# 农资配送工作总结范文(通用26篇)

来源：网络 作者：浅语风铃 更新时间：2024-06-24

*农资配送工作总结范文1我自\_\_年3月2日入职公司，履行业务员的职责和义务，在您的正确领导下积极开展各项业务工作，至今已有一年。通过一年来的努力，我共完成销售量8846吨，实现平均吨钢利润60元/吨，月平均销售量885吨，利润总额53\_\_60...*

**农资配送工作总结范文1**

我自\_\_年3月2日入职公司，履行业务员的职责和义务，在您的正确领导下积极开展各项业务工作，至今已有一年。通过一年来的努力，我共完成销售量8846吨，实现平均吨钢利润60元/吨，月平均销售量885吨，利润总额53\_\_60元。除东莞裕丰货款尚有130万元未能收回之外，其他货款均已安全回笼。根椐一年来的工作实践、经验和教训，秉承实事求是的原则，我对个人工作作如下总结：

一、两个感谢

首先要感谢的是您对我个人的信任，在工作上给予我的支持。在采购、销售、回款过程中，您给予我独自操作的最宽松的环境。使我以前的工作经验和销售方式得以很好的应用，这让我在整个操作过程中深感欣慰、倍受鼓舞。

其次是感谢您把我当成您的朋友，以及在工作和生活上对我的关心照顾。在工作遇到困难而我的思路又不对的时候，您会与我进行良好的沟通，纠正我的思路，使我的业务工作能顺利的进行下去。当我们对某件事情的处理上执不同看法时，您很少以的身份将事情压下，而是通过讲一些道理让我明白，我的决定并不正确，从而使我放弃固执的想法，减少了我许多的工作失误。相反的是，我曾对您心存的诸多误解，如今令我感到万分羞愧。

二、几点不足

首先是为人的不足。

1、最应该反省的是我急躁的脾气和固执的性格。这让我在工作中经常冲动、发火，对同事说些不尊重的话和做出一些不尊重之事。与一些同事之间产生很多矛盾和磨擦，给自身的工作带来许多麻烦。学会尊重、宽容别人才能得到别人的尊重和宽容。如今我明白了一个道理，脾气是可以控制的，而性格是可以改变的。在今后的工作和生活中不断提升自身的修养，冷静平和的对待已经发生的事情，尽可能的做到己所不欲勿施于人。

2、心态极不稳定。在工作比较顺利、达到个人短时间内的预期目标的时候，我的心态出现较大程度的失衡。在\_\_年7、8、9月，由于市场的因素和某些客户的预谋，而让我在工作上暂时取得的一点点业绩，令我沾沾自喜。自以为是的认为，自己做得如何如何优异，产生异常的优越感。到10月份客户开始拖款，而且问题越来越严重时，我的心态同样出现较大程度的失衡。当时满心里想的全是事情的严重性和后果的不确定性。令我思维混乱，不能正常工作和休息，整个人显得十分颓废。患得患失的心态从高到低，令我的承受能力几乎达到极限。不能平心静气的对待问题这是我为人心态的不足。放下得失，平淡的对待事情发展的经过，享受成败的人生经历，将眼光放得更长远一些，将目标定得更高一些，这也许是在今后的工作中调整自我心态的一剂良药。

二是做事的不足。

1、对目前所掌握的客户资料及对其以前的了解依赖性太强，对其目前的生产及资金状况调查不够，风险意识不强。常常是未经现场考察便想对新客户赊销。这样的做法给公司带来极大的资金风险。对客户了解得不彻底，仅仅是对其规模、产能、生产是否正常作一个基本的了解，并没有通过对客户进行细致的观察，也没有对其信用度、供应渠道、销售渠道、融资渠道作进一步的了解。常常是在完成销售以后才考虑客户是否存在资金风险的问题。这方面，在今后的工作中，应该做的是，没做实地考察绝不赊销，没有足够的了解绝不放量，新客户一律先款后货或者货到立即付款，绝不因为利润较高而放弃正常操作原则。

2、对包括供应商和终端客户在内的新客户的开发力度不够，对已经做开的客户依赖性太强。由于炒货这种操作模式对销售而言存在较大的局限性，所以花更多的时间和精力不断寻找货源和能适应炒货的客户才是炒货业务开展和提高业绩的根本之路，而且会是一个长期的过程。对老客户依赖性太强的直接后果就是希望对其放量至无限大，以增大资金回笼风险作为代价提高业绩，把正常的业务来往变成了赌客户无资金风险的个人行为。这样的做法一但出现问题，后果将十分严重。赊销本身就存在风险，而把风险控制在最小的范围之内，把资金安全永远放在首位才是工作的重中之重。

3、对客户心态的判断不够。对已经合作一段时间的供应商和客户，我会轻信他们。从供应商报价和客户反馈得到的市场信息，大多数情况下我是听之信之，极少持怀疑态度，没有作进一步的分析和判断。这样做的后果会由于信息的不准确导致公司对市场的判断可能出现偏差，在操作中可能导致严重失误。也会出现采购价较高而销售价格偏低的情况。这都会造成公司一定程度的损失。

4、在工作中我很少动脑筋思考问题，即使思考了也不够细致，思维方式比较单一。很多时候我都是按程序做事，根据领导的交待办事。极少动脑琢磨客户，琢磨市场，琢磨导致问题发生的根本原因。总觉得没什么好思考的。而思维方式因为没有经过对事情周密、细致的思考和全面的分析，从而变得比较单一。作为一个业务员，必须考虑很多东西，以清晰的思路，思考事情的每一个细节，才能正确判断客户的真实情况。

三、工作失误

20\_\_年我在工作中出现的最严重的失误，是东莞裕丰拖欠货款事件。以接近100元/吨的利润作为销售目的，以20万元的保证金作为回笼货款和滞纳金的保障。看似万无一失，却隐含了造成严重后果的多个失误。

失误一：在8月份的销售中，我对东莞裕丰的销售量达到操作以来的，货款也像前几个月一样，虽然有拖延，但拖延的时间并不长，而且也按合同支付了利息，这让我感觉得其经营状况并没有太大问题。由于去东莞的路程较远，为了节约费用，我并没有常经去实地考察了解其生产经营状况。疏于对客户进行经常性的实地了解。这是导致后来在9月份对其放量和从10月份开始严重拖延的首要原因，同时也是我作为一个业务员的重大失职。

失误二：东莞裕丰作为一个月生产能力只有20\_\_多吨的厂，仅凭二十万违约保证金便给其放量7车计560吨货，货款达到250万元。这是种极不正常的操作模式，潜伏了巨大的资金安全隐患。仅凭着自己对客户信用和资金实力的猜测和估计，远不足以成为放量的依据。在其经常拖延支付货款时，我没有对其供应渠道进行调查摸底和了解其外欠货款的情况下，赊销250万元，这是一个工作上的重大过失。从某种意义上可以说是一种对公司资金安全不负责的表现。

失误三：当东莞裕丰拖欠货款的时间越来越长而每次的还款金额越来越小时，我仍寄希望于客户的承诺和信用。并没有通过有效的法律途径来追付欠款。直到发现客户已经停产，上门追付货款的人越来越多时才向法院提起诉讼。在把握主动性的时间上往后延迟了至少两个月时间。这是单方面一味的相信客户，简单对客户寄于希望，在其多次的违背承诺时，表现出无计可施和软弱。没有把握主动权及时采取有效的法律措施，这是遇到问题时，处理过程中的重大失误。在今后的工作中，遇到问题时应该作出最快的反映，想出最有效的解决办法，采取相应的有效措施解决问题。而不能太多的顾及合作关系等因素，而耽误把握主动的时机。

四、工作业绩

我对业务这项职业充满热爱，我努力尝试认真的做好每单业务，跟好操作过程中的每个环节，提高每个月的销售量和利润。可在总结序言中所述的个人业绩令我本人感到汗颜。在入职伊始，我对个人业绩的预计值是月平均销售量在1500吨到20\_\_吨之间，月平均利润达到8万元至10万元。但我只完成了自我预计最底值的60%。实际状况和预期目标的较大差距令我本人感到挫败。

回顾一年来的实际工作情况，出现这种结果的主要原因有三点：首先是想当然的对个人销售能力的估计过高，自我期望值过高，在制定目标之初，没有更多综合考虑其他包括炒货的操作局限性、市场变化、资源状况等方面的因素。其次是销售手段单一，凭借以往的销售经验和操作方式进行采购和销售，销售量和利润一直得不到提高。再次就是个人主观上没有花更多的精力开拓新客户和新资源，使整个销售工作总在一个圈子里转圈，没有找到更好的销售出路。最后是思路太狭窄，打不开更多更好的思路，业务过程极为平淡单一，感觉有力没法使、没处使。

综上所述，我在\_\_年的工作业绩微不足道，相反的是，出现的一些重大失误、失职和存在许多严重和必须重视的问题令我反思深省。有许多不足之处需要改正、加强和完善。相信通过这一年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过一段时间的反思反省之后，在\_\_年甚至更长一段时间里，能让我在各方面有一个新的进步和提高，从而把工作做到更好更细更完善。

**农资配送工作总结范文2**

为认真贯彻落实中央农村工作会议精神，深入开展以农资为重点的执法打假工作，加大解决“三农”问题的工作力度，进一步整顿和规范农资市场经济秩序，确实保护广大农民群众的切身利益，根据xx〔20xx〕4号文件[转发《关于20xx年深入开展农资打假工作文件》的通知]精神，我局近期对我县农资市场进行了执法打假检查工作，现就此次工作作如下总结：

>一、统一部署、“查农资保春耕”

县局根据《通知》精神，进一步提高认识，加强领导，把农资打假工作作为当前工作的重点，在20xx年工作的基础上，抓农时，在春耕前，开展“查农资保春耕”、“农资打假下乡”活动。加大执法力度，在“农资打假下乡”，狠抓查办假冒伪劣农资坑农害农的事件，严厉打击制假违法活动。因地制宜，充分利时机对农资打假活动进行重点宣传，普及打假知识，提高农民群众维权意识。

>二、提高认识、加强领导

在接到通知的同时，县局领导高度重视，迅速组织人力对我县县城以及xx乡、xx乡、xx乡进行了专项的农资执法打假行动，根据通知精神建立起了企业“黑名单”制度。根据《通知》要求，迅速建立本县辖区内农资和农机生产企业“黑名单”数据库，对所查到符合该标准的生产企业和窝点，一律列入“黑名单”，对列入“黑名单”的企业建立巡查制度，并且通过各种新闻媒体，定期向社会公布，加强舆论监督，防止反弹。同时加强与新闻单位密切合作，积极组织对“农资打假下乡”和查办大案要案、标本兼治措施等方面的宣传报道，努力营造有利于农资专项打假工作环境的舆论氛围。

此次农资专项打假工作，我局共出动了3车次、12人次，检查了4个销售农资的销售点，通过检查我县无一家农资料生产企业，只有隶属农业局的几个销售点，在此次专项检查中我们重点对地膜、复合肥料、农药等进行检查，在检查过程中没有发现假冒伪劣农资，今后我们将一如既往的加大对农资的日常监督检查工作，认真贯彻落实中央农村工作会议精神，深入开展以农资为重点的执法打假工作，加大解决“三农”问题的工作力度，进一步整顿和规范农资市场经济秩序，确实保护广大农民群众的切身利益。农资工作总结 篇9

为确保今年的春耕、备耕农资产品的质量，充分发挥质监部门的职能，根据省局件精神，组织执法人员开展以农用化肥为重点，以区域性整治为主要任务的农资专项打假活动，取得一定成效。到目前为共出动执法人员136人次，检查25个镇（办事处）化肥经销企业45家，查处各类案件32起，其中，立案5起，罚款到位近万元：

>一、加强领导、周密部署

农资打假是质监部门执法打假工作的一项重要内容，直接联系到农民切身利益，为进一步做好地区农资打假工作，我局领导多次召开会议，分析研究本次打假工作的重点和实施步骤，结合地区实际制定了农资打假实施方案，确定了工作目标、重点及各阶段打假工作任务，精心组织开展农资产品专项打假活动，突出以化肥产品打假为重点，狠抓源头，落实责任，建立长效工作机制，查处化肥产品质量违法案件，切实将农资打假工作落实到实处。

>二、深入开展\_农资打假下乡\_活动

根据省局《关于20xx年深入开展农资产品专项执法打假工作的通知》的要求，今年4月份，我局对全地区农资市场进行了一次日常监督检查，本次共抽取化肥样品16个批次，其中合格11个批次，合格率为，查获不合格化肥5个批次，货值近万元。同时继续深入组织开展了\_进千村、入千户、抽千样\_的农资打假下乡活动，将查办坑农害农大案要案、集中整治区域性生产劣质农资产品等任务落到实处。为确保打假效果、积极引导农民购买放心农资，我局联合市农业局深入开展\_农资产品下乡进村\_活动，开展了形式多样的\_农资打假下乡\_活动。一是现场设立了投诉举报和咨询台，()接受农资生产销售违法行为投诉举报，解答了农民存在的疑难问题，共接受咨询300余人次；二是发放了宣传资料，设立了宣传展板，宣传选购、识假辨假与依法维权等知识，共发放宣传资料800多份。

本次农资专项执法打假活动虽然取得一定成效，但从执法检查情况看，我市的农用化肥产品质量仍然存在诸多质量安全，其主要表现为：化肥主要存在的问题集中在养分含量不够；外包装标识不符合有关规定，标注不规范，未标注生产许可证；由于受今年农资价格波动、市场竞争激烈因素的影响，一些不法经销企业存在销售有效含量不足的化肥，等等。在今后的农资产品监督检查中，我局本着从源头抓质量的原则，严格清查市场调入关口，采取明查暗访、随机抽样调查等形式，查明摸清各种农资的进货渠道，实行长期监控，从源头上卡住假冒伪劣农资的流入，切实加大源头整治力度，坚决打击坑农害农行为，净化本地区农资市场。

**农资配送工作总结范文3**

为切实保护农民群众的利益，确保三农经济快速稳定发展和推进新农村建设。今年以来，我市各级工商机关认真开展肥料农药市场监管工作,严厉打击制售假冒伪劣农资和严重坑害农民利益的违法违规行为，进一步加强肥料农资商品质量监测和完善肥料农资市场监管，保障了农业生产的顺利进行和农民利益。现将我局肥料农药市场监管工作汇报如下：

>一、加强领导，高度重视，职责到位

切实加强肥料农药市场监管工作的领导，我市各级工商部门都高度重视，将肥料农药监管和农民群众利益摆到了重要高度；大力加强肥料农药市场监管，认真履行职责，加大对不合格和劣质肥料农资产品的查处和抽检力度，严厉打击不合格肥料农资和其它扰乱市场秩序、侵害农民利益的不法行为，坚决把不合格肥料农资产品清除出农资市场，切实维护好和实现好广大农民群众的根本利益。

>二、完善肥料农药市场监管，实行五严措施

五严。一是严格农资经营户备案制。凡从事农资经营的，必须到工商部门登记备案，以便跟踪服务和监督管理。二是严格留样备查制。解决时间跨度长，实物取证难、农民投诉难等问题，变事后查处为事先防范。三是严格落实两帐两票一卡一书责任制。与经营户签订责任书，督促其建立健全两帐两票一卡一书。四是严格四定监管责任制（即定人、定岗、定片区、定责任）。五是严查八种违法行为。严查生产、销售甲胺磷、对硫磷、久效磷、磷胺等国家禁用的高毒农药行为；严查生产、销售未经国家有关部门审定或批准生产、销售农资商品行为；严查生产、销售掺杂使假、以次充好等假冒伪劣农资商品行为；严查虚假标识、标识不清、商标侵权行为；严查利用对产地、质量、商标虚假标示等手段，冒充进口化肥行为；严查制作、发布种子、化肥、农药和农机具等虚假农资广告行为；严查利用境外虚假登记的企业名称，以委托加工、授权使用、监制等名义加工生产傍名牌产品行为；严查农资经营中的商业贿赂行为。

龙马潭区工商局依据国家总局第45号令《农业生产资料市场监督管理办法》的要求，结合当地实际，制定了《农业生产资料市场监督管理实施方案》。

由于领导重视、方案周密、措施有力，全区农资监管工作取得了成效。

**农资配送工作总结范文4**

根据XX年2月28日全国农资打假专项治理行动电视电话会议精神和云南省农业厅《关于印发XX年云南省农资打假专项治理行动实施方案的通知》要求，\*\*州农资打假领导组及时研究部署，制定了《\*\*州XX年农业执法工作意见》和《\*\*州XX年农资打假工作方案》，以州农字〔XX〕4号文下发各县（市）农业局、畜牧局和州级各相关部门。各县市结合当地实际，相应制定了各县市《XX年农资打假专项治理方案》。有领导分管，职能部门具体抓落实。领导组成员单位各司其职，按照各自职能和上级部门的部署开展了积极有效的工作。各县市加大了市场监管，加强了对农资经营单位的宣传教育，依法建立起了依法经营、诚信经营的责任制。经过全州各级各成员单位的共同努力，农资市场秩序持续好转。通过开展集中专项整治，取得较好成效。XX年全州共出动执法人员11824人次，印发宣传资料万份，挽回经济损失万元，查获产品数量166601公斤、2516台件，货值万元，检查企业5808个，整顿市场2453个/次，受理举报（投诉）案件8件，立案查处95件，查处结案75件。

一、认真组织开展了放心农资下乡进村宣传周活动。根据省农业厅《转发农业部办公厅关于开展XX年放心农资下乡进村宣传周活动文件的通知》（云农办市〔XX〕7号）精神，\*\*州农业局及时研究，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3月2329日认真组织开展了XX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，发放宣传资料万份，举办现场咨询培训418场次，接待咨询群众万人次，受理投拆举报4人次，案件回访5件，收看电视专题人数万人次，展销农资产品数量达万公斤,245台件,价值万元。

二、结合农业生产时节，对农资市场进行了重点检查。 结合农业生产时节，州农资打假协调领导组办公室于XX年5月13日和XX年10月24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，对宾川、祥云、巍山县、弥渡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，检查组分别对祥云县祥城镇，宾川县金牛镇、州城镇，巍山县南诏镇，弥渡县弥城镇和寅街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，即威海韩孚生化农药有限公司的兰博80%，18包，山东汉克农药有限公司生产的早疫晚疫44包，山东松冈3%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；在弥渡县寅街镇供销社景泉农资经营部有安徽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。

肥料主要对祥云、宾川、弥渡、巍山四县较大的农资批发市场进行检查，共涉及洋丰、欢乐谷、三宁、施丰源、海德曼、云叶、腾升、金沙江、古驿、彩云龙、沃夫特、大地、年胜、硝酸钾肥、艳阳天、金沂蒙、路先锋、黄金元素、龙虎、云丰、好又快、菜多收、大富、元丰、多利民、三叶环、施丰源、山花等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。

**农资配送工作总结范文5**

为认真贯彻落实中央农村工作会议精神，深入开展以农资为重点的执法打假工作，加大解决“三农”问题的工作力度，进一步整顿和规范农资市场经济秩序，确实保护广大农民群众的切身利益，根据x质监局发〔20xx〕x号文件[转发《关于20xx年深入开展农资打假工作文件》的通知]精神，我局近期对我县农资市场进行了执法打假检查工作，现就此次工作作如下总结：

>一、统一部署、“查农资保春耕”

县局根据《通知》精神，进一步提高认识，加强领导，把农资打假工作作为当前工作的重点，在20xx年工作的基础上，抓农时，在春耕前，开展“查农资保春耕”、“农资打假下乡”活动。加大执法力度，在“农资打假下乡”，狠抓查办假冒伪劣农资坑农害农的事件，严厉打击制假违法活动。因地制宜，充分利时机对农资打假活动进行重点宣传，普及打假知识，提高农民群众维权意识。

>二、提高认识、加强领导

在接到通知的同时，县局领导高度重视，迅速组织人力对我县县城xx以及xx乡、xx乡、xx乡进行了专项的农资执法打假行动，根据通知精神建立起了企业“黑名单”制度。根据《通知》要求，迅速建立本县辖区内农资和农机生产企业“黑名单”数据库，对所查到符合该标准的生产企业和窝点，一律列入“黑名单”，对列入“黑名单”的企业建立巡查制度，并且通过各种新闻媒体，定期向社会公布，加强舆论监督，防止反弹。同时加强与新闻单位密切合作，积极组织对“农资打假下乡”和查办大案要案、标本兼治措施等方面的宣传报道，努力营造有利于农资专项打假工作环境的舆论氛围。

此次农资专项打假工作，我局共出动了执法车辆3车次、执法人员12人次，检查了4个销售农资的销售点，通过检查我县无一家农资料生产企业，只有隶属农业局的几个销售点，在此次专项检查中我们重点对地膜、复合肥料、农药等进行检查，在检查过程中没有发现假冒伪劣农资，今后我们将一如既往的加大对农资的日常监督检查工作，认真贯彻落实中央农村工作会议精神，深入开展以农资为重点的执法打假工作，加大解决“三农”问题的工作力度，进一步整顿和规范农资市场经济秩序，确实保护广大农民群众的切身利益。

**农资配送工作总结范文6**

>一、领导重视，行动迅速。

我局领导高度重视农资专项打假工作，分管领导亲自抓，迅速研究，及时召开全市质监系统农资打假工作会，传达和学习国家、省、市关于农资打假相关文件精神，就组织领导、宣传动员、阶段分工和信息报送等工作进行了部署和强调，要求全市质监系统进一步提高对农资打假专项工作重要性的认识，切实增强责任感和使命感，把专项打假工作抓实、抓好，抓出成效。同时结合\*\*市实际印发了《\*\*省\*\*质量技术监督局关于20xx年深入开展农资专项打假工作的通知》，要求各县区质监局明确农资专项打假任务，落实工作责任，突出重点，进一步细化和完善工作方案，确保专项打假行动取得实效

>二、周密部署、内容丰富

我局制定了《\*\*质监局“农资打假下乡”活动实施方案》，并召集各区县局分管领导对宣传周活动进行了安排部署，分成7个“农资打假下乡”宣传行动组深入各乡镇开展农资打假下乡宣传活动。

（一）组织“进千村、入千户、抽千样”检测活动。“农资打假下乡”共进村120个，入户436个，深入农资销售商店及农户家中，抽取农资样品并免费检测共140个，检测合格率为66%。

（二）开展现场咨询、现场受理举报投诉活动。3月13日为我市“农资打假下乡”集中宣传日，7个宣传行动组分别在7个区县乡镇开展了现场咨询、现场受理举报投诉活动，并邀请了当地农技站及化肥企业人员共同参与，向农民群众宣传如何辨别真假化肥、如何选购农膜及农机产品、如何选购农药等基础知识。共发放宣传资料10747份，受理农民咨询共1449人次，受理农民举报投诉案件13起。

（三）召开生产企业座谈会。3月6日我局召集全市农肥生产企业负责人和各区县局分管执法工作领导对如何确保我市农资产品质量进行了座谈。欧局长在座谈会上指出：农资产品质量涉及广大农民群众的根本利益，希望我市农资产品生产企业要有做“良心农资”的理念，切实增强产品质量责任意识和法制观念；全市质监部门要充分认清肩负的责任，切实依法履行监管职责，并把监管和服务有机结合起来。

（四）严厉打击制售假冒伪劣农资等坑农害农违法行为。自农资专项打假行动以来，我市质监系统统一部署，对有过质量违法行为的企业重点检查、反复检查，共出动执法人员832人次，出动执法车辆205台次，检查农资生产企业11个，查办农资案件44起，查获假冒伪劣化肥共104吨，查获假冒伪劣农资货值共18万元，为农民挽回经济损失11。4万元。

（五）加大宣传力度，提高宣传效果。今年农资打假专项行动中，我局主动邀请新闻媒体参与，深入活动现场，重点对“农资打假下乡”、查办大案要案、标本兼治措施及12365打假投诉举报咨询台维护农民利益等为农民群众排忧解难办实事等方面进行宣传和报道，营造了有利于农资专项打假工作环境的舆论氛围。同时通过新闻媒体进行社会监督，更有利于防止坑农害农事件发生。

>三、取得的成效和不足。

通过三个月的农资打假专项行动，提高了广大农民群众质量法制意识和识假辨假的能力，严厉打击了制售假冒伪劣农资坑农害农违法行为，查处了一批不合格的农资产品，\*\*市农资生产企业的责任意识得到了普遍提高，我市农资生产经营秩序有了进一步的好转，得到了广大农民群众的一致好评。当然，此次活动仍有不少需要提高和改进的地方，如检查涉及到的区域还不够宽，涉及到的农资种类还不够多等。在接下来的工作中，我们将继续深入开展农资专项打假工作，变专项行动为常态监管，不断增添措施，抓好生产源头，确保农资安全。

**农资配送工作总结范文7**

农资打假工作总结农资打假工作总结

\*\*州20\_年农资打假工作总结

根据20\_年2月28日全国农资打假专项治理行动电视电话会议精神和云南省农业厅《关于印发20\_年云南省农资打假专项治理行动实施方案的通知》要求，\*\*州农资打假领导组及时研究部署，制定了《\*\*州20\_年农业执法工作意见》和《\*\*州20\_年农资打假工作方案》，以州农字„20\_‟4号文下发各县（市）农业局、畜牧局和州级各相关部门。各县市结合当地实际，相应制定了各县市《20\_年农资打假专项治理方案》。有领导分管，职能部门具体抓落实。领导组成员单位各司其职，按照各自职能和上级部门的部署开展了积极有效的工作。各县市加大了市场监管，加强了对农资经营单位的宣传教育，依法建立起了依法经营、诚信经营的责任制。经过全州各级各成员单位的共同努力，农资市场秩序持续好转。通过开展集中专项整治，取得较好成效。20\_年全州共出动执法人员11824人次，印发宣传资料万份，挽回经济损失万元，查获产品数量166601公斤、2516台件，货值万元，检查企业5808个，整顿市场2453个/次，受理举报（投诉）案件8件，立案查处95件，查处结案75件。

一、认真组织开展了“放心农资下乡进村宣传周”活动。

1 / 7 根据省农业厅《转发农业部办公厅关于开展20\_年“放心农资下乡进村宣传周”活动文件的通知》（云农办市„20\_‟7号）精神，\*\*州农业局及时研究，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3月23—29日认真组织开展了20\_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，发放宣传资料万份，举办现场咨询培训418场次，接待咨询群众万人次，受理投拆举报4人次，案件回访5件，收看“”电视专题人数万人次，展销农资产品数量达万公斤,245台件,价值万元。

二、结合农业生产时节，对农资市场进行了重点检查。

结合农业生产时节，州农资打假协调领导组办公室于 20\_年5月13日和20\_年10月24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，对宾川、祥云、巍山县、弥渡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，检查组分别对祥云县祥城镇，宾川县金牛镇、州城镇，巍山县南诏镇，弥渡县弥城镇和寅街镇农资市场进行现场检查。

2 / 7 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，即威海韩孚生化农药有限公司的兰博80%，18包，山东汉克农药有限公司生产的早疫晚疫44包，山东松冈3%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；在弥渡县寅街镇供销社景泉农资经营部有安徽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。

肥料主要对祥云、宾川、弥渡、巍山四县较大的农资批发市场进行检查，共涉及洋丰、欢乐谷、三宁、施丰源、海德曼、云叶、腾升、金沙江、古驿、彩云龙、沃夫特、大地、年胜、硝酸钾肥、艳阳天、金沂蒙、路先锋、黄金元素、龙虎、云丰、好又快、菜多收、大富、元丰、多利民、三叶环、3 / 7 施丰源、山花等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：常州常发柴油发动机、新天力微耕机、重庆联龙水泵，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

小件农机产品的三包服务进行兑现。

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，主要有通威、骆驼、唐人神、正大、亿信、西南、黄龙山等品牌，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

4 / 7 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。巍山县在一饲料经营户中查出未作处理的过期预混料7袋，已由巍山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。

三、开展肥料市场专项检查整顿工作。

我局收到《云南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。金元有机肥（绿溪牌），登记证号云农肥（20\_）临字179号，云南通海金元有机肥有限公司出品，无生产许可证号。复混肥料（仁恒牌），生产许可证号xk13-206-01948，楚雄仁恒化肥有限公司出品，无登记证号。混合磷肥（大发

5 / 7 牌云南昆阳），晋宁林海磷化工有限公司出品，无生产许可证号和登记证号。尿素（cai shen牌），执行标准gb2440-20\_，粒度范围，总氮（n）＞%，贡州兴化化工有限责任公司出品，无生产许可证号和登记证号。中量元素肥（玉米专用肥），硫（s）10镁（mg）2钙（ca）13，总含量＞25%，备案编号：云南q630-20\_南华福丰肥业有限公司出品，无生产许可证号和登记证号。在检查中，对经营上述产品的经营户作了相应的处罚。四、下一步工作打算

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。

6 / 7 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。二00八年十二月十日

7 / 7

**农资配送工作总结范文8**

根据会议安排，现在我就农资公司20xx年度工作承诺：20xx年，我农资公司以优化物资配送方式为手段，以服务三农为宗旨，以促进增收为目标，明确思路，加强为民农服务，提升为农服务的功能，具体工作目标如下：

一、服务农业，打好生产物资储备战

为组织好全县春季、秋冬季农业生产资料供应工作，千方百计筹措资金和引进化肥资源,积极组织储备,充实库存。20xx年计划调进各种化肥7000吨，其中：氮肥3000吨，磷肥1000吨、复合肥2024吨;农药1000公斤，农膜2024公斤。有力地支持和服务了全县“三农”工作，为全县粮食增产、农业增效、农民增收和农村经济发展作出贡献。

二、抓好信访，确保企业改制稳步推进

农资公司企业改制职工安置方案计划在7月前完成，清产核资、资产评估、财务审计、企业规划、土地报批等工作在3月前完成。把维稳工作放到十分重要议事日程上来抓，认真做好职工来访和化解矛盾工作。把问题解决在基层和萌芽状态。

农资公司片区综合楼、商住楼建设10月前完成并投入使用，农资公司百事乐购物广场和购物中心5月要投入运营，农资配送中心和日用消费品配送中心项目3月动工。

四、完成工业园区建设一个农资配送中心建设任务。

五、完成农资综合楼建设任务。

六、完成三个以上的企业的改制工作。

现在，我代表农资公司向供销社作如下承诺：

以上各项工作将在年底前全面完成，如我工作不力，影响全县工作大局有序有效推进的，愿意接受供销社的问责，接受供销社的责任处理，因此，我一定要加强学习，不断提高自身工作水平和解决实际问题的能力，与时俱进，开拓创新。切实强化效能，与本部门实际相结合，卓有成效地开展工作，讲实话、办实事、求实效，努力完成以上工作任务。

**农资配送工作总结范文9**

>一、与基层供销社合作经营，大力发展农资连锁经营

20xx年度依据“统一形象、统一核算、统一管理、统一配送、统一质量、统一价格”的“六统一”标准，建成了郭里集、周营、阴平等3家农资直营门店。门店规范统一使用“中国供销合作社”标识，由集团公司统一核算，贵诚农资公司对配送、质量、价格统一管理。直营店营业用房面积达100-200平米。店内农资商品分类整齐摆放，明码标价，并建立了销售档案；对农户推广会员卡制度，跟踪服务，今年元旦公司定做了一批挂历，对持有公司会员卡的农户进行挂历亲情宣传，把农户迅速培养成贵诚的忠实客户。\*\*年建设加盟店42家，其中乡（镇）级加盟店6家，村级36家；乡（镇）级加盟店最小面积100平方米，最大达300平米；村级家门店最小60平方米，最大200平方米。

>二、开展农技服务，推广配方肥的生产使用

\*\*年，公司充分发挥贵诚农化中心的为农服务的职能，广泛开展侧土配方。中心测土面积在20xx年的基础上，又扩展了榴园、金寺、税郭三个乡镇，326家农户，扩大侧土配方施肥面积2700亩。测土配方品种由小麦、玉米扩大到果树、蔬菜。

>三、发挥集团优势，推进农资物流配送中心建设

\*\*年底公司在“枣庄贵诚农资有限公司台儿庄分公司”的基础上，改组筹建“枣庄贵诚台儿庄农资有限公司”，其股本结构为：枣庄贵诚农资有限公司占52% , 台儿庄区供销社占20%，泥沟、马兰、邳庄三家基层供销社占18%（各占6%），经营者占10%。

20xx年，公司在市社、集团公司的重视支持下，先后完成了供销社改革发展资金项目、服务业引导资金项目、农资经营服务体系建设项目、农资经营与服务体系建设项目和农化服务中心项目等五个项目的实施和资金申请。目前已到位资金70万元。

\*\*年，公司还主动应对金融风暴带给我们的不利影响，对贵化公司违反合约造成损失的案件进行了诉讼，并配合法院等部门及时冻结了该公司300余万元的账面存款。现在一审胜诉，已进入二审程序。

>五、20xx年工作重点

**农资配送工作总结范文10**

根据黄农牧【20xx】19号《黄南州关于转发青海省农牧厅关于开展农资打假工作的通知》的文件精神，我站结合春播农资供应工作，开展了农资打假工作，现将有关工作总结如下：

>一、严格自身监管

近年来我站一直负责我县春播期间的农资供应工作，主要供应农作物种子及化肥，为确保春播期间农资供应质量，我站一直以来严把农资进货、收购质量关，决不进来路不明或无正规手续的农产品，由于措施到位，近年来我站没有出现过因农资质量问题引起的纠纷。

>二、积极开展农资打假活动

为确保农牧群众购买到放心的农资产品，在春播期间，我站联合县工商局、州县农业技术推广中心及相关质监部门，在我县开展了农资市场打假、治理专项行动，由于我县农作物种子品种单一、种植面积小，群众种子来源多半属于各乡镇间的串换，再有一小部分为我站供应，因此未在打假行动中发现有假劣农作物种子的销售行为。

>三、发现的问题及建议

根据群众反映及春播农资供应期间的一些问题，现将我县农资供应工作中存在的一些突出问题做以下分析，仅供参考。

1、农资质量市场监管不到位。

随着市场改革的深化，农资市场逐步形成了国营、集体、个体多渠道经营的局面。由于农资经营者数量太多（我县主要为化肥经营者），造成农资市场管理难度增大。特别是近几年，随着市场逐步放开，集体和个体经销商发展迅猛，而且还有大量无证经营者。这些经销者，商品进货渠道复杂，销售随意性，无票无据，经营行为极不规范，一些过期，失效的农资产品，甚至假冒产品常常通过各种渠道流入市场，在农药、化肥等品种中时有发生。

2、农民自身维权意识不强。一些农民消费者图便宜或省事，购买农资缺乏科学指导，存在盲目性，对新品种的种植方式及产量缺乏足够了解，没有弄清使用方法、适用范围或禁用事项，仅凭经验使用，以致给生产生活造成损失。几点建议

1、进一步加强市场监管，规范农资经营秩序。强化农资市场的整治工作，要突出对化肥、农药、籽种的监管，杜绝假冒伪劣农流入市场，严厉打击哄抬物价，牟取暴利等价格违法行为。建立健全价格、质量投诉举报处理机制。

2、深化服务，加强农业科技普及。

涉农部门应深化服务，组织农技人员向农民传授科学配方施肥、配方用药和识别真假化肥、过期农药的能力，维护农民利益;加大对农业科技、市场行情信息的推广和提供，不断提高农业增产新技术，增强农民的致富本领。

**农资配送工作总结范文11**

在这10个月多的时间里有失败，也有成功，遗憾的是;欣慰的是;自身业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我提供了那么好的工作条件和生活环境，有那么好的，有经验的老板给我指导，带着我前进;他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前

从2月开始进入公司，不知不觉中，一年的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的业务员，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。业绩没什么突出，以下是一年的工作业务明细：

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，如何在淡旺季里的时间安排以及产品有那些，当然这点是远远不够的，应该不断的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我虽有过虚度，有过浪费上班时间，但对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，、我要改正这种心态，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受。

不断总结和改进，提高素质。 自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个合格业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力;这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。我要像个真正的男人一样去战斗，超越自己。我对自己说。

**农资配送工作总结范文12**

各位领导、各位朋友们：

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！

今天，借这个盛会，德诺将一如既往，坦诚地与大家一起回顾过去一年的成绩与不足，探讨我们共同遇到过的问题，也诚望大家能借今天的盛会，畅所欲言，为德诺更好地发展献言献策。下面，我将德诺农资20\_年工作成绩、销售情况、存在问题、品牌管理以及20\_年工作计划汇报如下：

一、工作成绩及销售情况

1、从供货方面来说，20\_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。

2、除了审计局的领导、同事以及其他职能部门的支持以外，还有许多结缘德诺的朋友，都给了德诺最真诚的帮助。比如，部官的仝亮，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。

3、今年，很多零售商朋友都尽自己的能力对德诺农资的工作寄予了大力的支持，从积极销售到积极回款，都取得了显著的成效，截止目前，德诺农资的回款率已达 。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。

4、德诺诚实敬业、扎实负责的精神，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；德诺要求每一位员工都严格要求自己：诚实 梅玉林 新品种示范 示范安排 苏鲁皖商区域新品种示范点安排：滑玉168安排郓城、东明、曹县、商丘、睢县、柘城、丰县、沛县、萧县、泗县、灵璧、固镇、怀远、蒙城、利辛、阜阳、阜南、临泉18个点，同时签订示范协议，并收取示范保证金，对客户要求提前宣传，并做了滑玉168道旗。

完成试验示范总结

通过对各个示范点的结果进行汇总而知：滑玉168生育期为96天，活秆成熟，株高左右，穗位；全株叶片数在19-20片，雄穗分支为个，花丝红色；穗长左右，穗粗（c）左右，穗直径（φ）左右；穗行数为16-18行，行粒数为粒，雌穗柄长5-10cm；平均产量750kg；雌穗成熟后下垂，果穗筒型，基本略粗；穗轴红色，籽粒黄色，半马齿型，籽粒中等长度；轴直径为左右，雌穗坐果位置在倒数8-9叶上，穗上叶片上冲且螺旋生长。

该品种适宜密度4000-4200株/亩；雌穗叶片长度90-100cm左右，宽度为左右；该品种后期玉米螟危害偏大，青枯病无，茎腐病无，大斑病无，小班病不明显；大喇叭口期追肥能够有效促进营养生长和生殖生长；比郑单958早熟3-5天，比先玉335早熟2-3天；穗位整齐，籽粒商品性好，便于机械收获。

表四 20\_年所负责区域小麦豫教5号观摩会召开情况

3、玉米观摩会的召开情况

苏鲁皖商区域共组织参加滑玉

13、滑玉

11、滑玉16和滑玉168观摩会

表四 20\_年所负责区域玉米品种观摩会召开情况

4、小麦种子销售工作 小麦订货会召开情况

为进一步做好豫教5号的销售工作，在临泉、阜阳、利辛召开了小麦订货会。

表五 20\_年所负责区域小麦豫教5号观摩会召开情况 组织临泉豫教5号高产竞赛 组织测产 对临泉瑞达种业下面零售点上报来的300余户豫教5号种植进行信息核对；核对后，田间采集豫教5号相同面积内的麦穗一一装袋；篇3：农资销售实习总结

杨凌职业技术学院

学生顶岗实习技术总结

系 别： 药 物 工 程 系

姓 名： 贺容容

专业班级：生物化工工艺09008 学 号： 09120430816 指导教师：完成时间：20\_年6月1日

实习总结

（杨凌职业技术学院药物工程系生物化工工艺09008 贺容容）1 实习概况

实习时间：20\_年1月1日到20\_年6月1日 实习单位：西安常隆正华作物保护有限公司 实习岗位：销售助理 实习性质：顶岗实习 2 实习单位简介

**农资配送工作总结范文13**

农资公司20\_年工作承诺

（20\_年2月3日）

同志们：

根据会议安排，现在我就农资公司20\_年度工作承诺：20\_年，我农资公司以优化物资配送方式为手段，以服务三农为宗旨，以促进增收为目标，明确思路，加强为民农服务，提升为农服务的功能，具体工作目标如下：

一、服务农业，打好生产物资储备战

为组织好全县春季、秋冬季农业生产资料供应工作，千方百计筹措资金和引进化肥资源,积极组织储备,充实库存。20\_年计划调进各种化肥7000吨，其中：氮肥3000吨，磷肥1000吨、复合肥2024吨;农药1000公斤，农膜2024公斤。有力地支持和服务了全县“三农”工作，为全县粮食增产、农业增效、农民增收和农村经济发展作出贡献。

二、抓好信访，确保企业改制稳步推进

农资公司企业改制职工安置方案计划在7月前完成，清产核资、资产评估、财务审计、企业规划、土地报批等工作在3月前完成。把维稳工作放到十分重要议事日程上来抓，认真做好职工来访和化解矛盾工作。把问题解决在基层和萌芽状态。

农资公司片区综合楼、商住楼建设10月前完成并投入使用，农资公司百事乐购物广场和购物中心5月要投入运营，农资配送中心和日用消费品配送中心项目3月动工。

四、完成工业园区建设一个农资配送中心建设任务。

五、完成农资综合楼建设任务。

六、完成三个以上的企业的改制工作。

现在，我代表农资公司向供销社作如下承诺：

以上各项工作将在年底前全面完成，如我工作不力，影响全县工作大局有序有效推进的，愿意接受供销社的问责，接受供销社的责任处理，因此，我一定要加强学习，不断提高自身工作水平和解决实际问题的能力，与时俱进，开拓创新。切实强化效能，与本部门实际相结合，卓有成效地开展工作，讲实话、办实事、求实效，努力完成以上工作任务。

**农资配送工作总结范文14**

坚决贯彻\_\_厂家的政策。学习、制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，和市场部共同策划宣传公司的形象、品牌的形象，在各媒体广告里如;广播电台、报刊杂志……等，使我们公司的知名度在太原市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计发短信三万余条，团队建设方面;制定了详细的销售人员考核标准、销售部运行制度、工作流程、团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面工作中我们做的还有很大的差距。

从销量上看，我们的工作做的是不好的，销售业绩的确很不理想。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，目前发现销售部有待解决有主要问题有以下几点：

1、销售人员工作的积极性不高，

缺乏主动性，懒散，也就是常说的要性不强 。

2、对客户关系维护很差。

销售顾问最基本的客户留资率、基盘客户、回访量太少。一个月的时间里，总共八个销售顾问一天拜访的客户量20余个，手中的意向客户平均只有七八个。从数字上看销售顾问的基盘客户是非常少的，每次搞活动邀约客户、很不理想。导致有些活动无法进行。

3、沟通不够深入。

销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反应和正确的处理。在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

4、工作没有一个明确的目标和详细的计划。

销售人员没有养成一个工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

5、销售人员的素质形象、业务知识不高。

个别业务员的自身素质低下、顽固不化恶习很多、工作责任心和工作计划性不强，业务能力和形象、素质还有待提高。(长久下去会影响公司的形象、和声誉)

**农资配送工作总结范文15**

>一、农资行业销售潜力：

由于目前国内农资公司主要经营的是无机化肥。

化肥在我省的需求量每年为500万吨，销售额大约为50亿元左右，株洲地区农作物种植面积100多万亩，化肥需求：尿素3—5万吨，复（混）合肥5—8万吨，其他单质肥2—4万吨，销售额在5亿元左右，而化肥品种及重要生产厂家见下表：

>二、国内农资经营状况：

2、直至1999年以前，农资供应一直是国家统购统销，政府定价，供销社销售。1999年之后，中央领导放开四个渠道经营农资：供销社、农业局、厂家直销、农民个体经营。

>三、农资经营特性：

1、农民对农资有什么需求呢？

90年以前：相信政府、被动接受，只要保证供应、价格统一； 90年至今：货真价实；今天之后：品种多样、科技进步、服务周到。

2、农资经营特性是由农作物需求特性决定的，如水稻每年有1—2次价格波动，大约100%，不好也有30%以上，这就带来了商机，平时保护好渠道，波动时靠信息、渠道、货色和经验获利。

3、农资经营从统购统销经历了放开经营，规范市场，品牌经营，业态更新

员工培训资料

**农资配送工作总结范文16**

农资公司生产实习总结

一、实习基本情况

（一）实习时间：20\_年4月15日~20\_年5月31日 （二）实习地点：\*\*\*农资有限公司

指导老师：简峰

企业指导：覃程辉（三）实习目的：

1、锻炼自己的交际水平和沟通水平 2、提升自己的社会实践水平 3、了解农资市场的当前市场形势 二、实习的工作和内容（经验和教训）1、主要工作：贴广告、送货、站店、促销 2、主要内容：

4月15号我们从学校来到了柳州市民乐农资有限公司，当刚进入大门的那一刻，当看到周围都是采石场的那一刻，车上沸腾了一下，“这就是我们即将生活和工作一个月半的地方？”这是我当时的第一感想，我想也是我们这批去民乐公司实习同学的一个感想。进入公司后，把行李搬下来后，公司里面的覃程辉总经理（以下简称覃总）招呼我们全部实习生（包括在秀田农资公司实习的同学）到公司食堂吃饭，作为生物班小组组长的我和植保班的小组长韦伶莉被覃总叫到办公室，然后被告知我们作为组长有特别待遇，就是和老总陪老师去饭店吃饭。在饭店里，因为在场的有老师有覃总还有秀田的两位老总在场，我心情有点紧张，也是因为当时我是晚辈不是主角的关系，所以我除了偶尔的敬酒外，很少说话。我当时一直在纠结这是好还是不好。4月16、17号覃总在公司会议室里培训我们，在会议上他阐述了民乐公司的宗旨及价值观，就是“与民为乐”，并说明了一些做人的一些原则性问题及做人做事的一些态度问题，并培训了我们一些关于农药及农药销售的问题。经过这两天的培训，我初步的了解了农药市场上一些销售技巧和一些农药方面的基本知识，比如说我如何去与老板沟通和农户沟通的技巧，也懂得了现在农民朋友在买农药和化肥现在追求的是方便，高效省时省力。同时经过覃总的培训当中我还懂得了一点就是与人交往时自己的如何为人处事，我们做事要懂得去积极，特别是现在我们没什么社会经历的大学生，只有去积极做事去问去想我们才会很快的熟悉，才会更快的学到东西。

18号，公司开始把我们分配到各个业务员那里，由业务员带我们去了解各市场，我和卢艳秋跟业务员岑荣海，他主要负责的是柳江、来宾和河池（主要是宜州）那片区域，他的范围的经济作物主要有桑树、甘蔗。这些作物用药相对严格一点，特别是桑树，他一般是用药的话很讲究，用不好的话就会有残留，然后导致蚕死结不成茧。

24号~28号，我和梁建伟总经理（以下简称梁总）、岑荣海经理、卢艳秋、韦婉艳去河池出差去看河池的一个核桃市场，因为公司了解到河池政府在这几年大力发展核桃经济种植，这个大面积种植会需要大批农药，所以我们去考察考察。24号我们到宜州，在哪里零售商的店里主要卖的是关于桑的杀虫药和甘蔗的除草剂，可见当地主要作物是桑树和甘蔗。25号我们到德胜见了一个河池化肥公司老板，那个公司主要市场是在河池，那个肥料是一种新型肥料，吸水性很好，含有烟碱成分，但当前缺少的机会是一个干旱的季节，如果碰上一个好的机会这个肥料一定大卖，也肯定很容易打开市场。26号我们到南丹见了一个在南丹那一个农资批发商，刚开始和那个批发商是在酒店一楼见面的，在和那韦老板见面的过程中，我见到了梁总是如何和一个陌生的客户见面并如何打开话题的，（当时是见面后梁总发现韦老板带来见面放在桌上的一个宣传单页，那是南丹的的一个特色大米南丹巴平米，那大米是那个味老板想宣传的一个项目，然后梁总从那巴平米着手，打开韦老板的讲话兴趣。到最后为老板和我们友好的达成一致，我们帮他宣传产品，以后我们有什么好产品他也帮忙，这用书上的说，这就是我们的潜在客户。

因为我们去渠道\*\*\*公司的时间是4月中旬，而柳州，来宾、河池等地都基本是种植一季水稻和甘蔗，处于柳州四月到五月是属于淡季，所以前期我们是以贴广告为主，在贴广告中，我知道了贴广告的一些技巧，比如说广告帖在哪里能达到的宣传效果。到了5月8号到5月13号我们基本是送货和站店，在送货的过程，我们能够再车上向业务经理了解我们所送货的区域是什么作物结构，一般买什么样的药，有什么用药习惯；到了店里，我们的带头业务经理一般会告诉我们这老板的基本情况，而我们也慢慢的学会从老板的店面的药品摆设能够看出当地的作物情况。到了5月14号到5月28号，是属于柳州市刚进入农忙阶段，所以我们我们在这阶段基本都是在做促销工作，在促销工作当中我们面对了各类型的农户，有的好说有的有一些业务员的话说是属于刁民的一种，刚开始，可能因为我不是讲桂柳话的缘故，在一些地方有些农户是不理睬我的，我也有了一点灰心，但后面我也慢慢的在一些地方（比如宾阳小平阳镇）用普通话和农户交流，我懂得了只要有耐心，我一定能和当地农户交流好，结果，在后来的促销工作中，我一直主动去和农户交流。

在为期一个月半的实习过程中，民乐公司的全体员工都很乐意教导我们一些工作知识；在生活上也经常协助我们，在回来的前一天，经过我们这些实习同学商量，为了表示我的对公司的感谢，我们每人凑了一点钱我们给公司的十几辆车子送上一个平安符和为公司送上一块“诚信赢天下”的牌匾，希望公司更加蒸蒸日上。三、对未来工作的影响：

经过在\*\*\*农资公司的为期一个月半的实习，我收获了很多，在为人处事方面我更加去主动学习去思考去问去想一些事情事怎么做，看到别人做一些事我也会去想他这样这行得通那换我呢，我怎么做能够行得通呢。在以后工作定位方面，我也大概知道了自己改如何去定位。民乐公司一直给我们实习生一个轻松的工作环境，但在那种轻松的环境下，我们要想获得更多的知识，我们只有主动去跟那些业务员下乡学习。在下乡的过程中，我经过和我们带头业务员、厂家业务员、零售店老板了解到，农药市场当前厂家太多，太混乱，虽然当前好多农药的利润空间都有20%~40%。但当前竞争还是很激烈的，然后国家为了规范农药市场，将会在未来几年内将会合并或淘汰大量的农药生产商、经销商和零售商。如果以后想从事农药这方面的工作，特别是想开零售店生意的，刚开始时很难的，一般厂家或经销商一般不会给主推、好一点的产品给你卖，因为你还没有广大的客源和市场。生意我们要做好吃苦受挫的准！

**农资配送工作总结范文17**

>一、年我区农资综合直补发放的基本情况

年我区农资综合直补涉及8个街道办事处、123个行政村。截至2月底，此项补贴已通过“一折通”及时足额兑付到种粮农户手中。全区实际补贴面积共计亩、亩均直补标准49元，发放直补资金万元，受益农户20312户。

>二、年我区农资综合直补发放管理工作的具体做法

(一）精心组织安排，建立健全领导机构

农资综合直补工作直接关系到种粮农民的切身利益和社会稳定，对调动农民种粮积极性、促进粮食生产、农民增收具有重要意义。我们充分认识到这项工作的重要性，按照市财政局工作安排，及时召开了区年度农资综合直补工作会议，明确了今年补贴资金的发放原则、发放范围和补贴标准，并对直补工作的实施步骤、发放程序、纪律要求、监督检查等做出严格规定。要求各街道办事处高度重视，进一步完善直补工作实施方案，确保年农资综合直补工作顺利开展。

(二）强化发放措施，阳光操作拨付程序

我区补贴资金兑付严格实行“一折通”发放要求，推行阳光操作，做到公开、公平、公正。各街道以村组为单位，坚持公开透明原则，切实做到“五到户”，即政策宣传到户、清册编制到户、张榜公示到户、通知发放到户、资金兑付到户；“六不准”，即不准擅自更改直补数额、不准擅自以直补抵扣任何款项、不准挤占截留农资综合直补资金、不准村组代领直补、不准拖延补贴兑付时间、不准以任何理由借机增加农民负担。在种粮户对补贴面积、补贴标准、补贴金额无异议并确认签字后把补贴资金及时兑付到农户的“一折通”存折中。同时把政策宣传作为直补资金兑付的工作的开展前提，各街道采取广播宣传、悬挂横幅、张贴宣传单等多种方式，深入农户，耐心解释，向群众宣传讲解农资综合直补发放相关政策，使这项惠农政策深入人心、家喻户晓，为资金顺利兑付营造了良好的环境。

（三）加强检查督导，确保直补政策落实

为了加强对农资综合直补资金的有效监管，我区把对各街道的检查督导贯穿到直补发放的全过程中，首先要求各街道把直补资金全部纳入粮食风险基金专户管理，在粮食风险基金中专户反映，单独核算。其次要求各街道严格执行不少于七天的三榜公示制度，将所有种粮户的补贴面积、补贴标准、补贴金额张榜公布，并设立监督电话，接受社会和群众的监督。直补资金兑付完后，要求各街道对发放落实情况进行了自查和总结，将材料书面上报我区农资综合直补工作领导小组办公室，并对涉及此项工作的八个街道的直补资金兑付情况、发放清册签字、归档情况及专户资金结算情况等进行了专项检查，确保这项惠农政策真正落到实处。

**农资配送工作总结范文18**

各位领导、各位朋友们：

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!

今天，借这个盛会，德诺将一如既往，坦诚地与大家一起回顾过去一年的成绩与不足，探讨我们共同遇到过的问题，也诚望大家能借今天的盛会，畅所欲言，为德诺更好地发展献言献策。下面，我将德诺农资20xx年工作成绩、销售情况、存在问题、品牌管理以及20xx年工作计划汇报如下：

一、工作成绩及销售情况

1、从供货方面来说，20xx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。

2、除了审计局的领导、同事以及其他职能部门的支持以外，还有许多结缘德诺的朋友，都给了德诺最真诚的帮助。

比如，部官的仝亮，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。

3、今年，很多零售商朋友都尽自己的能力对德诺农资的工作寄予了大力的支持，从积极销售到积极回款，都取得了显著的成效，截止目前，德诺农资的回款率已达。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。

4、德诺诚实敬业、扎实负责的精神，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;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”。

二、存在问题

(一)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。

(二)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，导致销售肓区的出现。

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

(一)品牌定位

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。

(二)品牌成长

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。

(三)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。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。

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!

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。

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三两天换

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找