

# 最新离婚协议房产归女方所有我还有居住的权利(优秀10篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 未来物业工作计划图片 未来工作计划篇一

为更好的贯彻落实大学生文明修身教育活动，结合本系实际情况，特在系第六届团总支学生会中设立纪检部，本部门主要负责两方面的工作：一是对系团总支学生会各部门的各项工作及全体成员进行监督，考核；对全系的入党积极分子，入党发展对象，中共预备党员，党员进行全面的监督、考核。二是对全系各班级同学上课迟到，早退、晚自习纪律等情况进行监督、检查与管理以及做好本系各教室的安全防范工作。

一、注重系团总支学生会内部制度建设。为使今后的工作更加制度化、规范化，我部特制定系团总支学生会《监督管理制度》、《成员考核制度》、《例会制度》、《日常工作制度》、《检查扣分条例》等管理制度，以此来保障今后各部门各项工作能平稳有序的进行。

二、制定监督考核制度。与系学生党支部联合对全系的入党积极分子、入党发展对象、中共预备党员、党员以及在思想积极进步，严格要求自己，有意愿加入党组织的同学进行全面的监督、考核。

三、加大监督力度，保证工作质量。我部不定期的对各部例会出勤、系办值日，部长值班等情况以及各部在各方面的工作进行监督，检查。争取做到“发现问题，立即解决”。以此来保障各项工作的顺利进行。

四、 加大纪律检查，管理力度。与系学生会主席、团总支副书记、以及学习部成立专项检查组。不定期对各班级同学上课迟到，早退、晚自习纪律等情况进行严格的检查。

五、 做好安全防范工作。加大安全教育的力度，提高同学们的安全防范意识。我部每天对各班级教室的锁门情况进行检查，保障各教室的公共财产安全。如若发现安全问题，及时向上级相关部门汇报沟通，做到及时解决问题，不留安全隐患。

六、 加强干事培养，提高其办事效率，工作能力。定期组织对干事进行培训。使其了解本系基本概况、各班级基本概况以及系第六届团总支学生会概况等。这既可以方便今后的工作，又可以加强联系与沟通。

七、 加强交流，共同协作。我部将不定期组织与各班班长，团支书等学生干部进行交流沟通。根据各班级当前实际情况，共同探讨问题所在并及时提出解决问题的切实有效方法。

八、 加强各部联系，开展专业学习活动。加强我部与各部门之间的联系，联合学习部，办公室，社团协会等部门利用晚自习时间组织开展各种专业性较强的集体学习活动。使同学们在保证晚自习纪律的同时，增强对专业课学习的兴趣并以此来提高晚自习的学习效率。

以上为我部在成立之初制定的工作计划。我们会根据系里今后的实际情况，及时调整相应的工作计划，以便于更好的完成各项工作，更好的为系里做贡献，为同学们服务。希望可以在系里老师的指导、支持下，全系同学的极力配合以及我们的共同努力下，可以使系团总支学生会越来越好，可以为同学们提供一个安静，舒适的学习环境以及营造一个良好的学习氛围。

## 未来物业工作计划图片 未来工作计划篇二

天津市\_\_物业管理有限公司与\_\_年5月4日正式接管北岸华庭物业管理小区。为做好小区全面物业管理工作，根据小区实际情况，特作如下工作计划。

### 一、做好衔接、确保小区物业管理工作平稳过渡。

北岸华庭业主已入住多年，隶属前期物业管理阶段。因种种原因小区物业管理、公共设施设备存在不同问题，影响业主正常生活及情绪。我\_\_物业进驻后，针对小区现状进行认真排查，在接管过程中全面了解、掌握小区情况及业主需求，加强员工教育，尽快熟悉小区环境，使各项工作及时到位。用我们的真诚取得业主的信任。在逐步建立良好关系的基础上使小区平稳过渡，维护小区整体环境，为业主提供良好的生活空间。

### 二、二次供水设施改造。

北岸华庭小区属高层住宅，二次供水设施是业主生活中重要设施之一。我\_\_物业进驻后首先着重解决二次供水问题。我们已于自来水相关部门取得联系，协商将二次供水改为一次供水，用泵直接加压减少喝二次污染的水，确保水的质量。让业主喝上干净放心的水。

### 三、维修、改造监控设施。

小区监控设施经多年使用现存在诸多问题，不能正常使用。进驻后我公司专业技术人员进行全面检查、维修。根据小区需要增设监控点全面覆盖。发挥技防安防等作用，维护业主生命财产安全。

### 四、做好小区绿化管理工作。

我物业为进驻后，对小区绿篱进行修剪及全面清理，清除死枝、垃圾等。应按照季节实施种植品种，美化环境。

## 五、增设儿童乐园设施。

根据小区业主要求，我物业积极与政府有关部门联系，增设、改造儿童乐园环境、设施。逐步解决到位，提供良好的儿童活动空间。

## 六、加强电梯管理，确保业主出行安全。

根据小区电梯现状，我公司与电梯维保单位已洽谈实行大包方式，对电梯进行全面检查维修，对电梯存在的重点的问题集中解决，尽快达到良性循环。方便业主出行。使业主安居乐业。

## 七、消防设施管理。

消防设施现因资料不全没有交接。待协商正常交接后，进行全面管理。确保消防安全。待物业办公室、地下车库、红号变电站交接后再更全面的的管理。

以上是我物业公司初步管理工作计划，我们一定不辜负业委会及广大业主对我们的希望，热心为业主服务，想业主之所想、急业主之所急，将北岸华庭小区管理好、建筑好。发挥物业管理服务的作用。最后让我们共同携手建设美好家园。

## 未来物业工作计划图片 未来工作计划篇三

### 一、教育目标：

1. 知识与技能：认识到人生规划的重要性，并学会做简单的规划。
2. 过程与方法：通过引导，懂得人生规划的重要性。

通过讨论，检讨自己以往的成败得失。通过借鉴，学会如何合理规划人生。

3. 情感态度与价值观：通过这次主题班会，认识到人生中规划的重要性，并确立初中三年的学习目标，进而学会如何用行动把梦想变成现实，树立积极进取的人生观。

## 二、教育的重点难点：

重点：使学生初步懂得并初步体会规划人生的过程与方法。

难点：如何使学生接受教学中的道理。

## 三、教育对象分析：

从学生的人生任务上讲，本文的对象是刚进入初二学习的学生，此时的人生规划可能会影响他们的人生轨迹；学会人生规划的一些基本常识，有利于学生的学习和生活。从学生心理上讲，本文面对的是一群好奇、好动，不喜欢说教的青年人，因此用适当的方式让他们接受正确的人生道理，比灌输要有效的多。

## 四、活动形式： 演讲、讨论、游戏、歌唱

## 五、活动准备

1. 根据学生情况对学生分组 2. 抽签用的签号 4. 奖品

## 六、活动流程：

第一环节：引入主题（时间3分钟左右）

介绍《离海岸半英里》的故事，激发学生对人生规划的兴趣和热情。总结：其实我们的人生就是处于迷茫中，而海岸就是我们的人生目标——成功。游泳的过程就是我们成功的道路。初中毕业后，我们都得游过海峡去寻找人生的彼岸，完

全没有规划的人生注定是要失败的。

现代社会，规划决定命运。有什么样的规划就有什么样的人生。我们的时间非常有限，越早规划你的人生，你就能越早成功。要想得到自己喜欢的苹果，想改变自己的人生，就要先从改变自己开始，做好自己的人生规划，怎样规划我们的人生，下面我们通过几个活动环节来体会一下人生规划的过程与方法。

第二环节：寻梦——阳光下的青春（时间7分钟左右）

宣布活动规则：请所有同学就“金钱、爱情、房子、车子、身份地位、权利、友情、亲情、考高中”几个项目中划去自己认为一生中最不重要的一项，接着划去次之不重要的项目，如次类推，直至留下一项，同学们可以讨论，也可以根据自己的意愿选择结果。

待同学们完成后，老师邀请同学谈谈自己的选择结果和选择过程，即上述项目先后划去顺序，如果愿意，还可以谈谈自己的理由。

老师总结：上述的活动可以看出，我们选择我们的目标时，不能随意，而是要经过认真的对比分析，根据自身的条件和特点，周密考虑，权衡得失，方可确定我们努力的方向。当确定了我们努力的方向后，接下来我们就要认识自己的长处与短处，全面了解自己。

第三环节：筑梦——为梦想插上翅膀（时间15分钟左右）活动方案：

第一步：写写看。以小组为单位，通过各小组组长抽签，确定自己小组的友好小组，并根据自己小组对友好小组各成员的了解，从兴趣、特长、性格、学习能力、生活技能、身高、体重、思维方式等方面讨论和评价友好小组成员，并形成书

面评语，汇总给老师。

第二步：猜猜看。老师从汇总材料中抽出部分资料，当场宣读材料，要求全班学生根据材料猜测老师描述的对象，在老师描述的过程中，各小组可以抢答，先答对者有奖。其他同学对评语还有不同看法的可以进一步修改。

第三步：描述自己。要求同学们从兴趣、特长、性格、学习能力、生活技能、身高、体重、思维方式等方面要审视自己、认识自己、了解自己，给自己一个评价，形成书面材料。老师总结：每个人都有自己长处和不足，发挥自己的优势，提高我们做人的效率，就需要一个完整的计划，计划可以是长期的，也可以是三两天，完美的计划应该是既有长期的，又有为长期计划保驾护航的短期计划，让我们一起摸索计划的制定。

第四环节：圆梦——我的未来我做主（时间7分钟左右）

同学们根据第一环节选择的人生目标，参考其他同学对自己的评语和自己的自评，给自己设计一个初步计划，包括长远计划和短期计划，甚至每一天的，计划越详细越好。

第五环节：交流评价，教师点评（时间8分钟左右）

在最初的梦想的歌曲声中，老师宣布活动结束，课后老师把友好小组的评语分发给学生本人。

七、收获与思考：

从课堂气氛上看，课堂气氛热烈，学生全情投入，积极发表自己的见解，遇到不同见解的问题一定要争个是非出来；从教育效果上看也达到课前设想的效果，使学生了解了人生规划是怎样的一回事，知道了人生规划的一些基本操作和流程，学生也给自己制定了一个初步的人生规划。但在时间上稍稍

有些紧，对一些问题的探讨不够充分和深入。

经过本节班会课的活动，本人深刻认识到教育学生首先要选择教育方式，选择适合学生接受的教育方式有时比教育内容本身的准备更重要，学生接受教育的形式，才会自然而然的接受教育的内容，可以这么说，恰当的教育形式是赋予教学内容魅力的必要手段。

## 未来物业工作计划图片 未来工作计划篇四

俗话说“凡事预则立，不预则废”。工作了才深知：书本上的理论知识和现实还是有很大的差距的。因为缺乏经验，在课堂教学上还是会或多或少出现一些小差错，不能那么的得心应手。但毕竟我们还年轻，我们比较容易接受新的东西，我们思维活跃有自己的想法，勇于探索、能吃苦、有上进心。

我于20xx年8月进入xx小学，走上了教师这个崇高的事业道路。初为人师，一切都是既新鲜又熟悉。一直有人和我说，如果你想出成绩，就要在前三年，第一个三年是一个关键，基本上形成了你今后的发展趋势。这三年我应该往哪个方向努力，其实我一直在考虑这个问题，作为一个青年教师，总是期望自己能够有所进步，有所成长，做一个好的小学数学老师是我现在所有努力的目标！我认为一名好的教师不仅要为人正直善良，对工作认真兢兢业业。而且在思想政治上业务能力上更要有所建树，对学生负责。

工作踏实，具有强烈的事业心和责任心，热爱教育事业，热爱学生，在工作上能够积极完成学校领导布置的各项任务；与同事关系融洽，能和同事和睦相处，乐于助人；善于接受别人的不同意见，虚心向他人学习；能够积极参加各类教研活动和教师继续教育学习，不足之处是缺乏教学经验。

在思想上，要实事求是，不断丰富、充实知识技能，做好本职工作，坚持每周读报看报，关心最新的时事资讯，既可以

丰富自己，又能为学生提供最新鲜的信息。牢固树立“全心全意为孩子服务”的思想，加强政治学习，提高自己思想政治素质，树立良好的“人类灵魂工程师”的形象。积极向党组织靠拢，向我园的诸多党员学习，配合其他老师把我校的工作搞好。

在业务上，始终以学生为中心，以学生为本，关注新的教学观念，认真听取前辈的各种讲座，以及开展的各种研讨活动，认真做好记录，在听了其他优秀教师的活动后，不忘做好整理和反思的工作，积极的探讨，研究各类教育教学活动，力求教育内容生活化，教学形式活动化，教学方法游戏化，教学手段多元化的最新课改理念，注意将各领域的内容整合起来，使学生在生活中学习，在与入、事物的接触、认识中获取经验，使学生能得到各项能力的提高，健康的成长。

对待学生要做到热心、耐心、细心，懂得教师所做的都是为了孩子们，做学生的引导者、支持者、协作者。

在家长工作方面，需强化服务意识，对待家长要做到热心、有心，虚心接受家长提出的意见、建议，及时向家长反映学生在学校的各方面包括学习、生活、运动、游戏等情况。也要充分利用家长资源，做好家校共育工作，互相信任、尊重、支持。

据此，我具体的三年规划是：

作为一名青年教师，必须以现代的教育思想，教育理念为指导，以先进的教育思想、科学的教学原则，正确的教学方法为前提，尽快由技能教育型向科研型转变，更新知识，提高数学教育的科研能力。为实现这一教学目标，我计划通过三年的时间，力争达到思想素质高、敬业精神强、具有较高科研工作能力、专项结构齐全、专项特长突出、教学能力水平高、能够适应小学数学教学水平发展需要的青年骨干教师的水平。

1. 充分领会课改的精神，在教学中用课改的理念进行教学，做到教得实在、教得灵活，使自己能灵活驾驭新教材。
2. 通过不断地学习，提高自己的科研素质，尝试撰写与拓展型有关的教学论文，并争取获奖。
3. 在不断加强课堂教学艺术的同时，也要研究课题，熟悉科研，向学者型老师靠拢，为成为一个科研型的教师努力。

#### 1. 明确自我发展目标，实现角色转变（第一年）。

明确作为教师的基本要求和发展方向，树立正确的价值观和责任意识。同时尽快适应工作环境，实现从学生到教师的角色转变。

（1）加强理论学习，提高自己的政治思想素质，积极参加各级各类的师德教育实践活动，主动向老教师学习，向同行教师学习，在实践中提高自己的师德表现，树立扎实的工作作风。

（2）在学校拜老教师为师，积极听课、说课，在师傅的指导下，扎扎实实地进行学科教学，掌握教学规律，从实践中获得专业技能的成长。认真上好每一节课，把教学能力的提高落实在每一天的课堂教学中。努力改进课堂教学，千方百计激发学生的学习兴趣，使他们变“苦学”为“乐学”。认真参加每一次的教研活动，认真思考并虚心学习。

（3）学习是教师成长的源泉，只有在不断的学习中，我们才能获得进步。在第一年，我需要不断学习，扩大自己的知识面，从而使理论服务于实践，提高自己的教学基本功。

（4）认真对待每一个学生，认真处理每一件事情，认真对待每一次班级活动，把班级管理能力的提高落实在每一天的班级管理中。

2. 加强教育技能培养，提高班级管理能力和自我修炼。  
(第二年)。

(1) 学科课堂技能是立足讲台的关键，这就需要我们向成为研究型教师方向努力，要善于在教育教学中发现问题、分析问题，总结经验以指导教育教学实践活动，使提高教育教学质量的得到最优化，切实打造“效率课堂”。

(2) 在教育技能基本熟练的基础上，积极参与班级管理工作，提高班级管理能力和自我修炼。

(3) 要给学生一桶水，自己必须要有一池水，也许一池水也是不够的，因为学生对知识渴望是永无止境的。对于始终站在流行时尚前沿的设计来说，始终需要教师保持对时尚新动向的敏感度和掌握度。在扎实的学术根底与理论底蕴之上，我觉得不断加强学习、进修，始终将专业化水平与时代接轨是十分迫切和必要的。在跨上讲台的第二年，在做好教学工作之余，我希望有机会为考研努力一番，可以进一步深造，从而将更深刻更新颖的知识回馈给学生。

3. 教学相长，教研并进，形成初步自我教学特色。(第三年)。

(1) 能基本熟练地教育教学技能，有一定的教学经验和反思能力，并能在反思的过程中不断调整自己的教学行为，在教育教学中初步形成自己的特色。

(2) 时刻关注教育界的最新动向，通过各种信息传播手段广泛获取现代教育教学信息和教育教学改革经验，进一步加强教育理论学习，为成为研究教师打下基础。

尽量避免自己的一些缺点，如：考虑不够仔细，缺乏经验，在这三年中我要慢慢改进，多听听赛课中获奖的老师的课，吸收他们好的教法，做新课标、教学新理念的实践者，向优

秀教师学习，讨教经验，与学生一起成长，积累教学经验，做好园内的各项工作。

时刻牢记教师的神圣使命，始终尊重学生的自由发展。将教育作为幸福人生的一个支柱，帮助学生们理解幸福、创造幸福，这是作为教师最本源最重要的目的。

选择了教师这一职业，就需要懂得追求学生的成功才是自己人生成功，所以就需要树立奉献意识和责任意识，启迪学生的智慧，塑造学生的心灵。

通过学习提升师德修养，丰富知识结构，增强理论底蕴。多听老教师和同行的课，积极向同教研组前辈取经，吸取他人的长处，不断提高教学能力，努力使自己的教学质量达到优良的水平。认真落实“五个一”与“四学习”。

“五个一”，即：

1. 向理论学习 教师必须明白，在新一轮的课程改革中，转变教师的教学方式是重中之重。加强理论学习，更新教学观念是当务之急。教师只有在切实的新的教育理论之下，才能跟上新的教学思维，与小学数学课程改革同步。只有教学理论和观念的更新提高，才能谈得上自身的教学方式和能力的更新提高。

2. 向学生学习 在新一轮课程改革中，学生的学习行为的更新同样是研究的重点。教学工作就是研究学生学习和思想的工作。研究学生，就离不开联系学生。教学中脱离学生，提高教学课堂的实效就成为空谈。

3. 向自身学习 就是要研究自己，研究自己的教学的长与短，包括研究自己的个性，思想，给自己提出目标，研究自己，总结自己，提高自己。只有提高自己了，才能提高别人，尤其是提高与教师工作非常密切的学生与家长。

4. 向他人学习，特别是日常工作和生活中的同事，在教学中，每个老师都有各自的特长，每个学科都有各自的特色。取长补短，博取精华，丰富自己，这是一个热爱教学工作的老师所该有的正确态度。而且是必须有的心态。“文人相轻”是不可取的，也是可怕的。

1. 课前积极钻研教材，理清教学内容路基顺序，做好充分的备课工作，认真备好每一堂，备好每一个学生的课，备好课堂的教学教法。课后做好教学后记与教学反思，把课堂中最精彩及最难忘的片段及时地记录下来，积累日后教学论文的素材。

2. 通过撰写教育日记，反思教学得失，积极和同行探讨研究，把自己的教学实践从实际层面提升至理论层面，不断提高理论水平。

相信在未来的三年里，在学校领导、同事的帮助以及自身的努力下，我一定会得到更好的发展。“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”。不管这个过程是苦是甜，我都将为之努力。更加相信成功是一种忍耐，需要在实践中不断磨练，最终成为人生中一笔精神财富。

## 未来物业工作计划图片 未来工作计划篇五

大家好！

带着丰收的喜悦，我们再度欢聚一堂。过去的一年里，你们牵手年幼的德诺一起走过无数难忘但不平凡的日子。在德诺蹒跚学步的日子里，因为你们的搀扶与支持，年幼的德诺走得稳健、有力；在农资市场群雄割据、竞争激烈的今天，新生的德诺却得以健康、茁壮的成长。德诺前行的每个脚印里，都洒下了你们的心血与汗水，都倾注了你们的忠诚与真情。今天，在这里，请允许我代表德诺农资所有员工真诚地祝愿在座的各位健康平安，幸福如意；祝愿我们的父老乡亲们因为

各位领导的大力支持、德诺人的诚实执著、威远人的踏实敬业以及在座各位零售商朋友们诚信负责的精神而更快地走向富裕，祝愿大家的生活节节攀升，红红火火！

一年来，不管德诺提出什么要求，从业务员提出申请到大区经理审批，再到推广部门策划运作都是一路绿灯、高效运行；从上到下，从里到外，从操作产品到运作市场，从业务方面到技术咨询，从资源管理到营销培训，从业务员、区域经理到公司高层、专家教授，每一位相识或不相识的来自威远的朋友都知无不言、言无不尽地对德诺倾心相授，都尽自己最大的努力给了德诺农资许多忠恳的建议和无私的帮助。

比如，部官的全亮，自己虽然不经销农药，但是却为德诺介绍了几个重要客户。经他介绍的五个客户，两个获得了我们今年的销售一等奖，一个获二等奖，一个获最佳回款奖，还有一个是今年新开的户，销售业绩也不错；零售商王新平，在年初曾对德诺农资提出了非常好的建议，并认真地写下来交给了我们，他的建议书至今保存在德诺农资的档案里；还有我们的村干部周宽亮、刘百兴，张店镇老书记乔章典等，为了引导村民使用生物农药，淘汰高毒农药，都身体力行，率先使用，为德诺农资及威远品牌的树立做了大量的推广宣传工作。在张店、部官一带，几乎所有的农民都知道了威远产品，很多农民们说，威远这么好的药，这些年都在哪儿啊，要是我们早用威远的药，每年桃果的价格肯定要高许多。今年，农民们普遍反映：用了生物农药后，苹果、桃的品质大大改善，果桃商品率也大为提高。我们的老百姓以他们的方式，对德诺农资提出了最真诚最朴素的建议，给了德诺农资最朴实的支持与扶助。

截止目前，德诺农资的回款率已达 98.6%。这中间，有很多客户，毫不犹豫地拒绝了有多年合作关系的老供货商的供货，一心一意致力于德诺产品专卖，在我们强有力的品牌拉动下，除了销售额大幅增长以外，也将威远生物农药过硬的质量和德诺农资优质的服务带给了老百姓，在农民朋友中反响良好，

使德诺农资与威远生化在平陆区域赢得了良好的口碑。

今年的销售过程中，接到零售商的电话后，我们曾多次专车赶到田间地头，实地查看农民们地里的虫害、病害，并现场咨询专家，以最快速度为农民朋友解决问题；在排库结账的过程中，对算错账的客户，都认真诚实地予以了纠正。有一回，南王的客户贾春蓉多付了我们200元钱但并不知晓，我们发现以后及时打电话予以纠正，避免了客户的损失；在给黑窑的吴帮元算账时，由于笔下误，使他多付了300多元钱，复查时发现后，我们专程赶到黑窑给以纠正等等；德诺要求每一位员工都严格要求自己：诚实第一，决不多收客户一分钱，决不与客户推诿扯皮。正是这种勇于承认错误，敢于承担责任的精神使德诺农资赢得了零售商朋友们的赞赏与信任，也赢得了农民朋友的信任与尊重，也成为威远生化值得信赖的合作伙伴，今年，德诺农资已被威远生化评为“四星级核心经销商”。

库存偏大的主要原因：

一是生物农药持效期长，往年，农民们在卖桃前普遍都要打一到两遍药。可是，今年，用了高甲维盐及除虫尿这套黄金配方药之后，后期卷叶虫没有再发生。直到桃区销售工作已经结束一个多月，地里也几乎没有虫害。所以各零售点都没有按预期计划完成销售，这是造成库存偏大的主要原因。不过，虽然我们库存偏大，但是农民朋友们尝到了用生物农药的好处，这是值得我们欣慰的地方。

二是对于果区来说，今年普遍是小年，加之部分地区出现不同程度的冻害，导致农民朋友对苹果管理重视不够，也是导致库存偏大的一个主要原因。

三是前期因为对产品了解不透，在小麦除草剂销售期没有对大家作出正确的指导。在千顷碧浪销售出去以后，因为苯磺隆类产品见效慢，使得好多农民误以为买的是假药，影响了

同期清园药的销售。

这方面，我们主要谈一下品牌的定位、成长以及管理的问题

德诺农资致力于为农民朋友提供一流的产品质量，一流的售后服务；致力于架起零售商与一流名牌企业合作的桥梁；致力于和实力雄厚并且视农民利益为最高利益企业的合作，从而打造优秀的农资品牌。德诺，永远是农民的德诺。让德诺品牌扎根深厚的土壤里，扎到农民的心坎里是所有德诺人为之奋斗的目标。

两年来，在座的每一位都为德诺农资付出了艰苦的努力和辛勤的汗水，我深深地感觉到：在你们眼里，德诺就像自己的孩子，你们对他寄予了纯朴的感情与深情的信任。从湖村王新平对德诺农资诚恳的建议书到西牛张晓玲夫妇的真知灼见；一次次感受到张郭村景保屯对销售出去的农药跟踪到底的执著精神；部官的苏全太说，他宁愿不卖药，也不会不负责任地将不合理的配方给农民，让他们反过来多花冤枉钱；还有一回，我听到东郑的赵增温说：用咱们药的户，地里都非常干净，我这些天天天在研究和琢磨威远公司到底是个什么公司呢，能做这么好……像这样的事情，很多很多。每一次下乡，看到老百姓信任而感动的眼神，我都会想起你们苦口婆心地讲解；听到老百姓对威远品牌的信赖与赞赏，我都会想起你们认真负责的工作态度。在农资市场极度混乱的今天，有缘接触农药行业一个非常优秀的品牌是我们大家的幸运，而亲手将一个优秀的品牌在这么短的时间内做到受百姓信赖又是非常难能可贵的。

对我们来说，渠道包括供货渠道及销售渠道。德诺农资的供货渠道大家都非常清楚。德诺农资保证所有产品都是平陆区域总代理，封闭运营的方式最大程度地杜绝了假冒伪劣农药的流入，最大限度地提升了零售商朋友的利润空间。拿威远生化来说吧：据非常可靠的消息，威远产品这些年来没有因为任何药害事件做过赔偿。除了威远产品外，德诺农资在进

货渠道方面，把关也是非常严格的。我们保证所有的产品都是正式登记的产品，都经过农业局执法大队的验收，保证经销商朋友放心经营，绝不会因为一时不谨慎给经销商朋友带来任何的不利影响。除了产品质量过硬以外，两年来，为了给农民朋友寻求到真正视农民利益为最高利益的企业，我们不断地拒绝再拒绝。红太阳、克胜制药、瑞德丰等等一流企业都三番五次地找过我们，但是，在我们商谈的过程中，没有一个企业能像威远生化这样，舍得付出，舍得在农民身上大力度地投入。每一回，当德诺农资提出需要支持的意向时，威远生化从来没有算计过这样的投入到底值不值，每次他们都是尽心尽力地去做，而同样是大厂家，别的厂家就做不到。他们的支持力度都无一例外地视我们的销售情况来定。在他们眼里，利益永远是第一的，利润永远是第一的。今天，德诺选择了威远，威远选择了平陆，这样的机会，对于我们来说，真得是非常宝贵，非常难得的。德诺只是一个桥梁，实际的情况是：一个实力雄厚的优秀企业就站在我们的背后，随时为我们提供强有力的品牌支持。牵着这个国内一流企业的手，我们一定能走得更稳更远。

目前的农资市场非常混乱，生产企业之间、代理商之间、零售商之间的恶性竞争使得大家为了赢得市场，不得不通过赊销途径来提高市场占有率。但是，任何一个企业，想要健康发展，首先必须要有良好的销售回款。没有良好的现金流，再美好、再有前途的事业都终将走向夭折。除了农资界，现在，国内一流的名牌企业都已经意识到这个问题，努力杜绝赊销现象的存在，转而将工作的重点放在售后服务及技术推广方面，通过强有力的品牌策略以及优质超值的服 务来占领市场。

我们运城地区有两个曾经显赫一时的农资企业，都企图通过大规模的赊销力度来占有市场，刚开始，似乎还轰轰烈烈了一阵，可是，好景不长，现在都已经是生存艰难。大额度的赊销，表面看来，似乎处处都充满了诱惑。但是，在诱惑的背后，潜藏着诸多的风险。而随着国家惠农政策越来越好，

农民维权意识也越来越强，假冒伪劣农药越来越难以立足。这种情况导致了未来的农资市场，需要品牌；消费观念越来越成熟的老百姓需要品牌。可是，在我们接触的生产厂家中，名牌厂家几乎都是不赊欠的。所以现款操作，是农资行业必然的趋势。

这方面，我相信，通过我们努力，这个问题会逐步得到改善解决。我们应该学习名牌企业的做法，努力做到质量硬，价格硬，回款硬。只有良好的回款，才能让我们赢得名牌企业的信赖，才能为我们争取到更多更好的服务支持。也只有这样，我们才能在农资市场立于不败之地，我们的事业才能形成良性循环，才能健康发展！拿今年销售第一名的苏全太来说吧：去年，他是第一年经销农药，当年的销量是6000元；今年，他自己的努力目标是2万元。3月份，他筹集了2万元提前交到公司。提前交付的这两万元使他得到了什么呢？第一，他获得了836元的现金红包；第二赢得了最佳回款奖；第三因为他交了2万元，我们肯定要帮他卖到2万元。因此，我们为他搞了一次大力度的促销，在促销现场，仅2个多小时的时间，就帮他销了一万多元的货，使他的销售收入及利润空间大大提高。

所以，与德诺农资打交道，我们大家不要害怕吃亏。积极的回款只会让您得到更多意想不到的收获！在这么好的机会面前，我希望我们的零售商，不是一年到头只想赚点自己家的用药钱。我希望，在不远的将来，有更多的零售商，因为结缘德诺，因为牵手名牌企业，能踏实的赚钱，轻松地赚钱，在我们年老体弱、干不动农活时，依然能享受到与名牌企业携手合作的利益与快乐！

现在每个村子里，都有好几家卖药的，我们最基本的工作就是让老百姓不再为辨别真假药而茫然困惑，不再为经常上当受骗而不知所措。统一零售价就是要求我们对每一个老百姓都做到诚实无欺，不允许有愚弄百姓的事情发生。

大家都知道：如果我们买一样东西，比别人买得贵了些，哪

怕只贵几毛钱，心里就很生气，感到被欺骗。常会想到，以后再也不去他那儿买了。所以，我们要坚决杜绝此类事件的发生，赢得每一个乡民的信任。决不乱价销售，扰乱市场。很多零售商朋友都感慨：你们的药好是没说的，但就是价格贵。对于这个问题，我觉得，觉得张店、部官一带的零售商们做得非常好。

在张店的岭桥、张郭、连沟、下牛坪，在部官的上牛、中牛、下牛、后月等村，老百姓对威远的药已经不关心价格的问题了。因为，大家认准了威远这个牌子，都知道威远的药在全县的价格都是统一的。所以，这些村的老百姓拿药时基本上不问价格，只关心是不是威远的药。所以，我觉得，解决这个问题其实很简单：那就是正确的引导我们的农民，用好药，减少用药次数，拒绝用药风险，提高果品品质，最终做到降低成本，增加收入。

下乡时有的零售商会说，你们应该进点小厂家的药，因为有的农户来了就要便宜的药，我们没有，人家就走了，造成客户流失。对这类问题，我们的原则是宁可不卖药，也不能心存侥幸地去卖没有质量保证的药。再便宜的药，终究是要花钱的，但如果效果不好，农民可不会说他买的药便宜，他会说，我们给他提供的药不好，甚至是假药，这样子，一传十，十传百，最终，我们的路会越走越窄直到穷途末路。

我们大家有缘接触了名牌企业，又有幸让品牌农药在我们手里做起来，那么，现在我们就一定要有强烈的品牌保护意识。否则，我们辛辛苦苦付出的努力就会付之东流。

一个大型农药生产企业的新产品，从策划研发直到真正投入市场，少则三五年，多至七八年甚至更多，而一个小厂子的产品可能只需要三两天换个标签就可以上市了。所以大厂家的任何一个新产品投入市场时，刚开始都有一个市场指导价和保护价。而当我们费尽心血将新产品推开以后，市场上很快就会有类似的产品甚至完全一样的产品出现。

这样的产品一旦流入我们的销售区域，常常会通过恶意砸价来赢得客户。所以，我们在销售过程中，一定要引导农民认准品牌，认清真假。在整个销售过程中，我们不但要提供给他们更多超值的服 务，还要不断跟踪服务，指导他们正确用药，这样，即使一时流入市场的少量产品价格低廉，却不一定能够赢得农民的信任。为什么？因为小厂子的货，它是没有计划的进入市场的，能打开销路好，如果打不开销路，就打一枪换一个地方，实在不行，大不了换个标签，从头再来。遇到这种情况，就需要我们所有的零售商联起手来，共同抵制窜货砸价事件的发生，维护我们大家共同的利益。

品牌的成长，是需要我们每一个人都精心呵护的。只有这样，我们才能享受到品牌带给我们长远的、巨大的经济效益。

对于威远生化没有的少量产品，由德诺农资负责调配。所供药品全部经农业局执法大队检查验收，严格把握供货渠道，确保威远生化不会因此承担连带责任。

致力于无公害农药在我县的推广与使用，使我们这个以经济林为主的国定贫困县的老百姓早日尝到使用无公害农药的甜头。

目前，我们已与常乐坪高村初步确定了建设示范村的意向。明年，我们将专门配备专家队伍，为该村三千多亩果园提供全程的技术指导，逐步将该村果区建设成生态型果区。另外，在每个有销售网点的村建一到两个样板示范园，引导村民正确用药。

在德诺农资健康发展、销售额稳定增长的前提下，继续努力搞好德诺农资“爱心工程”工作，与在座所有的朋友一起，尽我们最大的努力，帮助更多的农村贫困家庭走出困境。

最后，我代表德诺农资对在座的各位郑重承诺：德诺农资将继续坚持诚信经营，坚持品牌战略，坚持为零售商争取更好

的品牌支持及优惠的销售政策，坚持为农民朋友提供最好的产品，最好的服务，坚持诚实无欺地对待每一位农民朋友。为所有的老百姓早日摆脱贫困，早日走向富裕，为早日建设起一个健康、富裕、美好、和谐的新平陆而不懈努力！

谢谢大家！