# 新手出差工作总结报告范文(热门27篇)

来源：网络 作者：心上人间 更新时间：2025-04-23

*新手出差工作总结报告范文1经过历时两个多月的出差，我们拓展部分别对山东、辽宁、山西、江西、广西等城市作了深入的了解及开发，收集市场的重要信息。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，从招商会的开展状况及各个市场开发过程中我们各有...*

**新手出差工作总结报告范文1**

经过历时两个多月的出差，我们拓展部分别对山东、辽宁、山西、江西、广西等城市作了深入的了解及开发，收集市场的重要信息。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，从招商会的开展状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(20xx年中学教师个人工作总结)店铺资原都十分的有限。出现一店难求的状况。

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理解，比如说他们会拿一些大众休闲品牌作比较，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，作为一个团队我们就应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，我们在沟通中就能够相互了解不同市场的状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。

**新手出差工作总结报告范文2**

第一次出差，有好多话想说却又不知从何说起，下面就简单的分三个方面谈谈我出差的感受以及来公司后想说而没机会说的一些话。

一、出差的收获

这次去西峡出差，心中即激动又忐忑，对于我来说一切都是新的尝试、一切都得从新开始!第一次考虑设备如何布局、第一次考虑设备管道如何连接、第一次尝试独立安装设备、第一次与业主和项目监理沟通交流、第一次考虑如何为公司节约成本??。这两个月吃了不少苦，挨了不少骂，认识了不少人，长了不少见识，也学到了不少东西!这两个月的历练使我从一个对工程一窍不通的菜鸟开始逐渐入门，也深刻的意识到了自己还有很多的东西要学，还有很长的路要走，所以也请领导们多给我这样历练的机会!

二、出差的体会

1、想要做好一个项目必须要有一个端正的工作态度。拿五里桥的项目来说，虽说业主有些吹毛求疵，但是卢工(对于卢工本人来说我是没什么偏见的，他虽然脾气有点坏,但是人品和技术方面是非常值得尊敬和学习的)他们的工作态度也是工期的一再延误的重要原因之一!他们一开始就怀着“这项目压根不会运行”的侥幸心理，做事情得过且过，图纸上要求用50的进水管他们非得用40管、要求九米高的硝化罐做成七米五、楼梯做成了五十公分宽，结果导致一遍又一遍的返工，不仅增加了十几万的成本，还白白耽误了两个月的工期!所以我们公司一定要吸取这个教训，不仅能节省成本、缩短工期，还能为公司赢得好的口碑!

2、项目建设中业主提出的疑问，一定要抱着负责的态度做好沟通交流，解决分歧。这次在五里桥工地卢工就是对于业主提出的问题不管不顾，什么事情都按照自己的意愿去做，结果导致风机房重做了一次、楼梯重做了两次、进水管换了四次!所以我们在以后的项目建设中要吸取这个教训，一定要与业主做好沟通，业主指出的项目建设中存在的问题，我们要勇于承担责任积极改正!当然与业主沟通时也要做到不卑不亢，对于不该我们承担的责任也不能无休止的忍让妥协。(PS：建议每个项目都设计施工图纸，按图施工，会少很多麻烦。)

3、投标前项目标书一定要做仔细!可以说造成这次我们一直和业主扯皮的罪魁祸首就是刘伟他们公司的投标标书!他们的标书可以说就是胡乱编造的，给我们的施工造成了很大的麻烦，甚至标书上写的厂家根本不生产那种配件!所以我们公司一定要吸取教训，在投标之前就把标书做仔细，这样做项目时就会少很多麻烦。

4、安装设备前要有长远的规划。这次出差遇到了好几次在工地上没事做等配件的事情，陈伟和钟华也反映经常遇到这种情况。如果把项目中用到的配件提前统计好，在配件用到之前就发到工地就可以避免这种情况的发生。这样做即节约成本，又缩短了工期。

三、对公司内部管理的建议

1、孵出更多的“鸡”才可能生出更多的“蛋”。一只鸡生出的蛋是应该拿去卖钱还是应该拿来孵小鸡?我想稍微有点经济头脑的人都会选择长远的投资，先拿鸡蛋孵出小鸡，然后生出更多的蛋再来卖钱。我觉得做企业也应该是一样的道理，要敢于做长远的投资，利用老员工带出更多成熟的新员工，这样才能把企业不断做大。明年我们公司准备转型做大型项目，我们三个也要回唐河组建工程部。不可能把所有的重担压在小朱一个人身上，所以公司目前应该尽早培养几个像小朱一样能独挡一面的大将。

2、留住“鸡”才能生出“蛋”。毋庸置疑优秀员工是一个企业最宝贵的财富，留住了他们企业才能有更好的发展。在公司工作满一年或是两年以上的员工，对公司的企业文化已经较为熟悉，而且对公司也有了一定的感情，一般情况下都不大愿意离开公司，而且员工所追求一般也只有三点：

a、舒心的工作环境。

b、大的发展空间。

c、较高的薪资待遇。对于我们公司我认为前两点我们都具备，我也了解过少林他们离开的原因，几乎都是因为第三点选择离开的。我们明年就要开始接大项目了，公司的效益也会慢慢变好，希望到时候我们的待遇也可以得到相应的提高，毕竟留住了“鸡”才能生出“蛋”!

3、不要把工龄当做衡量薪酬的唯一指标，把工作能力和工作态度也纳入薪酬考核指标。如果给予勤劳员工和懒惰员工一样的薪水，时间长了勤劳员工也会慢慢变懒，这样就会陷入恶性循环。反之，如果将二者区别对待，明确告诉员工“想涨工资可以，让我看到你的能力你的付出，你为公司创造的越多，你得到的就会越多!”这样对于勤劳员工不仅更公平，而且也能督促懒惰员工不断上进。

纠结了好多天，终于把它写完了，由于是学理工科的，所以可能有些地方写的有些言不达意，多担待!

**新手出差工作总结报告范文3**

出差第三个星期，客户依旧繁忙，项目进展缓慢。

开发人员做现场实施，时间越长，项目越不利。第一，首次上线，客户势必提出新需求或改变需求，开发人员在场，多半是在计划的可更改范围内，直接进行更改，由于时间，环境等原因效率不高，且难于规范。第二，开发人员现场更改程序，会给客户可以提更多需求的假象。快速更改需求，可能会认为如此简单，重复修改也没关系;难于修改的需求，可能会认为开发团队办事不利，很可能影响客户参与项目的积极性。第三，项目基本都是模块化设计，开发团队成员负责不同的模块，所以上线需要整个团队的支持，这样难免大动干戈，而经过严格的内部测试，各模块出现严重错误的概率很小。第四，如果客户繁忙，不能全程配合，整个团队将陷入时断时续的状态，如果频繁将直接影响团队成员的热情。第五，开始实施前，拟定详尽的实施计划，并由客户确认，将更有利实施项目。综上原因，项目实施由专人负责，并收集更改和新增需求，更有利于加快项目进展。

这次不太顺利的项目上线经历，让我更加渴望参与规范的项目开发。

**新手出差工作总结报告范文4**

受销售公司的重托，我代表销售公司向本次职代会报告20xx年的销售工作情况及下半年的工作计划安排，请予以审议。同时诚挚地请各位代表以高度的责任感，对销售工作给以支持、帮助、指导和批评。

\*\*年是销售公司注册独立法人的第一年，也是全面贯彻实施矩阵式销售的第二年，总部领导及各分厂领导乃至集团全体职工都对销售工作给以了极大的支持和关注，政策调整及后勤保障都在向销售工作倾斜。的工作，我们概括地说：“喜忧参半，压力与信心同在”，喜的是我们顶住了5月份原材料、外协外购件价格持续上涨，市场无序竞争所带来的压力;产品销售及货款回收比去年同期明显大幅度增长，至6月21日，共完成销售手扶拖拉机93727台，同比增长，柴油机104159台，同比增长 ，压路机336台，同比增长，肥料26500吨，同比增长 ，装载机262台，挖掘机7 台，电动自行车1046辆，旋耕机3237台，同比增长，收割机20xx台同比增长，共完成销售回款亿元，同比增长 ;同时处理多年积压不良资产万元。市场逐步规范，销售人员素质及销售管理水平显著提高;忧的是时间已近过半，产品销售、货款回收比年初我们的目标要求差距很大，这也是我们的压力，但是我们已充分意识到，总部在后勤保障、销售政策上都给了我们最大的优惠和照顾，各区域通过的摸索和经验积累，市场已逐步成熟并规范，这都为下半年的工作奠定了坚实的基础，这就是我们的信心。

纵观销售情况，没能全面达到总部要求及销售公司的预定目标，辜负了总部领导的期望，也有愧于各厂的大力支持，敬请各位领导及代表予以诚挚的谅解，并继续给以支持和帮助。

分析任务完成原因，有我们内部管理的因素，也有市场客观变化的影响。在内部管理方面，一是我们销售公司的总体管理水平不高，管理手段和管理理念短时间内没能有质的提高，驾驭市场和统揽全局的能力相对较低，在我们要求全面发挥矩阵式销售优势的过程中，针对市场出现的新情况、新问题，应对措施被动，不能创造性地开展工作，导致在竞争中没能显示出明显的优势。二是区域人员应变市场能力差，面对激烈而多变的市场竞争，不是想方设法说服我们的代理商或是寻找并突出我们的产品卖点，而是一味地等靠总部或销售公司政策的放松。年初江西市场出现了问题，总部及总公司对市场的规范使得各区域人员陷入迷茫，原有的销售模式从心底被打乱，更多的人缩手缩脚，不能放开去操作、去应对市场;三是产品质量问题再次成为制约销售的重要因素。06年，装载机仓促形成批量，连续不断的质量问题使得业务员倾力打开的市场近乎整个丧失，尤其小型装载机，可以说是卖一台退一台，经销商及客户不同程度地失去了信心，相对成熟的压路机产品，大问题不多，小毛病层出不穷，有的一台机器短时间内连续更换零部件达七次之多;就连我们的农机产品也并未按设想的一样，具有明显高出其它厂家产品档次的优势，反而是气孔、砂眼等质量问题较往年上升，许多经销商反映，今年我们的农机产品价格高出许多，而质量却同比明显下降。在外部因素方面，一是春节过后的原材料、外协外购件价格的持续惊人上涨，我们没有作好充分的思想准备，生产组织跟不上，旺季缺货，生产与销售局部脱节，保守地说，因为缺货造成的销售损失不会低于1个亿;二是农机产品短时间内的连续价格上调，使经销商利润减少，积极性下降，更重要的是助长了一些小厂家的竞争水平，不同程度地瓜分了我们的部分市场;三是工程机械销售在四月底以来，国家一系列金融政策和行政干预手段出台来抑制固定资产投资过热，形成“急刹车、硬着陆”的局面，客户购买力下降，加上我们集团推行的分期、承兑加价较高，使代理商及客户一时反应不过来，造成了工程机械销售进展缓慢。

总之，的销售工作可以说是历尽艰辛，喜忧参半，重要的是我们得以吸取教训和总结经验。回顾的销售，我们主要做了以下几方面工作：

1、销售制度逐步健全，绩效考核体系稳步完善而合理。

\*\*年是销售政策全面大幅度调整的一年，农业机械、工程机械、肥料等执行不同的销售政策、并根据不同的回款方式执行不同的价格和销售提成，根据总部的销售管理制度，销售公司以办公室为主，及时对费用及提成系数进行了测算，先后制定出台了《业务员薪给加级管理办法》、《费用报销审批制度》、《工程服务人员、三包司机、业务司机薪金费用管理办法》等十余项适合20xx年销售实际的配套管理制度。

考核改变了过去的单一任务考核形式，实行以效益为中心，即以产品销售和货款回收为主，兼顾资金管理、市场开发等七项指标在内的绩效考核，通过对业绩的考核累加，使业务员分级分等，按级按等加薪，形成一种相对永久性的激励。

2、严格规范市场运作，严谨销售作风，强化业务员忠诚度教育，着手培育的销售铁军已现雏形。

针对05年个别市场出现的不规范现象，销售公司主动并配合总部出台了系列规范措施。在费用控制上采取定向区域包干、权力下放、总公司调控;在风险防范上继续推行风险金保障制度和区域分片联保、业务员互保制度;对不规范合同、潜在风险合同，加大审批把关力度;配合纪委成立了市场核查清理领导小组，定期对区域的自查自纠进行督促和检查。

\*\*年销售公司重点强化全体业务员的忠诚度教育，培育销售队伍成为懂经营、善管理、求实效、讲奉献、作风严谨、团结一致的销售铁军，从业务员的日常行为开始到业务运作、市场谈判都严格按制度按规定要求及考核。我们在不同场合以不同形式，深入贯彻学习《棋行天下》中著名人物董明珠的销售理念及对企业的忠诚，强化培训业务人员的销售技巧、业务能力及提高对企业的忠诚度。6月1日，首期46名销售骨干人员封闭式脱产强化培训班已开始按计划军训及学习，将为销售铁军的培育起到先锋模范作用。

3、初步确立了以办公室为核心的销售信息中心，销售工作的灵活性和针对性大幅度增强。

根据矩阵式销售模式的特点，销售公司确立了以销售办公室为核心的信息中心，辐射各市场区域及后勤处室，从计划提报、生产组织、业务发货到市场销售、服务反馈，办公室积极协调各部门进行，通过办公室及时收集市场反馈的销售信息、产品质量、同行业产品市场状况以及售后服务等各种情况，汇总后报有关领导及部门，为领导决策调整及工作改进提供客观真实的参考，同时把集团生产情况及产品改进或总部决策等信息反馈到市场，便于市场灵活调整销售策略。信息中心的确立，使市场信息及总部决策在第一时间内汇融，销售的灵活性和针对性大幅度增强。

4、严抓内勤管理，严格区域考核，军事化管理与人性化管理相结合。

面对错综复杂的市场变化，面对纷繁交错的市场业务，销售公司通过严抓内勤管理及严格区域考核来弥补我们产品质量、价格、品牌无明显优势的不足。后勤处室严格按目标卡中的关键绩效考核指标考核，各区域按市场七项指标考核。5月份报请总部同意，对连续三个月销售业绩完成较差的区域，已有12位经理9位副经理被降级降职使用。在实行严格管理的同时，销售公司内部也大力推行人性化管理，结合总部对销售的优惠和照顾，我们自五月份开始推行集体出差迎往接送制;对\*\*年孩子高考的销售业务员，我们召开了慰问座谈会，每个考生发送了纪念品。

5、较成功地推行了目前国内较先进的厂、商、银联合经销模式。

在工程机械销售全国性银行按揭停止，工程机械销售受阻的情况下，我们与武汉道远公司、广东发展银行湖北分行经过探讨论证，三方相互多次的深入考察，成功地推行了厂、商、银联合销售模式。此销售模式弱化了三方风险，提高了生产厂的生产组织能力，有利于减少库存，实现订单式生产，更能促进产品销售，在局部地区提高产品市场占有率乃至垄断该市常

**新手出差工作总结报告范文5**

>一、本年度工作总结

20xx年新换了家公司，也有了一点收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。下面我对新的工作进行简要的总结。

我是今年五月份到公司工作的，六月份开始组建市场，在没有做过快销品工作以前，我是没有市场销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏超市行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客观问题针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对卖场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过一个月的努力，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于卖场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

>二、20xx年工作计划

在下半年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

(1)建立一支销售能力强，而相对稳定的销售人员。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在今年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

(2)完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的大问题，完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

(3)培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

(4)销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司今年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

**新手出差工作总结报告范文6**

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。

作为见习业务员的我初次接触到公司业务，能够说一切是从零开始，但是我相信只要有颗爱学的心，只要谦虚的学习，肯定会在业务这块土地上生根发芽，长出不一样的精彩。现将出差期间主要的心得体会总结如下：

1、关于与客户的关系，公司与客户是健康的共赢合作关系，正常状况下没有谁牵制谁，但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。

2、关于业务，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。

3、关于哈尔滨植保会，作为业务员第一次出差就赶上了东北农业盛会：黑龙江植保会。开会期间主要工作是接待客户与收发名片。总的来说体会能够分为三点：

a、-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，但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下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，尽量在产品差开的状况下增加销量。

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，必竟刚入行业，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状况以便进一步沟通，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。最后，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。

4、关于冬储与预付，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。预付只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。

5、关于近期的工作，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状况，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。

**新手出差工作总结报告范文7**

关键词：差错报告行为；领导方式

中图分类号：F24

文献标识码：A

doi：

1 引言

差错指组织目标无意识的偏离。此外，Zhao&Olivera将差错定义为一种个体的决定或行为会造成真实情况差于预期或导致已发生或潜在的负面效果，且组织本应能避免这些负面效果的发生。

国外学者对差错做了大量研究。（1）对差错定义的讨论，许多学者认为差错与违规行为的不同在于是否有意偏离标准或准则；Zhao&Olivera也在研究中提出组织中的许多差错都与人行为有关；（2）对差错导致后果的讨论，有研究区分了差错与失败的不同，认为差错不一定都会导致负面的结果；对于组织而言，差错的存在会增加经济成本，造成负面效应，损坏组织名誉，并可能降低客户满意度，同时，差错也可能产生正面影响，如使组织从差错中进行学习等。因此企业需要及时处理差错（抑制负面效应并促进正面效应），必须尽早发现差错。

2 差错报告行为

差错报告的概念

差错报告行为指个体通过口头或正式报告流程等方式与组织、管理者或上级沟通、探讨工作中存在的差错的行为。

差错报告的现有研究

Helmreich指出大多数企业所追求的“零差错”是不可能实现的，因为当人们处于压力、工作超负荷或情绪不稳定等情况下时，差错就会发生。尽管差错可能会造成负面效果，但如果差错能促使组织从中得到学习，那么组织同样能从中受益。但是对于大多数组织而言，从差错中学习十分困难。Edmondson认为造成这种现象的一个重要原因是员工通常会隐瞒自己的差错，这也为组织的学习行为造成了障碍。

基于这些观点，Zhao&Olivera提出由员工进行差错报告行为通常是组织获取差错信息的唯一途径，员工积极主动地上报工作中出现的差错，是组织及时识别、处理、预防差错的关键渠道之一。

除此以外，其他的差错报告研究多集中在医药领域。艾金萍研究了组织医疗系统差错报告的因素，提出建立有效的医疗差错报告系统Jalal Poorolajal也在论文中研究了医疗差错报告的阻碍，他在研究中发现医疗差错发生的概率十分高，但是报告的概率十分低，而这一现象的主要原因是人们缺乏对于报告差错的重视与缺乏高效的差错报告系统。

3 影响差错报告的因素

许多学者探讨了可能会对员工的差错报告行为产生影响的因素，主要包括具个体因素与情境因素两种。

个体因素指员工出于自身利益考虑选择是否进行差错报告。Uribe提出员工可能认为报告差错并不属于自己的工作内容，因而自己没必要进行差错报告Barach&Small指出员工也可能因为害怕受到报复，会遭到打击报复、冷落等原因的考虑而放弃报告差错。

情境因素指环境等外在会对个体产生影响，进而影响个体的行为方式。Gronewold指出组织内部的差错管理气氛会对员工的行为方式产生影响Victor的研究发现，组织公平感也可能对员工的差错报告行为产生影响。

本文经过阅读大量前人研究文献，综合整理了前人的研究结果，选取了领导方式作为情境因素，员工的组织支持感、认同感与工作满意度作为个体因素，对这三种会对员工差错报告行为产生影响的因素进行一个简要的文献综述与回顾。

4 领导方式

领导方式的概念

Bass对领导的概念进行了解读，他认为领导是一种激励下属或组织的能力，对下属产生影响，并指引其完成目标。

领导风格的分类

西方领导风格理论

西方学者将领导风格分为变革型领导与交易型领导两类。

交易型领导更加注重实用性，重视对合规行为的奖励，更少理想化。他们的工作更侧重于实施变革，而不是关注或制定变革。同时也更注重控制他人的行为，以保持工作场所的稳定和安全或者倡导对组织系统进行增量式变更，以使现有流程更有效率。

变革型领导则更加重视工作效果，改变了下属的价值观念，激励下属去完成超越期望的目标。已有研究表明，变革型领导者更乐观，具有强烈的积极看法，具有积极的对现状的判断和对未来的展望，通过鼓舞人心和有远见的信息说服他们的追随者，更加关注下属能力的发展，并鼓励下属进行变革，或是利用个人魅力感染下属，鼓励下属为组织目标而牺牲个人利益，并且与交易型领导相比，变革型领导更能强烈激发下属的创造力。

中国情境下的领导风格理论

樊景立的研究中将中国情境下的家L式领导方式定义为“具有严明纪律与权威、父亲般的仁慈与廉洁道德的领导方式”，并提出三元理论将家长式领导分为三个维度：仁慈领导、威权领导与德行领导。

仁慈领导指领导者对下属及其家庭表现出照顾与关怀行为，鼓励员工学习，关注员工成长，以上级对下级的仁慈，来换取下级对上级的忠诚与认同，以此控制员工的行为。

威权领导来源于儒家思想中传统的“家庭”观念，“父亲”的权威远远大于其他“家庭”成员，具有最高地位与绝对权力。在组织中，领导者扮演着类似“父亲”的角色，而下属扮演着类似“儿子”的角色，领导以父亲般的威严对下属产生影响，换取下属的忠诚与服从。

中国传统文化的基石儒家文化十分注重个人道德修养，提出以修身作为一个人人生目标的基础与最基本的要求。这样的思想在华人社会的组织中，就要求领导者表现出良好的道德品行与操守，以此获得下属的尊重与忠诚。

研究表明，家长式领导风格在华人社会中有非常多的正面效应，例如能够节约成本、加强战略柔性、降低离职率与提高员工的组织认同感与忠诚度等。

领导方式的研究现状

针对领导方式的现有研究多集中于组织公民行为与组织绩效这两个方面。

组织公民行为方面

变革型领导能为组织带来许多积极的影响，例如提高员工满意度与组织承诺度；加强下属对领导的信任。同时，变革型领导也会减弱对组织的负面影响，例如降低员工的离职率；减轻员工的工作压力。相比于变革型领导，对于交易型领导的研究则较少一些，Lowe&Kroeck研究了交易型领导对领导有效性的影响，研究发现无论是变革型领导或是交易型领导，都与领导有效性存在着正相关关系，差异在于相关程度不同。

这里用图表的方式呈现前人的多领域研究。

段锦云20\_通过实证研究采用心理安全感作为中介，探讨了家长式领导方式对员工建言行为的影响。研究发现德行领导会促进员工的建言行为，威权领导会抑制检验行为，且两种领导方式会产生交互效应。

组织绩效方面

学者们大多认为变革型领导更能激发员工的角色外行为，鼓励员工为组织目标牺牲个人利益，以提升组织绩效，因此对于领导方式在组织绩效方面的研究多集中在变革型领导这一类。

陈璐20\_探讨了企业最高领导CEO的家长式领导风格对高管团队战略决策效果的影响。研究发现德行领导与威权领导从正反两个方向对高管团队的战略决策效果有显著性影响，而仁慈领导对决策效果并没有显著的直接影响。

5 组织支持感与组织认同感

组织支持感与认同感的定义

组织支持感指员工对来自组织的各种支持措施的感知，强调员工愿意为组织作出额外贡献的重要原因是获得了组织的支持。

王彦斌定义组织认同感为“员工在组织相互作用过程中产生的感知，如对组织产生满足、依赖或归属的感受”。

关于组织支持感的理论研究

关于组织支持感的理论研究多集中与组织效能、组织公民行为这两个大方面，以图表的形式进行展示。

卢纪华20\_通过实证研究发现，组织支持感与组织承诺都与知识型员工的敬业程度显著正相关，且组织支持感对敬业程度的影响更大。

6 工作满意度

工作满意度的概念

工作满意度概念最早由Hoppock提出，指员工对工作的态度与情感。这个概念源自著名的霍桑实验，指员工对情境的反应。

工作满意度的研究现状

关于工作满意度的研究主要集中于组织公民行为领域，国内外学者对于工满意度的研究非常重视，研究了工作绩效、离职等方面的题。

7 文献简评

前人研究总结

总结前人文献，学者们对领导方式、组织支持感、认同感与工作满意度已经做出了成熟的研究，探讨了这四种因素对组织或个人在组织公民行为、组织绩效、组织学习与组织创新等方面产生的各种影响。

前人研究不足

（1）关于差错报告的研究很多，前人也已经详细研究了可能对差错报告行为产生影响的因素，但多集中在医药领域，并提出了一系列改进医疗流程的措施。但前人的研究中较少从人本身出发，在研究各种因素对差错报告的影响时，也较少行为一个完善的影响机制。

（2）关于领导方式、组织支持感、认同感与工作满意度，前人已经做出了大量成熟的研究，也探讨了对多种因变量的影响。但也较少有研究将多种因素综合应用于差错报告领域，探讨多种因素对差错报告行为的影响机制。

未来研究方向

未来的研究方向，学者们可以重点探讨多种因素综合对差错报告行为的影响机制，并深入刻画员工个体的内心状态与心理活动对员工行为决策的影响。

参考文献

[1]Zhao，B.，& Olivera， reporting in organizations[J].Academy of Management Review，20\_，31（4）：1012-1030.

[2]Edmondson， safety and learning behavior in work teams[J].Administrative Science Quarterly，1999，44（2）：350-383.

[3]艾金萍.护理差错及不良事件报告障碍与对策[J].山西医药杂志，20\_，40（3）：262-263.

[4]Khoshhali，M.，Mahjub， H.，Saidijam， M.，Poorolajal，J.， & Soltanian，A. the survival time for diffuse large b-cell lymphoma using microarray data[J].Journal of Molecular & Genetic Medicine An International Journal of Biomedical Research，20\_，6（1）：287-92.

[5]Uribe，C. L.，Schweikhart，S. B.，Pathak，D. S.，Dow， M.，& Marsh，G. barriers to medical-error reporting： an exploratory investigation[J].Journal of Healthcare Management，20\_，47（4）：263-79.

[6]Barach，P.，& Small，S. and preventing medical mishaps： lessons from non-medical near miss reporting systems[J].Bmj Clinical Research，202\_，320（7237）：759-63.

[7]Gronewold， U.，Gold， A.，& Salterio， self-made errors：the impact of organizational error-management climate and error type[J].Journal of Business Ethics，20\_，117（1）：189-208.

[8]Victor， B.，Trevino，L. K.，& Shapiro，D. reporting of unethical behavior：the influence of justice evaluations and social context factors[J].Journal of Business Ethics，1993，12（4）：253-263.

[9]Lowe，K. B.，Kroeck， .，& Sivasubramaniam， correlates of transformational and transactional leadership：a meta-analytic review of the mlq literature[J].Leadership Quarterly，1996，7（3）：385-425.

[10]隋杨，王辉，岳旖旎等.变革型领导对员工绩效和满意度的影响：心理资本的中介作用及程序公平的调节作用[J].心理学报，20\_，44（9）：1217-1230.

[11]段锦云.家长式领导对员工建言行为的影响：心理安全感的中介机制[J].管理评论，20\_，24（10）.

[12]Geyery，A. L. J.，& Steyrer，J. leadership and objective performance in banks[J].Applied Psychology，1998，47（3）：397-420.

[13]璐，杨百寅，井润田等.家长式领导、冲突与高管团队战略决策效果的关系研究[J].南开管理评论，20\_，13（5）：4-11.

[14]Rhoades，L.，& Eisenberger， organizational support：a review of the literature[J].Journal of Applied Psychology，20\_，87（4）：698-714.

[15]Ashforth，B. E.，& Mael， identity theory and the organization[J].Academy of Management Review，^v^，14（1）：20-39.

[16]卢纪华，陈丽莉，赵希男.组织支持感、组织承诺与知识型员工敬业度的关系研究[J].科学学与科学技术管理，20\_，34（1）：147-153.

[17]Wanous，J. differences and reactions to job characteristics[J].Journal of Applied Psychology，1974，59（5）：616-622.

**新手出差工作总结报告范文8**

首先我真的很感谢公司给我这个机会，参加这个全国闻名的糖酒会，说实在的，我这次是第一次坐飞机啊。

心情有点激动，但是我也是要说一下我的感受，还是喜欢坐高铁。第一天晚上，我就陪老板去见成都的客户，我酒量太浅了，所以我醉了，真的是辛苦的要死。吐了我一个晚上。真的很担心会耽误我这次过来成都的目的啊。不过幸好有老板的照顾，第二天我中午就好很多了。然后出发去糖酒会的地点。人是超级超级的多。不过真的是大开眼界，唯一遗憾的是我忘了带相机。

这次糖酒会比我上次在广州的酒展就不一样的地方就是，糖酒会比较的丰富，人流是更多。很多让我们学习的地方。简单的来说一下吧。实力比较厉害的公司，装修方面真的是能吸引人的眼球，而且会请一写美女模特来吸引大家。另外一种其实就比较的简单，但是也是很多人会光顾的。这就是要看我们的工作人员了。

碰到我们的朋友迈克也在摆展，顺便就向他取下经，得知他们这次成都糖酒会带了600瓶酒，差不多每款都一样的数量，好的酒开的数量还多一点。因为他们成都有办事处，所以他们剩下的酒就会放到成都的办事处了。

今天晚上，我参加了迈克公司的品酒会，主要形式是休闲的，不会太针对性的。反正是很轻松和谐的气氛，而且他们的BOSS和法国一位庄员的庄主也过来了，大家都是葡萄酒行业的来宾。感觉是很自然的，找到了共同的话题，交流的比较愉快。自己学习的许多。也是我们以后办品酒会的一个很好的经验吧。

相片这次照的不多，不过我们此行都是比较满意的，就是我喝醉了坏事了。感觉对公司不住。以后真的喝酒不要找我，我宁愿不去出差了。要保持一个好的身体，才是最重要的。

**新手出差工作总结报告范文9**

一、出差时间：20-年2月

二、出差地点：嵩县县城、旧县镇、大章镇、德亭镇

三、出差目的：了解市场情况、发掘新客户、拓展潜在客户，以扩大市场范围和市场占有率提高公司效益。

四、出差主要内容：

现在洛阳市高速发展到处都是房屋拆迁和高楼建造。对于工程门和拆迁门需求量极大。今天主要走访嵩县县城和周边几个乡镇，在嵩县汽车站周围主要是销的对开门和四开门和钢木门，在嵩县北店街旧货市场主要是以中低端的防盗门主要是和搞的40、50、60、70门这几种门。货源大多来源于洛阳和郑州2个方向而县城建材市场主要是盼盼、步阳等高档门聚集地，货源主要来源于浙江等地，经过这些走访对嵩县县城的防盗门市场结构及区域分布主打产品不同有了给多的认识结合我们公司的情况对不同区域的客户采取不同的营销方式来争取客户。对于北店街旧货市场我觉得其中有几家有可能成为我们的客户：一、旧货市场主要防盗门产品为40、50、60、70门这几类门而这几种为我们公司主打产品;二、这几家防盗门进货几乎都来源于洛阳和郑州并且有些是我们公司的门;三、对于货源的保障我们公司有其它厂家所不能媲美的优势。对于县城以下乡镇其中以旧县和德亭防盗门门业居多对于防盗门主要产品为烤漆门和中低端防盗门及室内门，烤漆门我们公司没有涉及但我们公司防盗门和室内门都有很大优势，而乡镇市场对于进货渠道和进货价格都有差异，我们公司有着比其他厂家优势就是我们货源和他们差不多但我们比他们便宜或者价格和我们相差不大但我们比他货源充足。这就是我们公司的优势所在。因此，乡镇需求也是我们公司的一些潜在客户。

初次出差这一次使我收获很大也认识到见识到各个地区对于防盗门的需求质量规格与需求量的差别。初步了解城镇与乡镇对于防盗门差异城镇需求质量与时尚而乡镇是价格与款式。

**新手出差工作总结报告范文10**

说到出差，大家都十分羡慕，可谁又知道出差的苦楚。

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。在学校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日中午我们到达南昌，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，放下行李马上赶往目的地——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，我们知道公司也不容易，要拿出这么多钱来就是想通过药交会将公司推向江苏、广至全国，通过这个平台可以将我们公司的品牌形象大大提升，让全国人民都知道江西有我们五洲，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，对布展也是条条理理井然有序的进行着，展位的布置也就在轻松的过程中完成。

通过这次出差，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!

**新手出差工作总结报告范文11**

一、时间：11年4月18晚至11年4月日早上

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113座船返回大连。

**新手出差工作总结报告范文12**

此次于20-年4月-日出差，前往河南省，20-年5月13日回到公司上班，总共30天。主要去了河南郑州841仓库，开封市、新乡市、安阳市、鹤壁市、濮阳市等城市及其所在的个别县城，拜访纺织厂20多家。对于此次出差主要就以下几个方面做总结：

一、纺织行情和分析

1、纺纱厂情况：通过拜访河南整个豫北地区各个市纺织厂的情况，了解到现在河南市场原来的很多纺织厂都因为经营不善和近年来行情不好无法维持，已经倒闭或者变卖转投它行。现有的纺织厂主要纺32—40支的普梳和40支的精梳，有少数纺织厂纺8—16支的低支纱和50支以上精梳。多数纺织厂使用的设备也是以前的纺织设备，比较陈旧。通过拜访纺织厂了解到，近两年来棉纱市场行情不好，纺织厂能够维持已经不错了，没有过多的资金更新设备，或者即使纺织厂有流动资金，有些私营的纺企也没有打算在纺织厂上投入过多资金，纺织厂能够维持就好了，其他的资金都转投其它的行业进行投资。

2、纺织厂用棉情况：整个河南市场的纺织厂绝大部分本身就一直在使用新疆棉，对于进口棉接受的能力不高且使用量较小。今年国家一直在抛储备棉，而且搭配3：1的配额，如此政策对于纺织厂的诱—惑力极大。通过拜访纺织厂了解到，现在整个河南市场的纺织厂90%以上都在使用国储棉，有的纺织厂全部使用国储棉，有的纺织厂主棉使用国储棉，同时使用部分进口棉，印度棉、美棉、澳棉等作为配棉使用。

3、我司乌棉的推广情况：通过拜访河南整个豫北地区纺织厂，通过了解，我司在河南郑州841仓库的乌棉，很多纺织厂都知道，有大部分客户前往看过大货并且取样回厂做过指标，但是对于我司的乌棉采购积极性不高，其原因主要...

**新手出差工作总结报告范文13**

(一)基本情况：

通过三天对湖南长沙、衡阳、邵阳商场的开发，咱们的产品也经历了一次考验，在我造访的长沙、衡阳、邵阳这三个城市里生根发芽，在这期间里，开发了三家意向客户，如下：

第一家是长沙的公司首次同意上我司的全系列LED灯具产品，此客户首要是以家装及工程为主，并且在长沙商场也有有必要的知名度，一起也有自己的出售团队，对我司的产品也比较认同;

第二家是衡阳的公司，此客户是家较有实力的客户，有自己的出售团队，老板对LED灯具商场也是非常看好，此客户对产品的质量及厂家支撑也比较看重，由于此客户没有做过LED灯具，正在了解商场行情和品牌比较，与此客户约定近期将到我司参观考察，本人对此客户的看法是，抓住此客户就等于占据了整个衡阳LED灯具商场。

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，了解到了客户的需求，在区域商场中开宣布部分意向客户。我觉得这个成果不是我预期想要抵达的一个效果，分析原因首要有前期准备作业非常不到位，最起码的产品宣传画册都没能带，等等问题;

(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目光看咱们的产品，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添加一部分难度，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、参差不一的低价位，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意下决定。

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。

**新手出差工作总结报告范文14**

经过历时两个多月的出差，我们拓展部分别对山东、辽宁、山西、江西、广西等城市作了深入的了解及开发，收集市场的重要信息。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，从招商会的开展状况及各个市场开发过程中我们各有不一样的收获也从中了解到工作中的不足之处，下方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方比较好的地区的店铺资原都十分的有限。出现一店难求的状况。

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理解，比如说他们会拿一些大众休闲品牌作比较，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，作为一个团队我们就应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，我们有时分组在不一样的市场工作会撞到不一样的问题，我们在沟通中就能够相互了解不一样市场的状况及学习不一样的工作方式。

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，充实完善自我，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。

**新手出差工作总结报告范文15**

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！

**新手出差工作总结报告范文16**

20xx年1月5日新能源项目组xxx、xxx二人因硅片项目事宜出差浙江省宁波市。我们此次出差的主要目的是考察清洗设备厂家广州优创精密设备有限公司的清洗设备，通过现场观看设备做工，设备外观，设备自动化程度和运行情况，来了解该公司的设计加工能力，以此作为清洗设备厂家选择时的参考。此次出差，我们参观了使用深圳捷佳创公司清洗设备的厂家镇江万新光学公司的车间，考察了该万新公司所使用的清洗设备情况，主要情况汇报如下：

>一、清洗设备厂家深圳捷佳创公司的情况

在1月5日下午，我们曾与广州优创公司销售部经理柳xx、工程师余xx在二楼会议室会谈，了解了该公司及其清洗设备的基本情况。

该公司是原广州一家在香港上市公司的清洗事业部（1994年创）在20xx年剥离后成立的公司，管理层持股；职工人数200人左右，其中工程师7人；生产厂房8000m2左右。该公司的主要客户有：太阳能清洗方面保定天威英利、无锡尚德公司；光学镜片清洗方面万新光学公司、西安圆明光学、珠海佳能公司等。

此次我们出差考察的是使用捷佳创公司清洗设备的光学镜片厂家镇江万新光学公司，此次捷佳创公司派机电工程师对万新光学公司使用的清洗设备进行巡视与软件升级，我们顺便进行参观与考察的。

>二、使用清洗设备厂家镇江万新光学公司的情况

镇江万新光学眼镜有限公司是一家专业光学眼镜的中外合资企业，地处镇江市郊外，丹阳市的司徒镇。该公司是专业生产眼镜的企业，年生产纯钛眼镜架等各式眼镜架300万副，CR-39树脂镜片20xx万片。员工1200多名，占地面积6万多平方米，建筑面积3万平方米，除老厂区外，去年已建成新厂区。因此该万新光学公司是具有一定实力与规模的公司。

该公司使用清洗设备主要用于镜片的清洗工序。

>三、在镇江万新光学公司使用的深圳捷佳创公司清洗设备情况

我们于5月10日上午到达万新光学公司所在地丹阳市司徒镇后，在深圳捷佳创公司工程师刘xx带领下，参观了万新公司新厂区车间，对该公司的清洗设备进行了考察。在万新光学公司使用的捷佳创公司清洗设备共30余台，其中槽清洗设备17台，6槽清洗设备13台。

1、设备主要工艺过程

以清洗镜片的6槽清洗设备为例，其工艺过程为：清洗剂洗、漂洗带超声波、喷淋，漂洗带超声波，漂洗带超声波，漂洗，再进入烘干炉。

2、设备外观

清洗槽壳体采用不锈钢，烘干炉壳体为钢板外喷乳白色漆，设备外观较好。

3、自动化程度

其现有的清洗设备为人工上料下料，清洗过程及烘干过程全自动控制。

4、水电气与管道布局

水电气及排气管道布局较好，走线较正规，无杂乱感。内部管道与机械及电气部件脉络较清晰。

5、设备运行

设备运行的环境干净，大部分槽使用超声波，设备运行正常流畅，机械运行过程中无突然停顿及中断情况。

6、使用元件

关键元件均使用进口元器件。超声波振子使用韩国产品，温控元件使用欧姆隆温控器，过滤器使用美国过滤器。

7、存在的问题

在清洗设备的烘干炉部分，装有已经清洗完毕产品的花篮与传动链条直接接触，有可能在重复使用花篮清洗产品时，花篮上粘附的传动链条油污会产生污染，影响清洗效果。

清洗槽观察窗采用铝合金，容易被药液腐蚀，还有污染被清洗产品的可能性。在清洗过程中，从一个槽平移到另一个槽时，平移过程存在不稳有抖动的现象，为承载平移花篮的支撑条高低不平所致，故在设备细节的精细程度上有一定差距与问题。

8、总体情况

从总体情况而言，深圳捷佳创公司制造的清洗设备运行良好，该公司具备一定的清洗设备设计加工能力，可以作为我们项目所需国产化清洗设备的一个候选厂家，以进一步调查与了解。

**新手出差工作总结报告范文17**

20\_\_年5月6日至20\_\_年6月1日，与公司马总两人经陕西、河南、江西、湖南等地行为期27天的出差工作。本次出差预计走访洽谈34家客户，实际走访洽谈21家，出差期间就每家客户详细情况进行深入了解，就业务合作进行详尽的沟通交流。现就这次出差工作进行总结汇报：

一基本情况：

第一站：西安

⑵陕西金建海康生物科技有限公司销售部吴婷接待经理外出，20\_\_年10月才开始做提取物的外贸工作，规模很小，品种单一。

⑷西安冠宇生物技术有限公司内销部经理陈明茜和外贸部张蕊接待。该公司正在扩建生产规模，在葡萄籽、沙棘籽提取物(均为粉末)销售量比较大，油没有做过，详细了解了我们的产品，要我们把主要产品的价格报给他们，他们会给客户介绍我们的产品，可以考虑我们为其提供原料。

⑸陕西慈缘生物技术有限公司公司总经理杜永峰接待，杜总植物化工专业毕业，公司生产经营180多种产品，无当归类，生产来源有：①外加工。②：在山西有合资企业(山西出资、设备，慈缘公司负责技术)。再谈到合作时，杜总询问可否为其提供淫羊藿原料，数量大概150吨。另外可否为其加工黄芩苷(分别是3吨和4吨，规格为85%HPLC)杜总觉得我们的产品很有优势，将让营销部给客户推介我们的产品。

⑹西安天一生物有限公司销售部姚小勇经理接待，有自己的工厂，主要做当地资源石榴、紫菊、葡萄籽等，市场销售比例为：自销1/3，贸易公司1/3，国内保健品等企业1/3。没有做油类的产品，询问了当归提取物的详细情况，说畅销产品亚麻木酚素我们可否做?除了当归提取物，我们可以合作沙棘籽油、黄芪甲甙及红三叶提取物。上海展展号E3E02。

⑺陕西源邦生物技术有限公司姜丽经理接待，公司搬至丈八路，公司有当归油的客户，主要吉安进货，我们当归油样品已留，可以给客户送检。另外对亚麻籽油感兴趣，他们有客户需求，要我们寄送样品，并附检验报告。

第二站：河南西峡、南召、汝州温泉镇

⑴宛西制药马玉华副总见面，在马总详细介绍了我公司情况后，他询问了我们经营状况，尤其对我们的生产资质相关询问的比较详细。宛西制药基本不使用油，仅在新产品开发试验中使用一点，原料自己派人到岷县当地收购，以减少成本。

⑵张仲景大厨房股份有限公司：公司陈经理出差采购部李浩接待，公司现主要产品是香菇酱，年产值一亿。在详细了解公司情况后，李经理带我们到老厂区找到郭建伟研发总监，郭介绍公司有两套比较小的超临界萃取设备，在当归等药用产品上他们没有依据在食品中使用，对归芪参煲汤精华料目前不考虑做相关类产品。

⑶河南香溢大厨房调料食品有限公司负责生产厂长秦干奇接待，主要生产调味品，厂区简陋。

⑷南召华龙新夷开发有限公司副总尚云接待，植物提取现在还在坚持做，但是重心已转移至新项目玉兰茶。目前在给一些化妆品、药品企业供油。留样检测，有客户会和我们联系。

第三站：江西南昌、吉安、吉水

⑴江西物产进出口有限公司因周末公司休息，罗总带公司小陈来酒店，详细了解了我们公司的情况后，罗经理介绍说他们有固定的国外客户，有自己的进货渠道，觉得我们产品有很大的优势，会有合作空间。未留样，有客户要时再寄样品，保证样品与大货的统一。

⑵吉安海瑞天然植物有限公司业务经理罗世明接待，总经理罗东明随后赶到，专门做经销，在现场仔细了解我们当归精油样品后确定先要5Kg，开始谈好价格2300元/Kg，下午送货结款。中途因其说与张主任谈的价格是1800元，最后沟通后成交。该公司年销量在150Kg左右。

⑶吉安青元区天玉镇森海香料有限公司业务经理唐辉接待，在当归油和亚麻籽油有部分客户询盘，但量比较小。

⑷吉安天玉天然香料油提炼厂因罗秋根经理在外办事在酒店和其见面上次要的十公斤油已经作为样品分别寄给客户了，估计最近就会有反馈信息过来，到时候会和我们联系。不考虑存货。

⑸江西康盛堂药业有限公司去其公司之前联系，他说自己没有要油，经马总和甘总沟通后，直接找到公司与其面谈，罗提出：⑴当初签合同是张主任告其说要在银行贷款一事帮忙才签的，自己现在不需要油，上次进货还有一半库存，经过长时间沟通谈判，他提出承兑3万，油交付与他，待销售后付清余款。未同意。⑵关于代理协议他提出：a价格高了。b规格要根据他的要求来做，做多种规格。c销售返点奖励要设立几个相应等级。d关于我们能直接给江西供油的差额补贴。e条款重要专门增加质量保证责任的相关条款。以上问题没有直接答复，说好在上海参展时候和甘总直接谈。

⑹吉安金海天然香料油科技有限公司王大金总经理和赖志农厂长接待，有自己的生产车间，赖厂长专门赴广州美晨学习过。王总在听了我们介绍后说他们每年当归精油的销售量在四五百公斤左右，以前在广州开平走货，觉得我们的油很有优势，可以建立合作，同时提出了关于合作的几点建议：1提供产品的相关生产证件和资质。2双方可以协商签订供销协议，按照固定价格给其供货，根据年销量比例进行返点。这种方式有利于长期合作。开始决定要5Kg油，后又决定先不要，等我们返厂后联系发货。

⑺吉水天成香料油厂许总在外办事，在其车上和其交流，上次张主任他们去过，留过样品，有客户会和我们联系，比较敷衍。

第四站：湖南长沙新晃

⑴长沙绿蔓生物科技有限公司张玉堂总经理及采购部张欢欢接待，目前没有当归相关的产品，主要经营当地物产，通过交流，觉得我们当归类产品很有优势，今后可以在市场为客户推介。留样。

⑵长沙惠瑞生物科技有限公司销售部袁定友经理和采购部赵经理接待，有自己的醇提工厂，做过当归提取物，价位较低。建议我们用当归油做主打产品，其他当归提取物价格可以相对定底点，可以拓展客户资源。该公司曾在甘肃做过红三叶提异黄酮(醇提)。询问我们可以再亚麻籽油饼提亚麻木酚素(规格20%、40%、60%、80%)以及黄芪甲苷10%，可以为他们报价。

⑶新晃龙脑开发有限公司：企业负责人均不在厂，办公司工作人员介绍了经营模式：公司+农户+种植基地，树苗60元/棵、回收枝叶6元/kg。合同约束农民不许私自出售。根据《中华人民和国植物新品种保护条例》，该公司对龙脑樟拥有20年的独占权，国内唯一合法

在无法通过该公司采购到龙脑枝叶的情况下，和马总两人先后找到当地科技局、林业局但均没有进展。在这些渠道无法取得的情况下，只有通过当地种植农户入手，刚开始通过一出租车司机介绍有人可以弄到，但是其要12元/公斤的价格，和马总商量觉得价格太高，暂缓和其联系，直接去波州镇找农户，期间巧遇一安徽药商，通过他找到一附近村支书，但村支书胆小怕事不敢弄。无奈又走访了几个小自然村，通过村民的介绍，首先找到波洲镇波州村书记唐光松，退伍老兵，很热情，说明来以后，唐告诉我们他们村没有种植，可以帮我们联系，经多方联系，最后联系到苗村村支书唐光春，确定可以弄到。晚上请他们吃饭，同时沟通好价格，采收时间等细节。决定在由唐书记组织负责采收，我们周日晚上运到联系好的地方晾晒。晾晒的地方是找到的当地一药商的药材晾晒场。

二总结

通过此次出差，我个人就植提物行业的市场动态有了进一步的了解和认识，为自己在今后工作的开展积累了最真实的第一手资料。仅个人主观认为通过这次出差觉得西安市场植提物公司比较多，规模参差不齐，品种多而不精，品质较为粗糙。就这次走访几家客户中个人觉得重点做好慈缘公司、源邦公司、天一生物的工作，其余公司也不放弃保持联系沟通。宛西制药和张仲景大厨房目前的情势并不适合我们投入过多的精力，仅在原材料供应上可以适当和他们保持沟通。香溢大厨房基本可以不去考虑，没有合作的价值。江西市场中江西物产公司可以重点关注，保持联络畅通，会有所斩获。吉安吉水市场的阵地一定要守住，但是由于前期市场开发的原因，在产品价格定位上我们处于非常被动的局面，先要做的工作就是寻找一个合理的契机，建立一个有序的价格机制，保证双方共同利益的同时，扭转我们的被动局面。在不放弃吉安吉水全局市场的前期下，适当重点最好金海天然香料公司当归精油供货谈判工作。对于长沙市场，在这次去之前，双方互相的了解知之甚少，通过这次的走访，传递了信息，为下一步开拓本地区市场迈出了第一步，接下来可以保持联系，加强沟通，通过我们产品的优势进入长沙市场。

通过这次出差，发现在西安、长沙等地的市场产品主要以粉碎物为主，另有部分醇沉。

通过此次出差发现，我们的产品具有压倒性的优势，但是在前期的市场开发过程当中我们没有合理的将自己的优势突出表现出来，没有长远的规划，在没有发挥自己优势的同时使自己陷入被动，无异于杀鸡取卵。在市场份额占有方面，由于我们的产品结构单一，无法满足更多客户的需求，从而导致我们在市场竞争中处于劣势。建议：

1、在我们产品定价方面，做足当归精油优势项目的文章，保证主打产品的价格稳定性和控制成本性，在提取物方面可以在一定的可控范围内以较低的价格(通过此次拜访发现市场当归提取物价格普遍很低，同时市场对当归提取物的要求也不高)吸引客户，拓展客户资源，保持市场份额的占有。

2、在产品开发抢占市场中在，在挖掘我们产品深度的时候加大产品的宽度，结合重点客户、大客户的需求，在拥有资源优势的产品上季节性的生产一部分产品抢占市场。如：在此次出差中在西安天一生物和长沙惠瑞生物交流了解到他们对亚麻木酚素的需求，而我们恰恰就有亚麻籽的优势资源，而木酚素提取是在亚麻榨取油脂后的油渣饼提取，成本也不会过高。另外几个公司同时主动询问黄芪甲苷(5%、10%)的价格，通过沟通需求量也较大，像陕西鑫盛堂、慈缘和长沙惠瑞就直接询问问们可否做。还有就是陕西市场对淫羊藿的需原材料和提取物的需求较大。

3、江西吉安、吉水等市场提出需求40%含量的当归精油。建议公司可否在保证高品质当归精油的基础上，能根据市场需求，适当生产一些含量40%的低价位产品，以满足市场需求，扩大销售份额。

**新手出差工作总结报告范文18**

>一、出差工作回顾

王佳随行\_经理一道于20\_\_年\_月14日到\_月19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\_\_公司的一些实际情况提出了一些疑问。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对比。

（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工作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。

（三）16日傍晚，王佳们坐车到了昆山，然后打车去了盐城中纺滤材无纺布有限公司，在中纺，王佳接触了销售经理方总，以及董事总经理张总，在张总办公室，王佳向张总询问了一些王佳们公司目前常用的空气、液体过滤材料方面的问题，涉及初效棉、空气过滤袋、熔喷无纺布、过滤顶棉、高效过滤纸、高温过滤材料等，张总也很耐心给王佳讲解，他的问答和王佳以前掌握的相关知识相差不大，足见张总比较有诚信，然后王佳和\_\_经理、刘总高总一起观看了一下袋式过滤器卷材的生产车间。第二天上午也就是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。

（四）17—18日上午，王佳们坐车到南京国际展会参观展览会，今年展会参展厂家价不是很多，参观人员也不是很多，参展的公司主要有：爱美克空气过滤器（盐城）有限公司、安平县司因特过滤技术有限公司、北京量子金舟无纺技术有限公司、美亚新型活性炭制品有限公司、盐城辉龙净化过滤有限公司、南京固美过滤材料有限公司、石家庄辰泰滤纸有限公司、台州大昌过滤材料有限公司、中山市洁鼎过滤制品有限公司、南京天洋热熔胶有限公司、广州市捷发过滤器材有限公司……通过看、问、听的方式接触了与王佳们过滤行业或者与王佳们公司产品相关的公司，了解他们的过滤产品，看他们的产品与王佳们公司的产品相比较，在哪些地方存在不同，孰优孰劣……，在这些生产过滤产品的公司中，估计要数爱美克空气过滤有限公司的技术含量高一些，他们的生产工艺在效率和洁净度方面很高，他们的过滤材料很有特点，一般的过滤器所用的滤料无非就那几样常规滤料，像涤纶、丙纶、尼龙、玻纤、芳纶、PTFE、PPS、p84等，而他们所用的滤料有活性炭滤料块、离子交换树脂等。他们的产品的用途一般是电子洁净室里的气态化学污染物的综合解决问题。还有北京量子金舟

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！