

上海居转户 上海初中语文教学工作计划(模板9篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

幼儿园大班来年轻工作计划 计划未来工作计划篇一

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进行分组 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。

幼儿园大班来年工作计划 计划未来工作计划篇二

以学校和教导处的工作计划为基础，围绕提高课堂教学的有效性为中心，以区级课题《新课程实施的区域推进策略改进研究》中的课程统整内容的研究为契机，大力、有效的推进课程教育的改革，做到切实的转变教育的观念，增强教师的能力和水平；开展集体备课，深入课堂，及时调研，关注常态语文教学，适时反思和总结，进一步提高语文教学质量，营造“书香味、学术味、人情味”的工作氛围。

(一)学好理论，更新观念，加强合作

1、为了更好地开展课程统整工作，上学期我们组重温了《课标》，本学期我们准备再组织教师进一步学习研究《考纲》。要围绕课程统整、提高课堂教学有效性等问题，结合语文教学实践，通过专题学习和讨论，提高自身的理论素养，更新教育教学观念，树立正确的教育观和学生观。

2、为了营造教研组更浓的“书香味”，语文教师要坚持学习《语文教学》、《语文报》等教学研究刊物，及时了解语文教学的动态和语文教改趋势，开拓视野拓宽语文改革思路；结合自己的教学实践，吸收并消化他人的先进的教育经验，不断练好自身的语文教学内功，从而更好地适应素质教育对语文教师所提出的更高的要求。

3、结合教育教学实际和课程统整课题研究，在教研组层面，建立对话、反思、合作、探究的研修交流。由于学期课程统整一般采用组员分工的“切块拼接”式方法，即先由每位教师分别承担某一部分的统整，再在教研组中集体协商整体组合，这就需要教师团队的紧密协作、互助和学习。

4、结合校本培训“改进评课方式，提高课堂教学有效性”这一主题，积极开展听课、评课活动，及时上传评课心得。

(二)、抓好常规，做到减负增效

备课、上课、作业、辅导、评价，教学过程五个基本环节，抓课堂教学常规的落实应该成为教研组常驻不懈的工作。语文学科教学质量的全面提高，关键是落实常规、改革课堂教学、提高课堂教学效率。全面实施素质教育，课堂教学是主阵地。要对照新的课程标准的要求，真正树立教师的服务意识，转变学生的学习方式；做到面向全体学生，照顾不同程度、不同层次的学生的学习需要，努力促使课堂教学结构的最优化，提高语文课堂教学效率。

加强常规调研，确保减负增效。进一步规范教研组活动制度，提高每次教研活动的针对性、实效性。强化整体意识，发挥整体力量，实现资源共享。强化备课组长的责任意识，在统筹全组工作的前提下，备课组长分工负责。每月的月考命题会审要认真落实。同时，教研组将配合教导处通过听课、抽查备课笔记、听课笔记、作业批改等多种方式，检查常规落实情况。

(三)、加强备课组建设，提高课堂教学有效性

加强备课组建设，只有教师“有备而来”，学生才能“满载而归”。开学初，我们要求语文组教师先要备好两周的课。平时我们的备课高度是在教材与学生之间找到“共振点”；备课的宽度是在语文与生活的联系中找到“启迪点”；备课的力度是在个体与集体力量中找到“平衡点”。备教材要做到钻研教材，胸中有谱；备学生要求做到掌握特点，因材施教。努力做到三个“精致化”：即精致化设计，精致化展开，精致化延续。备课，应该成为一项被放大效应的基础性工作。大家一起共同钻研，在共享电子备课的基础上，由主备老师把自己的教学设计叙说一遍，再由其他老师补充或提建议。在个人备课时，再根据自己班级的实际修改教案，用心调整每个重点教学环节，体现二次备课的理念。

(四)、加强课题研究，巩固教研组特色项目

语文组每位教师要在区、校级课题的引领下，积极投入各子课题的研究，通过研究，提升理论水平，增加实践智慧，确保教学的高效。进一步加强课题研究过程管理，及时计划、及时总结，鼓励老师们能结合教学实际，积极撰写论文。语文教研组结合我校原有的主题阅读的特色，继续在我校开展课内阅读活动。

(五)、坚持正确导向，抓好毕业班教学工作

全体九年级语文老师要深入学习教研室有关中考改革的精神，学认真研究中考，真正吃透中考改革的精神实质，有针对性地做好毕业班语文教学和复习工作。为有效地提高毕业班的语文教学和复习工作效率，本学期教研组活动中将开展一次复习工作研讨：针对命题意图、中考考纲作分析；针对中考模拟试卷作分析。

(六)、组织征文、竞赛等活动，丰富学生语文学习的方式

本学期语文组为丰富校园的书香味，将和校政工处联手，一起组织一次读书活动，语文组负责向每个年级推荐相应的书目，然后将以征文的、知识竞赛等方式开展这项活动。

月份 内容

九月 1、计划交流2、课程统整交流

十二月1、月考及质量分析2、课程统整说课

幼儿园大班来年工作计划 计划未来工作计划篇三

一、指导思想。

在本学期的英语教学中，坚持以下方的教学理念为指导：第一，在切实了解学生的真实水平和结合学生学习成绩的的基础上，适当改变教学方法，加强学法指导；第二，教学要面向全体学生，关注学生的情感，激发他们学习英语的兴趣；第三，以学生为主体，尊重个体差异，因材施教；第四，在新课标的指导下，倡导学生体验参与学习，完成设计目标；第五，注重过程性评价，建立能鼓励学生自主学习潜力发展提高的综合评价体系。

二、学生状况分析。

1、本届高二学生在英语基础方面很薄弱。在词汇，语法规则等方面存在很多缺漏。所以，在听、说、读、写这四项技能上，学生水平存在很大差异。

2、学生在学习策略和情感态度方面也存在需要进一步解决的问题。例如：学习缺乏主动性、自觉性；大多数同学没有养成良好的学习习惯，不能主动做好课前预习和课后复习工作，学习没有计划性和策略性，也不注意知识的积累和巩固。

3、在课堂上，习惯于以往被动地理解所传授的知识，不善于发现和总结语言规律，学习的主体性不突出。

三、教材与教辅的分析。

所以本学期教学任务繁重，时光紧迫。每一单元除了关注阅读、写作、听力、视听说等语言实践活动，还关注语言知识、情感态度、文化意识和学习策略等。其中，透过并利用教材培养和坚强学生的阅读理解潜力和以前的必修教材有很大的不一样。本学期的选修教材强调学生综合语言运用潜力的培养和提高，所以重点在于培养学生用英语获取信息、处理信息的潜力；用英语分析问题、解决问题的潜力；用英语进行思维和表达的潜力。难点在于学生在情感态度和学习策略上的改变，到达用英语思维和表达的目标。

四、教学目标。

1、让学生每一天积累几个单词，利用“互测及教师抽查”及时检查，保证效果并坚持下去。

2、实行过程性评价，调动学生用心性，透过不一样方式的检测，让进步的同学体会到成就感，让落后的同学找出差距，感受压力。由此在班里构成浓厚的学习氛围，培养学生健康向上的人格和竞争意识。

3、关注学生的情感，营造宽松、民主、和谐的教学氛围。

4、在教学中根据目标并结合教学资料，创造性地设计贴近学生实际的教学活动，吸引和组织他们用心参与。学生透过思考、调查、讨论、交流与合作等方式，学习和使用英语，完成学习任务。

5、经常进行教学反思，适时调整教学方法，贴合学生的真实状况，利于学生的有效性学习。

6、加强群众备课，充分发挥老教师的经验和新教师的激情，到达的教学效果。

幼儿园大班来年轻作计划 计划未来年轻作计划篇四

作计划

20xx年，财务科紧紧围绕教育教学中心工作，强化意识，干事创业，在争取资金投入、加强财务管理、开展植树造林活动诸方面取得了显著成绩，为全市教体事业的持续快速发展提供了坚实的物质保障，财务人员工作打算。

一、加强财务监督，强化会计基础规范。

5月份组成6个财务检查小组，10月份组成1个考核小组，对我市局属学校及教委办xx年10月至xx年9月的财务管理情况进行了全面的检查和考核，通过检查，发现了典型，也找出了存在的不足。多数单位能够按照财务管理规定进行收费；对固定资产也能按规定清查，及时入帐；往来款项也能及时清理；收款收据领用有记录、作废处理得当、保存完整。但也发现个别单位存在报损资产手续不齐全，捐赠物品不及时登记，长期往来款项不及时处理，除购物品较多、欠款数额较大的现象。

二、加强收费管理，继续执行三个5%减免政策。

为认真贯彻落实教育部、国务院纠风办《关于进一步做好治理中小学乱收费工作的紧急通知》精神，切实做好治理中小学乱收费工作，4月份，我们邀请了市物价局有关专家对教育系统300余名在岗会计人员进行了教育收费培训，使我市教育系统财会人员的收费业务水平有了明显提高，收费管理工作日趋规范。

8月份，我们下发了《关于进一步规范教育收费管理工作意见》(即教体[xx]131号)和《关于进一步规范普通高中择校生招生收费工作的通知》对我市教育收费项目、标准和范围做了进一步强调。要求所有单位收费都要实行两证、一卡、两公开、四统一的管理办法、收费内容公示完整、及时、不随意降低收费标准。9月份，即墨市监察局、财政局、审计局、教体局组成联合检查组对我市学校的教育收费情况进行了专项检查，对教育收费管理工作给予了充分肯定。特别是，通过对普通高中择校生实行三限原则和收费程序的监督，有效地杜绝了人情费和关系费，使学校预算外收入超年初预算1200余万元。

同时，我们对特困学生的家庭经济情况进行了详细调查，继续做好三个5%减免工作，保证了每一名学生不因经济困难而辍学。xx年共为16520名学生减免了学杂费，金额达153万元。

三、加强植树造林和绿化工作

3月17日下发了《关于开展xx年度义务植树活动的通知》(即教体[xx]33号)要求各学校积极响应市委、市政府号召，积极组织发动广大在校学生开展我为家乡添新绿活动，对青少年进行绿色文明宣传教育，增强青少年的环境保护意识，争做绿色小公民。号召广大学生拿出自己的零用钱，栽护一棵树。这次活动为创建我市绿色生态城市做出了贡献。收到捐款12393.9元，单位投资263000元，植树21053棵，栽花木2030株，植草皮7320平方米。

积极响应政府号召开展绿化荒山活动，教体局与各学校签订的绿化目标责任书，并将责任书内容列入年终目标考核，有力的推动了学校绿化工作的开展，截止目前，已投资24万元，绿化荒山400亩，植树44000余棵。

3月份，召开了12个有门前三包任务的单位负责人会议，磕兑了责任，经过共同努力，完成了三建商住楼、体育尝实验三孝电大、市北中学、实验学校等单位花池苗木充实，补植苗木9620株，草坪892平方米；完成了花池的常规管理任务；完成了城西二路福泰小区路段的人行道铺装及绿化任务。

为绿化美化校园，创造优美的教书育人环境，我们鼓励学校加大绿化投资□xx年共有6处学校达到了即墨市花园式学校标准，有20处学校达到了即墨市绿化先进学校标准，有4处学校达到了青岛市花园式学校标准，有3处学校被推荐为青岛市绿色学校，有1处幼儿园被推荐为青岛市绿色幼儿园。

四、统计工作稳步开展

我系统定期上报的统计资料数据准确，上报及时，屡次受到市统计局表扬。今年市统计局、市监察局、市政府法制办公室将联合对我市的统计资料的填报质量进行检查，我系统是重点检查对象。对此，我们连续下发了三份通知，对统计工作及报表进一步从严进行了规范，保证了帐本、工资单、统计报表、劳动统计台帐四者的严格统一。我们还配合市统计局对我系统今年按规定需参加统计年检、统计培训的统计人员办理了相关手续。

同时，我们还把教育系统的固定资产全部实行电算化管理，保证了帐、卡、物三者相符，提高了资产管理的规范性和科学性水平。

五、加强调研，为领导决策提供依据

八月份，和审计局组成联合调查组，对我市xx年1月至xx年6月城市教育费附加的征收、管理、拨付及使用情况和xx年以来中小学危房改造资金的拨付、使用及效益情况进行了专项审计。提出了城市教育费附加的安排要按规定由教育部门提出分配方案商同财政部门同意后下达，要及时、全额拨付，不能抵顶教育事业费拨款；财政、地税、国税部门要加强协调，对城市教育费附加按规定的比例做出征收计划并足额征收；上级财政部门要加大对农村中小学危房改造、学校布局调整资金的支持力度等多项建议。

十月份，在对局属学校财务核算办法调研的基础上，我们率先实行了对局属学校拨付备用金，审核单据后付款的核算办法，得到了上级的肯定。

十一月份，和财政局、社会劳动保障局组成联合调查组，对我市农村教师的医疗保险问题进行了专项调研，提出了三套备选方案，准备提交给市政府审议。

【财务人员工作计划精选】财务人员工作计划（2） | 返回目录
一、参加财务人员继续教育每年财务人员都要参加财政局组织的财务人员继续教育。

首先参加财务人员继续教育,了解新准则体系框架,掌握和领会新准则内容,要点、和精髓。全面按新准则的规范要求,熟练地运用新准则等,进行帐务处理和财务相关报表、表格的编制。参加继续教育后,汇报学习情况报告。

二、加强规范现金管理,做好日常核算

1、根据新的制度与准则结合实际情况,进行业务核算,做好财务工作。 2、做好本职工作的同时,处理好同其他部门的协调关系. 3、做好正常出纳核算工作。按照财务制度,办理现金的收付和银行结算业务,努力开源结流,使有限的经费发挥真正的作用,为公司提供财力上的保证。加强各种费用开支的核算。

及时进行记帐,编制出纳日报明细表,汇总表,月初前报交总经理留存,严格支票领用手续,按规定签发现金以票和转帐支票。

4、财务人员必须按岗位责任制坚持原则,秉公办事,做出表率。
5、完成领导临时交办的其他工作。三、个人见意措施要求财务管理科学化,核算规范化,费用控制全理化,强化监督度,细化工作,切实体现财务管理的作用。使得财务运作趋于更合理化、健康化,更能符合公司发展的步伐。

【财务工作计划范文：财务人员个人工作计划】财务人员工作计划(3) | 返回目录xx年年在一如既往地做好日常财务核算工作,加强财务管理、推动规范管理和加强财务知识学习教育。做到财务工作长计划,短安排。使财务工作在规范化、制度化的良好环境中更好地发挥作用。特拟订xx年的工作计划。

一、参加财务人员继续教育每年财务人员都要参加财政局组织的财务人员继续教育,但是xx年11月底,继续教育教材全变,由于国家财务部最新发布公告□xx年财务上将有的变动,实行《新会计准则》《新科目》《新规范制度》,可以说财务部xx年的工作将一切围绕这次改革展开工作,由唯重要的是这次改革对企业财务人员提出了更高的要求。首先参加财务人员继续教育,了解新准则体系框架,掌握和领会新准则内容,要点、和精髓。全面按新准则的规范要求,熟练地运用新准则等,进行帐务处理和财务相关报表、表格的编制。参加继续教育后,汇报学习情况报告。

二、加强规范现金管理,做好日常核算1、根据新的制度与准则结合实际情况,进行业务核算,做好财务工作。2、做好本职工作的同时,处理好同其他部门的协调关系.3、做好正常出纳核算工作。按照财务制度,办理现金的收付和银行结算业务,努力开源结流,使有限的经费发挥真正的作用,为公司提供财力上的保证。加强各种费用开支的核算。及时进行

记帐，编制出纳日报明细表，汇总表，月初前报交总经理留存，严格支票领用手续，按规定签发现金以票和转帐支票。4、财务人员必须按岗位责任制坚持原则，秉公办事，做出表率。5、完成领导临时交办的其他工作。

文

2017年财务人员工作计划

幼儿园大班来年工作计划 计划未来工作计划篇五

本文目录

1. 未来工作计划
2. 团支部未来半年工作计划

一是充分发挥检察职能作用，综合运用打击、监督、预防、保护等手段，使检察工作与经济社会发展大局同步推进。

二是要做好法律服务，立足检察职能，创新服务方式。在重点企业建立联系点、服务站；对企业的举报、申诉、咨询或其它法律事务，实行首次接待全程负责制；对企业发生的重大刑事、民事案件的办案过程实施跟踪监督。

三是规范查办职务犯罪执法行为，不轻易查封、冻结企业账目和银行账户，不间断企业生产经营，不损害企业无形资产。依法打击犯罪，突出打击破坏市场经济秩序的犯罪，尤其把查处职务犯罪案件作为优化经济发展环境的有力抓手。

四是严厉打击商业贿赂等严重破坏市场竞争环境的经济犯罪，积极参与整顿和规范市场经济秩序，依法从重从快打击制假售假、偷税骗税、金融诈骗、非法经营、侵犯知识产权犯罪活动，净化企业竞争环境。强化对破坏社会秩序、经济秩序、环境资源犯罪的打击力度，为促进招商引资和企业发展创造

公平竞争的良好法制环境。

五是主动为企业提供法律帮助，运用检察建议，帮助企业建章立制、堵塞漏洞，当好企业的“法律参谋”。

转变执法作风，进一步增强检察干警服务发展大局能力，做到“四个一”，安排每名检察官参加一次法律宣传咨询、接待一次上访、走访一家企业、参加一次涉农检察工作队下乡。

未来工作计划（2） | 返回目录

2. 7月建党，在广大团员中就国家的发展方向、国家的重大政策、党的发展道路及相关的思想观进行会议学习，并进行学习，开展读后感的征文比赛。
3. 组织广大团员参加企业的义务劳动。（清洗空调，清扫市场现场卫生为客户送水等）
4. 开展一次类似讲演形式的讨论会，初步想法为分析当前企业现状并结合自身岗位职责探讨交流工作经验（如业务、营销、管理，模拟领导岗位进行角色转换等）具体形式及详细内容有待团支部委员会讨论。
5. 积极号召广大团员加与塘沽分公司的团委联谊活动。
6. 关心团员的思想状况，帮助优秀的团员积极的向党组织靠拢，认真负责地向党支部推荐几位团员做党的发展对象。
7. 就半年内老团员退团和一项团内活动组织起来，使退团活动办得有意义，增强年轻团员之间的交流，增加团组织的凝聚力。
8. 就职工的工作岗位职能和内容，对其他部门工作内容和员工所想要学习的行业和专业组织培训。

9. 为丰富大家的生活，开展一项青年人歌唱比赛。具体事宜待团支部委员会讨论。

10, 在大家做好自己本职工作的基础上，与领导做好沟通，争取组织大家出去游玩一次。

团支部

幼儿园大班来年轻工作计划 计划未来工作计划篇六

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！