

# 2023年农业推广工作报告总结 农业推广中心年度总结(实用9篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

## 农业推广工作报告总结 农业推广中心年度总结篇一

一年来，农技推广中心在区委、区\*以及上级业务部门的正确领导下，深入贯彻落实党的路线教育活动以及今年\*和省、市、区农村工作会议精神，认真做好农业新品种和实用技术的引进、试验、示范、推广及服务工作，促进农业增效、农民增收，取得了较好的成绩。《甜玉米病虫害绿\*防控技术（研究）示范推广》项目获得xx区科学技术奖二等奖。

### 一、全年各项主要工作完成情况

预计今年我区农作物播种总面积为万亩（包括冬种），早、晚造总面积为万亩，其中水稻万亩、甜玉米万亩、花生万亩、蔬菜万亩、甘薯万亩，其它作物万亩。预计冬种面积为万亩。

#### 1、加大良种推广力度，推进了农作物品种的更新换代

改变传统的农技推广方法，以建设农业科技示范基地来推进我区良种的推广。在横沥镇土桥村建立100亩水稻新品种展示区，示范推广华航31号、黄广油占、合丰丝苗、广红2号、广盐1号等11个品种；在横沥镇墨园村建设了500亩水稻航天和优质水稻品种示范区，展示了华航32号、华航丝苗、粤禾丝苗、粤农丝苗、粤齐新占、粤金油占等8个品种；在横沥土桥村建设了300亩花生高产示范区，开展航花2号、航花3号、粤油45、粤油13号等4个花生品种示范种植。通过建设示范基地，

为完成全年的良种良法推广工作打下了良好的基础。全年共引进推广近30个农作物优良新品种，提高了我区良种播种面积，良种覆盖率达以上。此外，完成了今年的国家玉米产业技术体系示xx县项目，按时做好了粤甜22号、粤甜25号等5个甜玉米品种的示范栽培和鉴定试验，以及玉米生产信息调查和测产上报工作。推广了水稻“三控”技术、超级稻强源活库优米栽培、甜玉米优质高产高效栽培、农作物无公害栽培、地膜覆盖技术、农作物防灾救灾措施等技术。

## 2、加快科学施肥技术普及应用，推进了农业生产的节本增效

按国家测土\*施肥补贴项目要求，我们对测土\*施肥工作进行整建制推进，因地制宜建立8个示范村整建制推进，建立健全农企合作推广\*肥服务体系，实现测土\*施肥技术“全覆盖”，\*肥施用量比去年同期增加10%。全年实施测土\*施肥面积40万亩次，其中水稻16万亩，甜玉米9万亩，花生4万亩，梅菜4万亩，蔬菜7万亩。\*肥施用面积万亩次，覆盖全区129个行政村，为万户农户提供测土\*施肥技术服务，发放\*施肥建议卡万份，入户率达到95%以上，在117个行政村开展测土\*施肥信息公开宣传栏上墙。

坚持“预防为主，综合防治”的方针，加强农作物病虫害的预测预报。测报人员根据农作物生长的不同季节，针对不同病虫害发生时期，到有关乡镇进行田间调查，准确掌握病虫害的发生情况，通过科学分析做出病虫害发生预报、研究制定防治措施并及时发布病虫情报，指导镇（街）和广大农民做好病虫害的防治工作，全年共印发了15期《农作物病虫情报》，病虫情报准确率达95%以上，为广大农户防治病虫害提供了可靠的依据。完成了市农业技术推广奖项目“新型杀虫剂福戈防治水稻主要害虫的推广应用”验收工作，推广应用福戈整合防治水稻主要病虫12万亩次；根据《广东省南亚荔枝病虫监测项目实施方案》的要求，在全区开展了荔枝病虫的监测普查，并且针对监测情况，开展了一系列的培训和针对荔枝病虫的防控指导工作，大力提倡使用高效、低毒、低

残留农\*品种，强调农\*安全间隔期，提高了农户的科学防控荔枝病虫害水平，确保了荔枝生产安全。据统计，今年我区各类农作物病、虫、草、螺、鼠害发生面积295万亩次，防治面积361万亩次，挽回产量损失55263吨。

4、强化农业科技信息服务，推进了农科信息的进村入户

## 农业推广工作报告总结 农业推广中心年度总结篇二

### 一、推荐工作情况

(一)加强组织领导。接到通知后，我局高度重视，立即召开党组会专题研究评选推荐方案，并向市委、市政府分管领导进行了汇报，主动与市人社局、公务员局沟通对接，要求相关部门认真研究、积极推荐、严格把关，确保评选推荐工作顺利完成。

(二)严格选拔标准。坚持以政治表现、工作实绩、贡献大小作为衡量标准，将热心民族团结进步事业，认真贯彻中央民族工作会议精神，能够认真执行党的民族政策，模范遵守国家法律法规，立足岗位，勇于奉献，在促进各民族共同团结奋斗、共同繁荣发展的崇高事业中取得显著成绩的先进集体和先进工作者推荐上来，做到优中选优，确保了推荐对象具有先进性、典型性和代表性。

(三)精心选拔推荐。要求参选单位严格履行规定程序，进行民主推荐，领导班子集体研究决定，拟推荐对象在所在单位进行公示。推荐评选工作始终坚持群众路线，充分发扬民主；坚持评选条件，确保评选质量；坚持面向基层，突出工作一线；严格评选程序，严肃评选纪律。整个推选过程做到公开、公平、公正，被推选出来的单位和个人在本单位进行为期5个工作日的公示。

(四)深入细致考察。通过谈话、政审及征求意见等办法，全

面了解考察对象情况。被推荐的对象，按照干部管理权限征求了干部管理部门的同意，并征求了纪检监察和卫生计生部门的意见。市人社局会同我局对推荐单位和个人进行了认真审核把关。

## 二、评选推荐结果

根据文件要求，经各区市层层推荐，结合工作中掌握和了解的情况，综合考虑各区市少数民族人口数量、民族工作任务完成情况和对民族工作的贡献，我市拟推荐青岛市市南区民族宗教局为全省民委系统候选先进集体，青岛市城阳区委统战部副部长、民族宗教局局长张为全省民委系统候选先进工作者。

## 三、推荐对象基本情况

### 1. 全省民委系统候选先进集体

市南区民族宗教局，针对新形势下民族工作的新任务、新特点，立足区情，创新举措，在完善民族工作治理体系上谋新思路，在探索民族工作途径上求新突破，在推动民族工作向社区延伸上见新成效。设立了“一个中心”（民族事务联管中心），搭建了“两个平台”（“微市南”信息发布平台和“帮到家”互动交流平台），健全了“三项机制”（常态化管理机制、亲情化服务机制、立体化应急机制），组建了“四支队伍”（街道民族工作指导员、社区民族工作联络员、楼院民族工作调解员、社区民族工作宣传员），不断深化创建工作，民族团结进步事业硕果累累□x年、x年，连续两届被国务院授予全国民族团结进步模范集体□x年被评为全省民族团结进步创建活动示范单位。

### 2. 全省民委系统候选先进工作者

张，女，汉族□x年4月出生，中共党员□x年9月参加工作□x年5

月因工作需要调入城阳区委统战部(城阳区民族宗教事务局),从事民族宗教工作,现任城阳区委统战部副部长、民族宗教事务局局长。城阳区有41个少数民族、居住半年以上的少数民族常住人口22667人,少数民族企业88家,民族餐饮网点300多家(清真网点150余家),少数民族百人以上社区11个,民族工作任务十分繁重。多年来,张带领全局同志,认真贯彻党的民族政策,围绕各民族“共同团结奋斗、共同繁荣发展”主题,扎实开展民族团结进步创建、创新民族工作服务管理方式,为促进全区民族团结作出了突出贡献。城阳区民族宗教事务局先后荣获国务院表彰的全国民族团结进步模范集体、山东省民族宗教工作先进集体、青岛市民族团结进步模范集体等荣誉称号。

附件: 1. 推荐对象汇总表

2. 全省民委系统候选先进集体和先进工作者事迹材料

青岛市民族事务局

x年7月17日

## **农业推广工作报告总结 农业推广中心年度总结篇三**

在药品营销公司半年工作总结报告会中,黄总指出,上半年药品营销公司健全了内部组织与制度,运作越来越独立,部门职责更清楚,下一步运营更加规范。截止6月30日,药品营销公司成立了28个办事处,销售队伍扩大到58人,但是目前销售队伍较年轻,整体经验不足,销售人员的业务知识、技能、社会阅历等都有待提高,公司将会给予支持,加强教育、培训,以提高销售队伍的整体水平。黄总还明确指出公司下一步的发展战略方向,强调办事处管理模式、职能与办事处经理职责的转变,保证团队发展。

员工培训通过自组和外聘老师相结合的培训方式,特聘请北

京凯文金管理顾问公司讲师周诚忠老师进行培训。整个培训围绕着提升办事处经理管理能力、执行力、营销技巧、产品知识等方面内容进行培训和交流，全面提高公司各办事处经理的营销能力，完善各办事处的管理模式。

会议最后，经全体参会人员公开投票选举的方式，评选出半年度优秀员工，并对评选出的优秀员工以及第一季度、第二季度综合考核第一名至第五名的员工进行了表彰。

黄总对药品营销公司下一步工作提出要求：要深度营销，根据公司产品特点，向二级、三级市场推进。对产品合理定位，组成产品群，同时细分市尝细分产品，销售不走单一路线，慢慢渗透到终端，更贴近终端市场，下半年将启动otc市常加强团队建设，使我们的员工队伍更有战斗力、凝聚力，员工要适应企业文化，与公司共同发展，共同进步！

我们知道，销售是电子《包括任何产品》商务的成功基石，是稳健市尝巩固绩效的最基本动作和条件。只有通过成功的销售、超值的服务，才能赢得我们的忠诚顾客。而推荐则是把一个良好的机会分享给朋友，让朋友透过这个机会的实质，与朋友一起分析、帮助他们理解把握机会的必然性和重要性。当今的销售已不再是通过简单的讨价还价把产品卖出去的过程，而是一个帮助顾客和说服顾客的过程。那么，在销售杰宝系列产品的过程中，我们应切实把握几点要素。

这是一个自我消费、学习、求证的过程。通过自我消费，我们才有对产品的感性认识，才有心得和体会，才有与顾客进得沟通的素材。同时，我们还需通过对产品的感受，了解产品的功效、作用、文化和价值。杰宝系列产品是倡导人类健康的产品，通过以湿代干，以擦代洗的方式，去改变人们陈旧的清洁习惯，引起人们对肛周清洁卫生的重视，引领消费群体建立一个科学、合理的消费价值观。这些理性的认识，是我们业务伙伴的专业要素。只有感性认识和理性结合统一的时候，我们才能更好地热爱公司的产品，才能进行有效的

沟通。

在销售过程中，有很多能够帮助成功销售的工具。诸如，产品资料、单张、手册、产品简介、功效例证等。这些都称之为我们的工具，如何活用这些工具，关系到销售的成功与否。产品展示是帮助顾客直观了解产品的性能、功效，人有三觉，即视觉、听觉和感觉。通过对比的手法让顾客判断产品的优劣所在，了解杰宝产品的价值观。

初入创业的业务员一般都一口气地介绍产品，演讲式地讲解产品或者直接报价，这样收到的效果就不理想。当我们展示我们产品的时候，当顾客明确我们访客目的后，我们要认真地、耐心地聆听客户的见解、引导他们陈述对产品的看法和观点，从而找准客户的心理需求。这个环节十分重要，既是尊重客户，又是把准需求进行说服的环节。所谓知己知彼指的就是这点。

沟通式销售并不是一种演讲，也不是盲目教导顾客，而是根据顾客的需求和针对顾客的提问作一些准确帮助理解的工作。首先要做好销售工作计划，提出或设计一些问题与顾客展开探讨，引导顾客接受我们的观点，接受产品的文化和默认产品的价值观。成熟的业务员在互动的过程中，通常都会运用同理心再进行分析 and 引导。诸如，当顾客提出不习惯用杰宝产品，以及觉得产品贵的时候，我们不需要辩论，更不要反驳，应该说：您的看法很正常，正如当初我未有深入了解产品时一样，当时我也觉得没有必要使用这么贵的产品来进行清洁卫生，后来，当我深入了解和使用产品后，我觉得产品确实物有所值，一个月用上二三十元就可以享受到超值的健康体验，可以提高自己的生活品味，可以呵护自己的健康，我觉得太值得了。用与不用，贵与不贵，完全是消费意识的建立与消费观念的转化问题。杰宝系列产品，从各个方面论证都是可以接受消费的。

## 农业推广工作报告总结 农业推广中心年度总结篇四

很久以前就看过上海三菱电梯的广告，现在回想起来那句经典的广告词仿佛还回荡在耳边，“上上下下的享受，上海三菱电梯。”不过当时的我怎么也不会想到，我会来到上海三菱电梯公司广西分公司实习。

当知道我的实习请求被允许的时候，我真是说不出的高兴，这样的实习机会对于即将毕业的我来说是相当珍贵的，同时我也非常担忧的，一个人来到一个陌生的城市，陌生的环境，之前没有任何公司工作经验的我能不能适应三菱公司的工作要求呢？不求有功，但求无过。我怀着这样的心情开始了我在三菱公司的实习生活。

第一天开始实习，怯生生的走进三菱公司的我立即就被三菱公司整洁的环境，宽敞明亮的办公室，工作人员整齐划一的工作服所震撼。上班时间刚开始，大家就忙了起来。公司到处可以听到工作人员3，5个聚在一起讨论工作上的事情，电话声此起彼伏。不愧是中日合资的大公司啊，我心里不禁这样感叹道。

实习的第一个星期，是我实习的初始阶段，也是我学习得最多的阶段。在销售部各位经理和前台小韦姐的帮助下，我学会了传真机，打印机，复印机，碎纸机等各种办公器材的使用；还学会了如何整理公司的回访单、保修单，将它们分门别类的放入档案夹中；还有就是在销售部经理小曾的教导下学会了最基本的询价，将有意与公司建立关系的客户资料输入公司网络备案，并按照客户、代理商传真过来的电梯要求输入电脑，进行询价，制作询价单，提交询价员。通过制作询价单，使我对影响电梯价格的电梯型号、轿厢材料、门厅规格、提升高度等有了初步的了解，从中受益匪浅。在这个星期中，我还负责公司职员的午餐订餐工作，整理办公桌，将打印过的纸进行分类回收利用，公司电话的接转，事情繁琐而有意义，让我感觉过了很有意义的一个星期。



实习的第二个星期，除了继续上个星期学到的工作外，电梯的报价也成为我新的实习工作，将询价员发回的价格提升5%传真给客户、代理商。因为涉及价钱的关系每次我都再三检查，并请销售经理帮我检查完才安心的传真出去。这个星期还开始学习打公司的文件和信函，让我意识到自己的打字速度有待提高，今后要多练习盲打。闲下来的时候还会跑到琅东站寄快件，将档案盒的手写标签替换成打印版，用洗甲水将粘在玻璃上的透明胶印迹清除，这些都是从公司同事那里学来的，在三菱实习的每一天都很快乐。

实习的第三个星期，正好遇上公司有几个投标项目，我也有幸能加入标书制作的工作中。校对标书，打印标书——每次都有好几十页，查找资质文件，打孔，装订，然后拿给领导签字盖章，最后封标，一做起来就是1个多小时，有时忘记了吃饭，下班时间过了也还在继续，当我和大家制作完一份标书的时候真的很有成就感。这工作虽然复杂，却让我学到的很多东西，也锻炼了我的耐心和毅力。在制作标书的过程中，我感觉能和大家一起专注的做一件事真的很好。我想无论今后我将从事什么职业，我会记着这种感觉，将它带到我今后的工作中去。

在三菱电梯公司实习了三个星期，对公司我也有一些自己的想法，有些小问题我觉得应该注意一下。首先，公司的办公系统网络速度太慢，每次询价的时候，刷新网页都要好几十秒，实在是让人等得心急，应该像总公司反映一下，优化公司办公系统网络，提高办公效率。其次，公司的办公文件模版存储在电脑中太过随意，每次需要用时就整个电脑一个一个硬盘，一个一个文件夹去找，这样既影响效率，也不利于资源的共享。应该把文件分门别类，按首字母或按类型存放在不同的文件夹，方便查找。再次，像订书机，解钉机之类的小东西，应该人手一个，或存放在统一的方便使用的地方，不应使用完后随意乱放，以免真正需要用的时候找得辛苦。当然，以上仅仅代表我个人的想法，如有冒犯之处实属无心，请多包涵。

最后，我要感谢上海三菱电梯公司广西分公司给我这样的机会，让我在此而实习，同时也为给公司带来的诸多不便，深感不安。我还要感谢上海三菱电梯公司广西分公司的各位领导和同事在实习期间对我的照顾，教会了我很多课堂上学不到的东西，包容我的无知，特别是这次实习期间大家都亲切的叫我表妹，让我感觉到家的温暖。我在上海三菱电梯公司广西分公司实习的每一天都是那么的充实，那么的快乐，让我觉得能到三菱电梯广西分公司来实习时多么幸运的事。我打从心里喜爱着三菱电梯广西分公司这个大家庭。最后，我祝愿上海三菱电梯公司广西分公司业绩蒸蒸日上。

## 农业推广工作报告总结 农业推广中心年度总结篇五

一年来，区农技推广中心在区委、区\*的正确领导和上级业务部门的指导下，深入贯彻落实“三严三实”专题教育活动以及今年\*和省、市、区农村工作会议精神，按照区“提质增效落实年”活动要求，认真做好农业新品种和实用新技术的引进、试验、示范、推广及服务工作，促进农业增效、农民增收，各项工作取得了较好的成绩。组织出版了《xx区耕地地力调查与评价》，为我区制定农业发展规划，调整农业产业结构，加快科学施肥技术推广等提供科学依据。《新型杀虫剂福戈防治水稻主要害虫的推广应用》项目获得市农技推广奖三等奖。

### 一、全年各项主要工作完成情况

#### 1、加大良种推广力度，推进了新品种的引进与示范推广

“科技创新，良种先行”，优良品种的应用是农业增产稳产的最基本保障。2015年，我们进一步加大引进优良品种的力度，加快良种的更新换代，以建设农业科技示范基地来推进我区良种的推广。全年主要推广近30多个农作物优良新品种，全区良种播种面积达98.6%，良种覆盖率达97%以上。在横沥镇墨园村建立500亩水稻优质品种和航天品种示范区，示范推

广华航31号、华航丝苗、粤禾丝苗、粤齐新占、粤丰新占、固丰占、广8优169等10个品种；并在下半年，引进试验华航32号、华航33号、华航36号、金航油占等4个航天水稻新品种，示范推广效益显著。在横沥镇土桥村百亩水稻新品种展示区示范推广华航丝苗、粤美丝苗、粤禾丝苗、桂晶丝苗、玉晶软占、广红2号、宁优1179等品种。在农科示范基地内开展花生、玉米优新品种示范推广，展示了粤油45、湛油75等5个花生优新品种，以及华美甜8号、粤甜16号等9个玉米优新品种。通过建设示范基地，为完成全年的良种良法推广工作打下了良好的基础。此外，通过举办农作物优新品种展示观摩会、与华南农大合作示范新品种、技术跟踪指导、宣传配套技术等方式加快新品种示范推广。

## 2、加快普及科学施肥技术，推进了新肥料、新技术的应用推广

测土\*施肥技术的示范推广是我区近年来持续实施的国家级农业项目，按照转变农业发展方式的总体要求，坚持“增产、高效、经济、环保”的施肥理念，紧紧围绕\*肥推广这个核心，在全区建立8个示范村整建制推进，建立健全农企合作推广\*肥服务体系，实现测土\*施肥技术“全覆盖”。开展新型农业经营主体科学施肥示范工程，针对规模化经营主体进行技术指导服务，示范面积2万亩。在全区水稻种植大户、示范户等新型农业经营主体开展水稻\*肥“一卡通”补贴，补贴面积400亩。全年全区实施测土\*施肥面积40万亩次，其中水稻16万亩，甜玉米9万亩，花生4万亩，梅菜4万亩，蔬菜7万亩，\*肥施用面积11.8万亩次，覆盖全区129个行政村，为4.8万户农户提供测土\*施肥技术服务，发放\*施肥建议卡5万份，入户率达到93%以上，建立1个万亩测土\*施肥示范区，10个村级示范方，在117个行政村开展测土\*施肥信息公开上墙。此外，在全区实施“沃土工程”，大力推广有机肥施用技术、秸秆回田技术等，加强土壤地力建设。通过建立示范区进行新肥料、新技术的展示与推广，在横沥镇土桥村、沙岗村各建立1个百亩水稻控释肥示范区，在农科示范基地内建立甜玉

米水肥一体化灌溉施肥技术示范展示区，并组织农民进行现场观摩，推动了新肥料、新技术在我区的推广。

### 3、加强农作物病虫害预测预报和综合防治，推进了植保新设备的引进与示范

农作物病虫害测报是一项基础\*工作，为了提高我区病虫害测报准确率，围绕提高粮食产量，确保粮食生产安全这一主题，加强农作物病虫害的预测预报。测报人员根据农作物生长的不同季节，针对不同病虫害发生时期，到有关乡镇进行田间调查，准确掌握病虫害的发生情况，通过科学分析做出病虫害发生预报、研究制定防治措施并及时发布病虫害情报，指导镇（街）和广大农民做好病虫害的防治工作。全年共印发了15期《农作物病虫害情报》，病虫害情报准确率达95%以上，全区全年没有发生大的农作物病虫害。向省、市植保站报送测报数据34期，为指导农户适时用\*、对症防治、减轻污染和损失等方面，提供了技术支持。在全区开展了荔枝病虫害的监测普查，并进行防治防控指导，提高了农户的科学防控荔枝病虫害水平，确保了荔枝生产安全。据统计，今年全年各类作物病虫害草螺鼠害发生面积302万亩次，防治面积398万亩次，挽回损失56619吨。此外，还加强植保新技术的引进、示范和推广，联合珠海绿卫士航空植保技术有限公司在横沥墨园村开展植保无人机田间施\*现场演示会，以此让更多农户、合作社了解并接受新技术、新设备，更好地为农户服务。

### 4、完善“惠城农技110”服务，推进了农业科技信息的进村入户

## 农业推广工作报告总结 农业推广中心年度总结篇六

1、为了能够适应建设现代化文明劳教所和实现我所会计电算化的目标，年，本人能够根据业务学习安排并充分利用业余时间，加强对财务业务知识的学习和培训。通过学习会计电算化知识和财务软件的运用，掌握了电算化技能，提高了实

际动手操作能力;通过会计人员继续教育培训,学习了会计基础工作规范化要求,使自身的会计业务知识和水平得到了更新和提高,适应了现在的工作要求,并为将来的工作做好准备。

2、总之,通过一年来的干部培训工作,广大卫生干部在三个方面都到提高:一是学习的自觉性主动性不断提高。促进了干部的学习,形成了自觉学习、勤奋学习、善于思考的新时尚。二是理论水平和业务水平不断提高。通过培训,广大卫生干部增强了思想素质,增加了见识,开阔了视野。三是分析和解决实际问题的能力不断提高。通过培训,使广大卫生干部的思想认识不断适应发展变化的新形势、新情况、新问题、新技术,用学到的各种理论知识,全面、客观地审视我们的各项工作,积极探索解决这些问题的有效途经和办法,把学到的知识运用到我县的经济和社会发展中去,从而推动了全卫生系统各项工作的开展。

3、总的来说,一年来,通过扎实的工作,深入实际,深入基层,我镇纠风工作达到了如期效果。各部门和行业切实做实做到了行为规范,运转协调,公正严明、廉洁高效的要求,促进了部门和行业的风气明显好转,为我镇的经济建设和社会各项事业的健康、协调发展创造了良好环境。

4、通过完成上述工作,使我认识到一个优秀市场部员工应当具有优秀的管理能力,不断强化的服务意识,遇事经常换位思考的能力,良好的协调、沟通能力,及时发现、解决问题的能力,准确分析、判断、预测市场的能力,如何保证管理者信息及时、对称的能力,良好的语言表达能力、流畅的文字写作能力,较强的创新能力。以提高办事效率和工作质量为标准,这样才能不断增强自身工作的号召力、凝聚力和战斗力。在部领导的正确指导和同事们的帮助下,通过自己的努力,我按照岗位职责的要求,做好个人销售工作计划,克服对市场的不熟悉、客户的不了解等困难,较好的完成了工作任务。

5、虽然我镇的残联工作取得了一定成绩，但离上级要求还有一定差距，今后还要继续努力，认真做好方方面面工作，特别是当前我镇正在认真学习贯彻十七大会议精神，认真开展城市环境整治为主要内容的工作。我们今后的残联工作，主要是工作抓落实，把残疾人的好事办好、实事办实，促进我镇残疾人事业持续、健康、向前发展。

6、三年来，我的工作在全局党组的领导和支持下，在兄弟科室的配合下，在全体办公室同志的团结协作下，个人取得了一些成绩，也获得了一些荣誉[]20xx年获全省农业系统先进工作者[]20xx年获国家公务员三等功奖励以及全市党委办公室系统督查工作先进工作者，近三年年度考核均为优秀。在总结成绩的同时，也清醒地认识到自己还存在一些薄弱环节，在服务意识和服务态度上还有不尽人意之处。在今后的工作中，我将进一步发扬成绩，克服不足，认真履行好工作职责，服务领导决策，督导工作落实，保证机关运转，为全面完成各项工作作出新的贡献。

## 农业推广工作报告总结 农业推广中心年度总结篇七

实习一年结束了，感受到工作给我带来的快乐和痛苦。回到家里，去了多位在工作的哥们朋友那，也感受到他们的幸福与艰辛。工作成为我们生活的一部分，或者是生命的一个坚实支柱。每每和他们坐在一起，很大一部分是在讨论着各自的工作，无论是现状还是前景，大家都是对现状很是不满，但又对前景充满着希望。

一种角色的转变总是伴随着一个过程，其中也必将是一种价值取向、思维方式、行为特征等渐变的过程。在这个过程中总充满了自我怀疑和自我否定，从而才有可能重新自我定位。当然这将是一个痛苦的程序，无论是在身体还是精神方面。改变是为了更好的适应，使自己更能舒适。这是需要时日才能完成的，而进化的速度与程度就看个人的意愿和意志了。

当我们第一次进入工作环境时，当然会以一种兴奋的心情和自我准备充分的心态走入工作场合的。但是，不久现实就会以一种近似无情的方式告诉你：这是工作场合，你的身份是employee□就像现实的大学不是你高中所想象的那般一样。无论是多大的委屈，还是多累的工作量，在一个刚刚进入正式工作的新手来说，这是必须要做好心理准备来应付的。因为你是新人，而且是刚刚乳臭未干的小孩，这多是个人工作史上必经的课程。记得刚刚上船几日，在处理焚烧炉油柜时由于一个放残阀没有处理好，导致在驳油时出现漏油，致使地板大面积积油。作为仅有的几个劳力马上就行清洁，近2个小时的紧张处理才收拾好现场，最后还受到“工作不负责”的批评。出事了就要有人来解决，也要有人为之承担相应的处罚。那我们这个刚刚工作而又参与这个悲催事件的人就是最好不过的人选了。

有了心理准备，就是工作态度了，特别是关于工作本身。我们的教育使我们很有责任感，特别是集体感和正义感。但是这些往往是使我们新手遭到老手的利用和厌恶的原因。

刚刚工作时，我们总会以一种极强的主人翁的心态和强烈的自我表现态度投入到工作的。自己刚刚忙完手头的工作就想看看他人是否需要自己的帮忙，甚至在不经他人同意的情况的下自我乐于助人的帮人完成工作。这是新手最易发生的情况，特别是性格外向自我感觉很好的男孩子。上班首先应确立对待工作的一个态度是：明白自己的责任和工作范畴。所有做的一切在此之内，除上司特别安排或有人请你帮忙的在外，其他均属越权和违规。无论是否出于什么想法，做不属于自己职权和责任的事，做好的可能是会有人夸奖下，但很多时候是让他人感到你厌恶，多嘴或手长，做不好你就是百口难辨，结果无法承担。无论怎样，我们要明白：公司雇来的每个人都有它的责任和工作范围，依此而付给职员相应的报酬，这是规则。在工作中，除非是朋友性的帮忙外，其他帮忙就是破坏规则。记得一个朋友说：很痛苦的一件事就是看着本来自己可以做好的事却让他人给办砸了。我想说：任

什么时候都有事会办砸的几率，特别是工作。不是你做，说明是他人的责任。你只能也只应该为自己的工作负责，其他人的只需祈祷就好。只要各自做好自己的，就是尽了自己的主人翁的责任了。

这段时间到几个工作的朋友那进行了骚扰，尽管没有到过他们的工作场所，但大都感到他们工作的压力和生活的单调。基本朝九晚五的生活现状，回到住的地方不想过多的动弹。回想在船的工作和生活，也基本这样。想想有点明白，工作给我们带来兴奋的时候往往是出结果的那一刻。过程大都是枯燥繁琐的。即使是轻松或者外人所羡慕的有趣的工作，其本身的大把空余时间也可以是一个人的杀手。无聊的人是总是重复一种生活的人！还有工作之后无论是自己住，还是合租，大家基本要面对做饭这一难题。想想工作一天，半个小时或者更长拥挤的交通，回家路上还要记得买菜，经过油烟的洗礼后，才能慰劳一下自己，这种情景是我们在校不会想象到的。这是考验我们的一大关，只有经过一段时间才能适应这样自己动手丰衣足食的生活。所以，没有工作的人在有时间赶紧学学切菜、做饭。就像朋友说的，现在就喜欢下班做饭的这段时间，有女朋友陪着，一起做饭，聊天，吃饭，洗碗。不知道多少人会有这样的境界？！但是环境改变，而心态和想法不变，必然会使我们的生活进入地狱深渊。

## **农业推广工作报告总结 农业推广中心年度总结篇八**

在学生掌握商品流通学基本理论基础，培养学生的实际业务操作能力，为学生今后从事相关工作奠定技能基础。

### **二、实训要求**

要求学生了解商品流通的全过程。在训练过程中，进行师生互动，要努力提高学生的分析问题和解决问题的能力。针对实践调查要求学生能提出自己的想法，将所学的知识运用到具体的实践中，培养学生团结协作的能力。



### 三、实训时间

17周周一至周五，为期一周。

### 四、实训地点

石桥铺人人乐超市和经管大楼

### 五、实训内容

1. 分组准备：学生自由组合3-4人一组，相互分工。
2. 调查准备：学生对即将去调查的企业进行相关资料收集。
3. 商品流通认知调查：前往流通企业进行调查。考查其商店选址、店堂布置、商品摆设、顾客服务等。

人人乐连锁商业集团股份有限公司前身为深圳市人人乐连锁商业有限公司，成立于1996年4月。公司主营业务为大卖场、综合超市和百货的连锁经营。截止20年1月31日，人人乐已在全国开设门店108家，网点遍布数十个大中城市，总营业面积超过150万平方米，20年销售收入超过100亿元，位居中国连锁百强企业第39位和中国快速消费品连锁百强企业第17位。20xx年开始入驻重庆，它首选石桥铺扎寨，是因为当地有规模、上档次的商家不多，而位于高新区中心的区位优势又决定了它的消费力较强，有资料显示，先期进入的新世纪已经尝到了甜头，提前进入盈利期，因此人人乐对安家石桥铺的信心十足。

1) 超市的选址

2) 商品价格

3) 经营模式

4) 商品的陈列情况

5) 自主品牌

6) 商品种类。

1) 超市简介

2) 超市的选址

3) 经营规模商品陈列情况：畅销的商品都放在最显眼的地方

4) 仓库管理

5) 商品种类

6) 自有品牌

7) 实训小结。

## 六、实训总结

我们结合着自身的购物体验，以及在人人乐超市实地调研的基础上，我们这一小组针对人人乐超市提出了相应的建议和意见。

1. 比如购物的时候，特别是节假日人流较多时，超市会显得很拥挤，而一些老年人或者残疾人购物就会很不方便。我们就建议在超市内增添老弱病残等特殊人群的专用通路，并安排人员对着这一特殊人群进行商品介绍、导购等服务。给他们一种温馨的购物环境。

2. 在超市内完善服务实施，导购牌，安全、厕所指向牌等等。

3. 人人乐超市里面没有设置商品价格查询机，有时价标太多

挤在一块，上面的价格等信息又有些模糊，旁边又没有销售人员，就不能确定其具体价格是多少，就会导致流失购买此商品的顾客或在结帐时产生争议。所以我们建议在商品种类繁多的地方配置商品查询机。以满足顾客需求。

4. 在客流量高峰期，选购物品繁多与少件的顾客都在一起排队结帐，导致选购少件物品的顾客等待很久才能结帐，会导致购买少件商品的顾客因要排很久的队从而放弃所购买的商品，既流失了部分顾客，也加大了工作人员的工作力度。而我们根据这一弊端，建议开设少件物品结帐专用通道，提高购买少件商品的顾客的结帐效率。

## 七、实训体会

转眼，一周的实训就结束了，我很感谢学校安排实训这样的实训，以及老师的细心指导。实训把我们这一学期学习的内容集中的进行训练，提高了我们的专业水平，积累了实践经验。老师耐心指导，我们不会的问题，即使是讲过几次，老师还是会再次更详细地解说，提示我们一些重要的方法及技巧。对我们做的调研内容进行评析，指出不足，也让我们了解到学习的重点内容。通过这次实训，我感受到了做任何事都应该提前做好准备工作。我们了解到实践得真知，一切学习的知识是要建立在实践的基础上。实训还让我学到了书本上学不到的东西，感受到了团队合作，增加我们的阅历，累积了实践经验提高了我们的实际操作能力和应变能力。在以后的学习中我们更知道我们应该学习和掌握的知识，并对以后工作有一定的知道作用。

## 农业推广工作报告总结 农业推广中心年度总结篇九

时光如流水般转瞬即逝，不知不觉20xx年已近尾声，我来公司已经有一年半的时间。在这份繁忙碌而充实的一年里，我学到了不少新的知识，极大的拓展了自己的视野，也进一步加深了自己的业务能力。我作为九九久一员普通的一线销售

人员，在这充满挑战的一年里，兢兢业业的做好自己的本职工作，不断学习完善自我，加深业务水平，在销售经理的带领下，紧跟公司发展的脚步，不断克服种种困难，保证了在不利的市场大环境下公司产品的稳定销售。取得了一定的成绩，也遇到了一些经验教训。

加强市场调研，了解国内外同行业生产经营情况，分析产品发展动向，为公司决策提供依据。

定期收集客户信息并进行管理沟通，跟据调查目的进行分类；并将统计调查资料与原有资料进行比较分析。

在合同的签订和管理方面：

在供需双方协商一致的基础上签订销售合同，明确数量、价格、发货时间、结算付款方式及期限、违约责任等，经销售部经理审核后报董事长审批。

对销售产品的货款负责，及时进行清收，收到的客户货款，及时上缴公司财务部。合同销售产品的货款回收按照合同约定的付款期限及方式履行，及时跟踪，确保货款及时到位。

对未能在合同约定的时间内履行付款手续的，及时跟踪客户动态，采取必要措施，确保在最短时间内收回资金。

做好产品跟踪和售后服务工作，及时了解客户的要求和想法，巩固产品市场。

今年二甲基海因完成销售4643.5吨，销售额：人民币3996.816万元，美元452.46636万元；与去年相比，增长率为45%。羟甲基海因完成销售55.05吨。

一年多来，我作为职场新人走过了人生的比较重要的一步，已深感责任重大，无所适从，但我遇到了很好的领导和同事，

他们的帮助和包容是我成长的重要因素，也使我渐渐成熟，逐渐适应竞争激烈与多变的销售市场。

又是一年春来到，站在这岁末年初的门槛上，回首过去，展望未来，新的一年，新的开始，新的起点，新的目标，在新的一年里我将充分利用业余时间，专研专业知识营销策略。开拓视野，丰富知识，总结经验，把理论变为实践，化压力为动力，沿着公司领导指导的方向不断前行。