# 年度出差工作计划范文优选15篇

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2024-05-01

*年度出差工作计划范文 第一篇了解市场，拜访已知客户，开发新客户。1、带好名片、企业宣传资料及两市地理区域图(了解合作企业的分布情景)2、行走路线：由北向南，先齐市后大庆(便于和其他出差的同事回合，节省往返时间)3、先到制品厂家集中区域，后到...*

**年度出差工作计划范文 第一篇**

了解市场，拜访已知客户，开发新客户。

1、带好名片、企业宣传资料及两市地理区域图(了解合作企业的分布情景)

2、行走路线：由北向南，先齐市后大庆(便于和其他出差的同事回合，节省往返时间)

3、先到制品厂家集中区域，后到分散区域(用最短的时间了解更多的客户)

4、先到规模较大的厂家，再到规模较小的厂家(更快的扩大企业知名度)

5、先拜访老客户，在拜访新客户(实现以老客户带新客户，用最短的时间增进彼此的信任度)

6、拜访客户细则：了解规模(个体或是一般纳税人，有无分厂)

生产状况(订单状况，制品种类、销往地址)

用料状况(用量、库存、种类)

资金状况(现款、欠款)

生产周期(有无淡旺季及具体时间段)

7、向客户传达我公司的发展方略、企业规模及听取客户的看法、意见，交流合作方式及可能的走向，双方如何配合等，以便能与客户建立长期、稳定、互利互惠的合作关系。

8、拜访客户时间：齐市客户交少，大约拜访7天，大庆客户较多，大约拜访10天，尽可能的用最短的时间了解更多、更详细的客户信息。

以上为此次出差的计划，情主管领导给予指正和补充。

**年度出差工作计划范文 第二篇**

出差人：吴钟庆

区 域：集团客户部周大生加盟区

出行时间：20xx年x月x日——3月30日

出行省份： 江苏省

出行路线：南通-南京-扬州-淮安-连云港

随同人员： 曹欢、储秋云

出差准备：

1. 记事本和笔，名片，客户联系资料。

2. 出差前规划好路线，提前跟客户联系，以便到时能有效率的拜访客户。

出差目的：

1. 考察长期合作客户的实力，(具体参数：年销售总额，总资产多少，在当地的影响力等，产品哪些卖得好，百泰的优劣势有哪些，对此有什么建议。平时在哪里补货，有哪些难题，需要给予什么帮助。)然后制定相关政策巩固与维护，提高其销量。

2. 了解当地市场，(具体参数：附近有多少珠宝店，什么牌子生意好，竞争如何，补货有哪些渠道，哪些特色产品卖得好)挖掘新的客户，让更多的加盟商与我司合作。

出差计划行程设定：

鉴于周大生加盟区的特殊性(全国各地都有周大生加盟店)，此次与华东区一同出差走访市场，在协同华东区工作的同时，建立和维护自己的客户群体。此次出差以走访客户为主，在其基础上考察市场，开发新客户。此次线路设定依据20xx年江苏省周大生加盟商销量排名靠前的优质客户为基点，串成主线路，在走访客户过程中了解市场，

开发新客户。

从数据来看，南京市客户有4家，南通市有3家， 扬州市1家，连云港市1家，淮安1家。

路线：南通-南京-扬州-淮安-连云港。

具体出差行程报告，以回来上交的为主。也请相关领导对于此次的出行计划给予指导意见!

集团客户部：

**年度出差工作计划范文 第三篇**

出差人:xxx

部门:市场部

时间:20xx年4月18日——20xx年4月26日，共计:9天

地点:宁夏银川

>一、出差的目的

协助经销商进行终端市场的销售、推广。

>二、行程的安排

1)4月18日:市区。

2)4月19日:左旗市。

3)4月20日:吴忠市。

4)4月21日:市区。

5)4月22日:市区。

6)4月23日:休息。

7)4月24日:返程，银川到广州。

8)4月25日:返程，银川到广州。

9)4月26日:返程，广州到珠海。

>三、销售情况

就4月18日至4月22日共5天的销售总结分析如下:

1、拜访客户:72家，成交客户:30家，成交率:41、67%

2、总成交金额:35828元。

3、成交品系

（1）化清剂:10件，共成交金额:1332元，占总销售额:3、72%。

（2）排档油:19件，共成交金额:5088元，占总销售额:14、20%。

（3）制动液:17、5件，共成交金额:3818元，占总销售额:10、66%。

（4）机油:53件，共成交金额:24084元，占总销售额:67、22%。

（5）高温:1件，共成交金额:240元，占总销售额:0、68%。

（5）其它:共成交金额:1266元，占成交总金额:3、53%。

>四、个人总结

（一）、出差前的准备:出差前与孙进国说明了出差目的，协助孙进国处开拓市场，对银川市场进行深入的了解，以更好的配合其做好银川市场的攻坚战，拓展品系，发展市区市场，顺利完成今年的销售目标。出差前对孙进国进三年的销售数据进行了分析，以更好的与孙进国进行沟通。

（二)、公司情况:孙进国3月份从长城路搬入宁夏国际汽车城14—38号，有三层，一楼做商品展示，二楼为小夹层，做孙进国的办公室，三楼做业务员的办公室。孙进国处主要就做xx，之前会调些美孚、壳牌，现在也不再调货，是三区唯一一家只做xx的经销商。算上五月份的订货，已经有40万的销量，比去年同期增长24万，今年好好把握的确有望突破100万。宁夏国际汽车城是修理厂、大车销售、养护品代理较集中的地区，孙进国搬到汽车城注册公司意味着银川xx正式告别了之前的小打小闹，有了一般纳税人资格，实现了实质性的蜕变，为银川xx的二次发展奠定了基础。目前银川xx比较薄弱的就是团队基础了，目前公司只有孙进国和他小舅子(张谦）两人，张谦与孙进国年纪相仿，业务能力与孙进国相差较远，大部分的客户与销售均来自孙进国。团队建设上银川是比较薄弱的，也是应该引起关注的方面，就这方面与孙进国进行了多次沟通，他准备招一个店员，一个业务，今天跟他去了电话了解到已经招到一名男业务，25岁，有驾照，之前做过电器销售，孙进国表示还行，慢慢培养。银川xx目前只有一台小货车，到9月份做防冻液的时候准备配备一台大货车送货，上半年是积累的过程，公司注册、市场的积累、团队的建设，如果这几项工作在上半年做足的话，相信下半年会有更好的增长。银川市场的业务范围主要在左旗市、吴忠市、吴忠小坝镇、吴忠盐池县、石嘴山平罗县。市区很薄弱，只有20家左右客户，周边市场的销量占了近9成。

（三)、价格定位:银川市场部分产品的价格定位还是算较好的，因为需要做促销(积分送洗衣机、电动车、照相机等），所以必须要有个较好的价格定位。sg15w4073—75元，sj15w4085元，sl15w40110元，自动排挡油22元，新排挡油26元，抗寒性排挡油28元，4l重负荷齿轮油80w9075元，4l中负荷齿轮油80w9038元，911制动液20—22元，金塑22元，900g高温20元，积碳净12元，cf—415w4072元，cf—420w5078元，雨刮水9—12元，18lcf—415w40286元（涨价前的一批货），化清剂5、5—6元。

**年度出差工作计划范文 第四篇**

公司的发展其实遇到了瓶颈期，在不断的发展中，我毛司的业务扩大已经到了一个临界点，提高不上去了。所以在新的\_\_年里，我们新制定了公司\_\_年工作计划安排，我毛司需要更大的发展，更努力的工作才会取得更长远的进步，这样的形势下，公司才会走的更远，走的更长!

指导思想

在新的一年里，\_\_公司要站在新起点，图谋大发展，用更快的速度，更大的步伐，推动企业迈上新的台阶，使我毛司有一个较大幅度的发展。

工作措施

一、提早动手，备足货源。

春节是一年里销售最火的季节。紧紧抓住这一时机，是实现10年“开门红”的关键。10年春节打了一个漂亮仗，10年春节前，要多条渠道，筹措资金，为春节前备货提供资金保证，在天气较好的时候，提前动手，安排精兵强将，组成几个采购组，组织充足的货源，确保直营超市的销售不缺货，加盟店的配送有保障。再打一个漂亮仗，做到年年“开门红”。

二、加大力度，盘活资产。

三、严格管理，规范经营。

四、积极筹措发展资金，确保项目建设顺利进展。

08、09两年，为了争取银行贷款，我公司做了大量的基础工作，取得了有效进展，得到了\_\_\_万 元流动资金贷款。但由于我公司抵押资产数额不足，贷款工作受阻。我们要继续抓紧此项工作，积极与相关部门和兄弟单位联系，采取担保与抵押相结合的方式，提 供完备的贷款资料，争取尽快得到大额贷款，解决企业发展资金。最近，xxx出台策，降低利息，松动银根，下达策性银行1000亿元贷款额度，这对我们来说是个利好消息，我们要抓紧工作，加倍努力，取得实效。

前不久，市发改委将我公司申报的“物流配送中心及商品展销厅”项目推荐到省发改委，争取和\_\_省项目扶持资金，申报扶持资金为\_\_\_万元，这是一个不小的数目，难得的机会，争取到了，能使我公司打一个翻身帐。我们必须做为头等大事，高度重视，抓紧联系，积极争取，获得成功。

**年度出差工作计划范文 第五篇**

时光荏苒，转眼间我已进贵公司三个半来月，说长不长，说短不短。这三个来月中，我从了解产品，到联系客户，分层次的，井然有序的进行中。这三个月是不平凡的三个月，是我不断积累的三个月，产品结构、客户资料有了一定的了解。我的能力及综合素质也得到了一个提升!首先，我得感谢公司各员工给予的帮助，也感谢公司给我们提供的这个平台。

出差是项艰巨的任务，我们必须要有充分的准备，要做的主要工作如下：

1.备齐所需的物品(样机、客户资料、笔、公司彩页、企业登记证等)

2.准备所需的费用。

3.出差时间安排

4.拜访客户时间的约定

5.出差报告

6.及时和李经理沟通解决碰到的一些问题

我们这次出差时间较紧，充分安排，把握时间

1.提前预约(以一周为周期，实行一周预定拜访客户，贵阳可行，其客户量较大，可实行性高)

2.为了达到理想目的，将拜访所有意向客户，也将下达地区 出差计划安排：

重点拜访客户：六个

月04日上午拜访贵州驰宇企业发展有限责任公司。李女士 原来说公司在开展此项中现在说也有做此工程，因是前期的服务工作做的较到位，只要把我们服务的工作作到位应该是有希望的，此行拜访的目的介绍我司的产品优势，并让其购买我司样机

月04日下午拜访贵阳安防有限公司。左经理 现在有工程是做监控的，问其何时有楼宇对讲工程，七、八月份会有吧，四百来户，他朋友是搞房产开发的，拿下应该没有问题

3. 07月05日上午拜访贵州赛凌科技贸易有限公司。郑老板 目前有销售广州安居宝，福州冠林产品，我说发份彩页先看看，他说要真实物品，发一产品样机到我公司展览吧。过去看下其公司，并介绍我司产品的优势及服务质量。达到双重效果，并促其购买我司产品

月05日下午黔西君安安防工程有限公司。廖经理 原来做的抒州先导视讯产品，问其何时有单时，我毛司的产品价格算是比较合适，有工程时会联系我的，平常节假日有发送短信联系祝福，此行促成购买我司样机 月06日上午拜访贵州鑫宏特科技发展有限责任公司。靳经理 有问过有多少代理商在做我司产品，很想做我司产品代理商，拜访要达到的目的了解其公司的规模，并达成合作意向，签定代理合同

月06日下午拜访贵州德通科技有限公司销售部。李经理 既做工程也做销售 2/5做楼宇对讲产品，现做佛山家乐福厂家的，关键是价格问题，若实惠，也可作。此行拜访的目的让其了解我毛司的优势，并下发我司的产品样机，促成商祺

以上客户是最有可能达成合作意向的，合作希望很大，属重点客户

出差预达效果：

1.使客户了解我司产品，消除客户对我司产品的顾虑

2.获得合作商的认同，达到合作效果

3.挖掘客户，使更多的合作商同我司合作

出行线路：

20\_\_年\_月\_日20\_\_年\_月\_日 03厦门至贵阳K946乘火车一号晚上八点二十八分开三号早上五点五十七分到

费用情况：

1.车往返，以实际车票为准

2.出差食宿、交通：按标准120元每天.

3.信息费：按标准10元每天.

预借支费用：

人民币 零万 叁千 零百 零拾 零元整(人民币

部门：

出差地点：

申请人：

部门负责人签批：

总经理签批：

申请日期 ： 年 月 日

**年度出差工作计划范文 第六篇**

结合杭州春泉有限公司的发展现状，针对“杭州春泉”大米的销售推广制定如下销售计划：

一、 目标与愿景

计划每月达成500吨以上的销售任务，年度任务达成7000吨的销售业绩;客户开发以每月开发10个以上的稳定客户为目标，争取全年稳定合作客户50个以上。计划以安徽几个个地级市场为重点开发市场(合肥店为标杆市场)，其他几个地级市场为次重点市场，除大力度进行销售业绩的突破外，更多关注品牌形象的建设和品牌推广，具体思路如下：

二、工作思路

1、明确职责

2、驻点营销

驻点市场的推行既锻炼、提升销售部人员自身，又贴身服务了一线经销商及其业务人员，销售部只有提供了这种贴身、顾问、教练式的全程跟踪服务，销售部人员才能真正做到对市场了如指掌，从实践中找到适合自身市场的正确营销模式

销售部驻点业务必须完成六方面的工作：

a、通过全面的调研，发现市场机会点，并针对性地拿出市场提升方案;

b、搜集竞争品牌产品和活动信息，捕获市场消费需求结合行业发展趋势，提出新产品的开发思路;

c、指导市场做好终端标准化建设，推动市场健康稳定发展;

d、针对性地制定并组织实施促销活动方案，对市场促销、费用及策使用情况进行核查与落实，发现情况及时予以上报处理。

e、及时全面宣传公司策，提升品牌影响力及知名度，培养忠实客户;

f、在市场实践中搜集整理亮点案例，重点总结出方法和经验，及时推荐给市场复制;

**年度出差工作计划范文 第七篇**

出差人：吴钟庆

区 域：集团客户部周大生加盟区

出行时间：20\_\_年\_月\_日3月30日

出行省份： 江苏省

出行路线：南通-南京-扬州-淮安-连云港

随同人员： 曹欢、储秋云

出差准备：

1. 记事本和笔，名片，客户联系资料。

2. 出差前规划好路线，提前跟客户联系，以便到时能有效率的拜访客户。

出差目的：

1. 考察长期合作客户的实力，(具体参数：年销售总额，总资产多少，在当地的影响力等，产品哪些卖得好，百泰的优劣势有哪些，对此有什么建议。平时在哪里补货，有哪些难题，需要给予什么帮助。)然后制定相关策巩固与维护，提高其销量。

2. 了解当地市场，(具体参数：附近有多少珠宝店，什么牌子生意好，竞争如何，补货有哪些渠道，哪些特色产品卖得好)挖掘新的客户，让更多的加盟商与我司合作。

出差计划行程设定：

鉴于周大生加盟区的特殊性(全国各地都有周大生加盟店)，此次与华东区一同出差走访市场，在协同华东区工作的同时，建立和维护自己的客户群体。此次出差以走访客户为主，在其基础上考察市场，开发新客户。此次线路设定依据20\_\_年江苏省周大生加盟商销量排名靠前的优质客户为基点，串成主线路，在走访客户过程中了解市场，

开发新客户。

从数据来看，南京市客户有4家，南通市有3家， 扬州市1家，连云港市1家，淮安1家。

路线：南通-南京-扬州-淮安-连云港。

具体出差行程报告，以回来上交的为主。也请相关领导对于此次的出行计划给予指导意见!

集团客户部：

**年度出差工作计划范文 第八篇**

>出差工作计划安排

12月为20xx年最后一个工作月份，本月的工作安排是一个承前启后的重点环节，作为新进公司的销售负责人，很有必要在这个时间对公司所有市场进行一个全面的调研和梳理，汇总市场上各办事处，经销商，合作伙伴对公司过往一年的运营思路，产品特点的意见和建议，了解各个环节存在和亟待解决的问题。通过对市场，产品，合作方等全面立体的沟通了解，制定好下一年度公司的上半年的工作计划，产品研发方向以及运营思路。为劳特斯品牌逐步走向品牌化，市场化的运作奠定基础。

为更好的完善工作计划，调整运营思路，在确保现有市场销量的基础上，做好两手抓得准备，一手抓现有市场，争取产品组合，市场结构，企业管理的全面优化，一手抓品牌定位，经营策略的劳特斯品牌战略之路。为劳特斯在转型中积蓄力量。

重点工作：

1：调研市场—在时间行程合适的情况下尽可能多的集中走访相关市场

2：开辟新的销售渠道—橱柜品牌整合

受义乌亚新橱柜品牌销售负责人XX先生的邀请前往义乌洽谈劳特斯不锈钢厨炊具同亚新实木橱柜的品牌合作，目的构建一个符合双方利益的合作模式。同时希望这种模式可以在橱柜市场火热的当下成为XX明年新渠道的参考标准。目前正在接触的

橱柜品牌有：亚新，金牌，好兆头，威发-西门子，柏林-西门子。

计划行程：

3号由XX出发前往XX，会见XX及XXX销售负责人

4号前往莆田会见柏林西门子经销商（其和集团领导有密切关系，是我方与对方合作的重要桥梁）

通过与相关橱柜销售负责人的沟通交流整合，了解新合作模式对方的顾虑和期望模式，为义乌成功洽谈收集思路

5号前往义乌，逗留2-3天与亚新品牌销售负责人就双方合作的模式做全方位的沟通。考察义乌市场，学习。

因浙江市场有很深很广的市场人脉，希望借此机会，走访一了解当地市场情况，二寻找可以合作的潜在客户，预见时间一周

12号-15号回程

1：邀请上述品牌负责人一同前往潮州到我公司参观考察

2：深圳XXX超市采购及销售负责人，按之前沟通计划应该会在12月中旬来我公司考察，目前对方已经在成都与我公司合作，这将是我公司成功进入XXX超市渠道的绝好机会，

多方合作客户的汇聚，希望给双方营造我公司产品质量，品牌优势，市场前景的良好形象，为顺利合作添砖加瓦。

可能出现问题

1:预先确定XXX公司来访时间，好确定实际回程时间，并及早做好相关迎接安排

2：年底为各公司年终会议时间，橱柜品牌成行是否有时间

上冲突，在会面期间要做准确落实。（亚新负责人已明确表示愿意来我公司考察）

准备物品

1：我公司相关品牌资料

2：我公司产品图册20本

3：过往合作客户清单（展示，不外借）

4：我公司新产品电子图册（以作备用）

预计费用5000元

不锈钢销售总监XXX

20xx/11/28

**年度出差工作计划范文 第九篇**

\_\_年某单位工作的指导思想是：深入贯彻落实科学发展观，认真学习贯彻党的xxx精神，围绕上级单位本年度的中心工作，努力推进单位各项事业又好又快发展。\_\_年工作计划如下：

一、\_\_年单位重点工作：

1、深入开展学习实践科学发展观活动;认真学习、上级单位有关会议和文件精神;积极配合上级单位党建会议的召开，组织有关学习活动。

2、组建工作领导小组，集中精力，想法设法，调动一切有利因素做好博士点申报工作。

3、加强组织和教育，从严治考，扎实做好\_\_年单位类招生工作。

4、加强对外交流，开展合作办学，积极推动对台合作与交流。

二、\_\_年单位日常工作计划要点：

(一)精心组织理论学习，进一步加强单位党的建设工作

1.结合单位实际，精心组织形式多样的学习活动，继续深入学习贯彻党的xxx精神;按照上级单位党委的部署，深入开展学习实践科学发展观活动;紧跟形势，积极学习领会“两会”精髓，配合上级单位党建会议的召开，邀请校内外思专家到单位讲座，提高教职工理论和思想水平，结合工作实际，将学习成果转化为工作动力，扎实推进单位各项工作的开展。

2.认真贯彻落实第十六次全国高校党建工作会议精神，加强单位基层党组织建设。继续开展党支部工作“立项活动”;贯彻落实党员发展规划，切实做好青年大学生的党员发展工作。

3.加强作风建设和廉建设。加强单位领导干部作风建设;建立督促检查工作制度和党风廉建设责任制;深入开展反腐倡廉建设。

4.加强对党员的宗旨教育，使广大党员牢固树立正确的世界观、人生观、价值观，处处发挥党员先锋模范作用，在单位形成积极上进的氛围。单位在“七一”节进行单位单位优秀员表彰活动。

(二)加强思想治工作，扎实推进和谐单位建设

1.做好安全稳定工作。增强安全意识，加强对师生安全教育的力度和强度;修订《单位单位突发公共事件应急预案》，提高应对突发公共事件和自然灾害的能力和水平;提高维稳意识，加强敏感时期的各项稳定工作。

2.加强学生思想治工作。进一步加强校园文化建设，积极开展内容丰富、受学生欢迎、有单位单位特色的各类文体活动;组织好大学生暑期“三下乡”等社会实践活动;加强对外合作交流，建立一些与单位长期合作的社会实践基地;加强单位勤工俭学和特困生服务工作;加强学生心理健康教育和咨询工作，培养学生良好的心理品质;加强学生校史、院史教育，辅导员、班主任、任课教师要与学生进行经常性的沟通与指导，培养学生爱校爱院的情感。

**年度出差工作计划范文 第十篇**

一、总体目标

根据本年度工作情况与存在不足，结合目前公司发展状况和今后趋势，行人事部计划从十个方面开展20\_\_年度的工作：

1、进一步完善公司的组织架构，确定和区分每个职能部门的权责，争取做到组织架构的科学适用，三年不再做大的调整，保证公司的运营在既有的组织架构中运行。

2、完成公司各部门各职位的工作分析，为人才招募与评定薪资、绩效考核提供科学依据;

3、完成日常行招聘与配置;

4、推行薪酬管理，完善员工薪资结构，实行科学公平的薪酬制度;

5、充分考虑员工福利，做好员工激励工作，建立内部升迁制度，做好员工职业生涯规划，培养雇员主人翁精神和献身精神，增强企业凝聚力。

6、在现有绩效考核制度基础上，参考先进企业的绩效考评办法，实现绩效评价体系的完善与正常运行，并保证与薪资挂钩。从而提高绩效考核的权威性、有效性。

7、大力加强员工岗位知识、技能和素质培训，加大内部人才开发力度。

8、弘扬优秀的企业文化和企业传统，用优秀的文化感染人;

9、建立内部纵向、横向沟通机制，调动公司所有员工的主观能动性，建立和谐、融洽的企业内部关系。集思广益，为企业发展服务。

10、做好人员流动率的控制与劳资关系、纠纷的预见与处理。既保障员工合法权益，又维护公司的形象和根本利益。

二、注意事项

1、行工作是一个系统工程。不可能一蹴而就，因此行人事部在设计制订年度目标时，按循序渐进的原则进行。如果一味追求速度，行部将无法对目标完成质量提供保证。

2、行工作对一个不断成长和发展的公司而言，是非常重要的基础工作，也是需要公司上下通力合作的工作，各部门配合共同做好的工作项目较多，因此，需要公司领导予以重视和支持。自上而下转变观念与否，各部门提供支持与配合的程度如何，都是行工作成败的关键。所以行人事部在制定年度目标后，在完成过程中恳请公司领导与各部门予以协助。

3、此工作目标仅为行人事部20\_\_年度全年工作的基本文件，而非具体工作方案。鉴于企业行建设是一个长期工程，针对每项工作行部都将制订与目标相配套的详细工作方案。但必须等此工作目标经公司领导研究通过后方付诸实施，如遇公司对本部门目标的调整，行人事部将按调整后的目标完成年度工作。同样，每个目标项目实施的具体方案、计划、制度、表单等，也将根据公司调整后的目标进行具体落实。

(一)目标概述

公司迄今为止的组织架构严格来说是不完备的。而公司的组织架构建设决定着企业的发展方向。

鉴鉴于此，行人事部在20\_\_年首先应完成公司组织架构的完善。基于稳定、合理、健全的原则，通过对公司未来发展态势的预测和分析，制定出一个科学的公司组织架构，确定和区分每个职能部门的权责，使每个部门、每个职位的职责清晰明朗，做到既无空白、也无重叠，争取做到组织架构的科学适用，尽可能三年内不再做大的调整，保证公司的运营在既有的组织架构中运行良好、管理规范、不断发展。

(二)具体实施方案：

1、20\_\_年元月底前完成公司现有组织架构和职位编制的合理性调查和公司各部门未来发展趋势的调查;

2、20\_\_年二月底前完成公司组织架构的设计草案并征求各部门意见，报请总经理审阅修改;

3、20\_\_年三月底前完成公司组织架构图及各部门组织架构图、公司人员编制方案。公司各部门配合公司组织架构对本部门职位说明书、工作流程在去年基础上进行改造。行部负责整理成册归

(三)实施目标注意事项：

1、公司组织架构决定于公司的长期发展战略，决定着公司组织的高效运作与否。组织架构的设计应本着简洁、科学、务实的方针。组织的过于简化会导致责权不分，工作负荷繁重，中高层管理疲于应付日常事务，阻碍公司的发展步伐;而组织的过于繁多会导致管理成本的不断增大，工作量大小不均，工作流程环节增多，扯皮推诿现象，员工人浮于事，组织整体效率下降等现象，也同样阻碍公司的发展。

2、组织架构设计不能是按现有组织架构状况的记录，而是综合公司整体发展战略和未来一定时间内公司运营需要进行设计的。因此，既不可拘泥于现状，又不可妄自编造，每一职能部门、每一工作岗位的确定都应经过认真论证和研究。

3、组织架构的设计需注重可行性和可操作性，因为公司组织架构诗司运营的基础，也是部门编制、人员配置的基础，组织架构一旦确定，除经公司总经理研究特批以外，行部对各部门的超出组织架构外增编、增人将有权予以拒绝。

(四)目标责任人：

第一责任人：行人事部经理

协同责任人：行人事部经理助理

(五)目标实施需支持与配合的事项和部门：

1、公司现有组织架构和职位编制的合理性调查和公司各部门未来发展趋势的调查需各职能部门填写相关调查表格，行部需调阅公司现有各部门职务说明书;

2、组织架构草案出台后需请各部门审阅、提出宝贵意见并必须经公司总经理最终裁定。

**年度出差工作计划范文 第十一篇**

本人拟定于近期江苏地区出差事宜。向公司作预期出差计划，请公司领导审核，并恳请给予指导与帮助。

本计划包括两大部分:

一、出差工作计划;

二、行程工作时间表。

出差工作计划：

出行时间：11月15日起到11月30日止。计划为期15天。

出行城市：南京 无锡 徐州 常州 苏州 南通 连云港 淮安 盐城 扬州 镇江 泰州 宿迁

主要目的：

一：传达金御时空公司企业文化，销售理念。协助指导经销商当地品牌推广事宜。 二：基本市场调查。

1. 产品市场定位，品牌认知度，客户评价;

2. 区域销售情况，地市分销商信息;

3. 了解竞争对手品牌销售情况，市场占有率。

4. 认真听取客户反馈，记录汇报市场最新信息

三： 拜访当地客户，培养感情，了解经销商公司现状，加强品牌市场操控力。

四： 倾听取客户意见，建议，帮助经销商解决销售中常见问题。

五： 空白区域市场开发，提升区域品牌销售业绩。

**年度出差工作计划范文 第十二篇**

本人拟定于近期江苏地区出差事宜。向公司作预期出差计划，请公司领导审核，并恳请给予指导与帮助。

本计划包括两大部分:

>一、出差工作计划;

>二、行程工作时间表。

出差工作计划、

出行时间、11月15日起到11月30日止。计划为期15天。

出行城市、南京无锡徐州常州苏州南通连云港淮安盐城扬州镇江泰州宿迁

主要目的、

一、传达金御时空公司企业文化，销售理念。协助指导经销商当地品牌推广事宜。二、基本市场调查。

1、产品市场定位，品牌认知度，客户评价;

2、区域销售情况，地市分销商信息;

3、了解竞争对手品牌销售情况，市场占有率。

4、认真听取客户反馈，记录汇报市场最新信息

>三、拜访当地客户，培养感情，了解经销商公司现状，加强品牌市场操控力。

>四、倾听取客户意见，建议，帮助经销商解决销售中常见问题。

>五、空白区域市场开发，提升区域品牌销售业绩。

**年度出差工作计划范文 第十三篇**

我于X月15日至x月21日至北京等地参加由清华紫光培训中心举办的《绩效实务管理》，现将此次培训总结如下：

一、培训课程有《如何设计合理的绩效目标》、《绩效工具的有效应用》、《绩效推进中的辅导与沟通》、《战略的执行者》，通过以上课程的学习，了解到：

1、绩效不能单纯叫做绩效考核，而应该称之为绩效管理。绩效管理只能是一种沟通和跟进的管理工具，而非是用于衡量工作 好坏、薪资领取多少的手段，而且它是一项全员参与的工程。

2、绩效的实施需要与公司的战略目标紧紧相连的，它是以公司目标为总目标分解到部门当中，再由部门分解到员工个人。绩效计划的制定应是由全员参与共同设计共同签署的一项协议。

3、绩效管理应与培训同行，用培训的手段加强员工对它的了解度，再用物质激励的方式来刺激员工的接受度。

4、绩效管理的工具有两种：目标管理法、平衡积分卡;通过对这两种工具的学习，我认为目标管理法较适合我公司，但对公司有些部门可以将平衡积分卡的一些用途用在其中。

二、与清华紫光沟通的问题：

1、明年推进MBA事宜：与清华紫光培训中心总监王玲沟通了关于明年推进MBA培训一事，她对我公司推行提出两点方案：(1)可先行在明年也做为介结客户的形式运作;待时机成熟后再考虑注册公司专门从事。(2)直接注册公司运作。(3)关于课程的价位问题可根据当地实际情况进行调整。

三、宜春、吉安新店情况

1、宜春：于8月20日抵宜春，对宜春即将新开的两家店进行走访。步步高店及一中店，步步高店店面墙壁颜色不一。一中店排班安排已安排好并通知了邓海龙。

2、吉安：吉安阳明店后藏间设计不够理想，空间太小，不易存货。墙壁颜色与环城店色彩不一，空调位置管处理不当。

以上为此次出差情况报告。

**年度出差工作计划范文 第十四篇**

当前仍有相当一部分农药企业仍处于“放羊式管理”状态，加之近两年经济形势不好，人员流动较大，老板是病急乱投医，许多“空降兵”高管对公司情况、市场情况还没有作深入了解就已披挂上阵，，管理层和一线人员处于“兵不知将，将不知兵”的尴尬处境。管理层不知道一线业务员出差真正做了些什么，只是简单的打电话沟通，看工作计划，月底工作总结。计划的真实性？管理层拿着市场的伪信息做了自认为正确的决策，政策、产品投放到市场后业务员却怨声载道，许多产品没有真正销售到一线就已经夭折了。

业务员的人数与销量是不完全成正比的。为什么有的业务员的销量高，有的业务员的销量低？排除了片区自身的差异外，原因就在于业务员各自的工作效率不同，工作效率的高低决定市场成绩的好坏，不同的人做同一个市场有时间会有天壤之别，这种案例比比皆是。如何提高自身的工作效率，提升自己的业务水平呢？

业务员其自身惰性和管理层督导不到位双重原因导致业务员工作效率不高。跑业务很辛苦，是个良心活，公司领导不可能天天呆在业务员的身边监管，作为一个优秀的业务员要学会慎独，我们如何做到在没有任何监督的情况下，依然不降低自己工作标准。业务员特别是老业务员要不断的给自己充电，调整心态。记得一个有五年工作经历老业务员这样总结他的工作经历：后四年的工作是第一年的简单重复。积极的工作心态可以让人勇敢面对困难，做出优异的成绩；而消极的心态却像魔鬼一样，使人一步步走向末落。去年末我在副经理的时讨论说过“人是自私”的问题，也正是这个问题影响着人的工作心态。我曾对属下的员工说过：“你必须明白你希望在你的工作中得到什么，你才会有工作的激情！”婚姻有个说法叫“七年之痒”，做业务亦是如此，人都是有惰性的。加之领导对业务员关心程度不够，许多公司后勤（特别是财务）与销售矛盾尖锐，业务员回公司后根本没有归属感可言。如果一个人觉得这份工作已经不能让他得到什么的时候，你又如何能够让他用积极的心态去面对工作呢？员工越有归属感，其忠诚度就越高，公司高层多关心基层员工的疾苦，解除一线员工的后顾之忧，只有这样他们才没有顾虑去拼命作战。

许多业务员的出差计划和其实际的出差行程差之千里，不了解市场，工作方向不明确，工作无计划，只是凭着感觉东一头西一头乱撞，随机性拜访客户，根本谈不上什么效率，费用花了不少成效却不大。作为管理层有责任，有义务去指导、去监管业务员去工作。管理层要深入一线，对市场、人员真正了熟于胸。分析业务员工作效率不高的真正原因是什么？保健医师比治疗医师更重要，公司管理层要做好业务员的保健医师，帮助业务员明确工作目标及方向，制定详细的出差计划和时间管理计划。省钱就等于赚钱，管理层是做的预见性工作，要减少或避免上述现象的发生。工作方向明确再辅之良好的工作方法市场操作就成功了一半。

凡事豫则立，不豫则废。出差前管理层要帮助业务员明确工作方向及工作目标，一定要清楚这次出的目的是什么，工作重点有哪些，要做什么，怎么做，希望达到什么样的效果，这样做之后是不是真的能得到想要的结果。俗话说“马壮车好不如方向对”，方向错误，再怎么努力都枉然。

其次业务员做好工作执行计划，加强时间管理：

业务员在安排行程的过程中要注意如下几点：公司要严格出差制度，并辅之有效的出差报表工具，如工作日志，销售报表等，并计入，做到奖罚分明。业务如果坚持并用好各种销售表格对自己提升会很快，只要认真看一下业务员的各种报表就能分析出他有没有认真工作，应付了三天应付不了一周。优秀的业务员都是善于分析善于总结的人。

公司管理层要学会授权，适当放权，柳宗元两篇文章《种树郭橐驼传》和《梓人传》阐明了如何做一个优秀的管理者。部分管理层以谨小慎微，忙忙碌碌为大事，以抄写发布的文书为重责，自尊自大，亲自去做那些微小琐碎的事情，干涉业务员的，他说：想发财就去万通商联找优质>餐具供货商！的工作，并不辞辛苦去做业务员的工作，以此夸耀自己的才能，却丢掉了那些重大的、长远的事情。这些人就是不懂得管理之道的人。

英国著名作家肖伯纳曾说过：世界上只有两种物质：高效率和低效率；世界上只有两种人：高效率的人和低效率的人。在机遇愈来愈少的21世纪，我们要靠效率（对市场的快速反应）挣钱，靠智慧挣钱。效率是业务员做好工作的灵魂，事实证明，一个工作效率高的业务员一定不会久居人下，一个工作效率高的公司一定是一个充满活力、快速成长的公司。

①事前准备需周到，在工作过程中再花时间去寻找所需的资料或工具，只会事倍功半，徒增出错的机会。事前即将一切所需都准备好，随用随取。

②不要在同一天里把拜访活动分散到太广泛的地区，抓好重点，分清主次。

③对路线的交通状况应该有所熟悉，掌握好出发的时间段，避免在交通阻塞的时间出行。

④对当天要正常拜访的客户应提前预约，以确定客户有时间接待你，熟悉客户的时间安排情况，以减少等候时间，最好在本次拜访结束的时候告知下次拜访时间。如果你的拜访令对方感到突然，则说明你根本没有按计划工作。

⑤增加客户拜访量，提高拜访技巧。要提高自己的拜访技巧，首先要做到细心、勤快、认真；销售技巧不在口头上，而在于你的行动中。

**年度出差工作计划范文 第十五篇**

总结上半年的服务工作，为了更好的开展好下半年的客服工作，根据《客服工作手则》及公司相关规定，制定下半年计划

一、指导思想

以公司下发的《\_\_\_\_文件》为指导，以“提高服务质量”为宗旨，以“客户满意度为标准”。

二、工作目标

1、搞好员工岗前培训，端正服务态度，提高员工业务水平。主要开展普通话培训，微笑服务培训，文明用语培训。

2、深入开展客户满意度调查，通过、回访等方式展开调查，对发现的问题作出相应整改，努力提高服务质量。

3、开设“党员先锋模范岗”，发挥党员先锋模范作用，以此牵引提高服务质量。

三、要求

1、全体员工必须严格按工司要求，努力学习，提高工作标准，增进业务水平，切实把下半年客服工作推进到一个新台阶。

2、每名员工要制定出自己下半年个人工作计划，工作计划标准要高，要切实可行，并认真落实。

3、其它事宜由公司另行通知。

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！