

膨化饲料工作总结报告(优质9篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

膨化饲料工作总结报告篇一

我们必须大量学习专业知识，以及销售人员行业的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰。

作为一名合格的销售人员，必须熟悉专业知识，勤奋努力，一步一个脚印，对领导下达的任务，认真对待，及时办理。

通过这半年的工作，我也清醒的看到自己的不足之处，只要是针对有意购买的顾客没有到及时的跟踪回访，所以在以后的工作中将好记录，定期回访，使他们都成为我们的老顾客，总之，在工作中，我通过努力学习收获非常大，我坚信只要用心去就一定好。

膨化饲料工作总结报告篇二

一、制定医疗质量考核办法

为全面落实医疗核心制度，保障医疗质量，我科制定下发了《医疗质量考核办法与实施细则（试行）》，各项医疗质量检查结果与综合目标考核进行挂钩。

二、基础质量的监控

通过院内讲座、岗前培训的形式提高医护人员的质量意识，上年度质控科共进行岗前培训8课时，住持讲座3次，带领医护人员学习卫生部新颁发的诊断标准，规范病历的书写。

三、环节质量的监控

每个月定期开展门诊处方、运行病历、申请单及报告单检查。全年共检查门诊处方6059张，合格率达96%；全年共检查病历562份，未发现丙级病历；检查缺陷门诊病历155份，合格率97%以上；检查缺陷申请单689份，合格率达96%。

2、开展临床路径管理工作

通过开展单病种临床路径，规范诊疗过程，定期检查临床路径登记情况，并组织人员进行临床路径病历的评审。上年度共开展??个病种的临床路径管理工作，共有病例??例。全院平均入组率和完成率均符合要求，但部分病种收治病例较少。

3、开展“抗菌药物整治工作”

与其他职能部门相配合，结合临床路径管理，顺利推进抗菌药物专项整治工作，取得较好成效。

4、检查有关规章制度的落实

不定期检查各科的软件登记本，检查时发现软件本未按要求或规范登记或书写者，按规定扣除科室质控分值。

四、终末质量的监控

配合医务科对全院各项医疗质量指标及归档病历的质量进行监控。

五、定期通报医疗质量检查情况

通过院周会定期公布各项环节质量检查情况，对存在的问题进行通报，对各科室提出合理化建议，不断促进医疗质量的提高。

六、存在的问题

- 1、临床工作仍是手工管理，效率低，科室诊疗计划常有与表单不符合之处。
- 2、没有定期召开质控员会议，及时听取科室医疗质量控制意见。
- 3、电子病历实行时间较短，尚未制定相关检查办法。

七、2012年度医疗质量控制工作计划

1、医院医疗质量管理委员会

- (1)负责全院医疗、护理、医技工作质量的全面监测、控制和管理。
- (2)负责做好医疗、护理、医技工作质控指标评估。
- (3)系统科学地制定有关医疗质量的标准、制度与办法，并监督各科室认真执行。
- (4)监督并执行国家医疗卫生管理法律、行政法规、部门规章和诊疗护理规范、常规。
- (5)制定医院医疗质量发展的中长期规划及管理办法，并组织实施落实。
- (6)及时对医院的医疗、护理、医技部门的质量问题进行讨论、分析，总结经验教训，制定改进建议与措施。

2、医务科及质控科

- (1)在院长、分管院长的领导下负责我院医疗质量监控工作计划和日常工作。

(2) 继续按原定质量监控的指标体系和评价方法对医疗质量进行监督管理，并制定电子病历检查相关实施办法。

(3) 完成医疗服务质量的日常监控，采取定期和不定期相结合的方式，深入临床监督医务人员各项诊疗护理规范、常规的执行情况，对科室和个人提出合理化建议，促进医疗质量的提高。

(4) 每月抽查住院环节质量，提出干预措施并做通报。

(5) 制定完善电子病历管理制度，促进医院信息化管理。

(6) 继续完善临床路径管理工作，促进临床路径与电子病历的相互融合，扩大临床路径管理的覆盖面，提高入组率和完成率。

(7) 定期组织会议收集科室主任和质控小组反映的医疗质量问题，协调各科室质量控制过程中存在的问题和矛盾。

(8) 收集门诊和各科室终末医疗质量统计结果，每季度定期编辑出版医疗质量管理简报。

3、科室医疗质量控制小组

(1) 主要负责制定本年度科室医疗质量管理与持续改进方法及计划，包括科室的医疗质量自查个体化方案，保证工作实效。

(2) 定期组织各级人员学习医疗、护理常规，强化质量意识。

员的医疗行为。

(4) 参加医疗质量管理会议，反映问题。收集与本科室有关的问题，提出整改措施。

4、科室质控员

其职责为每月负责协助科主任对科室的医疗工作进行督查，组织召开全科的医疗质控专项会议，每月定期作科室质控持续改进报告，以及整改措施一起以书面形式上报医务部和质控科。

医疗质量管理委员会应继续加强医疗质量管理的研究和总结，委员会各成员及职能科室继续加强医疗质量管理标准的研究，提出科学的管理方法和行之有效的措施，管理方法和措施与临床紧密结合，以应用为主，不断总结医疗质量管理经验，提高医疗质量管理水平。

膨化饲料工作总结报告篇三

七月，我加入到农标普瑞纳（内蒙古）饲料有限公司实习。我做的是销售工作。一进入到这个公司，我感觉到了一种压力和一种冲动，为什么会有这样的感觉呢？在我们进入公司的第一天，正好遇到各个地区的业务人员的工作汇报，从他们的汇报中，我可以看到他们的自信。那种自信绝对是在市场中经过辛勤的劳作换来的，我好羡慕，好冲动，也好想像他们一样。

在公司培训了三天我们就下到了各自的市场，带我的经理让我在一家猪场里学习。在那里我学会了给猪打针、去势、母猪的接产、出生仔猪的管理、饲料的搅拌等技术，这些技术让我的实习生活更为充实，为以后的工作打下了基础。

当然，在猪场的日子是寂寞而乏味的，每天的工作一模一样，有些时候我觉得自己就要坚持不下去了，可是想想学校的培养，公司的期望，自己的理想，我还是让自己坚持下去，并且还要干的比以前都好。在这段时间，公司的领导和带我的经理给了我莫大的帮助，是他们帮我调整心态，建立信心。在此，我对他们表示衷心的感谢！

在猪场待了两个月后，我就下了市场，下了市场我才知道销

售的不易、销售的艰辛、销售员的酸甜苦辣，在尝过它们之后，继续坚持下去的人就是成功的人。在我们一起到公司实习的同学，有的坚持不下去走了。其实我们每个人的心里都是一样的，市场上的困难要比想象的多，而我们解决困难的能力比想象的少，在这个时候公司的老员工给了我很大的帮助，我们经常在一起交流，在市场上遇到的困难向他们请教。

在与他们的交流当中，他们都毫不吝啬说出自己销售的一些心得体会，与我们分享，在这样的交流当中，让我学到了很多，让我越发喜欢这个团队，从他们身上我看到了一种精神，一种干劲，我们作为业务人员一定要不怕苦，不怕累，在一线坚持做好自己的本职工作，处理好和经销商的关系，帮助和服务于经销商，以提高我们产品的占有率，深入市场，充分熟悉市场，分析市场，把握商机，扩展业务，提高和树立自己专业形象，以赢得客户对你的真正尊重。

一、做销售，对人的综合能力要求较高，某一点突出并不一定能成功。

二、做销售，一定要有目标，一定要有冲劲。

三、做销售注重的是结果，不管你过程如何艰辛，关注结果将会加快你成功的步伐。

四、做销售是要求有持久的精神，不能轻易放弃。

五、做销售最重要的就是要有积极的心态，哪怕今天受到很大的打击，到了明天照样积极工作。

以上就是我在实习过程中的一些经历和工作体会，希望对师弟师妹们有些启发。

膨化饲料工作总结报告篇四

尊敬的领导：

我在顺发食品厂品控部做品控员的工作已有三个月，在这三个月里我学会了很多，尤其上次“团队执行力”的培训，我感受到了大家的活力，对于公司，员工的活力就是公司的活力，学习过程中我也学到了很多知识，并且认真的做了工作学习计划，并将按照计划一步步完善自己，提高自己的工作能力。

通过这些日子在调味料车间的巡检，在粉包车间，我了解了哪些员工责任心较强、那些员工比较大意，哪些机器较稳、哪些机器不稳，哪种料的克重不容易调等等。在了解这些现象的基础上，我通过观察生产人员如何调适，如何拆洗机器，了解了一些引起克重不稳的原因，比如：料杯不稳、料盘磨损严重、装机器时轴没装平衡、下料口堵了葱花、料杯中料没下完等等。如果有夹料现象就会引起漏气，存放过程中料更容易结块，如果封口温度不够，就会引起封口压纹不禁，从而引起炸包或者漏气。

对于熬酱工艺，我通过阅读工艺文件、多次观察熬酱步骤、跟踪熬制过程、记录每个步骤的时间及参数，初步了解了一些品种的酱的熬制配方及工艺参数。希望未来可以对其工艺的细化与优化有所帮助。

受，学习去表达自己的品尝感受，只有学会了去辨别原料的差别并表达出来才能更好地与同事交流，分析原料的质量。

在培训中，我感触最深的就是：没有结果，过程付出再多都是无用功；有学习力才有竞争力，才能不断进步，不断发展。在以后的工作中我会更加严格的要求自己和生产人员，养成良好的习惯，不能让生产人员抱有“差不多”的心态，只有生产中要求严格，才能大大减少不合格产品，才能降低生产

成本，从而提高效益。不但巡检中要要求严格，调味料入库后，也要定期进行抽检以保证其质量。在做好现有工作的基础上，我会努力学习更多与工作有关的技能与知识，尤其原料方面及熬酱熬油工艺有关的知识及质量指标。在原料方面还是要多品尝、多记录，用心记忆，学着表达自己的品尝感受，与同事们多交流。工作之余还要多看看与品控工作有关的书和信息，关注并积极参加相关的工作技能培训及考试，提高自己的工作能力和知识水平，让自己与公司一起成长、一起进步、一起发展。

吴启

2013年9月24日

膨化饲料工作总结报告篇五

(一) 强化，提高素养

随着社会的快速发展，要适应现代养殖业的快速发展，必须要不断的提高自我的素养，这样才能跟得上时代发展的需求，本年度，本人重点通过多种形式，不断提高自我的思想素养，一方面，通过多形式，多渠道，不断提升自我的理论修养，品质修养，另一方面，积极学习现代畜牧养殖业业务知识，通过学习，了解现代养殖业的各种新知识，新技术，为未来工作更好的开展夯实了基础。此外，还重点学习了销售学等新的专业知识，通过各种有效的学习活动，极大的提高了自我的知识储备，提升了自我的综合素养。

(二) 遵章守纪，团结同事

今年来，在工作中，我严格遵守各项工作制度，从不迟到不早退；在工作，凡是同事遇到的困难，我都能够积极的去帮助他人，不计较个人得失，如：下半年，公司司机辞职后，新司机招聘未果，根据领导工作安排，我积极完成好原本由司

机承担的送货任务，确保能够把公司的各种饲料兽药按时送到各猪场等客户手中，从不计较，自己工作的得失多少。

(三)好销售，热心服务

为圆满本年度的销售目标任务，我积极主动的好公司各种新产品的推广工作，通过各种形式渠道，加强与猪场等客户群体的交流沟通，真实了解他们的消费需求，积极宣传我司新推产品，为全年销售任务的顺利完成夯实了基础；此外，除去好新产品的推广外，我还积极好各项服务工作，当新产品第一次被客户采纳使用时，为了了解产品效力，解答实际使用过程中的各种难题，我甚至一天连续跑同一客户家几次，为的就是真实掌握情况，了解实情，通过我的热心服务，真心服务，客户的满意度极大的得到了提高，全年无任何投诉。

(一)加大学习力度，不断提高自我掌握新知识的水平，储备新知识，迎接新挑战。

(二)围绕着年度销售任务计划，好计划安排，确保销售任务圆满顺利完成。

(三)进一步强化服务意识，用真诚的服务，耐心的服务，巩固老客户，力争通过老客户的口碑开辟更多新的客户，同时，自己积极主动，通过多形式不断开辟更多的新客户。

时光飞逝，充满希望的20xx年就伴随着新年伊始即将临近，在新的一年里，个人将立足本职，扎实好各项销售工作，为公司科学发展贡献出自我更大的力量。

20xx年即将过去，我来到xx已经有九个多月的时间。感谢xx各位领导对我的关心和信任，感谢xx为我提供了发展的平台，让我在工作和学习当中不断地成长、进步。回顾过去的这九个月的光，那是我人生中最重要的一个阶段，让我学到了很多在学校里不能学到的东西。在此，我感谢xx运营管理区

的各位领导，感谢xx□xx的各位领导，是您们的关心，才能让我在工作当中得心应手，学到我梦寐以求的真正本事。

膨化饲料工作总结报告篇六

（一）建立长效监管机制，强化责任追究制度

1、加大宣传力度，加强对饲料法规、规章及有关政策的学习、宣传和培训，提高饲料生产经营企业从业人员及广大养殖户守法意识，增强依法生产经营和使用安全饲料的自觉性。

2、加强制度建设和档案管理。严格执行省局下发的饲料生产企业八项规章制度和八项记录，规范饲料标签、说明书、外包装物和商品名，建立健全饲料和饲料添加剂入库、出库检查验收、索证、保管、产品留样等制度。建立企业诚信档案和不良信用记录档案，做好跟踪检查，依法诚实经营。

3、层层建立责任制和责任追究制度。按省市要求，县局和乡镇畜牧中心站建立责任制和责任追究制度。饲料、饲料添加剂生产、经营企业是产品质量的第一责任人。县局与生产、经营企业和乡镇畜牧中心站签订责任状。落实属地监管职责，乡镇动物防疫站将监管对象按区域类别分片分组，把监管职责落实到具体责任人。相关责任人定期对监管对象进行巡查，监督生产企业按照国家规定进行生产，对生产企业的投入品使用、生产流程、产品包装、包装标示、质量检验等要严格监管，全面落实质量追溯管理。

（二）严格企业设置，加强规范管理

1、根据《山西省严格饲料行政许可做好换证换号工作实施方案》的通知，我站立即对县区内5个饲料生产企业进行了换证工作的前期准备和宣传工作。要求企业严格按照验收要求进行企业的改扩建工作、并于2014年4月30日前提提交换证申请，目前共有4家饲料生产企业决定进行换证工作，剩余的1家企

业将在2013年6月30日到期后，令其停止生产销售饲料产品。

2、继续加强企业标准和饲料标签管理工作。对全县饲料生产企业标准执行情况进行全面检查，确保饲料生产企业严格按照国家、行业和企业标准生产。针对金泽公司出现的饲料印刷错误的问题，已责令其将错误标签全部销毁，并要求其深查错误原因，保证以后不再出现类似错误。

3、对饲料经营企业的监管。严格按照《饲料和饲料添加剂管理条例》的规定，规范经营场所、仓储设施，加强人员培训，严格执行进货验收登记，销售登记备案制度。严禁销售无生产许可证、审查合格证、产品批准文号和产品质量检验合格证、产品质量标准的饲料和饲料添加剂。要求饲料经营企业到县牧草站进行饲料产品经营的备案，今年共有8个饲料经营企业完成了备案工作。

（三）加大饲料监督检查力度。

1、开展专项执法检查行动。由各乡镇的动物检疫站对辖区内饲料生产经营企业进行自查，重点查处不符合规定的证号、产品质量标准、产品质量检验合格证和饲料标签。

2、严厉打击非法添加剂和使用，“两精一红”（瘦肉精、蛋白精、苏丹红）等违禁药品和有害化学物质的违法行为。一是要严厉查处在饲料生产经营和使用环节非法添加和使用三聚氰胺等有害物质的违法行为。在生产环节饲料生产企业对购进的饲料原料和生产的 product 要批批检测，确保饲料产品不含三聚氰胺等有害化学物质。

3、是继续加大力度对全县畜禽养殖户使用的自配料进行监督检查，加大抽检力度。抽检养殖户生猪饲料，检测“瘦肉精”50余份，均为阴性。

（四）加强饲料抽样监测。根据市级饲料质量安全监测计划，

抽取生产企业样品15个，8个经营点的样品，3个养殖户的样品，平均合格率为100%。

（五）积极开展培训工作。今年要组织一次饲料和饲料添加剂生产经营企业的业务和法规培训，提高他们的业务素质 and 守法生产经营意识。二是继续做好饲料生产经营企业的告知承诺工作，100%落实告知承诺制度。

（六）积极做好饲料工业统计工作。

认真细致及时的完成饲料工业统计工作，及时上报统计报表。

（七）完成草地和粗饲料贮备任务分解任务。全年共计分解草地建设任务11700亩，其中草地改良5100亩，人工种草6600亩；共完成粗饲料贮备任务62910吨，其中青贮9450吨，黄贮37760吨，微贮15700吨。

（八）严格认真完成2012年退耕还林草食畜棚圈建设任务。中心严格要求验收要求标准组织进行验收。目前共验收项目三个，完成棚圈建设2700平方木，拨付资金54万元。

屯留县牧草站

二〇一三年十二月十日

膨化饲料工作总结报告篇七

当十一月的考试结束后，我们就迫不及待的离开了学校，憧憬着，开始工作的日子。简单的收拾了一下行李，就来到了这个陌生的城市——深圳。刚刚出校门的学生，选择的余地不会那么多，只要能学到东西，接触到很多的知识，那么这份工作就是值得的。经过半个月的寻找，最终进入了现在的实习的厂当跟单助理。实习的这家厂是一家制衣厂，它的主要业务是滑雪服、羽绒服和登山服，有时候也做一下其他类

型的服装!

我进入的是业务部，业务部一共有四个组，每个组也只有组长和助理两个人，虽然业务部的人很少，但是却是十分重要的部门，整个工厂的运行都与业务部的工作密切相关!我们组是做fob业务的，简单点说就是直接面对外国客户的，这样对我来说就十分有压力了，因为这对英语的要求也相对比较高，而英语能力一向平平的我就有点担忧了!

刚进入厂的时候，很多东西都很陌生，不论是对人还是对事。都不了解，首先我接触的就是对衣服物料的了解，虽然很多东西我们在日常生活中都经常看到，甚至自己穿的衣服上面就有，但是对于有些东西的传统认识，一时很难让我接受这些东西的专业名称，组长给了一本物料本我，让我对照上面的物料样本熟悉她的名称，没有人会很认真的教你，很多东西只有靠自己去摸索。渐渐熟悉了之后，就开始接触英文制单，当初此看到那些密密麻麻的英语的时候，头都大了，组长不会一个词一个词的教你那是什么意思，只是给了一堆带有翻译的英语制单，让我自己去熟悉了解!

我只有硬着头皮看下去，刚开始的感觉就是即使是英语六级以上的人只要是非服装专业的人也未必能够看懂，但是一段时间之后突然发现这些其实并不是很难，很多东西都是相通的，变来变去也就只有那几个名称，那几个语句!一些前期的准备工作完成后，我就开始正式接触跟单这个工作的流程。其实跟单总的来说就是对产品出生到最后大批量生产这一整个过程的跟进。我们的工作没有分得那么的细致，所有的东西都必须我们亲自跟进，从接单开始，做制单，做初办□pp办、再到产前办、产量。这是整个跟单的大致流程，不过对于整个流程来说，大体上都是一样的!

跟单的第一步是接单，客人会把他所需要做的衣服制单发给我们，而我们会根据客户提供的粗略信息，通过自己的整理提取，做出一个规范的格式，这一步是至关重要的，因为各

个部门的作业并没有现成的成品能够拿来参照，因此许多的工作只能依靠这个制单来完成。因此我们必须很好的去了解这些产品的知识。因为制单仅仅是一种书面的东西，而且有些时候书面与实际还是有一定距离的，在理论上不在理论上不可能发生的事情，而在实际操作当中却会出现各种意想不到的问题，在作为一个跟单，是处理所有问题的最关键者，所以必须得很好地去把握，尽量避免出现错误。

这就需要在进行下一步工作前认真地检查之前的工作，因为所有的工作都是相当于是一个流水线，前面的工作有问题，没有处理好，必然会影响到后续的工作，如果没有及时发现前面工作当中出现的错误，那么在等到在后续的工作当中才意识到这些问题时，就会有亡羊补牢之嫌，且所有的工作都是白费，必须得重新返工。这其中不仅仅需要经验，还需要对工作的认真负责熟悉。第一轮过程的开发主要是主料的开发，这其中我们需要去寻找客人要求的那种主身布，如果公司没有，就得去寻找供货商帮忙开发。

在做好制单后就要把这些制单那到纸样房，纸样房会根据制单上的信息进行后续的工作，而在这个过程中我们要不断地跟进其开发进度。同时纸样师傅在开发的过程中也有可能遇到有疑问的地方，我们就必须帮助他们解决问题，跟他们解释清楚，如果连我们也不懂得问题，就要直接跟客户进行沟通，通常在做初办的过程中遇到的问题比较少，因为初办只是一个雏形，只是大略地护板去做一个模子出来。

在纸样打出来以后，会有专门的裁床去裁，我必须得跟进他们工作的进度，裁好后我必须得把这些裁片给到针车，如果有转印或其它特殊工艺的话还要送到其它部门去进行加工生产。在这整个过程当中，我必须得熟悉每一个工序要求是怎么样的，清楚地明白应该怎么做，要达到什么效果，什么是合格，什么是不合格，哪些地方没做好，要重新做，我都必须得要清楚，虽然不是要我亲自去做，但我必须得知道。因为所有的原始数据和信息都是从我这里出去的，所以我必须

得很清楚。这个阶段是一个不断积累不断获取的过程，有的时候会因为不确定性，没有经验，可能要做好几次才能做到正确的。

初办做完后，我们就要开始第二轮的跟进，首先把初办寄给客人看，客人会给出评语，我们要根据客人的评语重新做制单，这时候相对于第一轮的制单就简单多了，因为这时候有初办可以加以对照，哪些地方需要修改，哪些地方需要添加新的东西等等，这些都随着客人的要求进行更改，很多东西我么没有做过，我么就要试着去开发，去联系一些辅料厂就行生产，这样以求更好的达到客人的要求！当准备工作就绪后，就重新交给纸样师傅进行改样，然后样板房的进行制作！而这一轮做出来的就是pp办，pp办的要求基本上就要比初办的要求高多了，它直接决定着你是否要做下一次pp办，而重做不仅浪费时间，而且直接影响客户对我们的印象，但是有时候是让客人要求有所更改，这样我们就必须再做一次pp办，直到客人满意为止！

(一)学会如何更好地与人沟通。跟单的工作比较繁杂，琐碎，它需要接触的部门最多，基本它跟每个部门都会有接触，从业务，物控，仓库，二次加工，针车生产车间这整个一系列的部门都有联系。跟单它既不属于最高层也不属于最低层，就像一个夹心饼一样，它处在最中间，所以这其中需要很好地学会与人沟通。这是我实习当中体会得最深的一点。很好地与人交往，学会做人，在工作当中还是在生活当中，它都起到了至关重要的作用。在学校里的时候，在家里的时候，可能我们从来都是姣姣者，可工作了，就不一样，每个人都一样，做错了事，做不好事情，那么你就得接受批评。

(二)其次，我觉得方法很重要，最开始做事的时候，没有计划性，也没有正确的方法，对整个流程和细节不熟悉，做事总是会事倍功半，后来慢慢碰了几次壁，摔了几次跤，终于体会到要先学会怎样去把一件事情用最简单的方法最快的效率去把它做好，用心去做，用心去想，如果我要把它做好，

我应该还要做些什么?积极地思考这些让我懂得了很多。

(三)再次，学会学习，专业知识与实际结合，提高素质能力。在工作当中总是会有很多的问题出现，很多东西都是自己从严没有接触过的，这就需要向同事们多学习，多问，共同探讨，共同学习，有时候他们的一句话，一些指引，会让你少走很多的弯路。在学校学习的时候，也学过外贸跟单的知识，可那时仅仅只是一个理论的了解，在现实当中会比书上讲的更复杂很多。有了实际操作的经验，对于以前的知识有了更好的理解，也对外贸跟单有了更深的认识，对跟单这份工作也有了一个更深层次的了解。

(四)学会怎么去面对压力以及突发事件。想的没做的实际，凡事想到的并不能就具体实施，在开始我们准备了好多准备功夫，以为可以应对接下来的问题，但实际上到了真正操作，会有好多困难以及突发事件。实践总是能让人成长得更快，了解得更多，这让我对一个公司的外贸流程，各工作环节，公司运作，各部门管理都有了一个更深的认识，受益非浅。

膨化饲料工作总结报告篇八

中国目前相当一部分中小饲料企业，由于实力有限、人力资源跟不上，管理水平不高，营销业绩不理想。可以说，在某种程度上营销工作成为广大中小饲料企业的发展瓶颈。笔者曾为多家中小饲料企业做过营销方面的服务，积累了一些中小饲料企业营销经验。现整理出来供大家参考。中小饲料企业的营销管理要点有五：1. 做出好产品；2. 建立好队伍；3. 制订好策略；4. 管理好市场；5. 树立全员营销意识。同时这五点也是五个重磅炸弹，运用好便有奇效。

一、做出好产品

1. 适销对路

市场需要什么就生产什么，而不是生产什么就卖什么。营销就是满足消费者需求的过程，它起始于消费者的需求，也就是市场需要，满足了市场需要也就是适销对路。

如何才能做到适销对路?市场调研是惟一的途径，包括以下内容：

1消费者需求调研。就是搞清消费者对现有产品的看法、消费者的消费行为、消费者的期望，根据消费者的要求来设计产品，从根本上解决问题。

2同类产品中的畅销品牌调研。研究别人的产品为什么会畅销，并考虑在自己的产品设计上移植这些成功因素，这是一个捷径。

3同类产品中的非畅销品牌调研。目的是研究别人产品滞销的原因，在自己设计产品时回避这些问题，避免重蹈覆辙。

4市场分布及市场容量调研。研究将要开发的产品前景是否看好，是否适合自己运作，对于一些不适合自己的运作或市场不看好的产品，从一开始就应当回避，将问题解决在萌芽状态。

5产品生命周期调研。目的是研判所开发产品处于什么样的生命周期，针对不同的生命周期采取不同的策略。

适销对路这一概念应该时刻存在于经营者的脑海中，只有有了适销对路的产品，下面的工作才能展开。

没有产品质量作基础，营销工作是很被动的。除了对质量的严格要求之外，产品质量还应当结合消费者的实际需求和成本来考虑，同时，更要关注竞争对手的质量，只有产品质量比竞争对手更好，才能在竞争中取胜。此外，要牢记产品质量必须稳定如一，质量下滑是饲料企业由盛转衰的一个重要原因。

产品质量的好坏是产品能否畅销的基础条件，我们重申：产品质量一定要胜过竞争对手、产品质量一定要稳定如一。

3. 价格

产品价格是产品畅销的杀手锏。由于消费者选择余地很大，而目前产品雷同现象普遍，加之购买力有限，因而在所有营销工具中，最常用也最有用的就是产品的价格，我们应在制定营销策略时考虑如何巧妙运用价格。

价格问题其实质是成本问题，只有成本有优势，价格才会有优势。因而要想营造价格优势，就必须狠抓成本工作：一是管理，建立成本意识和成本分析、管理制度；二是技术，依靠技术进步降低成本；三是扩大规模，通过建立生产规模来实现成本管理。

二、建立一支能征善战的营销队伍

建立一支能征善战的业务队伍有四个基本要素：核心、素质、管理、沟通，四者不可偏废。

1. 优秀的营销队伍要有一个核心

营销队伍的战斗力能否发挥出来，关键是看团队的精神凝聚力，这就要求队伍必须有一个核心。这个核心是一种理念，或一个领导人。共同的信念、共同信任的领导人，能给大家带来一种稳定感和自信心，这样才能形成凝聚力，才能充分发挥出团队的力量。否则，队伍内部人心不齐，不能建立协调一致的行动步骤，无法发挥出应有的团队力量，销售工作会非常被动。

2. 优秀的队伍源自优秀的业务员

一个经过培训的专业销售人员和没有任何销售技能的销售人

员的销售效果是不可同日而语的。我们必须认识到优秀的业务队伍源自优秀的业务员，优秀的业务员源自精心的招聘选拔、认真的技能培训、严格的实践锻炼。招聘是第一道关，要挑选那些能吃苦、头脑灵活、上进心强、品行好、有社会基础的年轻人；第二是要有认真的技能培训，包括饲料企业理念、行业知识、营销技能等基础知识，通过技能培训使一个业外人变为一个专业的销售人员；第三要通过严格的实践锻炼，让一个新兵转变成为老兵，成为销售队伍的中坚力量。

3. 严格科学的管理是优秀业务队伍的保障

2 建立行政管理制度，规范每个人的行为规范；

3建立业务管理制度，规范业务流程和每个人的业务行为；

5建立业绩考核和薪资政策，激励业务人员的积极性，保证销售目标的达成。

通过这五部分可以建立一套标准的营销管理体系，从而实现业务队伍管理的严格性、科学性。

4. 建立例会沟通制度

销售例会在销售管理中很重要，利用例会可以做到上情下达、下情上报，共同探讨市场问题，表扬先进、鞭策落后，从而让业务人员有一种归属感、荣誉感，也是体现团队精神的好机会。

销售例会主要由营销部门的领导主持，通报点评业务工作，安排分析下月销售计划，业务人员汇报市场工作，探讨疑难问题，进行针对性培训。通过这些内容，使例会成为一个充电加油提高的机会。例会形式上应当是一种双向沟通模式。在时间上，最好一月一次，也可一周一次，特殊时期应根据实际情况而定。例会的参加者可以是全体人员或全体业务人

员，或是业务主管和其他部门相关人员。

膨化饲料工作总结报告篇九

当工作进行到一定阶段或告一段落时，需要我们来对前段时期所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，以便于更好的做好下一步工作。以下是工作总结之家为大家准备的饲料公司年度工作总结，供您借鉴。

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：1、千方百计完成区域销售任务；2、努力完成销售管理办法中的各项要求；xxxx负责严格执行产品的出库手续；4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；5、严格遵守公司各项规章制度；6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，一月来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过这些时间的实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。在顺德杏坛和均安这块市场进行销售时候，由于自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、

要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照公司制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对公司生产的产品的用途、性能、参数基本能做到有问必答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、使用。

(一)、依据5月份区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在淇县、林洲区域，一是主要做好各猪场的自购用户，挑选几个用量较大且经济条件好的猪场：葛东生、刘尚明、张爱静、杨连巧做为重点。

(二)、在没有走到的猪场去拜访、扩大市场、增加销信。

(三)、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(四)、为确保完成六月销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

(五)、目标量10吨。

众所周知，销售工作对于任何一家饲料企业来说，都是核心，公司其它的部门的工作都是围绕销售来展开，因此，作为一名销售人员，责任重于泰山。

在这一年中，深知自己的职责就是，为公司尽职尽责，为客户贴心服务。公司制定的制度能很好的遵守和执行，能积极向上的工作，同时加强自身的学习，不断的提高自己的业务知识和工作能力，能遵纪守法，不做有损公司利益的事情！

总体来说，这一年我取得了长足进步。不论与老客户的谈判，还是与新客户的接洽工作，都是一步一个脚印扎扎实实走过来的。

市场资源是我们生存和发展的根本，但是市场资源又是是有限的，对于目标市场，在经过调研分析之后，发现并不是所有的区域都能够迅速发展起来的，需要有计划、按步骤的开发。哪个客户需要及时开发，哪个客户暂时不能启动，哪些客户需要互补联动，并不是单凭想象就能达到效果的，客观经济规律是不可违反的，甚至某个客户在什么时间应采取什么样的策略，什么时间应该回访，什么时间应该面谈还是电话联系，都是需要考虑的问题。盲目的、无计划的、重复的拜访，都可能导致客户资源的恶性反戈甚至产生连锁性的负面影响。

市场是最坏的教练，还没有等我们热身，就已经开始竞赛；市场又是的教练，不需练习就能教会我们技能和发展的契机，重要的是市场参与者的眼光是否长远，品格是否经得起考验。

经过一年的艰苦努力，公司下达的销售任务超额完成。

全年销售：鸡料12120吨，猪料26xxxx5吨，杂料1847吨

这些成绩里离不开领导的关注与支持，也渗透着我的心血与汗水，也为xxxx年取得更好的销售业绩奠定了良好的基础。

虽然20xx年取得了不错的业绩，但那只能说明过去，在新的一年里，我会更加努力，在领导的关怀和同事们的帮助下，争取在xxxx年的基础上再上一层楼，取得更加辉煌的成绩！