# 个人出差工作报告(汇总8篇)

作者：未来的世界 更新时间：2024-03-25

*报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧个人出差工作报告篇一日期：20xx年12月20日根据公司安*

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

**个人出差工作报告篇一**

日期：20xx年12月20日

根据公司安排，我于20xx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xx日，相关工作已完成，特提交本报告向公司汇报。

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和比较。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。

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。

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。

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。

再就以上情况与两家厂商沟通以后，洮南松辽机械厂考虑到我公司风场，尤其是天和风场距离太远，现场加工操作不便，不同意到现场加工安装，只有洮南林机厂基本同意。但因厂商对现场情况不了解，且到现场加工受多种不可预料因素影响，厂商无法提供准确报价，只能就现场加工提供初步方案设想：

1.按照厂商提供报告所列工具清单，准备相应的工具设备(厂家同意自备工具);

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。

**个人出差工作报告篇二**

二、出差地点：\_\_\_\_，

三、出差人员：\_\_\_\_，

四、出差目的：了解\_\_\_\_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12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、然后怱怱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，也是山东的黑鱼养殖基地之一，山东人说话嚎爽健谈，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，我们谈到下午3点多他才开车送我们到车站。

第四站;山东淮坊市，到达时间下午4点左右，本来安排看看淮坊市场、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11.30座船返回大连。

**个人出差工作报告篇三**

二、出差地点：xxxx，

三、出差人员：xxxx，

四、出差目的：了解xxxx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12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、然后怱怱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，也是山东的黑鱼养殖基地之一，山东人说话嚎爽健谈，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，我们谈到下午3点多他才开车送我们到车站。

第四站;山东淮坊市，到达时间下午4点左右，本来安排看看淮坊市场、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11.30座船返回大连。

**个人出差工作报告篇四**

日期：12月20日

一.前言

根据公司安排，我于月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和比较。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。

再就以上情况与两家厂商沟通以后，洮南松辽机械厂考虑到我公司风场，尤其是天和风场距离太远，现场加工操作不便，不同意到现场加工安装，只有洮南林机厂基本同意。但因厂商对现场情况不了解，且到现场加工受多种不可预料因素影响，厂商无法提供准确报价，只能就现场加工提供初步方案设想：

1.按照厂商提供报告所列工具清单，准备相应的工具设备(厂家同意自备工具);

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。

**个人出差工作报告篇五**

当你在工作能力提高的同时，你可能会遇到被公司派出去出差，那么出差就需要写出差报告。如果你不会写出差报告，请不要担心。下面就让小编带你去看看出差个人工作报告学习素材5篇，希望对你有所帮助吧!

#

出差工作报告1

#

报告人：\_\_\_\_\_\_

日期：2011年12月20日

一.前言

根据公司安排，我于2011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和比较。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。

因该部件属于塔筒周边部件，联系到白城工业园内一家做塔筒的厂商，并到该公司走访，经过接触，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。

再就以上情况与两家厂商沟通以后，洮南松辽机械厂考虑到我公司风场，尤其是天和风场距离太远，现场加工操作不便，不同意到现场加工安装，只有洮南林机厂基本同意。但因厂商对现场情况不了解，且到现场加工受多种不可预料因素影响，厂商无法提供准确报价，只能就现场加工提供初步方案设想：

1.按照厂商提供报告所列工具清单，准备相应的工具设备(厂家同意自备工具);

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：

因本地物料供应资源有限，尚缺乏具有一定规模，物料供应门类较齐全的供货商，大多数商家缺乏健全的资质。目前极少有供货商具备条件，配合我公司的采购流程，签订正规合同，进行对公业务。有些供货商甚至开不出正式的发票。对于这种现状，为了保证物料供应能够在本地实行，部分比较紧急 价值较低或者非常用门类的物料，需以现金交易的方式采购，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。

#

出差工作报告2

#

2010年12月29日

到\_\_\_\_\_\_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\_\_\_\_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：2010年12月31日。

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，以节省集装箱空间。

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2011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。

2011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

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，只能让空车先去过磅，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。

#

出差工作报告3

#

从中我们在山西和辽宁两个地区开展了冬季的订货招商会，从招商会的开展情况及各个市场开发过程中我们各有不同的收获也从中了解到工作中的不足之处，下面以本人从以上走访的几个市场总结以下几点：

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原也满足不了现状，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原都非常的有限。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关的差距不太能接受，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。

#

出差工作报告4

#

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，交通不变，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。

#

出差工作报告5

#

一 时间：2012年3月18晚至2011年3月20日早上

二 出差地点：\_\_\_\_，三 出差人员：\_\_\_\_，四 出差目的：了解\_\_\_\_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12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 然后怱怱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，也是山东的黑鱼养殖基地之一，山东人说话嚎爽健谈，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，我们谈到下午3点多他才开车送我们到车站。

第四站;山东淮坊市，到达时间下午4点左右，本来安排看看淮坊市场 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11.30座船返回大连。

出差个人工作报告

出差工作报告怎么写

个人出差审批单(模版)

个人工作报告

出差工作计划

-->[\_TAG\_h3]个人出差工作报告篇六

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!

**个人出差工作报告篇七**

尊敬的陶董、厂部领导：

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了的，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、旗讯口、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，说要我们提供一份价格表，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

**个人出差工作报告篇八**

时间：20xx年12月12日至20xx年12月28日

出差地点：南阳xx集团

出差目的：车载3g视频监控的安装

出差主要工作内容及地点如下：

(1)12日下午出发到南阳，晚上到时联系马主管到五公司装车一台。

(2)13日至17日到xx集团镇平公司装车17台，维修车辆2台。原因为主机不上线，上车检查为3g卡停机造成。镇平公司还有4辆长线跨区车辆没有返回安装。

(3)17日上午装车一台，返回南阳。备货20台上车，下午与姚工去内乡公司，当晚装车三台，17号至20号内乡公司共装车15台，内向公司还有两台跨区往返车辆没有安装。期间检修mini1车辆两台，一台无录像声音为拾音器坏需更换;另一台一通道图像花屏摄像头坏需更换。一台行e设备抓图时，提示摄像头故障，检查为集团公司人员安装时摄像头接线错误造成。

20号晚从内乡发货5套设备到西峡给张景中。随后返回南阳。

(4)21号早上临时通知到唐河装车两台，下午返回南阳备货10套发往西峡。维修一公司3g一台，主机频繁重启已更换。判断原因为老设备拆卸时，剪断的线路没有包扎，造成短路主机损坏。

(5)22号上午到六公司装车一台。下午到社旗装车一台，维修行e设备两台。

(6)23号六公司装车两台;修车两台，一台不导航更换主机;另一台不录像更换sd卡，该车摄像头有人为造成松动，重新封胶。

(7)24号六公司装车四台，其中有一台安装外挂件，r12567全车无电，设备已经安装需要通电调试;二公司装车三台。

(9)25号在检测线装车3g一台，行e设备两台。

下午维修xx驾校训练场监控。主机连线松动不工作，重现插接主机供电线路，设备开始运行，云台设备通道插接错误，调整后。设备云台控制正常，其中四通道图像模糊为设备老旧造成。

(10)26号早上朱昊通知到六公司装车两台，到时只有一台车，安装一半时车主不让装，无人协调拆下，另一台车下午不知道什么时候回来。返回金象物流维修监控，第一通道监控无图像，原因为设备没有24v交流供电。检查为解码板供电线头断，重现连接设备运行正常。

下午到东苑小区维修监控，主机遭雷击设备通电不工作，将主机拆下带回到百乐商场购买主机电源更换测试，主机运行正常，返回东苑小区反装主机。连接设备，接通电源主机运行，第一通道无图像，其他通道正常，检查为第一通道摄像机供电电源坏，更换设备图像正常。

(11)27号上午到总控室盘点兑货，填写安装记录表。

下午朱昊安排到七公司装车，在七公司等了两个多小时，七公司协调人员说没有车辆钥匙，和总控室协调无果通知返回。

(12)28号总控室备预留货物审核安装记录表。到七公司装车两台，等装车钥匙一个多小时。

下午签单，设备打包装车返回。

出差工作中出现的问题和设备故障现象如下：

1.乙方协调人员安排工作不太合理，多都是临时通知，安装车辆，车辆返回时间及数量不清楚。

2.协调的原因，给安装造成一定的影响，人员工作不主动，积极性降低。

3.以安装车信息记录不认真，错误混乱，安装记录表填写审核麻烦，没有参照物。

4.收发货物，货物的存放没有人管理。

5.客户单位地址和联系人不清楚，售后维护麻烦。

6.主机工作一段时间，为什么设备sd卡会损坏?主机不录像。

7.主机坏，启动不了或频繁重启现象较多，为什么?

8.设备正常工作时，定位不准(漂移严重)或不导航(更换主机)，为什么?

9.行驶时外挂不显示行车速度，能否尽快实现?

10.设备3g信号接受强度较弱，能否加强?

11.通话对讲，车载通话噪音很大，为什么?

对讲，下发调度，有时需要重复几次车载才能收到，怎么样解决?

13.每次车载监控的安装位置，通道设置根据客户要求及车况来定，不统一，安装调整维护麻烦。

14.3g软件平台需要加强培训学习。有时客户问到软件上的应用问题不知道怎么回答。

出差总结：

马磊，朱立业，甘世林三人累计装车190套，外挂件96套。十月份至十二月份累计装车320台，外挂件208台。

本次装车在总控室的协调安排下总体来说进行的还是比较顺利，其间也出现了以上相应的问题，对工作的进度有一定的影响。起初设备升级的问题，给安装工作带来了比较大的麻烦，通过及时的沟通，设备的返厂，公司与供应商的协调，问题得以顺利的解决，朱总和客服人员对前方的安装工作提供了很大的帮助。设备方面的问题：因硬件方面造成得以确认的，都已更换为准;软件方面都已升级到最新版本，软件平台相应功能等不完善，不稳定，需要保证设备正常工作。

安装其间的其他事项：旧设备的拆卸;行e设备的维修;车载sd卡录像(mini1)的维修;场区监控的维修等，再不影响安装进度的情况下同步进行。其中xx三个场区监控都已顺利解决签单确认，没有什么大的问题。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com