# 卖饲料工作总结课件(共10篇)

来源：网友投稿 作者：夜幕降临 更新时间：2024-08-02

*卖饲料工作总结课件1在公司工作了很多年了，从一个小小的业务员走到现在公司销售经理的位置，付出了多少努力和汗水，也许只有我自己知道了。不过我可以说，我付出的努力是常人的几倍，我才在自己的工作岗位上取得了一定的成功。这一年走过来，酸甜中夹杂着汗...*

**卖饲料工作总结课件1**

在公司工作了很多年了，从一个小小的业务员走到现在公司销售经理的位置，付出了多少努力和汗水，也许只有我自己知道了。不过我可以说，我付出的努力是常人的几倍，我才在自己的工作岗位上取得了一定的成功。

这一年走过来，酸甜中夹杂着汗水，努力和付出就会有回报，对我来说，在过去的一年取得的成绩还是很不错的，我觉得自己的还是很好的。

自己20\_\_年开始销售工作，在公司经营工作领导x总的带领和帮助下，加之全组成员的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，截止20\_年\_\_月\_\_日，20\_年完成销售额\_\_x元，起额完成全年销售任务的60%，货款回笼率为80%，销售单价比去年下降了10%，销售额和货款回笼率比去年同期下降了12%和16%。现将全年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作

作为一名销售经理，自己的岗位职责是：

1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款;

2、努力完成销售管理办法中的各项要求;

3、负责严格执行产品的出库手续;

4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导;

总之，通过实践证明作为销售经理技能和业绩至关重要，是检验销售经理工作得失的标准。今年由于举办\_\_x四个月限产的影响，加之自己对市场的瞬息万变应对办法不多而导致业绩欠佳。

二、明确客户需求，主动积极，力求保质保量按时供货

工作中自己时刻明白销售经理必须有明确的目地，一方面积极了解客户的意图及需要达到的标准、要求，力争及早准备，在客户要求的期限内供货，另一方面要积极和客户沟通及时了解客户还款能力，考虑并补充完善。

三、正确对待客户投诉并及时、妥善解决

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以销售经理应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照公讣制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真好客户投诉记录并口头出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

**卖饲料工作总结课件2**

饲料厂主要以质量为中心，以安全为保障。以降低生产成本提高工作效益为目的，紧紧围绕产品生产、销售、售后服务为思路展开工作。20xx年计划销售生产饲料1000吨。主要以泾源县政府采购、各大养殖园区及各养殖户为销售对象，以量定产，完成公司下达的销售目标。具体实施细节如下：

>一、增加产品系列

20xx年饲料厂主要以生产全价日粮饲料、肉牛浓缩饲料、奶牛浓缩饲料、肉羊浓缩饲料为主。根据市场需求计划在20xx年将对系列产品进行细化，研发自主产品并包装上市。

>二、加强产品的宣传力度，大力发展客户

1、以宁夏新天地草蓄产业流通专业合作社为依托，以农村作为市场争取养牛大户，发展养牛小户大力发展社员。

2、招聘饲料厂销售员和建立经销商。充分利用资源互补优势大力发展以“新天地快肥一号”为核心的养殖户。

3、将泾源县养殖畜牧作为示范县，辐射周边县城立根泾源辐射宁夏，由南往北推动进军银川进而向甘肃、内蒙等地扩展。

>三、安全生产

在饲料生产过程中，安全生产将作为饲料厂20xx年工作计划中的重中之重，实行早预防、杜绝安全事故的发生。饲料厂不安全因素比较多，所以做到发生故障灵活处理，及时报告。重视各种细小薄弱环节，提前做好各项预案，将事故隐患排除在萌芽状态，确保安全工作落到实处，并加强技术培训，提高操作技能。

>四、做好售后工作

售后服务也将是饲料厂的一项重点工程，及时对销售出去的饲料

做售后客户信息回访。20xx年饲料厂计划成立售后服务小组，对反馈信息及时跟进处理。

>五、控制成本、提高效益

1、完善生产程序，严格配料，减少生产过程中的原料浪费现象，减少损耗，有效的控制生产成本，堵塞各种漏洞创造效益最大化。

2、规范财务管理，对出入库的原料和成品完善登记手续，规范票据，把好原料质量关、和成品存放问题，预防库房出现霉变事故的发生。

3、做好原材料市场调研工作，同等价格比质量，同等质量比价格，货比三家，保证原料无缺口，保证原料质量，同时就是保证产品的质量。

>六、其他方面

加强横向与纵向的沟通，多与职工沟通创造一个和谐的工作氛围：及时与各部门相互交流，相互学习，解决工作中的实质性问题，减少工作摩擦。

20xx年将是公司腾飞的一年、也是饲料厂创收的一年。面对本年度新的工作目标我要更好的挑起饲料厂的担子，加强管理，勇于实践，使厂里的管理水平和业务水平全面提高，为公司发展全力以赴！在新的一年中，我将全身心的投入到新天地事业当中，用效益来回报公司，实现自己的价值。

谢谢大家！

**卖饲料工作总结课件3**

一、全年工作开展情况

1、努力做好农发公司区域内的饲料销售工作。20\_年初，为进一步促进农发三大管理区的饲料销售工作，我们针对生物科技公司和发阳公司的实际情况，特制定切实可行的发阳公司饲料销售方案，效果明显，为本年销量提供了有力的保证。我们重点推行“三大管区”的定制料销售，养殖户与公司面对面核定配方、价格，全面推行“三定”，即“定配方、定价格、定政策”，吸引了一部分养殖户用料；另外在商品料质量上做文章，以“质量是生命、服务是宗旨”的口号去赢得部分客户，公司及时成立专门“四大养殖区”饲料售后服务团队，全面负责“发阳”饲料在使用过程中的相关问题，组织技术人员定期或不定期做好水质检测、鱼病防治等服务工作，在养殖区选树全程使用“发阳”饲料的塘口进行全程用料跟踪，检验“发阳”饲料的品质，以点带面得到养殖户的认可，公司还从技术培训方面着手，生物科技公司与农发公司一道，组织辖区内养殖户聘请养殖专家对养殖户进行养殖知识培训3场，对三大管区的分场场长以上人员也相应的进行专业知识培训，为全年的饲料销售工作奠定了坚实的基础，截止当前，三大管理区全部超额完成全年的销售指标，全年累计销售饲料11339吨，去年同期销售饲料8243吨，同比增量3096吨。

3、做好膨化料全面推广工作。前两年，在膨化料品种上，公司都是在其他公司代工一部分膨化饲料，销量不明显，20\_年，为培植新的经济增长点，经集团公司批准，我们对现有预留的一条膨化线进行改造，五月底改造完毕正式投产，共推出水产膨化饲料6个系列12个品种，分别为混养鱼用膨化饲料、银鲫鱼专用膨化饲料、黄颡专用膨化饲料、螃蟹膨化饲料、小龙虾专用膨化饲料和鲈鱼用膨化饲料。在市场培育方面，混养鱼用膨化饲料、银鲫鱼专用膨化饲料，我们在原有建湖、高邮、兴化市场的基础上，再向本地周边区域的市场覆盖，射阳盐场区域水面广泛，是我们培植市场的重点区域；黄颡鱼用膨化饲料，我们以兴化市场为主，在力求质量的同时，我们加大对兴化市场的开发力度；螃蟹膨化饲料，我们瞄准盐城、建湖、兴化、扬州、姜堰等螃蟹主养区着力开发，对湖南、湖北加大销售力度，以点带面、覆盖周边，鲈鱼用膨化饲料为今年新研发的新品种膨化饲料，目前市场正在培育之中，期待能有很好的销量，20\_年共销售自己生产的各类膨化饲料2147吨，去年同期销售1325吨，同比增量822吨。

4、完成虫草鸡饲料项目拓展的各项工作。建厂以来，银宝生物科技公司产能利用不足，严重制约了企业的正常发展，特别近几年以来，企业一直处于亏损状态，从今年5月份起，集团向生物科技公司下达了扭亏增盈时间表，因此，寻求相关项目的合作是扭亏增盈的重要选项。江苏泛亚虫草健康农场有限公司（泛亚农场）是由江苏泛亚生物科技产业有限公司（江苏泛亚）投资创建的。泛亚农场主营业务包括：虫草类真菌培育、种植及销售；食品、饲料、饲料添加剂生产、销售等。虫草鸡饲料是虫草生物饲料的一种，因其在生产加工过程中添加了虫草原料，故名之，虫草鸡饲料走向市场几个年头，健康价值、内在质量已被广大消费者认可，经公司高层领导的多轮和泛亚集团对接洽谈，于20\_年9月21日上午，在江苏银宝控股集团总部，江苏银宝生物科技股份有限公司与江苏泛亚集团虫草鸡饲料合作项目正式成功签约！目前公司现有的6条水产饲料生产线的其中两条线正在进行合理改造， 20\_年元月份投入试产，中旬前后批量投入市场，在生产线改造的同时，因该产品饲料市场的需要，经泛亚集团授权，我们在外部寻找了代工饲料厂家，帮我们代工部分产品投入市场，截止12月底，预估“发阳”牌虫草鸡蛋鸡饲料销售量达500吨左右，虫草鸡饲料产品引领绿色环保饲料前沿，发展趋势良好，双方的合作必将开创共赢的局面，20\_年银宝生物科技公司将实现真正意义上的扭亏增盈。

5、竭力做好饲料欠款清收工作。营销部除做好日常的饲料销售工作外，不遗余力做好饲料清欠工作，对相关的欠款客户及时跟踪对接，签订还款计划，确保欠款户在出鱼的第一时间内欠款收缴到位，对有清欠任务的相关业务员突出清欠工作责任，力求应收尽收，明确到人，定期对账，防止债权时效过期。对一直没有还款的以及部分不成还款的欠款户，我们及时与法院开展对接，应诉尽诉，严格按照法院判决书进行追缴，采取一切法律规定的行之有效的措施，确保应收尽收。截止目前本年度共清收欠款3629万元。

6、切实做好安全生产工作。安全责任重于泰山，为切实抓好安全生产的各项工作，我们每月及时在公司的营销工作群中传达集团、农发公司、生物科技公司等相关的安全文件精神，让每一位在外工作的业务员都能知晓相关文件精神，每月在工作例会上把安全工作当作一个重要的会议议程，认真学习相关文件，每个季度适时进行安全知识培训，确保每个业务员在思想上高度重视安全生产工作，熟练岗位责任制和安全生产操作规程，确保安全生产工作的顺利开展。本年度本部门无酒后驾驶、无违反道路交通安全的人和事故的发生，安全生产无事故。

7、认真完成公司、部门交办的其他各项工作。

二、存在的问题

客观上由于受上半年新冠疫情的影响，饲料销售较去年相比基本持平，没有明显增量，总量上没有完成上级公司年初下达的考核指标；主观上销售队伍不够强大，业务员的人数和销量不足以支撑起20\_年的饲料销售任务量，销售队伍的专业水平有待进一步提高，需要补充10-20人的专业销售队伍，对本年的饲料销售方案和考核方案还缺乏合理性，还有待进一步完善。

具体整改措施

1、转变作风，端正态度，要以铁的纪律狠抓队伍建设。

2、稳老客户、拓新客户，确保20\_年销量有质的提升。

3、落实责任、一着不让，保证20\_年欠款如期的回款。

4、奖优罚劣、奖勤罚懒，要坚决打破销多销少一个样。

5、强化对接、认真摸排，踏实完成“冬春五项工作”。

6、早做谋划，早定措施，为年会提前锁定客户做准备。

三、20\_年工作思路

1、20\_年内外区域确保销售水产饲料万吨，力争4万吨，虫草鸡饲料8万吨，力争10万吨，确保实现利润100万元，力争200万元。

2、全力拓展水产料的覆盖面（内部市场：围绕定制料，主攻商品料；外部市场：巩固现有市场、完善两湖市场、涉足安徽市场）；

3、全年完成虫草鸡饲料的工程技改工作，确保20\_年元月份投入试产，中旬前后批量投入市场，为实现20\_年生物科技公司全面扭亏增盈提供坚强的后盾。

3、认真做好猪饲料的前期调研工作，争取20\_年投产达效；

**卖饲料工作总结课件4**

[关键词] 雏鸡 饲养管理 销售

一、育雏前的准备

1.备足饲料、药品、养殖器具。进雏育雏前1周，将鸡舍用高压水彻底清洗晾干后连同清洗后的开食盘、料、水桶等用具置入鸡舍内用福尔马林文火加热熏蒸彻底消毒（每立方米用50毫升，消毒人员透过玻璃窗观察，蒸发殆尽，用塑料袋套住头部迅速开门将容器取出后关门，煤炉可留在舍内加温消毒效果更好）。24小时后开启所有门窗让其异味完全挥发后备用。

2.鸡苗选择与升温，目前市场上热销的是华南地区三黄鸡系列（本脱温厂主要以南海黄鸡为主）。鸡苗到达脱温厂前一天上午开始用三孔四门球将鸡舍温度升至35°。

二、饲养管理技术

2.及时饮水，雏鸡应先饮水后开食，一周内给雏饮用温开水，可在育雏室煤炉上烧水，既可充分利用热源又可增加湿度。雏鸡初饮可适量饮用低浓度高锰酸钾温开水消毒清理肠胃。雏鸡充分饮水1～2h后再开食。饮水器要定期进行清洗和消毒。1～3天在饮水中加多维葡萄糖（本品具有解毒利尿，增强雏鸡抗应激能力；增强抗病力与免疫力；补充体液和能量；缓解和治疗药物中毒）和阿莫西林可明显提高成活率，预防白痢等疾病的发生。

3.开食及补饲，雏鸡的第一次饲喂称开食，在出生后24～36h进行。整个养殖过程应使用正规产家生产的全价雏鸡专用饲料，开食时应增大光照强度，以便雏鸡容易发现饲料，为了防治鸡白痢的发生，可在料中加入的土霉素，喂料应做到少喂勤添，1～3日龄用开食盘投喂，第四日龄清除铺垫报纸，清扫鸡舍，逐渐减少投喂食盘，每2平方米增挂一个3kg料桶。5日龄撤掉所有开食盘，采取自由采食，24小时光照、供给充足饮水。

三、雏鸡的管理

1.育雏温度，刚出壳的小鸡体温调节机能不健全，而且绒毛稀少，不能起到御寒作用，同时进食量少，运动少，产生热量少，所以温度的高低对雏鸡的生长发育有很大的影响，必须严格掌握育雏温度，最初育雏温度可控制在33～35℃，以后每周下降2～3℃，直到18℃脱温。

2.育雏湿度，室内空气湿度过低，雏鸡体内的水分会通过呼吸大量散发出去，同时易引起灰尘飞扬，使雏鸡易患呼吸道疾病；室内空气湿度过高，特别是垫料潮湿，利于各种病原微生物大量繁殖，影响雏鸡的健康发展。育雏室内的湿度应保持在65%～70%，随着雏鸡日龄的增加，鸡的饮水量、采食量、排粪量相应增加，空气湿度增大，此时相对湿度应控制在50%～60%，可采取早晚各清扫一次鸡舍、提高舍温，加强通风等措施。冬季通风应避免在早晚气温低时进行，通风时不要让气流正对鸡群，对1周龄内的雏鸡更应小心谨慎，1周龄后可逐渐加大通风量。

3.合理的光照，适度的光照不仅可以促进雏鸡的活动，防止雏鸡打堆压死，还便于采食和饮水，促进鸡的性早熟；光照过短，将延迟性成熟，本育雏场所饲养的是三黄土杂肉鸡，1～10白天才用自然光照，晚上上下每层用8W节能白炽灯补充光照。

4.合理的饲养密度，理论上1～2周龄30～40只/m2，3-4周龄25～30只/m2，5～6周龄20～25只m2。本育雏场前期密度相对大些，但采取提前开房销售，日龄小价格低，饲养者精心饲管，其商品率还是很高，育雏者与养殖户都能双赢。

5.做好日常记录，为了总结经验，育雏都要认真做好记录（包括进雏金额、运输费、燃料、饲料用量、死亡与淘汰、投药、疫苗接种）。育雏销售完后，系统地进行分析。搞好下批次的育雏工作。

四、做好雏鸡的防病驱虫免疫工作

1.药物防治，1～10日龄侧重于消化系统防治；11～15日龄侧重于球虫病防治；15日龄后呼吸系统防治。

2.免疫的方法，采用加倍饮水法，接种疫苗前后一天，饲料、饮水中禁用抗生素，头天19点停止供水；第七天四倍量新支二联苗饮水；第十一天用四倍量新支二联和2倍量法氏囊混饮。接种疫苗选择晴朗天气、适当提高舍内温度、增加2倍饮水器数量、间断性驱赶鸡群，保证每只鸡饮到疫苗。疫苗饮完后供给多维葡萄糖水。

五、开房销售

脱温鸡营销可成立专业合作社，由脱温厂根据社员需要订购鸡苗经脱温后销售给社员饲养至商品鸡，出栏商品鸡由专业合作社销售；另一种方式育雏场对脱温鸡通过集市、较大村庄或农户自发到脱温厂购买等方式出售脱温鸡；还可批发给零售商到各集市上销售，前者可全进全出，便于计划管理，后者需根据需求适当增减育雏天数与数量。本育雏场自育自销售。夏、秋季节气温较高，雏鸡经15日在脱温室饲养，冬季气温较低，经21日在脱温室饲养，以后选择天气晴朗之日开房。30日龄后开始销售，在销售时要求养殖户采取一定的防寒保暖措施，逐渐更换饲料，同时对小鸡进行鸡新城疫I系苗接种、禽流感油苗注射，进行一次驱虫。

六、体会

雏鸡阶段的饲养是后备鸡饲养管理的重点，做好育雏管理具有特殊的重要意义，它是养鸡的开端，雏鸡养育好坏、存活多少、能否培育出健康、结实、生产性能高的鸡群，是每个饲养管理员十分关心的问题，也是发展家庭养鸡的关键。

**卖饲料工作总结课件5**

宁夏大田新天地精饲料厂于20xx年10月10日正式挂牌投产，宁夏大田新天地精饲料厂的成立填补了泾源县没有饲料厂的空白，更好的促进了泾源县的畜牧养殖业发展，打造新天地全价日粮饲料品牌，把科学养殖注入到每个养殖户的心里！

>一、饲料厂成立以来主要做的.事件有：

1、生产不同规格饲料90多吨，销售了80多吨，完成公司下达的销售目标。

2、11月16日在泾源县召开了产品推广会；成功将产品对外做了宣传，让更多的养殖户了解我们的产品。

3、在泾源县各大养殖园区、养殖户及各个活畜交易市场进行了现场推广。让更多发展养殖业的朋友深入了解我们的产品，同时安排技术人员通过现场讲解、进入到养殖户家中对如何科学管理、科学喂养进行现场指导，并对活畜容易出现的一些疾病的预防与治疗、对出现的活畜突发紧急疾病的应对措施做出了详细的讲解与培训。

4、饲料厂主要以保证产品质量和售后服务为核心，质量稳定是我们持续发展的保证，自投产以来一直围绕“质量”来展开工作，严把质量关，在保证产品质量的同时更有效的控制成本。

>二：存在不足的问题：

1、产品宣传力度不够；

2、产品系列不够多样化，不够全面；

3、产品不稳定还在不停的摸索之中；

4、对原材料市场缺乏调研，使采购工作有很大难度，采购原料选择有很大的局限性，使我们没有办法选择性采购；

5、销售前对市场缺乏摸底调研，对同类产品的特点和性能缺乏了解；

6、安全生产方面还做的不够；

以上是我对饲料厂的工作总结，如有不到之处，请各位领导及各位同仁予以指出，以便我们更好的发展。谢谢

**卖饲料工作总结课件6**

20xx年时间已经过去了，虽然我还算是个新员工，但在各位领导的关怀下、在同事们的支持和帮助下，我坚持不断地学习理论知识、总结工作经验，加强自身思想修养，努力提高综合素质，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。在这里将自己的思想、情况等作简要的个人工作总结：

>一、加强业务学习，不断提高业务素质，努力做出更大贡献。

回想在公司的这段工作历程，是我人生中很珍惜的一段时间。在这期间我的收获主要有两个方面：政治思想上的成熟和业务工作方面积累了丰富的工作经验，总结为八个字“收获颇多、受益匪浅”。

我的转变与进步，是领导的培养、同事们的帮助与支持和自身的努力才取得的。我清楚自己在我们品牌店面的工作时间还不是很长，还有很多方面需要不断的学习，要时刻衡量和要求自己的言行，注意加强政治修养，进一步提高各项认识。我也希望领导和同事们一如既往的给与我指导和帮助，我也将加倍努力，以无比的热情与努力争取更大的进步！

>二、工作中，严以律己，不断进取。

日常工作中在上级领导的指导下，负责跟进各个节期的每个活动工作。令活动顺利完成。与同事们共同努力完成了每个活动举办前期的布置，根据上级领导给予策划工作，努力完成上级领导的计划内容。从站姿站规，树立良好的服务形象和服务质量做起。同时提高服务增强成员之间的团结与活力，对待各项工作同事均充分发表意见和建议，集思广益，注重发挥集体的聪明才智和整体效能，努力提高服务水平。成为一个富有朝气、充满生机与活力的集体。同时时刻严格要求自己，努力做到，为提高业绩打下坚实的基础，也为自己的人生奠基更高的台阶。

>三、缺点与不足

综合看来我觉得自己还有很多的的缺点和不足，处理问题的经验方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己各项能力。深知自己还缺乏基本的办公室工作知识，在开展具体工作中，常常表现生涩，甚至有时还觉得不知所措。工作细心度不够，经常在小问题上出现错漏，办事效率不够快，对领导的意图领会不够到位等。我一定会在今后的工作中坚持服务与效能相统一原则，在走动中去发现问题，在走动中去寻找问题。

通过及时的现场观察，去掌握工作中存在的问题和不足，从而去制定相应的改进提高方案并能做到及时向上级部门进行信息反馈，及时纠正问题。

**卖饲料工作总结课件7**

转眼20\_\_年即将过去，我们将满怀信心的迎接20\_\_年的到来。在过去的半年里，我们有高兴也有辛酸，总体来说，我们是圆满完成了公司所定的销售任务，在\_\_\_的三年时间里我们一直坚持真诚专业的态度对待每一位顾客，力求提供符合他们的款式经过努力的锻炼自己，基本能够掌握顾客的心理，利用顾客的心理抓住每一位有意购买的顾客，努力提高我们\_\_\_的销售，进一步提升品牌的知名度。在\_\_\_这个展示才华的大舞台中，也结识了许多新朋友，同时也感谢和我并肩奋斗的同事和领导。以下是我对\_\_\_20\_\_年的总结：

一、认真学习，努力提高

我们必须大量学习专业知识，以及销售人员行业的相关知识，才能在 时代的不断发展变化中，不被淘汰。

二、脚踏实地，努力工作

作为一名合格的销售人员，必须熟悉专业知识，勤奋努力，一步一个脚印，对领导下达的任务，认真对待，及时办理。

三、存在的问题

通过这半年的工作，我也清醒的看到自己的不足之处，只要是针对有意购买的顾客没有到及时的跟踪回访，所以在以后的工作中将好记录，定期回访，使他们都成为我们的老顾客，总之，在工作中，我通过努力学习收获非常大，我坚信只要用心去就一定能好。

**卖饲料工作总结课件8**

时间飞逝，斗转星移，不知不觉我来到了张家口某有限公司已经四个月了，在这四个月中有喜悦也有悲伤，有迷茫也有执着。在这里，我很庆幸，遇到了好多可爱善良的人；在这里，我很高兴，开始接触饲料化验的一些工作；在这里，我开始了毕业后的第一份工作……

或许是一种巧合，而我更愿意把它称为缘分，正当我打算找工作时，偶然从同学那弄来一个手机号码，然后我就毅然来到了这里，开始了我作为一名饲料化验员的工作生涯。饲料化验，那时对于我好陌生的名词，慢慢地，慢慢地，我开始对它有了一种亲切的感觉。

这四个月中，在经理指导下，我学会了饲料化验的一些常规项目和部分非常规实验。在工作的过程中，我对于这份工作也有一点自己的感受，总结如下。

>一、要不断学习，提高个人能力。

化验室工作是生产装置的命脉，可靠的数据提供是采购部门和销售部门说话的依据。因此，做好化验室工作非常重要。做为一名饲料化验员，要想干好化验室的工作，就必须要强化学习，不断提高个人技能和业务水平。在实际工作中，必须拥有持之以恒的韧劲和精益求精的钻劲，边干边学，多问多练，勤思考，多积累，活到老，学到老。

>二、理论联系实践，将每个实验做熟了，做好了，做通了。

每个实验的操作都有它为之支撑的理论知识。每个实验步骤实验细节都有它一定的道理，只有将每个实验做通了，才能在遇到情况的时候得以解决得以调整。才能更好地完成实验室日常工作，也才能成为一名优秀的饲料化验员。

>三、工作是一种态度。

实验室工作要求化验员要有责任心。每个化验员要严格遵守公司的规章制度，严格执行国家规定、化验室规章制度、仪器操作规程和相关的质量标准。对不真实、不合理的数据严格进行复查审核，确保数据正确不出问题再进行上报。对于每天的工作要非常认真，严格负责。实验室工作要求化验员要细心。俗话说，细节决定成败。每个失败的实验大多都是因为在细节出了问题，化验工作要求严谨认真时刻注意细节的人。现在原料的掺假花样多变，手段越来越高明，若不仔细认真鉴别，只会让掺假商暗暗窃喜。

实验室工作要求化验员要有耐心。每天重复地做着同一个实验，化验员若没有良好的耐心，只会烦躁不安，无心工作。总之，工作是一种态度。态度端正了，一切皆好办。

>四、注意自身安全，提高环保意识。

化验室工作从某种程度来说具有一定的危险性。所以作为一名化验员，一定要随时注意自己及他人的安全，严格遵守实验操作流程，严格按实验步骤操作，严格按仪器使用说明操作，同时，加强自身防护，比如有毒有害气体要在通风柜里操作，使用硫酸硝酸时要戴橡胶手套。有时间加强安全培训，不断提高安全素养，要做到安安全全上班，高高兴兴赚钱。

化验室废水废气，有毒有害垃圾均可造成环境不同程度的污染，我们应该尽量减少这些污染，垃圾放在指定的位置，用过的硫酸硝酸瓶经过处理后再丢掉等。

保护张家口这片大好河山，人人都有责任。

**卖饲料工作总结课件9**

近几年行业的变化

近几年，饲料行业产品结构出现重大调整，配合饲料连续两年上升10%以上，浓缩饲料和预混合饲料比重下降。发生这种改变的原因，一是饲料原材料价格的上涨、部分原料真假的识别难度加大，二是标准化规模养殖的推进。与此同时，无论是原料价格、运输、人工等的成本都在上升，加上市场竞争更趋激烈，导致饲料企业的利润逐渐减少。

20\_年全国工业饲料总产量亿吨，总体规模已位居全球第一；年产50万吨以上的饲料企业或企业集团30家，饲料产量占全国总产量的42%，比20\_年提高17个百分点。从中可以看出，饲料行业的集中度提升明显。

一些养猪企业，自己也生产饲料，随着规模的扩大，对饲料厂的影响也会不断加大。另外，由于受国家整体经济的发展、劳动力成本的提高、生猪价格的波动、饲料原料价格的上涨、人们对环境的重视、疾病复杂化等因素的影响，过去那些在“房前屋后”养几头、几十头猪的散养户减少明显。

目前东北地区饲料销售特点

单从东北地区来看，由于受玉米主产区和人口密度不大的影响，标准化、规模化的养猪场虽然在发展，但仍存在很多散养户。但是就目前的散养户来讲，与前些年相比，也有着很多不同。一是养殖数量上在增加；二是由过去单独只养育肥猪转向养上几头、十几头母猪；三是注重了平时的保健预防、注重前期的饲养管理和对饲料营养要求的提高；四是逐渐对配合饲料有了新的认识。在生猪价格比较高时，养殖户对饲料价格的敏感度不是十分高；但是，当生猪价格比较低的时候，养殖户对饲料价格的敏感度就加大。

目前饲料销售的特点，基本上是高营养浓度的饲料、高价格，通过饲喂实证，使之接受，再通过推广会、优惠促销等手段进行。由于经销商存在赊欠的情况，价格竞争表现的不是十分明显，养殖户对服务的要求也不是很高。

经销商对饲料企业的期望或者要求抑或说对饲料厂的不满表现为以下几点：饲料企业的品牌、产品的有效性、产品的稳定性、供货的及时性、优惠促销力度等。实际上，其所卖的饲料牌子怎样？赚钱的力度如何？是否好卖？合作期间是否能够得到发展等，一句话就是，是否能够得到长久地、省心地赚到可观的利润和体面的待遇，即所谓的发展问题。

饲料企业未来竞争发展的趋势

就目前各个饲料厂来讲，可以毫不夸张地说百分之百地把销售放在第一位，从市场竞争手段来看，同质化也比较明显。无论是电视广告、墙体广告、会议营销、产品营销、示范带动营销、实证推广营销、实物促销、旅游等基本上没有太大的区别。

那么，随着养殖规模的变化、销售手段的用尽，对饲料厂家来讲，未来的竞争之处表现在何处呢？

一是销售手段的翻新依然存在，这是不争的。

二是对人才的竞争也会变得更加激烈，这就需要企业要招到可用之人、留住这些人并使之发展；这些会使企业更加重视人力资源系统的建设。

三是产品研发。产品研发能力的强弱，会直接影响到市场的竞争力；随着畜牧业的发展、品种的改良、养殖规模的变化、饲料原材料价格的上升等因素的影响，产品研发会显得越来越重要。

四是生产效率的提高、产品成本的控制。随着国家有关饲料领域法规的健全，饲料企业的准入门槛将提高，饲料企业的投资规模也会加大，加上饲料行业已进入高成本时代，这些因素势必要求饲料企业提高生产效率，合理安排生产及运营，以此来降低生产成本。同时，生产现场的成本控制也突显出来。现场成本控制既是企业运营的需要，又是一门管理科学，谁的现场成本控制得好，谁的经济效益就会相对来说会比较高。浪费减少了，就是纯利润的增加。

五是决策的科学性、及时性等。由于饲料企业规模的不断扩大，企业决策的科学性也就显得比较重要了，过去那种“跟风”的做法，势必会影响企业的发展。仅有决策的科学性而没有及时性也是不行的，因为现在的市场变化非常快。那句“快比完美更重要”也许是对决策及时性的另外一种诠释。

**卖饲料工作总结课件10**

\_\_年来，\_\_总体工作在中心领导的正确领导下、兄弟班组的配合下，以安全为中心、以抓狠电费回收和用电管理工作为重点，通过全组成员的辛苦努力，顺利、圆满的完成了各项工作任务指标。现将我组一年来的工作情况总结

一、指标完成情况

1、售电量：售电量完成9045万kwh，比去年增长个百分点。

3、售电均价：综合售电均价为千千瓦时，比年初中心下达的指标增长百分点。

4、电费回收：当年电费回收率完成，旧欠电费回收率完成。

二、狠抓安全工作，不断提高人员安全思想意识

安全生产是电力企业不变的主题，更是干好各项工作的重要保证，我班始终把“安全工作放在重之又重的位置，从抓组员安全教育入手，培训员工操作技能，落实安全责任制，加大考核力度，从而提高了组员对安全生产重要性的认识。从思想上牢固树立了“安全第一”方针。现将全年安全工作总结

1、认真开展安全活动，加强职工安全思想教育。

为了提高组员对安全生产重要性的认识，一年来我班一直坚持每周一次的安全活动，从未间断过。每次安全活动不仅仅是及时学习安全事故通报，更重要的是分析事故发生的原因，从中吸取教训。使每位班员清楚的认识到事故的危害性，清楚的认识到安全工作不容忽视。从思想上牢固的树立“安全第一”方针。

2、按时开展安全培训，不断提高职工安全思想意识

为了加强工作人员安全方面的知识，我们按照年度培训计划，适时对职工进行安全培训，在春季大检查前进行《电业安全工作规程》考试，十月底进行了新《电业安全工作规程》学习并经考试合格。同时在日常工作中，及时对工作人员进行安全教育，使工作人员不断提高安全自我保护意识。

3、严格规章制度，杜绝习惯性违章

为了保证安全生产，我们要求每位工作人员必须严格规章制度和规程规定执行，坚持杜绝习惯性违章作业，对工作不认真者，严格按照经济考核的规定进行处罚。加强对车辆的管理，补充完善了车辆管理规定，严格了出车纪律，杜绝了交通事故的发生。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找