# 个人出差工作总结报告 出差个人工作总结(精选12篇)

来源：网络 作者：浅唱梦痕 更新时间：2024-05-19

*报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。个人出差工作总结报告...*

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**个人出差工作总结报告篇一**

此次出差，虽然仅有短暂的5天，但在这5天里，王佳和xxxx经理走访过不一样地区的不一样厂家，有盐城的苏信、盐城的华达仪器、无锡的思拓机械、无锡的尼可超声波焊接设备、昆山的中纺、南京的过滤展会、常州的镀锌型材外框，在这次出差的过程中王佳学到了一些做人做事儿的技巧，让王佳受益匪浅，以及从xxxx经理、各位厂家领导身上学到了很多有用的东西，同时看到了自我在工作中的一些不足和有待提高的地方，主要有：

1、在出差之前，对要拜访的厂家的产品的特点进行详细的了解，最好是将王佳们公司所需要了解的问题都记录在一个单卡上，以防在拜访过程中有些需要了解的问题一时想不起来。

2、与不一样职能工作人员的交流与合作方面，虽然这次有xxxx经理压阵，自我仍然需要提高与他们的合作、交流本事，以及工作中的一些必要的应酬等等，以备自我以后没有和xxxx经理同行而独自一人在外时的独立应对。

3、在拜访一些厂家时，涉及一些比较敏感的问题时，最好不要直接向对方提出，异常是技术方面的问题，这次王佳在盐城中纺和张新胜懂事总经理聊天时，问到了一个pp覆膜的技术问题以及可否去他车间看一下时，尽管王佳说，了解pp覆膜不是为了开发新产品，他极不情愿的没有回答，王佳赶紧转移了话题，避免了尴尬的气氛。

4、在展会上，王佳接触到了不一样厂家不一样的过滤产品，异常是和aaf也就是爱美克空气过滤器有限公司的技术工程师就活性炭滤料、离子交换树脂聊了一会儿，以及北京量子金舟无纺技术有限公司就熔喷滤芯的生产工艺了解了一番，确实开阔了眼界，了解了新知识。虽然这次展会的参展公司较少，但也了解到了不少东西，对自我以后的学习起到方向性的作用。

总之，经过这次紧张而忙碌的出差工作，学习了别人，锻炼了自我，认识了自我很多的不足和有待提高的地方，认真反省和提高自我，以便更好的开展后续工作。

**个人出差工作总结报告篇二**

无法理解带队(出差一行四人)人竟然出卖自己的同事，随便让我们这些没有结婚的女孩子和那些结婚和没结婚的男人合拍照，让我难以接受，也很火。但我为了不伤及无辜还是忍了。

第二站：都匀

a、同事加同伴，不明白，怎么为了自己哪小小的利益，就出卖同事加同伴呢?不明白，感觉太难以理解了。不但处处出卖同事加同伴还如此自私，自私应该有个限度啥。说的那么好、那么有责任心、那么懂得爱国顾全大局，怎么自己做不好呢?而且超级自私呢???狂泪~~~~~她写的东西真不想看了......

c、其他小角色的演绎就不谈了，无素质、无品位，无语~~~~~~

第三站：贵阳至成都的火车上

第四站：成都

**个人出差工作总结报告篇三**

说到出差，大家都十分羡慕，可谁又明白出差的\'苦楚。

虽说在樟树生活了近三年，药交会几乎也是年年都参加，但以前去都是以参观者的身份，说实在的也就是去凑凑热闹而已，而这次去却是以参展商的身份，好奇而又兴奋的心里压力自然也就增加了不少。在学校的时候曾在正邦集团实习过四个月，对坐车出差更是家常便饭，所以对环境的适应力也就大大加强了。

3月20日上午9点多，我和王部长一同从樟树汽车站出发开始了我们为期四天的出差之行――南京药交会。20日午后我们到达南昌，在超市买了些火车上应食用的“粮食”――泡面、矿泉水等;买好了储备粮我们就在一家小面馆草草的吃了午时饭，之后就直赶火车站。

午时2点29分我们从南昌火车站出发，在火车上颠簸了一个午时另加一晚上才敢到充满古文化之都――南京!为了抓紧时间办事，我们早餐都没吃就直接去找住地，南京的销费实在是高，我们只好找了个差些的小旅店住下，放下行李立刻赶往目的地――南京国际会展中心。外面的天气阴沉沉的，眼看就要下雨了，可我们一点也不敢耽搁时间，我们明白公司也不容易，要拿出这么多钱来就是想透过药交会将公司推向江苏、广至全国，透过这个平台能够将我们公司的品牌形象大大提升，让全国人民都明白江西有我们五洲，记住我们五洲团结同心、康泽世人的精良团队!

为了第二天的药交会能开的更加成功，我和王部在会展中心都精心的布置我们的展位。因王部有多年的经验，对布展也是条条理理井然有序的进行着，展位的布置也就在简单的过程中完成。

透过这次出差，让我锻炼了胆量同时也长了不少见识，所以我也很珍惜这次出差的机会。我本着尊重我工作的态度，我努力去做。南京药交会的工作就此告一段落，以后的我还需要领导多多支持与指教，争取把工作做的更加出色!

**个人出差工作总结报告篇四**

出差人：

出差时间：7月4日——7月21日

本次为期18天的出差最主要任务就是跟踪并监督外协工厂晶棒检测数据。外协加工厂一共三家，分别为江苏金晖光伏有限公司、浙江星宇能源科技有限公司、浙江矽盛电子科技有限公司。因第一次做外协厂驻厂代表，由于经验不足还存在很多有缺陷的地方。

1.1、江苏金晖光伏有限公司

1.2主要内容：由于是有我公司商务部人员先到金晖公司，得知其公司已经对我公司17(托)晶棒已经全部打开包装并检测完毕，我就要求其公司提供详细检测数据，并实地查看了部分晶棒。因检测手法、判断标准及其切割工艺不同，我公司要求按照(托)为单位代加工切片，一共切片2(托)。其余则由金晖公司负责打包发货至浙江省衢州市开化县外协代加工公司。

2.1、浙江省星宇能源科技有限公司、浙江省矽盛电子科技有限公司

2.2主要内容：然后根据公司要求到浙江省衢州市开化县继续进行晶棒品质确认。首先了解到开化县代加工的公司，得知分别为浙江省星宇能源科技有限公司、浙江省矽盛电子科技有限公司。再次分别去两家公司确认收货数量(星宇公司2托，矽盛公司13托)，然后询问何时进行晶棒的检测并依据具体情况提出自己的要求。

根据两家公司依据生产要求提供的检测时间合理安排工作行程，分别为上午确认星宇公司的晶棒检测，下午确认矽盛公司的晶棒检测。以此安排一共进行8天的检测安排,在此期间我主要进行晶棒检测监督以及数据确认，并及时的将每天的工作情况汇总汇报。第8天商务部人员到开化县，我与其进行了交接。

在出差期间，主要问题及解决方法：

2.晶棒的崩边现象。

a.对于1㎜的崩边我们公司要求是不能算有效长度之内的，不能减去

3.有缺陷的晶棒coa单上无检测记录。

a.现场判断是否影响切片，不影响则只要求做记录，不要减去长度。

4.外协工厂切片之后反映我公司晶棒质量问题不是太好----杂质太多。a.根据公司标准判定是否晶棒问题还是其切割技术问题。

5.头尾斜面的问题。

a.划定直角度，测量距离。若有崩边看是否在斜面之内。在，不可以重复减去;不在，可以重复减去。

针对以上问题提出以下几点建议：

测量晶棒四个面的最短长度。只要有崩边都要记录。对晶棒包装时进行监督，避免重新磕碰。严卡截断面的直角度问题。

对于以上问题我已经对客户解释并就他们的问题进行解答，客户对此也表示理解。

此次出差使我了解到了更多的知识，同时也发现自己工作方面的不足之处，在以后的工作学习中要更加的珍惜学习机会，以更高的标准要求自己来补充自己的不足之处。

**个人出差工作总结报告篇五**

尊敬的领导：

你们好!

此次广东出差已将近一个月，首先感谢领导对我的器重和信任，能把这么重要且光荣的工作交给我。本人在荣幸的同时也深感责任重大，一定不能辜负公司对我的期望。 此次来广东出差的前段时间工作中不尽如人意，这就让自己背负了很大的压力，使得自己寝食难安，有那种如履薄冰的感觉，生怕辜负了公司以及领导对我的期望和信任。夜不能寐的时候自己也在深刻反省和总结，反省公司花这么多钱来让我出差如果不把工作做好能对得起公司和领导嘛?总结如何做好自己的工作，亡羊补牢争取在接下来的工作中能有较大的进步。 通过反省和自我批评，发现在广东的前几天没有抓住工作的重点，也没有把握重点客户，更没有按照出差前领导批准的出差计划去执行，这就使得自己的工作很盲目，拜访的客户都不是重点的客户，收到的回款也比较少。通过及时的反省和总结，才使得自己重新回到了正轨，回款也在不断的增加，此次出差的工作重点也逐步的攻克。 以下是我在本次出差总结的拙见，这里总结出来希望能对日后工作有所帮助，把情况汇报给公司希望能对领导做决策时有所帮助：

一、 在广州的前几天主要拜访广州宏济医药有限公司，目的是想把其攻克，把关系打好。他是公司物流品种在广州的客户，不仅让其做物流，更要其把招商的产品也一起做，通过几天的努力，终于和其建立了良好的关系，最终客户下了两万多元的招商产品的订单，物流同时也在做，而且专门为公司的产品做了彩页来进行推广，把公司的产品列为会员产品加重点推广。最后客户表示合作几次之后也想让招商品种给他个月结的政策，其保证每个月销量不下5万元，每月5号之前把款打到公司，因为个人没这个权限，所以没有答应他，只能说向领导请示。

二、 在广州同时拜访了双钾代理商周爱民，目的是对双钾在广东基药招标的工作解决一下，客户表示中标没有问题，价格也不会低于18元。另外一个目的是中标之后双钾来如何操作，我提的建议是招区域代理，因为客户的临床网络不好，只要找区域代理才能更大面积的覆盖率和更大的销量。客户也没有否决我的建议，但是表示要等中标结果出来看一些中标价格以及广东基药招标的政策才能做最后的决定。

四、 拜访了广州的`几个客户，解决了之前没解决的问题，解释了公司的情况和实力。表达了对客户的重视和对客户的诚意，都收到了一定的效果，回款也在逐步的增加，同时也增加了客户销售公司产品的热情和对公司的忠诚度。 在广州的工作就暂时告一段落了，总之是自己的心理压力很大，工作中做的也不太完美。不过最后收到了一个比较好的结果。 本次出差的重点就是做东莞朝阳药业的工作，以下重点汇报朝阳药业的情况： 对朝阳药业的工作，面临了前所未有的困难。主要包括以下几点：

一、 以前建立起良好关系的那个采购员不在采购部了，花了几个月的时间建立起的关系突然就没了，一切都要从零开始，让自己很失望。像这种公司没有关系就举步维艰。

二、 而且以前负责采购的女孩交接工作时没有和现在的这个采购员交接清楚，非要把年初退的那十件货抵成货款。而且之前谈得1053家会员店进店铺货的情况只能暂时搁浅，耽误了销售的进程。也把工作的计划给打乱了，本来重点是来和朝阳的销售员建立关系，现在却只能重新来和采购员来建立关系。等于是把以前的工作重新再做一遍。

三、 新换的这个采购员很不好说话，而且对公司的印象不太好，总是说公司工作不到位，不负责任，说公司不开出库单，说最讨厌今天到一件明天到两件，很麻烦。我也只能慢慢的与其沟通详细的解释公司的几个厂的情况。并且邀请其一起坐一坐沟通沟通感情。

四、 朝阳药业的采购部经理前段时间刚好又在贵州和四川出差，很多工作都不能与其直接进行沟通交谈。这也带来了很多的困难。 虽然在东莞朝阳药业工作中存在困难，但是皇天不负有心人，付出就有收获。通过不断的努力终于有了不错的进展。新换的业务员虽然说话难听又经常吵我，但是他也有爱好，爱好足球，同样我也喜欢，见面就先谈一会儿最近的足球比赛，把谈话的气氛调节好，然后谈工作，中间也吃过几次饭。关系逐步的缓和了。而且下了个3万元的订单，但是打款的时候还是由于工作没交接清楚，说我公司账上还有其7000多元，由于包括我没接手时候的帐，所以很难弄清楚，他只能先让把退到我公司的货先发过去几件，先补暂时的缺货情况。这件事我回去还得好好的查一下，妥善的处理一下。才能保证朝阳这里的政策运转。 另外1053家会员店铺货的情况又有了进展，重新走上了不错的轨道，这几天正在做市场的反馈，看看进店的品种和数量，确定第一次铺多少货。这个到下个月会有所动作。 采购部经理宋刚鹏回来谈了几次，表示对我公司的产品还是要一如既往的支持，重点销售。把下一步的工作安排计划安排下去。 以上是此次广东出差的工作总结，本月出差个人认为收获还是很大，回款7万元，同时攻克了几个客户，朝阳药业的工作也有了个不错的开端，基本上完成了本次出差的计划。同时也对下一步的市场操作有了一个新的方案，特向领导汇报。 下一步市场操作计划：

通过这次出差发现广东市场很不规范，客户管理上很混乱，我准备将广东市场整合一下，规范一下市场，把广东分4块，分别为广州、深圳、东莞、揭阳。广州先由广州宏济药业来操作，东莞交给朝阳药业、深圳交给中源药业、揭阳由康佳乐来操作。这样刚好把广东全省覆盖完毕，而且不会产生串货和价格不一等不利于产品销售的情况，同样也能刺激客户销售的积极性，更便于管理和规范市场。个人建议，还请领导批评指正。 本次出差的工作基本上都已完成。所以最后特向领导申请回公司，出差一个月，工作上的很多事情都必须要回公司才能处理，身上带的钱也花完了。个人也有点私事，家里买了个房，最近要选房，父母觉得房子以后要我住，还是让我自己回去选一下更妥善一点，所以家里一直催我赶快回来。亲戚介绍了一个对象，那女孩在北京工作，清明回家住几天，让我回去看一看。 与公与私，我觉得还是回去一趟比较好，等下一步工作开展了有必要的话我就在出差来帮助客户操作一下。特向领导请示。希望领导能够批准。

**个人出差工作总结报告篇六**

现将本人去xx航空职业技术学院观摩“20xx年xx省职业院校春季技能竞赛(高职机电设备)”其中的“数控机床装配、调试与维修”项目的情况汇报如下：

关于竞赛：本次所观摩的竞赛是20xx年xx省职业院校春季技能竞赛其中的“数控机床装配、调试与维修”项目。竞赛主办单位是xx省教育厅，承办单位为xx省教育科学研究院职成教研究所，而xx航空职业技术学院则作为高职机电组的赛点。

出差原由：作为长期合作的友好单位，本次竞赛的协办单位——xx航空职业技术学院向xx厂发出了邀请函，本人有幸得到领导派遣观摩了此次竞赛。

出差目的：通过对竞赛的观摩，了解学习数控机床装配、调试与维修的相关知识。

(1)4月26日上午8：00——8：30，在xx航空职业技术学院学术报告厅召开了隆重的开幕式，开幕式上分别进行了领导致辞、选手宣誓、裁判宣誓等活动。

(2)4月26日9：00——16：00，在xx航空职业技术学院数控实训基地开始了竞赛(第一场)。

(3)4月26日17：00——24：00，在xx航空职业技术学院数控实训基地展开了竞赛(第二场)。

(4)4月27日9：00——11：00，于欢天喜地大酒店吧楼会议室召开了校企交流会，会议上王副院长指出了在目前大学生就业问题日趋严峻的形势下，企业与学校更要多交流多合作。会上，各企业与学校之间进行了交流。会后，召开了闭幕式及颁奖典礼。

作为一个数控技术专业的学生，在学校的时候，我就从老师口中及媒体上得知我国目前对于数控机床维修人员的缺乏。而在工厂两个多月的实习期内，我也了解到我厂数控设备的维修技术也不是很成熟，若遇到难题还不得不请国外的专家亲自前来指导。

所以，我觉得本次竞赛促进了高职院校紧贴产业需求培养制造企业急需的数控设备机械、电气维修人员，也为今后各学校向企业输送更多这样的人才做了个好的开端。

我在学校学习的内容更加偏重于数控设备操作方面，而对数控机床的装配、维修与调试方面了解不多，但是通过对这次竞赛的观摩，我对数控机床的装配，维修与调试有了更直观的了解与认识。

本次竞赛是以这样的方式进行的：参赛队在规定的时间里，根据竞赛题目的具体要求，以现场操作的方式，按照正确的操作步骤，在尽量短的时间内利用机床说明书和机械装配图、电气原理图、数控系统连接说明书、伺服驱动装置说明书、变频器说明书等资料和专用量具、专用工装、工具、刀具等，完成cak3665sj数控车床(沈阳机床集团生产，配置华中数控生产的hnc—21数控系统)的z轴机械传动部件的装配和调整，机床电气控制线路连接，机电联调与故障排除，精度检验与补偿，试切件加工等任务，并通过文字形式填写有关表格。

在本次观摩中，我学习到了在进行数控机床的装配、维修与调试时的步骤以及一些注意事项，受益匪浅。

1、机械装配与调试

根据机械装配图纸和技术要求，完成机床z坐标轴的电机支承座、螺母座、轴承座、滚珠丝杠、轴承、伺服电机等零部件的清洗、定位、安装、调试工作，并且保证机械精度。

(1)操作者必须全面掌握机床操作使用说明书的内容，熟悉机床的一般性能和结构，禁止超性能使用。

(2)零件装配前和部装完成后，都必须彻底清洗，不允许有油污、脏物和铁屑存在，并应倒去棱边和毛刺。

(3)工作时榔头与凿子头部不应有油，手上油污应擦净，防止因滑动而失去控制，发生事故。

(4)压入平键及装卸轴承时，不得用铁锤敲打，应用木锤、橡皮锤等专用装配工具进行装配。

(5)对轴类组件(如齿轮、轴承、垫圈等)以及箱体装配均应实行预装，达到工艺要求后，再进行装配。

(6)组件或部件装好经检查合格后，必须加妥善防护措施，以防止水汽，污物及其他脏东西进入内部。

(7)机床装配时，应注意整机和部件以及组件间的调整工作，如摩擦片、皮带、手把、主轴、丝杠等均应仔细调整，转动灵活，松紧一致，符合工艺规定的要求。

(8)机床空装前，应检查箱体内和部、组件上有无铁屑及其他污物以及多余物。

(9)试机后应检查相关紧固螺钉、螺帽等的松紧情况。

2、电气安装与连接

根据电气原理图，完成电气控制柜中部分强电、控制信号的安装接线工作。对电气安装与连接线路进行安全检查后才能通电。

操作中严格遵守规章制度及电器安全规程，戴好防护用品。第一次上电之前、重新接线后都须进行检查、确认后才可上电，否则可能会造成损坏。

最重要的是在操作时要将总电源断开。

3、机电联调与故障排除

根据数控系统、变频器、驱动器等技术手册，查找并确定需要设定的数控系统参数、变频器参数、伺服驱动器参数，完成数控系统、变频器、驱动器模块参数设置。

通过plc程序完成机床限位、回零、急停、刀架动作等的调试，对可能出现的机床故障进行诊断和排除，这些故障通常分布在数控装置、变频器、伺服驱动器的参数设置，电路连接，电器元件，plc程序等方面。

最后对数控机床的主要控制功能(如主轴转速、进给快移速度以及倍率等)进行测试，填写机床数控功能测试表。

由于现代数控系统的可靠性越来越高，数控系统本身的故障越来越低，而大部分故障的发生则是非系统本身原因引起的。系统外部的故障主要指由于检测开关、液压元件、气动元件、电气执行元件、机械装置等出现问题而引起的。

外部硬件操作引起的故障是数控修理中的常见故障。一般都是由于检测开关、液压系统、气动系统、电气执行元件、机械装置出现问题引起的。这类故障有些可以通过报警信息查找故障原因。对一般的数控系统来讲都有故障诊断功能或信息报警。维修人员可利用这些信息手段缩小诊断范围。而有些故障虽有报警信息显示，但并不能反映故障的真实原因。这时需根据报警信息和故障现象来分析解决。

4、精度检测与补偿

用专用量具和工装、工具对z坐标轴的平均反向差值、重复定位误差和定位误差等精度数据进行检测和补偿，填写机床精度检测报告。根据精度检测数据，判断实际精度是否达到国家标准。

5、试切件加工

对机床的安装、维修调试的最终目的是加工出达到质量要求的工件，所以试切件的加工十分重要。

观摩心得：在本次观摩中，我深刻认识到作为一个数控机床维修人员的要求是相当高的，既要精通机械方面的知识，也要精通电气方面、液压方面、plc编程方面、参数设置方面、以及数控机床的操作等各个方面的知识技能。数控维修人员便是要具备这些综合素质的人才。

而要成为一个优秀的数控机床维修人员，是需要更多刻苦的学习与实践才行。就像我们师傅们常教导我们的，要做好维修这个工作，只有不断学习，故障总是千变万化，每天都可能会遇到新的问题，所以不但需要精湛的知识，还要在多年的工作中积累丰富的经验。

个人建议：有必要的话，可以对员工进行关于数控维修这方面知识的一些培训。

作为一个刚来工厂不久的实习生，我对于能去xx观摩这次竞赛感到无比的幸运。在这次观摩活动中，我不仅学到了一些数控机床装配、调试与维修方面的知识，充实了自己。更重要的是，我接触到了很多这个行业里的前辈们，在向他们的请教和交流中，他们渊博的知识以及精湛的技术都让我感到无以言表的崇敬与敬仰。我深深感到作为刚毕业的大学生，我们在经验与知识上的匮乏，在学校里更多的是对于课本上的.学习，而知识与实践是从来无法脱离的，所以我们要想提高自身，还需要很多的磨练。是要从零开始，认认真真一步一个脚印地学习的。

**个人出差工作总结报告篇七**

来到公司尝试到了人生中的许多第一次，第一次出差，第一次作大单位，第一次在街上作路人，第一次碰到混乱局面，第一次跑单，第一次拉车跑一天，虽然遇到了很多第一次，这些第一次也让我锻炼出坚强乐观的心态，解决问题的能力在不断提升，但是还有很多很多问题等待着我。

因为第一周实习时几乎作的都是店铺，单位只有小小的一家，那时只是仗着胆子去作销售五步，脸上的笑容也很不自然，不太敢去看顾客的眼睛，虽然也有成交，那也只能算是幸运而已，出差的第一周作的几乎都是单位，拍挡告诉我要推广模拟单，第一次用的不是很好，因为不太清楚那个单位的上级单位是哪里，推广的力度也不是很强，自信心也不是太足，在第二周时，队长告诉我要单位的领导签模拟单，拿他去推广，这样一个科室很容易出现羊群效应。这个方法的确很有效，签到的单很多，但是同时问题也出现了，因为假模拟单推广得太狠了，进科室时声音又很大，门也没关上，被他们的领导听见了，结果第二天去送货时。大多数的单都跑了，上午我简直要哭了，都没有力气跑下去了，还好有拍挡给我打气，晚上回去结果还算满意，在这件事上我学会了推广模拟单，真单要狠推，假单要适可而止;遇到跑单不要灰心，只要坚持积极乐观的态度，相信下一个顾客会为跑了的单买。

第一次送货遇到羊群效应，场面很混乱，忙得不可开交，一个头两个大，拍挡在外面看到这种状况及时出现，帮我解了围，他说这种场面不要慌，要点名拿货收钱，一步步来，这样场面就不会乱了，而且也不会丢货的。在这里真的要谢谢胡兴隆。

在街上作路人虽然实习期时也作过，但出差作路人的感觉是不一样的，我在路上正在作一个路人，一个人突然转到我身边问我要广告单，在介绍完产品后他签了单，这种状况是我第一次遇到，这也增强了我的自信心。

两个女生一起作业，这也是我第一次遇到，以前都是一男一女做拍挡，大多数时间都是男生拉车的，但是出差让我遇到了拉车跑一天的情况，因为心态的问题，那一天的结果让人大跌眼镜，经过那一天我学会了责任感，对自己负责，对拍挡负责，不要以自我为中心，拉车不是男生的义务，女生一样要有责任感，这是一个组长必须要担负的责任，团队精神非常重要。

出差之后我相信自己在某些方面已经成长，但是还有不足的地方，例如送货跑单时不知道引导顾客，没有多问一些建设性的问题，而是转身就出去了;又如作汽车批发时不知怎样推广?还有就是递夹子塞笔的动作总是跟不上，看到顾客不想要时我就不知道要怎么把笔和夹子递到他们的面前了。

**个人出差工作总结报告篇八**

20xx年1月5日新能源项目组x、x二人因硅片项目事宜出差浙江省宁波市。我们此次出差的主要目的是考察清洗设备厂家广州优创精密设备有限公司的清洗设备，通过现场观看设备做工，设备外观，设备自动化程度和运行情况，来了解该公司的设计加工能力，以此作为清洗设备厂家选择时的参考。此次出差，我们参观了使用深圳捷佳创公司清洗设备的厂家镇江万新光学公司的车间，考察了该万新公司所使用的清洗设备情况，主要情况汇报如下：

在1月5日下午，我们曾与广州优创公司销售部经理柳x、工程师余x在二楼会议室会谈，了解了该公司及其清洗设备的基本情况。

该公司是原广州一家在香港上市公司的清洗事业部(1994年创)在20xx年剥离后成立的公司，管理层持股;职工人数200人左右，其中工程师7人;生产厂房8000m2左右。该公司的主要客户有：太阳能清洗方面保定天威英利、无锡尚德公司;光学镜片清洗方面万新光学公司、西安圆明光学、珠海佳能公司等。

此次我们出差考察的是使用捷佳创公司清洗设备的光学镜片厂家镇江万新光学公司，此次捷佳创公司派机电工程师对万新光学公司使用的清洗设备进行巡视与软件升级，我们顺便进行参观与考察的.。

镇江万新光学眼镜有限公司是一家专业光学眼镜的中外合资企业，地处镇江市郊外，丹阳市的司徒镇。该公司是专业生产眼镜的企业，年生产纯钛眼镜架等各式眼镜架300万副，cr-39树脂镜片20xx万片。员工1200多名，占地面积6万多平方米，建筑面积3万平方米，除老厂区外，去年已建成新厂区。因此该万新光学公司是具有一定实力与规模的公司。

该公司使用清洗设备主要用于镜片的清洗工序。

我们于5月10日上午到达万新光学公司所在地丹阳市司徒镇后，在深圳捷佳创公司工程师刘x带领下，参观了万新公司新厂区车间，对该公司的清洗设备进行了考察。在万新光学公司使用的捷佳创公司清洗设备共30余台，其中槽清洗设备17台，6槽清洗设备13台。

1、设备主要工艺过程

以清洗镜片的6槽清洗设备为例，其工艺过程为：清洗剂洗、漂洗带超声波、喷淋，漂洗带超声波，漂洗带超声波，漂洗，再进入烘干炉。

2、设备外观

清洗槽壳体采用不锈钢，烘干炉壳体为钢板外喷乳白色漆，设备外观较好。

3、自动化程度

其现有的清洗设备为人工上料下料，清洗过程及烘干过程全自动控制。

4、水电气与管道布局

水电气及排气管道布局较好，走线较正规，无杂乱感。内部管道与机械及电气部件脉络较清晰。

5、设备运行

设备运行的环境干净，大部分槽使用超声波，设备运行正常流畅，机械运行过程中无突然停顿及中断情况。

6、使用元件

关键元件均使用进口元器件。超声波振子使用韩国产品，温控元件使用欧姆隆温控器，过滤器使用美国过滤器。

7、存在的问题

在清洗设备的烘干炉部分，装有已经清洗完毕产品的花篮与传动链条直接接触，有可能在重复使用花篮清洗产品时，花篮上粘附的传动链条油污会产生污染，影响清洗效果。

清洗槽观察窗采用铝合金，容易被药液腐蚀，还有污染被清洗产品的可能性。在清洗过程中，从一个槽平移到另一个槽时，平移过程存在不稳有抖动的现象，为承载平移花篮的支撑条高低不平所致，故在设备细节的精细程度上有一定差距与问题。

8、总体情况

从总体情况而言，深圳捷佳创公司制造的清洗设备运行良好，该公司具备一定的清洗设备设计加工能力，可以作为我们项目所需国产化清洗设备的一个候选厂家，以进一步调查与了解。

**个人出差工作总结报告篇九**

我于月日至月日至北京等地参加由清华紫光培训中心举办的《绩效实务管理》，现将此次培训总结如下：

1、绩效不能单纯叫做绩效考核，而应该称之为绩效管理。

绩效管理只能是一种沟通和跟进的管理工具，而非是用于衡量工作好坏、薪资领取多少的手段，而且它是一项全员参与的工程。

2、绩效的实施需要与公司的战略目标紧紧相连的，它是以公司目标为总目标分解到部门当中，再由部门分解到员工个人。

绩效计划的制定应是由全员参与共同设计共同签署的一项协议。

3、绩效管理应与培训同行，用培训的手段加强员工对它的了解度，再用物质激励的方式来刺激员工的接受度。

4、绩效管理的工具有两种：目标管理法、平衡积分卡;

通过对这两种工具的学习，我认为目标管理法较适合我公司，但对公司有些部门可以将平衡积分卡的一些用途用在其中。

待时机成熟后再考虑注册公司专门从事。(2)直接注册公司运作。(3)关于课程的价位问题可根据当地实际情况进行调整。

2、清华紫光爱代购网：与清华紫光爱代购网销售经理曹阳沟通爱代网的一些业务往来。

我向其介绍了明年我公司可能需要的几个方面(1)财务系统(2)推行培训教育(3)公司对外网站的建立(4)公司内部网络的建立。

1、宜春：于8月20日抵宜春，对宜春即将新开的两家店进行走访。

步步高店及一中店，步步高店店面墙壁颜色不一。一中店排班安排已安排好并通知了邓海龙。

2、吉安：吉安阳明店后藏间设计不够理想，空间太小，不易存货。

墙壁颜色与环城店色彩不一，空调位置管处理不当。

以上为此次出差总结。

**个人出差工作总结报告篇十**

我于\_月15日至\_月21日至北京等地参加由清华紫光培训中心举办的《绩效实务管理》，现将此次培训总结如下：

1、绩效不能单纯叫做绩效考核，而应该称之为绩效管理。绩效管理只能是一种沟通和跟进的管理工具，而非是用于衡量工作好坏、薪资领取多少的手段，而且它是一项全员参与的工程。

2、绩效的实施需要与公司的战略目标紧紧相连的，它是以公司目标为总目标分解到部门当中，再由部门分解到员工个人。绩效计划的制定应是由全员参与共同设计共同签署的一项协议。

3、绩效管理应与培训同行，用培训的手段加强员工对它的了解度，再用物质激励的方式来刺激员工的接受度。

4、绩效管理的工具有两种：目标管理法、平衡积分卡；通过对这两种工具的学习，我认为目标管理法较适合我公司，但对公司有些部门可以将平衡积分卡的一些用途用在其中。

1、明年推进mba事宜：与清华紫光培训中心总监王玲沟通了关于明年推进mba培训一事，她对我公司推行提出两点方案：（1）可先行在明年也做为介结客户的形式运作；待时机成熟后再考虑注册公司专门从事。（2）直接注册公司运作。（3）关于课程的.价位问题可根据当地实际情况进行调整。

2、清华紫光爱代购：与清华紫光爱代购销售经理曹阳沟通爱代的一些业务往来。我向其介绍了明年我公司可能需要的几个方面（1）财务系统（2）推行培训教育（3）公司对外站的建立（4）公司内部网络的建立。

1、宜春：于8月20日抵宜春，对宜春即将新开的两家店进行走访。步步高店及一中店，步步高店店面墙壁颜色不一。一中店排班安排已安排好并通知了邓海龙。

2、吉安：吉安阳明店后藏间设计不够理想，空间太小，不易存货。墙壁颜色与环城店色彩不一，空调位置管处理不当。

以上为此次出差总结。

**个人出差工作总结报告篇十一**

王佳随行x经理一道于20xx年x月x日到x月x日期间进行了为期6天的出差工作，途经的路线是：成都南京盐城扬州昆山京常州成都，整体进展较为顺利。

(一)14日早上从成都到南京，再转车去了盐城，在盐城王佳和xx经理去了xxxxx设备厂，实地参观了几台中、高效过滤检测设备，并听取了盐城苏信净化设备厂的技术工程师的操作演示过程以及讲解，王佳和xx经理结合王佳们xx公司的一些实际状况提出了一些疑问。涉及的设备主要有psl气溶胶发生器粒子计数法检测过滤效率的检测设备、以及检漏设备。下午再去了盐城华达仪器设备有限公司，参观了过滤检测方面的仪器设备，有尘埃粒子计数器、过滤效率检测设备、检漏设备，并听取了陈总和相关技术工程师的介绍。王佳们回头再将华达的检测设备和苏信的检测设备做了一些比较。

(二)15日，王佳和xx经理一道从盐城转车去了无锡，在无锡王佳先去了无锡皇庭壹号机械有限公司，详细地看了全自动过滤器框架铆接设备的操作演示过程，以及结合王佳们公司以后使用起来所要面临的一些问题向技术工作人员详细咨询了一下，还了解了设备的一些构造原理，使用特点等，主要是将王佳们带过去的三幅外框拆卸之后再组装，然后焊接，观察其使用效果。下午又去了尼可超声波设备有限公司，了解并就模头一事儿向尼可那边询问了一番，尼可超声波焊接设备方也向王佳们展示了一些焊接后的滤袋的焊接效果。

(三)16日傍晚，王佳们坐车到了昆山，然后打车去了盐城中纺滤材无纺布有限公司，在中纺，王佳接触了销售经理方总，以及董事总经理张总，在张总办公室，王佳向张总询问了一些王佳们公司目前常用的空气、液体过滤材料方面的问题，涉及初效棉、空气过滤袋、熔喷无纺布、过滤顶棉、高效过滤纸、高温过滤材料等，张总也很耐心给王佳讲解，他的问答和王佳以前掌握的相关知识相差不大，足见张总比较有诚信，然后王佳和xx经理、刘总高总一齐观看了一下袋式过滤器卷材的生产车间。第二天空上午也就是26日王佳们和盐城中纺道别之后，就坐车去了南京过滤分离展。

(四)17-18日上午，王佳们坐车到南京国际展会参观展览会，今年展会参展厂家价不是很多，参观人员也不是很多，参展的公司主要有：爱美克空气过滤器(盐城)有限公司、安平县司因特过滤技术有限公司、北京量子金舟无纺技术有限公司、美亚新型活性炭制品有限公司、盐城辉龙净化过滤有限公司、南京固美过滤材料有限公司、石家庄辰泰滤纸有限公司、台州大昌过滤材料有限公司、中山市洁鼎过滤制品有限公司、南京天洋热熔胶有限公司、广州市捷发过滤器材有限公司……透过看、问、听的方式接触了与王佳们过滤行业或者与王佳们公司产品相关的公司，了解他们的过滤产品，看他们的产品与王佳们公司的产品相比较，在哪些地方存在不同，孰优孰劣……，在这些生产过滤产品的公司中，估计要数爱美克空气过滤有限公司的技术含量高一些，他们的生产工艺在效率和洁净度方面很高，他们的过滤材料很有特点，一般的过滤器所用的滤料无非就那几样常规滤料，像涤纶、丙纶、尼龙、玻纤、芳纶、ptfe、pps、p84等，而他们所用的滤料有活性炭滤料块、离子交换树脂等。他们的产品的用途一般是电子洁净室里的气态化学污染物的综合解决问题。还有北京量子金舟无纺技术有限公司的熔喷技术很不错，个性是他们的熔喷滤芯的生产，卷绕方式很独特，不仅仅过滤效果好，也就是纤维很细，而且表面的轧光效果很好。当然还有别的公司的产品都很有特点。

(五)19日下午，王佳们看完展会后，就坐车去了常州区，看了王佳们公司外框供应商的厂里面实地走访了一下，了解了王佳们公司常用的袋式过滤器的镀锌外框、内框、压条的生产加工流程，xx经理还就不用压条一事儿和李总商讨、交换了意见，对王佳们公司以后生产袋式过滤器会有必须帮忙，个性是在生产效率、成品外观、成品牢固性会有必须的用心改变，从而为公司的生产较低成本，增加利润。

此次出差，虽然只有短暂的5天，但在这5天里，王佳和xx经理走访过不同地区的不同厂家，有盐城的苏信、盐城的华达仪器、无锡的思拓机械、无锡的尼可超声波焊接设备、昆山的中纺、南京的过滤展会、常州的镀锌型材外框，在这次出差的过程中王佳学到了一些做人做事儿的技巧，让王佳受益匪浅，以及从xx经理、各位厂家领导身上学到了很多有用的东西，同时看到了自己在工作中的一些不足和有待提高的地方，主要有：

1.在出差之前，对要拜访的厂家的产品的特点进行详细的了解，最好是将王佳们公司所需要了解的问题都记录在一个单卡上，以防在拜访过程中有些需要了解的问题一时想不起来。

2.与不同职能工作人员的交流与合作方面，虽然这次有xx经理压阵，自己仍然需要提高与他们的合作、交流潜力，以及工作中的一些必要的应酬等等，以备自己以后没有和xx经理同行而独自一人在外时的独立应对。

3.在拜访一些厂家时，涉及一些比较敏感的问题时，最好不要直接向对方提出，个性是技术方面的问题，这次王佳在盐城中纺和张新胜懂事总经理聊天时，问到了一个pp覆膜的技术问题以及可否去他车间看一下时，尽管王佳说，了解pp覆膜不是为了开发新产品，他极不情愿的没有回答，王佳赶紧转移了话题，避免了尴尬的气氛。

4.在展会上，王佳接触到了不同厂家不同的过滤产品，个性是和aaf也就是爱美克空气过滤器有限公司的技术工程师就活性炭滤料、离子交换树脂聊了一会儿，以及北京量子金舟无纺技术有限公司就熔喷滤芯的生产工艺了解了一番，确实开阔了眼界，了解了新知识。虽然这次展会的参展公司较少，但也了解到了不少东西，对自己以后的学习起到方向性的作用。

总之，透过这次紧张而忙碌的出差工作，学习了别人，锻炼了自己，认识了自己很多的不足和有待提高的地方，认真反省和提高自己，以便更好的开展后续工作。

xx

.2xx

**个人出差工作总结报告篇十二**

受销售公司的重托，我代表销售公司向本次职代会报告20xx年的销售工作情况及下半年的工作计划安排，请予以审议。同时诚挚地请各位代表以高度的责任感，对销售工作给以支持、帮助、指导和批评。

年是销售公司注册独立法人的第一年，也是全面贯彻实施矩阵式销售的第二年，总部领导及各分厂领导乃至集团全体职工都对销售工作给以了极大的支持和关注，政策调整及后勤保障都在向销售工作倾斜。的工作，我们概括地说：“喜忧参半，压力与信心同在”，喜的是我们顶住了5月份原材料、外协外购件价格持续上涨，市场无序竞争所带来的压力;产品销售及货款回收比去年同期明显大幅度增长，至6月21日，共完成销售手扶拖拉机93727台，同比增长16.74%，柴油机104159台，同比增长24.84%，压路机336台，同比增长-13.81%，肥料26500吨，同比增长140.01%，装载机262台，挖掘机7台，电动自行车1046辆，旋耕机3237台，同比增长141.03%，收割机20x台同比增长23.17%，共完成销售回款3.64亿元，同比增长84.77%同时处理多年积压不良资产1784.22万元。市场逐步规范，销售人员素质及销售管理水平显著提高;忧的是时间已近过半，产品销售、货款回收比年初我们的目标要求差距很大，这也是我们的压力，但是我们已充分意识到，总部在后勤保障、销售政策上都给了我们最大的优惠和照顾，各区域通过的摸索和经验积累，市场已逐步成熟并规范，这都为下半年的工作奠定了坚实的基础，这就是我们的信心。

纵观销售情况，没能全面达到总部要求及销售公司的预定目标，辜负了总部领导的期望，也有愧于各厂的大力支持，敬请各位领导及代表予以诚挚的谅解，并继续给以支持和帮助。

分析任务完成原因，有我们内部管理的因素，也有市场客观变化的影响。在内部管理方面，一是我们销售公司的总体管理水平不高，管理手段和管理理念短时间内没能有质的提高，驾驭市场和统揽全局的能力相对较低，在我们要求全面发挥矩阵式销售优势的过程中，针对市场出现的新情况、新问题，应对措施被动，不能创造性地开展工作，导致在竞争中没能显示出明显的优势。二是区域人员应变市场能力差，面对激烈而多变的市场竞争，不是想方设法说服我们的代理商或是寻找并突出我们的产品卖点，而是一味地等靠总部或销售公司政策的放松。年初江西市场出现了问题，总部及总公司对市场的规范使得各区域人员陷入迷茫，原有的销售模式从心底被打乱，更多的人缩手缩脚，不能放开去操作、去应对市场;三是产品质量问题再次成为制约销售的重要因素。20xx年，装载机仓促形成批量，连续不断的质量问题使得业务员倾力打开的市场近乎整个丧失，尤其小型装载机，可以说是卖一台退一台，经销商及客户不同程度地失去了信心，相对成熟的压路机产品，大问题不多，小毛病层出不穷，有的一台机器短时间内连续更换零部件达七次之多;就连我们的农机产品也并未按设想的一样，具有明显高出其它厂家产品档次的优势，反而是气孔、砂眼等质量问题较往年上升，许多经销商反映，今年我们的农机产品价格高出许多，而质量却同比明显下降。在外部因素方面，一是春节过后的原材料、外协外购件价格的持续惊人上涨，我们没有作好充分的思想准备，生产组织跟不上，旺季缺货，生产与销售局部脱节，保守地说，因为缺货造成的销售损失不会低于1个亿;二是农机产品短时间内的连续价格上调，使经销商利润减少，积极性下降，更重要的是助长了一些小厂家的竞争水平，不同程度地瓜分了我们的部分市场。

总之，的销售工作可以说是历尽艰辛，喜忧参半，重要的是我们得以吸取教训和总结经验。回顾的销售，我们主要做了以下几方面工作：

年是销售政策全面大幅度调整的一年，农业机械、工程机械、肥料等执行不同的销售政策、并根据不同的\'回款方式执行不同的价格和销售提成，根据总部的销售管理制度，销售公司以办公室为主，及时对费用及提成系数进行了测算，先后制定出台了《业务员薪给加级管理办法》、《费用报销审批制度》、《工程服务人员、三包司机、业务司机薪金费用管理办法》等十余项适合20xx年销售实际的配套管理制度。

考核改变了过去的单一任务考核形式，实行以效益为中心，即以产品销售和货款回收为主，兼顾资金管理、市场开发等七项指标在内的绩效考核，通过对业绩的考核累加，使业务员分级分等，按级按等加薪，形成一种相对永久性的激励。

针对20xx年个别市场出现的不规范现象，销售公司主动并配合总部出台了系列规范措施。在费用控制上采取定向区域包干、权力下放、总公司调控;在风险防范上继续推行风险金保障制度和区域分片联保、业务员互保制度;对不规范合同、潜在风险合同，加大审批把关力度;配合纪委成立了市场核查清理领导小组，定期对区域的自查自纠进行督促和检查。

年销售公司重点强化全体业务员的忠诚度教育，培育销售队伍成为懂经营、善管理、求实效、讲奉献、作风严谨、团结一致的销售铁军，从业务员的日常行为开始到业务运作、市场谈判都严格按制度按规定要求及考核。我们在不同场合以不同形式，深入贯彻学习《棋行天下》中著名人物董明珠的销售理念及对企业的忠诚，强化培训业务人员的销售技巧、业务能力及提高对企业的忠诚度。6月1日，首期46名销售骨干人员封闭式脱产强化培训班已开始按计划军训及学习，将为销售铁军的培育起到先锋模范作用。

根据矩阵式销售模式的特点，销售公司确立了以销售办公室为核心的信息中心，辐射各市场区域及后勤处室，从计划提报、生产组织、业务发货到市场销售、服务反馈，办公室积极协调各部门进行，通过办公室及时收集市场反馈的销售信息、产品质量、同行业产品市场状况以及售后服务等各种情况，汇总后报有关领导及部门，为领导决策调整及工作改进提供客观真实的参考，同时把集团生产情况及产品改进或总部决策等信息反馈到市场，便于市场灵活调整销售策略。信息中心的确立，使市场信息及总部决策在第一时间内汇融，销售的灵活性和针对性大幅度增强。

面对错综复杂的市场变化，面对纷繁交错的市场业务，销售公司通过严抓内勤管理及严格区域考核来弥补我们产品质量、价格、品牌无明显优势的不足。后勤处室严格按目标卡中的关键绩效考核指标考核，各区域按市场七项指标考核。5月份报请总部同意，对连续三个月销售业绩完成较差的区域，已有12位经理9位副经理被降级降职使用。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn