

四年级综合实践活动教学进度表(通用6篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

出差加班时间评定篇一

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忙。

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. 区域销售情景，地市分销商信息；

3. 了解竞争对手品牌销售情景，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，提议，帮忙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。

出差加班时间评定篇二

20xx年x月x日20xx年x月x日

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，上午到立新乡北坊村找试验地。

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

8月10日：上午去恒丰做试验，下午去立新乡北坊调查药后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、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。

3、在农户、推广员以及经销商的交流中发现，农民关心的都是简单的、直接的问题，比如农药的价格，农药的效果等等，他们对农药的成分或者施药的方法等问题关注的热情不高。农民知识结构、收入水平等因素决定了他们不可能有很多的时间来参加培训，所以在知识的普及方面需要更多的工作。

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！

出差加班时间评定篇三

1、*日牵挂只有你，思念从未远离你，元旦佳节不忘你，祝福问候全送你。先祝你新年新气象，忧愁全跑光；再祝你事

业高升心欢喜；最后祝你年年岁岁永安康！

2、元旦节将至，凡在本人心中有一定地位的，干工作不劳累的，点钞票不打瞌睡的，天天欢笑不皱眉的，本人都将提前送上价值人民币一毛钱的微信以表祝贺。

3、元旦佳节到，祝福我打包。祝福你新年：好运天天交，生活步步高，打牌*胜，口味顿顿好，睡眠夜夜妙，在家数钞票。哪怕跌个跤，也捡金元宝。

4、元旦了，给心情放个假。远离琐碎烦恼，携带快乐微笑，逃出繁忙，躲过压力，*静地走进问候驿站。愿你有个快乐舒适的元旦！

5、元旦庆祝放礼花，看到礼花都会发；元旦祝福微信发，收到微信全发家；收到祝福要转发，幸福传遍你我他，我们一起来发家，幸福快乐乐哈哈。

6、如果一句“元旦快乐”不足以表达我深深的祝福，我打算再送一个省略号给你，内含所有字面不能表达的`意思，一切尽在不言中。元旦快乐。

7、元旦了，给心情放个假。远离琐碎烦恼，携带快乐微笑，逃出繁忙，躲过压力，*静地走进问候的驿站。朋友，愿你有个快乐舒适的元旦！

8、我愿：新年的第一颗露珠因你而美丽晶莹，新年的第一个黎明因你而惬意宁静，那新年的第一缕阳光因你而温暖舒心情。衷心祝愿，元旦快乐！

9、孤星映月朦胧，残花飘香君心痛。浮萍有知漂泊苦，游子天涯故乡情。长夜漫漫独登楼，思念浓浓因离愁。一宿无眠朝阳起，元旦快乐送给你！

10、元旦到来，幸福揣怀；新年的风，喜庆飘扬；喜悦日子，万里祥瑞；烟花绽放，璀璨大地；快乐问候，送达你心；温暖祝福，入驻你身。祝你元旦快乐，幸福久久！

11、梅红雪亮春光好，新年喜气飘到家。锣鼓喧天响天地，举杯同饮庆元旦。烟花绽放新人生，新年乐曲献祥瑞。微信带来福寿禄，绵绵祝福甜心间。祝朋友元旦快乐！

12、把窗户打开，让阳光照进来；把心灵打开，让快乐跳进来；把日子打开，让幸福钻进来；把手机打开，让思念现出来。元旦到，愿你新年快乐，悠闲又美妙！

13、一个心愿，开开心心，一声祈祷，幸幸福福，一份问候，健健康康，一句祝福，**安安，一条微信，传递友情，元旦已到，愿你快乐。

14、在新年的扉页上，写满了无数美好的憧憬。当你追寻幸福的方向，奔赴成功的港湾，请记住，我的祝福，是灿烂的阳光，在新的一年里伴随你快乐前行。

15、听到的是新年钟声，流逝的是岁月蹉跎，留下一段美美回忆，带走了所有的烦恼，迎来了无限好运，送来无数祝福，愿我的朋友你新年幸福*安！元旦快乐！

16、当我翻看口袋，发现里面空空的；当我翻看钱包，里面一分钱都没有；当我回味生活，我发现你的存在是我最大的财富！元旦快乐！

17、把祝福滚成一个圆蛋，穿过尚沙弯弯，闯过天山关关，渡过黄河滩滩，躲过大小收费站站，绕过车辆班班，来到你面前：给你圆蛋祝福，祝元旦节快乐！

18、年终电话拥挤，祝福怕你想不起，提前送惊喜，免得你把我忘记。先祝你身体棒棒地，天天脸上笑咪咪！再祝你生

活甜蜜蜜，一切都顺利！元旦快乐。

19、让*安坐上开往春天的地铁，让快乐与你不见不散，让祝福与吉祥一个都不能少，让你的温馨和浪漫没完没了！祝新年快乐！

20、漫天雪花飘飞，迎来了新年，让久违的心灵相聚吧，我深深的祝福你：新年快乐！愿我的祝福能融化寒冬，温暖你的心灵！

出差加班时间评定篇四

一、了解各分公司及代理目前的经营状况并结合自己音箱品牌特性进行经营性的指导推荐。

二、帮忙各分公司及代理针对各自区域市场的状况进行针对性的市场调整部署推荐。

三、了解目前各分公司及代理针对多彩音箱反馈问题的收集，便于后期产品及渠道等进行调整规划。

四、排解对多彩音箱前期存在的问题意见，以及多彩音箱后期的产品规划沟通，渠道建设沟通，以此加强相互了解，信任，提高对多彩音箱产品的销售信心。

1、代理商的经营状况整体良性，但存在团队管理意识缺乏，基本没有产品培训，没有推广意识，没有严格的会议制度等是经销商普遍存在的问题。

2、代理商没有严谨的工作部署，日工作资料，周工作资料，月工作资料，年度目标等意识，只是为了做生意而生意，本着生意不好，可能就是卖场人气问题，或者产品问题，没有从营销的角度去寻找原因。

3、代理缺乏完善的人才培养梯队，人才十分缺乏，很难培养人，留人。

4、多彩音箱适合做什么样的渠道？多彩音箱目前的产品定位？怎样去开展多彩音箱的市场推广？怎样与厂家结合有部署地开展经营拓展计划？代理及分公司基本没有。

5、分公司目前对多彩音箱的重视程度因产品线太宽及因资金短缺时造成的音箱严重缺货存在很大的矛盾点。

6、目前的产品存在必须的问题，主要是：1，前面收到涨价后缺货的影响。2，产品屡次发生的外观磨花及本身产品的质量问題，应用分公司经理的对话（港湾14：20：49：那个2xx0音箱最近咋那多坏的港湾：14：21：04副机喇叭不响港湾14：21：12：2xx5也有海底沙漠14：21：23：投诉港湾：14：21：27还有副机少脚座的港湾14：21：31：投诉不管用港湾14：21：34：不投港湾14：21：41说说而已）。其中港湾为一分公司经理。3，促销活动存在必须的问题，缺货后又开展，加上活动缺乏人员跟进，奖品的规划比例上不合理，导致为销售创造的拉力不大。

7、大区人员该怎样去开展自己的工作？代理及分公司应关注音箱市场的什么？此也缺乏必须的意识。

1、推荐各代理，个性是在与哈尔滨世学牟总交流的过程中，强调开展周会，周会议资料形式（销售kpi周培训会议制度等管理机制）。

2、提倡计划年度销售目标，年度利润目标，月销售目标，利润考核目标以及绩效考核制度。以此来加强大家对企业发展构成共同的目标。

3、代理的发展空间有限，没有完善的考核制度，培训制度等，这样就很难去培养人，当一个优秀的人才到必须时候，没有

太大的发展空间，必将选取离去，因此推荐采取两种方式，一是股份制方式，针对优秀店长对店面入股（能够占干股），并针对每上一年送予配比必须的股份；针对公司管理副手也按股份制。二是采取鼓励创业，给予必须的市场空间，给予产品代理，让其成为自己的客户。以此来留住优秀的人才，避免让其出去后成为竞争对手。

4、多彩音箱目前的销售均价在75元左右，在此价格线基本说没有竞争对手，因为音箱行业前5大品牌的销售均价均在xx元左右，当然我们的目标是要提高均价，寻找竞争对手。但结合目前的产品状况，多彩音箱在专卖店与机箱等同时摆在一起（目前所有的音箱品牌基本都有单独的音箱专卖店），很难构成专一形象，同时公司一向的路线是走批发为主，主要是结合机电，键鼠渠道，在零售方面十分薄弱，因此此价格，此形象，缺乏零售，必然很难构成音箱品牌影响力，但本身具有多彩品牌拉力，因此我们的主要渠道就应是批发，主要对象就是diy装机商及笔记本销售店。主要的产品定位目前来说是中低端，通路型产品定位。

一、加强a类产品（重点主推产品□2xx5□2165□2155□2xx0□的样品摆设。

二、加强a类客户（前5———xx名核心客户）的专柜，展架摆设。

三、加强针对摆样产品的维护，主要是标贴（怎样样让音箱摆在装机店能让客户看到装机店的时候第一个看到的产品就是多彩音箱）。

四、加强x展架及条幅横幅在卖场内像狗皮膏药一样大面积张贴。

多彩音箱目前的渠道体系，主要在专卖店的陈列位置，很难有单一的音箱品牌形象，销售不好零售就很难提高产品销售

均价，产品销售均价提不上去，高端产品出来后就很难销售，没有高端产品就很难提高产品品牌形象。而目前先将产品线完善了再根据销量去开单独的音箱专卖店？还是先开音箱专卖店再完善产品线？此成为矛盾点。通过与天津代理及其他代理的沟通，目前天津开设的专卖店整体来说是不错的，因此推荐各代理：一，在适宜的位置拿专柜，单独的壁柜，并派一个销售人员在此，按电脑城均价，一个3米的专柜价格基本在2k左右，一个销售人员的基本工资在1k左右，专柜基本没有其它费用，每一天xx元左右的费用每一天基本是2对零售音箱就能回收成本，一个人在一个位置，专门的工作卖零售，我想只要不是太笨一天2对就应是问题不大，但同时对我们的品牌影响力，对卖场的批发工作，方便装机商带客户看音箱将是一个很好的推动作用。二，推荐个别代理，同时代理耳机或者笔记本配件的代理单独开设音箱专卖店，当然前期能够鼓励和允许同时代理其它品牌音箱，构成第二个公司，或者将此机会带给给那些有想法的优秀人员。

笔记本市场是我们产品的一个重点，笔记本音箱的配送通过了解基本是价格不超过xx元的产品，最好的产品是一对音箱加上鼠标价格不超过xx元，这是目前笔记本商家的需求心理，此价位段产品刚好是我们音箱产品强势的一方，如果单独卖一般笔记本客户会摆高端产品，来衬托笔记本的形象，天津，长春代理在这方面就做的相当不错，在一个区域针对hp联想，华硕ibm四个笔记本专卖店摆4款不同的产品，在一个电脑城此四家每月就能够为其创造几百台的销售业绩，天津代理能联合三星促销，买三星笔记本送多彩音箱，一次性定单就有400台，笔记本客户还具有以下几个好处：一，选取一家产品，很少更换，因为一个在一楼，对在diy区域内他们关注很少，也就是对品牌忠诚度较高。二，销售稳定，并且根据笔记本大环境的增长呈上升趋势。三，利润较高，笔记本客户一般为开票，对单独采购的产品均价能了解，但对于其它产品因熟悉程度固了解较少，因此能提高利润。

5、分公司及全线产品代理对音箱产品的重视程度从天津代理（单独做音箱）就能看出构成很大的区别，一个长春（单独做音箱），天津这种小城市的销量居然是重庆，西安，南昌等个别中型的一倍。当然这和我们产品线太长，专一度不够有很大原因。同时在今年分公司及代理缺少资金的状况下，音箱目前还是在吃多彩的品牌拉力，还在跟随机电及键鼠的销售渠道，无法为多彩品牌创造单独的品牌影响力。因此，在资金缺少的时候很大程度上音箱的货源就会存在严重问题，此次出差，分公司的音箱货源基本无，在这样的状况下更谈不上去进行市场推广，因此针对此问题需向领导当面请示改善推荐。

6、目前音箱每月都在做产品意见改善（要求一线反馈，总部汇总，改善后再发向一线反馈决议），但一些问题还是改善不了，主要是细节性的问题，最近杭州分公司，武汉分公司连续投诉产品质量问题及发货少脚架等细节性问题，对一线销售人员的信心将有很大影响，因此此次回来后将请示吴总，针对此类问题进行彻底改善。

7、大区人员的工作开展基本没有头绪，要想领导别人首先要服务于人，要想领导分公司代理商就务必要想到怎样服务于他，最好的服务就是怎样去帮忙他，那里指的帮忙当然不是简单的批下特价，而是需要怎样样去发现分公司弱点，迷茫点，怎样样帮忙去提高销量，用心的去想怎样样去帮忙一个人的时候我想能找到很多需要帮忙别人的地方。结合代理商及分公司，首先我们要明白我们要关注音箱什么？也就是最简单的去看音箱市场什么？在那里个人提出几点推荐：一，一进卖场首先看看外场的广告，什么品牌的广告做的最好，有无学习的地方？能了解在这个市场什么品牌占有率有可能相对较高。二，看看笔记本身旁分别摆的是是什么品牌的音箱产品，自己的有无？有的样品陈列位置如何？标签还有无存在？样品是否有灰尘？如果没有样品，能否有机会叫人或者自己去谈定？三，上电梯看看diy的广告及自己音箱的暴光度，标贴在上电梯的过程中是否有无随处可见？四，围绕卖场转

三遍，一遍看看卖场的人气，整体装机量怎样样？哪些音箱批发走的好？自己的音箱卖了多少台？占有率大概多少？二遍看看哪些音箱品牌的样品暴光度较高，自己的音箱样品占多少？还有哪些需要加强并且能够把样品摆进去的？三遍看看卖场的x展架及标贴还有哪些不在的？哪些没有贴好的？哪些需要加强的？哪里的音箱有灰尘？哪家的音箱样品或者标贴摆歪了等？要想把音箱卖好，主要还是不断去检讨自己，每去一次卖场都能改正一些东西，主要看样品，标贴，条幅x展架这些哪里做的如何就能够看出这个店面的工作开展状况。最后才是到自己店面及同行店面去了解。

一、明确后期产品规划，保留目前中低端产品特性，毕竟这是现有渠道，提议补充在xx元——140元产品外观上的个性化产品，在140元以上的欧美路线产品结构，以此在目前很难改变和增加产品优势的时候在外观上先进行创新改变。

二、了解目前笔记本市场针对单独音箱的需求仍为主流，并且市场销量将是一个很大的亮点。

三、了解目前音箱市场仍然是漫步者，麦博，三诺前三称霸，后面的品牌风起云涌，变化很大，多彩音箱的机会很大。

四、代理对多彩音箱的期望仍然具有很高的期望值，但需要我们在很多产品质量，供应上进行比较强的细节改正。

五、同时也了解到如爱国，三诺等一些好的市场推广经验及方法，个性是在北京市场了解到的，对于广州市场及深圳市场十分管用。

以上为此次出差的一些总结，不到之处还请领导指正，谢谢！

出差加班时间评定篇五

区域：集团客户部... 加盟区

出行时间□20xx年3月23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：.....

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，对此有什么提议。平时在哪里补货，有哪些难题，需要给予什么帮忙。）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。

鉴于...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，建立和维护自我的客户群体。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xx加盟商销量排行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。

数据：略

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！

出差加班时间评定篇六

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(其与集团领导有密切关系，是我方与对方合作的重要桥梁)

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。

12号-15号回程

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

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