

2023年肥料销售总结报告 肥料销售工作总结(汇总5篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

肥料销售总结报告篇一

时间如箭一样地飞逝着。回顾到公司将近半年来，总在不知不觉中度过。我自己在工作中也是受益匪浅，上半年主要工作地点是广州经营部，现将工作情况作出如下总结：

首先，就我个人而言。我很感谢公司可以给我一个学习与进步的舞台，感谢你们对我的关照！半年来，我学习了很多产品知识，但农资世界是丰富多彩的，我所学到的也只是微不足道的，并且还存在着很多自身的一些问题和不足。

其次，就公司整体状况而言。由于今年的市场行情不断变化，导致公司上半年的业绩不是很理想，这也直接关系到我们的工作态度，所以工作上不是很忙碌，总觉得工作情绪有些压抑！时常反省自己，总想去多做些什么能否对提升业绩有所帮助，不过心里老是有些顾忌，感觉自己还不够成熟，总怀疑自己这个时候还不适合去做业务方面，只是想多些时间让自己成长起来，提高自身各方面的知识与素养，那样我会更有把握的去做出决定！

一. 销售得工作中的辅助工作

我们在多个地方进行了促销，在促销策划上面没有什么经验，但经过经理和同事们的努力，我们的促销活动还是取得了一定的效果，我们相信我们的促销活动会越来越多，越来越好

的。良好的开端便是成功的一半。旺季过后，把工作的重点从旺季保供应转移到淡季促销售上来。坚持“有节借节，无节造节”，特别是做好“无节造节”的文章。争取厂商支持，整合各类营销资源，统一策划营销方案，统分结合地把握好营销活动推出的时间、形式、规模和力度，放大营销资源的促销功能。

抓好商品的结构调整、库存管理，争取厂商的政策支持，适应市场消费需求。由于经济形势的变化，销售市场竞争格局的变化，今年的商品的结构、库存是很难把握的，随着两节销售旺季的到来，各部门经理始终把商品结构调整、组织适销对路商品，库存管理最优化作为一项重要工作来抓落实。各部门经理主动对两节销售形势进行了分析，对商品的结构、库存进行了更加详细的分析，按照优胜劣汰的原则，抓好商品结构的调整、抓好库存管理。

经过这样紧张有序的半年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底！基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这半年，又从无限轻松中走出这半年，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要。

二、市场销售工作现状

1. 制定销售目标。

上半年我们销售部门根据年初制定的总体目标以及在年中分阶段制定的时段性目标，根据既定的销售策略和任务，按照常年的习惯，进行人员细分，并根据市场供求关系，组织销售工作人员，以销售业绩为衡量标准，进行针对市场的销售

任务。期间，我部门工作人员也制定了自己的目标计划和销售计划，充分发挥自主性、创新性，顺利完成各自预定的销售任务，并及时总结经验的可取之处和不足，加以改善。

2. 竞争比较激烈，其他企业价格对比强烈。

在市场经济的大环境下，各企业的竞争已经越来越白热化。在产品普遍相同或类似的情况下，价格的竞争，也成为了销售渠道上的一个大关口。在产品质量普遍存在的前提下，同行的其他企业的产品价格差不多，没有形成比较悬殊的价格对比。在品牌较强的局势下，这种价格差，同样造成了创利方面的压力。

3. 应收款回款难准时。

受社会极大市场环境的影响，普遍客户支付延期，应收票据、应收账款、预付账款、等等应收款偏大造成我们的回笼计划不准时，影响了公司的整体运作。

三. 销售任务完成过程中的应对措施。

1. 质量的改善。

在销售工作开展之前，对产品的质量要有更严格的把关，并在销售宣传中，把质量的优势尽可能最大的凸现出来，争取零售商对我公司产品更多的信任和更大的购买力。

2. 价格方面。

在预算的价格尺度调动范围内，根据市场环境的形势和对市场竞争的科学合理性分析，调整适合的价格标准，使产品的销售既在预计范围内盈利，又使零售商对价格方面减少挑剔。同时，可以适当的选择时机，开展系列的促销活动，从而是产品的品牌让更多零售商和农民熟知，使产品的质量在市场

中形成一个良好的口碑。

3. 加大资金回笼的力度，回避企业风险。

在货款回笼方面，整个部门都形成共识，将该项工作摆在重中之重的位置。拟定具有约束能力的销售合约，对于应收款的回收采取合理的时效性限制。吸取了以往的经验教训，我们严格履行销售成交的审批程序，从源头到最终成交都加以控制，时刻叮嘱业务员主动与客户沟通，想尽办法处理，取得了一定效果。

4. 多面的销售渠道，发展更多的销售平台

借助公司的销售平台，提高网络销售水平，建立良好信用的网络销售平台。销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。多年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，未来，我们还需要更全面的利用我公司越来越壮大的品牌影响带动产品销售，建成了以本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局；同时，可以与各传媒媒介等形成良好的合作关系，如多参加或举办业内或相关行业的系列活动，多方面的进行宣传销售，让本品牌的产品有更广大的拓展平台。

5. 随时关注业内动态，掌握更多的市场信息

随着行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部在今后的工作中更应密切关注市场动态，把握商机，认真做好市场调研和信息的收集、分析、整理工作。使得销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立起更加稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

6. 提高销售部人员自身的工作素质

提高业务员的服务质量和业务能力，使一批老客户的业务能巩固并发展起来。在未来的工作中，我们要求销售部人员要更加提高自己的工作能力和专业素质：

(1)加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系；

(4)做好售前、售中、售后服务。

上半年，我们走过了展望计划、艰辛起步到共创成功的历程，我们也体会到了这一过程带来的快乐。依靠我们上级的信任和指导，依靠领先的优秀产品，先进的营销理念，良好的服务意识，团结的协作氛围，优秀的干部、员工队伍，我们整装待发。也许，未来的路也是充满曲折的，甚至比过去所要承受的压力更大，但我们坚信，这条路注定是充满机遇、充满挑战、充满希望的。

在未来更长的工作生涯中，我会更加严格要求自己，踏实地做好每一件事。我热衷于这个行业，做着自己感兴趣的农资产品，充满着热情，也很有行动力，心中更是充满了理想。目前，我已经完全的涉及农资领域当中，我相信在不久的将来，再加上公司也有这方面发展的计划，一定可以尽早的实现！我更加希望，公司可以给我信心与勇气，让我可以更自信的去发挥并创造更多的成就！我深信，只要交待安排给我的事，我会尽心尽责的去完成！我会不断加强学习，拓宽知识面，努力学习产品专业知识和一些工作常识；本着实事求是的做事原则，继续发扬优点，改善缺点；团结一致，勤奋工作，共同进步，维护公司利益，积极为公司创造更高的价值，力争取得更大的工作成绩！

我深信，在公司的正确领导下，只要我全体干部、员工坚定信念，奋发进取，团结协作，以小目标实现大目标，以大目

标实现长远目标，一步一个脚印，一定能出色完成任务，让20xx年成为名副其实的创利年！

肥料销售总结报告篇二

肥料，是提供一种或一种以上植物必需的营养元素，改善土壤性质、提高土壤肥力水平的一类物质。那肥料销售工作总结怎么写呢？下面小编就和大家分享肥料销售工作总结，来欣赏一下吧。

澧县是一个农业大县，水稻、棉花、油菜，由于许多特殊原因，虽然市场大，但是用肥水平不高，在我们一个县，就有七家小复混肥厂，产量大的年产8000吨左右，小的有20xx吨左右，加上外来品牌，大概有30多个品牌，其它大厂做了六七年年销量才一二百吨，大多数的低浓度复混肥采取偷养份、赊销等办法，加之其他不可言传的原因，把整个澧县市场的复合(混)肥市场搞得一塌糊涂，真正做品牌，卖真货的经营者做得非常辛苦。

我是今年3月12日签订澳特尔复合肥代理协议的。成为洋丰集团澳特尔复合肥的代理商，至今是将近七个月时间，我和洋丰业务员钟向东齐心协力，销售了700吨澳特尔复合肥，其中48%含量500吨、45%含量150吨，40%含量50吨，考虑到今后的发展方向是高浓度，所以我们主推品种是48%。比提前几年进入市场的其它几个高浓度品牌销售多些，取得了一定的成绩。具体的做法是：

选好品牌，专心专意，精雕细琢。

时在他们送来检测报告时，我拒绝签字，立即打电话到洋丰，而洋丰报过来的记录是合格的，我和当时的洋丰业务员张进军和他们据理力争，并立即申请复核。试想，如果产品不合格，我们能有底气和他们据理力争，申请复核吗？后来，圆满

地解决了问题，在此，我可以告诉大家，卖澳特尔复合肥是放心肥、丰收肥，不担心职能部门查你，不担心农民用了找你的麻烦。(2)要有好的营销方案。澳特尔的营销方案，是整个化肥行业营销做得最好的，实行的是县级代理制，严格控制发货，严格禁止窜货，如果哪位不是澳特尔的代理商，就是背上一麻袋钱到澳特尔公司你也买不出一粒肥。如果你是澳特尔的代理商，你把你的肥料卖到了不是你的市场上去了，你就要受到批评、处罚甚至停货，取消代理资格。严格控制市场，严格保护遵守游戏规则经销商。目前，市场上还没有一家厂家做到这一点。(3)要有资源优势，中国的上榜优秀品牌里面，真正有资源优势不多，我们所说的资源，主要是n p k澳特尔的资源优势主要表现在：生产所需要的氮有自己的磷酸一铵生产线，免去向其它生产企业购买；钾肥自己拥有进口权，免除中间加价环节；磷的来源在湖北的荆门就出产高品位的磷矿，在湖北的宜昌又买下了矿山，还有靠近我们湖南有着非常便利的运输条件。这是其它厂不可比拟的得天独厚的条件。(4)要有价格优势。在占尽了资源优势 and 地理优势后，价格优势、时差优势就凸现而见了。大家可以比一比，同时间同含量产品，澳特尔每吨肥价要比其它厂价低，时差优势最少也快5天左右。(5)要有良好的售后服务。这一点，我想大家只要看一看洋丰湖南销售分公司经理陈长新和他手下的这批精兵强将就知道，他们会为你做好一切售后服务。服务到农村的田间地头，服务到零售商，并为你分忧解愁，一年三百六十五天，都在为您服务。

选准了澳特尔品牌，它有这么多的优点，加之行之有效的市场保护措施，您只要专心专意、精雕细琢、一步一个脚印，把您的市场经营好，财源就会像长江之水滚滚而来。

选好乡级代理商和零售商，建好销售网络

乡级代理商非常重要，拿到一个优秀的品牌，市场做得成不成功，就看乡级代理商得不得力，网络建得好不好。在我们澧县市场，有的乡级代理商做了140吨，有的只做到5吨，为

什么这么大的差别呢?这就是一个人认不认真去做，用不用心去做，我准备在这次年底的客户回访时，对个别占着位置不卖力的乡级代理商进行更换，希望大家在建网络时多考察，将思想前卫、实力雄厚、肯下力气、吃苦耐劳、遵守游戏规则的经销商招入自己的麾下，组成一个铁桶般的网络，这是你的一个作战队伍，也是你的一棵摇钱树。

制订好乡级代理合同，完善游戏规则

地制宜，当地的面积、经济结构)，因人制宜(这个人的实力、能力)，因时制宜(去年和今年不同)。

做好服务工作

服务工作，我主要做了如下几条：

1、大力做好广告宣传工作，我在临澧电视台做了广告，印发的广告宣传单达15万份，为每个乡级代理做了澳特尔复合肥招牌，自己配备了一台柜式广告宣传车，车身上做有车身广告，车上装有广播，还专门请电台录制了宣传澳特尔肥料的广播内容。每逢乡镇赶集，我们不用代理商请，就去进行宣传，产生了良好的宣传发动效应。

2、配备业务经理进行上门服务。我请了两位业务经理，并通过澳特尔的农化专家进行了培训，使他们具备了较高的营销、农化知识，他们每天在自己的市场上为经销商服务，帮助代理商建村级零售点，观察市场，为百姓进行农业化服务。

3、为客户送货上门。很多客户对澳特尔这个新产品心里没有底，不敢多拿，有时1吨，有时2吨，有时3吨等等。为了解除客户的后顾之忧，我们的送货车为他们配货，尿素、钾肥不赚钱，有时甚至赔一点运费为他们送货上门。不论多少，也不论白天黑夜，经常早晨太阳刚升起，我们的送货车开着广播就到了农村的田间，晚上还在乡村穿梭。对此，客户都说，

我们的服务是非常到位的。

4、为客户分忧解愁。客户的忧愁，也就是我们的忧愁，客户遇到了困难，我会想尽一切办法帮助客户解决。今年8月2日，九垓乡代理商打来电话，说是有一农户因施用澳特尔复合肥引起了棉花早衰，我和农化专家、小钟、村支书、治安主任、乡农技站的农艺师、代理商一起，在他棉田里实地勘查，给他找出了早衰的原因(实际上是因为农药引起)和解救办法，对他提出的无理补偿要求坚决拒绝，并给他上了一堂农化、法律课，圆满地解决了问题，有力地维护了澳特尔品牌形象，维护了代理商的利益。代理商感激不尽，说我们的服务到位，为他排了难，表示明年的洋丰肥销售要翻一番。

5、做好市场保护工作。好的产品要想在市场上有生命力、生命期，还一定要有强有力的市场保护措施，实际上，也就是要有市场价格保护措施，否则，一旦市场价格卖乱，代理商、零售商就没有积极性了。现在代理商认为我们是实实在在做市场，保护他们的利益，工作比以前做得更扎实，网点建得更好。

以上，是我今年代理澳特尔复合肥的一些体会，我希望大家真诚与洋丰合作，真心诚意服务三农，为老百姓多做善事，实实在在地圆百万富翁之梦。

20xx年在公司行政在党委和工会的协调配合下，紧紧围绕公司奋斗目标，抓机遇、求发展，全体员工齐心协力，顽强进取，大干快上，各方面的工作取得显著成绩的一年。在过去的一年里，公司全体员工充分发扬了“忠诚、团结、求实、创新”的企业精神，大力倡导“精、细、实、高、新”的管理理念，同心同德、真抓实干，超额完成了年度生产经营计划，各项主要指标均达到了历史最好水平。公司全年生产尿素吨，比上年同期增长；完成产值万元，比上年同期增长%；完成销售收入万元，比上年同期增%；利税突破万元，比上年同期增长%；工业增加值万元，比上年同期增长%。员工年均收入为元，

与上年同期相比增加%。并对一届二次职代会所提出的17件提案,全部予以落实。完成上述指标,我们主要做了以下工作。

狠抓安全不放松,重视环保求发展。

(1)节能减耗降成本,狠抓质量上台阶。

20xx年,公司面对生产原、燃、材料价格不断上涨和设备严重老化的挑战,着力于节能减耗降成本,寻求新的经济增长点。并从节约一滴油、一方气、一度电做起,加大现场管理的监督力度,严格管理,精心操作,减少跑、冒、滴、漏。公司在做好节能降耗的同时,严格按照体系要求,紧紧围绕“质量是企业的生命”这一主题,坚持每天对产品质量以及包装重量进行抽查,决不让不合格品流入市常经过一年的努力,公司尿素产品一级品率达到98.3%,优等品率达到63.5%,合格品率为100%。

(2)完善制度建设,加大执行力度。

制度建设是企业发展的重要保证。公司发展至今,一是抓住机遇,靠灵活机动的生产、经营战术,二是靠广大员工的支持和严格的制度管理。20xx年,公司结合经营管理实际,新制订了《标准化管理实施办法》、《企业方针目标管理办法》、《市场营销管理办法》,修订了《劳动用工、工资福利待遇管理办法》。同时还要求中层以上管理人员在每个月末的办公会上就公司经营、管理、制度等方面提出修改意见和建议。充分发挥管理人员及全体员工在企业生存发展过程中的重要作用,通过发动全体管理人员对制度的修订完善,使公司制度建设更具有合理性和可行性。在执行制度上坚持人人平等、奖惩逗硬,同时结合“动之以情、晓之以理”的人本管理机制,把情感管理融入管理的全过程,不断提高管理质量,真正实现把约束机制变为员工的自觉行动。

(3)加强财务监督,保障资金需求。

为了保证生产经营、发展、技术改造的资金需求□20xx年，公司进一步对资金使用实行分级计划、分层把关，总经理严格审核，保证资金统筹安排合理运用，同时，加大资本运作力度，用好用活资金。一是对银行贷款及时采取先还后贷，避免了贷款的逾期；二是加强了存货资金的管理，对库房材料实行了定额管理，原材料实行以耗定进的办法减少存货资金的占用；三是加大了对应收账款的清收力度，坚持每周一对应收账款明细逐一核查，编制销售周报表，督促销售人员对货款的回收，使应收账款降到最低水平，减少呆坏帐损失，加快了流动资金周转。四是由于20xx年尿素价格持续上涨，公司利润逐月上升，公司强化资本运营管理，通过.

光荣地加入我司已达两年之久，在直管领导的谆谆教导下，经过公司的数次培训，以及个人的不断努力后，终于在营销技能上有所提高，总结起来有以下几点：一、工作的精神面貌。

这一点是我们公司每次培训时都要着重提到的，但是仍有很多同志对此不屑一顾，对公司产品和服务没有信心，或者是在某个方面存有较深的抱怨，一种怨天尤人的态度，销售业绩没有提高，毫不关己。试想，连我们自己都没有必胜的信念，又怎么能够对我司工作保持较高的热情呢。同样地，只有我们自己对产品拥有百倍信心和无限热情才能感染经销商，从而帮助他们树立信心，这才是我们中化人应该持有的工作态度。牢固树立“今日我以中化为光荣，明天中化以我为骄傲”的信念，披荆斩棘，创造辉煌。二、复合肥的市场开发。

复合肥的市场培育会经历这样一个阶段：

- 1、导入产品，凭可靠、优异的质量，借农民朋友口碑传播，在消费者方面为经销商树立信心，产生市场推力；
- 2、进行广告投入，扩大促销宣传，做足推力，从而由质量好产生知名度，知名度高而长久产生品牌效应。因此，对于我们业务人员来讲，关键就在于如何让一定范围内的农民朋友用上我们

的优质产品，这是市场开拓的问题了。作为我们的客户需要满足以下六个条件：1、有相应的资金实力，我们做的是现款现货，这一点是业务开展的基础，是顺利运行的保证；2、个人能力，这一点关系到我们的产品能否被正确、持续、长久操作；3、业内口碑好，讲信誉，注重长期利益，这是我们业务能够长期稳定开展的先决条件；4、市场保护意识强，稳固地坚持在划定区域内销售，不窜货；5、有一定的网络基础，能够迅速将货物投放到基层零售商或者农民手中；6、服从公司的指导价格和相关政策，配合各方面工作。以上六点都能满足的客户，必将成为我司优秀且核心的忠实客户，在实际选择客户过程中，这样的客户简直凤毛麟角，所以，一般的客户要至少保证其中的三点，通过日后更多的沟通和交流，使其不断地向这六点靠近，从而帮助其由小做大，由弱到强。

三、复合肥的市场管控。

售价、某某经销商是正规的签约营销商”等等字样，贴在门头上；在窜货的店铺附近设置宣传场地，用我们的宣传车、磁带、光盘、招贴画、彩旗、促销品等等各种手段制造影响，并在其辐射的村庄内、集市上，进行巡回宣传，使农民认识到，我签约经销商处才是正规的中化化肥经销点，并暗示其他店铺的货物，我司是不敢保证质量的。总结起来，就是利用我们现有的所有手段，在我签约客户的协助下，集中力量在几天的时间里对窜货经销商形成大规模的打压之势，以修正农民的购货渠道。

以上就是我在近两年的工作里，在领导的帮助下，所获得的一些收获，希望对同事们能有一点帮助。

肥料销售总结报告篇三

20xx年在公司行政在党委和工会的协调配合下，紧紧围绕公司奋斗目标，抓机遇、求发展，全体员工齐心协力，顽强进取，

大干快上，各方面的工作取得显著成绩的一年。在过去的一年里，公司全体员工充分发扬了“忠诚、团结、求实、创新”的企业精神，大力倡导“精、细、实、高、新”的管理理念，同心同德、真抓实干，超额完成了年度生产经营计划，各项主要指标均达到了历史最好水平。公司全年生产尿素吨，比上年同期增长；完成产值万元，比上年同期增长%；完成销售收入万元，比上年同期增%；利税突破万元，比上年同期增长%；工业增加值万元，比上年同期增长%。员工年均收入为元，与上年同期相比增加%。并对一届二次职代会所提出的17件提案，全部予以落实。完成上述指标，我们主要做了以下工作。

狠抓安全不放松，重视环保求发展。

(1) 节能减耗降成本，狠抓质量上台阶。

20xx年，公司面对生产原、燃、材料价格不断上涨和设备严重老化的挑战，着力于节能减耗降成本，寻求新的经济增长点。并从节约一滴油、一方气、一度电做起，加大现场管理的监督力度，严格管理，精心操作，减少跑、冒、滴、漏。公司在做好节能降耗的同时，严格按照体系要求，紧紧围绕“质量是企业的生命”这一主题，坚持每天对产品质量以及包装重量进行抽查，决不让不合格品流入市常经过一年的努力，公司尿素产品一级品率达到98.3%，优等品率达到63.5%，合格品率为100%。

(2) 完善制度建设，加大执行力度。

制度建设是企业发展的重要保证。公司发展至今，一是抓住机遇，靠灵活机动的生产、经营战术，二是靠广大员工的支持和严格的制度管理。20xx年，公司结合经营管理实际，新制订了《标准化管理实施办法》、《企业方针目标管理办法》、《市场营销管理办法》，修订了《劳动用工、工资福利待遇管理办法》。同时还要求中层以上管理人员在每个月末的办公会上就公司经营、管理、制度等方面提出修改意见和建议。

充分发挥管理人员及全体员工在企业生存发展过程中的重要作用，通过发动全体管理人员对制度的修订完善，使公司制度建设更具有合理性和可行性。在执行制度上坚持人人平等、奖惩逗硬，同时结合“动之以情、晓之以理”的人本管理机制，把情感管理融入管理的全过程，不断提高管理质量，真正实现把约束机制变为员工的自觉行动。

(3)加强财务监督，保障资金需求。

为了保证生产经营、发展、技术改造的资金需求□20xx年，公司进一步对资金使用实行分级计划、分层把关，总经理严格审核，保证资金统筹安排合理运用，同时，加大资本运作力度，用好用活资金。一是对银行贷款及时采取先还后贷，避免了贷款的逾期；二是加强了存货资金的管理，对库房材料实行了定额管理，原材料实行以耗定进的办法减少存货资金的占用；三是加大了对应收账款的清收力度，坚持每周一对应收账款明细逐一核查，编制销售周报表，督促销售人员对货款的回收，使应收账款降到最低水平，减少呆坏帐损失，加快了流动资金周转。四是由于20xx年尿素价格持续上涨，公司利润逐月上升，公司强化资本运营管理，通过.

肥料销售总结报告篇四

光荣地加入我司已达两年之久，在直管领导的谆谆教导下，经过公司的数次培训，以及个人的不断努力后，终于在营销技能上有所提高，总结起来有以下几点：一、工作的精神面貌。

这一点是我们公司每次培训时都要着重提到的，但是仍有很多同志对此不屑一顾，对公司产品和服务没有信心，或者是在某个方面存有较深的抱怨，一种怨天尤人的态度，销售业绩没有提高，毫不关己。试想，连我们自己都没有必胜的信念，又怎么能够对我司工作保持较高的热情呢。同样地，只有我们自己对产品拥有百倍信心和无限热情才能感染经销商，

从而帮助他们树立信心，这才是我们中化人应该持有的工作态度。牢固树立“今日我以中化为光荣，明天中化以我为骄傲”的信念，披荆斩棘，创造辉煌。二、复合肥的市场开发。

复合肥的市场培育会经历这样一个阶段：

1、导入产品，凭可靠、优异的质量，借农民朋友口碑传播，在消费者方面为经销商树立信心，产生市场推力；2、进行广告投入，扩大促销宣传，做足推力，从而由质量好产生知名度，知名度高而长久产生品牌效应。因此，对于我们业务人员来讲，关键就在于如何让一定范围内的农民朋友用上我们的优质产品，这是市场开拓的问题了。作为我们的客户需要满足以下六个条件：1、有相应的资金实力，我们做的是现款现货，这一点是业务开展的基础，是顺利运行的保证；2、个人能力，这一点关系到我们的产品能否被正确、持续、长久操作；3、业内口碑好，讲信誉，注重长期利益，这是我们业务能够长期稳定开展的先决条件；4、市场保护意识强，稳固地坚持在划定区域内销售，不窜货；5、有一定的网络基础，能够迅速将货物投放到基层零售商或者农民手中；6、服从公司的指导价格和相关政策，配合各方面工作。以上六点都能满足的客户，必将成为我司优秀且核心的忠实客户，在实际选择客户过程中，这样的客户简直凤毛麟角，所以，一般的客户要至少保证其中的三点，通过日后更多的沟通和交流，使其不断地向这六点靠近，从而帮助其由小做大，由弱到强。

三、复合肥的市场管控。

“售价、某某经销商是正规的签约营销商”等等字样，贴在门头上；在窜货的店铺附近设置宣传场地，用我们的宣传车、磁带、光盘、招贴画、彩旗、促销品等等各种手段制造影响，并在其辐射的村庄内、集市上，进行巡回宣传，使农民认识到，我签约经销商处才是正规的中化化肥经销点，并暗示其他店铺的货物，我司是不敢保证质量的。总结起来，就是利用我们现有的所有手段，在我签约客户的协助下，集中力量

在几天的时间里对窜货经销商形成大规模的打压之势，以修正农民的购货渠道。

以上就是我在近两年的工作里，在领导的帮助下，所获得的一些收获，希望对同事们能有一点帮助。

肥料销售总结报告篇五

荣耀地参加我司已达两年之久，在直管领导的谆谆教导下，经过公司的数次培训，以及个人的不断努力后，终于在营销技能上有所提高，总结起来有以下几点：

这一点是我们公司每次培训时都要着重提到的，但是仍有很多同志对此不屑一顾，对公司产品和效劳没有信心，或者是在x个方面存有较深的抱怨，一种怨天尤人的态度，销售业绩没有提高，毫不关己。试想，连我们自己都没有必胜的信念，又怎么能够对我司工作保持较高的热情呢。同样地，只有我们自己对产品拥有百倍信心和无限热情才能感染经销商，从而帮助他们树立信心，这才是我们中化人应该持有的工作态度。牢固树立“今日我以中化为荣耀，明天中化以我为骄傲”的信念，披荆斩棘，创造辉煌。

复合肥的市场培育会经历这样一个阶段：

1、导入产品，凭可靠、优异的质量，借农民朋友口碑传播，在消费者方面为经销商树立信心，产生市场推力；2、进行广告投入，扩大促销宣传，做足推力，从而由质量好产生知名度，知名度高而长久产生品牌效应。因此，对于我们业务人员来讲，关键就在于如何让一定范围内的农民朋友用上我们的优质产品，这是市场开拓的问题了。作为我们的客户需要满足以下六个条件：1、有相应的资金实力，我们做的是现款现货，这一点是业务开展的根底，是顺利运行的保证；2、个人能力，这一点关系到我们的产品能否被正确、持续、长久操作；3、业内口碑好，讲信誉，注重长期利益，这是我们业

务能够长期稳定开展的先决条件;4、市场保护意识强，稳固地坚持在划定区域内销售，不窜货;5、有一定的网络根底，能够迅速将货物投放到基层零售商或者农民手中;6、服从公司的指导价格和相关政策，配合各方面工作。以上六点都能满足的客户，必将成为我司优秀且核心的忠实客户，在实际选择客户过程中，这样的客户简直凤毛麟角，所以，一般的客户要至少保证其中的三点，通过日后更多的沟通和交流，使其不断地向这六点靠近，从而帮助其由小做大，由弱到强。

当复合肥的`操作到了一个成熟的阶段时，市场管控就成了至关重要的工作内容。当市场上发生窜货时，主要是以下几个手段，首先，通过明察暗访寻找窜货源头，按照合同约定进行惩罚和补偿;当无法查出窜货源头时，应该与所窜货物的持有者进行沟通，将所窜货物购置出来，讲清楚利害关系，保证其不再进这种货物。此时也无法行得通的情况下，就只能用大规模的宣传攻势采取对立形式地解决：彩印一张招贴纸，上面标明“中化化肥xx货物建议零售价□xx经销商是正规的签约营销商”等等字样，贴在门头上;在窜货的店铺附近设置宣传场地，用我们的宣传车、磁带、光盘、招贴画、彩旗、促销品等等各种手段制造影响，并在其辐射的村庄内、集市上，进行巡回宣传，使农民认识到，我签约经销商处才是正规的中化化肥经销点，并暗示其他店铺货物，我司是不敢保证质量的。总结起来，就是利用我们现有的所有手段，在我签约客户的协助下，集中力量在几天的时间里对窜货经销商形成大规模的打压之势，以修正农民的购货渠道。