# 农药会计工作总结（精选6篇）

来源：网络 作者：花开彼岸 更新时间：2025-05-21

*小编为大家整理了农药会计工作总结（精选6篇），仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上有名!...*

小编为大家整理了农药会计工作总结（精选6篇），仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上有名!!!

农药会计工作总结（精选6篇）由整理。

第1篇：农药工作总结

202\_年年度工作总结 202\_年已经过去了。面对202\_年的市场的情况，我今年的工作总结和几点看法： 最大化。使经销商感到我们公司时刻为他们的利益着想，赢得到经销商的好感并加深信任，从而使我们的产品上量。我认为信任比金钱更重要，而这种关系的建立是是需要时间的，所以这也是一种长期的规划！ 今年我们主要面对的是上面的经销商，怎么能报销售这个工作做好，我总结了一些个人看法：

首先我们要和经销商的关系要融洽，不仅仅是建立在买卖上的关系，但是和经销商搞好关系也是很深的一门学问，注重并致力于良好的人际关系、促进业务的发展，主要是表现出与客户建立良好关系的脑海中意识以及真正的建立出有效、良好的人际关系。理解使用开放及封闭式提问技巧的作用，并表现出运用主动倾听的技巧，建立和睦、信赖的关系并理解客户的需要。认可并感谢他人所做的贡献及忠告。理解为客户、公司及自己提供优质客户服务的原则及价值。具有熟悉的推销技巧，没有人能拒绝为自己着想的人，销售人员必须站在顾客的立场上，从客户利益出发，说服顾客购买自己所推销的产品，只说自己知道的和自己想要得到的。

还要有强烈的责任心。我认为有强烈的责任心是一个业务人员所必须具备的首要条件之一。所谓责任心就是首先对自己要负责,对自己所在的公司负责,对自己的客户负责。负责是对工作的一种基本态度。没有负责心的人是做不好任何事情的。

经过了两年的锻炼，我个人认为一个人要有点雄心，就是要有赚大钱的野心和成功的欲望。野心和欲望都会产生个人的目标，只是这种目标是一种雄心壮志罢了。销售人员的收入和自己的业绩是成正比的。如果没有赚大钱的野心，没有成功的强烈欲望，在工作中会有激情吗？

还要有较强的心理素质和厚脸皮。销售是一个易受挫折的工作，没有这些精神支撑，一遇到困难如果就会萎靡不振，一撅不起！那你就不可能成为一名成功的营销员，所以要有较强的心理素质和厚脸皮。农药供过于求已不是新闻，在销售的过程中拒绝已是家常便饭。要想获得销售的成功就必须做好被拒绝的心理准备，要有百折不挠的精神。对于那些不太容易合作的的客户，脸皮还是要厚点。做农药也需要“胆大，心细，脸皮厚！”的精神。今年面对上面的经销商时，也许刚开始的时候也许会遇到很多挫折。主要表现在经销商的轻视你，经销商的态度，经销商的一些难为你的问题等等。这个时候你一定要摆正心态。就是我可以做到和他们成为好朋友，至少也要成为好的合作伙伴。

还要有吃苦耐劳的拼搏精神。在农药行业中目前从事销售的人员可谓形形色色，学历不同、专业不同、背景不同的人都在从事这一行业。由此可见农药销售工作是一个易入门的行业，从事这个行业主要是一种与人相处艺术的工作。在市场上往往取得优异成绩的人不是那些高学历精专业的人，而是那些能吃苦耐劳，能天天跟车下乡讲座做示范工作的那一部分人。所以要做好这个工作必须要有吃苦耐劳的精神。

要有较强的沟通能力。在农药销售中产品本身影响客户的选择，而和客户沟通的优劣和多少，常常决定销量的多少。沟通可以使客户更深层次的了解自己的产品；沟通可以使客户更深层次的了解自己的公司等等。从而使客户对自己的产品有更深层次的了解和重视。其外和客户多沟通可以消除很多误解增进理解增加感情，在同等的条件下客户更愿意卖和自己关系好的厂家的产品，主要是客户能信任他！

要有较强的执行能力。执行力的大小是成功的关键，没有

强的执行力再好的销售策略销售技巧都等于零。执行力是迈向成功的最后一步也是关键的一步，可能是和我的性格有很大的关系，执行力我还是可以的，所以有些事只要是孔总和宋哥给我说了。那我就能很好的执行，但是这一方面我认为我个人还需更好的努力。 要善于学习。市场在不断的变化，产品也在不断的变化。我们要想时刻的比别人领先一步还是不落最后，在这个知识经济时代作为销售人员也要不断的学习来适应市场的不断的变化。

要具备一定的植保知识。农药销售人员面对的不仅仅是经销商，很多时候还要下乡做服务，要给别人推销自己的产品，就必须要具备一定的植保知识。这样才能更好的完成自己的工作。

还要对产品相当的熟识，而非认识。现实中我就是到了经销商处，一直强调的是你做了我的产品就可以赚多少多少钱，但是现在是产品过剩时代，经销商每天都会有很多产品去选择，他会慎重考虑。作为厂家的销售代表，你就应该是公司产品的专家，而不是一味地强调利润，而应该用心去分析产品，分析产品的市场前景，如何结合本地市场采取行之有效的操作手段，现在农药公司最缺乏是操作手，但事实上大部分业务员只是充当了送货员、收款员的角色，而不是真正意义上的业务员。所以我提一个建议，就是尽可能的让我们把产品的情况熟知于心，比如简单的一些我们产品的配方。现在市场原药的价格。我们产品的包装价格，还有在什么地方做的实验的效果，有没有实验资料，而非口头的传达，现在不是我说效果好就是效果好。有没有实验数据。这些有时候能说出来就是让厂家吃了定心丸。他就会相信你说的话。

我认为，以后土地扭转以后，土地会被农场主承包，所以我

们是否可以和农资经销商们联合起来承包土地，可以雇用农民去种，只要给农民出合理的工资，相信也是不错的。这样对于农资厂家来说，可以做到直销，服务会更加完善，同时这也刺激了农资厂家。短时间可能无法实现，但是我相信，目前市场并不是很乐观，所以必然有新的市场模式代替它，使之成为良性循环，这样的市场才是有利的。所以土地扭转后是否可以走向这种模式还很难说。但是一旦产生了这种模式而你又提前了不少，那么你就掌握了财富。当然这只是我的一点看法。

以上就是我202\_年的年度总结。 刘冰

202\_/12篇2：202\_年农药管理工作总结 202\_年农药管理工作总结

农药是重要的农业生产资料，农药市场的规范与否直接影响到我区农业结构调整，农民增收，农业生产效益，人畜安全和社会稳定。为了净化地区农药市场，维护公平有序的市场竞争，切实保护农民的合法权。农药管理工作在上级主管部门指导协助下、在地委、行署有关领导的高度重视和关怀下以及地区农业局领导和中心领导的大力支持下，根据年初制定的目标管理任务，主要做了以下几项工作：

一、《农药管理条例》的宣传 1、以培训的方式，对农药经营人员进行宣传 202\_年3月3日-3月5日举办为期3天的阿克苏地区农药知识及安全使用技术培训班，分维、汉两种语言分别授课，主要对农药经营人员讲授了《中华人民共和国农药管理条例》、《农药管理条例实施办法》，并印成册发放给每个培训学员，通过培训农药经营人员加深了对《条例》理解和认识，使他们在经营过程中，能运用《条例》的来保护自己的合法权益，收效很好，得到参培人员的好评，参加培训人员达269余人。 2、广泛宣传《农药管理条例及实施细则》及相关法规政策 为了贯彻落实《新疆关于加强剧毒杀鼠剂和高毒农药管理的紧急通知》，今年1月份我区制定了农药市场清理整顿的实施方案，首先是由行署向社会发布公告，明确农业部发布的禁止生产、禁止使用、限制使用农药名称，在全区广为张贴；其次是技术人员结合农药市场检查，定期不定期的深入到田间地头，讲解农药安全有效使用准则和指导菜农科学使用农药，广泛宣传《农药管理条例及实施细则》，并将国家明令禁止使用的农药，在蔬菜、果树、茶叶、中草药材上不得使用和限制使用的农药名单印成宣

传单，下发到各县市，通过深入持久地宣传，使广大人民群众真正认识到农药的不当使用、扩大范围使用和使用国家明令禁止、限制使用的农药对人们身体健康的巨大危害，提高了广大农药经营者和使用者安全使用农药的意识，今年以来，全区共印发各类宣传资料3698余份。

二、加强农药市场的监督管理工作

从3月开始，联合农业局、农技中心植保站、工商局、技术监督局、农技站、种子站等部门，在全区范围内展开了农药市场执法大检查3次，不定期检查9次，参与执法人员172人次，检查单位、个人及农药库房241个次，对农药市场上进行了全面的清理整顿，在检查过程中，市场上没有发现国家明令禁止使用的农药；查获有问题的农药32797.08公斤（其中没收农药1748.68公斤，封存过期农药5138.6公斤、没有标注生产日期的农药品种1个20公斤、产品内外标签不符的产品3个17400公斤以及农药抽签擅自扩大作物和防治对象的8489.98公斤）。并及时将市场检查情况以简报的形式发放全区各地，写出简报2期，地区农业局信息科录用信息2条，通过执法检查，较好的打击了销售假劣、过期以及标签不规范农药的行为，使我区农药市场逐步走向制度化、规范化、法制化的轨道。

三、农药市场标签治理情况： 1、农药标签检查情况：

我区对农药市场产品质量及标签的监督管理工作，由于农药质量检测手段不够健全，因此，农药市场执法检查主要围绕农药产品标签内容进行，农药标签是农药经营者和使用者正确经营和安全合理使用农药的重要技术信息来源，是安全生产农产品的保证，今年以来，共抽查并核对农药产品标签59个，标签合格的

产品30个，不合格的29，标签合格率为50.8%，与去年同期相比产品合格率提高了5.1%。，较好的整顿和规范了农药市场秩序、促进了我区农业和农村经济的健康发展。 2、叶面肥标签检查情况： 7月21-22日地区植保站和市植保站，对阿克苏市区23个农药经营点，13种叶面肥标签的使用说明进行了抽查，合格的7种，不合格的为6种，标签合格率为53.8%。对标签不合格的产品进行了封存、没收处理，并对该经营主责令限期整改、警告、将以肥代药品种在农药执法人员的监督下退回原厂，今后不得在阿克苏地区销售。

四、主要存在的问题： 1、《农药管理条例实施办法》第21、22条删除后，市场上农药经营场所不断增加，市区就有农药经营店100余个，而市场上的农药品种层出不穷，玲琅满目，品种繁多，农药品种300余种甚至更多，给农药管理工作带来很多困难。 2、农药标签存在的问题：

（1）擅自扩大防治作物和防治对象，特别是杀菌剂存在擅自扩大防治作物和防治对象、假冒商品名、假冒登记证号的现象较多；

（2）、存在着随意使用未经批准的商品名及一个登记证号多个商品名的现象；未标注中英文通用名，特别是不标注中文通用名的农药产品为多；

（4）叶面肥品种繁多、杂乱，以肥代药的情况比较普遍。 五、今后工作： 1、加强对农药市场的监督管理工作，进一步加大对标签不合格农药产品的处罚力度，逐步规范农药市场秩序。 2、接收并处理好对农药投拆案件，做到热情服务。 3、严厉打击假冒伪劣农药产品。 4、继续深入开展《农药管理条例》的宣传活动，使农药经营者、使用者用《条例》保护自己的合法权益。 5、由于我区为产棉大区，市场上仍在销售甲胺磷、久效磷等高毒农药，一些菜农无公害生产意识淡薄，在蔬菜上用这些高毒高残留农药防治虫害，造成部分蔬菜残留超标，为此，高毒农药的清理整顿是一项长期和艰巨的工作，今后更进一步加强对农药市场的监督管理工作。

阿克苏地区农业科技开发中心 202\_年10月22日篇3：202\_年农药市场管理总结

甘州区202\_年农药市场治理工作总结

为促进现代农业经济健康发展，进一步规范农药市场秩序，保障我区农业生产和农产品质量安全，维护农民合法权益，确保农业生产顺利进行，根据全国、全省农资打假电视电话会议精神。202\_年，我站按照市局文件精神和区农业局的统一安排部署，从年初开始广泛宣传了农药管理有关政策法规，对区内农药市场进行了全面稽查整顿，加强了农资市场监管力度，打击了假冒伪劣和违禁农药经营，查处了一批经营假冒过期农药的商贩，有力地净化了农药市场，减少了坑农害农案件的发生，规范了农药市场秩序。现将一年来工作情况总结如下：

一、全区农药市场基本情况

甘州区从事农药经营的单位和个体工商户共有177家,其经济形式有三种，即供销有限公司（原供销社改制）、农业技术服务站和个体工商户，经营方式有批发、零售，主要以零售为主，经营地有城镇、乡镇集市、农村代销店等地。全年共销售农药658吨（其中除草剂218吨，杀虫剂160吨，杀螨剂60吨，杀菌剂200吨，植物生长调节剂20吨）。经营农药品种100多种。

二、强化宣传培训，提高安全用药意识 3月12日，甘州区农牧局在龙渠乡结合“科技三下乡”和科技周活动，召开了“放心农资下乡启动仪式”现场会。

在“科技三下乡”活动中充分利用科技宣传车宣讲，发放宣传资料、知识手册等手段，广泛宣传安全用药、农业部6个规范性文件、《农药管理条例》、《农药管理条例实施办法》、禁用限用农药名单等法规材料。并以农药销售商、制种企业负责人、广大菜农、果农为重点开展技术培训。一年来共进行科技赶集宣传10次，发放各种宣传资料202\_份；举办培训班5场次，累计培训3000多人。

通过举办培训班、印发技术资料等多种宣传培训工作的开展，切实提高了农药销售商的法律意识、诚信意识和质量意识，从思想上把好了农药源头关；同时也提高了农药消费者的安全意识、质量意识和维权意识，提高了真假农药辨别能力和安全使用水平。

三、积极开展专项检查，狠抓实抓农药市场监管工作 我区按照全国、全省农资打假电视电话会议的要求，坚持“突出重点、标本兼治、打防结合、综合治理”的原则，围绕保护农业和农民的利益，实行集中整治与日常监管相结合；生产源头治理与市场规范管理相结合；监管机制与建立信用体系相结合的方式。主要对五种违反农资市场管理的行为进行了清查和处理。一是无证无照生产经营、超范围经营农药产品的行为；二是销售过期、无效、变质和标签不全、不合格以及国家、地方政府禁用、停用的农药产品的行为；三是销售无登记证、批准文号、品种审定、产品质量合格证

农药产品的行为；四是以次充好等假冒伪劣农药产品的行为；五是伪造、涂改产品有效期和有关质量标识的行为。特别是在春耕备耕生产农资市场专项治理活动和农资打假“夏季百日行动”中，加大执法力度，严厉打击各种制售假冒伪劣农药产品的违规行为，取得了显著成效。6月份，我区结合“食品安全我们在行动”活动，联合区工商局“12315”维权大队、区质监局监察大队等食安委成员单位的执法人员，对全区农药经营门店进行了检查大整顿，检查中未发现违法经营农资现象。202\_年，全区农业执法大队共出动执法人员90人次，专项治理5次，检查农药经销门店265个次，检查农药品种45个，抽检农药标签45份，标签不合格的有

（14）种，主要品种有（0.2%阿维菌素乳油、代森锰锌）等，其中过期农药产品（2）种，扩大使用范围的（4）种，假冒登记证的产品（8）种，查处没收高剧毒农药（2）公斤，主要品种有（甲拌磷）等，其中蔬菜上禁止使用的高毒农药（1）种，（2）公斤。查处没收假冒、过期农药10种55公斤，已拉运至安全地方集中消毁 。农药打假工作的深入，使农药市场秩序得到进一步规范，“坑农”、“害农”事件得到有效遏制，农药守法生产经营者和农民群众的根本利益得到保障，为农业安全生产和农业增效、农民增收起到了保驾护航的作用。

四、农药市场中存在的问题 1、各乡镇村社无证无照私人经营门店时有存在，切经营比较隐蔽，查处难度大，严重扰乱了农药市场运行秩序。 2、审核、发证、打假治理不能协调统一，市场监管难度大，给违法违规经营者有机可乘。 3、检测设备、人员素质都已不适应新技术的要求，对农产品农药残留量、环境污染的检测手段不具备，致使专项整治工作难以向深度、广度拓展。

五、今后工作的建议 1、提高农药经营准入条件，对农药经营者实行执业资格制度。农药属特殊的农业生产资料，对农民增收和社会稳定具有重要作用。目前，我区农药经营者多且自身素质不高，造成市场品种太多，价格高而乱。建议提高农药经营准入条件。而另一方面，农药使用者广大农民的素质普遍较低，信息闭塞，对品种知之甚少，农民购买农药主要靠零售商的推荐介绍，如果农药零售商没有文化、不懂专业知识，那么零售商向农民推荐品种就好比瞎子牵瞎子走路。因此，建议对农药经营人员作一定资格规定，或具有一定文化和专业知识，或经农业部门考试合格后凭其资格证到工商部门办理营业执照。 2、对农药价格进行干预限制。为了降低农药价格，减轻广大农民的购买农药负担，政府应出台对农药价格的干预措施，将农药价格限定在某个额度内，违者将给予严历惩。 3、加强农药质量检测能力。政府应增加投入，加大对农药质量检测体系建设，健全县级农药质量检测体系，加强区域性农药质量检测中心建设，使之能适应农村农药市场的需要，能检测出假、劣、失效农药。 4、加大农药市场的管理力度。农药执法部门应严格依法办事，对经营假劣、高毒高留、过期失效、夸大宣传等应重点打击。建立农药企业诚信经营评价体系，依据农药质量抽检结果、市场主体资格、群众投诉、公众评价等相关信息，建立企业信用档案，实施信用等级分类监管，并实行动态管理。每年评选一批诚信经营企业、诚信经营店铺，定期不定期向社会进行公布。对违法企业实行定期通报并列入“黑名单”，对黑名单企业实行重点监控。 5、建立服务平台，为民排优解难。专门为农民搭建一个服务平台，公开服务电话和服务时间，专人负责，内容包括优良品种信息咨询、技术咨询、政策及法律咨询、农药质量投诉等。

6、完善农业服务体系，强化技术指导。建议配备村级专职农技员，村民小组配备兼职农技员,以便随时对农民进行技术指导。

第2篇：农药工作总结

202\_年年度工作总结 202\_年已经过去了。面对202\_年的市场的情况，我今年的工作总结和几点看法： 最大化。使经销商感到我们公司时刻为他们的利益着想，赢得到经销商的好感并加深信任，从而使我们的产品上量。我认为信任比金钱更重要，而这种关系的建立是是需要时间的，所以这也是一种长期的规划！ 今年我们主要面对的是上面的经销商，怎么能报销售这个工作做好，我总结了一些个人看法：

首先我们要和经销商的关系要融洽，不仅仅是建立在买卖上的关系，但是和经销商搞好关系也是很深的一门学问，注重并致力于良好的人际关系、促进业务的发展，主要是表现出与客户建立良好关系的脑海中意识以及真正的建立出有效、良好的人际关系。理解使用开放及封闭式提问技巧的作用，并表现出运用主动倾听的技巧，建立和睦、信赖的关系并理解客户的需要。认可并感谢他人所做的贡献及忠告。理解为客户、公司及自己提供优质客户服务的原则及价值。具有熟悉的推销技巧，没有人能拒绝为自己着想的人，销售人员必须站在顾客的立场上，从客户利益出发，说服顾客购买自己所推销的产品，只说自己知道的和自己想要得到的。

还要有强烈的责任心。我认为有强烈的责任心是一个业务人员所必须具备的首要条件之一。所谓责任心就是首先对自己要负责,对自己所在的公司负责,对自己的客户负责。负责是对工作的一种基本态度。没有负责心的人是做不好任何事情的。

经过了两年的锻炼，我个人认为一个人要有点雄心，就是要有赚大钱的野心和成功的欲望。野心和欲望都会产生个人的目标，只是这种目标是一种雄心壮志罢了。销售人员的收入和自己的业绩是成正比的。如果没有赚大钱的野心，没有成功的强烈欲望，在工作中会有激情吗？

还要有较强的心理素质和厚脸皮。销售是一个易受挫折的工作，没有这些精神支撑，一遇到困难如果就会萎靡不振，一撅不起！那你就不可能成为一名成功的营销员，所以要有较强的心理素质和厚脸皮。农药供过于求已不是新闻，在销售的过程中拒绝已是家常便饭。要想获得销售的成功就必须做好被拒绝的心理准备，要有百折不挠的精神。对于那些不太容易合作的的客户，脸皮还是要厚点。做农药也需要“胆大，心细，脸皮厚！”的精神。今年面对上面的经销商时，也许刚开始的时候也许会遇到很多挫折。主要表现在经销商的轻视你，经销商的态度，经销商的一些难为你的问题等等。这个时候你一定要摆正心态。就是我可以做到和他们成为好朋友，至少也要成为好的合作伙伴。

还要有吃苦耐劳的拼搏精神。在农药行业中目前从事销售的人员可谓形形色色，学历不同、专业不同、背景不同的人都在从事这一行业。由此可见农药销售工作是一个易入门的行业，从事这个行业主要是一种与人相处艺术的工作。在市场上往往取得优异成绩的人不是那些高学历精专业的人，而是那些能吃苦耐劳，能天天跟车下乡讲座做示范工作的那一部分人。所以要做好这个工作必须要有吃苦耐劳的精神。

要有较强的沟通能力。在农药销售中产品本身影响客户的选择，而和客户沟通的优劣和多少，常常决定销量的多少。沟通可以使客户更深层次的了解自己的产品；沟通可以使客户更深层次的了解自己的公司等等。从而使客户对自己的产品有更深层次的了解和重视。其外和客户多沟通可以消除很多误解增进理解增加感情，在同等的条件下客户更愿意卖和自己关系好的厂家的产品，主要是客户能信任他！

要有较强的执行能力。执行力的大小是成功的关键，没有

强的执行力再好的销售策略销售技巧都等于零。执行力是迈向成功的最后一步也是关键的一步，可能是和我的性格有很大的关系，执行力我还是可以的，所以有些事只要是孔总和宋哥给我说了。那我就能很好的执行，但是这一方面我认为我个人还需更好的努力。 要善于学习。市场在不断的变化，产品也在不断的变化。我们要想时刻的比别人领先一步还是不落最后，在这个知识经济时代作为销售人员也要不断的学习来适应市场的不断的变化。

要具备一定的植保知识。农药销售人员面对的不仅仅是经销商，很多时候还要下乡做服务，要给别人推销自己的产品，就必须要具备一定的植保知识。这样才能更好的完成自己的工作。

还要对产品相当的熟识，而非认识。现实中我就是到了经销商处，一直强调的是你做了我的产品就可以赚多少多少钱，但是现在是产品过剩时代，经销商每天都会有很多产品去选择，他会慎重考虑。作为厂家的销售代表，你就应该是公司产品的专家，而不是一味地强调利润，而应该用心去分析产品，分析产品的市场前景，如何结合本地市场采取行之有效的操作手段，现在农药公司最缺乏是操作手，但事实上大部分业务员只是充当了送货员、收款员的角色，而不是真正意义上的业务员。所以我提一个建议，就是尽可能的让我们把产品的情况熟知于心，比如简单的一些我们产品的配方。现在市场原药的价格。我们产品的包装价格，还有在什么地方做的实验的效果，有没有实验资料，而非口头的传达，现在不是我说效果好就是效果好。有没有实验数据。这些有时候能说出来就是让厂家吃了定心丸。他就会相信你说的话。

我认为，以后土地扭转以后，土地会被农场主承包，所以我

们是否可以和农资经销商们联合起来承包土地，可以雇用农民去种，只要给农民出合理的工资，相信也是不错的。这样对于农资厂家来说，可以做到直销，服务会更加完善，同时这也刺激了农资厂家。短时间可能无法实现，但是我相信，目前市场并不是很乐观，所以必然有新的市场模式代替它，使之成为良性循环，这样的市场才是有利的。所以土地扭转后是否可以走向这种模式还很难说。但是一旦产生了这种模式而你又提前了不少，那么你就掌握了财富。当然这只是我的一点看法。

以上就是我202\_年的年度总结。 刘冰

202\_/12篇2：202\_年农药管理工作总结 202\_年农药管理工作总结

农药是重要的农业生产资料，农药市场的规范与否直接影响到我区农业结构调整，农民增收，农业生产效益，人畜安全和社会稳定。为了净化地区农药市场，维护公平有序的市场竞争，切实保护农民的合法权。农药管理工作在上级主管部门指导协助下、在地委、行署有关领导的高度重视和关怀下以及地区农业局领导和中心领导的大力支持下，根据年初制定的目标管理任务，主要做了以下几项工作：

一、《农药管理条例》的宣传

1、以培训的方式，对农药经营人员进行宣传 202\_年3月3日-3月5日举办为期3天的阿克苏地区农药知识及安全使用技术培训班，分维、汉两种语言分别授课，主要对农药经营人员讲授了《中华人民共和国农药管理条例》、《农药管理条例实施办法》，并印成册发放给每个培训学员，通过培训农药经营人员加深了对《条例》理解和认识，使他们在经营过程中，能运用《条例》的来保护自己的合法权益，收效很好，得到参培人员的好评，参加培训人员达269余人。

2、广泛宣传《农药管理条例及实施细则》及相关法规政策 为了贯彻落实《新疆关于加强剧毒杀鼠剂和高毒农药管理的紧急通知》，今年1月份我区制定了农药市场清理整顿的实施方案，首先是由行署向社会发布公告，明确农业部发布的禁止生产、禁止使用、限制使用农药名称，在全区广为张贴；其次是技术人员结合农药市场检查，定期不定期的深入到田间地头，讲解农药安全有效使用准则和指导菜农科学使用农药，广泛宣传《农药管理条例及实施细则》，并将国家明令禁止使用的农药，在蔬菜、果树、茶叶、中草药材上不得使用和限制使用的农药名单印成宣

传单，下发到各县市，通过深入持久地宣传，使广大人民群众真正认识到农药的不当使用、扩大范围使用和使用国家明令禁止、限制使用的农药对人们身体健康的巨大危害，提高了广大农药经营者和使用者安全使用农药的意识，今年以来，全区共印发各类宣传资料3698余份。

二、加强农药市场的监督管理工作

从3月开始，联合农业局、农技中心植保站、工商局、技术监督局、农技站、种子站等部门，在全区范围内展开了农药市场执法大检查3次，不定期检查9次，参与执法人员172人次，检查单位、个人及农药库房241个次，对农药市场上进行了全面的清理整顿，在检查过程中，市场上没有发现国家明令禁止使用的农药；查获有问题的农药32797.08公斤（其中没收农药1748.68公斤，封存过期农药5138.6公斤、没有标注生产日期的农药品种1个20公斤、产品内外标签不符的产品3个17400公斤以及农药抽签擅自扩大作物和防治对象的8489.98公斤）。并及时将市场检查情况以简报的形式发放全区各地，写出简报2期，地区农业局信息科录用信息2条，通过执法检查，较好的打击了销售假劣、过期以及标签不规范农药的行为，使我区农药市场逐步走向制度化、规范化、法制化的轨道。

三、农药市场标签治理情况：

1、农药标签检查情况：

我区对农药市场产品质量及标签的监督管理工作，由于农药质量检测手段不够健全，因此，农药市场执法检查主要围绕农药产品标签内容进行，农药标签是农药经营者和使用者正确经营和安全合理使用农药的重要技术信息来源，是安全生产农产品的保证，今年以来，共抽查并核对农药产品标签59个，标签合格的

产品30个，不合格的29，标签合格率为50.8%，与去年同期相比产品合格率提高了5.1%。，较好的整顿和规范了农药市场秩序、促进了我区农业和农村经济的健康发展。

2、叶面肥标签检查情况： 7月21-22日地区植保站和市植保站，对阿克苏市区23个农药经营点，13种叶面肥标签的使用说明进行了抽查，合格的7种，不合格的为6种，标签合格率为53.8%。对标签不合格的产品进行了封存、没收处理，并对该经营主责令限期整改、警告、将以肥代药品种在农药执法人员的监督下退回原厂，今后不得在阿克苏地区销售。

四、主要存在的问题：

1、《农药管理条例实施办法》第

21、22条删除后，市场上农药经营场所不断增加，市区就有农药经营店100余个，而市场上的农药品种层出不穷，玲琅满目，品种繁多，农药品种300余种甚至更多，给农药管理工作带来很多困难。

2、农药标签存在的问题：

（1）擅自扩大防治作物和防治对象，特别是杀菌剂存在擅自扩大防治作物和防治对象、假冒商品名、假冒登记证号的现象较多；

（2）、存在着随意使用未经批准的商品名及一个登记证号多个商品名的现象；未标注中英文通用名，特别是不标注中文通用名的农药产品为多；

（4）叶面肥品种繁多、杂乱，以肥代药的情况比较普遍。

五、今后工作：

1、加强对农药市场的监督管理工作，进一步加大对标签不合格农药产品的处罚力度，逐步规范农药市场秩序。

2、接收并处理好对农药投拆案件，做到热情服务。

3、严厉打击假冒伪劣农药产品。

4、继续深入开展《农药管理条例》的宣传活动，使农药经营者、使用者用《条例》保护自己的合法权益。

5、由于我区为产棉大区，市场上仍在销售甲胺磷、久效磷等高毒农药，一些菜农无公害生产意识淡薄，在蔬菜上用这些高毒高残留农药防治虫害，造成部分蔬菜残留超标，为此，高毒农药的清理整顿是一项长期和艰巨的工作，今后更进一步加强对农药市场的监督管理工作。

阿克苏地区农业科技开发中心 202\_年10月22日篇3：202\_年农药市场管理总结

甘州区202\_年农药市场治理工作总结

为促进现代农业经济健康发展，进一步规范农药市场秩序，保障我区农业生产和农产品质量安全，维护农民合法权益，确保农业生产顺利进行，根据全国、全省农资打假电视电话会议精神。202\_年，我站按照市局文件精神和区农业局的统一安排部署，从年初开始广泛宣传了农药管理有关政策法规，对区内农药市场进行了全面稽查整顿，加强了农资市场监管力度，打击了假冒伪劣和违禁农药经营，查处了一批经营假冒过期农药的商贩，有力地净化了农药市场，减少了坑农害农案件的发生，规范了农药市场秩序。现将一年来工作情况总结如下：

一、全区农药市场基本情况

甘州区从事农药经营的单位和个体工商户共有177家,其经济形式有三种，即供销有限公司（原供销社改制）、农业技术服务站和个体工商户，经营方式有批发、零售，主要以零售为主，经营地有城镇、乡镇集市、农村代销店等地。全年共销售农药658吨（其中除草剂218吨，杀虫剂160吨，杀螨剂60吨，杀菌剂200吨，植物生长调节剂20吨）。经营农药品种100多种。

二、强化宣传培训，提高安全用药意识 3月12日，甘州区农牧局在龙渠乡结合“科技三下乡”和科技周活动，召开了“放心农资下乡启动仪式”现场会。

在“科技三下乡”活动中充分利用科技宣传车宣讲，发放宣传资料、知识手册等手段，广泛宣传安全用药、农业部6个规范性文件、《农药管理条例》、《农药管理条例实施办法》、禁用限用农药名单等法规材料。并以农药销售商、制种企业负责人、广大菜农、果农为重点开展技术培训。一年来共进行科技赶集宣传10次，发放各种宣传资料202\_份；举办培训班5场次，累计培训3000多人。

通过举办培训班、印发技术资料等多种宣传培训工作的开展，切实提高了农药销售商的法律意识、诚信意识和质量意识，从思想上把好了农药源头关；同时也提高了农药消费者的安全意识、质量意识和维权意识，提高了真假农药辨别能力和安全使用水平。

三、积极开展专项检查，狠抓实抓农药市场监管工作 我区按照全国、全省农资打假电视电话会议的要求，坚持“突出重点、标本兼治、打防结合、综合治理”的原则，围绕保护农业和农民的利益，实行集中整治与日常监管相结合；生产源头治理与市场规范管理相结合；监管机制与建立信用体系相结合的方式。主要对五种违反农资市场管理的行为进行了清查和处理。一是无证无照生产经营、超范围经营农药产品的行为；二是销售过期、无效、变质和标签不全、不合格以及国家、地方政府禁用、停用的农药产品的行为；三是销售无登记证、批准文号、品种审定、产品质量合格证

农药产品的行为；四是以次充好等假冒伪劣农药产品的行为；五是伪造、涂改产品有效期和有关质量标识的行为。特别是在春耕备耕生产农资市场专项治理活动和农资打假“夏季百日行动”中，加大执法力度，严厉打击各种制售假冒伪劣农药产品的违规行为，取得了显著成效。6月份，我区结合“食品安全我们在行动”活动，联合区工商局“12315”维权大队、区质监局监察大队等食安委成员单位的执法人员，对全区农药经营门店进行了检查大整顿，检查中未发现违法经营农资现象。202\_年，全区农业执法大队共出动执法人员90人次，专项治理5次，检查农药经销门店265个次，检查农药品种45个，抽检农药标签45份，标签不合格的有

（14）种，主要品种有（0.2%阿维菌素乳油、代森锰锌）等，其中过期农药产品（2）种，扩大使用范围的（4）种，假冒登记证的产品（8）种，查处没收高剧毒农药（2）公斤，主要品种有（甲拌磷）等，其中蔬菜上禁止使用的高毒农药（1）种，（2）公斤。查处没收假冒、过期农药10种55公斤，已拉运至安全地方集中消毁 。农药打假工作的深入，使农药市场秩序得到进一步规范，“坑农”、“害农”事件得到有效遏制，农药守法生产经营者和农民群众的根本利益得到保障，为农业安全生产和农业增效、农民增收起到了保驾护航的作用。

四、农药市场中存在的问题

1、各乡镇村社无证无照私人经营门店时有存在，切经营比较隐蔽，查处难度大，严重扰乱了农药市场运行秩序。

2、审核、发证、打假治理不能协调统一，市场监管难度大，给违法违规经营者有机可乘。

3、检测设备、人员素质都已不适应新技术的要求，对农产品农药残留量、环境污染的检测手段不具备，致使专项整治工作难以向深度、广度拓展。

五、今后工作的建议

1、提高农药经营准入条件，对农药经营者实行执业资格制度。农药属特殊的农业生产资料，对农民增收和社会稳定具有重要作用。目前，我区农药经营者多且自身素质不高，造成市场品种太多，价格高而乱。建议提高农药经营准入条件。而另一方面，农药使用者广大农民的素质普遍较低，信息闭塞，对品种知之甚少，农民购买农药主要靠零售商的推荐介绍，如果农药零售商没有文化、不懂专业知识，那么零售商向农民推荐品种就好比瞎子牵瞎子走路。因此，建议对农药经营人员作一定资格规定，或具有一定文化和专业知识，或经农业部门考试合格后凭其资格证到工商部门办理营业执照。

2、对农药价格进行干预限制。为了降低农药价格，减轻广大农民的购买农药负担，政府应出台对农药价格的干预措施，将农药价格限定在某个额度内，违者将给予严历惩。

3、加强农药质量检测能力。政府应增加投入，加大对农药质量检测体系建设，健全县级农药质量检测体系，加强区域性农药质量检测中心建设，使之能适应农村农药市场的需要，能检测出假、劣、失效农药。

4、加大农药市场的管理力度。农药执法部门应严格依法办事，对经营假劣、高毒高留、过期失效、夸大宣传等应重点打击。建立农药企业诚信经营评价体系，依据农药质量抽检结果、市场主体资格、群众投诉、公众评价等相关信息，建立企业信用档案，实施信用等级分类监管，并实行动态管理。每年评选一批诚信经营企业、诚信经营店铺，定期不定期向社会进行公布。对违法企业实行定期通报并列入“黑名单”，对黑名单企业实行重点监控。

5、建立服务平台，为民排优解难。专门为农民搭建一个服务平台，公开服务电话和服务时间，专人负责，内容包括优良品种信息咨询、技术咨询、政策及法律咨询、农药质量投诉等。

6、完善农业服务体系，强化技术指导。建议配备村级专职农技员，村民小组配备兼职农技员,以便随时对农民进行技术指导。

第3篇：农药监管工作总结

昆明是云南省农药销售集散地和农药使用集中区，做好农药管理工作意义重大。为进一步规范全市农药市场经营秩序，加强禁限用高毒农药监管，保障农产品质量安全和农业产业安全，昆明市在往年工作基础上，XX年加大工作力度，在全市范围内继续实行鼠药等高毒农药定点经营、高毒农药实名销售制度，规范管理农药，主要做了以下几方面工作：

一、加强学习，提高认识，强化制度建设

XX年，昆明市农业局召开会议1次，昆明市植保植检站召开会议2次，昆明市14个县（市、区）召开会议17次，传达学习了部、省、市关于高毒农药定点经营暨监管的政策文件精神，各级领导在会上作动员讲话，强调加强农药管理、特别是高毒农药监管工作对社会民生、生态环境、经济贸易的重要作用，要求各级农药管理部门明确目标，加强制度和队伍建设，扎实工作，启动高毒农药事件问责制度，完成高毒农药定点经营暨监管工作任务。昆明市农业局出台《昆明市高毒农药管理实施意见》，昆明市植保植检站制定实施了包括鼠药定点经营和高毒农药实名登记销售的规定，各县相应制定实施了农药管理规定和意见，进一步强化了农药的制度化管理。

二、完善市、县、乡、村4级农药投入品监管网络

全市目前已建立市、县、乡、村监管网络，农药监督管理体系较完善，监管网络系统对农药经营、使用进行全面管理，对农产品质量农残事件和农药药害事件进行追踪处理，全程监控农药投入品。各级主要任务：市级——全市农药经营、使用管理与技术指导；县级——县域内农药经营单位管理、使用技术推广、农药案件初步处理；乡级——乡域内农药使用情况监控、农产品质量监控、技术指导；村组——村域内农药使用指导，违规、问题事件的报告。

监管层次 责任单位

市级中心监管站 市植保植检站

14个县级监管站 县植保站、执法大队

25个乡级监控站 乡农科站

47个村级监控点 村农科员、蔬菜辅导员

昆明市农药监管网的建立与完善，农药管理措施得以很好地落实，农药经营和使用问题尽快尽早地得以处理和解决，提高了农药管理效能。

三、做好群众宣传教育工作

在全市、县农药安全经营培训会上和农药使用技术培训中宣读讲解《农业部关于禁、限用农药品种公告》，已完成对示范实施地农民及经销商培训47场次，直接受训3200人次，辐射人群1.1万人次，进行新闻媒体宣传报导6次，发放宣传资料及挂图1.6万份，其中向全市持证农药经营门店发放《高毒农药及替代产品使用技术宣传挂图》1000份，《如何购买放心农药简明挂图》300份，并要求每个持证经营门店必须进行张贴宣传。

四．实行高毒农药定点经营和实名登记购销制度示范

实行高毒农药定点经营制度，全市以鼠药为重心、以高毒农药为重点在8个县（市区）建立经营定点58个。实行高毒农药实名购销登记制度，市、县、乡农药管理网络单位每单位联系5家经销商（占全市农药经销商的约60%）作为一对一联系试点，与经营单位负责人签订了《农药经营承诺书》，建立购销台帐，要求做到守法、诚信经营，确保销售的农药质量，为农民提供合格、安全、放心农药。昆明市宜良县、呈贡县的农资市场已全面实施农药经营登记制度，执法单位与当地的农药经销商共建“守法经营农药示范门店”；石林县培育的农资连锁企业有连锁门市110个，覆盖面80%，在县植保站技术指导下，以农药、药械配套和专业化统防统治结合方式，对农药经营使用实现一体化管理，杜绝高毒、假劣农药。

五、全面清查市场，规范经营秩序

昆明市14个县（市区）结合实际，制定了实行限用高毒农药管理专项检查计划，组织市场巡查178次，抽查农药样品2400个，全市均未发现公开使用、销售禁限用农药情况，也未发现违规销售高毒农药的行为，进一步规范农药经营市场秩序。

目前，昆明市发放农药经营许可证970份，建立了全市监管网共享的农药经营户电子档案和文书档案。经营单位配备《农药电子手册》60余套，《昆明市农药管理系统软件》70余套，农药经营过程中做到经营户自查、执法人员抽检、监管部门定期重查的农药管理局面。

农药经营管理实行全程追踪管理，守法经营记录入档，与工商联合推出诚信农药店、农药销售放心店的大型宣传活动。对违规的记录入档，年检时将受到农业和工商的严格重复检查，对严重违规者，同时依法取消《农药经营许可证》和农药《营业执照》。严格执行农药经营人员上岗制度，合格者发放《昆明市农药经营上岗证》500余份。建立市内上岗证人员电子档案，上岗人员在昆明市内可自由流动上岗。对上岗人员上岗证的使用进行检查，对优良者实行信誉记录。

六、普遍调查农药使用情况，建立动态监测网。

全市开展农药使用普查，普查面涉及15个乡镇，涵盖18类76种作物，共300多种农药有效成份，近XX个商品农药，调查方法采用日记式记录，通过农药普查和普查结果的系统分析，对昆明市农药使用情况和问题有一个科学判断，为下一步农药控制工作提供依据。

分作物区域设立农药使用监测点，已建立粮薯、菜、花、果等七类32种作物农药使用情况动态监测点47个，全日记式进行调查，每月统计分析，确定目前防治各种作物主要病虫草鼠害使用的农药品种和数量，制定农药控制目标和关键环节，定期发布农药使用动态趋势10期，监控和指导种植户科学应用农药防治病虫害，逐步形成昆明市农药使用监测网。

七、引进、研究和推广应用替代高毒农药的技术。

不断引进生物、物理、农业防治植物病虫害新技术，试验新技术在农田的应用方法，开展示范培训，大面积推广、取代高毒农药，达到控制目标。

建设以村委会为单位的无公害农产品生产ipm示范村， XX年昆明市已有示范村54个。每个示范村连片建设1000亩以上，每个村成立ipm农民田间学校，引导ipm学员成立植保合作组织。设立“农药销售放心门市”，配备农药投入品清查筛选电子设备，杜绝假劣、高毒农药使用。将灭虫灯设施、熏蒸器、防虫网、驱避器、性诱器、粘虫卡等物理灭虫技术设施配套应用于示范区。配备机动、电动施药器械，开展重大病虫应急控制和统防统治。生物农药示范，生物多样性种植诱灭虫害示范，建立灭鼠毒饵站。最佳植保技术规程组配实施，标准化生产，减少农药施用量50%，防病虫效果80%以上。降低成本30元/亩，蔬菜产品农药残留不超标，示范村带动幅射全市无公害农业生产33万亩。建立田间农药包装废弃物收集池215个，防止对环境的再污染。

八、农药事故和农残处理

强调无公害农产品是生产出来的，不是检测出来的。无公害生产基地标准化生产，农药、化肥使用日记式记录。县植保站速测结果和国家省、市农残检测结果追踪查寻并严肃处理，逐步杜绝农残。设立举报箱和电话，XX年处理药害4起，处理举报案2起，全年无农药中毒事件。

农药管理工作任重道远，需要不断学习和努力工作，才能不负众望，达到保障安全的目标。

第4篇：农药销售工作总结

202\_年年度工作总结 202\_年已经过去了。面对202\_年的市场的情况，我今年的工作总结和几点看法： 首先是我们的市场的一些情况：就虫情和农民以及经销商而言，202\_年的虫情不是很乐观，但是这不能作为销售的影响，苏北的市场比较乱一些，农资经销商较多，特别是小户较多，产品容易进入，但销量不大。所以我认为在农资行业变化的今天。如何才能提高我们的销量，主要还是下面农民和农资客户的认识度和满意度？是我们现在面临的重大问题！因为现在市场上的一些产品，差异化越来越小，竞争越来越激烈！我们所承诺的东西和效果时农民最关心的。我们的产品，要把我们的产品品牌真正的推出去，让农民心中真正的知道我们的产品。我们的产品也有非常好的效果！所以我们完全有机会塑造出我们的农资品牌。因为品牌代表品质、品牌代表信任、品牌代表差异！大的品牌和小的品牌差异也很大。特别是在农民心中的认识度。让他们首选我们的产品！然后集中我们的优势，将农民一网打尽！我有信心！ 从我们产品的生产地区范围可以看出。我们已经成立我们的市场部，再加上我们孔总的经验、理念和对信息的把握程度，是我们有快速的反应能力。我们有领导品牌（如奇侠、虫酰井·辛硫磷、稻解放）现在市场竞争越来越加激烈，厂商之间同类产品在性能、价格、质量方面，强调差异越来越困难！如何能使我们的（奇侠、虫酰井·辛硫磷、稻解放）在生命周期中的品牌独占性，已越来越困难。所以我们应该把有限的资源向大客户倾斜，并使客户在销售中得到预期的回报，实现与其他产品利益差异的

最大化。使经销商感到我们公司时刻为他们的利益着想，赢得到经销商的好感并加深信任，从而使我们的产品上量。我认为信任比金钱更重要，而这种关系的建立是是需要时间的，所以这也是一种长期的规划！ 今年我们主要面对的是上面的经销商，怎么能报销售这个工作做好，我总结了一些个人看法：

首先我们要和经销商的关系要融洽，不仅仅是建立在买卖上的关系，但是和经销商搞好关系也是很深的一门学问，注重并致力于良好的人际关系、促进业务的发展，主要是表现出与客户建立良好关系的脑海中意识以及真正的建立出有效、良好的人际关系。理解使用开放及封闭式提问技巧的作用，并表现出运用主动倾听的技巧，建立和睦、信赖的关系并理解客户的需要。认可并感谢他人所做的贡献及忠告。理解为客户、公司及自己提供优质客户服务的原则及价值。具有熟悉的推销技巧，没有人能拒绝为自己着想的人，销售人员必须站在顾客的立场上，从客户利益出发，说服顾客购买自己所推销的产品，只说自己知道的和自己想要得到的。

还要有强烈的责任心。我认为有强烈的责任心是一个业务人员所必须具备的首要条件之一。所谓责任心就是首先对自己要负责,对自己所在的公司负责,对自己的客户负责。负责是对工作的一种基本态度。没有负责心的人是做不好任何事情的。 经过了两年的锻炼，我个人认为一个人要有点雄心，就是要有赚大钱的野心和成功的欲望。野心和欲望都会产生个人的目标，只是这种目标是一种雄心壮志罢了。销售人员的收入和自己的业绩是成正比的。如果没有赚大钱的野心，没有成功的强烈欲望，在工作中会有激情吗？

还要有较强的心理素质和厚脸皮。销售是一个易受挫折的工作，没有这些精神支撑，一遇到困难如果就会萎靡不振，一撅不起！那你就不可能成为一名成功的营销员，所以要有较强的心理素质和厚脸皮。农药供过于求已不是新闻，在销售的过程中拒绝已是家常便饭。要想获得销售的成功就必须做好被拒绝的心理准备，要有百折不挠的精神。对于那些不太容易合作的的客户，脸皮还是要厚点。做农药也需要“胆大，心细，脸皮厚！”的精神。今年面对上面的经销商时，也许刚开始的时候也许会遇到很多挫折。主要表现在经销商的轻视你，经销商的态度，经销商的一些难为你的问题等等。这个时候你一定要摆正心态。就是我可以做到和他们成为好朋友，至少也要成为好的合作伙伴。

还要有吃苦耐劳的拼搏精神。在农药行业中目前从事销售的人员可谓形形色色，学历不同、专业不同、背景不同的人都在从事这一行业。由此可见农药销售工作是一个易入门的行业，从事这个行业主要是一种与人相处艺术的工作。在市场上往往取得优异成绩的人不是那些高学历精专业的人，而是那些能吃苦耐劳，能天天跟车下乡讲座做示范工作的那一部分人。所以要做好这个工作必须要有吃苦耐劳的精神。

要有较强的沟通能力。在农药销售中产品本身影响客户的选择，而和客户沟通的优劣和多少，常常决定销量的多少。沟通可以使客户更深层次的了解自己的产品；沟通可以使客户更深层次的了解自己的公司等等。从而使客户对自己的产品有更深层次的了解和重视。其外和客户多沟通可以消除很多误解增进理解增加感情，在同等的条件下客户更愿意卖和自己关系好的厂家的产品，主要是客户能信任他！

要有较强的执行能力。执行力的大小是成功的关键，没有

强的执行力再好的销售策略销售技巧都等于零。执行力是迈向成功的最后一步也是关键的一步，可能是和我的性格有很大的关系，执行力我还是可以的，所以有些事只要是孔总和宋哥给我说了。那我就能很好的执行，但是这一方面我认为我个人还需更好的努力。

要善于学习。市场在不断的变化，产品也在不断的变化。我们要想时刻的比别人领先一步还是不落最后，在这个知识经济时代作为销售人员也要不断的学习来适应市场的不断的变化。

要具备一定的植保知识。农药销售人员面对的不仅仅是经销商，很多时候还要下乡做服务，要给别人推销自己的产品，就必须要具备一定的植保知识。这样才能更好的完成自己的工作。

还要对产品相当的熟识，而非认识。现实中我就是到了经销商处，一直强调的是你做了我的产品就可以赚多少多少钱，但是现在是产品过剩时代，经销商每天都会有很多产品去选择，他会慎重考虑。作为厂家的销售代表，你就应该是公司产品的专家，而不是一味地强调利润，而应该用心去分析产品，分析产品的市场前景，如何结合本地市场采取行之有效的操作手段，现在农药公司最缺乏是操作手，但事实上大部分业务员只是充当了送货员、收款员的角色，而不是真正意义上的业务员。所以我提一个建议，就是尽可能的让我们把产品的情况熟知于心，比如简单的一些我们产品的配方。现在市场原药的价格。我们产品的包装价格，还有在什么地方做的实验的效果，有没有实验资料，而非口头的传达，现在不是我说效果好就是效果好。有没有实验数据。这些有时候能说出来就是让厂家吃了定心丸。他就会相信你说的话。

我认为，以后土地扭转以后，土地会被农场主承包，所以我

们是否可以和农资经销商们联合起来承包土地，可以雇用农民去种，只要给农民出合理的工资，相信也是不错的。这样对于农资厂家来说，可以做到直销，服务会更加完善，同时这也刺激了农资厂家。短时间可能无法实现，但是我相信，目前市场并不是很乐观，所以必然有新的市场模式代替它，使之成为良性循环，这样的市场才是有利的。所以土地扭转后是否可以走向这种模式还很难说。但是一旦产生了这种模式而你又提前了不少，那么你就掌握了财富。当然这只是我的一点看法。 以上就是我202\_年的年度总结。

刘冰

202\_/12篇二：农资个人工作总结

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！

今天，借这个盛会，德诺将一如既往，坦诚地与大家一起回顾过去一年的成绩与不足，探讨我们共同遇到过的问题，也诚望大家能借今天的盛会，畅所欲言，为德诺更好地发展献言献策。下面，我将德诺农资202\_年工作成绩、销售情况、存在问题、品牌管理以及202\_年工作计划汇报如下：

一、工作成绩及销售情况

1、从供货方面来说，202\_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 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、扎实负责的精神，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 梅玉林 1.6新品种示范 1.6.1示范安排 苏鲁皖商区域新品种示范点安排：滑玉168安排郓城、东明、曹县、商丘、睢县、柘城、丰县、沛县、萧县、泗县、灵璧、固镇、怀远、蒙城、利辛、阜阳、阜南、临泉18个点，同时签订示范协议，并收取示范保证金，对客户要求提前宣传，并做了滑玉168道旗。

1.6.2完成试验示范总结

通过对各个示范点的结果进行汇总而知：滑玉168生育期为96天，活秆成熟，株高272.5cm左右，穗位86.3cm；全株叶片数在19-20片，雄穗分支为6.2个，花丝红色；穗长20.4cm左右，穗粗（c）15.8cm左右，穗直径（φ）4.8cm左右；穗行数为16-18行，行粒数为35.3粒，雌穗柄长5-10cm；平均产量750kg；雌穗成熟后下垂，果穗筒型，基本略粗；穗轴红色，籽粒黄色，半马齿型，籽粒中等长度；轴直径为2.0-2.5cm左右，雌穗坐果位置在倒数8-9叶上，穗上叶片上冲且螺旋生长。

该品种适宜密度4000-4200株/亩；雌穗叶片长度90-100cm左右，宽度为9.5-10cm左右；该品种后期玉米螟危害偏大，青枯病无，茎腐病无，大斑病无，小班病不明显；大喇叭口期追肥能够有效促进营养生长和生殖生长；比郑单958早熟3-5天，比先玉335早熟2-3天；穗位整齐，籽粒商品性好，便于机械收获。

表四 202\_年所负责区域小麦豫教5号观摩会召开情况

3、玉米观摩会的召开情况

苏鲁皖商区域共组织参加滑玉

13、滑玉

11、滑玉16和滑玉168观摩会

表四 202\_年所负责区域玉米品种观摩会召开情况

4、小麦种子销售工作 4.1小麦订货会召开情况

为进一步做好豫教5号的销售工作，在临泉、阜阳、利辛召开了小麦订货会。

表五 202\_年所负责区域小麦豫教5号观摩会召开情况 4.2组织临泉豫教5号高产竞赛 4.2.1组织测产 对临泉瑞达种业下面零售点上报来的300余户豫教5号种植进行信息核对；核对后，田间采集豫教5号相同面积内的麦穗一一装袋；篇四：农药化肥销售工作总结

农药化肥销售工作总结 xx年在公司行政在党委和工会的协调配合下,紧紧围绕公司奋斗目标，抓机遇、求发展，全体员工齐心协力，顽强进取，大干快上，各方面的工作取得显著成绩的一年。在过去的一年里，公司全体员工充分发扬了“忠诚、团结、求实、创新”的企业精神，大力倡导“精、细、实、高、新”的管理理念，同心同德、真抓实干，超额完成了年度生产经营计划，各项主要指标均达到了历史最好水平。公司全年生产尿素吨，比上年同期增长;完成产值万元，比上年同期增长%;完成销售收入万元，比上年同期增%;利税突破万元，比上年同期增长%;工业增加值万元，比上年同期增长%。员工年均收入为元，与上年同期相比增加%。并对一届二次职代会所提出的17件提案,全部予以落实。完成上述指标，我们主要做了以下工作。

1、狠抓安全不放松，重视环保求发展。

安全生产和对环境的保护是公司得以生存发展的基矗在全年的工作中，我们以江泽民同志“安全责任重于泰山”的讲话为指导,做到人员落实，制度落实，机构落实，责任落实，经费落实。坚持加强现场安全管理，及时发现、消除隐患；坚持制止各种违章行为；坚持加强员工安全、消防知识培训，开展“安全生产月”活动和《事故应急救援预案》演习，提高员工们的安全意识；坚持每周

五、节假日前的大检查以及日常巡查工作，及时整改安全隐患，加大安全硬件设施投入和特种作业人员的培训取证工作，提高安全人员待遇等，全年未发生轻伤、重伤和死亡事故。 xx年，公司在环境管理工作上有了较大突破，按照iso14001环境管理体系要求，公司加大了环保投入，环境纠纷赔偿额比上年下降了25%，同时，为了实 现工业废水“三年内达到零排放”的目标，在相关部门通力配合下，完成了《工业废水与循环水综合治理工程》的项目可行性研究报告的评审修订工作，并列入国家的环保治理专项资金项目。

2、整合“两大体系”，提升企业形象。

“质量是生命线，环境是健康源”，这句话深植于每个员工心中。xx年，公司坚持“依靠科技进步，走绿色经营之路，建设质量、环保型化工企业，推进企业可持续发展”的思想。公司在通过iso9001—202\_质量管理体系和 iso14001—1996环境管理体系认证后，从年初就着手两个体系的整合工作。编制了《质量环境管理手册》，并于七月份发布实施，通过一段时间的运行后，于10月份进行了内部审核，对查出的18个不符合项和30个观察项进行了评审整改。在11月下旬北京中质协对公司质量环境管理体系监督审核后，公司被推荐继续使用两大管理体系认证证书，从而进一步提升了公司形象。

3、坚持技改不停步，扩大生产创效益。

为了降低能源消耗，扩大生产规模，促进生产长周期运行，公司坚持技改不停步，向技改要效益。202\_年公司共投资600余万元，运用新技术、新设备、新材料、新工艺分别对

一、四车间冰机冷却系统、尿素合成塔、循环机等8个项目进行技术改造，既降低了能耗，又达到了增产和环保的目的，保证了生产长周期安全运行。通过技改后，年可新增产值1400万元，可创利润400万元，尿素日产由上年的320吨增加到345吨。通过技改，降耗、增产效果十分明显，202\_年全年5次打破日产记录，3次打破月产记录。

4、强化内部管理，夯实发展基矗

（1）节能减耗降成本，狠抓质量上台阶。 xx年，公司面对生产原、燃、材料价格不断上涨和设备严重老化的挑战，着力于节能减耗降成本，寻求新的经济增长点。并从节约一滴油、一方气、一度电做起，加大现场管理的监督力度，严格管理，精心操作，减少跑、冒、滴、漏。公司在做好节能降耗的同时，严格按照体系要求，紧紧围绕“质量是企业的生命”这一主题，坚持每天对产品质量以及包装重量进行抽查，决不让不合格品流入市常经过一年的努力，公司尿素产品一级品率达到98.3%，优等品率达到63.5%,合格品率为100%。

（2）完善制度建设，加大执行力度。

制度建设是企业发展的重要保证。公司发展至今，一是抓住机遇，靠灵活机动的生产、经营战术，二是靠广大员工的支持和严格的制度管理。202\_年，公司结合经营管理实际，新制订了《标准化管理实施办法》、《企业方针目标管理办法》、《市场营销管理办法》，修订了《劳动用工、工资福利待遇管理办

法》。同时还要求中层以上管理人员在每个月末的办公会上就公司经营、管理、制度等方面提出修改意见和建议。充分发挥管理人员及全体员工在企业生存发展过程中的重要作用，通过发动全体管理人员对制度的修订完善，使公司制度建设更具有合理性和可行性。在执行制度上坚持人人平等、奖惩逗硬，同时结合“动之以情、晓之以理”的人本管理机制，把情感管理融入管理的全过程，不断提高管理质量，真正实现把约束机制变为员工的自觉行动。

（3）加强财务监督，保障资金需求。

为了保证生产经营、发展、技术改造的资金需求，xx年，公司进一步对资金使用实行分级计划、分层把关，总经理严格审核，保证资金统筹安排合理运用，同时，加大资本运作力度，用好用活资金。一是对银行贷款及时采取先还后贷， 避免了贷款的逾期；二是加强了存货资金的管理，对库房材料实行了定额管理，原材料实行以耗定进的办法减少存货资金的占用；三是加大了对应收账款的清收力度,坚持每周一对应收账款明细逐一核查，编制销售周报表，督促销售人员对货款的回收，使应收账款降到最低水平，减少呆坏帐损失，加快了流动资金周转。四是由于xx年尿素价格持续上涨，公司利润逐月上升，公司强化资本运营管理，通过科学论证，先后控股、参股的

几家企业运营正常，投资回报前景看好。五是资金及时支付，利用办公信息自

动化系统、网上银行的功能，准确、及时、安全、高效保障资金需求渠道畅通。

（4）推行办公自动化，提高工作效率。

为了改变传统的办公方式，规范工作程序，提高工作效率，公司在进一步加强计算机的日常维护管理的同时，加快了计算机信息化工程的进程。与重庆宏声新思维公司一起完善了设备管理、销售管理、采购管理、库存管理、生产统计管理、人力资源管理、办公自动化和财务接口管理等模块，并要求员工尽量“事事都在网上做，少费纸张少用墨”，逐步实现无纸化办公。xx年11月，公司通过了市信息产业局组织的信息化工程验收，使公司的工作效率和工作质量实现了新的跨跃。

（5）切实加强物资供应，保证采购物资质量。

为了确保正常生产和xx年初制定的一系列目标指标的实现，供应处全力以赴，认真做好库房管理工作，及时掌握库房物资数量的动态情况，尽量减少物资压库。在采购中，千方百计实现比质比价采购，对采购市场进行咨询了解，逐一排查，分析掌握生产厂家资质和技术力量，从产品的实用性等多方进行比较，保证采购物资的质量。始终坚持减少中间环节，降低采购成本，提高进销差率。

通过努力，xx年供应处全面完成了年初提出的计划，外购物资按时到货率达到了98.46%，一次验收合格率达到99%，进销差率>1.1%。 （6）抓住市场，调整营销策略。

为提高产销率和资金回笼率及销售价格，xx年公司认真对全国市场需求变化进行分析，准确地把握化肥走势，制定切实可行的营销策略，并根据不同时期的市场销售变化情况，适时调整销售策略，建立诚信的客户网络，不断提高产品在本地市场的占有率。经过一年的努力，公司尿素产销率和资金回笼率均达到100%，在用户心中树立了良好的企业形象和品牌形象，产品销价在同行业中长期处于较高价位。

5、着眼未来，注重员工综合素质提高。

在新经济背景下，企业要在市场竞争中生存和发展，必须拥有学习能力，一个比竞争对手学得更好更快的学习能力。建立学习型和创新型的员工队伍是企业人力资源开发的重要途径。xx年公司根据年初制订的培训计划和各部门工作实际，认真组织开展了中层以上管理人员企业财务管理基础培训，全公司班长以上管理人员综合素质培训，高级工、中级工培训，iso9001质量管理体系、iso14001环境管理体系整合培训和新一轮质量管理基础知识培训，以及企业标准化体系的培训等18项培训,培训内容涉及党和国家的方针、政策、法律法规，生产管理、财务管理、营销管理、劳动保护、民主管理、档案管理、化工专业技术、安全消防知识、以及企业文化建设等。通过培训，既提高了公司员工的综合素质，又实现了企业人力资源的不断增值。

6、实施资本运作，追求财富最大化。

面对市场经济的飞速发展，我国加入wto，市场竞争愈来愈激烈，这也给工业篇五：农药销售个人年终报告

农药销售个人年终报告 -报告 [] 风风雨，一年飞驰而过，我们在xxxx这棵大树下默默!202\_是不平凡的一年，举办百年，一举夺冠，震惊世界!202\_是艰难的一年，农化行业的整合如同大浪淘沙，中小企业迅速淡出，灰飞烟灭!202\_是丰收的一年，xx凭借过硬的产品质量和驰名全国的，在市场异常严峻的形势下，取得了的成绩!202\_是的一年，在全国农化格局面临大洗牌的岁月里，我们与xx同舟共济，与xx一起成长，一起开创新时代!一年是长长的，又是短暂的，。在我加入国光这长长短短的一年里，完成了一个历史性的转变;从一个很傻很单纯的学生，变成了一个有用的主义者!不错，我干的是服务工作，服务于广大农民同志，服务于中国第一产业------农业!可以说我们是光荣的，因为我们尽自己绵薄之力为国家做出自己的一点点贡献。成绩与篇成绩：在公司大力支持下，在xx经理的英明下，在xx同志的精心指导下，在xx女士的认真配合下，在xx女士的严格监督下，本完成工作任务：xx年基础销量69.58万，截止 202\_年9月9日本年度完成销量105万，增长率超过50%。尽管增量中大部分为大产品，但是基于客户实际情况，也是无奈之举!能多卖就多卖，挖到篮里就是菜。具体原因在后面差距与不足里面阐述。经验：通过一年的市场打拼，切身体验得出了如下一些经验。一：客情关系。客情关系的好坏直接关系到客户是否进货，及进货量的大小。在产品严重同质化的今天，在价格差别不大的情况下，你与客户建立良好的客情关系，就是一种无形的服务!让客户感觉到你的热情，以及公司对他的重视。那么，在他你产品的同时感到心情舒畅，你的产品就会随之舒畅地流向市场。建立良好客情关系的办法：(1)，把客户当。你们既是，又是朋友。 (2)，让客户把你当朋友。你既为公司工作，同时又他工作。(3)，维护公司信誉!一个强大的公司是你的坚强后盾。(4)，建立品牌。比如：，守信，善良，认真等个人品牌。(5)，上进。经常学习，不断增长知识，让客户看到你有前途。(6)，作为服务者。做工作的同时，自己又作为服务者的身份，客户是上帝，无论客户的要求或者指责，不要顶撞!通过讲，和气解决争端;和气生财嘛!(7)，你不仅仅是自己公司的员工。在客户门市上开拓本公司市场的同时，你不仅仅是自己公司的员工，你还是客户的伙伴，帮助他市场，也分析其他公司产品的市场。二：市场的开拓。要亲自下到基层去，去学习，去。和批发商了解整体行情，和零售商了解小区域需求，和农民了解具体需求。及时掌握农时情况：生长情况，病虫害情况，竞品情况，农产品价格。种植结构及生长情况，结合公司产品，上市。三：产品宣传。产品宣传的也有很多，下面具体一下我所体会到的一些方法。(1)，随车下乡。这是最基本的，也是最传统的方法。其好处有：宣传成本，方便，快捷，有效。随车下乡要带上目标产品，做好目标产品的准备工作：熟悉产品的质量，有效成分，价格，卖点，亮点，宣传画张贴，传单发放等。随车下乡也有许多缺点：受到客户的限制;目标对象限制;避免不了当搬运工的命运。 1 2 3 (2)，单独下乡。单独下乡要受到很多制约：主要是交通限制。可以选择交通便利的基地中心作为单独下乡宣传的重点，运用王良经理提出的“中心造势”理论，带动周边上量。单独下乡所做的工作也有多种：门市讲解;门市建设，包括张贴宣传画，悬挂横幅，货架整理等;挨家挨户发传单;街口聚众讲解; 深入大棚了解情况，随之宣传公司产品。(3)，做。做实验必须亲自动手，否则效果可能不，《》()。实验目标的选择必须是当地种植能手，经验好，名声好的人。实验效果出来，必须邀请零售商亲自观察效果，让他真正体会到你的产品质量，他在销售时才有底气。实验效果出来，必须召开现场会，以扩大宣传。(4)，零售商会。优点：扩大公司知名度，提高零售商忠诚度，全面推出新产品。缺点：费用过高，纪念品风行增加了开会成本。零售商会要有针对性邀请有用的人来。(5)，电视。其实，目前电视广告仍然是宣传面最广，最有效的宣传炒做方式!可惜费用过高。一般县级主要电视台，30秒广告在黄金时间播出要6000元/月。差距与不足篇我个人感觉与别人的差距与不足主要在于实际经验;由于从业年限短，市场实战经验不足，市场把握不够准确，植保知识有待提高。下面从一些方面具体论述一下我所负责的市场情况。(1)，客户。乐亭县客户孙树明，男，今年58岁， 状况良好，存款丰厚，没有儿子，两个女儿已嫁人。基于孙树明情况，年龄大了，推广力度有限。后代无人，进去心磨灭，缺乏拼搏!年总销量400/500万左右，属于吃老本的客户。今年给国光销售55万以上，主要是大产品，因为他只喜欢销售大货，大路货销售顺畅，无须费力推广，新产品推广困难，且新产品大都价格高。基于这种情况，一个老客户，大客户，推广不开小产品，实在头疼!只有，我们帮他宣传。他拿钱进货，我们帮助推广，这是唯一的出路!(2)，交通工具。其他厂家基本没有xx市场做的细致，他们基本都是员负责大区域，很少有时间和精力下乡，城市间的交通非常便利，可是乡下的交通不可同日而语!相对来说，我所负责唐山-乐亭县，秦皇岛-昌黎县两个县，需要下乡宣传，而且公司也要求我们下乡!交通就是一个头等大事!没有工具怎么下乡，凭借两条肉腿就可以下乡吗?只有坐客户的车下乡，这样受到很多限制!曾经写过让公司提供一辆电动车作为交通工具下乡，可是xxx总经理没有批准。希望公司能够解决交通工具，明年才能完成任务! (3)，宣传工具。当时公司会上的是：工作满一年后，公司提供手提电脑，数码相机，投影仪。可是，现在似乎了!我是农村孩子，当初上带了款，现在必须先还国家，没有能力自己买电脑，投影仪等!所以下乡放科技及宣传片就受到限制。希望公司能够提供宣传工具!我们是为公司工作，公司希望我们好好工作，那么就完善自己的条件吧!办法和篇如果公司政策支持的情况下，在今年的基础上，明年继续增长50%的销量并不是，是可以实现的。一：公司必须解决交通工具。二：公司必须解决宣传工具。三：制定一套详细可行的个人销售计划!(1)，昌黎市场。其实，昌黎不仅仅是昌黎，下面还辐射了卢龙，抚宁，山海关，北黛河。市场比较大，当然也存在一些问题。比如：客户精力有限;这就需要我们扩大宣传。下面是简单计划：《3》a，狠抓葡萄基地，冬季进行大量前期宣传工作。利用冬季闲暇时光，一个村庄一个村庄的放科技电影，讲课!科技下乡的形式，让国光在农民心中根深蒂固，深深的抓住农民的心!b，春季在葡萄开前，选定定点客户，大力支持!建立专卖点。c，重点推广产品施行奖励制度，对武宝悦门市上业务员进行激励政策。可针对重点产品负责到人，销售一件rmbxxx奖励!来增加推广力度，提高销售激情!他们都不高，如果能给他们带来额外收入，在同类产品中他们会很乐意地大力推广你的产品的。当然，费用从提价费用以及费用运做。必须事先与武宝悦沟通好。d，202\_年昌黎销量38万，202\_年武宝悦处，目标销量50万，实现两年翻一翻。(2)，乐亭市场。乐亭市场可以简洁的这么概括：“大，杂，汇”!所谓大，就是市场空间大;一个乐亭县销售空间相当于同等规模的种植大田作物的三个县。所谓杂，就是种植结构杂;在乐亭县你能看到所有适合在省生长的：稻，小麦，玉米，棉花，花生，红薯，豌豆，豆角，黄瓜，甜瓜，番茄，芹菜，韭菜，白菜，西葫芦，苹果，梨，葡萄，油桃，桃子等应有尽有，就没有你找不到的，只有你不到的!所谓汇，就是所有厂家的汇合，在这里厂家多如牛毛，所有厂家都抢滩乐亭市场，分一杯羹。是异常激烈!202\_年春季一个公司，在这里推广一种叫做“素”的产品，投入力量之大，历史罕见! 据说最多的时候，业务员加上其他工作人员达20--30人之众，免费为选定零售商做门牌，配三条横幅，宣传画，报纸n多。电视广告每天18遍之多!竞争激烈可见一斑。在乐亭能找到你所知道的任何一个厂家;一肥肉块，众多狼。简要计划如下：a，客户老化，僵化。必须我们多家宣传推广。计划主抓乐亭规模以上作物：大棚黄瓜，大朋甜瓜，大棚油桃，韭菜，番茄等作物。b，乐亭明年施行一个奖励政策。暨，客户完成目标任务报销运费，完不成目标按照实际比例报销。完成任务后给予一定奖励，现金或者实物。奖励费用从提价里运做出来!c，孙树明202\_年销量55万，202\_年目标销量80万。总结：通过一年的打拼，我们更加成熟，更加!更加相信我们的公司是最有前景的，更加相信我们的团队是最优秀的!我们通过认真地工作，努力地完成了任务。尽管市场形势是严峻的，竞争是激烈的，可前景是光明的。只要公司明年大力支持，那么明年又是一个漂亮仗给你看!明年的xx更强大! 〔农药销售个人年终报告〕随文赠言：【受惠的人，必须把那恩惠常藏心底，但是施恩的

人则不可记住它。

第5篇：农药车间个人工作总结

农药车间个人工作总结 在对自己半年工作作总结之前，首先要感谢公司对我的信任，让我来到新的工作岗位。由于农药车间的生产尚未正式开展，因此关于生产工作方面的内容不多，我感觉做这半年来更主要的是思想转变和一些学习体会；下面对我半年来的个人情况作一小结。 一、半年来的主要工作 1、多菌灵的中试工作 到达新岗位的第一天起，我就开始参与了多菌灵的中试工作。抱着学习的态度积极跟进，研究中试规程、观察操作步骤和细节，对温度等参数变化及时记录，与负责中试的研究所工作人员认真探讨，反复分析中试过程中的每个步骤，找出中试产品不合格的原因，对症下药进行改进，不断进行实验；逐步提高进而使得中试规程得到优化，整个操作过程流畅、合理，中试产品达到要求。每日间奔跑在中试现场和研究所，使我对产品小试和中试操作知识均有了较多的熟悉和感悟，自己也在不断的参与学习中得到极大的提高，对于农药产品中试的操作能够自己独立进行，并能够进行优化改进，对于今后车间生产及中试工作的开展提高和管理优化打下了良好的基础。 2、对农药项目知识的学习、探讨 参与多菌灵中试工作使得我对农药产品的生产等有了更多的认识，也知道了自己在农药生产、管理方面的不足之处。使我感到深深的压力，但迎难而上是扬农集团的一贯传统，对我而言唯一需要做的就是努力将压力、阻力化为动力，化为我努力学习关于农药项目的相关知识的动力。

第6篇：农药化肥销售工作总结

xx年在公司行政在党委和工会的协调配合下,紧紧围绕公司奋斗目标，抓机遇、求发展，全体员工齐心协力，顽强进取，大干快上，各方面的工作取得显著成绩的一年。在过去的一年里，公司全体员工充分发扬了“忠诚、团结、求实、创新”的企业精神，大力倡导“精、细、实、高、新”的管理理念，同心同德、真抓实干，超额完成了年度生产经营计划，各项主要指标均达到了历史最好水平。公司全年生产尿素吨，比上年同期增长;完成产值万元，比上年同期增长%;完成销售收入万元，比上年同期增%;利税突破万元，比上年同期增长%;工业增加值万元，比上年同期增长%。员工年均收入为元，与上年同期相比增加%。并对一届二次职代会所提出的17件提案,全部予以落实。完成上述指标，我们主要做了以下工作。

1、狠抓安全不放松，重视环保求发展。

安全生产和对环境的保护是公司得以生存发展的基矗在全年的工作中，我们以江泽民同志“安全责任重于泰山”的讲话为指导,做到人员落实，制度落实，机构落实，责任落实，经费落实。坚持加强现场安全管理，及时发现、消除隐患；坚持制止各种违章行为；坚持加强员工安全、消防知识培训，开展“安全生产月”活动和《事故应急救援预案》演习，提高员工们的安全意识；坚持每周

五、节假日前的大检查以及日常巡查工作，及时整改安全隐患，加大安全硬件设施投入和特种作业人员的培训取证工作，提高安全人员待遇等，全年未发生轻伤、重伤和死亡事故。

2、整合“两大体系”，提升企业形象。

3、坚持技改不停步，扩大生产创效益。

4、强化内部管理，夯实发展基矗

（1）节能减耗降成本，狠抓质量上台阶。

xx年，公司面对生产原、燃、材料价格不断上涨和设备严重老化的挑战，着力于节能减耗降成本，寻求新的经济增长点。并从节约一滴油、一方气、一度电做起，加大现场管理的监督力度，严格管理，精心操作，减少跑、冒、滴、漏。公司在做好节能降耗的同时，严格按照体系要求，紧紧围绕“质量是企业的生命”这一主题，坚持每天对产品质量以及包装重量进行抽查，决不让不合格品流入市常经过一年的努力，公司尿素产品一级品率达到98.3%，优等品率达到63.5%,合格品率为100%。

（2）完善制度建设，加大执行力度。

制度建设是企业发展的重要保证。公司发展至今，一是抓住机遇，靠灵活机动的生产、经营战术，二是靠广大员工的支持和严格的制度管理。202\_年，公司结合经营管理实际，新制订了《标准化管理实施办法》、《企业方针目标管理办法》、《市场营销管理办法》，修订了《劳动用工、工资福利待遇管理办法》。同时还要求中层以上管理人员在每个月末的办公会上就公司经营、管理、制度等方面提出修改意见和建议。充分发挥管理人员及全体员工在企业生存发展过程中的重要作用，通过发动全体管理人员对制度的修订完善，使公司制度建设更具有合理性和可行性。在执行制度上坚持人人平等、奖惩逗硬，同时结合“动之以情、晓之以理”的人本管。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！