

2023年化肥年终总结个人(模板5篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

化肥年终总结个人篇一

- 1、制定出月工作计划和周工作计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。考虑地广人多，交通拥堵，预约时最好选择客户在相同或接近的地点。
- 2、见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，最好先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。
- 3、从招标网或其他渠道多搜集些项目信息供工程商投标参考，并为工程商出谋划策，配合工程商技术和商务上的项目运作。
- 4、做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办事项。
- 5、填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。
- 6、前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合工程商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少两周回访一次。工程商投标日期及项目进展重要日期需谨记，并及时跟进和回访。

- 7、前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计，为工程商解决本专业的的设计工作。
- 8、投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送到工程商手上，以防止有任何遗漏和错误。
- 9、投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动要求深化设计，帮工程商承担全部或部份设计工作，准备施工所需图纸(设备安装图及管线图)。
- 10、争取早日与工程商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快速度响应工程商的需求，争取早日回款。
- 11、货到现场，等工程安装完设备，申请技术部安排调试人员到现场调试。
- 12、提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

二、对销售工作的认识

- 1、市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出销售任务。暂订年任务：销售额100万元。
- 2、适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。
- 3、注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。
- 4、目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取最大的市场份额。
- 5、不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，

更好为客户服务。并结识弱电各行业各档次的优秀产品提供商，以备工程商需要时能及时作好项目配合，并可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。

6、先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。

7、对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。

8、努力保持和谐的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

三、销售与生活兼顾，快乐地工作

1、定期组织同行举办沙龙会，增进彼此友谊，更好的交流。

客户、同行间虽然存在竞争，可也需要同行间互相学习和交流，本人也曾参加过类似的聚会，也询问过客户，都很愿意参加这样的聚会，所以本人认为不存在矛盾，而且同行间除了工作还可以享受生活，让沙龙成为生活的一部份，让工作在更快乐的环境下进行。

2、对于老客户和固定客户，经常保持联系，在时间和条件允许时，送一些小礼物或宴请客户，当然宴请不是目的，重在沟通，可以增进彼此的感情，更好的交流。

3、利用下班时间和周末参加一些学习班，学习更多营销和管理知识，不断尝试理论和实践的结合，上网查本行业的最新资讯和产品，不断提高自己的能力。

以上是我20__年销售工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服，争取为公司做出自己最大的贡献。

化肥年终总结个人篇二

2、见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，最好先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。

4、做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办事项。

5、填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。

6、前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合工程商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少两周回访一次。工程商投标日期及项目进展重要日期需谨记，并及时跟进和回访。

7、前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计，为工程商解决本专业的设计工作。

8、投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送到工程商手上，以防止有任何遗漏和错误。

9、投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动要求深化设计，帮工程商承担全部或部份设计工作，准备施工所需图纸(设备安装图及管线图)。

10、争取早日与工程商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快的供应时间响应工程商的需求，争取早日回款。

11、货到现场，等工程安装完设备，申请技术部安排调试人员到现场调试。

12、提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

二、对销售工作的认识

1、市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出销售任务。暂订年任务：销售额100万元。

2、适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。

3、注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。

4、目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取最大的市场份额。

5、不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。并结识弱电各行业各档次的优秀产品提供商，以备工程商需要时能及时作好项目配合，并可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。

6、先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。

7、对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。

8、努力保持和谐的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

三、销售与生活兼顾，快乐地工作

1、定期组织同行举办沙龙会，增进彼此友谊，更好的交流。

客户、同行间虽然存在竞争，可也需要同行间互相学习和交流，本人也曾参加过类似的聚会，也询问过客户，都很愿意参加这样的聚会，所以本人认为不存在矛盾，而且同行间除了工作还可以享受生活，让沙龙成为生活的一部份，让工作在更快乐的环境下进行。

2、对于老客户和固定客户，经常保持联系，在时间和条件允许时，送一些小礼物或宴请客户，当然宴请不是目的，重在沟通，可以增进彼此的感情，更好的交流。

化肥年终总结个人篇三

化肥与农业生产息息相关受国家的调控因素影响比较多受政策面的影响比较大。化肥市场的开放时间比其他化工行业要晚，同时开放程度也比其他化工行业要低。今天本站小编为大家精心挑选了关于化肥销售员个人年终总结的文章，希望能够很好的帮助到大家。

20xx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。

狠抓安全不放松，重视环保求发展。

(1) 节能减耗降成本，狠抓质量上台阶。

20xx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98.3%，优等品率达到63.5%，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。20xx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。

尊敬的各位领导：您们好！

经过这一个月的工作，现将本月的工作情况汇报如下：

一、这一阶段主要工作：

1. 了解各乡镇种植结构以及农户对本品悉知度，用肥情况，使用效果，出现的情况，了解各竞品信息及在当地的市场占有率。
2. 拜访xx县各乡镇经销网点，熟悉各网点往年主要销售产品和销量情况，带形象店材料到各个网点做形象店包装工作，收集并核对去年至今年各县经销商制作门头牌广告的数据及金额。
3. 拜访各乡镇经销商，充分利用各乡镇赶集时间，到经销商店面做好店面零售工作，散发宣传单，宣传公司产品。
4. 到各村寨拜访农户71户，发宣传单，宣传公司产品，提高农户对公司本品的认知度，由于目前没有放电影设备只能用发传单及口头宣传。
5. 走访各个市场的化肥销售商，调查竞争品牌的市场份额，销售情况。开发销售网点4个。

市场问题：

模式和销售观念的客户只能更换人选以满足市场的需求。

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

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。

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多，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按时，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

借助公司的销售平台，提高网络销售水平，建立良好信用的网络销售平台。销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。多年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，未来，我们还需要更全面的利用我公司越来越壮大的品牌影响带动产品销售，建成了以本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局；同时，可以与各传媒媒介等形成良好的合作关系，如多参加或举办业内或相关行业的系列活动，多方面的进行宣传销售，让本品牌的产品有更广大的拓展平台。

5. 随时关注业内动态，掌握更多的市场信息

密切关注市场动态，把握商机，认真做好市场调研和信息的收集、分析、整理工作。使得销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立起更加稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情

况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

6. 提高销售部人员自身的工作素质

(1)加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系；

(4)做好售前、售中、售后服务。

注定是充满机遇、充满挑战、充满希望的。

在未来更长的工作生涯中，我会更加严格要求自己，踏实地做好每一件事。我热衷于这个行业，做着自己感兴趣的农资产品，充满着热情，也很有行动力，心中更是充满了理想。目前，我已经完全的涉及农资领域当中，我相信在不久的将来，再加上公司也有这方面发展的计划，一定可以尽早的实现!我更加希望，公司可以给我信心与勇气，让我可以更自信的去发挥并创造更多的成就!我深信，只要交待安排给我的事，我会尽心尽责的去完成!我会不断加强学习，拓宽知识面，努力学习产品专业知识和一些工作常识;本着实事求是的做事原则，继续发扬优点，改善缺点;团结一致，勤奋工作，共同进步，维护公司利益，积极为公司创造更高的价值，力争取得更大的工作成绩!

我深信，在公司的正确领导下，只要我全体干部、员工坚定信念，奋发进取，团结协作，以小目标实现大目标，以大目标实现长远目标，一步一个脚印，一定能出色完成任务，让20xx年成为名副其实的创利年!

化肥年终总结个人篇四

一、打造服务质监。

1、以质量先行促进品质提升。

一是积极开展“质量和安全年”活动工作。贯彻落实《省质量技术监督局产品质量抽查检验样品付费管理办法》，全面执行产品质量监督抽查检验样品付费买样制度和食品生产企业免收检验费，对辖区内的46家企业抽检产品85批次，这些惠企措施的出台，已为企业减免相关费用近5万元，切实有效减轻了企业经济负担。

二是积极加快战略的推进实施。按照《市期间进一步推进实施战略的意见》的要求，今年推荐了6家企业争创“产品”“市产品质量奖”。3家企业申报省(百洋海味食品有限公司、日兴水产食品有限公司、省官坞海洋开发有限公司)。

三是积极推进质量振兴工作。为做好质量兴县工作，我局积极协调有关职能部门，有效推动政府出台了《县开展质量振兴活动实施方案》，成立了质量振兴活动领导小组。通过加快推进质量振兴活动实施，优化产业结构，提高产业竞争力，为积极打造“制造”区域品牌提供了重要的技术支撑。同时，积极关注我县海带企业的生产状况，局领导亲自带队深入乡镇企业调研，组织并编写了《县海带企业调研报告》，这篇调研报告得到县领导的重视并作了具体批示。

四是鼓励企业积极采用科学的质量管理方法，导入卓越绩效评价准则，全面提升企业管理水平。多次召集企业座谈，传达贯彻有关惠民政策，了解企业需求，帮助企业寻求相关认证咨询服务。今年，我局和华电可门发电有限公司达成了意向，帮助该公司开展测量管理体系认证；协助县海洋渔业局水产技术推广站开展计量认证工作；推荐旺的高公司等一批企业开展iso9000质量管理体系认证；帮助鑫石水泥有限公司等企业申报工业产品生产许可证；帮助百洋公司、天源公司等单位牵线搭桥，积极向经贸部门申报节能经费，同时也促进了企业之间的互相帮扶，受到企业好评。

五是积极开展免费培训工作和宣传咨询活动。今年，我局把深入开展法律法规宣传和免费为企业培训作为^v^质监服务年^v^的重要内容之一。以新颁布的《食品安全法》、《特种设备安全监察条例》等法律法规为宣贯重点，邀请省、市质监局及省特检院、节能中心专家授课，免费培训企业负责人、管理人员、安全协管员300多人，向与会人员免费发放产品质量管理、条码管理和品牌创建等相关文件资料，进一步增强企业管理人员的质量安全意识和企业管理水平。

“3·15”期间，开展了金质亮剑-质监x服务进社区活动，设立了免费检测台、咨询台、投诉台，现场为市民开展血压计、人体秤免费检测，宣传法律法规知识，接受群众咨询、投诉，进社区向群众提供计量器具免费检定活动。计量日期间，工作人员向市民发放计量法律法规、计量节能科普知识等宣传材料500多份，免费发放100克x标准砝码1500多块。9月份，在城区敖江景城举办了以“质量安全是社会和谐的基础”为主题的质量月宣传咨询活动，以挂图、展板、宣传标语的形式向群众展示了产品质量与食品安全方面的常识，大力宣传有关产品质量安全市场准入制度及相关法律法规等内容，发放《食品安全法》等及相关法律、法规知识、产品的识真辨假资料及宣传手册近1500份。同时，群发有关“质量月”活动主题和宣传口号手机短信300条，提升市民质量意识。

六是立足服务和把关两大职责，积极服务台资企业。对台资企业积极提供计量器具检测、产品检验、代码证年检、标准备案、许可证申办、产品认证□x打假以及特种设备到期检定等项目的一站式服务。

2、以标准助推企业升级。

一是推动以水产品为主导的优势领域标准工作，促进地方产业竞争力的提升。今年，我局推动政府制定并出台了《县人民政府关于加强标准和标准化工作的实施意见》，提出了期

间的标准化工作目标和主要任务，同时还出台了标准专项资金管理办法。

二是进一步深化农业标准化示范区工作。今年我局进一步建立和完善技术服务体系，推进农业标准化示范区工作的有序进行。目前在建省级农业标准化示范区1家，申报市级农业标准化示范区3家。

三是积极推进地理标志产品申报、保护工作。为增强特色产品的市场竞争力，我局在多次深入基层调研的基础上，协助县政府制定并出台了《县创建地理标志产品保护三年滚动计划实施方案》，提出了在今后三年地理标志产品保护工作的指导思想、工作目标以及工作措施和要求。该方案是市首个直接以政府名义下发的地理标志产品保护实施方案，明确了将定海丁香鱼、虾皮和鲍鱼作为申报工作的重点。同时，县政府拨出10万元作为开展地理标志产品保护专项经费。目前该项工作已向省质量技术监督局报备。

四是加大标准实施情况的监督检查。重点开展相关强制性标准实施情况的检查，结合各类产品专项整治开展产品标准执行情况的监督检查，对25家企业开展标准实施情况监督检查。同时，积极做好企业标准的修订、备案工作。今年，共指导25家企业办理标准备案25项，接待企业咨询60(次)，为企业提供标准文本50份。帮助企业注册条形码10家，续展条形码17家。

五是积极开展代码服务工作。以服务企业和群众为重点，强化窗口工作人员的服务态度、办事效率、廉洁奉公以及工作成效等方面的监督，树立质监人的优质服务新形象，构筑更加优质的服务环境。今年，我局推出“代码短信告知”便民服务新举措，经办人员在代码证年检(换证)到期前30个工作日内，事先以短信形式告知有关单位或人员，从而保证代码数据的及时更新。今年，新办代码证375本、变更换证614本，恢复18家，迁入56家，年审1587家，进一步建立健全代码电

子档案，很好地完成今年代码工作。

3、以计量惠民夯实发展基础。

一是推动政府出台了《关于加强计量工作的若干意见》，并下发到各乡镇及县直有关部门贯彻落实。同时县政府在资金扶持和奖励政策上予以支持落实，县财政每年将安排专项资金，奖励重点耗能企业建立测量管理体系，支持计量检定(校准)机构实施计量服务工程，加强计量人才队伍建设。

二是帮助企业开展以节能为主的计量技术服务活动，发挥能源计量在节能降耗工作中的作用。深入重点能耗企业宣贯和实施《用能单位能源计量器具配备和管理通则》，走访5家能耗企业，与省节能中心专家联系，把他们请到企业去，对企业开展节能诊断，指导和帮助企业选配能源计量器具，及时进行周期检定。

三是积极开展计量进市场、进医院、进镜店、进社区的“四进”活动，维护广大人民群众切身利益。检查在用衡器1365台(件)，对检查中计量误差超过规定值的计量器具进行了校准。对全县12家眼镜店的验光机、焦度计、镜片箱进行检定，共备案69台件，受检率达到100%，组织计量人员进社区开展血压计、人体秤等家用计量器具的检定、校准工作，免费检测人体秤16台、血压计42台。

四是积极推进部分计量器具免费检定和减半征收工作。免费检定医疗卫生机构在用血压计922台件，免费检定市场的各类电子秤、台案秤2892台，对企业的518台(件)压力表、个体诊所的196台血压计减半征收检定费，对58家企业的127台(件)的计量器具实行了检定费的减半征收。

五是拓展服务领域，提升服务能力。今年加大技术设备投入，购置了温湿场检测仪，做好计量人员岗位培训，帮助企业检测校准恒温箱、培养箱72台。

六是加强计量器具的周期检定。检定企业衡器201台件，天平103台件，加油机141枪次，校验安全阀299台，对大型超市、水产加工企业的定量包装商品净含量实行检验，共检验100批次，6297件，合格率达100%。

二、打造平安质监。

1、强化产品质量安全监管工作。

一是建立质量和安全风险预警与快速反应机制，全力巩固产品质量和食品安全专项整治成果。根据食品生产和季节性消费要求，制定日常监管工作计划，科学合理地开展巡查、回访、定期检验、年度自查、监督抽查等监管措施，加强获证食品生产、加工企业的证后监管工作，严格食品生产、加工现场管理，对检查中发现的问题严格督促整改，确保不发生重大食品安全事故，切实从源头上解决食品安全问题。今年建立健全企业质量档案52家，小作坊48家，完善食品生产企业及小作坊巡查记录189份，发出整改通知书32份，重新备案食品添加剂企业22家，年度审查通过工业生产许可证企业6家，年度审查通过qs企业24家。

二是开展b级企业的专项整治。通过整治，落实“获证企业质量状况等级评定”工作，推动达标片区建设，不断完善动态分类监管机制，今年场地核查评定40家，台帐核查评定15家。

三是在企业内部开展“质量和安全年”活动。深入开展“质量和安全年”进敖江投资园区活动，在瑞鑫集团实业有限公司、龙和食品有限公司等10家企业内部开展“质量和安全年”活动，制定企业“质量和安全年”活动方案，全面加强质量管理，走“质量兴企”之路，营造质量安全年的浓厚氛围。

2、强化安全监察，确保特种设备安全。

一是开展特种设备隐患排查和起重机械专项检查。根据有关国家质检总局和省局的文件精神，成立了专项排查领导小组和工作小组，对所有企业特种设备进行排查，重点对码头、修船、沿海乡镇的用于海带收成的起重机械进行专项检查，设备统一整理造册，分门别类进行处理，同时积极联系省特检院为企业 provide 改造、检测的服务，及时为企业排忧解难。对黄岐鑫丰船舶修造有限公司的1台行车，环城高速11标段2台门式起重机，1台架桥机督促其改造合格，方可重新投入使用，通过隐患的排查及督促整改，有效预防事故的发生。

二是认真开展特种设备定期检验检测工作。今年，我局配合省特种设备检验院对到期设备开展检测检验。截止11月底，定期检验在用的锅炉69台，压力容器59台，电梯238部，起重机械133台，厂内机动车88台，到期定检率100%。验收新安装电梯132台，起重机107台，厂内机动车11台。同时对经检验判废的设备予以拆除，对存在隐患的安全附件、超期未检的及时下发“特种设备监察指令书”限期整改，并采取跟踪整改的办法，督促其整改到位。

三是强化安全薄弱环节的监察和整治。重点对液化石油气、液氧充装站、化工、水产品加工、造船、修船、木材加工，矿山、石板材加工企业，学校、公共场所等172家单位开展安全监察，出动226人次，检查发现各类事故隐患或不安全因素121条，发出整改意见书32份，督促整改率达98%，立案9起，结案9起。同时及时查处举报案件，今年共接到有关特种设备举报件8起，我局积极组织人员予以查处落实，及时消除事故隐患。今年4月份，据群众举报，我局执法人员协同建设局、消防、公安等部门，开展打击违章充装、违章存放、充装超期气瓶专项活动，扣压违规气瓶235只，并将违法人员移送公安机关处理，确保广大群众的生命财产安全。

四是为重点建设项目保驾护航。今年，我局强化对重点建设项目在用特种设备的监管，特别是对日常监管中发现华电可门发电有限公司、冠海船业、环城高速标段、温福铁路、富诚

味精厂等重点项目存在不规范的行为，按重整改轻处罚的原则，采取宣传和咨询为主，限期整改的方式，积极促进企业规范管理。

五是强化对气瓶充装企业的检查和管理。年初，我局与全县的12家液化气充装站、2家液氧充装站签订《20x年充装企业安全目标管理责任书》，并督促企业按照责任书的要求送检钢瓶、人员培训、气瓶建档等。加大检查督促力度，确保今年液化气钢瓶和氧气瓶的送检任务指标，截止11月底，全县共送检液化气钢瓶18000多只，氧气瓶420只，已完成气瓶注册登记14家，从而确保年底全面完成送检任务。

六是开展特种设备进社区活动。今年我局组织两次社区宣传服务活动，在电梯比较集中的6个社区现场开展宣传咨询活动，组织工作人员到社区分发《县质量技术监督局特种设备服务指南》、特种设备安全知识(电梯)等宣传资料，帮助市民解难答疑。

七是开展锅炉房专项整治。今年，我局通过对20家企业20座锅炉房开展了节能、安全专项整治，保证企业安全生产运行，促进了我县这项工作的顺利开展。

八是强化特种设备作业人员持证培训。为提高特种设备作业人员持证上岗率，今年我局组织举办了电梯、锅炉司炉工、厂内机动车等特种作业人员培训班七期，参训人员达466人，提高了特种设备人员安全操作的意识，从而确保人民群众生命财产安全。

3、强化行政执法工作，开展各种专项检查 and 综合执法。积极打击假冒伪劣、打击地下生产加工“黑窝点”，严厉查处产品中无3c认证、无q标志、无生产许可证等违规违法行为，营造依法经营、诚实守信、公平竞争的和谐市场环境。今年共查处案件245件，结案244件。

一是开展“金质亮剑—农资打假惠农”活动。充分发挥质监部门的职能作用与技术优势，扎实开展农资执法打假、质检服务、法律宣传“三下乡”等系列行动。出动执法人员35人次，检查30多家农资、化肥企业，对3种农资产品进行监督抽样，切实加大对农资产品检查力度，消除假冒伪劣隐患，保证各类农业生产资料的产品质量，确保春耕顺利进行。同时，积极向农民群众分发《食品安全市场准入知识问答》、《化肥使用小手册》等宣传材料200多份，帮助农民群众识假辨假，普及有关农资常识，维护农民合法权益。

二是开展汽车维修服务业专项检查。根据群众举报，在汽车维修服务企业中涉嫌存在违规使用压力容器现象，执法人员对辖区内的8家汽车维修服务企业逐一检查，发现2台未经注册登记的压力容器，特种设备安全监察员当即发出安全指令书，要求企业限期整改。

三是开展家电下乡产品质量监督检查。以家电下乡中标企业为重点，加强监督检查，严厉打击借家电下乡之名制假制劣、翻新废旧家电产品的违法行为，切实维护农民群众的切身利益。

四是开展“六一”、“端午节”两节期间产品质量安全大检查。对辖区内的食品生产企业和销售儿童玩具、学生用品的批发商场、超市等进行质量安全专项检查，共检查了5家企业，4家超市，1家批发市场。发现部分儿童玩具产品仍然存在问题，执法人员对存在问题的产品作出下架撤柜处理，杜绝存在危及儿童健康和安全的危险玩具上柜销售。

五是积极开展“眼镜打假亮光明”行动。为进一步整顿规范眼镜制配行业，确保眼镜消费者的使用安全。我局与福清市质监局联合开展“金质亮剑——眼镜打假亮光明”专项执法行动，检查了6家眼镜店，发现1家眼镜店在未取得验配眼镜生产许可证的情况下从事眼镜验配，2家眼镜店涉嫌销售无工业产品生产许可证以及无标签、无厂名、无厂址的“三无”

眼镜产品。执法人员当即对以上存在违法行为的3家眼镜店立案查处。

化肥年终总结个人篇五

我叫，于200x年毕业于x大学专业，曾经在证券任投资顾问一职□x年的投资顾问工作经历，使我对理财的相关工作有着较深入的理解，也累积了不少属于自己的客户群，相信这对于我今后开展工作有一定的帮助。刚刚来到这个单位，领导和同事对我的关心和照顾让我内心充满了感激，同时，能够接受理财经理的工作，也说明了领导对我的信任。我会在最短的时间内熟悉理财经理的工作，尽早进入工作状态，凭借自身的专业知识、工作经验和老的客户群体为单位打开新局面，并以“为每一位客户奉上最满意的服务”为己任，踏踏实实将本职工作做好做实。现就我进入单位之后的工作计划汇报如下。

工作理念不同，工作的效果就会有差异。在日常工作中，我会主动做好各项工作，准确把握上级领导下达的工作方向和任务指标，明确自己“应该做什么，应该怎么做，怎样才能做好”，变被动完成任务为积极主动工作。我的工作是服务客户，帮助每一位客户了解自己的财务状况，帮助每一位客户找到最适合自己的理财产品，而不是单纯对客户推销银行的理财产品，在这个过程中，我享受到的是让每位客户都能够高兴而来、满意而归的成就感，是银行与客户皆大欢喜的成就感。

我单位是国有大型银行，在xx市拥有深厚的群众基础和良好的口碑，这为我今后开展工作提供了独有的便利条件。一方面，我会主动与老客户取得联系，掌握他们目前的情况和对于曾经购买的理财产品的反馈，做到真正尊重客户，真正了解客户，想客户所想，知客户所需，将这一部分老客户转化为稳定的消费力量。另一方面，我会利用原来在证券公司的

客户资源，开拓一片新的市场。在证券公司工作时，我凭借自身的业务能力和真诚态度，与这些客户建立了良好的关系，也得到了这部分客户的信任。这些客户拥有十分巨大的消费潜力，相信通过我努力的讲解，他们将会成为我单位的黄金白银交易客户，为单位带来巨大的收益。

朱熹的《观书有感》中曾经写道：问渠那得清如许，为有源头活水来，这句话也是我多年工作经历的感悟。仅仅依靠原有的客户群体，满足于曾经的成绩，是无法真正做好理财经理这份工作的。在今后的工作中，我还要积极地开拓市场，发展新朋友成为我单位的客户。一是要依靠老客户推荐新朋友，来自于亲戚朋友之间推荐是最容易让客户放心的，这部分客户因为有自己的朋友的亲身经历会轻易地接受我们的产品，为此我要进一步巩固与老客户之间的美好合作关系与友谊。二是通过产品推荐会等开放的平台来宣传我们的产品和服务，使一些潜在的客户主动走入我们的视野，继而依靠我单位科学多样的理财产品和优质的服务使他们逐渐成为稳定的客户。这一次由我负责策划的理财社区活动产品推荐会就是一次很好的互动平台，相信这次活动的举办会为单位带来新的客源和更大的效益。

以上就是我的工作计划，相信凭借我工作中一贯的拼搏精神和永不言弃的信念，一定可以顺利完成日均400万的存款任务。在今后的工作中，我还将不断学习，不断努力，适时地调整自己的工作计划，以更高的标准要求自己。

单位的形象需要每一个人来维护，单位的业绩需要每一个人的努力，希望我的加入能够为单位注入新的活力，希望我的付出能够为领导交上一份满意的答卷。