# 2024年出差工作总结个人版(精选8篇)

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2024-08-31

*当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编...*

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**出差工作总结个人版篇一**

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!

最新出差工作总结

出差工作总结报告

出差工作总结报告范文

出差工作总结报告范文

出差学习总结

出差总结模板ppt

出差总结ppt模板

**出差工作总结个人版篇二**

现将本人去xx航空职业技术学院观摩“20xx年xx省职业院校春季技能竞赛(高职机电设备)”其中的“数控机床装配、调试与维修”项目的.情况汇报如下：

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里，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，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：有必要的话，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。

**出差工作总结个人版篇三**

各位领导好：

本月从20\_\_年9月5日~9月13日期间出差哈尔滨、长春、沈阳、北京及天津地区，本次出差的主要目的为：

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

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推荐。

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。

针对出差目的，透过与各分公司经理，店长，及各代理商的沟通交流，反馈的问题如下：

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?怎样样去开展多彩音箱的市场推广?怎样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题，应用分公司经理的对话(港湾14：20：49：那个2\_\_0音箱最近咋那多坏的港湾：14：21：04副机喇叭不响港湾14：21：12：2\_\_5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、大区人员该怎样样去开展自己的工作?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。

因此，透过了解问题，分析问题，在与各代理及分公司经理交流，与各店长培训会议的时候特对每个地方提出了以下个人推荐：

1、推荐各代理，个性是在与哈尔滨世学牟总交流的过程中，个性强调开展周会，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，必将选取离去，因此推荐采取两种方式，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，让其成为自己的客户。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\_\_0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，因此此价格，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，因此我们的主要渠道就应是批发，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，那么就就应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，2\_\_5，2165，2155，2\_\_0)的样品摆设。

二，加强a类客户(前5———\_\_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。透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，因此推荐各代理：

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\_\_0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对就应是问题不大，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，推荐个别代理，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，或者将此机会带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，笔记本音箱的配送透过了解基本是价格不超过\_\_0元的产品，最好的产品是一对音箱加上鼠标价格不超过\_\_0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款不同的产品，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，选取一家产品，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，因此能提高利润。

出差个人工作总结

**出差工作总结个人版篇四**

二、出差行程：青海省西宁市出差人：张椋椋

三、出差目的：开发市场，拜访代理商，市场布局调整。

四、客户拜访基本情景：

6月10日拜访青海盛龙医药公司刘经理，并未对公司产品产生意向，认为品种较为单一，不再跟进。

6月日拜访青海瑞生医药有限公司余经理，并未对公司产品表示明确意向，称需与领导沟通，次日跟进表示不愿操作公司产品，不再跟进。

6月日拜访西宁新特医药有限公司续经理，表示对公司产品有意向，但其公司正在进行gsp认证，七月中旬认证完再研究，继续跟进。

6月日拜访青海康帆医药有限公司梁经理，简单沟通，并未对公司产品产生意向，不再跟进。

6月日拜访小桥医药公司刘经理，并未对公司产品表示明确意向，称需与领导沟通，次日跟进表示不愿操作公司产品，不再跟进。

6月日拜访新绿洲医药连锁公司陈经理，称其公司正在准备进行gsp认证，暂时不研究新进品种，暂不跟进。

拜访希尔医药保健品公司，未见到主管采购领导。

6月日拜访青海汇丰医药有限公司石经理，对公司产品有意向，与其详细沟通，称需与领导沟通，次日其公司葛总表示不愿操作公司产品，不再跟进。

6月日拜访青海天奕医药连锁公司刘经理，简单沟通，表示对公司产品没有意向，不再跟进。

6月日拜访众生堂医药连锁有限公司马经理，对公司产品有意向但其公司配送渠道有问题，进货量较小，以联系王琦经理与其公司联系，进行沟通。

拜访青海省健华药业有限公司李经理，并未对公司产品表示明确意向，称需与领导沟通，次日跟进表示不愿操作公司产品，不再跟进。

6月20日拜访青海湘源医药发展有限公司王经理，称其公司正在准备进行gsp认证，暂时不研究新进品种，暂不跟进。

拜访青海金正医药有限公司代总，表示公司只做临床，由于公司产品在青海市场未中标，不予研究，不再跟进。

6月21日拜访青海中藏药业有限公司张经理，简单沟通，表示对公司产品没有意向，不再跟进。

6月23日拜访青海朝东医药公司方经理，简单沟通，表示对公司产品没有意向，不再跟进。

拜访青海康家医药有限公司石经理，表示对公司产品有意向，详细沟通后称需与领导沟通并需要对产品进行市场调研，继续跟进。6月24日拜访青海旭升医药有限职责公司王经理，称其公司正在准备进行gsp认证，暂时不研究新进品种，暂不跟进。

拜访西宁市众康药业公司张经理，简单沟通，表示对公司产品没有意向，不再跟进。

拜访金珠药业连锁公司王经理，称其公司正在准备进行gsp认证，暂时不研究新进品种，暂不跟进。

6月25日再次拜访石经理，表示可操作公司产品但需要西宁市唯一代理权，由于公司在西宁市场有一名老客户，双方存在分期，切对价格，优惠政策等进行了沟通，需继续跟进。

6月26日拜访青海旭升医药有限职责公司王经理，称其公司正在准备进行gsp认证，暂时不研究新进品种，暂不跟进。

6月27日拜访西宁市众康药业公司张经理，简单沟通，表示对公司产品没有意向，不再跟进。

再次拜访石经理，由于此月出差即将结束，约定下月进行沟通相关事宜。

五、市场总结：

由于青海省及西宁市人口较少且经济欠发达，导致医药公司产品不是过很多且此月有很多大型连锁的医药公司要进行认证，所以此月新客户开发的不梦想。

六、下月计划：

与重点客户详细沟通使其签定代理或销售协议，努力加大新客户的开发力度，增强铺货范围，配合公司的.活动加强与客户的联系，使产品的市场占有率提高，管理好市场供货价及终端销售价格，使市场有序发展。

**出差工作总结个人版篇五**

过去的两个月多月的外地出差时间里在负责领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的学习和不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。回顾过去的两个多月，现将工作总结如下：

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、wtw五参数分析仪、氨氮分析仪等。目前为止这边的工作基本完成，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。虽说学到了很多东西，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。

两个月的出差工作虽然取得了一定的成绩，但也存在着一些不足之处，主要是才毕业思想解放不够，和周围有经验的同事比较还有一定的差距，在公司的产品和相关公司的产品上还有很多不了解，在今后的工作中，我一定会认真总结老同事的经验，克服不足，努力学习积累这方面的知识。在今后的工作中我会努力做到以下几点：

（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。

**出差工作总结个人版篇六**

(一)基本情景：

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，代理商需要公司供给更大的支持，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比较。

主观看法：我们的产品在市场上的前景是十分好的，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到达的一个效果，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。

(二)市场总结和计划：

对于我最近走访过的客户，他们目前都期望此刻能有一款价格合理，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，可是，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进取性。

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，只能说是具有必须的竞争优势，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理解品牌的价格，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，产品本身是能够的，可是作为一家新牌子，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，所以有很多终端用户会用这些品牌的产品外观、品质盲目的去确定其他品牌，那么我期望，既然老百姓选择这样一种方法作为衡量好坏的根据，那我们的产品就应当保留其现有的长处，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?在那里我要提出一点提议，此刻无论是哪家大品牌的产品，都是厨卫产品列占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。并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，我司销售支持政策十分大，能够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，无论经过任何形式，任何方法，都应当勇于尝试，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，市场认可度十分低，我觉得应当投入一些宣传到重点城市，能够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能够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市场内没有到过的城市，未开发出来的城市逐个击破，巩固现有的客户资源，多了解经营情景，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，想找一家代理商十分有难度，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意下决定。

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样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。

**出差工作总结个人版篇七**

二、出差行程：青海省西宁市出差人：张椋椋

三、出差目的：开发市场，拜访代理商，市场布局调整。

四、客户拜访基本情景：

6月10日拜访青海盛龙医药公司刘经理，并未对公司产品产生意向，认为品种较为单一，不再跟进。

6月日拜访青海瑞生医药有限公司余经理，并未对公司产品表示明确意向，称需与领导沟通，次日跟进表示不愿操作公司产品，不再跟进。

6月日拜访西宁新特医药有限公司续经理，表示对公司产品有意向，但其公司正在进行gsp认证，七月中旬认证完再研究，继续跟进。

6月日拜访青海康帆医药有限公司梁经理，简单沟通，并未对公司产品产生意向，不再跟进。

6月日拜访小桥医药公司刘经理，并未对公司产品表示明确意向，称需与领导沟通，次日跟进表示不愿操作公司产品，不再跟进。

6月日拜访新绿洲医药连锁公司陈经理，称其公司正在准备进行gsp认证，暂时不研究新进品种，暂不跟进。

拜访希尔医药保健品公司，未见到主管采购领导。

6月日拜访青海汇丰医药有限公司石经理，对公司产品有意向，与其详细沟通，称需与领导沟通，次日其公司葛总表示不愿操作公司产品，不再跟进。

6月日拜访青海天奕医药连锁公司刘经理，简单沟通，表示对公司产品没有意向，不再跟进。

6月日拜访众生堂医药连锁有限公司马经理，对公司产品有意向但其公司配送渠道有问题，进货量较小，以联系王琦经理与其公司联系，进行沟通。

拜访青海省健华药业有限公司李经理，并未对公司产品表示明确意向，称需与领导沟通，次日跟进表示不愿操作公司产品，不再跟进。

6月20日拜访青海湘源医药发展有限公司王经理，称其公司正在准备进行gsp认证，暂时不研究新进品种，暂不跟进。

拜访青海金正医药有限公司代总，表示公司只做临床，由于公司产品在青海市场未中标，不予研究，不再跟进。

6月21日拜访青海中藏药业有限公司张经理，简单沟通，表示对公司产品没有意向，不再跟进。

6月23日拜访青海朝东医药公司方经理，简单沟通，表示对公司产品没有意向，不再跟进。

拜访青海康家医药有限公司石经理，表示对公司产品有意向，详细沟通后称需与领导沟通并需要对产品进行市场调研，继续跟进。6月24日拜访青海旭升医药有限职责公司王经理，称其公司正在准备进行gsp认证，暂时不研究新进品种，暂不跟进。

拜访西宁市众康药业公司张经理，简单沟通，表示对公司产品没有意向，不再跟进。

拜访金珠药业连锁公司王经理，称其公司正在准备进行gsp认证，暂时不研究新进品种，暂不跟进。

6月25日再次拜访石经理，表示可操作公司产品但需要西宁市唯一代理权，由于公司在西宁市场有一名老客户，双方存在分期，切对价格，优惠政策等进行了沟通，需继续跟进。

6月26日拜访青海旭升医药有限职责公司王经理，称其公司正在准备进行gsp认证，暂时不研究新进品种，暂不跟进。

6月27日拜访西宁市众康药业公司张经理，简单沟通，表示对公司产品没有意向，不再跟进。

再次拜访石经理，由于此月出差即将结束，约定下月进行沟通相关事宜。

五、市场总结：

由于青海省及西宁市人口较少且经济欠发达，导致医药公司产品不是过很多且此月有很多大型连锁的医药公司要进行认证，所以此月新客户开发的不梦想。

六、下月计划：

与重点客户详细沟通使其签定代理或销售协议，努力加大新客户的开发力度，增强铺货范围，配合公司的活动加强与客户的\'联系，使产品的市场占有率提高，管理好市场供货价及终端销售价格，使市场有序发展。

**出差工作总结个人版篇八**

区域：湖南省

（一）基本情景：

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产品做比较，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十分好的，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研究的就是你的产品质量；再就是厂家的实力，因为客户认为仅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；再之后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，

（二）市场总结和计划：

对于我走访过的客户，他们目前都期望此刻能有一款价格合理，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，经过这几天对内地市场的走访，个人认为，此刻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，很多客户也正在进取寻找好的厂家、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进取性。

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，只能说是具有必须的竞争优势，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理解品牌的价格，只拿我们和一些擦边球品牌的价格相比较；一客户跟我说，产品本身是能够的，可是作为一家新牌子，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，

所以有很多客户会用这些品牌的质量、价格盲目的去确定其他品牌，那么我期望，既然客户用这种方法来选择合作的品牌，那我们的产品就应当保留其现有的长处，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！

在那里我要提出一点提议，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，无论经过任何形式，任何方法，都应当勇于尝试，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，市场认可度十分低，，我觉得应当投入一些宣传到重点城市，能够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能够控制的省级代理商。

下一步的计划，我个人认为开发内地市场迫在眉睫，内地市场如此刻不加

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，异常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灯具的前景也十分有信心，此刻我们要加大力度把内地城市逐个击破，巩固客户资源，多了解经营情景，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，想找一家代理商十分有难度，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十分不到位，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样样让我们的产品去适应这个市场，而不是让用户适应我们。

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