

出差报告内容 出差个人工作报告

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

出差报告内容 出差个人工作报告篇一

日期：20__年12月20日

一. 前言

根据工作安排，我于20__年10月25日到达白城，开始为期一个月出差任务，协助风神项目现场采购需要的物料，以及开展相关的供应商开发和供货渠道的建设工作。截止到11月__日，相关工作已完成，特提交本报告向公司汇报。

二. 采购事项完成情况：

2.1安全帽：因该物料现场需求紧急，到达白城后第一天即10月26日完成该物料的供应商寻找，询价、比价议价工作，并做好订货准备，提报费用申请；10月31日收到货款，当天即完成订购并通知现场人员取货。

2.2对讲机：现场急需物料。10月26日即完成该物料的订货准备，提报费用申请，10月31日收到货款，当天完成订购，次日到货并通知现场人员取货。

2.3天河风机通讯设备：10月26日下午收到需求，当天下午及第二天上午经过多家厂商询问[hp]的主机和显示器有货，报价4300元。但网卡和8口交换机询问多家供货商均没有d-link的型号，只有tp-link的。该物料不具备本地采购条件，并于10月27日将信息反馈回公司。

2.4现场所需工具一批：因该批物料种类规格较多，前期洮南国测已对当地厂商和产品价格做了调研，10月26日到达白城后即对各厂商和所供产品做了详细了解 and 比较。并于10月31日完成订货准备，提交费用申请。11月10日收到货款，11日完成订购并通知现场人员取货。

2.5 标准件：11月8日收到确认需订购该批物料的信息，经过多家厂商询问，11月10日完成订货准备，提报合同评审，并寄回合同原件审批。

2.6 工具包：11月1日收到工程部需求信息，11月2日完成供应商的寻找、询价比价，并完成订货准备，提交合同评审，寄回合同原件审批。

三.. 物流运输事项：

3.1 电缆、地脚螺栓和散热器：10月26日上午从洮南工业园发运电缆14卷，地脚螺栓3箱，散热器3台至风神永茂风场。

3.2风机发运：10月29日完成6台风机和12卷电缆从洮南工业园至风神永茂风场的发运。

3.3 运输发票及合同：10月31日到风机运输服务商仁和物流公司，办理运输发票开具事宜，以及合同补签。发票已于11月2日寄回公司，合同已于11月8日发回公司。

3.4 润滑系统零部件托运：11月15日接到工程部陈敏需求，协助其将风神两件润滑系统零部件发往锡林浩特市天河风场。

四. 供应商开发：

根据我公司物料需求状况，着重对一下几类物料的供货渠道做了详细的查找。

4.1五金工具类：我公司此类物料需求种类规格较多，数量较少，此类物料供货商需要具备门类齐全，渠道通畅的供货渠道。根据本地了解的情况，洮南市的该类商家比较分散，且店面规模较小，供货种类不齐全，只能提供部分比较紧急或临时性的供货。白城有比较集中的机电市场，部分商家资质相对完整，供货门类相对较丰富，能够建立比较稳定的供应关系。

4.2机电设备类：对于通用性强，价值不高的机电设备，在本地采购可以降低采购成本，节省运输费用。且本地的机电市场具备普通机电设备的供货能力。对于价值较高，需要具有专业供货资质，且能提供专业的售后服务的机电设备，本地厂商基本不具备条件，建议这部分物料采用其他渠道供货。

4.3 化工物料类：经过多方查找，此类物料在本地供货商很少，且价格很高，并且品质无法保证。此类物料建议采用其他供货渠道。

4.4物流运输类：因物流运输费用直接跟运输地及运输距离等因素有关，如果条件具备，由货物运输所在地的物流服务商提供运输服务，可以节省物流费用和时间。所以建议根据物料性质及货物发运地来选择物料运输商，如果在洮南或白城本地发运货物，且本地物流公司可以提供性价比较高的服务，可以考虑本地的服务商。

4.5 劳保防护类：此类物料价值较低，使用频繁，且本地的劳保用品比较适合当地的气候条件，大部分通用的劳保防护用品，建议可以由本地商家供货。

4.6其他物料类：其他临时性物料，建议根据物料的重要程度，综合考虑物料采购运输成本，如果本地具备供货条件，且性价比有优势，则建议在本地供货，否则考虑其他供货渠道。

五. 运输架运输

根据天和现场需要及公司安排，需将天和风场的50台运输架由天和转运至洮南工业园存放。经过与天和项目负责人最终确认，实际需转运的数量为48台。经与本地多家物流服务商询价，仁和物流在配合度，价格，尤其在付款条件上能够配合我公司目前的资金困难状况，放宽条件，同意完成运输工作后再支付货款。因此将由仁和物流负责该次运输的合同评审报请公司审批，并最终核准执行。合同签章生效后，厂商即于11月27日发车到天和风场装运风机。但由于当地天气恶劣，风场大量积雪，尤其风机机位附近。导致货车无法抵近装运，必须安排铲车除雪清障。因我公司现场人员联系不到铲车，且费用支付也是个难题。为保证运输架能及时装车起运，经过与物流公司协调，暂定方案为委托其安排铲车，费用我方将与运输费用一并支付给物流公司，并将方案报请公司批准。后方案获公司同意并执行。

在我公司现场徐天恒等同事配合下，经过2天装车和运输，11月30日上午48台运输架顺利运抵洮南工业园，当天由我及洮南分公司赵立新等人配合卸车就位存放。

六. 塔筒底部平台的询价及加工方案

根据公司安排，天和风场及风神风场共计100套风机需要加工塔筒底部平台。11月22日收到技术部雷泽元提供的图纸后，即与当地的供应商接洽。

该公司只做塔筒整件供货，塔筒相关部件是外包给其他公司加工。该公司提供了改厂商名称(洮南市松辽机械厂)以及联系方式，推荐找该厂加工。加上原有已接触过的厂商洮南林机厂，初步以此两家厂商为询价对象。

经过到两家厂商实地走访，并就图纸做了介绍。两家厂商依据图纸提供了报价。经过报请公司审核后，公司11月28日确认因现场各风机需加工的塔底平台尺寸要求不一，无法按照技术部设计的图纸统一加工安装，必须到现场逐一加工安装。

并需供应商提供参考方案。

2. 部分零部件在家加工，然后到现场根据实际情况做局部调整；

后对更改的局部用喷锌或涂漆处理。

现场详细的测算数据后，方可估出。

另：如果在现场加工安装，也需我公司技术和质量部门提供具体的加工及安装要求。

方案报公司审批后，公司因时间和资金原因，回复该事项公司还需在考虑，具体执行时间待定。

六. 总结及今后的相关工作规划

1. 关于采购流程：

或者通过几家资质相对较好，有意愿合作的供货商，代为供货。

2. 关于供应链的拓展与维护

经过本次供应链的开发，已初步建立了多个门类物料的基本供应渠道。供货商对我公司的业务有了一定的了解，对我公司的采购供应流程有了初步的认识。入选供应商清单的商家也都对后续的合作比较感兴趣，有较强的配合意愿。

鉴于部分有合作潜力的商家资质还不健全，供货手续和流程与我公司要求还有一些差距，今后的除了维护现有合作供应商的关系外，也需对该类厂商继续予以跟踪，督促其尽快健全供货资质，完善供货流程，以作为今后物料供应的备用资源，巩固本地的供应链体系。

出差报告内容 出差个人工作报告篇二

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、然后匆匆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。

出差报告内容 出差个人工作报告篇三

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！

出差报告内容 出差个人工作报告篇四

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。

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碰到不同的问题，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。

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。

出差报告内容 出差个人工作报告篇五

尊敬的老板：

一、鬼的传说：

由于网友告诉我□jx很多鬼且很凶猛。于是我带上在街边摆摊道士那里买来的“驱鬼灵符”来到工业园，并将灵符每天戴在身上。头一个月的晚上，12点之后，我总不敢离开房间出去游荡。于是，该月我被评为工业园里最老实的优秀员工之一。

二、饭堂伙食问题：

说起伙食问题我觉得真的有必要赞扬一下：这是标准的环保饭堂！据说，那些自带的便当饭盒打饭菜，一个星期不用洗洁精来清洗，也没有油粘在上面。如果是小沈y编二人转，将会是：菜里有虫不？没有！有农药不？也没有！有油不？更没有！这个可以有。这个真没有！

饭堂真健康，便当亮光光；白饭拼命装，洗锅水做汤！

看看园区里的麻雀那么瘦就知道，这里的环保饭堂是很健康的，因为就连麻雀都没有肥胖症，更不可能有高血压或三脂高一类的病。

三、当地民风：

再说下这边的人民，民风是彪悍的也是淳朴的。听说，如果你和他们撞了车，他们的处理方式是先将你抓下来暴扁一顿，然后再要你赔钱。至于事故的双方责任问题，根本不是主要问题，因为所有责任都绝对是打输那一方的！

在听到这个说法的第二天，我见证了一些事：某建筑老板带领的两帮当地工人，因为抢一个提升机使用的先后次序，在争吵了几句以后，其中一个工人竟然抓起一根一米多长、10厘米粗的木棍就想砸另一个工人。还好，后来那老板出面调停了。晚上，我们又在工业园外看见一男人掌掴一女人，双方对打起来，而旁边十多人只在那里围观，可能是司空见惯了吧——这实实在在地让我感受到了他们的彪悍，且无论男女。

还有，这里的工人时间观念很强，上班工作是按照大都市的时间——朝九晚五。建筑工人每天早上一般是九点左右到工作现场干活，中午11点回家做饭；下午三点前回到工作现场干活，五点又下班回家做饭了。

您看，这不是标准的“朝九晚五”上班时间吗？所以，有时候我觉得我们每天上班足八个小时是不对的，看那些工人人们的悠闲生活就知道，他们一定可以延年益寿！

在这些事上，我明显地体现了当地民风彪悍、淳朴，而且他们都不贪心，还很照顾家庭。

四、员工收入：

在园区里见到的烟民们，大都抽20多块一包的“芙蓉王”或者20块一包的“玉溪”，更有甚者还抽黑色精装的“芙蓉王”，那可是30多一包的啊！可是，听说园区里的机修工、电工等级别的也就1000多块一个月的收入，抽烟用剩的钱竟然还可以留下生活费。看看咱们广东去园区打工的“北上民工”，也就只敢抽十块八块一包的烟，难道广东的消费真的那么高，以至我们都消费不起那20块一包的香烟？由此可见我们的收入比例实际是比不上园区工人们收入的。

五、工作环境：

这里就一样是最最不好的一一这里的女性比例明显偏低。就算有，也大都是那些“如狼似虎”级的大婶。曾经有人说过一句经典的话：三年牢狱房，母猪变貂禅！可这里的母猪也太猪了点儿，绝大部分是貌比fr姐姐，无论如何与貂禅联系不到一块儿去，导致工人兄弟们明显得压抑了他们的欲望。他们经常是看见了稍微年轻一点的女性经过，就两眼冒青光、嘴角流口水……长此下去，容易引发大规模的x犯罪。

六、建议：

综上所述，我不得不提些建议：

- 1、加强伟大领袖毛主席提出的无神论教育，对于确实不能改变其根深蒂固的封建思想者，可以酌情聘请一些驱鬼道士回来做下法事什么的，以安定人心。
- 2、继续保持饭堂的“做菜少放油、甚至不放油”的环保作风，但是可以适当在“洗锅水汤”里多加那么一点点材料，工人兄弟们都盼望着呢。
- 3、鉴于当地居民的健康上班时间，能否咱们管理人员也改一

下上班时间：每天缩短一个小时。确实不行的话，缩短半个小时也好呀。再不行的可以提早十五分钟，那么，咱们这些初级管理干部就不用跟工人兄弟们抢召摩的了。

4、对于环境方面，我觉得咱们园区里应该多招年轻漂亮的美媚，工作能力是第二准则，起码可以改善这种阳盛阴衰的不合理格局。另外，老板如果有投资兴趣的，可以在园区旁边搞一个大型娱乐中心，里面包罗万有，饮食、娱乐等等一应俱全，员工起码有9折优惠，那样就可以很有效的缓解工人兄弟们被压抑的各种欲望。

5、最后提个小小的建议，能否酌情给我们加点薪水？说实在的，咱也想过过抽“芙蓉王”潇洒的日子。这个建议如果老板不同意，那就当我什么也没有说好了。

注：查看本文相关详情请搜索进入安徽人事资料网然后站内搜索出差工作报告。

出差报告内容 出差个人工作报告篇六

我市经过多年的努力，整体防洪减灾能力有了很大提高，但病险工程仍然较多，非工程防御措施方面仍有急需完善和加强的环节，难以适应防大汛、抢大险的要求。对此，各级、各部门必须引起足够重视，把确保人民生命财产安全放在各项工作的首位，坚决克服麻痹思想和侥幸心理，切实增强水患意识，从实际出发，扎扎实实落实各项防汛备汛措施，确保度汛安全。

各县（市）、区要根据各防汛抗旱指挥部成员单位人员及领导班子变化情况，及时调整充实防汛抗旱指挥机构，进一步明确各成员单位的职责，加强行业工作的组织协调。要继续贯彻落实国家防总印发的《各级地方政府行政首长防汛抗旱职责》，抓紧落实以行政首长负责制为主要内容的各项防汛

责任制，进一步完善各项规章制度，把行政首长负责制落实贯穿到防汛准备、抗洪抢险和救灾工作的全过程。严格执行国家防总及省防指制定的《防汛抗旱责任追究暂行办法》。要认真落实行政首长负责制为核心的分级、分部门责任制，对每一处工程的责任人和专职看护人员都要逐一明确到位，特别是小型病险水库。各级防汛抗旱指挥部要将责任制落实情况及时公布，以利监督，并加强检查和督导。

各县（市）、区要进一步加大投入力度，合理安排水毁工程修复，抓紧进行度汛应急工程和小型病险水库加固、险工险段、病险涵闸的加固处理，争取汛前完成工程建设任务。对投资巨大，一时难以解决并严重影响人民群众生命财产安全的小型水库，要及时采取必要的应急处理措施。对确需跨汛施工的，必须明确度汛施工方案和抢险预案，落实相关责任人，统筹组织，在保证施工安全和工程质量的前提下，加快施工进度。

对河道、湖泊行洪通道进行排查，对阻水障碍，依据《防洪法》，按照谁设障、谁清除的原则，限期清除。

要认真总结近几年抗洪抢险的经验教训，按照与经济社会状况、防汛实际和工程现状相结合的原则，结合洪水资源的开发利用，抓紧修订、完善工程洪水调度方案、应急抢险预案、城市防洪预案，并加强宣传，明确职责，确保防汛抢险工作有序高效进行。要进一步加强防汛物资储备管理工作，及时按照防汛物资储备定额要求，做好防汛物资的补充和更新，并抓好群众号料落实。要抓好防汛抢险队伍的组织和落实，突出专业队伍建设，加强设备配备，搞好技术培训和实战演练，提高防汛抢险实战能力。同时应加强与当地驻军的联系，搞好军民联防。

各县（市）、区防办务于5月12日前将防汛物资准备表、防汛队伍落实情况表报市防办（见附件）。各大、中型水库的防洪抢险应急预案要按照国家防总下发的《水库防汛抢险应急

预案编制大纲》和各水库的实际情况，重新进行修订，修订完善后的预案务于5月10日前一式三份报市防办。

各级、各部门要采取自查和抽查等多种方式，按照“纵向到底、横向到边”的要求，抓紧组织力量对防汛准备工作进行全面细致的检查，确保每一个工程、每一个环节不出纰漏。特别是对通讯预警设施、群众安全转移方案等要进行严格检查，并对所有泄洪、行洪启闭设施试运行，保证正常运转。对检查中发现的问题要落实责任，及早采取措施。

各级防办承担着防汛的组织、协调、监督和指导工作，各级防办要按照国家防总要求和省统一部署，进一步加强防办自身建设，按照国家防总及省防指的要求，县（市）、区必须将防办设为常设办事机构，加强人员配备和机构建设。在信息化建设方面，各县（市）、区防办要适应社会经济发展需要，坚持高标准、高起点，积极应用新技术，整合各类软硬件资源，提高防汛指挥决策系统的现代化水平。重视现有防汛通信设施、雨水情遥测等系统的检查、管理和维护工作，保证汛情测得准、报得快，尤其是雨水情遥测系统要有专人负责，各遥测站要安排专人维护，确保雨、水情信息全面畅通。要坚持高标准、高起点，强化现代化建设和内部管理，增强自身素质，提高业务水平，为各级政府当好参谋助手。

出差报告内容 出差个人工作报告篇七

惠州秋长仓库

20xx年10月17日- 20xx年10月19日为期3天

XXX

- 1、配合行政部对秋长仓库相关行政事务进行实地调查和了解。
- 2、调查了解区域培训情况。

3、协助项目部完成对rtv索赔单据的查找整理。

4、了解秋长仓库的现场项目模块及相关负责人，为以后工作打下基础。

1、了解员工宿舍的监控设备情况。（包括摄像头数量、运作情况、数据存储周期、日常维护情况等）

2、收集整理员工对公司食堂的意见反馈。

3、调查员工食堂的卫生情况、原材料采购质量及饭菜的质量。

4、了解保安公司派遣的保安工作情况。（包括出勤、工作沟通、工作对接负责人员等）

5、了解培训工作是否按要求按计划完成；了解员工对培训效果及培训质量的意见。

6、协助项目部完成对rtv索赔单据的查找整理工作。

7、了解现场的项目模块，与相关负责人建立联系，为以后的工作开展打下基础。

与行政主管杨薇对接，了解宿舍及食堂基本情况；

了解现场项目相关基本情况；

10月19日：在中午开饭前对食堂突击检查；了解相关培训工作情况；

协助项目部工作；于16:40回程；

1、在行政主管杨薇及负责人郑峰的带领下，对员工宿舍的监控设备做了较详细的了解。具体情况为：宿舍8层楼共安装

了9个摄像头，其中在楼梯间共安装了7个，另在一楼食堂的两个出口前各安装了一个；宿舍的监控数据存储周期为3个月一次；监控设备的使用权限仅限现场几名管理人员；由于前段时间监控主机损坏，在送往总部维修后调拨给海格代理项目使用。因此宿舍的监控系统在新的主机调拨来之前，将一直处于无法使用状态；宿舍包括仓库的监控设备日常维护由杨薇负责联系本地的售后维修人员进行。如有非售后范围的工作产生费用将会对上申请。

2、在为期3天的时间里，对员工食堂进行了4次突击检查。主要是针对采购的原材料质量，对菜的加工情况以及食堂卫生情况。未发现不合格之处。

3、参照杨薇给出之前收集的员工对食堂的意见，与个别员工和管理人员、以及食堂承包商肖老板做了一些交流。（详细调查意见请参阅附件1）

4、与现场ap负责人郑峰交流了解了现场保安的工作情况。具体如下：保安公司安排了包括保安队长共4人上班，班次为24小时两班倒制。班次交接时间为早8点晚20点。工作岗位为门卫处1人（负责出入人员车辆的登记检查）海格代理仓库区域1人（负责仓库外围的巡逻及检查）。除了定时进仓库开灯，其他时间段保安是不允许进入仓库里的。有特殊情况或工作需要保安加大协助时，由ap负责人郑峰和保安队长周某对接和沟通。

5、在现场查看了培训签到表的原件，保存很齐全，与报表一致。ap部门的培训资料及文件整理的很整齐。交流得知因rtv项目工资由计时改为计件，导致部分员工对培训持有一点抵触的思想。在与ap郑峰和英才派遣的负责人张老师交流后得到一个略有不同的情况：张老师告知有新员工入职，只会进行简单的培训就会安排老员工边带边上岗操作；而郑峰告知的情况是由部门自行进行业务培训2天后才上岗。与部分员工做过简单的了解，也出现这两种情况，可能存在派遣员工与

内部员工的差异。（详细交流情况请参阅附件2）

6、在需要调查交流的工作大体完成后，用剩下的时间协助项目部查找整理rtv索赔单据。合计共用9.5-10小时左右的时间。

7、利用闲暇和下班时间对现场3个项目模块及负责人做了一些交流。对此有了一些初步的了解。

1、宿舍的监控设备由于没有主机运作，形同闲置。且由于没有运作，无法及时发现摄像头是否有损坏等情况，得不到及时的维护，造成资源的浪费。并且若在此期间发生一些事故情况，安置的摄像头起不到应有的作用，将造成极坏的影响。

2、员工食堂并没员工反映的那么不堪。作为5元/顿的标准，食堂的表现实在算是不错。真正追究原因，还是由于员工对制度的不满——任何东西吃久了都会吃腻的。但员工既然不愿多花钱，这不应该列入公司的考虑范围。

3、保安的工作比较尽职。不过由于人数较少，万一出现闹事等情况可能出现无法控制的情况。但与周围小店老板交流得知周边环境比较太平，所以人员问题可以暂不用考虑。

4、站点对于培训工作按要求做得很好。不过由于计时工资改为计件工资，导致员工对培训出现了两种心理，一种是认为培训耽误了工作的时间；另一种则认为培训正好可以名正言顺的少做点事。而真心对培训表示重视的基本不多。期待11月份新的培训方案会使情况得到改观——要求部门对培训内容分的更细，更有针对性和灵活性。

5、员工交流中也发现，由于rtv和海代开始试用计件工资，导致部分员工心态不稳定。建议现场管理人员加强对改革的宣导，对改革期中表现优秀的员工加大鼓励表扬力度，严惩少数态度消极的员工，多关心员工的心态，尽量稳定人心。

出差报告内容 出差个人工作报告篇八

首先我万分感谢您对我的的信任和支持以及肯给我这个开阔的平台，让我有无限提升和学习的空间的机会。

董事长助理职责：

1. 协助董事长处理公司日常事务。
2. 协助董事长做好大客户的商务接待及安排。
3. 做好对外公共关系协调，协助处理好相关的商务接待工作。
4. 负责召集、主持公司董事会议并做好会议记录和跟进执行结果汇报。
5. 召集、主持中层以上领导会议和全体员工大会。
6. 负责公司具体管理工作的督促与检查。
7. 负责公司重要决议性文件的起草与发布。
8. 配合人事部制定公司薪酬管理制度。
9. 配合相关部门完善公司各项管理制度。
10. 公司员工集团活动的安排及制定。
11. 每一天查阅并熟悉公司工作以便董事长随询。
14. 牢记工作范畴内常用号码。
13. 落实企业文化，并融入到工作中去。
14. 熟悉了解公司全体员工基本状况，负责公司相关部门的沟

通与协调。

以上职责为我所能想到的，以后会起草更全面的的的述职文件供陈董事长审阅。

下一步工作计划

(一)、更深入了解和掌握公司基本状况。透过参阅公司资料文件，与各部门管理人员沟通交流和深入一线现场等渠道和形式，对公司的基本状况、各部门人员的岗位职责和部门工作运行状况，公司经营状况和各项管理制度、企业的发展目标与方向等有了基本的了解和掌握，为下步工作的开展奠定相应基础。

(二)、认真开展各项督促检查工作。遵循董事长指示和按照会议决议，加强整改、落实、执行状况的跟踪督办、沟通、协调和反馈，确保了各项工作得到落实。

(三)、用心做好沟通协调工作。对照岗位职责，摆正自身位置，充当好助理主角，紧紧围绕公司的总体目标和经营重点，透过现场检查、沟通谈话、日常指导、查看资料等形式，及时了解 and 掌握各部门工作落实状况及工作中的困难与问题，及时把问题列入早会进行商讨、沟通、协调，寻找整改措施和解决方案，提出推荐和意见，确保工作中的各种困难和问题得以妥善解决，促进和推动公司各部门凝聚力、合力的构成，促使大家“心往一处想、劲往一处使”，从而体现公司的团队精神和更好更快地实现公司的总体目标。

(四)、强化企业管理制度的执行和完善工作。一是认真熟悉和领悟公司的各项规章制度；二是认真监督和督促各部门对公司各项管理制度、规章制度的执行。三是及时指出和纠正制度执行方面的不足；四是早会制度的落实，较好地确保公司各项工作落实到位。确保各项工作准备充分，用心稳妥而有序地进行。

(五)、加强培训教育工作，全面提升员工素质和企业整体实力。“精干、高效、专业化”的员工队伍是企业的财富，也是企业效益和产品质量的保证。要推动企业加大培训教育的投入，加强对培训工作的重视，结合企业的实际状况，制订切实可行的培训计划，拓宽培训渠道，创新教育方式，提高培训效果，使企业人员的潜力和水平得以提高，全员的技能和素质全面提升；同时要做好人员的招募、选拔、配置与储备工作，做到人尽其才、才尽其用，从而满足企业生产和竞争发展的需要。

(六)、当好参谋和助手，为领导决策出谋划策。要努力加强学习，提高自身素质和水平，增强辅助潜力；要广泛听取员工意见，了解和掌握一线状况，用心建言献策，为领导决策带给最佳信息和服务；要用心做好沟通协调、上传下达工作，打造优秀的管理团队；要做好与公共外界部门联络协调工作，为企业发展创造良好的外部环境；要加大执行力度，始终不折不扣地做好执行工作；要认真履行工作职责，完成公司及总经理交付的各项工作任务，竭力为领导分忧解难，真正当好副手，扮演好助手主角。公司的不断发展，还有超多的工作和挑战需要董事长您带领我们一齐去应对和解决。虽然我年龄和资历都不够，但是有信心在董事长指引下能多为董事长和公司尽点绵薄之力。个人述职，不足之处，恳请董事长批评、指正！