# 最新出差总结表格式(优质12篇)

来源：网络 作者：梦里花开 更新时间：2024-08-09

*总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？这里给大家分享一些最新的总结书...*

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

**出差总结表格式篇一**

第一段：引言（200字）

在经济全球化的今天，出差已经成为许多人工作中不可或缺的一部分。每次出差都是一次宝贵的机会，不仅可以展示个人能力，还可以开拓人脉，增长知识，提升自身价值。然而，充分利用出差机会需要良好的规划和高效的执行。在本文中，我将总结我多次出差的体会与心得，以供大家参考。

第二段：提前准备（200字）

在出差之前，充分的准备工作是成功的基础。首先，明确出差的目的和任务。这样可以指导我们在出差中的行动和优先事项。其次，收集相关信息，包括目的地的文化、风俗习惯、交通状况和天气等。了解这些信息不仅可以帮助我们更好地融入当地环境，还可以避免因为不了解而产生的尴尬和麻烦。最后，做好行程安排和预订。合理安排行程和预订住宿可以提高出差效率。

第三段：在出差中的技巧（300字）

在出差中，技巧的运用能够使我们事半功倍。第一，学会与人合作。在陌生的环境中，与同事或合作伙伴合作是非常重要的。要学会听取他人意见，充分发挥出各自的优势，共同完成任务。第二，培养自身的沟通能力。与人交往时，要做到言之有理、态度和善。与陌生人交流时，简单的礼仪和问候可以起到破冰的作用。第三，保持良好的形象。出行时，要注意穿着得体，给人以良好的印象。第四，灵活应变。出差中，会遇到各种突发情况，我们要学会灵活应对，不要固守成见，以最快速度解决问题。

第四段：回顾反思（300字）

出差结束后，回顾和反思是继续进步的关键。首先，审视出差过程中的问题和挑战。这些问题和挑战可能是我们自身的不足，也可能是外界的困境。只有明确了问题所在，才能解决问题，完善自己。其次，总结成功经验。每次出差都会遇到一些困难，但也一定会有些成功的经验和方法，这些经验应该被记录下来并加以总结。最后，反思个人表现。在出差中，我们应该及时反思自己的行为和态度，并对其进行评价和改进。

第五段：未来计划（200字）

在出差总结的基础上，我们还可以制定未来的计划。首先，针对不足之处制定改进计划。通过总结和反思，我们可以看出自己的不足之处，然后制定改进计划以避免再次犯错。其次，通过总结成功经验，在未来的出差中可以更好地应对问题和挑战，提高工作效率。最后，规划个人职业发展。出差不仅仅是完成任务，也是一个能够提高个人能力和扩展人脉的机会。在出差中，我们可以发现自己的优势和不足，从而规划个人的职业发展。

总结：

通过这篇文章，我总结了出差的准备、技巧、反思和规划。在出差中，我们应该不断学习和成长，提高自己的综合能力。希望这些建议能够对大家在出差中有所帮助。出差不只是一项任务，更是一次机会。让我们善于利用这个机会，让每次出差都成为我们不断进步的动力。

**出差总结表格式篇二**

在海洋时代的今天，海运业务成为了国际经济贸易的重要组成部分。在这个领域中，海运业务出差成为了日常工作的一部分，它能够让人领略到海洋的神秘和海运的运营，也能够让人更好的发展事业。在我的工作中，我多次进行了海运业务出差，收获了许多宝贵的体验和心得。在这篇文章中，我将会分享我的故事，以及总结海运业务出差的一些体会和心得。

第二段：出差前的准备

在进行海运业务出差之前，需要对出差的目的地和时间进行详细的规划和准备工作。首先需要了解目的地国家的政治、文化、经济等情况，从而为自己的出差提供更为详实的背景知识。其次，需要充分了解各项手续和法律法规，从而避免在海运业务出差中出现任何不必要的问题。最后，针对不同出差需求，还需要准备好相应的物品，例如商务礼品、行程安排表、相关报告和资料等，以备不时之需。

第三段：出差过程中的体验

在海运业务出差中，最让人感到兴奋的部分是其所带来的体验。首先，参观当地港口和海运公司是必不可少的，可以直观了解当地的海洋运输状况。其次，了解当地的风俗习惯，可以大大提升人际交往的成功率。最后，在海运业务出差期间需要与当地经营者进行商业交流，这也是可以优化业务的良机。通过与当地人员的交往与合作，我们可以更好的了解海洋运输的全貌与事情的具体细节。

第四段：情感体验与感悟

海运业务出差所带来的不仅仅是物质上的感受，更多的是情感体验与感悟。在我多次海运业务出差的过程中，我始终能够感受到不同国家文化与风情的异彩纷呈。与此同时，也能够通过与各行各业的商业交流，深刻感受到海洋运输行业的重要性。此外，在海运业务出差中遇到问题，经过解决后也能够积聚很多有益的经验。

第五段：总结与展望

海运业务出差是一个极具价值的过程，其所带来的不仅仅是商业性的价值，更有很多回报是无法用语言来描述的。在这个过程中，我们需要充分准备、充分体验、积极交流、不断总结，从而提升自己的专业素质与技能。未来，我相信，在这个领域里的发展前景是非常广泛的，我们需要不断学习与成长，才能更好地适应不断变化的海运业务市场。

**出差总结表格式篇三**

到\_\_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：\_\_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。

\_\_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\_\_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。

\_\_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，只能让空车先去过磅，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。

**出差总结表格式篇四**

经过历时两个多月的出差，我们拓展部分别对山东、辽宁、山西、江西、广西等城市作了深入的了解及开发，收集市场的重要信息。

从中我们在山西和辽宁两个地区开展了冬季的订货招商会，从招商会的开展情况及各个市场开发过程中我们各有不同的收获也从中了解到工作中的不足之处，下面以本人从以上走访的几个市场总结以下几点：

一、市场分析：

1、从总体市场上存的压力分为几个方面：各品牌与品牌之间的劲争压力、店铺费用的不断提升所造成的费用压力、物价上涨所造成的通货压力等等的一些因素造成大多数的客户对投资信心下降，所我们对市场开发的压力随之增大。

2、随着市场的不断发展现今在市场上的店铺资原也满足不了现状，就好以这次我们出差的几个省下面比较好的地区的店铺资原都非常的有限。

出现一店难求的情况。

3、有某些地区客户对我们的品牌的价位和产品之关的差距不太能接受，比如说他们会拿一些大众休闲品牌作对比，当然我们会对这方面的问题给客户作一个详细的分析，我们的品牌的优势在哪里，有什么好的政策从而引导他走进我们的品牌，用心去了解我们的品牌。

二、存在的问题：

1、工作安排的合理性及有效性，就好以这次我们所开展的冬季订货招商会在山西站我们的工作就安排得很不到位导致招商会的效果远远达不到理想的目标，所以工作合理安排也是一个成功的关键。

2、工作计划与实行性不强，做好工作计划我们之后的工作就是按照计划开展工作在要修正时对计划进行调整修正，但很多时候就会把计划省略掉。

这样工作就没有了计划性和目的性，后期就很难把工作做好也难以得到理想的效果。

3、工作中团队之关的合理沟通，作为一个团队我们应该相互间进行有目的沟通，从沟通中相互吸收对方的优点从而提升自我的工作效率。

我们团队在工作中就少了这种相互间沟通学习，我们有时分组在不同的市场工作会撞到不同的问题，我们在沟通中就可以相互了解不同市场的情况及学习不同的工作方式。

三、自我总结和下一步的工作

1、加强学习型组织的建立，做从好团队组织的假设。

结合实际工作的经验，不断学习提高，充实完善自己，促进各业务人员素质的提高。

和大家一道努力把业务部建成团结合作亲密无间、所向披靡的团队。

2、继续加大市场开发力度。

进一步开拓市场，做细市场。

消灭空白市场，构建一个立体市场销售网络。

抓好大客户，抓好渠道建设，建好客户档案并随时跟踪回访。

在此感谢上级领导工作上给予关心及帮助。

借此次机会至广州地铁公司参加afc相关知识的学习，让我有机会切身体验了一下轨道交通给我们生活所带来的快捷和现代，也同时对地铁公司各方面的工作有了一个感观的认识，特别对afc相关的工作有了更进一步的了解，14天的学习收获颇丰，现对所见所学的知识点作以下的总结： 所见所闻：

首先地铁带给我感受最深的是方便快捷和速度，从广州的西朗至江南西，汽车要30分钟的路程，地铁只需25分钟便可以到达目的地，这在车辆拥堵的市区来讲真的是一个奇迹。

其次是地铁惊人的运输能力，至2024年广铁的日均客运量达到185万人次，在更大程度上满足市民出行需求的同时，我们也看到了地铁为城市交通运输所发挥的巨大作用。

最后是安全和舒适;从目前苏州的主流交通工具公交车来讲，地铁具有更方便的上下车，更方便快捷的购票检票方式，更短的等待时间和不受天气状况所影响运输速度，更宁静的乘车环境，更贴心现代的服务设施和服务态度，让我感受到了原来上班的时间也可以更宽松的。

经验教训：

3、 初期票卡种类设计较多，使agm同时识别员工卡，老年卡，羊城通，sam卡，旅游卡，月票卡等，现已全部改为羊城通卡和员式卡便于管理。

4、 同一种设备不同的厂家型号，对于后期的设备维修管理产生很大影响;(1号线美国cubic，2号线美国motorola;1、2号afc系统改造项目及3号5号线系统韩国sumsang：4号线系统新加坡科技电子)单从设备的维修上就需要员工必须掌握所有类型设备的结构和维修及故障代码。

另外在设备的保养上，公司必须同时储备所有型号设备的常用备品，增加了零件的备品数量和维修保养的成本。

6、 地铁的入口标识不够明显;如2号线的江南西站，站台外无醒目的入口标识，从外观上很难看得出是地铁路入口，对于外地乘客来说更方便的找到入口是一个困扰。

8、 自动售票机tvm的故障模试提醒不能引起乘客的注意;因设备故障的提醒字幕只显示在机器顶部的屏幕上，乘客在购票时站立在设备前无法看到此提醒，导致tvm显示了“只收硬币模式”时还会有乘客拿纸币不停的尝试购票。

9、 tvm的纸币模块卡币故障多发成为困扰运营的主要因素;在所有afc故障中tvm的故障约占到70%，而在tvm所有的故障中纸币卡币问题又占到70%，所以后续我们设备的验收，此模块将成为重点验收点。

10、 硬币找零模块先前所设计的最大面额为20元，后也因找零时只有硬币可找，造成了硬币的短缺而屏蔽了此功能，只开放最大面额10元的纸币购票功能。

现我们tvm可接受的最大金额也是20元;

现部分乘客购票时投入的假币不能识别，而在下一乘客购票时假币又找给了乘客，造成了乘客的投诉，引起不必要的纠纷，因此广州地铁屏蔽了循环找零功能，将tvm改为人工确认硬币箱后再放入找零箱内。

12、 高峰时车次的`时间间隔较长;随客流的不断增加，车站对现有车辆的运载能力要做时时的监控，当客流已超出运送能力或客流增加较快时应及时向上反馈。

13、 车站的出口较多时，车站站长开门的时间较长，时间上不允许;因广州地铁是实行车站站长负责打开所有入口的大门,因各入口距离较远,入口较多,往往造成上班后30分钟内不能将所有的大门都及时打开。

14、 列车已经停运时，tvm仍可以继续售票;而末班车已开过了，但tvm还可以继续售票，而乘客在购票后又无车可坐，势必引起乘客不满。

15、 线网运营后会出现换乘的时间不能准确预估，无法告知乘客某一站末班车的具体换乘时间，容易造成乘客在转车换乘时末班车已开过，无法至目的地也无法返程的问题。

规定时，站务人员未相应的管理权限易造成管理上的困难，此点需上层运营前沟通。

(如站内禁止抽烟，公安人员抽烟站务人员则无法制止);

运营亮点：

2、 广州地铁各项制度的完善化和细化程度非常高，做到了每一个作业都有规定的流程可遵循，每一项工作都有明确的规定做指导，通过制度和流程的规定做到了所有作业的标准化和统一化，小到工器具的摆放标准，班组文件的管理，大到安全措施的检查等，实行逐层制定逐层管理监督的办法，达到了作业效率提高和安全事故降低的效果。

4、 管理软件在运营中的运用，为工作效率提速;广州地铁各项作业流程顺畅的基础上,又逐渐将各项作业流程以软件为平台进行高效的运作，目前已开发的系统有：票务的管理系统、运营施工管理系统、档案管理系统、办公用品申领系统、afc故障报修系统等。

另将办公自动化、电子邮件、资金管理、合同管理、地理信息管理、财务管理、人力资源管理、物流管理、工程项目管理、线网建设概况、工程安全质量与信访管理、工程设计管理、安全隐患直报、交流园地等项目放置在内网平台上，使每个部门专业可以在这个软件平台上完成各自的作业，并通过系统自动完成数据的整理上传，对于不同管理人员分别设置不同的管理权限以实现逐层的管理检查功能，在既提高效率的同时又减少了人工处理的步骤，提高了作业的时效性。

5、 车站的站务人员素质较高，服务水平和服务意识较强。

原因是除了公司在上岗前所做的大量培训发挥作用外，还有就是这些站务人员全部是召自大专院校的应届毕业生，有很强的可塑性;另外公司对员工有很完善公开的晋升机制，这也提高了站务员工作的积极性和上进心，此点可借鉴学习。

任部门责任单位，各单位的负责人再拟定出对应的担当人，形成了设备的专人负责制，从而保证了设备定期点检保养的时效性和及时性。

收获心得：

通过此次对广州地铁公司的学习，从整体上对轨道交通的运营和管理模式有了一个大体的概念，对于afc专业知识也有了更深入的了解。

知道了afc所涉及的几种设备的基本结构如atm/bom/agm/tcm等的工作原理，在实际的运营过程中经常多发的故障及处理的流程步骤等，有了更直观的认识。

另外对于广州地铁制度化和人性化的结合管理模式受到了很大的启发，更细更严的管理制度和作业流程保证了所有员工均能按标准化的流程作业，从而避免了各种安全事故的发展生;对于制度执行的监督和监察体制使得员工都能按部就班的开展工作;明确的各岗位晋升体制和学习培训机会使得员工都有积极向上的工作热情;民主公开的晋升聘用办法可以使企业能人尽其才提供了基础保证。

对于员工个人生活的关心关注，对于困难员工公司还设有专门的补助规定，使员工对企业有了很强的向心力。

最后是对于整个班组管理模式在实际管理中的运用有了全新的认识。

体制和制度的完善旨在规范每一个员工的做事标准，却很难调动员工的积极性与自觉性。

广州地铁在完善各项规章制度的同时也做到了很灵活的运用这些制度上，在制度的框架内各基层的主管领导很好的使法治+人情管理，让员工感受到更多的是组织的关心，而非制度的管制，由此而产生了对企业家一般的归属感。

当然在安全方面管理规定的执行是绝对的严格，这也实现了公司安全保障前提下的人性化管理。

我想这也是企业让员工“用心做事”和“做事用心”所产生的不同效果。

**出差总结表格式篇五**

共七天

出差地点：合肥

出差人：姚虎

出差事由：去安徽古林太阳能科技有限公司催交阿拉善盟右旗10mw光伏电站支架货物

现在7天出差详细内容报告如下：

1)

当即我们询问：吴晓阳

晚上产线有加班生产货物没?

吴晓阳：没有加班，

我再询问公司办公地点和工厂有多远?

吴晓阳：是大约10公里的路程。

有负责生产计划的小陈和网络市场业务小赵，我问

汪总的意思是目前他们已经生产好部分支架，其他原材料刚刚才到达厂区，正准备排产。生产计划给出的答复是，刚刚放完中秋假期，工人多是老板洪总的亲戚不好催促来上班，导致人员不够，产能下降。一直到晚上9点钟，我们得到的只是片面之词，随后我们要求就近寻找一个酒店住下，且我们要求第二天早上8点准时到达工厂查看现场。

2)

我们问：你们工厂在哪里?

吴晓阳：说这个工厂里面就是我们的工厂，是老板的一个朋友搬新厂区了，旧厂区便宜出租给他们在用。

随后我们一起到达工厂里面只有简单的两条卷边机(只有一台卷边机在正常工作)，4台冲孔机(两台正常使用)，6个人在慢慢悠悠的干活。

通过与工人交流，得知一条卷边机半小时能卷完一卷钢带(一卷钢带约100米)，但是两台冲孔机跟不上，约5分钟两条6米的支架，然后查看原材料的货物约有20卷钢带。

我问：总共到达了多少原材料，对方汪总回答说，因资金问题目前知道了一兆瓦(约40吨左右)的钢带，其他的紧固件和压块都是外购件。

我进一步询问：20卷钢带(约30吨)不够一兆瓦，对方称已经做好一部分货物送去镀锌厂镀锌了，我随即要求找个车去镀锌厂查看货物。对方采购小王称今天去镀锌厂不合适，货物在排单晚上能够排上单第二天早上能够镀完。我就要求9月12号早上8点送我们去镀锌厂一起查看货物，对方汪总回复好。

为什么一直都不接电话，给出的回答是一直在开会。

随后我们就在工厂驻厂坐等到10点30分左右突然工厂的机器声音没有了，我进去查看原因，结果工人都在休息出去抽烟去了，随机我质问汪总：为什么我们赶货的时候工人们还停工休息，对方的解释是：这些员工都是老板的亲戚，且都是体力活就中间有半小时的休息时间，当场我就表示不满。就这样在工厂得到的答案让人很失望。

随后我们要求再去办公室就目前的生产情况和生产进度做出分析和解释，并且出具进一步的解决措施。

1：增加工人，让放假的工人及时到位。

2：让另外一条卷边机的模具也更换成我们需要货物的尺寸模具，

3：维修好另外两台冲孔机，加快冲孔速度。

4：尽快落实资金到位，加快订购原材料。

提出这几点要求后，对方口头答应下来了，中午我们在办公室坐等到下午1点30分，我们提出继续在厂区坚守生产。对方已暂时没车为由，需要等两个小时才能去，我和王慧针对目前了解到的情况尽快汇报给张处，张处立马做出应对，要求王慧尽快回长沙准备更换供应商，我一方面拖住对方，要求尽快发货。就这样，我为王慧定好下午3点40zui后一班火车，让对方汪总叫的士送王慧去火车站。这样我在办公室等到下午4点左右和吴晓阳一起赶往工厂，发现工厂的钢带就少了两卷。卷边机就停工了，只是冲孔机还在冲孔，我问吴晓阳这是为什么，对方称因为冲孔机忙不过来。我当时要求对方加班，然后我电话汪总，就开始不接电话，我让吴晓阳联系汪总说晚上加班都需要完成今天的冲孔任务，要不明天又完成不了。

我一直在工厂待到6点冲孔人员就自行下班，吃饭去了，工厂晚上没有加班。对于我提出的加班要求，吴晓阳说他解决不了。我只好让他送我回宾馆，在回宾馆的路上，我提出要求，第二天早上8点出发到镀锌厂，不能迟到，吴晓阳答应了。晚上我多次拨打汪总，洪总的电话，但是无果都是不接或者关机的状态。

3)9月12号上午8点，吴晓阳如约8点到达宾馆，开车出发去镀锌厂，镀锌厂因重污染所以离市区约75公里，驱车两个小时到达镀锌厂，在镀锌厂考察，经咨询让我学习到镀锌厂的镀锌价格区间，.镀锌厂在旺季普遍镀锌价格在20xx元/吨左右-在淡季的镀锌价格在1700元/吨左右，我问镀锌厂员工说，古林厂的支架有多少货在这里，对方回答到有40吨多，其中我们需要的货物大约只有18吨左右。

**出差总结表格式篇六**

第一段：

作为一位律师，在职场上的发展需要不断的学习和成长，所以出差是必不可少的。在出差中，通过与不同地区的同行交流，了解当地的法律、文化和市场，对个人的成长和事业发展都会有很大的帮助。下面我将结合个人经验，谈谈关于律师出差的一些心得体会总结。

第二段：

首先，在出差之前，我们需要做好出差计划。出差计划不仅包括行程安排、住宿、交通等基本事项，还需要考虑到会议和谈判的具体内容和对象。在制定计划时，我们需要仔细分析旅途中可能遇到的问题，并对解决方案进行充分的预案，以便在出现突发状况时能够快速应对。

第三段：

其次，在出差的过程中，我们需要积极沟通交流，与当地的同行建立良好的合作关系。很多时候，需要依赖当地的同行提供案件相关信息和帮助我们了解当地的市场情况。与其交往时，我们需要做到委婉有礼、尊重对方权威，这也有助于建立良好的个人形象，为日后的合作打下坚实的基础。

第四段：

此外，在出差结束后，我们还需要对整个出差过程进行回顾和总结。回顾和总结不仅可以帮助我们提高工作质量和效率，还可以发现并纠正自身的不足之处。特别是在谈判和办案过程中，更是需要详细地记录和总结经验，不仅对自身的成长有帮助，也有助于在今后的工作中画龙点睛。

第五段：

综上所述，律师作为一个在职场中需要不断成长的职业，出差是必不可少的。因为只有走出自己的舒适区，去接触不同的事物，我们才能更好地成长和发展。而在出差的过程中，我们需要做好规划、积极交往、认真总结，方能在律师职业发展中不断前进，创造更加辉煌的成就。

**出差总结表格式篇七**

尊敬的领导：

现将本人去长沙航空职业技术学院观摩“20xx年湖南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：

一、出差基本情况

关于竞赛：本次所观摩的竞赛是20xx年湖南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。竞赛主办单位是湖南省教育厅，承办单位为湖南省教育科学研究院职成教研究所，而长沙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——长沙航空职业技术学院向5719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。

事件回放：

(1)4月26日上午8：00——8：30，在长沙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，在长沙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，在长沙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。

二、出差收获

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。

要想进行好以上工作，必须注意：(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。

zui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。

zui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zui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。

三、观摩心得与个人建议

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，我对于能去长沙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。

**出差总结表格式篇八**

第一段：引言（100字）

随着经济全球化的加深，企业之间的交流与合作日益频繁，外勤人员作为企业的代表，承担着组织与客户之间的桥梁角色。出差是外勤人员工作中不可或缺的一部分，对于外勤人员来说，出差经历是一种宝贵的财富，也是一次难忘的学习机会。在此，我将运用个人的出差心得体会总结，分享五个方面关键点。

第二段：出差前的准备（200字）

在出差之前，做好充分的准备工作是确保出差顺利进行的关键。根据目的地的特点，提前了解并准备必要的工具、材料以及行程安排。同时，与相关部门和同事沟通，确保所有的必要信息都得到传达和确认。此外，明确出差任务的目标与预期，尽可能做好各种应对措施的准备，以应对可能出现的各种问题。

第三段：出差期间的应对策略（300字）

在出差期间，外勤人员需要具备良好的应对策略才能迅速适应环境变化并更好地完成工作。首先，遵循时间管理原则，高效安排每一天的工作与休息，避免重要事项的忽视。其次，灵活应对突发情况，保持冷静并寻找最佳解决方案。同时，要善于与他人沟通合作，了解和尊重当地的文化差异，以建立良好的合作关系。最后，保持积极乐观心态，具备较强的自我调节能力，以应对长时间的工作压力与劳累。

第四段：与客户的沟通与合作（300字）

出差的目的之一是与客户进行深入沟通和合作，实现双方利益最大化。在客户交流方面，外勤人员需要展现出良好的专业素养和沟通技巧，了解客户需求，传递企业信息，解决问题。同时，在合作方面，与客户建立互信关系，坚持以诚信、合作、共赢的原则，以维护和增强企业的声誉和品牌形象。

第五段：出差的总结与反思（300字）

每一次出差结束后，外勤人员应该总结经验并审视自身的不足之处。在总结方面，可以回顾过程中的工作计划和目标是否实现，工作中遇到的挑战及其解决方案，沟通与合作的效果等。在反思方面，要及时调整工作方法和策略，以提高工作效率和成果。此外，还要认识到自身的优点和不足，不断学习和进步，以更好地适应和应对下一次的出差任务。

结语（100字）

出差作为外勤人员工作中的重要环节，不仅带来了各种挑战与压力，同时也提供了宝贵的学习和发展机会。合理的出差准备、灵活的应对策略、良好的客户沟通与合作、及时的总结反思，都是外勤人员成功完成出差任务的关键。通过出差心得的总结与体会，外勤人员能够不断改进自己的工作能力和素质，为企业的发展做出更大的贡献。

**出差总结表格式篇九**

借此次机会至广州地铁公司参加afc相关知识的学习，让我有机会切身体验了一下轨道交通给我们生活所带来的快捷和现代，也同时对地铁公司各方面的工作有了一个感观的认识，特别对afc相关的工作有了更进一步的了解，14天的学习收获颇丰，现对所见所学的知识点作以下的总结：所见所闻：

首先地铁带给我感受最深的是方便快捷和速度，从广州的西朗至江南西，汽车要30分钟的路程，地铁只需25分钟便可以到达目的地，这在车辆拥堵的市区来讲真的是一个奇迹。

其次是地铁惊人的运输能力，至广铁的日均客运量达到185万人次，在更大程度上满足市民出行需求的同时，我们也看到了地铁为城市交通运输所发挥的巨大作用。

最后是安全和舒适;从目前苏州的主流交通工具公交车来讲，地铁具有更方便的上下车，更方便快捷的购票检票方式，更短的等待时间和不受天气状况所影响运输速度，更宁静的乘车环境，更贴心现代的服务设施和服务态度，让我感受到了原来上班的时间也可以更宽松的。

经验教训：

3、初期票卡种类设计较多，使agm同时识别员工卡，老年卡，羊城通，sam卡，旅游卡，月票卡等，现已全部改为羊城通卡和员式卡便于管理。

4、同一种设备不同的厂家型号，对于后期的设备维修管理产生很大影响;(1号线美国cubic，2号线美国motorola;1、2号afc系统改造项目及3号5号线系统韩国sumsang：4号线系统新加坡科技电子)单从设备的维修上就需要员工必须掌握所有类型设备的结构和维修及故障代码。

另外在设备的保养上，公司必须同时储备所有型号设备的常用备品，增加了零件的备品数量和维修保养的成本。

6、地铁的入口标识不够明显;如2号线的江南西站，站台外无醒目的入口标识，从外观上很难看得出是地铁路入口，对于外地乘客来说更方便的找到入口是一个困扰。

8、自动售票机tvm的故障模试提醒不能引起乘客的注意;因设备故障的提醒字幕只显示在机器顶部的屏幕上，乘客在购票时站立在设备前无法看到此提醒，导致tvm显示了“只收硬币模式”时还会有乘客拿纸币不停的尝试购票。

9、tvm的纸币模块卡币故障多发成为困扰运营的主要因素;在所有afc故障中tvm的故障约占到70%，而在tvm所有的故障中纸币卡币问题又占到70%，所以后续我们设备的验收，此模块将成为重点验收点。

10、硬币找零模块先前所设计的最大面额为20元，后也因找零时只有硬币可找，造成了硬币的短缺而屏蔽了此功能，只开放最大面额10元的纸币购票功能。

现我们tvm可接受的最大金额也是20元;

现部分乘客购票时投入的假币不能识别，而在下一乘客购票时假币又找给了乘客，造成了乘客的投诉，引起不必要的纠纷，因此广州地铁屏蔽了循环找零功能，将tvm改为人工确认硬币箱后再放入找零箱内。

12、高峰时车次的时间间隔较长;随客流的不断增加，车站对现有车辆的运载能力要做时时的监控，当客流已超出运送能力或客流增加较快时应及时向上反馈。

13、车站的出口较多时，车站站长开门的时间较长，时间上不允许;因广州地铁是实行车站站长负责打开所有入口的大门,因各入口距离较远,入口较多,往往造成上班后30分钟内不能将所有的大门都及时打开。

14、列车已经停运时，tvm仍可以继续售票;而末班车已开过了，但tvm还可以继续售票，而乘客在购票后又无车可坐，势必引起乘客不满。

15、线网运营后会出现换乘的时间不能准确预估，无法告知乘客某一站末班车的具体换乘时间，容易造成乘客在转车换乘时末班车已开过，无法至目的地也无法返程的问题。

规定时，站务人员未相应的管理权限易造成管理上的困难，此点需上层运营前沟通。

(如站内禁止抽烟，公安人员抽烟站务人员则无法制止);

运营亮点：

2、广州地铁各项制度的完善化和细化程度非常高，做到了每一个作业都有规定的流程可遵循，每一项工作都有明确的规定做指导，通过制度和流程的规定做到了所有作业的标准化和统一化，小到工器具的摆放标准，班组文件的管理，大到安全措施的检查等，实行逐层制定逐层管理监督的办法，达到了作业效率提高和安全事故降低的效果。

4、管理软件在运营中的运用，为工作效率提速;广州地铁各项作业流程顺畅的基础上,又逐渐将各项作业流程以软件为平台进行高效的运作，目前已开发的系统有：票务的管理系统、运营施工管理系统、档案管理系统、办公用品申领系统、afc故障报修系统等。

另将办公自动化、电子邮件、资金管理、合同管理、地理信息管理、财务管理、人力资源管理、物流管理、工程项目管理、线网建设概况、工程安全质量与信访管理、工程设计管理、安全隐患直报、交流园地等项目放置在内网平台上，使每个部门专业可以在这个软件平台上完成各自的作业，并通过系统自动完成数据的整理上传，对于不同管理人员分别设置不同的管理权限以实现逐层的管理检查功能，在既提高效率的同时又减少了人工处理的步骤，提高了作业的时效性。

5、车站的站务人员素质较高，服务水平和服务意识较强。

原因是除了公司在上岗前所做的大量培训发挥作用外，还有就是这些站务人员全部是召自大专院校的应届毕业生，有很强的可塑性;另外公司对员工有很完善公开的晋升机制，这也提高了站务员工作的积极性和上进心，此点可借鉴学习。

任部门责任单位，各单位的负责人再拟定出对应的担当人，形成了设备的专人负责制，从而保证了设备定期点检保养的时效性和及时性。

收获心得：

通过此次对广州地铁公司的学习，从整体上对轨道交通的运营和管理模式有了一个大体的概念，对于afc专业知识也有了更深入的了解。

知道了afc所涉及的几种设备的基本结构如atm/bom/agm/tcm等的工作原理，在实际的运营过程中经常多发的故障及处理的流程步骤等，有了更直观的认识。

另外对于广州地铁制度化和人性化的结合管理模式受到了很大的启发，更细更严的管理制度和作业流程保证了所有员工均能按标准化的流程作业，从而避免了各种安全事故的发展生;对于制度执行的监督和监察体制使得员工都能按部就班的开展工作;明确的各岗位晋升体制和学习培训机会使得员工都有积极向上的工作热情;民主公开的晋升聘用办法可以使企业能人尽其才提供了基础保证。

对于员工个人生活的关心关注，对于困难员工公司还设有专门的补助规定，使员工对企业有了很强的向心力。

最后是对于整个班组管理模式在实际管理中的运用有了全新的认识。

体制和制度的完善旨在规范每一个员工的做事标准，却很难调动员工的积极性与自觉性。

广州地铁在完善各项规章制度的同时也做到了很灵活的运用这些制度上，在制度的框架内各基层的主管领导很好的使法治+人情管理，让员工感受到更多的是组织的关心，而非制度的管制，由此而产生了对企业家一般的归属感。

当然在安全方面管理规定的执行是绝对的严格，这也实现了公司安全保障前提下的人性化管理。

我想这也是企业让员工“用心做事”和“做事用心”所产生的不同效果。

**出差总结表格式篇十**

第一段： 介绍出差的背景和目的 (话题句)

近年来，随着全球化和信息化的加速发展，出差已经成为越来越多公司和组织中日常工作的一部分。对于外勤人员来说，出差是他们工作中不可或缺的一部分。出差不仅需要他们适应不同的工作环境和文化背景，还需要他们处理好与客户和团队的沟通和协作。在多次出差中，我积累了一些宝贵的经验和体会，希望能与大家分享。

第二段： 出差前的准备工作 (观点句)

在出差前，充分的准备工作是成功出差的关键。首先，了解目的地的文化和习俗非常重要。尽早了解目的地的风俗礼仪和商务习惯，这有助于我们与当地人建立良好的关系。其次，提前了解并熟悉行程安排、会议议程和目的地的地理环境。在行程安排上，我们要充分考虑到各种因素，如交通、住宿、饮食等。并且，准备好必备的文件和工具，如护照、签证、会议文件等。

第三段： 出差中的沟通和协调 (观点句)

出差中的沟通和协调是一个外勤人员必须要面对的挑战。首先，语言交流能力对于我们与当地人的沟通至关重要。如果我们能学习一些当地的基本口语或使用一些简单的翻译工具，将会对我们的工作产生重要的帮助。其次，在协调团队工作方面，我们要善于合理规划资源和时间。通过建立良好的沟通渠道和有效的信息共享，能够更好地与团队成员协同工作。

第四段： 处理突发事件和问题 (观点句)

在出差工作中，很可能会遇到各种突发事件和问题。处理这些事件和问题需要我们具备冷静、机智和灵活的能力。首先，我们要能够保持冷静，不被困难和压力所左右。如果我们能够迅速评估并分析问题，并采取措施妥善解决，将有助于我们顺利完成出差的任务。其次，对于突发事件，我们要具备灵活和适应能力。在面对不可预测的情况时，我们需要迅速调整计划，并做好相应的准备。

第五段： 出差心得的总结和展望 (观点句)

总的来说，出差是一个非常有挑战性但也充满机会的工作。通过多次出差，我学到了很多与人相处、沟通协调和问题处理相关的知识和技巧。出差中需要我们具备灵活和适应的能力，但也是提升自己能力和经验的宝贵机会。在以后的工作中，我会进一步细化和完善自己的出差准备工作，并更加注重团队的协作和沟通。同时，我也会持续更新自己的知识和技能，以适应不断变化的工作环境和挑战。

总结： 这篇文章通过介绍出差的背景和目的，分析出差前的准备工作、出差中的沟通和协调、处理突发事件和问题的方法，最后总结了出差心得并展望了未来。通过有条理的写作结构和逻辑连贯性，使文章更加完整和具有说服力。

**出差总结表格式篇十一**

出差总结

出差总结（一）：

出差工作总结

一，工作回顾：

二，工作成绩、不足之处及推荐等

1。较为顺利的完成了既定的计划工作，完成了每个子公司仓库的盘查工作，同时90%以上的仓库进行了拍照指导。但是搞笑前期的协调做的不够，使得工作进展较计划有所拖延。

2。同时很好地解决了出差中遇到的一些突发事件。并做了记录

三，此次出差，让我受益匪浅，从各位同事，从各位领导身上学到了很多有用的东西，同时看到了自我很多工作的不足之处和有待提高的地方，主要有：

1。前期协调不够，需要加强前期的协调力度和深度，便于以后工作的开展

3。自我工作计划不周等，以后的工作中需要对路线，经费准备等计划周全，以防万一

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。

出差总结（二）：

出差工作总结

为期27天的出差结束了，此次出差能够说收获颇丰，同时也认识到自我还有好多东西要学。

作为见习业务员的我初次接触到公司业务，能够说一切是从零开始，但是我相信只要有颗爱学的心，只要谦虚的学习，肯定会在业务这块土地上生根发芽，长出不一样的精彩。现将出差期间主要的心得体会总结如下：

1。关于与客户的关系，公司与客户是健康的共赢合作关系，正常状况下没有谁牵制谁，但是在众多客户中肯定会有部分客户为了种种利益，难为公司，不好好配合。做为公司与客户的桥梁，我们业务人员，首先在保证双方利益的条件下，拉近与客户的关系，让客户对咱既有顾及但又不失情面。人际关系是一门艺术，这方面我想在未来的路上我要细心体会。

2。关于业务，这次出差，主要是进行业务交接，对我来说还要熟悉地方的种植结构、用药水平、人情风俗，以及每个客户和背景性格等等，反正一切信息都是有效信息。再都就是，自我对产品的了解把握，目前来说起码要了解产品种类、规格、价格以及每个客户卖的产品，库存等。再进一步要掌握每种药在当地的习惯用法。当然这些我要好好学习，这是最基础的。我说我此刻只懂了业务的5%，因为前面的路还很长，没走过之前千万别说自我懂了。

司听重要信息，等等。

4。关于冬储与预付，与去年相比，今年咱我区域内有了大客户称没钱做咱的冬储，直接导致今年的冬储量骤降。目前各公司出价参差不齐，有些客户在观望，而有些客户确实没钱做。在这场战争中我还没看出谁胜谁败。因为明白的这几家客户定哪个公司的都有，我要做好的就是多跟客户交流把自我这片做好，多劝他快做咱冬储。预付只有一个客户答应给打钱，说要等月底钱收的差不多了多打些。

5。关于近期的工作，要多询问潜在客户意向，尽早定下产品；发包装物的单子，把包装物这块清完；不定时的询问冬储预付状况，多点是点；熟悉产品，要做到了解产品规格、价格、使用范围、使用方法、每个老客户那以前放的货的种类。

做为新人，要做事严谨、凡事多想、多学多问、尽快充实自我。

出差总结（三）：

出差工作总结

经过历时两个多月的出差，我们拓展部分别对山东、辽宁、山西、江西、广西等城市作了深入的了解及开发，收集市场的重要信息。从中我们在山西和辽宁两个地区开展了冬季的订货招商会，从招商会的开展状况及各个市场开发过程中我们各有不一样的收获也从中了解到工作中的不足之处，下方以本人从以上走访的几个市场总结以下几点：

一、市场分析：

1、从总体市场上存的压力分为几个方面：各品牌与品牌之间的劲争压力、店铺费用的不断提升所造成的费用压力、物价上涨所造成的通货压力等等的一些因素造成大多数的客户对投资信心下降，所我们对市场开发的压力随之增大。

2、随着市场的不断发展现今在市场上的店铺资原也满足不了现状，就好以这次我们出差的几个省下方比较好的地区的店铺资原都十分的有限。出现一店难求的状况。

3、有某些地区客户对我们的品牌的价位和产品之关的差距不太能理解，比如说他们会拿一些大众休闲品牌作比较，当然我们会对这方面的问题给客户作一个详细的分析，我们的品牌的优势在哪里，有什么好的政策从而引导他走进我们的品牌，用心去了解我们的品牌。

二、存在的问题：

1、工作安排的合理性及有效性，就好以这次我们所开展的冬季订货招商会在山西站我们的工作就安排得很不到位导致招商会的效果远远达不到理想的目标，所以工作合理安排也是一个成功的关键。

2、工作计划与实行性不强，做好工作计划我们之后的工作就是按照计划开展工作在要修正时对计划进行调整修正，但很多时候就会把计划省略掉。这样工作就没有了计划性和目的性，后期就很难把工作做好也难以得到理想的效果。

3、工作中团队之关的合理沟通，作为一个团队我们就应相互间进行有目的沟通，从沟通中相互吸收对方的优点从而提升自我的工作效率。我们团队在工作中就少了这种相互间沟通学习，我们有时分组在不一样的市场工作会撞到不一样的问题，我们在沟通中就能够相互了解不一样市场的状况及学习不一样的工作方式。

三、自我总结和下一步的工作

1、加强学习型组织的建立，做从好团队组织的假设。结合实际工作的经验，不断学习提高，充实完善自我，促进各业务人员素质的提高。和大家一道努力把业务部建成团结合作亲密无间、所向披靡的团队。

2、继续加大市场开发力度。进一步开拓市场，做细市场。消灭空白市场，构建一个立体市场销售网络。抓好大客户，抓好渠道建设，建好客户档案并随时跟踪回访。

在此感谢上级领导工作上给予关心及帮忙。

出差总结（四）：

一、出差时光:20xx年xx月

二、出差地点:车村镇、木植街、黄庄、饭坡、田湖镇、闫庄

三、出差目的:了解市场状况、发掘新客户、拓展潜在客户，以扩大市场范围，提高市场占有率以到达拓宽销路，提高利润。

四、出差主要资料:

这次出差的主要线路是先由县城到达最远的车村镇然后回到途经木植街、黄庄回到县城再由县城出发到田湖镇后回到途经饭坡、闫庄。出差

报告

范文。

寻找下发现一家防盗门业老板与之介绍公司的产品及产品特征和规格后对钢木门格外关注。等等一些乡镇很多防盗门业对于钢木门都很感兴趣，因此觉得能够以钢木门为突破点在这些镇乡找到一批新客户。

刚过这么多乡镇能够看出乡镇有很大的市场能够挖掘为我们公司带来超多的客户。因此在跑业务中给客户就应仔细认真负责讲解产品及听取客户的意见或推荐，做到让客户了解产品相信产品。

出差总结（五）：

一、时光:2024年4月18晚至2024年4月20日早上

二、出差地点:xx，

三、出差人员:xx，

四、出差目的:了解xx货源、行情，

五、出差主要资料及地点:

第一站、烟台环海市场:19号早上6点左右到达，市场不算大货源不多，3斤左右的黑鱼12、5元一斤，一共了解三家水产商户，根其中一家做了深入沟通了解，当地黑鱼很少，他们的货源主要是南京方向透过大客发到烟台，他是根据市场须求量发货，他说了南京货源充足，我们也简单谈了一下来的目的，也说出合作意向，他同意我们合作的规格和要求，也能保证货源和质量，双方都留联系电话，8点离开市场，打车去长途汽车站。

第二站，山东省安丘市(地区市)已是中午12点过，在车站大体了解了一下当地状况、当地主要产大葱、元葱、蒜、生姜、然后怱怱离开长途汽车站去黑鱼养殖基地。

第三站；安丘市赵戈镇峡山水库，到达时光下午1点左右，透过当地一个姓田的黑鱼经济人介绍，峡山水库是国家自然保护生态区、黑鱼养殖基地因它而构成，黑鱼养基殖地上万亩，年产黑鱼20000万斤左右，它主要销售广东、南京、天津、辽宁的营口等地，货源比较充足，也是山东最大的黑鱼养殖基地之一，山东人说话嚎爽健谈，说了很多黑鱼方面的知识，包括全国各地发货途中黑鱼换水等等，说的很详细，同时也得到更多的黑鱼信息和行情，在交谈中说明了我们去得目的，透过我们的谈话，他也很原意和我们长期合作，保证我们的规格和质量要求，就是费用较高，此刻行情3斤以上单价13、5元1斤，2斤左右11、5元1斤、包塘大小一齐9、5元1斤，我们谈到下午3点多他才开车送我们到车站。

第四站；山东淮坊市，到达时光下午4点左右，本来安排看看淮坊市场、思考到已是下午没有考查的价值后，就买车票回烟台，于当天晚上11、30座船回到大连。

出差总结（六）：

出差人:xxx

出差时光:8月16—8月27日出差事由:细化市场

本次为期12天的出差最主要的任务就是细化东海和赣榆市场，目前东海和赣榆的总签约客户为12家(包括这次签约的两家)有6家集中在东海的北部，且店面分布比较集中，赣榆的4家也在一条线上方，整体看来连云港11家店的“质量”比较好，对于下半年的跑量还是比较有信心的。

这次出差最大的意外收获就应是:灌云和灌南的7家客户基本上已经确定下来，东海那里也传来“喜讯”，所以，今年下半年连云港市场不出意外的话会突破20家，前景就应是“一片光明”。

其次，在这次出差的时候墩尚的客户反应:顾客来买了一条单品床单又退了回来原因:大面积的跳纱，对于产品质检这一块，推荐生产部这块还需加强一些，毕竟此刻我们在苏北那里才刚刚起步，正在打品牌的时候，质量这块必须得把握好，必须得在下半年把绣阳的品牌打出去。

下月5号东海有两家客户搞促销活动，关于宣传的事宜在电视台打广告的事情由于费用太高暂搁一边，我已经和客户解释过原因，他们也表示理解。出差

报告

范文。

等九月份促销活动开始的时候，一些意向客户就会陆陆续续联系到老客户店里参观，到9月底之前要把能拿下的意向客户基本拿下，重点放在东海和赣榆具体的实施在9月5号开始，在这之前我已经着手联系这些意向客户了。

总之，期望我们在外面开发市场，家里的货品尤其是质量这一块必须得把关好，我们很有信心把苏北市场做大做强，期望公司能做我们的坚强后盾!

出差总结（七）：

本次出差主要工作资料:新客户的开发，配合胡经理作洪雅活动的准备，和赵生健做广安活动的准备。

新客户的开发出差地方有:仁寿、井研、乐山、峨眉、夹江、雅安、新津、浦江、眉山。仁寿市场不错，人口130万人，但竞争也很大，全友，双虎，掌上明珠，南方，金虎，三叶，鼎高，金亿等专卖店，公司之前在那里也开过店此刻没有了。乐山市场很大，家具市场较为分散，公司在沙湾区有专卖店，但经营不是很好，之前在五通桥有店此刻没有了，眉山家具较为分散，公司也有店，但专卖店内杂乱空旷，听导购说老板对公司板式家具不感兴趣了，在等年会实木家具出来。

新客户开发:到一个卖场，应先观察；看导购精神状态，卖场装修，饰品摆放，产品系列，标价。再问:问导购卖场多大，老板在不在，生意好不好，对我厂了解程度，卖场做多久了，做了哪些品牌，是否打算更换品牌。介绍:介绍公司背景，品牌，产品系列，产品定位，卖点，价格。

洪雅专卖店重装开业，配合胡经理做开业准备。包括家具调配、饰品的摆放、灯光的调试，还有整个卖场的包装，场内吊旗装订、地贴、灯笼。带队发dm单，从乡镇到城市dm单的发放。

总结:

一、卖场的摆放

1、床头尽量靠墙壁放，衣柜和状台统一放在床的一边，衣柜靠近床头方向放，状台靠近床尾，斗柜从高到底依次靠墙边放。

2、家具摆放要整齐有序，高低搭配协调，要根据卖场实际状况摆放，卖场不能太空，也不能太挤，一般进门口要相对宽松。

二、饰品摆放

1、饰品整体讲究:美观、协调、大方的原则、对家具摆放中留下的空隙，进行填补、美化，突出家具卖点。

2、床头柜摆放的饰品不要高过床头，颜色也要和家具颜色协调、不冲突，饰品组合摆放要高低方圆搭配，一般按左高右低摆放，同一局部颜色最好不要超过三种色。

三、卖场广告饰品的布置

1、饰品有:吊旗、气球、地贴、标语牌、灯笼、展架、标价签、特价签等摆放整齐。

四、dm单发放

dm单必须要发到人手上、街上；停放的自行车、摩托车、汽车都要夹放，行人、商铺都要发；行人中不要发小孩，商铺发放到老板手上，并作解释，若商铺中无人，则要放到商店里面的收营台上，不要放到门口柜台上。小区:每家每户挨着发，家里有人则敲门发到人手上，无人则夹在门把手上，并要放规整。楼盘:若在装修应发到装修工或业主手上，并询问客户信息，收集电话，予以装修工以小利进行帮忙介绍，若无人在装修则夹在把手上。

在行人发放中，必须要介绍活动主题、地点、时光。在所有发单过程中，若有人询问要耐心讲解，吸引客户来电，并对意向客户留电话，发单的目的只有一个吸引更多的客户来店面。

一场活动是否成功，销量能否超多提高，我们能决定的有三个因素:1、宣传是否到位:包括活动主题；资料；特价产品2、卖场氛围、卖场外围的包装、场内家具的饰品、灯光的调试3、导购:心态、信心、活动了解、专业知识、综合素质等。

广安活动做准备，这次就我和赵生健，整个卖场场内、场外的包装。场内氛围的营造，导购的培训，与商场老总沟通进行广告的制作，缺货的补充。

这次出差了解开业活动，促销活动的流程应准备的物品。一场活动应注重三个环节:1、活动的宣传2、卖场氛围3、导购培训，每个环节的工作都要做到位，活动才能成功。

总结:

广安卖场是一个综合卖场，卖场共三层楼，欧尔雅专卖在第三层大约500平米。

这次活动主题是“消防升级，全场裸卖。”宣传方法:1、秧歌队2、dm单3、老客户信息。dm单6万份兼职人员发放，早上9:00到中午11:30，下午14:00到17:00无人带队，定点发放，资料未发放完。

卖场装修是两年前的与所摆产品风格色系不搭配，各区域家具高低、大小搭配不合理，不协调，部分区域太空、缺货，而把其它厂家产品进行填补，风格不统一，饰品摆放混乱，扑满灰尘。我们对整个卖场先做清洁打扫，然后和商场工作人员一齐作展场家具的调整，饰品的打扫与调配。灯光的调配，其它厂家的产品的清理，缺货的叫商场发货。卖场标签的规范，吊旗装订，从一楼到三楼贴了地贴，在卖场的前后门挂了灯笼。导购是卖了欧尔雅两年的，中间离开近几天刚回来，对我厂产品卖点并不了解，心态过于急躁，导购技巧缺乏。花了半天时光对导购进行了导购技巧培训，产品卖点的培训，重新树立了产品信心。

活动时光两天，第一天上午停电，销量一万多，大部份客户停在一楼二楼。第二天有电了销量二万多，两天共销3万多。这次活动是相当失败的。我应作深刻的检讨，原因有:1、没有独立操作过活动没有经验，2、外围包装不到位，没有吸引更多的客户到三楼卖场3、场内家具，饰品没有调到位，卖场氛围不够好4、导购培训不到位，丢失此刻客户。在以后的工作中应对以上几方面进行认真、深入的学习弥补自我的不足。

出差总结（八）：

出差人:xxx

部门:市场部

时光:20xx年4月18日——20xx年4月26日，共计:9天

地点:宁夏银川

一、出差的目的

协助经销商进行终端市场的销售、推广。

二、行程的安排

1)4月18日:市区。

2)4月19日:左旗市。

3)4月20日:吴忠市。

4)4月21日:市区。

5)4月22日:市区。

6)4月23日:休息。

7)4月24日:返程，银川到广州。

8)4月25日:返程，银川到广州。

9)4月26日:返程，广州到珠海。

三、销售状况

就4月18日至4月22日共5天的销售总结分析如下:

1、拜访客户:72家，成交客户:30家，成交率:41、67%

2、总成交金额:35828元。

3、成交品系

(1)化清剂:10件，共成交金额:1332元，占总销售额:3、72%。

(2)排档油:19件，共成交金额:5088元，占总销售额:14、20%。

(3)制动液:17、5件，共成交金额:3818元，占总销售额:10、66%。

(4)机油:53件，共成交金额:24084元，占总销售额:67、22%。

(5)高温:1件，共成交金额:240元，占总销售额:0、68%。

(5)其它:共成交金额:1266元，占成交总金额:3、53%。

四、个人总结

(一)、出差前的准备:出差前与孙进国说明了出差目的，协助孙进国处开拓市场，对银川市场进行深入的了解，以更好的配合其做好银川市场的攻坚战，拓展品系，发展市区市场，顺利完成今年的销售目标。出差前对孙进国进三年的销售数据进行了分析，以更好的与孙进国进行沟通。

的话，相信下半年会有更好的增长。银川市场的业务范围主要在左旗市、吴忠市、吴忠小坝镇、吴忠盐池县、石嘴山平罗县。市区很薄弱，只有20家左右客户，周边市场的销量占了近9成。

(三)、价格定位:银川市场部分产品的价格定位还是算较好的，因为需要做促销(积分送洗衣机、电动车、照相机等)，所以务必要有个较好的价格定位。sg15w4073—75元，sj15w4085元，sl15w40110元，自动排挡油22元，新排挡油26元，抗寒性排挡油28元，4l重负荷齿轮油80w9075元，4l中负荷齿轮油80w9038元，911制动液20—22元，金塑22元，900g高温20元，积碳净12元，cf—415w4072元，cf—420w5078元，雨刮水9—12元，18lcf—415w40286元(涨价前的一批货)，化清剂5、5—6元。

的代理商就在吴忠，成了我们的劲敌，加上道达尔、埃尔夫等，市场竞争激烈。bp搞10件送1件的促销活动，到了过节或年底还会采取会议营销的模式，对市场冲击明显，对我们的压力也较大。但吴忠市场有好些核心客户，使xx的量表现也不逊色，毕竟孙进国在当地做了好几年的美孚、壳牌等，已经把自我做成一个品牌。孙进国的营销思路是对接下来基础较薄弱的市场像石嘴山、乌海进行复制，争取年底开发成熟。但下一步市场的开发肯定不是简单的上述市场的复制，市场的经验告诉我们开发市场不能单靠一个品系，否则前行的压力较大，xx的综合优势不能完全发挥出来。同时，银川市区市场以及市内4s店就应是我们一块重要的主战场，孙进国对市区及4s店市场并不是很重视，导致到目前市区的客户只有20家左右，此次出差亦多次与其讨论到这个问题，刚开始孙进国表示不屑:市区的市场竞争太大，价格压得很低，没多大前景，而4s店只有咱把xx的名气做上来了才有机会供进去。之后透过几个回合的交流和实战，他也慢慢有些动摇，表示等公司注册下来就好好做做4s店。他也提出期望到时候能够联合公司一齐做做市场促销，这样开发的进度肯定会更快。

(五)、品系拓展:今年银川市场的品系拓展是个主题资料，此次出差也跟孙进国详细的谈了公司关于基本客户的基本业务量与基本业务资料的宗旨，这亦引起了孙进国的高度重视，他也期望今年银川能有个不错的收获，早点进入公司基本客户的行列。所以在今年的销售中亦加强了对制动液、排挡油的推广力度，今年的一个拓展的主题品系就是制动液，此次金塑制动液他也下了100件的订单，截止4月底制动液已经有5万的销售。孙进国今年对于品系的目标分别是:机油50万以上，防冻液20万，制动液15万，其他15万。就这个品系目标而言，今年的制动液有望到达预期的目标。从上方的价格定位能够看出孙进国处的品种是较少的，相信透过市场份额的增长其它品种也会慢慢跟上，当然，除了制动液，排挡油、化清剂也是需要关注的，但就今年的目标还是先把制动液提上来，一个品系一个品系的拓展，一步一个脚印，相信几年以后必须会有个均衡的品系结构。去年的防冻液做了13万的量，如果今年原材料稳定的话，努力一把，20万的量还是完全能够到达的。

(六)、相关信息:银川和兰州都是属于西北片区，受市场地域性的影响，银川市场具体其它品牌的价位跟兰州的基本一致，bpsg15w4080—85元，道达尔、埃尔夫sg15w40的价位在78—80元，市内化清剂以车仆、保赐利和其它低价位的见多，车仆冷媒供23元，标榜1、5l的玻璃水为9元，刹车油也没有一个主流品牌，赛福特见得稍多，价位也是18元。

(七)、感想与推荐:总结起来，银川xx任重道远:品系从单一到多元化、周边其它市场及市区市场的开拓、市内4s店的开发，还有面临的团队建设问题等等。这一系列的问题都需要去解决，相对兰州市场而言，银川面临的问题反而更多，更需要公司的关注。但如果这些问题都能得到很好的解决的话，相信银川xx的前景是可观的，三区新增一个百万经销商指日可待。这正需要我一步一步的跟进，与孙进国随时持续良好的沟通，及时掌握他的想法与动向，以促进银川xx的良性增长。此次出差，孙进国跟我反复强调了产品方面的问题，让我必须要向公司领导反映，期望能查出原因，早日得到解决。就是市场上会出现加入sg或sl机油后车子的气门声音较大，而在换成其它牌子的机油时噪音就没有的个例。当然这只是个例，已知的在吉利帝豪、第一代进口富康等车型上出现过，正因为这项事情让孙进国丢失了好几个大客户，孙进国大为痛惜。所以他也反复强调，期望我能够向公司领导如实反映状况，以方便查明问题的真相，早日解决。就像去年年底的签合同的牛劲一样，孙进国把今年的任务还是定在120万，看得出他也是时时刻刻在朝着这个目标挺进，道路是艰辛的，只要方向正确，结果肯定完美，相信银川xx今年是艰苦的一年，也必须是收获的丰硕年!

珠海xx市场部

xxx

20xx年5月6日

出差总结（九）：

一，工作回顾：

从20xx年x月x日到20xx年x月x日，前往北京完成了为期3天的出差工作，整体较为顺利。

二，工作成绩、不足之处及推荐

1。较为顺利的完成了既定的

计划

工作，完成了前往北京交通部安装、调试、演示前置机工作，并对用户讲解前置机功能及软件操作。但是此次前置机托运过程中出现野蛮托运状况，使得工作进展较

计划

有所拖延。

2。同时很好地解决了出差中遇到的一些突发事件。并做了记录

1)前置机托运过程中疑似为野蛮托运，拆箱后安装设备，发现前置机不能正常工作，经过长时光调试后发现：

a、ibm服务器内pci插卡松动

b、散热风扇脱离

c、最严重的是raid卡脱离主板，导致系统崩溃，进行系统修复后正常

d、华三路由器主板松动，导致配置丢失，重新使用rs232数据线配置后恢复正常

2)前置机为集成性质设备，在调试过程中客户透过操作界面容易发现前置机具体使用哪些设备。故推荐研发部将ibm开机bios界面改成博微广成字样，路由器由我来操作同样也改为博微广成字样。减少我方设备构造机密被他方知晓。

此次出差，让我受益匪浅，从各位同事，从各位领导身上学到了很多有用的东西，同时看到了自我很多工作的不足之处和有待提高的地方。

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。

出差总结（十）：

经过半个月的出差，走访陕西省、甘肃省、宁夏省三个省份的省会城市为主，这些年来，国家一向支持和发展西部，陕甘宁地区各行各业得到了迅速的发展，建材、洁具、卫浴等等逐步构成了必须的规模，与发达的省缩短了差距，个性是西安和银川的规模和西南地区市场不相伯仲，以下就个人对各个地区市场进行简单的分析。

一、陕西省-西安。

1、市场特点和范围。

西安的建材市场分布在西安的东南西北，但是最有名最集中的在未央区，从北2、5环到北三环这个区域范围内，大大小小的市场不少于15个。北2、5环是早几年的建材批发市场，此刻剩下了3个大型的市场，走中高档的品牌零售为主，北二环大明宫、大明宫建材批发商贸城，大品牌有汉斯格雅、高仪、科勒、安华等等高档卫浴，太华北路至北三环沿路有贝雷、红旗、太华路装饰市场等建材市场，这些市场都是零售为主，批发为辅。几乎都从北三环大明宫建材市场出货或者调货。北三环大明宫建材市场是整个西安最大的市场，辐射范围陕西省各个地级市，前几年西宁、甘肃、宁夏大部分经销商从北三环大明宫进货，市场的容量大，窜货范围广。

2、西安北三环大明宫建材市场经销商分类。

北三环大明宫建材市场主要集中在潮州人、河北人、福建南安人在操作，挂件类潮州人比较成功，潮安聚源、维佳、卡贝、凯乐、浙江、温州等区域挂件市场占有率很高，广东挂件相对占有份额比较少，洁具配件在西安第一类:长江水暖配件中心、三鱼洁具，今年目标销售总额破亿，据三鱼洁具销售主管透露，去年销售额8000多万，主打帝富龙品牌，出奇展翔套装花洒，出奇展翔一年保守统计一年60万，三鱼洁具是市场配送车最多的，目前10多辆车配送，计划明年达20多辆。第二类，普新洁具(过江龙总代理、悍将、四维、在做雨希套装花洒)、安得巧洁具、丽驰(欧雷仕)在做福建套装花洒、金家园、朝阳卫浴老板王友强代理银龙花洒，其中安得巧和普新有好几台车在配送，销售总额达4000-5000万。整个市场的广告投放最多的是三鱼、安得巧、普新这几家大型水暖配件中心。

2、产品优势和劣势。

挂件类，喷砂工艺，西安市场喜爱率不高，哑光和亮光工艺市场占有份额十分高，浴巾架的设计风格和款式与西北地区有点格格不入，潮州曾老板谈话中得知，玻璃的挂件市场上还是很热门，我们挂件可能就两款凑合着能走，9255和9256，预计一年最多10万左右，他做挂件一年销售额达1000万左右。升价架套装在市场没能寻到踪迹，普新洁具店有两款哑光的四维品牌的升价架，也很难走得动，有一家浙江经销商在成都市场上看到升价架走得很好，以前从四川亲戚调货试走，最终没有走起来。套装花洒，市场上也存着萎缩趋势，市场上要么是走单喷头，要么是淋浴大花洒。即使是做得十分大的经销商，也很少做出印象来。贝驰卫浴的产品，凭借着过硬质量优势，经销商是十分肯定的，款式和厦门有点差距，电镀和保养还得加强。

3、应对措施。

西安建材市场，对于贝驰卫浴是一个机遇和挑战，市场上套装花洒没有一家经销商做出形象和推广，对于贝驰是一个十分好的机遇，当然前期的路可能有点难走，鉴于自身优势，已经和安得巧配件中心达成试销承诺，西安地区的套装花洒由安得巧独家试销，利用安得巧的广阔的销售网络，在西安几个大市场做出贝驰套装花洒的形象。

二、宝鸡建材市场分析。

宝鸡，建材市场有新建路建材市场、国艺、自然之家、大有联盟、冠森建材市场等等，这些市场几乎都零售为主，宝鸡离西安不到200公里，几乎很多西安配送下来，进货渠道西安。批发十分少，宝鸡仓库配送的批发有7、8家，其中最大的是河北人孙柱-柱子洁具，有4辆货车每一天配送县、镇，孙柱与西安普新是老乡，过江龙也是从西安进货，一年销售额达2024多万，孙老板对于贝驰套装花洒形象和质量比较认可，合作问题还在沟通中。

三、甘肃省-兰州建材市场分析。

驰形象与推广达成协议，前期试销期间4个市场都进驻贝驰品牌，满怀信心把贝驰品牌在兰州做稳做大。兰州爱迪雅套装花洒名气比较大。

四、宁夏-银川。

洒的没有做出形象，出奇一样没有形象，接触贝驰后，对贝驰的形象和包装十分满意，鉴于几个方案，李文灿在价格和贝驰质量还是不太满意，后续我继续跟进和沟通，把贝驰卫浴在银川市场快速打开。

以上是我陕甘宁的一下见解，不足之处，请原谅。

**出差总结表格式篇十二**

王佳随行\_经理一道于20\_\_年\_月14日到\_月19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\_\_经理去了\_\_\_\_\_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\_\_经理结合王佳们\_\_公司的一些实际情况提出了一些疑问。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对比。

(二)15日，王佳和\_\_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\_\_经理、刘总高总一起观看了一下袋式过滤器卷材的生产车间。第二天上午也就是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……通过看、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，特别是他们的熔喷滤芯的生产，卷绕方式很独特，不仅过滤效果好，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，\_\_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一定帮助，特别是在生产效率、成品外观、成品牢固性会有一定的积极改变，从而为公司的生产较低成本，增加利润。

二、出差工作总结

此次出差，虽然只有短暂的5天，但在这5天里，王佳和\_\_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\_\_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，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\_\_经理压阵，自己仍然需要提高与他们的合作、交流能力，以及工作中的一些必要的应酬等等，以备自己以后没有和\_\_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，不要直接向对方提出，特别是技术方面的问题，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，特别是和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，通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。

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