

# 最新出差工作总结(模板9篇)

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。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 出差工作总结篇一

综治工作一直以来都是维护社会、政治稳定的重要工作，我在这方面十分注重加强个人能力和素质的提高。把做好综治工作和提高个人的能力与素质当作一个经常性的事情来做，一直在努力提高自我的工作水平和能力，一向是严格地要求自己，争取把综治工作做好。今年以来，我分公司通过工作实践，在综治方面的工作取得了很好的成绩，确保了员工的安定和团结，为维护社会稳定做出了自己的最大努力，也得到了上级的肯定。我个人对综治工作认真负责，严肃认真，一丝不苟，下面就我今年的工作进行一下汇报。

### 一、认真搞好各种宣传，提高政治敏锐性

只有通过不断的宣传，才能去让全体员工认清当前的发展形势。我有针对性地去对有关综治方面的知识进行分类和学习，在学习中提高个人的工作理论水平，而又把理论运用到实际的工作中去，相互促进，取得了很好的效果。同时，大力宣传我党社会治安治理工作的方针、政策，宣传好我党惩治犯罪分子的决心，大力揭批以qqq为首的“qqq”非法某某组织残害生灵，危害社会的事实等内容。纯洁我员工的心理，让他们全力投身于企业的业务发展中，让他们的思想和观念不断得到更新。通过不断地学习，提高个人的政治敏锐性，把握好对综治的敏感度，坚持日查日报日处理工作，突出超前防

范。

## 二、加强对综治工作的具体领导，努力做好综治各方面的工作

我个人对综治工作主要的方面就在对全分公司的综治进行指导和检查，对大的方向把好关，对综治工作进行落实与具体防范。虽然说综治很细很杂，但是我在实际的工作还是严格要求自己，一丝不苟去完成每一项任务，去关注每一个的细节。因为我认为综治工作无小事，一有事就是大事，对全分公司的工作就会一票否决，有一点点的漏洞，都会产生不可想象的后果。

我经常性地检查全局综治工作，不怕困难有多大，就怕工作没有做好。在平时和节日，我都是要值班到很晚。因为，在这个工作上，一定要有很好的责任心才行。对于一些在工作中看到的人和事，我都是严格要求他们去做好自己的本职工作，提高警惕性，不马虎大意，确保安在综治方面无事故。

在综治方面我更加强调工作要发自内心，不能把一些小问题当作可有可无的事。要让员工了解综治的理念和内涵，认清重要性。去让员工发自内心、发自真诚地与自己实现心的沟通。我强调和要求有关搞综治工作的人员，一定要谨慎，要有细心和耐心，不能大意，不能没有责任感，要脚踏实地在工作。

建立综治工作责任制和责任追究制。将综治工作列入各有关支局所和部室的目标考核内容，并进行严格考核，严格执行责任追究制度，对造成重大事故和不稳定因素的，要严肃追究有关直接责任人的责任。

## 三、提高警惕和预防，把企业发展与综合治理有机结合

我们以治安百日行动为重点，经常性地对员工开展教育，特

别是抓好重点人员和重要节日的安全教育。使全体员工每个人都参与到综治工作中去，认真做好自己的工作，管理好自己和家人，提高服务水平。我们也积极地组织员工开展各种精神文化活动，让优秀的思想占领员工的人生观和价值观。

企业的发展和安全稳定是相互依托的，安全稳定是企业发展的保证，而企业的发展又是综合治理的目标责，不能顾此失彼，不能偏移。只有有力地把企业的发展同综合治理有机地结合起来，才能把综治工作做好，才能维护企业的发展和稳定。

我个人对于综治工作，倾注了大量的劳动和心血的。同时，综治工作对于我分公司的发展也是一种保证。所以，我在今后的综治工作，还是要不断加强自身的提高，不断地加强学习，及时解决综治工作中发现的新问题，不断提高我分公司服务工作水平，为广大的电信用户提供更加优质的服务。

## 出差工作总结篇二

作为见习业务员的我初次接触到公司业务，能够说一切是从零开始，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，正常状况下没有谁牵制谁，但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。

### 出差总结出差工作总结

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状况，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。

## 出差工作总结篇三

20xx年2月。

嵩县县城、旧县镇、大章镇、德亭镇。

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。

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。

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和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。

## **出差工作总结篇四**

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，

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；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、参差不齐的低价位，

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易下决定。

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。

## 出差工作总结篇五

伴随着新年钟声的想起，迎来了20xx[]首先在这里给大家拜个年。过去的两个月多多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codwtw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，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。

## 出差工作总结篇六

二、出差地点:车村镇、木植街、黄庄、饭坡、田湖镇、闫庄

三、出差目的:了解市场状况、发掘新客户、拓展潜在客户，以扩大市场范围，提高市场占有率以到达拓宽销路，提高利润。

四、出差主要资料:

这次出差的主要线路是先由县城到达最远的车村镇然后回到途经木植街、黄庄回到县城再由县城出发到田湖镇后回到途经饭坡、闫庄。出差报告范文。

寻找下发现一家防盗门业老板与之介绍公司的产品及产品特征和规格后对钢木门格外关注。等等一些乡镇很多防盗门业对于钢木门都很感兴趣，所以觉得能够以钢木门为突破点在这些镇乡找到一批新客户。

刚过这么多乡镇能够看出乡镇有很大的市场能够挖掘为我们公司带来超多的`客户。所以在跑业务中给客户就应仔细认真负责讲解产品及听取客户的意见或推荐，做到让客户了解产品相信产品。

## 出差工作总结篇七

各位领导好:

本月从20xx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2xx0音箱最近咋那么多坏的港湾：14：21：04副机喇叭不响港湾14：21：12：2xx5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xx0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□2xx5□2165□2155□2xx0□的样品摆设。

二，加强a类客户（前5———xx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x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xx0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xx0元的产品，最好的产品是一对音箱加上鼠标价格不超过xx0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。

5，分公司及全线产品代理对音箱产品的重视程度从天津代理（单独做音箱）就能看出构成很大的区别，一个长春（单独做音箱），天津这种小城市的销量居然是重庆，西安，南昌等个别中型的一倍。当然这和我们产品线太长，专一度不够有很大原因。同时在今年分公司及代理缺少资金的状况下，

音箱目前还是在吃多彩的品牌拉力，还在跟随机电及键鼠的销售渠道，无法为多彩品牌创造单独的品牌影响力。因此，在资金缺少的时候很大程度上音箱的货源就会存在严重问题，此次出差，分公司的音箱货源基本无，在这样的状况下更谈不上去进行市场推广，因此针对此问题需向领导当面请示改善推荐。

6，目前音箱每月都在做产品意见改善（要求一线反馈，总部汇总，改善后再发向一线反馈决议），但一些问题还是改善不了，主要是细节性的问题，最近杭州分公司，武汉分公司连续投诉产品质量问题及发货少脚架等细节性问题，对一线销售人员的信心将有很大影响，因此此次回来后将请示吴总，针对此类问题进行彻底改善。

的？哪些没有贴好的？哪些需要加强的？哪里的音箱有灰尘？哪家的音箱样品或者标贴摆歪了等？要想把音箱卖好，主要还是不断去检讨自己，每去一次卖场都能改正一些东西，主要看样品，标贴，条幅及展架这些哪里做的如何就能够看出这个店面的工作开展状况。最后才是到自己店面及同行店面去了解。

以上是针对此次出差过程中针对的一些问题，在与代理及分公司交流的一些资料形式，在沟通的过程中大家都有感受，但期望能发至内心的认可并改正及长期坚持做好。在此次出差中也有以下收获：

一，明确后期产品规划，保留目前中低端产品特性，毕竟这是现有渠道，提议补充在xx0元——140元产品外观上的个性化产品，在140元以上的欧美路线产品结构，以此在目前很难改变和增加产品优势的时候在外观上先进行创新改变。

二，了解目前笔记本市场针对单独2、1音箱的需求仍为主流，并且市场销量将是一个很大的亮点。



三，了解目前音箱市场仍然是漫步者，麦博，三诺前三称霸，后面的品牌风起云涌，变化很大，多彩音箱的机会很大。

四，代理对多彩音箱的期望仍然具有很高的期望值，但需要我们在很多产品质量，供应上进行比较强的细节改正。

五，同时也了解到如爱国，三诺等一些好的市场推广经验及方法，个性是在北京市场了解到的，对于广州市场及深圳市场十分管用。

以上为此次出差的一些总结，不到之处还请领导指正，谢谢！

## 出差工作总结篇八

尊敬的领导：你们好！

此次广东出差已将近一个月，首先感谢领导对我的器重和信任，能把这么重要且光荣的工作交给我。本人在荣幸的同时也深感责任重大，一定不能辜负公司对我的期望。

此次来广东出差的前段时间工作中不尽如人意，这就让自己背负了很大的压力，使得自己寝食难安，有那种如履薄冰的感觉，生怕辜负了公司以及领导对我的期望和信任。夜不能寐的时候自己也在深刻反省和总结，反省公司花这么多钱来让我出差如果不把工作做好能对得起公司和领导嘛？总结如何做好自己的工作，亡羊补牢争取在接下来的工作中能有较大的进步。

通过反省和自我批评，发现在广东的前几天没有抓住工作的重点，也没有把握重点客户，更没有按照出差前领导批准的出差计划去执行，这就使得自己的工作很盲目，拜访的客户都不是重点的客户，收到的回款也比较少。通过及时的反省和总结，才使得自己重新回到了正轨，回款也在不断的增加，此次出差的工作重点也逐步的攻克。

以下是我在本次出差总结的拙见，这里总结出来希望能对日后工作有所帮助，把情况汇报给公司希望能对领导做决策时有所帮助：

一、在广州的前几天主要拜访广州宏济医药有限公司，目的是想把其攻克，把关系打好。他是公司物流品种在广州的客户，不仅让其做物流，更要其把招商的产品也一起做，通过几天的努力，终于和其建立了良好的关系，最终客户下了两万多元的招商产品的订单，物流同时也在做，而且专门为公司的产品做了彩页来进行推广，把公司的产品列为会员产品加重点推广。最后客户表示合作几次之后也想让招商品种给他个月结的政策，其保证每个月销量不下5万元，每月5号之前把款打到公司，因为个人没这个权限，所以没有答应他，只能说向领导请示。

二、在广州同时拜访了双钾代理商周爱民，目的是对双钾在广东基药招标的工作解决一下，客户表示中标没有问题，价格也不会低于18元。另外一个目的是中标之后双钾来如何操作，我提的建议是招区域代理，因为客户的临床网络不好，只要找区域代理才能更大面积的覆盖率和更大的销量。客户也没有否决我的建议，但是表示要等中标结果出来看一些中标价格以及广东基药招标的政策才能做最后的决定。

三、拜访羧甲司坦口服溶液代理商，但是没有见到老板本人，只和其采购部经理谈了一下羧甲司坦口服液的中标问题，目前羧甲司坦口服液中标面临很大的困难，主要竞争对手有广州白云山总厂、华南药业和北京嘉士大恒，最后只能选两家技术标得分较高的进入最后的商务标角逐，所以羧甲司坦口服液面临的困难很大，与其采购部经理沟通的就是如何进入商务标，他表示公司现在一直在做工作，肯定会尽最大的努力来争取中标。

四、拜访了广州的几个客户，解决了之前没解决的问题，解释了公司的情况和实力。表达了对客户的重视和对客户的诚

意，都收到了一定的效果，回款也在逐步的增加，同时也增加了客户销售公司产品的情感和对公司的忠诚度。在广州的工作就暂时告一段落了，总之是自己的心理压力很大，工作中做的也不太完美。不过最后收到了一个比较好的结果。本次出差的重点就是做东莞朝阳药业的工作，以下重点汇报朝阳药业的情况：对朝阳药业的工作，面临了前所未有的困难。

一、以前建立起良好关系的那个采购员不在采购部了，花了几个月的时间建立起来的关系突然就没了，一切都要从零开始，让自己很失望。像这种公司没有关系就举步维艰。

二、而且以前负责采购的女孩交接工作时没有和现在的这个采购员交接清楚，非要把年初退的那十件货抵成货款。而且之前谈得1053家会员店进店铺货的情况只能暂时搁浅，耽误了销售的进程。也把工作的计划给打乱了，本来重点是来和朝阳的销售员建立关系，现在却只能重新来和采购员来建立关系。等于是把以前的工作重新再做一遍。

三、新换的这个采购员很不好说话，而且对公司的印象不太好，总是说公司工作不到位，不负责任，说公司不开出库单，说最讨厌今天到一件明天到两件，很麻烦。我也只能慢慢的与其沟通详细的解释公司的几个厂的情况。并且邀请其一起坐一坐沟通沟通感情。

四、朝阳药业的采购部经理前段时间刚好又在贵州和四川出差，很多工作都不能与其直接进行沟通交谈。这也带来了很多的困难。

虽然在东莞朝阳药业工作中存在困难，但是皇天不负有心人，付出就有收获。通过不断的努力终于有了不错的进展。新换的业务员虽然说话难听又经常吵我，但是他也有爱好，爱好足球，同样我也喜欢，见面就先谈一会儿最近的足球比赛，把谈话的气氛调节好，然后谈工作，中间也吃过几次饭。关系逐步的缓和了。而且下了个3万元的订单，但是打款的时候

还是由于工作没交接清楚，说我公司账上还有其7000多元，由于包括我没接手时候的帐，所以很难弄清楚，他只能先让把退到我公司的货先发过去几件，先补暂时的缺货情况。这件事我回去还得好好的查一下，妥善的处理一下。才能保证朝阳这里的政策运转。

另外1053家会员店铺货的情况又有了进展，重新走上了不错的轨道，这几天正在做市场的反馈，看看进店的品种和数量，确定第一次铺多少货。这个到下个月会有所动作。采购部经理宋刚鹏回来谈了几次，表示对我公司的产品还是要一如既往的支持，重点销售。把下一步的工作安排计划安排下去。

以上是此次广东出差的工作总结，本月出差个人认为收获还是很大，回款7万元，同时攻克了几个客户，朝阳药业的工作也有了个不错的开端，基本上完成了本次出差的计划。同时也对下一步的市场操作有了一个新的方案，特向领导汇报。

通过这次出差发现广东市场很不规范，客户管理上很混乱，我准备将广东市场整合一下，规范一下市场，把广东分4块，分别为广州、深圳、东莞、揭阳。广州先由广州宏济药业来操作，东莞交给朝阳药业、深圳交给中源药业、揭阳由康佳乐来操作。这样刚好把广东全省覆盖完毕，而且不会产生串货和价格不一等不利于产品销售的情况，同样也能刺激客户销售的积极性，更便于管理和规范市场。个人建议，还请领导批评指正。

本次出差的工作基本上都已完成。所以最后特向领导申请回公司，出差一个月，工作上的很多事情都必须回公司才能处理，身上带的钱也花完了。个人也有点私事，家里买了个房，最近要选房，父母觉得房子以后要我住，还是让我自己回去选一下更妥善一点，所以家里一直催我赶快回来。亲戚介绍了一个对象，那女孩在北京工作，清明回家住几天，让我回去看一看。

与公与私，我觉得还是回去一趟比较好，等下一步工作开展有必要的我就在出差来帮助客户操作一下。特向领导请示。希望领导能够批准。

## 出差工作总结篇九

出差天数□20xx年3月17日——20xx年3月25日（8天）

出差目的：落实好山东营销人员备案的相关事宜，拜访成交客户及成交期望较大的意向客户，了解他们的销售状况及对操作我们产品的态度，促使客情关系的发展，为以后业务发展铺下更好的道路。

出差日程：

3. 17下午长沙—济南。
3. 18下午上济南食品药品监督管理局办理营销人员备案事情。
3. 19拜访山东豪诺医药采购黄经理。
3. 20下午上诸城敬文医药拜访王敬文经理。
3. 21下午上青岛三和世纪医药见采购员郑经理。
3. 22下午上临沂同仁医药拜访徐静经理。
3. 23上午拜访聊城春天大药店庞红伟经理。
3. 24下午济南—长沙3. 25

走访状况：

※3月19日上午拜访山东豪诺医药采购黄经理，该公司属于当

地的一个商业公司，以批发为主，我们的产品拿过去也是在当地做调拨，据该采购同意做产品主要是看在我们产品的包装好，觉得价格还是过高，抱着愿意尝试的态度去做这些产品。我给他们举了一些做阿莫西林胶囊和金银花颗粒，银黄颗粒做的好的公司的例子，如浙江为城，江西徐红有那里，青岛三和世纪，该客户也听得比较心动。但是认为此刻已经到了淡季了，首次进货不会太多，估计在10000元左右。只要法人委托书重新开好，寄过去后就办款。

※3月20日拜访诸城敬文医药的经理王敬文，该客户还有一家医院，主要管医院里面的事情，医药公司的事情主要由他老婆管，一向合作这么久量也不大，但是比较稳定，不管怎样都会一向支持我们的产品做下去，对于即将上来的儿科产品也打算着手操作。

※3月21日拜访青岛三和采购员郑经理。该客户从09年合作以来一向合作的十分愉快，到目前为止回款130000元左右，对我们公司的产品是持支持态度，所有的产品都是在公司做了首推，并且我们即将上的新品也将操作。

※3月22日拜访临沂同仁医药的徐静。该客户是个人代理商挂在临沂同仁医药的，他的网络主要在临沂地区的乡镇卫生院，以后每次从我们那里提货都会开一个订货会，确定要货量，他的供价是6.04元，他的政策是达必须量就去新马泰旅游，据了解这次开订货会有7-8家卫生院要货量各到达300-400盒，这样发展下去前景是十分好的。儿科产品复方桔梗麻黄碱糖浆到时候也将操作。此次达成的经济效益是11200元。

※3月23日拜访聊城春天大药店的庞红伟经理。该客户药店主要覆盖在聊城市里面，有12家单体药店，算是聊城市里面单体药店做的比较成熟的客户。所有的产品已经在药店做了首推。

本次出差的感想及发现的一些问题，不足之处及今后的做法：

1. 电话销售与应对面谈判有很大的不同。平时在电话里面能够侃侃而谈，但是但应对客户的时候不明白从何说起，怕客户会认为此次去就是为了业务，太过于现实，也不太清楚怎样去把握此次出差的目的。

2. 请客户吃饭都是有目的的，在请吃饭前将要得到的信息列表出来，以便在吃饭中一一尝试得知。

3. 和客户交流时，不要含糊不清，语速要慢，表达要清晰，反应要快，要立刻明白对方所说的话中隐含着什么意思。要随时观察客户的细微变化，了解他的心理。