

出差工作报告 出差工作总结(精选9篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。那么报告应该怎么制定才合适呢？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。

出差工作报告 出差工作总结篇一

为期27天的出差结束了，此次出差能够说收获颇丰，同时也认识到自我还有好多东西要学。

公司与客户是健康的共赢合作关系，正常情景下没有谁牵制谁，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。

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，自我对产品的了解把握，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。我说我此刻只懂了业务的5%，因为前面的路还很长，没走过之前千万别说自我懂了。

axx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，可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，能够针对不对的客户，做一些适合的产品，尽量在产品差开的情景下增加销量。

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，毕竟刚入行业，刚接触业务。首先，初次给客户打电话要正式一点，要清楚的说出自我是哪家公司的，要问客户对自我公司及产品的了解情景以便进一步沟通，要问对方以前都做哪家的产品、是否有空缺，这样给自我的产品找定位的时候能够参考以前做谁的，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，或都直接说自我的产品有品牌、有市场。最终，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我走，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。

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我这片做好，多劝他快做咱冬储。预付仅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。

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景，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、尽快充实自我。

出差工作报告 出差工作总结篇二

出差地点：广西南宁

出差日程：

4月24日：1、跟线——老员工，高级业务代表甲□20xx年8月入职□20xx年3月升为高级业务代表。2、与pj□lyd就招人、留人等相关问题和郭总沟通。

4月25日：跟线——新员工，业务代表乙□20xx年4月15日入职。

4月26日：广西hr文员(12人)集中培训。

出差情景：

一、老员工对新员工离职率高的原因分析。

1、压力过大。新员工还在试用期就进行考核，另一方面，公司的业务技能培训和帮带又不到位，很多新员工工作没多久就被罚款好几百，于是只好离职。

2、心态问题。很多时候，带新员工的老员工自我心态就有问题，对业务或公司的一些制度、模式不认同，这些心态很容易影响到新员工。另外，由于体系的原因，有些老员工对带新人没有职责意识。

3、开会时间太长，开会的时候主要是奖惩，对新员工没有异常的指导和鼓励。

4、老员工工作一段时间后，看不到自我的发展方向，只好另外寻找发展平台。

二、郭总对用人方面的分析。

在沟经过程中，关于人员招聘，郭总最先提出的是人员结构的搭配问题，包括学历、年龄、工作经验的搭配。同时，郭总认为业务代表这个层级不必须要大学生，此刻的大学生通

常吃不了什么苦，实习一段时间就坚持不下去的十分多，能够研究多招些中专生、高中生，尤其是从农村或偏远地区出来的人。工作经验上，以1年左右最适宜，有两三年工作经验的人一般都已经构成固有的思维模式，很难改变。另外，在招聘过程中要异常注意心态的把握。

最终，郭总也提到，如果内勤人员能每月抽出一至两天跟线，对人员的招聘和培训上会有更大帮忙。

三、新员工拜访客户时出现的问题。

在拜访客户的过程中，和老员工相比，新员工主要存在以下几个问题：

1、新员工的基本礼仪可是关。员工有叼着烟进店的现象，在离店时嘴里虽然说着“好生意”，但人却是背对着客人，语气也略显生硬，在被客户拒绝的时候尤为明显，甚至一转身就脏话连篇。

2、对公司促销活动和品牌推广活动的结合把握不到位。在介绍公司山水啤酒“买1包送2瓶”的促销活动时，对4月1日—6月30日公司赞助的模特赛活动几乎不提及，海报张贴也较少。

3、业务技巧把握欠缺火候。公司“1包送2瓶”的活动实际上就是“买9包送2包”。为了提高销量，业务代表改成“买18包送4包”的形式，如果客户没有兴趣，再改为“买9包送2包”的说法。对于销售量明显十分少的小粉面店也不做调整。另外，对于促销的分寸把握也有欠缺。碰到客户确实还有很多酒并且十分坚决表示此刻不要的情景，仍有强行提货进店的情景。

4、情绪控制力较弱。一旦连续遭遇几家“老虎”店，就会很沮丧且直接表此刻脸上，直接影响到和下一家的沟通。

四、集中培训情景。

在招聘方面，集中培训的资料主要包括缺编原因与解决方案分析、入离职手续办理及注意事项、劳动合同规范管理、简历筛选技巧、招聘渠道评估及简单的面试技巧。在整个培训与沟通的过程中，发现各大区的hr文员对于总部推进的工作大多还是十分用心，工作推行缓慢的主要原因还是文员自身的定位和专业技能的问题。

1、新员工心态没有正确指引，老员工到必须阶段会出现职业发展瓶颈。

2、老员工离职过快，新员工没人带。

3、大区总经理只重视业务目标达成，不重视业务代表的招聘，在月度营销会议上从来没提起过人员招聘问题。

4、hr文员不参加晨会，平时也很少和业务人员沟通，对业务不熟悉，在招聘和培训上有很大局限性，通常都是大区总经理全权决定。

5、大区之间的异动有困难。业务代表因个人原因要到另外的大区的，通常很难实现。

6、新员工业务代表没有业务技能培训，很难达成目标，导致留不住人。

在这个沟经过程中，对大区hr文员作出以下指引：

1、hr人员的价值在于有效支撑业务的发展。在所有的hr工作中，都应当在这个前提下进行思考与沟通。

2、要有效进行招聘、培训等人力资源工作，首先hr人员本身要熟悉业务。同时，要了解招聘人员的本事素质并从这个方

向去努力才能做好招聘。当人力资源工作逐步支撑到业务发展的时候，业务部门自然也就逐步重视人力资源的工作。这是一个良性循环的过程。

3、对于新老员工的抱怨□hr文员要基于“存在的就是合理的”首先站在公司的角度思考，寻找出公司制定那些制度的原因和优势，并作为面试或员工入职培训的心态引导。

如，员工抱怨开会时间长，作为hr文员首先就要思考晨会的资料和程序如何，目的是为了什么，为什么会有那么长的时间。经过思考就会发现，各大区的晨会主要是对工作中存在的问题进行剖析，对工作中好的经验进行分享，这对新员工来说是十分难得的学习机会，由此可看到我们是学习型的组织。如果hr文员在面试或入职培训中把这一点进行有效的引导，那么新员工在开晨会的时候心态就自然会有所不一样，心态一不一样，在晨会中的收获肯定也就不一样。那么，即使暂时还没有专门的技能培训，新员工也不会有一种“我还没理解什么技能培训就要进行考核”的心理。那么，必须程度上也就能降低新员工的离职率。

4、对于员工离职率高的问题，应首先思考从我们公司离职的业务人员离职后去了哪里。一般而言，能够把这些离职人员的去向分为三类。其一，在做了一段时间的业务后，发现自我不适合做业务或不愿意做业务，从而转向其他职位。其二，虽然很喜欢业务工作，但做一段时间后认为快消品行业太辛苦，于是转向其他压力较小工作较自由的公司。其三，刚进入快消品行业，对于快消品行业的业务也很有兴趣，可是认为不熟悉其他公司的情景，认为其他公司压力可能相对较小或有其他方面的优势，于是离职进入别的快消品公司。

对于前两种情景，公司基本上没有花很大时间精力挽留的必要。而对于第三种情景，则是我们需要认真思考的问题。员工从公司离职到其他快消品公司，很有可能是因为高估了其他公司的优势或者低估了其他公司的劣势。如果hr文员能够

把快消品行业的共性(如压力大、工作时间长等)、其他公司的劣势(如晋升慢、管理不规范、产品的地方性)和我们公司的优势(如发展平台、行业地位、品牌优势)在面试沟通或入职培训中进行分析,同样能够从必须程度上减少离职率。至少,员工离职研究会更慎重。

5、在面试过程中,对公司进行适当的宣传是必要的,一方面能够提高应聘者的求职意向,另一方面,我们的应聘者都可能是我们的消费者。但在宣传的同时,也应当就工作强度等问题给应聘者打好“预防针”,以免入职后出现心理期望和实际情景的巨大落差。另外,对于应聘者的承压本事以及对业务工作的兴趣也需要在面试过程中进行探寻,不能以简单的封闭式问题进行询问。

五、针对上头问题,下一步的工作计划。

1、跟进广西hr文员对此次培训的反馈和今后的需求。

2、加强hr文员专业上的技能指导。

3、到人员较稳定的大区进行跟线学习,进一步了解公司业务特点。

4、加强和培训、绩效模块沟通,对招聘和配置体系的优化进行相关思考和探讨。

出差工作报告 出差工作总结篇三

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行前三,此客户的经营理念,只做质量有保证的产品,价格不是很看重,现在此客户出售的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咱们的天花灯、球泡灯样品,以和他们现出售的led产品做比较,如咱们的产品质量过硬,后期此客

户会把led灯具的一切系列全上，包含吸顶灯、平板灯、等等。

主观看法：咱们的产品在商场上的前景是非常好的，我本人对这个商场，对产品都很看好，咱们的产品质量好，将作为翻开商场的的一个重要砝码。

对商场而言，咱们的价格比同类的产品要略高，但产品价格并不是咱们

的出售瓶颈，许多客户以为他们要协作首先思考的就是你的产品质量；再就是厂家的实力，因为客户以为只要与有实力的厂家协作，他们的生意才会有保证，才会走的更远，产品价格其次；再之后就是厂家的出售支撑力度；所以咱们的产品质量要给客户满足的信心及加上咱们的产品给客户可以带来丰厚的赢利空间的一起做好商场维护作业，减小其出售难度，这样一来，绝大部分客户都情愿了解咱们的悉数产品。

对于这次个人的成果来说，对部分地级商场都有了具体的造访和了解，

（二）商场总结和方案：

对于我造访过的客户，他们现在都期望此时能有一款价格合理，质量满意的产品进入商场，对于部分小厂家品牌的价格便宜、商场管控差、价格通明，这几个点来说，咱们的产品竞赛优势很大，透过这几天对内地商场的造访，个人以为，此时是进入内地抢占商场最好时机，许多led厂家都在争抢内地led灯具商场，反之，许多客户也正在用心寻觅好的厂家、好的品牌赚取led的第一桶金；咱们的商场切入点就在于咱们给予客户质量好的产品、赢利空间、商场支撑等等，这样会充分调动经销商和批发商的用心性。

1、价位方面：商场上整体来讲，对于一个新品牌，要想打入这个商场，抢占商场份额，按现在的价格来看，只能说是具

有必要的竞赛优势，有一部分客户是用一种完全不接纳新品牌的眼光看咱们的产品，还有部分客户是无法了解品牌的价格，只拿咱们和一些擦边球品牌的价格相比较；一客户跟我说，产品自身是可以的，但是作为一家新牌子，这个价格在出售进程中会增加一部分难度，但我以为这是一个比较保守的客户，哪个公司没有一个新开端呢，价格永久没有可比性。

2、产品定位：针对现在商场上参差不齐的产品、参差不齐的低价位，

因此有许多客户会用这些品牌的质量、价格盲目的去决定其他品牌，那么我期望，已然客户用这种方法来选取协作的品牌，那咱们的产品就应保留其现有的利益，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，已然产品做到高品质，那么包装更要突显咱们的产品的高品质！

在那里我要提出一点推荐，现在咱们的产品开发力度跟不上，许多客户假如要协作就会一切的led灯系列悉数都上，产品画册一拖在拖，现在内地商场是开发最好时机，而咱们的出售团队组成也不到位，这些问题将严峻制约商场开发进度及丢掉内地有质量的客户。

4、出售策略：现在，我司出售支撑政策几乎没有，我觉得一个新品牌想占据商场，无论透过任何形式，任何方法，都就应勇于测验，想尽一切办法去进入到经销商的门店。假如没有政策支撑这一策略，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：个人以为现在咱们的品牌只是一个孩子，商场刚刚起步，

知道咱们品牌的渠道客户不行，商场认可度非常低，，我觉得就应投入一些宣传到重点城市，可以有选取性的去挑一些优质客户，培育起来，会很简单引发邻省市的连锁反映，比及客户稳定，地级商场精耕细作之后，再从这些客户资源中挑一家可以控制的省级代理商。

下一步的方案，我个人以为开发内地商场迫在眉睫，内地商场如此时不加

大力度去开发将来咱们所面对的商场开发难度将更大。内地客户，特性是有实力的客户正在考察寻觅有实力的led厂家协作，这些客户对led灯具的前景也非常有信心，此时咱们要加大力度把内地城市逐一击破，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，然后才开发合适咱们的省市级代理商，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咱们成功最大并且最遍及的问题就是咱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。

经销商喜爱的是厂家有实力，产品系列全、赢利空间大，便于商场控制，

质量过得去的产品。现在，要做的就是要想着怎样样让咱们的产品去习惯这个商场，而不是让用户习惯咱们。

出差工作报告 出差工作总结篇四

20xx年4月18晚至20xx年4月20日早上

了解xx货源、行情，

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12.5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经过大客发到烟台，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12点过，在车站大体了解了一下当地情景、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，到达时间午时1点左右，经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区、黑鱼养殖基地因它而构成，黑鱼养殖地上万亩，年产黑鱼20000万斤左右，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，经过我们的谈话，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，此刻行情3斤以上单价13.5元1斤，2斤左右11.5元1斤、包塘大小一起9.5元1斤，我们谈到午时3点多他才开车送我们到车站。

第四站；山东潍坊市，到达时间午时4点左右，本来安排看看潍坊市场、研究到已是午时没有考查的价值后，就买车票回烟台，于当天晚上11.30座船回到大连。

出差工作报告 出差工作总结篇五

指导思想：为加强学校各项工作的管理，充分调动全体教职工的工作积极性，提高工作效率，增强考评工作的公平性和透明度，创建和谐校园。

工作职责：处室人员出勤、师生遵规守纪、衣着打扮、文明礼貌

本学期的督导工作分为两部分。11月份为第一阶段，已作过重点汇报。在总结第一轮督导工作的基础上，12月份-1月份进行了第二轮的联查、问卷和座谈，及时查漏补缺，使各项督导工作更具有针对性。

处室人员出勤督导主要方法：定期、不定期检查处室人员在岗情况。

1、在第一轮督导的情况看，处室人员在上班的时间内都能较好的遵守学校的各项规章制度，认真履行工作职责。有少数同志有上班迟到和临下班时间外出或早走的现象。

2、第二轮督导主要在处室人员上班和临下班的时间段进行检查，基本上保证每周一次。从检查结果来看，只有极少数人有迟到和早退情况，都进行了个别沟通，现在都能做到按时上下班。只有在临考试周实验室工作人员工作出勤出现较大问题，也已进行批评教育，现在都已改正。

3、建议：

(1)各处室的主任还应加强对本处室人员的管理。

(2)对个别的情况有相应的制度约束和处罚措施。

督导工作方法：日常督导和学生问卷反馈

1、第一轮督导从学生对教师的整体感觉、遵规守纪的细节、文明礼貌、遵守课堂时间、教师的大德育观上进行选择性答卷。认可大多数教师穿衣打扮的为100%。认可大多数教师的为100%。认可大多数教师在学生打招呼时都能回应的占100%。认可大多数教师及时到教室上课的占100%。认可大多数教师在辅导、自习课始终和学生在一起的占100%。

存在问题：

- 1、有的教师在课堂上手机响。
- 2、有的教师言谈举止在课堂上有随意现。
- 3、部分教师校园骑车
- 4、有的教师到达教室不及时

第二轮督导着重解决以上问题。从日常督导和调查问卷发现：

- 1、有的教师在课堂上手机响。
- 2、有的教师在课堂上和同学们开不必要的玩笑
- 3、个别教师换衣服过于频繁，且搭配不协调
- 4、个别的教师在校园内有骑车现象
- 5、有的教师在工作时间用电脑看韩剧，个别教师在工作时间特别是在学生、家长面前网上聊天、打游戏，情况仍存在。
- 6、个别教师行为不注意时间、地点、环境，有不好影响。

建议：

- 1、教师在上课期间不带手机或手机处在关机状态，可作为一项制度去执行。
- 2、继续加强教师的职业道德教育，真正做到为人师表，从各方面为学生作表率。尤其学校的各项规章制度教师必须率先垂范。
- 3、对教师的着装提出明确要求，太个性化的服装应该杜绝，要符合教师的身份。

出差工作报告 出差工作总结篇六

本次出差是我来德这么久以来收获最大的一次。这次的工作经历让我学到很多，也让我看到了自己存在的很多不足。这次的工作是集翻译，导游，助理为一体的综合性工作，需要我运用到多方面的知识和能力。对于毫无工作经验的我来说，这是项挺高难度的工作。

和之前所做过的翻译工作相比，这次的翻译工作难度要高的多。因为这次并不是帮助参展商做产品介绍，招待顾客的翻译，而是为参观展会的几位老总做搜索他们需要的产品，并提供各种产品使用信息的翻译。之前为参展商做翻译，只需把参展产品介绍以及各种产品型号，价格记牢，基本就可以很顺利的应付。而这次需要了解的产品很多，不像之前只是对单个产品的了解，需要翻译的面也很广。这次展会主题是医药类，参观公司是做进口洁净手术室各种设备的。而我对于医药类专有名词懂得很少，所以对于我来说，难度很大。也让我知道了自己对专业词汇缺乏的不足。不过通过这次展会，增长了我的见识，也多对一个领域有所了解。

本次不光是针对产品介绍做翻译，还有个让我比较意外的任务，就是代表此公司和一家德国物流公司做谈判翻译。说实话，对于一个在读学生来说，我从没经历过两家公司谈判这样的场面，而且我对这两家公司的关系一点也不了解。只能他们说一句，我翻一句，觉得十分茫然。随着谈判的进行，我才慢慢理清他们两家公司之间的关系和矛盾所在。德国公司给我们2小时的谈判时间很快就过去了，由于他们还有下一个termin,所以又约在了第二天上午继续谈判。第一次谈判我们的准备工作做得很不充分，不像德国公司把要谈的要点，谈判重点等全纪录在笔记本里，所以谈起来得心应手，不停的把球抛给我们来接。而中国公司可能没有太重视，都是现场发挥，主题也不明确。经历过第一次谈判的失败，大家马上重视起来，负责人把第二天需要谈判的要点做了总结，并让我事先准备。第二天一大早大家还再次针对要点做了补充。

经过这次的准备，谈判比前一天顺利的多，几项中方提出的要求德方都同意了。通过这次谈判翻译，让我学习到了很多谈判技巧，同时也真正感受到企业间的激烈竞争。

参观完展会后，老总让我把几天拿到的展会资料整理出来，并把第二天的谈判内容整理好发e-mail给德国公司。其实这些工作并不属于我这次的工作范围，不过我个人认为，多参与些企业的工作能够多积累经验，对我个人从学校走向社会的成长过程也是很有益的，所以并没有计较得失，答应他们完成。之后的几天我就是作为一个导游的身份出现了。我带着大家去了科隆大教堂，科隆市政厅等景点，并让他们感受了欧洲自由，开放的文化。老总特爱吃烤猪肘，所以几乎每顿饭我们都在寻找特色烤猪肘。也带他们去了科隆老街一家很有特色的小酒吧，里面有各式各样的乐器演奏。整整6天下来，大家相处得还是很愉快的。

我知道其实这次自己的表现一定让他们不怎么满意，我自己对自己的表现也并不满意。因为对他们来说，我一定是个不知道怎样招呼人，也没有专业的组织能力和领导能力，没有任何社会经验的小女孩。不过我想就是因为我的毫无经验，单纯的有点傻的举止让他们能原谅我在此次工作中的不足。我也很感谢他们能给我这个机会让我接触到更多，看到更多自己目前没有机会接触的领域。感谢他们在此次工作中对我的指导，尤其是姚总对我在方方面面的帮助和指导。我很感谢她把我当作她妹妹一样，教会我不管是经济领域还是医学领域，亦或是生活领域，与人相处之道的种种。也感谢她对我的忠告以及允诺下次回国提供给我锻炼能力的场所等等。对于这次工作中的失误或不足，我真诚的希望能得到各位老总的谅解。我相信，在经历一次次的历练后，一定会有所进步，做到让他们满意。

先总结本次工作中我需要保持的优点，自我感觉我对工作认真负责，很努力，很能吃苦，满踏实。自我反省能力较强，能认清自己的不足。不足之处就有很多，要着重改进：1.日

常交流的德语没什么问题，但是牵涉到专业领域的词汇量还是太少，今后要加强更多专业词汇的积累。2. 为人处事上还要更加圆滑，多培养些幽默感。多参与大家的讨论，不要害羞不要怕犯错误。3. 提高自己的组织能力和领导能力，在不同环境中身份转换要快，并要尽快投入到当前的身份中。例如，从翻译转换为导游，要尽快进入角色，立刻成为领导和组织者。4. 要有主见，不要一味迁就领导，自己要首先提供方案并选出自己认为最好的方案然后再听领导意见。要培养自己工作的自主性。

通过这次工作，我觉得自己在社会上完全是个白痴，除了会德语，什么都不会。但是我不会失去信心，相反我觉得自己有这么好的平台，通过做各种展会的翻译，能接触到各类社会较高阶层，通过与他们的交谈，学习到很多，也能了解他们成功的历程，我觉得这是很有益的。从中我也更清楚地了解到自己的不足，所以我看到了希望，也知道了自己要努力的方向。姚总说的很对，光有梦想是没有用的，要付诸于行动，每天争取进步一点点。今后我会努力把书本知识和实践结合起来，尽早尽快地融入社会中！感触还有很多，先写这么多吧，还得整理谈判主题呢！

出差工作报告 出差工作总结篇七

出差地点：江西

总结人□xx

总结完日期□20xx-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，上午到立新镇北坊村找试验地。

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

8月10日：上午去恒丰做试验，下午去立新镇北坊调查药后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：

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。

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详细、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。

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！

出差工作报告 出差工作总结篇八

说到出差，大家都十分羡慕，可谁又明白出差的苦楚。

虽说在樟树生活了近三年，药交会几乎也是年年都参加，但以前去都是以参观者的身份，说实在的也就是去凑凑热闹而已，而这次去却是以参展商的身份，好奇而又兴奋的心里压力自然也就增加了不少。在校园的时候曾在正邦集团实习过四个月，对坐车出差更是家常便饭，因此对环境的适应力也就大大加强了。

3月20日上午9点多，我和王部长一同从樟树汽车站出发开始了我们为期四天的出差之行——南京药交会。20日午后我们到达南昌，在超市买了些火车上应食用的“粮食”——泡面、矿泉水等；买好了储备粮我们就在一家小面馆草草的吃了下午饭，之后就直赶火车站。

下午2点29分我们从南昌火车站出发，在火车上颠簸了一个下午另加一晚上才敢到充满古文化之都——南京！为了抓紧时间办事，我们早餐都没吃就直接去找住地，南京的销费实在是高，我们只好找了个差些的小旅店住下，放下行李立刻赶往目的地——南京国际会展中心。外面的天气阴沉沉的，眼看就要下雨了，可我们一点也不敢耽搁时间，我们明白公司也不容易，要拿出这么多钱来就是想透过药交会将公司推向江苏、广至全国，透过这个平台能够将我们公司的品牌形象大大提升，让全国人民都明白江西有我们五洲，记住我们五洲团结同心、康泽世人的精良团队！

为了第二天的药交会能开的更加成功，我和王部在会展中心

都精心的布置我们的展位。因王部有多年的经验，对布展也是条条有理井然有序的在进行着，展位的布置也就在简单的过程中完成。

透过这次出差，让我锻炼了胆量同时也长了不少见识，所以我也很珍惜这次出差的机会。我本着尊重我工作的态度，我努力去做。南京药交会的工作就此告一段落，以后的我还需要领导多多支持与指教，争取把工作做的更加出色！

出差工作报告 出差工作总结篇九

出差时光:8月16—8月27日出差事由:细化市场

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(包括这次签约的两家)有6家集中在东海的北部，且店面分布比较集中，赣榆的4家也在一条线上方，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就应是: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，前景就应是“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，推荐生产部这块还需加强一些，毕竟此刻我们在苏北那里才刚刚起步，正在打品牌的时候，质量这块必须得把握好，必须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，期望我们在外面开发市场，家里的货品尤其是质量这一块必须得把关好，我们很有信心把苏北市场做大做强，期望公司能做我们的坚强后盾！