

外地出差申请延期开庭 外地出差出差费 申请报告(优质5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

外地出差申请延期开庭篇一

10月25日□z酒店物业管理公司zzz项目总经理z为本项目推介了广州z集团实行“部落群销售模式”的先进经验，向z总经理陈述了在本项目推广及借鉴的可行性及预期展望。得到了z总的`支持□z总在日前销售会议中要求有关部门结合项目的实际情况，作出实施方案，积极推进。为了切实地把“部落群销售模式”的先进经验运用到zz项目，真正起到促进售楼工作的开展。拟建议组织相关部门的人员前往z集团实行了“部落群销售模式”的并取得销售成效的z郑州项目实地参观学习。出差计划如下：

建议参加人员：

1、出差时间：

11月6日—11月11日共5天（含路途时间）

2、出差费用：

交通费：

z□郑州火车硬卧（往返）约876元/人共4380元；

住宿费：

暂定住参观项目的招待所（二晚）约150元/人/晚共1500元；

餐费：

按公司外地出差餐费标准实报实销约80元/人/天共20xx元

市内交通费、交际费：

约1200元。合共所需费用：9080元

妥否，请批示。

外地出差申请延期开庭篇二

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、老客户短信□dm单6万份兼职人员发放，早上9:00到中午11:30，下午14:00到17:00无人带队，定点发放，资料未发放完。

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起作展场家具的调整，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。

活动时间两天，第一天上午停电，销量一万多，大部份客户停在一楼二楼。第二天有电了销量二万多，两天共销3万多。这次活动是相当失败的。我应作深刻的检讨，原因有：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，丢失现在客户。在以后的工作中应对以上几方面进行认真、深入的学习弥补自己的不足。

外地出差申请延期开庭篇三

本次出差主要工作内容：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，公司之前在这里也开过店现在没有了。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，之前在五通桥有店现在没有了，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：

一、卖场的摆放

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，要根据卖场实际情况摆放，卖场不能太空，也不能太挤，一般进门口要相对宽松。

二、饰品摆放

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。

三、卖场广告饰品的布置

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。

外地出差申请延期开庭篇四

本次出差主要工作内容：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，公司之前在这里也开过店现在没有了。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，之前在五通桥有店现在没有了，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:

一、卖场的摆放

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，要根据卖场实际情况摆放，卖场不能太空，也不能太挤，一般进门口要相对宽松。

二、饰品摆放

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。

三、卖场广告饰品的布置

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。

四、dm单发放

dm单一定要发到人手上、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，若无人则在装修则夹在把手上。

在行人发放中，一定要介绍活动主题、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，发单的目的只有一个吸引更多的客户来店面。

一场活动是否成功，销量能否大量提高，我们能决定的有三个因素：1、宣传是否到位：包括活动主题；内容；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。

这次出差了解开业活动，促销活动的流程应准备的物品。一场活动应注重三个环节: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。

外地出差申请延期开庭篇五

尊敬的院领导:

根据领导工作安排，5月22日下午，图书馆**，外语学部**，机电与建筑学部**，前往北京现场采购图书，5月28日晚上返回武汉。

根据**大学差旅费管理办法，伙食补助费一类地区每人每天40元，公杂费每人每天50元，出差时间为5月22日至5月28日，共7天。特申请差旅补贴1890元(90元/人天x7天x3人)。

特此申请!

申请人:

申请日期:

示例二

尊敬的领导:

在过去的一个多月时间里，通过对便民连锁店项目的市场调查、市调分析和实施方案的制定，初步在便民店的市场定位、网点选址、产品导入、基建投入、经济效益评估以及电子化解决方案等具体实施方面有了明确的指导思想。但是整个经营理念中关键的送货上门服务怎样实现?怎样拓展延伸服务?怎样协调处理多种媒体销售(电话销售、广告销售、电子商务等)、售后服务及投诉处理?对于这些我们还未能有准确的定位。上海梅林是近年来以配送纯净水起步、拓展其它服

务，大力发展适合于电子商务配送网的成功企业，取得了较好的市场效应，在送货上门、发展长期客户、电子商务等方面积累了相当多的实践经验。

现已与梅林公司有关人士取得联系，可给予协助。所以，现申请批准zzz[]wew二人去上海对梅林进行技术咨询和学习，同时可对上海光明牛奶在营销策略、配送、送货上门推广等方面进行考察。此行必将对便民连锁店建设、“恒康乳品”销售注入更多有意义的内容，对于公司日后走向上市也可提供经验。

申请人：

申请日期：