

最新农资总结报告 农资业务员工作总结 (优质10篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

农资总结报告 农资业务员工作总结篇一

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。

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。

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，狠抓落实。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。

农资总结报告 农资业务员工作总结篇二

20年即将过去，这一年给予我很多的收获，同时给予我更多的思考。这一年，我将从工作成果、工作收获，思考，未来工作计划做总结。

（一）、工作成果

（1）工作内容，首先从引流方面找突破口，线上添加一些潜在的客户，添加她们的微信。其次是发优质的朋友圈，发圈的好处，影响你的潜在客户，休眠客户，还有增加客户的黏性，让客户了解的最新动态。因为内容可以带给她们价值感，所以你没有被屏蔽。第三写文章引流，写一些客户们很关心的文章，与她们同屏共振，才能获得对方的信任与认可。逛论坛，顶帖吧，玩抖音活跃z在不同的自媒体平台；线下引流就是参加展会，获取一些新的人脉信息，与老客户见面再一次增加彼此之间的信任感，默契感。

（2）客户管理信息汇总，甄别客户质量，与增加客户的黏性，及时记录好客户的需求；唤醒沉睡客户，比挖掘新客户要节省时间，节省成本；累计客户的名单的同时，删除一些一般客户信息。

（3）成交客户后，准备客户需求的记录，反馈给总部，跟踪货物何时发货，把第一信息反馈给客户。做好跟踪货物的笔记，货物到达后，第一时间把信息反馈给客户。

（4）做好售后服务，增加客户对你的信任度，目的’是让客户介绍她的朋友给我们，形成一个正循环。不要轻易去得罪

一个客户，否则你将会失去她背后的那一群人。国著名的推销员说过：“你只要赶走一个客户，就等于赶走了潜在的个顾客。”所以在任何情况下都不要得罪哪怕是一个客户。

(5) 培训工作，一个是配合电商培训学校培训电商知识，一个是培训我的客户分享一些专业性的知识，例如沙棘方面、销售心得、消费心理学方面等。让客户复制黏贴后，增加销售量。

(二) 工作价值

首先谈一下业务价值，20年销售业绩占的比重比较大的就原料油，其次是200ml籽油□50ml籽油□50ml籽油贴牌客户贴了10000瓶（此处做表格呈现），这一年，我将工作重点放在原料油上，其他规格的产品相对来说比较弱一些，应该是所有产品齐头并进；第二是服务价值，让客户倍增的不二法则就是扶持客户，让客户增加黏性。大到知识共享，小到心得共享，这就必须输出倒逼输入，经常提供一些有价值的知识，让客户得心应手的应用。第三改进价值，因为支持的客户有限，没有形成团队，目前需要建立一个团队。

收获：

(1) 收获了心声，客户经常邮寄一些家乡特产，及孩子的食物、衣物、礼物给我，而且还帮我转发自媒体上写做的文章，同时帮助我宣传沙棘对人体的益处。

(2) 收获了业绩，与20年相比，业绩翻了好几番，让我更有勇气去与一些高人交谈。

(3) 收获了自信力，让我知道，做任何事情都有一种敢于接受的心里，这就是一份自信力。

(4) 启发，做销售与做其它事情是一个道理，首先销售方面

在与时俱进的同时，还得结合现在社会气息，用反向思维来做好销售。还要懂得利用工具思维，比如读书笔记、工作总结，一定要学会利用思维导图这要比较方便；深度思维，要透过现象，抓住原因的能力；有机思维，世间万物都有千丝万缕的联系，一个貌似不合理的安排，背后总会有一个合理的解释；通用思维，就是结合自己的经验，把不同专业的知识，变得为我所用。还有懂的人脉的重要性，结实好人脉，也是成就事业最佳方法之一。

思考：

（1）增加有效的活数据支撑，一定要数据活化，做到心中有数。利用有效的活化数据，做好记录，给生活和工作带来了便利，最终重要的就是节省了时间成本。

（2）继续找好销售业绩中的“头羊”，让头羊帮助后我们销售和介绍客户，形成有序的循环。

（3）嫁接团队，携手共进□a企业平台，结合企业提供的平台，结实好一些人脉，才可以扩张人脉，更好的促进销售□b产品规模，10个凝胶糖果，1健字号，九款植物油等□c利用好已有的圈子，去销售自己，再去销售产品。

（1）开拓新品渠道，结合产品的特性与老客户联系的同时，还要与时俱进，进行渠道拓宽。

（2）进一步的引流，数据活化，及时跟踪客户，与客户对接。最主要的是建立一个健全的数据库，做好备忘录，做好客情描述，以及客户分类。根据客户分类，选择沟通日期等。目的就是为销售做好细节工作。

（3）建设自己的销售队伍。前期一定要学习辅助销售的书籍，这就需要自己下功夫了，经常性的与自己的客户进行分析，输出倒逼输入是最有效的方式；多与高人学习，建立自己的

高人磁场，做一名有知识涵养的新时代销售；建立与时俱进的思维模式，多学习，多思考工作中，生活中的得与失。

以上三点就是我20年的工作总结，希望每一次的总结，对自己多一份促进。感恩领导给予我们这个平台，感恩朝夕相伴的同事们，感恩基地的每一位辛勤付出的同仁们，感恩生命中所有人的遇见！

农资总结报告 农资业务员工作总结篇三

社区及时对安全生产工作领导小组进行了调整，明确一把手为组长亲自抓，分管领导为副组长具体抓，安全生产专干、城管专干为成员，逐项抓落实，把安全生产工作摆上了重要议事日程，纳入了目标管理。

二是与区政府签订了《安全生产目标责任书》，第一责任人自觉履行“一岗双责”制度，进一步完善了安全生产责任制，构建了以岗位安全生产责任制为核心的长效机制。同时，社区与辖区各单位也签订了《安全生产目标责任书》，明确了工作职责，增强了单位和商户的安全责任意识，强化了监管措施。

三是坚持会议制度，充分利用安全生产专题会议和每周例会时间，部署、分析、研究和总结安全生产工作，经常性组织开展单位自查和辖区单位巡查，督促各单位严格按照新《安全生产法》等法律法规、规则进行操作，确保生产安全、有序。

四是制定切实可行的工作计划，健全完善各项规章制度和应急预案，积极参加业务培训和应急演练。

一是认真传达贯彻落实国家、省、市、区有关安全生产的一系列重要文件、指示精神，严格落实今年以来国家和省、市安全生产督查检查所指出的问题隐患整改情况，积极参加全

区安全生产工作会议。组织辖区单位和居民举办安全培训教育2次，参加应急演练1次，社区集中宣传活动6次。发放宣传资料1000余份。与辖区单位签订目标责任书37份。

二是在春节、五一、十一等重大节日期间，利用社区黑板报、宣传栏，大力开展知识宣传。共制作板报10期，宣传栏2副，悬挂横幅10条。通过广泛宣传，不仅提高了社区居民的日常自救自防能力，更是有效遏制火灾的发生，在社区内形成了“人人关注安全，关注消防、以人为本，安全发展”的良好氛围。

三是深入开展“安全生产月”宣传活动。社区在xx景观带进行了宣传，力争做到“安全生产月”活动家喻户晓、人人皆知。

我社区把日常检查和隐患整改作为加强安全生产工作的重要手段，坚持做到检查制度化、经常化。为让辖区单位和个体商户充分认识安全工作的重要性，进一步增强忧患意识和责任意识，按照隐患排查治理行动的工作要求，社区深入开展了安全生产大排查活动。

重点对辖区单位、娱乐场所、餐饮住宿、商业网点和平房区进行了检查整治。排查整治的主要内容包括：安全管理组织体系、制度建设、责任落实、劳动纪律、现场管理和事故查处等方面的薄弱环节。对发现的问题，进行了及时纠正并下发整改通知书限期整改。全年共开展大排查4次。

在抓好辖区安全生产工作的同时，我社区还认真安排好单位自身的安全保护工作。坚持节假日值班领导带班制度，下班前职工自觉检查水、电开关，并关好门窗。

在今后的工作中，我社区将一如既往地开展好社区安全生产工作，严格按照区委区政府要求，扎扎实实地开展社区安全生产工作，为居民创造一个安全、文明、祥和的社区环境。

农资总结报告 农资业务员工作总结篇四

进入20xx年以来，农资公司在集团公司的正确领导与支持下，大家同心同德，齐心协力，一手抓生产经营，一手抓网络服务，主要做了以下几个方面的工作。

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平方米。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。

**年，公司充分发挥贵诚农化中心的为农服务的职能，广泛开展测土配方。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，扩大测土配方施肥面积2700亩。测土配方品种由小麦、玉米扩大到果树、蔬菜。

为了更好地实施测土配方施肥工作，公司投资50余万元，建成了掺混肥生产厂，购买符合国标的筛分机、电子自动配料系统、掺拌机、电子计重封包机等设备，并实现了当年立项、当年筹建、当年验收、当年投产。在此基础上，配备测土配方施肥专用车辆，使用检定合格的计量器具，配备与连锁经营相适应的农化服务设施等，随着“农资现代经营服务网络”的完善，以农化服务为核心的新型农资经营与服务体系大大降低农资销售成本，改变了传统落后的“一买一卖”的经营模式，农民从中得益。从而增强了农民的信任感，培养了一批忠诚客户，提高了贵诚公司的市场占有率。

为使农资供应有一个坚强的后盾，实现公司农资物流配送规模的不断提升，新建了峯城、台儿庄农资物流配送中心建设，每个中心建有中转库房超出2300平方米，并配备相应的装运设备。贵诚公司经营网络在区域范围内的'乡镇覆盖率达到60%，直营店配送率为100%，加盟店配送率为40%，主要商品经营占当地市场份额的10%，发展空间很大。

**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。

20xx年公司虽然取得了一定的成绩，但还存在很多不足。表现为由于受国际经济危机的冲击，价格大幅度的下滑，公司出现了亏损。其次，网络建设产品浸透力不够，许多加盟店仍停留在挂牌子上，合作方式松散。因此20xx年我司要重点做好一下工作。

1、强化网络建设，抢占发展先机。随着市场经济的横深发展，各行各业利润趋于平均化，现代物流、信息流加速了利润平均化的进程。竞争的结果，谁拥有了终端客户，谁就拥有了市场，拥有了利润。因此，我们要强化网络建设，抢占发展

先机。把“贵诚农资”的门店办成农民购买农资商品的放心店，首选店，农业生产的后勤保障店。

□1□20xx年初，全面完成“枣庄市台儿庄区贵诚农资有限公司”组建和开业工作，并以此为依托组建直营店，加盟店。积极配合*团公司组建大型农资物流中心。

(2) 枣庄市南四区原有54个（现有33个）乡镇，1386个自然村。除街道外，可建20家直营店，22家（乡镇级驻点直销）加盟店，500家村级加盟店。

(3) 对现有的阴平、周营、郭里集三家直营门店进行提升改造。严格按照“六统一”标准，把“贵诚农资”门店建设成农资产品“4s”店。从门头设计、店面装修，店容店貌，店员衣着与精神面貌，店内商品种类、商品陈列等方面都有一个质的飞跃。同时，通过三家直营门店发展“会员农户”1000家。

(4) 对加盟店采取品牌渗透，驻点直销的管理模式，变松散型为紧密型，彻底扭转只挂牌子，不供货的形式主义。

2、强化品牌意识，铸造企业形象。品牌是企业生存与发展的支柱。在企业品牌建设上，我们从企业文化、企业管理制度、公司总部、农化中心、农资物流配送中心、门店形象、员工精神面貌等方面入手，全面推进提升，争做一流。在产品品牌建设上，把“贵在真诚”的企业经营理念贯穿到所有生产、经营的农资商品中去，让“贵诚农资，假一赔十”的承诺，家喻户晓，深入人心。努力打造优质优价的“贵诚”牌掺混肥料产品品牌，让农民买的放心，用的实惠，为服务三农作出新的贡献。

3、以服务为核心，带动企业发展。公司的定位是“为农业服务，帮农民增收，促企业发展”。“服务出效益”是我们公司的长期发展策略。完善服务功能，改进服务措施，强化服

务体系是我们公司创新发展的核心环节。因此，在服务方面，新的一年公司要做好以下三方面工作。

(1) 以公司**bb**肥生产为主线，全面做好测土配肥、肥料检验、农技培训、信息发布、基地示范、农超对接“六项服务”。

(2) 在农业产业化推进服务方面，规划在峰城、台儿庄、薛城区三个区四个镇选取1000亩大田，由公司租赁生产经营，聘请种植能手开展吨粮田与有机绿色农产品生产示范；同时，选取200亩石榴园、200亩土豆，100亩西瓜，100亩蔬菜，聘请种植专家开展有机绿色水果、蔬菜种植示范，实施农超对接，加速农产品商品化进程。

(3) 引导帮助条件成熟的村或片点组建农产品专业合作经济组织。使这些组织与贵诚农资公司形成稳固的合作伙伴或利益联合体，从而巩固供销社的农资主渠道地位。

农资总结报告 农资业务员工作总结篇五

在公司工作了很多年了，从一个小小的业务员走到现在公司销售经理的位置，付出了多少努力和汗水，也许只有我自己知道了。不过我可以这样说，我付出的努力是常人的几倍，我才在自己的工作岗位上取得了一定的成功。

这一年走过来，酸甜中夹杂着汗水，努力和付出就会有回报，对我来说，在过去的一年取得的成绩还是很不错的，我觉得自己做的还是很好的。

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作

作为一名销售经理，自己的岗位职责是：

1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；

- 2、努力完成销售管理办法中的各项要求；
- 3、负责严格执行产品的出库手续；
- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；

总之，通过实践证明作为销售经理技能和业绩至关重要，是检验销售经理工作得失的标准。今年由于举办_x四个月限产的影响，加之自己对市场的瞬息万变应对办法不多而导致业绩欠佳。

二、明确客户需求，主动积极，力求保质保量按时供货

工作中自己时刻明白销售经理必须有明确的目地，一方面积极了解客户的意图及需要达到的标准、要求，力争及早准备，在客户要求的期限内供货，另一方面要积极和客户沟通及时了解客户还款能力，考虑并补充完善。

三、正确对待客户投诉并及时、妥善解决

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以销售经理应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照公讣制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

农资总结报告 农资业务员工作总结篇六

一、加强组织领导，精心周密部署在县委政府的领导下，农委高度重视此次农资市场专项整治工作。根据上级安排并结合我县实际，会同有关部门立即召开了农资市场专项整治工作

会议，并成立专项整治工作领导小组，分三个组对全县15个乡镇进行农资市场专项治理。具体由农委、工商、质检三部门抽调三名分管领导担任组长，负责组织实施此次集中整治工作，并研究制定了周密的行动方案。会议还根据中央1号文件、省农委相关会议和文件精神下发了《关于开展全县春季农资市场专项整治工作的'通知》等文件。

二、突出重点问题，综合整体推进此次专项整治活动重点检查了全县十五个乡镇的农资市场，现场检查了农资经营门市部的经营资质和经营档案。种子主要检查了水稻和玉米品种的种子质量、品种真实性和转基因监测、种子标签、品种审定情况。农药主要检查了小麦、花生杀虫剂、杀菌剂、和除草剂。肥料重点检查复混肥和配方肥。检查采取查看标签标识是否规范齐全，并对部分品种抽样检验。

三、加大查处力度，确保整治成效在此次检查活动过程中，检查组重点对那些长期经营管理混乱，业务水平及信誉度较低的经营户进行认真细致的检查，督促其规范经营管理。坚决取缔了部分无证经营的摊点，有力的保护了农民的利益。

此次专项整治活动共出动了执法车辆3车次，执法人员12人次，检查了全县15个乡镇共112个农资经营门店。共检查了45个水稻玉米品种，78种农药及26种肥料，从检查情况看，大多数农资商品来源明确，标签标示符合法律法规要求，经营企业（户）进销货台账清楚准确。但也存在少部分经营户未按规定制作种子经营档案、农资商品标签不规范的现象。检查组及时指出存在的问题并要求经营企业（户）认真进行整改。在加大整治检查力度的同时，我们还向广大农民广泛宣传农资法律法规，介绍农资识假辨假常识，指导和引导农民购买农资时索证索票，不断增强农民的法律意识。本次专项整治活动共发送宣传资料1500余份。

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，结合我县的水稻提升行

动和玉米振兴计划，及国家的各种良种补贴和惠农政策，进一步规范农资市场经济秩序，在我县社会主义新农村建设中发挥应有的作用。

农资总结报告 农资业务员工作总结篇七

本文目录

1. 2018农资工作总结
2. 农资打假专项斗争工作总结
3. 市工商局农资市场监管工作总结

一、领导重视，严密组织

农资打假一直是我们农业局依法行政的一项重要工作。我们在接到省农业厅转发的农业部《关于开展农资打假专项治理秋季行动的通知》后，局领导及时组织各职能科站召开了农资打假工作会议，进一步统一了思想，认识到这次开展秋季农资打假专项治理行动是实现明年夏粮丰产和农民增收的重要保障，是维护农民群众根本利益的直接体现。于九月份下了市农法发[]70号《关于开展农资打假专项治理秋季行动的通知》，对所辖县（区、市）的秋季农资打假专项治理工作进行了安排部署，为这次秋季农资打假工作奠定了良好的基础。

二、加强宣传，营造氛围

今年以来，市县两级有关部门一直把农业法制宣传教育作为一个工作重点来抓。积极组织植保、种子、农药等专业人员，开展了街头咨询、送法下乡，结合秋耕生产积极宣传农业法律法规，并将简易识别、使用优质农资和“主要农作物主推品种”和“购种须知”等编写成宣传资料进行了发放，共印发宣传资料8万份。我们还印制了**市农业综合执法支队

工作卡片，扩大农业综合执法的影响，为农民提供更多的服务。通过宣传，提高了广大农民的维权意识，也提高了农资经营人员的质量意识和守法意识，为推进农资打假专项治理工作营造了良好的氛围。

三、周密安排，严格执法

根据秋季农资生产经营特点，我们采取重点检查与面上检查相结合，突击性检查与经常性监管相结合，市场监督与引导企业自律相结合的方式，有计划、分阶段、有针对性地对农资产品质量和市场开展了执法检查监督和重点案件的跟踪查处工作。在工作部署和实际工作中明确种子、农药、肥料为打假的重点产品。市农业综合执法支队在九月底对小麦主产区的农资市场进行了抽查，在9—10月份，出动执法人员1920人/次，检查企业24个，整顿市场132个，查获种子46040公斤，农药200公斤，货值15.35万元，挽回经济损失32万元。我们在接到山西省农药检定所对太谷恒丰日光温室技术服务部、榆次绿丰农业科技部、榆次太行种子服务部和榆次鹏运农业科技发展有限公司的经营农药质量抽检不合格报告后，及时组织执法人员查扣了不合格农药，立案审查，目前此案正在查处中。通过这些举措使**市农资市场秩序取得了根本性的好转，保障了秋季农业生产安全。

四、存在问题

1、农资管理的法律法规不够完善。在农资打假中，发现的一些问题按现行的农业法律法规无法处理。如经营不适宜本区域的国审品种种子，没有规定如何处罚；化肥管理等尚缺乏相关的法规和强制标准，农药管理相应的配套办法或实施细则也要修订和完善。随着市场经济的发展，原有的一些农资产品管理法律法规已不适应当前农资生产和市场监管的要求。

2、执法手段落后，执法经费短缺，综合执法亟待加强。现在农资打假工作的形势要求我们在交通、通讯、取证、技术检

测等方面必须达到一定水平，但目前市、县两级综合执法队伍虽已经市编委正式批复，各县（区、市）农业局也正在积极筹备组建，但各县（区、市）编办的正式批文还未下达，只是先行抽调人员开始工作，所以现在的状况很难具备这些条件，同时缺乏必要的经费保障，这就不能适应现阶段农资打假工作的形势。因此必须尽快加强农业行政综合执法的基础设施建设，充分发挥综合执法队伍在农资打假工作中的作用。

2018农资工作总结（2） | 返回目录

，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2040万公斤，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、农资打假工作的基本做法

（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《全国农资打假专项斗争工作方案》，明确提出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。

（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。

由于各部门措施得力，通力协作，今年查处大要案件的力度明显增强，去年查出的案件，今年已基本结案。据各地上报统计，今年新立案查处标值5万元以上的大要案件241件。据公安部不完全统计，1-11月底，全国公安机关破获各类农资

案件366起，处理涉案人员361人，捣毁农资制假售假窝点59个。农业部会同公安部在春节前后重点围绕打击“瘦肉精”，查处了一批大要案件，浙江、广东、江苏三起制售和使用“瘦肉精”的违法企业和个人受到了刑事追究。公安部公布第三批重点督办案件中，涉及农资的有4起，对农药、种子、饲料等重点农资案件进行了督查督办，有力地打击了严重扰乱农资市场经济秩序和坑农害农的违法违规行为。督促处理了湖南、广东培矮64s杂交水稻种子事件；督查了贵州农业厅发现的山西屯玉种业有限公司涉嫌销售未经审定的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。

（五）打假与扶优相结合，提高农民识假防假能力。各地在打假的同时，根据有关政策、法规，积极扶持和宣传经认可的优质农资产品，将假冒伪劣农资挤出农业生产应用领域。农业部推荐了一批高效低毒经济安全农药；已结合“大豆振兴计划”，推荐了一批高油、高产大豆新品种；公布了水稻联合收割机质量跟踪调查结果，并推荐了机型的名单；开通了名优农机产品网页。还在全国开展了以“让农民明明白白买农机”为主题的农机产品质量投诉“3·15”统一大行动，发放各种宣传品240余万份，接受咨询和投诉21万人次，现场为农民修理机具1.78万台（件）。质检总局部署了“农资打假下乡”活动，把打假深入到田间地头，许多案件当即得到了处理。河北、宁夏、天津等省（自治区、直辖市）根据经权威机构鉴定和生产实践检验的结果，向农民推荐了一批优质农资产品，并对生产优质产品的企业给予扶持。

（六）各部门相互配合，联合打假。农资打假工作在中央涉及九个部门，在农业部内涉及7个司局，在地方也相应由多个部门承担。经过一年多的磨合，各部门在工作配合上更加默契了，真正形成了农资打假的合力。在8月底召开的农资打假和监管工作研讨会上，各部门、各司局、各地充分肯定了一年多来的农资打假工作成绩，代表们怀着对农资打假工作的高度责任感，满怀信心地深入研讨了工作中存在的问题及对策措施，对于加强各部门在工作中的协调、配合，对于推动农资打假工作向纵深发展，必将起到积极作用。

（七）加强宣传，保持高压态势。8月20日，农业部首次会同工商、质检、公安等九个农资打假成员单位召开了新闻发布会，向全社会发布了各省、自治区、直辖市农资打假投诉举报电话。同时在中国农业信息网上设立了“全国农资打假专项斗争”专栏，在农民日报开设了“农资打假”专栏，交流工作，沟通信息。共编发《市场质量信息简报-农资打假专刊》100期。以各种方式向社会敞开投诉大门，鼓励广大人民群众检举、揭发各种制售假冒伪劣农资行为，形成对制售假冒伪劣农资的行为“人人喊打”的社会氛围和强大压力。

二、农资打假工作初步打算

2018农资工作总结（3） | 返回目录

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。

三、认真检查，强化监管，确保实效

肥料、农药是重要的农业生产资料，关系到农业生产安全和农产品质量安全，事关农业增效、农村稳定和农民增收。我局深刻认识做好肥料农资市场监管工作对推进新农村建设和农民增收的重大意义，进一步增强“红盾护农”的自觉性和责任感，努力做到“四个统一”，牢牢把握“四个只有”，加大力度，把加强肥料、农药市场监管作为重中之重的工作，严厉查处假冒伪劣农资坑农害农行为，进一步整顿和规范农资市场秩序，切实维护农民利益。一是充分发挥农资协会的

作用，加强行业监督和指导，确保农资市场的有序竞争；二是保障农资质量，进一步完善农资连锁经营模式。已形成了农资公司—农资连锁配送中心—农资连锁配送站—村级综合服务站的农资连锁配送经营网络服务体系。四是开展种子、化肥质量监测。1-6月我局抽检化肥、农药等农资111个批次，配合省局抽检肥料农资商品23个批次。通过检测，有效地防止了不合格农资流入农村市场。五是严厉打击制售假劣农资坑农害农行为，严厉查处不合格肥料农资产品，坚决把不合格肥料农资清除出农资市场。

截至目前，我市各级工商机关共出动执法车辆354台次，执法人员2367人次，检查农资经营户3898户次，检查农资市场504个次，立案查处农资案件60件，案值32.4万元，没收查扣物质520530.97公斤/台、件，取缔无照农资经营户50户，受理农资投诉25件，为农民挽回经济损失6.77万元。

四、存在的问题

一是辨别真假难。一方面，农资品种花样繁多，伪劣农资从表面观测往往难以确定其真伪，执法检测手段的缺乏造成真伪难辨。另一方面，涉案农资鉴定费居高不下，一份化肥质量检验报告少则两三百元，多则上千元。质量检验报告成本高等因素，客观上造成农资市场打假成本过高，在一定程度上也影响着农资真假的辨别。二是监督管理难。当前伪劣农资销售市场都在农村，并且越是偏远的山区和小村落越有市场。部分假劣农资还打着“送货田头，服务农民”的旗号，运到村边地头进行抛售，且流动性强。由于农村地大面广，限于人力、物力、财力原因，执法部门对这些“上山下乡”的农资监管存在一定的盲区。三是打假罚劣难。农资经营主体杂乱无序，多为个人承包经营，农村经济的相对落后、人员素质偏低、法律意识淡薄、宗族观念浓厚，造成执法环境差，当事人自觉履行行政处罚率低，查办的案件常常出现“办而不结”、“处而无罚”现象。四是深挖根除难。农资产品流通范围广，环节多，伪劣农资产品往往要经过几个

销售环节，要跨区甚至跨省才能追根溯源。而各地打假信息资源未能互通共享，各打各的假，难以从源头治理。五是少数农资者“两帐两票一卡一书”制度落实不够理想，流于形式。

五、下一步农资监管工作的打算。

（一）、进一步完善构建以农资经营者信用分类监管为基础的新监管模式；完善信用惩戒机制，积极探索农资市场监管办法。

（二）、进一步规范农资市场，要对农资经营户全面摸底调查，实行可追溯管理，提高监管到位率。对生产经营主体，由过去的市场环节监管，向主体准入行为、经营行为和退出行为的全过程监管延伸。对农资产品，以实施准入制度为重点，实现与行政许可工作的有效衔接，把监管关口前移。同时加大对发展电子商务、连锁经营、物流配送等现代流通方式的投入，通过销售和技术服务的结合，开拓、净化城乡农资市场。帮助农资经营者建立、健全“两帐两票一卡一书”制度。

（三）、加强对基层的业务指导，积极查办农资案件，力争办大案、要案，切实维护好广大农民群众的根本利益。

农资总结报告 农资业务员工作总结篇八

根据省局《关于20xx年深入开展农资专项打假工作的通知》，我市质监系统认真履职尽责，迅速行动、周密安排、狠抓落实，把整治与规范、监管与自律的各项措施有机结合起来，有效遏制生产假冒伪劣农资坑农、害农行为。现将农资打假专项工作情况总结如下。

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。

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。xx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。

农资总结报告 农资业务员工作总结篇九

- 1、开发新终端(乡镇零售店);
- 2、维护老终端(乡镇零售店);
- 3、张贴宣传画(图谱);
- 4、悬挂横幅;
- 5、撰写区域市场推广促销方案;
- 6、提出并落实工作计划;
- 7、写工作总结;
- 8、为客户写市场盈利可行性报告;

- 9、培训客户的业务员；
- 10、下乡为农民做示范推广；
- 11、召开田间现场会议；
- 12、召开乡镇专题推介会议；
- 13、下乡铺货；
- 14、为零售商做产品陈列；
- 15、零售指导与讲解培训；
- 16、在零售店站柜推荐；
- 17、走访终端和种植大户；
- 19、向主管汇报工作(请示与汇报)；
- 20、回公司开会(准备材料、汇报总结)；
- 21、定时催促客户向公司回款；
- 22、月度对账(进销存)

。1欢迎下载

- 23、清理库存、调剂余货、处理过期产品，防止积压；
- 24、退货、换货处理；
- 25、月度行程计划表；
- 26、差旅费用报销；

- 27、与客户业务员沟通交流，探讨可行方案；
- 28、每天写营销日志；
- 29、促销计划活动安排；
- 30、意外事件(药害、处罚、质量等)的预防及处理
- 31、拜访基层零售店。

在我们农资行业中，终端农资店是农资从生产到销售的最后一环，但却是最重要的一环，同时也是最薄弱的一环，做好农资店的终端工作，将对于增加农资销量，提升终端形象，具有重要的意义。本文从终端市场营销策略这方面入手，来谈谈如何提高终端业绩以及找到突破的方法。

由于时间的限制，对于终端的铺货、陈列、促销等方面我就不再做深入的探讨，这里，主要对客户管理、客情方面做一下介绍。

终端客户的统计

做销售的肯定对自己手中的客户资料进行一些整理，有些是我们大客户，有些是小客户，虽然同样是客户，但是我们往往给客户的促销政策是不一样的。所以首先我们必须对自己手里的客户进行分类管理。其次，应建立老客户购买使用档案卡，并让其签字、上墙。从客户的姓名，所在区域，以及是否对其进行过技术的指导，并且有跟踪效果。最重要的是，这里有客户的签名，这样对其他客户来说，就具有很大的说服力，从而消除用户的各种疑虑。

终端客户的维护

1. 不同终端拜访频率不同。

2欢迎下载

可以按照终端的分类，对客户进行不同频率的拜访。对于客户贡献大的客户，要增加拜访次数，这样，形成不同的侧重点，从而实现不同的拜访效果。

2. 做顾问式销售

站在对方立场，根据实情制定销售方案。

现在卖产品已经落后了，重要的是卖方案，卖服务。要指导客户，提供保姆式的服务。比如，很多农资企业开始提供的保姆式服务。“保姆式”服务的核心是主动服务，即变被动为主动，变管理为服务，变卖方为保姆，不断延续消费者对产品的认同感、满足感和自豪感。保姆式服务：全方位为客户服务。

主要实施政策如下：

- (1) 重点客户一对一专人负责；
- (2) 为客户量身定做市场推广方案；
- (3) 帮助客户开发、健全及维护销售网络；
- (5) 帮助客户压货（现款批量进货）；
- (6) 帮助客户召开推广会及乡镇级客户农民会；
- (7) 帮助客户店面推广；
- (8) 帮助客户管理和培训其员工；
- (9) 为客户及其员工提供学习机会。

3. 培训提升

经销商要有培训零售商意识。经销商不仅要培养零售商卖货，还要协助零售商学会卖产品赚钱的思路、方法、技巧等。在这里，培训转化为产品的升值，让终端客户感觉物超所值。

3 欢迎下载

4. 市场秩序管控，建立分销联合体（三方协议）

厂家、经销商和零售商，要签订三方协议，签协议的时候，要想零售商保证产品的利润，但是一定要按照厂家的要求，开发客户，并按照制定价格进行销售。让每个零售店都遵循销售的规则，维护大家的利益。

打造良好终端客情

我们要建立终端客户档案，除了客户名称、地址、电话等常规资料外，关键还要更胜一筹，把终端客户的生日、习惯、喜好、个性、直系亲属等都要记录在案，尤其是客户生日，可以在建立客户档案时，通过设置“身份证号码”一栏，并让客户填写的方式，来间接获得这一资料，以便在其生日时，能够通过短信、电话、或者邮寄贺卡、生日礼物等方式，来感动客户，进而抓住顾客的心。

4 欢迎下载

欢迎您的下载，资料仅供参考！

致力为企业和个人提供合同协议，策划案计划书，学习资料等等

打造全网一站式需求

。5 欢迎下载

农资总结报告 农资业务员工作总结篇十

- 1、开发新终端(乡镇零售店);
- 2、维护老终端(乡镇零售店);
- 3、张贴宣传画(图谱);
- 4、悬挂横幅;
- 5、撰写区域市场推广促销方案;
- 6、提出并落实工作计划;
- 7、写工作总结;
- 8、为客户写市场盈利可行性报告;
- 9、培训客户的业务员;
- 10、下乡为农民做示范推广;
- 11、召开田间现场会议;
- 12、召开乡镇专题推介会议;
- 13、下乡铺货;
- 14、为零售商做产品陈列;
- 15、零售指导与讲解培训;
- 16、在零售店站柜推荐;
- 17、走访终端和种植大户;

- 19、向主管汇报工作(请示与汇报)；
- 20、回公司开会(准备材料、汇报总结)；
- 21、定时催促客户向公司回款；
- 22、月度对账(进销存)
- 23、清理库存、调剂余货、处理过期产品，防止积压；
- 24、退货、换货处理；
- 25、月度行程计划表；
- 26、差旅费用报销；
- 27、与客户业务员沟通交流，探讨可行方案；
- 28、每天写营销日志；
- 29、促销计划活动安排；
- 30、意外事件(药害、处罚、质量等)的预防及处理
- 31、拜访基层零售店。

在我们农资行业中，终端农资店是农资从生产到销售的最后一环，但却是最重要的一环，同时也是最薄弱的一环，做好农资店的终端工作，将对于增加农资销量，提升终端形象，具有重要的意义。本文从终端市场营销策略这方面入手，来谈谈如何提高终端业绩以及找到突破的方法。

由于时间的限制，对于终端的铺货、陈列、促销等方面我就不再做深入的探讨，这里，主要对客户管理、客情方面做一下介绍。

终端客户的统计

做销售的肯定对自己手中的客户资料进行一些整理，有些是我们大客户，有些是小客户，虽然同样是客户，但是我们往往给客户的促销政策是不一样的。所以首先我们必须对自己手里的客户进行分类管理。其次，应建立老客户购买使用档案卡，并让其签字、上墙。从客户的姓名，所在区域，以及是否对其进行过技术的指导，并且有跟踪效果。最重要的是，这里有客户的签名，这样对其他客户来说，就具有很大的说服力，从而消除用户的各种疑虑。

终端客户的维护

1. 不同终端拜访频率不同

可以按照终端的分类，对客户进行不同频率的拜访。对于客户贡献大的客户，要增加拜访次数，这样，形成不同的侧重点，从而实现不同的拜访效果。

2. 做顾问式销售

站在对方立场，根据实情制定销售方案。

现在卖产品已经落后了，重要的是卖方案，卖服务。要指导客户，提供保姆式的服务。比如，很多农资企业开始提供的保姆式服务。“保姆式”服务的核心是主动服务，即变被动为主动，变管理为服务，变卖方为保姆，不断延续消费者对产品的认同感、满足感和自豪感。保姆式服务：全方位为客户服务。

主要实施政策如下：

- (1) 重点客户一对一专人负责；

- (2) 为客户量身定做市场推广方案；
- (3) 帮助客户开发、健全及维护销售网络；
- (5) 帮助客户压货（现款批量进货）；
- (6) 帮助客户召开推广会及乡镇级客户农民会；
- (7) 帮助客户店面推广；
- (8) 帮助客户管理和培训其员工；
- (9) 为客户及其员工提供学习机会。

3. 培训提升

经销商要有培训零售商的意识。经销商不仅要培养零售商卖货，还要协助零售商学会卖产品赚钱的思路、方法、技巧等。在这里，培训转化为产品的升值，让终端客户感觉物超所值。

4. 市场秩序管控，建立分销联合体（三方协议）

厂家、经销商和零售商，要签订三方协议，签协议的时候，要想零售商保证产品的利润，但是一定要按照厂家的要求，开发客户，并按照制定价格进行销售。让每个零售店都遵循销售的规则，维护大家的利益。

打造良好终端客情

我们要建立终端客户档案，除了客户名称、地址、电话等常规资料外，关键还要更胜一筹，把终端客户的生日、习惯、喜好、个性、直系亲属等都要记录在案，尤其是客户生日，可以在建立客户档案时，通过设置“身份证号码”一栏，并让客户填写的方式，来间接获得这一资料，以便在其生日时，能够通过短信、电话、或者邮寄贺卡、生日礼物等方式，来

感动客户，进而抓住顾客的心。