# 农资配送工作总结范文简短(热门45篇)

来源：网络 作者：枫叶飘零 更新时间：2025-05-21

*农资配送工作总结范文简短1始终坚持“用户第一，服务至上”的理念，坚持“抓服务促发展”的观念，打造好邮政优质品牌。认真履行监督职责，执行邮政三项基本制度，保障邮件安全；严格执行交接班签收制度，确保资金及空白凭证安全与正常运行；及时上缴各项资金...*

**农资配送工作总结范文简短1**

始终坚持“用户第一，服务至上”的理念，坚持“抓服务促发展”的观念，打造好邮政优质品牌。认真履行监督职责，执行邮政三项基本制度，保障邮件安全；严格执行交接班签收制度，确保资金及空白凭证安全与正常运行；及时上缴各项资金，以便市局资金合理配置。

为切实加强营销队伍建设和人员培训，遵循能者上、庸者下的科学化用人模式。一是要求所有职员具有良好的职业形象；二是要求职员具有足够的行业知识和产品知识；三是要求所有职员具有良好的语言表达能力和沟通能力，；四是提高团队工作整体执行力和创造力，通过理论与实际操作相结合，全面提升全体员工的工作积极性和主观能动性，把市场营销建设成一个有活力、有执行力和战斗力的团队。利用空余时间多做专题培训，让员工们了解产品的具体情况，掌握相关产品的新知识动向，练好基本功，为今后的工作打好基础。让每个人感受到自己就是这个集体不可或缺的一份子，从内心热爱这份工作。

同时，xx片区分公司也举行了营销员职业技能竞赛。职业技能竞赛的开展也暴露出来目前营销队伍存在的一些问题。第一，营销队伍年龄结构偏大，这样的年龄结构导致她们很难学习和适应新的业务发展，比如惠民优选、中邮阅读等手机APP，她们学会操作流程有难度，客户问到一些稍细节的问题很难解答，在一定程度上阻碍了新业务的发展。第二，营销员普遍业务素质不高，公司普遍缺乏专业型人才，这导致很多业务与项目难以很好持续开展，往往半途而废。

与合作单位客户的衔接洽谈是一项纷繁复杂而又十分重要的工作。它既是众多现实和潜在的客户了解本公司的重要窗口，又是公司展示自己外在形象和综合实力的平台。对公司业务的接洽起至关重要的润滑剂作用，有时甚至直接决定着业务的成败。在与客户的对接工作中，首先要在思想上对该项工作十分重视，能以热情和真诚为原则来对待每一个客户。其次，以毫无怨言地奉献自己的休息时刻和毫无保留地付出自己的辛勤努力为必要前提，并善始善终，一如既往，持之以恒。使这项工作既能得到公司与领导的充分肯定，又能得到客户的良好评价。

其次，对营销产品的选择与筛选也是至关重要的，要因地制宜，灵活应对。根据对在谈项目周边区域竞品项目的长期市场跟踪及调研，依据同区域、同期入市、产品类型相同或相近的样本筛选原则，不断更新具有代表性的竞争产品与项目进行客观分析对照。目的在于透过各个项目的优劣势比较分析，学习及借鉴竞争对手成功点及营销策略并为我所用，并将优劣势应用于营销说辞及推广策略改善工作中，对项目的衔接与洽谈起到实际促进作用。不但完成了本部门的研究工作职责，也对其他部门起到了配合和促进作用。

**农资配送工作总结范文简短2**

上塘邮政地处丰城矿务局,辖区广阔,服务人口众多,地方经济活跃,消费要求高,且矿区已有江南日报,信息日报社会发行站,其报刊投送到用户手中均在上午九点左右.针对目前激励竟争的报刊发行市场。

1.我们要求投递及发行人员提前行动,发放宣传资料,张挂宣传条幅。

2.对用户实行承诺服务即来报夹送至每个办公室,缺报少刊及时处理.对于报刊订阅大用户,赠送信报箱.单位订阅报刊领导要求送至家中的我们也都一一实现。

3.发放礼品,对于提前订阅报刊的用户,送食用盐一包,早订早送,送完为止.报刊大收订后,我们支局也对支持过的各界领导发送邮局宣传贺卡,以培植感情。

**农资配送工作总结范文简短3**

今秋以来，我们按照农业部《关于开展农资打假专项治理秋季行动的通知》要求和省农业厅安排部署，结合我市实际，认真组织农业行政执法人员积极开展农资打假专项治理秋季活动，进一步落实农业行政执法目标管理责任制，加大宣传力度，增强维权意识和诚信意识，严厉打击各类违规违法行为，整顿规范农资市场秩序，保护了农民利益，保证了秋季农业生产的安全，现将秋季农资打假工作小结如下：

>一、领导重视，严密组织

农资打假一直是我们农业局依法行政的一项重要工作。我们在接到省农业厅转发的农业部《关于开展农资打假专项治理秋季行动的通知》后，局领导及时组织各职能科站召开了农资打假工作会议，进一步统一了思想，认识到这次开展秋季农资打假专项治理行动是是实现明年夏粮丰产和农民增收的重要保障，是维护农民群众根本利益的直接体现。于九月份下了市农法发[20xx]70号《关于开展农资打假专项治理秋季行动的通知》，对所辖县（区、市）的秋季农资打假专项治理工作进行了安排部署，为这次秋季农资打假工作奠定了良好的基础。

>二、加强宣传，营造氛围

今年以来，市县两级有关部门一直把农业法制宣传教育作为一个工作重点来抓。积极组织了植保、种子、农药等专业人员，开展了街头咨询、送法下乡，结合秋耕生产积极宣传农业法律法规，并将简易识别、使用优质农资和“主要农作物主推品种”和“购种须知”等编写成宣传资料进行了发放，共印发宣传资料8万份。我们还印制了\*\*市农业综合执法支队工作卡片，扩大农业综合执法的影响，为农民提供更多的服务。通过宣传，提高了广大农民的维权意识，也提高了农资经营人员的质量意识和守法意识，为推进农资打假专项治理工作营造了良好的氛围。

>三、周密安排，严格执法

根据秋季农资生产经营特点，我们采取重点检查与面上检查相结合，突击性检查与经常性监管相结合，市场监督与引导企业自律相结合的方式，有计划、分阶段、有针对性地对农资产品质量和市场开展了执法监督检查和重点案件的`跟踪查处工作。在工作部署和实际工作中明确种子、农药、肥料为打假的重点产品。市农业综合执法支队在九月底对小麦主产区的农资市场进行了抽查，在9—10月份，出动执法人员1920人/次，检查企业24个，整顿市场132个，查获种子46040公斤，农药200公斤，货值万元，挽回经济损失32万元。我们在接到山西省农药检定所对太谷恒丰日光温室技术服务部、榆次绿丰农业科技部、榆次太行种子服务部和榆次鹏运农业科技发展有限公司的经营农药质量抽检不合格报告后，及时组织执法人员查扣了不合格农药，立案审查，目前此案正在查处中。通过这些举措使\*\*市农资市场秩序取得了根本性的好转，保障了秋季农业生产安全。

>四、存在问题

1、农资管理的法律法规不够完善。在农资打假中，发现的一些问题按现行的农业法律法规无法处理。如经营不适宜本区域的国审品种种子，没有规定如何处罚；化肥管理等尚缺乏相关的法规和强制标准，农药管理相应的配套办法或实施细则也要修订和完善。随着市场经济的发展，原有的一些农资产品管理法律法规已不适应当前农资生产和市场监管的要求。

2、执法手段落后，执法经费短缺，综合执法亟待加强。现在农资打假工作的形势要求我们在交通、通讯、取证、技术检测等方面必须达到一定水平，但目前市、县两级综合执法队伍虽已经市编委正式批复，各县（区、市）农业局也正在积极筹备组建，但各县（区、市）编办的正式批文还未下达，只是先行抽调人员开始工作，所以现在的状况很难具备这些条件，同时缺乏必要的经费保障，这就不能适应现阶段农资打假工作的形势。因此必须尽快加强农业行政综合执法的基础设施建设，充分发挥综合执法队伍在农资打假工作中的作用。

3、经营小麦品种区域不适宜的情况比较严重。一些经营者在利益的驱动下，擅自引进不适宜本地种植的小麦新品种，这些品种虽然是国审品种，但种植适宜范围没有本区域，且为半冬性品种，如屯玉祁县种业经销门市部经销的石家庄8号、太谷山西晋生种子实业有限公司经销的济麦21号小麦种子均属于半冬性品种，在我市存在重大越冬隐患。

**农资配送工作总结范文简短4**

为期两个月的实习结束了，在这段实习生活中，锻炼了意志，体验了生活，接触了社会，使大学所学专业知识与社会融洽结合，下面，就我实习中的思想、工作情况做一汇报。

我实习的单位是一家网络公司，以经营网络产品包括各种网络数码耗材、电子收款机、餐饮软件等的私营单位。虽是中小型公司，但在激烈的市场竞争中存活下来，并在全省同行业中占有主导地位。

为了锻炼自己的社会交际能力，我选择在业务部实习，经理是位年青充满精力的和善人。在这里不仅能学到各种本行业、专业技能，而且能学习到怎样处理好人际关系，对自己的现在和以后的发展都是一个十分重要的挑战。实习的结果也证明我的选择是正确的。

在实习的开始头两个星期里，我主要是熟悉产品，包括：学习各种产品的使用和简单障碍处理、向客户详细介绍产品的性能和演示产品。纸上得来终觉浅，要知此事要躬行。课本上早已学过的东西，因为没有接触过实物，使得在刚使用机器时有“心有余而力不足”的感觉。一款收款机，看起来很简单就是那么几个键，可要真正能熟练操作，我甚至用了比预期多一整天的时间才能真正地操作，但还不能和超市里的营业员们比。因为这是我接触的第一项产品，成绩如此不济，也激起了的兴趣和好学的愿望。因此在以后的操作学习中，我倍加用功，专心致志，却也收到了事半功倍的效果。自己操作产品、熟悉产品，还不算难的，真正要下功夫学的是怎样向客户全面、生动，而又要简明、扼要、有所侧重要地介绍出自己的产品。这里面的关键是要会说，不仅要说对，还要说得能引起客户的兴趣，从而能成功地作成一庄生意。这也是对我一个巨大挑战，因为我本就不善言语，就更没有什么说话技巧和口才了，这也就是我就克服的困难。先是自己对着机器练，再是对着同事练，然后再找经理帮忙，要他装成顾客，我找他练，嘴皮子磨破了的时候，我也终于看到了经理脸上露出来的笑容。

接下来的一个星期里是实习业务阶段，就是通俗上说的“跑业务”。“跑业务”关键是要“跑”，要求我们能吃苦，能坚持，有韧力。因为业务技巧有过培训，产品自己也能了然于胸，但怎样正确地向客户表达出来，还需要师傅们实际教导。带领我的是我们业务部的副经理——武亮，这里，我也要向这位只比我大一岁的老业务员表示感谢，因为他不仅教会了我怎样和客户沟通、怎样从客户处获得对自己有用的信息，还教会了我怎样排除困难、战胜自我。第一次接触生人，开始正式交谈，未免有些局促、放不开，话语的表达也不是很通顺、清楚、扼要，在跟着老师实际学习和模仿了3次以后，我基本上克服了第一次的毛病，武亮也说好好了，并赞扬我进步很快。

再结束了师傅“带”的阶段之后，就是自己亲自独立上场，自己表演了。这也就是最后的7个礼拜的我的工作。所说已有了临场的经验，但毕竟是自己一个人出场，心中仍是存有余悸。记得那一天是去东风路上的“老丁家”酒店，见着大堂经理以后，竟因为紧张而直接问要不要我们的软件，因为我的工作主要就是向客户介绍、推广我们的餐饮软件，而人家显然是有备而来，对付的又是我这样的初出茅庐的新人，三下五去二就把我给摆平了。没用三句话，我就这样轻易地败下阵来，没有探出一句对我以后有用的信息，一次接触以后，我竟不知这酒店的老板是谁，有没有分店，有多少服务员，有多大门面，有多少桌、椅，有多少大包，多少中包，多少小包，甚至没有留下这位经理的联系方法，更可悲的事是，我竟忘了请教他的姓名。回到公司，经理问我出差情况，我无地自容，但也发誓一切要把这家搞定。这一次的失败，在我写给经理的报告中我作的深刻的反省，并向经理讨教了一些实用技巧。有了第一次的不幸和失败之后，我深知自己还很嫩，要学习和练习的东西还真得很多。因此，我在以后的实习工作中也充分认识到这一点，随时提醒自己要学习，所以在前面整整一个礼拜的无业绩之后，我终于迎来了我的第一个春天——我的第一桶金。这第一桶金就是从我第一次独自上路时跌倒的地方捡到的。现在我去“老丁家”，那位挑剔的经理和我已是无话不说，对我也是无话可说了。

短短的两个月的实习工作结束了，留给我的则是在漫长的人生路上用之不尽的财富，感谢系领导和老师给我的这次难得而宝贵的实习机会。现在回头看走过的这似乎也是漫长的10周60天多天里却也留下我终身难忘的点滴，在这里我跌倒过，被人嘲笑过，也受过污辱，但我最终是成功的，我得到的经理和老板的好评，得到了同事的认可，也得到了他们许或是有些羡慕的眼光，因为我向他们是交了一份满意的答卷的。虽然跑成的单子不多，利润也不高，但我自己看到了自己的闪光点，学会了怎样和别人沟通，也学会了体贴和团结同事，正是在这样的工作中我才真正说是提升了自己，实现了自己的价值。当然经历了这么多的可以说是坎坷和辛酸之后，我也充分认识到自己的不足和缺点，懂得要用一颗平等心、平常心去对待别人和事情，也了解和切身体会到团队的重要，懂得一个人的力量是有限的，在集体中，1 1>2的道理。更重要的是，我学会并懂得了体谅人、爱护人、尊重人，“我为人人，人人为我”的实际意义。在实习工作的待人接物中处处也体现着我们的文明度，有些虽说是小节，但若没有真正意识并做到是很难取得别人(客户)信任的，当然那样的话，也做成就不了什么事了。例如被问到“贵姓?”时，得这样回答：“免贵姓\_\_”;还有递东西好比是名片给对方时要用双手，且要看着对方的眼睛，那才是尊重别人，也才能得到对方的认可和信任，业务才能顺利地开展下去。

通过实际的工作，切身接触社会才懂得生活的艰辛，更懂得珍惜的重要，一分一里都来之不易，最重要的还是懂得了学习的重要性，只有不断学习才能不断进步，“活到老，学到老”，我们即将踏入社会的新青年、新的祖国的知识分子更要通过这次难得的实习机会，在工作中发现不足及与社会的差距，努力缩小这种差距，改变自己的知识结构，使自己真正做个对社会和国家有用的人。

**农资配送工作总结范文简短5**

>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86294。12亩、亩均直补标准49元，发放直补资金422。84万元，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。

**农资配送工作总结范文简短6**

今年以来，我所一手抓经营，一手抓管理。所长带头严格执行上级规定，严格要求自己，按时上下班、按时收发邮件。要求职员及代办人员严格遵守各项邮政管理制度，从而规范了工作制度。

在今后的工作中，我所将针对不足，不断改正，采取行之有效的方法，不断的完善，决心在新的一年中，继续奋斗，继续努力，争取创建让人民满意的邮政所。

一年来，本人在单位领导和同志们的帮助下，立足本职岗位，工作上勤勤恳恳、任劳任怨，作风上艰苦朴素、务真求实，能及时地又尽心尽力地完成各级领导安排的任务。主要情况汇报如下:

1、我始终坚持“工作第一”的原则，认真执行邮政支局的各项规章制度，工作上兢兢业业、任劳任怨，时刻以“创新服务、持久服务”理念鞭策、完善自己。“想客户之所求、急客户之所需、排客户之所忧”，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务。做到操作标准，服务规范，用语礼貌，举止得体，给客户留下良好的印象。

2、围绕邮政局的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。按时上、下班，从不迟到早退一分钟，克服种种困难，不因私请假一天，工作从不推萎;对待顾客一视同仁，态度热情;与同事同心协力，为邮政储蓄再创新高努力奋斗。

3、能遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。在生活中发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，勤劳简朴的生活，为实现邮政文明服务窗口尽一份微薄之力。

4、随着邮政事业的发展和业务的拓展，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更广。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，为支局的邮政事业作自己应有的贡献。

转眼间，20xx年即然结束，下面我将\*\*\*年工作总结：

为了实现“用户满意第一”，我除保证每天提前做好班前准备工作，做到准点开门、满点服务之外，还时常牺牲个人休息时间到单位上办理各类业务，主动向客户营销我行产品，如基金，国债，保险等；并做到解释简明扼要，浅显易懂，让客户在最短的时间内了解我行产品，接受我行产品。对优质客户，我基本使用的是“站立式服务”，且做到“来有迎声，走有送声”。此外，我还耐心细致地向客户讲解个人储蓄业务、个人消费贷款、个人住房贷款、个人电子银行等个金业务，受到客户好评。就曾受到客户口头表扬20余次，未接到过一次客户投诉，多次受到单位领导褒奖。

我始终坚持“工作第一”的原则，认真执行所里的各项规章制度，工作上兢兢业业、任劳任怨，时刻以“创新服务，持久服务”的服务理念鞭策、完善自已，以用户满意为宗旨，努力为储户提供规范化和优质的服务。在铜元局分理处注重对员工素质培养的今天，我刻苦钻研业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，认真主动地学习新业务，尤其钻研个金业务。在工作中他总能想客户之所想，急客户之所急，给客户最满意的服务。全年来，我办理业务快速、准确，业务量一直处于全所前列，月平均业务量4500笔，如：在二季度，开理财金一户，金额一百万元，组织他行存款八十余万元。从\*\*\*\*年至今一直担任业务主管，在储蓄所人手严重不足的情况下，我主动为所领导分忧，不计个人得失，长期放弃休息到所里加班，在工作中正确地起到了主管的模范作用。

本着为用户负责的服务理念，经过一年来的刻苦工作、学习和实践，

我在今年二季度两次在南岸支行获得“主管”荣誉称号、两次在分行评为“核算质量”奖、二季度差错在全市排名第三。这些荣誉与成绩的取得，与分理处、储蓄所领导的培养和广大同事的关心是分不开的。

工作中不断学习，在学习业务技能的同时，我还注意努力提高自身素质，以适应金融现代化的需要。我在工作之余进行自我充电，努力自学计算机技能。

通过这几年的工作，使我个人的综合素质得以提升，也锻炼得更加成熟。在以后的工作中，我还要继续本着主人翁的态度，兢兢业业、努力工作，爱岗敬业，吸取他人之所长、克已之短，一如既往地为本所的发展敬献自己的一份微薄之力。

我工作口号是：“向客户提供更优质的服务、把优质服务工作落到实处！”

工作汇报

汇报人：wgf

工作汇报

我自4月10来福州总部正式上班，至今已经一个多月了。作为新员工，非常感谢公司、感谢领导能给我提供一个成长的平台。在营运部门学习的这些天，我对盛丰的弹性管理深有体会，但同时觉得盛丰还有改进的空间。对盛丰的管理、业务流程和考核等方面有一些自己的看法。在此结合我这一个月来做的工作、发现相应问题，并结合提出相应的建议。希望领导批评指正。

一、一级战场组织构架

在了解福州区域一级战场组织架构中，我深入了解了福州总部托运部和运营的相关组织情况，其中包括了托运部和运营各岗位人员设置及工作职责和工作安排情况。在此，我先说明我在这此发现的一些问题。

1）福州总部托运部在日常工作中运行的组织架构和原有设定的组织架构存在不一致。具体表现在，运营部调度和托运部目分离在了不同的部门；福州区域领导直接从事了具体岗位的工作，而没有充分发挥对福州的领导作用。

2）托运部下辖的岗位人员过多（搬运工、现场管理、开单业务员、单证员、驻厂），存在管理幅度过宽的情况，这也严重影响到了日常管理的质量。

3）存在人力资源浪费严重与员工工作积极性不足并存的情况。

一些建议：1）重新梳理并合理调整组织架构，明确领导和员工的岗位职责，令其都能各尽其职，出色完成本职工作。2）调整托运部组织结构，减小管理幅度，改进日常管理质量。可将开单业务组作为营业部独立出来。3）剔除不必要岗位设置，精简人员，同时改善员工的福利待遇，做好员工的考核和激励工作。

二、自送流程

在自送流程中，主要对客户上门发货时的验货、开单、贴标签到货物入库的整个流程进行了梳理介绍。同时我也发现了一些问题。

1）找人卸货和看货耽误时间，造成客户发货等待时间过长

因为是坐在办公室里面，很多时候都实在客户进来叫人卸货了，才出去叫搬运工，顺便看下货。这在不忙得时候当然可以很好的满足，可是在大家都很忙得时候，就不能及时去看货和开现有的单子。

2）贴标签时找货耽误时间，还可能造成标签贴错的情况

由于在客户集中的时候，存在小件货客户自己卸下来、搬运工过磅单给的不及时和摆放货物人员不固定，以及客户货物没有明显区分标志等原因，贴标签的时候要到处找，找不到的情况下，还存在不知道问谁，这样都会浪费时间且还有可能贴错标签，还有责任人不明确等问题。此外，由于存在手写标签，难免会存在标签写错和多件货写多少标签的问题。

工作汇报

汇报人：wgf 3）开单时遇到的问题就更多了

其一，公司运价标准过细的同时又存在价格弹性过大的情况，很多时候都是凭经验来确定货物运费。其二，送货费标准规定的过细。而日常开单送货时，送货费确定存在问题。其三，对于以体积计费，还是以重量计费不好确定，基本凭经验凭感觉来确定。由于并不是每票货都有详细的重量和体积，客户来发货会存在抛货让重量计费和重货按体积计费的情况，这无形中件减少了公司的收入。此外，客户还会对我们产生不信任感。其四，公司办公系统不够完善。包括开单所用的LMS系统落后，功能不全；此外没有专门的CRM客户关系管理系统。一些建议：

1）针对客户发货等待时间过长和贴标签时遇到的问题

在外场要有人专门负责指挥车辆到达、引导客户开单、安排搬运工装卸货、过磅单的记录（过磅单让和客户开单信息一起带入开单）、区分每一票摆放货物（在每一票货上显著位子注有货物基本信息，包括：发货人、收货人和件数。这样方便开单员贴标签，不至于造成标签贴错）。业务员开完单后并贴好标签后，将货物从待入库区拉到对应的仓库区域。

注：近期会制定标准的贴标签规范和收获制度，并给相应人员培训、严格执行。2）针对开单时运杂费及送货费的确定的问题

**农资配送工作总结范文简短7**

根据市局《关于转发20xx年深入开展农资产品专项执法打假工作的通知》（赤质监函20xx14号）精神，我局认真履职尽责，迅速行动、周密安排、狠抓落实，把整治与规范、监管与自律的各项措施有机结合起来，有效遏制生产假冒伪劣农资坑农、害农行为。现将农资打假专项工作情况总结如下。

>一、领导重视，行动迅速。

我局领导高度重视农资专项打假工作，分管领导亲自抓，迅速研究，及时召开农资打假工作会，传达和学习国家、自治区、市关于农资打假相关文件精神，就组织领导、宣传动员、阶段分工和信息报送等工作进行了部署和强调，要求全局进一步提高对农资打假专项工作重要性的认识，切实增强责任感和使命感，把专项打假工作抓实、抓好，抓出成效。

>二、周密部署、内容丰富

我局召开专门会议，成立3个“农资打假下乡”宣传行动组，深入各乡镇开展农资打击下乡宣传活动。

（一）开展现场咨询、现场受理举报投诉活动。4月8日为我市局“农资打假下乡”集中宣传日，宣传行动组分别在3个乡镇开展了现场咨询、现场受理举报投诉活动，并邀请了当地农技站人员共同参与，向农民群众宣传如何辨别真假化肥、如何选购农膜及农机产品、如何选购农药等基础知识。共发放宣传资料108份，受理农民咨询共249人次。

（二）严厉打击制售假冒伪劣农资等坑农害农违法行为。自农资专项打假行动以来，我局统一部署，共出动执法人员32人次，出动执法车辆6台次，对辖区内进行了全面的检查，经检查发现，在我旗境内没有农资生产企业。

（五）加大宣传力度，提高宣传效果。今年农资打假专项行动中，我局主动邀请新闻媒体参与，深入活动现场，重点对“农资打假下乡”、标本兼治措施及12365打假投诉举报咨询台维护农民利益等为农民群众排忧解难办实事等方面进行宣传和报道，营造了有利于农资专项打假工作环境的舆论氛围。同时通过新闻媒体进行社会监督，更有利于防止坑农害农事件发生。

>三、取得的成效和不足。

通过一个月的农资打假专项行动，提高了广大农民群众质量法制意识和识假辨假的\'能力，严厉打击了制售假冒伪劣农资坑农害农违法行为，得到了广大农民群众的一致好评。当然，此次活动仍有不少需要提高和改进的地方，如检查涉及到的区域还不够宽，涉及到的农资种类还不够多等。在接下来的工作中，我们将继续深入开展农资专项打假工作，变专项行动为常态监管，不断增添措施，抓好生产源头，确保农资安全。

**农资配送工作总结范文简短8**

20xx年，市农资公司在供销社的业务指导下，以服务三农为根本，抓配送、建新网、强管理、增效益，工作取得了一定成绩，现将20xx年主要工作情况总结如下：

>一、商品购销工作

在大环境、各行业都在萎靡不振，主要是花木行业的影响下，1—10月的总商品购销情况都不理想，商品总购进5615万元，比去年（9429万元），同期减少68%。商品销售总额7638万元，比去年（10414万元）同期减少36% 。

>二、抓好春耕工作

为做好今年春耕期间的优质服务活动，于3月份在xx市尚田镇举行了放心农资下乡农化服务下乡活动，直接为大户提供优质化肥、农药，并提供农技咨询，发放宣传资料，展示宣传图板。在资金紧缺、市场波动较大和货款回笼困难情况下，公司采取多种形式的联合与合作，千方百计筹措资金和引进化肥资源，积极组织储备、充实库存。

>三、加强基础设施建设、加快构建公共服务网点

对全市93家农资经销商进行了信用评级，分为A、B、C三个等级，进行信用管理，倡导经销商遵纪守法、诚信经营，为加强农资市场监测，对全市35家主要农资网店安装了电脑智慧监控系统，为确保资金回笼在12家最大网店安装了POS机和大户贷款，封闭运创，额度可以放大到120——150万元，户数按平均15万元计算，计15个大户，并进行了为期2天的学习和培训，实现农资配送“智慧化”和农资商品质量可追溯管理，加强了源头监管，防止假冒伪劣农资流入市场。

>四、确保农产品质量安全、加强诚信经营

为确保农产品质量安全，公司与政府部门一起倡导农资网店停止销售限禁用农药，并退出经营安全性差的21个农药品种，对全体农资经销商进行培训和倡议书签字仪式，20xx年10月我公司被评为“浙江省诚信农资示范企业”。G20峰会期间，对高风险农药和硝硫基农药停止使用。为提倡农资网店诚信经营，发挥农资连锁主渠作用，公司于2月份召开了优秀农资经销商表彰大会，表彰了一批诚信客户，颁发了1奖金、奖品10余万元，组织优秀经销商和种粮大户到外面进行考察学习，提高公司与经销商之间的.凝聚力。

>五、做好统防统治工作、加开农药废弃物回收

为做好统防统治工作，从2月份起已举办了25期种粮大户培训会，签订了41000亩水稻统防统治服务协议，确保统防统治工作规范化、专业化、精细化，推广绿色防控技术，应用性引诱等非化学防治农作物虫害1500亩。今年又新增了水蜜桃统防工作与林特站、桃研所合作为水蜜桃出口提供了安全保障。开展废弃农药包装物现状调查，科学评估农药废弃包装物总量及统一回收、集中销毁。今年共回收农药废弃物120吨，用于回收的费用总计达到150万元多。与xx固废公司签了合同，由其统一装车销毁，光销毁费用就达35万元。

今后，公司要加强自身建设、加强信息沟通与联络，在人员培训、服务维权、净化市场以及制度建设等方面发挥作用，努力成为政府、供销社、农资网店、大户及农民质监联系的桥梁，为农资、农产品质量作出应有的贡献。

**农资配送工作总结范文简短9**

20XX—20XX年度，我作为一名基层农技推广体系建设的技术指导员，主要负责东兰县花香乡大乐村、花香村、干来村三个村共10户水稻科技示范户的技术指导工作，现将一年来的工作总结如下：

>一、明确指导思想：

以示范产业水稻增产增收为目标，以推广新品种、新材料、新技术为手段，促成示范户掌握水稻高产栽培技术。认真遴选科技示范户，签订协议。经过和村干部交流，从现有农户中筛选出10名知识水平相对较高、具有一定科学种田意识的农民作为科技示范户，并以10户科技示范户为重点指导对象，按照计划进行《测土配方施肥技术》、《水稻病虫害综合防治技术》、《水气平衡栽培技术》等技术培训和指导，使科技示范户的科学种田水平有进一步提高。经我指导的科技示范户，20\_年种植水稻的产量有所提高，9月12日经专家组的产量验收，梁彩先示范户作为竞赛田户主，亩产折干公斤，荣获全县水稻高产田竞赛二等奖。

>二、确定工作目标：

以示范户掌握水稻高产的关键技术为突破口，实现水稻节本增收。今年在示范水稻上推广主要技术有：

1、推广水稻高产优质杂交新品种：中浙优8、广西优20\_、Y两优3218等高产优质水稻杂交良种。

2、采取软盘抛秧和旱育保姆技术育秧技术，改变了他们原来的传统水育秧方式，培育出壮苗，俗话说得好“好苗一半收”。

3、在施肥上采用测土配方施肥技术，采取“前促-中控--后补足”的平衡施肥方式，使水稻营养生长与生殖生长相协调，达到蘖多、穗大、籽粒饱满。

4、“病虫草鼠”进行综合防治，改变他们原来的一家一户防虫治病方式，“你防他不防”的驱赶式防治效果差，农本高。今年我及时提供给他们《病虫情报》，示范户和辐射户有了防虫指南，知道什么时候防虫治病，用什么药，基本做到了群防群治，省药省工省成本。

>三、确保信息畅通，及时解决具体问题：

将10户科技示范户集中起来，座谈交心，帮助分析各户在水稻生产中存在的问题。通过分析各户水稻生产存在的主要问题有：劳动力紧张，机械化程度不高，品种单一，育秧技术传统化，栽插质量不高，密度过稀，不能形成高产所需的有效穗，施肥缺乏科学性，盲目施肥，不合理施肥普遍存在，病虫害防治上：盲目用药、“你防他不防”现象普遍，造成农业生产成本增加。针对各农户水稻生产中存在的问题，分户制定相应的技术指导方案。

>四、落实政策，及时发放物化技术补贴。

科技示范户是我们推广农业技术的平台，是农民学科技用科技的样板，所以，我每次到联系户去指导都挂“科技指导员”胸牌，给示范户挂“科技示范户”户牌，及时发放48%(16-16-16)复合肥每户50公斤的物化技术补贴物资。并认真填写技术指导员手册填写，科技示范户手册。

总之，通过项目的实施，对科技示范户的指导，我学到了很多专业知识，能把科技知识充分应用到实践中去。但所做的工作离农技推广体系的要求比较远，决心在今后的工作中努力学习，不断更新科技知识，认真履行科技指导员的职责，把农民急需的技术、政策、信息传授给科技示范户和农民朋友，为我县农业的发展做出新贡献。

**农资配送工作总结范文简短10**

我局积极有效开展各项打假护农行动，严厉打击各类经营假劣农资行为，确保全区农民用上放心种、放心肥、放心药。现将xxx年放心农资创建工作总结如下：

我局开展放心农资创建工作主要是“紧扣一个中心，推进两项建设，实现三大提升”即以农资打假护农为工作中心，全力推进农业行政执法规范化建设和农资企业经营规范化建设，进一步提升农业行政执法规范化执法水平，提升全区农资经营企业规范经营水平，提升广大农民规范使用农资产品水平。主要做了以下几方面工作：

1、农资市场监管。农业行政执法累计出动执法人员600多人次，对城区各主要农资经营门市每月检查1-2次，重点市场、重点区域每月检查3次以上，各镇主要农资经营门市每月检查一次以上，巡查的频率比上年有大幅提高，强化依法抽检工作，提高了执法监管效能。

2、执法案件查处。xx年共查处农资案件27起，办结农药案件23起，肥料案件4起，查处涉案农资产品400余件，查处案件数量比上年有大幅提升，查处质量也有大幅度提高。

>具体工作措施：

>一、内强素质 外塑形象 全面提升农业行政执法水平。

针对办案力量相对薄弱的情况，从两方面入手提升执法水平：一方面, 狠抓执法队伍自身建设，狠抓执法人员素质、水平的提高，加强执法人员专业法律法规学习，组织自学新法规，认真履行法律、法规、规章规定的义务，严格执行农业部《六条禁令》，严格规范行政执法行为。年初，我们制定和完善了学习制度、值班制度、分工制度、会商制度，并在日常工作中加以对照规范，明确奖惩措施。另一方面，在执法检查过程中坚持文明执法，处罚与教育相结合，寓执法于服务、教育之中。既要依法开展执法活动，帮助找出问题及存在的原因，同时提出防范避免措施。一年中，未办过一起错案，未发生执法过错，执法人员无违法、违规、违纪行为，树立了农业行政执法队伍的良好形象。

>二、加强宣传 搞好服务 积极营造浓厚农业执法氛围。

为促进农业行政执法工作深入开展，营造良好的执法环境，今年加强了农业法律法规的宣传教育工作。一是围绕“放心农资下乡，维护农民权益”主题活动，积极开展“放心农资下乡进村宣传周”活动，广泛普及宣传农业法律法规，组织开展大规模地宣传和现场咨询培训活动，印发《农产品质量安全法》、《\_农药管理条例》、《\_关于加强食品等产品安全监督管理的特别规定》、《农药新六项规定》等法律法规宣传材料15000多份，有效提高了全社会的农业法律水平。二是组织农资生产经营人员进行农业法律法规培训工作，利用送科技下乡、农民培训工程等培训活动按区域分片集中培训农资经营人员、种田大户、农民代表500多人，同时发放《选购农药常识》、《农药真假鉴别》、《种子选用常识》、《直播有风险、种植须谨慎》等宣传资料5000多份，提高了广大农资经营者的守法意识和农民安全使用农资水平。三是设立农业行政执法举报电话，提高了全社会参与监督的效能。通过宣传周活动，提高了农民使用农资的质量安全意识和维权能力。

>三、恪尽职守 严格监管 强势打击经营假劣农资行为。

在农资市场整治打假中突出种子、农药、肥料三个品种，针对不同季节、不同农时、不同区域，开展专项整治行动。将监管重点下移、监管关口前移，重点加大对农资批发市场及农资集散地的检查，把镇级集贸市场、城镇结合部、村级经销点作为重点监管区域。

通过近年来放心农资创建工作，我区已有规范的放心农资配送点4户，其配送产品已占全区农资销售的75%以上，在为农业提供放心农资的同时，也大大减轻执法部门的执法压力，对保障全区农资市场稳定提供巨大支持。

**农资配送工作总结范文简短11**

根据xx市质监局发〔20xx〕xx号文件【xx市质量技术监局转发省局《关于开展20xx年农资执法打假工作的通知》的通知】要求，我局对辖区内农资生产企业进行了春季打假专项工作，现就此阶段检查作如下汇报：

>一、统筹整治，加大宣传

根据文件指示，我局把农资打假工作作为当前工作的重点，在往年工作的`基础上，加大对农资产品的执法监管力度，狠抓查办假冒伪劣农资坑农害农的事件，严厉打击制假违法行为。通过散发宣传资料，建立农资案件举报、处置、反馈快速通道等方式，对农资打假活动进行重点宣传，普及打假知识，提高农民群众维权意识。同时加强与新闻媒体密切合作，一旦发现制假售假违法行为，及时向社会公布，杜绝假冒农资流向田间地头，同时积极组织对“农资打假下乡”和查办大案要案、标本兼治措施等方环境的宣传报道，努力营造有利于农资专项打假工作环境的舆论氛围。

>二、主动出击，全面排查

根据上级指示精神，我局领导高度重视，迅速组织人力对我市市区农资配送中心（销售），xx煤化工掺混肥分公司，xx煤化工有限公司，xxxx煤化工有限公司4家大型农资企业以及辖区内5家小型农资销售门市进行了专项检查。此阶段农资专项打假工作中，当前我局共出动执法车辆11车次、执法人员35人次。检查中我们以掺混肥、尿素、复混肥、氮肥产品为重点，主要检查产品有效成分不足、标识标注不合格、无证生产及包装净含量不足等违法行为。截止目前，尚未发现这些企业、门市存在假冒伪劣农资的生产及销售行为。

今后我局将依照上级指示精神，继续加大对农资产品的日常监督检查，全力做好今年的农资专项执法打假工作，确保广大农民群众生产活动的顺利进行。

**农资配送工作总结范文简短12**

1、社区利用黑板报，宣传栏，在辖区内大力开展安全宣传活动，普及居民消防安全知识和安全法律法规，激发广大居民“关注安全，关爱生命”的热情，强化居民消防安全责任意识，每月出黑板报2块、全年共计黑板报24块、并利用6月“安全月”、百日安全宣传活动“11·9”日等进行宣传，发放宣传资料1000余份、受教育人6000余人。

2、奥运期间开展“除隐患、保稳定、保平安”宣传活动为进一步加强奥运会期间“除隐患、保稳定、保平安”宣传活动，进一步传播奥运精神，弘扬法治、法律知识，培养公民的国家意识、大局意识、法律意识，增强奥运会期间居民的责任感和使命感。

3、我社区组织志愿者于8月6日在警务室由社区民警xx讲解奥运恐怖知识，并每天安排三人在辖区内进行巡逻，巡逻时注意排查地下室、楼梯通道是否畅通、排查是否储存民爆物品、烟花爆竹等消除安全隐患，排查外来人员如一但发现及时上报，并做好节假日期间的隐患排查和值班工作安排。总之为社区除隐患、保稳定、保平安进一份我们的力量。

**农资配送工作总结范文简短13**

省农产品质量安全监管处：

按照省农业厅《20\_年省农资打假专项治理行动实施方案》，为进一步规范我州农资市场秩序，积极开展农资打假专项治理行动。现将上半年工作的情况总结如下：

>一、强化组织领导

为切实履行农业部门对农资市场的监管职责，打击销售、贩卖假冒伪劣农资坑农、害农、损农的违法犯罪行为，维护全州农村社会的稳定，我局及时成立了以局长为第一责任人，分管局长为分管责任人，局政策法规科、农产品质量安全监管科、植保植检站、种子管理站、农技土肥站负责人组成的领导小组，落实了承办机构和联络员。按照“坚持标本兼治和属地管理原则”，在重点农时季节，州对县的农资打假工作进行定期和不定期的检查、指导和监督，同时也配合重点县进行执法检查及打假活动。

>二、强化培训宣传

春耕生产以来，结合深入开展的农产品质量专项整治“百日行动”，为规范我州的农资经营秩序，针对州内农资经营活动较为活跃的泸定、康定、丹巴、海螺沟景区，州县农业行政主管部门组织执法人员，深入乡村，针对农资经营户，选择种子、农药、肥料等重点品种，对农资经营户进行了培训咨询。在春耕农资购销旺季，开展“放心农资下乡进村宣传”活动，主要宣传了《\_农产品质量安全法》、《\_种子法》、《农民专业合作社法》等法律法规，发放《推荐高毒草杀虫剂替代品种名单》等宣传资料。州农业局结合群众工作全覆盖，将识别假劣农资相关知识编入了群众工作手册，向群众进行广泛宣传，努力提高农民识别假冒伪劣种子、农药、化肥的能力和买到假冒伪劣农资后如何通过法律的手段维护自己的.合法权益，从而大大提高了广大农民群众学法、用法、守法、依法维护正当权利，认真履行应尽义务的自觉性。

>三、强化重要季节的监管

在春耕生产期间，以整顿和规范农资市场秩序为重点，加大打击假冒伪劣农资工作。一是加强农资经营主体资质管理。州县农业部门按照各自职责，依法加强对各农资经营单位资质条件的审查，强化关口前移。二是广泛开展送放心农资下乡活动，将放心农资送到千家万户。并结合青稞、玉米、油菜、马铃薯等高产示范片的建设，实行了农用物资四统一服务（统购、统供、统配、统施），组织调运各类农作物良种3573吨，肥料4428吨，地膜353吨，农药63吨，调运喷雾器1200台，农机具万台套；三是加大农资质量抽查力度业执法力度，州县农业部门对辖区内的种子、肥料、农药、农机等产品，在各个生产使用高峰期进行适时抽检。以种子投入品为重中之重，对13户种子经营户销售的主推品种玉米、水稻进行了抽样，扦取样品34个，其中：玉米31个、青稞1个、水稻2个，对样品进行了净度、发芽率和水分三项指标的检测，经检测，样品合格率97%。四是加强对农资市场的监管力度，突出重点农时、重点地区、重点市场、重点品种，深入开展禁限用农业投入品整治，加强农资使用环节指导培训。督促农资经营户规范仓储保管、规范销售货架。

规范进货销售台账及索证索票制度，并向农资经营户宣传农产品质量安全、农药管理等方面的法律法规，教育农资经营户要进一步增强责任意识、守法意识、诚信意识，保证销售产品质量合格，做好售后服务。泸定县自芦山发生地震以来，为保证灾区农产品质量安全，切实加强农业投入品监管，先后组织农业执法人员25人次。安排执法车辆3台次，深入到全县10个乡镇的80户农资、兽药、饲料经销户开展了拉网式的大检查，对部分经营户农资经营档案不完整，出具的购买单据填写不规范等行为，进行了口头警告，并责令限期整改。并与农资经营户签定了质量安全承诺书。截至目前，全州共出动执法人员518人（次）、清理整顿农资经营单位260个（次），印发宣传资料万份，宣传画册100余本，光盘30多张。截至目前全州无农资投诉案件。确保了我州农业生产健康、持续、有序地发展，切实维护了农产品质量安全和农民群众合法权益。

**农资配送工作总结范文简短14**

20年即将过去，这一年给予我很多的收获，同时给予我更多的思考。这一年，我将从工作成果、工作收获，思考，未来工作计划做总结。

>一、工作成果

（一）、工作成果

(1)工作内容，首先从引流方面找突破口，线上添加一些潜在的客户，添加她们的微信。其次是发优质的朋友圈，发圈的好处，影响你的潜在客户，休眠客户，还有增加客户的黏性，让客户了解的最新动态。因为内容可以带给她们价值感，所以你没有被屏蔽。第三写文章引流，写一些客户们很关心的文章，与她们同屏共振，才能获得对方的信任与认可。逛论坛，顶帖吧，玩抖音活跃z在不同的自媒体平台;线下引流就是参加展会，获取一些新的人脉信息，与老客户见面再一次增加彼此之间的信任感，默契感。

(2)客户管理信息汇总，甄别客户质量，与增加客户的黏性，及时记录好客户的需求;唤醒沉睡客户，比挖掘新客户要节省时间，节省成本;累计客户的名单的同时，删除一些一般客户信息。

(3)成交客户后，准备客户需求的记录，反馈给总部，跟踪货物何时发货，把第一信息反馈给客户。做好跟踪货物的笔记，货物到达后，第一时间把信息反馈给客户。

(4)做好售后服务，增加客户对你的信任度，目的是让客户介绍她的朋友给我们，形成一个正循环。不要轻易去得罪一个客户，否则你将会失去她背后的那一群人。国著名的推销员说过过：“你只要赶走一个客户，就等于赶走了潜在的个顾客。”所以在任何情况下都不要得罪哪怕是一个客户。

(5)培训工作，一个是配合电商培训学校培训电商知识，一个是培训我的客户分享一些专业性的知识,例如沙棘方面、销售心得、消费心理学方面等。让客户复制黏贴后，增加销售量。

(二)工作价值

首先谈一下业务价值，20年销售业绩占的比重比较大的就原料油，其次是200ml籽油，50ml籽油，50ml籽油贴牌客户贴了10000瓶(此处做表格呈现)，这一年，我将工作重点放在原料油上，其他规格的产品相对来说比较弱一些，应该是所有产品齐头并进;第二是服务价值，让客户倍增的不二法则就是扶持客户，让客户增加黏性。大到知识共享，小到心得共享，这就必须输出倒逼输入，经常提供一些有价值的知识，让客户得心应手的应用。第三改进价值，因为支持的客户有限，没有形成团队，目前需要建立一个团队。

>二、工作收获和思考

收获：

(1)收获了心声，客户经常邮寄一些家乡特产，及孩子的食物、衣物、礼物给我，而且还帮我转发自媒体上写做的文章，同时帮助我宣传沙棘对人体的益处。

(2)收获了业绩，与20年相比，业绩翻了好几番，让我更有勇气去与一些高人交谈。

(3)收获了自信力，让我知道，做任何事情都有一种敢于接受的心里，这就是一份自信力。

(4)启发，做销售与做其它事情是一个道理，首先销售方面在与时俱进的同时，还得结合现在社会气息，用反向思维来做好销售。还要懂得利用工具思维，比如读书笔记、工作总结，一定要学会利用思维导图这要比较方便;深度思维，要透过现象，抓住原因的能力;有机思维，世间万物都有千丝万缕的联系，一个貌似不合理的安排，背后总会有一个合理的解释;通用思维，就是结合自己的经验，把不同专业的知识，变得为我所用。还有懂的人脉的重要性，结实好人脉，也是成就事业最佳方法之一。

思考：

(1)增加有效的活数据支撑，一定要数据活化，做到心中有数。利用有效的活化数据，做好记录，给生活和工作带来了便利，最终重要的就是节省了时间成本。

(2)继续找好销售业绩中的“头羊”，让头羊帮助后我们销售和介绍客户，形成有序的循环。

(3)嫁接团队，携手共进，A企业平台，结合企业提供的平台，结实好一些人脉，才可以扩张人脉，更好的促进销售。B产品规模，10个凝胶糖果，1健字号，九款植物油等。c利用好已有的圈子，去销售自己，再去销售产品。

>三、未来的工作计划

(1)开拓新品渠道，结合产品的特性与老客户联系的同时，还要与时俱进，进行渠道拓宽。

(2)进一步的引流，数据活化，及时跟踪客户，与客户对接。最主要的是建立一个健全的数据库，做好备忘录，做好客情描述，以及客户分类。根据客户分类，选择沟通日期等。目的就是为销售做好细节工作。

(3)建设自己的销售队伍。前期一定要学习辅助销售的书籍，这就需要自己下功夫了，经常性的与自己的客户进行分析，输出倒逼输入是最有效的方式;多与高人学习，建立自己的高人磁场，做一名有知识涵养的新时代销售;建立与时俱进的思维模式，多学习，多思考工作中，生活中的得与失。

以上三点就是我20年的工作总结，希望每一次的总结，对自己多一份促进。感恩领导给予我们这个平台，感恩朝夕相伴的同事们，感恩基地的每一位辛勤付出的同仁们，感恩生命中所有人的遇见!

**农资配送工作总结范文简短15**

1、我社区建立健全了安全生产规章制度和安全生产组织机构，组建了由低保人员组成的消防安全队伍，书记任一把手，指定专人负责，并与街办和市属以下驻地单位签订了消防安全目标责任书和安全生产目标责任书，达到了98%以上，8人以上单位制定了重大事故预警预案和安全生产实施方案，做到有部署、有检查、确保消防安全工作在辖区内进行。

2、为做好安全生产工作，遏制各类事故的发生，我社区在街办党工委的组织下，开展了安全生产专项检查，并对辖区内的驻地单位、门面房等有无生产、销售化工燃料、烟花爆竹、危化用品等进行了安全生产集中排查，并把上级文件180余份发放到他们手中，与驻地单位紧密配合，共同把辖区内的安全工作做好。

3、为进一步了解辖区内的驻地单位、门面房、居民楼院等安全防范设施情况，我社区工作人员进行了入户排查摸底，经排查我社区五一路门面房，基本上都安装了安全设施和防范设施，如：灭火器、防火设施、探头、晚上有保安值班，预防了安全事故的发生。锦地物业门面房基本上都安装了防盗门、防盗窗户、但防火设施欠佳，我们提醒门面房商贩在经营生意的同时，一定要注意安全，注意防火，并给他们发放了安监局的文件和宣传资料，有部分门面房晚上安排了值班人员，居民楼院门面房早、晚都有人员值班。

**农资配送工作总结范文简短16**

农资打假是质监部门执法打假工作的一项重要内容，直接联系到农民切身利益，为进一步做好地区农资打假工作，我局领导多次召开会议，分析研究本次打假工作的重点和实施步骤，结合地区实际制定了农资打假实施方案，确定了工作目标、重点及各阶段打假工作任务，精心组织开展农资产品专项打假活动，突出以化肥产品打假为重点，狠抓源头，落实责任，建立长效工作机制，查处化肥产品质量违法案件，切实将农资打假工作落实到实处。

**农资配送工作总结范文简短17**

一、一季度的工作小结

今年一季度在全体销售人员与经销商的努力下，实现了开门红，产销量比去年同期增长，其中瓶装水增长，配制奶增长，发酵奶增长，碳酸饮料负增长，果汁饮料增长，茶饮料增长，八宝粥增长，纯牛奶、花式奶负增长;但与整个饮料行业的增幅相比，我们明显落后于整个行业，整体饮料要比全国增幅少个百分点，其中瓶装水少个百分点，碳酸饮料多负个百分点，八宝粥多增个百分点，纯牛奶、花式奶全国增长而我公司负增长，反差极大，果汁饮料落后 个百分点，而且从1月份开始增幅逐月走低，到4月份很有可能负增长。因此形势不容乐观，而且问题也确实不少，必须进行认真分析，加以改进，否则今年的计划任务无法完成，而且会影响到公司的可持续发展。

二、目前主要存在的问题

1经销商数量与经营能力不足以支撑我司销售业务的需要

全国中小客户的比例占客户总数的，销售额仅占27%，这些客户一是明显感到资金实力、运营能力不足以帮助我公司控制市场，同时亦有可能不是主销我司产品，亦不是以我司产品为主要盈利来源，经销我司产品的盈利亦不能满足其生存发展的需要。同时的中大客户亦有相当部分并非销我司产品为主，这样就会造成整体客户的忠诚度不高，网络抗风险能力不强，驾驭市场的能力不足，因此给市场的销售带来极大的隐患。

2经销商、业务员无法进行全品项销售

公司认为每个产品都有其生命周期与一定的市场容量，走到最高峰时肯定价格低了，厂商盈利水来亦都低了，而且要开始逐步走下坡路，因此要不断有产品更新，推出新产品来弥补。同时随着公司规模不断发展增长，竞争的要求也高了，每年增加10%—20%，就要增加10—20个亿的销售，而且不增加这点销售还不足以与世界级大品牌进行竞争，因此公司近几年的品种发展很快亦很多，本来应该是增加我们销售的回旋余地，而实际上由于我们的业务员、经销商尚没有习惯与有能力来弹好这个钢琴，不能平衡各个品种的发展，亦没有能力去开拓市场，而公司也无法在全国同时开发众多产品的市场，因此造成目前新产品开了进展不快甚至夭折的局面，影响军心与信心，甚至带来后遗症。

3 经销商为盈利影响我司销售

最近发现不少经销商为了赢取高额利润而截留政策，有的放弃二批直做终端，而自己又没有能力全面铺货到终端，结果经销商是轻松了，做得少反而赚得多了，但我们的市场都丢失了，最近山东烟台、贵州泸州就是一个明显的例子，而且公司认为这种情况还不是少数。这也是目前二批空仓而不愿接货的重要原因，若不加以纠正，我司的市场占有率将会急剧下降，影响我们的竞争优势，因些各省必须认真调查，立即采取措施、重新建设二批网络将货卸下去。若经销商不愿执行可明确告诉他，我们自己直做二批，对其库存一概不负责任，既然其损害了我们的利益，我们当然亦不会考虑照顾其利益。

4 厂商之间关系不正常

目前有相当经销商、业务员之间的关系不正常，主要表现在三个方面：一是我们业务员受经销商的制约并未按公司要求去运作;二是经销商受我们业务员的欺负，亦不按公司的要求去运作，有时不会给经销商带来损失;三是经销商与业务员关系太密切，甚至成为利益共 同体，骗取公司的政策，牟取私利。这些现象都有不正常，必须坚决取缔!最近已连续发生几起区域经理联名经销商与销售人员上告现象，公司认为这种状况是绝不正常的，与公司行事的风格格格不入，一旦查明真相，坚决查处，公司认为有什么问题可以直接向上级反映，但决不允许帮结派;公司相信的是事实下成效，而不是相信人多与口头表面现象，各省要端正风气，我们厂商之间的关系应该是坦诚的、平等的、精诚合作关系，而不应该有其它的关系形式的存在。

5 业务员素质水平尚不适应当前市场竞争的需要

近期走访市场召开了几个省的区域经理会议，发现我们的区域经理以上销售人员对公司的通报精神政策理解未到位，而且营销策略方式几乎没有，唯一的法宝就是一味低价倾销，生意越做越死，而且缺乏信心与激情。想当年我们的销售队伍确实是一支拉得出、打得响、过得硬的队伍，是一支让竞争对手闻风丧胆的销售队伍，是出一个新产品打响一个新产品的队伍，当年旭日升老总听说我们要做茶饮料立即传真到公司，希望宁可贴我们费用，让我们不涉及茶饮料，而如今我们是出一个新品败一个新品，搞得经销商都胆战心惊。而且当初人没有现在多，销售人员的收入出没有现在多(按人事部汇总统计\_\_年省能经理人均收入万元，区域经理人均收入为万元、客户经理人均收入为万元)但效率与业绩都比现在高得多，而且据查止前通报亦未传达到各级业务员与经销商处，当然也更难说如何执行公司的指令与政策了，公司自去年以来规定了许多规章制度与工作程序亦未认真执行，因此公司认为迅速整顿队伍，激发销售员激情与斗志是当务之急，否则是打不好仗的。

6 广告宣传不到位，促销活动无力的状况亦没有得到改变

当前销售产品没有规划，没有整套的促销推广方案，广告策划卖点不突出，投放不合理的现象几乎没有改变，不痛不痒的宣传既未达到效果，又浪费钱财，投了广告也没有人管，到底做了多少，起了多大效果也无人知晓，甚至各省放弃了广告宣传，而将费用转移到价格促销上去，造成品牌基础下降，新品拓展不开，老品销售下降的局面，老本吃光，今后就更难办了。

7 内外勤配合不好，影响销售的局面亦没有得到改善

报站、调度不合理，发货不及时延误销售机会，一季度有的省一个多月未到货，这些地方的销售如何搞得上去?报站发货的节奏也把握不好，到的时候集中到、不到的时候一车都不到，要么造成积压、要么造成断货，销售员抢政策单品种过度压库，资金积压，影响其它品种销售，经销商代垫费用、政策兑现不及时，销售人员差旅费报销、工资奖金发放不及时，这些影响销售的因素非但没有改善，反而越来越严重，影响经销商与销售队伍的情绪。

三 当前的政策

1 清理整顿销售网络

要求各省对现有经销商、二批商的资金实力、营

运能力、对公司的忠诚度及销售我司产品的积极性进行分析后，按以下要求重新整理、完善网络。

①评定固定工资级别与计算出固定工资总额

②评定奖金系数

③制定评分标准

④工资奖金总额减去固定工资总额=奖金总额

⑤奖金总额除以全省奖金总分=分值

⑥得分×分值=每个人奖金

**农资配送工作总结范文简短18**

一，对于工作流程的认识

\_\_\_\_纺织是一家以出口毛巾为主要业务的有限责任公司，其毛巾出口多达20个国家和地区，以日本和印度为主要出口国。销售经理接单分配给跟单员任务后，跟单员要及时的跟进，同生产车间沟通，安排机台的生产。样品生产出来之后，负责样品检测。由于生产一直在进行，所以有问题应及时的同生产主任沟通，保证生产出符合客户要求的产品。跟单员的另一项主要工作就是与外协加工厂的沟通，负责订购包装毛巾所需要的各种辅料，如纸箱、包装袋、卡头纸、腰封、不干胶等等。要求在生产车间将印染合格的毛巾运往整理车间之前将这些辅料送到仓库，以备及时的包装。确认产品的包装后，分配给整理车间包装职工任务，保证毛巾的按时装柜。

作为实习生，我的主要任务是认识\_\_\_\_的各种产品，了解其所需要的各种辅料。从整理车间开始工作，学习产品的规格，包装方式以及所需要的各种辅料和相关外加工厂的基本情况。目前我已认识了车间的各种产品，对于生产车间和整理车间的基本运作也有所了解，

二，实习体会

首先是工作一定要从打杂开始。两个多星期的跟单员实习生活与我想象中的工作有些差距，但是我已认识到，如果不能够将车间的运作流程、了解产品的基本规格、了解纺织包装职工的工作情况有所了解，如果不能够将车间的一些基本工作做得顺利完满，我其实没有资格做为正式的跟单员的。作为\_\_\_\_公司的一份子，我就应该努力为\_\_\_\_谋福利;作为经理放在车间的眼睛，我就要能够为经理提供真实准确的基层信息。我当前的职责就是了解产品，了解车间，了解职工。我需要去了解每种产品从毛线到最后的产品装柜的过程，我需要去了解什么是保证整个公司顺利运转的关键，我需要去了解每个职工对于工作的真实想法。只有做好了这些，我才能够为\_\_\_\_公司的发展提出自己的建议。工作从打杂开始做起，借用革命先辈们的一句话：基层工作尚未做好，年轻同志仍需磨炼!

其次是工作无处不是沟通。跟单员的主要工作其实一句话可以概括：保证按时交货!这就需要跟单员不断的与产品流经的各个部门相沟通。从线纱到毛巾，从辅料到包装，跟单员需要接触多个部门，并需要亲自到车间考察了解产品的生产进度，及时的跟进产品。这就需要具备灵活的沟通能力。作为尚在整理车间的实习生，当前的工作对象还仅限于车间主任，车间包装职工及我的两位上司。对待上司要恭敬服从，对待车间主任要认真严肃，对待包装职工要勤快可亲。我不确定这样的准则是否可以让我的工作变得更加的轻松流畅，这需要时间的检验。当然没有什么是绝对的真理，一切准则都随着时间环境的变化而改变，我会争取不断的进步。我已认识到沟通能力对于工作的重要性，希望自己可以在这方面一直提高吧!

三，工作建议

实习两个多星期，或者说在整理车间的两个多星期，我最大的感受就是\_\_\_\_公司的企业凝聚力与\_\_\_\_公司规模的不相匹配，即职工对于\_\_\_\_公司的归属感还不足。没有归属感就不会有企业文化的认同，没有企业文化的认同就会导致企业结构的松散。对于车间的职工来说，她们只是\_\_\_\_公司的匆匆过客，可以随便的离开而没有留恋。我目前接触的仍只是整理车间的包装职工，尽管她们算不上严格意义上的技术工种，但我认为她们也是\_\_\_\_的一部分，她们也为\_\_\_\_的发展贡献自己的青春。但她们自己并不认为自己是在为\_\_\_\_公司工作，而是单纯的想着多挣钱。她们经常会抱怨功过时间过长，抱怨没有假期，抱怨没有任何的福利。坚持在\_\_\_\_工作是因为这比较自由，离开没有什么约束，她们也从不为\_\_\_\_的发展着想。也许对于\_\_\_\_来说，她们走了再找人就行了，反正工作简单。但是她们离开后会去做什么呢?肯定是选择其他的毛巾公司，投奔\_\_\_\_的竞争对手。资源永远都是有限的，人力资源也是如此。\_\_\_\_公司还需在企业文化建设上另辟蹊径。

**农资配送工作总结范文简短19**

根据市局《关于转发20XX年深入开展农资产品专项执法打假工作的通知》（赤质监函20XX14号）精神，我局认真履职尽责，迅速行动、周密安排、狠抓落实，把整治与规范、监管与自律的各项措施有机结合起来，有效遏制生产假冒伪劣农资坑农、害农行为。现将农资打假专项工作情况总结如下。

>一、领导重视，行动迅速。

我局领导高度重视农资专项打假工作，分管领导亲自抓，迅速研究，及时召开农资打假工作会，传达和学习国家、自治区、市关于农资打假相关文件精神，就组织领导、宣传动员、阶段分工和信息报送等工作进行了部署和强调，要求全局进一步提高对农资打假专项工作重要性的认识，切实增强责任感和使命感，把专项打假工作抓实、抓好，抓出成效。

>二、周密部署、内容丰富

我局召开专门会议，成立3个“农资打假下乡”宣传行动组，深入各乡镇开展农资打击下乡宣传活动。

（一）开展现场咨询、现场受理举报投诉活动。4月8日为我市局“农资打假下乡”集中宣传日，宣传行动组分别在3个乡镇开展了现场咨询、现场受理举报投诉活动，并邀请了当地农技站人员共同参与，向农民群众宣传如何辨别真假化肥、如何选购农膜及农机产品、如何选购农药等基础知识。共发放宣传资料108份，受理农民咨询共249人次。

（二）严厉打击制售假冒伪劣农资等坑农害农违法行为。自农资专项打假行动以来，我局统一部署，共出动执法人员32人次，出动执法车辆6台次，对辖区内进行了全面的检查，经检查发现，在我旗境内没有农资生产企业。

（五）加大宣传力度，提高宣传效果。今年农资打假专项行动中，我局主动邀请新闻媒体参与，深入活动现场，重点对“农资打假下乡”、标本兼治措施及12365打假投诉举报咨询台维护农民利益等为农民群众排忧解难办实事等方面进行宣传和报道，营造了有利于农资专项打假工作环境的舆论氛围。同时通过新闻媒体进行社会监督，更有利于防止坑农害农事件发生。

>三、取得的成效和不足。

通过一个月的农资打假专项行动，提高了广大农民群众质量法制意识和识假辨假的能力，严厉打击了制售假冒伪劣农资坑农害农违法行为，得到了广大农民群众的一致好评。当然，此次活动仍有不少需要提高和改进的地方，如检查涉及到的区域还不够宽，涉及到的农资种类还不够多等。在接下来的工作中，我们将继续深入开展农资专项打假工作，变专项行动为常态监管，不断增添措施，抓好生产源头，确保农资安全。

**农资配送工作总结范文简短20**

>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？每一，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，

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！