

# 最新出差写工作总结(优质10篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 出差写工作总结篇一

本次出差主要工作资料：新客户的开发，配合胡经理作洪雅活动的准备，和赵生健做广安活动的准备。

新客户的开发出差地方有：仁寿、井研、乐山、峨眉、夹江、雅安、新津、浦江、眉山。仁寿市场不错，人口130万人，但竞争也很大，全友，双虎，掌上明珠，南方，金虎，三叶，鼎高，金亿等专卖店，公司之前在那里也开过店此刻没有了。乐山市场很大，家具市场较为分散，公司在沙湾区有专卖店，但经营不是很好，之前在五通桥有店此刻没有了，眉山家具较为分散，公司也有店，但专卖店内杂乱空旷，听导购说老板对公司板式家具不感兴趣了，在等年会实木家具出来。

新客户开发：到一个卖场，应先观察；看导购精神状态，卖场装修，饰品摆放，产品系列，标价。再问：问导购卖场多大，老板在不在，生意好不好，对我厂了解程度，卖场做多久了，做了哪些品牌，是否打算更换品牌。介绍：介绍公司背景，品牌，产品系列，产品定位，卖点，价格。

洪雅专卖店重装开业，配合胡经理做开业准备。包括家具调配、饰品的摆放、灯光的调试，还有整个卖场的包装，场内吊旗装订、地贴、灯笼。带队发dm单，从乡镇到城市dm单的发放。

总结：

1、床头尽量靠墙壁放，衣柜和状台统一放在床的一边，衣柜靠近床头方向放，状台靠近床尾，斗柜从高到底依次靠墙边放。

2、家具摆放要整齐有序，高低搭配协调，要根据卖场实际情景摆放，卖场不能太空，也不能太挤，一般进门口要相对宽松。

1、饰品整体讲究：美观、协调、大方的原则、对家具摆放中留下的空隙，进行填补、美化，突出家具卖点。

2、床头柜摆放的饰品不要高过床头，颜色也要和家具颜色协调、不冲突，饰品组合摆放要高低方圆搭配，一般按左高右低摆放，同一局部颜色最好不要超过三种色。

1、饰品有：吊旗、气球、地贴、标语牌、灯笼、展架、标价签、特价签等摆放整齐。

dm单必须要发到人手上、街上；停放的自行车、摩托车、汽车都要夹放，行人、商铺都要发；行人中不要发小孩，商铺发放到老板手上，并作解释，若商铺中无人，则要放到商店里面的收营台上，不要放到门口柜台上。小区：每家每户挨着发，家里有人则敲门发到人手上，无人则夹在门把手上，并要放规整。楼盘：若在装修应发到装修工或业主手上，并询问客户信息，收集电话，予以装修工以小利进行帮忙介绍，若无人在装修则夹在把手上。

在行人发放中，必须要介绍活动主题、地点、时间。在所有发单过程中，若有人询问要耐心讲解，吸引客户来电，并对意向客户留电话，发单的目的仅有一个吸引更多的客户来店面。

一场活动是否成功，销量能否很多提高，我们能决定的有三个因素：

- 1、宣传是否到位：包括活动主题；资料；特价产品
- 2、卖场氛围、卖场外围的包装、场内家具的饰品、灯光的调试
- 3、导购：心态、信心、活动了解、专业知识、综合素质等。

广安活动做准备，这次就我和赵生健，整个卖场场内、场外的包装。场内氛围的营造，导购的培训，与商场老总沟通进行广告的制作，缺货的补充。

- 1、活动的宣传
- 2、卖场氛围
- 3、导购培训，每个环节的工作都要做到位，活动才能成功。

总结：

广安卖场是一个综合卖场，卖场共三层楼，欧尔雅专卖在第三层大约500平米。

这次活动主题是“消防升级，全场裸卖。”宣传方法：

1、秧歌队

2、dm单

3、老客户信息dm单6万份兼职人员发放，早上9:00到中午11:30，午时14:00到17:00无人带队，定点发放，资料未发完。

卖场装修是两年前的与所摆产品风格色系不搭配，各区域家具高低、大小搭配不合理，不协调，部分区域太空、缺货，而把其它厂家产品进行填补，风格不统一，饰品摆放混乱，扑满灰尘。我们对整个卖场先做清洁打扫，然后和商场工作人员一齐作展场家具的调整，饰品的打扫与调配。灯光的调配，其它厂家的产品的清理，缺货的叫商场发货。卖场标签的规范，吊旗装订，从一楼到三楼贴了地贴，在卖场的前后门挂了灯笼。导购是卖了欧尔雅两年的，中间离开近几天刚回来，对我厂产品卖点并不了解，心态过于急躁，导购技巧缺乏。花了半天时间对导购进行了导购技巧培训，产品卖点的培训，重新树立了产品信心。

- 1、没有独立操作过活动没有经验，
- 2、外围包装不到位，没有吸引更多的客户到三楼卖场
- 3、场内家具，饰品没有调到位，卖场氛围不够好
- 4、导购培训不到位，丢失此刻客户。

在以后的工作中应对以上几方面进行认真、深入的学习弥补自我的不足。

## 出差写工作总结篇二

### 二、工作成绩、不足之处及推荐等

- 1、较为顺利的完成了既定的计划工作，完成了每个子公司仓库的盘查工作，同时90%以上的仓库进行了拍照指导。但是搞笑前期的协调做的不够，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

三、工作的不足之处和有待提高的地方，主要有：

1、前期协调不够，需要加强前期的协调力度和深度，便于以后工作的开展

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。

## 出差写工作总结篇三

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。

## 出差写工作总结篇四

王佳随行\_\_经理一道于20\_\_年\_\_月14日到\_\_月19日期间进行了为期6天的出差工作，途经的路线是：成都南京盐城扬州昆山京常州成都，整体进展较为顺利。

（一）14日早上从成都到南京，再转车去了盐城，在盐城王佳和\_\_经理去了\_\_\_\_\_设备厂，实地参观了几台中、高效过滤检测设备，并听取了盐城苏信净化设备厂的技术工程师的操作演示过程以及讲解，王佳和\_\_经理结合王佳们\_\_公司的一些实际情况提出了一些疑问。涉及的设备主要有psl气溶胶发生器粒子计数法检测过滤效率的检测设备、以及检漏设备。下午再去了盐城华达仪器设备有限公司，参观了过滤检测方面的仪器设备，有尘埃粒子计数器、过滤效率检测设备、检漏设备，并听取了陈总和相关技术工程师的介绍。王佳们回头再将华达的检测设备和苏信的检测设备做了一些对比。

（二）15日，王佳和\_\_经理一道从盐城转车去了无锡，在无锡王佳先去了无锡皇庭壹号机械有限公司，详细地看了全自动过滤器框架铆接设备的操作演示过程，以及结合王佳们公司以后使用起来所要面临的一些问题向技术人员详细咨询了一下，还了解了设备的一些构造原理，使用特点等，主要是将王佳们带过去的三幅外框拆卸之后再组装，然后焊接，观察其使用效果。下午又去了尼可超声波设备有限公司，了解并就模头一事儿向尼可那边询问了一番，尼可超声波焊接设备方也向王佳们展示了一些焊接后的滤袋的焊接效果。

（三）16日傍晚，王佳们坐车到了昆山，然后打车去了盐城中纺滤材无纺布有限公司，在中纺，王佳接触了销售经理方总，以及董事总经理张总，在张总办公室，王佳向张总询问了一些王佳们公司目前常用的空气、液体过滤材料方面的问题，涉及初效棉、空气过滤袋、熔喷无纺布、过滤顶棉、高效过滤纸、高温过滤材料等，张总也很耐心给王佳讲解，他的问答和王佳以前掌握的相关知识相差不大，足见张总比较有诚信，然后王佳和\_\_经理、刘总高总一起观看了一下袋式过滤器卷材的生产车间。第二天上午也就是26日王佳们和盐城中纺道别之后，就坐车去了南京过滤分离展。

（四）17—18日上午，王佳们坐车到南京国际展会参观展览会，今年展会参展厂家价不是很多，参观人员也不是很多，参展的公司主要有：爱美克空气过滤器（盐城）有限公司、安平县司因特过滤技术有限公司、北京量子金舟无纺技术有限公司、美亚新型活性炭制品有限公司、盐城辉龙净化过滤有限公司、南京固美过滤材料有限公司、石家庄辰泰滤纸有限公司、台州大昌过滤材料有限公司、中山市洁鼎过滤制品有限公司、南京天洋热熔胶有限公司、广州市捷发过滤器材有限公司……通过看、问、听的方式接触了与王佳们过滤行业或者与王佳们公司产品相关的公司，了解他们的过滤产品，看他们的产品与王佳们公司的产品相比较，在哪些地方存在不同，孰优孰劣……，在这些生产过滤产品的公司中，估计要数爱美克空气过滤有限公司的技术含量高一些，他们的生产工艺在效率和洁净度方面很高，他们的过滤材料很有特点，一般的过滤器所用的滤料无非就那几样常规滤料，像涤纶、丙纶、尼龙、玻纤、芳纶□ptfe□pps□p84等，而他们所用的滤料有活性炭滤料块、离子交换树脂等。他们的产品的用途一般是电子洁净室里的气态化学污染物的综合解决问题。还有北京量子金舟无纺技术有限公司的熔喷技术很不错，特别是他们的熔喷滤芯的生产，卷绕方式很独特，不仅过滤效果好，也就是纤维很细，而且表面的轧光效果很好。当然还有别的公司的产品都很有特点。

（五）19日下午，王佳们看完展会后，就坐车去了常州市，看了王佳们公司外框供应商的厂里面实地走访了一下，了解了王佳们公司常用的袋式过滤器的镀锌外框、内框、压条的生产加工流程，\_\_经理还就不用压条一事儿和李总商讨、交换了意见，对王佳们公司以后生产袋式过滤器会有一定帮助，特别是在生产效率、成品外观、成品牢固性会有一些积极的改变，从而为公司的生产较低成本，增加利润。

1、在出差之前，对要拜访的厂家的产品的特点进行详细的了解，是将王佳们公司所需要了解的问题都记录在一个单卡上，以防在拜访过程中有些需要了解的问题一时想不起来。

2、与不同职能工作人员的交流与合作方面，虽然这次有\_\_经理压阵，自己仍然需要提高与他们的合作、交流能力，以及工作中的一些必要的应酬等等，以备自己以后没有和\_\_经理同行而独自一人在外时的独立应对。

3、在拜访一些厂家时，涉及一些比较敏感的问题时，不要直接向对方提出，特别是技术方面的问题，这次王佳在盐城中纺和张新胜懂事总经理聊天时，问到了一个pp覆膜的技术问题以及可否去他车间看一下时，尽管王佳说，了解pp覆膜不是为了开发新产品，他极不情愿的没有回答，王佳赶紧转移了话题，避免了尴尬的气氛。

4、在展会上，王佳接触到了不同厂家不同的过滤产品，特别是和aaf也就是爱美克空气过滤器有限公司的技术工程师就活性炭滤料、离子交换树脂聊了一会儿，以及北京量子金舟无纺技术有限公司就熔喷滤芯的生产工艺了解了一番，确实开阔了眼界，了解了新知识。虽然这次展会的参展公司较少，但也了解到了不少东西，对自己以后的学习起到方向性的作用。

总之，通过这次紧张而忙碌的出差工作，学习了别人，锻炼了自己，认识了自己很多的不足和有待提高的地方，认真反



省和提高自己，以便更好的开展后续工作。

## 出差写工作总结篇五

1先对工艺单进行文字处理，翻译成中文。

2参照和对照往年的工艺单进行核对（主要指老客户），研究是否有新的变化或者是有不对的地方，着重看一下有无特殊要求，工艺单指示不明的地方要及时和客户沟通，如客户有不明白的地方可按照订单常规操作要求处理。

3对着工艺单进行逐项检查：（1）首先是主料，如面料的品种、纱支、结构、克重、颜色（特别注意特殊色，如麻灰）；（2）辅料，包括拉链（是否特指，如ykk□□绳、扣、风眼、花边、松紧带、梭织布（应注意是否需要染色）、横机罗纹、主标、水洗标、吊牌、装饰牌等。

4对照工艺单认真研究英绣花及其它处理方式，如面料丝光、水洗、扎染等（有关http订单中对英绣花方面没有详细的资料，甚至在最初打样时连印花颜色、印花尺寸也没有明确指示，客户只有一个要求：效果好就行。虽然客户把这个权利给了工厂，但也给工厂带来一定难度，要揣测客户的心态，自己要主动去创新设计一些东西。在这点上，应尽快适应客户的这种要求）。

认真研究完工艺单后，安排进行核价，即填写核价单，在填写核价单时一定要清晰、认真，经过谁手该把关的没把好关的要负首要责任；建议跟单员最好整理一份工厂面料、纱支、克重、幅宽一览表，以便以后核价遇到相同的面料时，可按固定的工艺去填制核价单，英绣花价格最好也有价格一览表。

1核实工艺单上客户要求的纱支、克重、幅宽或有关面料生产的生产难易度，主要是与染整厂沟通，落实确定后，明确面料有关资料，以便工艺人员核算用料时与染整厂核对面料幅

宽、克重资料，注意面料的纱支与克重的对比，方便用料的核算。

2工艺室人员进行有关工艺用量的计算，此时要对辅料情况（特别是百家好事客户对辅料一般都是指定厂家，要对辅料的价格进一步落实好，以免大货投产后出现价格上的差异）进行详细解说，问明客户哪些辅料属于客供及印花的种类及绣花线的种类，避免遗漏，客户有特殊要求的，更是需要特别说明。

3生产车间对照工艺单，进行生产量及加工费的计算，由于车间是参照工艺单进行计算，好多内容仅是“纸上谈兵”，因此有条件的尽可能提供样衣，对于工艺单上或是客户特别指示的，要一并详细告知(最好是书面)生产部门，以便尽可能核算准确。

5报价时如对某些辅料及英绣花价格不明确的，报价时要注明所列辅料及英绣花的价格，如百家好事订单经常会指定辅料厂，而唯嘉、欧美订单牵扯到面料检测及成衣检测（客户指定辅料，跟单员一定要注意，如果跟单员没明确标注，跟单员要负主要责任；所有担当学会看核价单上的资料，一定要看清楚，把经手的资料要做到心中有数；有特殊要求的，一定要告诉核价员）。

1款式样，一般来说款试样主要是看做工的，可以用代替面料，但当有配色时，一定要搭配合适才行，尺寸做工完全按照客供指示及要求。

3产前样，一般来说是在大货面料出来以后，为了保证大货的准确性，在裁剪前，做给客户看得样品，代表大货水平，也是客户对大伙的检验。为了生产的方便，要求产前样必须符合客户对大货的一切要求，避免出现生产损失，安排起来一定要快。对于htp订单，大货下来后，再安排做大货产前样，待产前样确认后，进行大货生产。htp订单不要求打英绣花样。

4广告样, 广告样一般来说是在订单确定后, 大货出货前, 客户用来扩大宣传, 增加销售量的样品, 齐色齐码, 外观效果要好, 一定要起到门面作用 (广告样必须提前安排, 不能临近再下备样)。

5齐色样, 此项要求的客户比较少, 可以灵活掌握。对于htp的订单, 客户要求的工艺单下达后, 安排做销售样, 而且对于不好找的辅料可用类似或接近的代替, 样衣发走后, 安排核价、报价, 然后等客户确认意见。

6水洗样, 要保证成衣水洗尺寸, 必须做好前提工作面料缩水率。

7船样, 大多数客户船样要并到大货里, 如该并入大货收费的船样未并入大货, 跟单员应负主要责任。

## 色样

### 1色样

制作要好看、及时, 保存要完整, 一式三份: 自己必须留存一份, 以免以后的生产过程中, 对大货的颜色进行核对, 问明客户是在自然光还是在灯光下对色, 以便及时确认。

### 2纱样

### 3布样

如麻灰: 如客户指定麻灰色号时, 可与客户沟通直接进行大货生产, 如有客户布样, 可找一些颜色比较相近的布样待客户确认。色样在涉及到麻灰或烟灰色时, 最好是让客户指定华孚或金兰纱卡上的色号, 便于采供部门购纱。

## 英绣花样

首先是要要求尽可能用正确颜色的布、线打样，特别是绣花，绣花线一定要用正确颜色，如确有难度，可以与客户沟通，变通安排。英绣花资料必须保证准确，如颜色搭配、花型等，要及时同客户沟通不明确的地方，争取缩短确认周期(英绣花打确认样时间：原则上从业务员将英绣花资料转交外协员后三日内应将确认样转业务员，外协员要注意打确认样布料的颜色一定要正确，确认样原则上要检验合格后才能出厂，对确认样跟单员也要进行检查，由跟单员将确认样寄给客户确认，客户确认后的确认样要及时转生产厂，并做好交接记录)。外协员要对以前及以后外加工的英绣花价格等资料进行汇总，便于以后出现同类加工业务时方便查询。

## 辅料

由于我们的辅料开发有一定局限性，因此安排辅料时一定要尽可能广。如同行、客户及其它部门，在此特别指出的是网络查询，重点是快！光客户要求的辅料确有一定难度时，及时与客户协商处理意见。辅料管理员要对以前及以后采购的辅料价格等资料进行汇总，便于以后出现同类辅料时方便查询。对于htp的订单，辅料多而且杂，要特别注意染色问题，如梭织布，人字带等；还有一些辅料虽然好找，但达不到辅料厂的起订量，工厂不愿意做，本着客户一般确认销售样上的辅料的作风，因此，应在打样时，就考虑找一些好做、好找的辅料，减少大货生产不必要的麻烦。辅料总体要求为价格低及质量好，因此广泛汇总各辅料厂资料是非常必需的，以后再遇到此类辅料时能有据可查。辅料打确认样时间：原则上从业务员将打辅料确认样的资料转交辅料管理员后三日内应将确认样寄给客户确认。

在征得客户同意或签定合同并确认客户已执行合同后（如开l/c电汇、预付款等），以l/c结算的，要尽快催信用证，以预付款结算的，款要及时催，以电汇结算的，风险较大，通常适用于老客户。下达生产通知单，生产通知必须尽可能资料齐全、完备、正确，并在指令下达后落实相关部门在合理

的时间内接收到了正确的指令，并已开始执行。向生产厂要生产计划，监督生产指令在各环节中的进行，保证其顺畅。如有客户资料未到时，要及时与相关部门和客户进行沟通 and 调解，做出最合理的生产计划。

在合同签订后，对于担当来说，确认工作是最重要的。在安排确认时，要掌握以下几条原则

- a) 首先排列生产计划，盘查确认点，首先要清点好辅料，核对好来料颜色是否一致，特别是对主、辅料的盘查，保证生产按期顺利开展。

- b) 监督和督促生产计划，确认所有保证生产顺利进行的有关指示，书面或实物已交待到有关部门的责任人心中，并已得到认真执行。如正确的工艺单、样品、印绣花样、客户的最终确认意见或修改意见要及时传达，对生产中出现的各种问题进行监督、反馈，对于生产中出现的問題要及时和客户进行沟通和处理。

- c) 核对所有来物，与客户确认意见相符一致。

- d) 要注意客户的变更，如面料颜色、合同数量，如出现变更，要在第一时间内通知生产部门，减少不必要的损失。

在合同的执行过程中，要准时填报跟单表，及时给客户报告生产进度，并要及时汇总资料，整理订单，避免出现疏漏的地方，并及时与客户和生产部门沟通，对出现的意外情况要及时处理，如上报、与客户协商拖期、协调有关部门采取补救措施等。

在临近交期时，如生产过程中如有妨碍大货交期无法按合同顺利执行时，必须事先通知客户；当大货生产过程中，缝制、印花、绣花等出现妨碍生产顺利进行时，一定要及时通知客户（同时发样给客户）采取有关补救措施。

为了大货生产能够顺利进行，首先要及时去生产厂看每天的

生产情况。对于客户确认迟缓或者提供一些资料不及时，除了沟通之外，还应有书面形式传真于客户或者把生产进度情况告诉客户，并提醒有可能影响交期，同时，要排查生产环节中还可能存在的问题，要及时汇总情况，尤其是辅料。

品管主管要会同品管员一起在大货交货前对产品进行检验，并出具验货报告单（对于发现的问题要提出整改建议和防范措施）；客户来我司验货时，品管主管或品管员要陪同客户一起验货，并做好记录。

根据合同的规定及与客户协商的最后结果，及时安排出货  
□http的客户可能不止一个，他对于箱唛、条形码、包装袋会有不同要求，应当引起注意，并以书面形式下达给车间）1出货时间、数量、入货时间，及时通知相关部门（根据入货通知时间及时安排发货，如不能保证交货，衣时同船运公司或客户协商处理）2订舱、报关3办理内部发货手续4船样及相关事宜，船样一般在大货出货前一周给客户寄出。

国际业务部单证员负责外销产品发票的开具，并负责填写开具外销发票的相关表格；国际业务部核算员负责内销产品发票的开具，由跟单员负责填写开具内销发票的相关表格。

跟单员负责内销货款的回收，及时督促客户办理，加快我司的资金周转。对于外销产品货款的结算方面，信用证结算的，由跟单员督促客户及时为我司开具信用证，单证员负责对信用证的内容进行审核；电汇方式结算的，要在发货后，及时督促客户付款，避免坏帐损失的发生。

对于我部门负责的采购及加工业务，要及时与生产厂进行对帐，在业务结束确认无误后，让对方开具符合我司要求的增值税专用发票，并按我司相关文件规定进行及时报帐。

对于费用方面的报帐：差旅费，出差归来后，要及时报帐，具体按公司文件执行；其他费用的报帐，力求在费用发生的

当月进行报帐，避免费用跨月报帐，影响公司及部门的利润核算。

本部门所有人员对于自己负责的所有资料要及时进行整理并归档，保持桌面清洁、资料摆放有序，分配到个人的档案橱要及时进行整理，保持资料的整体外观和实用性，不准乱放；对于公用部分的办公用品等，要及时进行整理，个人的资料、样品、样布等不准随意乱放，如发现随意乱放者，将对责任人进行处罚。

## 出差写工作总结篇六

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眼光看我们的产品，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。

3、产品包装：大多数客户都很喜欢我们小家电系列，还有一少部分也会选择厨卫系列，但有客户反应我们厨卫系列的包装有点老气横秋的感觉，色彩不亮丽，没有眼球效应，我个人感觉此系列产品包装还算不错，但部分客户觉得既然小家电系列的能做如此漂亮和特色，为何厨卫做不出来这种效应呢？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江西的省级代理商。

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。

## 出差写工作总结篇七

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。

## 出差写工作总结篇八

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地方，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！

## 出差写工作总结篇九

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。在后来的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<sub>cr</sub>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。

# 出差写工作总结篇十

## 1. 进入车间内实习，提高了实际动手能力

通过进入车间内实习主要掌握了各车间的基本工作、产品主要生产流程、作业人员配置及生产检测设备配置。嘉定工厂内配置有四个生产车间，综合车间主要生产按钮la39-e□f□g□系列、指示灯ad16系列、微动开关系列、警示灯系列、蜂鸣器系列；一楼二车间主要生产电流互感器，二楼两个车间主要生产控制继电器zy/dy系列及控制箱系列；产品的实际组装现已实际操作的有□la39-e□f□g按钮、指示灯、警示灯的部分组装及焊接、微动开关的部分组装。了解了库房的配置使用状况以及物资的分类及存放。

## 2. 解公司的管理流程

通过与各别部门经理的沟通了解各部门的管理流程（生产、检验及库房管理流程）。

## 3. 质量管理体系□ccc等体系运行的学习

通过参阅公司的质量手册及程序文件，以及ccc文件了解公司质量管理体系的运行状况。并了解了ccc中国国家强制产品认证及iso14000环境体系的认证流程。

## 二、本公司的优势总结

以上是我在近两周的实习期内的总结报告，对于我们新员工来说，要充分学习公司的全方位的知识结构，不断完善自己，提升自己的能力及工作效率，才能为企业贡献自己的力量。我相信在未来的日子里，我一定会做的更好，也请领导们给予我信任与机会！