

# 出差安全工作总结报告(汇总7篇)

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。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢?下面是小编为大家整理的报告范文,仅供参考,大家一起来看看吧。

## 出差安全工作总结报告篇一

### 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\_\_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。

## 出差安全工作总结报告篇二

出差要写两份总结，一份是交给领导的，一份是写给自己的。这两份虽然都是总结，但写的心情是不一样的。给领导的要缴尽脑汁写工作，给自己的就可以说自己想说的，写自己想写的。虽然由于涉及到商业机密，不能把给领导的总结给大家看，但写给自己的要和大家分享。

这次出差目的地是大连，日程安排相当的紧张，一天3个地方。

翻译这活实在不轻松，第一家还算顺利，但去最后一家的时候我已经开始走神了，回来之后只觉得脑袋疼。我们头问我怎么连记都不记就直接翻呀？我说我懒呗！鬼子都特惊讶的问我在哪学的日语，我说就在北京学的呀，他们说不可能，还以为我留过学呢。我这水平能得到这样的评价已经很欣慰了。因为他们都和我的同事出过差，而我同事的日语都比我强很多。

工作上最大的收获就是在船厂里走了一圈，这是我第一次现场看船的制造以及堆放在四周的各种材料。但由于时间紧，走得快，今天有些腿疼。

工作的事就不说了，留着向领导汇报，下面说说其他的。

首先，非常幸运的是去机场那天赶上国家男足亚运征战回来，很多队员都从北京转机，所以好多人都从面前走过，什么崔鹏，周海滨(太帅了)，安检的时候郑智就在我后面的后面，上了飞机，赵旭日就坐在我的前面。回来的时候，登机前有遇到了王涛，我们又是同一班机飞到北京，而他就坐在我后面的后面。这些着实让我兴奋了一把。虽然中国足球踢得很臭，但我这个球迷看到那些所谓的球星难免激动。

再有，最大的感触就是日本人真多，不论在机场，饭店，还是餐厅，5个人里起码有1个日本人。看来中日两国贸易的交流真是活跃呀。看从来没听说过急需啥日语人才，看来会日语的中国人也相当的多。不过，和日本人一起出差总是难免担心，因为一说话就知道是日本人，万一碰到什么对日本有深仇大恨的中国人，肯定会出事。

另外，再一次感受到日本人抠门！什么都要便宜的，吃饭还问我能不能报销，这点钱即使他们不能报，对他们来说也是小数字呀！

当然，出差也有舒服的时候。比如在饭店，晚上可以看

看nhk,在家是看不到的。再有，很多人最烦在机场等待登机，但我最喜欢，因为可以踏踏实实看书。只是回来就不轻松了，要写大篇的报告。

大连张什么样子都不知道就又回来了，这就是日本公司的出差!在12月份的众多事件当中，终于完成了一件。接下来还要继续努力!

## 出差安全工作总结报告篇三

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。

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。

axx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，要清楚的说出自我是哪家公司的，要问客户对自我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，这样给自我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，或都直接说自我的产品有品牌、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我走，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我这片做好，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。

## 出差安全工作总结报告篇四

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。

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，经过长时间调试后发现[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。

## 出差安全工作总结报告篇五

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xx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xx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。

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xx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，都是厨卫产品列占有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家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xx的省级代理



商。

下一步的计划，我个人还是要把区域内没有到过的城市，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易下决定。

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。

## 出差安全工作总结报告篇六

一，了解各分公司及代理目前的经营状况并结合自我音箱品牌特性进行经营性的指导提议。

二，帮忙各分公司及代理针对各自区域市场的状况进行针对性的市场调整部署提议。

三，了解目前各分公司及代理针对多彩音箱反馈问题的收集，便于后期产品及渠道等进行调整规划。

四，排解对多彩音箱前期存在的问题意见，以及多彩音箱后期的产品规划沟通，渠道建设沟通，以此加强相互了解，信任，提高对多彩音箱产品的销售信心。

1，代理商的经营状况整体良性，但存在团队管理意识缺乏，基本没有产品培训，没有推广意识，没有严格的会议制度等是经销商普遍存在的问题。

2, 代理商没有严谨的工作部署, 日工作资料, 周工作资料, 月工作资料, 年度目标等意识, 只是为了做生意而生意, 本着生意不好, 可能就是卖场人气问题, 或者产品问题, 没有从营销的角度去寻找原因。

3, 代理缺乏完善的人才培养梯队, 人才十分缺乏, 很难培养人, 留人。

4, 多彩音箱适合做什么样的渠道?多彩音箱目前的产品定位?怎样去开展多彩音箱的市场推广?怎样与厂家结合有部署的开展经营拓展计划?代理及分公司基本没有。

5, 分公司目前对多彩音箱的重视程度因产品线太宽及因资金短缺时造成的音箱严重缺货存在很大的矛盾点。

6, 目前的产品存在必须的问题, 主要是: 1, 前面收到涨价后缺货的影响。2, 产品屡次发生的外观磨花及本身产品的质量问題, 应用分公司经理的对话(港湾14: 20: 49: 那个2100音箱最近咋那多坏的港湾: 14: 21: 04副机喇叭不响港湾14: 21: 12: 2105也有海底沙漠14: 21: 23: 投诉港湾: 14: 21: 27还有副机少脚座的港湾14: 21: 31: 投诉不管用港湾14: 21: 34: 不投港湾14: 21: 41说说而已)。其中港湾为一分公司经理。3, 促销活动存在必须的问题, 缺货后又开展, 加上活动缺乏人员跟进, 奖品的规划比例上不合理, 导致为销售创造的拉力不大。

7, 大区人员该怎样去开展自我的工作?代理及分公司应关注音箱市场的什么?此也缺乏必须的意识。

1, 提议各代理, 异常是在与哈尔滨世学牟总交流的过程中, 异常强调开展周会, 周会议资料形式(销售kpi)周培训会议制度等管理机制。

2, 提倡计划年度销售目标, 年度利润目标, 月销售目标, 利

润考核目标以及绩效考核制度。以此来加强大家对企业发展构成共同的目标。

3, 代理的发展空间有限, 没有完善的考核制度, 培训制度等, 这样就很难去培养人, 当一个优秀的人才到必须时候, 没有太大的发展空间, 必将选择离去, 所以提议采取两种方式, 一是股份制方式, 针对优秀店长对店面入股(能够占干股), 并针对每上一年送予配比必须的股份; 针对公司管理副手也按股份制。二是采取鼓励创业, 给予必须的市场空间, 给予产品代理, 让其成为自我的客户。以此来留住优秀的人才, 避免让其出去后成为竞争对手。

4, 多彩音箱目前的销售均价在75元左右, 在此价格线基本说是没有竞争对手, 因为音箱行业前5大品牌的销售均价均在100元左右, 当然我们的目标是要提高均价, 寻找竞争对手。但结合目前的产品状况, 多彩音箱在专卖店与机箱等同时摆在一齐(目前所有的音箱品牌基本都有单独的音箱专卖店), 很难构成专一形象, 同时公司一向的路线是走批发为主, 主要是结合机电, 键鼠渠道, 在零售方面十分薄弱, 所以此价格, 此形象, 缺乏零售, 必然很难构成音箱品牌影响力, 但本身具有多彩品牌拉力, 所以我们的主要渠道应当是批发, 主要对象就是diy装机商及笔记本销售店。主要的产品定位目前来说是中低端, 通路型产品定位。

明白了多彩音箱产品定位, 渠道对象, 那么就应当有部署的去开展音箱的推广工作, 重点在于四个方面: 一, 加强a类产品(重点主推产品, 2105, 2165, 2155, 2100)的样品摆设。二, 加强a类客户(前5——10名核心客户)的专柜, 展架摆设。三, 加强针对摆样产品的维护, 主要是标贴(怎样样让音箱摆在装机店能让客户看到装机店的时候第一个看到的产品就是多彩音箱)。四, 加强\_展架及条幅横幅在卖场内像狗皮膏药一样大面积张贴。

多彩音箱目前的渠道体系, 主要在专卖店的陈列位置, 很难

有单一的音箱品牌形象，销售不好零售就很难提高产品销售均价，产品销售均价提不上去，高端产品出来后就很难销售，没有高端产品就很难提高产品品牌形象。而目前先将产品线完善了再根据销量去开单独的音箱专卖店？还是先开音箱专卖店再完善产品线？此成为矛盾点。经过与天津代理及其他代理的沟通，目前天津开设的专卖店整体来说是不错的，所以提议各代理：一，在适宜的位置拿专柜，单独的壁柜，并派一个销售人员在此，按电脑城均价，一个3米的专柜价格基本在2k左右，一个销售人员的基本工资在1k左右，专柜基本没有其它费用，每一天100元左右的费用每一天基本是2对零售音箱就能回收成本，一个人在一个位置，专门的工作卖零售，我想只要不是太笨一天2对应当是问题不大，但同时对我们的品牌影响力，对卖场的批发工作，方便装机商带客户看音箱将是一个很好的推动作用。二，提议个别代理，同时代理耳机或者笔记本配件的代理单独开设音箱专卖店，当然前期能够鼓励和允许同时代理其它品牌音箱，构成第二个公司，或者将此机会供给给那些有想法的优秀人员。

笔记本市场是我们产品的一个重点，笔记本音箱的配送经过了解基本是价格不超过100元的产品，最好的产品是一对音箱加上鼠标价格不超过100元，这是目前笔记本商家的需求心理，此价位段产品刚好是我们音箱产品强势的一方，如果单独卖一般笔记本客户会摆高端产品，来衬托笔记本的形象，天津，长春代理在这方面就做的相当不错，在一个区域针对hp联想，华硕ibm四个笔记本专卖店摆4款不一样的产品，在一个电脑城此四家每月就能够为其创造几百台的销售业绩，天津代理能联合三星促销，买三星笔记本送多彩音箱，一次性定单就有400台，笔记本客户还具有以下几个好处：一，选择一家产品，很少更换，因为一个在一楼，对在diy区域内他们关注很少，也就是对品牌忠诚度较高。二，销售稳定，并且根据笔记本大环境的的增长呈上升趋势。三，利润较高，笔记本客户一般为开票，对单独采购的产品均价能了解，但对于其它产品因熟悉程度固了解较少，所以能提高利润。

5, 分公司及全线产品代理对音箱产品的重视程度从天津代理(单独做音箱)就能看出构成很大的区别, 一个长春(单独做音箱), 天津这种小城市的销量居然是重庆, 西安, 南昌等个别中型的一倍。当然这和我们产品线太长, 专一度不够有很大原因。同时在今年分公司及代理缺少资金的情景下, 音箱目前还是在吃多彩的品牌拉力, 还在跟随机电及键鼠的销售渠道, 无法为多彩品牌创造单独的品牌影响力。所以, 在资金缺少的时候很大程度上音箱的货源就会存在严重问题, 此次出差, 分公司的音箱货源基本无, 在这样的情景下更谈不上去进行市场推广, 所以针对此问题需向领导当面请示改善提议。

6, 目前音箱每月都在做产品意见改善(要求一线反馈, 总部汇总, 改善后再发向一线反馈决议), 但一些问题还是改善不了, 主要是细节性的问题, 最近杭州分公司, 武汉分公司连续投诉产品质量问题及发货少脚架等细节性问题, 对一线销售人员的信心将有很大影响, 所以此次回来后将请示吴总, 针对此类问题进行彻底改善。

一, 一进卖场首先看看外场的广告, 什么品牌的广告做的最好, 有无学习的地方?能了解在这个市场什么品牌占有率有可能相对较高。

三, 上电梯看看diy的广告及自我音箱的暴光度, 标贴在上电梯的过程中是否有无随处可见?四, 围绕卖场转三遍, 一遍看看卖场的人气, 整体装机量怎样样?哪些音箱批发走的好?自我的音箱卖了多少台?占有率大概多少?二遍看看哪些音箱品牌的样品暴光度较高, 自我的音箱样品占多少?还有哪些需要加强并且能够把样品摆进去的?三遍看看卖场的\_展架及标贴还有哪些不在的?哪些没有贴好的?哪些需要加强的?哪里的音箱有灰尘?哪家的音箱样品或者标贴摆歪了等?要想把音箱卖好, 主要还是不断去检讨自我, 每去一次卖场都能改正一些东西, 主要看样品, 标贴, 条幅, \_展架这些哪里做的如何就能够看出这个店面的工作开展情景。最终才是到自我店面及

同行店面去了解。

## 出差安全工作总结报告篇七

不断学习不断总结才会不断进步，所以今天我写了这篇学习心得。除去路上的时间自己在湖北总共待了十一天，这说短不短说长不长的十一天将对自己的未来产生较深的影响。

在从汉口到荆州的路上，石油四机厂负责迎接我们的师傅就一直跟我们介绍他们公司的历史发展情况还有发展前景，这使我们深刻了解了石油四机厂的企业文化。记得在天津石油职业技术学院培训开始的第一节课就是自己所在公司的企业文化介绍，老师告诉我们要想了解一个企业必须先了解它的文化，只有了解了企业的发展历史才能更好地掌握企业的发展前进方向，虽然这对此时的我这个操作工人来讲有些遥远，但我认为只要是公司的一员，认识到这些还是有必要的，看见那位师傅自豪地讲述着自己公司的发展情况，让我充分感觉到了石油四机厂的凝聚力。

来到四机厂的第一天，厂内的接待人员带我们参观了整个厂区的工作的流程还有关键技术科研单位，每到一车间都会有人出来针对车间的工作情况为我们做简单的介绍，我们不断行走着，更不断学习着。给自己留下较深印象的是走进一个钳工车间时首先走进自己视线的是一个有一米宽左右的荣誉公示栏，上面贴挂着每周每月的先进工作员工的照片，给我们做讲解的一个年轻的师傅就在其中，这在一定程度上提高员工的工作积极性，有利于对提高公司的工作效率还有质量保证。

接下来的学习就是整套设备车的理论知识学习了。说实话，讲课的老师所讲的内容对我们这些刚刚接触此专业的人来说，有一些深奥。看着和我们一起学习的老师傅们认真的提出自己的见解还有疑问，我们只能在一旁其对话，偶尔从对话中还能够琢磨懂一些内容，得来不易啊，就赶紧记录下来。但

是我们和老师傅们相比我们也有长处，那就是每次讲课结束后我们都会找到授课老师，请求把授课课件拷贝一下，这样一来我们就可以拿回宿舍慢慢学习了。几天的理论课下来后，自己共拷贝资料有9个g的内容，虽然在课上没有学会，但是在课余时间自己可以慢慢琢磨，还有就是不久上岗工作以后更可以给自己提供一定的理论指导，心里还是很高兴的，自言真的没有白来一趟。老师傅们也安慰我们不要急躁，学习是一个过程，慢慢学习慢慢积累，不久就都明白了。有了很好的笔记和资料，又有了前辈们的指导和关心，相信自己会很快掌握这些知识的。

理论课结束后第二天我们就开始了实际操作训练，这次实际操作机会是公司和四机厂努力协商下才有的，所以大家都很珍惜，每一项操作都是亲自动手学习，只有多动手勤动脑，才会以最快的时间掌握操作技术。实际操作的第一天我们学习的大泵的维修与保养，第一项便是拆装泵和检泵，在动手学习过程中自己基本掌握了泵的拆装顺序还有维修保养注意事项。看着自己身上如雨下的汗水，再想想自己今天的所学所得，心里美美的。

实际操作的第二天我们学习了压裂车、混砂车、管汇车等的基本操作技术还有车体构造保养知识。除管汇车外，车的控制系统基本是计算机数码控制的，在这个环节上大家都显得尤其认真，每个人都提出了许多问题向讲课的师傅请教，课余时间我们还不断的讨论着车的操作技术问题，自己对这些技术也充满了浓厚的兴趣。从起车检查到起泵上挡再到刹车制动我们都一遍遍练习着。讲课的师傅对车的润滑系统也作了较详细的讲解，因为车的润滑情况对车的工作效率和使用寿命都有着很重要的影响，自己虽然学过一些与此相关的知识但对这一块并不是太了解，所以着重请教了师傅，这样一来更加强了自己的知识储备。

课程安排的最后一天当然就是考试了。临考试一天我很担心，怕自己不及格，晚上的时候一个人在宿舍看笔记看课件。还

好老天没有辜负自己，第二天的考试还算顺利。考完后心情很愉快，想想这些天的学习，在今天进行了测试，这也是对自己对公司的一个交待。

在湖北荆州石油四机厂十一天的学习时间使自己学习了很多，可以说是自己工作以来最充实的一次学习，希望这次的学习能使自己在将来的工作路上走得更加顺利更加长远。感谢公司领导给了自己这样一次机会，自己将不负公司领导的期望，努力做好自己的工作，为公司创造更加辉煌的成绩而奉献出自己最大的力量！