# 2024年出差工作报告格式 出差工作报告(汇总14篇)

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2024-04-17

*报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。那么报告应该怎么制定才合适呢？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。...*

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。那么报告应该怎么制定才合适呢？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。

**出差工作报告格式篇一**

到xxx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xx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，以节省警装箱空间。

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。

**出差工作报告格式篇二**

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、出差主要内容及地点：

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通过大客发到烟台，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情况、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，到达时间下午1点左右，通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形成，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，通过我们的谈话，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，现在行情3斤以上单价13、5元1斤，2斤左右11、5元1斤、包塘大小一起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，到达时间下午4点左右，本来安排看看淮坊市场、考虑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座船返回大连。

**出差工作报告格式篇三**

惠州秋长仓库

20xx年10月17日– 20xx年10月19日为期3天

xxx

1、配合行政部对秋长仓库相关行政事务进行实地调查和了解。

2、调查了解区域培训情况。

3、协助项目部完成对rtv索赔单据的查找整理。

4、了解秋长仓库的现场项目模块及相关负责人，为以后工作打下基础。

1、了解员工宿舍的监控设备情况。（包括摄像头数量、运作情况、数据存储周期、日常维护情况等）

2、收集整理员工对公司食堂的意见反馈。

3、调查员工食堂的卫生情况、原材料采购质量及饭菜的质量。

4、了解保安公司派遣的保安工作情况。（包括出勤、工作沟通、工作对接负责人员等）

5、了解培训工作是否按要求按计划完成；了解员工对培训效果及培训质量的意见。

6、协助项目部完成对rtv索赔单据的查找整理工作。

7、了解现场的项目模块，与相关负责人建立联系，为以后的工作开展打下基础。

10月17日：出发前往，于11:00到达目的地；熟悉仓库具体区域分布情况；

与行政主管杨薇对接，了解宿舍及食堂基本情况；

了解现场项目相关基本情况；

与个别员工和保安进行交流；协助项目部工作；

10月19日：在中午开饭前对食堂突击检查；了解相关培训工作情况；

协助项目部工作；于16:40回程；

1、在行政主管杨薇、ap负责人郑峰的带领下，对员工宿舍的监控设备做了较详细的了解。具体情况为：宿舍8层楼共安装了9个摄像头，其中在楼梯间共安装了7个，另在一楼食堂的两个出口前各安装了一个；宿舍的监控数据存储周期为3个月一次；监控设备的使用权限仅限现场几名管理人员；由于前段时间监控主机损坏，在送往总部维修后调拨给海格代理项目使用。因此宿舍的监控系统在新的主机调拨来之前，将一直处于无法使用状态；宿舍包括仓库的监控设备日常维护由杨薇负责联系本地的售后维修人员进行。如有非售后范围的工作产生费用将会对上申请。

2、在为期3天的时间里，对员工食堂进行了4次突击检查。主要是针对采购的原材料质量，对菜的加工情况以及食堂卫生情况。未发现不合格之处。

3、参照杨薇给出之前收集的员工对食堂的意见，与个别员工和管理人员、以及食堂承包商肖老板做了一些交流。（详细调查意见请参阅附件1）

4、与现场ap负责人郑峰交流了解了现场保安的工作情况。具体如下：保安公司安排了包括保安队长共4人上班，班次为24小时两班倒制。班次交接时间为早8点晚20点。工作岗位为门卫处1人（负责出入人员车辆的登记检查）海格代理仓库区域1人（负责仓库外围的巡逻及检查）。除了定时进仓库开灯，其他时间段保安是不允许进入仓库里的。有特殊情况或工作需要保安加大协助时，由ap负责人郑峰和保安队长周某对接和沟通。

5、在现场查看了培训签到表的原件，保存很齐全，与报表一致。ap部门的培训资料及文件整理的很整齐。交流得知因rtv项目工资由计时改为计件，导致部分员工对培训持有一点抵触的思想。在与ap郑峰和英才派遣的负责人张老师交流后得到一个略有不同的情况：张老师告知有新员工入职，只会进行简单的培训就会安排老员工边带边上岗操作；而郑峰告知的情况是由部门自行进行业务培训2天后才上岗。与部分员工做过简单的了解，也出现这两种情况，可能存在派遣员工与内部员工的差异。（详细交流情况请参阅附件2）

6、在需要调查交流的工作大体完成后，用剩下的时间协助项目部查找整理rtv索赔单据。合计共用9.5-10小时左右的时间。

7、利用闲暇和下班时间对现场3个项目模块及负责人做了一些交流。对此有了一些初步的了解。

1、宿舍的监控设备由于没有主机运作，形同闲置。且由于没有运作，无法及时发现摄像头是否有损坏等情况，得不到及时的维护，造成资源的浪费。并且若在此期间发生一些事故情况，安置的摄像头起不到应有的作用，将造成极坏的影响。

2、员工食堂并没员工反映的那么不堪。作为5元/顿的标准，食堂的表现实在算是不错。真正追究原因，还是由于员工对制度的不满——任何东西吃久了都会吃腻的。但员工既然不愿多花钱，这不应该列入公司的考虑范围。

3、保安的工作比较尽职。不过由于人数较少，万一出现闹事等情况可能出现无法控制的情况。但与周围小店老板交流得知周边环境比较太平，所以人员问题可以暂不用考虑。

4、站点对于培训工作按要求做得很好。不过由于计时工资改为计件工资，导致员工对培训出现了两种心理，一种是认为培训耽误了工作的时间；另一种则认为培训正好可以名正言顺的少做点事。而真心对培训表示重视的基本不多。期待11月份新的培训方案会使情况得到改观——要求部门对培训内容分的更细，更有针对性和灵活性。

5、员工交流中也发现，由于rtv和海代开始试用计件工资，导致部分员工心态不稳定。建议现场管理人员加强对改革的宣导，对改革期中表现优秀的员工加大鼓励表扬力度，严惩少数态度消极的员工，多关心员工的心态，尽量稳定人心。

**出差工作报告格式篇四**

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、出差主要内容及地点：

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15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通过大客发到烟台，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1点过，在车站大体了解了一下当地情况、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，到达时间下午1点左右，通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形成，黑鱼养基殖地上万亩，年产黑鱼万斤左右，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，通过我们的谈话，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，现在行情3斤以上单价135元1斤，斤左右115元1斤、包塘大小一起95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，到达时间下午4点左右，本来安排看看淮坊市场、考虑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113座船返回大连。

**出差工作报告格式篇五**

到xxx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xxx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：20xx年x月x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。20xx年x月x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20xx年x月x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。

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x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x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x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x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x日

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。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**出差工作报告格式篇六**

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、出差主要内容及地点：

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15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通过大客发到烟台，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1点过，在车站大体了解了一下当地情况、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，到达时间下午1点左右，通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形成，黑鱼养基殖地上万亩，年产黑鱼万斤左右，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，通过我们的谈话，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，现在行情3斤以上单价135元1斤，斤左右115元1斤、包塘大小一起95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，到达时间下午4点左右，本来安排看看淮坊市场、考虑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113座船返回大连。

**出差工作报告格式篇七**

尊敬的领导：

现将本人去xxx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”项目的情景汇报如下：

一、出差基本情景

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：经过对竞赛的观摩，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，我就从教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。

我在学校学习的资料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，可是经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，并经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资料，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，到达工艺要求后，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，贴合工艺规定的要求。

（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剩余物。

（9）试机后应检查相关紧固螺钉、螺帽等的松紧情景。

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。

经过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。

最终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。这类故障有些能够经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，确定实际精度是否到达国家标准。

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到达质量要求的工件，所以试切件的加工十分重要。

三、观摩心得与个人提议

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，仅有不断学习，故障总是千变万化，每一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。

个人提议：有必要的话，能够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，充实了自我。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。

**出差工作报告格式篇八**

区域：江西省

（一）基本情况：

经过九天对区域市场的开发，我们的产品也经历了一次考验，在我走访的九江、南昌、吉安、赣州这四个城市里生根发芽，在这期间里，开发了2家意向客户，第一家是南昌的首批打款在15万元左右，代理商需要公司提供更大的支持，但我认为公司无法做到，正在协商其它操作方法；第二家是赣州的首批打款在10万元左右，由于代理商没有做过厨卫，正在了解市场行情和品牌对比。

主观看法：我们的产品在市场上的前景是非常好的，我本人对这个市场，对产品都很看好，我们的产品质量好，包装精美，品种齐全，售后服务好。

对市场而言，我们的价格比同类同品牌的产品要略低，但产品外观似乎是我们的瓶颈，无法和同类同品牌相拟比；但我们给了客户足够的利润空间的同时又给了他广泛的区域市场，减小其销售难度，这样一来，绝大部分客户都愿意了解我们的全部产品。

对于我个人的成绩来说，对部分地级市场都有了详细的走访和了解，了解到了客户的需求，在区域市场中开发出部分意向客户。我觉得这个成绩不是我预期想要达到的一个效果，任务虽然没有完成，但我还在努力也还有许多方面没有做到，对于地区市场做的过于急躁，在市场开发中做的不够细致，粗枝大叶没有给客户更好的引导。

（二）市场总结和计划：

对于我最近走访过的客户，他们目前都希望现在能有一款价格合理，质量满意的产品进入市场，对于方太、老板、帅康、樱雪、樱花、华帝、美的等几大品牌的价格贵、市场管控严格、价格透明，这几个点来说，我们的产品竞争优势很大，但是，这些品牌的牌子大，名气响，在老百姓心里已经根深蒂固，不利于我们的产品进入市场。个人认为，我们的市场切入点就在于我们给予客户的厂家支持、利润空间、足够大的区域市场，这样会充分调动经销商和批发商的积极性。

1、价位方面：市场上总体来讲，对于一个新品牌，要想打入这个市场，抢占市场份额，按目前的价格来看，只能说是具有一定的竞争优势，有一部分客户是用一种完全不接纳新品牌的目光看我们的产品，还有部分客户是无法接受品牌的价格，只拿我们和一些擦边球品牌的价格相比较；记得南昌的一家客户跟我说，产品本身是可以的，但是作为一家新牌子，这个价格在销售过程中会增加一部分难度，但我认为这是一个比较保守的客户，哪个公司没有一个新开始呢，价格永远没有可比性。

2、产品定位：我觉得上述几大品牌在终端用户心里已经有了很深刻的印象，那么这样的一些品牌也就成了本行业的标杆，因此有很多终端用户会用这些品牌的产品外观、品质盲目的去判断其他品牌，那么我希望，既然老百姓选择这样一种方法作为衡量好坏的根据，那我们的产品就应该保留其现有的长处，或者说是生产方面也以这些大牌子做标杆，做到老百姓喜欢什么样的，我们就生产什么样的！总而言之，产品的定位就要以大品牌为基准线，做到新的款式及时跟进。

在这里我要提出一点建议，现在无论是哪家大品牌的产品，都是厨卫产品列占所有品类的主导地位，很多客户反应我们的厨卫系列产品不够新颖。而且终端用户也认为小疽电产品和包装会比厨卫的高档一些。

4、销售策略：目前，我司销售支持政策非常大，可以以前期不赚钱形式去抢占市场份额，给我们销售人员在工作中带来很多协商的空间，我觉得一个新品牌想占领市场，无论通过任何形式，任何方法，都应该勇于尝试，想尽一切办法去进入到经销商的门店。如果没有政策支持大这一策略，那我想我这次出差连意向的客户都不会有了。

5、渠道方面：个人认为目前我们的品牌只是一个孩子，市场刚刚起步，认识我们品牌的渠道客户不够，市场认可度非常低，，我觉得应该投入一些宣传到重点城市，可以有选择性的去挑一些优质客户，培养起来，会很容易引发邻省市的连锁反映，等到客户稳定，地级市场精耕细作之后，有老百姓拿着我们的vip防伪卡去找经销商买东西的时候，我会拿着我所有的发货单子和客户资源去找一家可以控制江西的省径代理商。

下一步的计划，我个人还是要把区域市场内没有到过的城市，未开发出来的城市逐个击破，巩固现有的客户资源，多了解经营情况，先得到终端用户的认可，然后才开发适合我们的省市级代理商，现阶段，想找一家代理商非常有难度，并且这次出差遇到阻碍我们成功最大并且最普遍的问题就是诸多批发商2和3月份展会已经选好了品牌及市场反映惨淡，给代理商心理上不敢轻意下决定。

总之，老百姓喜欢的是包装颜色靓丽，价格合理，但看起来高档的产品，经销商喜欢的是没有竞争对手，利润空间大，便于市场控制，质量过得去的产品。目前，要做的就是要想着怎么样让我们的产品去适应这个市场，而不是让用户适应我们，我们要做的就是老百姓喜欢什么样的，我们就做什么。

**出差工作报告格式篇九**

二、出差地点：\_\_\_\_，

三、出差人员：\_\_\_\_，

四、出差目的：了解\_\_\_\_货源、行情，

五、出差主要内容及地点：

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通过大客发到烟台，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情况、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，到达时间下午1点左右，通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形成，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，通过我们的谈话，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，现在行情3斤以上单价13.5元1斤，2斤左右11.5元1斤、包塘大小一起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，到达时间下午4点左右，本来安排看看淮坊市场、考虑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座船返回大连。

**出差工作报告格式篇十**

业务员工作报告格式

一、xx年 11 月 工作情况：

主要工作内容(重点说明跟进项目的总数 12 个，分别是：赤岗领事馆外交服务管理大楼项目、\*\*\*x市综合卫生大楼项目、芭蕾舞团小剧场工程、\*\*\*x区少年宫工程、\*\*\*x省审计厅、\*\*\*x省质量技术监督局办公大楼工程、\*\*\*x烟草物流配送中心工程等等。成单 0 个，丢单 0 个。目前跟进项目数量，风管面积 20000 平方米，具体分析等方面)

本月上半月主要是了解公司和产品，寻找有价值的客户资源。并去\*\*\*x成功开发代理商1家，当月代理商就在\*\*\*x跟进亚运会的场管项目。另在拜访客户的前期，有些资源客户一但开工，(例如：\*\*\*x丰田汽车厂房扩能工程)，风管基本上已由甲方指定好，即成交率较底。另关于商住楼的项目华考本站如何改进和提高。

本月最大的问题是：工程信息方面会出现变化，临时变固的占大多数，虽不影响信心，但会影响效率。因此需改进与提高的地方是：与跑设计院的同事共同分享工程信息，在确定工期前业务员马上跟进，因此可提高工程跟进的质量。因在很多建筑方面，很多工程的甲方需指定，故甲方只会相信设计院的推荐，如少数是因甲方个人问题和资金等方面问题才会自己选择风管。

三、下月工作目标和开展思路

1、受\*\*\*x客户邀请，去\*\*\*x拜访\*\*\*x

年亚运场管的一些工程(预定时间为一周)，重新审视\*\*\*x周边市场。力争在\*\*\*x年开工前拿下两个以上重点项目。并提高代理商和本人对拜访工程的质量。

2、在\*\*\*x市市政工程上做文章：在\*\*\*x年必建项目上关于赤岗另零

如何改进和提高。

本月最大的问题是：工程信息方面会出现变化，临时变固的占大多数，虽不影响信心，但会影响效率。因此需改进与提高的地方是：与跑设计院的同事共同分享工程信息，在确定工期前业务员马上跟进，因此可提高工程跟进的质量。因在很多建筑方面，很多工程的甲方需指定，故甲方只会相信设计院的推荐，如少数是因甲方个人问题和资金等方面问题才会自己选择风管。

三、下月工作目标和开展思路

1、受\*\*\*x客户邀请，去\*\*\*x拜访\*\*\*x年亚运场管的一些工程(预定时间为一周)，重新审视\*\*\*x周边市场。力争在\*\*\*x年开工前拿下两个以上重点项目。并提高代理商和本人对拜访工程的质量。

2、在\*\*\*x市市政工程上做文章：在\*\*\*x年必建项目上关于赤岗另零领事管服务大楼和\*\*\*x亚运水乡民俗主题项目上加大拜访次数，力争在年底前达到预定的效果，在\*\*\*x年也能成交。

3、在\*\*\*x区已建的项目如少年宫及巴蕾舞小剧团工程上确定其是否成在价值。

4、收集待建项目信息，不在于拜访的个数，在于拜访后能否成交的个数。

5、认真审视市场上的假冒产品，找出其缺点，与明年在竟争项目有好的应对思路。

四、竞品情况(那些厂家什么产品通过什么渠道以什么方式什么价格在市场销售，销售情况怎样?对我们的影响情况，有应对的\'思路吗?)

3、“诚信”问题。同事之间，客户与业务之间，最大的问题在于诚信，如果出差是为了好玩，不如在家理玩!4、关于个人也只能发挥其最大优点，真正只有做过，自己才知道，因对于新手很多问题(产品、市场、客户、结算)能看透自己的下半生是怎样?只有目标与计划。最终能否达到预定的效果是坚持!故希望公司能支持个人本能的发挥?人能看透自己的下半生是怎样?只有目标与计划。最终能否达到预定的效果是坚持!故希望公司能支持个人本能的发挥?。

注：查看本文相关详情请搜索进入安徽人事资料网然后站内搜索业务出差工作报告。

**出差工作报告格式篇十一**

日期：20xx年12月20日

根据公司安排，我于20xx年10月25日到达白城，开始为期一个月出差任务，协助风神项目现场采购需要的物料，以及开展相关的供应商开发和供货渠道的建设工作。截止到11月xx日，相关工作已完成，特提交本报告向公司汇报。

2.1安全帽：因该物料现场需求紧急，到达白城后第一天即10月26日完成该物料的供应商寻找，询价、比价议价工作，并做好订货准备，提报费用申请;10月31日收到货款，当天即完成订购并通知现场人员取货。

2.2对讲机：现场急需物料。10月26日即完成该物料的订货准备，提报费用申请，10月31日收到货款，当天完成订购，次日到货并通知现场人员取货。

2.3天河风机通讯设备：10月26日下午收到需求，当天下午及第二天上午经过多家厂商询问，hp的主机和显示器有货，报价4300元。但网卡和8口交换机询问多家供货商均没有d-link的型号，只有tp-link的。该物料不具备本地采购条件，并于10月27日将信息反馈回公司。

2.4现场所需工具一批：因该批物料种类规格较多，前期洮南国测已对当地厂商和产品价格做了调研，10月26日到达白城后即对各厂商和所供产品做了详细了解和比较。并于10月31日完成订货准备，提交费用申请。11月10日收到货款，11日完成订购并通知现场人员取货。

2.5标准件：11月8日收到确认需订购该批物料的信息，经过多家厂商询问，11月10日完成订货准备，提报合同评审，并寄回合同原件审批。

2.6工具包：11月1日收到工程部需求信息，11月2日完成供应商的寻找、询价比价，并完成订货准备，提交合同评审，寄回合同原件审批。

3.1电缆、地脚螺栓和散热器：10月26日上午从洮南工业园发运电缆14卷，地脚螺栓3箱，散热器3台至风神永茂风场。

3.2风机发运：10月29日完成6台风机和12卷电缆从洮南工业园至风神永茂风场的发运。

3.3运输发票及合同：10月31日到风机运输服务商仁和物流公司，办理运输发票开具事宜，以及合同补签。发票已于11月2日寄回公司，合同已于11月8日发回公司。

3.4润滑系统零部件托运：11月15日接到工程部陈敏需求，协助其将风神两件润滑系统零部件发往锡林浩特市天河风场。

根据我公司物料需求状况，着重对一下几类物料的供货渠道做了详细的查找。

4.1五金工具类：我公司此类物料需求种类规格较多，数量较少，此类物料供货商需要具备门类齐全，渠道通畅的供货渠道。根据本地了解的情况，洮南市的该类商家比较分散，且店面规模较小，供货种类不齐全，只能提供部分比较紧急或临时性的供货。白城有比较集中的机电市场，部分商家资质相对完整，供货门类相对较较丰富，能够建立比较稳定的供应关系。

4.2机电设备类：对于通用性强，价值不高的机电设备，在本地采购可以降低采购成本，节省运输费用。且本地的机电市场具备普通机电设备的供货能力。对于价值较高，需要具有专业供货资质，且能提供专业的售后服务的机电设备，本地厂商基本不具备条件，建议这部分物料采用其他渠道供货。

4.3化工物料类：经过多方查找，此类物料在本地供货商很少，且价格很高，并且品质无法保证。此类物料建议采用其他供货渠道。

4.4物流运输类：因物流运输费用直接跟运输地及运输距离等因素有关，如果条件具备，由货物运输所在地的物流服务商提供运输服务，可以节省物流费用和时间。所以建议根据物料性质及货物发运地来选择物料运输商，如果在洮南或白城本地发运货物，且本地物流公司可以提供性价比较高的服务，可以考虑本地的服务商。

4.5劳保防护类：此类物料价值较低，使用频繁，且本地的劳保用品比较适合当地的气候条件，大部分通用的劳保防护用品，建议可以由本地商家供货。

4.6其他物料类：其他临时性物料，建议根据物料的重要程度，综合考虑物料采购运输成本，如果本地具备供货条件，且性价比有优势，则建议在本地供货，否则考虑其他供货渠道。

根据天和现场需要及公司安排，需将天和风场的50台运输架由天和转运至洮南工业园存放。经过与天和项目负责人最终确认，实际需转运的数量为48台。经与本地多家物流服务商询价，仁和物流在配合度，价格，尤其在付款条件上能够配合我公司目前的资金困难状况，放宽条件，同意完成运输工作后再支付货款。因此将由仁和物流负责该次运输的合同评审报请公司审批，并最终核准执行。合同签章生效后，厂商即于11月27日发车到天和风场装运风机。但由于当地天气恶劣，风场大量积雪，尤其风机机位附近。导致货车无法抵近装运，必须安排铲车除雪清障。因我公司现场人员联系不到铲车，且费用支付也是个难题。为保证运输架能及时装车起运，经过与物流公司协调，暂定方案为委托其安排铲车，费用我方将与运输费用一并支付给物流公司，并将方案报请公司批准。后方案获公司同意并执行。

在我公司现场徐天恒等同事配合下，经过2天装车和运输，11月30日上午48台运输架顺利运抵洮南工业园，当天由我及洮南分公司赵立新等人配合卸车就位存放。

六.塔筒底部平台的询价及加工方案

根据公司安排，天和风场及风神风场共计100套风机需要加工塔筒底部平台。11月22日收到技术部雷泽元提供的图纸后，即与当地的供应商接洽。

该公司只做塔筒整件供货，塔筒相关部件是外包给其他公司加工。该公司提供了改厂商名称(洮南市松辽机械厂)以及联系方式，推荐找该厂加工。加上原有已接触过的厂商洮南林机厂，初步以此两家厂商为询价对象。

经过到两家厂商实地走访，并就图纸做了介绍。两家厂商依据图纸提供了报价。经过报请公司审核后，公司11月28日确认因现场各风机需加工的塔底平台尺寸要求不一，无法按照技术部设计的图纸统一加工安装，必须到现场逐一加工安装。并需供应商提供参考方案。

再就以上情况与两家厂商沟通以后，洮南松辽机械厂考虑到我公司风场，尤其是天和风场距离太远，现场加工操作不便，不同意到现场加工安装，只有洮南林机厂基本同意。但因厂商对现场情况不了解，且到现场加工受多种不可预料因素影响，厂商无法提供准确报价，只能就现场加工提供初步方案设想：

1.按照厂商提供报告所列工具清单，准备相应的工具设备(厂家同意自备工具);

2.部分零部件在家加工，然后到现场根据实际情况做局部调整;

后对更改的局部用喷锌或涂漆处理。

现场详细的测算数据后，方可估出。

另：如果在现场加工安装，也需我公司技术和质量部门提供具体的加工及安装要求。

方案报公司审批后，公司因时间和资金原因，回复该事项公司还需在考虑，具体执行时间待定。

六.总结及今后的相关工作规划

1.关于采购流程：

或者通过几家资质相对较好，有意愿合作的供货商，代为供货。

2.关于供应链的拓展与维护

经过本次供应链的开发，已初步建立了多个门类物料的基本供应渠道。供货商对我公司的业务有了一定的了解，对我公司的采购供应流程有了初步的认识。入选供应商清单的商家也都对后续的合作比较感兴趣，有较强的配合意愿。

鉴于部分有合作潜力的商家资质还不健全，供货手续和流程与我公司要求还有一些差距，今后的除了维护现有合作供应商的关系外，也需对该类厂商继续予以跟踪，督促其尽快健全供货资质，完善供货流程，以作为今后物料供应的备用资源，巩固本地的供应链体系。

**出差工作报告格式篇十二**

时间：20xx年12月12日至20xx年12月28日

出差地点：南阳xx集团

出差目的：车载3g视频监控的安装

出差主要工作内容及地点如下：

(1)12日下午出发到南阳，晚上到时联系马主管到五公司装车一台。

(2)13日至17日到xx集团镇平公司装车17台，维修车辆2台。原因为主机不上线，上车检查为3g卡停机造成。镇平公司还有4辆长线跨区车辆没有返回安装。

(3)17日上午装车一台，返回南阳。备货20台上车，下午与姚工去内乡公司，当晚装车三台，17号至20号内乡公司共装车15台，内向公司还有两台跨区往返车辆没有安装。期间检修mini1车辆两台，一台无录像声音为拾音器坏需更换;另一台一通道图像花屏摄像头坏需更换。一台行e设备抓图时，提示摄像头故障，检查为集团公司人员安装时摄像头接线错误造成。

20号晚从内乡发货5套设备到西峡给张景中。随后返回南阳。

(4)21号早上临时通知到唐河装车两台，下午返回南阳备货10套发往西峡。维修一公司3g一台，主机频繁重启已更换。判断原因为老设备拆卸时，剪断的线路没有包扎，造成短路主机损坏。

(5)22号上午到六公司装车一台。下午到社旗装车一台，维修行e设备两台。

(6)23号六公司装车两台;修车两台，一台不导航更换主机;另一台不录像更换sd卡，该车摄像头有人为造成松动，重新封胶。

(7)24号六公司装车四台，其中有一台安装外挂件，r12567全车无电，设备已经安装需要通电调试;二公司装车三台。

(9)25号在检测线装车3g一台，行e设备两台。

下午维修xx驾校训练场监控。主机连线松动不工作，重现插接主机供电线路，设备开始运行，云台设备通道插接错误，调整后。设备云台控制正常，其中四通道图像模糊为设备老旧造成。

(10)26号早上朱昊通知到六公司装车两台，到时只有一台车，安装一半时车主不让装，无人协调拆下，另一台车下午不知道什么时候回来。返回金象物流维修监控，第一通道监控无图像，原因为设备没有24v交流供电。检查为解码板供电线头断，重现连接设备运行正常。

下午到东苑小区维修监控，主机遭雷击设备通电不工作，将主机拆下带回到百乐商场购买主机电源更换测试，主机运行正常，返回东苑小区反装主机。连接设备，接通电源主机运行，第一通道无图像，其他通道正常，检查为第一通道摄像机供电电源坏，更换设备图像正常。

(11)27号上午到总控室盘点兑货，填写安装记录表。

下午朱昊安排到七公司装车，在七公司等了两个多小时，七公司协调人员说没有车辆钥匙，和总控室协调无果通知返回。

(12)28号总控室备预留货物审核安装记录表。到七公司装车两台，等装车钥匙一个多小时。

下午签单，设备打包装车返回。

出差工作中出现的问题和设备故障现象如下：

1.乙方协调人员安排工作不太合理，多都是临时通知，安装车辆，车辆返回时间及数量不清楚。

2.协调的原因，给安装造成一定的影响，人员工作不主动，积极性降低。

3.以安装车信息记录不认真，错误混乱，安装记录表填写审核麻烦，没有参照物。

4.收发货物，货物的存放没有人管理。

5.客户单位地址和联系人不清楚，售后维护麻烦。

6.主机工作一段时间，为什么设备sd卡会损坏?主机不录像。

7.主机坏，启动不了或频繁重启现象较多，为什么?

8.设备正常工作时，定位不准(漂移严重)或不导航(更换主机)，为什么?

9.行驶时外挂不显示行车速度，能否尽快实现?

10.设备3g信号接受强度较弱，能否加强?

11.通话对讲，车载通话噪音很大，为什么?

对讲，下发调度，有时需要重复几次车载才能收到，怎么样解决?

13.每次车载监控的安装位置，通道设置根据客户要求及车况来定，不统一，安装调整维护麻烦。

14.3g软件平台需要加强培训学习。有时客户问到软件上的应用问题不知道怎么回答。

出差总结：

马磊，朱立业，甘世林三人累计装车190套，外挂件96套。十月份至十二月份累计装车320台，外挂件208台。

本次装车在总控室的协调安排下总体来说进行的还是比较顺利，其间也出现了以上相应的问题，对工作的进度有一定的影响。起初设备升级的问题，给安装工作带来了比较大的麻烦，通过及时的沟通，设备的返厂，公司与供应商的协调，问题得以顺利的解决，朱总和客服人员对前方的安装工作提供了很大的帮助。设备方面的问题：因硬件方面造成得以确认的，都已更换为准;软件方面都已升级到最新版本，软件平台相应功能等不完善，不稳定，需要保证设备正常工作。

安装其间的其他事项：旧设备的拆卸;行e设备的维修;车载sd卡录像(mini1)的维修;场区监控的维修等，再不影响安装进度的情况下同步进行。其中xx三个场区监控都已顺利解决签单确认，没有什么大的问题。

**出差工作报告格式篇十三**

出差时间：8月16—8月27日

出差事由：细化市场

这次出差最大的意外收获应该是：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，前景应该是“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，建议生产部这块还需加强一些，毕竟现在我们在苏北这里才刚刚起步，正在打品牌的时候，质量这块一定得把握好，一定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。

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，希望我们在外面开发市场，家里的货品尤其是质量这一块一定得把关好，我们很有信心把苏北市场做大做强，希望公司能做我们的坚强后盾！

**出差工作报告格式篇十四**

二、出差地点：xxxx，

三、出差人员：xxxx，

四、出差目的：了解xxxx货源、行情，

五、出差主要内容及地点：

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通过大客发到烟台，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情况、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，到达时间下午1点左右，通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形成，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，通过我们的谈话，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，现在行情3斤以上单价13.5元1斤，2斤左右11.5元1斤、包塘大小一起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，到达时间下午4点左右，本来安排看看淮坊市场、考虑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座船返回大连。

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