



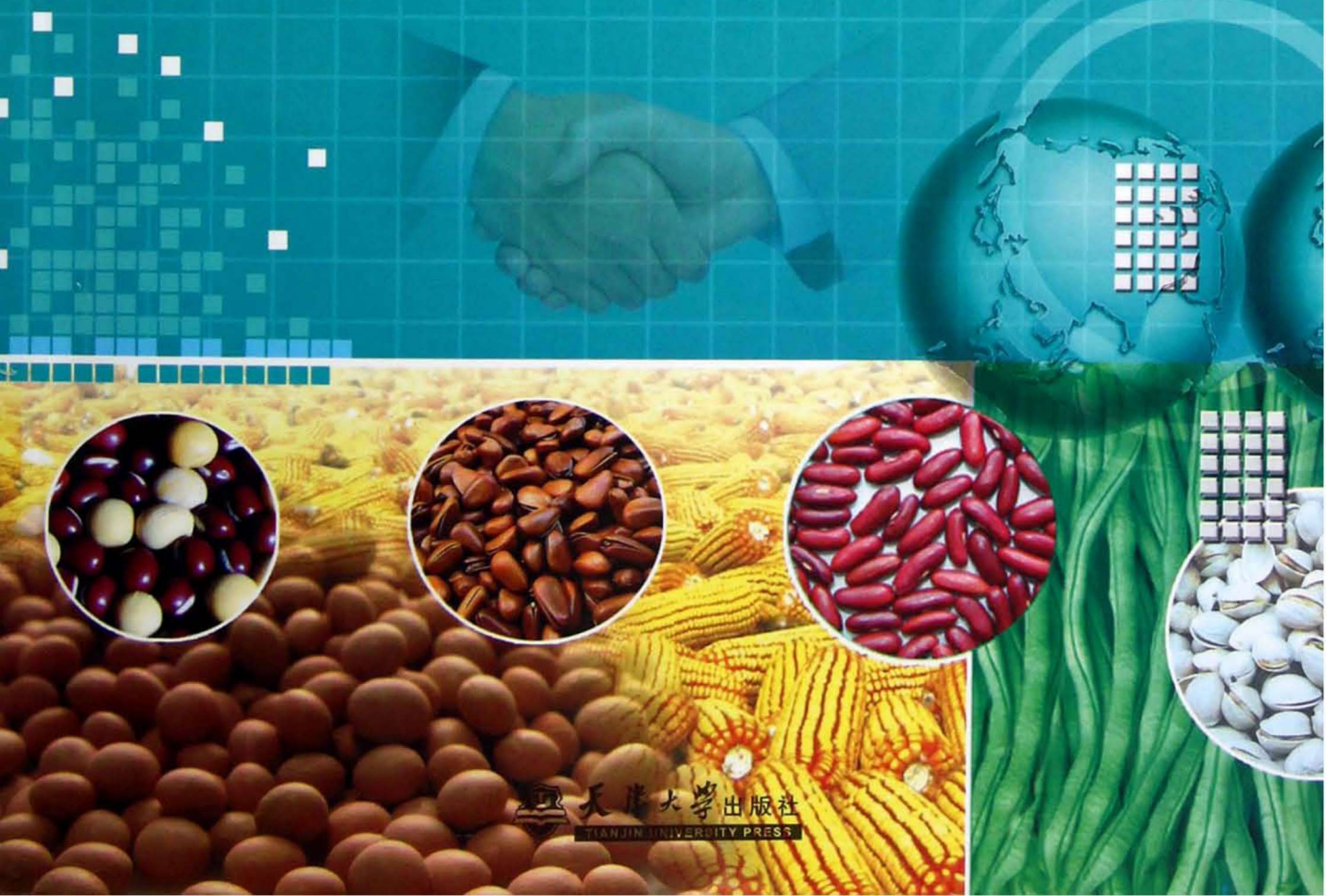
21世纪高职高专“十二五”规划教材

种子营销实务

ZHONGZI YINGXIAO SHIWU

主 编/李 波

副主编/李兰华 曾令泽 刘金玲



天津大学出版社
TIANJIN UNIVERSITY PRESS

21世纪高职高专“十二五”规划教材

种子营销实务

主 编 李 波

副主编 李兰华 曾令泽 刘金玲



内 容 提 要

本书主要介绍了种子市场营销的基本理论知识、种子营销策略和技能,并结合近年来种子经营案例充实了教材内容。

本书主要由三部分组成,第一部分为种子营销的基本理论知识和基本技能训练,具体包括:认知种子营销职业、认知种子营销、种子营销市场调查及预测、种子市场开发、种子产品营销开发、种子定价技术、种子销售渠道的建立和选择、种子促销方法、种子网络营销、种子营销管理十个学习情境,每个学习情境中有相应的案例分析和具体的实例,最后有小结、案例与实践和闯关考验。第二部分为种子营销素质提升,具体包括:种子经营法规常识、有效地与客户沟通、与客户谈判技巧、掌握种子推销中的一些技巧、种子门店销售技巧和种子营销账务。第三部分为种子营销技能强化训练,具体包括:网络查询种子营销信息、酒泉种子市场调查、种子产品服务技巧等十七个实训项目。全书内容力求理论联系实际,突出实用性。

本书除作为农业院校种子生产与经营等专业教材外,还可供农业技术推广人员和种子经营者参考使用。

图书在版编目(CIP)数据

种子营销实务/李波主编. —天津:天津大学出版社, 2012.11

21世纪高职高专“十二五”规划教材

ISBN 978-7-5618-4548-6

I. ①种… II. ①李… III. ①种子—市场营销学—高等职业教育—教材
IV. ①F724.72

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第279259号

出版发行 天津大学出版社

出 版 人 杨欢

地 址 天津市卫津路92号天津大学内(邮编:300072)

电 话 发行部:022-27403647

网 址 publish.tju.edu.cn

印 刷 廊坊市长虹印刷有限公司

经 销 全国各地新华书店

开 本 185mm×260mm

印 张 27.5

字 数 686千

版 次 2012年11月第1版

印 次 2012年11月第1次

定 价 52.00元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页等质量问题,请向我社发行部联系调换

版权所有 侵权必究

编写人员

主 编 李 波（酒泉职业技术学院）

副主编 李兰华（酒泉职业技术学院）

曾令泽（酒泉职业技术学院）

刘金玲（中共甘肃省委党校）

参 编 任建平（酒泉庆和农业开发有限公司）

刘 刚（甘肃玉门丰汇农业发展有限责任公司）

蔡 旭（酒泉市诚杰种子有限公司）

马世峰（酒泉市酒洲种子有限责任公司）

于鸿哉（酒泉市安德福种业有限责任公司）

朱新民（甘肃酒泉种子管理站站长）

刘 锐（甘肃省敦煌种业股份有限公司）

于 亮（甘肃省敦煌种业股份有限公司）

杨吉德（甘肃省酒泉三禾种业有限公司）

张永久（酒泉职业技术学院）

前 言

随着我国种子产业的快速发展，国内企业之间的竞争不断加剧，尤其是众多国际大型种子企业进入我国种子市场，市场竞争发展到白热化的程度。在这种背景下，种子市场环境发生了深刻的变化，种子企业在经营管理、产品技术和人才等企业核心竞争力建设方面有了更高的要求。其中，种子营销是种子企业的核心业务，是种子企业经营的最关键的环节，直接关系到企业的经济效益以及企业的生存和发展。

本书是基于种子营销工作岗位和工作过程，针对以工学结合的人才培养模式和种子营销人才需求导向进行编写的教材。全书由三部分组成：第一部分为种子营销的基本理论知识和基本技能训练，共十个学习情境；第二部分为种子营销素质提升，共六个任务；第三部分为种子营销技能强化训练，共十七个项目。本书保证理论知识够用，力求反映现阶段种子营销的新知识、新手段、新方法以及最新的法规政策，突出培养和提高学生的种子营销技能和综合素质，具有较强的可操作性和实用性。在实际的教学实践中，可根据对象和时间的不同，有目的、有针对性地选择教材内容，素质提升和实训项目既可以在每个学习情境中穿插进行，也可以按照书中编排的次序集中进行。编写该书寄期于提高教学质量，使学生毕业后应用所学理论知识和技能顺利从事种子企业营销及管理工作，同时有助于培训种子营销人员的业务能力。

本书的编写分工如下：学习情境一、学习情境二、学习情境三、学习情境九、种子营销素质提升和种子营销技能强化训练由李波编写；学习情境四、学习情境七、学习情境八由李兰华编写；学习情境五、学习情境六、学习情境十由曾令泽编写；刘金玲合编了种子营销素质提升、学习情境五和学习情境十等部分。其他参编者为本书提供了相应的案例，并在各部分中参与了编写。

编者在编写本书的过程中，走访了大量的种子生产者、经营者和使用者，同时邀请了部分种子企业一线营销专家参与本书的编写工作，充分吸收一些最新的成功案例，使本书内容更加丰富、实用。另外，还参考了大量相关的书籍、网站资料及种子企业的经营实例，并得到了学院领导、老师和企业专家的支持，在此一并致谢。

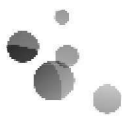
随着我国种子市场的规范和完善以及国家在农业方面的政策调整，种子生产营销还会呈现出新的变化，书中不足之处，恳请各位同行、广大读者批评指正。鉴于水平有限，需要今后进一步根据种子市场变化不断在教学实践中进行完善。

编 者

目 录

第一部分 种子营销的基本理论知识和基本技能训练	1
学习情境一 认知种子营销职业	2
任务一 种子营销职业概述	2
任务二 种子营销业务岗位及职业成长	5
任务三 种子营销职业素质和能力要求	9
学习情境二 认知种子营销	19
任务一 市场、营销及种子营销等概念	20
任务二 种子营销特点、研究对象及方法	22
任务三 了解营销及种子营销发展	25
任务四 种子营销环境分析	38
学习情境三 种子营销市场调查及预测	63
任务一 种子营销市场调查概述	64
任务二 种子营销市场调查	67
任务三 种子营销市场预测	80
学习情境四 种子市场开发	102
任务一 种子市场细分	102
任务二 种子市场定位	107
任务三 种子经营目标和战略管理	111
任务四 种子国际市场运营	123
学习情境五 种子产品营销开发	139
任务一 认知种子产品	140
任务二 种子品牌营销	141
任务三 种子产品包装技巧	151
任务四 种子产品质量营销	157
任务五 种子产品服务营销	159
任务六 种子产品组合营销	165
任务七 新产品的开发与推广	167

学习情境六 种子定价技术	176
任务一 种子价格构成、定价目标	177
任务二 种子定价方法	180
任务三 种子定价技巧	184
任务四 种子价格调整	190
学习情境七	198
任务一 认识种子销售渠道	198
任务二 种子销售中间商——经销商	204
任务三 窜货管理	209
任务四 经销商培训	217
任务五 种子购销合同	232
学习情境八 种子促销方法	239
任务一 促销与促销组合	239
任务二 种子促销策略	240
任务三 种子现场展示、示范促销	251
任务四 农业推广演讲	259
学习情境九 种子网络营销	272
任务一 认知种子网络营销	273
任务二 种子网络营销常用工具和技术方法	277
任务三 种子网络营销基本策略	279
任务四 种子营销网络的建立和应用	286
学习情境十 种子营销管理	293
任务一 我国种子管理体系及种子准入	294
任务二 种子营销组织	302
任务三 种子营销计划	306
任务四 种子营销控制	310
任务五 种子纠纷的处理办法	317
任务六 种子生产基地管理	320

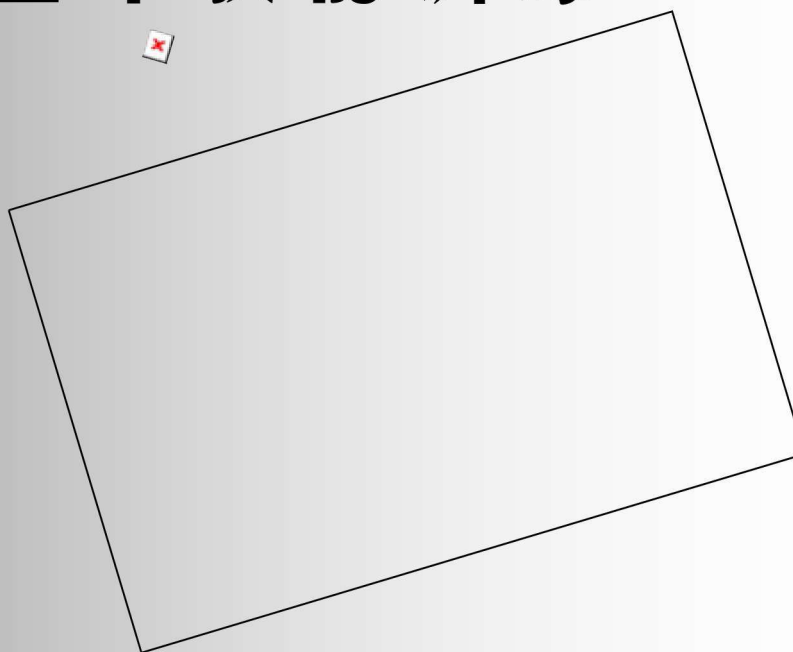


种子营销实务

第二部分 种子营销素质提升	327		
任务一 种子经营法规常识	328	实训项目七	种子服务营销实训—— 种子产品服务技巧.....414
任务二 有效地与客户沟通	331	实训项目八	某种子定价方案实训.....416
任务三 与客户谈判技巧	346	实训项目九	针对某种子销售进行 分销渠道设计.....417
任务四 掌握种子推销中的一些技巧	356	实训项目十	编写某种子推销方案.....419
任务五 种子门店销售技巧	364	实训项目十一	个人推销模拟训练.....420
附件1 中华人民共和国种子法	374	实训项目十二	门店种子销售技巧 演练.....422
第三部分 种子营销技能强化训练	397	实训项目十三	设计种子销售门店.....424
实训设计思路.....	398	实训项目十四	通过某种媒体对某 种子设计广告内容.....425
实训项目	402	实训项目十五	分析敦煌种业网络 促销方法.....427
实训项目一 网络查询种子营销 信息	402	实训项目十六	编制某种子营销 计划书（方案）.....428
实训项目二 认知种子营销岗位	403	实训项目十七	自我介绍模拟训练.....430
实训项目三 酒泉种子市场调查	405		
实训项目四 酒泉某类种子的 市场细分	409	参考文献	432
实训项目五 网络查询某种子产品 包装、品牌状况	411		
实训项目六 对某种子产品进行包装 和品牌设计	412		

第一部分

种子营销的基本理论 知识和基本技能训练



学习情境一

认知种子营销职业



学习导航

1. 种子营销职业的概念
2. 种子营销职业的特点、内容及作用
3. 种子营销岗位及职业成长
4. 种子营销职业的素质（能力）要求



学习任务

1. 掌握种子营销职业的概念、特点及素质要求
2. 了解种子营销岗位及职业成长
3. 理解种子营销职业的精神内涵

世界上最伟大的科学家之一阿尔伯特·爱因斯坦（Albert Einstein）有言：“如果我能再活一次，我宁可当一名商人而不是理科学生。”

营销职业是充满希望的职业，是富有挑战性的职业，是最能磨炼人、成就人的职业。

根据各国的统计资料，销售员中年收入超过 10 万美元的人数远超过其他行业。

相当多的企业老板、总裁都出身于销售员，在美国多达 30%~40%。美国 150 家增长最快的公司中，40% 的最高主管都有推销的经历，中国也是如此。

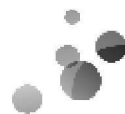
由于现代社会进入买方市场，许多职业将被机器（尤其是计算机）所取代，而销售人员赖于其自身能力，即使无工作岗位，也容易找到工作，或创办自己的公司。

任务一 种子营销职业概述

一、职业和种子营销职业

（一）职业的定义

职业是人们在社会中所从事的、具有一定属性的、作为谋生手段的工作；从社会角度看，



职业是劳动者获得的社会角色，劳动者为社会承担一定的义务和责任，并获得相应的报酬；从国民经济活动所需要的人力资源角度来看，职业是指不同性质、不同内容、不同形式、不同操作技术的专门劳动岗位。

（二）种子营销职业的定义

简而言之，种子营销职业是人们通过种子营销，为个人或组织创造经济效益，并获得相应报酬的工作。

什么是种子营销？

种子营销是指一个组织或个人通过创造性劳动，将种子销售给客户，满足现实或潜在客户需求，实现交换，取得经济效益的经济活动。

二、种子营销职业的特点、内容及作用

营销是组织或个人发展的最关键环节之一，涉及组织或个人实体、无形产品的去向和出处，所以营销直接影响组织或个人的经济效益，关系一个组织或个人的生存和发展。

（一）种子营销职业的特点

由于职业的性质、内容、形式及操作技术等不同，任何职业都有其各自特点。特别是种子产品的特殊性，决定了种子营销职业有其自身的特点。

1. 充满艰辛

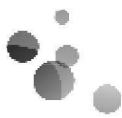
工作辛苦，常常夏顶烈日，冬冒风雪，风里来，雨里去；东奔西跑，走南闯北，吃无定时，居无定所，工作地点经常变动；任务重，压力大，后有公司销售任务或主管的催促，前有客户的冷漠，下了很大工夫，常常又被拒绝；常年单兵作战，工作孤独，等等。“不经历风雨，怎么见彩虹”“不经一番寒彻骨，哪得梅花扑鼻香”。只有坚持，才能成为一个意志坚定、永不言败、斗志坚强的人。

2. 素质要求高

除了具备相关专业知识、营销技能、行业知识外，种子营销人员还需要具备不怕吃苦、坚韧不拔的意志，敏锐的观察力和机智的应变能力等。“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”，功夫不负有心人，功到自然成。只要勤奋努力，经过历练和积淀，就会成为素质好、能力强的优秀业务员，为将来晋升打下良好的基础。尤其是种子营销，由于不可控因素（如气候）对产品的影响，对从业者的专业技能及应变能力将有更高要求。

3. 富于挑战性

经常面对新的客户、新的环境、新的变化，需要及时适应新的情况，并应变所发生的一切。但又存在新的机遇，又充满新的希望。“山重水复疑无路，柳暗花明又一村”“众里寻他千百度，蓦然回首，那人却在灯火阑珊处”“精诚所至，金石为开”“只要顶得住，成功的曙光就在你的眼前”。由于种子是有生命的产品，从产品出售到种植，再到收获，全过程经历时间长，影响因素多，其特殊性决定了种子的使用价值和效果暂时不能直接展示和显现，只有在一个生产周期完成后才能体现出来，所以种子营销职业的难度相对较大，更富挑战性。



4. 与季节性、农业生产周期密切联系

农业生产的季节性决定了种子营销要紧随季节具体开展工作,而种子销售后的技术指导等服务工作一直延续到一个生产周期完成才能结束。所以推销种子产品的重点是在种子播种前期,种植技术指导、田间管理指导以及病虫害防治等服务紧随生产活动。

5. 自由度和能力空间度较大

一般情况下,开展营销业务工作是相对独立的,营销业务人员的工作安排、时间、地点以及客户选择相对灵活、自由;只要努力肯干、业务能力强,就有足够的空间发挥和施展个人的才华。

6. 经济收入丰厚

根据全球职业收入统计显示,营销职业收入在所有职业收入中名列前茅。同样,种子营销职业的收入远远超过一般种子生产及管理人員的收入。

7. 发展潜力大

多年来,我国人才需求中,营销人才始终排在前几位,好的销售人员供不应求。随着我国种子产业的改革和快速发展,在激烈的市场竞争中,种子企业的生存有赖于种子营销人员的种子销售工作,对种子营销人才的需求越来越多。由于种子营销工作最能展示个人才华和能力,销售业绩对企业的贡献也最直接、明显,所以种子营销工作人员有高度的成就感,相应的晋升机会也较多。

8. 有利于自己创办企业

由于营销工作不仅能够知晓企业内部整体情况,而且可以通过营销工作了解整个行业的市场状况,当经验和能力等积累到一定程度时,可以创办自己的公司。

(二) 种子营销职业的内容

根据种子营销职业性质和特点,种子营销职业的工作内容主要有以下几方面。

- 1) 进行种子市场调查研究。
- 2) 确定目标市场并进行营销策划。
- 3) 制定种子产品市场开发方案,并实施。
- 4) 制定种子产品价格策略,并实施。
- 5) 建立种子销售渠道,并进行拓宽及管理。
- 6) 制定种子产品促销方案,并实施。
- 7) 做好种子售前、售中、售后技术指导和服务工作。
- 8) 对种子营销进行科学管理等。

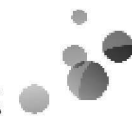
(三) 种子营销职业的作用

1. 实现种子企业目标

通过种子营销人员的营销活动,才能实现企业最终目的和目标,即满足农业生产需求,将种子销售给农户,获得最优的经济效益和社会效益。

2. 开拓种子市场

通过种子营销人员的营销活动,发现市场上未满足的需要和市场机会,及时应对,开发新产品,满足需要,扩大利润;同时推广种子良种,取得良好的社会效益。



3. 促进种子销售

种子营销人员通过各种营销策略和方法，刺激农户需求或创造市场需求，促成种子交易。

4. 传递信息的纽带和桥梁

通过种子营销活动，传递种子品种、价格、产量、收益等信息，激发农户购买欲望，并且承载农户需求信息的反馈，起着联系企业、中间商及农户的纽带和桥梁作用。

5. 提升企业荣誉

种子营销人员在实际的营销活动中，以良好的口碑和高质量的品种，一方面逐步形成个人、种子品牌，另一方面对形成企业良好声誉和品牌起着积极提升作用。

6. 促进实现种子价值

企业通过市场营销活动把种子卖出去，保证农业生产和生活的正常进行，既实现种子商品的价值，又实现种子的使用价值，同时实现种子商品从使用价值到价值的转移。

7. 促进种子市场供需平衡、优化资源

随着种子市场的发展变化和产品的更新换代，种子市场供应和需求随时发生变化，种子营销人员通过两方面现实信息比较，及时增供或及时减供，并及时调整、制定合理种子价格。这样反复循环，种子供求就逐渐趋于平衡。同时，供需信息能及时地使企业调整生产结构和农户种植结构，优化各自资源，达到最佳利用。

8. 提供售后服务和指导

由于种子产品的特殊性，种子营销售后服务和指导工作至关重要，通过田间指导等服务，指导种植客户采用正确技术和方法进行生产，以提高种子质量和产量。

9. 为企业决策提供有价值的信息

根据企业现状，通过市场调查研究，获得有价值的信息，为企业各项经营决策提供客观依据。

任务二 种子营销业务岗位及职业成长

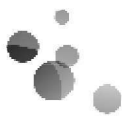
一、种子营销业务岗位及职责

种子企业营销业务岗位主要有：种子销售代表、种子销售代理、种子销售片区经理、种子销售区域经理、种子销售门店营销员、种子销售门店经理、种子企业销售部经理等。在这些不同的岗位中，典型工作任务主要有：种子市场调查、种子市场开发、种子产品营销开发、种子定价、种子销售渠道选择和建立、种子促销技术及综合方法的应用、与客户沟通和谈判等。对不同的种子营销业务岗位，其工作任务、内容及其职责有所不同。种子营销业务的岗位、基本职责和要求如下。

（一）种子销售片区经理

1. 隶属关系

由大区域经理直接领导。



种子营销实务

2. 主要工作

实施本片区营销计划、销售目标，组建和管理销售渠道，领导下属人员完成销售目标。

3. 岗位职责

- 1) 参与大区域或公司市场营销策略的制定。
- 2) 执行大区域或公司营销策略，负责片区市场开拓和销售渠道建设，并进行策划和实施，落实营销政策和各项制度的贯彻执行。
- 3) 制订本片区营销计划、分解销售目标，督导种子销售代理和种子营销员完成销售目标。
- 4) 提供本片区市场趋势、需求变化、竞争对手和客户反馈方面的准确信息。
- 5) 开展本片区营销业务工作，对业务人员进行培训、指导，负责下属工作考核和评价，协助下属制订和实施绩效改善计划，直接参与主持重要客户的业务谈判及合同签订，处理客户投诉，落实本片区货款的回收，控制所辖片区办公费用开支等。

4. 职位要求

- 1) 对市场营销工作有较深刻认知，有一定的市场判断能力和开拓能力。
- 2) 有较强的市场销售经验以及市场观察力、应变能力。
- 3) 敬业爱岗、公正自律、工作严谨、关心下属。
- 4) 有高度的工作热情，良好的团队合作精神，较强的协调能力。

(二) 种子销售大区域经理

1. 隶属关系

由销售部经理直接领导。

2. 主要工作

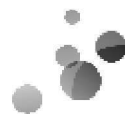
制定本区域营销策划方案、销售目标，组建和管理销售渠道，领导片区经理实施本区域营销计划、销售目标，完成本区域销售目标。

3. 岗位职责

- 1) 参与公司市场营销策略的制定。
- 2) 执行公司营销策略并对区域市场开拓和销售渠道建设进行策划和实施。
- 3) 制订本区域营销计划，分解销售目标。
- 4) 提供本区域市场趋势、需求变化、竞争对手和客户反馈方面的准确信息。
- 5) 督导办事处建设及业务开展工作，落实本区域货款的回收，控制所辖区域办事处费用开支。
- 6) 督导营销总部的销售政策的落实、各项制度的贯彻执行。
- 7) 直接参与主持重要客户的业务谈判及成交，处理客户投诉。
- 8) 对片区经理等下属进行培训、指导、评价和考核，并协助制订和实施绩效改善计划等。

4. 职位要求

- 1) 熟悉市场营销工作，有较强的市场营销策划能力，有丰富的市场销售经验，有敏锐的市场观察力和机智的应变能力，有较为准确的市场判断能力以及较强的市场开拓能力。
- 2) 具备较强的组织管理能力和上下沟通能力，良好的号召力、团队合作意识，凝聚力强，顾全大局，善于用人，能充分调动下属的工作积极性。
- 3) 具备良好的心理素质和职业素养，工作热情、责任心强、自律严谨、公正公平、敬业爱岗、豁达自信，自我控制能力强。



4) 内外人际关系处理得当合理，上下协调能力强，熟悉相关政策及法律法规。

(三) 种子销售代表

1. 隶属关系

由片区经理或销售大区域经理直接领导。

2. 主要工作

建立、维护、扩大销售终端，完成分销目标和分销计划。

3. 岗位职责

- 1) 为所辖区域内零售市场提供专业性支持工作。
- 2) 在本辖区内建立分销网及扩大公司产品覆盖率。
- 3) 按照企业计划和程序开展产品推广活动，介绍产品并提供相应资料。
- 4) 对所管辖的零售店进行产品宣传、门店培训、货品陈列、公关促销等工作。
- 5) 建立客户资料卡及客户档案，完成相关销售报表。
- 6) 参加公司召开的销售会议或组织的培训。
- 7) 与客户建立良好关系，维护企业良好形象。

4. 职位要求

- 1) 熟悉市场营销工作。
- 2) 熟悉零售运作模式。
- 3) 有地区销售网络和销售关系。
- 4) 坦诚自信，乐观进取，具有高度的工作热情。
- 5) 有良好的团队合作精神，有敬业精神。
- 6) 具有独立的分析和解决问题的能力。
- 7) 良好的沟通技巧和说服能力，能承受较大的工作压力。

(四) 门店营销员

1. 隶属关系

由片区种子营销经理或门店经理直接领导。

2. 主要工作

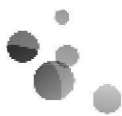
直接从事店内种子销售日常工作，完成销售目标。

3. 岗位职责

- 1) 洞察种子购买者的购种心理，并与其有效沟通，执行种子营销经理的销售策略。
- 2) 组织布置店内的商品布局，保持店面的新颖和变化性。
- 3) 积极与种子购买者沟通，了解他们的需求，并提供咨询服务。
- 4) 建立和管理客户资源档案。
- 5) 定期向上级提交客户状况分析报告和销售建议。

4. 职位要求

- 1) 对市场营销工作有较深刻的认知。
- 2) 有良好的市场判断能力和开拓能力。
- 3) 有极强的组织管理能力。



- 4) 对销售的种子产品有深刻的了解,并能为购买者提供技术咨询服务。
- 5) 正直、坦诚、成熟、豁达、自信。
- 6) 具有高度的工作热情和良好的团队合作精神。
- 7) 具有较强的观察力、应变能力和沟通能力。

二、种子营销职业成长

一个有志于营销工作的人,首先要清楚自己未来职业成长的过程,理清自己未来职业成长的思路;其次要做好自己的职业规划,明确自己成长的目标;最后在实际工作中踏实努力,苦干加巧干,并不断善于学习和总结,达到逐步升迁,实现自己的职业目标。种子营销职业成长如图 1-1 所示。

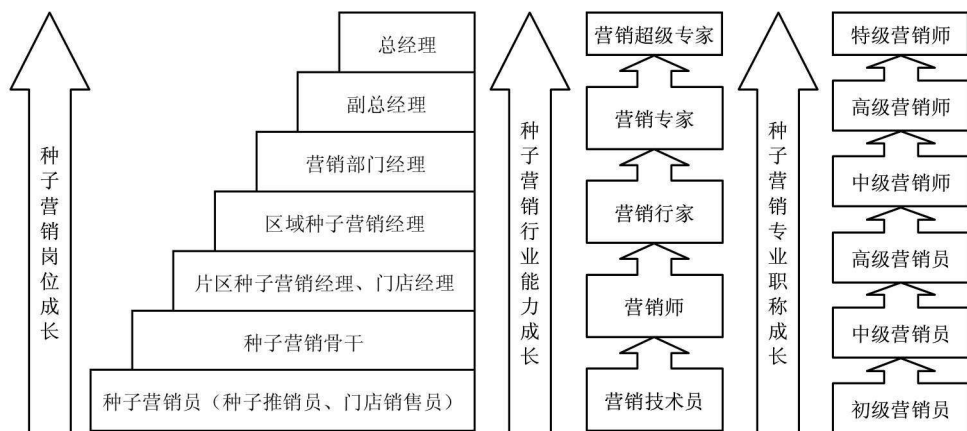


图 1-1 种子营销职业成长

（一）种子营销岗位成长

1. 准营销员→营销员

一个刚到企业从事营销工作的员工,一般情况下不能独立开展营销业务工作,只能作为一个准营销员(实习生),跟随经验丰富的营销工作人员积极参与营销实践活动,边干边学、边积累知识和经验。当通过公司考核、工作能力得到认可时,才能以营销员的身份独立开展营销业务工作。

2. 营销员→营销骨干

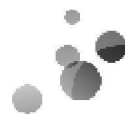
这一阶段的主要任务是根据公司营销计划和安排推广、销售种子,发展客户,拓展市场。经过自己的努力和营销业务的开展,随着营销业务和销售业绩的不断增长,营销能力得到公司认可,自然便成为公司的营销业务骨干。

3. 营销骨干→片区营销经理

当自己的营销业务不断扩大,取得了优秀的营销业绩,在营销业务工作中逐步展示出了自己的才华和组织能力,并得到公司和同人的信任,升迁片区营销经理的机会就会降临。

4. 片区营销经理→区域营销经理

在担任片区营销经理期间,种子营销策划能力不断得到充分发挥和展示,业务团队凝聚力不断得到加强,团队业绩不断增长,组织管理等综合能力等得到公司和团队认可,升迁区



域营销经理指日可待。

5. 区域营销经理→公司营销部门经理

在担任区域营销经理期间，对种子营销有独到的见解，具有很强的营销策划能力，种子市场开拓速度快，效果显著，所管辖区域营销业绩突出，团队凝聚力强，并具有良好的大局意识和局面的掌控能力，你的未来一片光明，将成为公司营销部门经理的候选人。

6. 公司营销部门经理→公司副总经理

在担任公司营销部门经理期间，有参与制定公司营销总目标及策划的实力，有制定种子营销策划总方案的能力，并能有效组织实施，大局意识和局面的掌控能力强；能很好地领导和组织各区域经理完成公司营销目标，整体营销业绩显著，经济效益大，形成凝聚力强、战斗力强的营销团队，领导才能和领导艺术充分得到展现，此时升迁为公司副总经理只是时间问题。

7. 公司副总经理→总经理

当具备把握公司全局发展方向和全局领导掌控能力，在公司每次重大决策中起到中流砥柱的作用时，总经理的职位就非你莫属了。此时你已经具备了领导一个公司或成立一个公司的能力。

（二）种子营销行业能力成长

种子营销行业能力成长是一个行业内认可的营销人员成长的过程，各职位成长影响力很大，但职位名称却是虚拟的。尽管如此，种子营销行业能力体现了相关人员的能力和素质，与其说是口碑，倒不如说是个人营销能力品牌，需要营销人员多年努力、积累、互相交流而逐步形成。

（三）种子营销专业职称成长

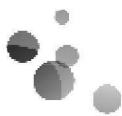
随着产业发展的深入和产业水平的不断提高，市场管理逐步趋于规范，对从业人员资格的要求也越来越高。今后，对从事种子营销人员资格要求将是未来的发展趋势。所以，种子营销专业职称不只是从业人员个人提高声誉和素质的事情，也是种子企业培养人才过程中应高度重视的关键环节。目前，我国设有获取营销资格的统一考试制度和办法，从业人员不但要自己努力，企业也要积极鼓励。从初级营销员到高级营销师，需要有志者刻苦学习，悉心钻研，并积极实践。通过参加营销资格考试，一方面提高自身理论水平，同时提高分析问题和解决问题的能力，增强自己的综合实力；另一方面营销资格也是对个人能力的体现和宣传。

任务三 种子营销职业素质和能力要求

目前，我国种子市场营销人员的职业素质和能力良莠不齐，加上企业管理不规范，个别种子营销人员由于职业道德问题给企业造成巨大经济损失的事件时有发生，当前加强种子营销人员职业素质修养是一件十分重要的工作。种子营销职业素质是从业人员进行工作的基本要求，也是完成营销工作任务的基本保证。具体的基本要求如下。

一、种子生产、种植等专业知识和技能要求

1) 懂得种子育种、繁殖、栽培、加工及种子检验等方面的基本原理和方法。



种子营销实务

- 2) 懂得植物病虫害防治的基本原理和方法。
- 3) 能进行种子育种、繁殖、栽培及种子检验等实际技术操作。
- 4) 具备大田作物田间管理的实际操作能力和科学管理方法。
- 5) 会鉴别真假种子, 识别种子种类和种子的优劣。
- 6) 熟悉种子常见病虫害, 并能采取得当措施。
- 7) 深刻理解并掌握销售品种的种植特点、优点、产量情况及其影响环境等。

二、营销理论和技能要求

- 1) 知道种子市场调查内容, 懂得种子市场调查研究的基本方法, 会设计种子市场调查问卷, 并能进行信息处理, 撰写调研报告。
- 2) 知道影响种子营销的各种因素, 并能进行分析。
- 3) 懂得种子市场细分、确定目标市场等战略原理和方法, 并会具体分析和应用, 能简单地进行种子营销战略规划。
- 4) 懂得种子产品市场开发的基本原理, 知道种子产品市场开发的方法和策略并能应用; 会进行种子品牌营销、质量营销、服务营销等。
- 5) 知道种子产品定价的基本原理和方法, 能制定种子产品价格策略方案, 并进行实施。
- 6) 知道建设种子销售渠道的基本原理和方法, 会设计和建立种子销售渠道, 并能进行管理。
- 7) 懂得种子促销的基本原理和方法, 能根据不同情况设计切实可行的促销方案, 并能组织实施。
- 8) 会利用现代网络技术进行种子营销。
- 9) 能对种子营销进行科学管理等。

三、个人身体、思想及心理素质要求

(一) 身体素质要求

身体素质要求主要包括体质、耐力等。健强的体魄是营销人员保持良好精神状态的基本保障。由于种子营销需要到农村种植大户或千家万户进行推销, 还要到广阔的地域进行田间技术指导, 种子营销工作非常辛苦, 所以种子营销人员必须拥有健强的体质, 才能胜任这项工作。

(二) 思想素质要求

1. 具有强烈的事业心和责任感

营销人员的事业心主要表现为: 充分认识到自己工作的价值, 热爱营销工作, 有献身于营销事业的精神, 对自己的工作充满信心, 积极主动, 任劳任怨, 全心全意地为客户服务。营销人员的责任感主要表现为: 忠实于企业, 忠实于客户。本着对所在企业负责的精神, 为树立企业良好的形象和信誉作贡献, 不允许发生有损害于企业利益的行为。本着对客户利益负责的精神, 帮助客户解决实际困难和问题, 满足客户的需要。