

兽药减量工作总结报告 兽药疫苗工作总结 (精选5篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

兽药减量工作总结报告 兽药疫苗工作总结篇一

能够积极参加上级主管部门组织的各种培训，特别是县果茶局组织不同阶段性的脐橙生产管理上的技术培训班。同时还搜集了有关脐橙生产上的技术资料，加强了知识的积累，通过培训和自身学习后，不断提高了自己的业务水平和技术指导能力，在指导脐橙科技示范户的工作中，取得了较好的效果。

- 1、确定好示范户。我选择了具有代表性、初中文化以上、接受能力强、具有脐橙产业发展潜力较大的10户脐橙种植户为示范户。
- 2、制定了年度工作方案和目标。通过走访示范户，了解了脐橙生产情况和存在的问题，结合本乡实际，制定出具有代表性和广泛操作性的技术方案。
- 3、制定了入户分户指导方案。根据不同科技示范户的情况，编制了分户指导方案。通过分户技术指导，了解技术服务内容、配合工作及注意事项等，并使指导员和示范户能够很好的互动起来，完成好全年工作目标。
- 4、开展多种形式的技术指导和培训。一是与示范户面对面的进行指导，每年到科技示范户的果园现场指导不少于10次，及时帮助示范户解决生产中的实际问题。二是充分利用通信

工具，开展电话咨询和短信等形式开展技术指导服务，为示范户提供便捷、快捷、高效的技术指导。三是在脐橙生产的各个生长季节发放技术资料给示范户，使科技示范户了解脐橙生长规律和栽培管理技术。四是组织脐橙示范户和全乡果农在春夏秋冬四季进行技术管理培训，大力推广新品种、新技术、新农药和配方施肥，指导果农合理使用农药，严禁使用高毒高残留农药，确保食品安全。

5、认真抓好示范户的带头作用。为提高脐橙种植的科学技术水平，充分发挥示范户的以点带面、以点促面的带动作用，通过10户示范户的辐射带动作用后，全年全乡新增脐橙种植户30户，面积增加280亩。

1、自己的知识面有限，服务水平不高，有待进一步提高。

2、经费不足，科技普及面受阻，科技含量不高，今后应增加科技投入。

3、由于中心工作和其他工作影响，深入到示范户果园现场指导不多，时间相对不足，下一步要多深入。

4、果农的科技意识不高，推广新技术还存在一定的难度。

兽药减量工作总结报告 兽药疫苗工作总结篇二

自接到《省畜牧食品局关于印发〈2011年饲料市场专项整治工作实施方案〉的通知》后，我局对该项工作进行了专题认真研究，制定下发了《2011年全市饲料市场专项整治工作实施方案》（自畜发[2011]22号），将专项整治工作纳入了全市饲料管理的重点，成立了以分管局长为组长的市饲料市场专项整治领导小组，领导小组办公室设在市局饲料饲草科，全面负责全市饲料市场专项整治工作。结合各自工作重点，各区、县也相应制定了工作实施方案，成立了以分管局长任组长的工作领导小组，同时对此项工作进行广泛的宣传，明确

提出饲料市场专项整治工作的成败直接关系到保护农民合法权益，保障畜产品安全和维护社会稳定，必须落到实处，坚决克服厌战和畏难情绪，防止走过场。

二

(一) 大力组织开展执法检查活动

上半年，全市各区县在日常监督检查的同时，市局组织了一次大规模的全市大检查。据统计，全市共出动饲料执法人员540人次，共检查饲料市场131个，饲料生产企业23户，饲料经营企业(户)675个，规模养殖场35户，印发相关宣传资料3560份。

(二) 全面清查违禁药物及饲料添加剂使用情况

在23户饲料生产企业和35户规模养殖场的检查、抽查过程中，我市没有发现违规生产、使用饲料添加剂和药物现象，饲料生产企业、规模养殖场严格按照《饲料药物添加剂使用规范》、《禁止在饲料和动物饮用水中使用的药物品种目录》、《允许使用的饲料添加剂品种目录》等规定进行生产和使用。

(三) 无证生产、经营查处情况

经过多年的法律法规宣传教育和打假检查教育，无证生产现象得到有效控制，全市无此现象发生。对经营、使用无安全卫生合格证的动物源性饲料现象进行了坚决查处。饲料经营条件在往年的基础上有了较大提高。

(四) 假冒伪劣饲料查处情况

市场检查查处伪劣饲料吨，已进行了全部没收销毁；对免税检验中发现的个别不合格现象进行了认真查处。

五) 大力打击“冒冒药”行为

经过多次的市场整顿，市场打假震慑，无生产条件、无标准自行配制、销售含饲料添加剂的混合物现象在我市基本杜绝。

(六) 严查“瘦肉精”等违禁药品

我局按照《省畜牧食品局关于加强畜产品质量安全工作的意见的通知》精神，结合自身工作实际已将今年的“瘦肉精”检测任务下达到各区县，重点对规模场户进行猪尿液“瘦肉精”快速检测。

(七) 禽蛋产品质量安全监管

根据《省畜牧食品局转发〈农业部关于加强禽蛋产品安全监管工作的紧急通知〉的通知》精神，我市于春节前后对家禽养殖场、户及禽蛋市场、禽料生产企业进行了大规模专项检查。据统计全市共检查养殖场、户3个，禽蛋经销商115户，禽料生产企业2户，均未发现使用“苏丹红”现象。

(一) 因部分企业更换包装不及时，致使市场上过期生产许可证包装还有存在。

(二) 个别经营企业管理不到位，剩余的过期饲料清理不及时。

(三) 没有经过培训或培训考核不合格者经营饲料现象尚有个别。

(一) 进一步加大执法监督检查力度，确保饲料质量，对生产、经营、使用环节发现问题及时查处，不断整顿规范市场经济秩序，维护良好竞争环境。

(二) 加强饲料法律法规宣传力度，强化执法手段，切实将饲料产品质量同畜产品安全，人民群众身体健康紧密联系起来。

(三)加大培训、考核、审核力度，严把从业“进门”关，坚决取缔不具备生产、经营条件的现象。

(四)加大对重大典型案件的处理，对影响大，危害重的典型案例，必须及时按照相应法律法规严肃查处，震慑违法分子。

兽药减量工作总结报告 兽药疫苗工作总结篇三

一、推广业绩回顾及分析：

(一) 业绩回顾：

1、全年开展推广会共计场次，其中中小型以上推广会场次（人以上），无费用小型会议场次。

2、区域总回款万，回款超过了去年多万。（具体数据见财务部统计）

(二) 促成业绩正面因素分析：

1、调整推广思路，江西重点打造以“会议营销”为主要营销方式，同时结合本区域内制定的“营销方案”，及养殖场的“保健治疗方案”，如母仔保健方案（莫林美、圆兰康）全区域统一，如呼吸道方案（呼倍肽、莫林美、免疫墙），个别客户根据不同情况调换个别产品来组合，但主体方案还是不变。只有受养殖户欢迎的方案才是好方案，这个思路是促成业绩的重要因素之一。

2、加强区域市场人员培训，通过每个月区域内部的培训，及培训中安排现场演练，区域人员专业及技术营销知识都有了不同程度的提高，培训知识和理念运用到工作中，从而有效的提升了市场作战能力。

3、着重推广重点产品及新产品，“重奖之下必有勇夫”，按

照公司指引方向，着重推广提成高、上量快、质量突出的产品，也是促成业绩的重要因素之一。

二、推广团队的建设回顾及分析：

（一）团队建设业绩回顾：

1、区域内所有人员的“技术营销”知识有了很大程度的提升，现象基本消除过去不敢进药店，进店不敢谈的现象。

2、提问题不提解决方案的现象减少，推广人员的工作能动性增强，工作实效提高。

（二）团队建设分析：

2、通过“人性化”的管理和“学乐精神”的建立，不断的提升个人“品位”从，从而建立了个人信用；从制度要求和心理印象上让推广人员感觉到管理的严肃性，同时树立了人员的责任心，遇到问题找借口、找理由的现象降低。因此执行力随之增强。

三、存在的主要问题：

1、管理无数据：

技术人员同样管理需要数据支持，就相当于打靶需要有望远镜帮助看靶心一样。每次放枪，都应当检查结果，以便于不断调整而尽量达到最高目标准确度。而现时的状况就等于闭着眼睛瞎放枪，只知道靶子的方向在哪里，至于每一枪的结果，只能凭着经验去判断。所以目标的命中率可想而知！所以我认为，正确地管理应当是“推广经理”和“销售经理”一样，财务部门在给销售经理提供数据的同时也应当向推广经理提供详尽的数据，这样能更有效的帮助判断和调整市场目标，以达到最高管理实效！

2、管理无流程：

如生产兽药，需要选择原料——配料——搅拌——分装——检验的基本流程。在一定的情况下，中间环节的过程决定了产品的品质！管理也一样，中间的管理流程直接影响着管理的结果。倘若省去中间流程，把质料直接装进桶里，就等于把原料变成垃圾，最多也只能算是半成品兽药，并没有达到预期的结果，或者说结果的品质没有达到最佳！

当然，以上是从结果方面来分析。如果从过程来分析，就会出现有些事大家都在做，有些事没有人去做！有些人忙得实效低下，有些人却闲得无所事事！简单地举例，（）某技术员挂点在a客户处，当时a客户那不忙，正好b客户那边销量不大。目前的现状就是公司注明挂点谁就管谁，结果，市场难以突破，上量缓慢，挂点a客户的技术员既浪费了能力又体现不出自己的价值。

四、的工作计划

1、推广会开展工作：

计划推广会场次以上，平均每月场次以上推广会。

2、团队建设：在计划再增加名技术员，巩固技术力量，支援重点客户及有潜力的市场的开拓。

3、区域技术营销知识培训：包括产品知识的培训、重点及主推产品特点的提炼；保健方案合理制定；营销知识的培训。

4、协助举办推广会：会前、会后养殖场技术拉动；会议宣传资料的制作及准备。

5、重点客户技术支持工作：维护重点客户客情、宣传资料的制作及经营思路的拓展。

兽药减量工作总结报告 兽药疫苗工作总结篇四

自20xx年机构改革以来，本人一直在x镇从事畜牧兽医工作。坚持按照上级春秋两季突击免疫、常年补针的工作要求。几年来本人分片包干的x村、x村、x社区三个村委的动物防疫工作在村防疫员的协助下实现了“免疫密度100%，免疫抗体保护率达85%以上”的防控目标，通过努力，本辖区内的动物防疫工作连续几年处于全镇前列。今年初在大家还沉醉于浓浓的春节气氛中时，我们已经忙于进村入户对家禽进行禽流感免疫工作，大年初二自治区检查组到我镇对禽流感防控工作进行检查，在本人所管辖的x村委进行了详细检查，免疫密度达100%，对本人的禽流感免疫工作竖起了大拇指，并在全县禽流感防控检查工作总结会上特别表扬了本人的禽流感防控工作。

严格按照国家有关《动物检疫法》规定的操作规程进行在对猪的检疫执行中，从宰前检疫到宰后检疫的每一个步骤都非常细致，确保群众吃上放心肉，几年来，经本人检疫检出有问题的生猪4头，有问题猪肉280斤，并对这些问题猪及其产品的屠主做了耐心细致的思想工作，且按有关规定做好无害化处理，减少和避免了病死猪肉的上市销售，保证了群众吃上放心肉，从而保护了人民群众的生命健康。

随着畜牧兽医事业的迅速发展，不断吸收应用国内新理论、新知识、新技术、新方法，了解和掌握畜牧兽医科技的新动向，及时向广大群众提供有价值的信息资料，并与有关科技人员和养殖户共同探讨生产方式，促进科学饲养，同时开展畜禽养殖环保达标治理。使自己在业务方面有长足的进步。独立承担了二元母猪繁育技术、生猪高热病防治技术等多项推广工作，受到了上级部门的充分肯定和群众的一致好评。

畜牧兽医工作是一项技术性很强的工作，要做好该项工作必须掌握大量的理论知识和丰富的实践经验，在多年工作中我

一直抓紧空余时间进行学习，通读和熟悉有关专业知识，并利用所学理论知识在工作中实践，积累了一定的工作经验，业务水平不断提高。目前正参加广西大学动物学院畜牧兽医本科专业的学习，经常参加上级部门组织的业务培训，并都通过考试。本人获得了动物检疫员证书以及全国专业技术人员计算机能力应用考试合格证书。2003年和2004年连续两年年度考核被县人事局评为优秀等次。今年发表了《仔猪黄白痢的防治》和《提高母猪产仔数的技术措施》两篇个人独著的学术论文。

多年来我一直在基层从事畜牧兽医工作，在工作的各个方面都得到了锻炼和提高，加上长期的专业知识学习和业务培训，我已具备了较系统的理论知识和专业技术水平，熟练掌握了各项操作技能，积累了丰富的的工作经验，在技术业务水平、管理能力以及应变能力等各方面都已达到了一定的高度。在今后的工作中，我将更加刻苦。

兽药减量工作总结报告 兽药疫苗工作总结篇五

一、凝聚人心，铸就一支高素质的队伍

思想是行动的指南。人心涣散将会一事无成。营业部主任室一班人深刻认识到这一点，因此，我们将凝聚人心放在突出的位置。

1、率先垂范，正人先正己主任室一班人以身作则，加强学习，做学习典型的倡导者、组织者，更是实践者。为人师表，清正廉洁，以俭养德，以自己品质来影响每一位员工。在工作中始终坚持公平、公正原则、不搞亲疏、不拉帮结派、做到一碗水端平。鼓励员工多提意见，只要是合理的就采纳。充分调动员工参与的积极性。在业绩分配的敏感问题上，实行公开化，增强透明度。确保每位员工看到放心、拿到舒心。

2、充分发挥党员的模范带头作用营业部现有员工__名，其中

党员__人。党员在群众中的作用在营业部显得尤为重要。营业部党支部围绕支行所下达目标任务进行剖析，统一认识确保每一位党员就是一支标杆，充分发挥基层党支部的战斗堡垒作用。在党员发挥战斗模范作用下，积极培养后备力量，吸收优秀员工向组织靠拢。

二、服务创优、运筹制胜千里

服务创新是银行工作永恒的主题，只有加强服务才能赢得市场、才能创效益。营业部主任室一班人响应市分行和__市国家行政机关的号召，积极投入到创建“文明诚信”窗口的活动中，将营业部服务水平上升一个新台阶。我部先进做法，__和《__日报》已作了相关报道。

1、抓好员工职业道德教育主任室以创建“文明窗口”为契机，经常性组织员工学习《__银行员工基本素养和服务行为规范》、《__银行营业规范化服务标准》、等规章制度，不断规范员工的服务言行，促使员工严格遵守“八要、九不、十做到”，真正把客户当衣食父母，倡导“用心”服务，把顾客当亲戚、当朋友。员工__在柜面服务中，能够标准使用“三声、两站、一微笑”，多次在市分行明查暗访中受到表彰。

2、抓好考核激励机制一是建立员工优质文明服务奖罚档案，将员工服务表现列入年度评优评选等考核内容，增强了员工忧患意识，提高员工的服务自觉性；二是建立服务质量与业务量挂钩的考核机制，营造“多干多得，少干少得”的公平竞争机制，形成了全行员工“争干”、“抢干”业务的良好局面。三是建立各网点、客户经理、客户的评议机制。由网点负责人评议管库、提解员，客户、客户经理评议柜面接柜人员，从会计接柜、出纳接柜、管库提解员中各评选一名服务先进，按季给予奖励。四是设立了优质文明服务奖励基金，表彰先进，鞭策落后。

三、求真务实、勇拓市场

“发展才是硬道理”。没有市场的发展一切将无从谈起。年初，主任室根据支行市场为导向，以服务为手段，以客户为中心的精神，结合营业部具体情况，确立了向市场要存款、向他行存款挖存款的工作思路。锁定目标，不达目的不罢休。

1、全面理顺营业部开户单位状况建立大户台帐，定期走访。现代银行的竞争是产品与服务的竞争。营业部根据不同的客户推行个性化服务，对__医院、__公司、__等大客户继续实行上门服务，向结算频繁单位推荐我行网上银行快捷的结算方式。目前，已开立网上银行__户。

2、拼服务、情胜一筹__管理公司是我x月份争取过来的一家客户。作为一名银行人员要有一种职业的敏感性，当主任室得知__商人__x等__名老板筹集资金准备__集团产权时，马上多打听并与__等人取得联系，向他们介绍我行的服务和结算优势，用真诚赢得__人的信任[x月x日决定来我部开户，并打入注册资金__万。