

协会工作总结优秀范文700字

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/159644.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

当工作进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做工作总结。为你准备了《协会工作总结优秀范文700字》希望可以帮到你！

>【篇一】

201#年，是兰州市花卉协会努力奋进的一年，协会各部门、各理事以极大热情投入到促进全市花卉事业发展的工作中去。在市委、市政府亲切关怀下，在省花卉协会和市直相关部门、单位精心指导下，在协会全体成员不懈努力下，兰州的花卉产业不断进步不为前进，又上了一个新的台阶。

一、201#年工作成绩

(一)持续发力深化花卉产业规模化。兰州的花卉生产源远流长，享誉兰州“市花”美誉的苦水玫瑰，目前种植面积、鲜花产量位列全国之首，近年在永登庄浪河川集中打造浪漫“玫瑰之都”发展5万亩“玫瑰产业带”，在兰州新区启动建设10万亩玫瑰产业基地，目前全市栽植面积已达10万亩，发展玫瑰产品精深加工企业场点60多家、专业合作组织近30个。榆中县312国道沿线3000亩连片的鲜切花、盆花种植基地，马坡观赏百合生产基地，红古川万亩花灌木繁育基地，七里河鲜切花生产基地，榆中及兰州新区中川紫斑牡丹观赏、销售基地等也都在大踏步发展，全市千亩以上的花卉特色种植示范基地已发展至20个，全市栽植面积达到12万亩以上。

(二)广开渠道促进花卉产业社会化。大力推行多样生产经营方式：一是发挥专业协会外联市场、内联农户的积极作用，大力发展专业合作组织，带动花卉产业发展，全市已发展花卉业专业合作组织70个；二是通过招商引资，吸纳民营经济参与产业化生产经营，着力解决基础配套投资、科技研发经费短缺的现实困难，集中连片建设，新区万亩玫瑰生态园建设，引进民营企业5家，融资总额概算投资5亿元；三是通过以奖代补，鼓励有发展潜力的加工企业参与基地发展与产品精深加工，延伸产业链条，提高科技含量，增加经济效益，目前全市已发展有规模加工生产龙头企业65家；四是依托政府投资，着眼精、尖技术推广，扶持兰州市林木种苗繁育中心建成为西北的苗木和花卉生产基地。全市花卉生产，由大户、企业和专业合作组织带动发展的面积约占95%以上。

(三)集中精力打造花卉产业品牌化。以苦水玫瑰为典型代表，标准化生产已步入轨道，产地认证、产品标示、产权保护机制正在完善，因其富含十八种氨基酸，在开发食用、酒饮产品的同时，通过引进国际先进的精深加工技术，新建玫瑰花蕾冻干技术、玫瑰油萃取新技术、玫瑰色素提取技术等生产线，延伸开发医药、美容、保健等领域玫瑰品牌产品，目前已研发6大系列180多个品种，打造国际知名品牌的战略发展步伐将进一步加快。同时，鲜切花卉、盆景花卉等观赏花卉生产及扦插繁育，品种多元化、生产标准化、经营集约化已有了坚实基础，并已发展到相当规模，全市专门从事花卉产业生产、营销人员6000多人，营销网点160个，带动农户3.2万户。201#年实现总产值4.5亿多元。

(四)依托网络促进花卉产业信息化。依托专业协会及龙头企业、花卉经纪人的推动，节会花卉繁育、温室切花生产、球根花卉栽培等，以销定产、订单栽培已成为主导，花卉生产、销售的信息化服务，位置越来越重要，功能越来越完善，为花卉产业科学跨越发展发挥了积极作用。

(五)基地示范推进花卉产业科技化。依托兰州市林木种苗繁育中心现代化自控温室及组培、温室培育、炼苗一体化生产线，兰州新区的区域地理和经济发展优势，以及市委、市政府的大力支持，去年，我协会与兰州新区中霖公

司以联营的方式，承包该公司苗圃地211.1万亩，计划建设兰州市种苗花卉科研示范基地，使其发展成为西北竞争力的种苗花卉科研、繁育基地。

二、工作特点

一是深入调研，掌握全市花卉产业发展脉搏，为发展规划提供依据。据统计，全市共有千亩以上的花卉特色种植示范基地20个。全市花卉栽培面积6.5万亩，其中食用药用花卉4.9万亩、花灌木1.05万亩、鲜切花0.3万亩、球（宿）根花卉繁育0.15万亩、盆花268亩左右，建有控温温室面积7.6万平方米、日光温室面积96万平方米。花灌木生产经营品种有紫丁香、黄刺玫、连翘、珍珠梅、榆叶梅等50多种，鲜切花经营品种有牡丹、康乃馨、非洲菊等30多种，观赏花卉选育品种有紫斑牡丹、观赏玫瑰等500多种，苦水食用玫瑰种植以乡土品种为主。2023年，全市食用药用花卉（主要是玫瑰）鲜花产量2250万公斤、干花蕾产量450万公斤，切花切叶产量6000万株、盆栽植物产量99万盆、观赏苗木产量64万株，专门从事花卉产业生产、营销人员6000多人，营销网点160个，带动农户3.2万户。实现总产值4.5亿多元。花灌木栽培、食用药用花卉栽植规模增长较快，盆花和鲜切花品种更新换代速度加快。观赏百合无土栽培、黄板诱杀、平衡配方施肥、张挂反光膜、花头套带等一些先进实用技术在生产上也得到了有效应用。在面积稳步扩大的同时，产品质量水平和市场竞争力得到有效提升，榆中康乃馨、兰州紫斑牡丹、苦水玫瑰等品牌在国内外的影响力和知名度达到了进一步提升。

二是注重问题解决，协调各方努力创造行业和谐发展新环境。注重了解和掌握会员单位的共性诉求和发展中的当务之急，加强行业调查、政府沟通和协调联络，积极切入行业热点难点问题，发表或向主管局提出了报告和建议。此外，我会积极联合各地协会，为争取有利行业发展的大环境，发挥纽带作用。通过深入实际的行业调查和与政府不断的沟通协调，切实有效地发挥了协会的行业代表作用。

三是加强自身，构建高素质、廉洁的协会管理队伍。为了使协会工作更加规范、更有成效，协会积极开展自身建设，一是顺利完成了换届工作，并通过了协会章程、协会选举办法及会费收取和管理办法，选任合适人选充实秘书处力量，加强会费管理，经常组织理事会人员和各专业委员会主任会议，商讨如何开展活动，发挥好协会的作用。

四是密切与政府部门的沟通协调，充分发挥桥梁纽带作用。主动接受市委、市政府和省花卉协会的监督、指导，并与市林业局、市园林局等市直有关部门保持有效的常态化沟通、协调，做好政府与行业协会及生产经营团体、个人的“润滑剂”，使政府和协会充分发挥指导、协调的作用，确保我市花卉产业可持续健康发展。

三、201#年工作计划

201#年，我协会以党的各项政策为引导，继续坚持“市场化、人文化、生态化”的理念，抢抓国家各项强农惠民政策叠加的机遇，立足于转方式、扩规模，育品牌、增效益，依靠科技进步，*发展难题，优化产业布局，完善服务功能，着力提升花卉产业自主创新能力、可持续发展能力和抗风险能力，积极构建现代花卉产业体系，助力兰州跨越发展。

一要积极发挥科技的支撑作用，以建设高起点、高品味、高档次的综合性现代农业示范园、观赏示范园为重点，采用新工艺、推广新技术、引进新品种，示范带动，以点带面，稳步推进产业化研发基地建设，注重节日性产品、“时事性”产品及新概念产品开发，探索和完善花卉生产、销售基地带动产业发展的路子，有效*花卉产品产量不高、品质不优、病害防治不足的突出问题，为产业做强做优夯实基础。

二要坚持开发本土产业品种与引进良种双策并举，着力发展壮大经营主体，鼓励现有经营企业做大做强，引导民营经济、专业合作组织投资花卉产业，并不断发展壮大，走“企业+农户”、“基地+农户”的复合型发展路子，有效*生产周期长、成本投入大、技术含量低的“瓶颈”制约，为产业做大做强做优培育载体。

三要尽快建立和完善技术人员教育培训体系，分层次、分地区有序开展以提高劳动者素质为目的的培训课程，培养更多的花艺产品和优秀花艺设计师，建立起一支有文化、懂技术、善经营的职业花农队伍。要坚持人才引进战略，主动与科研院所对接，推进科技承包和技术咨询服务，增强科研活动的针对性，促进科研成果转化，为产业做强、做优提供技术支撑。

>【篇二】

在此辞旧迎新之际，我们即将迎来一个新的学年，伴随这学院的不断发展，我们营销协会也一步一步不断的向前成长与发展。回首这个丰收的学期，接触诸多，感触良多，汗水，泪水，喜悦，但更多的是作为一名社团人的骄傲。

在2023年下学期里，营销协会根据学院安排和自身发展的需求及各时段的纪念日分别开展了不同的活动，从纳新活动到第xx届商品展销会，从第xx届营销大赛到第xx届大学生苹果节，每一次活动都切实的锻炼到了我们营销协会成员的能力，每一次活动都使我们营销协会全体成员收获颇丰，同时，每一次活动都使我们营销协会在全院的影响力进一步扩大，我们一直都在致力于将我们营销协会打造成黄冈职院精品社团而努力。

我们协会首先举办了纳新活动，此次活动为我们营销协会带来了一阵新鲜的气息，注入了一批新鲜的血液。协会由最初纳新时的二百多人，在历经几次活动后还有80余人精英留在我们营销协会，为我们营销协会的成长和发展作出了自己的贡献与努力，正是这些成员对我们营销协会的付出，才使我们营销协会一代一代的不断发展和壮大。

在10月25日我们营销协会如期举办了颇具规模的第xx届商品展销会，此次商品展销会商家达60余家，销售额达近15万元，无论是从规模还是销售额较上届都有很大的突破。本次商品展销会，不仅有校外的诸多商家，还有校内的一些喜爱营销，热爱创业的学生商家，但在此次活动中仍然存在一些问题09级和10级的沟通不够到位，在活动前期准备工作没有做好，导致开场时间有些变动。但是还有比较好的地方。例如：还有一批鄂东职院，黄冈科技学院，黄冈师范等等诸多大学过来观摩的人士。这不仅给那些热爱营销，喜爱创业的同学一个锻炼自我，展示自我的舞台，更让我们黄冈职院在黄冈市里的影响进一步扩大。本次活动意义重大，且举办得非常成功，成果辉煌。

商品展销会结束后，为了着重锻炼10级协会成员的社交能力，培养10级协会成员的实践营销能力，创新能力，我们营销协会根据自身的需求特举办第xx届营销大赛，此次活动主要以10级为主，09级在旁为辅，活动的形式以不限地点，不限方式，让10级用自己的思维去销售，这充分的增强了10级协会成员的发散性的思维，且销售额达到近5000元，此次活动当中也出现了一些小问题，但总体来说还是相当成功的，通过这次活动让我们营销协会10级协会成员加速的成长。但是在活动中会员的热情不够，导致活动进展较慢。

第xx届大学生苹果节。在继第xx届大学生苹果节后，伴随着学院里紧张的复习备考气氛中，我们迎来了一个温馨而浪漫的平安夜，圣诞节，我们协会也是继上届活动同时也是为了满足节日的需求，特开次此活动，在今年我们营销协会的平安果在南湖街众多商家中独树一帜，主要就是包装与促销上突破了往年，取得了很大的成功，此次活动主要以锻炼协会成员的创新能力和实践营销能力，这次活动我们历时一天半就将平安果全部销售完，不断使我们协会这次活动取得了圆满成功，并给广大学生带来了诸多实惠的平安果及便利的服务。在此次活动中也存在一些问题，活动中协会参与人数不够多。导致前后只有少数人参加。

本学期举办的各种活动都为协会成员们参加了社会实践提供了广大锻炼的平台，同时，扩大了我们营销协会在全院的影响。本学期工作完成程度都在学期计划内，是属于非常成功的一学期。

站在2023年末，回首过去，我们营销协会一步一步的不断茁壮成长；展望未来，为把我们营销协会打造成*****院的精品社团而仍需努力。在2023年上学期，我们营销协会还有一下活动得我们全力来完成。

第xx届演讲比赛，这是根据协会本质相符合的一个活动，主要以培养与锻炼协会成员的口才为目的，增强成员不断学习为本质，此次活动我们协会预计采用淘汰赛的方式，力求让协会人人都参与进来，并且我们协会预计会在赛前给协会全体成员予以培训，使活动更加成功，更加精彩。

一年一度的宣传板展示大赛，在以往各届宣传板展示大赛中，我们营销协会的作品都稳居上流，这次我们营销协会也不会甘于落后，定会拿出全部实力与激情来参赛，让我们营销协会的作品也成为众多闪光点之一。

二手商品交易会，在2023年5月，09级即将离校之际，我们协会按照和谐，环保等原则，即将从09级离校学生手中回收可利用的一些二手商品来进行销售，一方面给他们即将离校的学生提供了方便和实惠，同时给协会成员增加了诸多锻炼的机会，也会为我们协会在全院提高很大影响力，我相信我们营销协会一定会将此次活动举办得非常。

总之，我们营销协会为我们*****院学生提供了一个自由展示、自由锻炼的舞台，为*****院的学生提供便利，相信我们营销协会在*****院的这块净土上，承载着我们青春梦想能跑得更快、跳得更高、飞得更远！

更多 总结范文 请访问 <https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发