

中华人民共和国农业行业标准

NY/T 1540—2007

农 资 营 销 员

2007-12-18 发布

2008-03-01 实施



中华人民共和国农业部 发布

前 言

本标准由农业部人事劳动司提出并归口。

本标准起草单位：农业部种植业行业职业技能鉴定指导站。

本标准主要起草人：王卫国、徐文忠、汤春桥、段培奎、刘爱华。

农 资 营 销 员

1 范围

本标准规定了农资营销员职业的术语和定义、职业的基本要求和工作要求。
本标准适用于农资营销人员的职业技能鉴定。

2 术语和定义

下列术语和定义适用于本标准。

2.1

农资营销员

从事种子、农药、肥料、农用塑料制品的销售及咨询服务的人员。

3 职业概况

3.1 职业等级

本职业共设三个等级,分别为农资营销员(国家职业资格五级)、农资营销师(国家职业资格四级)、高级农资营销师(国家职业资格三级)。

3.2 职业环境

室内、外,常温,有毒、有害。

3.3 职业能力特征

身体健康、智力以及色、味、嗅、听等感官正常,具有较好的观察、分析、判断能力,手指、手臂灵活,动作协调。具有一定的计算、文字、口头表达能力。

3.4 基本文化程度

初中毕业。

3.5 培训要求

3.5.1 培训期限

全日制职业学校教育,根据其培养目标和教学计划确定。晋级培训期限:初级不少于 200 标准学时;中级不少于 180 标准学时;高级不少于 160 标准学时。

3.5.2 培训教师

培训初、中级的教师应具备本职业高级职业资格证书或相关专业中级以上专业技术职务任职资格;培训高级的教师应具备相关专业高级以上专业技术职务任职资格。

3.5.3 培训场地与设备

满足教学要求的标准教室及必备的教学、实验设备,实践场地及必要的器具、材料、标本。

3.6 鉴定要求

3.6.1 适用对象

从事或准备从事本职业的人员。

3.6.2 申报条件

——初级(具备下述条件之一者)

- 1) 经本职业初级正规培训达规定标准学时数,并取得结业证书。
- 2) 在本职业连续工作 3 年以上。

- 3) 取得农业(中等)学校毕业证书,见习2年以上。

——中级(具备下述条件之一者)

- 1) 取得本职业初级职业资格证书后,连续从事本职业工作2年以上,经本职业中级正规培训达规定标准学时数,并取得结业证书。
- 2) 连续从事本职业工作6年以上。
- 3) 取得农业专科学校毕业证书,工作2年以上。
- 4) 取得经劳动保障行政部门审核认定的,以中级技能为培养目标的中等以上职业学校职业(专业)毕业证书。

——高级(具备下述条件之一者)

- 1) 取得本职业中级职业资格证书后,连续从事本职业工作3年以上,经本职业高级正规培训达规定标准学时数,并取得结业证书。
- 2) 取得本职业中级职业资格证书后,连续从事本职业工作5年以上。
- 3) 取得农业院校本科毕业证书,连续从事本职业工作2年以上。
- 4) 取得高级技工学校或经劳动保障行政部门审核认定的、以高级技能为培养目标的高等职业学校本职业(专业)毕业证书。
- 5) 连续从事本职业工作8年以上。

3.6.3 鉴定方式

分为理论知识考试和技能操作考核。理论知识采用闭卷笔试方式,技能操作考核采用现场实际操作方式。理论知识考试和技能操作考核均实行百分制,成绩皆达60分及以上为合格。

3.6.4 考评人员与考生配比

理论知识考试考评人员与考生配比为1:20,每个标准教室不少于2名考评人员;技能操作考核考评员与考生配比为1:10,且不少于3名考评员。

3.6.5 鉴定时间

各等级理论知识考试时间不少于100分钟;技能操作考核时间不少于30分钟。

3.6.6 鉴定场所及设备

理论知识考试在标准教室里进行,技能操作考核在具备必要考核设备的场所进行。

4 基本要求

4.1 职业道德

4.1.1 职业道德基本知识

4.1.2 职业守则

- 1) 遵纪守法,敬业爱岗。
- 2) 文明经商,热情服务。
- 3) 质量为本,诚实守信。
- 4) 讲求信誉,履行职责。
- 5) 刻苦钻研,精益求精。
- 6) 抵制假冒伪劣产品。
- 7) 公平竞争,公平买卖。
- 8) 维护企业和顾客的正当利益。

4.2 基础知识

4.2.1 法律法规基本知识

- 1) 《农业法》、《农业技术推广法》、《种子法》、《植物新品种保护条例》。

2) 《经济合同法》、《消费者权益保护法》、《产品质量法》。

3) 《农药管理条例》、《肥料登记、使用管理办法》。

4.2.2 专业基础知识

1) 种子基础知识：

种子生理与品种；

常规作物主要品种介绍；

种子检验与质量鉴别；

种子包装与保管。

2) 农作物病虫草害基础知识：

农业昆虫基本知识；

植物病害基本知识；

常见农田杂草种类及防治方法；

常见鼠害及防治知识。

3) 农药基础知识：

农药的分类及其作用；

常用农药使用技术；

农药安全使用；

无公害农药使用与环境保护；

常用农药的质量鉴别；

农药的贮存与运输。

4) 肥料基础知识：

肥料的种类及其作用；

常用化学肥料使用技术；

常用化学肥料的识别与质量鉴别；

肥料的贮存。

5) 市场营销基础知识：

市场营销的概念；

农资商品的定价原则；

农资商品的营销策略；

农资商品市场信息的收集、分析及市场预测。

4.2.3 安全知识

1) 放火、防爆知识。

2) 防毒安全知识。

3) 防意外事故知识。

4.2.4 卫生与环境保护知识

1) 农药、化肥商品存放场所环境要求。

2) 种子、农药、肥料、农膜仓库垃圾及废弃物处理要求。

5 工作要求

5.1 农资营销员

职业功能	工作内容	技能要求	相关知识
一、服务顾客	(一)接洽顾客	<ol style="list-style-type: none"> 能用常规礼貌用语接待顾客 能与顾客顺利交流,询问顾客需求 能发现潜在顾客 	<ol style="list-style-type: none"> 社交礼仪知识 着装知识 心理学基础知识
	(二)服务顾客	<ol style="list-style-type: none"> 能主动热情为顾客服务 能为顾客包装分销及零售产品 能采取针对性措施提高服务质量 	<ol style="list-style-type: none"> 包装要求 农资商品安全知识 商业服务规范
二、商品推介	(一)识别农资商品	<ol style="list-style-type: none"> 能根据商品名称或包装识别不同农药的商品种类 能根据包装或种子外观特征识别不同作物种子 能根据包装颜色、气味等物理性特征识别不同肥料及植物营养素的种类 能识别地膜、棚膜、遮阳网等农用塑料商品 	<ol style="list-style-type: none"> 农药基本知识 种子基本知识 肥料基本知识 植物营养素基本知识 农用塑料基本知识
	(二)介绍农资商品	<ol style="list-style-type: none"> 能介绍常用农资商品的作用 能介绍常用农资商品的使用方法 	<ol style="list-style-type: none"> 农资商品的介绍方法 常用农资商品的使用方法
三、商品销售	(一)销售准备	<ol style="list-style-type: none"> 能清洁整理农资销售场所 能准备销售商品 能清点所销售商品的库存 能给出合适的报价 能准备预约销售 	<ol style="list-style-type: none"> 农资商品销售前管理规程 寻找顾客的方法 预约顾客的方法 把握顾客的方法 报价的原则 库存清理和记录方法
	(二)销售实施	<ol style="list-style-type: none"> 能够进行现场货款结算并进行核对 能根据销售凭证核发农资商品 能根据销售合同核对应收、应付款 能进行应收款的结算 	<ol style="list-style-type: none"> 有效票据审核方法 应收账款的统计方法 货款的清欠策略与技巧
	(三)销售分析	<ol style="list-style-type: none"> 能够记录所营销农资商品的种类、规格、数量、价格、金额 能够根据农资商品销售结果分析销售结构比例 	销售记录填写方法
四、商品保管	(一)农资商品的陈列	<ol style="list-style-type: none"> 能够按照不同农资商品的不同种类及特性进行分类 能够按照不同农资商品的分类和特性陈列摆放农资商品 	<ol style="list-style-type: none"> 不同农资商品的分类知识 商品陈列摆放的方法与技巧 农药、肥料、种子和农用塑料陈列的特殊要求
	(二)农资商品的日常保管	<ol style="list-style-type: none"> 能够按照农资商品使用有效期进行保管 能够根据不同农资商品的预期销售数量和销售周期进行保管 能够按照不同农资商品的验收要求验收农资商品和入库 能按照不同农资商品的特殊要求进行库存管理 	<ol style="list-style-type: none"> 商品保管的基本知识 不同农资商品的销售周期 农资商品销售数量与库存周转量计算方法 农资商品出入库管理方法

5.2 农资营销师

职业功能	工作内容	技能要求	相关知识
一、服务顾客	(一)咨询服务	<ol style="list-style-type: none"> 1. 能够热情接待顾客咨询并做好记录 2. 能介绍不同农资商品的特点、使用方法和注意方法 3. 能介绍同类农资商品不同品种之间的区别 4. 能介绍农资新商品的特点和区别 	咨询服务的基本知识
	(二)投诉处理	<ol style="list-style-type: none"> 1. 能认真接待投诉并做好投诉 2. 能分析顾客投诉的原因并进行反馈 3. 能够按照顾客投诉内容提出处理意见 4. 能处理顾客的常见异议 	投诉处理的策略和技巧
二、商品推介与应用	(一)识别与分类	<ol style="list-style-type: none"> 1. 能看懂农资商品的产品标示 2. 能够根据商品外观、包装、标示辨别假冒伪劣产品 3. 能够辨别农资商品的名称及专业名称 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 常用农资商品包装标识要求 2. 农资商品分类知识
	(二)商品介绍	<ol style="list-style-type: none"> 1. 能够按照顾客需要介绍不同农资商品的特点 2. 能帮助顾客选择合适的农资商品 	常用农资商品的特性
	(三)农资应用技术服务	<ol style="list-style-type: none"> 1. 能够根据不同种子的特性指导顾客适时、适量播种及播种方法 2. 能够根据不同农药的特性指导顾客合理用药 3. 能够根据不同肥料的特性指导顾客科学施肥 4. 能够根据不同用途指导农用塑料覆盖技术 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 种子的选用 2. 农药应用技术 3. 肥料施用技术 4. 农用塑料应用技术
三、商品销售	(一)销售准备	<ol style="list-style-type: none"> 1. 能够编制销售计划 2. 能够运用促销手段 3. 能够提出广告策划 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 编制销售计划的方法和步骤 2. 广告策划知识 3. 商务谈判的基础知识 4. 信用限度的确定方法 5. 市场调查的内容与方法
	(二)销售实施	<ol style="list-style-type: none"> 1. 能够独立拟订产品销售合同 2. 能够根据市场信息提出价格调整方案 3. 能够根据顾客的反应调整谈判方法 4. 能够进行应收账款的计算 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 销售合同的分类及签订方法 2. 销售过程的记录内容与要求
	(三)销售分析	<ol style="list-style-type: none"> 1. 能够整理销售记录并进行分析 2. 能够整理分析顾客资料 3. 能够运用电脑网络手段分析客户信息 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 电脑使用基本知识 2. 网络营销的主要知识
四、商品保管	(一)农资商品的日常管理	<ol style="list-style-type: none"> 1. 能根据农资商品的物理、化学变化进行外观检查 2. 能应用规范化用语记录农资商品的质量变化情况 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 农资商品在一定条件下可发生的物理、化学变化知识 2. 商品质量跟踪记录知识
	(二)不合格农资商品的管理	<ol style="list-style-type: none"> 1. 能根据农资商品的变化发现质量问题 2. 能按照规定处理不合格商品并记录 	农资商品退、换程序
五、经济核算	(一)销售核算	<ol style="list-style-type: none"> 1. 能够对销售成本进行统计计算 2. 能够对销售数据进行计算 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 销售费用的统计方法 2. 销售数据整理分析方法
	(二)款项核算	<ol style="list-style-type: none"> 1. 能够按照合同要求进行款项结算 2. 能对应收款项形成的原因进行分析 3. 能够妥善清欠货款 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 货款结算的方式方法 2. 应收账款的处理原则与技巧

5.3 高级农资营销师

职业功能	工作内容	技能要求	相关知识
一、商品推介与应用	(一)推荐农资商品	<ol style="list-style-type: none"> 1. 能介绍不同农资商品的作用机理 2. 能根据顾客描述的农作物生长状况推荐相应的农资商品 3. 能按照无公害栽培、绿色食品、有机食品生产目的推荐相应的农资商品 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 植物生理及营养知识 2. 农业化学基本知识 3. 农膜的作用机理 4. 无公害安全食品、绿色食品、有机食品标准
	(二)农资应用技术服务	<ol style="list-style-type: none"> 1. 能根据顾客所购买的种子开展配套栽培技术的指导 2. 能根据顾客反映诊断农药药害并提出应对措施 3. 能根据顾客反映诊断肥料肥害 4. 能开展农用塑料不同覆盖方式的基本栽培技术的指导 5. 能根据不同生产要求指导选用良种、合理用药、科学施肥 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 作物栽培学 2. 植物保护学 3. 土壤肥料学 4. 农地膜栽培技术 5. 农业节本增效栽培技术 6. 无公害安全农产品生产技术 7. 绿色农产品生产技术 8. 有机农产品生产技术
二、商品营销	(一)市场调研	<ol style="list-style-type: none"> 1. 能设计市场调研方案,完成抽样调查工作 2. 能对调研资料进行分析并提出销售计划 3. 能进行市场预测 4. 能利用网络手段进行市场调研 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 市场调查知识 2. 市场分析知识
	(二)农资商品促销	<ol style="list-style-type: none"> 1. 能利用多种销售手段促进农资商品销售 2. 能建立销售渠道和协作营销网络 3. 能制定市场促销方案 4. 能够管理农资连锁经营 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 客户购买心理分析技巧 2. 营销策划知识 3. 商品连锁经营及管理知识 4. 营销知识
	(三)商务谈判	<ol style="list-style-type: none"> 1. 能分析商务谈判成败的原因,并提出相应对策 2. 能分析合同纠纷产生的原因 3. 能解决合同纠纷 4. 能组织大型促销活动的洽谈 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 谈判技巧 2. 销售策划技巧 3. 合同纠纷处理策略 4. 项目洽谈技巧
三、商品保管	(一)危险农资商品的管理	<ol style="list-style-type: none"> 1. 能够熟悉并分清易沉淀、变质、结块、吸潮、霉变、降解等农资商品的保管要求 2. 能够安全保管剧毒农药 3. 能够保管易爆农资商品 4. 能够安全保管农用塑料 	防火、防爆、防毒知识
	(二)废弃危险农资商品的处置	<ol style="list-style-type: none"> 1. 能够按照国家规定处理废弃农资商品 2. 能够按照国家规定处理不合格危险农资商品 	环境保护知识
四、经济核算	(一)库存分析	<ol style="list-style-type: none"> 1. 能合理设置安全库存、品种和数量 2. 能够利用通常的分析方法进行库存结构分析 	库存管理的方法
	(二)营销分析	<ol style="list-style-type: none"> 1. 能进行农资商品保本保利销售计算 2. 能够分析农资商品的比例、结构,提出优化销售策略 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 成本分析基本原理 2. 保本保利分析基本知识

表 (续)

职业功能	工作内容	技能要求	相关知识
五、培训与指导	(一)人员培训	1. 能够指导初、中级营销人员开展工作 2. 能够纠正初、中级营销人员的销售错误 3. 能讲授农业生产资料的理论知识 4. 能够讲授主要农作物不同栽培目的的生产技术	1. 编写教案的知识 2. 营销人员能力分析方法 3. 营销人员能力培训技巧 4. 农作物栽培学知识
	(二)营销管理	1. 能对营销人员进行协同管理 2. 能管理顾客的销售数据和顾客档案 3. 能够分析评价营销业绩 4. 能够进行区域市场管理	1. 营销人员激励和约束技巧与方法 2. 团队建设的知识 3. 市场管理知识 4. 客户分类与管理知识
	(三)使用安全	1. 能够根据国内外农产品质量标准提出农资商品的安全使用量 2. 能够对违规使用农药、植物生长营养剂、种子的情况提出改进意见	1. 国内外不同农产品不同级次农产品质量标准 2. 生产不同质量农产品对农业生态环境的要求

6 比重表

6.1 理论知识

项 目		初级(%)	中级(%)	高级(%)	备注
基本 要求	职业道德	5	5	5	
	基础知识	35	20	15	
相 关 知 识	接洽顾客	2	—	—	
	服务顾客	3	—	—	
	接待顾客咨询	—	5	—	
	处理顾客投诉	—	5	—	
	识别农资商品	10	5	—	
	介绍农资商品	5	5	—	
	推荐农资商品	—	—	2	
	农资应用技术服务	—	10	3	
	销售准备	5	2	—	
	销售实施	5	3	—	
	销售分析	10	5	—	
	市场调研	—	—	5	
	农资商品促销	—	—	5	
	商务谈判	—	—	10	
	农资商品的陈列	10	—	—	
	农资商品的日常管理	10	5	—	
	不合格农资商品的管理	—	10	—	
	危险农资商品的保管	—	—	10	
	废弃危险农资商品的处置	—	—	10	
	销售核算	—	10	—	
	款项核算	—	10	—	
	库存分析	—	—	5	
营销分析	—	—	5		
人员培训	—	—	10		
营销管理	—	—	10		
安全使用	—	—	10		
合 计		100	100	100	

6.2 技能操作

项 目		初级(%)	中级(%)	高级(%)	备注
技 能 要 求	接洽顾客	5	—	—	
	服务顾客	5	—	—	
	接待顾客咨询	—	5	—	
	处理顾客投诉	—	5	—	
	识别农资商品	15	10	—	
	介绍农资商品	10	10	—	
	推荐农资商品	—	—	2	
	农资应用技术服务	—	20	3	
	销售准备	5	2	—	
	销售实施	10	3	—	
	销售分析	10	5	—	
	市场调研	—	—	10	
	农资商品促销	—	—	10	
	商务谈判	—	—	10	
	农资商品的陈列	20	—	—	
	农资商品的日常管理	20	15	—	
	不合格农资商品的管理	—	15	—	
	危险农资商品的保管	—	—	15	
	销售核算	—	10	—	
	款项核算	—	10	—	
	库存分析	—	—	10	
	营销分析	—	—	10	
	人员培训	—	—	10	
	营销管理	—	—	10	
使用安全	—	—	10		
合 计		100	100	100	