# 全国推广的没有工作总结(优选26篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2025-03-10

*全国推广的没有工作总结1组织干部职工认真学习和贯彻爱国卫生有关文件，加强卫生和健康精神的宣传活动，学习和教育全面落实《城市环境卫生管理条例》、《全国城市卫生检查标准》、《传染病防治法》、《健康教育手册》、《卫生常识》等来宣传公共场所卫生道德...*

**全国推广的没有工作总结1**

组织干部职工认真学习和贯彻爱国卫生有关文件，加强卫生和健康精神的宣传活动，学习和教育全面落实《城市环境卫生管理条例》、《全国城市卫生检查标准》、《传染病防治法》、《健康教育手册》、《卫生常识》等来宣传公共场所卫生道德知识及卫生防病知识，并利用健康教育板报等形式开展卫生知识，健康知识及爱国卫生知识宣传，通过宣传教育，使干部职工认识到环境卫生工作的重要性和经常化，提高干部职工的环境卫生防病知识普遍得到提高，进一步养成良好的卫生习惯，改变不文明，不卫生行为，讲卫生，使人健康，做到人人讲卫生，人人抓卫生，人人宣传卫生的良好氛围。

**全国推广的没有工作总结2**

农民对水稻育插秧技术的使用，往往取决于他们的接受程度。为了加快我县水稻育插秧机械化技术的发展，让更多的农民了解、接受、实施这项新的水稻种植技术，我们充分利用农民赶庙会、上街下集等机会，支起桌子、摆上资料、竖起牌子，向过往的群众宣传机插秧技术。并结合阳光工程培训和新型农民培训，举办水稻育插秧机械化技术培训班，详细讲解育秧技术、大田耕整技术、大田管理技术和机插秧操作技术。有时为了方便群众，总是利用下雨天、晚上，深入到农村，组织几个村民组的农民进行技术培训，播放宣传光碟、散发技术资料、讲解育插秧技术。今年全县共散发技术宣传资料2800份，举办培训班9期，培训农民420人。

**全国推广的没有工作总结3**

改革前，武冈市设乡镇农技站21个，有农技人员225人，其中在职在岗人员204人，退休人员21人；乡镇农技站属差额拨款事业单位，财政拨款人均1300元/年。农技人员除养老保险得到市财政解决外，医疗保险、住房公积金、工作经费、生活津贴等均未落实。农技人员一部分人的工资靠经营化肥、农药、农作物种子，还有30%以上的农技人员到沿海地区打工挣钱来维持生活，农技推广工作基本上是一种应付，半停顿式状态，严重地制约了农业新品种、新技术的推广运用，农技人员的知识得不到培训提升，因此，农技人员推广技术相对滞后，推广办法相对落后。

改革后，全市21个乡镇、办事处农技站共定公共服务事业编制121名（20XX年带编安排退伍军人1名），每个乡镇、办事处农技站设站长1名，副站长1—2名。乡镇、办事处农业技术推广站为财政全额拨款的公共服务正股级事业单位，其工资、养老保险、医疗保险和地方性津贴全部落实为财政拨款解决，并按每年2200/人下拨工作经费到站。乡镇、办事处农业技术推广站的人、财、物以市农业局管理为主，工作上理解市农技推广中心和乡镇人民政府的指导。从而理顺了管理体制，健全了公共服务职能。落聘人员的养老保险、医疗保险同样由财政拨款解决，并按每年2400元/人发放基本生活费，实行三年一招聘竞争上岗机制。从而实现了武冈市乡镇农业技术推广站改革工作全面稳妥、顺利地完成。

**全国推广的没有工作总结4**

水稻育插秧机械化技术需要农机农艺做到紧密结合，两者缺一不可。为了搞好这项工作，农委安排专门技术人员与农机局安排的农机技术人员组成水稻育插秧机械化技术指导小组，在农机部门对农民进行插秧机操作培训时，给农民上课，讲解水稻的有关知识、大田水肥管理、水稻病虫害防治等；和农机人员一起走到田间地头，帮助农民选种、指导农民育秧，并及时帮助解决机插户遇到的问题。农机、农艺的紧密结合，让农户感到有了技术保障，增强了他们运用技术的信心。

**全国推广的没有工作总结5**

半年来，在市农业局的正确领导和上级业务部门的精心指导支持下，我市农技推广工作坚持以十七届六中全会和科学发展观为指导，认真贯彻区州市农业农村会议精神，抢抓新疆“大建设、大开放、大发展”的历史机遇，进一步解放思想、求真务实、与时俱进、开拓创新，使各项工作取得了较好成绩。现就上半年工作情况作一简要总结。

>一、主要工作成效

（一）农技推广体系改革与建设工作进展顺利。

按照基层农技推广体系改革工作的有关要求，目前，×××镇已新建办公室×××平米；×××农业技术推广站购置×××间办公室，折合×××平米；×××农技站办公室×××间，折合×××平米，正在装修中，计划7月份交工使用。×××农技推广站建设计划已申请完成招投标。建设用地正在进行协调，预计年内建设完成交工使用。相关办公设施也将于近期申请采购。

（二）设施农业发展稳步推进。

以设施农业质量效益年为抓手，稳步推进设施农业建设，为农业增效和农民增收提供保证。新建设施基地 个，新增建设面积亩，当年建设标准温室座，新建 万平方米智能化温室一座，目前正在施工阶段；完成大中小拱棚建设6000亩；创建落实“万元棚”座，计划于近期完成测产工作；完成储藏保鲜库建设立方米、吨，已落实的立方米、万吨将于下半年完成；落实旧棚翻新改造 座，目前已完成登记造册工作，将于 月初开工建设。

（三）标准化生产水平明显提升。

为加快我市现代农业发展步伐，进一步提升农业综合生产能力，实现农业品种优良化、种植规模化、栽培标准化，大幅度提高我市农作物单产水平与亩均效益，认真开展农业高产高效模式化示范，共建设高标准示范田 个，面积达到 万亩，种植作物涉及西葫芦、马铃薯、辣椒、中药材、加工番茄等个种类。在示范田建设中，组织技术人员分片包干，全力抓好指导服务。在整地、播种、田间管理等各关键环节，开展蹲点服务，深入村组和田间地头，面对面的对农民进行指导。粮食高产创建工作有序进行。在×××片区分别落实玉米、小麦万亩高产创建示范片各2个。目前，各示范田作物及高产创建片粮食长势喜人，进一步提升了科技示范水平。

（四）新品种、新技术引进示范工作扎实推进。

为加快我市特色农业发展，紧紧围绕市委、市政府提出的“上菜”调整思路，共引进新品种×××个，试验种植面积×××亩，其中：西瓜 个、黄瓜 个、西红柿个、辣椒 个。目前，引进的新品种都已上市销售，并取得了较好的收益。上半年示范推广新技术7项，包括花生全程机械化栽培技术、土豆全程机械化栽培技术、病虫害生物防治技术、沼渣沼液综合利用技术、测土配方施肥技术、节水灌溉技术及辣椒机械移栽技术。累计推广面积30万亩左右。通过新品种、新技术引进与示范，设施蔬菜瓜果生产亩增产10%以上，增效20%以上。同时极大地改善了生产环境，促进了农作物对营养和能源的合理利用，提高了农作物抗逆能力，提高了品质和产量，节约了劳力，降低了生产成本，提高了生产效率。

（五）认真抓好农产品质量安全检测监管工作。

（1）积极开展了农产品质量安全宣传培训。一是利用春季的消费旺季，在菜市场、超市、蔬菜批发市场等人口密集区开展了农产品质量安全宣传周活动，现场接受群众咨询1100人次，发放宣传资料万多份。特别是本次活动经新闻媒体报道后，引起了市民对农产品质量安全的普遍关注。二是为了使以后的宣传工作更贴近群众贴近实际，富有成效，利用“”消费者权益保护日，采取调查问卷的形式，开展了对消费者农产品质量安全认知度和关注度的调查。 三是加强技术培训和推广。20\_年春季，在全市集中开展了两次蔬菜无公害生产技术及相关知识的培训，共计培训技术骨干350人。

（2）加大检查监督管理力度，确保农产品安全生产和消费放心。在抓好主要批发市场每天例行抽样检测的同时，强化了对重要季节从生产到零售各个环节的全面监督管理，分别在春节、“”等节假前，对生产基地、蔬菜批发市场、超市的42个主要蔬菜品种进行了全面地抽检。截止6月15日，共抽检个批次 个样，抽检合格率达到 %。

（六）测土配方施肥等科学施肥技术加快推广。

摸清了全市土壤肥力状况。已完成土壤样品养分检测 个，检验 项次。初步建立了测土配方施肥体系数据库。通过在个乡镇开展“3414”试验和校正试验，在 个行政村建立测土配方肥示范，使广大农民看到了测土配方施肥的实际效果，转变了农民施肥观念。在全市 个村委会近 万户农民应用测土配方施肥技术。推广小麦测土配方施肥技术12万亩。

（七）农业重大技术得到推广普及。

随着我市现代农业的快速发展，高效农业面积的不断扩大，为提升品质，扩大市场，保证农业生产的稳步持续发展，我中心加大先进科技措施的应用，已推广沼渣沼液应用 万亩，共落实打瓜机采栽培模式 万亩，小麦节水滴灌栽培模式万亩。

（八）做好植保工作，控制重大病虫暴发

1、加强测报工作。严格按照规范测报的要求，坚持系统调查与大田普查相结合，灯下诱虫与田间查虫相结合的办法认真调查，科学分析，及时掌握病虫发生情况和发展动态，出现疫情立即向领导汇报并及时发布“病虫情报”。截止目前共发布“病虫情报”期，农事顾问窗 期，病虫短期预报准确率 以上，完成全年任务的%。

2、突出发展以绿色防控为主的防统治示范。重点在 现代农业示范片开展了绿色防控及新技术的引进工作，积极推广黄板诱杀蚜虫、全自动太阳能及频振式杀虫灯诱杀害虫、“性诱剂”防治等绿色防控技术，实施绿色防控 万亩。其中：悬挂黄板块、蓝板 余块，防治面积达亩;“性诱剂”技术防治面积 亩;新安装杀虫灯盏，其中太阳能诱虫灯盏，为我市今年蔬菜及经济作物安全生产起到积极示范作用。同时，结合小麦化除，开展了小麦叶蝉统防统治示范，小麦“一喷三防”现场会。

补贴采购的小麦“一喷三防”药品已按时发放到农户手中，并全面进行了叶面喷施。

3、强化检疫工作。以种子检疫为突破口，进一步强化检疫职能。做好调运检疫和产地检疫，继续加大对设施温室番茄黄化曲叶病毒病的`监测工作，以电视预报形式宣传该病害的传播途径及防控措施。

（九）加大科技培训力度提高农民整体素质。

利用科技之冬、高产创建等活动，通过技术讲座、田头指导等形式，把农业生产的良种、良法送到农村千家万户，切实帮助农民解决农业生产问题，受到农民群众欢迎。上半年，共举办各类培训期，培训农民 人次，发放各种技术资料 份，接受各种技术咨询余人次。

（十）加强项目建设与管理，确保项目实施成效

项目建设，是实现传统农业向现代农业转变的重要过程，也是拉动农村农业经济发展的重要抓手和增加农民收入的有效途径。上半年共计申报各类农业科技与建设项目 项。目前，旱作农业节水示范区建设项目已立项，农业有害生物预警站项目接近验收阶段，公益行业普查项目正在有序进行，现已对小麦、玉米、桃子等作物上的病虫害有了初步了解。协作项目 项目均正在实施过程中。

（十一）开展农业综合服务，不断提升服务水平。

充分发挥技术单位优势，开展形式多样的为农服务活动。一是认真开展苗情调查，按时上报调查信息，为政府指导农业生产提供科学依据；二是认真总结近年来瓜菜节水生产模式，修订部分瓜菜生产技术规程；三是着力抓好农业信息服务工作。单位设立专门信息员，负责农技信息采编、上传，利用网络平台推介、宣传农技、土肥工作动态、取得的成果和技术要点，按时上报各类信息，为我市农业生产提供优质信息服务；四是快速反应应对小麦冻害。去冬今春，由于降雪少、积雪薄、温度低等原因，我市冬小麦普遍遭遇冻害，并出现大面积死亡。为此，及时安排技术力量深入各乡镇全面调查摸清灾害损失，制定具体管理措施，指导群众采取有效措施，全力开展生产自救。针对今年小麦苗情弱的特点，确定春季管理的主要目标，要求早浇头水、早施返青肥，加大施肥量，加强田间管理，为恢复生产自救、确保春季农业生产发挥了做出了应有的贡献。

（十二）加强思想政治建设，不断提高干部素质

从抓学习教育入手，组织干部职工持续开展形势政策、法律法规、业务技能学习、教育、培训，深入开展“创先争优”活动，坚持用科学的方法指导实践、开展工作。经常性开展作风、纪律教育整顿，教育干部职工遵纪守法、遵守各项规章制度，严格用制度规范职工行为，善于发现苗头性问题，做到及时提醒、纠正，切实发挥规章制度的约束能力。

>二、存在的问题

1、受去冬今春降雪少、积雪薄、土壤墒情差、温度变化异常等因素影响，造成冬小麦受灾。虽然及时制定具体管理措施，全力开展生产自救，同时强化中后期水肥管理和“一喷三防”工作，确保了小麦正常生长。但受天气异常干旱、有效穗数不高等因素影响，小麦产量将不及往年。

2、今年气候干旱，部分病虫害发生严重，影响了部分农作物的生产，增加了病虫害防治成本。

3、农技推广体系改革与建设工作虽然取得了一定进展，核定了编制及运行经费、交通设备等，但在实际工作中建设地址协调滞后，交通工具也还未配备到位，在农业生产大忙时节，制约了技术人员入村开展服务。

4、统防统治工作滞后。目前，我市农业已基本实现规模化、集中连片生产，为病虫害的统防统治工作提供了有利条件。但农户群体差异大，对统防统治服务的主观接受能力差，病虫专业化统防统治投入方面明显不足，服务组织行为不规范，在一定程度上影响了统防统治工作的顺利开展。

>三、下半年工作打算

1、继续加强预测预报农业社会化服务工作。重点是秋田作物中后期病虫预测预报。积极开展植保新技术推广，抓好农业主要有害生物应急防控。加强用药的宣传、指导工作，加强田间调查，利用培训会议、防治现场等方法，做好农民的病虫草的防治指导和用药安全工作，切实防止因农民多用、乱用农药而发生安全事故。

**全国推广的没有工作总结6**

网络推广，表面上是一件琐碎而又物料的工作。也许你每日需要做的只是整理几篇文章，发几个帖子，做几条问答，最有技术含量的，也无外乎是写两篇原创，给网站更新一下文章，顺便添加几个內链。

但是，网络推广，又是一件极其丰富而又有挑战性的工作！关键是看你每天报以什么样的心态和态度去对待，去执行！

即使是采编文章，有人一天可以采编50篇，发到网站就收录，有人每天只能采编5篇，发到网站没有什么作用！也有人每天采编50篇，发到网站一片不收录，而有人即使只采编5篇，却都能稳定收录。这个问题，以及原因，你有想过吗？

即使是做问答，有人一天可以做100条问答，但是做了的这100条，被人采纳不到3条，被人关注不到5次，你做它又有多大价值，简直就是在浪费时间！而有人一天只做10条问答，但是被采纳十之八，关注率日日高升，并且可以通过你的问答给网站带来流量，给你的销售带来客户，试想，这10条问答和那100条问答，你会选择哪一种？这个问题，以及原因，你有想过吗？

如果每一件事，你都不能做到很好，而且又不对每个问题思其原因，发现规律，总结技巧，那么，你第一不是一位好的员工，第二不是一位好的推广人员！长此以往，人将不人，工将不工，司将不司，国将不国！

工作，只是一个过程，最终的结果，我们是要得出一条结论，一点经验，一点收获！吴国仅仅为完成每日的任务和去工作，那么就和驴子拉磨没有区别！

工作的同时，你需要不断的去研究，去发现，去学习，去总结，然后再学以致用，不断成长和进步！只有这样你才能与众不同，你才能有所收获！

无论做什么工作，其实都有起挑战性和延伸性，关键是看你怎么去对待！尤其网络推广工作！如果你用心，你会发现，你不仅可以把每项工作做的很好，而且还可以学习到很多知识，发现出很多规律，总结出很多技巧，最后，你将成为一位网络推广达人，网络营销高人！

内容的持续更新时网站得以生存与发展得最基本条件，是网站的根本，无论用户还是搜索引擎，均不可能对一个长期不更新的网站投入过多的关注，抛弃这类“死站”或“准死站”只是一个事件问题。内容更新的频率代表着网站的活跃度，同时，内容更新的频率越高，也往往以为着网站内容越丰富，这对于建立网络在行业内的权威性是相当重要的。

在seo中，网站的更新时策略问题。搜索引擎对一个网站的爬行周期会因该站点的信息更新频率而改变，如果该网站的内容更新频率快，则搜索引擎就会经常光顾这个站点，爬行也轻勤快多了；反之，如果站点长时间不更新的话，搜索引擎也就来得少了。

搜索引擎到网站上来时为了带回新的消息，如果它经常光临你的站点，一旦有新的网页发布，它就会很及时地吧该页面的信息捕获到搜索引擎数据库中，这就意味着搜索引擎收录了新页面。所以，经常更新网站信息室有助于提高搜索引擎对站点页面的索引效率的。

当然，如果能每天给自己的站点更新内容，那是最好的做法。如果没有那么多的信息可以更新，可以加一些排行榜等区域，每天根据用户的访问多少自动更新排行中的位置，让搜索引擎看起来网站是变化的。

**全国推广的没有工作总结7**

一年的时间很快过去了，在一年里，我刻苦钻研业务知识，努力提高理论知识和业务工作水平。遵纪守法，努力工作，认真完成上级领导交办的各项工作任务，在上级各部门领导及同事们的关心、支持和帮助下，思想、学习和工作等方面取得了新的进步。现将本年度的工作总结如下：

>一、强化理论和业务学习，不断提高自身综合素质

我重视加强理论和业务知识学习，在工作中，坚持一边工作一边学习，不断提高自身综合素质水平。一是结合全市开展“三查三看”教育活动的学习，不断的提高自己的思想素养，查找不足，从思想上、学习上、工作上不断的提高自己的综合能力；二是认真学习工作业务知识，重点学习水稻病虫害的预测预报、节水抗旱技术的推广应用、无公害蔬菜生产技术及农业信息的采编与发布。在学习方法上做到在重点中找重点，抓住重点，有针对性地进行学习，不断提高自己的各项工作能力；三是认真学习法律知识，结合自己工作实际，利用闲余时间，选择性地开展学习，学习了《种子法》、《农业法》、《农药管理条例》等，通过学习，进一步增强法制意识和法制观念。

>二、努力工作，按时完成各项工作任务

1、圆满完成20xx—20xx年度的科技入户工作。20xx年，是施甸县实施基层农技推广体系改革与建设示范县项目的第一年，我有幸成为了该项目的玉米产业技术指导员。一年来，本着提高农民科技文化素质，提升我乡粮食生产能力的指导思想，通过自己的努力，较好的完成了预定目标。我负责的科技入户项目涉及新街村后寨村民小组10户农户，玉米种植面积49亩，辐射带动周边6个村的200户808亩的玉米种植。通过测产，10户科技示范户中，最高单产为亩，最低单产为亩，10户平均单产为亩，较去年的平均单产亩增亩，增，超计划指标任务的；辐射带动周边200户808亩的玉米平均单产亩，较前三年的平均单产亩增亩，增，超计划指标任务的。并获得了年终考核优秀奖。

2、应对旱情，积极投身入抗旱工作中。20xx至20xx年，百年不遇的旱灾给旧城乡的农业生产带来了严重的影响，作为农技推广部门，摸清受灾底数，着力抓好春耕备耕工作，推广抗旱技术措施，成为我们工作中的重中之重，在抗旱工作中，我主要负责旱情的收集与整理，及时向上级各部门汇报旱情、农情，为领导决策提供依据，及时开展抗旱自救工作，并参与组织农资的协调，确保了大春生产物资需求，为“小春损失大春补”夯实基础，确保了旱灾损失降到最低。

3、狠抓粮食直补惠农政策的落实。今年，共实施了种粮农民综合直补、水稻、玉米、小麦良种补贴以及县委8号文件中落实五项科技增粮措施补贴等惠农政策。为切实贯彻各项惠农政策，提高农民种粮积极性，我主要配合财政部门开展了以下工作：

一是配合研究、拟定了实施方案，认真搞好了粮食直补工作协调和部署；

二是充分利用各种传媒手段，狠抓了直补惠农政策的宣传工作，让直补政策做到家喻户晓。

三是严格工作程序，并翻印了有关表格3000余份，切实服务和指导各村委会搞好直补工作申报登记、张榜公示，认真搞好统计复核等基础性工作。四是及时、足额配合做好直补资金的兑付工作，让种粮农民真正得到政策实惠。协助财政所完成种粮农民综合直补元，玉米、小麦等粮种补助461195元，涉及67个村民小组3300农户；发放五项科技增粮措施补助元，涉及8个村委会77个村民小组3238户农户；发放蚕桑地膜补助元，涉及3个村民小组317户农户。

4、以项目为依托，切实抓好试验、示范工作。为了切实抓好20xx年大春粮食生产工作，确保大旱之年粮食少减产、不减产，实现抗旱夺丰收的目标。在样板实施中，我主要负责各类示范样板实施方案及技术要点的撰写并参与实施，通过样板的实施，确保大旱之年粮食少减产、不减产，实现抗旱夺丰收的目标。

**全国推广的没有工作总结8**

开展农业专业技术培训重点培训种田大户、农民专业合作社管理人员、基层农技推广人员。上半年，全市15个乡镇18个培训点开展为期2天的培训，历时28天，共培训36场次，计划培训人数1900人。实际参加培训人数超过计划培训人数。

召开科研分析研讨会元月初，召集有关技术人员总结水稻机插秧的试验示范科研数据，为水稻机插秧创高产做好技术储备，对的20多项水稻试验进行分析研究，讨论的水稻试验与高产创建技术方案。召开农技站长会议布置安排工作元月18日，会议内容：

1.加强小麦高产创建示范片的管理；

2、进一步落实稻麦高产创建整建制推进工作；

3、积极做好农技推广补贴项目工作，要加强基层农技人员包村联户和科技示范户的服务工作：

4、安排的基层农技站先进单位和先进个人的评比工作。

4、积极组织农技人员参加科技赶集活动今年上半年参加市里组织的科技赶集活动2次，基层农技站自行组织科技赶集活动28场次。免费发放技术资料及明白纸万余份。

举办农业科技春季培训班培训内容：

1.培训小麦中后期的田管技术、培训水稻高产栽培技术；

2.讲解食品安全问题及政策法规；

3.演示农业技术详细服务查询平台的操作方法；

4.对的农技推广先进单位和个人及包村联户先进个人进行表彰；

5.布置当前工作，进一步加强春季农业科技服务。

6、召开种田大户研讨座谈会3月20日，召开全市种田大户研讨座谈会，参加座谈会的种田大户在100－700亩地的种植面积，代表全市不同类型，有岗区的、圩区的；有承包多年土地的、有去年才承包的；研讨座谈会的目的：

一是了解种田大户的经营成本投入和收益情况；

二是通过交流了解种田大户的现状和风险、及对农技推广部门有什么样的需求。

研讨座谈会规模化经营的走向及发展中存在的主要问题，研讨内容：

1.土地规模经营的成本及效益；

2.当前土地规模经营的主要风险；

3.在土地规模经营过程中有哪些问题（技术、管理）；

4.土地规模经营应该如何发展（规模、技术、种植方式、品种等）；

5.如何加强种植大户的交流与合作。

6、开展全国基层农技推广星级服务创建试点工作市承担全国农技推广中心基层农技推广机构星级服务试点县（市）任务，根据全国农技推广服务中心、安徽省农技推广总站的安排和要求，我市成立试点工作领导小组，编写市农技站星级服务试点工作实施方案、市农技站星级服务评定办法（试行），制定了评定标准和具体要求，以农委行文下发到基层农技站，从6月份开始试行。

7、继续实施“十二五”国家粮食丰产科技项目午季小麦经省专家组测产，达到预期目标。水稻试验、示范15项，核心区完成手插秧1000亩，机插秧1100亩；超高产攻关田手插秧120亩，机插秧380亩。围绕“江淮杂交中籼稻机插农艺农机双适应关键技术研究”、“稻麦生产全程机械化农机农艺双适应技术集成与示范”、“稻麦生产全程机械化农机农艺双适应技术集成与示范”三个课题开展多种试验、示范，重点解决生产上的技术难题。

8、实施农业部稻麦万亩高产创建示范片的建设项目实施的2个小麦万亩高产创建示范片的建设，位于永丰万亩片的总面积11275亩，涉及农户1137户；位于张铺片的总面积10255亩，涉及农户962户。6月经省农委组织专家进行小麦午季测产，产量都已达到或超过预期目标。4个水稻万亩高产创建示范片在永丰镇、张铺镇、铜城镇、郑集镇，面积万亩。分别建立了试验示范基地，进行超高产栽培技术研究与示范。开展了专项专题试验及优新品种展示。永丰水稻万亩示范片安排试验课题15个，高产栽培技术展示3个。

9、做好苗情监测工作全市建立了6个苗情监测点，对不同品种、不同播期的苗情进行监测，为指导全市生产提供科学依据。

10、实施全国基层农技推广示范县补助项目聘任技术指导员85名，组织农技人员开展进村入户工作。在全市15个乡镇遴选具有带动力的农户作为科技示范户和辐射户850名，在不同季节关键农时，每年上门服务10次以上，今年上半年进村入户上门指导达到5500多人次，发放技术资料8000余份。

11、加强基层农技站的建设积极组织采购办公用品，目前第一批招标的电脑、投影仪、照相机等40多万元仪器设备已由农委验收，并分发各农技推广部门使用。农技站建站工作的方案已出台，筹备工作正在进行。

12、建设和培育农业专家大院及农业技术实训基地在桥湾社区农业专家大院的基础上，进一步完善了粮丰工程科技\_工作站的\'建设。今年又在张铺镇万亩高产创建示范片建立了一个农业专家大院，作为农技人员与农民技术交流的平台，在永丰镇万亩高产创建示范片农业科技推广中心的试验基地上建立了市农业现代示范区实训基地，为的农民接受现代农业技术培训有一个好的现场。

13、积极开展农技推广工作的现场和报导今年上半年宣传报导的文章和信息，省级以上网站刊登的有16篇，滁州市网站刊登的有23篇，市农业信息网刊登的有50篇，农技推广简报20期。基层农技站撰写文章的积极性提高，及时的反映了基层农技推广工作的实际情况和工作动态。

下半年的工作安排：

1、开展大规模的水稻高产栽培观摩活动在水稻生长关键时期，组织科技示范户及农业专业技术培训班的学员分期分批地到实训基地进行现场观摩和培训。组织部分种田大户到实训基地进行水稻高产栽培交流活动。

2、实施好现有项目，积极申报新项目、新成果继续做好现有的国家粮食丰产科技工程项目、农业部稻、麦万亩高产创建、稻麦三情监测、全国基层农技推广示范县补助项目、农业专业技术培训等项目，同时积极申报新项目、新成果，充分发挥项目的支撑作用和拉动作用。

3、继续加大对农民的科技培训和技术指导充分发挥、利用电脑、电话、手机信息等载体对农民进行农技信息服务，以不同形式开展培训工作、利用集中培训、上门指导、现场观摩等对农民进行惠农政策的宣读和农业科技的培训与服务。指导农民把所学的农业科技知识运用到生产中。

4、进行开展科技成果转化工作《江淮地区机插杂交中籼稻高产栽培技术规程》作为省地方标准，继续加快成果转化工作，尽快普及到示范片上，转化为现实生产力，提高我市的稻麦总体技术水平。

5、明确农技推广重点重点将农技推广服务继续向中低产田地区倾斜，向种田大户倾斜，向农业社会化合作服务组织倾斜，加快我市农业基地建设，促进全市农业的均衡发展，提高我市农业的整体水平；努力实施超级稻推广计划，加快推广超级稻优新品种，提高水稻高产攻关能力；扩大轻简栽培技术应用范围；重点推广机插秧高产栽培技术，稳步扩大机插秧面积，以适应现代农业发展的需要。

6、抓好全国基层农技推广星级服务创建试点工作通过开展基层农技推广机构星级服务创建活动，进一步深化农技站的建设，全面提升农技推广服务质量，努力使农技站的各项指标早日达到五星级的标准。

**全国推广的没有工作总结9**

今年是全国第十二个推广普通话宣传周，在各级领导和六年级全体师生的支持下，我们本着求实、创新的精神，从学生的实际出发，认真计划，精心组织，使本届推普周工作取得了圆满成功。下面就是本次活动的自我总结

>（一）积极有效的舆论宣传

组织班级在黑板报中开辟推普角，在黑板一角张贴推普标语，建立形式多样的班内推普文化，渲染了推普气氛，扩大了推普宣传的影响。

>（二）形式多样的活动

1、为了进一步认真贯彻落实《国家通用语言文法》，进一步提高教师的语言规范意识和推普参与意识，促进六年级推普和语言文规范化工作向纵深发展，组织我班学生参加了推普演讲比赛活动。

2、为了进一步激发同学们学习和使用普通话的积极性，举办了普通话演讲比赛。评出一、二、三等奖和优胜奖若干名。

3、让学生走出校园对公共场所、商店等进行用规范调查，并提出规范用的意见。

本次推普活动，在学校师生的共同努力、共同配合下，圆满地取得了成功。“请说普通话”在师生心里扎下了根，我校师生表示，推普活动将继续延续，师生将坚持说普通话，说好普通话，从而达到带动学校及周边社区环境，提高全社会语言文规范水平的目的。然而，推广普通话是一个持续、长久的过程，今后，我们将在各级领导及全校师生的支持下，以提高全体师生的语言规范意识和推普参与意识为目标，真诚服务，热情工作，使我们的推普活动再创佳绩！

**全国推广的没有工作总结10**

为了做好培训结束后的后续服务和信息传递，在上门服务和示范户当面交流的基础上，并留下自己的手机号码，方便了科技示范户的交往和联系，为他们解决生产疑难问题提供了方便。东五村郝建良是个科技迷，他经常给我打电话咨询生产技术问题，通过电话指导，他家庄稼长势及收成胜人一筹，成了乡亲邻里学习的榜样。在“百日会战”和“一喷三防”工作中，我还利用手机短信，病虫情报、留纸条等方法传递农技信息和病虫害防治信息，既缩短了时间，提高了工作效率，又减少很多费用及开支，简便易行。

**全国推广的没有工作总结11**

网站推广，网络营销是营销组成部分，是电子商务的核心，而推广是网络营销的最重点，作为新开设的门户网站，在前期的推广非常重要；那么如何推广自己的网站，有没有什么好的方法呢？下面我以自己的室内设计软件网站（网址：）的运营与大家一起分享经验。

>一、门户网站推广之搜索引擎

1、搜索引擎登录

据分析中小型网站大量的流量都是来自搜索引擎，有的网站流量百分之八十以上来自搜索，门户网站建设好后可以登录各大搜索，广大的客户才可以在百度等搜索上搜到网站。

2、搜索竞价广告

现在商家最常用的应该是搜索竞价的广告，较常用的百度竞价和google的关键词广告。

3、搜索引擎优化

这个就是大家常见的SEO，针对门户网站的分析，对相关的关键词，在搜索引擎做一下优化，可以排在各大搜索的前面，可以为网站带来相关的转化。

>二、门户网站推广之 链接

1、友情链接

作好友情链接对门户网站也可以带来相关的流量和排名，门户在做友情链接时要注意对方网站的相关性，要和自己的网站内容有相关。

2、网址站的链接

现在有许多网址站也可以找一下门户类的网址站加入，效果也非常不错，可以提高网站在搜索里的排名，同时还可以带来流量和转化。

3、购买外链

现在搜索收录，在搜索里面网站权重来说，如果网站有足够优秀的外链，门户网站的排名会高，搜索收录的也会多和快，买外链时要注意网站的相关性和是否收录正常。

>三、门户网站推广之线下

1、标识推广

在出现门户标识的地方同时出现网址，如名片，信封，车辆等。前期自己制作带有网站域名的名片免费给当地的一些酒店宾馆使用（正面是商家名片，背面是自己的名片，呵呵），效果不错。

2、广告附带

在门户的其它平面和媒体广告中附带自己的网址。这个要和当地广告公司洽谈，有难度，但是如果谈成，肯定效果会更好。

3、线下推广

在服装或一些赠品上印有自己的网址。自己可以出一部分费用，一起联合宣传，大家何乐而不为呢？

>四、门户网站推广之信息发布

1、论坛

选择一些相关论坛及贴吧，对要宣传的信息进行发布和宣传。

2、博客

可以建立多个博客，加入相关的圈子进行信息发布。

3、黄页和分类信息

这些网站作纯信息发布的平台，可以在上面发布自己的分类信息。

>五、门户网站推广之QQ群

1、QQ群聊天

加入和建立门户性QQ群进行聊天讨论，发一些相关的内容。

2、QQ群共享

大家可以把一些活动专题照片、FB活动现场照片之类的资料性的东西，上传到QQ的共享。

3、QQ群邮件发送

许多QQ群都开设了邮件群发功能，可以利用这个进行相关内容的群发。

4、自建QQ群

企业也可以开多个QQ群，这时就可以随时宣传了。

>六、门户网站推广之水印

1、图片水印

**全国推广的没有工作总结12**

最开始在XX部，从一个完全不了解资费的门外汉，到现在对资费过目不忘。由于前期对周边乡镇情况不熟悉，后来被老员工带着熟悉各乡镇的地形，慢慢学习怎么和陌生的人沟通，打交道，再到竞争对手的代理商店里去策反，一开始还有点顾虑，后来时间长了所管辖的片区的移动店每间都会定期去拜访，去策反。就算不成功也要拉近和他们的距离，为以后的渗透工作做好铺垫。

初春的时候天气还有点冷，运气不好的时候还会有雾，每次下乡到达目的地身上基本是湿的，但每次都是蛮有成就感的，每周一的时候就会把这个星期的工作给自己安排好，经常中午不能回来，就在外面随便解决午饭，可是感觉还是值！不管天热天冷还是打雷下雨只要我所在片区的代理商有任何问题我都会尽力去解决，因为年轻，刚开始代理商对我还不是持怀疑态度，时间长了用我的行动改变了他们的看法，年轻并不代表缺乏经验。

8月份响应公司的号召，带着代理商们每天去扫村，早出晚归持续了一个月，大家都很辛苦但在领导的鼓励和策划下，看着每天所出的成绩感觉再辛苦也值，这个月的户外营销取得了很好的成绩。在市场部前后管理过XX和XX片区很在领导的关怀和帮助下，都很好的完成了任务。

九月份因为公司领导的信任，我被调往XXX部，这给自己一个自我价值提升的机会。在这4个月多的时间里有失败，也有成功，遗憾的是这4个月的工作成绩不是那么的明显，业务的发展情况不如意，任务重压力大，但我相信我们团队一起努力会克服种种问题在业务上打一个胜仗。欣慰的是这4个月所付出的为明年的业绩打了一个良好的基础，我们成功的开发XXX小区的宽带和集团网，XXXX和XXX开发区的全业务正在洽谈中。这首先得感谢公司给我们提供了那么好的工作条件，有那么好的，有经验的部门经理给我指导，带着我前进；实战经验让我终生受益，从团队里学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。

以目前的行为状况来看，我还只是一个刚入门的营销员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的营销员，这股动力；这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。“我要像个真正的男人一样去战斗，超越自己。”

20xx年，是全新的一年，也是自我挑战的一年，我将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做好，为公司的发展尽一份力。

**全国推广的没有工作总结13**

20年已接近尾声，这一年里，本人在分公司、生产区领导的关心指导帮助下，遵守公司的各项规章制度，协助生产区领导，团结各核算点协管员，认真抓好各项大田生产管理工作，认真执行公司和领导布置的各项任务，取得了一定的成绩和经验教训。下面，我就一年所做工作作一个简单汇报：

一、政治理论学习

这一年来，认真学习贯彻党的、十八届三中、四中全会精神研究，认真学习研究系列讲话精神，用我们党已经总结出来的经验和理论武器武装自己，加强自身世界观、人生观和价值观的改造，提高自己的政治思想觉悟，统驭自己的工作、生活行为。从思想上、行动上和\_、公司党委保持一致。

二、农业生产管理

在这一年里我协助生产区主任，与各核算点协管员一起共同组织布置大田生产，共种植大麦亩、小麦亩、水稻5855亩，主要收获有以下几点：

1、协助生产区主任和技术主任合理安排作物茬口布局，积极筹划农业生产措施的制定，对生产技术措施的落实情况进行督促检查。

2、做好生产区植保工作。踏田了解在田作物的生长情况，跟踪调查记录反馈病虫草害防治前后状况，确保药效和及时补打，将老病田、杂草等进行整理归档。

3、及时做好大小麦及水稻测产工作，对数据进行汇总分析，及早提供产量信息，作为制订收获、仓储等计划的依据。

4、协同生产区做好农业中心主管部门布置的水稻钵苗精确机插高产栽培新技术推广工作，并定期调查、做好试验数据调查汇总工作、完成试验报告。

5、认真校对各核算点农用物资领用单据，严格生产区仓库物资管理。实事求是记录条田档案，及时汇报公司农业中心主管部门。

6、按照公司工会工作要点的要求，认真履行各项职能，加强自身管理体系的建设，积极推广分公司工会建立的工会干部服务职工联系卡工作制度，做好三秋、三夏秸秆“双禁”宣传监督工作，充分发挥工会对生产区生产经营的配合作用，收到了良好的效果，较好地实现了公司工会提出的各项工作目标。

7、协同生产区做好辖区内农田水利、路桥仓库等基础设施现状梳理、投资新建项目定点汇总工作。

8、认真做好生产区年终相关资料整理汇总、装订归档工作。

9、做好生产区布置的其他工作。

三、经验教训

在这一年的不断工作和学习过程中，无论是业务水平还是思想境界都得到很大的提高，同时也发现了自己的许多不足，主要表现在：

1、在政治学习上存在着应付式的现象，需要的时候才会进行突击式学习，没有养成平时做好功课的习惯。

2、专业基础知识仍不健全，作为栽培专业出生的我负责生产区的植保工作，虽然专业不同，但也同属大农学专业。今年的工作，我发现我对某些虫害、病害并不是如自己想象的熟识，没有给予重视，给植保上的防治带来不少困难。

3、工作的总结性仍然不强，容易犯同样的错误，要加强与领导的沟通，扎实仔细地把工作落到实处，更高效率的地完成自己的工作。

我的不足和缺点可能还有很多，希望领导和同事们给予批评指正和帮助，我将尽快改进和弥补，使自己更好的融入到团队中去，为公司和生产区发展尽自己的努力。我一定要在今年的工作基础上，明确自己的奋斗目标、端正工作态度、虚心向同事们学习、请教，加强团队合作，争取在20年取得更大的进步。以上是我的本年度的工作总结，如有纰漏，望敬请领导提出批评并予以指正。

**全国推广的没有工作总结14**

根据《xx市教育局和体育局等八部门关于转发xx省教育厅十部门关于开展第21届全国推广普通话宣传周活动的通知的通知》文件精神，我局结合实际情况，大力宣传，广泛动员，以“说好普通话，迈进新时代”为宣传教育主题。积极开展了第21届全国推广普通话宣传周活动，现将活动总结报告如下：

为将推普周活动落到实处，我局成立了专门的活动领导小组，做到分工明确，责任到人，推广普通话宣传具体指导本次活动的开展，并召开成员会议，对上级文件精神进行了认真的学习，明确了“推普周”活动的时间、内容及意义。使我局在“推普周”活动中做到了有计划、有安排、周活动工作总结有检查、有落实，确保了“推普周”活动的顺利开展。

为营造良好的推普氛围，在我局醒目位置悬挂推普宣传标语，并在进行法治宣传活动时，积极推广普通话。要求每位司法干警以积极的态度和饱满的热情参与到推普活动中来，在工作中要自觉使用普通话和规范字，真正起到率先垂范的作用，使普通话真正成为工作语言。通过广泛深入的宣传，提高了司法干警的推普意识和参与意识，营造了浓郁的`推普氛围。

为扎实有效的开展好“推普周”活动，我局结合自身实际，积极开展推普周活动。一是认真组织领导干部职工深入学习《\_国家通用语言文字法》。二是积极开展普通话宣传活动。通过各项活动的开展引导了我局领导干部职工和群众认知传统、继承传统、弘扬传统，提高了我区语言文字应用水平。

我局将以本次“推普周”活动为契机，进一步加强领导，强化措施，大力开展推普活动，使普通话真正成为本局的工作语言、学习语言、生活语言和执法语言。

**全国推广的没有工作总结15**

作为一名新增工作人员，我服从公司安排，在XXX部门工作。从XX月XXX日到现在，一个月时间里，我努力适应新的工作环境和工作岗位，虚心学习，较好地完成了领导安排的工作任务。现将个人小结总结如下：

由于网站在建设时候没有注意细节问题，例如公司地址没改、网站IP指向、图片ALT标签、网站地图、301重定向的出现直接会影响到百度蜘蛛的抓取、流量的丢失等原因。

在我接手网站后，就针对了网站所才出现的问题进行修改，网站基本设置功能已经得到有效的完善，其中包括网站地图、301重定向、图片ALT标签、网站IP指向、描述、关键词的修改，由于做404错误页面会增加网站死链，因此404错位页面就选择不做。

每天工作流程：

>1、站内优化和内容更新：

由于网站内部优化是网站前期非常重要的一项工作环节，它是决定未来公司网站推广成败的关键。由于我接手的网站是属于电子元器件行业，我就针对用户习惯搜索，分析用户习惯搜索关键词，从而去确定该网站标题、描述、关键词。

在确定网站标题、描述、关键词后，进行网站内部链接的建立，从而就避免了以后网站改版所面临的死链。内容更新是网站日常工作重点，提高网站收录率能直接影响关键词排名，从而就会进一步影响日常网站流量的转化。

在内容更新方面，我每天坚持更新4篇以上的关于公司主题、产品、品牌相关性文章，内容主要是围绕相关关键词展开，目前收录情况还算正常，每天至少有一篇收录。

>2、网站外推：

网站外推是网络销中的一部分，同时也是SEO的一部分，也就是搜索引擎优化重要渠道，主要作用就是打品牌、吸引蜘蛛爬行、导权重、引流量等。外推除了在各大相关性高权重平台发布消息，友情链接也是外部推广的重要手段，合理的交换友链链接不仅能提高本网站的权重，同时还能增进网站流量。

在外推工作中，我主要是集中于百度贴吧、百度问答、天涯问答、论坛、B2B平台、分类信息等渠道网站进行有效的外推。

X月的`工作进度：

通过两个月的工作开展，虽说不能取得很大效果，但是小成就还是有的。例如在权重、关键词排名、关键词词库、网站流量，权重从零到一：

总结：目\_站总体来说还是挺乐观的，唯一不足的还是公司网站产品过杂，没有突出重点，栏目设计存在很大问题，特别是没有把最重要的关键词写到栏目上，这一加大了优化人员提升关键词难度。

建议：修改公司网站标题，在描述上加上一些主打关键词，如果可最好是能修改栏目这些。

综上所述，以上是我这个月的工作和学习得来的感悟和体会的总结，望各位领导批评指正。

**全国推广的没有工作总结16**

下面简单总结一下这半年来的工作：

1、没有为公司想新的想法，由于个人能力有限，没有给公司提出有用的营销策略建议，延误网站推广成效。

2、寻找客户方面没有能掌握核心交流技巧，没能为公司带来更多的客户资源，拖慢了公司的发展。

3、做事不够细心果断，一些推广方法使用的不够放开，比较保守，处理细节上不够细心，比较欠缺，常常是提醒了才能发现问题。

4、缺欠学习交流，以致于整个推广工作达不到理想状态，其它先不说，光是用QQ与客户交流就要有大理技巧，技巧用得好，才能交到更多的客户。

感想：

根据这几年的工作体验，个人认为网络上的客户促使合作成功的因素就是建立信任，电子商务网站都能找得到，既然客户能找到你，就要给人家的信任，客户对电子商务网站最缺的就是信任感，是否能给他带来成交量呢？这就是就我接下来要努力做的工作，提升客户对我们网站的信任度，随着网络发展，网络信息化给我们带来了便利的同时，也创造了危机，受骗的客户不在少数。正所谓，一朝被蛇咬，十年怕井绳。

20xx年工作计划：

在以后的工作中，决心认真提高营销技能、处理能力，为公司发展，贡献自已应该贡献的力量。我应该努力做到以下几点：

1、加强学习，拓宽知识面，努力学习各种新的SEO、网络营销等专业知识，增强对搜索引擎营销发展、走向了解，尽快撑握搜索引擎营销的新方法。加强对公司网站的宣传，为网站带来更多流量与客户。

2、努力做好自已的本职工作，不弄虚作假，为公司带来效效益。

3、团结一致，努力工作，不断提高自已与同事的沟通、协调能力，提出对公司有用的建议。

4、不断尝试新的推广、营销方法，把推广工作做到。

以上就是我做网络推广工作以来简单的工作总结，有许多地方需要进一步的改进！

**全国推广的没有工作总结17**

在市委市政府的正确领导下，在市海洋和渔业局的直接领导下，我站认真贯彻落实市委市政府各项工作部署，以渔业增效、渔民增收和渔业可持续发展为目标，按照《市海洋和渔业局20xx年绩效考评职能目标》的要求，扎实工作，努力做好渔业技术推广、病害防治和水产品质量快速检测工作，较好地完成了20xx年的工作任务。

>一、20xx年主要工作完成情况

（一）开展渔业实用技术培训。根据我市水产养殖的实际和养殖户的要求，我站在美兰区演丰镇、琼山区大坡镇和桂林洋经济开发区举办了3期水产技术推广与质量安全培训班，共培训人员x多人次，特别是在演丰镇举办了鳗鱼养殖技术与质量安全培训班，培训人数x多人次，发放类渔业技术资料共x多份，邀请了海南海洋与渔业科学研究院邱明毅高工进行了授课,他把在养殖中的科研成果及新的养殖模式都传送给了养殖户,并在授课期间回答了许多现实、实用的关于对虾养殖的问题，培训效果非常好。

（二）开展渔业安全生产实用技能培训。在市渔业监察支队会议室举办了2期渔业安全与职务船员培训班，邀请了xx市海洋和渔业监察支队已退休的具有四十多年渔业生产工作经验的林芳成同志进行授课，主要培训内容包括渔业船舶驾驶基础知识和技能，水上渔业安全生产基础知识，水上求生、救生、消防、急救等基本技能，渔业法律法规相关基础知识。共培训了x多人次，进一步强化和提高了渔业船员的理论知识以及消防救生等安全意识,受到了渔民群众欢迎。

（三）深入生产第一线开展科技下乡咨询活动。针对渔业养殖户提出的各种热点和难点问题，我站坚持开展送科技下乡、送科技入户活动，组织技术人员和水产专家分别下乡开展实用技术咨询活动x次，放发渔业技术资料共x多份，同时向社会公布我站的，帮助养殖户解决疑难问题，深受广大渔（农）民的欢迎。

（四）开展水产养殖病害测报工作。根据农业部的.部署要求，积极开展水产疫情测报工作，安排专人负责对美兰区3个水产养殖疫情测报点进行跟踪监测，每月30日前通过“全国水产养殖动植物病情测报系统”及时上报水产病害发生情况，并根据全市水产养殖病害情况，编写《xx市水产养殖病害测报情况通报》，对罗非鱼和南美白对虾的病害情况进行了分析，并及时反馈给有关部门和养殖户，提高了我市水产养殖病害的防控能力和科学监测能力。

（五）积极开展水产品质量安全快速检测工作。按照省厅和市局的要求，截止11月14日，我站分别对美兰区三江镇、琼山区红旗镇、秀英区西秀镇和桂林洋经济开发区进行水产品质量抽样检测，抽取罗非鱼和南美白对虾样品33个，每个样品均进行呋喃西林、呋喃唑酮、呋喃它酮、呋喃妥因、氯霉素、磺胺、孔雀石绿7个项目的药物残留快速检测，检测合格率达99%,为全市水产品质量的监管提供了技术保障。

（六）完成xx市水产病害和产品检测实验室的装修及仪器设备招标采购工作。购置水产病害和产品检测实验室仪器设备x多台，价值x万元，经市局组织专家验收合格。完成了实验室的装修及设备安装，并委托有工程审计资质的海南佳深工程造价咨询有限公司对实验室装修工程进行财务决算审计。决算造价为x元（含审核费x元）。核减金额x元。在原聘请2名水产品质量快速检测实验人员的基础上，新聘请了2名实验室检测人员（含经市人社局批准的公益性岗位人员1名），开展了2次水产品质量快速检测实验。此外，经市局批准，购置实验室配套设备及小型仪器一批，价值x万元。

（七）加强专业技术人员培训。根据实验室建设需要，选派实验室检测人员5人次到省水产技术推广站实验室和实验基地进行跟班学习各一周，基本掌握实验仪器设备的操作。此外，根据省厅的要求，组织专业技术人员开展渔业循环水养殖技术、深水网箱养殖技术等各类渔业技术培训10人次，不断增强专业技术人员的本领。

>二、20xx年工作计划

（一）加强渔业技术培训，推广水产新技术、新产品，计划举办渔业技术培训班3期，培训渔民养殖户约x人数。

（二）深入生产第一线开展科技下乡咨询活动，计划开展渔业实用技术咨询活动x次，咨询人数约x人次。

（三）做好水产养殖病害测报工作，增加水产养殖病害监测点，完善测报的标准化体系建设，发布《水产养殖病害测报情况通报》8期，为养殖户和有关单位服务，提高我市渔业病害防治能力。

（四）抓好市水产病害防治和产品质量检测实验室能力建设，加强专业技术人员培训，确保实验人员基本掌握各项实验操作，做好实验室资质认证各项准备工作。

（五）配合市局做好水产品质量安全监管工作，计划抽取水产品样品50个，开展药物残留快速检测。

（六）积极策划全市水产品质量安全追溯系统建设项目，编制项目建设方案和可行性研究报告，争取市政府批准立项并实施。

（七）加强与海南大学、海南省海洋与渔业科学院等科研院校合作，策划申报科研项目。

xx市水产技术推广站

20xx年11月15日

**全国推广的没有工作总结18**

上半年，镇农业技术推广工作在上级业务主管部门的指导下，在镇党委、政府的直接领导下，紧紧围绕“三农”工作，大力搞好农业新品种、新技术的推广和应用，努力做好试验、示范，尽职尽责地为农民做样子、教法子、出点子、找票子。一年来，做了以下工作。

>一、搞好技术培训指导

（一）做好宣传培训工作。共召开大春技术培训会5次，培训村、组干部和农户3580人次，到各村组开现场培训会5次，广播讲座3次，培训农户15000余人次，印发技术资料11个，3550份。

（二）搞好技术指导。在各农时关键时期，农技人员都深入村、组搞好技术指导和服务工作。为了搞好抛秧、旱育秧推广，农技人员到现场不下10次，特别是育秧阶段，手机成了“农技110”，农户有呼就到，通过不懈努力，目前村已成片推广抛秧、旱育秧2100余亩，在全镇已成燎原之势，全镇共推广旱育秧、抛秧12500亩。

共深入村组进行技术指导665次，通过门市接受技术咨询服务1510人次。

>二、搞好试验、示范

做好示范。农技站共搞四个示范片。1、村抛秧示范片1500亩；2、村优质果树示范片1000亩；3、村三组优质稻示范片100亩；4、临江村8、9、10、11组薄壳核桃示范片500亩；农技站为示范片提供技术资料1500份，提供技术指导和技术咨询服务。通过努力，示范片的示范效应大大增强，起到了以点带面，树立样板的作用。

>三、搞好常规技术的推广和应用

通过示范，全镇优质稻推广达到13400亩，推广率达100%以上，水稻施用多效唑1850亩，达100%，一代螟虫防治达95%以上，地膜覆盖面积进一步扩大，地膜面积由全镇3000亩扩大到了6175亩，连续免耕达13000亩。优质油桃、薄壳核桃标准化技术推广达1000亩。

>四、认真抓好以节本增效和结构调整为重点的技术推广，引导和促进农民增产增收

（一）坚持节本增效原则：全镇在大田作物上，大力宣传节本增效技术的推广应用，在保证稳定高产的情况下，尽量让农民节约劳动力，节约资金投入，以达到增产增收的目的，全镇大力推广了水稻旱育秧和抛秧12000亩。

（二）转变传统种植方式，大胆搞好结构调整。由于近年水源紧张，农技人员大胆向农户推荐走旱路，大力推广高产玉米3000亩；其他多经作物如：地膜西瓜、地膜花生、地膜蔬菜等3600亩，推广固定厢沟双免耕栽培13000亩，使农民由传统种植方式向现代种植方式迈出可喜的步伐。

（三）组织好农民工培训工作。镇上成立了农民工培训领导小组，全镇共进行引导培训520人，转移输出2972人次。

（四）做好沼气安全生产和维护工作，大力推广沼气综合利用1000户。

（五）做好果树管理的指导工作。镇上技术人员深入各村，特别是深入到各村的专业大户中指导他们搞好生产和管理，加强培训工作，共发放技术资料1200余份，开现场会3次，新发展果树1000亩，其中新栽植核桃400亩，枣树100亩，技改150亩，种植蔬菜100亩。

（六）做好制种工作。全镇共在三渔村、临江村、酒垭村发展水稻制种600亩，在临江村9组发展油菜制种100亩，促进农民增收，农业增效。

>五、存在问题及下半年打算

（一）存在问题。农技推广工作面临千家万户，人手少，工作面大。推广难度大。

（二）下半年工作打算

1、继续做好农业技术的宣传和推广工作。

2、认真做好试验示范，以点带面，树立样板。

3、进一步发挥职能，加强新技术的推广，特别是水稻旱育秧和抛秧，为农民增收致富作贡献。

4、做好农业产业结构调整，今年下半年将加大薄壳核桃等优质果树的栽植力度。

**全国推广的没有工作总结19**

1、做好农机质量投诉监督宣传工作。xx月xx日上午，我站参与了在贺州灵峰广场纪念“3〃15”国际消费者权益日宣传咨询服务活动。为了配合做好此次宣传服务活动，我站在服务现场设立了“3〃15”农机产品质量投诉咨询点和出版了一版农机质量投诉监督宣传栏，同时得到了局领导的高度重视，并亲临现场指导，为前来参观的农民提供农机质量投诉咨询服务，切实履行质量监督为农机消费者服务的职能。在为期半天时间里，累计共接待农民群众咨询600多人次，发放各种宣传资料1000多份。通过普及农机真假鉴别和科学使用农机基本知识，提高农民群众维权意识和能力，依法推介优质放心农机产品。

2、开展农机产品打假专项整治活动，我站联合八步区、平桂管理区等农机质量投诉监督部门开展了农机产品打假专项整治活动，组织了8名农机质量投诉监督执法人员到城区和部分乡镇，共派出执法车辆2台，发放各种宣传资料50多份，先后检查农机经销商和绡售网点（挂点）6家，检查的主要内容包括农机产品质量、农机产品登记证或批准文号、生产许可证、经营许可证、鉴定证书、质量合格证等，在检查过程中未发现有假冒伪劣农机产品、零配件销售现象，有效地维护了农机户的合法权益和正常的农机经营秩序。

3、开展农机鉴定证章检查和方向盘拖拉机质量调查，完成自治区农机局和自治区农机鉴定站下达的任务。

20xx年xx月xx日

**全国推广的没有工作总结20**

近几年来，围绕科研、推广、开发一体化发展的思路，我们在科研方面强化了以下工作。一是结合市场需求，搞好选题立项，有的放矢地开展选题立项和研究，提高科研工作的针对性和有效性。近几年来，我中心所有的农业科研项目必须围绕农业经济的发展形势和市场需求状况来选题立项。具体情况为：以优质种源为基础，面向市场和农业经济建设的需要，重点研究优质\_楚粳\_水稻新品种和糯性好、食味佳的\_楚单\_系列杂交玉米品种，着力推进长荚大粒蚕豆新品种的选育，并根据市场需要，加强高蛋白、高湿面筋小麦新品种的选育和推广，使新品种的选育上档次、创优质，推动全州粮食生产向优质化方向转变。开展适用综合栽培技术及特种蔬菜、果树苗的引种与繁育研究，开发新肥种及测土配方施肥技术，增强科研推广后劲。二是在上级有关部门的重视和支持下，先后五次加强了基础设施建设。1994年，由国家农业部立项投资，在我所青龙桥基地建成了省内第一个水稻原原种扩繁基地。1998年，省计委和省农业厅立项投资，在我所基地内建设高原粳稻原种扩繁基地。1999年，农业部将我所列为全国重点扶持的十五所科研院所之一，给予立项投资，对我所高原粳稻新品种选育试验示范仪器设备进行更新。20\_\_年，省政府投资建设组培中心。20\_\_年，国家计委、农业部投资建设高原粳稻良种繁育基地。以上项目的投资建设，使我所的农业科学研究条件得到了明显改善，为稳定提高科研水平奠定了坚实的基础。三是培养科技人才，提高队伍素质。作为科学技术的载体和科技成果的创造者，科技人才是新生产力的开拓者，是科研工作成败的关键。为此，我们深入调查了现有学术带头人中年龄结构存在的问题，分析中青年科技人员的业务能力和技术水平，根据需要加强对中青年人才的培养，改善中青年人才脱颖而出的客观环境，同时在继续发挥老年专家作用的同时，委年轻人以重任，努力提供参与国内外科学研究与学术交流的机会，从而建设一支思想稳定、结构合理、素质较好的科技队伍，为提高科研水平奠定坚实的人才基础。

近几年来，以优质为前提的科研工作己初见成效。如\_楚粳香1号\_、\_楚粳22号\_、\_楚粳23号\_、\_楚粳24号\_、\_楚粳25号\_、\_楚粳26号\_、\_楚粳27号\_、\_楚恢7号\_、\_楚恢12号\_、\_楚恢13号\_、\_楚粳优1号\_、\_楚粳优2号\_、\_楚紫优1号\_以及引进的\_云恢290\_、\_红优1号\_等优质稻品种。\_楚粳香1号\_经农业部优质农产品监督中心分析测定，各项理化指标均达到了优质米标准；\_楚粳24号\_在云南省农业厅、云南省质量技术监督局、云南省\_联合组织的第三届优质稻品种评审会上，被评为优质稻品种；优质小麦新品种\_繁19\_、\_96鉴－4\_的育成推广，填补了长期缺乏优质小麦新品种的空白；玉米\_大白单1号\_、\_楚白单4号\_等新品种的育成推广，解决了鲜食玉米的需求，提高了全州的玉米生产水平；土肥等其它科技措施的研究推广，有力推动了全州农业经济的持续发展。

**全国推广的没有工作总结21**

4月5号带着兴奋和期待我们踏上前往孝感的汽车，经过2个多小时的奔波我们于中午11：00抵达目的地，下午潘经理带我们到住宿的地方，我们忐忑的心开始安定下来，因为住宿条件比我们想象中的好很多倍。这里有热水有电视还有网线。

4月6号的第一个早会让我精神倍加，态度决定一切，一切在于行动，市场问题，我的责任，招之能战，战之能胜，销售精英，非我莫属，的口号，既涵盖了公司的要求，也表明了我们不断进取的决心。

随后在胡师傅（胡新滨）的指导和带领下我在西区市场了解和熟悉公司的423以及业务员的日常工作。在这段日子里，我主要负责整理排面，清理灰尘，张贴价格签和兑奖帖。胡大哥经常告诉我每个店主的喜好，每个店的销售能力。我知道这一切都是他在这几年里面努力的结果。在这里我发现每个商店每个餐饮店都有我们公司的产品，在这里我体会到了作为一个劲牌人的骄傲。虽然胡大哥走了，但我还是想对他说声谢谢。

4月26号开始换岗，我开始了下乡的生涯。下乡我主要负责搬货送货，谈单这样的大事是师傅的，我看看就行。毫无疑问代师傅（代勇华）是一位很优秀的师傅。第一天我就见识了他怎样说服店主把我们的产品摆在最好的位置，又是怎样说服店主把28元的520劲酒调到34元的，还有他是如何向店主推销我们的枫林清香的……在这里我看到了城乡人差别，我看到了城乡价格的差异，也了解到了城乡产品动销的差异。跟代师傅一起，我体会到了一种做弟弟的感觉。

5月16号到5月17号，是我实习来最辛苦的两天，不是因为做的事辛苦，而是说的话最多，工作的时间最长，受到的拒绝最多。这两天我跟着向经理和潘经理一起到孝昌县市场，做毛铺纯谷酒和参茸劲酒的推广以及市场氛围的建设。11点多到孝昌，我们便马不停蹄的准备物品在简朴田园寨做参茸劲酒的推广，虽然吃了很多闭门羹，虽然两个小时只推销了一瓶248ml参茸劲酒，但至少我努力的在每个餐桌上宣传我们的产品。下午在县城做纯谷酒和枫林清香的氛围布置，晚上在小排档做毛铺纯谷酒的免费品尝活动。这里的人虽然多，虽然是赠饮，但工作依旧不是很好开展，有喜也有泪。第二天，6点钟我们去赶集，依旧是做纯谷酒的推广，摆好台，我和田姐开始拿着酒一家家早点店的跑，一个个的给人品尝，让我们欣慰的是，大家对我们的纯谷酒的认同感还是很高的。中午我们一行开始了氛围布置，KT板、张贴画、转筒画，每一张都不能浪费而且要把把每一样东西放在最合适的位置，这是向经理用行动告诉我的。想象之前我们在市区布置氛围的时候，突然觉得我们就是为了贴完所有的东西而做的事。没有考虑成本和回报，没有想到广告的持久性。

在这两个月的实习期间，曾2次跟刘姐（刘洪武）一起布置柬埔寨以及样板街的氛围。因为这几次主要是挂中国结，因为它的漂亮和大气，所以整体布置的效果非常的好。还有5次和\_、陈建生以及\_一起开展枫林清香的推广，因为有他们的陪伴所以我并不感到孤独。

>市场问题及建议

除了小劲酒之外其他的品种的市场占有率依然不高尤其是枫林清香

不管是在市区还是在乡镇，小劲酒的覆盖率已经达到百分之百，但258、520、500单瓶和礼盒、纯谷酒还有参茸劲酒，的覆盖率明显的不足。未来公司的重点将是中高端产品，所以我们要从现在开始进一步提升各品种的覆盖率。

>孝感地区的广告宣传有待加强

在店招这一块稻花香和枝江做得非常好，在零售及餐饮这一块，我们可以借鉴王老吉的，他们的氛围做得相当好。在现在这个社会广告效应对人们的认识产生了重大的影响，我们不能轻视。而且我们手上有KT板、宣传画、转筒画、中国结还有牙签筒和酒水牌，我们可以利用断货或者是销售淡季集中做一下市场氛围的布置，做好产品的宣传，为旺季销售做好铺垫。

>毛铺纯谷酒大瓶盖的兑奖知晓度有待提高，瓶盖的设计急需改进

纯谷酒的因为瓶身未对兑奖问题做任何的说明，这无形中增大了我们的工作量和工作难度。我们市场做好的兑奖贴虽然可以一定程度上提高消费者的认识，但还需要我们业务员给终端做好解释工作，5个瓶盖兑6瓶酒，免得终端老板不知道，会嫌兑奖麻烦而不去做。另外，开瓶之前，我们可以从外面看到瓶内字样，从而知晓中奖与否。公司有必要改进瓶身及瓶盖的设计。

>枫林清香的推广需要加强并坚持做下去

新品上市必然会遇到很大的阻力。通过几次铺市和几次枫林清香的推广，虽然在一定程度上促进了枫林的销售，但这还是远远不够的，我们要继续开展各种促销活动，使更多的消费者认识、接受并喜爱枫林。

>县级市场毛铺纯谷酒有必要继续推广

在孝昌市场的那两天，我发现市场上毛铺纯谷酒的占有率远没有市区这么大，销量也没市区这么好，但通过我们的赠饮活动，消费者对他的价位和品质反响还蛮好的，所以纯谷酒在县级市场还是有很大的发展空间，而且作为一款成熟的产品，宣传和推广的难度也不会太大。

>县级市场主管及业务员要加强管理和培训

在县级市场主管开会和市场实习这几天，我明显感觉到县级市场主管的懒散和随意，以及县级业务员的业务能力不强。这需要公司加强管理和培训，以便提高整个团队的办事效率。

>可以适当的给予业务员更多的奖励

业务员的积极性很大程度上受到其奖励的影响，他们做的事还是很辛苦的，而公司更多的是罚，这无形中助长了业务员的怨气，如果变罚为赏，这将更好的激励大家去开发新网点，投入更多的时间以积极的心态投入到工作中。

>加强价格调控

在市场实习这两个月，我们看到，市场上部分产品的价格没有按照公司的知道价格来定价。如125ml的劲酒有卖8块的也有卖10块的，258ml的劲酒从16块到18块不等，520ml的居然有30的还有38的，而乡镇部分超市的125ml的纯谷酒是3块。价格的稳定，有利于市场的良性竞争，有利于赢得消费者对公司规范性的认可，但是价格的稳定不是一朝一夕的事，需要我们业务员长期的努力和坚持。

>样板街的建设和维护可以长期坚持

在孝感实习着两个月，我们也经常去样板街做氛围建设和摆台成列工作，在白酒销售的淡季，我们各样板店的销量有增无减，这说明我们样板街的建设是成功有效的。我认为，样板店、样板街我们可以长期做下去，一年建设几条样板街，用不到几年，大街小巷都会是我们劲牌公司的名片，这对公司品牌的宣传和产品的销售将起到非常好的效果。

>实习心得

为期两个月左右的市场实习即结束，这是让我进步和成长的两个月。在这并不漫长的日子里我对我们的产品有了更深刻的认识，对我们的市场也有初步的了解。

从第一天到市场的紧张而吐词不清到后来面对陌生的店主侃侃而谈；从面对消费者的胆怯无语到后来的独当一面；从之前的粗心浮躁到后来的沉着稳重；从单纯跟班观看到后来的全心投入……我们每个人都有着自己不同的收获。的确，在这两个月的市场实习中我们收获的不仅仅是个人业务能力的增长，更重要的是对公司的忠诚，对团队的热爱。

我们虽然经过暴雨的洗礼，烈日的炙烤；但是没有一个人中途退缩；虽然活动推广时经常受到冷眼吃过闭门羹，但坚持始终是我们不变的节奏。

分到孝感实习我感到非常的幸运，因为这里让我感到了家的温暖，这里让我学会了进步懂得了成长。感谢向经理、陈总、潘经理、杨主管以及各位师傅给我们的照顾和帮助。因为实习的时间太短没来得及跟刘姐（刘洪武）跑AB类餐饮，没机会跟周姐（周婷）和张哥（张海兵）一起维护样板街，没有跟周姐（周国华）去大商超见见世面。但在你们身上，我学会认真，学会了忍耐，也学会了坚持。谢谢\_、陈建生还有\_，因为有你们的陪伴所以我不孤单。我是一个不会表达感情的人，再此只能简简单单的说声谢谢，谢谢你们伴我成长，陪我进步。

**全国推广的没有工作总结22**

为了激励农民购买插秧机、运用水稻育插秧机械化技术，鼓励农机服务合作社从事机插秧作业，县财政安排了70万元用于此项工作，各镇政府都相应安排了专项资金用于购置插秧机补贴、作业奖励等。

1.县财政对规范化合作社，20xx年机插秧面积达3000亩以上的，给予每社20000元的资金扶持，20xx年机插秧面积达20xx亩以上的，给予每社10000元的资金扶持。

2.对购置机械育秧硬盘农机专业合作社给予每张元的资金支持。

3.对农机合作社、农机大户和种粮大户购置插秧机继续实行优先支持、在同等条件下优先考虑、安排。

4.各镇在中央、省财政补贴的基础上，对推广好的典型，根据作业面积进行奖励，有的镇对购置育秧流水线给予3000元/套补贴，有的镇对机插秧农户提供种子补贴（5—15元/斤）、育秧软盘补贴（10—20元/亩,有的无偿提供软盘）、作业补贴（机插秧10—20元/亩）等。

**全国推广的没有工作总结23**

自从20xx年开始做市场推广以来，我发现了我在工作中存在的问题。概括起来就是：有闯劲，但是对细节关注不足。

在市场推广中，我是一个有闯劲的人。在寻找客户方面，我不害怕打陌生电话，想找的人也基本能够找到，对于开拓市场有激情。

但是，市场推广是针线活，在我走访客户的时候，我就发现我对细节的关注度非常不够，这需要在后期的工作中加强。

>对细节的关注度不够，主要表现在几个方面。

第一、对业务的琢磨程度。公司的每块业务，我基本都了解，但是却沉淀不下去，不关注业务的细节。

第二、对企业的情况关注度不够。推广业务并不是简单的向客户介绍产品，而是要跟客户进行深入互动。比如对接的客户在什么部门、该部门负责什么业务、客户自己本身是做什么的，部门的预算是什么情况。当然，这些问题在关系还没有到位的时候，有些时候问会觉得冒犯。但实际上没有关系，虽然我们会问到一些比较深层的问题，客户如果觉得跟你关系还不错的话，自然会跟你透露，如果觉得不方便透露，也自然会拒绝你。因此，在这方面不要有什么心理负担，只要不是涉及个人隐私，关于公司的隐私问题，该问就问。

第三、对“人”关注不够。虽然，我们推业务，是公司对公司的行为，但是打交道的背后还是人，事情的成与不成，关键还是在于跟我们打交道的人。所以，在打交道的过程中，不要仅仅就事论事，要多花一点心思琢磨“人”有什么需求。在工作方面，除了常规的合作项目以外，我们还能够帮助客户做些什么，尤其是对一些临时需求，要更加重视。因为执行好合同范围内的工作是本分，但是能够提供一些临时需求则是在卖人情了。

第四，不关注大量信息。我是一个容易进入自我世界的人，容易忽略外界很多的信息，我容易针对某一个具体问题思考很深入，但是却不怎么关注不同的信息来源。对某个问题非常专注是工程师的思维，但是如果做市场推广，就应该关注多方面的信息，然后利用大脑进行信息筛选，这就是市场推广的关键所在。

最后，我想强调一点，所有好的人际关系都是互相麻烦出来的，对于客户来讲，如果有什么需要客户帮忙的事情，可以尽管向客户提出来，被客户拒绝没有关系，因为拒绝多了以后，他也会不好意思拒绝你了，以后提出的要求可能会更加容易满足。

**全国推广的没有工作总结24**

20xx年全市农作物总播种面积万亩，粮食面积达到万亩，比上年增加万亩，粮食总产万吨，比上年增加万吨；粮食平均亩产458公斤，比上年增加10公斤。小春粮食面积万亩，亩产312公斤，总产万吨(小麦面积万亩，比上年增加万亩，亩产328公斤、比上年增加1公斤，总产万吨、比上年增加万吨)。大春粮食面积万亩，亩产523公斤，总产万吨（其中水稻面积万亩、比上年增加万亩，亩产583公斤，比上年增加16公斤，总产万吨，增加万吨）。

全市油菜面积万亩，与上年持平；亩产181公斤，比上年减少1公斤；总产万吨，比上年减少万吨。

**全国推广的没有工作总结25**

>总结前言

那是xx年五一劳动节之后，通过沧州办司机魏哥的推荐，我来到石家庄办从事市场推广的工作，直到xx年的结束。作为一名刚刚走出校门的学生，在这多半年的时间里经历了学校到社会的洗礼。回顾刚刚过去的xx年，回顾我的工作；我的生活感慨良多，特总结

>（一）xx年我做了什么：

在过去的一年里，我基本上能够比较成功的完成办事处交给我的活动销售任务，完成对终端的管理和新产品的推广！我到办事处的时候，正赶上办事处刚刚组建市场部，万事开头难，在工作中遇到了比较多的困难，但得到了同事很多的帮助，尤其是领导的宽容！我自我认为我的本职工作做的还是不错的，其他方面有待与进一步的成熟和学习，错的要改正，好的要发扬！火车跑的快还靠车头带，由于刚参加工作，无论从业务能力，还是从思想上都存在许多的不足。在这些方面我都得到了公司领导、部门领导的正确引导和帮助，使我能够端正态度，认识错误，及时改正！去年做了太多的活动，平均下来，几乎达到周一次，说实在话有时候感觉真的很辛苦。天气最热的时候晒的感觉都快晕了，冷的时候时候连手都冻麻了！但我并没有把它单纯的看成是生活的苦。我想这也是人生和生活的一种升华！

>（二）xx年我有什么所得：

xx年是我真真正正走上工作岗位的第一年，对于工作或者说事业，每个人都有不同的认识和感受，我也一样。对我而言，我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。

首先是心态，套用米卢的一句话“态度决定一切”。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对工作的\'态度就是既然选择了，就要为自己的选择尽自己最大的努力。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。我相信我会在对这一业务的努力探索和发现中找到我工作的乐趣，也才能毫无保留的为它尽我最大的力量。可以说，懂得享受工作，你才懂得如何成功，期间来不得半点勉强。

其次，是能力问题，又可以分成专业能力和基本能力。对这一问题的认识我可以用一个简单的例子说明：以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。一个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

xx年，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作、业务能力。做好自己的工作！争取取得一份好的收入！

>（三）我所分管的区域的市场情况：

我的区域不大，一共四个县。藁城，晋州，辛集，深泽。但是石家庄曲指可数的几个富县。我管的就占了三个，任务多，压力大！好土地必须得打出好粮食，所以每次搞活动我都必须全力以付，活动搞不好说不过去。藁城是我区域的产量大户，市场启动早，购买力强，消费水平高！在藁城我们开有三户，藁城市区俩户，乡镇韩家洼一户。其中北国电器藁城店还是全石家庄郊县最大的家电卖场，管理几乎和市区的正规门店没什么区别。作为一个多品牌的门店，我想竞争是最大的主题，那么强有力的竞争力是你能够胜出的决定因素！我们在藁城最大的竞争对手是康佳，康佳的大本营就是北国电器藁城店！如果拿下了藁城店，那么我们也就是拿下了藁城的市场！但是现在我们在店里处于不利的地位。主要原因是店长和大堂经理都是康佳的入职促销员！如果现在我们也有自己的促销员的话我想不利地位肯定会有所改变，而且现在店里大堂经理要调整，这也是一个不错的机会！而且店里对于创维的活动是比较支持的，促销员也比较得力！一些大的活动可以放在店里搞，现在家电下乡已经在全国铺开，在淡季的时候如果要真正的做家电下乡下到村里，可以以中原电器做为试点。因为他们在人力，物力，财力上都是比较突出的！比如交通工具和运输工具！

藁城另一户天龙电器主要是加强促销员的的培训，合理的引导，基本上就可以主导店里的销售，因为天龙的促销员是什么好卖就卖什么，什么买的顺手就卖什么！在加上适当的活动辅助就可以了！

晋州这个县很特

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！