# 设备人员出差工作总结(22篇)

来源：网友投稿 作者：夜色温柔 更新时间：2024-06-16

*设备人员出差工作总结1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...*

**设备人员出差工作总结1**

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!

**设备人员出差工作总结2**

这一年对于我这个刚刚离开校园的职场新人来说，可谓是职业生涯中经历的第一个丰收之年，无论是在行为上还是思维上都切身感觉到了有所提升和进步。当然，所有的一切要感谢公司领导对我的赏识并给予了我相对广阔的发展空间，以及测试团队全体成员的相互帮助和共同努力。以下对我在xxxx年所做的工作进行全面总结：

1、团队管理

我的团队，以现在的表现和对我的关怀与安慰而让我感动。

测试人员是一个比较特殊的群体，以发现缺陷和保障质量为根本目标。这就要求我们在公司并不规范的项目管理与工作流程背景下，测试既要服从于现状、又不能

**设备人员出差工作总结3**

>（一）基本情况：

通过三天对湖南长沙、衡阳、邵阳商场的开发，咱们的产品也经历了一次考验，在我造访的长沙、衡阳、邵阳这三个城市里生根发芽，在这期间里，开发了三家意向客户，如下：

第一家是长沙的公司首次同意上我司的全系列LED灯具产品，此客户首要是以家装及工程为主，并且在长沙商场也有有必要的知名度，一起也有自己的出售团队，对我司的产品也比较认同；

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。

对于这次个人的成果来说，对部分地级商场都有了具体的造访和了解，了解到了客户的需求，在区域商场中开宣布部分意向客户。我觉得这个成果不是我预期想要抵达的一个效果，分析原因首要有前期准备作业非常不到位，最起码的产品宣传画册都没能带，等等问题；

>（二）商场总结和方案：

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。

>1、价位方面：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目光看咱们的产品，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。

>2、产品定位：针对现在商场上参差不齐的产品、参差不一的低价位，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。

>3、产品包装：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。

>4、出售策略：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。假如没有政策支撑这一策略，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。

>5、渠道方面：个人以为现在咱们的品牌只是一个孩子，商场刚刚起步，

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意下决定。

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，要做的就是要想着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。

**设备人员出差工作总结4**

一、出差前必须做好客户分析工作：

1、客户的经营状况，了解客户的目前的经营现状：网络状况、代理品牌状况、资金实力、仓储状况、配送状况等。

2、客户经营竞品的状况：

A、竞品的品牌、品类，月度销量和年度销量详细情况

B、竞品的零售价、销售量排名前三位的款型和供货价

C、竞品给其的供货折扣，利润空间

D、竞品的售后和服务状况

E、竞品给其的支持和促销方案

3、客户经营本公司产品的现状：

A、本公司产品的库存、销售额、网点分销，

B、本公司产品的零售价、销量的排名情况，

C、本公司产品给其的供货折扣，利润空间

D、本公司处理客诉、服务的状况，客户的满意度情况

E、本公司给其的支持和促销力度

4、客户的\'客诉状况：把客户的所有客诉单做个整理分类，给客户做个分析，根据客户的经营现状，向公司申请给该客户相关经常出现客诉的解决方案。

5、客户的需求和本公司的配合情况

6、客户应收款及明细

7、客户应该增添的品类及品项

二、出差前必须携带：

1、公司的三证、帐号资料;

2、报价单、PPT资料、目录;

3、洽谈记录表、合同范本;

4、自己的名片，需要拜访客户的名片资料

三、出差过程中必须做的工作：

1、客户终端的走访，了解竞品和我公司产品的详细情况，掌握好第一手资料，向客户的销售、采购和总经理做分析。并给客户做好产品的规划，并做新品的推介工作。

2、走访客户的竞争对手，并了解具体情况。并可以拜访其负责人，做个交流。

3、了解客户的分销状况，和其把规划做好。要求客户按时间、区域去完成既订的目标，本公司可以把当地市场的客户资料给客户，并帮助其完成该项工作。

4、和客户一起制订好当地的分销和零售价格体系，可以把本公司其他客户的成功案例结合当地市场的实际情况给客户做分析。

5、根据客户的销售和库存明细做个整理，并和客户的负责人做个分析。

6、根据合同的全年目标和其负责人拿出具体的完成方案。

四、出差后的总结：

1、把本次出差的情况做个整理，把问题找出来，并拿出自己的解决方案。

2、把需要本公司其他部门配合的明细列出来，并和其他部门的一起研究好，拿出具体的方案出来。

3、出差后的跟进和执行。

**设备人员出差工作总结5**

>(一)基本情况：

经过三天对湖南长沙、衡阳、邵阳市场的开发，我们的产品也经历了一次考验，在我走访的长沙、衡阳、邵阳这三个城市里生根发芽，在这期间里，开发了三家意向客户，如下：

第一家是长沙的 公司首次同意上我司的全系列LED灯具产品，此客户主要是以家装及工程为主，并且在长沙市场也有一定的知名度，同时也有自己的销售团队，对我司的产品也比较认同;

第二家是衡阳的 公司，此客户是家较有实力的客户，有自己的销售团队，老板对LED灯具市场也是非常看好，此客户对产品的质量及厂家支持也比较看重，由于此客户没有做过LED灯具，正在了解市场行情和品牌对比，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领了整个衡阳LED灯具市场

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名前三，此客户的经营理念，只做质量有保障的产品，价格不是很看重，目前此客户销售的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我们的天花灯、球泡灯样品，以和他们现销售的LED产品做对比，如我们的产品质量过硬，后期此客户会把LED灯具的所有系列全上，包括吸顶灯、平板灯、等等。

主观看法：我们的产品在市场上的前景是非常好的\'，我本人对这个市场，对产品都 很看好，我们的产品质量好，将作为打开市场的一个重要砝码。

对市场而言，我们的价格比同类的产品要略高，但产品价格并不是我们的销售瓶颈，很多客户认为他们要合作首先考虑的就是你的产品质量;再就是厂家的实力，因为客户认为只有与有实力的厂家合作，他们的生意才会有保障，才会走的更远，产品价格其次;再接着就是厂家的销售支持力度;所以我们的产品质量要给客户足够的信心及加上我们的产品给客户能够带来丰厚的利润空间的同时做好市场保护工作，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。

对于这次个人的成绩来说，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，分析原因主要有前期准备工作非常不到位，最起码的产品宣传画册都没能带，等等问题;

>(二)市场总结和计划：

对于我走访过的客户，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，对于部分小厂家品牌的价格便宜、市场管控差、价格透明，这几个点来说，我们的产品竞争优势很大 ，通过这几天对内地市场的走访，个人认为，现在是进入内地抢占市场最好时机，很多LED厂家都在争抢内地LED灯具市场，反之，很多客户也正在积极寻找好的厂家、好的品牌赚取LED的第一桶金;我们的市场切入点就在于我们给予客户质量好的产品、利润空间、市场支持等等，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;一客户跟我说，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： 针对目前市场上参差不齐的产品、参差不一的低价位，

因此有很多客户会用这些品牌的质量、价格盲目的去判断其他品牌，那么我希望，既然客户用这种方法来选择合作的品牌，那我们的产品就应该保留其现有的长处，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。

3、产品包装：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，既然产品做到高品质，那么包装更要突显我们的产品的高品质!

在这里我要提出一点建议，目前我们的产品开发力度跟不上，很多客户如果要合作就会所有的LED灯系列全部都上，产品画册一拖在拖，目前内地市场是开发最好时机，而我们的销售团队组建也不到位，这些问题将严重制约市场开发进度及丢失内地有质量的客户。

4、销售策略：目前，我司销售支持政策几乎没有，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。

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， 再从这些客户资源中挑一家可以控制的省级代理商。

下一步的计划，我个人认为开发内地市场迫在眉睫，内地市场如现在不加

大力度去开发将来我们所面临的市场开发难度将更大。内地客户，特别是有实力的客户正在考察寻找有实力的LED厂家合作，这些客户对LED灯具的前景也非常有信心，现在我们要加大力度把内地城市逐个击破，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我们的前期准备非常不到位，给代理商心理上不敢轻意下决定。

经销商喜欢的是厂家有实力，产品系列全、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。

**设备人员出差工作总结6**

>一、本年度工作总结

20xx年新换了家公司，也有了一点收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。下面我对新的工作进行简要的总结。

我是今年五月份到公司工作的，六月份开始组建市场，在没有做过快销品工作以前，我是没有市场销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏超市行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客观问题针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对卖场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过一个月的努力，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于卖场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

>二、20xx年工作计划

在下半年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

(1)建立一支销售能力强，而相对稳定的销售人员。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在今年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

(2)完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的大问题，完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

(3)培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

(4)销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司今年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

**设备人员出差工作总结7**

20xx年xx月xx日，告别了北京，告别了在北坞嘉园与小伙伴们一起买菜做饭享受“大餐”的日子，也告别了北京的朋友们，踏上了去往昆明的旅行，开始了我的出差的生活……

让我至今都记忆犹新的是第一站大唐云南墨江联珠风电场，从昆明下了飞机后，又倒大巴，终于到了墨江。若不是因出差的机会来到墨江，我都不知道有个地方叫双胞之城，更不知道墨江县在北回归线上。在墨江和贵州省区经理李哥（李新伟）会面后，我俩立即赶去墨江风电场。风电场一般都比较偏僻，就连跟随业主的顺风车都花了两三个小时。当踏入到了风电场，我第一次知道了现场是啥样。原来在公司培训时都只见过单装置或者单屏柜，到现在总算是了解各个屏柜的连接、组网方式。

墨江风电场调试遇到的第一个棘手的难题，现在回想都历历在目，为了把控现场进度，连夜调试CSC1321远动装置的通讯，由于第二天就要和调度对点，李哥带着我排查问题，当时自己不会通讯调试，只能在旁边陪着，干点拧螺丝、拔插件、插网线、断电等之类的简单工作，一直到凌晨三点多终于调通了。当时那一刻，感觉世界都是美好的，困意也全无了。

第二天对点也一切顺利。从那次跟李哥学习中，我强烈的意识到，现场调试肩负这一份强大的责任！这个现场后来我自己又单独去过两次，还记得第三次去的时候，和运行的几个哥们在宿舍喝酒聊天聊到了十二点多，那一晚，也确实有点把酒言欢的感觉了。之后也去过有几个风电场，每个风电场的感觉就是海拔高，交通不变，温差较大。尤其记得大赖石山风电场，当时海拔3000多米，加上又是冬天，新站赶着投运，土建工作都还未完善就开始电气调试，当时真的是冻成狗了；不过留下了美好的回忆，每天下山，好几个公司的人员聚在一起，点顿大餐，也是很欢乐的。

相比于风电场的干净与安静，火电厂给人的感觉就是道路黑。在快进入火电厂时，就经常能看到运煤车，道路也开始变得黑不溜秋的了。去的第一个火电厂是中电投贵州纳雍电厂，这也是人生中第一次去贵州。由于贵州多半是喀斯特地貌，山和云南以及湖南的山都不一样，基本都是石头山，路面比较难走，经常绕来绕去。那次是早上五点多到从云南到的六盘水，然后又坐面包车去的纳雍。

也是在那第一次亲眼见到了火电厂具体是个什么样，高耸的冷凝塔，庞大的发电机，当然机器运转时嘈杂的声音让我们说话都需要加大分贝。由于李哥和纳雍电厂的工作人员已经混得很熟，在那调试时，闲暇之际经常会与电厂人员开开玩笑，每天的调试结束后去澍哥宿舍蹭个饭，晚上也就住他们电厂宿舍，日子依旧挺开心的。

服务的第一个公共项目是昆明神农汇丰化肥厂，一进入那个站，一股特别刺鼻的化肥味扑鼻而来，能让整个大脑、每根神经都异常兴奋。庆幸的是我们在那调试半天就结束了。在那之后，我开始单独行动了，我和李哥在昆明分别，说实话，当时还是有点紧张的，怕自己一个人在现场搞不定，但是后来一想，迟早都要单独行动了，就鼓起勇气踏上了再次去往墨江风电场的旅途，开始了我的独行调试生涯。

我也由原来的电气部西南区的一员变成了工程二部贵州省区的一员，开始了贵州省区项目的差旅生活。四川重庆当时也属于西南区，可是却一直没去过，李哥当时还给我安排了成都一个项目，结果还没开始公司就调整了。唉，看来以后也只能是旅游时才能去四川或者重庆看看了。由于公司的整合，之前一直未曾接触的电网项目也开始参与了。去的第一个电网项目是铜仁局松溪变，当时去那个站是进行事故分析处理，因为前一天晚上下大暴雨，结果保护装置发生了越级动作，于是在变电站做实验，分析原因，最终通过量电压，发现是由于年限太长了，继电器出口电压偏差较大，从而导致保护装置拒动。

其实这都是小case，最让人无奈的是写事故分析报告，很明显是由于板子年限严重超期了，但是那个主任又不想让上层知道是他们大意疏忽，忘记检修整改了，所以就让我改报告，我只能坚持事实，实在是没法编原因，通过最终协商，终于达成了一致意见，采用之前写的那份报告。也就为了写报告这点事，在松桃局从下午五六点一直呆到晚上八九点才回宾馆。

出差一年，总共去过40个变电站，6个火电厂，5个风电场，3个公共项目以及1个光伏站。这一年的出差生活，有时候感觉确实是挺辛苦的，但是当问题得到解决时，那一刻的成就感、喜悦感也冲刷掉了一切。而且我也一直认为这样的工作总是伴随着新鲜好奇感，因为永远不知道接下来会是一段什么样的经历。

出差一年，我个人是有所成长的，当然我的成长离不开老员工们的帮助和教育，首先得感谢他们愿意带我这新人，并且在遇到困难的时候愿意去帮我分析解决问题的根源所在。进入社会之后，觉得自己渐渐褪掉了学生时代的浮躁，不再像过去只看高处，现在懂得关注自己的脚走的踏实不踏实。也许最终达不到什么高度，但是一步一个脚印的走过来，这也是一种经历，一种成就。当然自己也还是有一些缺点的，希望接下来能逐渐改正，曾经也办过一些错事，不论是技术上还是沟通协调上，也希望往后能少犯错，更好的解决现场的一切事情。

**设备人员出差工作总结8**

说到出差，公司的员工不管是国内出差还是国外出差，都是带着工作任务而出差的。所以一次的出差能带来许多的工作收获，每一位出差的员工也要进行工作总结报告。以下是出差工作总结报告的相关范文，仅供阅览：

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！

**设备人员出差工作总结9**

一、出差时间：20-年2月

二、出差地点：嵩县县城、旧县镇、大章镇、德亭镇

三、出差目的：了解市场情况、发掘新客户、拓展潜在客户，以扩大市场范围和市场占有率提高公司效益。

四、出差主要内容：

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：一、旧货市场主要防盗门产品为40、50、60、70门这几类门而这几种为我们公司主打产品;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有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。

**设备人员出差工作总结10**

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。

xx月xx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。xx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！

**设备人员出差工作总结11**

今次是我进入公司的第二次出差，和上次不同的是与4位同事一起前往，地方也比之前远多了，但对我的工作考验还是一样的。

25号就开始做出差的准备。很多都是第一次，准备得比较乱。但还是可以在26号准备完毕。

27号早上一早开始坐车出发，去到河源吃饭。然后继续前行，到下午2点左右到达代理商公司，是一间投资公司，然后就和对方交谈，谈一些对方做些什么的，这边市场是怎么的等等，然后我和晖就整理办公场所，展示方面的和布置办公场所等。黎经理就和对方交谈及明天的一些工作安排，对方说明天到场的人可能不多，但照样其侍我们明天的表现。

到晚上时，对方的陈先生带我们回了旅馆放好个人用品，所后就一起出去吃饭。吃饭时谈了一些江西的地方文化，大家都谈得很愉快。

吃完饭后我们就回到了旅馆，黎经理谈论了这地方的一些文化，及明天工作如何进展。对方虽然是做大生意的，我们的这项目只是对方这么多项目之一，但我们也要做好自己的事情，处理好与对方的关系等。

28号9点左右到了公司，交谈了今天的一些工作安排后，对方的人员也到了，就开始了业务方面的讲解。

没有黑版，我只可以和大家一起坐下来，用纸改和大家讲解，我第一步讲解的是国家的政策方面的，讲到地方时发现错了，因为他们这里不是广州。发展政策只可以讲到国家这一步，地方的就没讲，之前没考虑到地方的不同发生的政策不合，这是一大不足。

然后讲到产品节能的原理，因为对方的人都有一定的了解，很快就了解了这方面的。所后讲到了一些我公司的案例方面的，我讲了一个停车场及一间制衣厂。

中午在公司里吃饭。然后休息了一会而，下午就讲业务进行中的表格填写方面。及操作时要注意的一些问题。和一些合同方面的填写。在这方面我们准备的都是PDF格式文件，对方要求时才提供DOC文件，这点做得不好了。

然后就到讲解EPC的业务进展方面，这点我和黎经理一起讲的，讲得有点乱，当对方问到一些问题时，就回答得更乱了。然后就是一起谈伦如何开始EPC业务的交谈。

一直谈到6点左右，我们自己到外面吃饭，看了看那里的地方特色。

晚上回到旅馆，大家一起谈了下今天的不足，发现我在谈伦EPC时，太过紧张，乱成一团......

29号到公司，进行了一些文件转交，这时有一个业务员来到了公司。陈先生和那在业务员讲解产品及EPC方面的进行。我们在一旁边观看。陈先生讲得很好，比我第一次讲的好多了，而且在他身上我还学会了一些条件交换，然后就照相收钱。

下午到了一个乐园游玩。吃完晚饭就回广州了。在这次出差中，知道了自己的业务知识还是很不成熟的，都不如别人一个做别的生意的看得透。在人际关系的交谈上还是不成熟，需要努力。

今次因为别人的做很多项目的，我们只是别人一小项目，如果一个专门做我们这业务的公司，问到我们的问题会更多，经过这次的出差，我知道了要准备的资料及知识。

**设备人员出差工作总结12**

经过历时两个多月的出差，我们拓展部分别对山东、辽宁、山西、江西、广西等城市作了深入的了解及开发，收集市场的重要信息。从中我们在山西和辽宁两个地区开展了冬季的订货招商会，从招商会的开展状况及各个市场开发过程中我们各有不一样的收获也从中了解到工作中的不足之处，下方以本人从以上走访的几个市场总结以下几点：

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、有某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。

**设备人员出差工作总结13**

经过历时两个多月的出差，我们拓展部分别对山东、辽宁、山西、江西、广西等城市作了深入的了解及开发，收集市场的重要信息。从中我们在山西和辽宁两个地区开展了冬季的订货招商会，从招商会的开展状况及各个市场开发过程中我们各有不同的收获也从中了解到工作中的不足之处，下面以本人从以上走访的几个市场总结以下几点：

>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面比较好的地区的(20xx年中学教师个人工作总结)店铺资原都十分的有限。出现一店难求的状况。

3、有某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，我们有时分组在不同的市场工作会撞到不同的问题，我们在沟通中就能够相互了解不同市场的状况及学习不同的工作方式。

>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，充实完善自己，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。

**设备人员出差工作总结14**

经过历时两个多月的出差，我们拓展部分别对山东、辽宁、山西、\*西、广西等城市作了深入的了解及开发，收集市场的重要信息。从中我们在山西和辽宁两个地区开展了冬季的订货招商会，从招商会的开展情况及各个市场开发过程中我们各有不同的收获也从中了解到工作中的不足之处，下面以本人从以上走访的几个市场总结以下几点：

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

**设备人员出差工作总结15**

说到出差，公司的员工不管是国内出差还是国外出差，都是带着工作任务而出差的。所以一次的出差能带来许多的工作收获，每一位出差的员工也要进行工作总结报告。以下是出差工作总结报告的相关范文，仅供阅览：

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，\*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\*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\*会展中心。外面的天气\*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\*交会将公司推向\*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\*都知道\*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\*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\*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\*！

**设备人员出差工作总结16**

任何出差报告的点评都是以业绩达成为第一目的，除此以外的目的是要激励和教导下属。对区域经理的行动方案提出的建议兼顾了业绩达成和教导下属双重目的。对下属的工作表现进行点评、肯定下属一些有价值的想法和在销售工作上的进步、与下属分享销售团队的整体业绩表现，都是对下属的一种有效激励，在点评报告的时候应该一并给与体现。

出差总结报告

出差人

20\_年 10月 29日～ 11月2日，共计： 5 日

10月30日 光伏园区 考察工厂和洽谈项目

10月31日~11月2日 盐城（中韩）投资贸易展览会

**设备人员出差工作总结17**

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：

>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，要根据卖场实际情景摆放，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

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。

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。

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。

**设备人员出差工作总结18**

20xx年1月5日新能源项目组xxx、xxx二人因硅片项目事宜出差浙江省宁波市。我们此次出差的主要目的是考察清洗设备厂家广州优创精密设备有限公司的清洗设备，通过现场观看设备做工，设备外观，设备自动化程度和运行情况，来了解该公司的设计加工能力，以此作为清洗设备厂家选择时的参考。此次出差，我们参观了使用深圳捷佳创公司清洗设备的厂家镇江万新光学公司的车间，考察了该万新公司所使用的清洗设备情况，主要情况汇报如下：

>一、清洗设备厂家深圳捷佳创公司的情况

在1月5日下午，我们曾与广州优创公司销售部经理柳xx、工程师余xx在二楼会议室会谈，了解了该公司及其清洗设备的基本情况。

该公司是原广州一家在香港上市公司的清洗事业部（1994年创）在20xx年剥离后成立的公司，管理层持股；职工人数200人左右，其中工程师7人；生产厂房8000m2左右。该公司的主要客户有：太阳能清洗方面保定天威英利、无锡尚德公司；光学镜片清洗方面万新光学公司、西安圆明光学、珠海佳能公司等。

此次我们出差考察的是使用捷佳创公司清洗设备的光学镜片厂家镇江万新光学公司，此次捷佳创公司派机电工程师对万新光学公司使用的清洗设备进行巡视与软件升级，我们顺便进行参观与考察的。

>二、使用清洗设备厂家镇江万新光学公司的情况

镇江万新光学眼镜有限公司是一家专业光学眼镜的中外合资企业，地处镇江市郊外，丹阳市的司徒镇。该公司是专业生产眼镜的企业，年生产纯钛眼镜架等各式眼镜架300万副，CR-39树脂镜片20xx万片。员工1200多名，占地面积6万多平方米，建筑面积3万平方米，除老厂区外，去年已建成新厂区。因此该万新光学公司是具有一定实力与规模的公司。

该公司使用清洗设备主要用于镜片的清洗工序。

>三、在镇江万新光学公司使用的深圳捷佳创公司清洗设备情况

我们于5月10日上午到达万新光学公司所在地丹阳市司徒镇后，在深圳捷佳创公司工程师刘xx带领下，参观了万新公司新厂区车间，对该公司的清洗设备进行了考察。在万新光学公司使用的捷佳创公司清洗设备共30余台，其中槽清洗设备17台，6槽清洗设备13台。

1、设备主要工艺过程

以清洗镜片的6槽清洗设备为例，其工艺过程为：清洗剂洗、漂洗带超声波、喷淋，漂洗带超声波，漂洗带超声波，漂洗，再进入烘干炉。

2、设备外观

清洗槽壳体采用不锈钢，烘干炉壳体为钢板外喷乳白色漆，设备外观较好。

3、自动化程度

其现有的清洗设备为人工上料下料，清洗过程及烘干过程全自动控制。

4、水电气与管道布局

水电气及排气管道布局较好，走线较正规，无杂乱感。内部管道与机械及电气部件脉络较清晰。

5、设备运行

设备运行的环境干净，大部分槽使用超声波，设备运行正常流畅，机械运行过程中无突然停顿及中断情况。

6、使用元件

关键元件均使用进口元器件。超声波振子使用韩国产品，温控元件使用欧姆隆温控器，过滤器使用美国过滤器。

7、存在的问题

在清洗设备的烘干炉部分，装有已经清洗完毕产品的花篮与传动链条直接接触，有可能在重复使用花篮清洗产品时，花篮上粘附的传动链条油污会产生污染，影响清洗效果。

清洗槽观察窗采用铝合金，容易被药液腐蚀，还有污染被清洗产品的可能性。在清洗过程中，从一个槽平移到另一个槽时，平移过程存在不稳有抖动的现象，为承载平移花篮的支撑条高低不平所致，故在设备细节的精细程度上有一定差距与问题。

8、总体情况

从总体情况而言，深圳捷佳创公司制造的清洗设备运行良好，该公司具备一定的清洗设备设计加工能力，可以作为我们项目所需国产化清洗设备的一个候选厂家，以进一步调查与了解。

**设备人员出差工作总结19**

出差人:xxx

出差时间:8月16—8月27日出差事由:细化市场

本次为期12天的出差最主要的任务就是细化东海和赣榆市场，目前东海和赣榆的总签约客户为12家(包括这次签约的两家)有6家集中在东海的北部，且店面分布比较集中，赣榆的4家也在一条线上面，整体看来连云港11家店的“质量”比较好，对于下半年的跑量还是比较有信心的。

这次出差最大的意外收获应该是:灌云和灌南的7家客户基本上已经确定下来，东海那里也传来“喜讯”，所以

**设备人员出差工作总结20**

本次出差是我来德这么久以来收获最大的一次。这次的工作经历让我学到很多，也让我看到了自己存在的很多不足。这次的工作是集翻译，导游，助理为一体的综合性工作，需要我运用到多方面的知识和能力。对于毫无工作经验的我来说，这是项挺高难度的工作。

和之前所做过的翻译工作相比，这次的翻译工作难度要高的多。因为这次并不是帮助参展商做产品介绍，招待顾客的翻译，而是为参观展会的几位老总做搜索他们需要的产品，并提供各种产品使用信息的翻译。之前为参展商做翻译，只需把参展产品介绍以及各种产品型号，价格记牢，基本就可以很顺利的应付。而这次需要了解的产品很多，不像之前只是对单个产品的了解，需要翻译的面也很广。这次展会主题是医药类，参观公司是做进口洁净手术室各种设备的。而我对于医药类专有名词懂得很少，所以对于我来说，难度很大。也让我知道了自己对专业词汇缺乏的不足。不过通过这次展会，增长了我的见识，也多对一个领域有所了解。

本次不光是针对产品介绍做翻译，还有个让我比较意外的任务，就是代表此公司和一家德国物流公司做谈判翻译。说实话，对于一个在读学生来说，我从没经历过两家公司谈判这样的场面，而且我对这两家公司的关系一点也不了解。只能他们说一句，我翻一句，觉得十分茫然。随着谈判的进行，我才慢慢理清他们两家公司之间的关系和矛盾所在。德国公司给我们2小时的谈判时间很快就过去了，由于他们还有下一个TERMIN,所以又约在了第二天上午继续谈判。第一次谈判我们的准备工作做得很不充分，不像德国公司把要谈的要点，谈判重点等全纪录在笔记本里，所以谈起来得心应手，不停的把球抛给我们来接。而中国公司可能没有太重视，都是现场发挥，主题也不明确。经历过第一次谈判的失败，大家马上重视起来，负责人把第二天需要谈判的要点做了总结，并让我事先准备。第二天一大早大家还再次针对要点做了补充。经过这次的准备，谈判比前一天顺利的多，几项中方提出的要求德方都同意了。通过这次谈判翻译，让我学习到了很多谈判技巧，同时也真正感受到企业间的激烈竞争。

参观完展会后，老总让我把几天拿到的展会资料整理出来，并把第二天的谈判内容整理好发E-MAIL给德国公司。其实这些工作并不属于我这次的工作范围，不过我个人认为，多参与些企业的工作能够多积累经验，对我个人从学校走向社会的成长过程也是很有益的，所以并没有计较得失，答应他们完成。之后的几天我就是作为一个导游的身份出现了。我带着大家去了科隆大教堂，科隆市政厅等景点，并让他们感受了欧洲自由，开放的文化。老总特爱吃烤猪肘，所以几乎每顿饭我们都在寻找特色烤猪肘。也带他们去了科隆老街一家很有特色的小酒吧，里面有各式各样的乐器演奏。整整6天下来，大家相处得还是很愉快的。

我知道其实这次自己的表现一定让他们不怎么满意，我自己对自己的表现也并不满意。因为对他们来说，我一定是个不知道怎样招呼人，也没有专业的组织能力和领导能力，没有任何社会经验的小女孩。不过我想就是因为我的`毫无经验，单纯的有点傻的举止让他们能原谅我在此次工作中的不足。我也很感谢他们能给我这个机会让我接触到更多，看到更多自己目前没有机会接触的领域。感谢他们在此次工作中对我的指导，尤其是姚总对我在方方面面的帮助和指导。我很感谢她把我当作她妹妹一样，教会我不管是经济领域还是医学领域，亦或是生活领域，与人相处之道的种种。也感谢她对我的忠告以及允诺下次回国提供给我锻炼能力的场所等等。对于这次工作中的失误或不足，我真诚的希望能得到各位老总的谅解。我相信，在经历一次次的历练后，一定会有所进步，做到让他们满意。

先总结本次工作中我需要保持的优点，自我感觉我对工作认真负责，很努力，很能吃苦，满踏实。自我反省能力较强，能认清自己的不足。不足之处就有很多，要着重改进：1.日常交流的德语没什么问题，但是牵涉到专业领域的词汇量还是太少，今后要加强更多专业词汇的积累。2.为人处事上还要更加圆滑，多培养些幽默感。多参与大家的讨论，不要害羞不要怕犯错误。3.提高自己的组织能力和领导能力，在不同环境中身份转换要快，并要尽快投入到当前的身份中。例如，从翻译转换为导游，要尽快进入角色，立刻成为领导和组织者。4.要有主见，不要一味迁就领导，自己要首先提供方案并选出自己认为最好的方案然后再听领导意见。要培养自己工作的自主性。

通过这次工作，我觉得自己在社会上完全是个白痴，除了会德语，什么都不会。但是我不会失去信心，相反我觉得自己有这么好的平台，通过做各种展会的翻译，能接触到各类社会较高阶层，通过与他们的交谈，学习到很多，也能了解他们成功的历程，我觉得这是很有益的。从中我也更清楚地了解到自己的不足，所以我看到了希望，也知道了自己要努力的方向。姚总说的很对，光有梦想是没有用的，要付诸于行动，每天争取进步一点点。今后我会努力把书本知识和实践结合起来，尽早尽快地融入社会中！感触还有很多，先写这么多吧，还得整理谈判主题呢！

**设备人员出差工作总结21**

1.不要等待领导;

要自己先做,一个一个的做。

自己要养成一种好学的习惯，过一天要有一天的价值。今天我做了什么？我对得起老板给我发的工资吗？没有事情做的时候要自己找事情做。

2.在工作上，遇到不懂、不会、不明白的问题时，要以“小学生”的态度向身边的领导同事请教，增进彼此间的交流沟通。

3.工作上创新要从自身做起，认真动脑，遇到问题及时处理，不断解决新情况、新问题。

4.沟通与同事的有效沟通，共同学习，共同进步。与深圳返修的及时有效地沟通

5.资料问题维修的电路板上面的资料对于经常维修同一种机型的要准备好烧录OK的资料待用，可节约维修工时。

6.不良IC的处理维修遇到的不良IC及时更换，在不良IC上用铅笔写上维修代码。

这样做的好处有两个：

1）对于误判的加入维修绩效评定。

2）促使维修者节约物料，减少浪费，对误判的物料重新利用起来。

7.高效升级利用最新软件可以一次升级十六片大大节约时间，及时更新工装治具，把好的高效的方法及时应用在我们的工作中。

8.报表的规范统一报表书写，便于文员记录。“故障现象”“故障原因”“解决方法”按照统一的格式填写。

9.维修技巧

对于同一个机型的板子如果修一片测一片显然很浪费时间，可以按照下面的方法更快速的完成维修任务。

1）先全部测一遍对不良的部位料号进行标注。

2）动用风枪烙铁对标注的料进行更换。

3）对换料后的板子进行测试。对维修经验丰富的来说此时已经修好80%以上。

4）对于另外换料没好的板子进行一一维修。

准备空板，可对清尾维修起到很大帮助。特别是过孔不通过孔有阻值的板的维修。

往往修不出来的板子是因为马虎，小料的损坏脱落引起的。修板要非常细心，拿到一片板子先看再修，判断准确故障部位再修，避免人为造成的“铁板”。

10.不良物料的以旧换新可以简化领料的过程，方便物料员物料的发放。

**设备人员出差工作总结22**

说到出差，大家都十分羡慕，可谁又明白出差的苦楚。

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，所以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日午后我们到达南昌，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午时饭，之后就直赶火车站。

午时2点29分我们从南昌火车站出发，在火车上颠簸了一个午时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，放下行李立刻赶往目的地――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，我们明白公司也不容易，要拿出这么多钱来就是想透过药交会将公司推向江苏、广至全国，透过这个平台能够将我们公司的品牌形象大大提升，让全国人民都明白江西有我们五洲，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，展位的布置也就在简单的过程中完成。

透过这次出差，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!

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找