

运维工作报告

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

运维工作报告篇一

二、出差地点□xx□

三、出差人员□xx□

四、出差目的：了解xx货源、行情，

五、出差主要内容及地点：

第一站、烟台环海市场：19号早上6点左右到达，市场不算大货源不多，3斤左右的黑鱼15元一斤，一共了解三家水产商户，根其中一家做了深入沟通了解，当地黑鱼很少，他们的货源主要是南京方向通过大客发到烟台，他是根据市场须求量发货，他说了南京货源充足，我们也简单谈了一下来的目的，也说出合作意向，他同意我们合作的规格和要求，也能保证货源和质量，双方都留联系电话，8点离开市场，打车去长途汽车站。

第二站，山东省安丘市（地区市）已是中午1点过，在车站大体了解了一下当地情况、当地主要产大葱、元葱、蒜、生姜、然后ss离开长途汽车站去黑鱼养殖基地。

第三站；安丘市赵戈镇峡山水库，到达时间下午1点左右，通过当地一个姓田的黑鱼经济人介绍，峡山水库是国家自然保护生态区、黑鱼养殖基地因它而形成，黑鱼养基殖地上万亩，

年产黑鱼万斤左右，它主要销售广东、南京、天津、辽宁的营口等地，货源比较充足，也是山东最大的黑鱼养殖基地之一，山东人说话豪爽健谈，说了很多黑鱼方面的知识，包括全国各地发货途中黑鱼换水等等，说的很详细，同时也得到更多的黑鱼信息和行情，在交谈中说明了我们去得目的，通过我们的谈话，他也很原意和我们长期合作，保证我们的规格和质量要求，就是费用较高，现在行情3斤以上单价135元1斤，斤左右115元1斤、包塘大小一起95元1斤，我们谈到下午3点多他才开车送我们到车站。

第四站：山东潍坊市，到达时间下午4点左右，本来安排看看潍坊市场、考虑到已是下午没有考查的价值后，就买车票回烟台，于当天晚上113座船返回大连。

运维工作报告篇二

你们好，我于9月15日至9月25日赴福建出差，现将我出差过程的建议和感想向上级领导作一个整体汇报。

时间：9月15日至9月25日

地点：漳州、厦门、泉州、莆田、福州

任务：

- 1、了解市场需求
- 2、了解市场相关产品价格
- 3、拜访、搜集客户资料

（1）出发的第一站：厦门

在去厦门的第一站旅途中，在中转站衢州被查，铁路局的警

官叫我打开皮箱，问我里面又小又长的是什么东西（一路上被查了四次），解释了好长时间，他们看了我名片并检查救生衣后才放行。到达厦门时已是下午5点，还没算是天黑，我便开始湖滨路走了一圈，和喜玛诺的陈太太谈了一下，他们主要做渔具的，而且是喜玛诺专柜，一般不做其他品牌，她介绍我到前面两家店去看，后来在夏禾路口的陈总经理（厦门市海通船舶材料有限公司）那里呆了一下，聊了我们的产品，他们有意向要做套头和信号，但目前还没有单子，待回复；我离开去询问了另外两家渔具店，并向他们介绍我们的产品，但很少用到救生衣，防护服价格太高，他们不易接受。第二天早上我到思北路口的天虹商场找了家专门做户外用品的northface专柜，他们的导购经理陈先生和我聊了一番，起初是看了他们的产品，并询了价格和他们市场的销路，市场不是很理想，而且价格比我们的高（1780元/件左右），面料也比我们的厚而好，接着我就引荐我们的产品，但他们不做贴牌，我只好出来。我去了轮渡区找了水上派出所的林警官，他们说不用到救生衣，介绍我去轮渡海上客运中心找了技术部的邱主任，但他们目前也没需要，就是需要也要几件，一般都是找物资部供应站买的，而且他们在购买客船时就有的，又介绍我到新四海船舶物资有限公司找了销售科陈经理，但他们主要由林丽惠小姐主办，由于是下班时间，我介绍了我们的产品后，留了画册就回来了，他们很喜欢我们的产品，特别是腰带，希望能提供其他产品的价格参考以便询价。

（2）出发的第二站：漳州

在漳州市香港路，那里渔具店比较集中，漳州豪益渔具店、漳州太公渔具店、阿伟渔具店等，我跑了一早上，但效果很低，钓鱼服和防雨风衣价格太高，一般都没人消费，所以我又开始了旅行。

（3）出发的第三站：泉州

到泉州中心客运站时，原本以为那里的市场会很好，但比想

象中还差，我在东海滨城跑了一下午，那里有个公安边防，我问了他们有无需要，一句话就说我们的救生衣多的像米，后来找了救生筏检修站的刘经理，他们都用泡沫的多，有需要时联系，我留了画册。第二天转向晋江市区，希望在那里可以开发市场，但很多渔具店和船舶公司都不需要，扫兴的又买了莆田的票。

(4) 出发的第四站：莆田

去莆田的路上，我给了莆田渔业船舶检验局的宋开平局长打了电话，希望他可以帮助我，引荐一些客户，但很失望，电话中回复我说：你来了我们也帮不了你，再说救生衣我们很少用到……之后我又去了三江口镇，在那里跑了一些渔具店，意向和上面所碰到的渔具店一样，价格太高，而且在市场上没有竞争力。我只好买了福州车票。

(5) 出发的第五站：福州

到福州汽车北站时，是下午4点多了，下着雨，我用下雨的时间打听市场。当地的人都说，做救生衣的最好去闽江（台江区）那里推，我得知信息，找了旅馆住了下来，好好休息。第二天，在南街、东街、旗汛口、道山路口、古田路等访问了几家大型户外店，如：我在南街的东百集团商场找了“探路者”和“哥伦布”，他们的前台让我去找导购经理谈，我又去法海路找了“探路者”周小姐谈了，并介绍我们的产品，和他们的相比较，我们在他们基础上多了救生的功能，但无论怎么说，都无功而返；接着找了“福建等高线”的陈高辉经理，谈了好久，还是没意向，我们的市场定位太低，而且面料、设计风格，品牌营销等都跟不上市场，所以在谈到做oem时他们更不想，他们说，我们有自己的品牌和厂家。于是我又找到了花鸟市场，那里是渔具店比较集中的地方，可在那里很多店主说没用这产品。

第三天，我去了台江，访了很多家消防救生店，船舶器材店，

也谈了一些意向客户，他们在信号方面很感兴趣，但市场已被东台的`做了很乱，其中黄妹卿老板当即就下了一个样品单，第二天宝中船舶的李振恩总经理也有了询盘（待跟进），之后去了福建八方海上客运有限公司和翁迎平副总谈了许久，对我们的产品很满意，但目前还没需要，介绍我去找珠海的客船造船公司，也给了电话。之后去了马尾区，和马尾造船厂的郭德星经理谈了许久，还是没意向，叫我去找主办的林仁侠先生，由于当时比较晚，我只好离开。

在福州的第四天，我一早就去了马尾海事局，刚好是上班时间，没有预约，也不知道找谁，我找了保卫科，谈了一下，他们不肯让我进去，我留了画册，也打开了我们的样衣给他们看，有一个人，看上去是管事的，但没意向说要，保安让我不要站的门口，我也管不了那么多，拿起一件套头穿在身上，好多领导陆陆续续来上班，都看着我，他们也看了画册，我没多想，就离开去了东南造船厂，找了供应科的王经理，打了电话，他们暂时没意向，让我留画册在门卫，稍后联系；我又找到益通船舶工程有限公司的黄华明总经理谈，他们想做我们的代理，但具体情况待和负责销售的李永新经理谈，事完了，我又去了福州中船贸易有限公司找到了张永海总经理的太太谈，他们说这事跟张总谈比较好，我又留了画册，后来张永海总经理给我打了电话，说我们要提供一份价格表，如果价格在市场上有竞争力的话，希望能与我们合作。就这样，我离开了马尾，到福州市区找了张功权经理，他们是福建省投资开发集团有限责任公司，对我们的气胀式自动防护服很有意向，主要用在水上风电平台，但要等几位主要领导人来商议洽谈，下周会有结果。先订几件试用，如果效果好，日后会大批量的订购，并希望把我们的产品介绍给海上运输队总公司。谈完后，他用车送我到车站，很晚了，我本想买到温州的车，但出来这么多天，虽不言累，但一直跑户外店的话，没多大效果，便先回公司，作一份详细的营销计划，对市场进行分析再出去。

通过这次市场调研，从多家户外店和渔具店了解到的情况，

他们做的是品牌，而且在市场上已经有定位，不想与其他厂家做贴牌，也不想代理。虽然他们的面料、做工和设计方面比我们的好，价格也比我们的要高出两到三倍，在防水、透气、休闲等功能上，我们的气胀式自动防护服明显超出他们的性能，有一定优势，很多人不理解，也不知道怎么使用，由于我们的产品刚刚在市场上起步，还没上市，在品牌营销和产品定位上，我们要进一步的完善，追求更好，分析产品在市场的需求，有针对性的向客户推销，这样我们就会和其他牌子一样，有销路，有市场。公司的其他相关产品，在此次市场调研中，和客户交流后，他们有意向要做我们的代理，希望厂领导也考虑，出行一部可行性的销售代理方案，以便将我们的产品在国内市场开拓发展起来，巩固市场销售渠道和终端客户。

特此报告

业务员□xxx

20xx年9月26日

运维工作报告篇三

一个教师写一辈子教案不一定能成为名师，如果坚持写三年教学反思，就有可能成为名师。

一、什么是教学后记

师来说都是财富，关键在于是否作认真的总结，并进行分析研究。写教学后记就是总结、分析、研究、提高的具体方法。

结这一课的成败得失，并简明扼要

地写在教案的后面，是教师对自己上完一课之后的回顾和思考，教学后记是教学过程中的一个重要环节，也是教案有机

整体的一个重要组成部分，是实实在在的教学研究行为，朝一个方向去研究，就是实实在在的教育科学研究行为。

二、为什么要写教学后记

？写教学后记对于提高教师自身素质和提高教学质量作用极大。

进行自我反思，肯定成绩，找出存在问题及原因，提出改进措施，这对今后的教学无疑是大有好处的。

后记，可以加速积累教学经验、提高自己的教学能力和课堂教学质量。

3. 坚持写教学后记可以提高自己的教科研能力。经常写教学后记，既积累了材料，又促进了课堂教学改革，自己的“教学一得”、“典型教例”或学生在学习过程中遇到的“疑点、难点”，都是我们进行研究的材料，这些材料积累多了，便可以从中发现教学规律，促进我们的教育科学研究，并且这些材料也是撰写论文的重要素材。

三. 教学后记写些什么

少有价值的信息。

意、能力、知识等方面是否达到要求？培养学生的创新能力和实践能力是否得到落实和提高？依据全体学生反馈出来的信息，去反思教法、学法设计是否恰当，哪些方面比较成功？哪些方面有疏漏？教学过程中你突然得到了什么灵感？学生提出了哪些你预想不到的问题？操作演示的效果如何？怎样改进与完善教案？对教学中的疏漏采取什么补救措施？对这些问题有选择、有重点地写下来就是教学后记。

定自己在本节课中的成功经验，这些成功的经验是自己的第

一手材料和切身感受，所以易总结，而且可信实用。

？ 2. 不足的记录。课堂教学是老师

和学生的双边活动，偶然性很大，难免出现疏漏和

失误，若把课堂教学中的不足或一时不知如何处理的问题，学生在哪个知识点上难以理解，及时记下来，吸取教训，可避免在今后教学中出现同样的问题，使教学日趋成熟和完善。

时记录下来就会遗

四. 怎样写教学后记

创造，培养学生的创造精神和实践能力，从而使学生得到全面发展。这样写的教学后记就不会失去灵魂、失去价值。

2. 讲究实效。有的教师写的教学后记内容单调，大多数记的是少数学生在某一知识点上掌握不好，还有总是以记录成功的经验为主，这些教学后记作用不大。写教学后记要以改革教学方法和提高教学质量为主要目标，克服为写而写的思想，不能空洞，要把课堂教学中体会最深、最有实用意义的内容写出来，达到发现问题、解决问题、总结经验、不断提高的目的。

3. “简”与“快”。简就是言简意明，只有言简才能及时，只有及时才能把课内发现的问题、本人的感想如实地记录下来，教学后记是教学灵感的组合，这种灵感是师生双边活动过程迸发出来的，具有真实性和时效性，若不及时记下来，将会随着时间的推移，烟消云散，只有课后速战速决，随笔记下。

4. 教学后记的内容要有实况记载，更要有感想和措施，就事论理，从成功的喜悦和失败的懊恼中寻找原因，探索有规律

性的东西，用以指导自己的实践，应把最重要的内容写上来，不能面面俱到，否则既费时、又琐碎，突不出重点。

5. 写教学后记的主要目的是丰富自己的教学经验，提高自己的教学水平，那么除了自己上的课可以写，听了别人的课、看了报刊杂志上的文章，再对照自己的备课，也可以在教案上写教学后记，把别人的经验拿过来成为自己的经验，别人的失误自己怎样去避免犯同样的错误。

运维工作报告篇四

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胎之城，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，交通不便，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，高耸的冷却塔，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。

运维工作报告篇五

出差地点：细化市场

出差人□xxx

出差主要内容及地点：

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，今年下半年连云港市场不出意外的话会突破20家，前景应该是“一片光明”。

其次，在这次出差的时候墩尚的客户反应：顾客来买了一条单品床单又退了回来原因：大面积的跳纱，对于产品质检这一块，建议生产部这块还需加强一些，毕竟现在我们在苏北这里才刚刚起步，正在打品牌的时候，质量这块一定得把握好，一定得在下半年把绣阳的品牌打出去。

等九月份促销活动开始的时候，一些意向客户就会陆陆续续联系到老客户店里参观，到9月底之前要把能拿下的意向客户基本拿下，重点放在东海和赣榆具体的实施在9月5号开始，在这之前我已经着手联系这些意向客户了。

总之，希望我们在外面开发市场，家里的货品尤其是质量这一块一定得把关好，我们很有信心把苏北市场做大做强，希望公司能做我们的坚强后盾！

运维工作报告篇六

总结，就是把某一时期已经做过的工作，进行一次全面系统的总检查、总评价，进行一次具体的总分析、总研究；也就是

看看取得了哪些成绩，存在哪些缺点和不足，有什么经验、提高。

(一)基本情况。

1. 总结必须有情况的概述和叙述，有的比较简单，有的比较详细。这部分内容主要是对工作的主客观条件、有利和不利条件以及工作的环境和基础等进行分析。

2. 成绩和缺点。这是总结的中心。总结的目的就是要肯定成绩，找出缺点。成绩有哪些，有多大，表现在哪些方面，是怎样取得的；缺点有多少，表现在哪些方面，是什么性质的，怎样产生的，都应讲清楚。

3. 经验和教训。做过一件事，总会有经验和教训。为便于今后的工作，须对以往工作的经验和教训进行分析、研究、概括、集中，并上升到理论的高度来认识。

4. 今后的打算。根据今后的工作任务和要求，吸取前一时期工作的经验和教训，明确努力方向，提出改进措施等。

(二)写好总结需要注意的问题

1. 总结前要充分占有材料。最好通过不同的形式，听取各方面的意见，了解有关情况，或者把总结的想法、意图提出来，同各方面的干部、群众商量。一定要避免领导出观点，到群众中找事实的写法。

2. 一定要实事求是，成绩不夸大，缺点不缩小，更不能弄虚作假。这是分析、得出教训的基础。

3. 条理要清楚。总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。

4. 要剪裁得体，详略适宜。材料有本质的，有现象的；有重要的，有次要的，写作时要去芜存精。总结中的问题要有主次、详略之分，该详的要详，该略的要略。

5. 总结的具体写作，可先议论，然后由专人写出初稿，再行讨论、修改。最好由主要负责人执笔，或亲自主持讨论、起草、修改。

运维工作报告篇七

到xxx公司已经是四点多，只到工厂看了看我们公司打包人员打包情况，基本了解了一下具体的打包数量和需要装集装箱的数量。向xx公司提出需要装置设备的图纸，基本了解发货设备的名称、规格、数量。

具体发货清单：水泥火车散装机16台、水泥汽车散装机2台、孰料汽车散装机1台、固定窑灰汽车散装机1台。

发货日期□xx年12月31日。

上网查看了装集装箱应注意事项，如集装箱货运站装箱时，不能随到随装，必须根据集装箱预配清单和事先编制的装箱计划进行装箱，备妥必要的合格的隔垫物料及捆扎加固材料，装箱时必须考虑方便拆箱卸货。货物重心分布必须平衡，积载后的重心应尽量接近箱子的中心，以免装卸过程中发生倾斜和翻倒。在任何情况下，都不能把货物直接固定在集装箱内部任何一个平面上，因为把集装箱钻孔会破坏箱的水密性，货物装完后，必须检查，要求做到没有一件货物处于松动状态，以防集装箱发生纵向或横向倾斜时，造成货损。

xx年12月30日

上午，和装箱打包负责人陈工探讨了一下打包时应注意的问题，如打包时不能损坏装置，不能影响装置强度，避免装置

变形等，打包时应将装置紧固，避免装置、零件因固定不牢在运输时碰撞变形或散落在集装箱内，不便于查找货物。顺便给陈工提了一些装集装箱应注意的事项。而在和陈工交涉中我也学到了很多，陈工在装箱前都做了很多准备，精确计算集装箱没一寸空间，争取以最少的空间装最多的货物，以节省警装箱空间。

根据图纸具体对照装置一一查看，发觉每一台散装机的部件都没有一个标牌。因为减少集装箱空间节省运费，每一套散装机都将部件一一卸载下来打包，部件没标牌那样收货人员在清理查找货物时非常困难，急需给部件编几套标牌号，以方便收货查找货物。

下午，公司质保部严工过来查货催货，因油漆问题，货物暂时不发，一直延期到xx年1月9日发，而后更改发货清单。

具体发货清单为：水泥火车散装机16台、水泥汽车散装机2台、孰料汽车散装机1台、固定窑灰汽车散装机1台、间歇式均化库全套、水泥库系统中充气螺旋闸门72台、启动流量控制阀72台。

xx年1月1日

基本了解这批装备情况，清单之内的所有问题都必须按照中信要求来做。根据中信要求整理出清单模版，将前四个集装箱清单大概做了出来，因清单需要装置净重和装集装箱后的毛重，而且装箱时有可能会变动，因此清单也只能做个大概。

后面几天都在车间记录打包数据以及从仓库领取散装机差的零部件。

1月5日根据每台散装机零散装置名称贴挂标牌(前面标牌因是用纸质没有硬质塑料包装一直没能贴上)。因1月7日需要发运4台行走式水泥散装机这几天都很忙，前面都一直在打包，

根本没往集装箱装，很多零件还没领取出来，还需将零件数出来领取出来。而这两天还需要填写入港证明、入港通知书、随车发运清单等一系列的单据。

1月7日白天全天都在装集装箱，因这边条件有限，装箱很有难度，而且打包货物很重，人力根本推不动，公司打包人员也没办法，我只得打电话回公司询问具体应该怎么装箱，后面方法出来了，可是条件有限，叉车吨位不够，根本不能推动货物，最终，只能用钢管垫在货物下面再推进去。装完集装箱已经8点多。

净重因可以用航车电子秤称出，但是装集装箱后航车吨位不够，吊不起集装箱称不出毛重，而且航车高度不够，集装箱不能吊上车，想方设法才把集装箱装上车，最后毛重只能用车过磅在装货物后再过磅，忙到一点第一批货物两个集装箱才发出去。

1月8日因均化库中充气斜槽油漆问题，需要重新刷油漆，所以打包只能放在9号，所以工作量加大，工作全累积到1月9号。因均化库后两箱都有装，之前有关后面两个集装箱装箱的方案都不能实行，只能和陈工一起商议计算集装箱空间，从新安排装箱方案。

8号只是装箱出来2个集装箱，第三个第四个集装箱一个好装可是另外一个装置都没打包，时间很赶。

1月9日

一次性发4个集装箱，资料非常繁杂，理论的一号集装箱需两份本集装箱箱件单，全部七个集装箱资料六分加随机资料六分全部都需要放在一号集装箱，以前从来没接触过装集装箱，在公司都只是做一般装车的箱件单，事情繁杂不得不仔细慢条斯理的清理，可是还有两个集装箱毛重净重还出不来，六份7个集装箱的随机资料也出不来，只能让空车先去磅，等

集装箱装完后过磅毛重数据出来才能打印，随车发运清单、入港证明，这两份资料每个司机都是5份，还需留两份资料备份。资料一直等到凌晨4点40才填完整，而后等一切做完已过5点。

才刚到公司不久，还只是实习期，很多事都还在学习，但是这次出差让我学到很多，接触到很多新的事情，之前对装集装箱一点都不懂这次出差也无形中学会了很多有关方面的只是。在陈工身上我学到了做任何事情都要做好充足的准备，应付突变时要沉稳，平静，让自己头脑清醒以最快想出解决办法。