# 界首市举办农村实用人才带头人种植大户培训班

来源：网络 作者：悠然自得 更新时间：2025-05-05

*第一篇：界首市举办农村实用人才带头人种植大户培训班培育实用人才，服务农村经济——界首市举办农村实用人才带头人种植大户培训班 2024年5月7日至9日，2024年皖北万名农村实用人才带头人示范培训界首种植大户班在界首市委党校举办。全市54名...*

**第一篇：界首市举办农村实用人才带头人种植大户培训班**

培育实用人才，服务农村经济

——界首市举办农村实用人才带头人种植大户培训班 2024年5月7日至9日，2024年皖北万名农村实用人才带头人示范培训界首种植大户班在界首市委党校举办。全市54名种植大户参加了培训。市农委党组成员、农业综合服务总站站长尹其岗出席开班仪式并作了动员讲话，市委组织部人才办主任肖涛出席开班仪式。

皖北万名农村实用人才带头人示范培训工程，是省委、省政府为加快皖北地区经济发展，推进农村实用人才队伍建设而作出的重要决策。我市培训工作由市委组织部牵头，市农委农业综合服务总站负责组织实施。本次培训班邀请了多名专家授课，主要培训内容包括：土地流转及专业合作社的创办与管理，小麦、玉米高产栽培技术，创富逻辑与方法，农业机械化操作对粮食产业发展的影响等。培训期间，还组织学员到安徽农业科技丰絮有限公司试验示范基地，进行了为期半天的现场实训。

通过三天培训，学员一致反映受益匪浅，不但更新了他们经营理念、扩宽了发展思路，提高了技术水平，而且还交到了许多同行朋友。纷纷表示，今后不仅做好自己的发展，同时要带动更多周围群众共同致富。（界首市农业综合服务总站）

**第二篇：农村种植大户先进材料[范文模版]**

---种植大户---典型材料

1975年出生的---，1998年毕业于-----学院。从农村里跳出“龙门”的他，毕业后再次回到农村当起农民，靠着自我摸索在农村创业，他走上了发家致富路。

每个创业的人都有过不同的坎坷，认准了创业的方向就要做出百倍努力。刚开始，---养过虾、种植过西瓜，但是慢慢地他发现这些不是他要发展的方向。于是他决定重新寻找创业的方向，经过长期的调查和研究，他决定引种北海1号哈密瓜，进行大棚种植。对于没有大棚种植经验的他来说，大棚种植是个全新的领域。于是他从头学习，每天泡在大棚里十几个小时，精心的护理自己种植的哈密瓜，一天天看着它们的成长，就像盼望自己的孩子快点长大一样。功夫不负有心人，他的首批哈密瓜成熟后，瓜肉香甜可口、口感清爽，一上市就被客商以每公斤10元的价格抢购一空。

首次的成功使---更加坚定了走发展北海1号哈密瓜道路的信心。去年秋天，他把哈密瓜种植面积扩大到15亩。为做好技术管理，他请来农业专家授课，并大胆采用滴灌技术、整枝茎部涂药、人工授粉等高科技技术，达到抗病虫害、提高哈密瓜品质的效果。到11月份，他一个成熟的哈密瓜可以达到2公斤，又以每公斤11元的高价被客商抢购一空，---再次尝到了成功的喜悦。

---的棚室哈密瓜种植成功后，村民们赶来参观学习，他总是热情接待，耐心的解答，并毫不吝啬的把自己的种植经验传授给他们，希望带动大家一起发展北海1号哈密瓜。他还说，希望今后可以成立哈密瓜种植培训基地，承担起向周围村民无偿提供参观学习和培训服务的工作，希望可以通过自己的努力，为村民做点好事。

今年村委换届选举，---高票当选---党总支部委员。村民们都说：“这个年轻人踏实、肯干、热心，我们相信他能有一番作为，相信他是一个热爱土地、心里装有群众的人，因此大家毫不犹豫地选他。”

对于今后的工作，---有着自己的规划。他说：“村民的信任，大大出乎我的意料，我本以为自己只是在埋头做好自己该做的事，却不曾想到，也能给他人带来帮助，这更加鞭策我要加倍认真工作，不辜负群众的希望。”---村是一个咸水养殖大村，有一千多亩规模的对虾养殖。---看到虾塘对虾出售完后，大片虾塘空闲着，白白浪费了土地资源，觉得非常可惜。因此他想是不是可以把虾塘里的水放完，试种哈密瓜。有了这样的想法后，他积极上网查找资料，发现浙江三门县已经有这样的尝试，并且取得了成功。从三门县的经验来看，虾塘中的矿物质含量丰富，种出来的哈密瓜特别甜，皮色也好看。另外，一般情况下瓜类在同一块土地上是不能连作的，但在虾塘内每年都可以种植，因为对虾与哈密瓜轮作后，土地肥力足，瓜种了后有根瘤菌，对对虾和哈密瓜都有好处，肥料省，发病少。

三门县的“种养结合、瓜虾轮作”模式，对---有很大的借鉴和推行价值。虽然---与三门环境、气候等客观条件方面有不同之处，但只要开发利用得当，技术到位，这个新模式是能够在---出成果的。有了这一发现，---决定要抽出时间，确定几个虾塘，进行小规模的试验，投入成本不会过大。如果试验成功，将取得良好的经济和生态效益，这样不仅能给村民创造出一条新的发展思路，还能让---村生产的哈密瓜香飘天下！

**第三篇：如何把握种植大户**

农资经销 大户为王 2024年08月肥料版 作者：王建国所属栏目:答疑解惑上传日期：2024-8-31

作者简介：王建国，清华大华总裁班案例讲师，北京迪智成企业管理咨询公司资深咨询师。主持过合肥四方、诺普信等多个农资企业的营销咨询，每年为各知名农资厂家提供业务人员和经销商培训上百场。

案例

福建厦门的农资经销商黄老板最近遇到这么一件烦心事。随着农村土地流转速度的加快，一批种植大户涌现出来，但是这些种植大户与普通农户相比有着显著的区别，而变得更加不好对付，对农资产品了解颇深，购买时货比三家，价格上分毫必争。现在农资市场的竞争已经进入白热化，而这些种植大户的出现无疑是争夺的焦点，稍有不慎，便是一批大客户的流失。而这些种植大户的流失，往往还会带动一批普通农户的流失。

为了拼抢种植大户，黄老板已经数次调整价格，利润空间已经几乎为零，但效果却越来越差。至于其他的措施，黄老板好像也没有明确的思路。如何搞定这些种植大户，黄老板心里非常着急。

黄老板的心急，其实，是很多农资经销商的共性问题。谁把握住了种植大户，谁就把握住了市场，因此，大户为王，已经成为农资经销的趋势。

分析

种植大户是理性消费者！

土地流转后产生的种田大户是一批新兴群体，在农资购买行为中呈现出鲜明的特征。能够吸引普通农民的产品未必能引起种田大户的兴趣。但是很多农资经销商不能感觉这种变化，或者也不能采取差别化的营销策略，像对待普通农户一样对待这些种田大户，就很难与他们取得长期和愉快的合作。

种植大户是一个独特的群体，具有自身的消费行为特征。

1、种植大户更理性，注重性价比，小礼品促销作用有限；

种田大户是规模化种植，对于农资的需求量非常大，所以更注重农资产品的性价比。以复合肥为例，种田大户很清楚对于大田作物来说，只要养分充足，正规品牌间复合肥的差异是

很小的，只要不偷减养分就是好肥料。他们不会追求市场上的一线品牌，但却会对价格高度敏感。

农资促销中常用的小礼品促销策略也未必能对种田大户同样奏效。同样以复合肥为例，每到旺季，很多厂家推出各种各样的促销品，如洗衣粉、T恤衫等等，这些小恩小惠满足了一般农民“沾小便宜”的心理，在农资的销售过程中确实很有效。但是，对于种田大户来说，这样的促销策略就显得不是很适当。种田大户并不看重这些小促销品，不会图这些小便宜而改变他们的购买意图。

2、对价格更敏感；

种植大户规模较大，所需农资产品也相对较多，农药、种子、化肥等各种农资产品的开支是一笔不小的数目，在其经营成本中往往占有很高的比重，所以种植大户对于价格就更为敏感。

种植大户在购买大宗农资产品，很多情况下都多货比三家，既使微小的价格差别，也会影响他们的购买选择。近年来涌现出来的很多种田大户，纷纷放弃在乡镇终端购买农资产品，而是到县市与厂家代理商直接购买。

3、注重专业性的农化服务；

种植大户往往都是从事该项产业多年，对于种植技术都有着比较深厚的理解与掌握。一些农资经销商试图使用普通的推销手段，在介绍产品时使用技术含量很低、含浑其词的说法，往往不仅不能取得种植大户的信任，相反甚至会引起反感。种植大户希望得到的是专业性的支持，如果农资经营者不在自身技术水平上和专业性的服务上努力提升，很难与他们有长期的合作。

有的农资经销商联系当地农业部门或者农资厂家的技术人员与种植大户进行沟通，邀请种植大户参加专业的植保技术讲座，在推广产品上均取得了较好的效果。

4、特别注重减少种植产业风险

种植产业是一个风险很大的行业，天气状况、行业景气程度等等都会对种植产品产品很大的影响。种植大户也非常清楚，规避行业风险才能取得良好的回报，但由于他们往往受自身文化水平的限制，信息来源也比较少，所以对于最新行情的把握不能及时和全面。

而农资经销商可以借助多方优势，协助种植大户及时从生产厂家、技术部门、新闻媒体等多个方面获得行业信息，帮助种植大户降低行业风险，自然也就能够与种植大户有着愉快的合作。

专业种植大户代表着农村未来的土地经营模式，有眼光的农资经销商一定要迅速转型，不断进行营销策略的创新，不断地进行各种尝试和努力，采用不同于一般散户的经营模式和促销方式。掌握了种植大户，就掌握了农村市场。

处方

优秀来自专业！

做农资，知农事！

因为种植大户很专业，所以在与种植大户打交道的过程中，专业性对于农资经销商来说是极其关键的，成功的经营策略来自于下述几个方面的有效组合。

1、专业的产品组合；

农资经销商在多年的经营过程中，一定能够总结出不同产品的特点。有些产品品牌名气很大，但价格往往过高，如果大面积使用的成本居高，所以不适合向种植大户推荐这些产品。还有些产品属于新产品，未进行大面积的推广和实验，尤其是像农药这类容易产生危害的农资产品，由于此类新产品性能并不稳定，大面积使用的风险也较高，也不适合向种植大户推荐。

还有一类产品，功能突出、质量可靠、性价比高，这就是为种植大户提供的专业产品组合。农资经销商一定深入农村经常走访调查，掌握深受种植大户欢迎的农资产品信息，然后通过自己的努力不断手中的强势产品资源。毕竟，掌握强势大品才有市场的主动权和话语权。

2、专业的技术服务；

很多情况下，卖出产品只是完成了第一步。但要想发挥所销售产品的最大化性能，往往还要追加贴身的技术指导；

以复合肥为例，在做追肥还是底肥？是沟施还是穴施？施肥量控制到多少？这些看似非常简单的问题，往往在实践中并没有解决。既使是像种植大户这样专业的人士来讲，也可能只是有多年养成的经验与习惯，显得未必有科学的依据。再以农药为例，很多优质农药是需要二次稀释的，但农民一般会认为没有必要，从而使得药效大打折扣。

这些专业的知识，是种植大户非常需要，也是发挥产品性能的最好方法，通过与种植大户就这些方面沟通到位，往往能够起到很好的服务效果。种植大户是一个非常乐于接受新事

情、新知识的群体，相比普通农户，他们也更容易接受这些专业的知识。

3、体验式的推广服务

在向种植大户推广新产品时，仅仅是通过各种形式的广告往往起不到良好的效果。所谓的体验式推广有两种形式，一是通过向种植大户赠送新产品样品，鼓励其在实验田使用，通过其自己的良好效果拉动后面的购买行为；二是邀请种植大户到附近的实验田里参观，让其亲身感受到该产品的优越性能。

福建平和有一位种植柚子近3000株的大户，谈起如何选购农药，这位种桔大户说他并不单独依赖经销商的推荐，而更相信自己的经验和判断。但他时常和其他一些种植大户聚在一起交流防虫治病及购买农药的心得，并到其他柚子园里去参观，通过交流、比对，既得到了种植方面的技术指导，又找到了在成本、效果上均较为经济的农药品种。

4、特别价格策略

由于种植大户的农资产品使用量很大，所以对价格也是高度敏感。农资经销商面对产品的价格制定时面临两难的境地，制定价格高的话往往很难销售，但价格过低又不赚钱。在争夺种植大户的过程中，确实很多农资经营者是“赔本赚吆喝”。

对此，农资经销商采取的可以是“差别价格、差别产品”的价格策略。

差别价格，是指对种植大户提供的同质化产品的售价一定要低。为了弥补利润不足的缺陷，一方面可以向厂家大批采购，降低进货成本，另外一方面，可以采取使用普通包装、减少赠品等形式来压低成本。

差别产品，是指对种植大户提供不同于一般的产品。以复合肥为例，农村中大量使用的是45%（N15-P15-K15）的通用型复合肥，但是很多地块存在着多磷的情况，在为种植大户提供复合肥时，可以推荐（N15-P10-K15）40%的复合肥，适当降低价格，但效果相比来说并不差，自然能够得到种植大户的欢迎。

5、完善的服务体系

农资经销商与种植大户长期合作的策略是构建“示范户服务体系”，把种植大户逐步转换为“示范户”，制定出一套切实可行的示范户服务措施和推广形式，与种植大户长期愉快合作的同时也创造出良好的市场推广效果。

首先，选择示范户。示范户的选择非常重要，品行端正、专业技术好，要是当地闻名的种植大户，要能够起到良好的口碑传播效应；

其次，搞好示范户建设。要准备示范户建设的必备农资产品赠品和客情礼品，并在示范户的家门口和示范田里悬挂永久性的标志，以起到宣传作用；

第三，注重示范户的售后和日常维护。在需要施肥、喷药的时候，及时派技术人员给示范户以指导和协助。在中秋、春节等重大节日之际，送上一份小礼物慰问一下客情等等，这些都是必要的维护手段；

第四，注重宣传推广。

示范户建设的最主要意义在于带动周围农户的购买，所以利用示范户的模范作用，积极地通过技术推广会等形式进行宣传非常重要。在用肥用药季节，到村里面召开农技推广会，请示范户现身说法，一方面让宣传变得更可信，另一方面示范户也觉得受到了重视。

总之，种植大户的购买行为典型的表现出“专业产品、专业购买”的特点，农资经销商一定要不断与种植大户深入沟通，不断地学习和总结，提升自身的农技服务水平，提升经营管理水平，为种植大户提供专业化的服务，才能够赢得其长期的信任和合作。（

**第四篇：大户种植典型材料**

奉新县冯川镇城郊村失地菜农余家模，现年56岁，2024年投资五十万元，在宋埠镇青湖村个人承包200亩土地种植蔬菜，取得较好的经济效益。在蔬菜生产经营上，他大胆研究新技术，引进新品种，积极探索蔬菜种植高效新模式，解决周边村富余农村劳动力30人就业，实现了依靠科技共同致富。该基地主产辣椒、茄子、长豆角、黄瓜、葫芦及反季节的多种蔬菜品种，每日平均供应1500-2024斤鲜菜，丰富了市民的蔬菜种类，确保市场供应，平抑了蔬菜价格，同时当地农户因土地流转获利在8万元左右。

2024年他推广的稻草覆盖种植马铃薯菜，年产150吨，纯收入31.5万元，此方法省工省投入高收益，成为享誉全县的瓜薯菜种植科技标兵。

为发展“两高一优”瓜菜生产，2024以来，余家模认真钻研瓜菜种植技术，先后总结摸索出了甘蓝—西瓜—玉米—白菜和甘蓝—甜椒—玉米—香菜两种菜粮高效种植新模式，其中采用的甘蓝—西瓜—玉米—白菜模式种植20亩，平均亩效益6200元，实现效益13万元，两项合计创效益25.4万元。同时，他还通过自己技术创新，采用嫁接技术，研究出了超大西瓜培育技术，2024年—2024年先后培育出10余个瓜重超20公斤的超大型西瓜，他将自己研究的技术和新模式毫无保留地传授给群众，先后接待周边群众参观300余人次，带动农户150户，带动推广“四种四收”高效种植模式1000亩以上，新增经济效益300万元以上。他致富不忘众乡亲，他毫无保留地把自己几年的种植经验介绍给同村及周边村百姓。同门兄弟人余家水家贫如洗，两年前，余家模得知余家水有种植大棚蔬菜的意向后，主动借5000元帮助余家水2亩大棚辣椒，当年收入在3000元以上。如今，余家水三间土房已不复存在，盖上了新瓦房。得到余家模直接帮助的还有余同付、洪克均、宋士云、洪振国等12户。在余家模的直接帮助带动和影响下，城郊村、青湖村大棚蔬菜种植户已达30多家180多亩，仅此一项每年收入可达50万元。现在城郊村蔬菜种植再次成为该村支柱产业，对促进地方经济和农户增收起到了重要作用，为当地蔬菜产业作出了突出贡献。

**第五篇：种植大户事迹材料[推荐]**

篇一：大户种植典型材料

奉新县冯川镇城郊村失地菜农余家模，现年56岁，2024年投资五十万元，在宋埠镇青湖村个人承包200亩土地种植蔬菜，取得较好的经济效益。在蔬菜生产经营上，他大胆研究新技术，引进新品种，积极探索蔬菜种植高效新模式，解决周边村富余农村劳动力30人就业，实现了依靠科技共同致富。该基地主产辣椒、茄子、长豆角、黄瓜、葫芦及反季节的多种蔬菜品种，每日平均供应1500-2024斤鲜菜，丰富了市民的蔬菜种类，确保市场供应，平抑了蔬菜价格，同时当地农户因土地流转获利在8万元左右。

2024年他推广的稻草覆盖种植马铃薯菜，年产150吨，纯收入31.5万元，此方法省工省投入高收益，成为享誉全县的瓜薯菜种植科技标兵。

为发展“两高一优”瓜菜生产，2024以来，余家模认真钻研瓜菜种植技术，先后总结摸索出了甘蓝—西瓜—玉米—白菜和甘蓝—甜椒—玉米—香菜两种菜粮高效种植新模式，其中采用的甘蓝—西瓜—玉米—白菜模式种植20亩，平均亩效益6200元，实现效益13万元，两项合计创效益25.4万元。同时，他还通过自己技术创新，采用嫁接技术，研究出了超大西瓜培育技术，2024年—2024年先后培育出10余个瓜重超20公斤的超大型西瓜，他将自己研究的技术和新模式毫无保留地传授给群众，先后接待周边群众参观300余人次，带动农户150户，带动推广“四种四收”高效种植模式1000亩以上，新增经济效益300万元以上。他致富不忘众乡亲，他毫无保留地把自己几年的种植经验介绍给同村及周边村百姓。同门兄弟人余家水家贫如洗，两年前，余家模得知余家水有种植大棚蔬菜的意向后，主动借5000元帮助余家水2亩大棚辣椒，当年收入在3000元以上。如今，余家水三间土房已不复存在，盖上了新瓦房。得到余家模直接帮助的还有余同付、洪克均、宋士云、洪振国等12户。在余家模的直接帮助带动和影响下，城郊村、青湖村大棚蔬菜种植户已达30多家180多亩，仅此一项每年收入可达50万元。现在城郊村蔬菜种植再次成为该村支柱产业，对促进地方经济和农户增收起到了重要作用，为当地蔬菜产业作出了突出贡献。篇二：农村种植大户先进材料---种植大户---典型材料

1975年出生的---，1998年毕业于-----学院。从农村里跳出“龙门”的他，毕业后再次回到农村当起农民，靠着自我摸索在农村创业，他走上了发家致富路。每个创业的人都有过不同的坎坷，认准了创业的方向就要做出百倍努力。刚开始，---养过虾、种植过西瓜，但是慢慢地他发现这些不是他要发展的方向。于是他决定重新寻找创业的方向，经过长期的调查和研究，他决定引种北海1号哈密瓜，进行大棚种植。对于没有大棚种植经验的他来说，大棚种植是个全新的领域。于是他从头学习，每天泡在大棚里十几个小时，精心的护理自己种植的哈密瓜，一天天看着它们的成长，就像盼望自己的孩子快点长大一样。功夫不负有心人，他的首批哈密瓜成熟后，瓜肉香甜可口、口感清爽，一上市就被客商以每公斤10元的价格抢购一空。

首次的成功使---更加坚定了走发展北海1号哈密瓜道路的信心。去年秋天，他把哈密瓜种植面积扩大到15亩。为做好技术管理，他请来农业专家授课，并大胆采用滴灌技术、整枝茎部涂药、人工授粉等高科技技术，达到抗病虫害、提高哈密瓜品质的效果。到11月份，他一个成熟的哈密瓜可以达到2公斤，又以每公斤11元的高价被客商抢购一空，---再次尝到了成功的喜悦。

---的棚室哈密瓜种植成功后，村民们赶来参观学习，他总是热情接待，耐心的解答，并毫不吝啬的把自己的种植经验传授给他们，希望带动大家一起发展北海1号哈密瓜。他还说，希望今后可以成立哈密瓜种植培训基地，承担起向周围村民无偿提供参观学习和培训服务的工作，希望可以通过自己的努力，为村民做点好事。

今年村委换届选举，---高票当选---党总支部委员。村民们都说：“这个年轻人踏实、肯干、热心，我们相信他能有一番作为，相信他是一个热爱土地、心里装有群众的人，因此大家毫不犹豫地选他。” 对于今后的工作，---有着自己的规划。他说：“村民的信任，大大出乎我的意料，我本以为自己只是在埋头做好自己该做的事，却不曾想到，也能给他人带来帮助，这更加鞭策我要加倍认真工作，不辜负群众的希望。”---村是一个咸水养殖大村，有一千多亩规模的对虾养殖。---看到虾塘对虾出售完后，大片虾塘空闲着，白白浪费了土地资源，觉得非常可惜。因此他想是不是可以把虾塘里的水放完，试种哈密瓜。有了这样的想法后，他积极上网查找资料，发现浙江三门县已经有这样的尝试，并且取得了成功。从三门县的经验来看，虾塘中的矿物质含量丰富，种出来的哈密瓜特别甜，皮色也好看。另外，一般情况下瓜类在同一块土地上是不能连作的，但在虾塘内每年都可以种植，因为对虾与哈密瓜轮作后，土地肥力足，瓜种了后有根瘤菌，对对虾和哈密瓜都有好处，肥料省，发病少。

三门县的“种养结合、瓜虾轮作”模式，对---有很大的借鉴和推行价值。虽然---与三门环境、气候等客观条件方面有不同之处，但只要开发利用得当，技术到位，这个新模式是能够在---出成果的。有了这一发现，---决定要抽出时间，确定几个虾塘，进行小规模的试验，投入成本不会过大。如果试验成功，将取得良好的经济和生态效益，这样不仅能给村民创造出一条新的发展思路，还能让---村生产的哈密瓜香飘天下！篇三：种植大户刘继良先进材料 种植大户先进材料--刘继良

刘继良，男，汉，现年50岁，自1980年参加工作以来，一直兢兢业业完成场党委、管委下达的各项工作。自第一轮土地承包开始，年轻的他抓住机遇，承包良种队100亩荒地，当年创收8000元，积极鼓舞了他种植的热情，以及使周围群众看到实惠。他就这样一步一步走向富裕的生活。特别是2024年，我场掀起林果业种植，对于一直从事蔬菜产业的村队，林果业对大家都比较陌生。场领导首先找到刘继良，做思想工作，让他带头种植林果业。为了能更好地种植林果业，他先后十余次到三乡、四乡参观考察观摩，并查阅书籍，收集信息，随后便把自己的50亩地用来做试验种植林果业，同时动员自己的其他兄弟四人一起种植，使我场的林果业种植达到了连片种植150亩的规模，并在林间进行套种土豆、花生、西瓜、大白菜等，每亩西瓜产量预计达5吨，平均销售价格0.8元/公斤，西瓜亩产值可达4000元；每亩马铃薯预计产量1吨，平均销售价格1.5元/公斤，马铃薯亩产值可达1500元；每亩大白菜预计产量2吨，平均销售价格0.5元/公斤，大白菜亩产值可达1000元。三项合计，每亩总产值达6500元，纯收入可达5000元以上。极大地提高了周边群众种植林果业的积极性。为农牧民提高经济收入奠定了坚实的基础。

在2024年我场着力打造集中连片1000亩地的“林经一体化”示范园，刘继良同志为了发挥林果业在促农增收方面的示范带头作用，大力宣传优惠政策及经济效益。采用果树套种西瓜的栽培模式，测土配方施肥、有机质提升、优质农家肥、马铃薯套种、大白菜套种等实用技术，力争提高土地的利用率，按照场管委的 “三分种、七分管”的原则，采取有效措施切实加强苗木的管护工作；“六统一”：统一开沟、统一施肥、统一栽植、统一浇水、统一管理；坚持推行农业精耕细作节水、节能、节种、节约、节地“五节”措施；向大家推广种植技术：在苗木栽种前，用生根剂对苗木进行清泡。栽植时，按照技术要求挖坑施底肥，统一进行苗木定干、封口，及时对经济林苗木进行灌溉，确保了苗木的成活率；在春播期间，加强对农机手的管理培训监管，防止因农机作业时损害果树苗木；加强对果农的宣传教育，禁止果农套种作物施用剧毒农药，以免损伤果树苗木；积极宣传种植经济林的积极性，实现集中连片种植，提高集约化程度；不断加强科技服务，加大果园密植力度，大力推广“矮、密、早”等建园模式，长期开展技术服务，注重技术培训，进一步提高了果农管理技术。

2024种植（养殖）大户、优秀劳务经纪人推荐表牧业队牧民，今年47岁。虽然他只有小学文化，但是他靠

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！