的服务环境；4、是团结鼓劲的舆论环境；5、是公正严格的法制环境，在优化环境方面一定下了大功夫。四是真抓实干，务求实效。招商引资就是要动真格的，不图虚名，既要走出去，又要请进来，真抓实干，务求实效。五是加强队伍建设。招商引资要有人干事，有钱办事。当前区、街招商引资队伍薄弱，开放型人才、专业化招商人才短缺。六是加强领导。自身要加强领导，要围绕着区委、政府的中心工作定位经济工作，把招商引资工作放在全区经济发展的格局中去谋划。七是搞好引进外资统计工作。规范制度、建立队伍、理顺渠道等诸。

#### 五、目前的工作情况：

经济口原有经协科、资产经营公司、统计站、财税所，现已四和一，由原有的9名工作人员裁员到3名，一名科长、一名统计员、一名科员。为了提高工作效益，保证工作质量，我们在减员不减负的情况下，首先是提高自身办公能力，充分利用现代化办公设备，每人配备一台电脑，减少原工作中的人为环节。其次组建工作络，充分利用社区群干力量，明确一支经协委员队伍，参与经济管理协调工作。第三，加班加点搜集信息，汇报情况，利用双休日时间分析、碰头，确保工作的效果和质量。