

# 2023年新手出差心得体会 出差总结与心得体会(优秀5篇)

从某件事情上得到收获以后，写一篇心得体会，记录下来，这么做可以让我们不断思考不断进步。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，通过总结和反思，我们可以更清楚地了解自己的优点和不足，找到自己的定位和方向。下面是小编帮大家整理的心得体会范文大全，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 新手出差心得体会篇一

这次40多天的出差时间转眼间就过去了，经过这次市场走访让我成长了很多，下头是我工作的总结报告。

### 第一，行程回顾

- 1，再次拜访前面的几位意向客户。
- 2，拜访辖区内一级经销商，筛选有潜力做电力局工作的企业。
- 3，拜访电力公司、电力三产□jp柜企业、成套厂以及设计院单位。
- 4，寻访意向客户。

### 第三，信息反馈

针对电力公司和电力三产企业在找对关键人的关系下，必须把我们的品牌入围省网公司，一般下头的电力三产企业拥有必须的非两网改造的自主采购权，仅有我们做好入围的准备工作，才能够开展后续的业务工作，可是就目前电力公司属于长期固定销售客户，费用涉及较多，让代理商处理相关发生费用问题，目前能够真正能够做好的代理商主要精力又没有在公司产品上头，故公司在省网入围这一块的工作思路和政策很明显是不适合公司目前发展现状的。

针对规模比较大一点的三箱及jp柜企业和成套厂，国内品牌大部

分都是以正泰为主，并且目前正泰和德力西针对这一块的业务操作模式是公司拿出力度支持其代理商开展，同代理商、第三方达成一份三方协议进行供货，比较我们操作模式依旧慢了半拍。以武汉盛隆电气集团为例，目前其元器件年使用量有十个亿以上，正泰用量3000万，而我们用量不到50万，公司下浮力度、产品质量和售后问题等各方面的原因导致供货的代理商也没有真正用心做这一块的业务，并且因为一些其他原因我们的代理商还以扰乱市场秩序为由不期望我们公司插手这一块的业务，这样影响了业务提升只是一个方面，更重要的是影响了品牌的提升；再有就是武汉盛隆电气集团指针表使用的一个小品牌，价格相对我们低20%的优势，所以也就导致我们失去了一个重要的展示提升品牌的窗口。

针对设计院这一块的工作，经过拜访相关的建筑材料设计院、水利水电院和有色设计院的，在设计院工作这一块，目前没有直接指定品牌的权利，只能经过标注技术参数方式来暗示品牌使用问题，可是能够到达我们仪表公司的产品技术含量的竞争对手能够说在数不胜数，这样我们就只能经过我们的信息费用力度来操作相关的工作，并且我们仪表公司走的设计院主要以电力设计院、铝镁院、水利水电院、及化工院以及建筑设计院（建筑设计院权威性较低）。所以我们必须提升产品竞争力和相关支持力度才能操作相关的设计院工作。

这一块的工作，从各个方位的提升品牌。

#### 第四，后续工作计划

结合目前的工作方式，以华中地区四个省，经过这半年三次的出差工作，每次出差时间35天左右，四个省基本都要走到，所以就像游击战一样，工作没有重心区域，所以在接下来的工作中期望能够以某个地区为中心，把主要精力放在中心发

扬北极熊扑杀海豹的精神开展销售业务工作，先出业绩后面再扩大区域开展相关其他工作。后续工作思路：

1、改图、上图，主要针对电力设计院、铝镁院的设计师在设计方案是进行技术参数设定，适当的倾斜到我们品牌的产品，可是这一块的工作采用的放长线策略，毕竟工程从设计到施工是需要必须的时间。

2、电力三产跟进，主要针对县市级电力三产企业物资采购部门进行相

关的公关工作，可是做一块的相关工作需要品牌做好国网、起码是省网的入围工作。

3、房地产行业，这一块的的工作主要重心放在水电安装企业和甲方上

面，这方面的工作后续涉及的问题比较多，期望公司领导能够给予必须的支持。

汇报人：\_\_

2\_\_年04月12日

## 新手出差心得体会篇二

为期xx天的出差结束了，此次出差可以说收获颇丰，同时也认识到自己还有好多东西要学。

作为见习业务员的我初次接触到公司业务，可以说一切是从零开始，但是我相信只要有颗爱学的心，只要谦虚的学习，肯定会在业务这块土地上生根发芽，长出不一样的精彩。现将出差期间主要的心得体会总结如下：

1. 关于与客户的关系，公司与客户是健康的共赢合作关系，正常情况下没有谁牵制谁，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。

2. 关于业务，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，自己对产品的了解把握，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。我说我现在只懂了业务的xx%□因为前面的路还很长，没走过之前千万别说自己懂了。

3. 关于哈尔滨植保会，作为业务员第一次出差就赶上了东北农业盛会：黑龙江植保会。开会期间主要工作是接待客户与收发名片。总的来说体会可以分为三点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，但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，可以针对不对的客户，做一些适合的产品，尽量在产品差开的情况下增加销量□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，必竟刚入行业，刚接触业务。首先，初次给客户打电话要正式一点，要清楚的说出自己是哪家公司的，要问客户对自己公司及产品的了解情况以便进一步沟通，要问对方以前都做哪家的产品、是否有空缺，这样给自己的产品找定位的时候可以参考以前做谁的，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，或都直接说自己的产品有品牌、有市场。最后，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

们跟着自己走，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。

4. 关于冬储与预付，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。因为知道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己这片做好，多劝他快做咱冬储。预付只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。

5. 关于近期的工作，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况，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。

## 新手出差心得体会篇三

这次40多天的出差时间转眼间就过去了，通过这次市场走访让我成长了很多，下面是我工作的总结报告。

### 第一， 行程回顾

1, 再次拜访前面的几位意向客户。

2, 拜访辖区内一级经销商，筛选有潜力做电力局工作的企业。

3, 拜访电力公司、电力三产□jp柜企业、成套厂以及设计院单位。 4, 寻访意向客户。

### 第三， 信息反馈

针对电力公司和电力三产企业在找对关键人的关系下，必须把我们的品牌入围省网公司，一般下面的电力三产企业拥有一定的非两网改造的自主采购权，只有我们做好入围的准备工作，才能够开展后续的业务工作，但是就目前电力公司属于长期固定销售客户，费用涉及较多，让代理商处理相关发生费用问题，目前能够真正能够做好的代理商主要精力又没有在公司产品上面，故公司在省网入围这一块的工作思路和政策很明显是不适合公司目前发展现状的。

针对规模比较大一点的三箱及jp柜企业和成套厂，国内品牌大部

分都是以正泰为主，并且目前正泰和德力西针对这一块的业务操作模式是公司拿出力度支持其代理商开展，同代理商、第三方达成一份三方协议进行供货，对比我们操作模式依旧慢了半拍。以武汉盛隆电气集团为例，目前其元器件年使用量有十个亿以上，正泰用量3000万，而我们用量不到50万，公司下浮力度、产品质量和售后问题等各方面的原因导致供货的代理商也没有真正用心做这一块的业务，并且因为一些其他原因我们的代理商还以扰乱市场秩序为由不希望我们公司插手这一块的业务，这样影响了业务提升只是一个方面，更重要的是影响了品牌的提升；再有就是武汉盛隆电气集团指针表使用的一个小品牌，价格相对我们低20%的优势，所以也就导致我们失去了一个重要的展示提升品牌的窗口。

针对设计院这一块的工作，通过拜访相关的建筑材料设计院、水利水电院和有色设计院的，在设计院工作这一块，目前没有直接指定品牌的权利，只能通过标注技术参数方式来暗示品牌使用问题，但是能够达到我们仪表公司的产品技术含量的竞争对手可以说在数不胜数，这样我们就只能通过我们的信息费用力度来操作相关的工作，并且我们仪表公司走的设计院主要以电力设计院、铝镁院、水利水电院、及化工院以及建筑设计院（建筑设计院权威性较低）。所以我们必须提升产品竞争力和相关支持力度才能操作相关的设计院工作。

这一块的工作，从各个方位的提升品牌。

#### 第四， 后续工作计划

结合目前的工作方式，以华中地区四个省，通过这半年三次的出差工作，每次出差时间35天左右，四个省基本都要走到，所以就像游击战一样，工作没有重心区域，所以在接下来的工作中希望能够以某个地区为中心，把主要精力放在中心发扬北极熊扑杀海豹的精神开展销售业务工作，先出业绩后面再扩大区域开展相关其他工作。 后续工作思路：

1. 改图、上图，主要针对电力设计院、铝镁院的设计师在设计方案是进行技术参数设定，适当的倾斜到我们品牌的产品，但是这一块的工作采用的放长线策略，毕竟工程从设计到施工是需要一定的时间。

2. 电力三产跟进，主要针对县市级电力三产企业物资采购部门进行相

关的公关工作，但是做一块的相关工作需要品牌做好国网、起码是省网的入围工作。

3. 房地产行业，这一块的的工作主要重心放在水电安装企业和甲方上

面，这方面的工作后续涉及的问题比较多，希望公司领导可以给予一定的支持。

汇报人：###

2xxx年04月12日

## 新手出差心得体会篇四

开发区十分重视对教师素质的培养，鼓励支持教师通过各种渠道进行学习提高。既立足于校内培训，又采取走出去、请进来的培训方式培养教师。xx年xx月，我校xx名教师在校长的带领下，到上海考察学习。通过参观、讲座、介绍座谈与交流，使我在教学及校园建设等方面有了更进一步的认识。现在我谈谈自己的一点体会：

本次所考察学习的张桥路小学，校园环境和文化建设独树一帜。尽管学校占地面积不大，但利用非常合理。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己的板块，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，但是零碎的、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，又诱导老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，我们应该从现在做起，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，我们现在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，我们应该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，因此，我校也可以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己学校的课题研究，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，老师无力从事课题研究。

我觉得，学校应给老师一个轻松的环境氛围，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提供了基础设施。但由于能联网的机子较少，教师要想查找到自己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内容，但因为条件有限，也只好作罢。

因此，教学不能得心应手。学校应该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。

## 新手出差心得体会篇五

总结人□\_\_x

总结完日期：20\_\_\_-8-15同行人员：-出差日程：

8月3日：从公司出发，做车往南昌。8月4日晚到达南昌，住宿。

8月5日下午从南昌去永修县，随推广代表下乡考察虫情，了解市场，找地。8月6日在立新县北徐村，调查虫情，大田药效试验。8月7日，上午到立新乡北坊村找试验地。

8月8日上午到立新乡北坊村进行试验，下午到北徐村调查药后2天结果。8月9日：上午去立新乡试验，下午去恒丰找地。

8月10日：上午去恒丰做试验，下午去立新乡北坊调查药后2天结果。8月11日：上午去恒丰找地，下午去北徐村调查药后5天结果。8月12日在立新，上午调查药后3天结果。下午坐车回南宁。8月13日下午回到南宁。

出差情况：

## 一、时间效率分析

出发之前，江西反映的的虫害比较大，于是我们联系好了推广员和农户，但是到了地方却找不到适合的试验田，我们有太多的时间用在寻找适合试验的棉花田，找到的试验田也不是特别的理想。公司也不容易，我们出差是要尽可能的提高效率，用最短的时间办最多的事。

## 二、获得许多有益的经验

在领导、同事的指点下，熟悉并实践了大田药效试验的全过程。因领导具有丰富的经验，对出差的安排、试验的设计等都非常熟悉，让我学到许多有用的知识。读万卷书不如行万里路，古人诚不欺我！

1、做试验记录的时候要尽量详细的、准确，如时间、地点、事件3要素要准确的描述。

2)方向感，田里地形较复杂，标记不做好的话很容易混乱。

3、在农户、推广员以及经销商的交流中发现，农民关心的都是简单的、直接的问题，比如农药的价格，农药的效果等等，他们对农药的成分或者施药的方法等问题关注的热情不高。农民知识结构、收入水平等因素决定了他们不可能有很多的时间来参加培训，所以在知识的普及方面需要更多的工作。

### 三、以后的计划

1、进一步学习完善试验技能，尽可能的参加更多的实践，最终使自己能够独立设计一个试验并完成。

2、不仅仅需要专业的知识，涉及其他方面的能力也需要进一步加强，比如营销、气象、地理等知识。

3、需要更主动的去与领导交流，以后需要领导的多多支持与指导，争取把工作做的更好！