# 农资业务员工作总结

来源：网络 作者：沉香触手 更新时间：2024-08-09

*有关农资业务员工作总结5篇时间过得真快，转眼一年就要过去了，很快就要开展下一年的工作了，不能光会埋头苦干哦，写一份年终总结，规划接下来的工作，为来年工作做准备吧！相信大家又在为写年终总结犯愁了吧，以下是小编整理的农资业务员工作总结，欢迎大家...*

有关农资业务员工作总结5篇

时间过得真快，转眼一年就要过去了，很快就要开展下一年的工作了，不能光会埋头苦干哦，写一份年终总结，规划接下来的工作，为来年工作做准备吧！相信大家又在为写年终总结犯愁了吧，以下是小编整理的农资业务员工作总结，欢迎大家借鉴与参考!

**农资业务员工作总结篇1**

20\_\_年上半年，县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。现将上半年主要工作情况总结如下：

一、主要工作情况

(一)商品购销工作

1—4月全系统商品购进总值完成1731万元，比去年(1612万元)同期增长7.3% ;商品销售总值完成1690万元，比去年(1327万元)同期增长27%。

(二)抓好春耕备耕工作

为组织好春耕备耕农业生产资料供应工作，在资金紧缺、市场波动较大和贷款困难情况下，县农资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。截止5月底，调进各种化肥5712吨，其中：氮肥2804吨(其中尿素2384吨)、磷肥914吨、复合肥1994吨;农膜10000公斤。各种化肥销售4153吨，其中：氮肥2179吨(其中尿素1894吨)、磷肥640吨、复合肥1540吨;农膜5046公斤。积极支持和服务全县“三农”工作，配合有关部门确保部分乡镇农业产业“185”示范基地的化肥、农膜等农资供应以及抓好培训工作，有力地促进了我县“185”工程的顺利推进。

(三)认真开展四帮四促活动

按照上级的安排部署和要求，通过加强理论学习，针对在工作作风、思想作风、服务意识等方面查找出来的问题加以整改，进一步健全各项工作制度，使制度规范化，责任明确化。干部职工责任意识得到增强，有效地提高了工作效率和促进了企业工作作风的转变。积极深入直属企业开展扶贫，帮助出主意、找路子，想办法，解决遇到的困难和问题。

(四)做好---工作

农资公司企业改革改制工作进入关键时期，维护企业稳定工作显得十分重要。农资公司把---工作放到十分重要议事日程上来抓，认真做好职工来访和化解矛盾工作。上半年，接待公司等职工来信来访，经常深入企业了解情况，关心企业、体贴职工，督促各单位按时交纳养老保险金，稳妥解决老弱病职工医疗问题，把问题解决在基层和萌芽状态。及时做好下岗职工再就业和特困职工及“低保”对象调查核实上报工作，及时办理发放“低保”生活费。认真做好离退休老同志和困难职工慰问和送温暖活动，较好地推动了全系统的安全稳定。

(五)加强基础设施建设、加快构建公共服务网点

农资公司公司片区综合楼、商住楼建设完成并投入使用，职工安居条件得到改善，农资公司家家乐购物广场和购物中心相继投入运营，产生了良好的社会效益和经济效益;农资公司二期综合楼工程基建计划经过批准立项，农资综合楼已完成工程建设招投标工作。社有资产营运有限公司开始运作、日杂公司烟花爆竹仓库正在扩建施工，征用山地等。农资配送中心和日用消费品配送中心项目正在申报之中。

(六)企业改革改制工作

社有资产营运公司组建完成并开始投入运作。企业改制职工安置方案基本完成，部分企业改制职工安置方案已通过企业职工大会讨论通过并报批准，目前，清产核资、资产评估、财务审计、基层供销社的规划等工作正在有条不紊的进行之中。

(七)“整脏治乱”工作

按照全县“整脏治乱”工作的整体部署，调整充实领导小组人员，明确专人负责，并制定了相关卫生、绿化制度，推行门前“三包”责任制。各个办公室坚持每天一小扫，每周一大扫，院坝和公用厕所明确专人负责，每天打扫管理，做到室内外卫生清洁、门窗洁净，办公楼、宿舍楼、院坝等社区环境清洁卫生。根据 “整脏治乱”工作要求，进一步完善农资公司“整脏治乱”方案，发动干部职工，落实保洁人员和措施。

(八)社会治安综合治理和平安创建工作

对照签订的责任状，建立健全领导机构和各项制度，研究制定社会治安综合治理和平安创建工作的措施、方案及安排意见，进一步明确各所属单位责任，落实到户到人，制度上墙，并投入专项资金，认真组织实施。经常性地进行督促检查，对发生的新情况新问题及时研究处理。在干部职工及家属中广泛开展禁毒和反邪教教育，使所辖区公民遵法守纪，安居乐业，和睦相处，无纠纷、吸毒等案件发生，推动了平安创建工程的顺利实施。

(九)消防安全工作

农资公司非常重视消防安全工作，把消防安全工作列入重要议事日程，建立安全经营管理制度，制定和落实安全目标责任制，纳入年终考核内容，层层签订责任状，明确责任。认真落实各项规章制度，超前布置安排防汛工作的各项措施，认真开展消防安全教育，积极参加消防安全培训，实行经常检查和定期检查相结合，发现问题及时纠正、及时整改，把事故苗头消灭在萌芽状态，确保了全系统的安全。

二、存在的困难和问题

1、我县经济总量小，人均水平低，农业、农村经济发展步伐不快，购销缓慢;今年的特旱，导致化肥等农资购销减少。

2、资金紧缺，运营难。银行贷款又不予放贷，造成经营资金不足，运营困难，固定资产老化无资金更新。

3、企业---面临新课题。企业改制工作启动后，人心杂念较多，人、财、物流动管理和职工稳定十分重要，如何切实管好人财物，凝聚人心，做好企业平稳过渡，成为企业改制工作中的一大课题。

三、下半年工作打算

以抓管理、保稳定、促发展为主题，在继续抓好稳定基础上，推动企业改革改制，促进供销合作社体制、机制创新和农资公司健康发展，为新农村建设作贡献。着力抓好以下几个方面工作：

(一)稳妥推动企业改革改制工作

以产权制度改革为核心，以企业为单位区别对待，因企制宜，稳妥推动，促进资产重组、体制创新和结构调整，建立完善的法人治理机构、运行机制、劳动用工制度和分配制度，实现农资公司企业产权明晰、权责明确、高效运转、机制灵活，增强可持续发展能力和为农服务功能，把农资公司发展成为农村综合性的服务中心和农村社会化服务的骨干力量。

(二)在抓好日常用品购销的同时，着力抓好农业生产资料供应，切实为“三农”服务

全县广大人民日常生产生活用品，包括农业生产资料供应，关系到农业农村农民的一大问题，要充分发挥供销社经营网络优势和主渠道作用，开拓创新，适时足量储运各种生产生活用品到位，满足城乡需要。在巩固和完善已有的农村服务网点基础上，增设和发展新的服务网点，通过改变服务方式，提高服务质量，真正为农业增长和农民增收作出应有贡献。

(三)探索农产品经营路子，强化乡村网络建设

以 “新网工程”村级综合服务站为示范点，服务带动全县乡村网络建设，进一步改善村级服务站设施设备建设，结合我县农村经济发展的特点，继续创办助农增收科技示范点，利用现有设施、设备和平台，通过引资、合资等创办农产品加工企业，探讨我县农副产品包装上市等经营服务途径，参与农业产业化经营，带动农民进入市场，在促进农民增收致富中提升供销社的地位和作用。

(四)抓好基础设施建设，增强服务功能

抓好农资公司服务设施建设，增强服务功能，拓宽服务领域。重点培育和发展县城物流中心商场，组建县城“购物中心”或批发专业市场。力争县域“物流配送中心”工程立项建设。同时着力抓好农资公司二期商住楼工程建设，做好等基层社资产资源盘活，极力改善职工生产生活条件，发展乡镇现代流通市场，促进城乡物资交流。

(五)强化管理，提高效率

加强科技知识学习，努力提高个人素质，按照各岗位职责要求，落实工作目标责任制，面向基层，服务社会，严格检查，严肃年终考评考核各环节量化跟踪记录制度，注重工作实绩。积极推行“行政、工会、职代会”民主决策机制，自觉接受职工监督，让广大职工拥有知情权、参与权和决策权。通过加强学习和组织培训，提高企业领导管理水平和领导能力。

(六)做好日常工作，完成上级交办工作事项

1、严格规章制度，严肃工作纪律。抓好经营管理，力争市场占有额，做到经营、改制两不误。

2、继续抓好“整脏治乱”工作，工作到户，责任到人，抓好环境卫生和绿化工作。

3、深入基层，贴近职工，关心职工疾苦，力所能及解决实际问题，确保企业稳定。

**农资业务员工作总结篇2**

河南聚泰禽业有限公司是鹤壁市农业产业化重点龙头企业，创建于20\_\_年，法人代表为张巧云，注册资本100万元。经过几年的发展，目前已成为集种鸭饲养、孵化、饲料加工、苗雏销售、屠宰加工、熟制品生产销售等为一体的跨两市三区一县的大型畜牧养殖加工企业。

近年来，公司一班人精诚团结，不断创新发展思路，以人为本，以带动广大农民致富为己任，积极发挥龙头企业辐射带动作用，实行区城化布局、规模化养植、专业化生产，走出一条独具独具特色的农业经济结构之路，形成了商品鸭综合标准化示范基地，把农业发展推向一个更高的发展层次，促进农业持续增效，农民继续增收，大大提高了企业整体形象，一年来在市、区质监局的指导帮助下，公司多次召开专题会议，深入宣传、广泛动员、发动群众、周密部署，精心组织、狠抓落实确保创建工作顺利进行。

目前，按照上级有关规定，创建农业标准化工作已完成并取得明显成效，很受群众欢迎，现将我公司开展创建农业标准化工作自查情况汇报如下：

一、主要做法

（一）成立组织，加强对创建工作的领导

创建农业标准化示范乡镇是一个系统工程，涉及面广，工作量大，既要政府组织又要群众参加，需要有关部门配合；又要各村委的支持，为了保证项目进展顺利，成立了有主要领导为组长的领导小组，同时成立了以主管镇长刘统军为组长，农业服务中心主任梁军为副组长，有关部门负责人及各管理区区长为成员的示范项目领导小组。为了项目进展迅速，聘请农业专家董树贵担任技术顾问，农业服务中心主任梁彦生为组长，抽调技术骨干为成员，组织技术工作组，加强了对创建工作的领导和技术指导，印发了大来店镇农业标准化示范乡镇创建工作实施方案，把推广农业标准化纳入全镇经济发展规划，按排了专项资金和专用交通工具。

（二）深入宣传广泛动员群众

农业标准化工作对群众来讲是一个新事物，对部分机关干部来说一是个陌生概念，专业性又强，取得社会认可，是否最终能转化成经济效益，需要各方面的理解和支持。因此，大来店镇有力的开展农业标准化工作：一是召开由全体机关干部和各村领导参加的专题动员会议，对此工作进行宣传、动员、安排、层层分解任务，落实到户，对有关部门签定责任书；二是利用各村广播、板报、庙会、会议等多种形式集中时间、人员进行宣传；三是印发宣传资料，把农业标准化的好处、意义、作用编印成资料，下发5000多份到农户；四是印发科技资料进行宣传，把农业标准化的技术标准、制成模式图发到群众手中，使他们一看易懂、一学会用。向群众发放科技资料4000多份；五是制作标牌，宣传扩大影响，使农业标准化在群众中生根开花，使一个陌生的概念变成家喻户晓的话题。

（三）完善体系，狠抓服务，推进农业标准化进程

技术推广是创建示范镇的关键，为了搞好技术推广，大来店镇党委、政府采取积极 ，组建三个体系，抓好四项服务。

三个体系是：标准化体系、示范推广体系、监测体系。

1、标准体系：收集省市相关标准，行业标准、地方标准90多项，发布农业地方技术规范15余项，管理标准工作标准20多项，从选种经过各种生产环节到收获包装都做了明确规定，使广大群众做有标准、干有尺度，为创建工作打下了良好基础。

2、建立三级推广体系：以乡镇农业服务中心为重点，结合技术工作组负责对各村及经济组织的技术员进行培训、指导、指导、管理。村技术员负责对科技重点户、科技示范户、种子户的指导培训。科技重点户和科技示范户在起带着作用的同时，带动周边农户特别是带动本村村民小组的农户，形成三级推广体系。定期组织广大群众和科技人员进行现场观摩、经验交流等活动，搞好一个点带动一大片的典型辐射作用。

3、建立监测体系：充分发挥农技、工商、种子、植保等部门的`作用，与区质监局一道对上市农资、农肥、农药及农产品进行检测，发现不符合安全质量标准的依法处理。目前，依据标准对小麦、蔬菜、山药检测150多次。

四项服务是：技术服务、环境服务、生产资料服务、产后销售服务。

1、技术服务：建立农村技术队伍，配备专职农业技术员，全镇现有技术员40名，搞好技术培训。根据标准化生产的要求，镇政府将请农业专家长年做技术顾问，举办技术培训班，邀请专家、教授、农艺师到镇讲课，坚持分类、分作物、分行业进行指示的原则，针对不同地区、不同农户、不同地质特点、不同种植习惯、不同作物对农民进行分类培训，充分发挥他们种植优势和潜力。为了加快农业标准化进程，增强农户致富本领，分用物编印6000多份资料免费发放给农民，还多次购进有关技术资料发放给农民。

2、环境服务：镇党委政府加大了对农业环境的治理力度，严禁工业“三废”乱排乱放，加大对不符合标准要求农资的查处力度；严禁在农业生产中使用剧毒、高残留农药和不合格化肥，确保无公害生产的环境条件。

3、生产资料服务：在区有关部门的配合下，各村都建立了农资服务网点，确保农户不误农时购到合呼标准价格合理的生产资料。同时有关部门加大对这些网点的监督管理工作。

4、产后销售服务：一抓经纪人，按照农业标准化要求，狠抓经纪人队伍培养。目前活动在镇境内的经纪人300多人，有力推动农产品销售；二抓合作组织，根据上级有关规定大力宣传合作组织法。目前，已有手续完备的使用经纪组织10多个，他们都是行业的龙头组织。

（四）建立制度、害羞长效机制

为了确保创建工作取得实效，使创建成果进一步巩固，建立农业标准化长效保障机制。一是建立会议制度，每月5日前召开一次项目领导小组会议，对存在的问题进行分析研究，制定措施，狐抓落实。二是建立责任制度，对有关部门及村技术员合作经济组织都要明确责任，实施责任目标和责任追究制。三是监督考核制度，农业服务中心、种子、工商等部门被告农业标准化统一管理、监督、定期通报、半年总结、年终大奖的原则。

二、取得的效果

有力的创建工作为大来店的农业增效、农民增收带来了丰硕的成果，取得了令人满意的成绩。

（一）农业经济得到明显发展。全镇农业经济不同程度的都得到了发展，以山药为例：已申报了省级山药标准化示范项目。目前已收集技术标准15项，管理标准和工作标准10多项，山药种植按标准化组织生产后，总产量在1200万公斤以上，总收入1200万以上，比未按标准种植前增长了200多万元。

（二）增强服务城市功能。大来店镇紧紧围绕新市区，属于近郊，推广农业标准化后所生产的蔬菜、农副产品可以很安全的供应市场，以新大地果蔬专业合作社为例：他生产的各种蔬菜经市农业产品安全检测中心多次抽样检验合格率在100%，有力的提高了产品在市场销售能量。同时也提高了经济效益。

**农资业务员工作总结篇3**

第三季度，我队在县农业局的正确领导和上级业务部门的大力支持下，以事实为依据，以法律为准绳，严格执法，服务三农，在农药、化肥等方面取得了一定成绩。现将工作情况汇报如下：

一、工作措施

（一）加强执法人员培训，提高整体素质

为切实加强农业执法人员培训，做到内强素质、外塑形象，组织执法人员参加培训学习，并进行考核，合格后方可留岗，否则待岗学习。通过学习培训，合格率达到了100％，加强了执法队伍的法制建设，提高了执法水平、办事效率和服务质量，以更好地适应新形势下农业执法工作的需要。

（二）健全制度，落实责任

建立健全了执法岗位责任制和两错责任追究制及廉洁从政制度、报告制度、备案制度、文明执法制度、学习培训制度等，并且实行岗位责任制，专人专责，划分区域，派专人分包重点乡镇，并且经常联系沟通，将本区域内日常工作互相交流，重大案件及时上报，做到了点面结合，不留死角。要求执法人员签定责任状，对因工作不到位，出现问题的将严厉追究执法人员责任。

二、重点工作

突出抓好重点市场、重点季节、重点环节的查处工作，严把市场准入关，对规模较大的农资批发市场坚持长期监管，对各乡镇小经营门市进行拉网式检查，进一步规范市场秩序。同时，认真完成局交办的项目建设任务。

（一）加大标签查处力度，确保标签规范。

7月份组织全队职工对全县范围内的农药经营门市进行标签抽查，并及时整理上报。共抽查标签262个，对不合格的22个农资品种进行了登记保存，劝退、责令改正了8个品种，禁止经营13个品种。

（二）加强市场监管。

坚持“高毒农药全面查，农药标签重点查，产品质量经常查”的指导思想，在用药高峰期，集中查处五种违法行为：即生产、经营未经登记和假冒登记的农药产品、制售假劣及禁用农药、标签不规范的农药产品。结合市场检查，以除草剂为重点对标签不合格的常规农药产品、以肥代药的生长调节剂进行查处，并严厉查处含有五种有机磷的复配农药及高剧毒农药和杀鼠剂，加强蔬菜农药残留监管，确保农民用上高效低毒低残留农药。对在低毒农药特别是蔬菜用药中掺杂高毒农药和国家禁、限用农药的，一经查实，依法严肃处理。第三季度，共出动执法人员100人次，车辆50辆次，查获不合格农药0.8吨，查处违法案件48起，其中修改标签内容案件21起，无农药登记证号案件2起，以肥充药案件12起，无证经营案件14起，共处罚款6万元，有效打击了不合格农药经营行为。

（三）加强秋季化肥市场的专项整治力度

依据《肥料登记管理办法》，对本县域的肥料经营单位进行拉网式检查，以复混肥、有机肥、微生物肥以及叶面肥料为重点，集中开展肥料市场专项整治，严厉查处以下违法行为：生产、销售未取得肥料登记证的\'肥料产品；假冒、伪造肥料登记证、登记证号；有效成份或含量与批准登记的内容不符；转让登记证或登记证号；登记证有效期满未经批准续展登记而继续生产该肥料产品；标签不规范等。对违反《肥料登记管理办法》等有关农业法律、法规的不法经营行为，发现一个处理一个，使农民真正用上优质放心肥。年执法人员20人次，车辆10辆次，查处无肥料登记证案2起，不合格化肥46吨，共处罚款0.6万元。

（四）农资经营人员的大培训

为了规范农资经营人员的业务知识和水平，进一步摸清底子，我队决定从9月份开始，利用半年时间对全县所有的农资经营户进行一次大培训，其目的是为了提高经营人员守法意识和经营水平，使每个经营人员达到精通业务、掌握法规、热情服务的目的。凡培训合格的发给培训合格证和上岗证和农资登记备案证，不合格的将通过工商部门取消其经营资格。现已完成石潭、南坊、叱干三乡镇126户农资经营人员的登记工作，择期将集中进行培训。这项工作正在有条不紊地进行着，计划到年底，对全县所有的农资经营人员全部培训完。

（五）成功处理了三起药害事件

一起是叱干镇西马庄果农高继春12亩事件，经过我们多方努力，给群众挽回经济损失1.6万元；一起是赵镇文家河刘小明 等22户果农80亩果园药害事件，给果农挽回损失6万元，一起是昭陵下玉兰崔祖元等4户果农8亩果园药害事件，在果业局处理无果的情况下，经过我队同志的艰辛努力，最终给群众挽回损失0.7万元。这三起事件共给群众挽回经济损失8.3万元，受到群众的一致好评。

三、存在问题

1、农业执法基础设施薄弱，执法手段落后，缺少必需的快速检测检验设备及取证设备，尚未实现办公自动化。

2、对流动摊点摊贩的监管还存在盲区，有些经销商隐蔽性较强，对我们的执法工作造成一定的难度。

四、第四季度工作安排

1、继续搞好农资经营人员的大培训，计划到年底全部培训完毕。

2、继续开展化肥市场的专项整治工作。

**农资业务员工作总结篇4**

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20\_\_年工作成绩、\_\_情况、存在问题、品牌管理以及20\_\_年工作计划汇报如下：

一、工作成绩及\_\_情况

1、从供货方面来说，20\_\_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\_\_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，\_\_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\_\_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98.6%。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\_\_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\_\_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20\_\_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\_\_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\_\_，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\_\_期没有对大家作出正确的指导。在千顷碧浪\_\_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\_\_。

(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\_\_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\_\_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\_\_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\_\_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、\_\_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\_\_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\_\_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\_\_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\_\_，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\_\_区域，常常会通过恶意砸价来赢得客户。所以，我们在\_\_过程中，一定要引导农民认准品牌，认清真假。在整个\_\_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、20\_\_年工作计划

1、协助威远生化搞好直营连锁店的\_\_管理工作。

20\_\_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\_\_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\_\_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\_\_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\_\_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。

5、、回馈与感恩是德诺成长的主旋律。在德诺农资健康发展、\_\_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\_\_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!

**农资业务员工作总结篇5**

20\_\_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20\_\_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\_\_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，20\_\_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\_\_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。

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