



新型农民现代农业技术与技能培训丛书

全国职业培训与技能鉴定推荐用书

农资农家店营销员 培训教材

李治民 廖波 编著



金盾出版社

JINDUN CHUBANSHE

新型农民现代农业技术与技能培训丛书

农资农家店营销员培训教材

李治民 廖 波 编著



金 盾 出 版 社

内 容 提 要

本书是“新型农民现代农业技术与技能培训丛书”的一个分册,由中国农业大学专家编著,内容包括:农资农家店的作用和营销员的岗位职责与素质要求,农资农家店营销员须具备的基础知识,农资农家店的开店准备,农资农家店的实际运作,农资农家店的经营艺术。本书内容深入浅出,通俗易懂,针对性和可操作性强,既是农资农家店营销员的培训教材,又可供农民自学使用和相关院校师生阅读参考。

图书在版编目(CIP)数据

农资农家店营销员培训教材/李治民,廖波编著. —北京:金盾出版社,2008.9

(新型农民现代农业技术与技能培训丛书)

ISBN 978-7-5082-4975-9

I. 农… II. ①李…②廖… III. 农业生产资料-市场营销学-中国-技术培训-教材 IV. F724.744

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 002170 号

金盾出版社出版、总发行

北京太平路 5 号(地铁万寿路站往南)

邮政编码:100036 电话:68214039 83219215

传真:68276683 网址:www.jdcbs.cn

封面印刷:北京精美彩色印刷有限公司

正文印刷:京南印刷厂

装订:桃园装订厂

各地新华书店经销

开本:850×1168 1/32 印张:4.5 字数:107 千字

2008 年 9 月第 1 版第 1 次印刷

印数:1—10000 册 定价:8.00 元

(凡购买金盾出版社的图书,如有缺页、
倒页、脱页者,本社发行部负责调换)

新型农民现代农业技术与技能培训丛书

编委会

主任

唐运新 谭祐德

委员

(按姓氏笔画排列)

王清兰	邓望喜	史德宽	任克良
刘新	孙双全	李钦	李合生
李治民	李泽炳	李晓军	沈火林
张建	张元恩	陈国平	陈章久
陈黎红	肖发沂	郑世发	施森宝
黄明双	曹克驹	曹尚银	彭中镇

序 言

中共中央、国务院[2007] 1号文件明确指出,加强“三农”工作,积极发展现代农业,扎实推进社会主义新农村建设,是全面落实科学发展观、构建社会主义和谐社会的必然要求,是加快社会主义现代化建设的重大任务。

我国农业人口众多,发展现代农业、建设社会主义新农村,是一项伟大而艰巨的综合工程,不仅需要深化农村综合改革、加快建立投入保障机制、加强农业基础设施建设、加大科技支撑力度、健全现代农业产业体系和农村市场体系,而且必须注重培养新型农民,造就建设现代农业的人才队伍。

胡锦涛总书记在党的十七大报告中进一步指出,要培育有文化、懂技术、会经营的新型农民,发挥亿万农民建设新农村的主体作用。

新型农民是一支数以亿计的现代农业劳动大军,这支队伍的建立和壮大,只靠学校培养是远远不够的,主要应通过对广大青壮年农民进行现代农业技术与技能的培训来实现。金盾出版社在对农业岗位培训进行广泛调研的基础上,与中国农业大学老科技工作者协会、华中农业大学老教授协会等单位共同策划,约请数百名农业专家、学者参加,组织编写了“新型农民现代农业技术与技能培训丛书”(以下简称“丛书”)。“丛书”坚持从现阶段我国青壮年农民的文化技术水平出发,突出现代农业技术与技能的传授,注重其先进性和实用性;“丛书”以教材形式编写,共有88个分册,涉及81个农业岗位,除水稻农艺工、蔬菜园艺工、蔬菜植保员、果树植保员分南方本和北方本外,其他均为一个岗位一本培训教材,以方便县(市)、乡(镇)、村组织新型农民培训和农业企业进行岗位培训

时选用。“丛书”的组编和出版,还得到了河北农业大学、沈阳农业大学、西北农林科技大学、甘肃农业大学、北京农学院、山东畜牧兽医职业技术学院、大连民族学院、中国农业科学院茶叶研究所、中国农业科学院油料研究所、中国农业科学院郑州果树研究所、中国农业科学院特产研究所、中国农业科学院桑蚕研究所、中国养蜂学会、内蒙古自治区农牧科学院、甘肃省蔬菜研究所、山东省果树研究所、广西壮族自治区柑桔研究所、山西省畜牧兽医研究所等单位部分专家、教授的支持和参与,并列入劳动和社会保障部《全国职业培训与技能鉴定用书目录》,进行推荐,使我们深感欣慰,在此表示衷心感谢。我们希望和相信,通过“丛书”的出版发行,能为新型农民队伍的发展壮大贡献一份力量,也能为现代农业技术与技能培训积累一些可供借鉴的经验。

“丛书”编写时间有限,各分册存在不足或错漏在所难免,恳请同仁和各使用单位批评指正。

编委会
2008年1月

前 言

农资农家店,虽然规模小、经营杂、不起眼,但它与千家万户的农业生产经营联系在一起,作用并不小。对于广大农民来说,无论发展粮食生产、蔬菜生产和果树种植,还是发展养鸡、养猪等,都离不开农资农家店。兴办农资农家店,是新农村建设的必然要求。对于农资农家店的营销员来说,既通过农资经营为农业服务,也通过农资经营实现致富。党的十七大报告强调,推进社会主义新农村建设,要健全农村市场和农业服务体系。这为农资农家店营销员指明了开展业务的方向,提出了从业的途径和任务。国家商业部发布关于农资农家店建设与改造规范的通知,为各地建设农资农家店提出了具体要求。这些要求为开展农资农家店营销员培训提供了依据。

在中国农村的农资农家店,一般经营种子、化肥、农药、饲料、兽药及小型农业机械等。作为农资农家店营销员,需要具备一定的素质。比如,在经营种子过程中,营销员要懂一点良种知识,也要懂得营销知识,可以说是个“土专家”。营销员的工作做得好,买卖双方互惠互利,共同发展。否则,农资农家店经营不好,难以满足农业发展需求。有时农资农家店的营销员不慎卖给了农民假种子、假农药,既给农民造成损失,也给农资农家店的经营带来风险。从当前推进新农村建设和现代农业发展的要求出发,各地要积极支持发展农资农家店,其中要把提高农资农家店营销员的素质放在首位,通过开展教育培训进一步提高农资农家店的经营水平。

为了帮助农资农家店的营销员提高素质,编写这本简明教材,希望农资农家店营销员掌握其必备的知识。特别是关于种子、化肥、农药、饲料、兽药及小型农业机械等农资知识,以及有关经营管

理的知识与技巧等,需要结合实践加以学习掌握。农资农家店营销员通过掌握有关基础知识,可以为本地农民的生产经营进行咨询,成为一名优秀的农资营销员,不断提升农资农家店的地位和作用。

各地农业和农村发展水平不同,农资农家店经营遇到的实际问题各不相同。本教材内容吸取了一些优秀农资农家店营销员的宝贵经验。但由于水平所限,教材内容难免会有一些不足之处,甚至可能存在错误之处,希望广大读者批评指正。

编 者

2008年6月15日

目 录

第一章 农资农家店的作用和营销员的岗位职责与素质要求	(1)
一、农资农家店的作用	(1)
(一)农资的概念和特征	(1)
(二)农资农家店在新农村建设中的作用	(3)
二、农资农家店营销员的岗位职责	(4)
(一)做好农资货源的筹集	(4)
(二)搞好店铺布局和货品陈列	(5)
(三)做好农资的营销业务	(5)
三、农资农家店营销员的素质要求	(5)
(一)营销员的业务素质	(6)
(二)营销员的职业道德素质	(8)
第二章 农资农家店营销员须具备的基础知识	(13)
一、种子经营的基础知识	(13)
(一)种子质量的分辨	(13)
(二)经营经过种子认证的优良品种	(15)
(三)学会识别优良品种	(16)
(四)了解制定种子销价的因素	(17)
二、肥料经营的基础知识	(18)
(一)了解肥料在农业生产中的作用	(18)
(二)掌握作物必需营养元素的知识	(19)
(三)掌握肥料贮存的常识	(20)
(四)教给农民肥料混合的规则	(21)
(五)指导农民合理施肥	(22)

(六)掌握肥料中氮磷钾三要素的标准	(25)
三、农药经营的基础知识	(27)
(一)对农药作用的认识	(27)
(二)了解农药分类	(28)
(三)了解农药名称知识	(30)
(四)经营有“三证”的农药	(32)
(五)教给农民购买农药知识	(33)
(六)教会农民科学合理使用农药	(34)
(七)教会农民正确保管农药的方法	(36)
四、农业机械经营的基础知识	(38)
(一)掌握识别优劣农业机械的知识	(38)
(二)教农民选购农业机械	(41)
(三)教农民精心妥善保管农业机械	(43)
(四)教农民维护保养农业机械	(44)
(五)教农民认真做好农业机械的试运转	(46)
(六)提醒农民正确掌握农业机械操作技术	(47)
五、了解农资农家店建设与改造规范	(47)
(一)规范的适应范围	(47)
(二)农资农家店建设与改造的基本要求	(48)
六、懂得市场营销知识	(50)
(一)了解市场营销简史	(50)
(二)熟习市场营销过程	(51)
(三)了解市场营销职能	(52)
七、掌握营销公关知识	(54)
(一)农资农家店公共关系的意义	(54)
(二)农资农家店公众及其沟通	(54)
(三)农资农家店与公众沟通的目的是塑造良好形象	(55)
(四)农资农家店公关的实务	(56)

八、了解农民心理知识·····	(56)
(一)农民心理的定义·····	(56)
(二)了解农民心理的原则·····	(57)
(三)学习研究农民心理的方法·····	(58)
(四)学习改变农民行为的知识·····	(59)
第三章 农资农家店的开店准备 ·····	(62)
一、经营目标的确定·····	(62)
(一)种植业相对集中地区·····	(62)
(二)畜牧业相对集中地区·····	(63)
(三)农牧混合地区·····	(63)
二、开店的各种准备·····	(63)
(一)思想准备·····	(63)
(二)筹集资金·····	(65)
(三)选择地址·····	(67)
三、申请注册·····	(73)
(一)农资农家店登记申请·····	(73)
(二)农资农家店登记注册·····	(74)
(三)税务登记的程序·····	(75)
第四章 农资农家店的开店运作 ·····	(79)
一、店面及橱窗设计技术·····	(79)
(一)店面设计·····	(79)
(二)橱窗设计·····	(83)
二、店内设计技术·····	(87)
(一)店内布局原则·····	(87)
(二)店内布置类型·····	(88)
(三)店内顾客通道设计·····	(90)
三、货源组织技术·····	(91)
(一)农资采购·····	(91)

(二) 农资管理	(95)
四、农资销售方式	(97)
(一) 农资销售方式设计原则	(97)
(二) 农资销售方式设计方法	(98)
(三) 农资销售方式的艺术管理	(99)
五、价格管理	(100)
(一) 定价管理目标	(100)
(二) 农资定价方法	(100)
(三) 农资连锁价格	(101)
六、农资损失的处理	(101)
(一) 进货阶段的农资损失及防止方法	(102)
(二) 陈列阶段的农资损失及防止方法	(103)
(三) 出售阶段的农资损失及防止方法	(103)
(四) 农资商品污损的处理	(104)
第五章 农资农家店的经营艺术	(105)
一、经营合作艺术	(105)
(一) 选择合伙的心理测试	(105)
(二) 选择合伙的时机	(108)
(三) 合伙前的准备	(108)
(四) 选择合伙人	(110)
(五) 合伙人相处的艺术	(112)
二、沟通艺术	(115)
(一) 交际场合的对答	(115)
(二) 有目的地聊天	(117)
(三) 说服人的艺术	(118)
三、促销艺术	(126)
(一) 促销形式	(126)
(二) 促销艺术	(128)

第一章 农资农家店的作用和营销员的岗位职责与素质要求

农资农家店建在农村,面向农业生产,为广大农民的家庭承包经营提供物资服务,发挥着难以替代的重要作用。农资农家店营销员在服务“三农”方面承担重要职责,需要具备一定的素质。

一、农资农家店的作用

(一)农资的概念和特征

1. 农资的概念 农资,即农用物资,是农业生产部门所需用的生产资料。通常包括农业产品生产资料和工业产品生产资料两大类。前者是农业部门内部提供的生产资料,后者是工业部门提供的生产资料。在社会主义市场经济条件下,由国家商业部门、农村供销社以及个体经销供应。农业生产资料种类繁多,按它在生产过程中的地位分,有属于劳动工具的中小农具、农业机械设备等;有属于劳动对象的种子、肥料、饲料等。按农资的类别分,有排灌设备、拖拉机、收割机、发电机、载重汽车等农业机械产品;有化肥、农药、塑料薄膜等农用化工产品;有金属以及金属制品等其他农用工业产品。按农资在农业上的用途划分,有农业需用物资、林业需用物资、牧业需用物资、渔业需用物资以及农业服务业需用物资等。

在社会化大生产条件下,农资一般除包括农业自给性生产资料以外,还包括作为商品进入流通领域的那些农业生产资料。在不同的国家,由于农业生产专业化、商品化、社会化、现代化水平的

不同,对农资消费状况大不一样,因而农资供销的品种和范围也很不相同。即使在一个国家里,农资消费情况,也是随着农业工艺发展以及工业部门向农业提供物资技术装备能力的提高而变化的。例如,在改革开放前,我国的种子、肥料、工具都是农业部门内部供应,自给自足。改革开放后,这种状况有明显改变。目前,农资绝大部分由市场以商品形式取得。以前自给率最高的种子,也因杂交品种的使用而由农资销售部门供给。因此,社会主义新农村建设中,很需要对农资销售人员进行岗位培训,以适应建设社会主义新农村中现代化生产发展的需要。

2. 农资的特征

(1)农业生产资料品种的多样性 在农业生产过程中,农业企业和农户对农业生产资料是重复消费、批量消费的。同一时期,同一地方,就有国营、集体、个体等多家农资商业企业经营销售,因而具有同一性和横向可比性,农户可以“货比三家”。农资农家店与大型农资商业企业比较起来,具有经营灵活、覆盖面广的特点。它们设在乡、镇或村庄,距农户最近,可以满足一般农户对多样性的农业生产资料品种的需求。

(2)具有受自然条件制约性强的特点 农用生产资料有一部分来自农业部门,由于农业生产受自然条件影响大,从而使农用生产资料的销售也受自然条件的制约。主要表现在:一是农用生产资料需求的集中性。在播种时,集中需要农机具、种子、肥料,抢时播种。二是农用生产资料的生产和消费的分隔性。农用生产资料生产是城市工业,而需要却是广大农村,农资农家店营销员就是工业部门和农业生产的桥梁和纽带。三是农用生产资料的不稳定性。在年际间、地区间波动大。须根据年际间、地区间的变化,及早搞好采购、贮存、运输,保证农用生产资料的供应。遍布在千乡万户之间的农资农家店正好能够适应农资需求的这个特点,更好地保证生产需要。

(3) 农用生产资料的营销技术性比较强 农资营销技术性强表现在两个方面：一是农资品种繁多，分级定价难度大，农资销售需要专门的知识经验；二是部分农资是活的植物的果实和化学物品，稍有不慎，都会造成损失。因此，在农资销售过程中需要特殊的保护、养护和维护，甚至需要对农资进行特殊的贮存和运输设备。农资农家店的设立，缩短了供求距离，密切了农资供求关系，可适应农用生产资料营销技术性强的特点。

(4) 农用生产资料的市场竞争比较激烈 随着市场经济的深入发展，农资销售的竞争非常激烈。农业部门提供的生产资料如此，工业部提供的生产资料也是如此。它们的销售竞争相当激烈，表现在价格制定、供求状况、售后服务等方面。在农资销售中，农资农家店要积极参与竞争，还必须研究市场，研究国家政策，要有全局观念，才能更好地适应社会主义新农村建设长效机制的需要，促进农村经济又好又快的发展。

(二) 农资农家店在新农村建设中的作用

农资农家店在新农村建设中有以下四个方面的作用：一是提供农资销售场所。为社会主义新农村建设的长期有效发展，提供农业生产资料批发市场或销售店面，供农民选择所需的农业生产资料，形成农用物资销售的平台。二是购销农用物资。根据当地农业再生产和扩大再生产的需要，分别从农业生产部门和工业生产部门采购多种多样的农用生产资料，采用批发或零售的方式销售给农业生产企业或农户。三是售前售后服务。农业生产资料营销，一头联系从事农资生产的工业企业，另一头联系农业生产企业和农户，要求农用物资销售要做到根据农业生产的季节和地域性差异，适时采购和供应不同的农用物资，严格按照季节供应，做到不误农时。认真做好售前和售后服务，要把农用物资供应与技术、使用、服务相结合。四是加强农用物资管理。农用物资管理目标

是:保证农用物资流通过程的正常进行,调节供需矛盾,做到及时、按质、按量供应农业生产企业和农户,促进农业生产的正常进行和发展;促进农用物资流通合理化,缩短农用物资和资金的流转时间,减少流通费用,降低生产成本,使有限的农用物资在生产中发挥最大效益;促进生产农用物资的工业部门更好地根据农业需要增加生产和发展新品种,适应农业生产技术性的需要,使工业和农业部门形成相互支持、相互促进的格局。农资农家店营销员在农用物资管理过程中要坚持为农户服务的原则:要根据农户的需要,提供专业化的技术服务,推进农用物资使用企业、农户加强对技术设备的维修、保养、修理,保证农用物资有良好的使用效果。同时,要督促和建议农用物资生产企业改进产品质量,科学研究,发明创造,生产通用的新产品。

二、农资农家店营销员的岗位职责

在社会主义市场经济中,农用物资供应是由生产部门、商业部门向使用部门转移的一项经济活动,是保证农业再生产的重要环节。农资农家店是农用物资供应链条的重要环节。有了农资农家店,农资供应能更贴近农户。农资农家店营销员的岗位职责可概括为三个方面。

(一)做好农资货源的筹集

农资农家店营销员,要根据本地农业生产经营的需要,积极组织农资货源,并做好农资的运输和贮存。

对于大多数农村来说,农业企业或农用工业企业只有通过农资农家店营销员,才能将农用物资销售到广大农村和农民之中,实现其价值。

农资农家店要根据当地农户数量、农业生产面积,对农资的供

第一章 农资农家店的作用和营销员的岗位职责与素质要求

给量和需要量进行综合平衡,及时发现供需间的不平衡,积极筹集货源,使经营农资的品种、数量经常处于动态平衡,以保证当地农资的有序供应和农业生产的正常进行。

(二)搞好店铺布局和货品陈列

农资农家店的面积较小,而营销产品种类繁多,作为营销员要根据农资的分类和特点,做好货架陈列和店面布置。在各类货架上,要准确标注农资的名称、规格、定价,不要一股脑地将种子、化肥、农药等农资堆在地上,否则给顾客、给自己都带来许多不便。平时多注意研究农资的分类陈列,以提高营销的效率,避免忙中出错。农资农家店的店面布置也需要动脑筋,尽量充分利用空间。在屋里屋外可以设计一些宣传广告,提高农资农家店的知名度。要根据农资销售情况和货源变更,不断调整、补充店面布局和货架陈列。

(三)做好农资的营销业务

营销员负责整个农家店的农资营销业务。要把营销作为一个有序过程,对顾客特别是对那些没有多少文化知识的普通农民要进行详细的咨询服务。要准确无误地做好农资的销售和货款回收,售出农资货物的名称、规格、数量、价格等都要如实登记,并开具正规发票。要注意记录农民反映的技术性问题,从中捕捉农户的农资需求,有针对性地做好农资营销服务。此外,要注意记录客户信息,有条件时对客户农资需求状况进行跟踪,从而扩大农资农家店的营销业务和不断提高服务质量。

三、农资农家店营销员的素质要求

农资农家店营销员是指从事农用物资销售而获得盈利的人