

2023年吉安出差工作总结 出差工作总结(汇总9篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

吉安出差工作总结 出差工作总结篇一

本次所考察学习的张桥路小学，学校环境和文化建设独树一帜。尽管学校占地面积不大，但利用十分合理。教学楼每层墙壁上都有特色，包括世界名人录、名人名言、德育走廊等。最吸引人的是每个中队门前都有属于自我的板块，其设计别具一格，凸现了本班特色。反思我们目前的学校现状，虽有文化，可是零碎的、不系统的，教师团队缺少共同的价值观，学校许多倡导与决策教师很难及时认同，学习氛围不够，我想这都是我们没能抓住文化建设这个纲。

学校是一个培育文化的场所，而今我们书山题海，教室上大课，办公室开小灶，这些都恰恰缺失了文化，我们的一些评价制度，又诱导教师们不得不搞书山题海和加班加点，实在是一种悲哀。我想，对于我们学校，今后必须要精心打造好学校文化，要用健康、激励人的学校文化统领学校各项事务，作为学校发展的导向和真谛。文化建设虽不可一蹴而就，需要慢慢积淀与生成，但千里之行、始于足下，我们应当从此刻做起，从自身做起，加强校内群众性文化团体的建设。

与所参观的学校相比，我们此刻的教育教学常规管理的各项制度还不够健全和完善，某些具体操作要求上还不够细化。今后一段时间内，我们应当在结合我校具体学情的基础上，充分发扬民主，重新审查各项制度及要求，如课程结构设置优化、课时分配制度等。

引进激励机制，优化教师队伍，倡导“质量求生存、求发展、求效率，向团结、人心、信心要质量，办事民主、制度管人”的办学理念。张桥路小学的小班教学给我留下了很深的印象，在那样的环境之下，教师才有充足的时间进行教科研活动，所以，我校也能够率先尝试小班教学模式，真正做到资源的合理配置。

就我们所参观的学校而言，在上海市算不上名校，但学校的课题研究却颇具特色。听着教导主任滔滔不绝讲述自我学校的课题研究，看着他们训练有素的教师队伍，我不禁为之震撼！目前，我校在课题研究方面尚是空白，教研工作也无从下手。班容量大，师资不均衡，加上各种活动，教师无力从事课题研究。

我觉得，学校应给教师一个简便的环境氛围，然后确定大课题，再分组或分段进行与之有关的小课题研究。全体上下都协调一致，工作落实到人头，有布署有总结，分阶段进行，稳步开展教科研活动。

在张桥路小学听了两节课，他们先进的教学设备让教学得心应手。而我们学校□xx年下半年，在上级教育主管部门的支持下，已建成了一个计算机教室和一个多媒体教室，这就为提高教师运用现代化教学手段供给了基础设施。但由于能联网的机子较少，教师要想查找到自我所需的教学资源困难，本来使用多媒体能让学生很好地理解课文资料，但因为条件有限，也只好作罢。

所以，教学不能得心应手。学校应当尽快为教师人手配备一台电脑，教室也要有相应设施，并且联网，这样，教师就会充分利用网络平台来进行教学，节省很多时间，更利于教学质量的提高。

教师办公条件是保证办学质量的重要保障，而根据美国管理学家、心理学家的管理“二因素”理论，在做好教师激励工作

的同时，做好教师的保健工作，不断改善教师的办公条件，为教师供给良好的工作环境，是提高教师进取性的一个重大举措。目前，由于学校规模不大，地方太小，十几位教师挤在一个办公室里，人多嘴杂，往往给教师备课、批改作业带来很多不便。

学校教导处虽然为教师供给了喝水的方便，但不能满足四五十位教师的需要，所以，有的办公室只好自我从家里拿热水器等来使用，存在很多安全隐患。同时，办公室里连教师洗手、擦手的用品也不具备，一切都得靠自我。我们学校一共六个年级，每个年级有两个或三个平行班。教师所带班级的人数有多有少，工作量很不均衡。所以，学校应尽快改善教师目前的状况，为顺利开展教学工作供给便利条件。

我认为，学校能够从扩大教学规模入手，尽快加盖楼层，实行真正的四轨制、小班教学模式。至于办公条件，能够研究同年级一齐办公，也能够分学科、分低中高段办公，这样有利于教师的共同探讨，更好地促进教学质量的提高。

感激领导给了我这次考察与学习的机会，使我真切地了解到了其它学校的教育现状，有机会解读了先进的教育、教学理念，获得了许多教育改革的信息，触发了我许多教育灵感。相信在我今后的工作中必将产生巨大而深远的影响。它必将成为我人生的一段重要历程，给我留下难以磨灭的记忆！

吉安出差工作总结 出差工作总结篇二

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、尽快充实自己。

吉安出差工作总结 出差工作总结篇三

20xx年10月31号这天怀着火热的心来到公司，第一天来到工作的地方感受一个新鲜的环境，感受周围热情的同事和领导。第一天学习了二代数据采集器的质检和基本维修工作。在后来一个星期里陆续学习了烟尘分析仪、旧版二代数采的质检维修、可控硅的质检和维修等工作。第一个星期就完成了质检新二代数采18台、维修二代数采整机7台、质检20xxd烟尘分析仪2台、检测维修可控硅4台，第一个星期也是在摸索学习中前进。第二个星期继续学习，质检20xxd烟尘分析仪10台、打包二代数采13台、学习调试韩国分析仪1台、到豪威维修三代数采6台等工作。

在深圳总部学习了两个星期，由于表现不错，受领导青睐，遂安排我到盐城出差。11月13号踏上了前往南京的列车，14号到达南京，在南京分公司休息了一会就直往此次出差地点盐城。在参加盐城这段工作期间，去了江苏吴江运营事业部支援学习，在吴江学习了cod-cr氨氮等设备的调试加试剂修改参数等工作。到目前为止，盐城的项目基本快完成。到盐

城后与这边的负责人王俊岭经理、朱杭、黄微微、张艳超等几位同事一起开展工作，从首先的基本工程规划到后期调试，几乎每个过程都参加了。从开始的安排人员挖线管沟开始，铺设pp-r水管、接水管，铺设线缆、接线缆，收设备、搬运设备到指定地点，设备之间的接线安装工作，取电接线缆工作，调试期间的配试剂，到最后的开机调试测数据等工作。此次接触到了很多设备，我主要负责瑞士万通mn离子在线监测仪的调试，也参与了其他设备的调试，如：工控机、韩国东丽高猛酸盐cod□wtw五参数分析仪、氨氮分析仪等。目前为止这边的的工作基本完成，设备的到位，测试的数据都可以正常上传，各个地方细节都经过了反复的检查。由于通榆河的项目基本完成，遂应领导安排到山东青岛学习烟气脱硫项目。

在青岛热电集团学习的半个多月的时间里，学习到了脱硫工程的整体项目流程规划，做到了从以前的没有接触事物到现在的心中有数的地步。虽然这是初次接触烟气，但由于个人的好学心理，学习到了不少东西。初到青岛，在当地郭太波经理的安排带领下，接手168运行，和当地同事刘培森一起值班处理各项问题。幸运的是，刘培森同事全面参与了这项工程并且负责这项工程的土木建设项目，所以和他一起学到了很多，从值班的基本操作到操作时的各种心得。虽说学到了很多，但毕竟还是第一次接触烟气，所以需要学习的东西还有很多，我会在今后的时间里踏实学习，百尺竿头。

（一）发扬吃苦耐劳精神。面对任务重、事务杂的工作，不怕吃苦，主动找事干，做到“眼勤、手勤、脚勤”，积极适应各种艰苦环境，磨练自身意志，增强才干。

（二）发扬孜孜不倦的学习进取精神。加强学习，勇于实践，广泛吸取各种“营养”。同时讲究学习方法，端正学习态度，提高学习效率，努力培养自己具有扎实的理论基础功底。力求把工作做到更好。

(三) 当好一个听话的好助手。对各项任务中出现的问题，及时提出合理化建议与解决方案供领导参考。

在此，我非常感谢公司领导对我信任，给予我体现自我、提高自我的机会，使我的思想境界、素质、工作能力都得到了最大幅度的提高，同时也激励了我在今后的工作中不断前进与完善。

吉安出差工作总结 出差工作总结篇四

关于竞赛：本次所观摩的竞赛是20xx年xx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xx省教育厅，承办单位为xx省教育科学研究院职成教研究所，而xx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——xx航空职业技术学院向xx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。

(1)4月26日上午8：00——8：30，在xx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xx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xx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。

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内，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。

(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。

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。

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，电器元件及plc程序等方面。

最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、维修调试的最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。

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：有必要的話，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xx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。

吉安出差工作总结 出差工作总结篇五

出差天数□20xx年x月x日——20xx年x月x日（3天）

出差目的：拜访意向客户新型项目，了解他们的项目销售情况和市场定位及对操作我们产品的认识和态度，为以后业务发展铺下更好的道路。

出差日程：4、27上午虎门—郑州东。

4、27下午到郑州后赶去焦作市县住宿。

4、28上午拜访新型项目张工和卢总经理。

4、28下午赶到郑州火车站买票以及住宿。

4、29中午郑州东——虎门。

走访情况：※4月x日拜访新型项目采购张工、卢总经理和他们老板，该项目由博爱县清化镇村村民委员会拟投资7、3亿元建设村新型社区。项目地址位于博爱县城玉祥路以北、葵城路以东。项目规划占地面积181206□67m2□规划总建筑面积373095□04m2□预计建设期共计36个月。项目为房地产开发经营，属核准制项目，项目用地为商业、住宅用地，项目属旧城改造项目。我们的垃圾处理器产品拿过去也当场试验给他们看后总体表示满意，也想了解我们的卫生间垃圾处理器。我们产品的包装好，觉得价格过高，他们在网络上找了好多家公司有金钢侠，厨卫宝等公司都给他们报过价有100多

元/台，不过没有哪家公司给他们送样以及试验给他们看，我们是第一家，要求我们放样给他们考虑和对比，我们双方要签署协议后再寄样过去给他们，放样时间暂定一个月，如达成战略合作后样品须放到工程结束后归还。

本次出差的感想及发现的一些问题，不足之处及今后的做法：

1、我们平时先熟练产品后才能在客户面前侃侃而谈，不论讲演我们占主导地位。

2、出差前要多做出差工作前准备工作，公交线路以及周边住宿。

吉安出差工作总结 出差工作总结篇六

出差工作报告范文：说到出差，大家都十分羡慕，可谁又知道出差的苦楚。

虽说在樟树生活了近三年，药交会几乎也是年年都参加，但以前去都是以参观者的身份，说实在的也就是去凑凑热闹而已，而这次去却是以参展商的身份，好奇而又兴奋的心里压力自然也就增加了不少。在学校的时候曾在正邦集团实习过四个月，对坐车出差更是家常便饭，因此对环境的适应力也就大大加强了。

3月20日上午9点多，我和王部长一同从樟树汽车站出发开始了我们为期四天的出差之行——南京药交会。20日中午我们到达南昌，在超市买了些火车上应食用的“粮食”——泡面、矿泉水等；买好了储备粮我们就在一家小面馆草草的吃了下午饭，之后就直赶火车站。

下午2点29分我们从南昌火车站出发，在火车上颠簸了一个下午另加一晚上才敢到充满古文化之都——南京！为了抓紧时间办事，我们早餐都没吃就直接去找住地，南京的销费实在

是高，我们只好找了个差些的小旅店住下，放下行李马上赶往目的地——南京国际会展中心。外面的天气阴沉沉的，眼看就要下雨了，可我们一点也不敢耽搁时间，我们知道公司也不容易，要拿出这么多钱来就是想通过药交会将公司推向江苏、广至全国，通过这个平台可以将我们公司的品牌形象大大提升，让全国人民都知道江西有我们五洲，记住我们五洲团结同心、康泽世人的精良团队！

为了第二天的药交会能开的更加成功，我和王部在会展中心都精心的布置我们的展位。因王部有多年的经验，对布展也是条条理理井然有序的进行着，展位的布置也就在轻松的过程中完成。

通过这次出差，让我锻炼了胆量同时也长了不少见识，所以我也很珍惜这次出差的机会。我本着尊重我工作的态度，我努力去做。南京药交会的工作就此告一段落，以后的我还需要领导多多支持与指教，争取把工作做的更加出色！

吉安出差工作总结 出差工作总结篇七

这几个月每个区域走访下来，感觉二级城市和三级县城的销售模式和经销商的思维方式等和以前相比有着很大的变化。尤其是二级市场，目前销售方法越来越多，可往往都是花费很多，却依然没有太大的进展。这是现在好多区域都面临的问题。

1□a市

a市经销商今年签约100万。1月签的合同，2月中旬开始装修，3月15日试营业。从装修开始我一直跟着。该经销商因为刚开始做建材行业，很多方面都不是很熟悉，但积极性很高，虽然在合作中偶尔会有小矛盾，但通过沟通都一一化解，目前合作相对来说还是不错的。

由于a市的店面在新建的商贸城内，该商贸城今年刚建好，人气还不是很高；市场内大多商户陆续装修营业，所以店面基本没什么人，加之当地区域小，交房小区少，所以销售量还是上不去。根据当地情况，目前让经销商主要以人脉和小型工程为主。把服务在当地做起来，通过人脉传播品牌。

遵从这个思路开展的工作，已有一些效果。从3月15日开业到现在两个月的时间，该经销商通过人脉关系接到一些订单并拿下两个小工程，提货额近30万。下半年有3个小区要交房，到时会提前协助经销商做好这些小区的推广工作，争取把量做起来，进一步提升经销商的信心。

2□b市

从这几个月的工作来看□b市今年的业绩稳步上升，今年店面新增加了4名员工。

从b市目前的情况来看，我觉得店面和小区相结合做的不错。以前他们只是在店面守株待兔，没有多少客户，加上不知道在外面如何开展工作，就不愿多出去，只守在店里。鉴于这种情况，经过和经销商沟通，我近期在b市带动店里的员工走出去，走访小区，同时寻找一些小型工程信息，并要求每位员工把每天的信息汇总及建议写出来发邮件给老板并抄送给我，以此来了解我们这样做的效果，以便及时发现问题，调整策略，改进方法。

通过近两个月的结果来看，目前经销商的员工渐渐地找到了工作方法，有了不小的进步和收获。通过和经销商沟通并调整激励政策，大大地提高了他们的积极性，他们从被动变主动，已经开始从不愿进小区变主动进小区，从原来只发传单到现在主动找主家、家装公司或“游击队”工头等宣传洽谈。店里这段时间来看的顾客好多都是我们去小区拜访过的客户，这说明我们的工作做到位还是有成效的。

从1月到现在b市进货28万，到6月底争取再进货15万，累计上半年做到45万左右。在做店面、小区工作的同时，我安排人员开始对周边小型工程进行信息收集工作。只是目前大多数经销商普遍认为小型工程跟起来繁琐，又没什么利润，大多不愿去做。目前说服他们还有一定难度。

3□c市

c市上半年参加了三场建材团购，赞助了一场市体委组织的机关乒乓球赛，效果不错。更重要的是，通过团购和乒乓球赛及前期公司在当地市场上投放的广告牌，对品牌的提升起了很大的作用，并直接带来了一部分高端客户。

但c市目前还存在一些问题：

1、我们在家居卖场店面很强势，订单稳定，但老市场没有店。从c市人群选购建材的习惯来看，他们还是喜欢去转传统的老市场。我已和经销商沟通，他准备在老市场寻找合适店面。

2、没有库房。团购的订单目前没到集中安装时间，所以暂时没发货。这样零星下单提货，经销商会很被动，而且没有库房经销商就没有压力，没压力就缺乏动力。这几天我考虑一下，准备和他进一步沟通，转化他的思想。

3、人员方面□c市店里目前虽然有店员4人，但是店员的工作配合还不是很到位。下一步我会就这个问题和经销商进一步沟通，加强培训，并考虑适时抽调他们的店员到省会店面学习。

4、销售方面。现在销售量只是靠团购和店面，小型工程等方面也是和大多数经销商思想一样，觉得没有利润，不太想做，我下一步将重点和经销商沟通。

4□d市

d市的销售比较稳定。因为前段时间经销商身体不太好，我看望了几次，但一直没有太多的时间和他详细沟通，以后我要注意这些。

从3月到现在到d市去得最多的是去解决售后。因为冬季采暖期过了，地板出现一些问题，大约有三四家问题客户。经过对这些客户的拜访，发现d市的基本问题是安装时没有严格按照要求去做，即没有给客户讲解地板在地暖使用时的注意事项，导致大多数顾客没有注意地板的正确使用方法和保养。加上安装工人去解决问题时沟通不到位，客户有些意见。

我去了几次，真诚地向客户表明是公司直接派我来的，顾客也觉得自己的问题公司很重视，态度就有所缓和，于是基本都比较配合，该维修的，该调整的，都当场一一解决。同时，我也帮经销商跟工厂售后部门协调，等月底所有的维修完毕，将一起走售后流程。

最近，我准备就售后安装问题跟经销商进行沟通，建议他们从省会售后安装部门请专门的人给当地的安装队进行指导，以减少售后出现的问题。

吉安出差工作总结 出差工作总结篇八

第二家是衡阳的公司，此客户是家较有实力的客户，有自己的出售团队，老板对led灯具商场也是非常看好，此客户对产品的质量及厂家支撑也比较看重，由于此客户没有做过led灯具，正在了解商场行情和品牌比较，与此客户约定近期将到我司参观考察，本人对此客户的看法是，抓住此客户就等于占据了整个衡阳led灯具商场。

第三家是邵阳的总代理，此客户的店面从装修风格及产品结构在邵阳建材城可排行前三，此客户的经营理念，只做质量有保证的产品，价格不是很看重，现在此客户出售的led产品

有长方、富迪，但此客户对他们的产品质量不是很满意，所以前期此客户同意拿咱们的天花板灯、球泡灯样品，以和他们现出售的led产品做比较，如咱们的产品质量过硬，后期此客户会把led灯具的一切系列全上，包含吸顶灯、平板灯、等等。

主观看法：咱们的产品在商场上的前景是非常好的，我本人对这个商场，对产品都很看好，咱们的产品质量好，将作为翻开商场的的一个重要砝码。

对商场而言，咱们的价格比同类的产品要略高，但产品价格并不是咱们的出售瓶颈，许多客户以为他们要协作首先思考的就是你的产品质量；再就是厂家的实力，因为客户以为只要与有实力的厂家协作，他们的生意才会有保证，才会走的更远，产品价格其次；再之后就是厂家的出售支撑力度；所以咱们的产品质量要给客户满足的信心及加上咱们的产品给客户可以带来丰厚的赢利空间的一起做好商场维护作业，减小其出售难度，这样一来，绝大部分客户都情愿了解咱们的悉数产品。

对于我造访过的客户，他们现在都期望此时能有一款价格合理，质量满意的产品进入商场，对于部分小厂家品牌的价格便宜、商场管控差、价格通明，这几个点来说，咱们的产品竞赛优势很大，透过这几天对内地商场的造访，个人以为，此时是进入内地抢占商场最好时机，许多led厂家都在争抢内地led灯具商场，反之，许多客户也正在用心寻觅好的厂家、好的品牌赚取led的第一桶金；咱们的商场切入点就在于咱们给予客户质量好的产品、赢利空间、商场支撑等等，这样会充分调动经销商和批发商的用心性。

商场上整体来讲，对于一个新品牌，要想打入这个商场，抢占商场份额，按现在的价格来看，只能说是具有有必要的竞赛优势，有一部分客户是用一种完全不接纳新品牌的眼光看咱们的产品，还有部分客户是无法了解品牌的价格，只拿咱

们和一些擦边球品牌的价格相比较；一客户跟我说，产品自身是可以的，但是作为一家新牌子，这个价格在出售进程中会添加一部分难度，但我以为这是一个比较保守的客户，哪个公司没有一个新开端呢，价格永久没有可比性。

针对现在商场上参差不齐的产品、参差不齐的低价位，因此有许多客户会用这些品牌的质量、价格盲目的去决定其他品牌，那么我期望，已然客户用这种方法来选取协作的品牌，那咱们的产品就应保留其现有的利益，产品的定位就要以高品质为基准线，做到新的产品系列及时跟进。

包装要色彩亮丽，做到眼球效应，我个人感觉产品外包装不要给人老气横秋的感觉，已然产品做到高品质，那么包装更要突显咱们的产品的高品质！

在那里我要提出一点推荐，现在咱们的产品开发力度跟不上，许多客户假如要协作就会一切的led灯系列悉数都上，产品画册一拖在拖，现在内地商场是开发最好时机，而咱们的出售团队组成也不到位，这些问题将严峻制约商场开发进度及丢掉内地有质量的客户。

现在，我司出售支撑政策几乎没有，我觉得一个新品牌想占据商场，无论透过任何形式，任何方法，都就应勇于测验，想尽一切办法去进入到经销商的门店。假如没有政策支持这一策略，那我想我这次出差的意向的客户都会慢慢被其他品牌抢占。

知道咱们品牌的渠道客户不行，商场认可度非常低，，我觉得就应投入一些宣传到重点城市，可以有选取性的去挑一些优质客户，培育起来，会很简单引发邻省市的连锁反映，比及客户稳定，地级商场精耕细作之后，再从这些客户资源中挑一家可以控制的省级代理商。

下一步的方案，我个人以为开发内地商场迫在眉睫，内地商

场如此时不加大力度去开发将来咱们所面对的商场开发难度将更大。内地客户，特性是有实力的客户正在考察寻觅有实力的led厂家协作，这些客户对led灯具的前景也非常有信心，此时咱们要加大力度把内地城市逐一击破，巩固客户资源，多了解经营情况，先得到经销商及终端客户的认可，然后才开发合适咱们的省市级代理商，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咱们成功最大并且最遍及的问题就是咱们的前期准备非常不到位，给代理商心理上不敢轻易下决定。

经销商喜爱的是厂家有实力，产品系列全、赢利空间大，便于商场控制，质量过得去的产品。现在，要做的就是要想怎样样让咱们的产品去习惯这个商场，而不是让用户习惯咱们。

吉安出差工作总结 出差工作总结篇九

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，每到一个车间都会

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，但是在课余时间里自己可以慢慢琢磨，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！