

# 出差总结报告出差报告

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

## 出差总结报告出差报告篇一

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职责重大，必须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。

透过反省和自我批评，发此刻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，的客户都不是重点的客户，收到的回款也比较少。透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。

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，不仅仅让其做物流，更要其把招商的产品也一齐做，透过几天的努力，最后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。

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，我提的推荐是招区域代理，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推荐，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。

三、拜访羧甲司坦口服溶液代理商，但是没有见到老板本人，只和其采购部经理谈了一下羧甲司坦口服液的中招问题，目前羧甲司坦口服液中招面临很大的困难，主要竞争对手有广州白云山总厂、华南药业和北京嘉士大恒，最后只能选两家技术标得分较高的进入最后的商务标角逐，所以羧甲司坦口服液面临的困难很大，与其采购部经理沟通的就是如何进入商务标，他表示公司此刻一向在做工作，肯定会尽最大的努力来争取中标。

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来的关系突然就没了，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此刻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状况只能暂时搁浅，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，此刻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，不负职责，说公司不开出库单，说最厌恶这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。并且邀请其一齐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。透过不断的努力最后有了不错的进展。新换的业务员虽然说话难听又经常吵我，但是他也有，爱好，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，先补暂时的缺货状况。这件事我回去还得好好的查一下，妥善的处理一下。才能保证朝阳那里的政策运转。

另外1053家会员店铺货的状况又有了进展，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：

透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用心性，更便于管理和规范市场。个人推荐，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务必要回公司才能处理，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，所以家里一向催我赶快回来。亲戚介绍了一个对象，那女孩在北京工作，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，等下一步工作开展有了必要的话我就在出差来帮忙客户操作一下。特向领导请示。期望领导能够批准。

## 出差总结报告出差报告篇二

协助经销商进行终端市场的销售、推广。

- 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。

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□x件，共成交金额□xxx元，占总销售额□xx%□

(2) 排档油□xx件，共成交金额□xxx元，占总销售额□xx%□

(3) 制动液□xx件，共成交金额□xxx元，占总销售额□xx%□

(4) 机油□xx件，共成交金额□xxx元，占总销售额□xx%□

(5) 高温□x件，共成交金额□xxx元，占总销售额□xxx%□

(5) 其它：共成交金额□xxxx元，占成交总金额□xxx%□

#### (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。

## （二）公司情景：

年做足的话，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，仅有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），所以必须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。

## （四）网络建设：

在网络建设方面银川还有很长的路要走，主要战场在周边地区，市区占的份额太少，基础薄弱。而在周边地区中又以吴忠、左旗地区的销量突出。在这两个市场我们有很多大客户，甚至有好几家修理厂仅有在卖xx的机油，这得益于孙进国长期的市场积累和积分促销方案。在左旗xx机油已经是一个品牌，影响力位列前三，很多司机都会主动提出要加xx机油，孙进国在左旗找了一些大型的修理厂，贴上机油海报，以积分促销刺激其主动推销xx机油，做好和修理厂的客情关系，统一修理厂的零售价，大的油品超市不供机油，只供其它护理品系，防止低价倾销，让大家都有利可图，一旦发现有利可图，

理厂低价销售的立即停止供货，这一系列的举措明显增强了修理厂的进取性，也让xx机油在短短的一年的时间里就成为这个市的主流产品，其中有家叫富贵的修理厂，是银川xx的核心客户，机油、排挡油、化清剂的量都很大，孙进国给他奖励了一台手提电脑、洗衣机、冰箱。在前期机油市场的开拓上，孙进国花的心思是很多的，投入的促销力度也十分大，每次从左旗回到市区都快晚上12点了，市场流的汗花的心血在市场得到了回报，有了今日左旗的小收成，这也解释了孙进国去年一向在问公司要促销方案的原因。

吴忠的市场跟左旗相当，银川bp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，银川市市场以及市内4s店应当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仅有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店仅有咱把xx的名气做上来了才有机会供进去。之后经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。从上头的价格定位能够看出孙进国处的品种是较少的，相信经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。sg15w40 80—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[5]l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）感想与提议：

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，与孙进国随时坚持良好的沟通，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，正因为这件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情景，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！

## 出差总结报告出差报告篇三

课后反思，亦称“授课心得”，顾名思义，就是教师教完一堂课后，对整个教学过程的设计与实施进行回顾和小结，将经验；教训和体会记录在案的过程。教师写课后反思的过程其实也等同于教师课后自我评价的反思过程。怎样对教学进行自我评价，写好课后反思。

### 1. “反思”教学过程中的“亮点”

教学过程中的“亮点”，就是自己在教学中的成功做法。每一个教学活动都会有成功之处，比如找准活动内容选择的切入点；巧妙新颖的引入；教学难点的突破；直观教具的合理运用；善于抛接、促进互动的提问技巧以及留有悬念的延伸活动等等，这些都是自己在教学上的“得意”之作，将他们记录下来，目的是便于教师今后在教学中参考使用。

### 2. “反思”教学过程中的“败笔”

再完善的教学设计也难免会有疏漏失误之处，比如安排不妥的教学内容，处理不当的教学重点和难点，甚至由于某种原因造成对孩子积极性的挫伤以及草率的收场等等。把这些教学过程中的“败笔”记录下来，并对其原因做深刻的分析与探究，在适当的时机有目的、有计划、有步骤地弥补与矫正，使之成为以后教学中吸取的教训。

### 3. “反思”教学过程中的“偶得”

再详细的教学设计方案也不可能写出教学活动中的每一句话，更不可能百分之分地预见孩子的思维活动、发展状况及师生思维共振、情感交流的情况。教学活动中随着教学内容的展开、问题情境的创设，或者一些偶发性事件的产生，教师可能会产生一些灵感。

4. “反思”学生学习中的“智慧火花” 教师作为孩子学习过程中的组织者、引导者和合作者，教师应牢牢遵循，（教师为主导孩子为主体”的教学原则。孩子作为学习的主人，是学习的主体，他们在学习的过程中，总会有“智慧的火花”出现。孩子人多而学法不一，往往会从多角度、多方位提出问题。他们的一些发言和做法可拓宽教师和孩子的思路，促使其他孩子顿悟，有时还可以把教学引向高潮，来补充和完善教学。教师对这些“智慧火花”予以肯定，并虚心接受，记录在课后反思中，为以后的教学补充一些新鲜的“血液”，从而真正做到教学相长，实现教师与孩子一起共同成长！

5. “反思”孩子学习中的“拦路虎” 教师可以在孩子动手、自主探索、合作交流等不同形式的学习过程中发现问题，了解他们学习中的困难所在。记录下课堂教学过程中的难点，对教学中孩子的学习情况进行深入分析，及时选择合适的教学策略，查漏补缺，对症下药，消灭孩子学习过程中的“拦路虎”；实现孩子的“旧知”向“新知”的迁移。例如，当孩子在科学探究发现的过程中碰到障碍和遇到挫折时，教师应善于判断每个孩子的忍受挫折的限度，给予孩子适时的帮

助，使孩子探究的兴趣和积极性不至于消失；当孩子回答错误时，不应该马上去纠正或通过语言、语气等让孩子感到自己出了错，而是应该迅速判断孩子的经验水平，调整对孩子提出的问题。使孩子在操作、尝试、记录、分享、交流的过程中，感性认识一些科学现象，在自主、合作、探究的过程中发现问题、解决问题。

6 “反思” “下次如何做” 美国著名学者波斯纳说过：“没有反思的经验是狭窄的经验，只有经过反思的经验方能上升到一定的理论高度，并对后继教学行为产生影响。”总之，记课后反思，贵在及时，贵在坚持。教师应该养成一有所得就及时记下的良好教学习惯，以记促思。长此以往，定会不断丰富自己的教学内容，提高自己的教学水平。可以说，课后反思是提高教师专业素质的一个有效措施，是教师专业化成长的一个重要途径，教师只有在反思与评价中不断优化各种策略、方法和观念，才能真正做到在实践中反思，在反思中成长！

## 出差总结报告出差报告篇四

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。

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、在行政主管杨薇及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。

## **出差总结报告出差报告篇五**

第二天对点也一切顺利。从那次跟李哥学习中，我强烈的意

识到，现场调试肩负这一份强大的责任！这个现场后来我自己又单独去过两次，还记得第三次去的时候，和运行的几个哥们在宿舍喝酒聊天聊到了十二点多，那一晚，也确实有点把酒言欢的感觉了。之后也去过有几个风电场，每个风电场的感觉就是海拔高，交通不便，温差较大。尤其记得大赖石山风电场，当时海拔3000多米，加上又是冬天，新站赶着投运，土建工作都还未完善就开始电气调试，当时真的是冻成狗了；不过留下了美好的回忆，每天下山，好几个公司的人员聚在一起，点顿大餐，也是很欢乐的。

相比于风电场的干净与安静，火电厂给人的感觉就是道路黑。在快进入火电厂时，就经常能看到运煤车，道路也开始变得黑不溜秋的了。去的第一个火电厂是中电投贵州纳雍电厂，这也是人生中第一次去贵州。由于贵州多半是喀斯特地貌，山和云南以及湖南的山都不一样，基本都是石头山，路面比较难走，经常绕来绕去。那次是早上五点多到从云南到的六盘水，然后又坐面包车去的纳雍。也是在那第一次亲眼见到了火电厂具体是个什么样，高耸的冷凝塔，庞大的发电机，当然机器运转时嘈杂的声音让我们说话都需要加大分贝。由于李哥和纳雍电厂的工作人员已经混得很熟，在那调试时，闲暇之际经常会与电厂人员开开玩笑，每天的调试结束后去澍哥宿舍蹭个饭，晚上也就住他们电厂宿舍，日子依旧挺开心的。

服务的第一个公共项目是昆明神农汇丰化肥厂，一进入那个站，一股特别刺鼻的化肥味扑鼻而来，能让整个大脑、每根神经都异常兴奋。庆幸的是我们在那调试半天就结束了。在那之后，我开始单独行动了，我和李哥在昆明分别，说实话，当时还是有点紧张的，怕自己一个人在现场搞不定，但是后来一想，迟早都要单独行动了，就鼓起勇气踏上了再次去往墨江风电场的旅途，开始了我的独行调试生涯。

其实这都是小case[]最让人无奈的是写事故分析报告，很明显是由于板子年限严重超期了，但是那个主任又不想让上层知

道是他们大意疏忽，忘记检修整改了，所以就让我改报告，我只能坚持事实，实在是没法编原因，通过最终协商，终于达成了一致意见，采用之前写的那份报告。也就为了写报告这点事，在松桃局从下午五六点一直呆到晚上八 九点才回宾馆。

出差一年，总共去过40个变电站，6个火电厂，5个风电场，3个公共项目以及1个光伏站。这一年的出差生活，有时候感觉确实是挺辛苦的，但是当问题得到解决时，那一刻的成就感、喜悦感也冲刷掉了一切。而且我也一直认为这样的工作总是伴随着新鲜好奇感，因为永远不知道接下来会是一段什么样的经历。

出差一年，我个人是有所成长的，当然我的成长离不开老员工们的帮助和教育，首先得感谢他们愿意带我这新人，并且在遇到困难的时候愿意去帮我分析解决问题的根源所在。进入社会之后，觉得自己渐渐褪掉了学生时代的浮躁，不再像过去只看高处，现在懂得关注自己的脚走的踏实不踏实。也许最终达不到什么高度，但是一步一个脚印的走过来，这也是一种经历，一种成就。当然自己也还是有一些缺点的，希望接下来能逐渐改正，曾经也办过一些错事，不论是技术上还是沟通协调上，也希望往后能少犯错，更好的解决现场的一切事情。