# 农产品门店工作总结(汇总22篇)

来源：网络 作者：翠竹清韵 更新时间：2025-03-22

*农产品门店工作总结1>1 实习概况 实习时间：20xx年1月1日到20xx年6月1日 实习单位：西安常隆正华作物保护有限公司 实习岗位：销售助理 实习性质：顶岗实习>2 实习单位简介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，...*

**农产品门店工作总结1**

>1 实习概况

实习时间：20xx年1月1日到20xx年6月1日

实习单位：西安常隆正华作物保护有限公司

实习岗位：销售助理

实习性质：顶岗实习

>2 实习单位简介

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20xx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。

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。

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”。

常隆正华的愿景是成为农药界上具活力的公司，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。

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。

发挥西安常隆正华作物保护有限公司整体实力

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。

常隆正华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。

>3 实习岗位简介

（1）20xx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

（2）20xx年2月，在陕西洛川拜访客户，商议20xx年西安常隆正华作物保护有限公司产品的销售计划，及奖励制度

（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）20xx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20xx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 技术工作总结

田间指导

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。

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。

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，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。

在洛川等地下乡给农民现在指导果园栽培管理和用药问题。

农民培训会

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。

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。

在洛川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。

田间实验

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。

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。

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

蔬菜综合管理防治病虫害（大棚番茄）

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。

湿度：覆膜栽培，小水勤浇。

肥水：底肥追肥（npk中微量）；微生物+有机质

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。

整顿保护网络，管理市场

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为我们第一个考虑的发展对象，然后帮助他建立常隆正华网络，铺货宣传。

自己在宣传产品常隆正华的同时也不断提醒农民怎么去辨别假货，不定期的查处市场保护整顿网络，开客户会议进行培训和管理市场。

>5 实习体会

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。

**农产品门店工作总结2**

为进一步改善城区农贸市场环境、提高市场管理水平，我局以“干净合理、上档升级”为目标，牵头组织城管局、市场监督局、林牧局、街道对县城区富民农贸市场、城南农贸市场、农贸市场进行改造治，现将改造情况汇报如下：

>一、高度重视，加强领导

开展城区农贸市场改造工作，为群众提供干净卫生的消费环境，是关系广大人民群众切身利益的民心工程。我局高度重视，成立了由单位主要领导任组长，分管领导为副组长，科室负责人为成员的领导小组，明确专人负责，确保改造任务落到实处。

>二、明确标准，加大投入

按照相关农贸市场建设标准对摊位重新布局，按品种分区划行等，指导市场业主和经营者严格遵守食品安全制度和市场管理制度，落实市场摊位、门面门前“三包”责任制度，使改造工作制度化、常态化。农贸市场投入340万元，内部集成吊顶全部完工，摊位改造基本完成，下水道改造完成，地砖已经铺好，监控设施到位，垃圾集中点以建好。改造工程已经完成大部分，市场内门面房正在改造，预计9月底竣工。城南农贸市场投入30万元，已经改造摊位、分隔活禽宰杀间，吊顶、下水道改造正在进行，预计9月底竣工。富民农贸市场投入10万元，活禽宰杀间、农残检测室基本完工，9月中旬可全部竣工。

>三、强化督查，稳妥推进

为保证改造工作保质保量推进，我局建立定期巡查工作机制，发现问题及时与相关部门进行沟通，要求市场管理者限期整改到位；及时通报情况，加强工作衔接，稳妥推进农贸市场改造工作有序进行。

>四、 存在问题和建议

在改造过程中，有些问题是我局和市场管理者无法解决的，建议县政府协调交办，具体问题 如下：

1、富民农贸市场东侧下水沟不畅通，建议交办给住建局；

2、农贸市场活禽宰杀应集中在东南侧，但西侧有一家活禽经营户，需要迁至东南侧，建议交办给林牧局、市场监督局。农贸市场周边商铺产权出售给私人，经营权不属于农贸市场，门前公共道路长期被这些商铺占用，建议交办给城管局清理。商铺门面和门头广告不统一，建议交办给城管局、市场监督局。另外，农贸市场装修资金周转出现问题。

**农产品门店工作总结3**

农贸市场作为郊区的基层公共服务设施，它的建设与发展，关系到城乡广大人民群众的身体健康和生命安全，关系到国计民生和社会稳定，关系到经济的发展，也是区委区政府十分关心的重大政治问题，是人民群众十分关注的焦点问题。近年来，我区高度重视农贸市场食品安全工作，切实把建立健全农贸市场食品安全长效监管机制工作摆在重要位置，积极探索监管体制改革，努力创新监管机制，全面加强食品安全工作监管，为保证我区农贸市场食品安全工作的平稳、有序、可控做了大量的工作。各监管部门依法履行职责，建立和完善各项监管制度，不断加强各环节的监管，食品安全工作监管实效进一步增强。现将我区农贸市场食品安全监管主要工作情况总结汇报如下。

>一、基本情况

郊区现有农贸市场9个，分别为金御华府市场、大通新街市场、老街市场、民福家园市场、白鹤市场、桥南市场、普济圩市场、铜山市场、安铜市场。其中金御华府市场、民福家园市场、白鹤市场为新建市场，去年我区完成了大通老街市场的改造，今年我区高度重视市场改造工作，由区商务局牵头，通过大量努力，筹集市场改造资金470万用于大通老街市场、铜山市场、普济圩市场的改造，市场改造工作均已开工建设。目前还有桥南市场、安铜市场硬件设施较为陈旧，亟须改造。

>二、主要工作

（一）以创建为契机，提升农贸市场管理水平。

近年来，我区在市委、市政府的领导下，以文明创建为契机，不断提升农贸市场软硬件水平。我区坚持在农贸市场设计之初就让各部门提前介入，参与农贸市场的布局设计，从而使布局更加合理，避免了再次返工。比如在民福家园市场新建时，分管副区长就召集市场局、市场主办方、商务局开现场会，修改了鱼市、肉类经营区、宰杀间等多处不合理设计，避免了资金的浪费。区市场\_还主动带领市场主办方赴幸福村等双创先进市场学习，帮助郊区各市场在软件方面建立各种制度台账，使市场达到创建标准。

（二）以日常管理为主线，促进管理水平提高。

一是市场主办方方面。我区对辖区内的农贸市场举办者进行行政约谈，使其充分了解到市场主办方作为食品安全管理第一责任人所必须履行的责任和义务，并帮助市场主办方建立《食品安全管理责任制实施规范》、《食品安全每日必查制度》，《食品安全事故处理流程和应急预案》等相关制度，对市场食品安全管理的责任范围、责任内容、责任考核、责任追究作了进一步的明确规定。督促市场主办方做好市场保洁工作，价格公示、农药残留检测工作，文明经营户评比工作。督促市场举办者与经营户新签或完善食品安全管理责任书，明确要求每个食品经营户必须认真执行进货查验制度、索票索证制度和电子监管制度等责任。协助市场主办方召开对经营户的宣传动员会，将食品安全法等相关法律法规的具体内容和要求传达到每一个经营户。

二是市场经营者方面。严格落实食品经营者是食品安全第一责任人，执法部门严把准入关，严格要求经营者执行食品索票规定，建立完善的食品进销台账和档案，拒绝销售“三无”食品和不合格食品，把好食品安全的第一道关口。严格执行许可要求，未达到许可标准的一律不发证。

三是职能部门方面。我区执法部门充分发挥职能作用，加大对违反食品安全行为的\'查处力度，严厉查处危害群众身体健康的食品案件，如区市场局、区公安分局联合查处的地沟油案件就有效震慑违法行为。区市场\_严格执行上早班制度，维护农贸市场秩序。同时利用快速检测设备，加大对水发产品、肉制品等市场各类食品的检测。

（三）以专项整治为抓手，打造放心市场。

一是狠抓肉制品安全。区市场局在每天检查肉制品索票索证工作基础上，定期开展快速检测，防止“注水”“瘦肉精”肉制品流入市场，有效地震慑了违法份子。针对大通市场肉类经营户长期不愿检验检疫的问题，由政府协调，大通镇抽出专门资金、安排专人对大通市场肉类进行检验检疫，使大通告别了多少年“白板肉”的问题，使老百姓吃上了放心肉。

二是狠抓卤菜制品安全。区市场局对卤菜制品严格要求，帮助卤菜经营者改造凉菜间，做好“三防”措施。同时通过快速检测和定期抽检，监控菌落总数、亚硝酸盐、苏丹红含量，保障卤制品食品安全。

三是狠抓食杂店、小餐饮食品安全。区政府将农贸市场周边食杂店和小餐饮店作为专项整治重点工作，杜绝食杂店销售三无过期食品等违法行为，安排专项资金对桥南市场18户餐饮经营户进行了改造，有效保证了双创期间不丢分。

（四）建立应急预紧机制，防止突发事件和重大疫情发生。我区建立了由区长任组长、全区25个部门参加的食品安全委员会。制定了食品安全应急预案，一遇到突发事件和重大疫情及时启动。如在禽流感疫情发生时，区职能部门立即组织对家禽市场进行消杀，采取“外松内紧”的工作方式，加强对家禽经营户的检查，帮助经营户做好疫情防范工作。

>三、存在的主要问题

（一）部分农村市场硬件无法满足新时期需要。桥南市场建于上世纪90年代初，安铜市场还是简易的市场，硬件设施陈旧、安全隐患较多、排水系统普遍不畅、进出通道设置不合理，已经无法适应新时期的需要。旧市场大多是工商管办脱钩时期卖给私人所有，现在即使区政府愿意投入部分资金改造市场，市场所有者由于需要投入大量资金，因此对老旧市场的改造积极性不高。农贸市场属公益性事业，投资大、收益低、回收期长、管理难度大，社会投资建市场的积极性不高，融资较难、发展不快。

（二）食品安全监管体制尚未理顺。市场举办者对自身应履行的职责和承担的责任认识不到位，有些部门认为市场是私人的市场，没有完全认识到市场作为公共设置承担的公共职能。市场管理者主体职责、监管责任主体有待进一步理清。

（三）食品市场准入机制不够健全，不能从源头上保证食品质量安全。粮、油、肉、蔬菜、瓜果等基本食品进货渠道繁杂，经营者只重视价格，不负责质量，食品溯源机制尚不完善，难以从源头上保证食品质量安全。

（四）农贸市场食品安全管理力量薄弱。我区缺少专业的检测机构，各监管部门缺少专业的检测人员和检测装备，满足不了食品安全管理的要求。私营市场由于体制原因，重收费轻管理，影响了食品安全的监管力度。

>四、下一步主要工作

进一步加大资金政策的扶持力度。一是制定优惠政策。在农贸市场建设用地、税收、水、电等方面出台具体优惠政策；二是加大财政支持力度，为农贸市场升级改造。

**农产品门店工作总结4**

各位领导、各位朋友们：

大家好！

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

>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，一定要引导农民认准品牌，认清真假。在整个销售过程中，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、20xx年工作计划

1、协助威远生化搞好直营连锁店的销售管理工作。

20xx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。在大家的销售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销售服务。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）、要有一定的销售管理经验，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，在每个有销售网点的村建一到两个样板示范园，引导村民正确用药。

**农产品门店工作总结5**

一年的工作也是要结束了，要去回顾反思，同时对于来年的工作，自己也是要去规划好并且自己作为业务员，也是要积极的去完成来年的工作任务，在此我也是就这方面来做好一个总结以及计划。

过去一年，业务工作自己完成的还算不错，虽然没有完成年初的计划，但是修改后的任务也是去完成了。也是受到了疫情的影响，外部的环境也是比较的糟糕，虽然这是一个原因但同时也是只有自己去做好了，才能真的有收获，而业务工作，我也是明白，一个渠道发展不了了，那么就要去想办法开拓新的渠道，同时也是通过这一年的努力，自己克服了很多的困难，很多的方面也是和之前相比是不一样的，同时也是一个很好的机会，越是这种困难的时候其实也是更加的考验我们的一个能力，如果去做好了，那么也是得到了很好的锻炼，更是在以后可以做的更为出色了。同时通过这一年的业务工作，自己也是发现了一些问题去得到了改善，来让自己的业务可以更好的来开展，同时也是积极的和同事们去配合，去完成任务，去对新的渠道熟悉，对于新开发的客户去做好业务工作。

对于明年的工作，我也是清楚除了要有一个计划，同时更为重要的也是要让自己清楚要完成什么样的工作，清楚只有有了一个计划，才能更好的去执行，有了目标，那么我们也是更加的有行动的动力，对于目标一年的工作要去完成，也是要去细分，去明确每月要做的工作有哪些，又是哪些方面是自己要去提升的，同时我也是相信我的一个努力以后也是可以把业务开展更为的顺利，过去艰难的一年过去了，也是要用好自己的经验去把业务给完成的更好，同时自己也是算一个老员工的了，更是要以身作则，对于新进来的业务员也是要去带好要把自己的经验去教好他们，只有如此大家一起的进步，那么才能让我们部门的业务工作是可以做的更好的。计划要做好，同时也是要在实际的行动中去优化完成。

我相信通过自己的计划，可以去做好业务工作，同时和同事们也是积极的配合，大家相互的交流去探讨经验，去做好，我们也是可以更好的来完成业务工作，去让自己新的一年有新的一个突破和发展。

**农产品门店工作总结6**

这个暑假我并没有一直待在家中，而是积极的走出来，参加社会实践，我想在实践中的提高自己的能力，让自己的各种本领都得到的提高，这是我一直以来不断的想法，我想我会做好的，我会一直不断的努力下去，最终在实践中提高自己的能力!

“国以民为本，民以食为天，食以安为先。”随着人们生活水平的不断提高，食品种类的多样化，食品数量的不断增加，食品安全问题就显得尤为重要，农贸市场则是人们获取食物的重要场所，农贸市场和里面的各类蔡的卫生状况直接影响人们的身体健康。所以我们食品安全宣传实践服务团队—“健康卫士”就对高沙农贸市场进行了一次实地调查!

>一、高沙农贸市场所在地高沙社区基本情况

xx街交通便利，居民与学生流动量日趋增大，有学在下沙，生活在高沙之称。西侧紧连xx市政府规划落实的平方公里大型居住区(经济适用房)，居住人口约9万余人，东邻xx省最大的高教基地，面积平方公里，教职员工、学生15万余人。黄金地段属xx市副城区之一，规划人口65万余人，市场前景广阔。而xx农贸市场则位于xx社区的南部!

>二、高沙农贸市场的设施情况

xx农贸市场始建于xx年，当时农贸市场的设施比较简陋，摊位也比较少，农贸市场外没有现在的各种食品店面。据我们从农贸市场管理人员处了解到，当时农贸市场的卫生设施也没现在的好，来买菜的多数是高沙本地人。

但xx年时，按xx农贸市场提升改造的.要求，xx社区投入资金100多万元对农贸市场进行了升级改造，改造之后的高沙农贸市场宽敞明亮，大大改善了顾客的购物环境，原来简陋的棚架不见了，取而代之的是一个个干净整洁的瓷砖柜台。全新的xx农贸市场已于xx年11月26号正式开门营业。我们采访了一位正在买菜的xx居民，她表示新的农贸市场不仅更卫生而且更漂亮了，有一种逛超市的感觉。

现在的xx农贸市场共建有147个摊位，其中蔬菜摊82个，肉类摊30个，家禽摊3个，海鲜摊11个，冷冻摊8个，豆制品摊6个，干货摊4个，水果摊3个。还有其他店面72个。

另外，我们还在市场门口看到有检测室和称量室，通过与值班室人员的交流我们了解到，市民们如果买到一些食品后怀疑有卫生问题可到检测室进行检测，这样就对该农贸市场的食品卫生起到监督作用。

>三、高沙农贸市场和其农副产品的卫生情况

正如我们采访的那位居民说的那样，现在在xx农贸市场里买菜好像在逛超市一样。在xx农贸市场里，同期设施建造得很好，空气较清晰，闻不到那些难闻的异味。走道基本都是干燥的，看不到瓜果菜叶等垃圾。农贸市场配有专门的灭蝇设施，抑制了病毒细菌通过苍蝇传播。

我们在市场入口处的电子“蔬菜农药残留检测结果公示表”上看到市场里的所有菜都已通过检测合格。我们在值班室里了解到各类菜的检测合格率为98%，而已经在市场里销售的菜市通过检测的。我们也观察到农贸市场里的瓜果蔬菜确实较为新鲜。

一般畜肉食品的颜色气味外观都属于正常，但部分海产品还存在一些问题，主要是海产品本身带有一定鱼腥味加之天气较为炎热，招来苍蝇和蚊虫，不过许多商贩都采取了一定措施，都能保证海产品的安全合格。总体可得高沙农贸市场的卫生状况良好!

>四、我们的建议

1、农贸市场的垃圾箱应及时清倒，以免带来异味，引来苍蝇。

2、农贸市场的管理人员应多去市场里检查检查，发现不卫生或过期的食品应及时消除。

3、农贸市场清洁工人应随时清除市场走道角落里的垃圾。

4、部分蔬菜摊位的残叶应及时清理。

5、部分海鲜摊位应及时更换水桶里的水。宰杀鱼后留下的鳞片等应及时清理干净。

6、部分家禽摊位应注意通风，定时检测家禽的情况。

总结：通过我们“健康卫士”一上午的调查可得，xx农贸市场的卫生情况良好，农副产品卫生状况良好，无农药残留、食品过期等状况，在销售的产品都已经过检测并合格，市民可放心使用。

这一次调查只是我暑假实践中一次小小的实践，我要做的还有很多，不过这些都不是最重要的，我相信我会在今后的实践工作中做的更好，相信自己的能力一定能够做到，这是最起码的，我相信我会在实践中学到!

**农产品门店工作总结7**

>一、总体情况

我县现有农贸市场36个，分布在城区和周边25个乡镇，全县农贸市场占地面积约50050平方米，共有摊位5802个，吸引约18000余人在此就业，年交易量73000吨以上，年交易额8亿以上，承担着全县人民群众生活购物的需求。在这些农贸市场中，20xx年随工商办管脱钩移交至商务局的有33个，其中包括城区3个市场，乡镇30个市场，其市场产权所有制均为国有，由政府部门出资兴建，具体经营形式为

赁和承包两种方式。另有3家由开发商投资兴建，表现为上方为商业住房，下面建菜市场的模式，经营形式分为业主自营和租赁两种。投资主体和经营方式的多元化，打破了过去政府和部门独家建设的局面，形成了多方投资的格局。

在我县城乡，除了政府投资和民营资本投资建设的农贸市场外，还有自发形成的马路市场8家，由于受资金、场地等多种因素影响，这些市场沿路而成，占道经营严重，数量少，档次低，结构不合理，造成群众生活不便，出现买菜难问题。目前，我县商务局联合建设局已出台《寿县商业网点规划》，马路市场这一现象有望在未来5年内得以妥善解决。

>二、现状及特点

在农产品供应渠道多元化的进程中，菜市场这种传统的业态仍然显示出独有的优势，市民在购买蔬菜、水产、鸡蛋等商品时，依然首选菜市场，选择率在一半以上，这是因为菜市场经营方式灵活，蔬菜、水产等商品新鲜程度远远高于超市。菜市场设施简单，租金低，劳动力成本低，所以降低了商品的成本，根据菜市场的特点和农副产品的自身特点，菜市场在目前情况下依然延续其主导地位。

我县在20xx年工商办管脱钩后，因为管理主体变动，很多事情千头百绪，再加上工商部门近十年来未对市场大棚进行维修，08年又遇天灾，导致市场大棚损毁严重，75%以上市场损毁停用，因受资金限制县商务局筹措资金进行了部分修缮，截止20xx年8月仍有10处市场未得到修复。至今摊位费一直无法上调，所以总体经营情况不佳，这一情况在移交到商务部门后有所改善，现经维修后正常使用的市场均采取拍租形式，20xx年相比20xx年有小幅上涨，全县全年收取租金约68万，财务状况仍然堪忧。在农贸市场交易中，蔬菜批发和零售环节平均差价为2元/公斤，摊位费在批零差价中所占的比重为，市场主办方未收取其他费用，收益甚微。

寿县商务局在接收全县农贸市场后的一段时间里，商务局党委书记、局长刘长宝审时度势，因势利导，积极采取切实可行的措施，针对全县农贸市场的现状进行了综合评估和科学论证，市场建设本着“量力而行，逐步建设，先急后缓，宜快则快”的原则，向县委县政府提出建设要求。截止目前为止，已筹资在全县范围内重建和复建了农贸市场15处，其中包括城区2个市场，乡镇13个市场，这一举措使全县城乡市场建设和经营环境得到了充分的改善和有力的保障，很好的解决了人民群众买菜难的问题，也为以后的摊位费征收工作打下了良好的基础。

在做好硬件设施的同时，还积极做好各种惠农措施，为促进产销衔接，保证农副产品的新鲜供应，我们为自产自销的.农户提供了相应的便利条件，减免了相关费用，发挥多种蔬菜经营形式共存的良性竞争局面。在市场的出口处还设立了公平秤，醒目处树立了《市场内七个起来》和《市场文明经营公约》公示牌，保障了市场内有序交易，为了更好的方便群众生活需要，我们根据实际情况开设了市场早晚市、流动式售货车和直营直供菜店，方便群众的同时也加强了市场交易的多元化，促进和扩大了农产品交易之平台。

>三、市场建设和管理中存在的问题

农贸市场在城市化进程中发挥着积极的作用，我中心也在积极的探索和研究，为了使全县的农贸市场都能物尽其用而做了一番努力，但随着城区规模的不断向南发展，市民生活质量的不断提高，我县的农贸市场无论是在建设和管理，还是经营和服务都存在不少问题。

（一）布局不合理，与城市发展不相适应

随着城区经济的发展，人口也在不断的增加，新城区的日渐发展无疑为新的市场开发奠定了基础，目前虽然商务部门出台了《寿县商业网点规划》，但由于缺少政府具体的城区市场规划，对市场建设的宏观调控减弱，造成了我县城区菜市场布局不合理，与城市发展脱节。新城区尚无配套的菜市建设规划。老城区商业基础扎实，菜场较多，布局合理，市民能够充分享受到购物的便利，新城区向南发展，菜场建设还未提上日程，很多新建小区附近没有配套的菜场设施，南关新世纪菜场又将面临拆迁，日常生活方式被改变，商业服务体系被打破，被迁走的经营户将如何安置，周边一批住户又如何解决买菜难的问题，都迫在眉睫。更有周边乡镇的一批马路市场，不仅影响环境卫生，更是严重危害到交通安全，每到当地逢集，车辆难以通行，造成交通堵塞，形成安全隐患。所以菜场建设是一项重要的民生工程，如何加快菜场建设并合理优化布局，这就成为市政、规划、城建、商务等部门急需解决和面对的重要问题。

（二）市场基础设施薄弱，建设水平不高

我县的农贸市场多为工商部门20xx年移交过来，由于建设年代久远，又频频遭遇天灾，年久失修，全县的农贸市场普遍存在问题：

一是棚顶破旧漏雨，支柱铁皮脱落，极易发生安全事故。

二是地面排水系统不畅，下水道堵塞严重，污水横流。

三是进出通道设置不合理，人员拥堵现象经常发生。

四是水泥摊位建设简陋，粗糙难以清扫，影响美观。

五是管线安装混乱，乱扯乱拉，没有统一布置，不仅影响环境，而且有火灾隐患。

六是全县的农贸市场都没有停车场地，车辆随意摆放，阻塞交通，影响市容，严重影响我县文明创建工作的开展实施。

（三）缺乏服务创新理念，市场发展滞后

一是菜市场投资主体的多元化，导致市场服务质量低下，没有统一的相关规范，基本是谁投资谁经营谁管理，存在各自为政，服务意识不强。

二是很多市场开办者停留在固有的管理模式上，缺乏创新理念和品牌意识，只关心市场房屋、摊位的租赁情况及租金的收入情况，对经营户的商品质量、服务态度、经营情况等并不太关注，使部分市场出现假冒伪劣商品上市，欺行霸市、短斤少两现象也时有发生，降低了市场信誉度。

三是市场收益率低，开发改造力度小，菜市场有很大部分公益性质，面对的是广大市民和文化素质偏低的中小经营者，管理难度大、收入少，而现存的市场大多在建设时缺乏长远规划，设施早已老化甚至报废，政府部门和开发商却无力追回投资改变现状，导致市场开发改造能力不够，市场发展滞后。

>四、加强我县农贸市场建设和管理的建议

（一）科学规划，合理布局，建立一批以批发市场为龙头

城区市场为骨干，乡镇市场为基础的菜市场网络体系，以现有市场为基础，按城乡发展规划发展的要求，重新调整全县农贸市场布局。城区菜市场的布局要充分考虑地理位置、人口密度、服务对象和覆盖范围，新城区应适应小区快速发展，人口急剧增加对菜市场的要求，建议在新城区和新建小区内设置便民快捷的社区菜市场。通过统筹规划、合理布局，使新城区菜市场与城市化进程同步发展，按照服务半径—公里或以2—3万居住人口设立一座农贸市场，规模控制在1000—3000平方米。

（二）抓紧改造，加快建设，尽快改造建设一批标准化的菜市场

一要采取政府投资建设新的菜市场，把菜市场建设作为惠民工程来抓，采取土地政府划拨，资金政府投入的方式建设新的菜市场，对于开发商已建成的菜市场，政府应出资收购，将新建和标准化改造后的菜市场，交给商务主管部门统一管理，规范经营行为，保障食品安全，方便居民消费。

二要出台激励扶持政策，建议尽快出台《六安市菜市场建设改造政府扶持政策》，市财政每年安排一定资金，对按标准搞好改造的市场进行适当的奖励和补助，对于改造和新建的菜市场，政府应适当减免市场改造、报建所需的有关费用。建议市政府每年给予30—50万元的改造扶持资金，以起到示范和以点带面的作用。

（三）强化管理，构建整洁有序的菜市场经营秩序，根据新的市场特点探索新的市场管理模式。

一是要建立自政府至经营者之间的管理衔接，政府部门应发挥政府职能，为市场建设和改造升级进行长期科学的规划，指导市场的宏观发展；市场管理者必须提高自身的管理水平，在管理模式上不断创新，不断探索新的服务项目，改进市场环境，提高服务水平，增强服务意识；市场内经营者是市场管理的最终对象，应成立经营者自律组织，发挥经营者的主观能动性和自律性，许多管理中的矛盾、重点和难点，通过经营者的自律组织得到圆满解决；

二是建立市场管理的网络机制，市场管理单靠突击整治是不行的，必须建立市场监督管理的长效机制，才能从根本上解决问题，市场内要建立完善的维权网络。

**农产品门店工作总结8**

市场管理方把握着整个市场的运营方向，市场中的经营户也需好好打理运营自己的“小市场”，服务消费者。

市场中同类摊位比比皆是，主动招揽才能够吸引潜在消费者的注意力。当潜在消费者踏入市场时，面对陌生的环境，主动打招呼问“买什么”在消费者面前刷存在感的商户会给消费者们留下更深更好的印象，自然而然就增加了自身的.竞争力。

吸引到新的消费者后该怎样培养他多来自家摊位的习惯呢？经营户们除了保证菜品的质量外，还可以多注意顾客特殊的消费习惯，将服务贯彻到细节，给顾客留下更好的消费体验。

例如，有位顾客喜欢吃豌豆尖，经营户们可以主动说“今天的豌豆尖特别新鲜，看你之前常买这个要不要来一点儿？”不管这位顾客买不买，但这句简单的话却会让顾客觉得心里熨帖，对经营户的好感度直线上升。

还可以在买菜结账时附赠顾客一把小葱辣椒，或是抹去零头，这些小小的让利却能够留住消费者们的心，成为摊位前的常客，这笔买卖划算！

市场内常常以售卖的类别为依据划分区域，在附近有许多相同类别产品的情况下，用文字或是声音等方式为自己的产品添加标签突出独特性，也是一种无声的服务，能够吸引来更多的消费者。

消费者去购买食材时，面对琳琅满目的瓜果蔬菜摊位，常常不知如何选择。若是经营户摊位前摆着“自家种的蔬菜，绿色无污染”或是大声吆喝“正宗舟山带鱼，假一赔十”，这简单的举动，却能够让消费者从中获得很多信息，相比其他摊位上的产品，光是“正宗”“绿色”“无污染”等字眼也足够消费者心动并付诸行动购买了。

**农产品门店工作总结9**

根据市、区关于创建省级文明城市的有关会议精神，我局作为农贸市场的主管部门，对该项工作高度重视，全员动员，全面部署，积极行动，开展了大量卓有成效的工作，较好地完成了上级交办的各项任务，现就工作情况汇报如下：

>一、开展的主要工作

(一)制定了创建工作相关工作方案。

一是制订了《20xx年创建国家卫生城市市场秩序专项整治专业组工作方案》；

二是拟定了《娄底中心城区农贸市场标准化改造及专项整治工作方案》和《娄底市农贸市场管理办法》，以上方案和办法已经市区人民政府常务会议审议通过，并已颁发实施；

三是《制定了20xx年娄底市娄星区市场秩序整治专业组工作考核细则》和《娄底市城区农贸市场建设改造标准》。

(二)成立了创建工作领导小组。由局长龚树国任组长，党组成员为副组长，局相关科室负责人为成员，领导小组下设办公室，设娄星区商务局市场体系建设管理办公室。负责城区农贸市场文明创建和环境卫生整治的组织领导和协调工作。

(三)组织召开了创建工作专门会议。

一是组织召开了娄底中心城区农贸市场标准化改造及专项整治工作动员大会。

二是先后三次组织召开了市场秩序整治专业组成员单位会议，贯彻落实市委、市政府有关“三创”工作会议和文件精神，全面部署农贸市场环境卫生和文明秩序专项整治工作，并与各成员单位负责人签订了市场秩序整治工作责任状。

三是先后四次组织召开中心城区农贸市场管理机构负责人会议，动员城区商品市场的广大干部群众积极投入到创建国家卫生城市工作中来，并与城区各市场负责人签订了工作目标责任状。

四是联合市商务局召开创建省级文明城市农贸市场专项整治工作会议，与农贸市场负责人签订了工作目标责任状。

(四)积极开展中心城区农贸市场标准化改造和市场秩序专项整治工作。

一是先行先试、树立榜样。早在去年市政府尚未批准启动中心城区农贸市场标准化改造工作之前，我局就组织召开了市场负责人会议，部署开展标准化改造工作。采取先行先试的办法，在全市树立样板，确定育财农贸市场、三元农贸市场作为先期启动的农贸市场，按国家有关标准实施改造。目前，这两个市场已全部改造到位并开始营业。

二是突出重点，各个击破。农贸市场标准化改造及专项整治工作问题多、矛盾复杂、协调工作难度大，我局经常深入市场调查研究，帮助解决疑难问题。目前，湘中果蔬、中兴大市场已改造完成并营业，涟滨农市场已进入扫尾阶段，即将试营业，涟钢、洞新、城西、金谷、观化、黄泥塘市场已开始启动标准化改造工作，预计年底可以完成改造任务。

(五)加大农贸市场创建工作督促检查力度。

为认真贯彻落实上级有关部门的文件和会议精神，我局对农贸市场创建省级文明城市工作情况分阶段进行督查，并将督查情况及时予以通报。

>二、存在的主要问题和困难

一是农贸市场基础设施落后，环境卫生整治难度大。我市城区农贸市场大多建于八、九十年代，基础设施不配套，大部分农贸市场没有排水沟和垃圾收集设施，特别是农贸市场活禽宰杀区的环境卫生，由于没有实行活禽宰杀分离，搞得市场乌烟瘴气，污水横流，农贸市场脏、乱、差问题突出。

二是市民环境卫生意识差，保洁工作难度大。农贸市场是人流物流最集中的公共场所，尽管目前城区的市场都配有专职保洁人员。据保洁人员反映，由于一些市民环境卫生意识差，乱扔、乱放等不文明现象严重，增加了保洁工作的`难度。

三是市场投资主体多元化，标准化改造难度大。如金谷大市场、涟钢大市场，这两个市场虽属国营事业单位所有，但市场内的门面摊位大部分都出售给了私人，现在要实施标准化改造，协调难度相当大，标准化改造实施艰难。

>三、下一步创建工作的主要措施

(一)加大创建工作宣传力度。充分利用黑板墙报和横幅标语等多种形式广泛宣传，每个商品市场不少于两幅横幅标语，努力营造创建工作舆论氛围，使创建工作家喻户晓，人人明白，全民参与。

(二)规范经营户行为。进一步指导市场管理机构建立和完善市场的各项制度，提高经营户和广大市民的创建意识，规范经营者行为，为消费者提供一个舒适、文明的购物环境。

(三)进一步完善商品市场创建工作管理制度，使创建工作制度化、日常化。

一是完善市、区两级相关职能部门和社区责任包干制度；

二是按职责分工将商品市场创建工作落实到各责任单位、到社区、到人；

三是落实商品市场摊位、门面门前“三包”责任制度，使创建工作制度化、常态化。

(四)深入调查研究，及时协调解决创建工作的矛盾和问题。深入到每个商品市场调查研究，了解情况，随时掌握创建过程中出现的新情况、新问题。进一步加强业务指导，及时协调解决商品市场在创建工作中的矛盾和问题。

(五)加大督查力度，确保创建工作落到实处。进一步加强创建工作督促检查，及时收集情况，做好汇报，加强工作衔接，确保创建省级文明城市各项工作落到实处。

**农产品门店工作总结10**

20xx年我镇农资市场整顿工作按照市委、市政府的要求，根据市农资市场整顿领导小组办公室的安排，在镇委、镇政府的统一领导下，加强农资打假和监管工作，完善农资市场监管制度，规范农资经营行为，保障农业生产安全和农产品质量安全，积极开展工作，取得了一定成绩，主要做了四个方面。

>一、加强领导，成立专班

全市农资市场整顿工作会议后，我镇认真贯彻落实会议精神，成立了镇农资市场整顿领导小组，充实完善了工作专班，召开了工作会议，与各村分管农业的主任签订了责任状，同时与各经销户签订了诚信经营合同书，制订了整顿方案。

>二、加强宣传

今年，我们主要对《农业法》、《畜牧法》、《种子法》、《农药管理条例》、《农产品质量安全法》及《湖北省实施(农产品质量安全法)办法》、《肥料登记管理办法》等农业法规，省、市公示的优质农资产品的品种和市有关部门关于农资质量抽检结果等情况进行了多种形式的宣传。一是通过安排布置“三下乡”活动，召开了“红盾护农三下乡”活动现场会，开展送政策法规、送农技信息、送名优产品的“三下乡”活动。二是采取广播、农技小报、宣传车的形式进行宣传。三是召开座谈会，组织32家农资经营户进行学习。四是以xx集镇个体私营经营协会为平台，发挥农资经营业主行业自律作用，向农资经营户发出开展诚信经营的倡议。

>三、加强管理，各司其责

在我镇农资整顿工作实行统分结合，“统”是由镇农资市场整顿办公室全年组织3次以上集中整顿，工商、农技、兽医、农机等职能部门参加，全年共组织4次。“分”是由各职能部门开展的单项活动。如今年镇农技服务中心开展对种子、肥料等的各项检查，镇畜牧兽医服务中心对兽医、饲料市场的专项检查，特别是开展了对瘦肉精、假疫苗的专项检查。

>四、加强整顿，规范行为

我镇农资市场整顿实行分项管理和集中整顿相结合，今年我们开展了四次集中整顿，分别由工商、农技、畜牧、兽医、农机、农办等部门参加，对春、夏季农资经营户种子、农药、主推品种、毒鼠强进行了专项集中整顿。对经营户进行了逐户登记造册和资格审查，共查出无证经营户6户，补发营业执照3户，取缔3户，做到“三不准”：不准无证无照经营、不准非法发布农资广告、不准与涉及身体健康的商品混合经营。加

强对种子农药的管理，我们重点查处了将示范种子混同审定品种一起销售，全镇查处2处，同时还查出过期农药上柜销售等行为，查出农药3o公斤，都分别进行了处理。同时积极调解处理因在种子农药运用中引起的纠纷2起，收到较好效果。

全年未发现生产、销售和使用甲胺磷，对硫磷、甲基对硫磷、久效磷、磷胺5种高毒有机磷农药和其他禁限用农业投入品的违法行为，未出现和销售毒鼠强与剧毒杀鼠剂。

一年来，由于加强了对农资市场的管理和整顿，农资市场比较规范，对今年的农业丰收起到了很好的促进作用，但也存在一些薄弱环节，主要是农资广告混乱、鱼目混珠、误导农民；农药、种子的品种繁多，优劣参差不齐，农民购买有盲区；乡镇对农药、种子、化肥的优劣无法鉴定。建议市农资市场整顿办公室经常性开展对优质农药、种子、化肥的宣传，诸如“主推品种公示”、“优质化肥推介”、“优质农药推介”等，引导农民购买优质农资。

我们将在新的一年里，按市农资市场整顿领导小组办公室的统一要求，认真开展农资市场整顿，努力为农业生产服务、为农民服务，促进农业生产又好又快发展。

**农产品门店工作总结11**

为认真贯彻落实国家工商总局《关于集中开展集贸（农贸）市场“限塑”整治行动的紧急通知》（工商市字[XX]116号）文件精神和省局有关要求，全市工商系统充分发挥工商行政营理职能，开展集贸（农贸）市场“限塑”整治工作专项执法检查活动。以城乡环境综合整治工作为契机，积极开展城区农贸市场“限塑”专项执法检查，以农村市场为重点，推动“限塑”工作的深入开展，加大市场巡查力度，构建长效监管机制。现将工作情况汇报如下。

>一、提高思想认识，加强组织领导

塑料购物袋是日常生活中的易耗品，我市每年都要消耗大量的塑料购物袋。塑料购物袋在为消费者提供便利的同时，由于过量使用及回收处理不到位等原因，也造成了严重的能源资源浪费和环境污染，推进塑料购物袋限产限售限用，是推进节能减排、建设资源节约型、环境友好型社会的实际行动，是工商部门落实科学发展观、努力做到“四个统一”要求的具体措施之一，意义十分重大。

我局根据省局的通知要求，立即以川工商泸办（XX）176号文件转发了国家工商总局《关于集中开展集贸（农贸）市场“限塑”整治行动的紧急通知》（工商市字[XX]116号）的通知，并提出具体要求，成立了以分管副局长为组长，市场科、消保科、企业科、经检支队负责人为成员的“限塑”整治工作领导组，负责全市“限塑”整治工作。

对区县工商局开展“限塑”整治工作进行督促检查；各区县工商局也成立了相应的领导组和执法检查组，开展集贸（农贸）市场和农村市场开展专项执法检查，积极向市场业主、经营户、市场内的购买者。在农贸市场农村市场开展“限塑”宣传，提高广大人民群众对“限塑”工作的认识，“限塑“整治工作取得实质性效果。

>二、开展全面清查，查处违法违规经营行为

6月2日至6月3日，市工商局市场科分别会同xx工商局、xx区工商局，对我市城区主要超市、商场和农贸市场、农村市场对“限塑令”的贯彻执行情况进行检查。检查组来到xx农贸市场一水果经营户摊前，见该经营户还在大量无偿使用塑料购物袋，xx区工商局副局长雄开刚立即上前耐心作好解释，向经营户讲清楚有偿使用塑料购物袋，是为了引导公众减少使用和循环利用塑料购物袋，减少塑料购物袋使用总量，遏制“白色污染”‘保护生态环境。

在xx商场，工商干部要求广大经营户：

一是商品零售场所不得销售、使用不符合国家相关标准的塑料购物袋；

二是规定商品零售场所应当依据本办法向消费者有偿提供塑料购物袋；

三是商品零售场所应当对塑料购物袋明码标价，在销售凭证上单独列示消费者购买塑料购物袋的数量和单价和款项，不得不按标示价格销售或变相无偿提供塑料购物袋，应当建立塑料购物袋购销台账制度备查。在红星农贸市场，百子图农贸市场、泰安镇广大经营户、消费者都在大量无偿提供和使用塑料购物袋。

从检查情况看，汇通、佳惠等超市对“限塑令”贯彻执行好，将有偿使用塑料购物袋的有关规定和塑料购物袋的价格都张贴在超市的显要处，塑料购物袋价格有元/个、元/个、元/个不等。而商店、农贸市场、农村市场等场所对“限塑令”贯彻执行相当差。

塑料购物袋的有偿使用涉及到人们购物习惯的.改变，要改变消费者这一习惯是一个长期的过程，只有通过不断对经营户、消费者宣传、教育，对无偿提供塑料购物袋的商家、经营户进行查处，全面制定配套措施，培养公众“循环利用”塑料购物袋的观念，才能有力地保证“遏制‘白色污染’，保护生态环境”的目标得以真正实现。

全年检查共出动执法人员2467人次，检查农贸市场262个，检查经营户8390户，查处不合格塑料袋万个，主要检查经营者是否停止使用超薄塑料购物袋等，在检查中发现，由于市民早已习惯了“两手空空”上商场，心安理得享受免费塑料购物袋带来的方便，已经对塑料购物袋产生了依赖症这种现状，目前没有更好的、更方便的袋子（篮子）替代塑料袋，因此“限塑令”不能很好地在农贸市场中贯彻执行。

**农产品门店工作总结12**

20xx年来在市委、市政府的有力领导下，在市创卫办的专业指导下，农贸市场建设与管理专业组创国卫工作取得了阶段性的成果，现将有关工作情况汇报如下：

>一、一年来取得的成效

(一)标准化建设改造取得突破性进展。20xx年，在市商务局的具体牵头协调下，零陵区、冷水滩区、凤凰园经济开发区先后开始了农贸市场标准化改造工作。经过一年的努力，我市农贸市场标准化改造工作取得了显著的成绩，省“为民办实事”农贸市场验收考核组对我市农贸市场标准化改造工作给予了“湘南三市一枝独秀”的高度评价，农贸市场建设与管理专业组在1月22日第四次调度会十个专业组考核排名第一，省专家组也表示我市“农贸市场建设速度很快，硬件设施基本达到要求，过关问题不大”。

1、冷水滩区：第一批改造市场：珍珠花苑市场、银珠市场、凤凰园中心市场、春江市场、三多亭市场、永鑫市场、梅湾市场改造已基本完成，现正准备验收相关工作；黄泥井市场完成工程量的45%。第二批改造市场：工业村市场设计方案已评审，改造工作已启动。凤凰园宏平市场、朱家山市场、车站新村市场、桥头市场、菱角山市场正在进行前期工作。

2、零陵区：第一批改造市场：潇湘市场、黄古山市场、河西市场等3家市场改造已基本完成；七层坡市场、百万庄市场、日升市场、万发市场正在按照“创国卫”农贸市场标准进行整改。第二批改造市场：徐家井市场于12月20日全面启动，正在进行改造中；青松市场、烟厂农贸市场、安置市场、九中市场、芝城花园市场规划设计初稿已出台，1月16日下午进行了农贸市场设计方案评审。

3、永州技术经济开发区：长丰市场改造已基本完工，并启动试营业。梓塘市场正在进行基础工作。

(二)配套设施相继完善。

1、根据“创国卫”要求和成功市州经验，在对三区农贸市场水电收费情况全面摸底调查的基础上，拟出了农贸市场水电优惠措施，即将组织有关单位召开协调会。

2、已对公平交易秤及电子秤检测费问题进行了调研并拿出了初步意见，正向市政府呈请报告。

3、农贸市场LOGO标识网络投票工作已结束，已进入最后审定阶段。联系了广告公司统一设计农贸市场牌匾。

(三)管理工作紧密跟进。根据市创卫办网格化管理工作的统筹安排，我们制定并完善了对二区一园和农贸市场专业组内成员单位的考核制度和考核办法，制定了网络化管理工作方案，并进一步细化了“抓标准，抓管理，抓入市，抓卫生”责任分解考核指标，量化到市、区、办事处、社区领导的头上，做到个个头上有任务，人人身上有责任。制定了《永州市中心城区已改造农贸市场入驻人员员工作方案》，对所有改造好的农贸市场均安排了专业组成员单位专人入驻，做好农贸市场管理服务工作。

>二、所做主要工作

(一)充分调研摸底。

一是多次组织冷水滩、零陵、凤凰园三区进行就中心城区农贸市场及马路市场的地理位置、资本构成、卫生环境、组织管理等情况进行调查摸底，并在此基础做了大量的准备工作。20\_年6月底，市商务局组织三区的领导和商务局主要负责人召开永州市城区农贸市场创国卫工作协调会，就农贸市场标准化建设改造进行了工作研究、任务分解、制定方案等工作。

二是组织考察学习。为配合创建国家卫生城市，加快推进中心城区农贸标准化建设改造工作。20xx年2月26日一27日，市政府罗双全副市长率市商务局、市住建局、市创卫办、市财政局和冷水滩区、零陵区、凤凰园经济开发区等单位主要负责人赴娄底、株洲、益阳等三地学习考察，向市政府写出了专题考察报告。零陵区更是派小分队赴武汉、桂林、衡阳等地取经，研究农贸市场改造方案。20xx年1月8日，局长翟方奇率冷水滩、凤凰园商务局主要领导赴零陵考察，督促两区学习“零陵模式”，因地制宜尽早启动农贸市场改造工作。

三是积极协调推进中心城区农贸市场专项规划编制。市商务局针对农贸市场专项规划做好了新建农贸市场选址调查摸底和资料汇总整理等大量前期工作。根据20xx年8月市政府第24次常务会议纪要明确的“中心城区的专项规划由市住建局负责编制”精神，市商务局将该项工作移交给市住建局，现市住建局正组织对中心城区农贸市场专项规划进行编制，该专项规划待评审稿已出台，即将征集有关单位意见并上市规委会评审。

(二)领导率先垂范。

今年以来，领导高度重视创国卫工作，并身先士卒，作好表率。能武副市长多次组织“二区一园”政府和农贸市场专业组成员单位召开“创国卫”农贸市场调度推进会，对“创国卫”农贸市场标准化建设改造工作进行研究、安排、部署。双全副市长在去北京挂职之前对农贸市场标准化改造工作进行了安排部署，并亲自指导农贸市场LOG0标志征集工作。1月中旬一回永州，立即对中心城区农贸市场标准化改造工作进行了调研，1月27日组织了农贸市场专业组成员单位和三区政府召开了调度会。农贸市场专业组牵头单位负责人多次亲自召开工作会议，并多次组织三区人民政府和三区商务主要领导召开专题会议研究创卫工作。

(三)督查调度推动。

一是下发督办函。我组多次以市创卫办、农贸市场专业组文件下发督办函、交办函、通报，为督促三区政府落实，我们多次组织了专人督办。通过督办和农贸市场专业组的调度，三区第一批农贸市场改造基本到位。

二是强化现场督办。能武副市长、双全副市长、邓群副秘书长、农贸市场专业组牵头单位主要负责人多次亲率市市场服务中心、市场建设科赴“二井一湾”农贸市场现场督查督办，狠抓推进。

三是“手机短信直通车”的方式，定期将“二井一湾”市场的推进情况通报二区主要领导。

(四)难点专题突破。

对黄泥井、徐家井、梅湾等重点难点农贸市场多种方式进行攻坚克难。农贸市场专业组牵头单位从上到下多名人员，连续半个多月每晚8点至10点不定时对黄泥井、徐家井、梅湾市场的施工现场进行蹲守和监督指导。同时，我们对黄泥井、徐家井市场多次以市创卫办的文件对冷水滩区、零陵区下发了专题督办函进行重点督办。

(五)多种形式广泛宣传。

农贸市场专业组向各县区商务局、市场服务中心下发了《关于做好农贸市场标准化改造工作宣传的通知》，并将创卫宣传纳入了创国卫工作考核体系。20xx年12月中旬开始，我们联合永州电视台先后从11月29日至12月13日对中心城区农贸市场改造情况进行连续报道性电视宣传片制作，首期创国卫农贸市场标准化改造专题“农贸市场变形记”于12月23日开始连续四天于永州新闻频道《永州新闻联播》栏目头条播出；20xx年1月27日农贸市场专业组再次联合永州电视台对中心城区农贸市场改造和管理工作进行了现场采访取景，第二期创国卫农贸市场专题片将于2月8日在永州新闻频道《永州新闻联播》栏目开始播出。永州日报12月20日第二版头条《咬定青山不放松——市创国卫农贸市场建设走笔》形象地报道了我市农贸市场标准化改造工作成效。

(六)完善工作责任体系。

一是成立了创国卫农贸市场专业组，市商务局为牵头单位，由分管副市长任组长，市商务局局长任副组长，市卫生、市食药局、市城管局、市质监局、市农业局、市住建局、市工商局、市林业局、市畜牧水产局单位局领导为成员，领导小组下设办公室。

二是完善了政策体系。在市创卫办的指导下，我们研究出台了《永州市商务局20\_-20xx年创国卫任务工作方案》、《永州市商务局创卫工作考核方案》、《永州市中心城区农贸市场建设标准化改造实施方案》、《中心城区农贸市场标准化建设改造标准》、《永州创建国家卫生城市农贸市场专业组工作方案》、《永州市创建国家卫生城市农贸市场专业组考核办法》、《农贸市场专业组网格化工作责任分解工作方案》等一系列文件，拿出了计划、明确了职责、分解了任务，构建了完善的创卫工作体系。同时我们也要求冷水滩、零陵、凤凰园三区也相应地进一步完善创卫工作体系。

>三、存在的.困难

(一)部分第一批改造的农贸市场还未完全达标。21日省创国卫专家组对我市重点查看了4家农贸市场。根据省专家组和农贸市场专业组综合的情况看，部分农贸市场还存在如下方面的问题：

1、熟食摊位“三防”设施流于形式，不规范，质量需提高；部分熟食摊位无冷藏设施；熟食从业人员无健康证，摊位旁杂物堆放多。

2、部分农贸市场农残检测配置未到位。

3、家禽宰杀未完全隔离，仅是象征性地隔离。

4.部分农贸市场的卫生状况不佳，尤其是家禽宰杀区卫生很不到位。

(二)重点市场改造推进困难。冷水滩区黄泥井市场进展极其缓慢，市场业主重视不够，不听取有关管理方的指导意见，没有整体承包，没有按标准改造，没按上报计划全面推进，工程施工一直处于零打碎敲态度。零陵陵区徐家井农贸市场12月20日方正式全面启动，目前因与部分摊主未达成一致意见，协调难度大。

(三)农贸市场管理难度太大。根据市领导有关指示，农贸市场管理实行属地管辖原则。贸市场管理及周边环境整治、卫生保洁工作是一项长期系统工程，难度极大。建议根据属地原则由三区政府统筹负责，有关部门积极配合，建立长效机制。

>四、下一步工作打算

距3月份申报国家卫生城市只有一个多月时间，时间十分紧迫，时不我待。下一阶段，我们认真按照文浩书记“坚持标准、追求精细”、志辉市长关于“抓紧做好中心城区农贸市场专项规划”、双全副市长“时间服从质量”的指示精神，坚定信心，迎难而上，倒排时间进度，抓紧做好创国卫农贸市场标准化改造工作。

(一)严标准，抓紧做好第一批农贸市场的完善及配套。

三区要严格对照国家卫生城市农贸市场标准和《永州市中心城区农贸市场建设改造标准》，根据省专家组和农贸市场专业组的指导意见，查找第一批改造的农贸市场的不足，抓紧完善和整改，做好迎接验收准备，要抓紧做好食品经营摊位的营业执照、健康证等证件的办理发放；进一步提高熟食摊位“三防”设施，配备冷藏设施；抓紧配置农残检测设备；做好家禽宰杀区有效隔离等等。届时市验收组将严格按照创

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！