

茶叶总站工作总结精选43篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/213094.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

茶叶总站工作总结1

我镇的茶业工作在镇党委、政府和县茶叶局的正确领导下，紧紧围绕县委、县政府的“建设茶业经济强县”战略，认真落实科学发展观，积极推进茶叶产业发展，引导茶农科学种植、标准化生产、不断提升茶叶产量和质量，有力促进茶叶经济快速发展，现将一年来的茶业工作情况总结如下。

一、加强学习、夯实责任，确保工作全面完成

在学习方面，坚持镇上每周星期一上午干部学习制度，学习内容主要包括党的路线、方针、政策和各项法律、法规及各项支农惠农政策，通过学习达到统一思想、提高认识，加快发展的目的，促进干部在学习和工作中自觉提高理论水平和水平。年初，根据镇经济工作会议精神，及时安排春茶生产工作，将各项工作任务指标细化分解，明确任务

目标，落实工作责任，并协助各村茶场及茶农抓好茶叶生产工作，同时，加强茶叶生产技术指导，并及时解决实际问题，促进了全镇茶业经济持续协调健康发展。

二、加强组织领导，开展技术培训，不断提高茶叶生产质量。一年来，在业务部门和技术人员的协助指导下，定期不定期深入茶场、深入村组开展春季茶叶实用技术培训，重点对茶园施肥、茶树修剪、鲜叶采摘、茶园管理、茶叶加工、茶叶经销等方面知识进行培训指导，培训人员达350人。通过培训，提高了广大茶农对茶叶发展思路方面的知识，同时也掌握了一定的实用技术。茶事季节，茶叶办人员分头到各茶场指导茶叶生产。截至年底，全镇完成茶叶产量212吨，其中名茶

吨，均比去年同期有较大增长。茶叶质量总体水平也有明显提高。精心筹划，认真做好茶业发展工作，镇政府于不定期召开了镇村领导干部茶业发展工作会议，提出在20无性系茶园建设发展工作中的发展思路，要求做到认识到位、措施到位、落实到位、领导到位。经过镇领导和xx村、组干部的积极引导，使xx村一组x余户村民认识到发展茶园的长远思路，并主动与村组干部一同前往xx镇参观、学习，与xx茶农相互交流、学习。8月份，镇上相关领导和茶叶办人员一同到各村再次落实和确定无性系茶园的预留地块工作和低产茶园改造的实施工作的检查，确保完成年初下达责任书上的各项责任落实。

三、精心组织、积极完成赛茶节各项工作任务赛茶节之前，镇党委、政府高度重视，早计划、早安排，茶办全体人员及早动手分头到各茶场做宣传动员，并在业务技术部门的指导下，做好了样

茶的生产和收样工作。共征集样茶13只，其中仙毫4只，炒青绿茶9只，在茶叶质量评比_获得9个奖项。其中获省xx仙毫铜奖的有xx茶场和xx茶场，获省xx炒青铜奖的有xxx茶场，获市仙毫银奖的有xx茶场和xxx茶场，获市炒青银奖的有xx茶场，xx茶场获得县仙毫银奖和炒青银奖，镇政府获得县优秀组织奖一个。这些奖项的获得大大提高了我镇茶叶知名度和市场竞争力、拓宽了销售渠道，有力推进了我镇茶产业发展。

四、加强茶园管理、开展科技进村入户工作

年初，茶办制定了茶园管理实施方案，利用镇村两级茶叶协会组织，引导茶农采用科学的实用技术，种好茶、管好园，同时，加强督促对老茶园的改造工作，分别在全镇x个村和镇属两个茶场实施低改茶园1500亩，截止目前，已全面结束。在示范茶园、科技示范户带动下，茶办全体人员广泛联系茶场、茶农，抓标准、抓典型，加大了对茶场、茶农的业务指导和帮扶力度，一年来，共培育科技示范户10户，培育茶叶示范茶园1个。茶叶加工厂建设方面，镇茶叶办、镇扶贫办积极向县xx办争取茶叶机械支持xx村茶叶发展。于年3月建成茶叶加工厂并安装茶叶机械9台(套)，扩建加工厂在xx和xx村加紧筹建中。

五、加强茶叶协会工作的领导

依托镇茶叶协会组织，积极开展茶叶生产各类培训，以及新技术示范推广工作和茶叶专业协会改建工作，通过会员之间的相互交流，进一

步完善茶叶协会组织制度，和茶叶协会管理细则，引导茶叶协会创办农民专业合作社，有效发挥职能作用，促使协会不断提高服务群众的水平。

六、加强无性系茶园建设

年初，镇党委、政府在经济工作会上向各村下达了无性系茶园建设任务，通过各村报回的面积和地块，镇茶叶办通过实地勘察后，请县茶叶局技术人员，最后确定在xx一组xx、xx村一组xx湾、xx村六组xxx实施无性系茶园建设工作，从10月中旬开始规划、整地到栽植，截止11月7日，全面完成无性系茶园建园面积510亩，共调运茶苗246万株。同时发放无性系茶园栽植技术要点资料80余份，在科技活动月活动中，发放茶叶宣传资料170余份，目前已实施完毕。

一年来，我镇在茶叶生产方面做了大量的工作，取得了一定的成效，然而，我镇茶叶发展也存在茶园面积规模小、生产技术提高不快、茶叶品牌知名度不高等不足。今后工作中，我们将进一步解放思想，加快新茶园建设，努力提高茶叶生产质量和品牌影响力，创新举措，狠抓工作落实，大力推进镇域茶业经济又好又快发展。

茶叶总站工作总结2

- 1、营业费用：全年累计数×××元，其中×××元为装修折旧（×××元/月），水电费累计×××元，物业管理费累计×××元，维修费累计×××元；
- 2、管理费用：全年累计×××元，其中管理人员工资累计×××元；
- 3、财务费用：全年累计×××元，其中×××元为贷款本息（×××元/月）；

4、待遇费用（包括工资、福利、补贴等）：

收银台全年累计待遇费用为×××元，占总收入比率×××%；吧台全年累计待遇费用为×××元，占总收入比率×××%；厨房全年累计待遇费用为×××元，占总收入比率×××%；以上三项费用占总收入比率×××%

茶叶总站工作总结3

20xx年上半年，我中心在县农业和科技局的领导下，在上级业务部门的关心和相关部门的密切配合下，围绕县委、县政府关于打造“中国普洱茶第一县”的茶叶产业发展目标和XX县茶业产业三年行动计划，重点抓好生态茶园建设、走进茶树王国——XX县古茶树资源普查、茶叶生产技术培训、古茶树资源保护技术示范点建设、茶园留养等项目的落实建设工作，努力建设好勐海的普洱茶原料基地，为勐海普洱茶产业的发展奠定坚实的原料基础。现将我中心上半年的工作总结如下：

>一、20xx年上半年工作情况

(一)、做好重点项目实施方案编制工作。

主要是做好XX县生态茶园建设、走进茶树王国——XX县古茶树资源普查、XX县茶园面积普查等几个重点项目的实施方案的编写工作。其中XX县生态茶园实施方案已上报州农业局，并通过了州农业局组织相关专家进行的评审;XX县茶园面积普查实施方案已完成并上报县政府政府待批;走进茶树王国——XX县古茶树资源普查方案也正在编制当中。

(二)、积极开展茶叶生产技术培训

上半年，与省茶所、县茶叶局、林业局等部门协作，针对茶农的需求，重点开展生态茶园建设、古茶树资源保护、手工制茶等方面的培训，共培训茶农18期1653人次。在培训方式上，以现场观摩、实践操作为主，理论培训为辅，同时用观看影像资料、发放技术手册等来丰富培训内容与方式。培训地区则以布朗山、西定、勐宋等山区乡镇为主。

(三)、古茶园生态建设项目

如何保护好古茶树资源，实现古茶树资源在科学保护下的合理开发利用，一直是各级茶叶技术研究、推广机构在探索的课题。根据省农厅的安排，我中心在省茶科所的支持下，在勐混镇贺开村和会开展了古茶园生态建设项目，建设核心示范茶园100亩，共举办培训3期200多人次，开展生态重建与修复、合理修剪与采摘、茶园绿色防控等技术措施，取得了较好的成果。

(四)、开展茶园留养工作

茶园留养通过减少茶园茶树株数，降低茶园管理和采摘和劳动量，并通过种植覆荫树、土壤管理、科学修剪合理留养等技术措施，改善茶园生态环境、提高茶叶品质，增加茶园效益，使XX县茶叶产业的发展从以扩大面积、增加产量来增加产值的主要发展模式转变为以提升茶叶品质、增加茶园产值、提高茶叶产业效益为主的发展方式。即可有效缓解茶园管理、采摘劳动力不足的问题，又能较大改善茶园生态环境、同时可提高茶农收入，可成为XX县茶园建设的一个方式之一。对XX县打造“中国普洱茶第一县、西双版纳的春城”也将起到较大的促进作用。

茶园留养示范点的选择主要考虑以下几个方面的条件：一是群众的积极性要高;二是茶园中茶株较稀少，最好在每亩1000株以下，且有一定面积连片(20-50亩)，面积较小则示范效果不好;三是交通条件相对便利;综合以上几个条件，XX县茶园留养选择了两个示范点，一是西定乡曼来村，二是勐宋乡石进雄茶厂基地。每个示范点面积为50亩。目前已完成茶树的修剪、间隔留养茶株、茶园绿色防控等技术措施。

(五)、西双版纳茶叶综合试验站勐海示范基地建设

在国家茶叶产业技术体系西双版纳综合试验站领导的指导带领下，XX县茶叶技术服务中心通过与省科所合作，积极配合参与项目建设，目前共同在勐混镇勐冈村茶鲜叶机械化采摘与配套加工等技术的研究与示范工作，在格朗和乡南糯山村、布朗山乡新班章村、勐海镇曼真村开展了不同区域茶类茶树新品种筛选与示范，水溶性农药评估和控制技术以及行为调控剂和数字化色板技术;并在全县各茶区共同组织开展茶园病虫害应急性技术指导和培训工作，为当地群众解决生产中存在实际困难。

>二、20xx下半年工作计划

1、认真抓好XX县生态茶园建设、古茶树资源普查等工作的落实

今年XX县要建成万亩生态茶园，时间紧任务重，虽然已完成项目实施方案的编制等前期工作，但大量的工作任务要在下半年完成，要在县农业和科技局的领导下，积极与县茶叶局、县林业局、省茶科所等单位协作，尽快实施项目。XX县古茶树资源普查和茶园面积普查工作也将在雨季结束后开始实施。

2、加大茶叶科技培训力度

对茶农开展茶叶科学技术管理培训，提高茶叶产业从业者科技素质，是XX县茶叶产业发展的一项重要举措。今年计划培训4000人次，上半年完成18期1653人次，下半年要继续与县茶叶局、县林业局、省茶科所等单位协作，加大茶叶科技的培训力度，重点加强生态茶园建设、古茶树(园)的保护、手工制茶、病虫害防治等方面的培训。

3、继续开展古茶园生态建设试验示范

要进一步加强古茶树保护的宣传，引导茶农转变古茶园管理观念，在已经开展的茶树修剪、绿色防控的基础上，落实茶园耕作、增施有机肥等技术措施，不断改善古茶园生态环境，恢复古茶树树势。实现古茶树资源的合理、可持续的利用。

4、加强优质茶园基地综合管理

针对我县目前存在劳动力不足，茶园基础薄弱、茶园管理跟不上等现象，下半年我中心一方面将继续加强技术指导服务工作，安排技术人员深入村寨、深入茶园，认真查找原因对茶农开展有针对性的宣传教育，根据茶园状况进行技术指导及服务，在生产关键环节推进机械化、清洁化生产，以提高茶叶生产作业效率和种植效益，提高我县茶叶综合管理和机械化水平，提高茶叶产量和质量。另一方面多渠道争取资金，加强茶园基础设施建设，提高茶园抵御自然灾害抗风险能力。

茶叶总站工作总结4

最新茶叶订购合同

甲方(需方)：_____

地址：_____ 邮编：_____

电话：_____

法定代表人：_____ 职务：_____

乙方(供方)：_____

地址：_____ 邮编：_____

电话：_____

法定代表人：_____ 职务：_____

经双方商定，签订以下茶叶订购合同，共同遵守执行。

第一条 乙方向甲方交售茶叶品名、数量如下：

品名 名茶鲜叶

(按四折一填)春毛茶夏、秋毛茶细茶小计合计(粗、细茶)

数量(斤)

参考价格(元)

合计金额(元)

第二条 结算办法：批货批款、当天兑现。

第三条 交售地点：_____。

第四条 甲乙双方必须严格执行国家的样价政策：在各基层收购站张榜公布国家规定的评茶等级标准、价格和样茶;坚持对样评茶，按质论价、不得压级压价和提级提价。

第五条 乙方交售的茶叶，不得掺杂使假，必须表里如一。

第六条 乙方向甲方按合同交售名茶原料和春毛茶，甲方将保证收购乙方生产的低档茶，如乙方不按合同交售茶叶，甲方可不收乙方的低档茶叶。

第七条 除不可抗力的原因外，任何一方违反本合同，应向对方支付未履行合同部分金额10%的违约金。

第八条 本合同有效期限自____年____月____日至____年____月____日。

甲方：_____ 乙方：_____

代表人：_____ 代表人：_____

____年__月__日 ____年__月__日

茶叶买卖合同(示范文本)

甲方(出卖人)： 乙方(买受人)：

根据《_合同法》、《_农产品质量安全法》及相关法律法规规定，经甲乙双方充分协商，订立本合同。

第一条 标的及交(提)货时间

第二条 质量要求：

1、内在质量：茶叶符合各等级茶叶标准、符合《农产品质量安全法》的要求。双方应将样品封存保管，用于验收。

2、外观质量：按样本提供的外观包装和设计。不退色、不沾污染物、光泽干净，整洁。

3、其他要求：_____。

第三条 交(提)货地点、方式：

(1)甲方送货到指定地点 并承担运费;

(2)乙方自提;

(3)其他方式：_____。

第四条 验收方式：

按质量要求抽样验收，如有异议，乙方应在__天内书面提出。

第五条 结算方式：

_____。

第六条 违约责任：

1、任何一方迟延交货或迟延支付购货款，应当每日按照迟延部分价款的_____ %标准向对方支付违约金。

2、一方如不履行或部分履约，应支付未履行价值的_____ %作为违约金。

3、甲方如茶叶质量有问题，乙方有权拒收或要求补足、换货或退货;甲方承担违约责任，赔偿由此而造成的损失。

第七条 争议解决方式：

本合同在履行过程中发生的争议，由双方当事人协商解决，也可由当地有关部门进行调解;协商或调解不成的，按下列第_____种方式解决。

(1)提交_____仲裁委员会仲裁。

(2)依法向_____人民法院起诉。

第八条 其他约定事项：

_____。

本合同一式_____份，双方各执_____份，合同自双方签字盖章后生效。合同内容如有变更，应当采用书面形式作为本合同的附件;附件与本合同具有同等法律效力。

甲方(章)：_____ 乙方(章)：_____

住所：_____ 住所：_____

负责人：_____ 负责人：_____

委托代理人：_____ 委托代理人：_____

开户银行：_____ 开户银行：_____

帐号：_____ 帐号：_____

电话：_____ 电话：_____

邮政编码：_____ 邮政编码：_____

签订时间：_____ 签订时间：_____

茶叶总站工作总结5

- 1、社会大风气影响不可忽视。相对而言，促使大部分消费者只选择周末消费。
- 2、9月至12月近四个月的修路封闭影响严重。交通麻烦导致消费者想来也难。
- 3、同行竞争激烈。近几个月就新开茶楼多达四家：华祥名苑，鸿泰麻雀，澧源，格林等等，以前的消费者也当起了茶楼的老板。
- 4、9字号卡座创造收入少，空间利用性受损。
- 5、管理高层人员流动性大，受其影响，流失部分客户。

茶叶总站工作总结6

20xx年上半年，销售中心在林业局党总支的正确领导和扶持下，经过中心一班人的不懈努力，圆满的完成了各项工作任务，上半年做了如下工作：

一、加强理论学习，转变工作作风

认真学习十七精神，深刻领会其精神实质，坚持以_理论为指导，从我做起，坚持按时上下班，及时完成当天各项工作，中心一班人加强对高山有机茶相关知识的学习，弘扬新风正气，抵制歪风邪气，实现工作作风的进一步好转，为中心经济又好又快的发展和构建和谐文明企业提供保障。

二、争创名牌，增强老君眉茶市场竞争力

为了做大做强高山有机茶，创建老君眉茶品牌，提高市场占有率，我们投资6万余元在县城南将军广场、收费站、烈士陵园等地，建造老君眉广告宣传牌，在红安电视台每天滚动播出的老君眉宣传广告，起到了良好效果，反响强烈，使老君眉品牌家喻户晓。

三、狠抓产品质量，确保老君眉品牌

老君眉茶叶生产前，对所有包装人员进行体检，合格后进行培训上岗，中心委派一名副职干部督促、监督生产车间，生产单位送来的茶叶，由专人过称，过称后送检，送检合格的产品，由质检员填写质检报告单，然后送车间进行包装，对不合格的产品退还生产单位。包装合格的产品及时入库，对产品分类保管。加强对包装前的管理，由专人负责照管，杜绝了非老君眉和未经质检的茶进入包装，包装一套未流失。

四、加强内部管理，健全各项管理制度

为了搞好内部管理，我们年初制订了财务管理制度，规范财务管理，使各项开支得到有效控制。同时，制订了加工车间管理制度，加强成品茶的出入库管理，并做好销售记录。

五、开拓产品销售市场，提高经济效益。

今年，销售中心刚组建，市场营销经验不足，我们边学习，边进行市场调查，摸清各部门实际购买力，由于老君眉市场主要在本地，在林业局领导的大力支持下，各生产单位的共同配合下，本地销售市场得到巩固，基本完成了老君眉茶的销售任务，产茶期间，完成了老君眉茶包装成品5464提，实现产值220万元。

下半年，任务仍很繁重，将加大力度清收货款，控制非生产性开支，按时与各产茶单位结算，目前，与各产茶单位结算茶叶款占总额的60%，我们将加倍努力，完成全年工作任务。

另外，我们积极开拓外地销售市场，在孝感和北京设立老君眉茶叶销售网点，已销售茶叶100多提。

茶叶总站工作总结7

自学校全面推进国家改革发展示范学校项目建设以来，我们数字化校园建设项目总结如下：

一、网站方面

1、积极充分地利用我校门户网站及职教新干线空间发布学校新闻动态、通知公告、师生活动内容，展示了我校建设发展动态及学校风貌，加强了信息的沟通与传递，促进了教学及管理；学校门户网站得到一定程度的完善，职教新干线老师空间增加到144个，举行了1次关于职教新干线使用的培训。

2、为了更好地促进国家改革发展示范建设工作，拟定了国家改革发展示范校建设专题网站建设方案，并且进行自主设计制作，确定了网站栏目、网站风格、网站导航等内容，并完成了网站首页版面的设计制作，更重要的是初步完成了网站后台管理平台的开发，解决了数据库连接等技术难题。

二、数字化校园规划与建设方面

1、与锐捷网络、H3C、浪潮、汉柏等企业及怀化新大地、红太阳等运营商取得联系并进行了面对面的沟通，初步了解了硬件厂商的基本情况以及硬件的建设思路和市场行情；

2、与成都伊能公司，武汉英福、北京汇众融成、上海鹏达等软件公司取得联系和当面交流，了解了各主流软件商及其产品的基本情况和市场行情；

3、先后通过考察北京锐捷、北京华三，怀化五三五医院、长沙财经学校、岳阳中南学校及成都伊能公司，开拓了视野、增长了见识，刷新了理念，为数字化校园建设作了一定的理论基础及实践基础；

4、初步制定了数字化校园建设整体方案。

三、资源建设方面

1、通过摄影摄像采集了第一手的视频、图片资料，并且进行了分类整理，很多进行了加工处理后在网站等平台进行了发布与分享；

2、通过各教研组收集上交、上多媒体课时上交课件等手段收集了一部份教学资源。

四、工作不足：

1、学校职教新干线空间建设进程缓慢，推行困难，大多数教师没有用心去建设自己的空间；

2、网站信息发布有时不够及时，内容还不够丰富；

3、网站版块结构、栏目、技术上还存在很大缺陷，需要重新规划与建设。

4、教学资源库建设力度有待加强；

5、专业理论与实践有待进一步加强；

五、11月份工作计划：

1、制定落实学校门户网站与国家改革发展示范校建设专题网站建设方案；

2、进一步完善数字化校园建设整体方案，并召开讨论会；

3、制定落实职教新干线建设方案与职教师空间评比方案。

4、进一步加强网站信息发布与管理，丰富网站内容，提高信息发布的及时性。

5、进一步加强与各部门的沟通，及时收集、采集、整理、加工资料素材。

六、建设困难与意见

大家对数字化建设的重视程度与配合程度不够，教学资源建设意识不强，希望有关领导在这方面多强调，并且把资源建设和空间建设进行量化考核，例如制定一个最低标准，每个月每个教研组或项目组必须上交多少份资源，每个人必须最低上传几份资料、发表几个日志、文章到职教新干线个人空间。

茶叶总站工作总结8

白沙茶叶产销工作总结

今年以来，我公司继续坚持以可持续发展观为统揽，紧紧围绕社会主义新农村建设这一目标，努力抓住名优茶价格看好趋势，战低温、抢农时，多举并举，迎难而上，强力推进我公司茶产业又好又快发展。

一、茶产销总体形势

今年茶园面积共计三千亩，开采面积共计280亩，加工毛干茶吨，产值为xx亿元，茶叶总产值xx亿元，以绿茶为主要产量。由于今年天气变化巨大，使得今年茶叶的产销受到了一定的影响，影响了原材料的产量，使得价格上涨xx%左右。由于采摘期受到气候影响而逐渐缩短，使得采摘时间有所后延。

二、后期加工情况

由于我公司单一进行绿茶加工，在加工方面更加注重。

按照国家标准组织生产，制定了合理的加工工艺和全面的质量管理制度。积极推广新技术，提高生产技术规范和产品质量标准的跟进工作，结合自身实际，对原料、加工、包装、储运、销售等一系列环节实行全面质量管理，进一步提高了产品质量。以高标准、高要求，使得工业生产总值达到2550万元。

三、销售管理情况一是大力宣传、推广。以我公司原生态茶叶的特色，重点推广其品质特点是清醇、淡雅、自然，是无污染的、绿色的、健康的原生态精品。

以杂志、报刊、网络等各种形式扩大品牌影响效益；二是巩固老客户，

开创新市场。维护老客户，保持与老客户的联系，了解客户对产品需求

的最新动向。换位思考，从客户角度出发，及时了解他们的动态想法，对不同层次的客户推行不同的产品；三是实惠吸引。采用赠送和搭售的方式，以便于客户选择。结合地方活动，推动茶叶业绩上升，不但提高了销售业绩，同时提升了品牌的美誉度。通过多种手段使得今年销售额达到2500万元，并出现了供不应求的市场局面。

四、展现优势，奠定基础今年以来，我们从市场中学到很多优点，逐步发展成了科技型、外向型、规模型的茶产业，强化了多方面工作：

一是形成了一定的品牌优势，具有了一定的品牌知名度，扩了影响力，行业竞争能力有了明显提升。二是内部管理得到有效提高，形成了独有的规范管理体系，产品质量得到进一步改善，为开拓市场创建了良好的基础条件。三是队伍实力明显加强，通过一年的实战，我们的队伍从内到外已是身经百战，有了一定的客户群关系网络，并且能够简单明了的分析客户需求，为发展之路铺下了基石。我们将继续发扬优势，以卓越的成绩开创明年辉煌！

茶叶总站工作总结9

流年似水，光阴如箭，辉煌灿烂的20__年弹指间就将过去，繁忙之中又迎来了新的半年。在过去的这段时间里，有辛酸也有欢笑，有汗水更有收获。回首我半年来走过的历程，公司的领导和众姐妹们给予了我足够的支持和帮助，让我充分的感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，感受到了公司员工“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气。在过去的半年里，我在部门领导及同事们的关心与帮助下圆满的完成了各项工作，在各方面有了更进半步的提高，本年度的工作总结主要有以下几项：

一、思想政治表现、品德素质修养及职业道德

通过报纸、杂志、书籍积极学习政治理论;遵纪守法,认真学习法律知识;爱岗敬业,具有强烈的责任感和事业心,积极主动认真的学习专业知识,工作态度端正,认真负责。

二、工作态度和勤奋敬业方面

热爱自己的本职工作,能够正确认真的对待每一项工作,工作投入,热心为大家服务,认真遵守工作纪律,保证按时出勤,出勤率高,有效利用工作时间,坚守岗位,需要加班完成工作按时加班加点,保证工作能按时完成。

三、工作质量成绩、效益和贡献

保质保量的完成工作,工作效率高,同时在工作中学习了很多东西,也锻炼了自己,经过不懈的努力,使工作业绩有了长足的提高。

四、工作中的经验

销售是一门艺术,作为珠宝销售员,讲求语言的技巧,让顾客买到满意的珠宝是应该时刻考虑的,下面是在销售时应该注意的几个方面:

1、以良好的精神状态准备迎接顾客的到来

当顾客进入或准备进入店内时立即礼貌地站起,并用微笑的眼光迎接顾客,亦可给予一定的问候,如“您好”!“欢迎光临”。

2、适时地接待顾客

当顾客走向你的柜台,你就应以微笑的目光看着顾客,应尽可能的给顾客营造一个轻松购物的环境。

3、充分展示珠宝首饰

由于多数顾客对于珠宝知识缺乏了解,因此,营业员对珠宝首饰的展示十分重要。

4、利用顾客所提出的质疑,尽可能抓机会介绍珠宝知识

顾客所了解的珠宝知识越多,其买后感受就会得到更多的满足。常言道:“满意的顾客是最好的广告”,“影响力最强的广告是其周围的人”。因此时机很重要,在销售的整个过程中抓住机会,利用顾客所提出的质疑,尽可能抓机会介绍珠宝知识。

5、促进成交

由于珠宝首饰价值相对较高,对于顾客来讲是一项较大的开支,因此,往往在最后的成交前压力重重,忧郁不决,甚至会暂时放置,一句“再转转看看”而可能一去不回。这就需要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力,比如给自己的同事或顾客的同行者谈一下有关首饰流行的话,也可拿出几种档次的首饰盒让顾客挑选。

茶叶总站工作总结10

20xx年公司实施茶叶标准园建设示范项目,公司在县直相关部门指导和支持下,通过公司全体员工和茶农的努力,完成了项目实施计划任务,现将项目实施情况总结如下;

>一、基本情况

本公司实施项目位于XXXX茶场,属公司承包自主经营的茶叶生产基地,实施项目总面积XX亩,采取“公司+基地+专业合作社(茶农)”的方式对项目实施进行管理和控制,辐射XXX村及周边农户。合作社现有专业合作农户XXX户,其中管理及加工技术人员XXX人,直接带动茶农XXX多户,惠及茶农XXX多人,加工厂覆盖基地周边茶园XXX

亩。公司基地也顺利的通过了北京中绿华夏有机食品认证中心的有机食品认证，并获得了有机茶证书。XXX年XXX月我公司基地合作社被评为“百色市20xx年度十佳农民专业合作社”，XXX年合作社又获得了自治区农民合作示范社。XXX年X月公司获得了“自治区农业产业化重点龙头企业”的荣誉称号。随着现代化生活水平和消费观念的改变，有机食品是人们所追求和向往的健康食品，市场价格可观，公司要通过创建有标准园来提升茶叶的经济附加值，从而达到增加茶农的经济收入，提高公司的经济效益，达到“双赢”的目的。公司通过实施对比每亩茶园鲜叶

产值达到3500——3600元，比绿色食品茶园增加750——800元。所以，创建标准化茶园是增加农民收入，提高公司效益，农民真正有实惠的富民兴企的好项目。

>二、项目执行情况

严格按照项目的标准和要求实施项目。根据县有关部门的工作方案，结合公司项目实施的具体办法，合理安排项目实施进度计划，召开了本公司员工及专业合作社茶农实施项目动员大会，明确目标任务和具体要求。本次实施项目总投入为XXX万元，其中：农业部门补助XX万元，公司自筹XXX万元，补助资金主要用于加工厂工艺与设备改造升级，茶园生产技术集成示范与技术培训补助，绿色植保物化技术，购置频振式太阳能杀虫灯、色板等。

(2) 加强领导和管理，精心组织项目实施。

- 1、公司按项目实施安排进度，组织本公司管理干部和技术骨干按照实施技术标准和要求，落实分片管理责任制，深入茶园指导茶农实施标准化生产。
- 2、邀请县农业局，县茶叶中心专业技术人员到实施项目现场指导，保证项目实施的质量。
- 3、组织茶农按项目实施技术标准开展工作，加强督促和检查，确保项目实施质量。

(3) 加强对茶农的技术培训，提高茶园管理质量。项目实施以来，公司邀请县农业局、县茶叶中心专业技术人员到实地开展创建有机茶园的技术标准和实施项目要求进行培训，通过现场培训，提高了茶农对创

建有机茶园的重要性认识，使茶农基本掌握了创建有机茶园的标准和要求，促进了茶园管护质量的提高。

(4) 落实专业合作社茶农承包责任制，充分调动茶农的管护积极性，公司在项目实施过程中，结合项目实施的特点，为了充分调动茶农的管护积极性，公司与茶农签订“茶园承包合同”，明确了双方的权利，义务。茶园管护标准和茶叶鲜叶的保护价收购的等级价格，通过协议的约束，保证了茶农管护收益，就调动了茶农的管护积极性。

(5) 精心组织开展基地创建的各项工作，一是认真把好基地实施各种情况资料数据统计和各种数据的记录及归档工作，二是认真组织做好创园验收的各种申报材料的准备工作，给今后验收打好基础。

>三、存在问题和困难

- 1、是创建标准园是新型技术，而且技术要求高，专业技术人员较为缺乏。
- 2、是标准园前期投入大，对前期收益造成一定的影响。
- 3、是一些茶农认识还不到位，跟不上创建标准示范园的标准要求。

>四、思路和建议

- 1、是依靠科技进步，提高科技含量，有效利用先进生产技术，提高茶叶的产量和质量。
- 2、是加大对茶农技术培训，进一步提高茶园的管理质量。
- 3、是探索利用茶叶标准化生产技术，达到既可降低生产成本，提高功效，又可缓解劳动力不足，加大对创建有标准园的资金投入，提高茶叶产量和质量，增加茶农的经济收入。

总之，通过茶叶标准园建设项目的设施，对凌云白毫茶品质的提升，茶叶产业的发展壮大，茶农的脱贫致富都起到

了关键性的推动作用，是一个有效益，有潜力，很成功的项目。我们将依托该项目的设施，提升茶叶的品质和经济附加值，带动茶农脱贫致富。

XXXXX

20xx年x月x日

茶叶总站工作总结11

春华秋实，夏去冬来。在上级领导的正确带领下，我按照年初制定的总体部署和工作要求，以“客户至上”这一服务理念为主线，坚持高标准、严要求，在直接面对客户，为客户提供服务时，用真诚对待客户群众，热情周到，文明礼貌，规范操作，快捷高效，忠实履行岗位职责;回首过去、展望未来。不管从事前台、行政，还是销售工作，都让我学会了以求真务实的态度对待工作，以豁达宽容的心境对待平凡的工作岗位，在日复一日的迎来送往中领略到了服务的魅力，体会到了“以客户为中心”的真正内涵。

一、夯实基础工作

作为一名销售人员，在工作中，我能尽力发挥我“管理就是服务，创新就是超越，工作就是奉献”的人生宗旨，用积极阳光的心态，在自己的岗位上认真履行自己的职责，为我们x汽车的发展做出了应有的贡献。

(一)不断学习，增强责任心。在工作之余，我认真学习了有关汽车销售方面的知识，通过学习，我深刻认识到了工作无小事，我明白任何一个细节都可能影响到工作的质量和效果。

(二)关注动态，把握行业信息。随着汽车行业之间日趋严酷的市场竞争局面，我知道，信息就是效益。因此，我密切关注行业动态信息，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。通过市场调查、业务洽谈等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道。

(三)调整策略，适应市场变化的销售模式。销售的命脉在于市场，而市场的命脉是变化。在工作中，把握市场命脉，就是能有应对市场变化的策略和措施。我在上级领导和同事们的支持帮助下，能适时根据市场变化调整销售策略，个别情况个别对待，只要是有利于我们利益的，不论大小，我坚决运作，尽全力使它能化为有效的订单。

二、爱岗敬业，以大局为重

作为一名汽车销售人员，我深切地明白“客户至上”的道理，尤其对我们面对的客户来说，规范而细致的态度不但可以促进客户消费，还可以有效提升我们的品牌。我在工作中时刻严格要求自己，规范每一个细节，用细心、耐心、用心，做到了“腿勤、手勤、口勤”。

三、狠抓服务，提升形象

细节决定成败。因此，我注重服务态度、服务技巧和服务水平，充分发扬了优质服务的专业精神，用专业礼貌用语、服务态度，调动和激起顾客的购买欲，有一句话说：“服务源自真诚”。做到这一点，才能够达到“以我真诚心，赢得客户情”。我用真诚去赢得更多的空间和商机，通过这一系列地规范和统一服务，从而提升了我们的形象。

四、务实进取，团结协作

勤勉敬业是对一名工作人员的起码要求。在工作中，我以正确的态度对待各项工作任务。同时我也一直都非常注重与同事们之间的关系，善于调动和发挥大家积极性和创新性，努力营造一个和谐高效的工作环境。因为我相信“团结就是力量”。只有团结，我们才能凝心聚力，整合力量，做好事情。

天行健，君子以自强不息;地势坤，君子以厚德载物。我理解这是为人做事的准则和真谛。思想有多远，脚步就能走多远，再好的规划贵在付之行动，形式代表不了实质，说到不如做到，今后，我要继续加强学习，掌握做好汽车销售工作必备的知识与技能，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚克难，把各项工作提高到一个新的水平，为x汽车的发展，做出我应有的贡献。

茶叶总站工作总结12

- 1、支持管理层多参加学习和培训：没有让管理层人员培训学习，希望管理者进步和优秀是不大可能的，企业要积极选派优秀有潜力的员工进行技术培训。这不仅大大提升了员工的工作素质，更激发了新老员工的工作热情，也提升了企业文化内涵，加强的员工之间的沟通交流和团结。
- 2、重视管理层稳定性，形成企业核心竞争力：只要管理者招待好了，员工招待好了，客人也就招待好了，生意也好了，茶楼自然而然赚钱就多了。用人是门艺术。对管理层负责，留住了核心管理人才，就把握了企业的核心竞争力，这其实也是对茶楼长期发展考虑和负责。
- 3、调查市场，加强促销意识：促销，舍小礼得大利，关键是让花出去的钱赚回更多的收入和利润。发动员工思考建议，鼓励员工积极参与决策。
- 4、加强客户维护和管理：留住老客户，拓展新客源。优待老客户（打折，赠礼等等），以老客户带动新客户，撒网式推广，形成消费网络体系（消费群体）；另外加强不同企业的互利来往，想方设法创建新客户。
- 5、员工餐拟定标准，如两素一荤一汤。
- 6、共同营造良好环境，注重“感动服务”。环境没有现成的，全靠大家每一份子共同营造。给员工营造安全感和归属感，同时给客人留下舒适和感动。茶楼有了良好的设备的基础上无非是从卫生和服务两方面下功夫，卫生好比人的技能，而服务就好比人的态度；卫生再好，服务不行，也是功亏一篑；服务再好，卫生不行，也是白搭。卫生不好可以打扫，可服务不行，流失客源；所以如何做好服务和如何做好卫生都大有文章。
- 7、加强成本控制，保证厨房利润、吧台利润及收银台利润。减少不必要开支，利润是茶楼生存的根本。成本控制无非是从开源和节流两方面下功夫。

茶叶总站工作总结13

xx年12月29日

到*公司已经是四点多，只到工厂看了看我们公司打包人员打包情况，基本了解了一下具体的打包数量和需要装集装箱的数量。向**公司提出需要装置设备的图纸，基本了解发货设备的名称、规格、数量。

具体发货清单：水泥火车散装机16台、水泥汽车散装机2台、孰料汽车散装机1台、固定窑灰汽车散装机1台。

发货日期：xx年12月31日。

上网查看了装集装箱应注意事项，如集装箱货运站装箱时，不能随到随装，必须根据集装箱预配清单和事先编制的装箱计划进行装箱，备妥必要的合格的隔垫物料及捆扎加固材料，装箱时必须考虑方便拆箱卸货。货物重心分布必须平衡，积载后的重心应尽量接近箱子的中心，以免装卸过程中发生倾斜和翻倒。在任何情况下，都不能把货物直接固定在集装箱内部任何一个平面上，因为把集装箱钻孔会破坏箱的水密性，货物装完后，必须检查，要求做到没有一件货物处于松动状态，以防集装箱发生纵向或横向倾斜时，造成货损。

xx年12月30日

上午，和装箱打包负责人陈工探讨了一下打包时应注意的问题，如打包时不能损坏装置，不能影响装置强度，避免装置变形等，打包时应将装置紧固，避免装置、零件因固定不牢在运输时碰撞变形或散落在集装箱内，不便于查找货物。顺便给陈工提了一些装集装箱应注意的事项。而在和陈工交涉中我也学到了很多，陈工在装箱前都做了很多准备，精确计算集装箱没一寸空间，争取以最少的空间装最多的货物，以节省集装箱空间。

根据图纸具体对照装置一一查看，发觉每一台散装机的部件都没有一个标牌。因为减少集装箱空间节省运费，每一套散装机都将部件一一卸载下来打包，部件没标牌那样收货人员在清理查找货物时非常困难，急需给部件编几套标牌号，以方便收货查找货物。

下午，公司质保部严工过来查货催货，因油漆问题，货物暂时不发，一直延期到xx年1月9日发，而后更改发货清单。

具体发货清单为：水泥火车散装机16台、水泥汽车散装机2台、孰料汽车散装机1台、固定窑灰汽车散装机1台、间歇式均化库全套、水泥库系统中充气螺旋闸门72台、启动流量控制阀72台。

xx年1月1日

基本了解这批装备情况，清单之内的所有问题都必须按照中信要求来做。根据中信要求整理出清单模版，将前四个集装箱清单大概做了出来，因清单需要装置净重和装集装箱后的毛重，而且装箱时有可能会有变动，因此清单也只能做个大概。

后面几天都在车间记录打包数据以及从仓库领取散装机差的零部件。

1月5日根据每台散装机零散装置名称贴挂标牌(前面标牌因是用纸质没有硬质塑料包装一直没能贴上)。因1月7日需要发运4台行走式水泥散装机这几天都很忙，前面都一直在打包，根本没往集装箱装，很多零件还没领取出来，还需将零件数出来领取出来。而这两天还需要填写入港证明、入港通知书、随车发运清单等一系列的单据。

1月7日白天全天都在装集装箱，因这边条件有限，装箱很有难度，而且打包货物很重，人力根本推不动，公司打包人员也没办法，我只得打电话回公司询问具体应该怎么装箱，后面方法出来了，可是条件有限，叉车吨位不够，根本不能推动货物，最终，只能用钢管垫在货物下面再推进去。装完集装箱已经8点多。

净重因可以用航车电子秤称出，但是装集装箱后航车吨位不够，吊不起集装箱称不出毛重，而且航车高度不够，集装箱不能吊上车，想方设法才把集装箱装上车，最后毛重只能用车过磅在装货物后再过磅，忙到一点第一批货物两个集装箱才发出去。

1月8日因均化库中充气斜槽油漆问题，需要重新刷油漆，所以打包只能放在9号，所以工作量加大，工作全累积到1月9号。因均化库后两箱都有装，之前有关后面两个集装箱装箱的方案都不能实行，只能和陈工一起商议计算集装箱空间，从新安排装箱方案。

8号只是装箱出来2个集装箱，第三个第四个集装箱一个好装可是另外一个装置都没打包，时间很赶。

1月9日

一次性发4个集装箱，资料非常繁杂，理论的一号集装箱需两份本集装箱箱件单，全部七个集装箱资料六分加随机资料六分全部都需要放在一号集装箱，以前从来没接触过装集装箱，在公司都只是做一般装车的箱件单，事情繁杂不得不仔细慢条斯理的清理，可是还有两个集装箱毛重净重还出不来，六份7个集装箱的随机资料也出不来，只能让空车先去磅，等集装箱装完后过磅毛重数据出来才能打印，随车发运清单、入港证明，这两份资料每个司机都是5份，还需留两份资料备份。资料一直等到凌晨4点40才填完整，而后等一切做完已过5点。

才刚到公司不久，还只是实习期，很多事都还在学习，但是这次出差让我学到很多，接触到很多新的事情，之前对装集装箱一点都不懂这次出差也无形中中学会了很多有关方面的只是。在陈工身上我学到了做任何事情都要做好充足的准备，应付突变时要沉稳，平静，让自己头脑清醒以最快想出解决办法。

茶叶总站工作总结14

通过合作社全体成员的共同努力，度过了不平凡的一年，并已逐步向正常有序的趋势发展，回顾一年来我们主要做了以下几个方面的工作：

一、以茶农及成员的思想认识为突破口，做好宣传发动工作。

受茶叶市场营销中相互炒作的影 响，造成08、茶叶产业的不景气，导致09年茶农、茶厂对茶叶生产失去信心，对茶园不认真管理，茶厂不愿加工，甚致出现茶农毁掉茶园的现象，面临如此困境，合作社担起自己的职责，组织人员分别到合作社服务的村寨，进行正面宣传，耐心细致的跟茶农解释，茶叶产业是我县发展经济的主要产业之一，很多人在茶叶生产上得到过实惠，价格处于低谷是暂时的，茶叶产业是我们农民朋友不能丢，也丢不起的产业。通过

我们的宣传提高了茶农的认识和认可，调动了茶农和茶叶初制厂的生产、加工积极性。

二、加强茶园改造管理

近年来，当地政府和各有关部门对龙陵茶叶产业比较重视，安排了不少的扶持资金，部分茶区有了改观，但大部分地区仍处于粗放管理，低产茶园比重大，平均每亩单产仅50多公斤，经济效益低

下，为整合和优化资源配置，促进产业结构优化升级，加大低产茶园改造和良种推广力度，提高质量，提高单产，以点带面带动全县茶叶产业的发展。我们专业合作社投资30万元对低产茶园实施改造，分片区示范，重点在龙江乡勐外坝基地实施低产茶园标准化改造转换示范400亩，其次是有代表性的在其它乡(镇)进行改造示范和新品种引进示范，目前，茶园示范点、示范已初见成效，同时也带动了周边茶农的效仿。

三、强化科技培训，提高农民技能

龙陵县有丰富的茶叶资源，是国家农业部全国出口茶叶生产基地县，云南省有机茶、无公害茶示范县。近年来，随着欧盟对进口茶叶农残的检测范围幅度扩大，农药残留限量标准提高，茶叶出口面临严峻挑战，特别是当地低档次茶叶市场需求相对饱和，在国内、国外出现卖茶难，经营效益差的现象，如果我们专业合作社不转变观念，不提高科技意识，在今后的运作中就会很被动。为此，专业合作社虽处于起步困难的时期，仍然决定聘请市、县有关专家和技术人员对合作社成员进行技术培训，一是种植栽培、加工技术培训;二是对有机茶、无公害茶示范培训。方法是：代表集中统一培训;到外地实地参观学习培训;接受培训的代表又到乡镇组织茶农培训。通过不断的学习培训，很多茶农对种植、采摘技术有所提高，加工技术有所改进，知道茶叶发生病虫害如何防治，哪些化肥农药可以在茶园上施用，哪些不能用，用了有农药残留的会对人体有害。09年我们专业合作社开展技术培训940人(次)，相关费用开支14万元。

四、加大基础设施的投入和改造

民丰茶叶专业合作社有茶叶初制厂30个，很多设备已是上世纪80、90年代购置的，现在有很多厂房和机械设备已老化淘汰，合作社未成立前，有部分茶厂靠自身的条件没有办法改造和更新，生产的产品质次，成本高，产品不适应市场需求，为提升产品质量，合作社投资40万元，对10个茶厂的厂房和设备进行更新改造，从而改善了加工环境，也提高了产品质量。

五、加大力度拓展营销业务

专业合作社的组建旨在按照农业产业化发展的要求，拉动茶叶从产前到产中、产后的加工，储存、销售等环节的纵向合作，合作社能把一家一户分散经营的农民组织起来，由各茶叶初制厂有计划、有规模的组织生产，形成“风险共担、利益共享”的利益机制。从而，产品销售渠道是否顺畅，销售得好与差，是整个业务经营过程中的重要环节，在营销上不等客上门，主动出击，在充分调查了解市场的基础上，组织营销人员到全国各地跑市场、找信息、要订单。市场需要什么类型，什么档次的产品，我们就组织生产什么产品，对市场行情的变化做到心中有数。目前，我们专业合作社已投50万元在下关、**、广西、广东、湖南等地设立了销售点。形成生产、加工、销售一体化的专业合作组织，产品已销往全国各地，并有部分产品出口。通过合作社的努力，在国际金融危机，茶叶行业不景气的情况下，生产、销售干茶1060余吨，产值、产量都有所提升。

六、强化合作社内部管理，健全财务制度

民丰茶叶专业合作社是由农民种茶大户、茶叶加工厂、营销人员在传统联合经营的基础上，由茶农自愿入股成立的，实行“自主经营、自负盈亏、自我服务、民主管理”的联合经营模式，现有入社成员470户(农民占98%)，注册资金526万元，有规模化种植茶园4000余亩，茶叶加工厂30个，辐射5乡(镇)23个行政村，服务茶农40560人，可采茶园25000亩。可算初具规模的专业合作社，如果没有严格的管理制度和规范的财务制度，即变它的模式符合当前农业产业发展的趋势，最终会因管理不善，账务不清而中途夭折，为使合作社健康，持续发展，发挥它应有的作用，专业合作社健康、持续发展，发挥它应有的作用，专业合作社根据《章程》选举并成立了理事会和监事会，建立健全财务制度。实施措施是：全社一盘棋，合作社根据市场行情，制定的收购价略高行情价，由茶叶初制厂统一收购鲜叶，统一加工产品，产品生产出来后再由合作社统一销售，谁不按规定执行都要受到相应的处罚。这样的运作模式，节约了流通环节费用，有了规模效益，降低了生产成本。通过年终核算，专业合作社收购鲜叶4240余吨，生产销售干茶1060余吨，实现产值1007万余元，实现利润万(已提取公积金和公益金)，帮助茶农实现收入万元。成员鲜叶收购价高元/kg，加利润分配，入社成员净增61万元，户均净增1298元。

七、专业合作社目前存在的问题

主要是：1、基地标准培栽技术示范推广范围小，很多茶区学不到经验，有待推广；2、种植加工技术落后，产品价值提升不高，有待加强学习培训；3、产品市场销售份额小，有待加强市场培植和信息网络建设。解决存在问题，需要投入大量的资金和人力，需要全体成员共同出主意，想办法，鉴于我们专业合作社处于起步阶段，筹资困难，要办好专业合作社，需要得到政府和各有关部门的关心支持，在科技信息、资金项目上请给予扶持。

总之，####茶叶专业合作社的成立，从经营理念上带动了龙陵茶叶产业的发展，提高了茶农的种植、加工等技术，很大成度的解决了农民存在的实际问题，茶农得到实惠，出现很多茶农要求入社的良好势头。同时，由于我们合作社在经营上讲诚信，价格合理公道，目前经营业务已辐射龙陵县三分之一的茶厂及德宏州和腾冲县的很多茶厂。

实践证明，民丰茶叶专业合作社只要走标准化、规模化、专业化的发展思路，注重名、特、优产品开发，着力于在茶农之间，市场与茶农之间，政府与茶农之间搭建沟通桥梁，真正为成员服务，对发展农业产业，提高农民收入发挥着积极的作用。

茶叶总站工作总结15

我区xx年春茶产量吨，比xx年同期2145吨减吨，减幅，产值万元，减万元，减幅9%，其中名优茶产量368吨，产值万元，名茶吨，产值万元。上半年茶叶产业具体开展了以下几方面的工作：

>一、适时指导茶叶生产，加强茶园田间管理

去冬今春，气温回升快茶芽萌发早，今年春茶开园比往年提早了15天左右，但雨水相对较少，茶芽萌发参差不齐，针对此，我区加强了茶叶生产的适时指导，结合茶叶市场行情及时反馈信息，及时调整茶叶结构，加强新建茶园的护苗管理，指导茶农对幼龄茶园的管护，确保茶苗的成活，取得了很好的效果，目前，xx年春、秋季新植的无性系良种茶园茶苗成活率高，长势良好。

>二、制订茶叶生产地方标准，强抓茶产品质量管理

我区经过三年的努力，在天绿园、乾丰茶业、香炉园建成了三条名优茶清洁化生产线。今年，我区加强了清洁化生产线的适时督促，对生产线的运行情况和茶产品成品品质进行了抽样品评，请市内茶叶专家对机器运行中存在的问题进行了分析。

针对我区茶叶的生产情况，进一步规范茶叶的产、供、销，制订了《南川茶叶生产技术规程》、《南川大树茶生产技术规程》等地方标准，对《金佛玉翠名绿茶》（db500384/t 3—xx）进行了修订（db500384/t 3—xx），正拟请重庆市卫生局归口发布为重庆市地方标准。促成了全国农产品质量安全工作会议3月28日在我区艾伦茶业有限责任公司举行。

>三、加大招商引资力度，引导城市资本投资茶叶产业

在重庆市农委特色处的介绍和指导下，我区加大了招商引资力度，引导成市资本投资我区茶叶产业，引进重庆巨宇实业集团注册成立了重庆谷运冠美农业开发公司，高标准打造里隐现代生态农业园区，其中包括里隐茶叶基地建设和里隐云雾茶叶品牌建设；引进重庆主城区地产商注册成立了重庆市绿航母现代农业开发公司，xx年拟新建xx亩茶叶基地，盘活原红山厂废弃厂房、办公楼、居住楼等资产，包装一批项目，做大做亮茶叶品牌。

>四、加强茶叶品牌的宣传和打造

一是在渝湘高速路（大观至南川）香炉寺段筹建了一块大型茶叶广告t牌，呈显了“中国名茶之乡”、“全国茶叶优势区域县（区）”等内容。

二是组织区内茶叶企业参加第10届“中茶杯”名优茶评比、重庆市第3届“三峡杯”名优茶评比中，我区选送“金佛玉翠”参加此两项名优茶评比。在5月26日重庆市第三届“十大名茶”评选会上，金佛玉翠再次重庆市“十大”名茶称号，自xx年举办首届连续三届获评重庆市“十大”名茶。

>五、积极完成国家茶叶产业技术体系相关工作

一是认真完成茶树病虫南川测报点每月茶树病虫观察和数据上报工作；

二是结合相关培训工作开展茶叶产业技术培训。

三是认真完成春茶产、销情况调查和茶样抽检工作。

xx年下半年工作打算：

(一)加强夏秋茶的管理、生产及茶园冬季管理，提高茶园经济效益，确保全年产业化目标任务的完成；

(二)及早落实xx年全区无性系良种茶园的新植、茶园的更新扶壮工作。

(三)做好招商引资项目落地生根服务工作。

(四)做好各茶园节水灌溉工程。

茶叶总站工作总结16

一、加强学术交流，探索学术交流新路子

坚持学术性是我会的特色，也是我会的优势，今年举办大型学术活动一次，承办小规模学术沙龙一次，按期出版《茶叶科学》，完成季刊改为双月刊的报批工作。

(一)主办“全国茶业科技学术研讨会”

(二)承办中国科协第13期新观点新学说学术沙龙

9月17~19日，中国科协第13期新观点新学说学术沙龙在杭州华庭云栖度假酒店召开。沙龙领衔科学家为我会理事长杨亚军研究员。来自中国社会科学院历史研究所、西南大学、华南农业大学、杭州市佛教协会、浙江大学、湖南农业大学、南京农业大学、浙江树人大学、浙江中医药大学、浙江画报社、中国农业科学院茶叶研究所、中国国际茶文化研究会、上海第二军医大学、北京机械工业自动化研究所等单位的21位专家、学者参加了沙龙。

沙龙以“茶与茶道的科学研究”为主题，与会学者、专家踊跃发言，发表个人观点，并开展了热烈友好的辩论。与会专家、学者提出了很多独到的见解，对于推动我国茶叶科学的研究和茶文化的研究具有重要意义。

现场记录的专家的观点和见解由中国科学技术出版社正式出版。科学时报、大众科技报等报刊的记者参加了沙龙活动并对沙龙进行了专题报道。

(三)出版《茶叶科学》

双月刊扩刊筹备工作进展顺利，主要包括联系和协调有关方面，争取经费资助，准备稿源和寻找合适的审稿专家。目前行政审批已经完成，稿源增加较快，联系了一批新的审稿专家，经费筹集也有一些进展，有3家单位同意资助本刊，为明年扩刊做好准备。

争创中国科协精品科技期刊方面也取得重要进展，各项指标和评选结果都有提高，获得初选入围中国科协精品科技期刊的结果，浙江省精品科技期刊遴选中，已被评为潜力型精品科技期刊。

二、增强科普能力，普及茶叶科技

为积极贯彻落实《全民科学素质行动计划》，面向青少年、茶农、茶业从业人员，普及茶叶科技知识，弘扬传统文化，培养新一代茶人，为新农村建设和提高从业人员素质服务。

(一)举办茶艺师、评茶员职业技能培训班

随着茶产业的发展和茶叶qs认证的实施，行业对技能人才的需求不断增长，学会培训中心抓住机遇，今年共举办职

业技能培训24期（日本东京举办4期），培训学员833名，培养中、高级评茶员6xx人，评茶师38人，高级评茶师25人，培养初、中、高级茶艺师160人，茶艺技师17人。为社会输送了合格的劳动技能人才，我会培训中心成为行业内重要的培训基地之一。

行业内培训竞争激烈，质量良莠不齐，我会培训中心，充分依托我会的人才优势，重点是抓培训质量，树培训品牌，努力使我会培训中心成为行业技能人才培养的“第一品牌”。

茶叶总站工作总结17

销售茶叶的问题

完成销售原则：a要素：?礼貌?兴趣?渴望?成交b注意音简c一句有魅力的话d反对意见赢得他人信任的方式借鉴。1.值得信任2.不断了解自己的事业3.夸赞你的对手4.不做自己不信任的事5.利用你让人们帮着促销6让人看起来你是最棒的7.学会微笑(微笑是使你在内外都受欢迎的决定)注意事项：1促销员失业的重要原因：说得太多，却值得得太少(对产品不了解)2.怎样理解促销：自己了解产品，更让客人了解你所促销的产品，并接受。不仅要保证产品的质量，而且要是个促销高手，如果不会促销你自己的产品，那么就没有人知道你操作的产品是否合格。相反，如果你操作的味道不对，你再会促销，那也是千人喝一次的结果，所以作为一名南国椰源的合格促销员来说，质量和推销相等。

促销技巧:(一)观察技巧

促销员要有一双敏锐的眼睛，能通过客人的表情判断客人的消费意愿，促销员只有洞察客人的消费意愿和消费心理，才能利用自己的语言来引导客人消费。另外，通过细心和深入的观察，促销员还可以做到说话不失礼节，不早语言上得罪客人，根据客人的心情促销适合他的产品，知己知彼百战百胜。

按身份促销：对于每位前来消费的客人，促销员都要通过顾客的年龄和举止以及口音，

判断顾客的身份，在判断顾客的身份后，一般先推荐高价位的产品，再推荐低价位的产品，对于男士，一般是解酒(如果有喝汤)玉米，核桃之类，如果女士则推荐一些美容产品，如芦荟之类的产品。

区分熟客还是生客：记住来餐厅的客人，和他们的消费习惯，是促销员做好营销的基本

功之一，对于熟客，促销员可以主动问：“你还喝上次一样的果汁吗”这样招待顾客会使顾客对餐厅产生一种亲切感和随意感，提高顾客来餐厅消费的兴趣。对于生客，促销员最好选择三种档次的产品推销，以上观察顾客的心态，断顾客的消费意愿，最后做出决定。

茶叶总站工作总结18

20__年公司实施茶叶标准园建设示范项目，公司在县直相关部门指导和支持下，通过公司全体员工和茶农的努力，完成了项目实施计划任务，现将项目实施情况总结如下：

一、基本情况

本公司实施项目位于__茶场，属公司承包自主经营的茶叶生产基地，实施项目总面积__亩，采取“公司+基地+专业合作社(茶农)”的方式对项目实施进行管理和控制，辐射__村及周边农户。合作社现有专业合作农户__户，其中管理及加工技术人员__人，直接带动茶农__多户，惠及茶农__多人，加工厂覆盖基地周边茶园__亩。公司基地也顺利的通过了北京中绿华夏有机食品认证中心的有机食品认证，并获得了有机茶证书。__年__月我公司基地合作社被评为“百色市20__年度十佳农民专业合作社”，__年合作社又获得了自治区农民合作示范社。__年__月公司获得了“自治区农业产业化重点龙头企业”的荣誉称号。随着现代化生活水平和消费观念的改变，有机食品是人们所追求和向往的健康食品，市场价格可观，公司要通过创建有标准园来提升茶叶的经济附加值，从而达到增加茶农的经济收入，提高公司的经济效益，达到“双赢”的目的。公司通过实施对比每亩茶园鲜叶

产值达到3500——3600元，比绿色食品茶园增加750——800元。所以，创建标准化茶园是增加农民收入，提高公司效益，农民真正有实惠的富民兴企的好项目。

二、项目执行情况

严格按照项目的标准和要求实施项目。根据县有关部门的工作方案，结合公司项目实施的具体办法，合理安排项目实施进度计划，召开了本公司员工及专业合作社茶农实施项目动员大会，明确目标任务和具体要求。本次实施项目总投入为__万元，其中：农业部门补助__万元，公司自筹__万元，补助资金主要用于加工厂工艺与设备改造升级，茶园生产技术集成示范与技术培训补助，绿色植保物化技术，购置频振式太阳能杀虫灯、色板等。

(2)加强领导和管理，精心组织项目实施。

1、公司按项目实施安排进度，组织本公司管理干部和技术骨干按照实施技术标准和要求，落实分片管理责任制，深入茶园指导茶农实施标准化生产。

2、邀请县农业局，县茶叶中心专业技术人员到实施项目现场指导，保证项目实施的质量。

3、组织茶农按项目实施技术标准开展工作，加强督促和检查，确保项目实施质量。

(3)加强对茶农的技术培训，提高茶园管理质量。项目实施以来，公司邀请县农业局、县茶叶中心专业技术人员到实地开展创建有机茶园的技术标准和实施项目要求进行培训，通过现场培训，提高了茶农对创

建有机茶园的重要性认识，使茶农基本掌握了创建有机茶园的标准和要求，促进了茶园管护质量的提高。

(4)落实专业合作社茶农承包责任制，充分调动茶农的管护积极性，公司在项目实施过程中，结合项目实施的特点，为了充分调动茶农的管护积极性，公司与茶农签订“茶园承包合同”，明确了双方的权利，义务。茶园管护标准和茶叶鲜叶的保护价收购的等级价格，通过协议的约束，保证了茶农管护收益，就调动了茶农的管护积极性。

(5)精心组织开展基地创建的各项工，一是认真把好基地实施各种情况资料数据统计和各种数据的记录及归档工作，二是认真组织做好创园验收的各种申报材料的准备工作，给今后验收打好基础。

三、存在问题和困难

1、是创建标准园是新型技术，而且技术要求高，专业技术人员较为缺乏。

2、是标准园前期投入大，对前期收益造成一定的影响。

3、是一些茶农认识还不到位，跟不上创建标准示范园的标准要求。

四、思路和建议

1、是依靠科技进步，提高科技含量，有效利用先进生产技术，提高茶叶的产量和质量。

2、是加大对茶农技术培训，进一步提高茶园的管理质量。

3、是探索利用茶叶标准化生产技术，达到既可降低生产成本，提高功效，又可缓解劳动力不足，加大对创建有标准园的资金投入，提高茶叶产量和质量，增加茶农的经济收入。

总之，通过茶叶标准园建设项目的设施，对凌云白毫茶品质的提升，茶叶产业的发展壮大，茶农的脱贫致富都起到了关键性的推动作用，是一个有效益，有潜力，很成功的项目。我们将依托该项目的设施，提升茶叶的品质和经济附加值，带动茶农脱贫致富。

20__年__月__日

茶叶总站工作总结19

20xx年，**县按照市委、市政府推进农业农村生态文化旅游融合发展的工作部署和“3+N”特色走廊建设的总体要求，立足**茶叶产业资源，结合农业供给侧结构性改革要求，推进全县茶叶产业发展，促进全县茶叶提质增效。现将20xx年茶叶产业发展情况总结如下。

>一、茶叶产业发展情况

按照“打破界限、连片发展、统防统治、整体推进”的工作思路，以“基地标准化、运作产业化、产品品牌化、服务社会化、利益风险一体化”为基本要求，坚持政府引导、企业主导，通过集成技术、集约项目、集中力量在天凤乡、宝峰彝族乡、民建彝族乡、烈士乡等乡镇的高山有机茶产业环线上，采用

“补天窗”方式新种植茶叶1000亩。深入“绿色植保”理念，推行“统一防治时间、统一药剂药量、统一防治人员、统一植保机械、统一安全间隔期”工作模式，采用“统一茶园管理标准、统一配送农业投入品、统一防控措施、心得体会统一原料采摘标准”的“四统一”管理措施，推动产业环线及全县茶叶发展方式转变和经营方式创新，促进全县茶叶产业上档升级。全县建立标准化示范基地20000亩，应用杀虫灯、黄板等绿色防控措施开展绿色防控60000亩（投产茶园的92%），开展茶园机剪、机修面积20000余亩，改造低产低效茶园11000亩，申报有机茶园3000亩。全县茶叶总产量达万吨，比上年增长3%，总产值亿元，比上年增长15%

>二、工作措施

（一）强化技术培训，提高茶叶产业管理水平。将新型农民职业技能培训、实用技术培训等与技术扶贫、农业项目实施培训等有机结合，着重在全县茶叶发展乡镇，重点是以茶叶产业为主导产业的贫困村开展茶叶种植管理加工等相关知识培训。截至目前，共举办各类技术培训40余场次，培训人员2800余人次，发放各项技术资料6000余份。

（二）强化战略实施，增强茶叶产业发展动力。一是实施机制创新战略。坚持“扶大、扶优、扶强”的原则，落实五个规范为要求，以协会（合作社）为扶持政策的承接主体，集中力量打造产业带和示范基地。今年“围绕四大主导产业，打造三条特色环线，建成百万亩现代农业产业体系”的工作思路和目标，启动了茶叶产业环线打造工作。

二是实施大品牌战略。构建以政府和行业组织为支撑，规模企业为主导，认证机构做补充的区域茶叶品牌孵化单元，合力打造以区域公共品牌为基础结构、企业自主品牌进行有效填充的产业品牌综合体系。20xx年，积极组织农产品生产企业、合作社参加各类展会，大力提升特色区域品牌的市场影响力和竞争力。在第六届国际茶博会·**杯斗茶大赛上**荣泰茶业有限责任公司生产的“瑞吉隆兴”牌“芽细藏茶”和“古道红”茶喜获金奖；**县塔山有限责任公司生产的“塔山”牌观音仙茶入选中国茶叶博物馆“中国茶样库”。

三是实施基地辐射示范带动战略。鼓励支持企业与茶农共同组建茶叶专业合作组织，建立规模化种植、标准化生产、品牌化销售、规模化经营的现代茶业发展模式和稳定可控的原料基地。目前，已在全县茶叶重点乡镇民建、荣河、宝峰、天凤建立了有机茶叶标准化生产示范区，在五宪建立了绿色食品标准化生产示范区。

四是实施农特产电商战略。整合资源，以电商示范县建设为契机，建立企业、协会大产业链运作模式，实现产品到商品由行业协会把关运作，建成**茶叶、天麻等优质商品畅销的知名窗口。目前，四川**塔山茶叶有限公司、**县五宪猕猴桃合作社等企业均在网上建立了农产品销售平台，初步形成了线上线下同步拓展的产业销售链条。

>三、存在的问题

（一）建设管理滞后

**茶园分布海拔较高、较分散，配套基础设施薄弱，加之部分种植户或观念转变不及时，或技术欠缺、管理不到位，或对“生态”概念认知有误、粗放管理，茶树长势弱，产出量低。

（二）品牌建设薄弱

一是处于原料供应商地位。**茶长期扮演“原料供应商”角色。名优茶品牌销售比例低下，绝大多数鲜叶初制加工后运至名山、乐山、浙江等地贴牌销售，处于茶产业价值链低端，没有自己的主导品牌。二是茶叶销售议价能力低。大部分茶农、茶企观念滞后，各自为阵，个体式经营，家族式管理，不能够抱团发展，联合营销，开拓市场，导致品牌集聚效应低，品牌销售渠道堵塞。

（三）茶企竞争力低

一是全县茶叶加工企业绝大多数是以初制加工为主的个体茶厂和家庭作坊。由于初制加工企业的经营理念传统、生产管理粗放、设施设备落后、恶性低价竞销，干扰市场正常秩序，大量茶企在低水平上重复竞争，严重制约品牌宣传、市场拓展、资源集约化利用等。二是企业实力普遍较弱。茶企单个规模小，实力弱，难以突破茶叶精深加工、品牌营销、市场渠道建设等固有的资金密集和技术密集的门槛，进一步降低**茶产业竞争力。

>四、下一步工作思路及措施

按照一年探索，两年成型，五年成业总体目标，以抓实五个统一规范（规范种植管理、规范采摘加工、规范质量标准、规范品牌包装、规范等级体系），实施机制创新、大品牌、基地辐射示范带动、农特产电商、文化、生态旅游“六大战略”为抓手，全力推进全县茶叶产业持续健康发展。

茶叶总站工作总结20

如果爱饮酒也懂酒的人，一定是一个豪爽、洒脱之人;如果爱品茶也懂茶的人，一定是一个懂得如何做人，懂得报恩之人。对酒当歌，把酒言欢，却是借酒消愁愁更愁;对茶静思，饮茶做人，却是拨开云雾见青天。

茶中有礼仪，茶能教会我们做人。冲泡一壶茶，需要时间。在这一个过程中，你必须十分的有耐心。如若，没有耐心的等待一壶水烧开;那么，冲泡出来的茶，一定不是一杯好茶。所以，茶教我们在做一件事情上，一定要有耐心，认真的去完成它。事情才能做的好。

耐心的冲泡好一壶茶，慢慢的把茶均匀的倒在每一个茶杯当中，细细的品尝茶中的味道。在这节奏感十分快速的大城市中，每个人都是那么的紧紧忙忙的。而茶，它叫我们，做人要不紧不慢的，心要不浮不躁，要细心的品尝生活的每一刻。

每一杯茶，每一个过程都在教导我们如何去做人。冲好一杯杯茶，冲茶之人，理应该先让客人品尝，而后才是冲茶之人再来品茶。客人中有年长的，理应该让年长之人先品茶，年幼之人应当最后再品茶。茶教会我们每一个人，要尊老爱幼，做人应当讲究一个“礼”字。你中有我，我中有你。喝每一杯茶，都应该慢慢品尝，品尝出茶中的思想。茶教我们，做人应当要多学会思考，做事之前应当三思而后行。

品茶不仅是品茶，还可以用茶的文化底蕴为自己添加一抹神韵，用茶的清香之气，来冲淡生活的烦恼，松弛紧绷的神经，充实自己的情感。苏澈在诗中就说了：“闽中茶品天下事，倾身事茶不知劳。”

茶的每一个过程，从煮水、放茶叶、冲茶、倒茶、让茶、品茶都能教我们应该如何学做人，如何学做事。生活中离不开茶，茶能教我如何让心安静下来，思考人生，感悟人生的真谛。

学会品茶，品茶茶中的苦涩、香甜，学会珍惜每一片茶叶，每一滴茶水;学会珍惜生命。

学会品茶，学会了珍惜生活中的每一个遇见过的人，珍惜你爱的人，爱你的人。

学会品茶，欣赏茶的优雅、芬芳，感谢生活的恩赐。感谢爱护你的人，感谢帮助过你的人，让你学会了感恩。

学会品茶，学会珍惜，学会感恩。即使生活是平凡的、忙碌的、艰辛的。但是心灵是感到快乐的、充实的。

生活不如意的事情，十之八九。何不坐下来品尝茶一杯。茶能沁脾人心，感觉身心宁静，久而久之，对待生活的态度便会豁然开朗。食茶，能品味人生;食茶，能感悟人生。

每日茶一杯，精神气十足。每日茶一杯，消除心中燥。每日茶一杯，静心不浮躁。

每日茶一杯，修养身心气。

茶叶总站工作总结21

茶叶广告词

- 1、龙饮金御叶，香气满乾坤。
- 2、一叶值千金，两盒表寸心。
- 3、金枝御叶，“饮”以为荣。
- 4、这么年轻就喝上金御叶。
- 5、千奇金御叶，一叶醉天下。
- 6、慕君高洁义，赠君金御叶
- 7、金至贵，御至尊，叶至韵。
- 8、普洱，非油炸食品。
- 9、喝了普洱茶我人也明显的长高了，脑子变得聪明了，科科都考100分。
- 10、一叶赛千金，一品登茗峰。
- 11、万物和谐，品味天下。
- 12、和于心，品于味，行天下，真普洱。
- 13、喝杯普洱，交个朋友。
- 14、普洱茶：一旦拥有，别无所求。
- 15、倾国茗天成，御品心净界。
- 16、心有多大，普洱就有多大。
- 17、淡淡易杯茶，悠悠岁月情。
- 18、礼御古今，茶阅知音。
- 19、千年传雅韵，一品醉知音。
- 20、普洱广告做得好，不如普洱熟茶好。
- 21、金御叶，韵千年，润万家。
- 22、龙御上宾，金叶度人。
- 23、金御奇香，芳妙千载。
- 24、金风御露叶中逢，一杯香醉天地人。
- 25、人类失去普洱，世界将会怎样
- 26、大易天下，杯杯传情。
- 27、爱她__就送她普洱茶。

- 28、金枝玉叶，国韵天香。
- 29、一叶天下礼，一茗百味生。
- 30、最珍贵的，只给最尊贵的。
- 31、茶好胃口就好。
- 32、御荣，融天下。
- 33、清雅知心，御叶知人。
- 34、金御叶，跨越千年的'传奇。
- 35、口口醇香，叶叶精华。
- 36、自从我老公喝了普洱茶，腰也不酸了，腿也不疼了，我在也不用担心了。
- 37、金在心，御在手，叶在口。
- 38、沐千年王气，品金枝御叶。
- 39、喝了普洱茶，吃麻麻香。
- 40、品质如金，茗香世界。
- 41、好茶喝出健康来。
- 42、品我一次，醉你一生。
- 43、普洱茶一杯，好事自然来。
- 44、我们不要战争，我们要喝普洱。
- 45、普洱从心开始。
- 46、普洱，()挡不住的诱惑!
- 47、一股来自大自然的清香!
- 48、金品质，玉境界，香有余。
- 49、袭千年尊荣，承御贡之品。
- 50、礼遇古今，醇礼天下。
- 51、有问题，普洱一下。
- 52、喝普洱挺好好喝你就多喝点。
- 53、金品质，御贡茶，叶珍贵。
- 54、普洱茶，我看行。
- 55、一杯清茶，一抹清香。

- 56、金品御叶，韵传中华。
- 57、现在的普洱呀，他含酚高，喝一杯顶过去五杯，方便，你瞧我，一口气上五楼。
- 58、妙在天然，贵在御品。
- 59、相识一杯茶，相知金御叶。
- 60、千金珍贵，御叶尊贵。

茶叶总站工作总结22

甲方：_____公司

乙方：_____乡_____村_____组

根据国家现行的农副产品的收购政策，经双方商定，签订以下条款，以共同遵守执行。

一、乙方向甲方交售茶叶品名，数量如下：

二、结算办法：批货批款、当天兑现。

三、交售地点：茶叶收购站或甲方所属收购站点。

四、甲乙双方必须严格执行国家的样价政策;在各基层收购站张榜公布国家规定的评茶等级标准、价格和样茶;坚持对样评茶，按质论价，不得压级压价和提级提价。

五、乙方交售的茶叶，不得掺杂使假，要表里合一。

六、乙方向甲方按合同交售名茶原料和春毛茶，甲方将保证收购乙方生产的低档茶，如乙方不按合同执行，向它方交售茶叶，甲方可不收乙方的低档茶叶。

七、除不可抗拒的原因外，任何一方都不得违反合同，如有违反《民法典》规定的有关情形，违约方应承担未履行合同部分金额10%的违约金。

八、合同争议的解决方式：本合同在履行过程中发生的争议，由双方当事人协商解决;也可由当地工商行政管理部门调解;协商或调解不成的，按下列第_____种方式解决：

提交仲裁委员会仲裁;

依法向人民法院起诉。

九、其他约定事项：_____

十、本合同一式四份，甲乙双方各执一份。乡政府和当地工商部门各一份。本合同自双方签字生效。_____年_____月_____日终止

甲方：_____

乙方：_____乡_____村_____组

签订日期：_____年_____月_____日

茶叶总站工作总结23

>一、加强学术交流，探索学术交流新路子

坚持学术性是我会的特色，也是我会的优势，今年举办大型学术活动一次，承办小规模学术沙龙一次，按期出版《茶叶科学》，完成季刊改为双月刊的报批工作。

（一）主办“全国茶业科技学术研讨会”

（二）承办中国科协第13期新观点新学说学术沙龙

9月17~19日，中国科协第13期新观点新学说学术沙龙在杭州华庭云栖度假酒店召开。沙龙领衔科学家为我会理事长杨亚军研究员。来自中国社会科学院历史研究所、西南大学、华南农业大学、杭州市佛教协会、浙江大学、湖南农业大学、南京农业大学、浙江树人大学、浙江中医药大学、浙江画报社、中国农业科学院茶叶研究所、中国国际茶文化研究会、上海第二军医大学、北京机械工业自动化研究所等单位的21位专家、学者参加了沙龙。

沙龙以“茶与茶道的科学研究”为主题，与会学者、专家踊跃发言，发表个人观点，并开展了热烈友好的辩论。与会专家、学者提出了很多独到的见解，对于推动我国茶叶科学的研究和茶文化的研究具有重要意义。

现场记录的专家的观点和见解由中国科学技术出版社正式出版。科学时报、大众科技报等报刊的记者参加了沙龙活动并对沙龙进行了专题报道。

（三）出版《茶叶科学》

双月刊扩刊筹备

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