# 肥料农化工作总结(推荐7篇)

来源：网络 作者：枫叶飘零 更新时间：2024-01-26

*肥料农化工作总结1为认真贯彻落实中央农村工作会议精神，深入开展以农资为重点的执法打假工作，加大解决“三农”问题的工作力度，进一步整顿和规范农资市场经济秩序，确实保护广大农民群众的切身利益，根据x质监局发〔20xx〕x号文件[转发《关于20x...*

**肥料农化工作总结1**

为认真贯彻落实中央农村工作会议精神，深入开展以农资为重点的执法打假工作，加大解决“三农”问题的工作力度，进一步整顿和规范农资市场经济秩序，确实保护广大农民群众的切身利益，根据x质监局发〔20xx〕x号文件[转发《关于20xx年深入开展农资打假工作文件》的通知]精神，我局近期对我县农资市场进行了执法打假检查工作，现就此次工作作如下总结：

>一、统一部署、“查农资保春耕”

县局根据《通知》精神，进一步提高认识，加强领导，把农资打假工作作为当前工作的重点，在20xx年工作的基础上，抓农时，在春耕前，开展“查农资保春耕”、“农资打假下乡”活动。加大执法力度，在“农资打假下乡”，狠抓查办假冒伪劣农资坑农害农的事件，严厉打击制假违法活动。因地制宜，充分利时机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。

>二、提高认识、加强领导

在接到通知的同时，县局领导高度重视，迅速组织人力对我县县城xx以及xx乡、xx乡、xx乡进行了专项的农资执法打假行动，根据通知精神建立起了企业“黑名单”制度。根据《通知》要求，迅速建立本县辖区内农资和农机生产企业“黑名单”数据库，对所查到符合该标准的生产企业和窝点，一律列入“黑名单”，对列入“黑名单”的企业建立巡查制度，并且通过各种新闻媒体，定期向社会公布，加强舆论监督，防止反弹。同时加强与新闻单位密切合作，积极组织对“农资打假下乡”和查办大案要案、标本兼治措施等方面的宣传报道，努力营造有利于农资专项打假工作环境的舆论氛围。

此次农资专项打假工作，我局共出动了执法车辆3车次、执法人员12人次，检查了4个销售农资的销售点，通过检查我县无一家农资料生产企业，只有隶属农业局的几个销售点，在此次专项检查中我们重点对地膜、复合肥料、农药等进行检查，在检查过程中没有发现假冒伪劣农资，今后我们将一如既往的加大对农资的日常监督检查工作，认真贯彻落实中央农村工作会议精神，深入开展以农资为重点的执法打假工作，加大解决“三农”问题的工作

**肥料农化工作总结2**

化肥销售工作总结

第一篇：农药化肥销售工作总结

第二篇：20\_上半年工作总结-关于化肥销售

第三篇：化肥行业月工作总结

第四篇：化肥营销工作经验总结

第：化肥销售明星是如何炼成的更多相关范文

第一篇：农药化肥销售工作总结xx年在公司行政在党委和工会的协调配合下,紧紧围绕公司奋斗目标，抓机遇、求发展，全体员工齐心协力，顽强进取，大干快上，各方面的工作取得显著成绩的一年。在过去的一年里，公司全体员工充分发扬了“忠诚、团结、求实、创新”的企业精神，大力倡导“精、细、实、高、新”的管理理念，同心同德、真抓实干，超额完成了年度生产经营计划，各项主要指标均达到了历史最好水平。公司全年生产尿素吨，比上年同期增长;完成产值万元，比上年同期增长%;完成销售收入万元，比上年同期增%;利税突破万元，比上年同期增长%;工业增加值万元，比上年同期增长%。员工年均收入为元，与上年同期相比增加%。并对一届二次职代会所提出的17件提案,全部予以落实。完成上述指标，我们主要做了以下工作。

1、狠抓安全不放松，重视环保求发展。安全生产和对环境的保护是公司得以生存发展的基矗在全年的工作中，我们以\_同志“安全责任重于泰山”的讲话为指导,做到人员落实，制度落实，机构落实，责任落实，经费落实。坚持加强现场安全管理，及时发现、消除隐患；坚持制止各种违章行为；坚持加强员工安全、消防知识培训，开展“安全生产月”活动和《事故应急救援预案》演习，提高员工们的安全意识；坚持每周五、节假日前的大检查以及日常巡查工作，及时整改安全隐患，加大安全硬件设施投入和特种作业人员的培训取证工作，提高安全人员待遇等，全年未发生轻伤、重伤和死亡事故。

2、整合“两大体系”，提升企业形象。

3、坚持技改不停步，扩大生产创效益。

4、强化内部管理，夯实发展基矗（1）节能减耗降成本，狠抓质量上台阶。xx年，公司面对生产原、燃、材料价格不断上涨和设备严重老化的挑战，着力于节能减耗降成本，寻求新的经济增长点。并从节约一滴油、一方气、一度电做起，加大现场管理的监督力度，严格管理，精心操作，减少跑、冒、滴、漏。公司在做好节能降耗的同时，严格按照体系要求，紧紧围绕“质量是企业的生命”这一主题，坚持每天对产品质量以及包装重量进行抽查，决不让不合格品流入市常经过一年的努力，公司尿素产品一级品率达到，优等品率达到,合格品率为100%。（2）完善制度建设，加大执行力度。制度建设是企业发展的重要保证。公司发展至今，一是抓住机遇，靠灵活机动的生产、经营战术，二是靠广大员工的支持和严格的制度管理。20\_年，公司结合经营管理实际，新制订了《标准化管理实施办法》、《企业方针目标管理办法》、《市场营销管理办法》，修订了《劳动用工、工资福利待遇管理办法》。同时还要求中层以上管理人员在每个月末的办公会上就公司经营、管理、制度等方面提出修改意见和建议。充分发挥管理人员及全体员工在企业生存发展过程中的重要作用，通过发动全体管理人员对制度的修订完善，使公司制度建设更具有合理性和可行性。在执行制度上坚持人人平等、奖惩逗硬，同时结合“动之以情、晓之以理”的人本管理机制，把情感管理融入管理的全过程，不断提高管理质量，真正实现把约束机制变为员工的自觉行动。（3）加强财务监督，保障资金需求。为了保证生产经营、发展、技术改造的资金需求，xx年，公司进一步对资金使用实行分级计划、分层把关，总经理严格审核，保证资金统筹安排合理运用，同时，加大资本运作力度，用好用活资金。

一是对银行贷款及时采取先还后贷，避免了贷款的逾期；

二是加强了存货资金的管理，对库房材料实行了定额管理，原材料实行以耗定进的办法减少存货资金的占用；

三是加大了对应收账款的清收力度,坚持每周一对应收账款明细逐一核查，编制销售周报表，督促销售人员对货款的回收，使应收账款降到最低水平，减少呆坏帐损失，加快了流动资金周转。

四是由于xx年尿素价格持续上涨，公司利润逐月上升，公司强化资本运营管理，通过科学论证，先后控股、参股的第二篇：20\_上半年工作总结-关于化肥销售20\_上半年工作总结

-曾望

时间如箭一样地飞逝着。回顾到公司将近半年来，总在不知不觉中度过。我自己在工作中也是受益匪浅，上半年主要工作地点是广州经营部，现将工作情况作出如下总结：

首先，就我个人而言。我很感谢公司可以给我一个学习与进步的舞台，感谢你们对我的关照！半年来，我学习了很多产品知识，但农资世界是丰富多彩的，我所学到的也只是微不足道的，并且还存在着很多自身的一些问题和不足。

其次，就公司整体状况而言。由于今年的市场行情不断变化，导致公司上半年的业绩不是很理想，这也直接关系到我们的工作态度，所以工作上不是很忙碌，总觉得工作情绪有些压抑！时常反省自己，总想去多做些什么能否对提升业绩有所帮助，不过心里老是有些顾忌，感觉自己还不够成熟，总怀疑自己这个时候还不适合去做业务方面，只是想多些时间让自己成长起来，提高自身各方面的知识与素养，那样我会更有把握的去做出决定！

一．销售得工作中的辅助工作

我们在多个地方进行了促销，在促销策划上面没有什么经验，但经过经理和同事们的努力，我们的促销活动还是取得了一定的效果，我们相信我们的促销活动会越来越多，越来越好的。良好的开端便是成功的一半。旺季过后，把工作的重点从旺季保供应转移到淡季促销售上来。坚持“有节借节，无节造节”，特别是做好“无节造节”的文章。争取厂商支持，整合各类营销资源，统一策划营销方案，统分结合地把握好营销活动推出的时间、形式、规模和力度，放大营销资源的促销功能。

抓好商品的结构调整、库存管理，争取厂商的政策支持，适应市场消费需求。由于经济形势的变化，销售市场竞争格局的变化，今年的商品的结构、库存是很难把握的，随着两节销售旺季的到来，各部门经理始终把商品结构调整、组织适销对路商品，库存管理最优化作为一项重要工作来抓落实。各部门经理主动对两节销售形势进行了分析，对商品的结构、库存进行了更加详细的分析，按照优胜劣汰的原则，抓好商品结构的调整、抓好库存管理。

经过这样紧张有序的半年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底！基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这半年，又从无限轻松中走出这半年，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要。

二、市场销售工作现状

1.定销售目标。

上半年我们销售部门根据年初制定的总体目标以及在年中分阶段制定的时段性目标，根据既定的销售策略和任务，按照常年的习惯，进行人员细分，并根据市场供求关系，组织销售工作人员，以销售业绩为衡量标准，进行针对市场的销售任务。期间，我部门工作人员也制定了自己的目标计划和销售计划，充分发挥自主性、创新性，顺利完成各自预定的销售任务，并及时总结经验的可取之处和不足，加以改善。

2． 竞争比较激烈，其他企业价格对比强烈。

在市场经济的大环境下，各企业的竞争已经越来越白热化。在产品普遍相同或类似的情况下，价格的竞争，也成为了销售渠道上的一个大关口。在产品质量普遍存在的前提下，同行的其他企业的产品价格差不高，没有形成比较悬殊的价格对比。在品牌较强的局势下，这种价格差，同样造成了创利方面的压力。

3． 应收款回款难准时。

受社会极大市场环境的影响，普遍客户支付延期，应收票据、应收账款、预付账款、等等应收款偏大造成我们的回笼计划不准时，影响了公司的整体运作。

三．销售任务完成过程中的应对措施。

1．质量的改善。

在销售工作开展之前，对产品的质量要有更严格的把关，并在销售宣传中，把质量的优势尽可能最大的凸现出来，争取零售商对我公司产品更多的信任和更大的购买力。

2．价格方面。

在预算的价格尺度调动范围内，根据市场环境的形势和对市场竞争的科学合理性分析，调整适合的价格标准，使产品的销售既在预计范围内盈利，又使零售商对价格方面减少挑剔。同时，可以适当的选择时机，开展系列的促销活动，从而是产品的品牌让更多零售商和农民熟知，使产品的质量在市场中形成一个良好的口碑。

3． 加大资金回笼的力度，回避企业风险。

在货款回笼方面，整个部门都形成共识，将该项工作摆在重中之重的位置。拟定具有约束能力的销售合约，对于应收款的回收采取合理的时效性限制。吸取了以往的经验教训，我们严格履行销售成交的审批程序，从源头到最终成交都加以控制，时刻叮嘱业务员主动与客户沟通，想尽办法处理，取得了一定效果。

4． 多面的销售渠道，发展更多的销售平台

**肥料农化工作总结3**

为认真贯彻落实中央农村工作会议精神，深入开展以农资为重点的执法打假工作，加大解决“三农”问题的工作力度，进一步整顿和规范农资市场经济秩序，确实保护广大农民群众的切身利益，根据xx〔20xx〕4号文件[转发《关于20xx年深入开展农资打假工作文件》的通知]精神，我局近期对我县农资市场进行了执法打假检查工作，现就此次工作作如下总结：

>一、统一部署、“查农资保春耕”

县局根据《通知》精神，进一步提高认识，加强领导，把农资打假工作作为当前工作的重点，在20\_年工作的基础上，抓农时，在春耕前，开展“查农资保春耕”、“农资打假下乡”活动。加大执法力度，在“农资打假下乡”，狠抓查办假冒伪劣农资坑农害农的事件，严厉打击制假违法活动。因地制宜，充分利时机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。

>二、提高认识、加强领导

在接到通知的同时，县局领导高度重视，迅速组织人力对我县县城以及xx乡、xx乡、xx乡进行了专项的农资执法打假行动，根据通知精神建立起了企业“黑名单”制度。根据《通知》要求，迅速建立本县辖区内农资和农机生产企业“黑名单”数据库，对所查到符合该标准的生产企业和窝点，一律列入“黑名单”，对列入“黑名单”的企业建立巡查制度，并且通过各种新闻媒体，定期向社会公布，加强舆论监督，防止反弹。同时加强与新闻单位密切合作，积极组织对“农资打假下乡”和查办大案要案、标本兼治措施等方面的宣传报道，努力营造有利于农资专项打假工作环境的舆论氛围。

此次农资专项打假工作，我局共出动了3车次、12人次，检查了4个销售农资的销售点，通过检查我县无一家农资料生产企业，只有隶属农业局的几个销售点，在此次专项检查中我们重点对地膜、复合肥料、农药等进行检查，在检查过程中没有发现假冒伪劣农资，今后我们将一如既往的加大对农资的日常监督检查工作，认真贯彻落实中央农村工作会议精神，深入开展以农资为重点的执法打假工作，加大解决“三农”问题的工作力度，进一步整顿和规范农资市场经济秩序，确实保护广大农民群众的切身利益。

**肥料农化工作总结4**

为确保测土配方施肥技术真正发挥作用，我们认为应主要解决好以下四个方面的问题：

（一）国家要加大对测土配方施肥工作的投入。测土配方施肥是一项庞大的工程，建议国家和地方财政对测土配方施肥给予专项经费支持，使土肥技术推广部门不但能养住“兵”，而且有钱打“仗”，能够深入田间为农民测土、配方、服务和指导施肥。

（二）解决手段问题。测土、配方、供肥完全是公益性事业，目前主要是手段比较落后。建议由国家投资、配套完善土壤分析化验仪器设备、田间试验基础条件等相关设施，为测土配方施肥技术推广提供有力的手段保障。

（三）切实解决队伍和机制问题。要真正做好测土配肥工作，必须建立一支强大的、富有活力的土肥工作队伍，应该以土肥技术推广部门为主体，以社会服务单位为辅助，上下结合、运作灵活的全方位服务机制。

（四）走技物结合，测土配肥，连锁服务的路子，增加测土配肥项目。帮助农民测土，在测土和分析原来资料信息的基础上，由专家给农民提供测土配方施肥推荐卡。即使开了“方”，农民在市场上也很难抓到对路的“药”。市场上各种肥料的养分含量不同，在计算养分配比上比较复杂，特别在我国农民科技文化素质比较低的情况下，真正做到是比较困难的。因此，在国家优质粮食产业工程、商品粮基地建设、农业综合开发、沃土工程以及其他农业项目中，都应增加配肥站建设内容，取消生产许可证，颁发推广许可证。切实解决科技成果转化瓶颈问题，解决推广测土配肥技术“最后一公里”问题，使农民真正能享受到测土配肥服务和使用配方肥。

**肥料农化工作总结5**

一年来，我区土壤肥料工作紧跟省、市二??七年工作部署，认真贯彻\*、省、市、区农村、农业工作会议和\*一号文件精神，发挥土肥技术在提高耕地综合生产能力、促进农业增效和农民增收中的作用，充分利用各种有效方式，\*抓各项措施的落实，圆满完成了各项工作任务。全区共实施完成测土\*施肥71万亩，其中40万亩小麦测土\*施肥田平均

亩产公斤，比习惯施肥亩产公斤，亩增产公斤，增产率％，总计新增小麦万公斤，总净增纯收益万元；20万亩玉米测土\*施肥平均亩产公斤，比习惯施肥亩产公斤，亩增产公斤，增产率％，总计新增玉米万公斤，总净增纯收益1610万元；15万亩棉花测土\*施肥亩产公斤，比习惯施肥亩产公斤，亩增产公斤，增产率％，总计新增籽棉万公斤，总净增纯收益万元。高麦茬覆盖复播22万亩，高茬休闲覆盖16万亩，果园覆盖万亩。现将一年来的工作总结如下：

一、搞好土壤肥料各项基础工作

一是继续开展土壤墒情定位监测，为指导大田管理提供科学依据。全区13个定位监测点全年共运作16次，耕层监测结果表明，20xx年11月15日至20xx年3月5日表现为波动增墒变化，水分含量由％上升至％，旱情从重旱上升至轻旱－适宜情况，基本满足了小麦苗期、返青期水分需求。3月5日至4月25日墒情基本表现为跑墒变化，水分含量由％降至全年最低点％，旱情处于重旱-极旱情况。满足不了小麦生长后期和春播作物的需水要求。从4月25日至10月15日，基本表现为增墒阶段，旱情指标表现为从极旱逐步过渡到过多六个不同等级。4月下旬至5月下旬墒情较差，满足不了小麦生育后期和春播作物需要；6月中旬至7月中旬各点平均降雨，墒情适宜，基本满足玉米和棉花的生长发育；8月下旬至9月中下旬各点累计降雨最少，最多142mm，旱作区休闲麦田，充分利用了此次降雨，及时进行了耙耱保墒，适时进行了小麦播种，同时也充分满足了玉米生育期需要，但对密植棉田来说，通过增加棉行间的通风透光，减少烂铃损失；10月上中旬各点降雨40～70mm不等，墒情适宜或过多，影响了秋作物的正常收获，推迟了水浇地冬小麦的播种期。对每次监测结果我们都及时通报有关部门，发布相关情报，指导全区大田生产；二是认真完成国家级土壤肥力监测点样品采集工作，并按要求填写了有关报表；三是按要求完成省级土壤肥力动态监测点位的土样采集、野外调查、数据录入等任务，并将数据分析结果编写了专题总结，结果表明，与20xx年相比，除速效\*、缓效钾下降外，有机质、全氮、速效钾稳中有升；四是在不同作物上实施完成了校正试验30个（小麦7个、夏玉米10个、棉花7个、日光温室黄瓜3个，苹果3个）、效果跟踪观察点200个，目前有关田间观察记载、数据统计分析等工作已完成，并填写了实验记载表，为今后修正平衡施肥参数提供了科学依据。五是结合测土\*施肥项目的实施，在小麦、玉米、棉花等作物上布置完成“3414”试验26个点位，目前试验的田间观察记载、数据统计分析、试验记载表填写等工作已完成，并编写了正规试验报告，为下步科学施肥提供了依据；六是根据省站安排我们在小麦、棉花上完成了墒情与旱情指标体系应用分析及水分利用率调研工作，数据分析及报告编写工作已按要求完成；七是安排完成全国农田土壤墒情监测主点1个、附点4个，对各点进行了剖面分析，按4个不同层次测定了质地、田间持水量、容重等，目前各点运转正常。

二、建好规范化规模示范推动项目顺利实施

1.今年我们主要抓了龙居、金井、解州等乡镇测土\*施肥示范区和北相、王范、冯村等乡镇小麦优质高效测土\*施肥示范区建设，都取得了圆满的结果。为了建设高标准的示范区，提高示范效果，我们把示范区的任务目标、实施内容、主要措施具体化，由专人负责项目实施中的任务下达、观察点设置，资料整理分析汇总等。为了保\*示范区测土\*施肥技术的顺利实施，我们土肥站全体人员经常深入示范区、深入田间、深入农户，围绕测土、\*、配肥、供肥和施肥等基本内容，开展了形式多样的技术培训，同时为农民开出施肥\*或追肥\*单，解决农民在生产实践中出现的施肥用肥问题。并联合技术、植保等农业专家成立技术巡回指导组，在天气干旱时，及时发布土壤墒情与旱情情报，为下一步田间管理措施进行部署；在病虫害发生时，利用广播和现场指导，及时发布病虫情预报和防治方法，使示范区的经济损失降到最低水平，取得了显著的经济效益和社会效益，起到了示范辐\*作用。

2.为了加大测土\*施肥工作的力度,我们在万亩示范区龙居镇四十里岗旱垣区雷家坡村建设了300亩测土\*施肥连片示范方。在示范方建设中，一是麦播前在示范方采集15个土样进行分析化验，其结果为：耕层土壤主要养分平均为：有机质，全氮，有效\*，速效钾，缓效钾835mg/kg，ph值～。根据化验结果和历年产量水平，拟定了目标产量，确定

了施肥\*，制定了施肥方案，发放施肥建议卡40份；在小麦播前、生长中、后期利用直通车，组织技术、土肥、植保、种子等方面的技术人员对示范区农户进行测土\*施肥、栽培管理、新品种栽培、病虫害防治、田间管理要点等技术进行了3次培训，发放技术材料200余份，并利用差转台电视技术讲座3次；三是在示范方采取了“五统一”，即统一测土、统一\*、统一配肥、统一供肥、统一田间管理。在今年冬小麦生产中遇到了麦苗暧冬旺长、拔节期受冻、灌浆期干旱多风等诸多不利因素和旱地普遍减产５成的情况下，300亩测土\*施肥与习惯施肥相比，仍取得了较好收成，据观察点测算，测土\*施肥田平均亩产公斤，比习惯施肥平均亩增产公斤，增产率％，新增小麦5010公斤，新增产值7515元。

3.根据省、市站部署，今年我们在龙居镇美玉村建设节水灌溉高产高效示范区2562亩；在冯村乡中阳村建设核心示范区521亩。在实施过程中，主要做了：一是采集了60个土壤样品进行化验分析。二是安排完成参数采集试验7个，效果跟踪观察点26个。三是在龙居镇美玉村节水灌溉高产高效示范区实施整修排灌渠道3950米；在冯村乡中阳村建设核心示范区实施整修排灌渠道4451米。四是有针对\*的开展了不同层次的技术培训，共出动科技直通车6余次，参加科技\*3次，举办技术培训班6期，培训人数1650余人次，散发宣传材料3120余份，放映测土\*施肥技术、棉花栽培技术、农资真假鉴别等农业技术光盘6场。根据效果跟踪观察点测算：龙居镇美玉村2562亩节水灌溉高产高效示范区工程田平均亩产籽棉公斤，比非工程田平均亩增籽棉公斤，增产率为％，共计新增籽棉万公斤，亩纯收益增加181元，总计新增产值万元。冯村乡中阳村521亩节水灌溉高产高效核心示范区工程田平均亩产籽棉公斤，比非工程田平均亩增籽棉公斤，增产率为％，共计新增籽棉万公斤，亩纯收益增加元，总计新增产值万元。

三、实施测土\*施肥开创平衡施肥技术工作新局面

四、努力做好日光温室水肥一体化工程

日光温室水肥一体化项目按照上级业务部门要求，9月底与山西物华农业技术装备工程有限公司签定合同，全面实施。

实施情况：日光温室水肥一体化共65栋，现已完成50栋，其余正在实施；日光温室配套设施完善共15栋，正在进行之中。

五、加强管理促进土肥事业蓬勃发展

**肥料农化工作总结6**

化肥业务员工作总结

化肥业务员工作总结时间如箭一样地飞逝着。回顾到公司将近半年来，总在不知不觉中度过。我自己在工作中也是受益匪浅，上半年主要工作地点是广州经营部，现将工作情况作出如下总结：

首先，就我个人而言。我很感谢公司可以给我一个学习与进步的舞台，感谢你们对我的关照！半年来，我学习了很多产品知识，但农资世界是丰富多彩的，我所学到的也只是微不足道的，并且还存在着很多自身的一些问题和不足。

其次，就公司整体状况而言。由于今年的市场行情不断变化，导致公司上半年的业绩不是很理想，这也直接关系到我们的工作态度，所以工作上不是很忙碌，总觉得工作情绪有些压抑！时常反省自己，总想去多做些什么能否对提升业绩有所帮助，不过心里老是有些顾忌，感觉自己还不够成熟，总怀疑自己这个时候还不适合去做业务方面，只是想多些时间让自己成长起来，提高自身各方面的知识与素养，那样我会更有把握的去做出决定！

一．销售得工作中的辅助工作

我们在多个地方进行了促销，在促销策划上面没有什么经验，但经过经理和同事们的努力，我们的促销活动还是取得了一定的效果，我们相信我们的促销活动会越来越多，越来越好的。良好的开端便是成功的一半。旺季过后，把工作的重点从旺季保供应转移到淡季促销售上来。坚持“有节借节，无节造节”，特别是做好“无节造节”的文章。争取厂商支持，整合各类营销资源，统一策划营销方案，统分结合地把握好营销活动推出的时间、形式、规模和力度，放大营销资源的促销功能。

抓好商品的结构调整、库存管理，争取厂商的政策支持，适应市场消费需求。由于经济形势的变化，销售市场竞争格局的变化，今年的商品的结构、库存是很难把握的，随着两节销售旺季的到来，各部门经理始终把商品结构调整、组织适销对路商品，库存管理最优化作为一项重要工作来抓落实。各部门经理主动对两节销售形势进行了分析，对商品的结构、库存进行了更加详细的分析，按照优胜劣汰的原则，抓好商品结构的调整、抓好库存管理。

经过这样紧张有序的半年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底！基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这半年，又从无限轻松中走出这半年，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要。

二、市场销售工作现状

1.制定销售目标。

上半年我们销售部门根据年初制定的总体目标以及在年中分阶段制定的时段性目标，根据既定的销售策略和任务，按照常年的习惯，进行人员细分，并根据市场供求关系，组织销售工作人员，以销售业绩为衡量标准，进行针对市场的销售任务。期间，我部门工作人员也制定了自己的目标计划和销售计划，充分发挥自主性、创新性，顺利完成各自预定的销售任务，并及时总结经验的可取之处和不足，加以改善。

2．竞争比较激烈，其他企业价格对比强烈。在市场经济的大环境下，各企业的竞争已经越来越白热化。在产品普遍相同或类似的情况下，价格的竞争，也成为了销售渠道上的一个大关口。在产品质量普遍存在的前提下，同行的其他企业的产品价格差不高，没有形成比较悬殊的价格对比。在品牌较强的局势下，这种价格差，同样造成了创利方面的压力。

3．应收款回款难准时。受社会极大市场环境的影响，普遍客户支付延期，应收票据、应收账款、预付账款、等等应收款偏大造成我们的回笼计划不准时，影响了公司的整体运作。

三．销售任务完成过程中的应对措施。

1．质量的改善。在销售工作开展之前，对产品的质量要有更严格的把关，并在销售宣传中，把质量的优势尽可能最大的凸现出来，争取零售商对我公司产品更多的信任和更大的购买力。

2．价格方面。在预算的价格尺度调动范围内，根据市场环境的形势和对市场竞争的科学合理性分析，调整适合的价格标准，使产品的销售既在预计范围内盈利，又使零售商对价格方面减少挑剔。同时，可以适当的选择时机，开展系列的促销活动，从而是产品的品牌让更多零售商和农民熟知，使产品的质量在市场中形成一个良好的口碑。

3．加大资金回笼的力度，回避企业风险。在货款回笼方面，整个部门都形成共识，将该项工作摆在重中之重的位置。拟定具有约束能力的销售合约，对于应收款的回收采取合理的时效性限制。吸取了以往的经验教训，我们严格履行销售成交的审批程序，从源头到最终成交都加以控制，时刻叮嘱业务员主动与客户沟通，想尽办法处理，取得了一定效果。

**肥料农化工作总结7**

为全面贯彻落实中央1号文件、省委1号文件和安徽省农业委员会关于开展春季农资打假护农专项整治的通知精神，认真组织开展农资打假和监管工作，掀起春季农资打假高潮，确保春季农业生产安全工作顺利进行，保障粮食安全和农产品质量安全，促进农业发展、农民增收。4月2日至3日，由我委牵头，会同工商局、质监局在全县15个乡镇深入开展了打击制售假冒伪劣种子、农药等农资行为的专项整治活动，肃清了农资市场经营次序，杜绝了假冒伪劣农资进入市场，收到了较好效果，现将此次整治工作总结如下：

一、加强组织领导，精心周密部署在县政府的领导下，农委高度重视此次农资市场专项整治工作。根据上级安排并结合我县实际，会同有关部门立即召开了农资市场专项整治工作会议，并成立专项整治工作领导小组，分三个组对全县15个乡镇进行农资市场专项治理。具体由农委、工商、质检三部门抽调三名分管领导担任组长，负责组织实施此次集中整治工作，并研究制定了周密的行动方案。会议还根据中央1号文件、省农委相关会议和文件精神下发了《关于开展全县春季农资市场专项整治工作的通知》等文件。

二、突出重点问题，综合整体推进此次专项整治活动重点检查了全县十五个乡镇的农资市场，现场检查了农资经营门市部的经营资质和经营档案。种子主要检查了水稻和玉米品种的种子质量、品种真实性和转基因监测、种子标签、品种审定情况。农药主要检查了小麦、花生杀虫剂、杀菌剂、和除草剂。肥料重点检查复混肥和配方肥。检查采取查看标签标识是否规范齐全，并对部分品种抽样检验。

三、加大查处力度，确保整治成效在此次检查活动过程中，检查组重点对那些长期经营管理混乱，业务水平及信誉度较低的经营户进行认真细致的检查，督促其规范经营管理。坚决取缔了部分无证经营的摊点，有力的保护了农民的利益。

此次专项整治活动共出动了执法车辆3车次，执法人员12人次，检查了全县15个乡镇共112个农资经营门店。共检查了45个水稻玉米品种，78种农药及26种肥料，从检查情况看，大多数农资商品来源明确，标签标示符合法律法规要求，经营企业（户）进销货台账清楚准确。但也存在少部分经营户未按规定制作种子经营档案、农资商品标签不规范的现象。检查组及时指出存在的问题并要求经营企业（户）认真进行整改。在加大整治检查力度的同时，我们还向广大农民广泛宣传农资法律法规，介绍农资识假辨假常识，指导和引导农民购买农资时索证索票，不断增强农民的法律意识。本次专项整治活动共发送宣传资料1500余份。

今后我们将一如既往的加大对农资的日常监督检查工作，认真贯彻落实中央农村工作会议精神，结合我县的水稻提升行动和玉米振兴计划，及国家的各种良种补贴和惠农政策，进一步规范农资市场经济秩序，在我县社会主义新农村建设中发挥应有的作用。

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！