# 农资门店的工作总结(优选12篇)

来源：网络 作者：清幽竹影 更新时间：2025-06-01

*农资门店的工作总结1>一、年我区农资综合直补发放的基本情况年我区农资综合直补涉及8个街道办事处、123个行政村。截至2月底，此项补贴已通过“一折通”及时足额兑付到种粮农户手中。全区实际补贴面积共计亩、亩均直补标准49元，发放直补资金万元，受...*

**农资门店的工作总结1**

>一、年我区农资综合直补发放的基本情况

年我区农资综合直补涉及8个街道办事处、123个行政村。截至2月底，此项补贴已通过“一折通”及时足额兑付到种粮农户手中。全区实际补贴面积共计亩、亩均直补标准49元，发放直补资金万元，受益农户20312户。

>二、年我区农资综合直补发放管理工作的具体做法

(一）精心组织安排，建立健全领导机构

农资综合直补工作直接关系到种粮农民的切身利益和社会稳定，对调动农民种粮积极性、促进粮食生产、农民增收具有重要意义。我们充分认识到这项工作的重要性，按照市财政局工作安排，及时召开了区年度农资综合直补工作会议，明确了今年补贴资金的发放原则、发放范围和补贴标准，并对直补工作的实施步骤、发放程序、纪律要求、监督检查等做出严格规定。要求各街道办事处高度重视，进一步完善直补工作实施方案，确保年农资综合直补工作顺利开展。

(二）强化发放措施，阳光操作拨付程序

我区补贴资金兑付严格实行“一折通”发放要求，推行阳光操作，做到公开、公平、公正。各街道以村组为单位，坚持公开透明原则，切实做到“五到户”，即政策宣传到户、清册编制到户、张榜公示到户、通知发放到户、资金兑付到户；“六不准”，即不准擅自更改直补数额、不准擅自以直补抵扣任何款项、不准挤占截留农资综合直补资金、不准村组代领直补、不准拖延补贴兑付时间、不准以任何理由借机增加农民负担。在种粮户对补贴面积、补贴标准、补贴金额无异议并确认签字后把补贴资金及时兑付到农户的“一折通”存折中。同时把政策宣传作为直补资金兑付的工作的开展前提，各街道采取广播宣传、悬挂横幅、张贴宣传单等多种方式，深入农户，耐心解释，向群众宣传讲解农资综合直补发放相关政策，使这项惠农政策深入人心、家喻户晓，为资金顺利兑付营造了良好的环境。

（三）加强检查督导，确保直补政策落实

为了加强对农资综合直补资金的有效监管，我区把对各街道的检查督导贯穿到直补发放的全过程中，首先要求各街道把直补资金全部纳入粮食风险基金专户管理，在粮食风险基金中专户反映，单独核算。其次要求各街道严格执行不少于七天的三榜公示制度，将所有种粮户的补贴面积、补贴标准、补贴金额张榜公布，并设立监督电话，接受社会和群众的监督。直补资金兑付完后，要求各街道对发放落实情况进行了自查和总结，将材料书面上报我区农资综合直补工作领导小组办公室，并对涉及此项工作的八个街道的直补资金兑付情况、发放清册签字、归档情况及专户资金结算情况等进行了专项检查，确保这项惠农政策真正落到实处。

**农资门店的工作总结2**

在新年佳节来临之际，也是我们开拓市场，赢得新一年发展的重要起点。一年之计在于春，农资行业又迎来了一个旺季的开始。

为了答谢广大终端商朋友一直以来对中天恒信的支持，为了在新的一年各位志同道合的朋友和我们一起赢得新的发展，公司特推出会员制刷卡回馈老客户活动。

>一、目前各经销商面临的主要经营难题

1、大量赊销欠款，导致旺季资金短缺，周转不灵，增加经营压力；

2、遇到干旱少虫少病年景销量大副下滑，有时别提赚钱，甚至还会亏损；

3、同行竞争激烈，销量不稳定，退货率居高不下，旺季越来越忙而利润却越来越少；

4、老客户越来越难维护，新客户又不好开发且成本居高，客户群增长困难；

>二、20xx中天恒信“迎春共赢”活动内容简介

为稳定经销商渠道和终端客户，我们帮助各经销商建立会员制客户管理模式。 具体方法如下：

1、公司负责制作会员卡片购置刷卡机器和软件；

2、各经销商只需交2万预付款即可获得由中天恒信免费赠送刷卡机附带软件一套，并赠送卡片100张；

>三、会员制管理的必要性

1、会员制客户管理模式，是商家为了维系与客户的长期交易关系，而发展出的一种较为成功的关系营销模式。人们发现吸引一个新客户所花费的成本大约是保有一位现有客户的5倍，所以很多商家开始重视老客户维护和管理。会员卡在这一块是完全可以实现的。会员卡可以用来储蓄和积分，可以查询消费记录。不仅可以提高客户的回头率，提高客户对企业的忠诚度，还大大方便了商家。商家在减少人力投入，操作方便快捷地基础上很好的维护了老客户。

2、在我国，很多人喜欢物美价廉并且要肯定这个商家是可以信赖的。会员消费系统作为一种更方便更快捷的消费时尚，其不仅可以体现出商家的运作和公司实力，还可以保障会员的利益。会员可以在此享受较为优惠的价格优势和长期的服务关系。所以卡片消费是商家规模发展壮大的必经之路。

3、商家在发展规模，扩张经营的同时都会遇到资金周转不灵的状况。严重者资金链断裂从而限制商家的发展。会员制管理通常可以帮助商家缩短资金回笼和资金运转周期，从而大大增强了商家运营实力。故现在几乎大到商场小到零售店都普遍实行会员制管理。

>四、举办本次活动的目的是为帮助县级经销商实现以下经营目标

1、在公司组织的大型活动的平台上帮助县级经销商解决资金问题；

2、通过公司组织的活动，大幅提高县级经销商的影响力和美誉度；

3、通过公司组织的活动，提升终端商对县级经销商的忠诚度；

4、通过活动回笼资金，保证县级经销商次年稳定的市场份额，即使是干旱极端天气或少虫少病的市场行情，依然能保持良好的销售业绩；

5、铺货的计划性强，省时、省力、省油费；

6、把冬季的淡季做成旺季，轻松赚利润，同时在新一年的抢占市场先机；

7、活动之后，可以全身心的投入其他产品的市场运作中，省精力；

8、通过活动稳定客户群体，形成长期、增长、稳定的合作关系。

>五、举办20xx中天恒信“迎春共赢”活动宗旨

公司出钱，经销商出力，终端商受益。

同心同德同赢，有情有义有利。

提升经营思路，走规范化管理，增强实质竞争力，走长远发展道路。

>六、举办20xx中天恒信“迎春共赢”活动要求

1、认可公司发展和经营理念，愿意同公司一起发展共同进步的有志经销商；

2、与公司合作一年以上，以公司产品为主推产品，无不良信誉记录；

3、必须是中天恒信20xx年度VIP客户；

4、往年销售中天恒信产品不低于10万元；

5、能主动帮助终端商提升经营思路，实现规范化管理。

6、参加活动的各商家需要有一台电脑（无需联网，单机操作即可）

7、所交的预付款项以发货的形式冲抵，在20xx年上半年季节结束之前必须用完

>七、举办20xx中天恒信“迎春共赢”的意义

**农资门店的工作总结3**

---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

2---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

4---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，6---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

8---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年基础销量万，截止 20\_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

10---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

12---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

14---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，20\_年昌黎销量38万，20\_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

16---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20\_年销量55万，20\_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，但是施恩的篇3：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

18---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

20---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，20\_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。

《农资业务员工作总结》

各位读友大家好，此文档由网络收集而来，欢迎您下载，谢谢

**农资门店的工作总结4**

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20xx年工作成绩、销售情况、存在问题、品牌管理以及20xx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，20xx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。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：诚实第一，决不多收客户一分钱，决不与客户推诿扯皮。正是这种勇于承认错误，敢于承担责任的精神使德诺农资赢得了零售商朋友们的赞赏与信任，也赢得了农民朋友的信任与尊重，也成为威远生化值得信赖的合作伙伴，今年，德诺农资已被威远生化评为“四星级核心经销商”。

二、存在问题

(一)今年库存比较大。

库存偏大的主要原因：

一是生物农药持效期长，往年，农民们在卖桃前普遍都要打一到两遍药。可是，今年，用了高甲维盐及除虫尿这套黄金配方药之后，后期卷叶虫没有再发生。直到桃区销售工作已经结束一个多月，地里也几乎没有虫害。所以各零售点都没有按预期计划完成销售，这是造成库存偏大的主要原因。不过，虽然我们库存偏大，但是农民朋友们尝到了用生物农药的好处，这是值得我们欣慰的地方。

二是对于果区来说，今年普遍是小年，加之部分地区出现不同程度的冻害，导致农民朋友对苹果管理重视不够，也是导致库存偏大的一个主要原因。

三是前期因为对产品了解不透，在小麦除草剂销售期没有对大家作出正确的指导。在千顷碧浪销售出去以后，因为苯磺隆类产品见效慢，使得好多农民误以为买的是假药，影响了同期清园药的销售。

(二)在推广过程中，由于缺乏经验，加之工作开始得晚，使得大部分地区都没有涉及到，导致销售肓区的出现。

三、品牌问题

这方面，我们主要谈一下品牌的定位、成长以及管理的问题

(一)品牌定位

德诺农资致力于为农民朋友提供一流的产品质量，一流的售后服务;致力于架起零售商与一流名牌企业合作的桥梁;致力于和实力雄厚并且视农民利益为最高利益企业的合作，从而打造优秀的农资品牌。德诺，永远是农民的德诺。让德诺品牌扎根深厚的土壤里，扎到农民的心坎里是所有德诺人为之奋斗的目标。

(二)品牌成长

两年来，在座的每一位都为德诺农资付出了艰苦的努力和辛勤的汗水，我深深地感觉到：在你们眼里，德诺就像自己的孩子，你们对他寄予了纯朴的感情与深情的信任。从湖村王新平对德诺农资诚恳的建议书到西牛张晓玲夫妇的真知灼见;一次次感受到张郭村景保屯对销售出去的农药跟踪到底的执著精神;部官的苏全太说，他宁愿不卖药，也不会不负责任地将不合理的配方给农民，让他们反过来多花冤枉钱;还有一回，我听到东郑的赵增温说：用咱们药的户，地里都非常干净，我这些天天天在研究和琢磨威远公司到底是个什么公司呢，能做这么好……像这样的事情，很多很多。每一次下乡，看到老百姓信任而感动的眼神，我都会想起你们苦口婆心地讲解;听到老百姓对威远品牌的信赖与赞赏，我都会想起你们认真负责的工作态度。在农资市场极度混乱的今天，有缘接触农药行业一个非常优秀的品牌是我们大家的幸运，而亲手将一个优秀的品牌在这么短的时间内做到受百姓信赖又是非常难能可贵的。

(三)那么，我们就一起谈谈与品牌管理相关的几个问题：

1、渠道的问题

对我们来说，渠道包括供货渠道及销售渠道。德诺农资的供货渠道大家都非常清楚。德诺农资保证所有产品都是平陆区域总代理，封闭运营的方式最大程度地杜绝了假冒伪劣农药的流入，最大限度地提升了零售商朋友的利润空间。拿威远生化来说吧：据非常可靠的消息，威远产品这些年来没有因为任何药害事件做过赔偿。除了威远产品外，德诺农资在进货渠道方面，把关也是非常严格的。我们保证所有的产品都是正式登记的产品，都经过农业局执法大队的验收，保证经销商朋友放心经营，绝不会因为一时不谨慎给经销商朋友带来任何的不利影响。除了产品质量过硬以外，两年来，为了给农民朋友寻求到真正视农民利益为最高利益的企业，我们不断地拒绝再拒绝。红太阳、克胜制药、瑞德丰等等一流企业都三番五次地找过我们，但是，在我们商谈的过程中，没有一个企业能像威远生化这样，舍得付出，舍得在农民身上大力度地投入。每一回，当德诺农资提出需要支持的意向时，威远生化从来没有算计过这样的投入到底值不值，每次他们都是尽心尽力地去做，而同样是大厂家，别的厂家就做不到。他们的支持力度都无一例外地视我们的销售情况来定。在他们眼里，利益永远是第一的，利润永远是第一的。今天，德诺选择了威远，威远选择了平陆，这样的机会，对于我们来说，真得是非常宝贵，非常难得的。德诺只是一个桥梁，实际的情况是：一个实力雄厚的优秀企业就站在我们的背后，随时为我们提供强有力的品牌支持。牵着这个国内一流企业的手，我们一定能走得更稳更远。

2、销售回款的问题。

目前的农资市场非常混乱，生产企业之间、代理商之间、零售商之间的恶性竞争使得大家为了赢得市场，不得不通过赊销途径来提高市场占有率。但是，任何一个企业，想要健康发展，首先必须要有良好的销售回款。没有良好的现金流，再美好、再有前途的事业都终将走向夭折。除了农资界，现在，国内一流的名牌企业都已经意识到这个问题，努力杜绝赊销现象的存在，转而将工作的重点放在售后服务及技术推广方面，通过强有力的品牌策略以及优质超值的服务来占领市场。

我们运城地区有两个曾经显赫一时的农资企业，都企图通过大规模的赊销力度来占有市场，刚开始，似乎还轰轰烈烈了一阵，可是，好景不长，现在都已经是生存艰难。大额度的赊销，表面看来，似乎处处都充满了诱惑。但是，在诱惑的背后，潜藏着诸多的风险。而随着国家惠农政策越来越好，农民维权意识也越来越强，假冒伪劣农药越来越难以立足。这种情况导致了未来的农资市场，需要品牌;消费观念越来越成熟的老百姓需要品牌。可是，在我们接触的生产厂家中，名牌厂家几乎都是不赊欠的。所以现款操作，是农资行业必然的趋势。

这方面，我相信，通过我们努力，这个问题会逐步得到改善解决。我们应该学习名牌企业的做法，努力做到质量硬，价格硬，回款硬。只有良好的回款，才能让我们赢得名牌企业的信赖，才能为我们争取到更多更好的服务支持。也只有这样，我们才能在农资市场立于不败之地，我们的事业才能形成良性循环，才能健康发展!拿今年销售第一名的苏全太来说吧：去年，他是第一年经销农药，当年的销量是6000元;今年，他自己的努力目标是2万元。3月份，他筹集了2万元提前交到公司。提前交付的这两万元使他得到了什么呢?第一，他获得了836元的现金红包;第二赢得了最佳回款奖;第三因为他交了2万元，我们肯定要帮他卖到2万元。因此，我们为他搞了一次大力度的促销，在促销现场，仅2个多小时的时间，就帮他销了一万多元的货，使他的销售收入及利润空间大大提高。

所以，与德诺农资打交道，我们大家不要害怕吃亏。积极的回款只会让您得到更多意想不到的收获!在这么好的机会面前，我希望我们的零售商，不是一年到头只想赚点自己家的用药钱。我希望，在不远的将来，有更多的零售商，因为结缘德诺，因为牵手名牌企业，能踏实的赚钱，轻松地赚钱，在我们年老体弱、干不动农活时，依然能享受到与名牌企业携手合作的利益与快乐!

3、价格的问题。

现在每个村子里，都有好几家卖药的，我们最基本的工作就是让老百姓不再为辨别真假药而茫然困惑，不再为经常上当受骗而不知所措。统一零售价就是要求我们对每一个老百姓都做到诚实无欺，不允许有愚弄百姓的事情发生。

大家都知道：如果我们买一样东西，比别人买得贵了些，哪怕只贵几毛钱，心里就很生气，感到被欺骗。常会想到，以后再也不去他那儿买了。所以，我们要坚决杜绝此类事件的发生，赢得每一个乡民的信任。决不乱价销售，扰乱市场。很多零售商朋友都感慨：你们的药好是没说的，但就是价格贵。对于这个问题，我觉得，觉得张店、部官一带的零售商们做得非常好。

在张店的岭桥、张郭、连沟、下牛坪，在部官的上牛、中牛、下牛、后月等村，老百姓对威远的药已经不关心价格的问题了。因为，大家认准了威远这个牌子，都知道威远的药在全县的价格都是统一的。所以，这些村的老百姓拿药时基本上不问价格，只关心是不是威远的药。所以，我觉得，解决这个问题其实很简单：那就是正确的引导我们的农民，用好药，减少用药次数，拒绝用药风险，提高果品品质，最终做到降低成本，增加收入。

下乡时有的零售商会说，你们应该进点小厂家的药，因为有的农户来了就要便宜的药，我们没有，人家就走了，造成客户流失。对这类问题，我们的原则是宁可不卖药，也不能心存侥幸地去卖没有质量保证的药。再便宜的药，终究是要花钱的，但如果效果不好，农民可不会说他买的药便宜，他会说，我们给他提供的药不好，甚至是假药，这样子，一传十，十传百，最终，我们的路会越走越窄直到穷途末路。

4、窜货砸价问题。

我们大家有缘接触了名牌企业，又有幸让品牌农药在我们手里做起来，那么，现在我们就一定要有强烈的品牌保护意识。否则，我们辛辛苦苦付出的努力就会付之东流。

一个大型农药生产企业的新产品，从策划研发直到真正投入市场，少则三五年，多至七八年甚至更多，而一个小厂子的产品可能只需要三两天换个标签就可以上市了。所以大厂家的任何一个新产品投入市场时，刚开始都有一个市场指导价和保护价。而当我们费尽心血将新产品推开以后，市场上很快就会有类似的产品甚至完全一样的产品出现。

这样的产品一旦流入我们的销售区域，常常会通过恶意砸价来赢得客户。所以，我们在销售过程中，一定要引导农民认准品牌，认清真假。在整个销售过程中，我们不但要提供给他们更多超值的服务，还要不断跟踪服务，指导他们正确用药，这样，即使一时流入市场的少量产品价格低廉，却不一定能够赢得农民的信任。为什么?因为小厂子的货，它是没有计划的进入市场的，能打开销路好，如果打不开销路，就打一枪换一个地方，实在不行，大不了换个标签，从头再来。遇到这种情况，就需要我们所有的零售商联起手来，共同抵制窜货砸价事件的发生，维护我们大家共同的利益。

品牌的成长，是需要我们每一个人都精心呵护的。只有这样，我们才能享受到品牌带给我们长远的、巨大的经济效益。

四、20xx年工作计划

1、协助威远生化搞好直营连锁店的销售管理工作。

20xx年，我们将对现有的专卖店进行挂牌经营。明年农资市场管理更趋于规范，也更加严格，无照经营已经很难再坚持下去。在大家的销售额都急剧增长的`情况下，为了让大家安心踏实地放心经营，经与威远生化协商，德诺农资做为威远生化在平陆区域的受权管理单位，协助威远生化在平陆区域开展直营连锁店的工作。借鉴威远生化先进的的管理经验，做好威远生化终端零售网点的建设工作及销售服务。这个项目已有部分零售商知道消息，目前，已经有部分零售商报名挂牌，并提供了相关资料，交齐了保证金。会议结束以后，我们将配合威远生化严格审核申请网点，确保直营店工作的顺利开展。这里，简单给大家讲一下申请直营店的条件：

(1)要求经销商首先致力于威远农药专卖，对于威远生化没有的少量产品，由德诺农资负责调配。所供药品全部经农业局执法大队检查验收，严格把握供货渠道，确保威远生化不会因此承担连带责任。

(2)要有一定的销售管理经验，视农民利益为最高利益。

(3)必须要有良好的品牌忠诚度，有强烈的品牌保护意识。

2、配合威远生化加大对农民用药知识的培训、指导以及售后服务工作。

致力于无公害农药在我县的推广与使用，使我们这个以经济林为主的国定贫困县的老百姓早日尝到使用无公害农药的甜头。

3、拓展示范园建设面积。目前，我们已与常乐坪高村初步确定了建设示范村的意向。明年，我们将专门配备专家队伍，为该村三千多亩果园提供全程的技术指导，逐步将该村果区建设成生态型果区。另外，在每个有销售网点的村建一到两个样板示范园，引导村民正确用药。

4、配合平陆县委党校阳光工程项目，每年选拔部分优秀零售商进行培训，为新农村建设培养一批新型农民和科技带头人。

5、作为“万村千乡市场工程”唯一指定的农药配送单位，协助平陆县润禾农资做好“万村千乡市场”工程的农药配送工作，并积极搞好售后服务及回访工作，使这项工程深得民心。

6、、回馈与感恩是德诺成长的主旋律。在德诺农资健康发展、销售额稳定增长的前提下，继续努力搞好德诺农资“爱心工程”工作，与在座所有的朋友一起，尽我们最大的努力，帮助更多的农村贫困家庭走出困境。

最后，我代表德诺农资对在座的各位郑重承诺：德诺农资将继续坚持诚信经营，坚持品牌战略，坚持为零售商争取更好的品牌支持及优惠的销售政策，坚持为农民朋友提供最好的产品，最好的服务，坚持诚实无欺地对待每一位农民朋友。为所有的老百姓早日摆脱贫困，早日走向富裕，为早日建设起一个健康、富裕、美好、和谐的新平陆而不懈努力!

谢谢大家!

**农资门店的工作总结5**

为切实保护农民群众的利益，确保三农经济快速稳定发展和推进新农村建设。今年以来，我市各级工商机关认真开展肥料农药市场监管工作,严厉打击制售假冒伪劣农资和严重坑害农民利益的违法违规行为，进一步加强肥料农资商品质量监测和完善肥料农资市场监管，保障了农业生产的顺利进行和农民利益。现将我局肥料农药市场监管工作汇报如下：

>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。

**农资门店的工作总结6**

农资业务员日常要做的事情，做完就可以管理客户了

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；

（4）通过电视广告、平面媒体、大田实验、农民会、终端促销等多种方式，迅速消化产品；

（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。

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

**农资门店的工作总结7**

>一：农资行业销售潜力：

由于目前国内农资公司主要经营的是无机化肥。

化肥在我省的需求量每年为500万吨，销售额大约为50亿元左右，株洲地区农作物种植面积100多万亩，化肥需求：尿素3—5万吨，复（混）合肥5—8万吨，其他单质肥2—4万吨，销售额在5亿元左右，而化肥品种及重要生产厂家见下表：

>二：国内农资经营状况：

1、建国初期，组建供销合作社，由供销合作社组成了农资公司、机电公司、百货公司、纺织公司等专业公司，几级销售网络遍布农村。

2、直至1999年以前，农资供应一直是国家统购统销，政府定价，供销社销售。1999年之后，中央领导放开四个渠道经营农资：供销社、农业局、厂家直销、农民个体经营。

3、十年来，随着改革开放的深入，国家经济政策的改善，农资经营发生了很大的变化。价格放开，优惠政策减少，品种更新，品牌推出，服务增强，网点增多，物流改善，市场运作等，但总的来说，国家对此仍十分关注，采取了许多政策、措施来减轻农民负担，保证农资供应。比如农资产品免征增值税、对对生产企业能源优价、产品补给、铁运价格优惠、冬储者贷款贴息、送肥下乡等。

>三：农资经营特性：

1、农民对农资有什么需求呢？90年以前：相信政府、被动接受，只要保证供应、价格统一； 90年至今：货真价实；今天之后：品种多样、科技进步、服务周到。

2、农资经营特性是由农作物需求特性决定的，如水稻每年有1—2次价格波动，大约100%，不好也有30%以上，这就带来了商机，平时保护好渠道，波动时靠信息、渠道、货色和经验获利。

3、农资经营从统购统销经历了放开经营，规范市场，品牌经营，业态更新。四个阶段，现在已形成现代市场营销的雏形，但由于各公司实力弱，素质不高，管理跟不上，规模小，成本高，服务不佳，效率不高，市场运作能力不强，渠道多而未形成科学网络，商家多而未能抵御市场风险，形式多而未能满足农民需要。

4、随着土地维护承包和科技进步、声望提升，经济作物和部分水稻在省内已开始出现大规模基地建设，针对基地销售可采用团购大客户销售等方式。

5、还有精准施肥、电子商务、快速消费品销售等新生事物也受到市场欢迎。

>四：当前主要的农资企业：

在大好形式前提下，各地农资经营企业也使出浑身解数，争奇斗艳。 我省省级公司：有湘农公司、湘农连锁、隆科农资和隆科连锁、中化湖南分公司、浙农惠多利、徽农辉农公司等。

各地市、县的农资公司都是以民营企业为主：如株洲市农资公司、天元农资、惠农农资、石峰农资、汇丰年农资连锁超市；

厂家有：隆科肥业、永利化工、智成化工、海达化工 株洲县大户：文开家

醴陵大户：屈智勇、醴陵供销社

攸县大户：尹跃康、朱汉凡、单建国、彭三林 茶陵大户：刘跃生、陈珍新 炎陵大户：段盛荣、段园生、李超胜

>五：今后农资经营发展展望：

今后的农资经营国际上有许多模式，根据国外经验和中国特情，我认为今后农资的发展有以下几个倾向：

1、坚持市场经营模式。

2、政府通过供销合作社和一些国营农资企业对市场经行调控，目的是保证农民利益，重点是控制大化肥供给比例（强储量、出口量）。

3、经营上规模，连锁是一个较好的形式。

4、基地销售开始萌发。

5、深化服务和信息建设，利用电子商务来实现。

>六、营销网络构建的几点考虑：

员工培训资料

1、充分利用现有农资经营网点；

2、采用加盟方式实现网络构建；

3、利用政府农资管理职能分布网点；

4、通过电子商务平台吸引和改善现有网点；

5、增强物流配送功能，强化现有网络；

6、农化服务时网络改善的软件；

7、可以引进快速消费品销售的优点；

8、适当时候通过资本运营改善农资网络的经济实力和效益；

9、保险牌应货真价实，品种多样、科技进步、服务周到是我们现代农资营销网络的目标。

**农资门店的工作总结8**

根据黄农牧【20xx】19号《黄南州关于转发青海省农牧厅关于开展农资打假工作的通知》的文件精神，我站结合春播农资供应工作，开展了农资打假工作，现将有关工作总结如下：

>一、严格自身监管

近年来我站一直负责我县春播期间的农资供应工作，主要供应农作物种子及化肥，为确保春播期间农资供应质量，我站一直以来严把农资进货、收购质量关，决不进来路不明或无正规手续的农产品，由于措施到位，近年来我站没有出现过因农资质量问题引起的纠纷。

>二、积极开展农资打假活动

为确保农牧群众购买到放心的农资产品，在春播期间，我站联合县工商局、州县农业技术推广中心及相关质监部门，在我县开展了农资市场打假、治理专项行动，由于我县农作物种子品种单一、种植面积小，群众种子来源多半属于各乡镇间的串换，再有一小部分为我站供应，因此未在打假行动中发现有假劣农作物种子的销售行为。

>三、发现的问题及建议

根据群众反映及春播农资供应期间的一些问题，现将我县农资供应工作中存在的一些突出问题做以下分析，仅供参考。

1、农资质量市场监管不到位。

随着市场改革的深化，农资市场逐步形成了国营、集体、个体多渠道经营的局面。由于农资经营者数量太多（我县主要为化肥经营者），造成农资市场管理难度增大。特别是近几年，随着市场逐步放开，集体和个体经销商发展迅猛，而且还有大量无证经营者。这些经销者，商品进货渠道复杂，销售随意性，无票无据，经营行为极不规范，一些过期，失效的农资产品，甚至假冒产品常常通过各种渠道流入市场，在农药、化肥等品种中时有发生。

2、农民自身维权意识不强。一些农民消费者图便宜或省事，购买农资缺乏科学指导，存在盲目性，对新品种的种植方式及产量缺乏足够了解，没有弄清使用方法、适用范围或禁用事项，仅凭经验使用，以致给生产生活造成损失。几点建议

1、进一步加强市场监管，规范农资经营秩序。强化农资市场的整治工作，要突出对化肥、农药、籽种的监管，杜绝假冒伪劣农流入市场，严厉打击哄抬物价，牟取暴利等价格违法行为。建立健全价格、质量投诉举报处理机制。

2、深化服务，加强农业科技普及。

涉农部门应深化服务，组织农技人员向农民传授科学配方施肥、配方用药和识别真假化肥、过期农药的能力，维护农民利益;加大对农业科技、市场行情信息的推广和提供，不断提高农业增产新技术，增强农民的致富本领。

**农资门店的工作总结9**

不知不觉中， 20\_\_已接近尾声，加入\_\_房地产发展有限公司公司已大半年时间，这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验。 20\_\_是房地产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这半年的时间里，收获额多，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

一、 学习方面;

学习，永无止境，这是我的人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

二、 心态方面：

刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的有不一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越平静，更加趋于成熟。在公司领导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

三、 专业知识和技巧;

在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服最大的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗?当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。 在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

四、细节决定成败：

从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无处不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是提供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。在平时的工作当中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。

有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

**农资门店的工作总结10**

在工作中，由于本人向来性格开朗，乐观，所以担任门迎的时候并无不妥，有客户说过我们这的姑娘，小伙态度都特别好，但是业务能力需要提升，我回答确实我们需要终身学习。

一、上月的活动一下子顾客买的都很多，老客户只能从别的产品，渠道入手。一般就是关联产品开发多一些，但是推介有限，同时有的产品如温阳通络饮，xxx店种类有限，不能满足个性化的需求。

二、新客户开发的少，有的还处于了解阶段，对于他们现在就是重点的培养对产品的信心和认知度。

三、我们的销售技能欠缺，中医功底薄弱，要加强学习和引导。

四、在xx号x老师来xx讲课的时候，那天打开销量不错，加之之前良好的造势的原因，完成了xxxx多的销售，总体来说我们店里现在还缺乏一个有威信的个人品牌。但是“不找借口找方法”，这个是我们店也是我个人一直崇尚的，也许我的能力现在还不足，所以我也一直在努力，努力学习，努力工作，努力生活，让每天都是充满希望的。米卢说过“态度决定一切”，简单而言，我对工作的态度就是选择自己喜欢的，对于自己喜欢的事情付出最大的努力，在这段工作中，我不认为工作是一种负担，所以可以每天投入那么大的热情，这样喜欢可以保持激情和源动力。

作为一名服装店的店长我深感到责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说：

一是要有一个专业的管理者；

二是要有良好的专业知识做后盾；

三是要有一套良好的管理制度。

用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。

具体归纳为以下几点：

1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

五、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。

首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；

其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

六、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一月开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们xx店。

**农资门店的工作总结11**

加入公司也有一年时间了，回想起来时间过得还挺快的，在各位领导及各位同事的支持帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作任务，工作能力都取得了相当大的进步，为今后的工作和生活打下了良好的基础，现将我的一些营销心得与工作情况总结如下：

>一、营销心得

不要轻易反驳客户。先聆听客户的需求。就算有意见与自己不和也要委婉的反驳，对客户予以肯定态度，学会赞美客户。向客户请教。要做到不耻下问。不要不懂装懂。虚心听取客户的要求与他们所做的工艺。实事求是。针对不同的客户才能实事求是。知已知彼，扬长避短。

做为一名合格的营销人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。要有针对性的了解对手产品的优势与劣势；才能对症下药，用我们的优势战胜客户的劣势。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判，要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。

>二、认真学习，努力提高

因为所学专业与工作不对口，工作初期遇到一些困难，但这不是理由，我必须要大量学习行业的相关知识，及营销人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。

>三、脚踏实地，努力工作

我深知网络营销是一个工作非常繁杂、任务比较重的工作。不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是不可推卸的职责。要做一名合格的网络营销员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

>四、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习营销员的规范。

总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

**农资门店的工作总结12**

按照《xxx县涉农资金专项整治行动工作领导小组办公室关于印发的通知》（x农治发[20xx]1号）的文件精神，在全乡范理，规范使用和监管机制，促进全乡农业经济发展，确保涉农专项资金安全、规范、有效使用，切实维护农民利益。为了做好此项工作，我乡具体做法是：

>一、领导重视

经我乡研究，成立了以党委书记为组长的xx乡涉农专项资金清查领导小组。全面负责全乡涉农专项资金清理，协调解决清理工作中重点、难点问题，并对清理检查中发现的问题进行整改。

>二、涉农项目专项资金使用及清理情况

20xx年度，涉农项目专项资金共投资万元，具体情况如下：农民补贴补偿万元，农业生产发展万元，农业生态修复和治理万元，农村社会事业及公共服务万元，扶贫开发万元，其他11万元。

20xx年度，涉农项目专项资金共投资万元，具体情况如下：农民补贴补偿万元，农业生产发展万元，农业生态修复和治理万元，农村社会事业及公共服务万元，其他万元。

经检查，我乡在涉农资金申请、分配、拨付、管理、使用过程中不存在以下问题：

1、利用资金、项目管理权，涉嫌贪污、受贿，谋取私利；

2、基层干部冒领、私分农民补贴资金和补偿款；

3、项目审报弄虚作假，套取和骗取财政资金；

4、截留、挪用财政专项资金；

5、违\_采购、招投标、民办公助、村民自建管理规定；

6、资金拨付不足额、不及时，滞留、延压项目资金；

7、未按规定时间启动项目、未按期完成项目建设任务；

8、其他违规违纪违法问题。

>三、主要做法

1、早动员、早部署，自收到文件起，我乡立即成立了领导小组，党委班子成员组织学习有关文件、资料、熟悉各项强农惠农政策。

2、认真进行自查自纠。按照检查内容对20xx、20xx年度涉农专项资金进行了全面清理，对涉农专项资金进行了全面检查，没有发现违规违纪现象。

通过此次清理和清查，项目资金投入到基础设施建设方面，能有效的发挥它的作用。由于涉农专项资金的管理使用工作涉及面广，政策性强，我们将进一步加大监督检查力度，对自纠自查出现问题边清边改，边查边纠，使农村基建设施能发挥其作用，使农民深刻感受到党和国家的温暖，也能使此次专项整治行动圆满成功。

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！