# 农资销售工作总结(模板8篇)

来源：网络 作者：雾凇晨曦 更新时间：2024-02-28

*总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能...*

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**农资销售工作总结篇一**

从20xx年开办至20xx年都超额完成了州局下达的指标计划，其中农药累计销售额10万余元、肥料累计销售200余吨、累计销售金额60万余元、建立网点10个、代理网点累计创收约10万余元，我局累计完成收入5万余元，超额完成了收入计划。

一、20xx年3月州局召开全州农资分销工作现场会后、我局高度重视此项业务、并多次召开了专题会就如何来开展农资分销业务进行分行、随后广泛深入宣传并制定了提高代理商积极性的激励政策，主要包括以下方面：

1、找内部职工及亲属建网点、以点带面。

2、免费做中国邮政服务三农网点店面招牌。

3、先期铺货、送货上门、售货付款。

4、保证一乡镇一个店、城乡一个价格。

根据这一激励政策激发了各代理商的积极性、从而打开了新局面，到20xx年12月在全局广大职工的共同努力下建立了分销网点10个、超额完成了销售计划，因此产品效果在亲戚朋友甚至在社会也得到认可，农资分销业务在县农资市场占有了一席之地，然而在工作中出现了管理人员不足、配送车辆跟不上等很多售后服务问题。

二、为了尽量减少诸多后续问题、局上决定在城区内找一家代理商、我局以批发的形式供货、保证不得以任何方式发货给他人，但条件是必须服从局上的管理和接受州局下达的计划任务、并且先期投资15万元以上。于是20xx年8月份和网点的经销商签订了为期五20xx年总代理合同，为了更好地开展农资分销业务，我局严格按照州局的安排和部暑、在局领导支持下，依靠当地政府的支持，20xx年10月在农科局的支持下、召集了各网点人员通过培训考试取得了农药和种子的.经营许可证。面对市场激励的竟争、物流管理员扎实工作、找准切入点、不断开拓市场，20xx年我局重点对退耕还林市场进行项目营销，大陆槽全乡购买了40吨新都化工的硫酸钾型肥料施退耕还林、效果非常明显，但由于受5.12地震的影响新进货70吨保得生物有机肥未赶上退耕还林施肥时节、积压至今。

1、继续建立和维护加盟店及分销网点。

2、下达分销计划到各支局所及班组。

3、发动各委代办和投递人员积极参与农资分销。

4、找准目标大客户进行公关营销;特别是退耕还林、蚕桑等。

5、加强职工农技知识培训和宣传力度。

三、存在和面临的问题

1、资金不足使网点供货跟不上。

2、没有车辆运输使货源跟不上。

3、业务人员不足使管理、库管、财务管理等跟不上。

4、管理人员及网点经销商都半路出家、缺少农技知识、无证经营。

目前在全局职工的共同努力下销售了70余吨、虽然距完成我们的目标任务还远、但我局坚信能够完成任务，在今后的工作中我们将不唯计划只唯市场、认真学习各兄弟县市的先进经验、在工作中进一步探索和发展、力求把这一项业务开展得更好。

**农资销售工作总结篇二**

根据xx街道创建最安全生产活动的精神，我们xx社区认真落实科学发展观，坚决贯彻“群众利益无小事”的工作方针，深入开展社区安全生产工作，加强安全、防火和食品安全及交通安全等知识宣传防范力度。

根据我社区的实际情况特总结如下：

随着政府工作重心下移，社区居委会工作事宜日益增加。虽然社区日常工作繁杂，但我社区一直将安全工作放到最重要的位置，社区明确社区居委会一把手对安全生产总负责，由社区主任专门负责这项工作，一级抓一级，层层落实，做到明确分工、责任到人。社区安全生产工作按照年初制定的工作目标和工作计划逐步开展，使安全生产工作有条不紊地得到开展。同时还签订了安全生产责任书，将责任落实到各楼道小组长，在组织网络上实行了从上到下一条龙的管理体制，使安全生产工作“有人抓、有人问、有人管”。

搞好社区安全生产，创建安全社区，必须让广大居民群众积极参与。我社区充分利用各种会议组织居民群众学习宣传有关安全生产及防火知识，增强居民自我管理、自我防范的知识。同时利用黑板报、宣传画廊、横幅、标语等宣传道路交通安全和食品安全等相关居民生活的安全常识。对社区内5122户居民我们还发放安全常识小册子和食品安全知识宣传册，今年我们共出安全方面的专题栏4期、张贴宣传画展24张、横幅3条、标语16次。

我社区在安全生产工作中，在做好日常工作的同时落实各种制度，强化管理。平时我们社区居委会干部经常查看社区安全情况，对社区出租房和重点户进行专项安全隐患检查，对租住户进行安全知识的宣传和教育，并向他们提出了安全隐患的整改意见书，签订安全生产承诺书。对重点部位浴室、送煤气户定期进行检查，发现问题坚决按照“三不放过”的原则进行整改解决。对食品安全工作，居委按照上级要求，对辖区内的食品、药品安全进行调查摸底，重点是饮食行业、小饭店进行登记摸底，做好宣传工作，大力宣传食品安全工作的重要性。交通安全根据交警队的意见，做好宣传等工作，并积极参加上级组织的多种培训和其它活动。

社区在安全消防、食品安全、交通安全等工作上，居委干部齐心协力、居民群众全力参与，社区上下对安全生产工作水平有很大的提高，社区安全生产管理制度更为完善，安全防火管理人员力量进一步得到加强，居民的安全生产意识得到明显增强。在安全防火、食品安全、交通安全取得了一定的成绩，无发生事故。在今后的工作中，我社区将一如既往地开展好社区安全生产工作，严格按照建设最安全社区，创建最安全社区的目标，扎扎实实地开展社区安全生产工作，为居民创造一个安全、文明、祥和的社区环境，同时为创建国家一流度假区添砖加瓦。

**农资销售工作总结篇三**

园林技术10-1王学博。

为期六个月的顶岗实习结束了。在这短短的六个月里，我学到了很多东西，不管是。

对自己专业知识还是适应社会的能力都有了进一步的提升。让自己思想也不断成熟起来。现将本学期实习内容及心得总结如下：

一、实习概况。

（一）实习时间：2024年12月2日到2024年4月2日。

（二）实习单位：黑龙江亿美生物肥料有限公司。

（三）实习岗位：销售助理。

（四）实习性质：顶岗实习。

二、实习单位简介。

得到有利保证。黑龙江省亿美生物肥料有限公司为您分装，质量更放心，服务更满意。

三、亿美生物肥料有限公司核心价值。

我们的核心价值观是我们永不动摇的承诺，渗透在我们所有的行动中。这些核心。

价值观是我们传统的一部分，将继续指导我们今后的决定和行动。

可持续发展意味着在继续繁荣经济的同时减少污染和更少使用自然资源，使人类生。

少能源和原材料的用量，在生产中或在产品使用寿命结束后，只有少量的或者没有废物产生。

（一）可持续发展。

亿美生物肥料有限公司的使命是实现可持续发展；在增加股东和社会价值的同时，减少经营活动给环境留下的“印迹”。

我们的的愿景是成为农资界上具活力的公司，致力于创造可持续的解决方案，让全。

国各地的人们生活得更美好、更安全和更健康。

（二）加大在高增长市场的力度。

我们将“加大在高增长市场中的力度”定义为我们的增长策略之一的时候，我们有两个目标市场--地理意义上的新兴市场和需求尚未被满足的市场空间。这些市场空间为常隆正华的产品和创新提供了独特的机遇。

（三）发挥亿美生物肥料有限公司整体实力。

亿美生物肥料有限公司的业务运营分为五大平台，每个平台下辖不同的业务团队。

各个职能部门，包括运营、人力资源、采购等部门为公司的业务发展提供支持。为了更好地实现业务目标，公司鼓励员工充分发挥公司在市场进入、科学能力、顾客关系和职能素质方面的作用。协作将在提高生产率的同时，为整个公司创造更大的机遇。

提高生产效率和产品质量是实现可持续发展的关键。常隆正华通过对农资市场供应。

链和各职能部门的不断优化和标准化，提高了企业效率，从而节约了成本和流动资金。

通过在上述领域的不断改进，公司将在每次保证质量地向顾客准时交付产品和服务的同时，强化我们端到端的供应链能力——即亿美生物整体实力的证明。

亿美生物农化一贯坚持“诚信为本，以质取胜”的企业精神和经营理念，以其优质。

农化产品和优良服务为我国农村广大农户提供丰收的保证。“给我信任，还您丰收”已深入农民心中。

亿美生物农化将继续引进更多高效、安全农药产品及其它方面的业务，一如既往地。

全力为中国农业的持续发展做出贡献。四、实习过程。

销售代表工作职责是创造、沟通与传送价值给顾客，及经营顾客关系以便让组织与。

其利益关系人受益的一种组织功能与程序。介绍商品提供的利益，以满足客户特定需求的过程。其工作是满足客户特定的需求，或者客户特定的问题被解决。能够满足客户这种特定需求的，唯有靠商品提供的特别利益的岗位。

（一）工作过程与内容。

（1）2024年12月2日，在亿美生物肥料有限公司开始进行为期三个月的销售实习。

（2）2024年12月14日，和本公司参加了第二十七届黑龙江植保信息交流暨农药。

（械）交易会。

（3）2024年12月17日，去齐齐哈尔市拜访客户，销售本公司产品及介绍亿美生。

物肥料有限公司产品的销售计划，及奖励制度。

（4）2024年1月2日，从齐齐哈尔市回到哈尔滨公司，进行开会，反馈这次出差。

遇到的问题及相应的收获。

（5）2024年1月7日，再次去齐齐哈尔市下属的乡镇向经销商了解本公司产品去。

年卖的效果，整顿管理市场，拜访发展新的客户，了解竞争对手及产品的动态，进行市场规划。宣传公司产品及转换农民的思想观念用药水平。

（6）2024年1月17日，离开了齐齐哈尔市，开始在大庆市进行宣传与销售。

（7）2024年1月28日，离开大庆市，回到哈尔滨公司进行开会，设计宣传资料、宣传品，做新老产品实验。根据上推下拉政策，通过在上面调动起经销商的积极性，在下面通过开农民培训会、宣传车、电视广告等的宣传拉动起农民用药的积极性，从而使销量上升。

（8）2024年2月1日，临近过年，公司集体带薪休假15天。

（9）2024年2月16日，正式上班。

（10）2024年2月23日，经公司决定，我的市场由齐齐哈尔和大庆市改变为绥化。

市场。

（二）完成的任务。

作为一名优秀的农资销售代表：始终要保持的一种状态是激情；始终要坚持的价值观是做人正直，做事正气，思维正向；始终要坚守的一种职业素养是敬业、专注；始终要处理好的一种关系是与领导的关系；始终要学习的一种技巧是沟通的技巧；始终要保持的一种习惯是勤奋。只有积极正向的做人，才能在工作上有良好的业绩，才能让营销走向良性循环。

（一）田间指导。

1.在兰西县给农民学习讲解果树、番茄、黄瓜、甜瓜当前的主要病虫害及田间管理。

知识。

2.兰西县在蔬菜大棚里针对作物当前的早、晚疫，灰霉，白粉、霜霉、斑点、软腐、叶霉、细菌性溃疡等病害和白粉虱、菜青虫、地下害虫等虫害问题，给农民在大棚里现场讲解指导及农民会培训。

如：番茄早疫病病原为茄链格孢，属于真菌中的半知菌类，一年四季均可发病，主。

要危害幼苗/成株的叶片/茎秆/花和果实。坚持预防为主，定期喷药保护的原则，从定植开始每隔7～10天选择优秀保护剂。常用的保护剂有：代森锰锌1000倍，61.4%百菌清锰锌500倍,发病初72%硫磺锰锌600倍。病害发生严重时，正华·甲托（彩托）加52.5%抑快净1500倍。特别要强调的是，在发病后用治疗剂时，一定要混入保护剂，以保护未发病的植株并杀灭病菌孢子，对控制病害流行非常必要。

3.蔬菜综合管理防治病虫害（大棚番茄）。

后充分换气通气下降到20～25℃，傍晚前后停止通换气，前半夜要求温度14～17℃，后半夜要求12～13℃，夜温17℃时间较长，会导致顶端停长，温度高于30℃以上易疯长，低于5℃易冻害。

（2）湿度：覆膜栽培，小水勤浇。

（3）肥水：底肥追肥（npk中微量）；微生物+有机质。

（4）整枝：连续生长：只留主杆连续生长，每穗3～4个果实换头栽培：主杆六七。

穗果实后，再留侧枝生长适时打岔：地上第一岔芽20厘米长打去，有利于促次生根，以后宜早。

（二）农民培训会。

1.在齐齐哈尔市泰来县，公司聘请的专家老师给当地农民带来一些作物上的一些技。

术要点和致富信息，根据当地每年大发生的病虫害，让农民提前做好防治工作和针对手段。

2.在大庆市苹果种植地通过当地政府和农民要求，陪同专家老师一起下乡给农民讲。

解果树修剪、病虫害防治、平时果园管理的知识等。

3.在其他各大乡镇的一些蔬菜区域和部分果区，自己给农民开一些小型的农民培训。

会，讲解当前作物的一些病虫害知识及如何用药。

整顿保护网络，管理市场。

1.通过在下面的了解首先找每个地方威望最高、信誉度最好、有推广能力的客户作。

整顿网络，开客户会议进行培训和管理市场。

六、实习体会与心得。

经过为期半年的实习生活，让我从做过的点点滴滴中，为人处事中，接触行行色色的人中，各种突发事件的处理中等等。卓见走向成熟，走向社会，慢慢正真地步入了工作的行列中。在这段时间里，我学到了很多在学校了学不到的东西，也认识到了自己很多的不足感觉收益非浅，以下是我在实习期间对工作的总结以及一些自己的心得体会。

实习是一种对用人单位和实习生都有益的人力资源制度安排。对接受实习生的单位。

实习生）了解用人单位的文化和理念，从而增强社会对该组织的认同感并赢得声誉。

对我们而言，实习可以使每一个学生有更多的机会尝试不同的工作，扮演不同的社。

会角色，逐步完成职业化角色的转化，发现自己真实的潜力和兴趣，以奠定良好的事业基础，也为自我成长丰富了阅历，促进整个社会人才资源的优化配置。作为一名学生，我想学习的目的不在于通过结业考试，而是为了获取知识，获取工作技能，换句话说，在学校学习是为了能够适应社会的需要，通过学习保证能够完成将来的工作，为社会作出贡献。然而步出象牙塔步入社会是有很大落差的，能够以进入公司实习来作为缓冲，对我而言是一件幸事，通过实习工作了解到工作的实际需要，使得学习的目的性更明确，得到的效果也相应的更好。其次，我介绍一下我实习所做的工作。再次，我要总结一下自己在实习期间的体会。

自主学习工作后不再像在学校里学习那样，有老师，有作业，有考试，而是一切要。

自己主动去学去做。只要你想学习，学习的机会还是很多的。作为亿美生物肥料有限公司的一名销售代表人员，我所做的工作重要是管理市场、发展新客户、开农民培训会、田间指导、做产品试验等。首先能进入亿美生物肥料有限公司我感到自己很荣幸，公司的理念深深的熏陶着我这个刚走出校门步入社会的新人。他给了我一个展示自我的平台，给我提供了各种有利的资源，虽然工作中有许多地方不懂，接触了许许多多的人，碰了很多在学校没有见过的事遇到了许多难题，但是我觉得只有这样才能锻炼、才叫锻炼、才能使自己尽快成熟，经过了一次，下次做起来就得心应手。

在亿美生物肥料有限公司的实践学习中，不但让我们增长了见识、拓宽了视野、培。

与本专业相关的实际工作，增强感性熟悉，培养我们工作的责任感和事业心，提高实践动手能力，收集处理信息的能力，发现问题、分析问题和解决问题的能力，并能客观的认识自己，尽量减小自身走入社会的适应期。学会了如何去和陌生人谈生意，如何去做试验结果记录，如何去开会讲课，如何去管理市场??走进亿美生物肥料让我从中学到了做事认真负责的态度，懂得了做人从容进取的宽厚，看到了工作不懈努力的成绩，明白了谦虚谨慎的重要，感受了团结互助的力量，体会了真情奉献的伟大。走在亿美生物之路上心酸与汗水一路伴着我们，但却让我们硕果累累。在以后的人生之路上我们也将不断总结自我、完善自我、超越自我。我们也将以此鞭策自己，努力学习，努力迈向人生新的阶段。

杨凌职业技术学院。

（杨凌职业技术学院药物工程系生物化工工艺09008贺容容）1实习概况。

西安常隆正华作物保护有限公司是一家股份制农药制剂加工企业，由江苏常隆化工有限公司和西安正华农药有限公司共同合资组建而成，是国家农药生产定点企业。江苏常隆化工有限公司是全国十强农药生产企业之一，年原药产值达18亿元。西安常隆正华作物保护有限公司成立九年来，建立了完善的销售网络体系，在市场上树立起了良好的品牌形象，制剂销售量逐年递增，具有较强的竞争优势。公司位于西安市临潼区新丰工业园区，占地55亩，厂、库房面积6000多平方米，办公楼2024平方米，拥有水乳剂、乳油、可湿性粉剂、除草剂等生产线共5条，年设计加工能力3000吨。公司总投资3000万元，现已建立了先进的农药分析实验室和农药剂型研发室，拥有较完整的农药分析和剂型研发体系。

目前公司拥有50多个品种的证件，不同规格的产品达100多种。剂型以乳油和可湿性粉剂为主，同时积极地向悬浮剂、水乳剂等环保剂型发展。公司在“诚信为本，以质取胜”的经营理念下，开拓进取、不断创新，倡导绿色环保型农药，积极应对农药发展中遇到的历史性挑战，为中国农药产业的振兴而不懈努力。西安常隆正华作物保护有限公司作为再升级、再整合的优秀企业，我们把目标定位于以自然与环保为基础，科技研发为先导，产品质量为生命，为中国农业事业奉献自己的力量，将产品做到符合中国农作物病虫害的防治需要，同时更加注意保护自然生态环境。

西安常隆正华作物保护有限公司的主力产品包括杀虫剂、杀螨剂、杀菌剂、除草剂等多种品种。在原有畅销品牌的基础上，再加大研发力量，不断为中国农业奉献更加完善的优秀农药产品。

2.1西安常隆正华作物保护有限公司核心价值。

我们的核心价值观是我们永不动摇的承诺，渗透在我们所有的行动中。这些核心价值观是我们传统的一部分，将继续指导我们今后的决定和行动。

可持续发展意味着在继续繁荣经济的同时减少污染和更少使用自然资源，使人类生活得更加美好，更加舒适。可持续发展的全球尺度是在为消费者不断提供更多价值的同时减少环境污染的痕迹。

我们还将可持续发展定义为在提供现有的和新产品及服务的功能时，要从根本上减少能源和原材料的用量，在生产中或在产品使用寿命结束后，只有少量的或者没有废物产生。

2.2可持续发展。

西安常隆正华作物保护有限公司的使命是实现可持续发展；在增加股东和社会价值的同时，减少经营活动给环境留下的“印迹”。

常隆正华的业务运营分为五大平台，每个平台下辖不同的业务团队。各个职能部门，包括运营、人力资源、采购等部门为公司的业务发展提供支持。为了更好地实现业务目标，常隆正华公司鼓励员工在市场进入、科学研发、客户关系及各职能能够将常隆正华公司作为一个整体，充分发挥常隆正华公司在市场进入、科学能力、顾客关系和职能素质方面的作用。协作将在提高生产率的同时，为整个公司创造更大的机遇。

提高生产效率和产品质量是实现可持续发展的关键。常隆正华通过对农资市场供应链和各职能部门的不断优化和标准化，提高了企业效率，从而节约了成本和流动资金。

通过在上述领域的不断改进，公司将在每次保证质量地向顾客准时交付产品和服务的同时，强化我们端到端的供应链能力——即常隆正华整体实力的证明。

常隆正华农化一贯坚持“诚信为本，以质取胜”的企业精神和经营理念，以其优质农化产品和优良服务为我国农村广大农户提供丰收的保证。“给我信任，还您丰收”已深入农民心中。

（1）2024年1月，在西安常隆正华作物保护有限公司进行为期一月的学习调查。

（3）病虫害发生情况，作物种类，及农民喜好的农药品牌和厂家。

指导，整顿管理市场等工作。

（4）2024年3月9日，在参加第四届中国（杨凌）合作社发展论坛,并参加果树管理培训。

（5）结合当地实际情况和公司2024年的大方针，在陕北宣传适合当地作物的西安常隆正华作物保护有限公司产品，指导农民田间管理，转换农民的思想观念用药水平。

（6）整顿管理市场，拜访发展新的客户，了解竞争对手及产品的动态，进行市场规划。（7）设计宣传资料、宣传品，做新老产品实验和做示范园。

（8）根据上推下拉政策，通过在上面调动起经销商的积极性，在下面通过开农民培训会、宣传车、电视广告等的宣传拉动起农民用药的积极性，从而使销量上升。

4.1.1洛川县凤栖镇给农民学习讲解果树、番茄、黄瓜、芹菜当前的主要病虫害及田间管理知识。

4.1.2洛川县石头镇在蔬菜大棚里针对作物当前的早、晚疫，灰霉，白粉、霜霉、斑点、软腐、叶霉、细菌性溃疡等病害和白粉虱、菜青虫、地下害虫等虫害问题，给农民在大棚里现场讲解指导及农民会培训。

4.2.1在洛川县凤栖镇、石头镇跟随公司专家老师给当地农民带来一些作务上的一些技术要点和致富信息，根据当地每年大发生的病虫害，让农民提前做好防治工作和针对手段。

4.2.2在洛川苹果种植地通过当地政府和农民要求，陪同专家老师一起下乡给农民讲解果树修剪、病虫害防治、平时果园管理的知识等。

4.3.130%乙霉威·百菌清1500倍在洛川县石头镇蔬菜大棚里预防番茄灰霉病持效期13~16天，早、晚疫12~15天。

4.3.250%丁醚脲1500倍防治金纹细蛾，持效期50~60天，8000倍防治桃小食心虫，持效期40天左右。小麦、花生,锈病、赤霉病、白粉病稀释6000~10000倍液喷雾。

4.3.3用47%护树宝300~500倍涂抹腐烂病病疤，治愈率98.3%，治愈后再次复发率低，而且伤疤愈合非常好。

4.4蔬菜综合管理防治病虫害（大棚番茄）。

4.4.1温度：白天维持在25~28℃左右，夜温维持在13~17℃，午前25~28℃，午后充分换气通气下降到20~25℃，傍晚前后停止通换气，前半夜要求温度14~17℃，后半夜要求12~13℃，夜温17℃时间较长，会导致顶端停长，温度高于30℃以上易疯长，低于5℃易冻害。

4.4.2湿度：覆膜栽培，小水勤浇。

4.4.3肥水：底肥追肥（npk中微量）；微生物+有机质。

4.4.4整枝：连续生长：只留主杆连续生长，每穗3~4个果实换头栽培：主杆六七穗果实后，再留侧枝生长适时打岔：地上第一岔芽20公分长打去，有利于促次生根，以后宜早。

4.5整顿保护网络，管理市场。

经过为期半年的实习生活，让我从做过的点点滴滴中，为人处事中，接触行行色色的人中，各种突发事件的处理中等等。卓见走向成熟，走向社会，慢慢正真地步入了工作的行列中。在这段时间里，我学到了很多在学校了学不到的东西，也认识到了自己很多的不足感觉收益非浅，以下是我在实习期间对工作的总结以及一些自己的心得体会。首先，我想谈一下实习的意义。

实习是一种对用人单位和实习生都有益的人力资源制度安排。对接受实习生的单位而言，是发展储备人力资源的措施，可以让其低成本、大范围的选择人才，培养和发现真正符合用人单位要求的人才，亦可以作为用人单位的公关手段，让更多的社会成员（如实习生）了解用人单位的文化和理念，从而增强社会对该组织的认同感并赢得声誉。

对我们而言，实习可以使每一个学生有更多的机会尝试不同的工作，扮演不。

同的社会角色，逐步完成职业化角色的转化，发现自己真实的潜力和兴趣，以奠定良好的事业基础，也为自我成长丰富了阅历，促进整个社会人才资源的优化配置。作为一名学生，我想学习的目的不在于通过结业考试，而是为了获取知识，获取工作技能，换句话说，在学校学习是为了能够适应社会的需要，通过学习保证能够完成将来的工作，为社会作出贡献。然而步出象牙塔步入社会是有很大落差的，能够以进入公司实习来作为缓冲，对我而言是一件幸事，通过实习工作了解到工作的实际需要，使得学习的目的性更明确，得到的效果也相应的更好。其次，我介绍一下我实习所做的工作。再次，我要总结一下自己在实习期间的体会。

自主学习工作后不再像在学校里学习那样，有老师，有作业，有考试，而是一切要自己主动去学去做。只要你想学习，学习的机会还是很多的。作为西安常隆正华公司在中国陕北片区的一名推广人员，我所做的工作重要是管理市场、发展新客户、开农民培训会、田间指导、做产品试验和示范园建立跟踪等。首先能进入常隆正华公司我感到自己很荣幸，公司的理念深深的熏陶着我这个刚走出校门步入社会的新人。他给了我一个展示自我的平台，给我提供了各种有利的资源，虽然工作中有许多地方不懂，接触了许许多多的人，碰了很多在学校没有见过的事遇到了许多难题……但是我觉得只有这样才能锻炼、才叫锻炼、才能使自己尽快成熟，经过了一次，下次做起来就得心应手。

在西安常隆正华的实践学习中，不但让我们增长了见识、拓宽了视野、培养了自身韧性、找出了自身与社会的差距、巩固了专业文化知识、加深了对行业的了解、懂得了“多看、多问、多观察、多思考”的重要性，而且加强了我们对独立工作能力、自我管理能力、动手操作能力及开拓创新能力的培养与锻炼。使我们在工作实践中接触与本专业相关的实际工作，增强感性熟悉，培养我们工作的责任感和事业心，提高实践动手能力，收集处理信息的能力，发现问题、分析问题和解决问题的能力，并能客观的认识自己，尽量减小自身走入社会的适应期。学会了如何去和陌生人谈生意，如何去做试验结果记录，如何去开会讲课，如何去管理市场??走进西安常隆正华让我从中学到了做事认真负责的态度，懂得了做人从容进取的宽厚，看到了工作不懈努力的成绩，明白了谦虚谨慎的重要，感受了团结互助的力量，体会了真情奉献的伟大。走在西安常隆正华之路上心酸与汗水一路伴着我们，但却让我们硕果累累。在以后的人生之路上我们也将不断总结自我、完善自我、超越自我。我们也将以此鞭策自己，努力学习，努力迈向人生新的阶段。

由于南北方市场情况、经销商情况各异，促销手段也不尽相同，首先：“到有鱼的地方去钓鱼”，即确定好主推（质量过硬、有卖点、有上量潜力、利润适当）产品，了解清楚自己的重点市场在哪里、重点经销商有哪些，确定好促销对象。抓好重点客户，确保精力集中投放，做到资源优化配置。笔者今年在公司全年的销售方案中提出1311、1511工程，即在一个区域找出三个五个重点县，一个重点产品销售超过一千件，以重点产品上量带动其它产品销售。这是硬性任务，纳入个人全年考核。天天说要抓重点，天天提8020法则，可是真的一到现实中厂商双方却都在做撒胡椒面工作，这是大多数厂家和经销商在销售过程中的通病。平均分配资源只能导致平庸的业绩,伤其十指不如断其一指。合理利用、分配资源,努力营造优势市场、重点市场、最能出销量、最有潜力的卖场是区域销售工作的重中之重。

其次：依据市场情况，经销商自身情况结合多方面因素制订适合自己的、差异化的促销方案。举例分析：河南豫北某市场经销商在部分乡镇召开以村级为主经销商推广座谈会，让销售终端更下沉了一步，此举更进一步扩占了市场份额。河南临颍某客户利用本地机动车费用低的特点，在小麦杀虫剂销售旺季来临时租一部分机动三轮车，给车主经过短暂的培训，在车上挂上条幅，开车到田间地头现场给农民做实验，只打一桶水，产品效果出来后发放宣传页给农民指明购买地点，再到另外人多的地方宣传，这种方法成功的拉动了产品的销售。云南某经销商经常到农民田间地头去收集作物病虫害发生图片和用户照片，晚上召集农民把照片做成幻灯片播放，讲解病虫害防治技术和产品推广。此人在农民心目中威信很高，正如本人所言的那样，利用农民身边能看到的东西进行宣传最有说服力。随着终端消费者的日益成熟，过去曾风靡一时的抽奖、赠送、购物奖卡等促销方式将不再合乎潮流，因为羊毛出在羊身上的“把戏”早已被农民看穿了，这样的障眼法再玩下去已没有了意义。前几年用的比较成功的方案现在用起来未必成功，以前失败的方案现在用起来一定失败，因为市场在变。促销成功的妙诀就是要做到和别人有一点点不同。

第三、促销方案的连续性，看到成功销售方案背后的东西，我把它归结为可持续销售。为什么天丰素畅销十年而不衰，为什么大多数产品是“各领风骚一二年”？这就是十年磨一剑与追求眼前利益的区别。当前不少企业、商家搞促销，认为眼前的商品销售完就万事大吉了，先把钱装进自己口袋里再说，不考虑下一步商品的销售情况。促销不能一销了之，促销不能仅仅面向当前，如果没有长远的战略思考、完整的市场规划，仅是为提高当年回款或冲货而做短暂促销，杀鸡取卵，我建议还是不做的好。市场规划量力而行，如果做不到十年的规划，那就做五年的，甚至三年、二年的，今年的铺垫工作做好了，明年的工作会水到渠成。“兵无常势，水无常形”，适合自己的才是最好的，促销的理论依据是通过一定的方式及手段激发消费者的从众消费，作为促销规划者、实施者不能一叶障目不见泰山，而要时刻理智地审视促销、推进促销，让促销趋于理性化，使促销成为市场运作长远规划中的一部分。

狭路相逢勇者胜，勇者相逢智者胜，智者相逢快者胜！对农资经销商来说，促销方案在具体实施中，应整体联动地实施促销计划，商家搭台，厂家支持，农户参与，各方面借力，整体联动，快速出击的促销才会更有实效。要想做好旺季促销工作，必须做好以上三方面的工作，而且要将三方面紧密结合起来。在新一轮市场竞争中，谁做好了促销，把握了终端，谁就是真正的赢家。

为确保今年的春耕、备耕农资产品的质量，充分发挥质监部门的职能，根据省局件精神，组织执法人员开展以农用化肥为重点，以区域性整治为主要任务的农资专项打假活动，取得一定成效。到目前为共出动执法人员136人次，检查25个镇（办事处）化肥经销企业45家，查处各类案件32起，其中，立案5起，罚款到位近1.2万元：

一、加强领导、周密部署。

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。

二、深入开展\"农资打假下乡\"活动。

根据省局《关于2024年深入开展农资产品专项执法打假工作的通知》的要求，今年4月份，我局对全地区农资市场进行了一次日常监督检查，本次共抽取化肥样品16个批次，其中合格11个批次，合格率为68.7%，查获不合格化肥5个批次，货值近2.2万元。同时继续深入组织开展了\"进千村、入千户、抽千样\"的农资打假下乡活动，将查办坑农害农大案要案、集中整治区域性生产劣质农资产品等任务落到实处。为确保打假效果、积极引导农民购买放心农资，我局联合市农业局深入开展\"农资产品下乡进村\"活动，开展了形式多样的\"农资打假下乡\"活动。一是现场设立了投诉举报和咨询台，接受农资生产销售违法行为投诉举报，解答了农民存在的疑难问题，共接受咨询300余人次；二是发放了宣传资料，设立了宣传展板，宣传选购、识假辨假与依法维权等知识，共发放宣传资料800多份。

本次农资专项执法打假活动虽然取得一定成效，但从执法检查情况看，我市的农用化肥产品质量仍然存在诸多质量安全，其主要表现为：化肥主要存在的问题集中在养分含量不够；外包装标识不符合有关规定，标注不规范，未标注生产许可证；由于受今年农资价格波动、市场竞争激烈因素的影响，一些不法经销企业存在销售有效含量不足的化肥，等等。在今后的农资产品监督检查中，我局本着从源头抓质量的原则，严格清查市场调入关口，采取明查暗访、随机抽样调查等形式，查明摸清各种农资的进货渠道，实行长期监控，从源头上卡住假冒伪劣农资的流入，切实加大源头整治力度，坚决打击坑农害农行为，净化本地区农资市场。

宁蒗县质量技术监督局。

按照宁蒗县人民政府工作的安排，3月8日至18日，由农业局、质监、工商、畜牧局、农机、能源、种子站等部门共同组织综合执法检查队，认真开展了2024年农资执法打假。

此次执法打假工作，针对辖区实际情况重点检查群众反映问题多的化肥、农药、农膜、农机销售企业；重点检查城乡结合部以及无证照生产经营问题突出的区域。共出动执法检查30车次，90人次深入宁蒗县15个乡镇供销社及门市部进行了全面大检查。

回。

通过打假活动，有效的保护了广大农资经营者和农民的合法权益，净化了我县农资市场。但我们还将继续强化大农资市场的质量监管，为我县春耕工作的有序进行保驾护航。

宁蒗县质量技术监督局。

二〇一四年三月十九日。

**农资销售工作总结篇四**

为了认真贯彻落实市、区关于安全生产工作的有关精神，xx社区以“以人为本、生命至上”、“科学发展、安全发展”为指导思想，在区委、区政府的正确领导下，在上级主管部门的精心指导下，xx社区的安全生产工作持续保持安全稳定态势，以全面落实安全生产年度责任为目标，强化组织领导，狠抓工作落实，全面完成了年度安全生产专项目标任务，现将一年来安全生产工作情况总结如下：

社区及时对安全生产工作领导小组进行了调整，明确一把手为组长亲自抓，分管领导为副组长具体抓，安全生产专干、城管专干为成员，逐项抓落实，把安全生产工作摆上了重要议事日程，纳入了目标管理。

二是与区政府签订了《安全生产目标责任书》，第一责任人自觉履行“一岗双责”制度，进一步完善了安全生产责任制，构建了以岗位安全生产责任制为核心的长效机制。同时，社区与辖区各单位也签订了《安全生产目标责任书》，明确了工作职责，增强了单位和商户的安全责任意识，强化了监管措施。

三是坚持会议制度，充分利用安全生产专题会议和每周例会时间，部署、分析、研究和总结安全生产工作，经常性组织开展单位自查和辖区单位巡查，督促各单位严格按照新《安全生产法》等法律法规、规则进行操作，确保生产安全、有序。

四是制定切实可行的工作计划，健全完善各项规章制度和应急预案，积极参加业务培训和应急演练。

一是认真传达贯彻落实国家、省、市、区有关安全生产的一系列重要文件、指示精神，严格落实今年以来国家和省、市安全生产督查检查所指出的问题隐患整改情况，积极参加全区安全生产工作会议。组织辖区单位和居民举办安全培训教育2次，参加应急演练1次，社区集中宣传活动6次。发放宣传资料1000余份。与辖区单位签订目标责任书37份。

二是在春节、五一、十一等重大节日期间，利用社区黑板报、宣传栏，大力开展知识宣传。共制作板报10期，宣传栏2副，悬挂横幅10条。通过广泛宣传，不仅提高了社区居民的日常自救自防能力，更是有效遏制火灾的发生，在社区内形成了“人人关注安全，关注消防、以人为本，安全发展”的良好氛围。

三是深入开展“安全生产月”宣传活动。社区在xx景观带进行了宣传，力争做到“安全生产月”活动家喻户晓、人人皆知。

我社区把日常检查和隐患整改作为加强安全生产工作的重要手段，坚持做到检查制度化、经常化。为让辖区单位和个体商户充分认识安全工作的重要性，进一步增强忧患意识和责任意识，按照隐患排查治理行动的工作要求，社区深入开展了安全生产大排查活动。

重点对辖区单位、娱乐场所、餐饮住宿、商业网点和平房区进行了检查整治。排查整治的主要内容包括：安全管理组织体系、制度建设、责任落实、劳动纪律、现场管理和事故查处等方面的薄弱环节。对发现的问题，进行了及时纠正并下发整改通知书限期整改。全年共开展大排查4次。

在抓好辖区安全生产工作的同时，我社区还认真安排好单位自身的安全保护工作。坚持节假日值班领导带班制度，下班前职工自觉检查水、电开关，并关好门窗。

在今后的工作中，我社区将一如既往地开展好社区安全生产工作，严格按照区委区政府要求，扎扎实实地开展社区安全生产工作，为居民创造一个安全、文明、祥和的社区环境。

**农资销售工作总结篇五**

xx年，农资打假部际协调小组各成员单位、各地有关部门认真贯彻落实全国整顿和规范市场经济秩序领导小组会议、全国整顿和规范市场经济秩序电视电话会议精神，进一步加大工作力度，准备早，行动快，重点突出，成效显著，全国农资打假呈现出一个崭新的局面，在几个方面实现了重点突破：一是开通了农资案件的投诉举报渠道，使广大农民摆脱了求助无门的困境，建立了问题发现机制；二是完善了农资案件处理体系，各地农业部门都把农资打假当作一项常规工作，明确由一个部门负责，形成了案件处理制度，建立了问题解决机制；三是开始在农业系统树立起农资监管意识，把依法监管作为农资打假和整顿规范农资市场经济秩序的一项治本措施全面实施，建立了从源头上减少问题的长效机制。根据各省（自治区、直辖市）农资打假协调小组办公室上报的资料不完全统计，今年，全国农资打假共出动检查人员110多万人次，发放各类农资打假资料1372万余份，检查各类农资市场8.8万个，检查农资生产和经营企业45万多家，捣毁农资制售假窝点3000多个，查处制售假冒伪劣农资违法违规案件近10多万件，涉案货值11亿多元，其中，立案查处案7万多件，标值（货值或损失）5万元以上的大案241件，移交司法机关的案件162起，涉嫌犯罪人员184人。查获主要假冒伪劣农资：农药（制剂）1113万公斤，种子2024万公斤，肥料1.5亿多公斤，兽药60多万件（瓶），饲料500万公斤，农机及零配件（包括渔机渔具）60多万台（件），为农民直接挽回经济损失12亿多元。从调查问卷的统计结果看，今年农户和经营户对农资打假工作在总体上是基本肯定的，满意程度达到了70%。

（一）周密部署，狠抓落实。3月22日由农业部、公安部、工商总局、质检总局和供销总社等五部门联合行文下发了《xx年全国农资打假专项斗争工作方案》，明确提出xx年农资打假工作重点是“保春耕、端窝点和查处大要案件”，各部门、各地根据这一总体要求，结合本系统和当地实际，对农资打假工作进行了更为详尽的工作部署。全国供销总社分别于2月和7月下发了《关于做好xx年供销合作社系统整顿和规范市场经济秩序工作的通知》、《关于把整顿和规范市场经济秩序工作引向深入的通知》。同时，通过大力发展现代流通方式、建立信用制度等标本兼治，净化市场。

为了把农资打假工作的各项部署落到实处，今年农资打假部际协调小组各成员单位采取不同形式，加强了对各地工作的督促、检查和指导。农业部对农资产品专项检查进行了具体安排，并于4月15日-21日组成四个调查组，深入湖南、山东、辽宁和江西等省进行了调研，为推动农资打假深入开展提供了第一手资料。9月份由农资打假部际协调小组成员单位组成7个联合督查组，赴部分省对农资打假工作进行现场督导，并采取问卷调查等形式对当地工作绩效进行了评估。农资打假专项斗争部际协调小组召开了三次成员会议，分阶段对农资打假工作进行了具体指导和部署。

各地先后加强了对农资打假工作的领导，健全了农资打假工作机构，充实了执法人员，农资打假工作由临时性工作向常规性工作转变。各地、各有关部门相互配合，积极工作，都以不同形式开展了春季农资打假行动和重点农资品种的专项治理行动，有力地促进了各项农资打假措施的落实。

（二）发现问题，跟踪整改。对于检查出的问题，坚持追根溯源，加强整改监督工作。今年年初，农业部召集在去年农药市场抽查中有问题的156家农药企业通报了抽查结果，要求其限期整改。通报会后，销毁了不合格农药标签4421万张，从市场上回收不合格农药产品共5914吨，重新印制合格标签共1亿余张。一些地方也根据本地农资生产应用特点，对重点农资产品进行了跟踪监控。对于各种农资投诉案件，都认真按照有关法规和程序移交和分工处理，今年以来农业部农资监管直接受理来电来信投诉2563件，根据核查情况，直接由有关司局和移交地方处理的农资案件901起，并对处理情况进行跟踪检查和督办。从反馈的处理结果表明，基本得到了妥善处理，部分受损失的农民的到了补偿。

（三）加强抽检，强化监管。全国已建成并授权对外开展工作的农资部级质检中心58个，国家级质检中心9个，以这些中心为龙头的农资质检网络正在形成，农资市场监管机制不断完善，对一些重点农资的监控力度在不断加大。在去年全国农药市场抽查的基础上，今年农业部又组织开展了全国农药市场大检查行动，出重拳整顿农药市场秩序；在3月、7月和11月分别安排了饲料及饲料添加剂抽检，并发布检测结果；针对年初欧盟禁止从中国进口动物源产品的决定，已于4月份下达了20660批动物源性食品中兽药残留检测任务，并将检测计划提交欧盟。国家工商总局和各地工商行政管理机关共对2400余家经销单位的19种农资商品进行了质量监督抽查，查处违法违规经销单位1372家，罚没款320.5万元。

同时，农业部全面加强了农资监管工作，先后发布了《食用动物禁用的兽药及其化合物清单》、《禁止在饲料和动物饮用水中使用的药物品种目录》和禁用限用的高毒、剧毒农药品种清单，颁布了禁用限用渔药的国家标准和行业标准，并将组织对这些禁用限用农药、兽药、渔药进行专项检查。

（四）完善制度，查处大要案。农资打假部际协调小组各成员单位、各地都加强了工作制度建设。农业部今年6月24日发布了《农业部农业生产资料打假举报奖励办法（试行）》，同时公布了农业部农业生产资料打假举报电话。

由于各部门措施得力，通力协作，今年查处大要案件的力度明显增强，去年查出的案件，今年已基本结案。据各地上报统计，今年新立案查处标值5万元以上的大要案件241件。据公安部不完全统计，1-11月底，全国公安机关破获各类农资案件366起，处理涉案人员361人，捣毁农资制假售假窝点59个。农业部会同公安部在春节前后重点围绕打击“瘦肉精”，查处了一批大要案件，浙江、广东、江苏三起制售和使用“瘦肉精”的违法企业和个人受到了刑事追究。公安部公布第三批重点督办案件中，涉及农资的有4起，对农药、种子、饲料等重点农资案件进行了督查督办，有力地打击了严重扰乱农资市场经济秩序和坑农害农的.违法违规行为。督促处理了湖南、广东培矮64s杂交水稻种子事件；督查了贵州农业厅发现的山西屯玉种业有限公司涉嫌销售未经审定的3万多公斤玉米种子案件；湖南省朱千柱等人非法生产销售伪劣饲料案件等。10月下旬，农业部、公安部派员赴贵州省督办国务院点名案件贵州科新畜禽饲料厂“瘦肉精”案，犯罪嫌疑人已抓获，案件进入司法程序。工商行政管理机关结合集贸市场专项整治工作，加强了对“送货下乡”以及在农村举办的各种商品展销会的监管，严厉打击销售假冒伪劣农药、种子、化肥等农业生产资料和农民日用消费品等坑农害农行为，1-11月份共查处假冒伪劣农资案件1.4万件，查获假冒伪劣化肥4.89万吨、种子3788吨、农药3674吨等。

（五）打假与扶优相结合，提高农民识假防假能力。各地在打假的同时，根据有关政策、法规，积极扶持和宣传经认可的优质农资产品，将假冒伪劣农资挤出农业生产应用领域。农业部推荐了一批高效低毒经济安全农药；已结合“大豆振兴计划”，推荐了一批高油、高产大豆新品种；公布了水稻联合收割机质量跟踪调查结果，并推荐了机型的名单；开通了名优农机产品网页。还在全国开展了以“让农民明明白白买农机”为主题的农机产品质量投诉“3·15”统一大行动，发放各种宣传品240余万份，接受咨询和投诉21万人次，现场为农民修理机具1.78万台（件）。质检总局部署了“农资打假下乡”活动，把打假深入到田间地头，许多案件当即得到了处理。河北、宁夏、天津等省（自治区、直辖市）根据经权威机构鉴定和生产实践检验的结果，向农民推荐了一批优质农资产品，并对生产优质产品的企业给予扶持。

（六）各部门相互配合，联合打假。农资打假工作在中央涉及九个部门，在农业部内涉及7个司局，在地方也相应由多个部门承担。经过一年多的磨合，各部门在工作配合上更加默契了，真正形成了农资打假的合力。在8月底召开的农资打假和监管工作研讨会上，各部门、各司局、各地充分肯定了一年多来的农资打假工作成绩，代表们怀着对农资打假工作的高度责任感，满怀信心地深入研讨了工作中存在的问题及对策措施，对于加强各部门在工作中的协调、配合，对于推动农资打假工作向纵深发展，必将起到积极作用。

（七）加强宣传，保持高压态势。8月20日，农业部首次会同工商、质检、公安等九个农资打假成员单位召开了新闻发布会，向全社会发布了各省、自治区、直辖市农资打假投诉举报电话。同时在中国农业信息网上设立了“全国农资打假专项斗争”专栏，在农民日报开设了“农资打假”专栏，交流工作，沟通信息。共编发《市场质量信息简报-农资打假专刊》100期。以各种方式向社会敞开投诉大门，鼓励广大人民群众检举、揭发各种制售假冒伪劣农资行为，形成对制售假冒伪劣农资的行为“人人喊打”的社会氛围和强大压力。

但是，由于我国市场经济体制还很不完善，制假售假现象仍较突出。目前农资打假存在一些问题：一是有些地方对其重要性、艰巨性和长期性认识不足，存在临时应付思想。二是一些地方和部门从本地或小团体利益出发，地方和部门保护主义严重。三是还没有完全形成先进高效的管理体制。四是手段落后，人员素质不高。为此，我们必须有针对性地采取措施，逐步解决上述问题。

明年和今后一个时期农资打假工作的总体思路是，全面贯彻落实党的十六大精神，坚持依法打假，把打假工作的着眼点从农资经营者和使用者拓展到农资生产领域，把农资质量抽检作为打假的一项常规性工作不断加强，努力规范生产经营主体、渠道和经营行为，切实实行政事、政企分开，加强综合执法，增加农资打假投入，全面加强农资监管；通过积极发展连锁配送等新型流通业态，提高优质农资的市场占有率，从整体上推进农资打假工作向纵深发展，努力建立良好的农资市场经济秩序。

拟采取以下主要措施：一是要求全国农业系统把农资监管作为一项常规性工作列入工作日程加以推动；二是加强农资质量抽检，注重从源头上加大打击力度，对不合格的农资生产经营企业和单位进行及时曝光；三是通过名牌评定等形式把打假与扶优相结合；四是结合“金农工程”，推动农资有关证照信息的电子化，推动信息共享，提高工作效率和透明度；五是通过现场会等形式推动农资打假全面工作。

**农资销售工作总结篇六**

总结写作不能只报大账和特别需要说明的数据，不需报细账，否则成了数据分析报表。怎样写销售工作总结?下面小编给大家带来,销售工作总结,仅供参考,希望大家喜欢!

时间飞逝，如果我们能以充分的热情去做最平凡的工作，也能成为最精巧的工人;如果以冷淡的态度去做最高尚的工作，也不过是个平庸的工匠。在这段时间里跟经理一起拜访了很多客户，遇到的每一个客户都有着不一样的性格.爱好。如果说自己从到公司来就一直以火一般的热忱投入工作，那绝对是虚伪的假话。和经理在拜访客户的过程中主要就是听、观察、理解，听经理和客户如何沟通，客户需要问什么，通过观察了解客户在乎的是什么，看重的是哪一方面，第一时间抓住客户心理的想法及性格特征，我们应该怎么样回答才是最好的。遇到很多不能理解的问题，想不通的难题，在过后都会和经理一起讨论，慢慢在经理的帮助和自己的努力下了解到要不断的调整好心态，才能使自己变得成熟稳重起来。要把工作做完或完成是一件很简单的事情，要想把工作做得出色.有创造性就必须调整好自己的心态，必须用心去做，才有增长知识的机会，拥有积极良好的心态，就拥有迈向成功的基础!

一、加强思想学习，不断提高自身素质。

认真学习，把学习作为工作和生活中的一项重要内容，一步一个脚印的走好每一步，不断吸取新的知识，更新理念，提高自己的水平，以适应公司的发展要求。

二、格尽职守，认真完成本职工作。

在工作中，严格遵守公司的规章制度，爱岗敬业、扎实工作、热情服务、勤学苦干、充分发挥、一不怕苦、二不怕累，不畏困难，任劳任怨，在本职岗位上发挥出应有的作用。

三、努力学习，不断提升业务水平。

我深深感觉到在现代社会发展如此之快的今天不断学习提高是多么的重要，只有认真学习才能更好的完成自己的工作任务，更好的为客户服务。为了不断提高自身技能，我要抓住每一个学习的机会，在工作实践中虚心求教，不断总结完善，反复思考，创新思路。

四、树立工作目标，

心系客户，想客户之所想，急客户之所急，客户满意是我们工作追求的目标，尽自己的所能为客户排忧解难，主动热情，迅速办理，及时回复，用诚心、细心、耐心、精心，为客户提供优质热忱的服务。

在以后的日子里，我一定要把销售工作做得更出色，把每一位客户都当成自己知心的朋友，热心的为客户服务，勇于面对各种困难和挑战，努力铸就生命的辉煌，尽自己最大努力，为我们的企业贡献自己的一份力量，我自己要不断的朝着更高、更强的方向迈进与突破。

我们的很多主管不愿去看数据，更不愿去学习做数据图表。而我们的总结中必须多用图表化工具，如果你能熟练使用excel的自选图形，就足够了，那里有好多不错的工具图样，能制作各类表格、图形(如柱状图、趋势图、曲线图、饼状图等)，用图表做出来，可以使我们的数据结果更加直观，一目了然。

其次，针对以上事实(数据图表结果)，总结分析其形成原因，对不足之处进行深刻的剖析，从市场因素、竞争、商品结构、陈列、促销、货源、服务、管理等方面检查总结，找出是何因所致，并用文字详细记录，以备后戒。同时，若是成功的经验，对公司其他门店有指导借鉴意义的，需要生动的记录成功的典型案例和经验，并广泛推广。

总之，做总结就象下完一盘棋，棋手都要复一下盘，对棋中留下的许多遗憾进行反思，为自己的技能、经验和心态做一个积累和调整，然后在下一盘棋中赢回来。

在\_\_家具各位领导及各位同事的支持帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作任务，工作能力都取得了相当大的进步，为今后的工作和生活打下了良好的基础，现将我的一些销售工作情况总结如下：

一、认真学习，努力提高。

因为我毕业就是在家具行业基层工作，所以在工作初期我也比较了解家具的机构，这样对我现在的工作有很大的帮助。我必须还要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。

二、脚踏实地，努力工作。

作为一名家具销售员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是销售员不可推卸的职责。要做一名合格的直销业务员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

三、存在问题。

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。

二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，但是也有一点的小遗憾，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

回首\_\_，展望\_\_!祝\_\_家具在新的一年里生意兴隆，财源滚滚!也祝我自己在新的一年里业绩飚升!

转眼20\_\_年上半年已经结束，为了更好的开展下半年的工作，我就上半年的工作做一个全面而详实的总结，目的在于吸取教训、提高自己，以至于把下半年的工作做的更好，完成公司下达的销售任务和各项工作。

一、上半年完成的工作。

1、销售指标的完成情况。

上半年在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，及经销商的共同努力下，\_\_市场完成销售额157万元，完成年计划300万元的52%，比去年同期增长126%，回款率为100%;低档酒占总销售额的41%，比去年同期降低5个百分点;中档酒占总销售额的28%，比去年同期增加2个百分点;高档酒占总销售额的31%，比去年同期增加3个百分点。

2、市场管理、市场维护。

根据公司规定的销售区域和市场批发价，对经销商的发货区域和发货价格进行管控和监督，督促其执行统一批发价，杜绝了低价倾销和倒窜货行为的发生。

通过对各个销售终端长时间的交流和引导，并结合公司的柜中柜营销策略，在各终端摆放了统一的价格标签，使产品的销售价格符合公司指导价。按照公司对商超、酒店及零店产品陈列的要求进行产品陈列，并动员和协助店方使产品保持干净整洁。在店面和柜台干净整齐、陈列产品多的终端粘贴了专柜标签，使其达到利用终端货架资源进行品牌宣传的目的。

3、市场开发情况。

上半年开发商超1家，酒店2家，终端13家。新开发的1家商超是成县规模的\_\_购物广场，所上产品为52°系列的全部产品;2家酒店是分别是\_\_大酒店和\_\_大酒店，其中\_\_大酒店所上产品为52°的四星、五星、十八年，\_\_大酒店所上产品为42°系列的二到五星及原浆。新开发零售终端城区4家，乡镇9家，所上产品主要集中在中低档产品区，并大部分是42°系列产品。

4、品牌宣传、推广。

为了提高消费者对\_\_酒的认知度，树立品牌形象，进一步建立消费者的品牌忠诚度，根据公司规定的统一宣传标示，在人流量大、收视率高的地段及生意比较好的门市部，联系并协助广告公司制作各式广告宣传牌35个，其中烟酒门市部及餐馆门头29个，其它形式的广告牌6个。

5、销售数据管理。

根据公司年初的统一要求完善了各类销售数据管理工作，建立了经销商拉货台帐及经销商销售统计表，并及时报送销售周报表、销售月报表和每月要货计划，各类销售数据档案都采用纸质和电子版两种形式保存。对20\_\_年的销售情况按照经销商、各个单品分别进行汇总分析，使得的每月的要货计划更加客观、准确。在每月月底对本月及累计的销售情况分别从经销商、单品、产品结构等几个方面进行汇总分析，以便于更加准确客观地反映市场情况，指导以后的销售工作。

二、下半年工作打算。

尽管在上半年做了大量的工作，但由于我从事销售工作时间较短，缺乏营销工作的知识、经验和技巧，使得有些方面的工作做的不到位。鉴于此，我准备在下半年的工作中从以下几个方面入手，尽快提高自身业务能力，做好各项工作，确保300万元销售任务的完成，并向350万元奋斗。

1、努力学习，提高业务水品。

其一是抽时间通过各种渠道去学习营销方面(尤其是白酒营销方面)的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。其二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。

2、进一步拓展销售渠道。

\_\_市场的销售渠道比较单一，大部分产品都是通过流通渠道进行销售的。下半年在做好流通渠道的前提下，要进一步向商超渠道、餐饮渠道、酒店渠道及团购渠道拓展。在团购渠道的拓展上，下半年主要对系统人数和接待任务比较多的工商、教育和林业三个系统多做工作，并慢慢向其他企事业单位渗透。

3、做好市场调研工作。

对市场个进一步的调研和摸索，详细记录各种数据，完善各种档案数据，让一些分析和对策有更强的数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补经验和感官认识的不足。了解和掌握公司产品和其他白酒品牌产品的销售情况以及整个白酒市场的走向，以便应对各种市场情况，并及时调整营销策略。

4、与经销商密切配合，做好销售工。

协助经销商在稳住现有网络和消费者群体的同时，充分拓展销售网络和挖掘潜在的消费者群体。凡是遇到经销商发火的时候一定要皮厚，听他抱怨，先不能解释原因，他在气头上，就是想发火，那就让他发，此时再委屈也要忍受。等他心平气和的时候再给他解释原因，让他明白，刚才的火不应该发，让他心里感到内疚。遇到经销商不能理解的事情，一定要认真的解释，不能破罐子破摔，由去发展，学会用多种方法控制事态的发展。

1.转眼间，20\_\_年就过去，到\_\_公司实习的时间也将近x个月了，回想起在\_\_工作的点点滴滴，感慨万千。对之前工作过行总结和反思，是对未来工作的开拓和进展。20\_\_年即将过去，20\_\_年即将来临。新的一年意味着新的起点、新的机遇和新的挑战，我决心再接再厉，使工作更上一层楼，努力打开一个工作新局面，更好地完成学校给我们的这个实习机会和公司安排的各项工作，扬长避短。

2.一年的工作已接近尾声，在对前期工作的考核和总结的基础上，我认真对照，逐条检查，客观的评价自己的每一项工作和现实表现，在公司各级领导和同事们的真诚指点和帮助下，正视工作中的缺点和不足，积极发挥工作中的各项成绩，努力做到克服不足，保持成绩，基本能够独立完成本职工作，现将今年的主要工作做以下几方面总结。

3.在房地产行业工作也已经半年多了，在销售方面还有待提高。虽然自己的水平有限，但还是想把自己的一些东西写出来，即从中发现得到提高，也可以从中找到自己需要学习的地方，完善自己的销售水平。经历了上次开盘，从前期的续水到后期的成功销售，整个的销售过程都开始熟悉了。在接待客户当中，自己的销售能力有所提高，慢慢的对于销售这个概念有所认识。从自己那些已经购房的客户中，在对他们进行销售的过程里，我也体会到了许多销售心得。在这里拿出来给大家看看，也许我还不是做的很好，但是希望拿出来跟大家分享一下。

4.不知不觉中，20\_\_已接近尾声，加入\_\_房地产发展有限公司公司已大半年时间，这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验。20\_\_是房地产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这半年的时间里，收获额多，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

5.回顾这一年来的工作，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。通过半年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将半年来的工作情况作工作总结如下。

在当今的时代，电话作为一种快捷、方便、经济的通讯工具，在咨询和购物方面已日益得到普及。现代生活追求快节奏、高效率，电话销售应此而生。电话销售是指通过电话推销产品和宣传公司业务。电话销售要求销售员具有良好的讲话技巧、清晰的表达能力和一定的产品知识。电话作为一种方便、快捷、经济的现代化通讯工具，正日益得到普及，现代生活追求快节奏、高效率，电话销售作为一种新时尚正走进千家万户。

当我走出学校大门步入社会的那一刻起，我的生活发生了翻天覆地的变化，我知道从现在开始，我进入了独立自主，追求梦想的时候了，我面前的路很长，我知道从踏上这条路开始，我奋斗的人生也正式拉开了序幕，前面的路有许多我不知道的情况，激动、求知、恐惧、迷茫，这些心情占距着我的心，但是我坚信自己会走好这条路的，哪怕前期会摔倒，我也会毫不畏惧。而我毕业后的第一份工作就是在\_\_公司做的电话销售工作，这是我人生中赚的第一桶金，我不会忘记这个过程的。

我所在的公司主要做的是\_\_产品资讯信息服务的，这家公司规模比较大，有一百多人，应该算是一家中型以上的公司了，公司主要由两个部门组成，电话营销部：大约有一百人了，主要进行销售工作。技术部：主要做信息服务，如：掌握国内各大粮油期贷市场的价格信息，国外各地大豆、粮油的市场价格变动，国内各地市场价格信息等。

而我们的主要工作是，连系客户，让他办理我们网站的会员，一年费用是7000元，我们可以给他提供全国各地的粮、油、棉花等\_\_产品的价格报价和市场行情分析。一般的工作流程是，我们通过网络查找相关\_\_产品企业，拨打电话联系负责人，向他推销我们的服务，并且给他提供一个免费的用户账号，并让他试用一个星期。如果客户满意的话，双方就进行合作，他出钱办理会员。

在学习了，电话营销的过程中我才发觉做销售的最主要是怎么样跟客户沟通，当你拿起电话想要打电话给客户的时候，你首先有没有想过要跟客户说些什么?客户才会跟你继续说下去，而且还会问你很多的问题，才会相信你从而永远变成你的忠实客户，并且是依赖性的客户。

在打电话中最能看的出一个人的品质，一个人内心的世界，在打电话中你可以表露的明明白白，无论你平时怎样掩饰。那么，我们所拨打的每一通电话当中，是不是要给对方的一种温馨的感觉呢，或者是亲切的友好，你的良好的形象和公司的形象都会在电话当中传达给对方，我知道在市场竞争日趋激烈的今天，学习电话营销的同学，深切地感受到电话营销工作难做。尤其是在与客户沟通受阻后，如何做好客户思想工作，努力争取客户最终选择我们公司的产品，我觉得其中存在一个沟通的技巧。下面是电话营销的几点肤浅认识。

充分准备，事半功倍。

在每次通话前要做好充分的准备。恰当的开场白是营销成功的关键，所以在营销前要准备相应的营销脚本。心理上也要有充分的准备，对营销一定要有信心，要有这样的信念：“我打电话可以达成我想要的结果!”。

简单明了，语意清楚。

通话过程中要注意做到简单明了，尽量用最短的时间，将营销的业务清晰的表达清楚，引起准客户的兴趣。说话时含含糊糊、口齿不清，很容易让通话对象感到不耐烦。

。

**农资销售工作总结篇七**

一、20xx年xx月州局召开全州农资分销工作现场会后、我局高度重视此项业务、并多次召开了专题会就如何来开展农资分销业务进行分行、随后广泛深入宣传并制定了提高代理商积极性的激励政策，主要包括以xxx面：

3、先期铺货、送货上门、售货付款。

4、保证一乡镇一个店、城乡一个价格。

二、为了尽量减少诸多后续问题、局上决定在城区内找一家代理商、我局以批发的形式供货、保证不得以任何方式发货给他人，但条件是必须服从局上的管理和接受州局下达的计划任务、并且先期投资xxx万元以上。

2、下达分销计划到各支局所及班组。

3、发动各委代办和投递人员积极参与农资分销。

4、找准目标大客户进行公关营销；特别是退耕还林、蚕桑等。

5、加强职工农技知识培训和宣传力度。

三、存在和面临的问题。

**农资销售工作总结篇八**

1、春花秋实，家（佳）喻户晓。

2、实中为食，佳中为家。

3、惠民实为本，业绩佳为先。

4、惠州实佳农资，振兴三农经济。

5、实在好品质，惠农诚信佳。

6、实惠把钱省，佳品助年丰。

7、实之为食，佳中为家。

8、办惠农实事，创丰收佳绩。

9、朴实上品，人人称佳。

10、放心结实，质量最佳。

11、诚实奉献，丰收创佳。

12、实义为名，佳乐为荣。

13、民以食为天，农以实为佳。

14、果实结，佳话传。

15、实在经营，佳美服务。

16、实业惠农，佳品兴农。

17、实实在在，家家需要。

18、有实惠，售佳品。

19、实心实意，品质十佳。

20、实惠与民，佳业生金。

21、品质实在，诚信尤佳。

22、民实我佳，实佳农资。

23、实用更好用，丰收益万佳。

24、实惠农家，收成更佳。

25、用实惠赢佳话——实佳农资。

26、给百姓实惠，传实佳口碑。

27、助（惠）农靠实心，丰收传佳音。

28、实惠为民，口碑为佳。

29、实在价格，佳美服务。

30、庄稼实在，佳才温暖。

31、实惠到家，品质更佳。

32、情系三农，服务大众。

33、事实胜于雄辩，佳品胜于一切。

34、实实在在的品质，您的最佳选择。

35、实在出实绩，佳品铸佳业。

36、把实惠给农民，把佳绩留下。

37、实佳的产品，十佳的选择。

38、信立实佳，惠泽天下。

39、果实挂满枝头，佳话传遍乡里。

40、实助商家兴，佳助农家丰。

41、脚踏实地，再创佳绩。

42、实至名归，兴农佳绩。

43、价格实惠，质量为佳。

44、实实在在，奉献佳品。

45、实名实至，佳品佳绩。

46、实质实量，品质尤佳。

47、价格好实惠，质量优更佳。

48、惠在实处，认同为佳。

49、诚实为农家，品质佳天下。

50、做农资实业，惠佳品生活。

51、实实在在惠农，家家户户称赞。

52、便民得实惠，增收传佳话。

53、实用实惠真情意，佳品佳绩好收成。

54、民品实，服务佳。

55、惠民实业，兴农佳品。

56、果实为你结，佳话由你传。

57、实心实意交友，佳品佳绩惠农。

58、实心实品实效，佳境佳绩佳音。

59、实心为民，佳业生金。

60、诚实为民，农资佳品。

61、价格实在，品质更佳。

62、咱农民的实惠，用它种庄稼最佳。

63、老实为农业，佳品进农家。

64、真心实意为实效，全心全意创佳品。

65、实惠兴三农，业绩创上佳。

66、惠在实处，满意为佳。

67、实在好肥料，增产增收业绩佳。

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！