

农资行业工作总结(模板5篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

农资行业工作总结篇一

农资打假一直是我们农业局依法行政的一项重要工作。我们在接到省农业厅转发的农业部《关于开展农资打假专项治理秋季行动的通知》后，局领导及时组织各职能科站召开了农资打假工作会议，进一步统一了思想，认识到这次开展秋季农资打假专项治理行动是实现明年夏粮丰产和农民增收的重要保障，是维护农民群众根本利益的直接体现。于九月份下了市农法发[20xx]70号《关于开展农资打假专项治理秋季行动的通知》，对所辖县（区、市）的秋季农资打假专项治理工作进行了安排部署，为这次秋季农资打假工作奠定了良好的基础。

今年以来，市县两级有关部门一直把农业法制宣传教育作为一个工作重点来抓。积极组织植保、种子、农药等专业人员，开展了街头咨询、送法下乡，结合秋耕生产积极宣传农业法律法规，并将简易识别、使用优质农资和“主要农作物主推品种”和“购种须知”等编写成宣传资料进行了发放，共印发宣传资料8万份。我们还印制了**市农业综合执法支队工作卡片，扩大农业综合执法的影响，为农民提供更多的服务。通过宣传，提高了广大农民的维权意识，也提高了农资经营人员的质量意识和守法意识，为推进农资打假专项治理工作营造了良好的氛围。

根据秋季农资生产经营特点，我们采取重点检查与面上检查相结合，突击性检查与经常性监管相结合，市场监督与引导

企业自律相结合的方式，有计划、分阶段、有针对性地对农资产品质量和市场开展了执法检查监督和重点案件的跟踪查处工作。在工作部署和实际工作中明确种子、农药、肥料为打假的重点产品。市农业综合执法支队在九月底对小麦主产区的农资市场进行了抽查，在9—10月份，出动执法人员1920人/次，检查企业24个，整顿市场132个，查获种子46040公斤，农药200公斤，货值15.35万元，挽回经济损失32万元。我们在接到山西省农药检定所对太谷恒丰日光温室技术服务部、榆次绿丰农业科技部、榆次太行种子服务部和榆次鹏运农业科技发展有限公司的经营农药质量抽检不合格报告后，及时组织执法人员查扣了不合格农药，立案审查，目前此案正在查处中。通过这些举措使**市农资市场秩序取得了根本性的好转，保障了秋季农业生产安全。

1、农资管理的法律法规不够完善。在农资打假中，发现的一些问题按现行的农业法律法规无法处理。如经营不适宜本区域的国审品种种子，没有规定如何处罚；化肥管理等尚缺乏相关的法规和强制标准，农药管理相应的配套办法或实施细则也要修订和完善。随着市场经济的发展，原有的一些农资产品管理法律法规已不适应当前农资生产和市场监管的要求。

2、执法手段落后，执法经费短缺，综合执法亟待加强。现在农资打假工作的形势要求我们在交通、通讯、取证、技术检测等方面必须达到一定水平，但目前市、县两级综合执法队伍虽已经市编委正式批复，各县（区、市）农业局也正在积极筹备组建，但各县（区、市）编办的正式批文还未下达，只是先行抽调人员开始工作，所以现在的状况很难具备这些条件，同时缺乏必要的经费保障，这就不能适应现阶段农资打假工作的形势。因此必须尽快加强农业行政综合执法的基础设施建设，充分发挥综合执法队伍在农资打假工作中的作用。

3、经营小麦品种区域不适宜的情况比较严重。一些经营者在利益的驱动下，擅自引进不适宜本地种植的小麦新品种，这

些品种虽然是国审品种，但种植适宜范围没有本区域，且为半冬性品种，如屯玉祁县种业经销门市部经销的石家庄8号、太谷山西晋生种子实业有限公司经销的济麦21号小麦种子均属于半冬性品种，在我市存在重大越冬隐患。

农资行业工作总结篇二

20__年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年。感谢接纳我工作的公司，感谢敦敦教诲的领导，感谢团结上进的同事帮助鼓励，感谢在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的朋友，感谢那些给我微笑，接纳我的人，因为他们的帮助、认可、信任、鼓励才能使我更加乐于我的工作，更加热爱我的工作。

销售是一个竞争非常大的行业，也是最能锻炼人的行业。刚开始工作的前一个月真的很没有信心，业绩没有上升，我除了天天的拜访和宣传，我不知道我还能从哪方面进行努力，两个月过去的时候，我已经不能说是一名新员工，市场我已经慢慢熟悉了，跟大部分的客户应该也算是熟悉了，可是月底销售总结的时候，我傻眼了。那个时候的夜晚总是让人难以入眠，躺在床上，关着灯，眼睛睁开着，看着由外渗入的一点微弱的光，怎么也没有睡意，脑子里都在想，明天该做什么，要见什么人，跟他们聊什么，希望得到什么样的结果，每晚都在想的问题，天天都照着做。可我心里是没底的，不知道这样下去成绩是否能上升。假如三个月试用期后我达不到公司的要求，我将如何?面对眼前的市场，我也没有信心了。但我还是希望在我的努力下，希望能有稍好的成绩，能让我继续这份工作。

就这样生活还在一如既往的发生变故，而唯一不能变的就是自己对工作的态度，不管怎么样，每个工作日都容不得半点偷懒半点松懈，因为竞争无处不在，竞争者只要看见有一个空子，就一定会手插进来扰乱你的平衡，当然没有竞争就没有动力，就没有市场。

不管明天迎接的是什么，统统接招，积极应战。

本人20__年的计划如下：

对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备才有可能不会丢失这个客户。

对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。

农资行业工作总结篇三

黑龙江生物科技职业学院

顶岗实习总结

园林技术10-1王学博

一、实习概况

（一）实习时间：2014年12月2日到2014年4月2日

（二）实习单位：黑龙江亿美生物肥料有限公司

（三）实习岗位：销售助理

（四）实习性质：顶岗实习

二、实习单位简介

得到有利保证。黑龙江省亿美生物肥料有限公司为您分装，质量更放心，服务更满意。

三、亿美生物肥料有限公司核心价值

价值观是我们传统的一部分，将继续指导我们今后的决定和行动。

少能源和原材料的用量，在生产中或在产品使用寿命结束后，只有少量的或者没有废物产生。

（一）可持续发展

亿美生物肥料有限公司的使命是实现可持续发展；在增加股东和社会价值的同时，减少经营活动给环境留下的“印迹”。

国各地的人们生活得更美好、更安全和更健康。

（二）加大在高增长市场的力度

我们将“加大在高增长市场中的力度”定义为我们的增长策

略之一的时候，我们有两个目标市场——地理意义上的新兴市场和需求尚未被满足的市场空间。这些市场空间为常隆正华的产品和创新提供了独特的机遇。

（三）发挥亿美生物肥料有限公司整体实力

亿美生物肥料有限公司的业务运营分为五大平台，每个平台下辖不同的业务团队。

各个职能部门，包括运营、人力资源、采购等部门为公司的业务发展提供支持。为了更好地实现业务目标，公司鼓励员工充分发挥公司在市场进入、科学能力、顾客关系和职能素质方面的作用。协作将在提高生产率的同时，为整个公司创造更大的机遇。

链和各职能部门的不断优化和标准化，提高了企业效率，从而节约了成本和流动资金。

通过在上述领域的不断改进，公司将在每次保证质量地向顾客准时交付产品和服务的同时，强化我们端到端的供应链能力——即亿美生物整体实力的证明。

农化产品和优良服务为我国农村广大农户提供丰收的保证。“给我信任，还您丰收”已深入农民心中。

全力为中国农业的持续发展做出贡献。四、实习过程

其利益关系人受益的一种组织功能与程序。介绍商品提供的利益，以满足客户特定需求的过程。其工作是满足客户特定的需求，或者客户特定的问题被解决。能够满足客户这种特定需求的，唯有靠商品提供的特别利益的岗位。

（一）工作过程与内容

（械）交易会

物肥料有限公司产品的销售计划，及奖励制度

遇到的问题及相应的收获。

年卖的效果，整顿管理市场，拜访发展新的客户，了解竞争对手及产品的动态，进行市场规划。宣传公司产品及转换农民的思想观念用药水平。

（6）2014年1月17日，离开了齐齐哈尔市，开始在大庆市进行宣传与销售。

（7）2014年1月28日，离开大庆市，回到哈尔滨公司进行开会，设计宣传资料、宣传品，做新老产品实验。根据上推下拉政策，通过在上面调动起经销商的积极性，在下面通过开农民培训会、宣传车、电视广告等的宣传拉动起农民用药的积极性，从而使销量上升。

（8）2014年2月1日，临近过年，公司集体带薪休假15天。

（9）2014年2月16日，正式上班

市场

（二）完成的任务

作为一名优秀的农资销售代表：始终要保持的一种状态是激情；始终要坚持的价值观是做人正直，做事正气，思维正向；始终要坚守的一种职业素养是敬业、专注；始终要处理好的一种关系是与领导的关系；始终要学习的一种技巧是沟通的技巧；始终要保持的一种习惯是勤奋。只有积极正向的做人，才能在工作上有良好的业绩，才能让营销走向良性循环。

五、技术工作总结

（一）田间指导

知识。

2. 兰西县在蔬菜大棚里针对作物当前的早、晚疫，灰霉，白粉、霜霉、斑点、软腐、叶霉、细菌性溃疡等病害和白粉虱、菜青虫、地下害虫等虫害问题，给农民在大棚里现场讲解指导及农民会培训。

要危害幼苗/成株的叶片/茎秆/花和果实。坚持预防为主，定期喷药保护的原则，从定植开始每隔7~10天选择优秀保护剂。常用的保护剂有：代森锰锌1000倍，61.4%百菌清锰锌500倍，发病初72%硫磺锰锌600倍。病害发生严重时，正华·甲托（彩托）加52.5%抑快净1500倍。特别要强调的是，在发病后用治疗剂时，一定要混入保护剂，以保护未发病的植株并杀灭病菌孢子，对控制病害流行非常必要。

3. 蔬菜综合管理防治病虫害（大棚番茄）

后充分换气通气下降到20~25℃，傍晚前后停止通换气，前半夜要求温度14~17℃，后半夜要求12~13℃，夜温17℃时间较长，会导致顶端停长，温度高于30℃以上易疯长，低于5℃易冻害。

（2）湿度：覆膜栽培，小水勤浇。

（3）肥水：底肥追肥（npk中微量）；微生物+有机质

穗果实后，再留侧枝生长适时打岔：地上第一岔芽20厘米长打去，有利于促次生根，以后宜早。

（二）农民培训会

术要点和致富信息，根据当地每年大发生的病虫害，让农民

提前做好防治工作和针对手段。

解果树修剪、病虫害防治、平时果园管理的知识等。

会，讲解当前作物的一些病虫害知识及如何用药。

整顿保护网络，管理市场

整顿网络，开客户会议进行培训和管理市场。

六、实习体会与心得

经过为期半年的实习生活，让我从做过的点点滴滴中，为人处事中，接触形形色色的人中，各种突发事件的处理中等等。卓见走向成熟，走向社会，慢慢真正地步入了工作的行列中。在这段时间里，我学到了很多在学校了学不到的东西，也认识到了自己很多的不足感觉收益非浅，以下是我在实习期间对工作的总结以及一些自己的心得体会。

实习生)了解用人单位的文化和理念，从而增强社会对该组织的认同感并赢得声誉。

会角色，逐步完成职业化角色的转化，发现自己真实的潜力和兴趣，以奠定良好的事业基础，也为自我成长丰富了阅历，促进整个社会人才资源的优化配置。作为一名学生，我想学习的目的不在于通过结业考试，而是为了获取知识，获取工作技能，换句话说，在学校学习是为了能够适应社会的需要，通过学习保证能够完成将来的工作，为社会作出贡献。然而步出象牙塔步入社会是有很大落差的，能够以进入公司实习来作为缓冲，对我而言是一件幸事，通过实习工作了解到工作的实际需要，使得学习的目的性更明确，得到的效果也相应的更好。其次，我介绍一下我实习所做的工作。再次，我要总结一下自己在实习期间的体会。

自己主动去学去做。只要你想学习，学习的机会还是很多的。作为亿美生物肥料有限公司的一名销售代表人员，我所做的工作重要是管理市场、发展新客户、开农民培训会、田间指导、做产品试验等。首先能进入亿美生物肥料有限公司我感到自己很荣幸，公司的理念深深的熏陶着我这个刚走出校门步入社会的新人。他给了我一个展示自我的平台，给我提供了各种有利的资源，虽然工作中有许多地方不懂，接触了许许多多的人，碰了很多在学校没有见过的事遇到了许多难题，但是我觉得只有这样才能锻炼、才叫锻炼、才能使自己尽快成熟，经过了一次，下次做起来就得心应手。

与本专业相关的实际工作，增强感性熟悉，培养我们工作的责任感和事业心，提高实践动手能力，收集处理信息的能力，发现问题、分析问题和解决问题的能力，并能客观的认识自己，尽量减小自身走入社会的适应期。学会了如何去和陌生人谈生意，如何去做试验结果记录，如何去开会讲课，如何去管理市场?? 走进亿美生物肥料让我从中学到了做事认真负责的态度，懂得了做人从容进取的宽厚，看到了工作不懈努力的成绩，明白了谦虚谨慎的重要，感受了团结互助的力量，体会了真情奉献的伟大。走在亿美生物之路上心酸与汗水一路伴着我们，但却让我们硕果累累。在以后的人生之路上我们也将不断总结自我、完善自我、超越自我。我们也将以此鞭策自己，努力学习，努力迈向人生新的阶段。

杨凌职业技术学院

学生顶岗实习技术总结

实习总结

西安常隆正华作物保护有限公司是一家股份制农药制剂加工企业，由江苏常隆化工有限公司和西安正华农药有限公司共同合资组建而成，是国家农药生产定点企业。江苏常隆化工有限公司是全国十强农药生产企业之一，年原药产值达18亿

元。西安常隆正华作物保护有限公司成立九年来，建立了完善的销售网络体系，在市场上树立起了良好的品牌形象，制剂销售量逐年递增，具有较强的竞争优势。公司位于西安市临潼区新丰工业园区，占地55亩，厂、库房面积6000多平方米，办公楼2014平方米，拥有水乳剂、乳油、可湿性粉剂、除草剂等生产线共5条，年设计加工能力3000吨。公司总投资3000万元，现已建立了先进的农药分析实验室和农药剂型研发室，拥有较完整的农药分析和剂型研发体系。

目前公司拥有50多个品种的证件，不同规格的产品达100多种。剂型以乳油和可湿性粉剂为主，同时积极地向悬浮剂、水乳剂等环保剂型发展。公司在“诚信为本，以质取胜”的经营理念下，开拓进取、不断创新，倡导绿色环保型农药，积极应对农药发展中遇到的历史性挑战，为中国农药产业的振兴而不懈努力。西安常隆正华作物保护有限公司作为再升级、再整合的优秀企业，我们把目标定位于以自然与环保为基础，科技研发为先导，产品质量为生命，为中国农业事业奉献自己的力量，将产品做到符合中国农作物病虫害的防治需要，同时更加注意保护自然生态环境。

西安常隆正华作物保护有限公司的主力产品包括杀虫剂、杀螨剂、杀菌剂、除草剂等多种品种。在原有畅销品牌的基础上，再加大研发力量，不断为中国农业奉献更加完善的优秀农药产品。

2.1 西安常隆正华作物保护有限公司核心价值

我们的核心价值观是我们永不动摇的承诺，渗透在我们所有的行动中。这些核心价值观是我们传统的一部分，将继续指导我们今后的决定和行动。

可持续发展意味着在继续繁荣经济的同时减少污染和更少使用自然资源，使人类生活得更加美好，更加舒适。可持续发展的全球尺度是在为消费者不断提供更多价值的同时减少环

境污染的痕迹。

我们还将可持续发展定义为在提供现有的和新产品及服务的功能时，要从根本上减少能源和原材料的用量，在生产中或在产品使用寿命结束后，只有少量的或者没有废物产生。

2.2 可持续发展

西安常隆正华作物保护有限公司的使命是实现可持续发展；在增加股东和社会价值的同时，减少经营活动给环境留下的“印迹”。

常隆正华的业务运营分为五大平台，每个平台下辖不同的业务团队。各个职能部门，包括运营、人力资源、采购等部门为公司的业务发展提供支持。为了更好地实现业务目标，常隆正华公司鼓励员工在市场进入、科学研究、客户关系及各职能能够将常隆正华公司作为一个整体，充分发挥常隆正华公司在市场进入、科学能力、顾客关系和职能素质方面的作用。协作将在提高生产率的同时，为整个公司创造更大的机遇。

提高生产效率和产品质量是实现可持续发展的关键。常隆正华通过对农资市场供应链和各职能部门的不断优化和标准化，提高了企业效率，从而节约了成本和流动资金。

通过在上述领域的不断改进，公司将在每次保证质量地向顾客准时交付产品和服务的同时，强化我们端到端的供应链能力——即常隆正华整体实力的证明。

常隆正华农化一贯坚持“诚信为本，以质取胜”的企业精神和经营理念，以其优质农化产品和优良服务为我国农村广大农户提供丰收的保证。“给我信任，还您丰收”已深入农民心中。

(3) 病虫害发生情况，作物种类，及农民喜好的农药品牌和厂家。

指导，整顿管理市场等工作。

(4) 2014年3月9日，在参加第四届中国（杨凌）合作社发展论坛，并参加果树管理培训。

(5) 结合当地实际情况和公司2014年的大方针，在陕北宣传适合当地作物的西安常隆正华作物保护有限公司产品，指导农民田间管理，转换农民的思想观念用药水平。

(6) 整顿管理市场，拜访发展新的客户，了解竞争对手及产品的动态，进行市场规划。(7) 设计宣传资料、宣传品，做新老产品实验和做示范园。

(8) 根据上推下拉政策，通过在上面调动起经销商的积极性，在下面通过开农民培训会、宣传车、电视广告等的宣传拉动起农民用药的积极性，从而使销量上升。

4 技术工作总结 4.1田间指导

4.1.1 洛川县凤栖镇给农民学习讲解果树、番茄、黄瓜、芹菜当前的主要病虫害及田间管理知识。

4.1.2 洛川县石头镇在蔬菜大棚里针对作物当前的早、晚疫，灰霉，白粉、霜霉、斑点、软腐、叶霉、细菌性溃疡等病害和白粉虱、菜青虫、地下害虫等虫害问题，给农民在大棚里现场讲解指导及农民会培训。

4.2.1 在洛川县凤栖镇、石头镇跟随公司专家老师给当地农民带来一些作务上的一些技术要点和致富信息，根据当地每年大发生的病虫害，让农民提前做好防治工作和针对手段。

4.2.2 在洛川苹果种植地通过当地政府和农民要求，陪同专家老师一起下乡给农民讲解果树修剪、病虫害防治、平时果园管理的知识等。

4.3. 130%乙霉威·百菌清1500倍在洛川县石头镇蔬菜大棚里预防番茄灰霉病持效期13~16天，早、晚疫12~15天。

4.3. 250%丁醚脲1500倍防治金纹细蛾，持效期50~60天，8000倍防治桃小食心虫，持效期40天左右。小麦、花生，锈病、赤霉病、白粉病稀释6000~10000倍液喷雾。

4.3. 3用47%护树宝300~500倍涂抹腐烂病病疤，治愈率98.3%，治愈后再次复发率低，而且伤疤愈合非常好。

4.4 蔬菜综合管理防治病虫害（大棚番茄）

4.4.1 温度：白天维持在25~28℃左右，夜温维持在13~17℃，午前25~28℃，午后充分换气通气下降到20~25℃，傍晚前后停止通换气，前半夜要求温度14~17℃，后半夜要求12~13℃，夜温17℃时间较长，会导致顶端停长，温度高于30℃以上易疯长，低于5℃易冻害。

4.4.2 湿度：覆膜栽培，小水勤浇。

4.4.3 肥水：底肥追肥（npk中微量）；微生物+有机质

4.4.4 整枝：连续生长：只留主杆连续生长，每穗3~4个果实换头栽培：主杆六七穗果实后，再留侧枝生长适时打岔：地上第一岔芽20公分长打去，有利于促次生根，以后宜早。

4.5 整顿保护网络，管理市场

经过为期半年的实习生活，让我从做过的点点滴滴中，为人处事中，接触形形色色的人中，各种突发事件的处理中等等。

卓见走向成熟，走向社会，慢慢真正地步入了工作的行列中。在这段时间里，我学到了很多在学校了学不到的东西，也认识到了自己很多的不足感觉收益非浅，以下是我在实习期间对工作的总结以及一些自己的心得体会。首先，我想谈一下实习的意义。

实习是一种对用人单位和实习生都有益的人力资源制度安排。对接受实习生的单位而言，是发展储备人力资源的措施，可以让其低成本、大范围的选择人才，培养和发现真正符合用人单位要求的人才，亦可以作为用人单位的公关手段，让更多的社会成员（如实习生）了解用人单位的文化和理念，从而增强社会对该组织的认同感并赢得声誉。

对我们而言，实习可以使每一个学生有更多的机会尝试不同的工作，扮演不

同的社会角色，逐步完成职业化角色的转化，发现自己真实的潜力和兴趣，以奠定良好的事业基础，也为自我成长丰富了阅历，促进整个社会人才资源的优化配置。作为一名学生，我想学习的目的不在于通过结业考试，而是为了获取知识，获取工作技能，换句话说，在学校学习是为了能够适应社会的需要，通过学习保证能够完成将来的工作，为社会作出贡献。然而步出象牙塔步入社会是有很大落差的，能够以进入公司实习来作为缓冲，对我而言是一件幸事，通过实习工作了解到工作的实际需要，使得学习的目的性更明确，得到的效果也相应的更好。其次，我介绍一下我实习所做的工作。再次，我要总结一下自己在实习期间的体会。

自主学习工作后不再像在学校里学习那样，有老师，有作业，有考试，而是一切要自己主动去学去做。只要你想学习，学习的机会还是很多的。作为西安常隆正华公司在中国陕北片区的一名推广人员，我所做的工作重要是管理市场、发展新客户、开农民培训会、田间指导、做产品试验和示范园建立跟踪等。首先能进入常隆正华公司我感到自己很荣幸，公司

的理念深深的熏陶着我这个刚走出校门步入社会的新人。他给了我一个展示自我的平台，给我提供了各种有利的资源，虽然工作中有许多地方不懂，接触了许许多多的人，碰了很多在学校没有见过的事遇到了许多难题……但是我觉得只有这样才能锻炼、才叫锻炼、才能使自己尽快成熟，经过了一次，下次做起来就得得心应手。

在西安常隆正华的实践学习中，不但让我们增长了见识、拓宽了视野、培养了自身韧性、找出了自身与社会的差距、巩固了专业文化知识、加深了对行业的了解、懂得了“多看、多问、多观察、多思考”的重要性，而且加强了我们对独立工作能力、自我管理能力和动手操作能力及开拓创新能力培养与锻炼。使我们在工作实践中接触与本专业相关的实际工作，增强感性熟悉，培养我们工作的责任感和事业心，提高实践动手能力，收集处理信息的能力，发现问题、分析问题和解决问题的能力，并能客观的认识自己，尽量减小自身走入社会的适应期。学会了如何去和陌生人谈生意，如何去做试验结果记录，如何去开会讲课，如何去管理市场?? 走进西安常隆正华让我从中学到了做事认真负责的态度，懂得了做人从容进取的宽厚，看到了工作不懈努力的成绩，明白了谦虚谨慎的重要，感受了团结互助的力量，体会了真情奉献的伟大。走在西安常隆正华之路上心酸与汗水一路伴着我们，但却让我们硕果累累。在以后的人生之路上我们也将不断总结自我、完善自我、超越自我。我们也将以此鞭策自己，努力学习，努力迈向人生新的阶段。

如何做好农资销售

由于南北方市场情况、经销商情况各异，促销手段也不尽相同，首先：“到有鱼的地方去钓鱼”，即确定好主推（质量过硬、有卖点、有上量潜力、利润适当）产品，了解清楚自己的重点市场在哪里、重点经销商有哪些，确定好促销对象。抓好重点客户，确保精力集中投放，做到资源优化配置。笔者今年在公司全年的销售方案中提出1311、1511工程，即在

一个区域找出三个五个重点县，一个重点产品销售超过一千件，以重点产品上量带动其它产品销售。这是硬性任务，纳入个人全年考核。天天说要抓重点，天天提8020法则，可是真的一到现实中厂商双方却都在做撒胡椒面工作，这是大多数厂家和经销商在销售过程中的通病。平均分配资源只能导致平庸的业绩，伤其十指不如断其一指。合理利用、分配资源，努力营造优势市场、重点市场、最能出销量、最有潜力的卖场是区域销售工作的重中之重。

其次：依据市场情况，经销商自身情况结合多方面因素制订适合自己的、差异化的促销方案。举例分析：河南豫北某市场经销商在部分乡镇召开以村级为主经销商推广座谈会，让销售终端更下沉了一步，此举更进一步扩占了市场份额。河南临颖某客户利用本地机动车费用低的特点，在小麦杀虫剂销售旺季来临时租一部分机动三轮车，给车主经过短暂的培训，在车上挂上条幅，开车到田间地头现场给农民做实验，只打一桶水，产品效果出来后发放宣传页给农民指明购买地点，再到另外人多的地方宣传，这种方法成功的拉动了产品的销售。云南某经销商经常到农民田间地头去收集作物病虫害发生图片和用户照片，晚上召集农民把照片做成幻灯片播放，讲解病虫害防治技术和产品推广。此人在农民心目中威信很高，正如本人所言的那样，利用农民身边能看到的东西进行宣传最有说服力。随着终端消费者的日益成熟，过去曾风靡一时的抽奖、赠送、购物奖卡等促销方式将不再合乎潮流，因为羊毛出在羊身上的“把戏”早已被农民看穿了，这样的障眼法再玩下去已没有了意义。前几年用的比较成功的方案现在用起来未必成功，以前失败的方案现在用起来一定失败，因为市场在变。促销成功的秘诀就是要做到和别人有一点点不同。

第三、促销方案的连续性，看到成功销售方案背后的东西，我把它归结为可持续销售。为什么天丰素畅销十年而不衰，为什么大多数产品是“各领风骚一二年”？这就是十年磨一剑与追求眼前利益的区别。当前不少企业、商家搞促销，认

为眼前的商品销售完就万事大吉了，先把钱装进自己口袋里再说，不考虑下一步商品的销售情况。促销不能一销了之，促销不能仅仅面向当前，如果没有长远的战略思考、完整的市场规划，仅是为提高当年回款或冲货而做短暂促销，杀鸡取卵，我建议还是不做的好。市场规划量力而行，如果做不到十年的规划，那就做五年的，甚至三年、二年的，今年的铺垫工作做好了，明年的工作会水到渠成。“兵无常势，水无常形”，适合自己的才是最好的，促销的理论依据是通过一定的方式及手段激发消费者的从众消费，作为促销规划者、实施者不能一叶障目不见泰山，而要时刻理智地审视促销、推进促销，让促销趋于理性化，使促销成为市场运作长远规划中的一部分。

狭路相逢勇者胜，勇者相逢智者胜，智者相逢快者胜！对农资经销商来说，促销方案在具体实施中，应整体联动地实施促销计划，商家搭台，厂家支持，农户参与，各方面借力，整体联动，快速出击的促销才会更有实效。要想做好旺季促销工作，必须做好以上三方面的工作，而且要将三方面紧密结合起来。在新一轮市场竞争中，谁做好了促销，把握了终端，谁就是真正的赢家。

一、加强领导、周密部署

农资打假是质监部门执法打假工作的一项重要内容，直接关系到农民切身利益，为进一步做好地区农资打假工作，我局领导多次召开会议，分析研究本次打假工作的重点和实施步骤，结合地区实际制定了农资打假实施方案，确定了工作目标、重点及各阶段打假工作任务，精心组织开展农资产品专项打假活动，突出以化肥产品打假为重点，狠抓源头，落实责任，建立长效工作机制，查处化肥产品质量违法案件，切实将农资打假工作落实到实处。

二、深入开展“农资打假下乡”活动

根据省局《关于2014年深入开展农资产品专项执法打假工作的通知》的要求，今年4月份，我局对全地区农资市场进行了一次日常监督检查，本次共抽取化肥样品16个批次，其中合格11个批次，合格率为68.7%，查获不合格化肥5个批次，货值近2.2万元。同时继续深入组织开展了“进千村、入千户、抽千样”的农资打假下乡活动，将查办坑农害农大案要案、集中整治区域性生产劣质农资产品等任务落到实处。为确保打假效果、积极引导农民购买放心农资，我局联合市农业局深入开展“农资产品下乡进村”活动，开展了形式多样的“农资打假下乡”活动。一是现场设立了投诉举报和咨询台，接受农资生产销售违法行为投诉举报，解答了农民存在的疑难问题，共接受咨询300余人次；二是发放了宣传资料，设立了宣传展板，宣传选购、识假辨假与依法维权等知识，共发放宣传资料800多份。

本次农资专项执法打假活动虽然取得一定成效，但从执法检查情况看，我市的农用化肥产品质量仍然存在诸多质量安全，其主要表现为：化肥主要存在的问题集中在养分含量不够；外包装标识不符合有关规定，标注不规范，未标注生产许可证；由于受今年农资价格波动、市场竞争激烈因素的影响，一些不法经销企业存在销售有效含量不足的化肥，等等。在今后的农资产品监督检查中，我局本着从源头抓质量的原则，严格清查市场调入关口，采取明查暗访、随机抽样调查等形式，查明摸清各种农资的进货渠道，实行长期监控，从源头上卡住假冒伪劣农资的流入，切实加大源头整治力度，坚决打击坑农害农行为，净化本地区农资市场。

宁蒗县质量技术监督局

按照宁蒗县人民政府工作的安排，3月8日至18日，由农业局、质监、工商、畜牧局、农机、能源、种子站等部门共同组织综合执法检查队，认真开展了2014年农资执法打假。

此次执法打假工作，针对辖区实际情况重点检查群众反映问

题多的化肥、农药、农膜、农机销售企业；重点检查城乡结合部以及无证照生产经营问题突出的区域。共出动执法检查30车次，90人次深入宁蒍县15个乡镇供销社及门市部进行了全面大检查。

回。

通过打假活动，有效的保护了广大农资经营者和农民的合法权益，净化了我县农资市场。但我们还将继续强化大农资市场的质量监管，为我县春耕工作的有序进行保驾护航。

宁蒍县质量技术监督局

二〇一四年三月十九日

2014年农资打假工作总结 2014年农资打假工作总结

农资行业工作总结篇四

一、部署及时，行动迅速。接到**农质函[20xx]767号文件后，我县立即行动，召开了农资打假行动工作动员会，让每一个执法人员提前进入角色，并结合我县实际，制定了《**县20xx年度秋季农资打假专项治理行动方案》，秋季农资打假行动紧张有序展开。

二、强化宣传，营造氛围。利用电视、广播、明白纸、宣传单等多种形式，宣传农资法律法规，普及识假辨假和科学使用知识，提高农民维权意识和能力。整个行动期间共宣传咨询20xx多人次，发放宣传资料1000余份，制作电视新闻一期。

三、采取集中行动和长效监管的形式，加大市场巡查力度。在秋种关键时期集中力量对辖区内所有农资生产企业和经营网点开展了一次“拉网式”排查，重点检查了乡村级农资零售市场和经营门点，农资挂靠、代销和承包经营户等。对已丧

失相关资质条件或者有严重违法行为的农资市场经营主体，依法予以了清理。及时发现违法违规经营现象和假冒伪劣、不合格农资产品，最大限度地将假冒伪劣、不合格农资产品控制在农民使用之前被清缴和查处。此次行动，共出动执法车辆30余台次，执法人员150人次，()检查种子经营网点500个次，肥料经营网点600个次，农药经营网点500个次，饲料经营网点100个次，限期责令改正案件10起，立案查处违法经营案件5起，涉案农资价值10余万元，取缔不合格网点2个。

四、加强农资产品质量抽检力度。自9月下旬开始，分三个时段对种子、肥料、农药（除草剂）、饲料等进行了质量抽检行动，对群众反映强烈和问题突出区域的农资产品，加大了监督检测范围和频次。共抽取25个批次的小麦样品，18个批次肥料样品和9个批次饲料样品，对检测的不合格产品依法正在进行处理。

一、部署及时，行动迅速。接到**农质函[20xx]767号文件后，我县立即行动，召开了农资打假行动工作动员会，让每一个执法人员提前进入角色，并结合我县实际，制定了《**县20xx年度秋季农资打假专项治理行动方案》，秋季农资打假行动紧张有序展开。

二、强化宣传，营造氛围。利用电视、广播、明白纸、宣传单等多种形式，宣传农资法律法规，普及识假辨假和科学使用知识，提高农民维权意识和能力。整个行动期间共宣传咨询20xx多人次，发放宣传资料1000余份，制作电视新闻一期。

三、采取集中行动和长效监管的形式，加大市场巡查力度。在秋种关键时期集中力量对辖区内所有农资生产企业和经营网点开展了一次“拉网式”排查，重点检查了乡村级农资零售市场和经营门点，农资挂靠、代销和承包经营户等。对已丧失相关资质条件或者有严重违法行为的农资市场经营主体，依法予以了清理。及时发现违法违规经营现象和假冒伪劣、不合格农资产品，最大限度地将假冒伪劣、不合格农资产品

控制在农民使用之前被清缴和查处。此次行动，共出动执法车辆30余台次，执法人员150人次，()检查种子经营网点500个次，肥料经营网点600个次，农药经营网点500个次，饲料经营网点100个次，限期责令改正案件10起，立案查处违法经营案件5起，涉案农资价值10余万元，取缔不合格网点2个。

四、加强农资产品质量抽检力度。自9月下旬开始，分三个时段对种子、肥料、农药（除草剂）、饲料等进行了质量抽检行动，对群众反映强烈和问题突出区域的农资产品，加大了监督检测范围和频次。共抽取25个批次的小麦样品，18个批次肥料样品和9个批次饲料样品，对检测的不合格产品依法正在进行处理。

农资行业工作总结篇五

一、工作中取得的收获主要有：

1、在商场开业前夕，跟进商场开荒工作，并初步熟悉商场物业管理基本知识。努力为商场开业做前期工作。

2、配合办公室其他同事开展日常工作、后勤服务和卫生、纪律方面的检查工作，并实行每日跟进商场，办公室等卫生情况。进行考核与监督。

3、在上级领导的指导下，负责跟进商场开业后每个活动工作。令活动顺利完成。

4、与同事们共同努力完成了每个活动举办前期的布置

5、根据上级领导给予策划工作，努力完成上级领导的计划内容

2、对各部门的工作情况缺乏全面具体的了解，从而影响到相关工作的进行

- 3、对管理商场物业还不够成熟，这直接影响工作效果
- 4、工作细心度不够，经常在小问题上出现错漏
- 5、办事效率不够快，对领导的意图领会不够到位等

三、坚持管理、服务与效能相统一原则：

营运部不断健全管理职能，完善服务体系，现场管理成效斐然。为了能及时、准确有效地解决处理好营业现场的各类问题。在走动中去发现问题，在走动中去寻找问题。通过及时的现场观察，去掌握工作中存在的问题和不足，从而去制定相应的改进提高方案并能做到及时向上级部门进行信息反馈。对营业现场发生的各类违规现象和纠纷立即给予制止和纠正，避免矛盾的激化和不良后果的产生。坚持深入一线到现场走动式管理，使管理工作更具针对性和时效性。

四、加强企业精神文明建设，努力提高服务水平。

- 1、针对商场新开业，新员工大批增加的情况，为保证服务质量：

明年工作计划：

20**年，是全新的一年，也是自我挑战的一年，我将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做好，为公司的发展尽一份力。在今后的工作和学习中，我会进一步严格要求自己，做好上级领导给予属下的每个工作安排，虚心向其他领导、同事学习，我相信凭着自己高度的责任心和自信心，争取在各方面取得更大的进步，一定能在20**年做出更好的工作成绩。