

# 售后出差工作报告

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。报告的格式和要求是什么样的呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

## 售后出差工作报告篇一

### 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源也满足不了现状，就好以这次我们出差的几个省下面比较好的地区的店铺资源都非常的有限。出现一店难求的情况。

3、有某些地区客户对我们的品牌的价位和产品之差的差距不太能接受，比如说他们会拿一些大众休闲品牌作对比，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，作为一个团队我们应该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，我们在沟通中就可以相互了解不同市场的情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。

在此感谢上级领导工作上给予关心及帮助。

## 售后出差工作报告篇二

共七天

出差地点：合肥

出差人：姚虎

现在7天出差详细内容报告如下：

1)

当即我们询问：吴晓阳

晚上产线有加班生产货物没

吴晓阳：没有加班，

我再询问公司办公地点和工厂有多远

吴晓阳：是大约10公里的路程。

有负责生产计划的小陈和网络市场业务小赵，我问

汪总的意思是说目前他们已经生产好部分支架，其他原材料刚刚才到达厂区，正准备排产。生产计划给出的答复是，刚刚放完中秋假期，工人多是老板洪总的亲戚不好催促来上班，导致人员不够，产能下降。一直到晚上9点钟，我们得到的只是片面之词，随后我们要求就近寻找一个酒店住下，且我们要求第二天早上8点准时到达工厂查看现场。

2)

我们问：你们工厂在哪里

吴晓阳：说这个工厂里面就是我们的工厂，是老板的一个朋友搬新厂区了，旧厂区便宜出租给他们在用。

随后我们一起到达工厂里面只有简单的两条卷边机(只有一台卷边机在正常工作)，4台冲孔机(两台正常使用)，6个人在慢慢悠悠的干活。

通过与工人交流，得知一条卷边机半小时能卷完一卷钢带(一卷钢带约100米)，但是两台冲孔机跟不上，约5分钟两条6米

的支架，然后查看原材料的货物约有20卷钢带。

我问：总共到达了多少原材料，对方汪总回答说，因资金问题目前知道了一兆瓦(约40吨左右)的钢带，其他的紧固件和压块都是外购件。

我进一步询问：20卷钢带(约30吨)不够一兆瓦，对方称已经做好一部分货物送去镀锌厂镀锌了，我随即要求找个车去镀锌厂查看货物。对方采购小王称今天去镀锌厂不合适，货物在排单晚上能够排上单第二天早上能够镀完。我就要求9月12号早上8点送我们去镀锌厂一起查看货物，对方汪总回复好。

为什么一直都不接电话，给出的回答是一直在开会。

随后我们就在工厂驻厂坐等到10点30分左右突然工厂的机器声音没有了，我进去查看原因，结果工人都在休息出去抽烟去了，随机我质问汪总：为什么我们赶货的时候工人们还停工休息，对方的解释是：这些员工都是老板的亲戚，且都是体力活就中间有半小时的休息时间，当场我就表示不满。就这样在工厂得到的答案让人很失望。

随后我们要求再去办公室就目前的生产和生产进度做出分析和解释，并且出具进一步的解决措施。

- 1、增加工人，让放假的工人及时到位。
- 2、让另外一条卷边机的模具也更换成我们需要货物的尺寸模具，
- 3、维修好另外两台冲孔机，加快冲孔速度。
- 4、尽快落实资金到位，加快订购原材料。

提出这几点要求后，对方口头答应下来了，中午我们在办公

室坐等到下午1点30分，我们提出继续在厂区坚守生产。对方已暂时没车为由，需要等两个小时才能去，我和王慧针对目前了解到的情况尽快汇报给张处，张处立马做出应对，要求王慧尽快回长沙准备更换供应商，我一方面拖住对方，要求尽快发货。就这样，我为王慧定好下午3点40最后一班火车，让对方汪总叫的士送王慧去火车站。这样我在办公室等到下午4点左右和吴晓阳一起赶往工厂，发现工厂的钢带就少了两卷。卷边机就停工了，只是冲孔机还在冲孔，我问吴晓阳这是为什么，对方称因为冲孔机忙不过来。我当时要求对方加班，然后我电话汪总，就开始不接电话，我让吴晓阳联系汪总说晚上加班都需要完成今天的冲孔任务，要不明天又完成不了。

我一直在工厂待到6点冲孔人员就自行下班，吃饭去了，工厂晚上没有加班。对于我提出的加班要求，吴晓阳说他解决不了。我只好让他送我回宾馆，在回宾馆的路上，我提出要求，第二天早上8点出发到镀锌厂，不能迟到，吴晓阳答应了。晚上我多次拨打汪总，洪总的电话，但是无果都是不接或者关机的状态。

3)9月12号上午8点，吴晓阳如约8点到达宾馆，开车出发去镀锌厂，镀锌厂因重污染所以离市区约75公里，驱车两个小时到达镀锌厂，在镀锌厂考察，经咨询让我学习到镀锌厂的镀锌价格区间，.镀锌厂在旺季普遍镀锌价格在20xx元/吨左右-在淡季的镀锌价格在1700元/吨左右，我问镀锌厂员工说，古林厂的支架有多少货在这里，对方回答到有40吨多，其中我们需要的货物大约只有18吨左右。

## 售后出差工作报告篇三

报告，在已发布的党、人大、政府、司法、军队机关的公文处理规范中，都规定了这个文种。以下是本站整理的音箱公司员工出差工作报告怎么写，欢迎阅读！

各位领导好：

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建议。

二，帮助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建议。

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。

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，日工作内容，周工作内容，月工作内容，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，人才非常缺乏，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？怎么样去开展多彩音箱的市场推广？怎么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, 目前的产品存在一定的问题, 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題, 应用分公司经理的对话(港湾 14:20:49: 那个2100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: 2105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, 促销活动存在一定的问题, 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, 大区人员该怎么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?此也缺乏一定的意识。

1, 建议各代理, 特别是在与哈尔滨世学牟总交流的过程中, 特别强调开展周会, 周会议内容形式(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形成共同的目标。

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一定时候, 没有太大的发展空间, 必将选择离去, 因此建议采取两种方式, 一是股份制方式, 针对优秀店长对店面入股(可以占干股), 并针对每上一年送予配比一定的股份;针对公司管理副手也按股份制。二是采取鼓励创业, 给予一定的市场空间, 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100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起(目前所有的音箱品牌基本都有单独的音箱专卖店)，很难形成专一形象，同时公司一直的路线是走批发为主，主要是结合机电，键鼠渠道，在零售方面非常薄弱，因此此价格，此形象，缺乏零售，必然很难形成音箱品牌影响力，但本身具有多彩品牌拉力，因此我们的主要渠道应该是批发，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，那么就应该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，2105，2165，2155，2100)的样品摆设。二，加强a类客户(前5---10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(怎么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。通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，因此建议各代理：一，在合适的位置拿专柜，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，每天100元左右的费用每天基本是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对应该是问题不大，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，建议个别代理，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，当然前期可以鼓励和允许同时代理其它品牌音箱，形成第二个公司，或者将此机会提供给那些有想法的优秀人员。

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)就能看出形成很大的区别，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情况下，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，在这样的情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建议。

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。

7，大区人员的工作开展基本没有头绪，要想领导别人首先要服务于人，要想领导分公司代理商就必须要想怎么服务于他，的服务就是怎么去帮助他，这里指的帮助当然不是简单的批下特价，而是需要怎么样去发现分公司弱点，迷茫点，怎么样帮助去提高销量，用心的去想怎么样去帮助一个人的时候我想能找到很多需要帮助别人的地方。结合代理商及分公司，首先我们要明白我们要关注音箱什么?也就是最简单的去看音箱市场什么?在这里个人提出几点建议：一，一进卖场首先看看外场的广告，什么品牌的广告做的，有无学习的地方?能了解在这个市场什么品牌占有率有可能相对较高。二，看看笔记本旁边分别摆的是什么的品牌的音箱产品，自己的有

无?有的样品陈列位置如何?标签还有无存在?样品是否有灰尘?如果没有样品,能否有机会叫人或者自己去谈定?三,上电梯看看diy的广告及自己音箱的暴光度,标贴在上电梯的过程中是否有无随处可见?四,围绕卖场转三遍,一遍看看卖场的人气,整体装机量怎么样?哪些音箱批发走的好?自己的音箱卖了多少台?占有率大概多少?二遍看看哪些音箱品牌的样品暴光度较高,自己的音箱样品占多少?还有哪些需要加强并且可以把样品摆进去的?三遍看看卖场的x展架及标贴还有哪些不在的?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□x展架这些哪里做的如何就可以看出这个店面的工作开展情况。最后才是到自己店面及同行店面去了解。

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100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,特别是在北京市场了解到的,对于广州市场及深圳市场非常管用。

以上为此次出差的一些总结,不到之处还请领导指正,谢谢!

## 售后出差工作报告篇四

出差时间：8月16—8月27日

出差事由：细化市场

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。

下月5号东海有两家客户搞促销活动，关于宣传的事宜在电视台打广告的事情由于费用太高暂搁一边，我已经和客户解释过原因，他们也表示理解。

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！

## 售后出差工作报告篇五

经过二十一天对区域市场的开发，我们的产品也经历了一次考验，在我走访的哈尔滨、大庆、齐齐哈尔、绥化、伊春、

佳木斯、七台河、牡丹江这八个城市里生根发芽，在这期间里，开发了9家客户，应发货金额46173元，实际发货总货款XXXX元。

主观看法：我们的产品在市场的前景是十分好的，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，无烟程度好。

对市场而言，我们的价格要低于同类产品，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，绝大部分客户都会喜欢新产品上架，并且很愿意主动的去销售我们的产品。

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，任务虽然是完成了，但我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，粗枝大叶承诺给客户的条件没有实现。

在绥化市场的经验对于我来说十分重要，在于目标客户协商的时候我已经开发了一家小户，但与目标客户谈判的时候我没有提及这个小户，并且我也答应给目标客户一个无竞争的市场，本以为没事，但之后发货的时候被看到，致使目标客户对我的信任丧失。

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，对于金旺来，点好香，古城，三藏，美真等几大品牌，价格贵、市场限制严格、市场饱和、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、价位方面来说，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，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眼光看我们的产品，记得大庆的一家客户跟我说，产品本身是能够的，可是作为一家新厂，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。

2、产品定位上来说，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品相、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子做标杆，做到老百姓喜欢什么样的，我们就生产什么样的香！总而言之，产品的定位就要以大品牌为基准线。

3、包装上来说，大多数客户都很喜欢我们金香礼盒五系列，八角两系列，还有一少部分也会选择礼盒专供系列，但有客户反应我们礼盒专供的包装有点老气横秋的感觉，色彩不亮丽，没有眼球效应，部分客户不选择83新品，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有83专供就没有必要选择83新品了。在那里我要提出一点提议，此刻无论是哪家大品牌的产品，都是八角系列占有所有品类的主导地位，很多客户反应我们的八角系列单品太少了。并且终端用户也认为八角包装的会比桶装的高档一些。

4、销售策略，目前，我司销售策略十分不错，能够以先铺货后结款的形式进行前期抢占市场份额，给我们销售人员在工作中带来很多协商的资本，我觉得一个新品牌向占领市场，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。如果没有先压货后结款这一策略，那我想我这次出差连任务都不会完成了。

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，认识我们品牌的终端客户不够，市场认可度还没有那么高，我觉得应当等待市场的试炼，好产品会很容易过这关，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包装盒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黑龙江的省级代理商。而这段时间，最起码在三个月左右。

古城的区域保护措施十分完善，如果在区域市场内发现有窜货现象，查明原因后，对职责方实施严厉的惩罚，所以，此刻古城所有的代理商都很谨慎的操作市场，并且我从其代理商了解到，古城香业在商超市场中经营的很好，此刻黑龙江部份商超里都有古城的产品。

以我们目前的状态，想要与这几大品牌竞争，我们的实力是远远不够的，这些品牌比我们早先进入市场，深受终端用户的好评，质量上我们略逊一筹，在香条的味道上来讲，我们香的气味略微淡一点，客户或者是经销商拿到我们的产品之后，第一件事就是看香条，第二就是闻香条的气味，少数经销商会将其点燃看香灰、无烟程度和气味，说到这，香灰也是关键，目前，任何一家品牌产品的香灰都是白色的，用户也觉得白色香灰是一个优点，所以我认为这就是市场需求。包装上，无论是美真还是点好香，其档的产品包装精美，并且外包装之外还有一层能够手提的纸袋包装，好多客户都拿我们的金香礼盒与美真中的一款同价位的产品做比较，并且每次做比较的时候都会问我们这个礼盒是否有外部手提纸袋包装。

营销模式，个人认为，这次的先铺货后结款的策略是十分有效的，也是少见的，这种方式对我们开拓市场的效果起到了很大的作用，大大地减小了销售过程中公关难度，是一个新生儿应当具备的必要条件。作为一个市场当中的新生儿，必需要经过时间的考验，那么，诚信是最关键的因素，我们给客户承诺的产品质量必须要严格把关，仅有保证质量，我们才会经久不衰，我们才会在残酷的市场中生存下来，同时，

口碑影响也是最有力度的一个因素，做到让群众口口相传，才是我们最成功的境界。

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，市场以农村包围城市的战略方针，先得到终端用户的认可，然后才开发适合我们的省级代理商，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并且最普遍的问题就是诸多批发商年前很多存货的原因，真正能看出市场的时候是在过完这个年。

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香，我们就做什么香。

## 售后出差工作报告篇六

回顾x年度人力资源部的各项工作，在公司领导的直接关心和指导下，在公司各部门的紧密配合下，认真学习相关政策、法律、法规，努力做好各项工作，转变思想观念、经营理念和管理模式，改革人事、劳动、分配制度，在金融危机的严峻形势下，公司生产变化大，用工稳定性差，人员流动频繁，给公司各生产单位用工带来了很大的困难，我部用心透过各种渠道招聘补充人员，理顺内外关系，加强劳资管理，依据年初岗位测评核定的定岗定编，实行增人不增资、减人不减资的考核思路，保证生产的正常运行，较好地完成了各项工作，总结积累了宝贵的经验。透过贯彻实施《劳动合同法》，坚持按劳分配的原则，实行同工同酬，员工的思想观念有了很大的转变。同时，公司的各项制度在实施过程中还存在必须的难度，《劳动合同法》的实施对企业劳动用工提出了更高的要求，企业劳动用工成本更高、风险更大，我部的工作

任重道远，员工的思想观念还有待进一步转变，还有很多管理问题需要解决，管理水平有待提高。

### 一、x年前3个季度的主要工作：

度、员工考勤制度、请休假制度、员工奖惩制度、教育培训制度、劳动保护及社会保险制度共九个方面的资料，该制度的修改完善规范了公司的劳动用工，使公司的劳动用工有章可循，有效地降低了劳动用工的风险，减少不必要的损失，为公司的劳资人事管理带来了制度保障。

2、按照调整后的机构设置，进行了岗位调查，透过《岗位工作说明书》对各岗位进行重新评价，综合思考各岗位的工作性质、任务、职责、工作量、技术要求、劳动强度、工作环境等各方面的因素，重新调整了各单位的岗位设置和岗位编制，坚持按劳分配的原则，实行同工同酬，以岗位测评为依据，反复征询各单位意见，调整下发了公司员工岗位工资标准，并依据《公司章程》结合公司的效益对公司全体员工工资予以增资15%，同时对中层管理人员的年薪进行了调整，充分调动了经营管理层的用心性，增强了企业凝聚力。

3、结合我公司的实际状况，从人力资源规划的好处、人力资源规划目的、人力资源现状分析、人力资源需求预测、人力资源供给预测、人员净需求、人力资源规划的目标这七个方面起草了《公司人力资源规划》提出了建立全员人力资源管理模式、完善职位分析和规范工作管理、重视人才引进及储备和培养、培训与开发、薪酬管理、构造绩效考核体系建立有效的激励机制、修改完善管理制度、建立人员退出机制、建设健康的企业文化九个人力资源管理的长远目标。

4、修改完善并实施《公司技工管理办法》，加强技术工人的管理，对24名取得中、高级职业资格的技术工人进行了技术等级考评，聘用高级工10名、中级工14名，并按照《公司技工管理办法》予以相应的增资，使技术工人的劳动报酬与职



业技能水平相适应，调动了员工学习科学文化技术的用心性。今年为24名技工报名参加技工职业技能培训和鉴定，技工管理工作步入正常化，激励员工学文化、学技术，使技术工人的职业技能不断提高，带动员工队伍整体素质的提高。

5、充分认识到人力资源的重要性，把实施人才战略作为公司发展的重要战略，大力营造尊重知识、尊重人才的良好环境，为企业管理人员、专业技术人员和工人开辟干事创业的广阔平台，继续推进人才队伍建设，注重人才培养，加大人力资源开发投入力度，用心参加企业人才赴高等院校培训班，安排管理人员和专业技术人员15人到高等院校学习管理和专业知识，理解新思想、新观念，培养一支懂经营、会管理的管理队伍和高素质的职工队伍，提升企业核心竞争力。在用心组织外委培训的同时，努力开展内部培训，以iso9000□20\_质量管理体系认证为契机，指导各单位开展全面质量管理培训和各项规章制度学习，并对培训学习状况进行督促检查，并参加了市技术监督局组织的全面质量管理考试。组织15名专业技术人员参加《科学发展与项目建设》继续教育，5人参加了继续教育培训考试，全部透过考试，取得了继续教育证书。

6、按照市劳动和社会保障局的要求，根据《社会保险稽核办法》，核定了x年度员工的各项社会保险费。并将员工个人缴纳社会保险费标准下发各单位，在审核工资时督促各单位按月足额代扣员工个人缴纳的各项社会保险费用。根据实际用人的变化，按月对工伤保险参保人员进行及时增减，有效降低了因工伤给公司带来的用工风险，减少工伤给公司造成的损失。

教育，做到人尽其用，使员工能各尽所长，在适合自己的岗位上为公司做贡献□x年度公司各生产单位陆续恢复生产，在用工紧张，招工困难的状况下，我部配合用人单位多次透过参加招聘会、电视广告、群发信息、张贴招聘启示、到各处宣传等形式先后招聘临时工402人次，基本保证了生产用工。

8、为了吸引大中专毕业生来我公司工作，向市大中专毕业生就业见习指导服务中心申请，将我公司定为高校毕业生就业见习基地，并透过网络定期发布招聘信息□x年度吸引6名大中专毕业生到我公司工作，并签订了劳动合同。

9、市政府为了帮忙企业应对金融危机，出台了困难

企业享受五缓缴、四降低、三补贴、一认定的优惠政策，我部根据市劳动局《关于采取用心措施减轻企业负担稳定就业局势的通知》精神，制定了稳定就业措施，并申请认定我公司为困难企业，在核定x年度医疗保险、失业保险、生育保险费时享受了降低费率优惠，同时享受6个月的社会保险补贴。

10□x年度新录用员工12名，解除劳动关系2人，办理病鉴退职2人，截止年末在册员工人数634人。

11□x年度由于用工紧张，招聘临时工缺乏选取性，降低了条件要求，员工来去随意性大，人员变动频繁，工作不熟练，稳定性差，安全事故频发□x年共发生17起工伤事故，对生产经营造成了必须影响。

12、高度重视专业技术人员的职称评聘工作，起草了《公司专业技术人员聘用办法》，认真贯彻落实市政府《关于进一步加强企业专业技术人员职称评聘工作的实施意见》、市人事局《关于做好x年专业技术人员继续教育工作安排》文件精神，组织贴合晋升条件拟申报中级职称的专业技术人员参加计算机考试和晋职前集中培训，对贴合晋升条件拟申报中级职称和市内有效副高职称的15名专业技术人员进行职称评审申报，使专业技术职称评聘工作逐步向前推进。

## 二、存在的问题和今后的工作思路

1、公司虽然现有在册员工634名，但稳定为本公司服务的员工只有211名，在这211名员工中具有中专以上文化程度的人

员仅有49人，且绝大多数人员已经在管理、技术岗位，在公司内部选拔管理、技术人员已经很困难，随着公司生产规模的扩大以及组织机构的调整和各部门间与部门内部职能与权责的明晰，公司用工量已到达620多人，现有的211名在职员工远远满足不了生产经营的需要，只能透过招聘临时工来解决，但使用临时工人员稳定性差，不利于增强企业凝聚力。同时，随着生产经营规模的扩大，对管理人员、专业技术人员和技工的需求也将增加，以公司内部现有人员已经不能满足需要。今后我们要正确认识公司人才短缺的形势，保证关键人才和公司着力培养的人才基本稳定，并根据业务发展和岗位空缺状况，建立系统的人员需求统计和人才储备机制，拓宽人才引进渠道，吸引大中专毕业生到我公司工作，并与他们签订劳动合同，为他们参加社会保险，使他们有归属感，融入到公司里稳定地为我公司服务，从而保证空缺岗位能及时补充、不断注入新鲜血液，为公司的关键管理技术岗位储备人才。

2、员工的思想观念没有彻底转变，员工工作调动不顺畅，员工爱岗敬业的精神不够，需要继续在这方面进行引导和教育，努力转变思想观念，切实执行公司的各项制度，认真学习《劳动合同法》，降低企业劳动用工成本，减少用工风险。

3、员工内部培训学习工作还没有全面开展起来，一方面是受上半年人员紧张、机构调整后管理不顺畅、对培训学习不够重视等因素的影响，没有构成良好的学习氛围，另一方面受培训场地、设施限制，难以组织集中培训学习。今后要加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质，树立为公司高度忠诚、爱岗敬业、顾全大局、一切为公司着想的思想，营造员工学习科学技术、学习业务知识的良好氛围，为公司生产经营培养合格的人才力量。

4、公司在人员使用上没有严格按照定编执行，岗位编制随意性很大，从人员配置到工资调整，没能按照制度执行，使公司的制度流于形式。

5、个别单位没有严格考勤制度，考勤混乱，实际出勤与工资表不相符，有虚报考勤虚造工资的现象。

6、在工作思路上进行改善，正确领会领导的意图，并加以贯彻实施。个性是在处理人事关系上工作方法还需要灵活多样，避免各类矛盾的产生。

7、加强人事劳资工作的日常管理，个性是抓好基础工作的管理，使人力资源工作迈上一个新台阶。

## 售后出差工作报告篇七

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。

## 售后出差工作报告篇八

王佳随行\_经理一道于20\_\_年\_月\_日到\_月\_日期间进行了为期6天的出差工作，途经的路线是：成都南京盐城扬州昆山京常州成都，整体进展较为顺利。

(一)14日早上从成都到南京，再转车去了盐城，在盐城王佳和\_经理去了\_\_\_\_\_设备厂，实地参观了几台中、高效过滤检测设备，并听取了盐城苏信净化设备厂的技术工程师的操作演示过程以及讲解，王佳和\_经理结合王佳们\_公司的一些实际状况提出了一些疑问。涉及的设备主要有psl气溶胶发生器粒子计数法检测过滤效率的检测设备、以及检漏设备。下午再去了盐城华达仪器设备有限公司，参观了过滤检测方面

的仪器设备，有尘埃粒子计数器、过滤效率检测设备、检漏设备，并听取了陈总和相关技术工程师的介绍。王佳们回头再将华达的检测设备和苏信的检测设备做了一些比较。

(二)15日，王佳和\_\_经理一道从盐城转车去了无锡，在无锡王佳先去了无锡皇庭壹号机械有限公司，详细地看了全自动过滤器框架铆接设备的操作演示过程，以及结合王佳们公司以后使用起来所要面临的一些问题向技术人员详细咨询了一下，还了解了设备的一些构造原理，使用特点等，主要是将王佳们带过去的三幅外框拆卸之后再组装，然后焊接，观察其使用效果。下午又去了尼可超声波设备有限公司，了解并就模头一事儿向尼可那边询问了一番，尼可超声波焊接设备方也向王佳们展示了一些焊接后的滤袋的焊接效果。

差不大，足见张总比较有诚信，然后王佳和\_\_经理、刘总高总一齐观看了一下袋式过滤器卷材的生产车间。第二天空上午也就是26日王佳们和盐城中纺道别之后，就坐车去了南京过滤分离展。

式很独特，不仅仅过滤效果好，也就是纤维很细，而且表面的轧光效果很好。当然还有别的公司的产品都很有特点。

(五)19日下午，王佳们看完展会后，就坐车去了常州市，看了王佳们公司外框供应商的厂里面实地走访了一下，了解了王佳们公司常用的袋式过滤器的镀锌外框、内框、压条的生产加工流程，\_\_经理还就不用压条一事儿和李总商讨、交换了意见，对王佳们公司以后生产袋式过滤器会有必须帮忙，个性是在生产效率、成品外观、成品牢固性会有必须的用心改变，从而为公司的生产较低成本，增加利润。

## 二、出差工作总结

此次出差，虽然只有短暂的5天，但在这5天里，王佳和\_\_经理走访过不

1. 在出差之前，对要拜访的厂家的产品的特点进行详细的了解，最好是将王佳们公司所需要了解的问题都记录在一个单卡上，以防在拜访过程中有些需要了解的问题一时想不起来。

2. 与不同职能工作人员的交流与合作方面，虽然这次有\_\_经理压阵，自己仍然需要提高与他们的合作、交流潜力，以及工作中的一些必要的应酬等等，以备自己以后没有和\_\_经理同行而独自一人在外时的独立应对。

3. 在拜访一些厂家时，涉及一些比较敏感的问题时，最好不要直接向对方提出，个性是技术方面的问题，这次王佳在盐城中纺和张新胜懂事总经理聊天时，问到了一个pp覆膜的技术问题以及可否去他车间看一下时，尽管王佳说，了解pp覆膜不是为了开发新产品，他极不情愿的没有回答，王佳赶紧转移了话题，避免了尴尬的气氛。

4. 在展会上，王佳接触到了不同厂家不同的过滤产品，个性是和aaf也就是爱美克空气过滤器有限公司的技术工程师就活性炭滤料、离子交换树脂聊了一会儿，以及北京量子金舟无纺技术有限公司就熔喷滤芯的生产工艺了解了一番，确实开阔了眼界，了解了新知识。虽然这次展会的参展公司较少，但也了解到了不少东西，对自己以后的学习起到方向性的作用。

总之，透过这次紧张而忙碌的出差工作，学习了别人，锻炼了自己，认识了自己很多的不足和有待提高的地方，认真反省和提高自己，以便更好的开展后续工作。

## 售后出差工作报告篇九

出差要写两份总结，一份是交给领导的，一份是写给自己的。这两份虽然都是总结，但写的心情是不一样的。给领导的要缴尽脑汁写工作，给自己的就可以说自己想说的，写自己想写的。下面是本站小编给大家带来的短期出差工作报告总结，

欢迎阅读！

## 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，所以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源也满足不了现状，就好比这次我们出差的几个省下面比较好的地区的店铺资源都非常的有限。出现一店难求的情况。

3、有某些地区客户对我们的品牌的价位和产品之间的差距不太能接受，比如说他们会拿一些大众休闲品牌作对比，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，就好比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、工作中团队之间的合理沟通，作为一个团队我们应该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，我们在沟通中就可以相互了解不同市场的情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。

在此感谢上级领导工作上给予关心及帮助。

这次出差目的地是大连，日程安排相当的紧张，一天3个地方。翻译这活实在不轻松，第一家还算顺利，但去最后一家的时候我已经开始走神了，回来之后只觉得脑袋疼。我们头问我怎么连记都不记就直接翻呀？我说我懒呗！鬼子都特惊讶的问我在哪学的日语，我说就在北京学的呀，他们说不可能，还以为我留过学呢。我这水平能得到这样的评价已经很欣慰了。因为他们都和我的同事出过差，而我同事的日语都比我强很多。

工作上最大的收获就是在船厂里走了一圈，这是我第一次现场看船的制造以及堆放在四周的各种材料。但由于时间紧，走得快，今天有些腿疼。

工作的事就不说了，留着向领导汇报，下面说说其他的。

首先，非常幸运的是去机场那天赶上国家男足亚运征战回来，很多队员都从北京转机，所以好多人都从面前走过，什么崔

鹏，周海滨(太帅了)，安检的时候郑智就在我后面的后面，上了飞机，赵旭日就坐在我的前面。回来的时候，登机前有遇到了王涛，我们又是同一班机飞到北京，而他就坐在我后面的后面。这些着实让我兴奋了一把。虽然中国足球踢得很臭，但我这个球迷看到那些所谓的球星难免激动。

再有，最大的感触就是日本人真多，不论在机场，饭店，还是餐厅，5个人里起码有1个日本人。看来中日两国贸易的交流真是活跃呀。看从来没听说过急需啥日语人才，看来会日语的中国人也相当的多。不过，和日本人一起出差总是难免担心，因为一说话就知道是日本人，万一碰到什么对日本有深仇大恨的中国人，肯定会出事。

另外，再一次感受到日本人抠门!什么都要便宜的，吃饭还问我能不能报销，这点钱即使他们不能报，对他们来说也是小数字呀!

当然，出差也有舒服的时候。比如在饭店，晚上可以看看nhk,在家是看不到的。再有，很多人最烦在机场等待登机，但我最喜欢，因为可以踏踏实实看书。只是回来就不轻松了，要写大篇的报告。

大连张什么样子都不知道就又回来了，这就是日本公司的出差!在12月份的众多事件当中，终于完成了一件。接下来还要继续努力!

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个光伏电站。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。