

最新出差工厂的工作计划(优秀10篇)

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。我们该怎么拟定计划呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

出差工厂的工作计划篇一

- 1、对全员进行团队精神培训，了解员工对培训内容理解贯彻程度，车间将利用工作或业余时间和员工进行思想交流，掌握员工思想动态，便以更好地开展工作稳定职工队伍。
- 2、车间协同班组将继续持之以恒的全面推行5s管理，整理整顿生产现场。并要求班组利用班会强化员工安全意识，杜绝安全事故的发生。
- 3、本月车间将对原辅料、机物料实行专人管理，对原辅料、机物料的使用采取计划控制，继续加强节能降耗杜绝浪费，全面提高成本控制意识，并分解指标到班组。对各项成本指标要逐渐细化责任到人。定期对消耗指标进行细致分析，并针对性的控制。
- 4、合理组织生产保证生产计划的同时，强化班组管理人员的生产组织能力，定期分岗位召开班组长会议，强调生产计划的严肃性，针对岗位的瓶颈，集思广益提出解决措施、查找改进不足，提高整体工作效率。
- 5、协同品质在压制退火环节加强产品电感管控能力，提高电感分级合格率。全员继续强化质量意识，加强岗位自检力度，并结合车间制定的《质量问题及事故的处理规定》，严格考核贯彻岗位质量管理，杜绝人为质量问题及客户投诉的发生。

6、 本月设备组加强车间各机电设备计划检修执行程度。重点对几台机械压机润滑系统运行情况监控，不出现因润滑不够造成的设备故障。

7、 针对9月份的不足之处进行改善。

十月份销售工作计划书：

鉴于开盘到现在的销售业绩一直都不理想，我作为国际花园售楼部副经理有不可推卸的责任，我们的销售及管理工作质量必须提高，市场上投资商铺的客户是有限的，我们要剖析市场细分市场，全力以赴做好销售工作。

根据7, 8, 9月份的销售工作，市场反应的问题如下：

一、市场方面：

1、市场动向：信息搜集不够，对其他楼盘信息掌握不够全面，影响与客户的沟通。

二、管理方面：

十月份的工作重点：

针对7, 8, 9月份出现的问题，我们十月份的工作重点有

一、市场方面：

2、有针对性的进行宣传，固定时间，固定地点让置业顾问出去发单子；

二、销售方面：

1、改变销售策略，运用假销控进行后期销售，营造热销的氛围；

4、做好售楼部日志记录工作，做好客户资源的入档，和数据的及时统计；

三、人员方面

3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，除专业知识外更要注重销售技巧的培训与锻炼，把专业知识与销售技巧相结合。

四、十月份对自己有以下要求

1、每天做好工作计划，按计划执行工作，一刻也不能懈怠；

3、置业顾问接待客户时要旁听，适时帮助职业顾问谈客户，必须每次想办法留下客户联系方式，以便做好回访工作才有可能不会丢失这个客户。

4、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6、和开发商多多沟通，争取让开发商重新建立起对我们的信任；

7、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8、自信是非常重要的。要经常对自己说我是最好的，我是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

10、为充分发挥大家的积极性，实施多劳多得，不劳不得，实干加巧干，确保本月的销售工作计划能如期完成。

以上工作计划仅供参考，具体情况大家还得结合一下自己的

工作，这样才可以写出一份符合自己的工作计划，才能更有效的提高工作效率，加快办公速度，节省时间。

出差工厂的工作计划篇二

集团客户部xxx加盟区

20xx年3月23日-3月30日

江苏省

南通-南京-扬州-淮安-连云港

XXX

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。

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xxx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。

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。

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！

出差工厂的工作计划篇三

1、客户的经营状况，了解客户的目前的经营现状：网络状况、代理品牌状况、资金实力、仓储状况、配送状况等。

2、客户经营竞品的状况：

a□竞品的品牌、品类，月度销量和年度销量详细情况

b□竞品的零售价、销售量排名前三位的款型和供货价

c□竞品给其的供货折扣，利润空间

d□竞品的售后和服务状况

e□竞品给其的支持和促销方案

3、客户经营本公司产品的现状：

a□本公司产品的库存、销售额、网点分销，

b□本公司产品的零售价、销量的排名情况，

c□本公司产品给其的供货折扣，利润空间

d□本公司处理客诉、服务的状况，客户的满意度情况

e□本公司给其的支持和促销力度

4、客户的客诉状况：把客户的所有客诉单做个整理分类，给客户做个分析，根据客户的经营现状，向公司申请给该客户相关经常出现客诉的解决方案。

5、客户的需求和本公司的配合情况

6、客户应收款及明细

7、客户应该增添的品类及品项

二、出差前必须携带：

1、公司的三证、帐号资料；

2、报价单□ppt资料、目录；

3、洽谈记录表、合同范本；

4、自己的名片，需要拜访客户的名片资料

三、出差过程中必须做的工作：

1、客户终端的走访，了解竞品和我公司产品的详细情况，掌握好第一手资料，向客户的销售、采购和总经理做分析。并给客户做好产品的规划，并做新品的推介工作。

2、走访客户的竞争对手，并了解具体情况。并可以拜访其负责人，做个交流。

3、了解客户的分销状况，和其把规划做好。要求客户按时间、区域去完成既定的目标，本公司可以把当地市场的客户资料给客户，并帮助其完成该项工作。

4、和客户一起制订好当地的分销和零售价格体系，可以把本公司其他客户的成功案例结合当地市场的实际情况给客户做分析。

5、根据客户的销售和库存明细做个整理，并和客户的负责人做个分析。

6、根据合同的全年目标和其负责人拿出具体的完成方案。

四、出差后的总结：

1、把本次出差的情况做个整理，把问题找出来，并拿出自己的解决方案。

2、把需要本公司其他部门配合的明细列出来，并和其他部门的一起研究好，拿出具体的方案出来。

3、出差后的跟进和执行。

相关阅读：出差的安全警示

作为营销人，出差是避免不了的。现在许多企业的营销人员营销人员，尤其底职位的营销人，出差都是单个人。对于许多营销人来讲，丢个手机钱包等可能也是家常便饭，还有的营销人就在出差途中被杀害，给企业、家庭带来巨大的损失和悲痛。本文从如何确保营销人的人身财产安全入手来探讨营销人出差该注意什么。

乘车时该注意什么：

县城出差，结果车到了半路，由于车上人不多，司机嫌跑到

地方不划算，就在半路把我们扔了下来，开车返回了。由于这个地方一片荒野，同时天色已晚，路上也没了车辆，没办法笔者只得走了很远的路，到一个农村的老家借宿。

一般来讲，非法运营的车辆都会在车站的外面以低票价来吸引乘客。所以作为营销人不可为了占一点小便宜而去乘坐，应到车站里面去购票乘车。

在司机发出暗号时，要及时警觉。许多小偷会在中途买短途票上车伺机作案，许多司机知道小偷上车但是由于害怕报复大多不敢声张，但是他们往往会采用一些暗号来提醒乘客，比如：大声连续鸣笛、急踩刹车、突然开大车上音响、突然猛打暖气或冷气等。如果一旦出现司机的反常情况，就要及时警觉起来，避免出现意外情况。

不要贪图小便宜从而受骗。一般来讲，天上不会掉馅饼，但是许多骗子就是利用人们喜欢占小便宜的心理从而屡屡得手。现在骗子在车上惯用的骗人伎俩就是利用易拉罐、兑换一些在国内不能流通的货币或假港币、美元、英镑等来引诱人们上当。

通常情况下在车上行骗的骗子会在3—5个人之间或者更多，他们上车后会分散在车内坐下，给乘客的感觉他们都不认识，其中会有一个人装傻，然后其它几个人开始拿他开玩笑让别人都认为他是傻子并参与到拿“傻子”开涮，接着傻子就会拿出道具，同伙就开始争抢或拿钱兑换（如果是假币或不能用的货币，同伙中会有一个冒充银行工作人员的），如果其它人忍受不了诱惑，那么骗局就得逞了。骗局得逞后，“傻子”就会很快下车，用不了多久其它骗子也会陆续下车。

把财物放到安全的地方。一般来讲，手机和钱包要随身携带，不要放到大包里。在车上尽量不要睡觉，如果睡觉尽量靠在座位上而不要趴在前面的座位上，睡觉时把钱包或手机放在后裤子口袋或放在上衣口袋并用双手抱在胸前。比较大的包

或箱子尽量放在车的货物箱内，并且车辆一到站，马上下车去取自己的东西。如果放在车里面放物体的地方，尽量不要放在离自己座位垂直的地方，而应放在离座位前方目光可以看到的方。

不要接陌生人的香烟、饮料和食品，不要给陌生人透露自己过多的信息。现在许多骗子也学会了温柔的抢劫招法，不是明火执仗的去偷和抢，而是通过和人交朋友的“友好”方式，这对出差经验少的新人来讲，尤其要防这种方式。这些人上车后会主动和你聊天，他们也可谓上知天文，下知地理，在你对他丧失警惕时，会打听你的一些情况，然后会给你递香烟、食品、饮料等，而这些东西里面他们往往已事先放入了药物，等你享受了“朋友”的好意后，就会舒服的进入梦乡，这时你的朋友就会对你不“客气”了，还有的不在车上下手，他会等你们到地方后，热情的邀你一块吃饭和住宿，之后再下手。

不要跟车站外“拉客”的去住宿，尤其刚到一个陌生地方。现在许多车站外都有拉客的，他们往往会讲他们的旅社或宾馆干净卫生价格便宜，或许诺车接接送等。而这些拉客的人中间良莠不齐，有的就是开黑店的，有的可能就是犯罪团伙。跟这些人走就很可能被半路抢劫，或在旅店內被敲诈，洗劫一空。曾有一家企业的业务代表，在他出差到某地时，被车站“拉客”的人给接走去住宿，结果等他刚住下，就听到有人敲门，他一开门，一个打扮妖艳的女郎边进了他的房间，还没等他反应过来，那个女郎边脱掉上衣抱住了他，紧接着进来几个彪性大汉说他要流氓，要送他去公安局，结果这个业务代表眼睁睁的看着自己的财物被他们拿走。

现在许多企业的补助不足以让低职位的营销人员营销人员去住档次较高的宾馆。但是作为营销人员营销人员初到一个地方，除了不要跟“拉客”走之外，不要心疼那点钱，也尽量不要在车站附近住宿，最好打个出租车到城里条件比较好的宾馆先住下，然后再去找合适的住宿地方。如果当地有经销

商或朋友的话，可以先给他们打电话，让他们帮忙找一个合适的住宿地方。另外也可以在出发前，向同事或熟悉当地的朋友帮忙推荐住宿地方。或有在许多城市，都有许多企业营销人员营销人员定点集中住宿的旅社或宾馆，可以尽量打听这些地方并把自己的住宿地方安排在那里。

尽量自己住一个房间。现在在外面住宿的人五花八门，一时你也难以走出判断，这时最好自己一个人住一个房间。当然如果以后有熟人了并且了解了以后，看在费用的份上也可以和人合租。

晚上休息时要锁好门窗，离开房间时要把贵重物品带走并锁好门窗，尽管这有些老生常谈，但是笔者发现许多业务人员的财物丢失却往往与没有注意这些细节有关。

其他该注意什么：

随身尽量不要携带太多的现金。现在银行都可以实现异地取款，可以办一张银行卡来随时支取，不可心疼一点手续费而在钱物丢失时少一点损失。

不要把自己的身份证和钱包同时放在一起，更不要把银行卡密码用自己的生日。

织被控制了起来，后来由于能够提早发现并采取了措施，避免了他本人和企业造成更大损失。夜里尽量不要单独外出，尤其到一些人比较少、光线不好的地方。不要一个人单独喝酒并酗酒。

不要一个人到鱼龙混杂的娱乐场所。

自己出了什么事情，比如手机钱包丢失，一定及时给家人和公司通报。以便在获得他们帮助的同时避免出现其他意外。

作为营销人，干好工作无疑是应该的。但是如何保证自己在出差工作期间，人身财产安全不出问题，这也是干好工作的前提。

一、出差时间：2012年2月

二、出差地点：嵩县县城、旧县镇、大章镇、德亨镇

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：

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。

受销售公司的重托，我代表销售公司向本次职代会报告2015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。

一、**年销售工作回顾

**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16.74%，柴油

机104159台，同比增长24.84%，压路机336台，同比增长-13.81%，肥料26500吨，同比增长140.01%，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141.03%，收割机2073台同比增长23.17%，共完成销售回款3.64亿元，同比增长84.77%；同时处理多年积压不良资产1784.22万元。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，但是我们已经充分意识到，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。

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一部分市场；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。

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2015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。

出差后的跟进和执行。

出差报告2

出差报告

一、出差时间：2012年2月

二、出差地点：车村镇、木植街、黄庄、饭坡、田湖镇、闫庄

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，提高市场占有率以达到拓宽销路，提高利润。

四、出差主要内容：

这次出差的主要线路是先由县城到达最远的车村镇然后返回途经木植街、黄庄回到县城再由县城出发到田湖镇后返回途经饭坡、闫庄。

出差报告2

的店家也希望购进一些价格便宜的防盗门特别是钢木门，在四处寻找下发现一家防盗门业老板与之介绍公司的产品及产品特征和规格后对钢木门格外关注。等等一些乡镇很多防盗门业对于钢木门都很感兴趣，因此觉得可以以钢木门为突破点在这些镇乡找到一批新客户。

刚过这么多乡镇可以看出乡镇有很大的市场可以挖掘为我们公司带来大量的客户。因此在跑业务中给客户应该仔细认真负责讲解产品及听取客户的意见或建议，做到让客户了解产品相信产品。

出差工厂的工作计划篇四

最近在工厂我的工作主要为做网上广告宣传，发布产品信息；以及寻找门窗工厂和工程单位！对工厂和工程单位进行发送

我厂的产品信息邮件和工厂服务宗旨。因为个人无法写有关于门窗安装和产品的文章，也在网络上寻找文章备战！

出差大沥工作主要为与门市交谈产品和最近市场情况！大沥处于淡季多数门市无客户来往和交易电话响，员工多在聊天！对我厂的产品反应是产品厚薄不统一；和厚度不达标！最有潜力的客户给我发过信息和打过电话，我相信可以把他拿下！

重。车间确实需要个主管，这个主管应该是摸具师傅，还得有管理工作安排的经验和爱岗爱员工的精神。有句话说什么样的老板会有什么样的员工，什么样的管理者会有什么样的下属。

1、兔死狗烹（就当讲个故事；最近我的右眼皮一直在跳，我是有点迷信，所以我得尊重道德；公司在大沥的新单我一直相信老板是知道的，究竟要怎么做我也不计较这点业绩公司给我的提成在我眼里就如鸡屎这么点；但现在做为您的员工我不能认为工资少就马上停住工作，现在只是为道德在工作，我也不在乎工资的悬殊来侮辱我。只是昨天在大沥听听店老板的谈话才觉得我在这里真的没有自由施展平台我听到看到只是假象。该我的功劳不分配是老板的错，但我一直不计较，只是今天您自己提起说我没用，业绩差，我也不得不说说心里话！至于您有没有看到我在做事，我不放在心上，也不假装；我从来认为做业务是为自己而做不是为了只拿老板的钱；就算我拿不到工资，我也不需要监督，我一样好好工作；没有业绩是做业务的人最大的羞辱，最大的失败。）

2、我的业绩不佳。（我虽然有点差，但我一直在以全力以赴也因生产能力的关系对有些单谈拢有限制，所以我的自我感觉不失败；也因为用我没有亏）

3、我不会向老板套近乎。（这个我是永远学不会，我认为尊重别人不能伪善；我平生最讨厌伪君子和不道德不善良的

人。曾经老板压我身份证是为了我的信用保证不是为了帮我买保险这个可以适当的效仿，可以接受。）

就善意辞退是在帮助双篇二：工厂业务员出差报告和工作报告范文

最近在工厂我的工作主要为做网上广告宣传，发布产品信息；以及寻找门窗工厂和工程单位！对工厂和工程单位进行发送我厂的产品信息邮件和工厂服务宗旨。因为个人无法写有关于门窗安装和产品的文章，也在网络上寻找文章备战！

出差大沥工作主要为与门市交谈产品和最近市场情况！大沥处于淡季多数门市无客户来往和交易电话响，员工多在聊天！对我厂的产品反应是产品厚薄不统一；和厚度不达标！最有潜力的客户给我发过信息和打过电话，我相信可以把他拿下！

上面是简单的工作报告和出差报告！下面也谈一下管理和我的工作评价。

像今天的炬诚五金不能说生产力跟不上；有着40台的压机，10多名的操作工。此规模属于大规模，因为我们的产品单一、专业。按理说，厂房已有空间并每一岗位不缺人手。失败在于没有备货的和理安排和工作的合理安排交接。每一天的工作的完成度和交接登记没有做。其实卡位的固定片可以先做当90#系列先备货。沟通协调工作得多花时间、精力、诚心与尊重！像我到大沥后公司在大沥的成功没有我的功劳也应有点苦劳，因为我是拓荒牛，是对我的尊重。车间确实需要个主管，这个主管应该是摸具师傅，还得有管理工作安排的经验 and 爱岗爱员工的精神。有句话说什么样的老板会有什么样的员工，什么样的管理者会有什么样的下属。

1、兔死狗烹（就当讲个故事；最近我的右眼皮一直在跳，我是有点迷信，所以我得尊重道德；公司在大沥的新单我一直

相信老板是知道的，究竟要怎么做我也不计较这点业绩公司给我的提成在我眼里就如鸡屎这么点；但现在做为您的员工我不能认为工资少就马上停住工作，现在只是为道德在工作，我也不在乎工资的悬殊来侮辱我。只是昨天在大沥听听店老板的谈话才觉得我在这里真的没有自由施展平台我听到看到只是假象。该我的功劳不分配是老板的错，但我一直不计较，只是今天您自己提起说我没用，业绩差，我也不得不说说心里话！至于您有没有看到我在做事，我不放在心上，也不假装；我从来认为做业务是为自己而做不是为了只拿老板的钱；就算我拿不到工资，我也不需要监督，我一样好好工作；没有业绩是做业务的人最大的羞辱，最大的失败。）

2、 我的业绩不佳。（我虽然有点差，但我一直在以全力以赴也因生产能力的关系对有些单谈拢有限制，所以我的自我感觉不失败；也因为用我没有亏）

3、 我不会向老板套近乎。（这个我是永远学不会，我认为尊重别人不能伪善；我平生最讨厌伪君子和不道德不善良的人。曾经老板压我身份证是为了我的信用保证不是为了帮我买保险这个可以适当的效仿，可以接受。）

就善意辞退是在帮助双方， 1、为为自己增加更多时间在有能力的员工身上， 2、为让对方自己能找到自己的谋生之道，此为职业道德。）我没有做过老板也无法给您写老板的管理经验。我只是个员工，也没有资格向老板谈。在业务分配和管理的缺点上也是我进厂来没有考虑到的，只是说您有一个跟单，我才是业务员，无法料到会有如此的结果。至于明天您怎么安排我的工作日程和工作安排明天再说。感谢您带我进红了五千年的五金行业。我是有点看到这个行业的前景与将来的发展。

您的员工□xx-x

在公司工作的不少的时间了，可是还是没有彻底站稳脚跟，

可能跟自己工作的公司有关，公司老板不是非常的信任我们的每一名员工，这就是私人企业的局限了，我也想跳槽，可是一直没有找到合适的工作，暂时跳不了，但是我知道自己干的时间不会很长了。

受销售公司的重托，我代表销售公司向本次职代会报告2015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。

一、**年销售工作回顾

**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予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16.74%，柴油机104159台，同比增长24.84%，压路机336台，同比增长-13.81%，肥料26500吨，同比增长140.01%，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141.03%，收割机2073台同比增长23.17%，共完成销售回款3.64亿元，同比增长84.77%；同时处理多年积压不良资产1784.22万元。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，但是我们已经充分意识到，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。

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。

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2015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。

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。

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。

考不上大学的后果就是要给人打工，而且还是最低廉的劳动力。你也可以不打工，在家吃闲饭，不过这样的人属于有钱人家的，我属于前者，我只好是一家五金公司打工。

我在一家私人五金公司工作，做的是业务员，虽然工作能力不是很出色，可是在公司中也属于比较好的了，可是最近一直不顺心，我感觉自己在公司的前景不长了。

最近在工厂我的工作主要为做网上广告宣传，发布产品信息；以及寻找门窗工厂和工程单位！对工厂和工程单位进行发送我厂的产品信息邮件和工厂服务宗旨。因为个人无法写有关于门窗安装和产品的文章，也在网络上寻找文章备战！

出差大沥工作主要为与门市交谈产品和最近市场情况！大沥处于淡季多数门市无客户来往和交易电话响，员工多在聊天！对我厂的产品反应是产品厚薄不统一；和厚度不达标！最有潜力的客户给我发过信息和打过电话，我相信可以把他拿下！

上面是简单的工作报告和出差报告！下面也谈一下管理和我的工作评价。

像今天的炬诚五金不能说生产力跟不上；有着40台的压机，10多名的操作工。此规模属于大规模，因为我们的产品单一、专业。按理说，厂房已有空间并每一岗位不缺人手。失败在于没有备货的和理安排和工作的合理安排交接。每一天

的工作的完成度和交接登记没有做。其实卡位的固定片可以先做当90#系列先备货。沟通协调工作得多花时间、精力、诚心与尊重！像我到大沥后公司在大沥的成功没有我的功劳也应有点苦劳，因为我是拓荒牛，是对我的尊重。车间确实需要个主管，这个主管应该是摸具师傅，还得有管理工作安排的经验 and 爱岗爱员工的精神。有句话说什么样的老板会有什么样的员工，什么样的管理者会有什么样的下属。

1、兔死狗烹（就当讲个故事；最近我的右眼皮一直在跳，我是有点迷信，所以我得尊重道德；公司在大沥的新单我一直相信老板是知道的，究竟要怎么做我也不计较这点业绩公司给我的提成在我眼里就如鸡屎这么点；但现在做为您的员工我不能认为工资少就马上停住工作，现在只是为道德在工作，我也不在乎工资的悬殊来侮辱我。只是昨天在大沥听听店老板的谈话才觉得我在这里真的没有自由施展平台我听到看到只是假象。该我的功劳不分配是老板的错，但我一直不计较，只是今天您自己提起说我没用，业绩差，我也不得不说说心里话！至于您有没有看到我在做事，我不放在心上，也不假装；我从来认为做业务是为自己而做不是为了只拿老板的钱；就算我拿不到工资，我也不需要监督，我一样好好工作；没有业绩是做业务的人最大的羞辱，最大的失败。）

2、我的业绩不佳。（我虽然有点差，但我一直在以全力以赴也因生产能力的关系对有些单谈拢有限制，所以我的自我感觉不失败；也因为用我没有亏）

3、我不会向老板套近乎。（这个我是永远学不会，我认为尊重别人不能伪善；我平生最讨厌伪君子和不道德不善良的人。曾经老板压我身份证是为了我的信用保证不是为了帮我买保险这个可以适当的效仿，可以接受。）

4、我最近的工作不报告，肯定是在玩游戏和工作不卖命。（我个人水平有限，写千篇一律的报告我自认为不必要；当然有可能我错了，但没文水的人是很难坚持，我也很想坚持，

但工作量不少；这个可能没人相信，坐在电脑前我几乎是机器一样的工作。有话说“用人不疑，疑人不用”如果我怀疑某人，我是一辈子绝对不用的。我认为如果真没有能力做事的人就善意辞退是在帮助双方，1、为为自己增加更多时间在有能力的员工身上，2、为让对方自己能找到自己的谋生之道，此为职业道德。）我没有做过老板也无法给您写老板的管理经验。我只是个员工，也没有资格向老板谈。在业务分配和管理的缺点上也是我进厂来没有考虑到的，只是说您有一个跟单，我才是业务员，无法料到会有如此的结果。至于明天您怎么安排我的工作日程和工作安排明天再说。感谢您带我进红了五千年的五金行业。我是有点看到这个行业的前景与将来的发展。

您的员工□xx-x

在公司工作的不少的时间了，可是还是没有彻底站稳脚跟，可能跟自己工作的公司有关，公司老板不是非常的信任我们的每一名员工，这就是私人企业的局限了，我也想跳槽，可是一直没有找到合适的工作，暂时跳不了，但是我知道自己干的时间不会很长了。

工作就是这样的，麻烦而且容易吃力不讨好，我会继续努力的，我知道自己的能力有限，我会继续努力的，我会找到合适的工作，我会实现自己的认识价值的！

出差工厂的工作计划篇五

为了更加严格控制工程成本，从原材料、低值易耗品、设备维修保养、人工费等各方面控制，将生产成本降低到最低。

二、 范围

本公司的工程所用全部物料，包括中板，型材，线材，焊条，

焊丝等辅材的管理。

三、 工作流程

1. 下料排版

根据技术科上报的各工程材料表，结合分析的大件、小件图样，合理有序充分利用材料的原则进行排版，工人按此模版下料。

要求：

1. 切实做到合理排版, 达到板材的最大利用。
2. 严格按各工程所购板材进行下料。
3. 对于板材余料做记号, 分厚度、材质进行编号, 以免混淆。
4. 按20xx年管理工作计划中的`下料处罚细则进行处罚。

2. 余料及废料的管理

对板材下料完成后所产生的余料，根据宽幅及长度，确认为能够继续使用还是作为废料处理。能够继续使用的余料逐一进行编码登记以备二次使用；按照废旧物资管理标准，属于废料部分，依据该标准确定后由工作存放于指定地点。

附：金宇钢构废旧物资管理标准

要求：

1. 严格按公司废旧物资管理标准确认废旧物资, 以达到材料的最大利用。
2. 坚决杜绝余料不分材质乱放现象, 以保证二次使用的正确性。

3. 辅材控制。

以预算科下发的各工程计划用量为标准，对各工序所用辅材进行控制。对超出计划用量的部分，结合发放物料的保管找出原因，并上传至预算科以备确认是否变更计划用量。

要求：

1. 对各工序人员所使用辅材做好工程记录。
2. 坚决杜绝浪费。
3. 对完成的半成品、产成品数量做好统计，于每日下班前做好日工作量上交于车间主任。
4. 工资薪酬统计。

在提高工作效率基础上，同等增加员工收入为目的，根据员工出勤天数及完成工作量，套用公司各工序工种的工时定额进行计算。

3.1 日产量统计

日产量以当日各工序实际完成的产量为计算工资的依据，月底以生产日报的汇总为工资凭证，由车间主任签字认可。

3.2 生产计划完成率统计

根据生产科对各工序的生产计划完成情况进行考核，月底以生产日报汇总为依据，汇总在综合考核中并在工资总额中体现。

3.3 试用期员工

试用内按车间试用期工资计算，试用期满后根据安排工段按计件计算。

附：钢构件加工费消耗定额表

要求：

1. 严格以岗位定额标准为依据核定工资.
2. 以公平，公正，公开为原则。

四、其它事项

交于车间主任；于各工程完工后的3日内将实际耗用辅材数量与计划用量对比上交于车间主任。逾期不报，每拖延一天，处罚部门主管20元及主办人员10元。

2. 于每月24号前将各工序职工的月完成量，月工资等统计上报至车间主任。

逾期不报，每拖延一天，处罚部门主管20元及主办人员10元。

废旧物资管理（补充）标准

1. 目的

为了更加规范废旧物资管理，进一步降低生产费用, 节能降耗, 控制原材料浪费, 提高原材料利用率特制定本标准。

2. 范围

本标准规定了对已经过审批同意报废帐务处理的材料、工具、包装物等资产实物，加工造成的废料，加工产品不能利用的边角余料，气割渣、铁屑等的管理。

3. 管理程序

3.1 废旧物资实物统一归口于物管部门集中管理, 所有废旧物

资一律要求登记实物帐。

3.2 废旧物资实物按批次由物管部门提出废旧物资处理申请，经领导审批同意，方可根据市场行情，多家竞标定价处理，并办理相关出入手续。

4. 划分标准

4.1 四级废料

标准：1) 数控及半自动切割气渣；2) 钻孔铁销；3) 焊条头（长度50mm□□4□辅材包装箱、包装带、包装皮；5) 彩涂板包装皮、包装带；6) 空油漆桶；7) 抛丸灰；8) 审批同意报废帐务处理的低值易耗品及机具。

以上所含内容为无利用价值可直接按市场价格处理

4.2 三级废料

标准：1) 数控、半自动切割及剪板机下料余板宽度50mm；2) 拼装工段切割下料余长；3) 彩涂板：蓝色彩涂板宽度200mm，白色彩涂板宽度150mm；4) 圆钢拉条长度余量200mm，圆钢斜撑余长小于拼接规范标准。

以上所含内容利用率为1%-5%，可视情况直接按市场价格处理

4.3 二级废料

标准：1) 板类：数控、半自动切割及剪板机下料余板50mm宽度100mm；2) 型材类：长度小于拼接标准规范规定的型材余料。

4.4 一级备用料

4.5 库存原材料

标准：1) 板类：板宽度150mm以上；2) 型材类：长度不小于规范标准拼接长度的余料。3) 彩板类：彩涂板：蓝色彩涂板宽度200mm，白色彩涂板宽度150mm。

以上所含内容均按成品原材料入库存台帐，不得按废料处理

5. 职责

5.1 废旧物资统一由物管部门负责日常监督管理，及负责办理处理废旧物资的出入库手续工作。（具体负责人：张海燕）

5.1.2 对私藏、私卖废料物资，若发现，按价值的2倍给予处罚（但罚款金额最低不得少于20元/次），对检举者以罚款金额的50%给予嘉奖。

5.1.3 生产车间废原材料运至废料场时必须从里往外堆码，不得乱堆乱放，违者罚款20元/次，并对部门主管罚款10元/次。

5.1.4 对废旧纸箱进入废旧物资库时必须折叠堆放整齐；废旧纸花必须打捆、收缩紧卷堆放，不得随意松散乱堆放，违者罚款20元/次，并对部门主管罚款10元/次。

5.1.5 对各部门将废料物资运往废旧物资库过程中不得随意丢弃，或因不可避免的少许遗留废纸也必须清扫干净，违者罚款20元/次，并对部门主管罚款10元/次。

出差工厂的工作计划篇六

新的一年对自己要有新的目标和要求在今后的的工作中，我会更加努力，不辜负领导对我的信任。

- 1、加强政治理论学习不放松，努力提高自己的政治理论水平。不断的提高自身的综合素质，更好的适应工作需要，更出色的完成各项任务。
- 2、努力学习技术，不断的充实自己解决生产中碰到的问题，更好的完成工厂和车间交给的各项工作任务。
- 3、加强车间锭位治理工作，确保机台锭位工艺的一致，严格工艺上车、规范操作，保质保量的完成工厂、车间下达的各项生产任务。
- 4、合理安排工厂下达的改纺、试纺工作，新产品的开发实验工作。
- 5、加强统计技术的推广和应用，做到有目的的指导生产。
- 6、认真组织推广qc攻关活动，及时针对生产中出现的问题，有目标的开展攻关活动。
- 7、加强工艺事故的处理和预防措施，提高可预见性防范。做好不合格品的控制，采取纠正措施。
- 8、制定更加具体的职工培训计划和内容，使职工能够真正的能够提高自身素质。
- 9、加强职工培训的监督，对不安时组织学习的工段班组进行考核。
- 10、坚持落实三合一治理体系的每周检查制度。
- 11、认真编写20xx年内部审核计划，在工作中不断查找不足，不符合三合一有关要求的及时采取纠正预防措施，不断的持续改进，使20xx年的认证工作再上新台阶。

回顾过去一年的工作，虽然自己尽力的努力工作，但工作成绩与领导的要求还相差很远，在新的一年里自己将更加努力的工作，认真完成领导安排的各项任务。

出差工厂的工作计划篇七

为了贯彻落实“安全第一，预防为主，综合治理”的方针，强化安全生产目标管理。结合工厂实际，特制定xx年安全生产工作计划，将安全生产工作纳入重要议事日程，警钟长鸣，常抓不懈。

全年实现无死亡、无重伤、无重大生产设备事故，无重大事故隐患，工伤事故发生率低于厂规定指标，综合粉尘浓度合格率达xx%以上。

要以公司对xx年安全生产目标管理责任为指导，以工厂安全工作管理制度为标准，以安全工作总方针“安全第一，预防为主。”为原则，以车间、班组安全管理为基础，以预防重点单位、重点岗位重大事故为重点，以纠正岗位违章指挥，违章操作和员工劳动保护穿戴为突破口，落实各项规章制度，开创安全工作新局面，实现安全生产根本好转。

各单位部门要高度重视安全生产工作，把安全生产工作作为重要的工作来抓，认真贯彻“安全第一，预防为主”的方针，进一步增强安全生产意识，出实招、使真劲，把“安全第一”的方针真正落到实处，通过进一步完善安全生产责任制，首先解决领导意识问题，真正把安全生产工作列入重要议事日程，摆到“第一”的位置上，只有从思想上重视安全，责任意识才能到位，才能管到位、抓到位，才能深入落实安全责任，整改事故隐患，严格执行“谁主管，谁负责”和“管生产必须管安全”的原则，力保安全生产。

根据工厂现状，确定出xx年安全生产工作的重点单位、重点部位，完善各事故处理应急预案，加大重大隐患的监控和整

改力度，认真开展厂级月度安全检查和专项安全检查，车间每周进行一次安全检查，班组坚持班中的三次安全检查，并要求生产科、车间领导及管理人员加强日常安全检查，对查出的事故隐患，要按照“三定四不推”原则，及时组织整改，暂不能整改的，要做好安全防范措施，尤其要突出对煤气炉、锅炉、硫酸罐、液氨罐等重要部位的安全防范，做好专项整治工作，加强对易燃易爆、有毒有害等危险化学品的管理工作，要严格按照《安全生产法》、《危险化学品安全管理条例》强化专项整治，加强对岗位现场的安全管理，及时查处违章指挥，违章操作等现象，最大限度降低各类事故的发生，确保工厂生产工作正常运行。

工厂采取办班、班前班后会、墙报、简报等形式，对员工进行安全生产教育，提高员工的安全生产知识和操作技能，定期或不定期组织员工学习有关安全生产法规、法律及安全生产知识，做好新员工上岗及调换工种人员的三级安全教育，提高员工安全生产意识和自我保护能力，防止事故的发生，特种作业人员要进行专业培训、考试合格发证，做到100%持证上岗。认真贯彻实行《安全生产法》，认真学习公司下发的“典型事故案例”和《钛白粉厂安全生产紧急会议纪要》。不断规范和强化安全生产宣传工作，深入开展好“xx杯”竞赛活动，充分利用好xx月份的全国安全生产月活动，通过粘贴安全生产标语、安全专题板报、发放安全宣传小册子、树立典型等开展形式多样的安全生产教育工作，加大宣传力度，达到以月促年的目的。提高员工遵纪守法的自觉性，增强安全意识和自我保护意识；引导车间、班组建立安全文化理念，强化管理，落实责任；将安全生产与保工厂稳定、和谐、发展紧密结合起来，做到安全生产警钟长鸣。

xx年安全生产工作将继续本着“安全第一，预防为主。”的方针，按照“谁主管、谁负责”的原则，进一步分清责任，从维护工厂发展的大局出发，保持钛白人艰苦奋斗、吃苦耐劳的工作作风，严格履行公司的安全生产工作部署，控制指

标，积极行动，把安全生产工作抓紧、抓好，为工厂经济发展做大做强做出新的贡献。

出差工厂的工作计划篇八

区域：集团客户部xxx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□xxxxxx

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xxx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！

出差工厂的工作计划篇九

为确保__年全年26万吨二甲醚生产目标的实现，我们依据往年同月份二甲醚产量，将全年生产任务目标逐月进行了分解，大修工作尽可能安排在二甲醚销售淡季。充分发挥10万吨装置技改后能耗低的优势，安排二期全年二甲醚产量10万吨以上。安排四期装置尽可能满负荷生产，降低生产成本。考虑到二期装置夏季产能受循环水系统制约，提前规划对循环水系统的优化改造。

树立成本意识和全局观念，抓好安全文明生产和节能降耗工作。精打细算，严格控制各项消耗。除严格控制各项工艺操作指标，降低损耗外。根据装置负荷、系统压力情况，对装置水量进行调节，限度地节约电能。从点滴做起，装置照明需要时方开，绝对不准有长明灯，长流水现象。严格控制煤耗，要求司炉岗位严格操作，调节好各项操作指标，努力做到煤吃干榨透，并对炉排漏掉的细煤，每班清理后进行掺烧。

加强循环水水质监测和管理，根据质检分析结果，及时进行水置换和添加药剂，对保证换热效果延缓换热设备使用寿命起到一定作用。

装置生产进一步优化，通过员工培训增强操作技能，装置长期、平稳生产，发挥产能，降低单位成本。加强开停车管理，精心谋划组织每一次开停车，在保证安全的前提下，提高开车效率，降低开车消耗。加强生产管理，完善考核监督机制，细化生产管理，充分调动全员生产积极性，大力开展开展双增双节活动。

3、对巡检人员重点灌输装置现场巡检点及巡检注意事项，结合机、电、仪等方面知识讲解设备原理，提高巡检人员的综合素质，加强责任教育，做到信息反馈及时准确全面，提高巡检质量。

4、对新上岗人员严格进行岗前培训、考试，严格审核，不合格不准上岗。

提高员工的思想意识，教育职工端正工作态度，树立正确的价值观和人生观。时刻提醒员工在工作中要踏踏实实、兢兢业业的做好本职工作，要干一行爱一行，抱着对自己对他人高度负责的精神做好化工生产工作。树立典型，弘扬正气，打击歪风邪气。

在现场文明生产中，继续推进5s管理，调动全员生产积极性，努力做到文明生产，装置不仅能够安全运行，更重要的是要在一个干净、整洁的环境。

1、严格操作纪律

要求各岗位严格按工艺操作规程操作，未经允许不准擅自对工艺操作指标进行更改。对原有操作规程根据具体情况进一步完善和修订。规范各岗位操作记录填写，要求各岗位操作

记录要工整规范，为便于保存中控操作记录现一律用仿微软雅黑填写。

2、发挥横大班班长管理作用，加强生产系统的统一协调。

转变调度职能，提高业务水平，切实参与到生产过程中去，参与问题解决和问题整改。

规范化工横大班的的管理，明确职责，严肃生产纪律，实现化工岗位运作的有序化、规范化、流畅化，确立调度的指挥和协调地位，进而确保生产的安全稳定运行。明确生产请示汇报制度：化工岗位操作人员严格执行请示制度，包括负荷调整、设备检修与投运、重要的工艺参数调整、转动设备开、停等。操作人员严格执行汇报制度，包括汇报岗位人员到岗情况，汇报生产情况，汇报设备检修情况。做到对生产一线准确把控与掌握。

提高对环境保护工作的认识，加强污水运行及锅炉脱硫设施运行管理，装置运行加强监管和指标调整，确保装置废水排放基本稳定，能够适应污水处理要求。

xx年的工作任重而道远，新的一年，充满新的挑战 and 希望。相信只要我们大家团结一心、踏实敬业、努力拼搏，在公司领导的英明领导下，一定能够战胜丛丛困难，圆满完成xx年的任务目标。

出差工厂的工作计划篇十

1、继续落实贯彻好公司各项安全操作规程制度与操作规程，确保安全平稳生产，全年无事故。

这不光是一个计划，更主要的是我们一个奋斗的目标，乙炔工段再不能出事故了，这是我的观点，同时也是我的感慨。我们走到外面已经感觉到了压力，感觉到抬不起头了，如果

还不改变，还不刹住这个苗头，我们真的是愧对领导，愧对员工，还真不如回家卖红薯了。

2、努力搞好员工的培训与教育工作。

配合专工，或者说是督促专工搞好工段员工的培训教育工作，精心组织，不敷衍，不走过场，切实把这一项工作落到实处。同时一改之前的培训完就完事的现象，要让大家写出心得体会，写出效果评价，以便我们改进培训方式与内容。

3、进一步深化设备的维护保养与润滑管理工作。

我们打算以设备包机人为突破口，把每一台设备责任落实到人，不光是卫生，更主要的是设备的保养与润滑工作，同时也要求当班操作工对自己岗位的设备进行认真的巡查与检测，把好第一关，这样等于是有一个双重管理，如果某台设备出了问题，那么追究的是两个人的责任，有利于管理工作的提高。

4、继续做好节能降耗与修旧利废工作。

其实我们乙炔工段有许多的潜力可挖，有许多的工作可做，也有许多环节可以做到节能降耗。比如目前的电石车入库扣灰、电石粉尘回收项目，还有粗破除铁器上的废铁等都是可以回收的一笔相当大的数目，当然这个工作不好做，有困难。另外许多的的阀门与更换下来的备品备件都是可以修复再利用的，如粗破机更换下来的肘板，大渣浆更换下来的护板和泵盖等都是可以再加工利用的。

5、细化工艺与质量管理制度，加强考核力度。

在原有的基础上继续细化工艺与质量管理制度，并加强考评力度，激发大家的工作热情，奖勤罚懒，奖励先进，鞭策后进，促进工段总体考核水平的提高。

6、继续做好现场文明生产工作。

8、努力完成分厂下过的临时性的任务。