

最新农资工作简报(大全5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

农资工作简报篇一

一、工作成绩及销售情况

1、从供货方面来说，200*年，威远生化在平陆地区投入了大量的人力、物力、财力。一年来，不管xx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xx倾心相授，都尽自己最大的努力给了xx农资许多忠恳的建议和无私的帮助。

2、除了审计局的领导、同事以及其他职能部门的支持以外，还有许多结缘xx的朋友，都给了xx最真诚的帮助。比如，部官的全亮，自己虽然不经销农药，但是却为xx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xx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xx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xx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xx农资提出了最真诚最朴素的建议，给了xx农资最朴实的支持与扶助。

3、今年，很多零售商朋友都尽自己的能力对xx农资的工作给予了大力的支持，从积极销售到积极回款，都取得了显著的成效，截止目前□xx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xx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xx农资优质的服务带给了老百姓，在农民朋友中反响良好，使xx农资与威远生化在平陆区域赢得了良好的口碑。

4□xx诚实敬业、认真负责的精神，赢得了名牌企业的青睐，也赢得了终端零售商的信任。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□xx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xx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□xx农资已被威远生化评为“四星级核心经销商”。

二、存在问题

今年库存比较大。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。

在推广过程中，由于缺乏经验，加之工作开始得晚，使得大部分地区都没有涉及到，导致销售育区的出现。

三、品牌问题

这方面，我们主要谈一下品牌的定位、成长以及管理的问题、品牌定位

两年来，在座的每一位都为xx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□xx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xx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。

那么，我们就一起谈谈与品牌管理相关的几个问题：

1、渠道的问题

对我们来说，渠道包括供货渠道及销售渠道。xx农资的供货渠道大家都非常清楚。xx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，xx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xx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，xx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。xx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。

2、销售回款的问题。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xx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xx□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！

3、价格的问题。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。

4、窜货砸价问题。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。

四、200*年工作计划

1、协助威远生化搞好直营连锁店的销售管理工作。

200*年，我们将对现有的专卖店进行挂牌经营。明年农资市场管理更趋于规范，也更加严格，无照经营已经很难再坚持下去。在大家的销售额都急剧增长的情况下，为了让大家安心踏实地放心经营，经与威远生化协商□xx农资做为威远生化在平陆区域的受权管理单位，协助威远生化在平陆区域开展直营连锁店的工作。借鉴威远生化先进的的管理经验，做好威远生化终端零售网点的建设工作及销售服务。这个项目已有部分零售商知道消息，目前，已经有部分零售商报名挂牌，

并提供了相关资料，交齐了保证金。会议结束以后，我们将配合威远生化严格审核申请网点，确保直营店工作的顺利开展。这里，简单给大家讲一下申请直营店的条件：、要求经销商首先致力于威远农药专卖，对于威远生化没有的少量产品，由xx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。、要有一定的销售管理经验，视农民利益为最高利益。、必须要有良好的品牌忠诚度，有强烈的品牌保护意识。

2、配合威远生化加大对农民用药知识的培训、指导以及售后服务工作，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。

3、拓展示范园建设面积。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。

4、配合平陆县委党校阳光工程项目，每年选拔部分优秀零售商进行培训，为新农村建设培养一批新型农民和科技带头人。

5、作为“万村千乡市场工程”唯一指定的农药配送单位，协助平陆县润禾农资做好“万村千乡市场”工程的农药配送工作，并积极搞好售后服务及回访工作，使这项工程深得民心。

5、回馈与感恩是xx成长的主旋律。在xx农资健康发展、销售额稳定增长的前提下，继续努力搞好xx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。

xx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！

农资工作简报篇二

20xx年即将过去，我们即将迎来20xx年，为了以后更好地工作，现将20xx进行总结□20xx年进行工作计划如下：

根据省农业厅《转发农业部办公厅关于开展20xx年“放心农资下乡进村宣传周”活动文件的通知□(x农办市□20xx□7号)精神，农业局及时研究，转发了省厅文件，要求各县(市)农业局、畜牧局认真组织好“放心农资下乡进村宣传周”活动，做好农资的监管工作，全州农业系统广大干部职工在当地新闻媒体的积极配合下，以“放心农资下乡，维护农民权益”为主题，于x月一xx日认真组织开展了20xx年州“放心农资下乡进村宣传周”活动。在“宣传周”活动中，全州共出动执法和科技人员2184人次，发放宣传资料26.2万份，举办现场咨询培训418场次，接待咨询群众x万人次，受理投拆举报4人次，案件回访5件，收看“3.15”电视专题人数x万人次，展销农资产品数量达万公斤，245台件，价值x万元。

结合农业生产时节，州农资打假协调领导小组办公室于20xx年x月xx日和20xx年xx月xx日两次组织成员单位(农业局、工商局、质监局、公安局、供销社、发改委)及州农业局局属有关单位68人次分两个组，对□xx县、x县四县农资监管和打假工作进行抽查，在听取了四个县的农资打假情况汇报后，检查组分别对xx县xx镇，xx县xx镇、城镇□xx县x镇，x县xx镇和x镇农资市场进行现场检查。

检查种子生产经营户16户，抽查玉米品种28个，其中1户经营的2个玉米品种未建立经营档案，也未开据销售票据，这对维

护经营者、消费者权益存在很大缺陷。所有经营门市部委托代销证书、证照、销售人员培训合格证书等齐全，并能亮证照经营，符合规定要求，但是个别门市粘贴有未经审定品种的宣传资料。

检查农药批发、零售经营单位21户，初查1370多个农药品种，抽查12个品种，其中，1个品种标签不合格(10公斤)，现场进行了处理，3个品种生产登记证号、生产许可证号不符，即化农药有限公司的xx80%□18包，农药有限公司生产的早疫晚疫44包□x3%阿维菌素68包□100g/包。存在的问题是同一农药有很多商品名称，如有效成份为阿维菌素的农药，名称有害极灭、虫满光、阿维虫清等；在xx县x镇供销社农资经营部有xx省安庆农化工公司生产的10%草甘磷铵盐标识不清，农药的生产日期没有标注在药瓶上，药瓶的下面没有绿色环线的除草剂标志。检查中没有发现过期农药、甲胺磷等高剧毒农药。

肥料主要对、四县较大的农资批发市场进行检查，共涉及、等40个品种，数量近4000吨，所查肥料外观完好，标识清楚，生产许可证、肥料登记证、产品执行标准齐全，生产企业、名称、厂址、电话等信息齐全，包装重量标识清楚，符合要求。仅发现极少量肥料有轻微结块现象。

农机检查了3户经营户，经营品种119种，大件为□x州常发柴油发动机、微耕机、联龙水泵，小件为：运输型拖拉机配件、下田作业型拖拉机配件、农副产品加工机械配件。经营户有正规营业执照、税务登记证，属合法经营，经营品种在登记范围内，大件农机产品均有合格证，小件农机产品均来源于正规厂家，对大件农机产品的经营建立了销售台帐，能对大
检查了37家兽药、饲料经营店，29家兽药、饲料均有经营，8家只经营饲料。检查兽药品种308个505批次，查出过期兽药230袋，已作处理。检查26个饲料厂家的浓缩饲料、预混合饲料和全价配合饲料100多吨，主要有、等品牌，另外还检查

了豆粕、鱼粉、酵母、磷脂、磷酸氢钙、调和油粉等6种饲料原料，约100吨。检查中发现有的经营户将饲料原料鱼粉与有一定毒性的玉米包衣种混合存放经营，已经口头责令改正；有的经营户经营的饲料存在更改生产日期的情况，发现3包5kg规格的饲料存在标签缺损的现象，当场对经营者进行了批评教育。xx县在一饲料经营户中查出未作处理的过期预混料7袋，已由xx县兽医卫生监督所处理。

各县农资市场总体看比往年有好转。但在种子、农药、化肥、兽药、饲料五种农资产品经营中，都不同程度地存在以下问题：部份有证照但未实行亮证经营，农资经营的进销货台帐不健全，种子经营备案制没有全部落实到位，农资产品包装标识不全，部份饲料经营户将饲料直接堆放在地面上，容易使饲料受潮变质。拆包零卖的饲料普遍没有保留标签，无法识别生产日期。

我局收到xx省农业厅关于《开展肥料市场整顿的紧急通知》后，及时将文件传真各县(市)农业局和州土肥站，要求立即开展肥料市场检查整顿工作。全州发现现存“硫酸钙肥”15950公斤，售价每吨560-400元不等，还有半包“中量元素肥”，销售价是每吨1400元；发现8户销售(生产)单位有少量“硫钙肥”、“硫酸钙”、“中量元素肥”、和“速溶氮钙肥”。发现部份肥料存在无生产许可证、登记证号。有机肥(xx牌)，登记证号云农肥(20xx)临字179号等等。

1、切实加强领导，进一步提高对农资打假护农工作重要性、必要性的认识。各级农业部门在做好本部门法律法规规定的职责的同时，认真履行政府农资监管打假领导小组办公室的职责，随时掌握本区域农资经营动态，加强与领导小组成员部门的联系，对农资需求旺季、重点区域、农资监管的薄弱环节进行督促，各成员单位要严格履行农资监管职责，同时要加强对部门之间协作，互通信息、相互支持配合。

2、农资市场面广、点多，需进一步加大对违法违规经营行为及销售假劣农资的打击查处力度，确保辖区内农资市场秩序正常运行。

3、建立巡查制度，加强许可证管理。强化对种子、兽药、饲料等产品有效期的监管，严格经营许可证的审验，依法规范证照管理。

4、各级政府要保证必要的执法经费，改善执法条件。财政部门要按公共财政的要求，加大对执法经费的投入，保障执法检查、人员培训和行政执法工作正常、有效地开展。

农资工作简报篇三

河南聚泰禽业有限公司是鹤壁市农业产业化重点龙头企业，创建于20__年，法人代表为张巧云，注册资本100万元。经过几年的发展，目前已成为集种鸭饲养、孵化、饲料加工、苗雏销售、屠宰加工、熟制品生产销售等为一体的跨两市三区一县的大型畜牧养殖加工企业。

近年来，公司一班人精诚团结，不断创新发展思路，以人为本，以带动广大农民致富为己任，积极发挥龙头企业辐射带动作用，实行区域化布局、规模化养殖、专业化生产，走出一条独具特色的农业经济结构之路，形成了商品鸭综合标准化示范基地，把农业发展推向一个更高的发展层次，促进农业持续增效，农民继续增收，大大提高了企业整体形象，一年来在市、区质监局的指导帮助下，公司多次召开专题会议，深入宣传、广泛动员、发动群众、周密部署，精心组织、狠抓落实确保创建工作顺利进行。

目前，按照上级有关规定，创建农业标准化工作已完成并取得明显成效，很受群众欢迎，现将我公司开展创建农业标准化工作自查情况汇报如下：

一、主要做法

（一）成立组织，加强对创建工作的领导

创建农业标准化示范乡镇是一个系统工程，涉及面广，工作量大，既要政府组织又要群众参加，需要有关部门配合；又要各村委的支持，为了保证项目进展顺利，成立了有主要领导为组长的领导小组，同时成立了以主管镇长刘统军为组长，农业服务中心主任梁军为副组长，有关部门负责人及各管理区区长为成员的示范项目领导小组。为了项目进展迅速，聘请农业专家董树贵担任技术顾问，农业服务中心主任梁彦生为组长，抽调技术骨干为成员，组织技术工作组，加强了对创建工作的领导和技术指导，印发了大来店镇农业标准化示范乡镇创建工作实施方案，把推广农业标准化纳入全镇经济发展规划，安排了专项资金和专用交通工具。

（二）深入宣传广泛动员群众

农业标准化工作对群众来讲是一个新事物，对部分机关干部来说一是个陌生概念，专业性又强，取得社会认可，是否最终能转化成经济效益，需要各方面的理解和支持。因此，大来店镇有力的开展农业标准化工作：一是召开由全体机关干部和各村领导参加的专题动员会议，对此工作进行宣传、动员、安排、层层分解任务，落实到户，对有关部门签定责任书；二是利用各村广播、板报、庙会、会议等多种形式集中时间、人员进行宣传；三是印发宣传资料，把农业标准化的好处、意义、作用编印成资料，下发5000多份到农户；四是印发科技资料进行宣传，把农业标准化的技术标准、制成模式图发到群众手中，使他们一看易懂、一学会用。向群众发放科技资料4000多份；五是制作标牌，宣传扩大影响，使农业标准化在群众中生根开花，使一个陌生的概念变成家喻户晓的话题。

（三）完善体系，狠抓服务，推进农业标准化进程

技术推广是创建示范镇的关键，为了搞好技术推广，大来店镇党委、政府采取积极，组建三个体系，抓好四项服务。

三个体系是：标准化体系、示范推广体系、监测体系。

1、标准体系：收集省市相关标准，行业标准、地方标准90多项，发布农业地方技术规范15余项，管理标准工作标准20多项，从选种经过各种生产环节到收获包装都做了明确规定，使广大群众做有标准、干有尺度，为创建工作打下了良好基础。

2、建立三级推广体系：以乡镇农业服务中心为重点，结合技术工作组负责对各村及经济组织的技术员进行培训、指导、指导、管理。村技术员负责对科技重点户、科技示范户、种子户的指导培训。科技重点户和科技示范户在起带着作用的同时，带动周边农户特别是带动本村村民小组的农户，形成三级推广体系。定期组织广大群众和科技人员进行现场观摩、经验交流等活动，搞好一个点带动一大片的典型辐射作用。

3、建立监测体系：充分发挥农技、工商、种子、植保等部门的作用，与区质监局一道对上市农资、农肥、农药及农产品进行检测，发现不符合安全质量标准的依法处理。目前，依据标准对小麦、蔬菜、山药检测150多次。

四项服务是：技术服务、环境服务、生产资料服务、产后销售服务。

1、技术服务：建立农村技术队伍，配备专职农业技术员，全镇现有技术员40名，搞好技术培训。根据标准化生产的要求，镇政府将请农业专家长年做技术顾问，举办技术培训班，邀请专家、教授、农艺师到镇讲课，坚持分类、分作物、分行业进行指示的原则，针对不同地区、不同农户、不同地质特点、不同种植习惯、不同作物对农民进行分类培训，充分发挥他们种植优势和潜力。为了加快农业标准化进程，增强农

户致富本领，分用物编印6000多份资料免费发放给农民，还多次购进有关技术资料发放给农民。

2、环境服务：镇党委政府加大了对农业环境的治理力度，严禁工业“三废”乱排乱放，加大对不符合标准要求农资的查处力度；严禁在农业生产中使用剧毒、高残留农药和不合格化肥，确保无公害生产的环境条件。

3、生产资料服务：在区有关部门的配合下，各村都建立了农资服务网点，确保农户不误农时购到合乎标准价格合理的生产资料。同时有关部门加大对这些网点的监督管理工作。

4、产后销售服务：一抓经纪人，按照农业标准化要求，狠抓经纪人队伍培养。目前活动在镇境内的经纪人300多人，有力推动农产品销售；二抓合作组织，根据上级有关规定大力宣传合作组织法。目前，已有手续完备的使用经纪组织10多个，他们都是行业的龙头组织。

（四）建立制度、害羞长效机制

为了确保创建工作取得实效，使创建成果进一步巩固，建立农业标准化长效保障机制。一是建立会议制度，每月5日前召开一次项目领导小组会议，对存在的问题进行分析研究，制定措施，狐抓落实。二是建立责任制度，对有关部门及村技术员合作经济组织都要明确责任，实施责任目标和责任追究制。三是监督考核制度，农业服务中心、种子、工商等部门被告农业标准化统一管理、监督、定期通报、半年总结、年终大奖的原则。

二、取得的效果

有力的创建工作为大来店的农业增效、农民增收带来了丰硕的成果，取得了令人满意的成绩。

（一）农业经济得到明显发展。全镇农业经济不同程度的都得到了发展，以山药为例：已申报了省级山药标准化示范项目。目前已收集技术标准15项，管理标准和工作标准10多项，山药种植按标准化组织生产后，总产量在1200万公斤以上，总收入1200万以上，比未按标准种植前增长了200多万元。

（二）增强服务城市功能。大来店镇紧紧围绕新市区，属于近郊，推广农业标准化后所生产的蔬菜、农副产品可以很安全的供应市场，以新大地果蔬专业合作社为例：他生产的各种蔬菜经市农业产品安全检测中心多次抽样检验合格率在100%，有力的提高了产品在市场销售能量。同时也提高了经济效益。

农资工作简报篇四

为期六个月的顶岗实习结束了。在这短短的六个月里，我学到了很多的东西，不管是对自己专业知识还是适应社会的能力都有了进一步的提升。让自己思想也不断成熟起来。现将本学期实习内容及心得总结如下：

（一）实习时间□20xx年12月2日到20xx年4月2日

（二）实习单位：黑龙江亿美生物肥料有限公司

（三）实习岗位：销售助理

（四）实习性质：顶岗实习

黑龙江省亿美生物肥料有限公司成立于20xx年，是美国斯特尔公司在中国大陆的全资子公司。公司近年来一直专注于水稻苗床及高档水溶肥料的研究和生产，我们拥有自己的研发队伍，自公司成立以来，这几年的风风雨雨，经过无数次的试验，总结，终于筛选出适合中国农业生产需要的优秀配方，为中国农业提供完美服务。美国公司总部得到有利保证。黑

龙江省亿美生物肥料有限公司为您分装，质量更放心，服务更满意。

我们的核心价值观是我们永不动摇的承诺，渗透在我们所有的行动中。这些核心价值观是我们传统的一部分，将继续指导我们今后的决定和行动。可持续发展意味着在继续繁荣经济的同时减少污染和更少使用自然资源，使人类生活得更加美好，更加舒适。可持续发展的全球尺度是在为消费者不断提供更多价值的同时减少环境污染的痕迹。我们还将可持续发展定义为在提供现有的和新产品及服务的功能时，要从根本上减少能源和原材料的用量，在生产中或在产品使用寿命结束后，只有少量的或者没有废物产生。

(一) 可持续发展

亿美生物肥料有限公司的使命是实现可持续发展；在增加股东和社会价值的同时，减少经营活动给环境留下的“印迹”。我们的愿景是成为农资界上具活力的公司，致力于创造可持续的解决方案，让全国各地的人们生活得更美好、更安全和更健康。

(二) 加大在高增长市场的力度

我们将“加大在高增长市场中的力度”定义为我们的增长策略之一的时候，我们有两个目标市场——地理意义上的新兴市场和需求尚未被满足的市场空间。这些市场空间为常隆正华的产品和创新提供了独特的机遇。

(三) 发挥亿美生物肥料有限公司整体实力

亿美生物肥料有限公司的业务运营分为五大平台，每个平台下辖不同的业务团队。各个职能部门，包括运营、人力资源、采购等部门为公司的业务发展提供支持。为了更好地实现业务目标，公司鼓励员工充分发挥公司在市场进入、科学能力、

顾客关系和职能素质方面的作用。协作将在提高生产率的同时，为整个公司创造更大的机遇。

提高生产效率和产品质量是实现可持续发展的关键。常隆正华通过对农资市场供应链和各职能部门不断优化和标准化，提高了企业效率，从而节约了成本和流动资金。通过在上述领域的不断改进，公司将在每次保证质量地向顾客准时交付产品和服务的同时，强化我们端到端的供应链能力——即亿美生物整体实力的证明。

亿美生物农化一贯坚持“诚信为本，以质取胜”的企业精神和经营理念，以其优质农化产品和优良服务为我国农村广大农户提供丰收的保证。“给我信任，还您丰收”已深入农民心中。亿美生物农化将继续引进更多高效、安全农药产品及其它方面的业务，一如既往地全力为中国农业的持续发展做出贡献。

销售代表工作职责是创造、沟通与传送价值给顾客，及经营顾客关系以便让组织与其利益关系人受益的一种组织功能与程序。介绍商品提供的利益，以满足客户特定需求的过程。其工作是满足客户特定的需求，或者客户特定的问题被解决。能够满足客户这种特定需求的，唯有靠商品提供的特别利益的岗位。

(一) 工作过程与内容

(1)20xx年12月2日，在亿美生物肥料有限公司开始进行为期三个月的销售实习。

(2)20xx年12月14日，和本公司参加了第二十七届黑龙江植保信息交流暨农药(械)交易会。

(3)20xx年12月17日，去齐齐哈尔市拜访客户，销售本公司产品及介绍亿美生物肥料有限公司产品的销售计划，及奖励制

度。

(4)20xx年1月2日，从齐齐哈尔市回到哈尔滨公司，进行开会，反馈这次出差遇到的问题及相应的收获。

(5)20xx年1月7日，再次去齐齐哈尔市下属的乡镇向经销商了解本公司产品去年卖的效果，整顿管理市场，拜访发展新的客户，了解竞争对手及产品的动态，进行市场规划。宣传公司产品及转换农民的思想观念用药水平。

(6)20xx年1月17日，离开了齐齐哈尔市，开始在大庆市进行宣传与销售。

(7)20xx年1月28日，离开大庆市，回到哈尔滨公司进行开会，设计宣传资料、宣传品，做新老产品实验。根据上推下拉政策，通过在上面调动起经销商的积极性，在下面通过开农民培训会、宣传车、电视广告等的宣传拉动起农民用药的积极性，从而使销量上升。

(8)20xx年2月1日，临近过年，公司集体带薪休假15天。

(9)20xx年2月16日，正式上班。

(10)20xx年2月23日，经公司决定，我的市场由齐齐哈尔和大庆市改变为绥化市场。

(二) 完成的任務

作为一名优秀的农资销售代表：始终要保持的一种状态是激情；始终要坚持的价值观是做人正直，做事正气，思维正向；始终要坚守的一种职业素养是敬业、专注；始终要处理好的一种关系是与领导的关系；始终要学习的一种技巧是沟通的技巧；始终要保持的一种习惯是勤奋。只有积极正向的做人，才能在工作上有良好的业绩，才能让营销走向良性循环。

(一) 田间指导

1. 在兰西县给农民学习讲解果树、番茄、黄瓜、甜瓜当前的主要病虫害及田间管理知识。

2. 兰西县在蔬菜大棚里针对作物当前的早、晚疫，灰霉、霜霉、斑点、软腐、叶霉、细菌性溃疡等病害和虱、菜青虫、地下害虫等虫害问题，给农民在大棚里现场讲解指导及农民会培训。

如：番茄早疫病病原为茄链格孢，属于真菌中的半知菌类，一年四季均可发病，主要危害幼苗/成株的叶片/茎秆/花和果实。坚持预防为主，定期喷药保护的原则，从定植开始每隔7~10天选择优秀保护剂。常用的保护剂有：代森锰锌1000倍，61.4%百菌清锰锌500倍，发病初72%硫磺锰锌600倍。病害发生严重时，正华·甲托(彩托)加52.5%抑快净1500倍。特别强调的是，在发病后用治疗剂时，一定要混入保护剂，以保护未发病的植株并杀灭病菌孢子，对控制病害流行非常必要。

3. 蔬菜综合管理防治病虫害(大棚番茄)

(1) 温度：白天维持在25~28℃左右，夜温维持在13~17℃，午前25~28℃，午后充分换气通气下降到20~25℃，傍晚前后停止通换气，前半夜要求温度14~17℃，后半夜要求12~13℃，夜温17℃时间较长，会导致顶端停长，温度高于30℃以上易疯长，低于5℃易冻害。

(2) 湿度：覆膜栽培，小水勤浇。

(3) 肥水：底肥追肥(npk中微量);微生物+有机质。

(4) 整枝：连续生长：只留主杆连续生长，每穗3~4个果实换头栽培：主杆六七穗果实后，再留侧枝生长适时打岔：地上

第一岔芽20厘米长打去，有利于促次生根，以后宜早。

(二) 农民培训会

1. 在齐齐哈尔市泰来县，公司聘请的专家老师给当地农民带来一些作物上的一些技术要点和致富信息，根据当地每年大发生的病虫害，让农民提前做好防治工作和针对手段。
2. 在大庆市苹果种植地通过当地政府和农民要求，陪同专家老师一起下乡给农民讲解果树修剪、病虫害防治、平时果园管理的知识等。
3. 在其他各大乡镇的一些蔬菜区域和部分果区，自己给农民开一些小型的农民培训会，讲解当前作物的一些病虫害知识及如何用药。

(三) 整顿保护网络，管理市场

1. 通过在下面的了解首先找每个地方威望最高、信誉度最好、有推广能力的客户作为我们第一个考虑的发展对象，然后帮助他建立亿美生物网络，铺货宣传。
2. 自己在宣传产品的同时也不断提醒农民怎么去辨别假货，不定期的查处市场保护整顿网络，开客户会议进行培训和管理市场。

经过为期半年的实习生活，让我从做过的点点滴滴中，为人处事中，接触形形色色的人中，各种突发事件的处理中等等。卓见走向成熟，走向社会，慢慢真正地步入了工作的行列中。在这段时间里，我学到了很多在学校了学不到的东西，也认识到了自己很多的不足感觉收益非浅，以下是我在实习期间对工作的总结以及一些自己的心得体会。

实习是一种对用人单位和实习生都有益的人力资源制度安排。

对接受实习生的单位而言，是发展储备人力资源的措施，可以让其低成本、大范围的选择人才，培养和发现真正符合用人单位要求的人才，亦可以作为用人单位的公关手段，让更多的社会成员(如实习生)了解用人单位的文化和理念，从而增强社会对该组织的认同感并赢得声誉。

对我们而言，实习可以使每一个学生有更多的机会尝试不同的工作，扮演不同的社会角色，逐步完成职业化角色的转化，发现自己真实的潜力和兴趣，以奠定良好的事业基础，也为自我成长丰富了阅历，促进整个社会人才资源的优化配置。作为一名学生，我想学习的目的不在于通过结业考试，而是为了获取知识，获取工作技能，换句话说，在学校学习是为了能够适应社会的需要，通过学习保证能够完成将来的工作，为社会作出贡献。然而步出象牙塔步入社会是有很大落差的，能够以进入公司实习来作为缓冲，对我而言是一件幸事，通过实习工作了解到工作的实际需要，使得学习的目的性更明确，得到的效果也相应的更好。其次，我介绍一下我实习所做的工作。再次，我要总结一下自己在实习期间的体会。

自主学习工作后不再像在学校里学习那样，有老师，有作业，有考试，而是一切要自己主动去学去做。只要你想学习，学习的机会还是很多的。作为亿美生物肥料有限公司的一名销售代表人员，我所做的工作重要是管理市场、发展新客户、开农民培训会、田间指导、做产品试验等。首先能进入亿美生物肥料有限公司我感到自己很荣幸，公司的理念深深的熏陶着我这个刚走出校门步入社会的新人。他给了我一个展示自我的平台，给我提供了各种有利的资源，虽然工作中有许多地方不懂，接触了许许多多的人，碰了很多在学校没有见过的事遇到了许多难题，但是我觉得只有这样才能锻炼、才叫锻炼、才能使自己尽快成熟，经过了一次，下次做起来就得心应手。

走进亿美生物肥料让我从中学到了做事认真负责的态度，懂得了做人从容进取的宽厚，看到了工作不懈努力的业绩，明

白了谦虚谨慎的重要，感受了团结互助的力量，体会了真情奉献的伟大。走在亿美生物之路上心酸与汗水一路伴着我们，但却让我们硕果累累。在以后的人生之路上我们也将不断总结自我、完善自我、超越自我。我们也将以此鞭策自己，努力学习，努力迈向人生新的阶段。

农资工作简报篇五

坚信人生尚有梦，勤学日不辍。临床如履冰，求索无冷暑。“几度风雨，几度年龄”，持“以病人为中心”的临床服务理念，发扬治病救人的革命人性主义精神，立足本职岗位，脚踏实地做好医疗服务工作。在取得病员广泛好评的同时，也得到各级组织的认可，较好的完成了工作任务。

时光如梭，转眼我已来院进三年，在这三年内我认真履行了自己的工作职责，踏实工作、恪守敬业，现述职如下：

二

本人作为一名医务人员，恪守行医准则，在临床工作中热忱服务患者。坚定正确的政治方向，坚持共产党的领导，忠于社会主义医疗事业，遵守医院规章制度。

作为年轻的医师，业务上有待于提高，因此在临床工作中认真虚心向上级医师请教，在病房中认真管理床位病人，及时观察，及时调整用药等，学会在实践中提高自己。注重平时的业务学习，积极主动去参加并通过了全国职业医师考试，按时参加卫生局、医院组织的各项学习活动，保持知识的持久更新。

初入单位时，我曾在医院办公室协助管理医院被服的发放工作，圆满完成上级安排的筹建工作，去年在手足口病暴发时，我主动要求到手足口一线病房工作，并圆满完成任务。今年入冬以来，儿科病人急剧增多，在工作量繁重情况下，我加

班加点，带病工作，使更多患儿康复出院。在平时工作中，我同时兼任科室秘书工作，积极配合主任工作，及时完成主任及领导下达任务。作为一名年轻医师，将来的道路还非常漫长，我将在自己的岗位上对待管理工作认真负责、对待临床工作兢兢业业、恪尽职守，努力做好一名合格的儿科医师。

当然最难的不是工作的繁重，而是无形的精神压力，超负荷的精神压力。由于全医院甚至全社会都关注着患者的病情动态，对我们的工作既是鼓励，更增加了心理压力。我们必须以十二分的精神来工作，以100分的满意来上交这份生命的答卷。对于一名规范化护士来说，上岗之前有非常多情况需要去熟悉、去适应，所幸医院给我们这些新的成员提供一次宝贵的机会。6月13号开始我参加了护理部组织进行的为期一周的护士规范化岗前培训。虽然培训时间非常短，但是从中学到的知识却是终生受益的。

通过此次培训学习，我对医院文化、发展历史及托管民生医院的概况，医院的办院宗旨、硬件设施、行为规范、服务理念及愿景都有了一个深入的了解。同时我还认真学习了医务人员的职业道德，职业礼仪运用，医患沟通技巧，消毒隔离与职业防护，护理核心制度及护理程序等相关知识，了解在以后工作中会遇到的常见问题及解决的办法。

质量，同时给患者增加战胜疾病的信心。常言道：没有规矩，不成方圆。规章制度与规程，规范我们的行为，促进人员的管理。《护士与法》使我们增强了法制观念，强化法律意识，为依法执业找到理论依据。通过护士长对护理的核心制度、护理程序的讲解，我们了解了工作中各项工作的操作程序。护士工作职责为我们明确了工作内容和责任，有利于提高我们的责任心，做好本职工作。作为护士一定要脑勤、眼勤、口勤、手勤，要细心，有爱心、耐心、责任心，这样才能提高自己的专业技术水平，要更好的服务于患者。

通过这次培训，我还认识到建立良好的工作与人际关系对我

们个人专业素质的提高和服务质量，服务意识的提高有重要意义。医护人员与患者及家属关系融洽，将有利于医嘱、护理的执行，达到更好的治疗效果。

这次的培训虽然短暂，但我所受的启迪和教育对我以后的发展起了非常大的作用。如何成为一名令人尊敬的好护士是我奋斗的目标，从身边的小事做起，从细节做起，时刻谨记自己是一名救死扶伤的白衣天使。

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索……护理之路，如履薄冰，因为有了医院温暖大家庭的支持，有了各位护理前辈的指导，我有信心做好护理工作，走自己选择的路，而且将走稳走好，一直走下去，为广大病患奉献自己的青春与热情。怀着激动与自豪的心情，我非常荣幸地成为邢台市人民医院队伍中的一员。对于一个新上岗的员工来说上岗之前有非常多情况需要去熟悉，去适应，所幸医院给我们这些新的成员提供一次宝贵的培训机会。我参加了医院组织进行的为期14天的新员工岗前培训，受益匪浅。

在这次岗前培训中，我对邢台市人民有了更进一步的了解。从医院的发展史到医院的现况、医院的办院宗旨、服务理念、硬件设施、行为规范等都有了一个深入的认识。同时我还认真学习了医务人员的职业道德、职业礼仪运用、医患沟通技巧、医疗安全及防范、院内感染等相关知识，了解到了以后在工作中会遇到的常见问题以及解决的办法。要融入集体，要先了解这个集体的文化。今天的规模是几代医人的努力，今天我们能有机会在这样的医院工作是一个难得的机会，需要释放激情与创新，坚持走救死扶伤的道路。我们作为新职工加入，力争起添砖加瓦的作用，为医院发展作更大的努力。

在培训中，医院领导要求我们对待工作要勤奋、对待组织要敬业、对待上级要诚信、对待自己要自信。剖析得非常透彻，发人深醒，不由地想起大学老师对我说的：作为医生，一定要手勤、口勤、眼勤、脑勤，要有细心、爱心、耐心、责任

心、忠心，这样才能提高自己的水平，更好得服务于病人。做任何事要做得最好非常难，但我们要力求做得更好。在今后的从医路上，我们要以优秀员工，的标准严格要求自己，多为三院尽一份力，成为一位当之无愧的医务人员。没有规矩，不成方圆，规章制度与规程，规范我们的行为，促进人员的管理。通过各部门领导对各自部门规章制度、工作程序的介绍，让我们了解了工作中各部门的操作程序，为以后的相关工作提供了执行依据，为临床工作带来便利。医生工作职责为我们明确了工作内容与责任，有利于提高我们的责任心，做好各自的本职工作，临床工作中各项基本操作要求的学习，有利于我们进一步提高操作通过为次岗前培训，我还认识到在医院医护人员与患者及家属关系融洽，将有利于医嘱、护嘱的执行，达到更好的治疗效果。建立良好的工作与人际关系对我们个人专业素质的提高和服务质量，服务意识的提高有重要意义。作为一名医务人员做到微笑是最基本的，‘微笑可以给病人带来温暖、安慰和希望；同时医务人员还应对病人予以宽容，做到将心比心，设身处地的为人着想，要好好用所学去实践，真心地关心他人，这样才能做一个受欢迎的人，才能更好的融入社会这个大家庭。

另外，目前医患关系形势紧张，要当好医生，在现在的医疗环境中，首先要学会保护自己，医患关系课的培训为我们提高防范意识，谨慎规范，依法行医作了提醒，医患关系处理程序的学习为我们以后发生医疗纠纷提供处理方式，为正确处理发生的医疗纠纷作出铺垫。同时我们还培训了临床基本四大穿刺，院前急救，对我们来说是必须的，也是我们必须掌握最基本的临床操作和急救技能，老师为我们亲自演示，使我们受益匪浅，但它又是绝对不足的，我们还要不断地练习，不断地学习更高级的急救技能，这样我们才能救到更多的患者。

这次的培训虽然短暂，但我所受的启迪和教育对我以后的发展起到了不可估量的作用。这次培训不仅使我在短时间内了解到了医院的有关信息和服务技能，更重要的是向我传递了

一种信息，即学习是进步的源泉，文化的根基。岗前培训只是入院学习的开始，接下来的工作培训将是一个不断的长期学习过程。我将以人民医院主人翁的姿态积极投身到医疗卫生工作中，不断学习实践，不断提高自己！