

# 农资工作总结 农资安保工作总结(模板7篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

## 农资工作总结 农资安保工作总结篇一

(一)在社会治安综合治理工作中，落实目标管理责任制，成绩显著的；

(三)预防、制止违法犯罪和治安灾害事故有功的；

(五)疏导、调解民间纠纷，避免重大案(事)件发生，成绩显著的；

(六)在社会治安综合治理工作中有其他重大贡献的。

第三十二条各部门、各单位都要建立社会治安综合治理工作奖惩制度，把社会治安综合治理目标管理同本部门、本单位评选先进和其主要领导、分管领导、直接责任人的晋职、晋级、奖惩直接挂钩。

(五)拒不接受社会治安综合治理机构检查的。

第三十四条对因维护社会治安同违法犯罪行为作斗争而负伤的公民，医疗单位有条件抢救而故意推诿拖延的，由其上级主管部门或者监察机关对单位和直接责任人给予通报批评；情节严重的，对单位直接负责的主管人员和其他直接责任人员给予行政处分；构成犯罪的，由司法机关依法追究刑事责任。

第三十五条从事社会治安综合治理的工作人员，在社会治安综合治理工作中违法乱纪、玩忽职守、徇私枉法的，由其上级主管部门或者监察机关对单位直接负责的主管人员和其他直接责任人员给予行政处分；构成犯罪的，由司法机关依法追究刑事责任。

第三十六条在社会治安综合治理工作中，弄虚作假骗取荣誉的，由批准机关撤销其荣誉称号，并追究直接负责的主管人员和其他直接责任人员的行政责任。

——社会治安综合治理会议记录篇

## 农资工作总结 农资安保工作总结篇二

总结写作要针对事实(数据)，简要分析原因，是行业形势、竞品原因、公司政策、还是其它原因所致。怎样写销售工作总结?下面小编给大家带来,销售工作总结,仅供参考,希望大家喜欢!

非常高兴能够来到六安销售处进行销售实习。

这次来到六安报道，恰逢赶上骆总关于七月份市场销售的总结会议及八月销售提案的实施会议，通过两天的会议，让我这个刚加入的新成员感触很深。以下是个人七月份工作总结。

首先通过骆总的介绍，我了解到，我们六安销售处，主要有六个业务处组成，其包括金寨、霍邱、寿县、舒城、凤台、霍山，目前培养比较成熟的市场是金寨、霍邱、寿县，对于舒城、凤台和霍山是接下来需要进一步开发的市場，对于每个业务处，分别有一个业代负责。能够来到六安销售处，我感到非常荣幸，因为这是一支斗志昂扬，团结一心，拥有着光辉战绩的团队，上个月我们销售处拿到了华东地区销售量第一的锦旗，对于这个成绩，我想销售处的每个成员都为此

付出了艰辛的努力，这里的每个业务人员都是值得我敬佩和学习的榜样，他们其中，有些做业务十几年的，有些和我年龄相仿，但是他们却在自己平凡的工作中不断创造着佳绩，由此让我豁然发现，他们成功的背后，都有一个人，那就是骆经理，强将手下无弱兵，六安销售处，这个团队，是骆经理一手带出来的，他们能够团结在一起为实现同一个目标而努力奋斗，这得归功于骆总领导有方，骆总讲：“我带的这支队伍，过去我们是土八路，打一枪换一个地方，打游击战，现在我们要向正规军转变，要记着我们是一个团队”。所以说能够来到六安销售处，认识骆总带领的这个团队，我感到非常高兴和荣幸，希望能够早日融入这个团队，和大家一起战斗。

每一个业务员出现的问题，骆总都一一进行批评指正，希望他们早日对出现的问题能够尽快实施执行解决，对于每次公司的会议精神，骆总都认真传达，就比如公司新出的50专案，骆总在谈的同时并要求每个业务员分别谈一谈自己的理解，这样达成双向沟通，对于理解出现的偏差，骆总及时指正，最终让每个业务人员都能够真正领会公司的精神，从而将公司的政策方针有效的执行和传达下去，这让我认识到，作为一个领导，你首先要注意沟通，一个良好的沟通，其能够提高员工运用信息的能力，从而使工作效率得以提高。

再次，骆总对八月份工作计划进行了明确的分工和布置。

1. 对于八月份，骆总根据每个市场近三年的销售情况及目前的销售任务，酌情制定了每个市场八月份的销售量，要求每个业务员自己说出销量并确认自己的销售任务，制定奖罚制度，等到月底看每个人的销售业绩达成情况，然后进行工作总结，对于内部要求任务完成不合格及出现违反纪律的情况，都按照奖罚制度执行，罚款所得费用用于奖励及活动经费。在团队内部建立良好的奖罚机制，以督促和激励员工很好的工作。

2. 对于八月份的提案，骆总进行了传达，对于公司八月份的促销案，骆总要求每个业务员要认真执行并做到细节，比如说，促销送礼品的的问题，什么坎及送价值多少钱的礼品，送什么东西什么型号的，一定要具体，促销时不能以底价销售，返还礼品但绝不能返还现金，如果直接给客户现金，那么这只会让我们以后的销售道路越来越难走。这让我认识到在销售的过程中，我们一定要稳定市场的价位，以保证每个环节的利润分配，从而延长我们产品在市场上的寿命，以创造更大的效益。

了更高的目标，他们正不断的超越着自我，一边学习一边成长，这让我深感自己还有很长的路要走，比起他们，我们并没有什么优越性，我一定要沉下心来，在这样一个优秀的团队里认真学习。

最后，我还是想说，很荣幸能够来到六安销售处进行销售实习，很高兴能够加入骆总领导的这个销售团队。

我于进市场部，并于x被任命市场部主管，和公司一起度过了两年的岁月，现在我将这期间的工作做个汇报，恳请大家对我的工作多提宝贵的意见和建议，市场部销售优秀主管工作总结。

我市场部主要是以电话业务为主、网络为辅助开展工作。前期就是通过我们打出往的每一个电话，来寻找意向客户。为建立信任的关系，与每个客户进行交流、沟通。让其从心底感觉到我们无论何时都是在为他们服务，是以帮助他们为主，本着“我们能做到的就一定往做，我们能协调的尽量往做”的原则来开展工作。这样，在业务工作基本完成的情况下，不仅满足他们的需求，得到我们应得的利益。而且通过我们的产品，我们的服务赢得他们的信任。取得下次合作的机会。就像春节前后，我部分员工将工作衔接的非常好，丝尽不受外界因素的干扰，就能做到处在某个特殊阶段就能做好这一阶段的事情，不管是客户追踪还是服务，依然能够坚持专心、

用品质往做。20\_\_年的工作及任务已经确定。所有的计划都已经落实，严格按照计划之内的事情往做这是必然的。相信即便是在以后的过程中碰到题目，我们也会选择用最快的速度 and 最好的方式来解决。

20\_\_年，在懵懂中走过来。我自己也是深感压力重重，无所适从。但是我碰到了好的领导和一个属于我的团队。他们的帮助和包容是我个人现阶段长大的重要因素。也是我在参加工作的这段时间里对于做人和做事的理解中收获最多的一年，过往的已经过往。每一年都是一个新的出发点，一个新的开始。

在今年的工作中，以“勤于业务，专于专业”为中心，我和我组成员要做到充分利用业余时间，无论是在专业知识方面，还是在营销策略方面，采取多样化形式，多找书籍，多看，多学。开拓视野，丰富知识。让大家把学到的理论与客户交流相结合，多用在实践上，用不同的方式方法，让每个人找到适合自己的工作方式，然后相辅相成，让团队的气力在业绩的体现中发挥最大作用。为团队的合作和发展补充新鲜的血液和能量。同时在必须要进步自己的能力、素质、业绩的过程中。以“带出优秀的团队”为己任，要站在前年、往年所取得的经验基础之上。创今年业绩的同时，让每个人的能力、素质都有提升，都要锻炼出自己独立、较强的业务工作能力。将来无论是做什么，都能做到让领导放心、满足。

走进这个竞争激烈的社会，我们每个人都要学会如何生存？不论做什么。拥有健康、乐观、积极向上的工作态度最主要。学做人，学做事。学会用自己的头脑往做事，学会用自己的聪明往解决题目。既然选择了这个职业，这份工作，那就要尽心尽力地做好。这也是对自己的一个责任。

通过这两年的工作，我感同身受。我看到了公司所发生的变化。也感觉到了公司必然要向前发展的一种决心。我相信：“公司的战略是清楚的，定位是正确的，决策是正确的”因此，

在今后的工作中，我会带领市场一部全体员工随着公司的发展适时的调整自己，及时正确的找到自己的角色和位置。为公司在蓬勃发展的过程中尽我们个人的微薄之力。

回首过往，我们热情洋溢；展看未来，我们意气风发。新的一年，新的祝福，新的期待：今天，市场一部由于在此工作而骄傲；明天，市场一部会让公司由于我们的工作而自豪！

我们的很多主管不愿去看数据，更不愿去学习做数据图表。而我们的总结中必须多用图表化工具，如果你能熟练使用excel的自选图形，就足够了，那里有好多不错的工具图样，能制作各类表格、图形(如柱状图、趋势图、曲线图、饼状图等)，用图表做出来，可以使我们的数据结果更加直观，一目了然。

其次，针对以上事实(数据图表结果)，总结分析其形成原因，对不足之处进行深刻的剖析，从市场因素、竞争、商品结构、陈列、促销、货源、服务、管理等方面检查总结，找出是何因所致，并用文字详细记录，以备后戒。同时，若是成功的经验，对公司其他门店有指导借鉴意义的，需要生动的记录成功的典型案例和经验，并广泛推广。

总之，做总结就象下完一盘棋，棋手都要复一下盘，对棋中留下的许多遗憾进行反思，为自己的技能、经验和心态做一个积累和调整，然后在下一盘棋中赢回来。

白驹过隙，转眼我在\_\_已经工作快一年了，在这一年里，我体会到了完全不同于学校的生活氛围，这对于刚入职场的我来说，某种意义上来说也是一大挑战。回望这一年来的工作生活，感受到公司及身边的人这一年来发生的巨大变化，身边的同事也都在不断进步着，朝着同一个目标奋斗着。下一年的到来了，也带来了新的挑战，在我们准备以全新的面貌来迎接它的到来时，也不忘来回顾和总结上一年来所做的努力。\_\_团队自成立到现今已经一年多时间了，我很荣幸能在

刚踏入社会时加入这个团队，跟大家一起慢慢成长。自20\_\_年以来，\_\_的队伍在慢慢壮大，引进了专业人才，专业水平得到了很大的提高，团队建设正在逐步走向规范，各部门职能作用也在逐渐明确化。

1、\_\_销售台账及整套销售报表，及时更新销售数据，定时上报有关销售报表。

2、销售数据统计，定期制作各期销售报表，如日报、周报、月报等。

3、维护销售台账和日期销控表，定期做本项目佣金结算。

4、行政助理休假时做好案场日常行政事务，如物料、考勤等。以及及时和开发商沟通销售流程方面的工作。

5、就特殊优惠、房源等信息及时跟甲方负责人沟通并确保规定时间内取得结果。

6、负责督促置业顾问认购之后其他后续手续的办理，确保现场销售程序顺利进行。

首先，做事还是不够细心，导致工作中犯了一些本不该出现的失误，这一点在之后的工作中我一定会尽量避免。其次，在与开发商接洽时，要注意沟通方式，尽量做到双赢。再次，在工作中，要不焦躁，脚踏实地，面对繁杂的工作时，尽量做到有条有理，主次分明。在今后的工作中，我一定注意以上所述的不足之处，完善自己在工作中的缺陷，尽快在自己的岗位上能够游刃有余。

下一年工作改进措施：

针对上一年工作中的不足，根据本职工作的性质，现对自己提出以下改进措施，希望在新的一年里，能在本职工作上有

更大的突破，为公司的长远发展尽一份绵薄之力。

- 1、业务体行政助理的工作要求细心、有条理，在下一年里，我一定要进一步改进工作方式，遇到工作不急躁，确保从自己手里出的每一个表格都完美无缺。
- 2、注重自己的工作方式，整合人际关系。在执行现场制度的时候，公私分明，责任到人。
- 3、加强自己在办公自动化方面的操作能力，提高工作效率。
- 4、进一步改进工作方式，避免重复性工作。

工作感悟近一年的工作经历，已经开始改变当初学生时代的我，生活习惯、思维方式等各方面都有所改变，期间我个人也是收获颇丰，比如工作中，最重要的就是效率二字，在效率的基础上讲求质量。销售助理年终工作总结销售助理年终工作总结。在销售一线，最忌讳的就是拖沓，一个人的工作没有完成，就会导致后续的工作无法进行。

1. 转眼间，20\_\_年就过去，到\_\_公司实习的时间也将近x个月了，回想起在\_\_工作的点点滴滴，感慨万千。对之前工作过行总结和反思，是对未来工作的开拓和进展。20\_\_年即将过去，20\_\_年即将来临。新的一年意味着新的起点、新的机遇和新的挑战，我决心再接再厉，使工作更上一层楼，努力打开一个工作新局面，更好地完成学校给我们的这个实习机会和公司安排的各项工作，扬长避短。

2. 一年的工作已接近尾声，在对前期工作的考核和总结的基础上，我认真对照，逐条检查，客观的评价自己的每一项工作和现实表现，在公司各级领导和同事们的真诚指点和帮助下，正视工作中的缺点和不足，积极发挥工作中的各项成绩，努力做到克服不足，保持成绩，基本能够独立完成本职工作，现将今年的主要工作做以下几方面总结。

3. 在房地产行业工作也已经半年多了，在销售方面还有待提高。虽然自己的水平有限，但还是想把自己的一些东西写出来，即从中发现得到提高，也可以从中找到自己需要学习的地方，完善自己的销售水平。经历了上次开盘，从前期的续水到后期的成功销售，整个的销售过程都开始熟悉了。在接待客户当中，自己的销售能力有所提高，慢慢的对于销售这个概念有所认识。从自己那些已经购房的客户中，在对他们进行销售的过程中，我也体会到了许多销售心得。在这里拿出来给大家看看，也许我还不是做的很好，但是希望拿出来跟大家分享一下。

4. 不知不觉中，20\_\_已接近尾声，加入\_\_房地产发展有限公司公司已大半年时间，这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验。20\_\_是房地产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这半年的时间里，收获颇多，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

5. 回顾这一年来的工作，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。通过半年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将半年来的工作情况作工作总结如下。

## **农资工作总结 农资安保工作总结篇三**

根据《\*\*市供销合作社关于推进新型农资供应体系建设实施方案的通知》精神，我县有序推进新型农资供应体系建设，各项工作初见成效。

二是建立相对稳定的农资货源渠道，拓展与\*\*\*\*集团、\*\*\*\*集团等名优品牌化肥生产企业合作，打造品牌营销形象，净化流通市场，引导农民购买放心农资产品。

三是创建信息共享平台。建立县城为中心，乡（镇）为骨干，村为基础的电子商务经营服务体系，及时传输商品供求信息。今年初，县供销社在任市供销社召开新型农资经营服务平台建设暨科技下乡推进会，任市供销社由过去单一的农资供应中间商向现代农业的综合服务商转变，积极培育新型农业经营主体，大力发展种粮大户、家庭农场、专业合作社和农民企业，天元农资公司采取\_点对点\_直接供肥给新型农业经营主体，开展科技咨询、配方施肥、科学用药及统防统治\_一站式\_服务创新。上半年，任市供销社签订化肥直供合同26份，数量近3000吨，其中：碳铵20xx吨，尿素1000吨，多效肥1000吨，在服务对象中，提供配方施肥、防病治虫等农技服务面达90%以上，减少了中间环节，大大降低农业生产经营成本，有效地促进了农民增收，农业增效。

诚信经营是农资服务的前题，产品质量是保障农民利益的生命线。为确保农资服务到位利好，一是配合有关部门开展农资打假专项活动，建立农资质量监控机制，配合工商、质检每年\_\_开展\_农资打假\_专项活动，有效杜绝假冒伪劣农资品进入供销流通市场，保护农民合法权益，维护农资市场秩序；二是春耕时节，扎实开展\_两放心、三到户\_送科技下乡、农资诚信经营活动。

## 农资工作总结 农资安保工作总结篇四

xx年，农资打假部际协调小组各成员单位、各地有关部门认真贯彻落实全国整顿和规范市场经济秩序领导小组会议、全国整顿和规范市场经济秩序电视电话会议精神，进一步加大工作力度，准备早，行动快，重点突出，成效显著，全国农资打假呈现出一个崭新的局面，在几个方面实现了重点突破：一是开通了农资案件的投诉举报渠道，使广大农民摆脱了求

助无门的困境，建立了问题发现机制；二是完善了农资案件处理体系，各地农业部门都把农资打假当作一项常规工作，明确由一个部门负责，形成了案件处理制度，建立了问题解决机制；三是开始在农业系统树立起农资监管意识，把依法监管作为农资打假和整顿规范农资市场经济秩序的一项治本措施全面实施，建立了从源头上减少问题的长效机制。根据各省（自治区、直辖市）农资打假协调小组办公室上报的资料不完全统计，今年，全国农资打假共出动检查人员110多万人次，发放各类农资打假资料1372万余份，检查各类农资市场8.8万个，检查农资生产和经营企业45万多家，捣毁农资制售假窝点3000多个，查处制售假冒伪劣农资违法违规案件近10多万件，涉案货值11亿多元，其中，立案查处案7万多件，标值（货值或损失）5万元以上的大案241件，移交司法机关的案件162起，涉嫌犯罪人员184人。查获主要假冒伪劣农资：农药（制剂）1113万公斤，种子20xx万公斤，肥料1.5亿多公斤，兽药60多万件（瓶），饲料500万公斤，农机及零配件（包括渔机渔具）60多万台（件），为农民直接挽回经济损失12亿多元。从调查问卷的统计结果看，今年农户和经营户对农资打假工作在总体上是基本肯定的，满意程度达到了70%。

（一）周密部署，狠抓落实。3月22日由农业部、公安部、工商总局、质检总局和供销总社等五部门联合行文下发了《xx年全国农资打假专项斗争工作方案》，明确提出xx年农资打假工作重点是“保春耕、端窝点和查处大要案件”，各部门、各地根据这一总体要求，结合本系统和当地实际，对农资打假工作进行了更为详尽的工作部署。全国供销总社分别于2月和7月下发了《关于做好xx年供销合作社系统整顿和规范市场经济秩序工作的通知》、《关于把整顿和规范市场经济秩序工作引向深入的通知》。同时，通过大力发展现代流通方式、建立信用制度等标本兼治，净化市场。

为了把农资打假工作的各项部署落到实处，今年农资打假部际协调小组各成员单位采取不同形式，加强了对各地工作的

督促、检查和指导。农业部对农资产品专项检查进行了具体安排，并于4月15日-21日组成四个调查组，深入湖南、山东、辽宁和江西等省进行了调研，为推动农资打假深入开展提供了第一手资料。9月份由农资打假部际协调小组成员单位组成7个联合督查组，赴部分省对农资打假工作进行现场督导，并采取问卷调查等形式对当地工作绩效进行了评估。农资打假专项斗争部际协调小组召开了三次成员会议，分阶段对农资打假工作进行了具体指导和部署。

各地先后加强了对农资打假工作的领导，健全了农资打假工作机构，充实了执法人员，农资打假工作由临时性工作向常规性工作转变。各地、各有关部门相互配合，积极工作，都以不同形式开展了春季农资打假行动和重点农资品种的专项治理行动，有力地促进了各项农资打假措施的落实。

（二）发现问题，跟踪整改。对于检查出的问题，坚持追根溯源，加强整改监督工作。今年年初，农业部召集在去年农药市场抽查中有问题的156家农药企业通报了抽查结果，要求其限期整改。通报会后，销毁了不合格农药标签4421万张，从市场上回收不合格农药产品共5914吨，重新印制合格标签共1亿余张。一些地方也根据本地农资生产应用特点，对重点农资产品进行了跟踪监控。对于各种农资投诉案件，都认真按照有关法规和程序移交和分工处理，今年以来农业部农资监管直接受理来电来信投诉2563件，根据核查情况，直接由有关司局和移交地方处理的农资案件901起，并对处理情况进行跟踪检查和督办。从反馈的处理结果表明，基本得到了妥善处理，部分受损失的农民的得到了补偿。

（三）加强抽检，强化监管。全国已建成并授权对外开展工作的农资部级质检中心58个，国家级质检中心9个，以这些中心为龙头的农资质检网络正在形成，农资市场监管机制不断完善，对一些重点农资的监控力度在不断加大。在去年全国农药市场抽查的基础上，今年农业部又组织开展了全国农药市场大检查行动，出重拳整顿农药市场秩序；在3月、7月

和11月分别安排了饲料及饲料添加剂抽检，并发布检测结果；针对年初欧盟禁止从中国进口动物源产品的决定，已于4月份下达了20660批动物源性食品中兽药残留检测任务，并将检测计划提交欧盟。国家工商总局和各地工商行政管理机关共对2400余家经销单位的19种农资商品进行了质量监督抽查，查处违法违规经销单位1372家，罚没款320.5万元。

同时，农业部全面加强了农资监管工作，先后发布了《食用动物禁用的兽药及其化合物清单》、《禁止在饲料和动物饮用水中使用的药物品种目录》和禁用限用的高毒、剧毒农药品种清单，颁布了禁用限用渔药的国家标准和行业标准，并将组织对这些禁用限用农药、兽药、渔药进行专项检查。

（四）完善制度，查处大要案。农资打假部际协调小组各成员单位、各地都加强了工作制度建设。农业部今年6月24日发布了《农业部农业生产资料打假举报奖励办法（试行）》，同时公布了农业部农业生产资料打假举报电话。

售未经审定的3万多公斤玉米种子案件；湖南省朱千柱等人非法生产销售伪劣饲料案件等。10月下旬，农业部、公安部派员赴贵州省督办国务院点名案件贵州科新畜禽饲料厂“瘦肉精”案，犯罪嫌疑人已抓获，案件进入司法程序。工商行政管理机关结合集贸市场专项整治工作，加强了对“送货下乡”以及在农村举办的各种商品展销会的监管，严厉打击销售假冒伪劣农药、种子、化肥等农业生产资料和农民日用消费品等坑农害农行为，1-11月份共查处假冒伪劣农资案件1.4万件，查获假冒伪劣化肥4.89万吨、种子3788吨、农药3674吨等。

## 农资工作总结 农资安保工作总结篇五

### 一、实习基本情况

指导老师：简峰

## 企业指导：覃程辉（三）实习目的：

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俐被覃总叫到办公室，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，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。

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！

## 农资工作总结 农资安保工作总结篇六

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！

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，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、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20xx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”。

(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，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\*期没有对大家作出正确的指导。

在千顷碧浪出去以后，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。

(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，导致育区的出现。

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。

(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的去做，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、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，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\*区域，常常会通过恶意砸价来赢得客户。所以，我们在过程中，一定要引导农民认准品牌，认清真假。在整个过程中，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。

1、协助威远生化搞好直营连锁店的管理工作。

(1)、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。

(2)、要有一定的管理经验，视农民利益为最高利益。

(3)、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、回馈与感恩是德诺成长的主旋律。在德诺农资健康发展、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！

## 农资工作总结 农资安保工作总结篇七

### 【个人总结】

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！

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。

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。

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xx%□

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、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；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

### （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。

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，他是第一经销农药，当年的销量是xx元；今年，他自己的努力目标是xx万元。

xx月份，他筹集了xx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？每一，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xx万元。因此，我们为他搞了一次大力度的促销，在促销现场，仅xx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、20xx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。

地放心经营，经与威远生化协商，德诺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。

(1) 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。

(2) 要有一定的销售管理经验，视农民利益为最高利益。

(3) 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。