

农资年度工作总结及明年工作计划 农资打假工作总结(实用6篇)

计划是人们为了实现特定目标而制定的一系列行动步骤和时间安排。我们该怎么拟定计划呢？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

农资年度工作总结及明年工作计划 农资打假工作总结篇一

根据xx市的实际情况，我局以复混肥和磷肥为重点产品，牢牢抓住春耕这一农忙季节，从原料进厂环节、投料配料环节、烘干成型环节、检验环节等四个环节入手，对全市的2家化肥生产企业逐一进行了执法检查，重点检查有效含量是否严格执行国家标准，是否掺杂掺假、以次充好，是否存在无证生产、标识和计量欺诈等违法行为，严防蓄意造假和生产不合格复混肥、磷肥等违法行为。同时，组织执法人员深入各乡镇（镇），对春耕期间农业生产使用的复混肥、磷肥等进行监督抽查，共检查农资经销门市40家，抽检化肥样品13个批次，其中6个批次不合格，合格率为54%，对销售劣质化肥的4家经营户我局已依法进行了查处，为农民挽回直接经济损失2.5万元。

按照国家质检总局的要求[]20xx年3月7日至14日为全国“农资打假下乡”活动集中宣传周。我局于20xx年3月9日，在xx市米易县普威镇开展了大规模的“农资打假下乡”宣传咨询活动。在此次宣传咨询活动中，一是充分利用现代信息技术，由移动通讯部门向农民群众群发短信告之质监部门在普威镇开展“农资打假下乡”宣传咨询活动，最大限度地扩大了宣传面，最大限度地动员了农民群众积极参与；二是执法人员在现场向农民群众发放各类宣传资料，将打假知识送到农民手中，并通过接受咨询、投诉等方式，与广大农民进行交流，

了解农民群众反映强烈的问题，最大限度地帮助农民维权；三是充分发挥质监系统的优势，利用监督、执法、检测手段，把产品质量监督检验和执法打假工作拓展到田间地头，深入到农户家中，切实保护农民的合法权益不受侵害。此次宣传咨询活动共接待咨询农户60余人（次），发放各类宣传资料500余份，受到了广大农民朋友的热烈欢迎和肯定，前来咨询及索取宣传资料的群众络绎不绝，宣传咨询活动结束后还有部分偏远乡村的农民群众来到现场索要相关资料。

通过开展“农资打假下乡”宣传咨询活动，在一定程度上提高了农民群众的维权和自我保护意识，让广大农民进一步了解了质监部门的职责和相关的法律法规，为全面开展农资打假工作奠定了良好的社会基础。

我局将紧紧围绕“稳粮、增收”、“千方百计保证国家粮食安全和主要农产品有效供给，千方百计促进农民收入持续增长”的总体要求，继续深入开展农资专项打假工作，以秋种等农忙季节为重点整治阶段，加大执法打假力度，严厉打击假劣农资坑农害农违法行为，同时做好有关督促检查，确保各项工作落到实处。

农资年度工作总结及明年工作计划 农资打假工作总结篇二

（一）在第三季度里，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。

阅资料和实践锻炼，较快地完成任务。另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮忙指导下，不断进步，逐渐摸清了工作中的基本状况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

（三）爱岗敬业、扎实工作、不怕困难、勇挑重担，热情服

务，在本职岗位上发挥出应有的作用。

（一）主要精力做好干熄焦和矿热炉方面余热发电项目，去内蒙古庆华集团300万吨干熄焦项目、西部煤化工100万吨干熄焦项目、博宇特钢bpirt项目、天净矿热炉项目，都是由于钢铁行业过度扩张，导致行业亏损严重，企业也是在观望投资环境，等待投资机会，所以跟踪的项目工作都没有进展。

（二）乌海周边的水泥行业严重过剩，拥有良好的石灰石资源，建成15条旋窑生产线，后期水泥厂都在缓建中，致使水泥项目没有可跟踪的及无发电项目可做。

（三）到山西太原见徐宝楼跟踪能华项目，这个项目无资源可利用，也是个过时的项目。邯郸汇雄节能公司的凌炯明，手里有很多关系，但是我给邯郸地区的很多钢厂打电话，我也没联系到有价值的项目信息，我们能做的很少。

（四）这个季度还拜访天福水泥陈超，请沈军等人吃饭。第二次等待陈超接见时电话联系乔世晓，陈明白后较为不快，借口不见，结果未能见到陈。从该公司其他人员口中未听到有其他竞争对手近期来过。电话联系乔总说：他以为合同早和我们签订了，由于水泥行业不景气，倾向垫资方案，让我找陈总他来联系，我说：还是我直接找陈总吧，避免陈超警惕我们找乔总而不接见我们，但是担心的事情还是不可避免。

（五）透过长林公司介绍，认识高义钢铁煤化公司的张总（老板的弟弟）及集团的董事长高总，让做好技术方案和投资性经济分析，国庆后去约见老板，具体是哪种模式没定下来，要进一步加强工作。

（一）只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。

（二）只有主动融入群众，处理好各方面的关系，才能在新

的环境中持续好的工作状态。

（三）只有坚持销售原则，落实好销售工作，认真做好本职工作，才能及早签单。

（四）只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

（五）要加强与客户的交流，要做好与客户沟通，解决好客户的要求。

（一）开展常规反省，不断的提高自己的思想认识和知识水平。

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一新季度，又从无限简单中走出这一季度，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。

到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作潜力上有了新的提高和进一步的完善。

力求做到业务素质 and 道德素质双提高。

（五）回顾这一季度自己的工作状况，扪心自问，在诸多方面还存在有不足。

因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高销售工作的方法技能与业务水平。

1、对内部关系协调还不够，要从思想上加以提高，为企业创造良好的工作环境和形象。

2、需要更加坚持不懈的劲头，对于越是有难度和有挑战的项目，就越就应斗劲十足，坚持不懈的对待，不就应有丝毫懈怠的情绪，也不就应轻易放下。这个是以后需要时刻提醒自己的。

3、工作还不够细致，有的关系还没有做到位，沟通潜力和细致程度还需要加强，在新的季度里面争取有更大的改变和进步。

4、发掘和开发客户资源不够，跟踪的项目信息不够，尤其是潜在客户和目标客户，领导交代的任务没有及时完成，执行力度不够。

5、对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

（一）我认为自己欠缺强力说服打动客户的技巧；

（二）注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。

（五）总之，透过对自己这一季度的工作总结，发现有很多的不足之处，同时也为自己积累下了销售工作的经验；在未来的工作中，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力学习业务知识和提高销售意识，扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力！

（一）用心搞好内部的协调工作，进一步理顺关系；

（二）加强新知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效

益；

（三）利用好长林公司的关系，做好高义钢铁公司的干熄焦项目；

（四）加强利用中介的资源 and 关系开展好客户的开发；

（五）加强基础工作，强化销售的创新实践，促进销售水平的提升。

要团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进！我相信：在上级的正确领导下□xxx的明天更完美！

农资年度工作总结及明年工作计划 农资打假工作总结篇三

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。

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。

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。

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。

农资年度工作总结及明年工作计划 农资打假工作总结篇四

为保证设备正常运行，提高设备利用率，加大设备设施管理力度，实行岗位责任制，机台承包制，加大设备巡查制度，开展对设备方面进行技术培训，做到人人懂技术，事事有准则。

从全厂大检修开始，我车间在厂部的支持下对污水中和池进行了改造，由于前中和池平底有很多污泥排不彻底，污泥堆积，可能会造成中和池水满外溢，影响污水处理。在检修期间在各车间的大力帮助下，水处理车间把3个中和池底改成漏斗型，使得排泥流畅，彻底消除了隐患。污水处理石灰泵，

拖泥机房滤罐进行承包制“谁不通，谁负责”原则，确保石灰泵，滤罐堵塞现象不发生。

从全厂大检修开始，我车间安排保全对软水站一期，二期（部分）钠离子交换器进行逐台检修。清洗树脂，更换滤网，更换多孔板，对缺少树脂的交换器进行添加树脂。对软水的供应提供保障。为保证产水水质对一二期反映沉淀池斗进行一次彻底清理。

车间一直严格控制各项工艺参数，在5月分员工进行培训之后，员工都能掌握技术要点，在这几个月都进行边学习边实践，员工水平都有很大的提高，做到发现问题及时处理，没有水超标的事故发生。在本季度软水站共送出450000m³软水□400000m³除盐水。污水处理方面，由于前段时间的各种原因，导致活性淤泥活性降低，沉降比下降，出水水质有很大影响，在经过这一季度的细心培菌，现在菌团已恢复正常，活性淤泥良好，沉降比达到10ml以上，经过改造现物化池出水在400-800mg/l□排水在100mg/l以下，污水各项指标全部达到技术要求。为降低污水进水硫化物的含量特地在吹脱池增加了暴气管道，加大了对废水的吹脱能力，从而降低废水中硫化物含量，面对社会对环保要求不断提高，日益增长，使我们水处理车间运行发展面临更多的挑战，但我们一定会克服种种困难。

污水处理刮泥机由于各种原因经常停车，造成大量活性淤泥的流失，对污水处理有一定的影响，在今后要尽快解决刮泥机的问题。

在厂部和企管科的协作下，明确了本车间各岗位在劳动纪律中的职责，规范车间的劳动行为，为保证车间正常的生产，良好的工作秩序做基础。车间每周都要进行检查，及时发现及时处理，并进行复查。员工的劳动纪律有一定的好转。

水处理车间在班前会上强调安全操作的重要性，并时刻叮嘱

员工。进行安全培训，并进行考试。定时定期排查安全隐患，从而至今无一起重大安全事故。

在今后的工作中，我们水处理车间会继续努力，将我们的工作能力提高到一个新的档次，不辜负厂部对我们的期望，我们会尽我们的所能，帮助公司实现发展，相信公司的明天会更好！

农资年度工作总结及明年工作计划 农资打假工作总结篇五

今年一季度，我部认真领会和贯彻省分行年初工作会议精神，紧紧围绕率先建设长沙地区最好银行的企业愿景和营业部三年发展规划总体目标，按照“以业务提速为主线，以经营转型为重点，以机制创新为手段，以基础建设为关键”的`总体工作思路，业务提速与发展提质并重，经营转型与基础管理并举，充分理顺营销新体系，释放经营活力；有效传导考核新机制，推动价值创造；全面打造行为新规范，力促风气转变，上下齐心推动“春天行动”全面发力，实现今年业务经营开门红，为全年工作措施的有效实施，为年度工作目标的顺利实现奠定坚实基础。

（一）业务经营实现有效突破

1、各项存款总量提升，对公负债发展强劲。

季末，人民币各项存款余额399.3亿元，较年初净增50.4亿元，同比多增36.1亿元，完成省分行一季度目标计划的154.2%。其中，储蓄存款余额218.8亿元，较年初净增20亿元，同比多增2.3亿元，完成省分行一季度目标计划的87%；对公存款余额180.49亿元，较年初净增30.4亿元，同比多增33.8亿元，完成省分行一季度目标计划的313.6%；外币存款（含同业）余额万美元，比年初净增万美元，完成省分行目标计划的%。

2、各项贷款发展平稳，信贷结构持续优化。季末，人民币各项贷款余额348.84亿元，较年初净增28.38亿元，其中法人贷款累放xx亿元，其中aa级以上法人贷款累放xx亿元，占季度累放额的xx%。个人贷款净增5.38亿元，占贷款季度贷款净增额的18.96%。实收利息xx亿元，同比增加xx亿元，贷款到期回收率达xx%，比上年末提高xx个百分点。

3、中间业务结构改善，新兴业务发展喜人。季末，全行中间业务收入9312万元，完成省分行季度目标的84.96%，同比增加4403万元。其中，信用卡及收单业务收入xx万元，电子银行业务收入xx万元，国际业务收入xx万元，代理各类保险收入xx万元，结算手续费收入xx万元。特别是三一重工“内保外贷”实现xx万元，中联重科中期票据xx万元。

4、财务状况明显改善，盈利能力进一步增强。一季度实现各项收入xx亿元，各项支出xx亿元，实现拨备后利润xx亿元，完成省分行目标计划的xx%。截至一季度末，营业部实现拨备后利润21683万元，较同期增加4391万元增幅25.4%；（二）基础管理开启全新局面1、全面启动“四大基础工程”建设，大力夯实发展基础。为全力贯彻上级行关于深入开展“基础管理提升年”活动指示精神，紧密联系营业部基础管理中的重要薄弱环节，新一届党委郑重提出在全行大力实施以客户建设、网点转型、会计/信贷基础管理和人才队伍建设为内容的“四大基础工程”，并将其列为本届党委的头等大事，制定多项实施办法强力推进，力争用2-3年的时间，全力推动营业部客户结构不断优化和群体有效壮大、网点营销主战场地位的极大提升、会计/信贷操作风险有效管控和适应跨越发展需要的人力资源充分供给等目标，切实推动营业部实现内涵式加速度发展。

2、切实维护和谐发展有利环境，全力稳定整体经营局面。一季度，正值元旦、春节及“两会”召开，面对信访维稳与舆情控制压力骤然抬升，各项工作任务压头，综合改革深入推进的严峻形势，营业部毫不松懈地抓好稳定工作，一方面强

化对特殊群体员工的人文关怀，竭尽所能改善待遇条件，另一方面强化信访维稳属地管理责任，构建主要领导亲自抓、分管领导具体抓、班子成员分工负责的信访维稳工作格局，确保全辖未发生重大上访、群访事件，无重大负面新闻及“两会”期间平稳过渡。全行积极向上、和谐稳定的发展环境得到有效维护。

3、稳步推进各项支持保障工作，序时实现阶段目标。后台集中工作有序推进，监控中心、现金中心、远程授权中心各项筹备工作已全部按计划启动。至一季度末，部分员工已进驻通宝大厦办公，并按计划顺利实现监控中心试点；中心机房搬迁方案经全体技术员多次研究讨论、反复修改、调整优化，已形成了较为全面、较为成熟、较为系统的最终版本，并已进入紧锣密鼓的前期演练，为中心机房的顺利搬迁奠定坚实基础。

（三）文化深植取得明显成效1、员工凝聚力进一步增强，人心思齐共谋发展。大力开展“文化深植年”各项活动，在加强核心理念和企业愿景宣导同时，结合我部工作实际，一方面通过各种内部新闻载体，广泛宣讲改革核心思想、新型机制办法等内容，大力促成改革理念广为接受，企业愿景深入人心的良好局面；另一方面，通过高规格承办省行客户答谢会，举办本部新春团拜会和有益文娱活动等方式，展示全新企业形象，丰富员工业余生活，极大增强员工自豪感和自信心，并极大提升团队凝聚力，切实营造出勤奋工作，快乐生活的工作氛围。

2、班子战斗力进一步改善，求真务实率先垂范。新一届党委班子高度重视工作作风建设，通过一系列行之有效的机制办法，以身作则大力推动从严治行，亲身示范强力推动精细管理、身先士卒倾力推动务实经营，“营销在一线，调研在基层、办公在大堂”，极大鼓舞全行士气，有效提振员工精神。

3、干部执行力进一步提升，令行禁止指挥得力。经过工作磨

合和全新干部管理机制的推行，新一届党委班子对领导干部“高标准、严要求、求实效”的工作要求已得到包括中层骨干在内的全行上下基本认同，各级领导干部对党委战略意图的领会、思路理念的共识和政策措施的拥护已成为一种自觉行动，工作布置重传导到位，工作过程有情况反馈，中层干部带头依法合规、落实经营转型、注重工作督办、践行服务基层的理念得到初步贯彻，干部执行力水平跃上一个全新台阶。

（一）深化经营转型，调整业务结构，推动业务经营迈上新台阶。

1、有效理顺营销体系，实施源头性客户营销，大力拓展目标客户，全力推动对公业务全面发力。

工业经济工作先进单位、长沙市今年“两帮两促”活动136家企业和100个重点项目以及福建商会、浙江商会名录等企业信息，并要求各支行因地制宜，选取辖内纳税或销售额前50强等重点企业，作为各支（3）完善行发展的目标客户范围，有针对性地开展客户拓展工作。各项营销机制，有效开展对公产品推广竞赛。制定了客户基础建设、客户经理管理和绩效考核、对公营销突出贡献奖励等一系列对公业务管理办法、并组织实施对公客户基础建设项目；制定并实施实施代理保险、第三方存管、国际业务等多项对公产品推广竞赛活动方案。

二是着重强化对公负债业务战略地位，实施对公存款综合营销（1）落实全辖规模存量纯负债客户营销方案，有效拓展大型目标对公存款客户。一季度，系统性、源头性新老对公存款客户，如省财政厅、中南传媒等，对我部对公存款实现历史性突破贡献巨大，至3月末，仅上述两客户就分别贡献时点存款余额亿和5亿元。（2）大力开展对公产品综合营销，带动催款持续增长。我部通过强化现金管理平台、本利丰、双利丰、企业网上银行、代发工资、公务卡代理国库集中支

付、水电费代收等产品的综合营销，为客户提供全方位、多元化服务，有效锁定集团性、系统性客户并带动上（3）全面推动同业存款营销。在继续重点营下游公司的存款增长；销湘财、方正、财富等3家本地券商和金信、德盛、方正、大有等4家期货公司的基础上，大力营销其他非银行类同业存款资金，并积极组织中国银行、农发行、信用社等本地银行类同业存款资金。

三是着力调整改善对公资产业务结构，推动资产业务优化升

（1）以提高综合回报率为目标，妥善安排信贷计划。在银根紧级。缩的大背景下，准确把握上级行政策导向，及时传达和贯彻执行省分行“保重点、调结构、严监控”的信贷计划政策，将有限的信贷规模资源投向定价水平高、风险低、经济资本回报高的优质客户和项目上。每日监控全辖的贷款收回和投放情况，一季度，我部落落实体贷款规模xx亿元，确保了“三一重工”、“中建五局”等优质客户的贷款需求，月度、季度规模严格做到规模不超额、不节余，同时有（2）明确战略性客户名单，实施效改善信贷结构和综合回报收益。倾斜性营销方案。根据现有资产客户情况，筛选出对我部对公业务贡献较大、发展空间较大的战略性客户，从客户经理管理、信贷资源配置等方面，加强营销管理，优先计划安排。目前已明确的战略（3）努力改善行业和客户结构，做性客户包括xx在内，共计xx户。好新客户（增量）调查授信工作。重点对长沙银行综合授信20亿元、对恒盛集团综合授信6000万元、浏阳河酒业特别授信1.2亿元、芙蓉国集团增量授信1亿元、新奥燃气综合授信1亿元、未名生物综合授信1亿元、湘锰电表综合授信20xx万元、辣妹子固定资产项目贷款3000万元以及先导区土地储备项目3.8亿元等。

（4）创新中小企业服务方式和服务产品。针对湖南钢材大市场、三湘机电市场及南湖大市场客户的融资需求，推出“厂商银”、“多户联保”“工程机械设备按揭贷款”等同业同质类中小企业融资产品，抢占市场客户，提高市场份额。同

时提高中小企业贷款审批效率，完善财产抵押制度和贷款抵押物认定办法，采取动产、应收账款、仓单、股权和知识产权质押等多种抵押担保方式，缓解中小企业贷款抵质押不足的矛盾，建立和完善中小企业金融服务体系，提高同业竞争力。

四是有效推动中间业务重点领域营销，切实提高综合回报。

1) 持续稳定传统财务顾问费收入来源。通过对已实现投放和新增贷投放信贷客户的着重营销，有效实现新财务顾问费收入来源的不断扩(2) 切实加强重点大，并通过调整原贷款结构，提高综合回报率。客户维护，增加综合收入来源。通过重点营销，跟踪维护，一季度，我部实现长沙县财政代理手续费收入600万元，三一重工、长浏高速、中联重科等重点单位财务顾问服务收入20xx万元；同时通过对中联重科和三一重工两个超大客户的重点维护，深度营销，分别实现国际业务收入xx万元和xx万元，占全辖对公国际业务收入的xx%另外，还开展了年结算量1000万美元以上客户联合营销工作，有效拓展了浏阳花炮、创元铝业、盛荣化工、瑞祥新材料等重要客户，实现国际结算量达1000万美元以上客户xx家，其创造的国际结算总(3) 着力强化重点产量达xx万美元，约占全辖累计完成量的xx%品营销，提升整体收益水平。一季度，我部着重加强产品综合营销在中间业务收入实现上的作用。以第三方存管业务为切入点，突出本地券商营销，做大规模，全面提升合作效益；重点拓展银期转帐、银商通新业务，积极营销本地期货公司保证金到我行开户，并充分利用期货公司力量，扩大银期转帐签约客户数。同时，继续深化与宁乡御邦生猪交易中心，湖南九丰交易中心银商通系统合作；并正积极与总行沟通，争取长沙南方农产品交易中心银商通早日上线；对全行重点客户、“三农”客户，逐支行逐客户上门营销，落实目标任务；继续加强保险代理营销，努力提高财产险代理业绩，增强保险代理网点经营创利能力；加大重点外汇业务产品推介宣传工作，促动支行有效营销。

2、精心部署春天行动，深入推动网点转型，强化个人高端客户营销，不断掀起零售业务营销热潮。

(1) 第一一是抢抓黄金时节，全力推动“春天行动”综合营销。时间进行“春天行动”全行动员，抢抓工作先机。经过精心筹备，在20xx年12月26日省分行“春天行动”动员大会结束当晚，立即组织营业部动员会议，以最快的速度进行深入发动，落实方案、制定措施、(2) 多层次组织高端客户活动，为全面营销进行预热。全面部署。继营业部高质量承办省分行今年高端客户答谢会后，营业部各支行也利用春节前后黄金时机，纷纷举办辖内高端客户答谢会，并由营业部统一精心准备答谢礼品，充分融洽银客关系，为一季度综合营销奠定客户基础。(3) 开展多项专题营销活动，不断掀起营销热潮。一季度，营业部在全辖统一组织了“农行送福到万家”宣传营销活动并分阶段筹备了丰厚礼品。春节前，集中开展送“福字”、送“春联”的营销造势；春节后，大力实施“存款有礼”营销活动；各支行、各网点还根据自身特点，大力开展营销“进市场、进社区、进学校、进机关”等四进活动，掀起一波又一波营销高潮。

当前网点转型的现状，营业部已将网点转型纳入今年乃至今后三年发展的重中之重，并将网点转型作为“四大基础工程”之一，制定相应办法，提出明确目标，着力提速硬件改造升级，狠抓网点服务能力和服务水平大力提升。为确保网点转型各项工作落到实处，发布网点转型建设基础工程一号指令，从落实网点人员编制、客户经理配备、持证理财人员到位、标杆网点建设、贵宾客户分层维护责任落实等方面推动全辖网点转型加速进行。

(1) 在运作三是实施客户建设基础工程，全面提升竞争实力。方式上要严格落实分层经营，实行专业团队运作。着重完善以财富中心、支行理财中心、精品网点贵宾理财室“三位一体”的贵宾客户分层维护体系，加强中高端客户的维护管理：营业部以财富中心为平台，营销维护白金卡以上客户；支行

建立本行金卡（含）以上客户名单制管理，并按“一对一”“1n”模式配备专职个人客户经理、理财顾问和专家团队；对所有储蓄存款余额10万元以上的客户指派客户经理，落实管户目标责任，并明确客户经理包客户关系维护、包零售产品营销、包客户等级提升的“三包”责任，全面提升个人中

（2）在客户维护上有效分解营销责任。从支高端客户的管户水平。行行长、前台部门总经理，到支行副行长、前台部门副总经理，直（3）在营到客户经理，均明确了相应层级的客户维护目标和职责。销策略上灵活高效。对个人高端客户以加强关系维护、定期走访、（4）在机制产品渗透、资讯服务、关怀答谢等多种方式开展营销。建设上，要专项配置资源、严格考核兑现。3月末，我部10万元以上优质客户净增3372户，完成省分行春天行动任务的98，在全省排名第三。特别是500万元以上客户净增7户，列全省第一，中高端客户维护和拓展工作初见成效，客户认可度逐步提升。（1）顺应宏观环四是完善个贷经营模式、促进个贷健康发展。境，促进个贷业务转型。一季度，适应国家宏观紧缩趋势，我部及时调整思路，大力营销收益较高的个人生产经营和个人消费类贷款，增强对利率、理财顾问费的议价能力，促进个贷业务从数量的（2）不断理顺业务流程，切实提高工作效扩张向质量的提升转变。率。充分发挥个贷集中经营对基层行营销的服务、保障作用，每个环节均严守操作流程和时限，每笔业务均完成所有环节；同时积极响应支行工作要求，联动营销、上门服务，以高效标准的服务促进（3）逐户建个贷业务又好又快发展，一季度实现新增个贷xx亿元。账、定期催收，切实做好贷后管理，严密防范风险。

3、大力实施培训先行，积极创新营销模式，着力开展重点突破，实现零售中间收入有效突破。一是广泛宣传铺就营销声势，全面培训提高产品营销技能。有效利用网点展示台柜、宣传折页led显示屏、高档楼宇广告、网上银行、短信等方式，大力宣传我行各项零售中间业务，如理财、保险、黄金等，同时加强大堂经理、低柜柜员和个人客户经理的现场营

销推广，构建全方位的营销攻势。二是对每项业务、每个产品，我部都在深入研究产品特性，准确把握产品的特点、卖点及风险点的基础上，通过深入网点现场宣讲、透过网络在线培训、召集会议集中学习等方式，将产品营销知识有效传导至网点一线，确保营销工作落到实处，切中要点。一季度我部个人中间业务收入实际入账923万元，其中实现个人结算业务收入805万元，个人理财顾问收入50万元，个人理财产品收入25万元，贵金属业务收入28万元，个人国际结算收入和住房公积金委贷收入共15万元。由于省分行未下划收入，因此代理基金收入暂未反映，这部分约25万元。三是创新直销模式，开展主题营销，大力推动信用卡、电子银行产品营销。准确把握信用卡、电子银行业务适用人海战术的特点，向社会公开招聘了一批从事信用卡、电子银行的直销人员，组建了信用卡/电子银行直销中心，专业从事信用卡、电子银行产品营销工作。这一模式在一季度取得显著成效。至季末，各项信用卡、电子银行指标；同时重点抓好大型市场专题营销活动，向专业市场优质客户重点推介以转账电话为主体的电子银行产品组合，并开展扫门店等营销宣传活动，取得了明显的实效。仅3月2日雨花区支行在长沙高桥大市场家电百货城举办“‘e市场赢轻松’电子银行产品走进专业市场”大型营销活动中，就办理转账电话40台，为300多名客户办理了网上银行、短信通、手机银行等电子银行业务，发放宣传资料3000余份，赠送小礼品1000余份。

4、切实加强市场研究，重点支持优势产业，全面强化综合营销，大力推进“三农”业务。一是以加强市场研究带动营销工作针对性有效提升。一季度营业部积极配合上级行组织的支持春耕备耕及抗旱工作、重点县域支行县域基本情况等调研工作，并针对调查结果制定营销计划，有效锁定营销目标。二是紧紧围绕客户建设基础工程和六项核心发展计划要求，拓展县域资产业务。加强对政府支持的农业产业化等企业营销，支持符合条件的房地产、医院、学校、电视、供水等县域基础设施和小城镇建设，扶持产权明晰、管理规范、信誉度高、市场前景好的县域小企业发展，紧握新型农村合作医

疗和医药卫生体制改革、特别是国家加强县医院建设的历史机遇，择优发展县域机构业务。三是突出县域财政资金、代理业务的营销，大力提升对公负债市场份额。紧紧抓住省管县财政体制改革的机遇，利用新农合、新农保等项目，巩固代理各级财政国库集中收付业务，加大对养老、医疗等社保基金类财政专户资金的营销竞标力度，推进部队、海关等系统客户的业务合作和存款吸收，做大国税、地税税费资金代理和省、市、县三级财政非税收入收缴归集业务，加大国土资源部门、住房公积金、水利部门等事业单位大流量资金的营销代理力度。四是积极应对，创新和推广“三农”和县域特色产品，增强产品体系对六项计划的支撑能力。加强上下联动，深入研究特色金融需求和同业产品创新情况，大力研发区域性金融产品。当前正在重点研发县域贸易融资贷款、县域油茶林贷款，积极试点我行县域特色小企业联保贷款，加大对“金益农”品牌及项下“三农”和县域金融产品的宣传与推广力度，确立在县域金融市场的高端和领先形象，提高品牌的知名度和美誉度。

农资年度工作总结及明年工作计划 农资打假工作总结篇六

我局高度重视“农资打假下乡”活动，成立了以市局副局长罗林富为组长，稽查分局局长徐林为副组长的活动领导小组。

我局制定了□xx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 and 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492人次，出动执法车辆123台次，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“农资打假下乡”集中宣传活动中，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。

通过此次“农资打假下乡”集中宣传活动，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，

使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，此次活动中也存在一些不足，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，但随着农资打假下乡活动的进一步深入，通过全体质监人员的不断努力，上述问题将会得到改进和完善，农资打假下乡活动将会取得更显著的成效。