

# 最新农资培训心得体会范文 农资互购买卖协议(实用5篇)

每个人都有自己独特的心得体会，它们可以是对成功的总结，也可以是对失败的反思，更可以是对人生的思考和感悟。我们如何才能写得一篇优质的心得体会呢？以下是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

## 农资培训心得体会范文篇一

签约地点： 编号：

甲方□XXXX宠物服务有限公司

乙方：

此协议适用于购买犬只

1. 乙方购犬之前先了解你所要购买犬只的情况。甲方负责介绍此幼犬的情况。
2. 乙方看中甲方犬只后
  - a.乙方必须付清全部款项给甲方才可以把犬只带走。
  - b.如若犬只太小，看中后不能带走。必须先付壹千元定金。如乙方在犬离开犬舍之前不想要所定的犬只，甲方扣除500元作为违约金。
  - c.甲方在规定交付犬只给乙方之前履行如下服务：
    - a.犬只交付之前保证幼犬的健康。

b.负责规定程序的进口2针犬类免疫疫苗(犬出生28日-30日左右开始注射第一针英特威二联免疫疫苗，间隔20天再一次英特威六联疫苗。)

c.第3次疫苗在犬只到达甲方20天后，在完全健康的状况下由乙方去专业的宠物医院注射。

d.负责规定程序的犬驱虫(每次注射疫苗前后2-3天进行驱虫)。

3. 乙方若是本地或者靠近甲方地区的客户，需到甲方处自取所预定的犬只。乙方如是外地客户，若能自行安排尽量自行安排，如不能自行安排，甲方在乙方付清全部款项后协助乙方运输，运费由乙方承担，甲方负责将犬只安全送至乙方所在地最近的机场，运输风险由甲方承担(除不可抗力因素)，乙方在机场接到犬后请在机场和甲方确认犬只健康情况，否则涉及到运输引起的健康问题甲方不承担任何责任。

4. 乙方领回所买犬只后必须严格按照甲方提供的饲养方法喂养，才可以享受第6条。否则后果自负(饲养手册另附)。

5. 甲方所售犬只健康期30天，幼犬在此期间发生任何恶性传染性疾病死亡的，甲方赔偿同等价值的同品种犬只。如发生普通疾病甲方协助乙方在宠物医院治疗，费用由乙方承担。在犬只到达乙方30天内无论犬只发生任何问题，请第一时间通知甲方，否则甲方不负任何责任。

6. 甲方提供以下售后服务：

a.接受乙方的.任何健康情况。

b.接受乙方的任何饲养咨询。

c.给予乙方免疫，驱虫的指导

d.乙方犬只生病，甲方可协助指导治疗。

e.甲方向乙方提供犬只父母亲情况。

7. 建议乙方再接到犬后3天内去正规的宠物医院接受全面的身体检查,犬年龄在12个月内如有遗传疾病，凭权威部门的鉴定证书，本犬舍负责调换同等品质的犬只！

8. 其他：

此合同一式两份，双方签字，传真件有效！

乙方所购犬品种：拉布拉多犬

犬只价格：

性别：

颜色：

甲方：\_\_\_\_\_乙方：

日期：

## 农资培训心得体会范文篇二

第一段：引言（200字）

农业是国家的经济支柱和人民生活的重要组成部分。而农业的发展离不开农资的支持和应用。为了提高农业生产效益和农业可持续发展，我参加了一次关于农资的听课活动。通过这次听课，我对农资的作用和应用有了更深入的了解，也能更好地应用农资来提高农业效益。

## 第二段：农资的种类和作用（200字）

农资是指农业生产过程中所使用的各种农用物品，包括农药、肥料、种子、农机具等。在农业生产中，农资发挥着至关重要的作用。首先，农药可以有效地控制农作物病虫害，保证农作物的生长和产量。其次，肥料能够提供作物所需的养分，促进作物生长和发育。再次，优质的种子是农作物种植的基础，种子的选用对作物的产量和品质有着直接的影响。最后，农机具的使用可以提高农业生产的效率，减轻劳动强度。

## 第三段：农资应用中的注意事项（200字）

在使用农资的过程中，我们需要注意一些事项，以确保农资的有效应用。首先，农药的使用需要根据农作物的病虫害情况和防治措施来选择合适的农药，严格按照使用说明进行喷洒。同时要注意农药的剂量和使用时间，不可滥用农药，以免对环境和人体健康造成伤害。此外，肥料的施用量和施肥时间也需要根据不同的农作物和土壤条件来确定，避免过量施肥或者不足施肥造成的浪费和营养不良。种子的选用时，要选择抗病虫害、适应性强、产量高的优质种子，确保作物的生长和发展。最后，在使用农机具时，需要保持农机具的良好状态，定期维修和保养，确保农机具的正常运行，提高工作效率。

## 第四段：农资的创新与研发（200字）

随着科技的进步和农业的发展，农资领域也在不断创新和研发。通过新技术的应用和新产品的研发，农资的效果和使用方式得到了进一步的提高和升级。如今，已经有一些新型的农药、肥料和种子问世，可以更好地满足农业生产的需要。农资的创新和研发不仅能够提高农业的产量和质量，也可以减少农业对环境的影响，推动农业的可持续发展。

## 第五段：结语（200字）

通过这次关于农资的听课活动，我对农资的种类、作用和应用有了更深入的了解，也清楚了农资在农业生产中的重要性。在今后的农业生产中，我将更加注重农资的正确使用，合理施肥、合理用药、合理选种，以提高农业生产效益和经济效益。同时，我也会关注农资创新和研发的动态，积极参与相关的技术培训和学习，不断提升自己的农业知识水平，为农业的发展和现代化做出自己的贡献。

## 农资培训心得体会范文篇三

黑龙江生物科技职业学院

顶岗实习总结

农资销售岗位实习总结

园林技术10-1王学博

为期六个月的顶岗实习结束了。在这短短的六个月里，我学到了很多的东西，不管是

对自己专业知识还是适应社会的能力都有了进一步的提升。让自己思想也不断成熟起来。现将本学期实习内容及心得总结如下：

### 一、实习概况

（一）实习时间：2014年12月2日到2014年4月2日

（二）实习单位：黑龙江亿美生物肥料有限公司

（三）实习岗位：销售助理

（四）实习性质：顶岗实习

## 二、实习单位简介

得到有利保证。黑龙江省亿美生物肥料有限公司为您分装，质量更放心，服务更满意。

## 三、亿美生物肥料有限公司核心价值

我们的核心价值观是我们永不动摇的承诺，渗透在我们所有的行动中。这些核心

价值观是我们传统的一部分，将继续指导我们今后的决定和行动。

可持续发展意味着在继续繁荣经济的同时减少污染和更少使用自然资源，使人类生

少能源和原材料的用量，在生产中或在产品使用寿命结束后，只有少量的或者没有废物产生。

### （一）可持续发展

亿美生物肥料有限公司的使命是实现可持续发展；在增加股东和社会价值的同时，减少经营活动给环境留下的“印迹”。

我们的的愿景是成为农资界上具活力的公司，致力于创造可持续的解决方案，让全

国各地的人们生活得更美好、更安全和更健康。

### （二）加大在高增长市场的力度

我们将“加大在高增长市场中的力度”定义为我们的增长策略之一的时候，我们有两个目标市场——地理意义上的新兴市场 and 需求尚未被满足的市场空间。这些市场空间为常隆正华的产品和创新提供了独特的机遇。

### （三）发挥亿美生物肥料有限公司整体实力

亿美生物肥料有限公司的业务运营分为五大平台，每个平台下辖不同的业务团队。

各个职能部门，包括运营、人力资源、采购等部门为公司的业务发展提供支持。为了更好地实现业务目标，公司鼓励员工充分发挥公司在市场进入、科学能力、顾客关系和职能素质方面的作用。协作将在提高生产率的同时，为整个公司创造更大的机遇。

提高生产效率和产品质量是实现可持续发展的关键。常隆正华通过对农资市场供应

链和各职能部门的不断优化和标准化，提高了企业效率，从而节约了成本和流动资金。

通过在上述领域的不断改进，公司将在每次保证质量地向顾客准时交付产品和服务的同时，强化我们端到端的供应链能力——即亿美生物整体实力的证明。

亿美生物农化一贯坚持“诚信为本，以质取胜”的企业精神和经营理念，以其优质

农化产品和优良服务为我国农村广大农户提供丰收的保证。“给我信任，还您丰收”已深入农民心中。

亿美生物农化将继续引进更多高效、安全农药产品及其它方面的业务，一如既往地

全力为中国农业的持续发展做出贡献。四、实习过程

销售代表工作职责是创造、沟通与传送价值给顾客，及经营顾客关系以便让组织与

其利益关系人受益的一种组织功能与程序。介绍商品提供的利益，以满足客户特定需求的过程。其工作是满足客户特定的需求，或者客户特定的问题被解决。能够满足客户这种特定需求的，唯有靠商品提供的特别利益的岗位。

### （一）工作过程与内容

（1）2014年12月2日，在亿美生物肥料有限公司开始进行为期三个月的销售实习

（2）2014年12月14日，和本公司参加了第二十七届黑龙江植保信息交流暨农药

### （械）交易会

（3）2014年12月17日，去齐齐哈尔市拜访客户，销售本公司产品及介绍亿美生

物肥料有限公司产品的销售计划，及奖励制度

（4）2014年1月2日，从齐齐哈尔市回到哈尔滨公司，进行开会，反馈这次出差

遇到的问题及相应的收获。

（5）2014年1月7日，再次去齐齐哈尔市下属的乡镇向经销商了解本公司产品去

年卖的效果，整顿管理市场，拜访发展新的客户，了解竞争对手及产品的动态，进行市场规划。宣传公司产品及转换农民的思想观念用药水平。

（6）2014年1月17日，离开了齐齐哈尔市，开始在大庆市进行宣传与销售。

(7) 2014年1月28日，离开大庆市，回到哈尔滨公司进行开会，设计宣传资料、宣传品，做新老产品实验。根据上推下拉政策，通过在上面调动起经销商的积极性，在下面通过开农民培训会、宣传车、电视广告等的宣传拉动起农民用药的积极性，从而使销量上升。

(8) 2014年2月1日，临近过年，公司集体带薪休假15天。

(9) 2014年2月16日，正式上班

(10) 2014年2月23日，经公司决定，我的市场由齐齐哈尔和大庆市改变为绥化

市场

## (二) 完成的任务

作为一名优秀的农资销售代表：始终要保持的一种状态是激情；始终要坚持的价值观是做人正直，做事正气，思维正向；始终要坚守的一种职业素养是敬业、专注；始终要处理好的一种关系是与领导的关系；始终要学习的一种技巧是沟通的技巧；始终要保持的一种习惯是勤奋。只有积极正向的做人，才能在工作上有良好的业绩，才能让营销走向良性循环。

## 五、技术工作总结

### (一) 田间指导

1. 在兰西县给农民学习讲解果树、番茄、黄瓜、甜瓜当前的主要病虫害及田间管理

知识。

2. 兰西县在蔬菜大棚里针对作物当前的早、晚疫，灰霉，白粉、霜霉、斑点、软腐、叶霉、细菌性溃疡等病害和白粉虱、

菜青虫、地下害虫等虫害问题，给农民在大棚里现场讲解指导及农民会培训。

如：番茄早疫病病原为茄链格孢，属于真菌中的半知菌类，一年四季均可发病，主

要危害幼苗/成株的叶片/茎秆/花和果实。坚持预防为主，定期喷药保护的原则，从定植开始每隔7~10天选择优秀保护剂。常用的保护剂有：代森锰锌1000倍，61.4%百菌清锰锌500倍，发病初72%硫磺锰锌600倍。病害发生严重时，正华·甲托（彩托）加52.5%抑快净1500倍。特别要强调的是，在发病后用治疗剂时，一定要混入保护剂，以保护未发病的植株并杀灭病菌孢子，对控制病害流行非常必要。

### 3. 蔬菜综合管理防治病虫害（大棚番茄）

后充分换气通气下降到20~25℃，傍晚前后停止通换气，前半夜要求温度14~17℃，后半夜要求12~13℃，夜温17℃时间较长，会导致顶端停长，温度高于30℃以上易疯长，低于5℃易冻害。

（2）湿度：覆膜栽培，小水勤浇。

（3）肥水：底肥追肥（NPK中微量）；微生物+有机质

（4）整枝：连续生长：只留主杆连续生长，每穗3~4个果实  
换头栽培：主杆六七

穗果实后，再留侧枝生长适时打岔：地上第一岔芽20厘米长打去，有利于促次生根，以后宜早。

## （二）农民培训会

1. 在齐齐哈尔市泰来县，公司聘请的专家老师给当地农民带

来一些作物上的一些技

术要点和致富信息，根据当地每年大发生的病虫害，让农民提前做好防治工作和针对手段。

2. 在大庆市苹果种植地通过当地政府和农民要求，陪同专家老师一起下乡给农民讲

解果树修剪、病虫害防治、平时果园管理的知识等。

3. 在其他各大乡镇的一些蔬菜区域和部分果区，自己给农民开一些小型的农民培训

会，讲解当前作物的一些病虫害知识及如何用药。

整顿保护网络，管理市场

1. 通过在下面的了解首先找每个地方威望最高、信誉度最好、有推广能力的客户作

整顿网络，开客户会议进行培训和管理市场。

## 六、实习体会与心得

经过为期半年的实习生活，让我从做过的点点滴滴中，为人处事中，接触形形色色的人中，各种突发事件的处理中等等。卓见走向成熟，走向社会，慢慢真正地步入了工作的行列中。在这段时间里，我学到了很多在学校了学不到的东西，也认识到了自己很多的不足感觉收益非浅，以下是我在实习期间对工作的总结以及一些自己的心得体会。

实习是一种对用人单位和实习生都有益的人力资源制度安排。对接受实习生的单位

实习生) 了解用人单位的文化和理念，从而增强社会对该组

织的认同感并赢得声誉。

对我们而言，实习可以使每一个学生有更多的机会尝试不同的工作，扮演不同的社

会角色，逐步完成职业化角色的转化，发现自己真实的潜力和兴趣，以奠定良好的事业基础，也为自我成长丰富了阅历，促进整个社会人才资源的优化配置。作为一名学生，我想学习的目的不在于通过结业考试，而是为了获取知识，获取工作技能，换句话说，在学校学习是为了能够适应社会的需要，通过学习保证能够完成将来的工作，为社会作出贡献。然而步出象牙塔步入社会是有很大落差的，能够以进入公司实习来作为缓冲，对我而言是一件幸事，通过实习工作了解到工作的实际需要，使得学习的目的性更明确，得到的效果也相应的更好。其次，我介绍一下我实习所做的工作。再次，我要总结一下自己在实习期间的体会。

自主学习工作后不再像在学校里学习那样，有老师，有作业，有考试，而是一切要

自己主动去学去做。只要你想学习，学习的机会还是很多的。作为亿美生物肥料有限公司的一名销售代表人员，我所做的工作重要是管理市场、发展新客户、开农民培训会、田间指导、做产品试验等。首先能进入亿美生物肥料有限公司我感到自己很荣幸，公司的理念深深的熏陶着我这个刚走出校门步入社会的新人。他给了我一个展示自我的平台，给我提供了各种有利的资源，虽然工作中有许多地方不懂，接触了许许多多的人，碰了很多在学校没有见过的事遇到了许多难题，但是我觉得只有这样才能锻炼、才叫锻炼、才能使自己尽快成熟，经过了一次，下次做起来就得心应手。

在亿美生物肥料有限公司的实践中，不但让我们增长了见识、拓宽了视野、培

与本专业相关的实际工作，增强感性熟悉，培养我们工作的责任感和事业心，提高实践动手能力，收集处理信息的能力，发现问题、分析问题和解决问题的能力，并能客观的认识自己，尽量减小自身走入社会的适应期。学会了如何去和陌生人谈生意，如何去做试验结果记录，如何去开会讲课，如何去管理市场?? 走进亿美生物肥料让我从中学到了做事认真负责的态度，懂得了做人从容进取的宽厚，看到了工作不懈努力的成绩，明白了谦虚谨慎的重要，感受了团结互助的力量，体会了真情奉献的伟大。走在亿美生物之路上心酸与汗水一路伴着我们，但却让我们硕果累累。在以后的人生之路上我们也将不断总结自我、完善自我、超越自我。我们也将以此鞭策自己，努力学习，努力迈向人生新的阶段。

杨凌职业技术学院

学生顶岗实习技术总结

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

西安常隆正华作物保护有限公司是一家股份制农药制剂加工企业，由江苏常隆化工有限公司和西安正华农药有限公司共同合资组建而成，是国家农药生产定点企业。江苏常隆化工有限公司是全国十强农药生产企业之一，年原药产值达18亿元。西安常隆正华作物保护有限公司成立九年来，建立了完善的销售网络体系，在市场上树立起了良好的品牌形象，制剂销售量逐年递增，具有较强的竞争优势。公司位于西安市临潼区新丰工业园区，占地55亩，厂、库房面积6000多平方米，办公楼2014平方米，拥有水乳剂、乳油、可湿性粉剂、除草剂等生产线共5条，年设计加工能力3000吨。公司总投资3000万元，现已建立了先进的农药分析实验室和农药剂型研发室，拥有较完整的农药分析和剂型研发体系。

目前公司拥有50多个品种的证件，不同规格的产品达100多种。剂型以乳油和可湿性粉剂为主，同时积极地向悬浮剂、水乳剂等环保剂型发展。公司在“诚信为本，以质取胜”的经营理念下，开拓进取、不断创新，倡导绿色环保型农药，积极应对农药发展中遇到的历史性挑战，为中国农药产业的振兴而不懈努力。西安常隆正华作物保护有限公司作为再升级、再整合的优秀企业，我们把目标定位于以自然与环保为基础，科技研发为先导，产品质量为生命，为中国农业事业奉献自己的力量，将产品做到符合中国农作物病虫害的防治需要，同时更加注意保护自然生态环境。

西安常隆正华作物保护有限公司的主力产品包括杀虫剂、杀螨剂、杀菌剂、除草剂等多种品种。在原有畅销品牌的基础上，再加大研发力量，不断为中国农业奉献更加完善的优秀农药产品。

## 2.1 西安常隆正华作物保护有限公司核心价值

我们的核心价值观是我们永不动摇的承诺，渗透在我们所有的行动中。这些核心价值观是我们传统的一部分，将继续指导我们今后的决定和行动。

可持续发展意味着在继续繁荣经济的同时减少污染和更少使用自然资源，使人类生活得更加美好，更加舒适。可持续发展的全球尺度是在为消费者不断提供更多价值的同时减少环境污染的痕迹。

我们还将可持续发展定义为在提供现有的和新产品及服务的功能时，要从根本上减少能源和原材料的用量，在生产中或在产品使用寿命结束后，只有少量的或者没有废物产生。

## 2.2 可持续发展

西安常隆正华作物保护有限公司的使命是实现可持续发展；

在增加股东和社会价值的同时，减少经营活动给环境留下的“印迹”。

常隆正华的业务运营分为五大平台，每个平台下辖不同的业务团队。各个职能部门，包括运营、人力资源、采购等部门为公司的业务发展提供支持。为了更好地实现业务目标，常隆正华公司鼓励员工在市场进入、科学研究、客户关系及各职能能够将常隆正华公司作为一个整体，充分发挥常隆正华公司在市场进入、科学能力、顾客关系和职能素质方面的作用。协作将在提高生产率的同时，为整个公司创造更大的机遇。

提高生产效率和产品质量是实现可持续发展的关键。常隆正华通过对农资市场供应链和各职能部门的不断优化和标准化，提高了企业效率，从而节约了成本和流动资金。

通过在上述领域的不断改进，公司将在每次保证质量地向顾客准时交付产品和服务的同时，强化我们端到端的供应链能力——即常隆正华整体实力的证明。

常隆正华农化一贯坚持“诚信为本，以质取胜”的企业精神和经营理念，以其优质农化产品和优良服务为我国农村广大农户提供丰收的保证。“给我信任，还您丰收”已深入农民心中。

(1) 2014年1月，在西安常隆正华作物保护有限公司进行为期一月的学习调查

(3) 病虫害发生情况，作物种类，及农民喜好的农药品牌和厂家。

指导，整顿管理市场等工作。

(4) 2014年3月9日，在参加第四届中国（杨凌）合作社发展

论坛,并参加果树管理培训。

(5) 结合当地实际情况和公司2014年的大方针,在陕北宣传适合当地作物的西安常隆正华作物保护有限公司产品,指导农民田间管理,转换农民的思想观念用药水平。

(6) 整顿管理市场,拜访发展新的客户,了解竞争对手及产品的动态,进行市场规划。(7) 设计宣传资料、宣传品,做新老产品实验和做示范园。

(8) 根据上推下拉政策,通过在上面调动起经销商的积极性,在下面通过开农民培训会、宣传车、电视广告等的宣传拉动起农民用药的积极性,从而使销量上升。

#### 4 技术工作总结 4.1田间指导

4.1.1 洛川县凤栖镇给农民学习讲解果树、番茄、黄瓜、芹菜当前的主要病虫害及田间管理知识。

4.1.2 洛川县石头镇在蔬菜大棚里针对作物当前的早、晚疫,灰霉,白粉、霜霉、斑点、软腐、叶霉、细菌性溃疡等病害和白粉虱、菜青虫、地下害虫等虫害问题,给农民在大棚里现场讲解指导及农民会培训。

4.2.1 在洛川县凤栖镇、石头镇跟随公司专家老师给当地农民带来一些作务上的一些技术要点和致富信息,根据当地每年大发生的病虫害,让农民提前做好防治工作和针对手段。

4.2.2 在洛川苹果种植地通过当地政府和农民要求,陪同专家老师一起下乡给农民讲解果树修剪、病虫害防治、平时果园管理的知识等。

4.3. 130%乙霉威·百菌清1500倍在洛川县石头镇蔬菜大棚里预防番茄灰霉病持效期13~16天,早、晚疫12~15天。

4.3. 250%丁醚脲1500倍防治金纹细蛾，持效期50~60天，8000倍防治桃小食心虫，持效期40天左右。小麦、花生，锈病、赤霉病、白粉病稀释6000~10000倍液喷雾。

4.3.3用47%护树宝300~500倍涂抹腐烂病病疤，治愈率98.3%，治愈后再次复发率低，而且伤疤愈合非常好。

#### 4.4 蔬菜综合管理防治病虫害（大棚番茄）

4.4.1 温度：白天维持在25~28℃左右，夜温维持在13~17℃，午前25~28℃，午后充分换气通气下降到20~25℃，傍晚前后停止通换气，前半夜要求温度14~17℃，后半夜要求12~13℃，夜温17℃时间较长，会导致顶端停长，温度高于30℃以上易疯长，低于5℃易冻害。

4.4.2 湿度：覆膜栽培，小水勤浇。

4.4.3 肥水：底肥追肥（npk中微量）；微生物+有机质

4.4.4 整枝：连续生长：只留主杆连续生长，每穗3~4个果实换头栽培：主杆六七穗果实后，再留侧枝生长适时打岔：地上第一岔芽20公分长打去，有利于促次生根，以后宜早。

#### 4.5 整顿保护网络，管理市场

经过为期半年的实习生活，让我从做过的点点滴滴中，为人处事中，接触形形色色的人中，各种突发事件的处理中等等。卓见走向成熟，走向社会，慢慢真正地步入了工作的行列中。在这段时间里，我学到了很多在学校了学不到的东西，也认识到了自己很多的不足感觉收益非浅，以下是我在实习期间对工作的总结以及一些自己的心得体会。首先，我想谈一下实习的意义。

实习是一种对用人单位和实习生都有益的人力资源制度安排。

对接受实习生的单位而言，是发展储备人力资源的措施，可以让其低成本、大范围的选择人才，培养和发现真正符合用人单位要求的人才，亦可以作为用人单位的公关手段，让更多的社会成员（如实习生）了解用人单位的文化和理念，从而增强社会对该组织的认同感并赢得声誉。

对我们而言，实习可以使每一个学生有更多的机会尝试不同的工作，扮演不

同的社会角色，逐步完成职业化角色的转化，发现自己真实的潜力和兴趣，以奠定良好的事业基础，也为自我成长丰富了阅历，促进整个社会人力资源的优化配置。作为一名学生，我想学习的目的不在于通过结业考试，而是为了获取知识，获取工作技能，换句话说，在学校学习是为了能够适应社会的需要，通过学习保证能够完成将来的工作，为社会作出贡献。然而步出象牙塔步入社会是有很大落差的，能够以进入公司实习来作为缓冲，对我而言是一件幸事，通过实习工作了解到工作的实际需要，使得学习的目的性更明确，得到的效果也相应的更好。其次，我介绍一下我实习所做的工作。再次，我要总结一下自己在实习期间的体会。

自主学习工作后不再像在学校里学习那样，有老师，有作业，有考试，而是一切要自己主动去学去做。只要你想学习，学习的机会还是很多的。作为西安常隆正华公司在中国陕北片区的一名推广人员，我所做的工作重要是管理市场、发展新客户、开农民培训会、田间指导、做产品试验和示范园建立跟踪等。首先能进入常隆正华公司我感到自己很荣幸，公司的理念深深的熏陶着我这个刚走出校门步入社会的新人。他给了我一个展示自我的平台，给我提供了各种有利的资源，虽然工作中有许多地方不懂，接触了许许多多的人，碰了很多在学校没有见过的事遇到了许多难题……但是我觉得只有这样才能锻炼、才叫锻炼、才能使自己尽快成熟，经过了一次，下次做起来就得心应手。

在西安常隆正华的实践学习中，不但让我们增长了见识、拓宽了视野、培养了自身韧性、找出了自身与社会的差距、巩固了专业文化知识、加深了对行业的了解、懂得了“多看、多问、多观察、多思考”的重要性，而且加强了我们对独立工作能力、自我管理能力和动手操作能力及开拓创新能力培养与锻炼。使我们在工作实践中接触与本专业相关的实际工作，增强感性熟悉，培养我们工作的责任感和事业心，提高实践动手能力，收集处理信息的能力，发现问题、分析问题和解决问题的能力，并能客观的认识自己，尽量减小自身走入社会的适应期。学会了如何去和陌生人谈生意，如何去做试验结果记录，如何去开会讲课，如何去管理市场?? 走进西安常隆正华让我从中学到了做事认真负责的态度，懂得了做人从容进取的宽厚，看到了工作不懈努力的业绩，明白了谦虚谨慎的重要，感受了团结互助的力量，体会了真情奉献的伟大。走在西安常隆正华之路上心酸与汗水一路伴着我们，但却让我们硕果累累。在以后的人生之路上我们也将不断总结自我、完善自我、超越自我。我们也将以此鞭策自己，努力学习，努力迈向人生新的阶段。

## 如何做好农资销售

由于南北方市场情况、经销商情况各异，促销手段也不尽相同，首先：“到有鱼的地方去钓鱼”，即确定好主推（质量过硬、有卖点、有上量潜力、利润适当）产品，了解清楚自己的重点市场在哪里、重点经销商有哪些，确定好促销对象。抓好重点客户，确保精力集中投放，做到资源优化配置。笔者今年在公司全年的销售方案中提出1311、1511工程，即在一个区域找出三个五个重点县，一个重点产品销售超过一千万，以重点产品上量带动其它产品销售。这是硬性任务，纳入个人全年考核。天天说要抓重点，天天提8020法则，可是真的一到现实中厂商双方却都在做撒胡椒面工作，这是大多数厂家和经销商在销售过程中的通病。平均分配资源只能导致平庸的业绩，伤其十指不如断其一指。合理利用、分配资源，努力营造优势市场、重点市场、最能出销量、最有潜力的卖

场是区域销售工作的重中之重。

其次：依据市场情况，经销商自身情况结合多方面因素制订适合自己的、差异化的促销方案。举例分析：河南豫北某市场经销商在部分乡镇召开以村级为主经销商推广座谈会，让销售终端更下沉了一步，此举更进一步扩占了市场份额。河南临颖某客户利用本地机动车费用低的特点，在小麦杀虫剂销售旺季来临时租一部分机动三轮车，给车主经过短暂的培训，在车上挂上条幅，开车到田间地头现场给农民做实验，只打一桶水，产品效果出来后发放宣传页给农民指明购买地点，再到另外人多的地方宣传，这种方法成功的拉动了产品的销售。云南某经销商经常到农民田间地头去收集作物病虫害发生图片和用户照片，晚上召集农民把照片做成幻灯片播放，讲解病虫害防治技术和产品推广。此人在农民心目中威信很高，正如本人所言的那样，利用农民身边能看到的东西进行宣传最有说服力。随着终端消费者的日益成熟，过去曾风靡一时的抽奖、赠送、购物奖卡等促销方式将不再合乎潮流，因为羊毛出在羊身上的“把戏”早已被农民看穿了，这样的障眼法再玩下去已没有了意义。前几年用的比较成功的方案现在用起来未必成功，以前失败的方案现在用起来一定失败，因为市场在变。促销成功的秘诀就是要做到和别人有一点点不同。

第三、促销方案的连续性，看到成功销售方案背后的东西，我把它归结为可持续销售。为什么天丰素畅销十年而不衰，为什么大多数产品是“各领风骚一二年”？这就是十年磨一剑与追求眼前利益的区别。当前不少企业、商家搞促销，认为眼前的商品销售完就万事大吉了，先把钱装进自己口袋里再说，不考虑下一步商品的销售情况。促销不能一销了之，促销不能仅仅面向当前，如果没有长远的战略思考、完整的市场规划，仅是为提高当年回款或冲货而做短暂促销，杀鸡取卵，我建议还是不做的好。市场规划量力而行，如果做不到十年的规划，那就做五年的，甚至三年、二年的，今年的铺垫工作做好了，明年的工作会水到渠成。“兵无常势，水

无常形”，适合自己的才是最好的，促销的理论依据是通过一定的方式及手段激发消费者的从众消费，作为促销规划者、实施者不能一叶障目不见泰山，而要时刻理智地审视促销、推进促销，让促销趋于理性化，使促销成为市场运作长远规划中的一部分。

狭路相逢勇者胜，勇者相逢智者胜，智者相逢快者胜！对农资经销商来说，促销方案在具体实施中，应整体联动地实施促销计划，商家搭台，厂家支持，农户参与，各方面借力，整体联动，快速出击的促销才会更有实效。要想做好旺季促销工作，必须做好以上三方面的工作，而且要将三方面紧密结合起来。在新一轮市场竞争中，谁做好了促销，把握了终端，谁就是真正的赢家。

## 农资打假工作总结

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，根据省局文件精神，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1.2万元：

### 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，直接关系到农民切身利益，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2014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68.7%，查获不合格化肥5个批次，货值近2.2万元。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。

宁蒗县质量技术监督局

农资打假工作情况

按照宁蒗县人民政府工作的安排，3月8日至18日，由农业局、

质监、工商、畜牧局、农机、能源、种子站等部门共同组织综合执法检查队，认真开展了2014年农资执法打假。

此次执法打假工作，针对辖区实际情况重点检查群众反映问题多的化肥、农药、农膜、农机销售企业；重点检查城乡结合部以及无证照生产经营问题突出的区域。共出动执法检查30车次，90人次深入宁蒗县15个乡镇供销社及门市部进行了全面大检查。

回。

通过打假活动，有效的保护了广大农资经营者和农民的合法权益，净化了我县农资市场。但我们还将继续强化大农资市场的质量监管，为我县春耕工作的有序进行保驾护航。

宁蒗县质量技术监督局

二〇一四年三月十九日

农资打假工作总结

农资打假工作总结

农资个人工作总结

2014年农资打假工作总结 2014年农资打假工作总结

## 农资培训心得体会范文篇四

农资销售作为一个与农业生产密切相关的领域，其重要性不言而喻。在我从事农资销售多年的生涯中，我积累了一些心得体会。接下来，我将以五个方面来探讨这一主题，为读者们分享我的经验和观点。

第一，建立良好的人际关系是农资销售的关键。在农村地区，人际关系和口碑传播非常重要。通过频繁与客户建立联系，了解他们对产品的需求，给予他们关心和支持，我们可以赢得客户的信任和忠诚度。在我的销售过程中，我会定期参加农业展览会，与客户进行面对面的交流。此外，与客户建立一个忠诚、长期的伙伴关系，能够帮助我们获得更多的销售机会和重复订单。

第二，对产品的了解是成功销售的基础。作为一个农资销售人员，我们必须深入了解我们所销售的产品，包括其优点、用法和适用范围等。只有这样，我们才能给客户提供专业的建议和解决方案。此外，了解竞争对手的产品也是十分重要的，通过比较分析，我们可以找到我们产品的优势，并提供更好的销售支持。

第三，创造性的销售策略能够增加销售额。在农资销售中，价格并不是唯一的决定因素，我们还可以通过创造性的销售策略来吸引客户。例如，我会定期组织一些在农户中受欢迎的培训课程，提供农业知识和技术支持。通过这种方式，我不仅能够增加销售额，还能够赢得客户的赞誉和忠诚度。

第四，及时的售后服务对销售业绩的提升至关重要。农资销售不仅仅是卖产品，还包括为客户提供技术支持和售后服务。我们必须及时解决客户遇到的问题，并给予他们关心和支持。在我销售的过程中，我总是尽最大的努力确保客户获得满意的售后服务。这样一来，我能够赢得客户的信赖和口碑，为公司赢得更多的业务。

第五，不断学习和创新是保持竞争力的关键。农资市场在不断变化，新的技术和产品不断涌现。作为一个农资销售人员，我们必须不断学习和更新自己的知识，以适应市场的变化。我会定期参加培训课程和行业研讨会，以保持自己的专业素养。此外，我也会与同事和上级经理进行交流，分享经验和观点，以保持自己的竞争力。

综上所述，农资销售是一个复杂而又重要的领域。通过与客户建立良好的人际关系，对产品有深入的了解，创造性的销售策略，及时的售后服务和不断学习和创新，我们能够取得成功。在未来，我将继续努力，不断提升自己的销售技巧，以更好地服务于农民并为农业生产贡献自己的力量。

## 农资培训心得体会范文篇五

【：稿件写作权威机构】

精彩导读：广东省农业厅召开了由省工商、质量技术监督、公安、供销社领导与执法人员和新闻记者参加的销毁假劣兽药、饲料及添加剂现场会，公开销毁查获的假劣兽药、饲料及添加剂近100个品种，共25吨，货值100多万元。

### 一、今年农资打假工作的总体情况

农业部、公安部等五部局下发了《关于深入开展农业生产资料打假联合行动的通知》，就农资打假联合行动的相关问题进行了具体的部署。各地各部门迅速行动，密切配合，落实责任，在全国范围开展农资打假联合行动。经过几个月的工作，农资打假取得了阶段性成果。

16万台/件。为农民挽回直接经济损失4.6亿元。

工作中有以下比较成功的做法：

领导重视，组织工作得力

各地参与农资联合打假部门的领导都较重视农资打假工作，大多数地方成立了农资打假协调小组，设立了农资打假办公室，明确了专职人员，公布了举报电话，将农资打假列为整顿和规范农资市场经济秩序的重要内容。各省农业厅把农资专项打假作为重点工作抓，以此来促进农业行政主管部门职

能转变，发挥行政监督职能作用，为农村经济发展和农民增收服务。形成了各级农业行政主管部门的主要领导总负责，分管领导亲自抓，各部门相互配合开展农资打假的局面。

为了确保农资打假专项斗争顺利开展，各省认真贯彻国务院、有关部局关于农资打假工作的精神，及时将有关精神传达下去，结合本地实际制定了实施方案，通过联合发文，召开会议等方式安排农资打假工作。

综合执法，农资打假工作逐步规范

军”的作用。山西省为了加强农

业执法机构建设，今年 月省委、省政府办公厅以晋办发〔〕9号文件印发了《关于加强农业和农村法制建设的意见》，要求各级农业部门结合市、县机构改革，按照“先行试点，先易后难，分步实施，逐步到位”的步骤，力争三年内在全省全面实施集中综合执法，使农资市场的监管经常化、规范化。

省市编委专门发文组建市农业综合执法大队，落实编制20名，市政府发文进一步明确了编制、人员管理和经费问题。该市执法大队成立后，年就查处违法案件650起，比上年增长60多倍，没收、转商假劣农资产品32.4吨，是年的6倍；年月，查处违法案件1086起，比年同期增长30%；没收、转商假劣农资产品94.9吨，比上年增长192%。

广泛宣传，营造农资打假氛围

为使农资打假深入人心，家喻户晓，各地充分利用各种新闻媒体，加大了对农资打假工作的宣传力度。不少地方在电视台、电台、报纸上开设了农资打假专栏，加强种子、农药、肥料、兽药、饲料等农资方面法律规章的普及和宣传，报道农资打假活动信息，并对大案要案、典型案件进行跟踪报道，

对制假售假窝点进行曝光。51yuanchuang请保留此标记。

省农业厅召开了三次农资打假工作新闻发布会，各新闻单位多次派员参加省执法检查组，赴各地进行现场采访和报道。省共出动宣传车3865车次，悬挂条幅760个，张贴标语53670条，在广播、电视、报刊上播放、刊登农资打假信息849次，举办大型咨询活动87次，印发法律法规等宣传资料27.91万份。省执法总队在省电视台制作了7个农资打假专题节目。广东省农业厅召开了由省工商、质量技术监督、公安、供销社领导与执法人员和新闻记者参加的销毁假劣兽药、饲料及添加剂现场会，公开销毁查获的假劣兽药、饲料及添加剂近100个品种，共25吨，货值100多万元。

### 突出重点，抓好关键时段的整治行动

打假工作。种子整治的重点是玉米杂交种子和抗虫棉种子，主要集中在石家庄市和保定市种子市场以及棉花集中产区；农药整治的重点是“三证”不全、假冒伪劣以及国家禁用的产品，主要集中在农资专业市场以及生产工艺落后、群众投诉较多的农药生产厂；肥料以复混肥料、叶面肥、微生物肥料为重点，以登记证号、产品标识和使用说明为主要内容，主要集中在专业市场；农机及零配件集中检查生产和销售企业、农机维修市场和有影响的农机市场集散地。

### 集中力量，加大大案要案查处力度

各级农业行政主管部门积极与工商、质监、公安、供销社、经贸委等部门紧密合作、协同办案、联合执法，严厉打击各种违法违规行为。省公安系统全年出动多人次进行农资打假执法活动。、重庆两省都十分重视大案要案的查处，省查处典型案件16起，重庆市查处典型案件6起，国务院领导同志批示的宜宾县水稻种子案、重庆国威农药案和省武胜县杂交玉米种子案等三起案件都迅速按有关法律程序进行了查处。

质量监督部门依法查处，公安、监察、农业等部门密切配合，各部门联合行动取得的成果。经侦查，犯罪嫌疑人到案发为止，已产销杀虫脒170多吨，销售货值71万多元。犯罪嫌疑人被公安机关收审，涉案的国家工作人员多人受到党纪、政纪处理。

针对农资打假工作的特点，为提高办案速度，提高办案效果，各级农业部门无论在市场检查还是在典型案件查处过程中，都主动取得当地工商行政管理、质量技术监督、公安等部门的支持和配合。河北今年查处的标值10万元以上的大案要案，基本上都是农业、工商、技术监督等部门联合办案，相互支持，积极配合的结果。山西省农业部门在工商、公安部门的密切配合下，整顿忻州市忻府区奶牛市场取得了良好效果。

依法行政，确保农资打假工作持续健康进行

方法和规范性文件。为了规范行政执法工作，一些省

还建立了农资打假工作制度。如省农林厅建立了打假信息报送制度，要求县农业局每周五报市局，市局每周一报省厅，对于重大突发情况和重大事件即查即报，并根据事态进展随时续报。为确保农资打假工作真正落到实处，各省还加大农资打假工作督查力度。省采取自查与抽查相结合、一级督查一级的方式今年已组织了两次督查活动，除检查面上工作外，重点对领导批办案件、上级交办案件、大案要案进行督查。

为了提高执法人员素质，各地举办了形式多样的培训班。河北省今年组织了1095人次的种子法知识培训和576人次的种子检验知识培训。山西省农业厅今年举办了5期执法人员培训班，有1200名市、市县执法人员和分管农业执法的领导参加了培训。

一些省制定了农资投诉案件的登记、处理程序等制度。使农资打假案件做到事事有落实，件件有结果。

省农业执法总队印发了《省农业执法总队科室、工作人员岗位职责及内部管理规定》，包括了总队科室的责任制，人员岗位职责、人员工作守则、“十不准”规定、学习制度、办公室管理制度、队务会议制度、受理投诉或举报工作人员岗位工作制度、外勤执法人员岗位工作制度、罚没物品交接管理工作人员岗位工作制度、案件受理工作人员岗位工作制度、文件或文书管理工作人员岗位工作制度等17项。

## 二、农资打假工作中存在的主要问题

### 农资市场、农资产品问题仍很严重

从督查情况看，农资管理和打假面临的形势仍很严峻，由于农业生产资料，量大面广，假冒伪劣由来已久，并逐年呈蔓延趋势，许多领域的问题积重难返。虽然今年全国开展了声势浩大的农资打假行动，但还有许多值得研究和急需解决的问题。

一是农资经营主体不规范。目前农资市场无证经营或超越经营范围的现象仍然很突出，不具备经营资格和经营条件而挂靠经营的现象比较普遍，非法经营者在农资销售旺季走村串户销售农药、化肥的现象比较严重。

二是经营行为不规范。销售过期、失效农药和劣质种子坑农害农的现象不断出现；农资和百货混合经营现象不在少数。兽药经营中的主要问题还有兽药、人药同时经营的现象。所有这些，都不同程度地影响着农资市场的经营秩序，如：

无证生产和造假状况还比较突出。制假售假活动由公开、半公开向地下、半地下，组织性、隐蔽性、对抗性增强，手段趋向智能化，增加了打假工作的难度。

假冒伪劣农资充斥市场的状况尚未根本扭转。农业

部今年春夏对市场上的农药质量抽查结果显示，不合格农药为16%，有1/5的单位经营了不合格农药，这些是在合法的经营单位里抽出的登记过的农药产品，非法生产和经营的假劣农药就更多了。据省畜牧部门抽查，“九五”期间，兽药质量抽检合格率为77%；近期对市场质量抽检合格率为50%。青海省西宁市经销的蔬菜品种近百种，但通过审定的只有20多种，大部分种子没有生产许可证，没有标签。

农资产品标签不规范。农业部今年抽查了2586个农药标签，不合格率为54.6%，有的地方农药标签不合格率高达80%。有的擅自修改已审定的标签内容，有的扩大使用范围，有的盗用、冒用他人登记号，有的用一个登记证用于多个产品，还有的采用光写商品名而不写含量和使用情况等欺骗手段坑害农民，严重干扰了农药市场的正常秩序，危害了农民利益和农业生产安全。引起了农民与合法生产企业的强烈不满，国务院领导对此高度重视，责成农业部立即进行整顿。

误导消费的广告多。主要是兽药和农药表现最为突出，虚夸产品质量的不少。有的企业还用“农业部推广新产品”、“中国农学会推荐产品”等来误导消费者。

少数农业部门对开展农资打假的认识还不到位，执法意识薄弱

一些地方认为农资打假是工商、技术监督部门的事，和农业部门关系不大，有的地区和县级农业部门甚至放弃法定职权，不闻不动，根本没有安排部署和组织检查。农业各行业之间发展也不平衡，地区间发展也不平衡。

地方和部门保护主义严重

由于受利益的驱使，一些地方对农资制假售假不仅不打击，而且还加以庇护。如有的农药生产厂家在生物农药中添加大量化学农药，使用在禁止使用的作物上，坑害消费者。当检

查发现后，地方出面说情、辩解，难于处理。另外，农业部门内不少单位也经营农药、兽药、种子、肥料、农机及零配件等，有不少单位，既进行经营活动，又有管理职能，还有的审批、登记、检测、监督集一体，使本应互相制约的监督机制失效。

## 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，如化肥、农机质量管理等尚缺乏相关的法规和强制标准，农药、饲料、水产种苗等其他农资管理相应的配套办法或实施细则也要修订和完善。渔药、渔具市场的监管不明确，个别地方存在空白。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。

## 参与农资执法的机构多，执法人员的素

### 质有待提高

国务院抓农资执法、打假的机关如工商、技术监督、供销和农业部门等多个单位。农业部门内又分散在种子、土肥、植保、蚕种、畜牧兽医、饲料、农机、渔业等多个机构。但真正对农资市场和生产单位的执法起震慑作用的不多，力量分散，多部门协调困难，责任不明确。适应农资执法特点要求的，既具备必要的专业技术知识和较强的法律素质，又具有为人民服务宗旨观念和较强的职业道德水准的执法人员缺乏。

督查中也发现一些地方部门之间配合得不是很好，案件主办单位与协办单位沟通不够。有的省反映，由于各部门各自行使管理职能，缺少沟通与协调，往往出现多部门对同一行政管理对象多次检查的情况，生产、经营单位意见很大。此外，农资打假工作多部门操作，部门之间通气不够，发文多，部分内容交叉重叠，形式主义的东西也不少，工作实效不高。有的反映泛泛的执法检查多，实际查处的案件少。农资质量

抽检工作开展不够，结果公开不够。多数地方的农资执法，仅仅检查销售机构，从销售机构查出农资产品质量问题时，对销售者做出处罚后便草草收兵，不再顺藤摸瓜，追究更深背景和生产商的责任，使更大违法者逃避了法律制裁，制假售假的源头未得到有效控制。形成了农资违法案件中，小案多，大案少的假象。

农业行政执法缺乏必要的经费和装备，执法机构不健全，执法队伍不稳定

各地普遍反映，缺乏农资打假专项经费，缺少必要的交

通、通讯、取证等工具，抽样检查、假劣产品的销毁、联合执法等系列费用难以解决。参加农资打假的人员大部分是临时从各系统抽调的，执法意识不强。

基层反映，上级多头管理，缺乏统一的系统的农业行政执法指导，影响了农业执法的顺利进行。

### 三、农资打假工作的改进意见

从“五不放过”入手，找准农资打假切入点

这次督查组共带回102个需要督办的案件，至目前已有85个查处完毕，剩下的17个，还将继续督办。有关领导批转的案件有10起，有9起通过督办已依法查清并进行了处理，还有1起正在查处中。各地投诉的转有关业务司局的案件10件，已有1件查清，其余9件正在追查中。

我们将对这些案件进行分类总结，追根溯源。

在大案要案查处过程中，各级农业执法单位按照有关法律法规进行查处的同时，对于该移送司法机关的案件要及时移送司法机关处理，并与司法机关保持密切联系，了解案件的处

理结果，还要认真查清伪劣农资源头和流向。对于源头非本省、市、县辖区范围内伪劣农资，要及时向有关省或市、县通报情况，请其他省或市、县查清和处理，或请上级单位处理。

要做到查处的案件有始有终，办事程序规范，档案齐全。

对领导批示的重大案件，要及时研究处理，做到件件有结果。

### 建立农资市场监督管理的长效机制

为了适应市场经济发展的新要求，尤其是我国已加入wto的新形势，建立农资市场监督管理的长效机制是十分迫切和完全必要的，这也是社会主义市场经济体制的一个重要组成部分，目前的农资打假方式只能是暂时的应急措施，今后要从机构设置、人员调配、管理机制和经费保证等方面考虑这个问题。

在当前农资市场秩序混乱，假冒伪劣农资猖獗的严峻形势下，组织有关部门，建立联合打假是不可少的。因此，九个部委要继续加强部门间协作，建立联合打假的长效机制，进一步认识农资打假的重要意义，在农资打假方面形成合力。在联合执法检查过程中，各单位应根据各自的职责在执法过程中各负其责，如技术监督部门主要负责好从源头打假和从源头抓质量的工作，工商部门检查营业执照和市场秩序等，农业部门检查经营许可证和生产许可证以及产品的包装标识等。

### 健全完善农资市场监督管理的法律法规

药管理条例》、《饲料和饲料添加剂管理条例》等；四是制定农药、兽药、种子、肥料等包装标签准则，统一标签规范等。

(四) 农资打假的当务之急是加强行政执法队伍建设，提高执法人员素质

加大农资打假案件的查处力度，关键的是要有健全的执法队伍，大量农资案件的查处需要专职农业执法队伍负责。这是在新形势下，赋予给农业部门的一项新的重要的职能。目前农业执法队伍很薄弱，近两年各级农业部门在农业行政执法体制改革方面进行了许多有益的探索，如把原来比较分散的农业行政执法职能集中起来，实行农业行政执法综合执法，建立专职农业行政执法队伍，就是一个成功的经验。从各地实践的情况看，农业综合执法是值得推广的。各级农业部门应结合机构改革和调整，理顺各相关机构的管理权限，明确责任。避免部门间或部门内执法不一致，造成多头执法，损害国家形象。各相关执法部门均应加强执法队伍建设，提高执法人员素质。

加强监督管理，规范执法程序，严格依法行政

一是依法开展农资市场准入工作。对实行

许可证。工商机关结合企业登记注册、年检换照等工作，对农资生产经营企业进行全面清查。对违法生产、经营者，依法吊销营业执照。对实行许可管理的农资产品，农业部门要认真进行检验、实验、鉴定，对不符合条件和质量标准的，不予办理产品许可、登记手续，不允许进入生产流通领域，从源头上防止不符合质量要求的农资产品进入市场。质监部门要按照国务院领导关于从源头打假和从源头抓质量的要求，切实负起责任，加快研究制定必要和有效的管理措施，确保不合格农资产品不出厂。

二是建立农资打假执法责任追究制度。要对农资打假工作不力，消极应付甚至失职渎职的领导干部和有关责任人进行严肃查处。

三是建立农资打假执法情况报告制度。各级农资执法机关要建立农资打假情况月报或季报制度，逐级上报农资打假工作情况、遇到的主要问题、大案要案情况等，以便及时指导和

协调。

四是要严格执法，依法行政。执法一定要严，不能以罚代刑，以情代法，不追源头，不追究相关责任，包庇纵容，甚至知法犯法，否则就无法开创农资打假的新局面。

保证农资打假经费

工作开支，用于购买必要设备及举报奖励等。