

2023年农技推广人员个人工作总结(实用5篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

农技推广人员个人工作总结篇一

为严格落实国家事业单位人事制度改革精神，按照公益性农技推广岗位职责的要求对进入街道农业服务中心的人员实行聘用制度。

（一）实行公开、公平、公正的原则，采取公开招聘、竞聘上岗、择优聘用的方式，按照公布岗位、自愿报名、资格审查、考试考核、岗前公示等程序，选拔有真才实学的专业技术人员进入推广队伍。人员的进、管、出严格按照规定程序和人事管理权限办理，确保公开、公平、公正。

（二）聘用期限。农技人员聘用期一般为3年。对连续工龄满25年或距退休时间不足5年的人员，可签订长期聘用合同至退休。

（三）工资待遇。农技人员的收入与岗位职责、工作业绩挂钩，全部纳入财政预算。基层农技人员在聘任期间的医疗等保险金缴纳，实行个人缴纳和单位缴纳相结合的方式，个人负担部分由街道财政部门从工资中按月扣除后划入社保机构，其余部分由街道财政负担。

服务对象的意见。考核结果分为优秀、合格、不合格三个等次，考核结果作为晋升、奖励、续聘、解聘、调整岗位及工

资、津贴的依据。

（五）受聘农技人员年度考核连续两年不合格的，聘用单位可以解聘该聘用人员，或者安排其离岗接受必要的培训后调整岗位。岗位调整后，应相应调整该受聘人员岗位工资待遇，并对其聘用合同作相应变更。

按照民主、公开、竞争、择优的原则，采取公开招聘、竞聘上岗、择优聘用的方式，选拔有真才实学的专业技术人员充实到农业技术推广队伍。农技人员的进、管、出要严格按照规定程序和人事管理权限办理，建立能上能下、能进能出、合理流动、充满活力的现代农业技术推广人事管理制度。

一、人员聘用程序：

- 1、公佈聘用岗位、职责、聘用条件、工资待遇等事项；
- 2、应聘人员申请应聘；
- 3、聘用单位对应聘人的资格条件进行初审；
- 4、聘用单位对通过初审的应聘人员进行考试或考核，根据结果择优提出拟聘人员名单；
- 5、聘用单位领导集体讨论决定受聘人员，并公布聘用结果；
- 6、聘用单位法定代表人或委托代理人与受聘人员签订聘用合同，签订后的聘用合同须经政府人事行政部门鉴证。

二、人员聘用上岗方法：

公正。

（二）竞争上岗考试考核内容，专业知识所占比重不得低于80%，参加竞聘上岗人员应具备竞聘岗位相应专业学历，同

等条件下优先聘用在编在岗农业技术推广人员，乡镇农技推广机构人员进、出、管、用由县级农业行政主管部门提出意见，按程序报批。

人员聘用期限：

人员聘用期一般为3-5年，对连续工龄满25年或在本单位工作10年以上、或距退休时间不足5年的人员，可签订长期聘用合同至退休。

聘用人员考核：

考核必须坚持客观、公正的原则，实行领导考核与群众评议相结合，考核工作实绩与工作态度相结合的办法。考核的内容应当与岗位的实际需要相结合，考核结果分为优秀、合格、不合格三个等次，考核结果为晋升、奖励、续聘、解聘、调整岗位及工资、津贴的依据。

受聘人员年度考核不合格，聘用单位可以调整该受聘人员的岗位或者安排其离岗接受必要的培训后调整岗位，岗位变化后，应当相应改变该受聘人员岗位工资待遇，并对其聘用合同作相应变更。

一、县级首席农技推广专家

（一）职位设置

首席农技推广专家按我县主导产业和特色产业的实际情况，设粮油、蔬菜、水果、植保、种子、土肥、农业科技管理、农产品质量安全8个岗位，由有较高知名度和权威性的技术人员担任，具体由县农业行政主管部门确定并聘任。

（二）任职资格

1、拥护党的领导，遵纪守法，诚实公正，爱岗敬业，作风正派，责任心强。

2、掌握本领域最新科技发展动态和市场需求，熟悉本专业相关法律、法规、政策、技术标准及规范，专业基础理论扎实，技术水平过硬，业绩显著，为本地、本领域的技术带头人。

《县农技推广人员聘用制度》全文内容当前网页未完全显示，剩余内容请访问下一页查看。

3、具有丰富的“三农”工作经验，从事本专业技术工作10年以上，大学以上学历、有高级专业技术职务或5年以上中级专业技术职务任职时间。

4、有较强的组织协调、文字和语言表达能力，思维敏捷，善于开拓创新。

（三）岗位职责

1、宣传贯彻有关“三农”发展的各项法律、法规和方针政策，为当地制定农业发展规划、重大农业决策提供科技咨询。

2、根据我县农业发展、市场需要和农民生产生活等源头性需求，研究提出本地区本领域农业科技推广计划方案。

3、组织实施并带头开展本领域重大关键技术（机具）的引进、试验、示范和集成推广，确定主导品种、主推技术和主要措施。

4、通过农业信息网、农技110、农民信箱等，为农民提供相关科技信息，解答各种农业技术咨询。

5、培养和培训本领域技术指导员、责任农技员、科技示范户等，解答技术指导员、责任农技员提出的各种技术问题。

6、组织或参与农业地方标准的制订，按照“标准”研究制定相应的技术操作规程、生产模式图，推广标准化生产技术。根据产品准出、市场准入及产地可追溯等农产品监管制度的要求，研究提出本领域农产品质量安全控制的相关技术措施，指导搞好田间生产档案记录。

（四）主要量化工作指标

1、掌握农民的科技需求动态，年提供1项以上农民急需的有效实用技术，组织1次农业标准化和农产品质量安全推广活动，建立1个稳定的农业科技试验示范基地，联系1个乡（镇）、1个生产基地、1个生产组织（农民专业合作社、农业企业等）、10个科技示范户的科技服务工作。

2、开展农技指导员、责任农技员的业务培训，落实每人每年12天的培训要求。

3、及时答复农技110、农民信箱的技术咨询，答复率达100%。

4、结合农事季节发布有较高质量的农情信息10条以上。 2

二、县级农技指导员

（一）职位设置

农技指导员职位包括县级农技推广机构中除首席农技推广专家的其他所有种植业技术推广职位。

（二）任职资格

1、拥护党的领导，遵纪守法，诚实公正，爱岗敬业，作风正派，责任心强。

2、了解本领域科技发展动态和市场需求，熟悉相关法律、法规、政策、技术标准及规范，有较丰富的专业理论知识和较

强的业务技术水平。

3、专职从事农业技术推广工作，大专以上学历或具有国家初级以上专业技术职称。

4、有较好的组织协调、文字和语言表达能力。

（三）岗位职责

1、协助首席农技推广专家研究制定本领域全县的农技推广计划，完成首席农技推广专家及上级部门交办的农技推广工作。

2、组织开展新品种、新技术的引进、试验、示范，主导品种、主推技术的宣传推介，农作物病虫害及农业灾害的监测、预报、防治和处置，指导农民采用良种良法、科学用肥用药、开展标准化生产。

3、组织落实农产品质量安全控制的相关技术措施，指导农业生产组织及农民按照农业标准、技术操作规程及生产模式图，开展标准化生产，搞好田间生产档案记录。

4、联系、指导乡镇责任农技员业务工作，组织开展对责任农技员、科技示范户、农民的农业技术培训，及时解答责任农技员、农民提出的各类技术问题。联系、指导若干个生产基地、农民专业合作社、龙头企业及重点示范户，开展生产调研、技术培训、技术指导和技术咨询。

5、掌握全县的生产情况，及时报送和发布农事信息，完成有关调查统计。

（四）主要量化工作指标

1、年主持或参加1项以上新品种、新技术的引进、试验和示范的实施，组织1项以上主导品种和主推技术的推广。

2、建立1个稳定的农业科技试验示范基地，联系1个乡镇（村）、1个标准化生产基地、1个生产组织（农民专业合作社、农业企业等）、10个科技示范户的科技服务工作。

3、组织或参与组织4期300人以上农业技术培训，4期农业科技示范户现场指导会。

4、全年入乡（镇）、村、户时间不少于80个工作日，入联系户平均不少于5次。

5、对农技110、农民信箱的技术咨询，答复率达100%。

三、乡镇责任农技员

（一）职位设置

责任农技员包括所有从事种植业技术推广的乡镇农技人员、科技特派员职位。

（二）任职资格

1、拥护党的领导，遵纪守法，诚实公正，爱岗敬业，具有良好的职业道德和较强的工作责任心。

2、专职从事农业技术推广工作，具备农业专业中等学校以上学历或具有国家初级以上专业技术职称。

3、了解国家有关农业及农技推广的方针、政策和法律、法规。

4、具有一定的专业理论知识和较强的业务技术能力，能独立开展农业技术的试验、示范、培训、推广工作。

（三）岗位职责

1、宣传贯彻有关各项“三农”发展的方针政策，协助落实上

级农业科技部门在当地开展的农业新品种、新技术引进、试验、示范工作。

2、全面负责若干村（片）责任区全体农户的农技推广服务工作，重点联系若干个科技示范户。通过现场指导或农技110、农民信箱等渠道，及时答复责任区农户提出的各类技术问题，不能解决的负责向上一级或其他农技推广机构、人员寻求帮助。

农业灾害情报发布、防治和处置，指导农民技术操作规范和模式图开展标准化生产。

4、举办或组织农民参加农业科技培训。指导农业龙头企业、农民专业合作社等生产组织建立“三品”（无公害农产品、绿色食品、有机食品）基地，记载生产档案，全面负责本区域农业标准化的推广、农产品质量安全监督工作，是联系农户农产品质量安全的责任人之一。

5、掌握当地的农业生产情况，及时报送和发布农事信息，完成有关调查统计。

（四）主要量化工作指标

1、开展1项以上新品种、新技术的示范推广。

2、在责任区内建立1个农业科技试验示范基地，联系1家农民专业合作社（农业企业、大户）、10户科技示范户的农业技术服务工作。

3、责任区内田间生产档案记录实施率占应建数量的85%以上。

4、年组织农民培训500人次以上，举办或参与举办科技示范户参加的现场指导会4次以上。

5、年进村入户时间100天以上，入联系户平均5次以上。

农技推广人员个人工作总结篇二

一年来，在镇党委、政府的正确领导下和县局有关业务部门大力支持下，以及在镇村干部的'配合下，较好地完成了领导分配的各项工作任务。

年初，我们根据镇党委、政府要求，结合我镇实际，围绕农民增产、增收、产业结构调整 and 作物新品种引进、试验、示范、推广和新技术培训等，为农民提供了产前、产中、产后技术服务。我们根据农时季节印发各种农业技术资料336份，印发病虫情报7期，举办各种培训班6期，参加人数183人，新建大棚22个。为保护农民切身利益，我们积极配合工商部门定期或不定期到各个农资销售点进行检查，打击假冒、伪劣农资商品，为确保我镇农业生产增产、增收打下坚实基础。

为确保我镇近年来的农村土地政策落到实处。根据市县强农、惠农精神，重点检查了全镇四个村农村土地承包、流转、经营权证等落实情况。已按照县要求全部换发土地承包经营权证，未发现违规现象，并且建立了全镇土地承包数据库。

为进一步加大粮食扶持力度，扩大补贴范围，提高补贴标准的有关粮食要求，在全镇四个村，对每一农户的水稻种植面积进行核实，做到程序到位，数据准确，按时上报。为了科学施肥，降低成本，增加收入，按照上级要求在全镇四个村取25个土样，指导农户科学施肥，为今后我镇农业生产增产、增收，打下了良好的基础。

农技推广人员个人工作总结篇三

扩大市场的覆盖范围。可以是地域的扩展，也可以是客户类

型的扩大（年龄、性别、职业、收入、家庭情况等），还可以是销售渠道的跨界，也就是渠道联合营销，即对目标市场的定位没有任何变化，只是从客户的消费特点出发寻找一切可以吸引目标客户购买的渠道，从中选择、进行联合营销。

推广方式

推广方式组合设计看起来很复杂，但正如我们常说的，复杂的事情往往遵循着简单的规律。所以我们看到无论推广方式依据不同行业、不同产品、不同竞争环境、不同企业资源情况呈现出如何的差异，究其本质，市场推广方式总是有主有次、有蓄势有执行、有直接有间接、有正道有偏。

推广实施

推广实施之初进行的各种会议与活动。；促销活动与公关活动。天界山风景区先锋队太弱，导致无法营造必胜的士气。

现代战争的立体化攻防战术，强调陆地与空中的协调配合一样，市场推广蓄势期的终端促销也需要与之相匹配的各种会议、活动的配合。通过会议、活动制造客户影响力（关注度），而终端的促销正是将经这种影响力转变为购买行为的平台。按照会议、活动的举办场所与促销终端的关系可以将其分为现场活动和媒体传播式活动。天界山风景区只有媒体传播式。现场活动没有得到景区重视。

道的宽度（销售方式的数量）；然后再依据企业资源情况进行销售渠道的定位（形象经营渠道、利润渠道、销量渠道也叫做竞争渠道或市场占领渠道），接着根据不同的渠道定位选择匹配的产品与服务，进而实现在推广期内工作持续、稳定、有效的进行。天界山风景区产品与服务好像有些弱。景区资源相对单一，不利于游客互动；观念相对落后，市场开发意识欠缺，仍处于等客上门的状态；主题活动设置过少；严重缺乏可参与的娱乐项目。

成长中的天界山风景区，因为缺乏品牌知名度基础，在进行造势活动采取“借势”的策略，借助一些有影响力的传媒、第三方机构的活动宣传自身，也就是事件营销。事件营销本身是一个无可厚非的营销思想，但是为什么很多企业在进行事件营销时效果都是差强人意甚至入不敷出呢？是因为事件营销已经被大家广泛使用，导致对消费者而言失去了兴趣而造成的？事件营销的本质是啥？找到本质、领会本质自然就会清楚这种手段适用的条件、效果优势与执行的关键，这也是我们都知道的很普通的哲学原理。使用条件：具有影响力的事件，同时这个事件所影响到的对象与产品的目标市场高度重合；效果优势：事件的影响力可以全部分享给企业，使其短时间迅速树立、提升品牌形象；执行的关键：

将企业自身打造成此次事件的重要参与者，既与事件不可分割。

总之，销售要想充分发挥价值离不开会议与活动在目标市场创造的高度品牌价值认可、目标市场对产品的关注热情、采购欲望等积极态度；同时活动与会议对于销售目标的价值也必须在渠道销售阶段才能得到体现。所以，以会议和活动为蓄势手段，以构建销售盈利模式络为执行手段的市场推广方式组合是企业市场推广方案的基础内容。

农技推广人员个人工作总结篇四

我于三月三日应聘在西北通信公司##分公司工作。在这一年的工作中我得到领导的亲切关怀和同事们的无私帮助，使我深深的热爱着这个团结、战斗和有生气的集体，更珍惜和热衷于我所从事的这份工作。

西北通信##分公司是一个崭新的公司，新生的事物是有着强大生命力的，是蓬勃向上的，是发展的，是有着美好前程的。然而生命是孕育在风雨的艰辛中，发展则要在市场的竞争中去奋斗，而美好的前程则要有敬业的精神，在公司领导的正

确指引下发扬吃苦耐劳的团队精神去拼搏去开拓。才有余秋那丰盈的收获。

我珍惜这份工作，也热爱这份工作。上班后当我的知自己被安排到市场部工作后，便立即去新华书店买来了市场营销、经济应用文写作、计算机知识等书籍，我要面对新的环境，面对市场，努力充实自己。学无止境知识就是力量。我白天上班工作晚上回家看书学习，为了支持我的工作我姐还专为我买了一台电脑，我非常的感激家人对我的关心和支持。7月份公司派我去咸阳邮校学习，时间虽短，但我却非常感激领导对我的培养和重视，使我受益匪浅，我很珍惜这次学习机会，非常认真的听完了每一节课，并做了笔记。

市场部的工作多样化且非常灵活面对千家万户，我的仪表言谈都直接关系到公司的形象，公司要发展开拓市场是关键，要开拓市场就要掌握第一手资料，这就需要我去深入调查，如##区有多少家房地产开发商，市区重要街道有多少社区，大概有多少户居民等等。找到了用户了解用户的需求，切实的从用户出发制订营销方案，寻找市场切入点，做好公司业务的拓展。负责客户市场的开发及跟踪服务；市场信息的收集、反馈；协助网运建设部做好客户接入及onu机房选址工作；履行项目经理的职责，协助网运建设部监督、检查客户接入工作的实施进度、工程质量以维护客户利益不受损害。

从三月至六月二十日我做增量用户，与锦园、华建、鑫新、东城、惠海、地王、久麟、大华、海德、开明、金泰、兴达、万嘉、福园、东建、昌海、金山、远航、宏福、清华、创业、恒基房地产公司进行接触洽谈，并与金山、远航、宏福、万嘉、海德签订了业务合作协议。

六月二十日开始我的工作目标转变为在网用户。我走访了兴汉商场、花城酒店、豪门酒店、长青酒店、烟草公司、市八中、体校、体育局、工商局、一职高、财政局、技术监督局、审计局、技校、新纪元酒店、塞百格电子商城、天台酒店、

市政协、检察院、公交公司、科技局、江河机房管理站、中医院、中心医院等单位并与一职高、技校、塞百格电子商城签订了业务合作协议。做到了扰乱大客户市场抓住中小客户市场。针对电信对我们已签约用户的干扰及互联互通问题及时向公司领导反馈，采取各种措施避免了客户的流失。适时做好了大客户的回访、走访工作。

经过一年的学习锻炼，我已基本掌握了公司的业务，并能熟练的与客户进行洽谈，克服了刚进公司时的胆怯。市场工作让我学到了很多，磨练了我的意志，坚定了我的信念。我从一个刚走出学校的学生到能做好本职工作的员工，领导给了我很多帮助，同事也给了我很多促进。我的工作方法还有待改进，在与对我们业务较精通的客户洽谈时感到我的业务知识还差的很远。我的业绩不够显著，没能给公司创造效益，感到内疚。总的来说我对工作是积极努力的，也有着与同事合作的团队精神，个人业务也算熟练，有一定吃苦精神，但我的业务学习还远远不够，以后还要多多加强。

20xx年是公司在xx市起步的一年，随着大家的共同努力公司顺利完成了全年的任务，让我看到自己的辛苦有了结果，也让我对以后的工作有了信心。我相信公司的明天一定是灿烂辉煌的。在明年的工作中我将加倍努力，为公司创造更多的效益，争取更多的用户。

1、不会化妆没关系，但要坚持涂防晒。

许多女生嫌弃化妆麻烦，喜欢素颜出门，没关系，但要记得坚持涂防晒霜。太阳光中含有紫外线，照射在皮肤上，会使脂肪氧化，生成自由基，加速皮肤衰老。所以女生想要延缓衰老，永葆青春，就得坚持涂防晒霜。

2、没有上进心可以，但不能不学习。

年轻女生常常被前辈们贴上了“不求上进”的标签，心

态“佛系”，有也行，没有也行，似乎看淡了红尘。其实这也没什么不好，好好享受生活也是人生的一大乐趣。

但是无论何时何地，对于自己的人生还是要上心，不能停止学习。现在生活变化快，如果没有一颗“活到老，学到老”的决心，那么很容易被社会淘汰。

3、生活可以平淡，但要细心记录。

或许我们的生活不够精彩，只是舞台剧中的小配角，但是也别忘记，用笔头记下平淡生活中的精彩瞬间。特别是灵光乍现的奇妙想法，要抓住它，展开它，也许就是一个很棒的创意，所以不管是什么，记录并深耕它，说不定就成了一次商机，或者是一个滋养你的爱好，最不济，也是多年后再翻起来时，与那年自己的一次对话。

4、不要强行合群。

不要委屈自己，强行融入群体，在这个世界上，没有什么比天天听着三观不合的人，在自己面前叨叨，还要烦躁的事情了。

想要变得优秀是很多女生的梦想，但是优秀的女人不会告诉你，每天只需要做好这4点，你也可以成为其中一员，走向人生巅峰。

转眼又年底了，我们要回去过去，展望未来。

农技推广人员个人工作总结篇五

尊敬的各位领导，各位评委，同志们：

大家好！感谢大家给我的这个机会，谢谢大家！

我叫xx□大专学历，现年××岁，××年参加工作，××年被聘为农业技术员。

我本是一个“只知埋头工作、一向与世无争”的基层农技员，今天我站在这里竞编竞岗，既是对我多年来基层农技推广工作的一个检验，更是对我献身农技推广事业理想的一次考验。我生在农村、长在农业、热爱农民，从小，看着我长大的、护在我身边的，都是辛勤的农技工作者，在他们的教育和熏陶下，我对农技推广工作有了浓厚的感情，我立志要把“推广农业技术、促进农业发展、服务农民增收”作为毕生孜孜以求的事业，做一名优秀的农技员。××年大学毕业后，我一直在基层一线工作从事农技推广工作，至今已有××年。

我认为自己竞聘基层农技推广工作岗位，我还有以下四个方面的优势：

第一，我有专业优势，我毕业于农业院校，所学的是农学专业，干农技推广工作是我的正业，与“隔行如隔山”的门外汉相比，我专业对口，工作起来自然“如鱼得水”，我具有从事农技推广工作必备的基础条件。

第二，我有实践经验，在基层一线工作的××年时间里，我先后实践过棉花、水稻、油菜、柑桔、蔬菜等多种作物生产技术的试验示范和推广工作，共计参与新品种试验示范30余项次、参与实施农业新技术示范推广项目20余项次，其中：多项优质新品种、增产新技术和高效新模式已大面积应用，多项项目课题通过了相关专家验收，取得了良好的成效。通过实践探索，使我对全市主要农作物的栽培、管理和病虫害防治等关键技术都有了新的领悟和提高，让我积累了大量的农技推广和基层工作经验，并于××年被评为全局先进工作者。我已基本具备了独立开展农技推广工作的能力。

第三，我有年龄优势，常言道：“三十而立”。三十岁前后，

是人的一生中精力最旺盛、创造力最强、干事效率最高的时期。我将近而立之年，身体健康，精力旺盛，头脑灵活，思想成熟，面对新时期、新形势，对基层农技推广工作提出的新要求，我完全有能力、更有精力从容应对。

第四，我有技能优势，一方面，在多年来的工作中，我养成了勤于学习的习惯，对新事物接受快、掌握好；另一方面，为了能与现代农技推广工作接轨，我自学掌握了计算机操作技能，并能熟练运用现代办公工具进行远程技术学习和信息交流；另外，我有较强的文字功底，基层工作期间，我先后数十次参加了局、乡镇和农技站等各级组织的各项农情调研和科技攻关活动，撰写了数十篇调研报告和技术文章，其中参与撰写的多篇专业论文在省级以上刊物上发表。这些能力，对我今后推广农技、宣传农情、服务农民，必将起到积极地推动作用。

我的演讲完毕，谢谢大家！