

# 出差加班时间评定 出差工作计划(精选10篇)

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 出差加班时间评定 出差工作计划篇一

时间：

4月8日起到4月9日止。计划为期2天。

地点：如皋市经济开发区8号南通斯尔地毯厂

苏州新海马地毯有限公司 金坛市翔宇地毯厂

路线：溧阳——如皋

如皋——苏州

苏州——金坛 金坛——溧阳 4月8日早上八点十五分从溧阳汽车总站出发坐客车至中午1点左右到如皋汽车站估计整个行程需要4小时左右 下午进行客户（斯尔地毯厂）拜访！晚上坐火车离开如皋去苏州！到苏州估计在早上，。上午去拜访客户（苏州新海马地毯有限公司）了解当地地毯市场情况下午离开苏州去金坛，会见客户（金坛市翔宇地毯厂），争取在晚上之前回溧阳！

主要目的：

1. 基本市场调查。

a 了解当地市场的状况，当地有没有同类型企业及对我公司产品需求的情况。

2、拜访客户想达到的目的。

a 目前这些客户用的是什么品牌的产品？ 尽可能的得到客户最想出多少价格！！

计划人：左照路

二千一一年四月七日

计划人：左照路

二千一一年四月七日

## 出差加班时间评定 出差工作计划篇二

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

公司与客户是健康的共赢合作关系，正常情景下没有谁牵制谁，可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。

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，自己对产品的了解把握，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己懂了。

a□\_年的成绩大家有目共睹，公司在下边的名声还是不错的，来了不少零售商都有一些跟公司合作的意向，可是零售商有零售的缺点——量少且容易把市场搞乱。反过来说咱也不能放弃作协一个有意向的客户，能够针对不对的客户，做一些适合的产品，尽量在产品差开的情景下增加销量。

b□收到的名片该怎样处理？在接下来的几天陆续与名片上的客户进行了一些交流，在此也做了一点小结，以备以后参考，毕竟刚入行业，刚接触业务。首先，初次给客户打电话要正式一点，要清楚的说出自己是哪家公司的，要问客户对自己公司及产品的了解情景以便进一步沟通，要问对方以前都做哪家的产品、是否有空缺，这样给自己的产品找定位的时候能够参考以前做谁的，卖的啥多。其次，等了解差不多了再推荐咱公司的产品，要多说产品的卖点，或都直接说自己的产品有品牌、有市场。最终，要把客户对公司的影响，意向做一个评价，确定是直接定下产品，还是面谈或者再电话联系。跟他们交流过程中要尽量引导他们跟着自己走，不能光让他打听咱公司的价格政策，要注意不能透露其它客户及公司听重要信息，等等。

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己这片做好，多劝他快做咱冬储。预付仅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。

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情景，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。

## 出差加班时间评定 出差工作计划篇三

经过上次9月份第一次的出差，已基本熟悉了公司出差的一些流程，以及和老客户沟通的方式方法，还有一些工作流程：如日常对账等内容。上次出差杨哥也安排我独自去了解市场上的透明盖信息，虽然未能找到意向比较好的客户，但也了解了一些信息（已在9月份的总结中体现）。

本次出差依然和杨哥一起，根据杨哥计划这次出差具体路线和拜访的客户是河北计划去的是石家庄（2天），主要是拜访马文忠了解他现在的招标情况；然后是去周立军哪里催款。邢台（2天）主要是去和当地德力西的代理谈合作的事。天津（2-3天）去当地市场开拓和拜访一些杨哥之前谈过的客户，交流做代理的政策。陕西计划的是到西安（3-5天）主要是熟悉新市场，摸清当地市场的情况，尤其是透明盖产品。汉中（1天）拜访施谨瑶催一下回款争取年底前再把销量提一提。

这次出差要做到以下几点：

1. 严格遵守公司对业务员出差的规定
2. 及时做好出差的汇报工作以及日常的工作日记。
3. 多向老业务员请教出差中遇到的问题：如自己在和客户沟通时遇到的相关政策问题，以及如何应对客户提出的要求等。
4. 学习老业务员与客户交流时一些好的方式方法。
5. 了解客户目前的经营状况：店面情况、销售的主要产品、主要经营那些品牌等。
6. 了解竞争对手对代理商的一些促销

方式和激励政策变化等，为明年更好的与客户签订一份适合的合同打下基础。尽快的熟悉好公司对客户维护的全部工作内容及流程，为自己来独自开展工作做充分的准备。

刘国星

2011年10月18日

## 出差加班时间评定 出差工作计划篇四

第一条 为规范加班管理，提高工作效率，根据《\_劳动法》及其它有关法律法规，结合本公司实际情景，特制定本规定。

第二条 公司非提成人员确因工作需要加班，适用本规定。

第三条 按提成制度结算的销售部员工和厂部的计件员工不适用本规定。

第五条 因工作性质特殊，司机、售后、经营、投资部工程师在正常工作日延时工作和周末继续工作一律视为正常上班，不算加班；但国家法定节假日（元旦、春节、五一、十一）继续工作算加班。

第六条 内勤人员（含销售部、售后部、经营部、投资部、国际部）在正常工作日因接待公司客户延时工作视为正常上班，不算加班；但周末和国家法定节假日继续工作算加班。

第七条 员工加班应填写《加班申请单》（附表一），经部门主管同意签字后，送交行政部审核备案，由行政部呈总经理批准后，方可实施加班。

第八条 加班人员应提前向行政部递交《加班申请单》（递交时光：工作日应急加班于当天16:00前；周末加班于加班前最终一个星期五的16:00前，国家法定节假日加班则于加班前一周。

);特殊情景不能按时提交者，应由加班人员的部门主管电话通知行政部经理，在正常上班后的第一个工作日17:30前补交。

第九条 本公司人员于休假日或工作时光外因工作需要而被指派加班时，如无特殊理由不得推诿。

第十条 加班时光以小时作为起点记时单位。累计4小时为个工作日，累计8小时为1个工作日，累计12小时为个工作日……依此类推。并以此作为计算加班补贴和调休的依据。(加班时光累计或累计后的零头按四舍五入)。

第十一条 已计算加班补贴或调休，奖金中不再作加班系数计算。

第十二条 工作日加班时光最多计4小时天，周末、国家法定节假日的加班时光最多计8小时天，且每个月加班时光不得超过36小时，超过者按36小时计。

第十三条 有下列情形之一的，延长工作时光不受本规定第十二条的限制：

第十四条 加班调休应在当年使用完毕，未使用完按放下处理，不累计到下一年度。

第十五条 常驻公司人员的加班起止时光以打卡为准，外派人员的加班起止时光，以个人提交书面说明，部门主管签字确认为准。

第十六条 加班补偿方式有调休和加班补贴两种，一年内累计加班15个工作日(含15个工作日)以下，按调休处理;超过15个工作日，则根据工作紧张程度和员工本人意愿安排调休或发放加班补贴。

第十七条 调休时光计算：

(一) 工作日加班按1:1的比例折算调休时光;

(二) 周末和国家法定节假日加班按1:的比例折算调休时光。

## 出差加班时间评定 出差工作计划篇五

### 一、\_\_年单位重点工作:

1、深入开展学习实践科学发展观活动;认真学习、上级单位有关会议和文件精神;积极配合上级单位党建会议的召开,组织有关学习活动。

2、组建工作领导小组,集中精力,想法设法,调动一切有利因素做好博士点申报工作。

3、加强组织和教育,从严治考,扎实做好\_\_年单位类招生工作。

4、加强对外交流,开展合作办学,积极推动对台合作与交流。

### 二、\_\_年单位日常工作计划要点:

#### (一)精心组织理论学习,进一步加强单位党的建设

1. 结合单位实际,精心组织形式多样的学习活动,继续深入学习贯彻党的xxx精神;按照上级单位党委的部署,深入开展学习实践科学发展观活动;紧跟形势,积极学习领会“两会”精髓,配合上级单位党建会议的召开,邀请校内外思专家到单位讲座,提高教职工理论和思想水平,结合工作实际,将学习成果转化为工作动力,扎实推进单位各项工作的开展。

2. 认真贯彻落实第十六次全国高校党建工作会议精神,加强单位基层党组织建设。继续开展党支部工作“立项活动”;贯彻落实党员发展规划,切实做好青年大学生的党员发展工作。

3. 加强作风建设和廉建设。加强单位领导干部作风建设;建立督促检查工作制度和党风廉建设责任制;深入开展反腐倡廉建设。

4. 加强对党员的宗旨教育,使广大党员牢固树立正确的世界观、人生观、价值观,处处发挥党员先锋模范作用,在单位形成积极上进的氛围。单位在“七一”节进行单位单位优秀员表彰活动。

## (二)加强思想治工作,扎实推进和谐单位建设

1. 做好安全稳定工作。增强安全意识,加强对师生安全教育的力度和强度;修订《单位单位突发公共事件应急预案》,提高应对突发公共事件和自然灾害的能力和水平;提高维稳意识,加强敏感时期的各项稳定工作。

2. 加强学生思想治工作。进一步加强校园文化建设,积极开展内容丰富、受学生欢迎、有单位单位特色的各类文体活动;组织好大学生暑期“三下乡”等社会实践活动;加强对外合作交流,建立一些与单位长期合作的社会实践基地;加强单位勤工俭学和特困生服务工作;加强学生心理健康教育 and 咨询工作,培养学生良好的心理品质;加强学生校史、院史教育,辅导员、班主任、任课教师要与学生进行经常性的沟通与指导,培养学生爱校爱院的情感。

## 出差加班时间评定 出差工作计划篇六

在着眼市场部工作安排的时候,我们得对自身的情况有足够的了解,以此来认识尚存的一些欠缺,并发现流程中可挖掘的空间。不仅要注重把发挥作用当成进步的方向,更要维护好我们工作框架的坚固性,那便是能够时刻处在平稳运转的状态,并且可以在突如其来的挑战面前承受住压力。因为我们在公司里起到的作用尤为特殊,可以说我们内部的每一个决策都会影响公司业绩的走向。所以制定市场部工作计划

需要格外的慎重，不容许有丝毫的差池，那么在做了反复推敲之后，现已形成了一份计划内容。

既然我们存在那么重要，到底我们要对那些工作负责呢，又可以为公司做些什么呢，这个是需要我们每个人都充分认识的概念。一来我们不仅要精确的做好需求和供应的关系分析，还要考虑到公司内部的情况，也就是把公司的优势跟需求对接。找出两者间最为紧密的契合点，以此来决定产品属性。

初步要把一些长期热销品业务作为主要的扩展内容，然后再了解新的需求，把各项信息给收集回来，着手打造更具魅力的新产品。再就是给我们的产品价格根据市场的认可率作出调整，在推出新品类的时候，要给一些销售期比较长的品类降价。此外还要在增加一些渠道资源，拉近产品和市场的距离。

像那些展示型的宣传虽然有些老套，不过确实能够造成一些影响，而这仅仅是开始，接下来还要有新的手段加入进来。一个是根据当地人群的生活喜好，和活动规律，赞助一些参与性比较强的娱乐和竞赛项目。再则便是搞销售活动，联合一些伙伴商家，整合资源共享利益。

## **出差加班时间评定 出差工作计划篇七**

12月为2020年最后一个工作月份，本月的工作安排是一个承前启后的重点环节，作为新进公司的销售负责人，很有必要在这个时间对公司所有市场进行一个全面的调研和梳理，汇总市场上各办事处，经销商，合作伙伴对公司过往一年的运营思路，产品特点的意见和建议，了解各个环节存在和亟待解决的问题。通过对市场，产品，合作方等全面立体的沟通了解，制定好下一年度公司的上半年的工作计划，产品研发方向以及运营思路。为劳特斯品牌逐步走向品牌化，市场化的运作奠定基础。

为更好的完善工作计划，调整运营思路，在确保现有市场销量的基础上，做好两手抓得准备，一手抓现有市场，争取产品组合，市场结构，企业管理的全面优化，一手抓品牌定位，经营策略的劳特斯品牌战略之路。为劳特斯在转型中积蓄力量。

重点工作：

1：调研市场—在时间行程合适的情况下尽可能多的集中走访相关市场

2：开辟新的销售渠道—橱柜品牌整合受义乌亚新橱柜品牌销售负责人xx先生的邀请前往义乌洽谈劳特斯不锈钢厨炊具同亚新实木橱柜的品牌合作，目的构建一个符合双方利益的合作模式。同时希望这种模式可以在橱柜市场火热的当下成为xx明年新渠道的参考标准。目前正在接触的橱柜品牌有：亚新，金牌，好兆头，威发-西门子，柏林-西门子。

计划行程：

3号由xx出发前往xx□会见xx及xxx销售负责人4号前往莆田会见柏林西门子经销商(其与集团领导有密切关系，是我方与对方合作的重要桥梁)

5号前往义乌，逗留2-3天与亚新品牌销售负责人就双方合作的模式做全方位的沟通。考察义乌市场，学习。

1：邀请上述品牌负责人一同前往潮州到我公司参观考察2：深圳xxx超市采购及销售负责人，按之前沟通计划应该会在12月中旬来我公司考察，目前对方已经在成都与我公司合作，这将是我公司成功进入xxx超市渠道的绝好机会，多方合作客户的汇聚，希望给双方营造我公司产品质量，品牌优势，市场前景的良好形象，为顺利合作添砖加瓦。

## 可能出现问题

2: 年底为各公司年终会议时间, 橱柜品牌成行是否有时间上冲突, 在会面期间要做准确落实。(亚新负责人已明确表示愿意来我公司考察)

## 准备物品

- 1: 我公司相关品牌资料
- 2: 我公司产品图册20本
- 3: 过往合作客户清单(展示, 不外借)
- 4: 我公司新产品电子图册(以作备用)

预计费用5000元

不锈钢销售总监

xxx2020/11/28□

## 出差加班时间评定 出差工作计划篇八

目前\*\*在深圳空调市场的占有率约为\*左右, 但根据行业数据显示近几年一直处于“洗牌”阶段, 品牌市场占有率将形成高度的集中化。根据公司的实力及200x年度的产品线, 公司200x年度销售目标完全有可能实现.200x年中国空调品牌约有400个, 到200x年下降到140个左右, 年均淘汰率32\*。到200x年在格力、美的、海尔等一线品牌的“围剿”下, 中国空调市场活跃的品牌不足50个, 淘汰率达60\*□200x年度lg受到美国指责倾销; 科龙遇到财务问题, 市场份额急剧下滑。新科、长虹、奥克斯也受到企业、品牌等方面的不良影响, 市场份额也有所下滑。日资品牌如松下、三菱等品牌在200x

年度受到中国人民的强烈抵日情绪的影响，市场份额下划较大。而\*\*空调在广东市场则呈现出急速增长的趋势。但深圳市场基础比较薄弱，团队还比较年轻，品牌影响力还需要巩固与拓展。根据以上情况做以下工作规划。

根据以上情况在200x年度销售工作计划主抓六项工作：

### 1、销售业绩

根据公司下达的年销任务，月销售任务。根据市场具体情况进行分解。分解到每月、每周、每日。以每月、每周、每日的销售目标分解到各个系统及各个门店，完成各个时段的销售任务。并在完成任务的基础上，提高销售业绩。主要手段是：提高团队素质，加强团队管理，开展各种促销活动，制定奖罚制度及激励方案（根据市场情况及各时间段的实际情况进行）此项工作不分淡旺季时时主抓。在销售旺季针对国美、苏宁等专业家电系统实施力度较大的销售促进活动，强势推进大型终端。

### 2、k/a代理商管理及关系维护

针对现有的k/a客户、代理商或将拓展的k/a及代理商进行有效管理及关系维护，对各个k/a客户及代理商建立客户档案，了解前期销售情况及实力情况，进行公司的企业文化传播和公司200x年度的新产品传播。此项工作在8月末完成。在旺季结束后和旺季来临前不定时的进行传播。了解各k/a及代理商负责人的基本情况进行定期拜访，进行有效沟通。

### 3、品牌及产品推广

品牌及产品推广在200x年至200x年度配合及执行公司的定期品牌宣传及产品推广活动，并策划一些投入成本，较低的公共关系宣传活动，提升品牌形象。如“\*\*空调健康、环保、爱我家”等公益活动。有可能的情况下与各个k/a系统联合进

行推广，不但可以扩大影响力，还可以建立良好的客情关系。产品推广主要进行一些“路演”或户外静态展示进行一些产品推广和正常营业推广。

4、终端布置（配合业务条线的渠道拓展）

## 出差加班时间评定 出差工作计划篇九

为了及时有效遏制传染病的发生和蔓延，保障师生的身体健康和生命安全，根据《^v^传染病防治法》和《学校和托幼机构传染病疫情报告工作规范》的要求，特制定我校传染病疫情报告制度。

学校校长为我校疫情报告管理第一责任人，班主任老师为责任报告人，学校其他教职员工、学生发现传染病疫情均有义务向疫情报告人提供情况。

2、定期对全校学生的出勤、健康情况进行巡查；

3、负责指导全校学生的晨检工作。

1、在同一班级，4天内有3例或者连续3天内有多个学生（5例以上）患病，并有相似症状（如发热、皮疹、腹泻、呕吐等）或者有共同用餐、饮水史时，学校疫情报告人应当在24小时内报出相关信息。

2、当学校发现传染病或疑似传染病病人时，学校疫情报告人应当立即报出相关信息。

3、个别学生出现不明原因的高热、呼吸急促或剧烈呕吐、腹泻等症状时，学校疫情报告人应当在24小时内报出相关信息。

4、建立突发事件应急报告制度。学校教职工如发现有传染病

疫情和其他突发公共事件的应在第一时间向学校报告，学校疫情报告人应当在2小时内向上级有关部门报告。

有下列情形之一的，应当按照规定的程序和时限报告：

- （一）发生或者可能发生传染病暴发、流行的；
- （二）发生或者发现不明原因的群体性疾病的；
- （三）发生或者可能发生重大食物中毒和重大职业中毒事件的。

5、任何单位和个人对突发事件，不得隐瞒、缓报、谎报或者授意他人隐瞒、缓报、谎报。

当出现符合本制度规定的报告情况时，学校疫情报告人应当以最方便的通讯方式向中心学校疫情报告人报告。

学校建立学生晨检、因病缺勤病因追查与登记制度。学校的老师发现学生有传染病早期症状、疑似传染病病人以及因病缺勤等情况时，应及时报告给学校疫情报告人。学校疫情报告人应及时进行排查，并记录排查情况。

1、晨检、午检、晚检应由班主任或班级卫生委员对早晨到校的每个学生进行观察、询问，了解学生出勤、健康状况，并将检查结果记录在检查记录上。如发现学生有传染病早期症状（如发热、皮疹、腹泻、呕吐等）以及疑似传染病病人时，应当及时告知学校疫情报告人，学校疫情报告人要进行进一步排查，以确保做到对传染病病人的早发现、早报告、早隔离、早预防。

2、班主任及科任老师应当密切关注本班学生的出勤情况，对于因病缺勤的学生，应当及时与家长联系了解学生的患病情况和可能的病因，如有怀疑，要及时报告给学校疫情报告人。

学校疫情报告人接到报告后应及时追查学生的患病情况和可能的病因，以做到对传染病病人的早发现。

## 出差加班时间评定 出差工作计划篇十

xxx现在洛阳市高速发展到处都是房屋拆迁和高楼建造。对于工程门和拆迁门需求量极大。今天主要走访嵩县县城和周边几个乡镇，在嵩县汽车站周围主要是销的对开门和四开门和钢木门，在嵩县北店街旧货市场主要是以中低端的防盗门主要是2、5和2、05搞的40、50、60、70门这几种门。货源大多来源于洛阳和郑州2个方向而县城建材市场主要是盼盼、步阳等高档门聚集地，货源主要来源于浙江等地，经过这些走访对嵩县县城的防盗门市场结构及区域分布主打产品不同有了给多的认识结合我们公司的情况对不同区域的客户采取不同的营销方式来争取客户。

对于北店街旧货市场我觉得其中有几家有可能成为我们的客户：

二、这几家防盗门进货几乎都来源于洛阳和郑州并且有些是我们公司的门；

三、对于货源的保障我们公司和其它厂家所不能媲美的优势。对于县城以下乡镇其中以旧县和德亭防盗门业居多对于防盗门主要产品为烤漆门和中低端防盗门及室内门，烤漆门我们公司没有涉及但我们公司防盗门和室内门都有很大优势，而乡镇市场对于进货渠道和进货价格都有差异，我们公司有着比其他厂家优势就是我们货源和他们差不多但我们比他们便宜或者价格和我们相差不大但我们比他货源充足。这就是我们公司的优势所在。因此，乡镇需求也是我们公司的一些潜在客户。

初次出差这一次使我收获很大也认识到见识到各个地区对于防盗门的需求质量规格与需求量的差别。初步了解城镇与乡

镇对于防盗门差异城镇需求质量与时尚而乡镇是价格与款式。