

农办工作汇报(实用10篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

农办工作汇报篇一

体育是社会发展与人类文明进步的一个标志，体育事业发展水平是一个国家综合国力和社会文明程度的重要体现。经济越发展，社会越进步，人们强身健体的意识就越强烈，体育的地位就越重要，作用就越显著。

因此，我们把开展群众性的文化体育活动列入重要议题，确定一名副镇长分管日常工作，按照属地原则进行管理，以街道为龙头，各单位统一认识积极配合，形成网络化管理，做到年初有计划、每月有活动、年终有总结。各单位有专项经费，有专人负责。真正使体育作为一项群众性活动落到实处，并健康有序地开展下去，最大限度地满足广大人民群众文化生活的需求。

我们严格按照上级的活动安排，制定活动方案，并投资在辖区内重要路段树永久性标语，印发宣传材料到各社区（村）发放，普及体育科学知识，倡导健康、科学、文明的生活方式，营造出全民健身的健康氛围。

各村（居）设有文体活动广场，社区和单位资源共享，经常开展体育活动，推动了全民健身活动的普遍开展。各学校都认真实施国家体育锻炼标准，提高体育教育质量，确保学生体育课程和课余活动时间，培养学生德、智、体、美全面发展。街道建立了社区体育活动中心，内有全套健身器材，等，为街道开展群众性体育活动提供了极大的方便，他们不但帮助出主意、想办法，更在活动场所、运动教练、裁判等方面

给予了大力帮助。

今年初，辖区各相关村积极主动选了一批思想品质好，组织能力强，善于联系群众，热爱社区工作的文体活动积极分子，各组成了一支文体体育活动队伍。政府投入、单位支持、社区协调，构建了我们群体活动较为完善的服务体系，为我们广泛深入地组织开展活动提供了保障。

体育作为一种群众广泛参与的。社会活动，不仅可以增强人民体质，也有助于培养人们勇敢顽强的精神，迎接挑战的意志和承担风险的能力。各村居充分利用文体活动广场，组织开展拔河、游泳、登山、钓鱼、球赛等各类体育活动，使社区居民相认、相识、相知、相助，身体力行社会主义思想道德，形成平等友爱，良好和谐的社会风尚，邻里互助，团结进步的人际关系，传播健康、文明、科学的生活观念，促进人的全面发展和社会文明进步。辖区各机关团体每年都定期举办职工球类、游泳等比赛，提高了机关干部职工的体育水平。每逢周末，他们中大多是自发结伴，也有社区和单位组织的登山比赛，熙熙攘攘的登山人群，构建出秀美茂林的又一道亮丽风景。

几年来的实践，使我们充分认识到体育工作不能照搬以前的老方式和老作法，只有顺应时代潮流，不断改进和更新才能充满生机，才有强大的生命力和凝聚力。我们虽然做了一些工作，但离上级部门的要求还有一定的距离，我们将再接再厉，满怀信心，开拓进取，与时俱进，认真持久地将我街全民健身活动开展下去，争取各项工作再上新台阶，精神文明再结新硕果。

农办工作汇报篇二

20xx年2月份，我和部分同学通过实地考察和访谈的方法对县镇进行了调查。通过调查，我们对该地区的经济发展状况有了一个大概的了解。

（一）经济发展：在公元20xx年前我们乡村仅靠农业身产和农副产品作为家庭收入的全部来源，但是自从新农村建设开始后农村人的思想观念不再保守，家中的剩余劳动生产力全部输出，到大城市去打工，这样，农村家庭收入就从单一务农转到了打工务农双收入，是家庭收入提高，生活水*大大改善。

（二）能源问题：新农村建设中电热，燃气，太阳能等新型能源的出现逐渐代替了以前的木材，糠，煤。这样，不仅仅提高了燃料利用率，还减少了空气污染源，减少了村民患病率。

（三）物质生活：在90年代的农村里，人们住的是土木结构的房屋，用的是煤油灯，蜡烛照明。走亲访友，上街赶集有80%的人只能靠步行，15%的人借助于自行车，二只有5%的人用的是花销大，噪音大，污染大的摩托车；出门走的是泥泞路，家中电器设备也是少而又少，全村只有5%的人看过黑白电视。但是进入21世纪后，特别是在近几年里，房屋全是钢筋水泥转投房，房中的装饰和城里人不相上下，交通更是不用说，村村通的是水泥路，路上自行车的行驶量多如牛毛，摩托车也成了家中必不可少的交通工具。在农村，几乎95%的人家都有电视机□dvd□电冰箱等电气设备也在农家是常见的，少数家庭还买了电脑，特别是电话手机等联系设施，家家都有，人人必备。

（四）文化思想教育：

历史原因所造成的父辈们自身文化素质过低、观念落后，使得他们在受到外来文化冲击时显得犹豫、盲目以及不适应，农村里传统的文化生活方式如：看大戏、听说书、扭秧歌、祭祖等逐渐消失，农村文化阵地明显萎缩，文化建设发展缓慢。

（五）生活保障：从新世纪以来，农村各家积极参与农村医

疗合作保险，农村中也有贫困低保政策，使得农民生活更加有保障，看病不用担心付不起医疗费，生活上也不用再愁温饱问题。

(一)产业化建设深度不够，农业产业效益不明显。一是产业发展不*衡。从调查的情况来看，几个村都没有形成任何有一定规模的支柱产业，产业结构也很单一。二是产业链条不完整。农业产业化经营格局尚未真正形成，缺乏稳定的农产品精深加工企业，生产资料供应、食品储藏、保鲜、运输、分割、精深加工、批发零售等诸环节链条不够完整，造成初级产品所占的市场份额比例越来越重。三是产业品牌不够响。传统产品多，优质产品少，品牌不多，不响，走出州外的品牌更少，直接影响农民增收，严重制约了产业经济的发展。四是农民的组织化程度不高。

(二)受多种因素制约，农民增收空间不大。一是农资价格增长过快。走访中，农户反映最多的是希望*从严打击一些不法商贩经营假冒伪劣农药、化肥、种子等坑农行为；部分农户还说，只要把农资价格降下来，国家给农民的补贴才算“到手”。据调查，今年农民购买玉米种、麦种*均价格每公斤为元和元，分别比去年同期上张和；磷肥、碳氨、尿素等，与上年同期相比均有一定幅度的上涨。二是畜牧业生产出现停滞迹象。由于我镇大面积实施退耕还林和封山育林，种草养畜可用耕地空间缩减，玉米、红薯等饲料作物播种面积也在减少，加上牲猪饲养方法落后，目前农民牲猪、山羊、黄牛饲养量难以实现有效增长。村有效耕地1300亩，实施退耕还林3900亩，荒山、荒坡都进行了退耕还林，几乎没有多大的空间发展养殖业。三是自然灾害频繁。

(三)基础设施建设滞后，农民生产生活不方便。一是农田水利基础设施建设不够完善。虽然现有水利设施经过近年来的除险加固，蓄水能力有所增强，但沟渠因无资金整修，形成了水利设施有“有肚无肠”的现状。二是交通设施建设滞后。调查的几个村，虽然都有县、乡道经过，公路通村率

达100%，但是路面狭窄，路况差，晴天一身灰，雨天一身泥，雨季冬雪时节，有的村公路根本就不能正常行车。全县公路通村率高和路况差的矛盾还没有得到很好的解决，农村运输和农产品交易难，农民生产成本低，严重地影响着农民生产生活，制约了农村经济快速有效发展。三是安全饮水难保障。从走访的几个村中来看，大多还存在着饮水难的问题。

(四) 社会事业发展不平衡，农民没有基本保障。一是农村教育负担仍然很重。400元计算，读完小学、初中9年需要7200元，读完高中要1万多元，读完大学要5~6万元，一方面，教育布局调整不科学。教育布局调整撤了一些学校，学生只有到镇中心完小读书，家长因孩子太小只好实施“1+1”工程（即花一个劳动力去陪读）。一位家长给我们说：“国家虽然减免了学杂费，但现在要一个劳动力陪着，负担还是很重”。另一方面，教育成本过高。有位村民给我们算了一笔帐：送一个学生，每学期按目前我们人均收入计算，培养一个大学生要花费8年多的纯收入。二是公共卫生事业发展艰难。一方面，乡镇医院运转难。由于政策和经济条件的的原因，目前乡镇医院条件差，医务人员待遇低，结构不合理，导致人才引不进、留不住。另一方面，看病难问题仍然严峻。调查发现，农村的“看病难”比想象严重，新型农村合作医疗虽然给农村看病难带来了福音，但据一位农民反映：“原来看病只要50元的，现在需要100元，国家报销50元，自己还是要出50元，搞去搞来没有少花钱，捆着绑着一个样”。三是社会保障事业刚刚起步。目前，我县农村的生育保险、工伤保险、养老保险刚刚启动，社会救助体系还不，农村低保范围窄、金额少，失地农民、弱势群体救助机制还没有完全建立。

(五) 赌博盛行，村民没事时就去打麻将，特别是到了春节，打麻将的人更多。宗教泛滥，信仰者大多数是老大爷老太婆，他们没有学识，只是盲目地相信和崇拜，祈求神灵能带给他们幸福。

(一) 强化组织领导，扎实推行农村建设新理念

- 1、成立领导小组，完善农村建设工作机制。
- 2、明确部门责任，强化农村建设监督考核。
- 3、作好建设规划，严格农村建设操作程序。

（二）提高农民自主创新能力，切实注入农村建设新动力

- 1、转变思想观念，促进农民自主创新。
- 2、加强科技培训，推动农民自主创新。
- 3、推行典型示范，带动农民自主创新。
- 4、落实优惠政策，引导农民自主创新。
- 5、加强硬件建设。就目前的经济情况来看，家乡的农村乡镇有能力来建设一些公共文化场所，如：农家书屋，健身的器材和场地，放映厅等。
- 6、重视对农民的文化教育。上级部门应多开展一些“送文化下乡”活动，并且应该针对农民需求，丰富“送文化”的形式和内容，提高他们的文化素质，更新他们的思想观念。

（三）加快农业和农村经济发展，不断拓展农民增收新途径

（四）乡镇干部多下乡体察民情，了解村民之所急需，为村民排忧解难，真正做到为人民服务。

解决三农问题要着力发展都市型现代农业，多渠道促进农民增收，扎实推进村庄建设，深化农村各项改革，要积极组织本区财力、物力，争取上级支持，动员社会力量，加大对农村基础设施和公共服务事业发展的投入，使农民尽快享受到和城里人一样的公共服务，过上文明幸福的新生活。

农办工作汇报篇三

每个客户经理应具有较强的责任心和事业心，严守企业与客户的秘密。短暂的客户经理工作给你带来了许多的收获，你快写一篇客户经理总结。你是否在找正准备撰写“客户经理支农工作总结”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

2020年，我们按照集团公司的统一安排部署，围绕省公司的发展战略和总体目标，以体系建设为基础，以行业应用为突破口，以实施十百千万工程为奋斗目标，充分发挥全业务优势，突出业务重点，不断完善管理体系和营销服务体系，提升队伍素质和客户服务满意度，实现_集团客户业务又好又快的发展客户经理工作总结工作总结。

在服务方面的主要工作如下：

一、不断完善集团客户服务体系，提升服务质量和水平

下发了《集团客户分级服务规范指导意见》、《集团客户服务联动机制管理办法》两份主要文件，建立、完善集团客户全业务服务体系。

- 1、建立集团客户分级服务体系，加强服务细分。
- 2、强化集团客户服务规范，提升服务水平。
- 3、建立服务质量监控机制，促进服务提升。
- 4、完善服务流程，提升服务响应能力。

二、深化集团客户分层分级管理，推动特色标准化服务

实现服务带发展，发展促服务的良性循环。强化集团客户名

单制营销服务制度，落实《关于实行集团大客户名单制管理的通知》的各项工作要求，对_家省级集团客户单位，做到每一个集团客户都有指定的客户经理负责其营销和服务工作，确保集团大客户服务，整理明确了省、市二级集团大客户、核心客户名单，实现了有系统支撑的集团客户服务管理。

按照客户类别属性(行业客户或商企客户)、业务属性(纯移动业务集团、纯数固业务集团、纯行业应用类集团和综合业务集团)、规模属性(按照集团客户收入和用户量规模分级)，建立多维度客户分层分级管理体系。

在此基础上，提出新的针对不同类别集团客户的标准化服务要求，整合集团客户俱乐部服务平台和客户服务热线，加强对俱乐部客户服务规范、客户经理服务规范以及客户故障响应绿色通道等相应流程的落实;要进一步加深集团客户的服务深度和广度，增强客户感知，体现服务差异化，提升集团客户的满意度和忠诚度，最终实现集团客户和企业的双赢。

继续利用好公司客户俱乐部这一平台，加强对各类集团客户关键人物的通信外服务，特别是有针对性地开展大客户行业推广、年会等客户关怀活动，达到持续提高大客户满意度的目的;面向中小企业客户拓宽服务渠道、完善集团客户积分体系、利用俱乐部资源支持客户的商业运作，以延伸服务为核心打造商务客户的特色服务。

三、以服务促发展，突破行业客户市场发展瓶颈

完善行业客户的服务体系，加强客户经理服务规范以及行业故障响应绿色通道等相应流程的落实;客户需求结合为客户提供不同等级的服务，加深集团客户的服务深度，体现不同类别客户的服务差异化，增强客户感知，提升集团客户的满意度和忠诚度，最终实现集团客户和企业的双赢。

在此基础上，对存量的行业客户进行深度开发，通过行业解

决方案的应用为客户提供一揽子的解决方案满足党政军机关和企事业单位对信息化和通信的需求。

一元复始，万象更新。在这年末岁初的时候，我怀着十分愉悦的心情，认真地总结个人一年来的学习和工作，通过回顾，归纳为以下几个方面。

一、努力学习，如饥似渴钻研业务知识

知识使人进步，了解烟草市场整体动态。其次是努力学习与经营有关的业务知识，尤其是市场营销方面的知识，如了解市场，掌握动态，尊重客户，热情服务，现代物流模式等。一是从书本上学，读原著，全面领会精神实质。二是向业务内行学习，带着工作中存在的问题向其他领导和同志们请教，通过探讨、交流的方式，达到解决问题、提高业务知识的目的。三是主动参加单位组织的集中学习，认真学习，共同讨论，探索真谛。四是通过网络系统学习，随时掌握我们行业的各种信息。

二、遵守纪律，满腔热忱地干好本职工作

纪律是干好一切工作的保证。作为烟草公司的一名职工，深知遵守纪律的重要性，因此，我坚持每天准时上下班，家离单位较远，天天乘车，多有不便，必须提前出发，才能保证按时到岗。家庭琐事，尽量利用休息日安排妥当，非重大事项，绝不请假，一年来做到了出满勤、干满点。工作中，团结同志，尊重领导，服从工作安排，听从领导调配，不拈轻怕重，不挑拣攀比，干啥都是工作需要，干啥都尽自己的的能力干好。作为客户经理，我的主要工作就是天天服务客户，了解市场，满腔热忱地干好每一天。

三、积极主动，热情周到地为客户服务

客户是上帝，是我们的衣食父母。作为一名客户经理，每天

面对的就是管片里的客户。我清楚地认识到，当客户经理，并不是去领导他们，而是要积极主动，为客户提供热情周到地服务。在很多行外人看来，烟草实行专卖，做的是独家生意，烟有车拉，送到一下，轻轻松松，无忧无虑。其实并非如此，在一个管片内，有数百客户，人上百口，形形色色，有说烟送少了，有说烟送晚了，有说外地烟卖不动，有说本地烟都给了熟人。每见一个客户，我们都必须给他们做耐心细致地解说，宣传政策，说明情况，上至国家方针，下至行业动态，远至烟草生产规划，近至几个月内的供货情况。

通过融情入理地宣传动员，让客户了解行情，掌握大势，理解我们，搞好销售。为了进一步加强合作，密切联系，互相信任，成为朋友，我经常主动与客户拉家常，嘘寒问暖，帮助他们整理货架，抹洗烟柜，象家人一样待他们，拉近我们与客户之间的距离，变购销关系为朋友关系，共同想方设法加大销售，完成任务。经过回顾总结，深知自己在一年来的工作中还存在一些不足，一是学无止境，自己的知识还非常浅薄，还要继续努力，坚持学习，提高自己；二是工作苦累时，偶尔也发一两句牢骚，磨炼不够。在新的一年里，自己要下决心克服缺点，努力工作，争取更大的成绩。

时间过得真快，转眼间20_年即将逝去，新的一年又将到来，回顾这一年来的工作，才发现自己的成绩虽未拔得头筹，但也名列前茅，位居三甲。现在想来，能取得这样的成绩，固然同单位领导的关怀、各位同志的帮助不无干系，但同自己的努力和付出的辛勤也同样密不可分。现就我个人方面的原因做一下分析：

一、 敬业爱岗，视单位为我家

自从_年被招入烟草公司至今已过了三年多的时间，作为一名濒临破产企业的下岗职工，我深深知道爱岗敬业的重要和一份工作的来之不易，我对烟草公司招收我是怀着一份深深感激之情的，也许正是这样，才使我对新的工作充满热情。

正所谓隔行如隔山，对于从事烟草公司客户经理一职来说，我以前所学知识和工作经验完全无用武之地，以前的财务工作是对着表格来做。现在要面对的是一个个活生生的人，这就要求我重新做起，从头再来。我想尽一切办法，利用业余时间向一些老同志请教，但是由于这项工作在我县起步较晚，也算是一种新生事物，实在是没有太多现成的经验可学，一切几乎全靠自己摸索，包括怎样搞好同客户的关系，怎样培育新的卷烟品牌，怎样调剂卷烟品种来满足不同的消费地域和群体等等。总之，学这学那只有一个目的，那就是尽快掌握新的工作要领，满足新的工作要求，使之成为我新的人生起点。

在抓紧一切时间学习业务知识，充实头脑，提高工作技能的同时，我更注重与所里的同事们之间保持一种亲密的兄弟关系，作为一个基层单位，一个所就是一个家，所里的同事就是自己的弟兄，而一个人的成绩也不仅是靠一个人就能取得的，每个人实际上就是所有的工作链条中的一环，哪一个环节出了问题都不可能把工作干好，所以与同事们之间的团结协作也是很重要的，不管是稽查员、送货员还是司机师傅，都与我的所谓成绩密不可分，而我作为集体的一员，单位效益的好坏直接影响到我的既得利益，对此我有切身体会，而单位要想有好的效益，又与每个员工的一点一滴的积累不无关系，所以我在单位就像在自己家里一样，就像为家里人做事一样，认真负责、殚精竭虑、不遗余力。这样我与同事们的关系非常融洽，为我在工作中能取得优异成绩奠定了良好的人际关系。

二、 加强沟通，维护客户利益

作为烟草公司的客户经理，同我每天接触最多的就要算是卷烟零售客户了，没有他们的支持，我所做的一切全是无用功，通过两年多的磨合，我同他们之间建立了牢不可破的亲情关系。因此我必须把他们的利益放在第一位，设身处地为他们的利益着想，这样做的目的也正是为了使他们成为我公司忠

实的客户，把我们作为商品的第一供应商，自觉地抵制假冒伪劣卷烟的冲击，更好地保护好消费者身体健康、维护好消费者利益的同时，无形中也为公司创造了效益，在客户能获得最大利益的时候他们也就真正成为了烟草公司的销售终端，为公司的可持续发展提供了充足的网络保障。

进入_年，我同卷烟经营户的关系也进入一个新阶段，我对他们可说是已经非常熟悉了，谁最爱卖什么样的卷烟，谁最爱老品牌，谁最爱新品牌，谁几天该补一次货等，我都了如指掌，对于他们提出的一些问题我也能够及时处理并提供帮助。对于个性化服务，我更是驾轻就熟，运用自如，我把自己的手机号给每个经销户都留了一份，他们谁有问题可以随时同我联系，对于该补仓而未补的情况，我也会打电话过去或亲自登门去提醒一下，他们对此都非常感谢，把我当成知心人，有什么事全对我说，而我在卷烟品牌的调剂方面尽量做到紧俏烟户户有，断档卷烟一定会告知他们一个合理的理由。现在广大农民的收入还较有限，消费水平也较城市低很多，加上外出务工人员较多，所以五类卷烟在农村这块市场的消费需求比较大，而由于烟厂在生产方面也在提档增效，因此，五类卷烟的生产量极小，根本无法满足消费需求。在访销过程中，就有很多经销户、普通消费者问到这个问题，问为什么没有五类卷烟，我对他们提出的问题一一答复，不论时间再晚都会解释清楚每个问题，真到他们满意为止，这些东西看来是微不足道的小事，实际上并不尽然，虽然多费些口舌，但对于他们来说却是一种信息的传达，使他们增加了对我、对烟草公司的信任度，不解释清楚的话，他会认为是烟草公司故意不给他烟，断他的财路，他就会转而向别的地方寻求货源，对于烟草公司以后的发展造成不稳定因素。由于我与经销户的沟通，他们都非常理解和支持我的工作，这种融洽的关系也使我受益匪浅，他们向我反馈了很多有价值的需求信息，更有经销户直接拒绝那些来路不明的私烟，认为通过我给他订的卷烟才货真价实。

三、 乐观自信，养成良好的心态

自信是使看似不可为的事情取得成功的前提，有了自信才有取得成功的可能性，而乐观却是一种对于工作的态度，视工作为快乐、享受，必然会得到工作给你带来的最大回报。自从进入烟草公司以来，我对于领导及单位交给的各项任务都持自信和乐观的心态：别人能完成的我也能完成，他们能做好的我也同样做得出色，我并不比他们差。对于每月的任务指标，由于我对于经销户的真情实感及他们的大力支持，我完全有把握很好地完成，事实也果真如此，这样的工作业绩也使我感受到了成功的快乐。正所谓知足者常乐，我的快乐正是来自于低起点的目标定位，这样的定位使我很快便实现了一个个的目标，而正是一个个目标实现的积累收到了意想不到的结果，也使我从中得到更大的乐趣，使我懂得在工作中一定要有自己实现工作任务的标准，哪怕它与实际目标有一定差距，那也没什么，先把它实现了吧，然后再做其他的，这样就是在享受工作了，而不会感到它带给你的压力，你就会更加热爱自己的工作，也会干出更多的成绩。因此保持良好的心态以及乐观自信的工作态度也是我取得成绩的保证。

态度决定一切，只要你努力了，你终究会得到回报，成绩只代表过去，这点成绩的取得有我的辛勤和汗水，更离不开同志们的协助以及经销户的大力配合，这是大家共同努力的结果。尽管有了成绩，但是和先进同志相比还是有很大差距，还有努力的余地。因此，我会在在新的一年里以此为新的起点，去开拓更灿烂辉煌的局面。

随着银行体系主体多元化竞争格局的形成和资本市场功能的完善，对优质客户的争夺成为同业竞争的焦点，同时客户需求的日益多元化、综合化和个性化，既为银行业创造了机遇又提出了挑战。要应对激烈的竞争，为客户提供更高层次的、全方位的服务，提升自身效益，就必须建立一支反应迅速、综合素质高、服务意识强的营销队伍——客户经理队伍。但是否客户经理队伍的成员具有较强的业务能力和服务意识，是否真正认知客户经理的岗位职责所在，我认为还需进一步探讨，在这里我仅从自己在学习中所学到的如何做一名合格

客户经理，谈谈个人的一点想法：

一、客户经理必须具备应有的素质

客户经理既是银行与客户关系的代表，又是银行对外业务的代表，不仅需要全面了解客户需求并向其营销产品与业务，还要协调和组织全行各有关部门及机构为客户提供全方位的金融服务，这就要求必须要有良好的职业道德与综合能力。在工作中始终树立客户第一的思想，把客户的事情当成自己的事来办，想客户之所想，急客户之所急。

- 1、要有高度的责任感、良好的职业道德和较强的敬业精神。具有较强的责任心和事业心，在兼顾银行利益的同时，满足客户的服务或要求。严守银行与客户的秘密。
- 2、应具备较高的业务素质和政策水平。熟悉和了解金融政策、法律知识、金融产品，通过在职岗位培训、轮岗培训、内部培训等方式，不断增强业务素质，以适应业务发展的需要。
- 3、要机智灵敏，善于分析和发现问题。有一定的营销技能与分析、筹划能力。
- 4、热情、开朗，有较强的攻关和协调能力。善于表达自己的观点和看法，与银行管理层和业务层保持良好的工作关系，团队协作精神强。
- 5、承受力强，具有较强地克服困难的勇气。能够做到吃千辛万苦，走千家万户。

二、客户经理要善于把握市场信息，及时满足客户需求

作为一名客户经理，要有清醒的头脑，灵敏的嗅觉，及时捕捉各种经济信息，并不断分析、研究、及时发现问题，反馈信息，促进银行业务的健康发展。要注重研究与开发市场，

通过网络、媒体等手段，了解国家产业、行业、产品政策、地方政府的经济发展动态，分析客户的营销环境，在把握客观环境的前提下，调查客户，了解客户的资金运作规律，及时确定营销计划，巩固银行的资金实力。及时了解各家商业银行与客户业务往来情况及在我行所占的比重；同时坚持以客户为中心，明确客户的现状及发展规划，客户在我行的业务数量、质量、收益、潜力、需求等情况，锁定目标客户，建立起良好的合作关系。

三、客户经理应做好客户营销与客户维护工作

客户经理作为全权代表银行与客户联系的“大使”，应积极主动并经常地与客户保持联系，发现客户的需求，引导客户的需求，并及时给予满足，为客户提供“一站式”服务。对现有的客户，客户经理要与之保持经常的联系，而对潜在的客户，则要积极地去开发。开发的目的是营销产品，力争实现“双赢”。根据银行的经营原则、经营计划和对客户经理的工作要求，通过对市场的深入研究，提出自己的营销方向、工作目标和作业计划。首先要本着“银企双赢”的原则，计算好本行的投入产出账，也替客户算好账，为客户设计最合适的金融产品组合；其次是细分客户，确立目标市场和潜在客户，对客户进行各方面的分析与评价。时刻保持与客户的联系和调动客户的资源，利用有效的沟通手段和沟通策略保持与客户的关系，对客户进行富有成效的拜访与观察。

第三，在与客户的交往中，客户经理要积极推销银行产品。善于发现客户的业务需求，有针对性地向客户主动建议和推荐适用的产品。如有需求及时向有关部门报告，积极探索为其开发专用产品的可能性。第四，加强风险管理，有效监测和控制客户风险。密切注意客户生产、经营、管理各个环节的变化情况和大额资金流动情况，无论出现什么问题都要与资产安全联系起来考虑，及时采取措施。按照规定建立健全客户档案和监测台账，及时、分析资料，实时监测客户信用情况；并认真做好贷后检查和日常检查，及时催收贷款利息和

本金;必要时积极参与企业管理，协助企业搞好生产经营管理和财务管理，尽限度减少资金损失。

四、客户经理应不断地注重金融创新，加大优质服务，力争实现“双赢”

思维决定行动，行动决定结果。客户经理必须具有较强的开拓创新意识，主要体现在客户市场的开拓及金融产品营销的开拓。优质服务体现在全新的客户服务理念、全方位的客户服务内容以及现代化的服务手段上。为使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现客户第一的观念。客户经理在接触客户的过程中，要牢记“客户的需求就是客户经理的工作”这一发展思路，勇于创新，创造性的开展工作，用真诚的心，把兄弟情、朋友义注入工作中，要为客户所想、知客户所愁，排客户所忧、做客户所需、情系客户心。用情去包容客户，用心去体谅客户，用爱去感动客户，用优质服务去发展客户。

针对不同客户，采取不同的工作方式，努力为客户提供质的金融服务。当客户过生日时收到我们送来的鲜花，一定会在惊喜中留下感动;如果客户烦恼时收到我们发来的短信趣言，也一定会把不快暂时抛到脑后，而抱以一丝谢意;而当客户不幸躺在病床，更因看到我们忙前忙后，楼上楼下奔跑的身影而感动……虽说事情都很平常、也很简单，但一定会赢得客户的支持与理解，促进彼此之间的感情。

我认为要做一名合格的客户经理，应以风险防范为中心，始终贯穿以客户为中心，创自身的品牌这一理念来培养我们的忠诚客户，树立信用社自己的形象，做出信用社自己品牌，从而最终实现我们的利润化。

20_年各项工作基本告一段落了，一年来我能始终如一的严格要求自我，严格按照行里制定的各项规章制度来进行实际操作。在我的努力下，20_年我个人没有发生一次职责事故。完

成了各项工作任务，业余揽储179万元，营销基金150万元，营销国债110万元，营销保险5万元，营销外汇理财产品—汇财通22万元。营销理财金帐户25个。我总结一下我在这一一年中的工作状况。

一、加强学习，提高自身素质

一年来，我能够认真学习各项金融法律法规，用心参加行里组织的各种学习活动，不断提高自我的理论素质和业务技能。个性是之后到了个人理财中心做客户经理后，多问、多学、多练，透过学习“优质客户识别引导流程”能成功的识别优质客户。如：10月21日，王先生来我行取款，在排队等候和他的闲聊中了解到，他是我行的老客户，每一天都要来银行办理业务，并诚恳的请他为我行提意见，同时还推荐他开理财金帐户，能够享受工行优质客户的服务，他很高兴的理解了我的推荐，并留下了联系电话。我查询了他的存款在80万元左右。过了几天我打电话约他来我行开了理财金帐户。

作为一名客户经理，我认为不但要善于学习，还要勤于思考。11月我做为客户对交通银行、建设银行、招商银行、中兴实业银行等4家商业银行进行了走访，看看他们的金融产品和服务质量，回来后深有感慨。从交通银行醒目的基金牌价表和各种金融产品的宣传资料、大堂经理和客户经理的优质服务、中兴实业银行的人民币理财产品、招商银行为优质客户设置的绿色通道，我看到了我们行的差距，还看到了我个人知识的欠缺，回来后制订了系统的学习业务知识和理论知识的计划，同时提出了推荐把基金牌价和放宣传资料的架子尽快到位，既服务客户又起到好的营销效果。

二、勤奋务实，为我行事业发展尽职尽责

一年来，我先后从事储蓄员，客户经理等不一样的岗位，无论在哪一个岗位工作，我都能够立足本职、敬业爱岗、无私奉献，为我行事业发展鞠躬尽瘁。在做客户经理时能主动收

集优质客户资料，补登优质客户信息记录表90多份。做为客户经理，我的一言一行，都代表我行的形象。所以，我对自我高标准、严要求，用心为客户着想，向客户宣传我行的新产品，新业务，新政策，扩大我行的知名度。在储蓄所工作时，能用心协同所主任搞好所内工作，利用自我所学掌握的知识，做好所内机具的保养和维修，保障业务的正常进行，营业前全面打扫所内卫生。营业终了，逐项检查好各项安全措施，关好水电等再离所。从没受到过一次外面顾客的投诉。在平时有顾客对我们的工作有不一样看法的时候，我也能把客户不明白的事情解释清楚，最终使顾客满意而归。所里经常会有外地来的工人和学生办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时填写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的向我表示感谢。

在我做好自我工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮忙其他的同志，同志们有了什么样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自我规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自我不会的学会。想在工作中帮忙其他人，就要使自我的业务素质提高。

三、开拓市场，寻找新的增长点

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。从朋友那里得知，王先生是大客户，但公司帐户却开在建行，明白我们揽储任务重，叫我去宣传一下，看能否转到我行来，我主动和王先生联系，介绍我行的各项金融业务，还宣传了理财金帐户专享的服务，在我和朋友的催促下，第二天就来我行会计处开了一个一般帐户，说等资金一到位就办理理财金帐户，以后慢慢把资金转到我行来。为搞好营销，扩大宣传力度，我透过电话发短消息联络客户，介绍我行的

新产品，并上门送宣传资料宣传我行新产品的功能和特点。收到了好的效果。12月2号利用去儿子学校的机会，给他们老师介绍了汇财通和保险业务，老师们争先询问汇财通利率状况，有个客户来我行购买了几千元美圆的汇财通。

新的一年我为自我制定了新的目标，做为客户经理我计划从以下几个方面来锻炼自我，提高自我的整体素质。

1、道德方面。做为客户经理在品德、职责感等方面务必要有较高的道德修养，强烈的事业心，作风正派，自律严格，洁身自爱。

2、心理方面。客户经理心理要成熟、健康。经受过磨炼，能理智地对待挫折和失败。还要有用心主动性和开拓进取精神。同时，还要有较强的交际沟通潜力，语言、举止、形体、气质富有魅力。在性格上要热情开朗，在语言上要风趣幽默，在处理棘手问题上要灵活变通，在业务操作上要谨慎负责。

3、业务方面。客户经理要有系统、扎实的业务知识。首先要熟悉银行的贷款、存款、结算、中间业务知识。既要掌握主要业务知识，又要熟悉较为冷门的业务知识；既要要有较高的政策理论水平，又要能具体介绍各种业务的操作流程；既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务。另外，客户经理还要具备法律知识、经济知识，个性是要具备综合运用多种知识为客户带给多种可供选取的投资理财方案的潜力。

4、营销方面。客户经理要成为市场营销的能手。要掌握市场营销学的基本知识，又要身体力行，用心参与实践。掌握推销自我的技巧、演讲技巧、产品推介的技巧、与客户沟通的技巧、处理拒绝的技巧等。

农办工作汇报篇四

自从*中央对关于“三农”问题的四个一号文件一一在三湘农

村落实以来，农民的生活水*日益提高，三湘大地日新月异，全国上下都惊叹“三湘巨变”。在20xx年“两会”中，“三农”问题再度成为人们关注的热点。为了亲身体验一下如今的农村生活，发现和了解如今农村存在的一些问题，并竭尽我们的薄力，呼吁人们的关注进而找出解决问题的出口□20xx年4月18日，中南大学化学化工学院马列学习研究分会为切实地关注和了解“三湘巨变”和当中存在的一些问题，我们开展了题为“关注三湘巨变，感受和谐社会”的问卷调查活动。我们——中南大学化学化工学院的十六名同学，组成一个调查组，分为三个小组，随着春风，来到宁乡，开始了为期两天的农村调查访问。

那位老爷爷领着我们看了砌在田边的水泥堤，说：“这是纪念*诞辰100周年时修的。

好看是好看，但这样砌了以后旁边田野的水就留不住了，肥也随着水流走了，这田就基本作废了。”“*”中指出：**代表最广大的人民的利益。这不能是一句空话，而如今，农民的基本生活人口保障都受到了侵犯，我们还能说维护了最广大的人民的利益吗？至人类社会以来，土地一直是人们的*子，生存的*子。而农民担任着耕耘土地这一光荣使命。农民应该发挥自己的专长，充分利用土地，从而发展经济。而国家和*也应该给予积极指导和全力支持，而不应该损害农民的利益。这儿离长沙市近，具有发展种植观赏树的天时与地利。

农办工作汇报篇五

xxx□省委，省政府，省卫生厅启动的“甘肃省万名医师支援农村卫生工程”启动后为了贯彻落实“xxx中央□xxx关于进一步加强农村卫生工作的决定”，进一步做好城市卫生支援农村卫生工作，为响应我省xxx万名医师支援农村卫生工程xxx这一惠民政策□xx医院四名支农队员3月底奔赴xx□开展卫生支农工作。在市、县卫生局、医院各级领导的正确领导下和各

位同仁的关心支持下，医疗队克服居住条件简陋，本着“一切以病人为中心”的服务理念和“一切为病人谋利益”的医疗服务宗旨，处处严格要求自己，对每位病人提供认真、耐心、细致的诊疗服务，发挥各人所长，各项支农工作取得良好效果。现就医疗队一年来的工作汇报如下：

一、注重政治学习、提高思想认识，落实支农政策

二、加强管理，完善制度严于律己，确保医疗质量高效运行。

三、通过多种方式，扩大支农工作影响。

四、努力工作，积极开展新技术、新业务。

五、注重自身修养，树立良好医德医风。

农办工作汇报篇六

在支农之前，说实话我对这次支农的活动不是很了解，只知道去黄陂区蔡甸乡李文三村。还记得21号早上激动醒来，踏雪激动的启程，三个多小时的路途，可能是因为内心的激动而变得短暂，感觉就是分分钟到了李文三那边。

在下午对李文三村大湾进行简单的调研后，我失望了，当时那种强烈的感觉让我坐立不安，它看起来是很大的村庄，但是基本都是老年人，村庄缺少生气，怎么说呢，就觉得村庄安静得可怕，当时就想，也许我是第一个失望甚至有点后悔的人吧。但是，接下来我再细细思考原因，为什么我们的村庄会如此呢？正是当下的农村空心问题的表现，咱们的村庄和中国千千万万个村庄一样，农民正在使用自己的智慧但是仍然不是很合理的向城市流动，因为我们在调研中同时也发现，流出去的年轻人在城市职业不稳定，多为临时工。这样想来，其实每一个现象背后都有深刻的社会现实问题。所以，支农感想之一：透过现象看本质，多多联系考察。

调研，不要局限于我们所定的主题，还可以了解其他的信息，放宽眼界。比如我们的调研主题是农村教育，但是我们在聊的时候还了解到当地的水利、土地利用等等一些信息。

农村，出路很窄，对于很多孩子来说，读书，真的是的，有的孩子意识到这个问题，然而有的孩子并没有。虽然人来到这个世界上，就会有自己的一条路，但是每个人的路会因为付出的努力不同而不同。在调研农村教育问题的时候，了解到一些孩子的情况，有时候会特别不懂，为什么会不想学习知识，这样可能会让自己与别人的差距越来越大，恶性循环。我不推崇读书是万能的，但是学学知识总是没有错的。我自己也是农民的孩子，我从调研中得到的珍贵也许在于此：努力学习科学文化知识，以知识为武器，武装自己，改变命运。

这次支农，我和当地会计以及小小康友一起地名普查，在地名普查过程中走访贫困户，其中我对一名老爷爷和老奶奶印象深刻，老爷爷一个人生活，无妻无子，年龄也已经很大了，老奶奶也是一个人生活，独女远嫁，生活贫困，疾病缠身，但是奶奶宅心仁厚，收养的有儿子，但是儿子确远去深圳，对她不闻不问……还有一名先天性眼疾并患有白化病的大学生，他跟我们一样上大学，可以想象他比我们多付出了多少倍的努力……相比于他们，我们很幸福，很幸运，至少我们有家人的关爱，有健康的体魄，这些我们平时习以为常，认为天经地义，甚至不曾注意到的东西，都是最最珍贵的。另外，我们得有善良的心，关注社会的心，我们是社会上的人，应该付出爱，而不是一味的想要收获爱。更重要的是，我们得常怀感恩之心，别人并不是有义务对你好，对我们好的人，我们不能辜负，不能忘记。

支农，做的越多，收获的也就越多。只有真正的参与，才能真正得到锻炼。其实现在已经很后悔头两天没有特别认真的参与。只有自己真正去做，才会知道做每一件事的程序，才能知道过程中会出现的问题，也才会想着办法去解决。特别是与人交流方法，细小的事的问题解决。

其实大二的师兄师姐对我们都很好，为了让我们提高，他们花费6天时间带着我们，为我们解决很多后勤问题，放手我们去做，悉心引导……在困难时一起帮衬，往往是最难忘的，支农的所有人，我们的了解都更进一步，以后一定好好珍惜师兄师姐和一起挨冻的队友们。

一次支农，收获成长、能力、学识、队友情。也更理解了新小康，没有能力去改变，也有责任去关注。

农办工作汇报篇七

进入20xx年以来，在公司领导和上级工会的正确领导下，在各基层分会的大力支持与配合下，文化公司工会紧紧围绕企业发展目标，强化自身建设，按照年初的工作计划，结合自身特点，充分调动职工的聪明才智，开拓进取、与时俱进全面落实依靠方针，组织引导职工积极开展“建功在企业、和谐促发展”主题活动，推进企业民主管理、推进职工素质工程、推进企业文化建设、推进公司经济发展，增强企业凝聚力和战斗力，较好地完成了上半年的各项工作任务，取得了一定的成绩。

文化公司工会以《监督之窗》为载体，深入学习“三个代表”重要思想、和与企业管理息息相关的各种知识，进一步强化工会干部政治意识、创新意识、群众意识、责任意识、服务意识，加快工会干部理论化、知识化、专业化进程，提高工会干部综合素质。

文化公司工会积极参与各项经济工作，围绕稳定与发展，发挥工会桥梁纽带作用，使广大职工明白集团公司的发展方向，树立危机意识、竞争意识，转变工作态度，激发职工的聪明才智，为集团公司持续、稳定发展寻找对策，为企业领导决策提供依据，使集团更好地抓住机遇，迎接挑战；开展献计献策活动，广纳良言，为企业发展征集好建议、好点子，推动集团公司持续健康发展。

我们在工作中深深地体会到，要把企业做大做强，必须培育一支政治素质高、业务技术精的员工队伍，实现这一目标，最有效的途径就是组织企业工会。20xx年上半年，文化分会共吸纳新入会会员22人，为集团工会输送了一批新鲜血液。依靠工会组织的特殊作用，为企业的稳步、健康、快速发展，起到了保驾护航的作用。

文化公司工会围绕着“安康杯”知识竞赛活动，教导员工树立紧迫感、危机感、责任感，充分调动员工的工作积极性和创造性。围绕着“内强素质、外树形象”的中心思想，积极做好宣传发动工作，通过黑板报、通信报道等形式及时表扬竞赛中的好人好事，在公司上下掀起学有榜样、赶有目标的劳动竞赛热潮。部分同志利用年休假时间学习，苦练基本功。通过一系列的竞赛活动，员工的业务知识熟悉程度和业务操作能力大大增强，窗口服务水平得到进一步提高，业务处理能力得到明显改善，业务发展日新月异。

公司工会干部以关心员工生活，为群众办好事实事为己任，工会委员把关心做到“家”，利用节假日及晚上的时间，和公司干部、员工进行谈心，认真了解员工家庭的生活、工作状况，努力为员工排忧解难。“六一”儿童节、“三八”妇女节的节日慰问工作，降温费的及时发放，将组织的温暖送到职工心坎。这些工作既维护企业的整体利益，又维护了员工的具体利益。

我们集团历来是社会慈善事业的倡导者，支持者，文化分会自然不甘落后。我们分会员工知道矿业农庄要建职工书屋的消息，为书屋捐献一批图书，为急需知识的人群送去了甘泉。我们工会还参加了“爱心一日捐”活动，共募集资金2400余元，对社会慈善事业作出了自己的贡献。

在今年上半年工作的基础上，我们对搞好20xx年的工会工作充满信心，在今后的的工作中，我们一定积极配合上级工会组织，配合企业党组织，结合企业实际，抓紧抓实职工的现代

化管理，开展理论、技术及相关业务知识的培训，努力提高职工队伍的整体素质，组织职工学习《工会法》、《劳动法》等法律知识，加大企业安全生产、劳动保护等知识的培训，进一步保障职工的合法权益，增强企业的凝聚力。

农办工作汇报篇八

20xx年，宣传^v^部的工作要进一步牢固树立“育人为本，德育为先”的教育理念，做好思想政治、意识形态工作，加强宣传，以建设卓越高职院校和文明校园为宣传工作重点，使宣传思想政治工作再上新台阶、提升新水平。

根据学院相关规定，加强对形势政策报告会和哲学社会科学报告会、研讨会、讲座等的管理。加强络舆情监控，全面把握络舆情动向，正确引导络舆情方向，及时上报络舆情反映的问题，做到应对迅速、高效办理、处置得当。协同相关部门做好大学生思想政治教育工作，通过课堂讲授等方式，着力提升学生的思想政治素养，培养其树立科学的世界观、人生观、价值观，全面夯实基础思想教育。

抓好思想政治理论学习。以^v^新时代中国特色社会主义思想和党的十九大精神为主线继续抓好中心组和教职工政治理论学习，加强全国教育大会、全国宣传思想工作会、全国高校思想政治工作会议精神学习，努力提高党委中心组成员和教职员工的思想政治素养，切实加强党员干部党性修养。

继续强化师德师风教育。大力开展师德师风教育，深入学习^v^^v^关于“四有好老师”“四个引路人”“四个相统一”重要讲话精神，全面提高教师的职业素养，促使教师努力践行社会主义核心价值观并成为“有理想信念、有道德情操、有扎实学识、有仁爱之心”的好教师，并重点做好青年教师思想政治教育工作。推动思想政治理论课教学改革，深入开展中国特色社会主义和“中国梦”主题宣传教育，推进^v^新时代中国特色社会主义思想进教材、进课堂、进头

脑。

积极推进学院精神文明建设。不断完善学院精神文明创建的长效机制，着力打造学院精神文明建设的特色和品牌，构建社会主义核心价值观传播体系中去。

一是加大学院各类新闻、先进楷模的宣传力度。助力学院卓越院校建设。

一是深入贯彻落实党的十九大精神，推动社会主义文化繁荣兴盛的现实需要，我院校园文化建设应发挥文化育人、旗帜引领的积极作用。

二是以培育和践行社会主义核心价值观为价值引领，通过对校园文化建设实践的常态化、机制化，形成属于财工院自己的文化品牌和底蕴。

三是进一步丰富、挖掘和深化“财工精神”，以湖湘区域文化为根基着力培育自己的校园文化，充分吸收湖湘文化的营养来丰富自己的文化内涵。

四是加强校园制度文化建设。通过全员参与，开展各类创建活动，形成学院的行为文化。通过建立各项规章制度，形成学院的制度文化。建立健全科学的管理制度，使学院各项工作有章可循，体现依法治教、依法治校。提炼办学育人理念，形成学院独特的精神文化。把校园文化建设与卓越校建设、文明校园建设、文明城市建设等工作结合起来，把它作为提高学院管理层次，体现办学特色，推动学院不断向更高层次迈进的有效载体。建立健全文明校园建设各项制度和规范，把文明校园创建纳入制度化、规范化、科学化的运行轨道，各项制度要落实到位。

一是抓好学习引导，加强党外人士思想政治建设。加强思想政治领导，坚持与党共同奋斗的政治信念。通过组织参观学

习、考察调研等实践活动，深化统一战线，不断增进政治共识。

二是突出重点方向，加强“两新”的组织建设。聚焦中心工作，注重“两新”调研实效。大力支持各“两新”申报或参与党派上级组织的调研工作，同时鼓励支持各“两新”结合自身特点开展相关调研工作，提升调研质量和效果。

三是加强和规范学院民族宗教工作。建立抵御境外利用宗教对高校进行渗透和防范校园传教活动工作联动机制。每学期至少召开一次由部门负责人参加的联席会议，通报情况，分析形势，部署工作，遇有特殊情况随时召开会议部署落实。及时了解和掌握校园宗教活动情况，做好校园宗教管理工作。

四是加强党外代表人士队伍建设。规范程序、提高素质、严把组织入口，努力提高“两新”队伍的整体水平，逐步建立一支政治坚定、素质优良、数量充足、结构合理、作用突出的党外代表人士队伍。

农办工作汇报篇九

今年以来，围绕加快推进现代农业建设促进农业增效、农民增收、农村繁荣为经济社会全面可持续发展提供支持，以培植新型农业市场主体为抓手，提升农业产业结构层次，发挥特色农业效益，增强农产品市场竞争力为核心，大力推进农业结构调整。20xx年全镇农业总产值达到15246万元，比去年增长，农民人均收入达到11900元，比去年增长，回顾今年附海镇农业工作，主要体现在以下几方面。

积极引导土地承包使用权有序流转，推进农业规模经营，随着大批劳动力转向二、三产业，附海镇立足于提高土地产出率，资源利用率和农业劳动生产率，不失时机地推进土地规模经营，在稳定承包关系的基础上，按照“依法、自愿、有

偿”的原则，促进土地使用权向龙头企业和经营大户适度集中，优化资源配置，为现代农业发展创造基础条件。为推进土地流转，对土地由村集中流转并签订好规范性流转合同的村进行补助，至20xx年11月，全镇土地有序流转面积已达12033亩，新增土地流转面积亩，新增规模经营面积亩。

调整优化农业结构，实现农业产业化经营，全镇除8500亩花卉传统种植面积外，积极调整农业种植结构，扩大蔬菜种植面积，满足市场需求，深化无公害产地认证，实施品牌战略，在七塘一九塘之间规划3000亩种植基地，镇农业服务公司统一制订标准化生产规范，统一投入管理，统一包装，打响了“附海”品牌等一批农产品。

一是搞好镇村农田水利建设，全镇共投入资金369万元，用农田水利建设，完成土方万方，其中镇级投资282万元，完成土方万方，主要对九塘横河、郑家浦两侧低洼地治理工程，共疏浚河道15080米。三沟修掘水利建设，共修掘三沟7331亩，完成土方万方。

二是开展生态河道建设，提高农村环境质量，以花木村为代表的生态村建设，共投资62万元，疏浚河道11条，疏浚土方10436方，两岸绿化9388平方米，并落实河道保洁、绿化护管责任制，形成水清、岸绿的生态环境，极大改善了农村的生态条件，提高了农村环境质量。

三是积极配合市重点工程。积极做好半掘浦—郑家浦（附海段5000亩）围涂地造地项目工程建设，一期已经完成，二期工程已完成河道、道路等建设，确保如期完成。取土造地工程正在顺利进行。

多种形式地开展农民培训，提高农民素质。镇财政每年安排专项资金，加大对农民素质培训力度。利用镇成职教中心和外来民工子弟学校，结合党员干部现代远程教育，通过学历培训，劳动力转岗培训，外来务工人员培训，农业实用技术

培训，“绿色证书“等多种形式来提升农民的科技素质和道德修养，今年共开展各类技术培训30期，培训农民2580人次，发放绿色证书70人。开展科技兴农工作，花木村创建为宁波市科普示范村，花塘村、花木村、海晏庙村成立了村级科普协会。

培育农业经营服务体系，提升农民专业化程度。引进农机装备，加快推进农业机械化，全镇引进推进耕作机械25台。组建专业合作社7家，农场5家，花木苗圃44家，农资服务点4个。积极开展政策性农业保险工作，完善政策性农业保险工作组组织结构，确定镇村两级农险协调小组，定险理赔小组及农险业务代办员。落实补助政策，在市财政补助50%的基础上，镇财政补助25%，农户负担25%。镇农办积极协调好理赔，做到有险及时理赔。继续推进村级经济合作社股份制改革，去年在花塘村级经济合作社股份制改革已取得试点成功的基础上，总结试点经验，逐步向全镇推开。

1、扎实开展动物疫情防疫，镇成立了动物疫情防治领导小组，定期开展动物疫情知识培训，实行时时监督检查，并对养殖户做好疫苗防治服务工作。接种疫苗禽类53100只，畜牧434头。今年10月份开展狂犬病防控工作专项行动，犬类疫苗1822只。

2、做好加拿大一枝黄花的防控工作。镇组织专业清除队对新城区、工业区及预征土地上的一枝黄花进行防治。各村也积极做好配合工作，全面彻底清除一枝黄花，到目前为止，累计清除一枝黄花面积450亩。村镇投入资金20余万元。

20xx年我镇农业工作虽然取得了一些成效，但也存在一些困难和问题：一是我镇现有土地存量少，规模经营面积已达到10178亩，占总承包耕地面积16846亩的61%，已趋饱和状态，土地流转越来越困难，难以满足大户的需求，百亩以上规模经营户不多，规模经营效益优势难以凸显。二是农户农产品结构调整意识薄弱，过多依赖传统的花卉、丝瓜络等种植，

因此要在近年来大面积实行产业调整，是相当困难的。

农办工作汇报篇十

20__年，新丰三农工作总体思路是，紧紧围绕产业生态高效、环境优美宜居、生活文明健康的总要求，以打造城乡一体化为目标，以深入开展生态文明乡村建设重点，全面提高农村环境质量，以扎实稳妥推进农村改革为切入点，不断增强农村发展活力，以完善农村基础设施为抓手，着力改善农村人居条件，以完善社会治理体制机制为突破口，实现农村社会和谐稳定，建设生态宜居幸福新丰。重点抓好三个方面工作：

（一）、加强农村生态文明建设，着力改善环境质量

一是深入推进农村环境综合整治。开展农村环境整治延伸扩面，20__年整治村庄26个，整治覆盖面达到100%以上，二是扎实推进农村环境保护治理。从治理、关闭两方面入手，抓好农业面源、畜禽污染等专项治理，加强农村水源地管理保护，推进农村水系综合治理，广泛开展造林绿化活动。三是大力培植生态高效产业。按照特色镇、专业村发展思路，以规模化、标准化、产业化为方向，大力推动农业结构调整，积极培育乡村旅游产业。

（二）、加强农村配套建设，不断优化人居条件

（三）、全面提升民生保障水平，提高群众生活质量

一是进一步保障改善民生。推进社会保障提标扩面，努力改善城乡办学、就医和养老条件，加快社会福利中心、老年人日间照料中心、农村幸福院建设。树立更加重视低收入和弱势群体的导向，以春风行动等活动为载体，关心、帮扶和救助困难群众。二是扩大农民就业创业。健全完善技能培训、就业服务、创业引导三位一体长效机制，实施农村实用人才培训计划，有针对性地开展农业生产技术、职业技能和创业

能力培训；完善农村劳动力就业服务体系，健全市、镇、村三级就业服务平台，落实农民创业的扶持政策和具体措施，调动全民创业热情。三是创新农村社会管理。持续深化展党的群众路线教育活动，完善直接联系和服务群众制度，抓好两个全覆盖、社会管理服务研判等工作，以问题导向推进工作落实；改进社会治理方式，深化平安新丰建设，狠抓基层治保调解、治安巡逻队伍建设，构建社会治安防控体系。四是加强农村精神文明建设。深入开展树典型、扬正气、传递正能量活动，以道德力量凝聚人，以制度建设约束人，以先进文化引导人，以典型示范感染人，宣传群众身边的先进典型，弘扬新时代的精神。