

最新试用期述职总结(精选9篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理的工具。我们该怎么拟定计划呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看看。

出差工作计划篇一

我最近做了个公司区域经理出差补贴办法(差旅补贴办法)

我最近做了个公司区域经理出差补贴办法(差旅补贴办法)，也不知道在山东、河南、安徽、内蒙古、东北三省、河北出差，这个标准合适不合适，里面还有那些情况没有考虑完善，请大家赐教！

差旅费报销补贴管理制度(草稿)

为规范公司各项费用支出，提高员工的办事效率，使公司各项管理形成规范化和制度化，特制定本制度：

一、出差的办理程序

1、出差人员必须事先书面说明出差地点、事由、天数及计划所需资金，经部门经理同意，分管领导批准，最后将出差申请或出差计划送人力资源部备案方可出差。

2、经批准后的出差人员(只允许部分新来人员)可向公司申请预借差旅费，并应在借款事由中注明出差地点及天数等事项，按照公司财务管理制度的有关要求办理借款手续。

3、出差人员返回公司后，应就出差事项完成情况，向部门经理或分管领导进行汇报，同时由财务部结合本办法核对相关的出差记录及发票费用明细。

4、出差人员根据本制度规定的差旅费包干标准和有效出差单据，如实填写《差旅费报销单》，按照公司财务管理制度有关费用开支报销办法的规定办理报销手续。

5、凡与原出差申请中所注明事项不符的差旅费不予报销，因特殊原因或情况变化需改变路线，增加天数、人数、改乘交通工具需经派出分管领导签署意见后方可报销。

二、 差旅费补助标准

1、对出差人员出差期间的住宿、伙食、通讯等费用，实行“包干使用，节约归己，超支不补”的原则。

2、对差旅费补助实行按出差地区和人员级别分别制定标准，具体标准见下表：

地区

级别	直辖市及省会城市	地级市	县级市及
----	----------	-----	------

餐补：25元/人·天

话费：按照当月话费的90%给予报销

经理级	住宿：120元/人·天	住宿：85元/人·天
-----	-------------	------------

餐补：25元/人·天

话费：按照当月话费的90%给予报销

业务推广人员

一级	住宿：30元/人·天
----	------------

餐补：25元

每月50元(话费必须出具正规话费单，超出部分由本人承担，公司不予报销)

二级 住宿：40元/人·天

餐补：25元

每月100元(话费必须出具正规话费单，超出部分由本人承担，公司不予报销)

三-级 住宿：50元/人·天

餐补：25元

每月150元(话费必须出具正规话费单，超出部分由本人承担，公司不予报销)

四级 住宿：60元/人·天

餐补：25元

全年2400元每月50元(话费必须出具正规话费单，超出部分由本人承担，公司不予报销)

五级 住宿：70元/人·天

餐补：25元

全年3600元每月50元(话费必须出具正规话费单，超出部分由本人承担，公司不予报销)

3、乘坐火车从晚上8时至次日7时之间(可乘坐硬卧标准)或在车上过夜6小时以上的或连续乘车时间超过12小时的，购买硬

卧车票乘车的不再享受住宿补贴。凡符合乘硬卧标准而实际乘硬座出差(除乘坐动车组和软卧外)出差，按照实际车票报销，住宿、餐补照常享受。

4、两人及以上人员共同出差的，按照本人出差住宿补贴标准的80%给予报销(原则上由一人集中报销);异性两人同时出差同一目的地，按照每人享受实际住宿补贴标准执行;集体出差人员的相应餐补照常享受。

5、外出参加会议期间，组会方提供食宿的，相应的公司餐补和住宿补贴不再享受;只提供就餐不提供住宿的会议，出差人员住宿补贴照常享受;只提供住宿不提供就餐的会议，出差人员就餐补贴照常享受;食宿均不提供的会议，就餐与住宿补贴照常享受。同时，参会期间的会务费必须提供正规的发票具实报销。

6、对于公司委派的学习、培训、工作等需要长期驻外的人员，经领导批准据实报销。

7、外聘顾问或讲课老师出差发生住宿、就餐费用按照正规发票实报实销;公司技术部市场服务或其它外出出差补贴参照业务推广人员住宿就餐补贴标准执行;所有岗位当天往返，仅享受餐补，一律不享受住宿补贴。

8、出差人员如有特殊情况需报部门经理，经分管领导批准后执行。

9、其它特殊人员或特殊岗位出差办理公司业务或其它重要工作，相应的出差报销，由总经理根据实际情况结合本办法酌情处理。

三、其它规定

1、乘坐交通工具的规定：出差人员须保留完整车(船)票作为

报销依据，据实报销。部门经理签字时要加强对票据的审核，非出差过程中的费用不予报销。

2、在出差过程中因业务工作需要使用招待费应先征得分管领导同意，报销时需经分管副总经理核准后，依照财务管理制度中费用开支的有关规定办理报销。

3、驾驶员出差补助标准;司机外出(目的地为石家庄地区以外的地区)当日往返，餐补按每天25元执行，不享住宿补贴;司机单独出差一天以上并需要住宿的，按每日55元(餐补25元，住宿30元)补贴标准执行。有同车随行人员且职务在市场经理以上岗位的，不再享受住宿补贴;同车随行人员在市场经理以下岗位按照本人出差补贴标准的80%给予报销(原则上由一人集中报销)。司机出差话费补贴按照每月30元执行。

4、驾驶员外出行车途中，由于自身原因造成的违章罚款一律不准报销。

5、出差借款，前帐不清、后帐不借，延误工作责任自负，特殊情况由总经理特批。

6、本制度自发布之日起执行。

注：查看本文相关详情请搜索进入安徽人事资料网然后站内搜索区域经理出差计划。

出差工作计划篇二

业务员 市场

总欠款 本月计划回款
实际回款

本月发货

一、计划路线及时间

公司总部至连平线路

二、重点开发客户分析

名称	现状	计划	结果	分析原因
----	----	----	----	------

注：现状主要是指对营业额、竞争对手、突破口、该客户特点的阐述

三、重点维护客户及调整客户分析

名称	状况	计划	结果	分析原因
----	----	----	----	------

注：状况主要指对该客户目前状况的分析

四、实际工作安排

日期	坐车时间	出发点-目的地	票价	住宿	拜访客户	目的	结果	分析原因
----	------	---------	----	----	------	----	----	------

注意：1. 坐车时间必须精确到分

2. 目的可以写a了解销售(盘库) □b沟通 □ c 回款等

3、结果写完成或未完

五、市场信息的收集

六、合理化建议

七、本人对自己本月工作的总结

八、销售经理的评定

注：查看本文相关详情请搜索进入安徽人事资料网然后站内搜索业务员出差计划书。

出差工作计划篇三

制定一份很好的销售计划，同样也是至关重要的事情。当然销售计划也是要根据实际情况而制定的。销售计划的依据其实就是以销售业绩为一个基准，进行不同策略的跟进。现在，销售计划可以分下面这几个方面进行：

1、分区域进行

- 2、销售活动的制定
- 3、大客户的开发以及维护
- 4、潜在客户的工作
- 5、应收帐款的回收问题
- 6、问题处理意见等。

出差工作计划篇四

12月为20__年最终一个工作月份，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，产品特点的意见和提议，了解各个环节存在和亟待解决的问题。经过对市场，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—在时间行程适宜的情景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__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，目的构建一个贴合双方利益的合作模式。同时期望这种模式能够在橱柜市场火热的当下成为__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__出发前往__，会见__及__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）

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，期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__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

20111128

出差工作计划篇五

销售人员出差计划书

部门
主管
出差人

姓名	职位	申请日期	年月日			
事由						
出差地 (可填多个)						
出差日期	年 月 日 (星期) 一 年 月 日 (星期)					
共计 天						
详细拜访计划	时间	客户名称 (接洽人)	电话	地址	目的	
共 家						
费用 (元)	路费	去程: 一	交通工具:	元	共计:	
途经:	交通工具:	元				
回程:	交通工具:	元				
住宿费	住宿地点1		元/天×	天=	元	共计:
住宿地点2		元/天×		天=	元	
住宿地点3		元/天×		天=	元	
餐费	元/天×					
其他杂费	天=					
	元					

注：查看本文相关详情请搜索进入安徽人事资料网然后站内搜索销售经理出差计划。

出差工作计划篇六

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%。

(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。

(四)、网络建设:在网络建设方面银川还有很长的路要走，主要战场在周边地区，市区占的`份额太少，基础薄弱。而在周边地区中又以吴忠、左旗地区的销量突出。在这两个市场我们有很多大客户，甚至有好几家修理厂只有在卖xx的机油，这得益于孙进国长期的市场积累和积分促销方案。在左旗xx机油已经是一个品牌，影响力位列前三，很多司机都会主动

提出要加xx机油，孙进国在左旗找了一些大型的修理厂，贴上机油海报，以积分促销刺激其主动推销xx机油，做好和修理厂的客情关系，统一修理厂的零售价，大的油品超市不供机油，只供其它护理品系，防止低价倾销，让大家都有利可图，一旦发现有修理厂低价销售的立即停止供货，这一系列的举措明显增强了修理厂的积极性，也让xx机油在短短的一年的时间里就成为这个市的主流产品，其中有家叫富贵的修理厂，是银川xx的核心客户，机油、排挡油、化清剂的量都很大，孙进国给他奖励了一台手提电脑、洗衣机、冰箱。在前期机油市场的开拓上，孙进国花的心思是很多的，投入的促销力度也非常大，每次从左旗回到市区都快晚上12点了，市场流的汗花的心血在市场得到了回报，有了今天左旗的小收成，这也解释了孙进国去年一直在问公司要促销方案的原因。吴忠的市场跟左旗相当，银川bp的代理商就在吴忠，成了我们的劲敌，加上道达尔、埃尔夫等，市场竞争激烈，bp搞10件送1件的促销活动，到了过节或年底还会采取会议营销的模式，对市场冲击明显，对我们的压力也较大。但吴忠市场有好些核心客户，使xx的量表现也不逊色，毕竟孙进国在当地做了好几年的美孚、壳牌等，已经把自己做成一个品牌。孙进国的营销思路是对接下来基础较薄弱的市场像石嘴山、乌海进行复制，争取年底开发成熟。但下一步市场的开发肯定不是简单的上述市场的复制，市场的经验告诉我们开发市场不能单靠一个品系，否则前行的压力较大，xx的综合优势不能完全发挥出来。同时，银川市市场以及市内4s店应该是我们一块重要的主战场，孙进国对市区及4s店市场并不是很重视，导致到目前市区的客户只有20家左右，此次出差亦多次与其讨论到这个问题，刚开始孙进国表示不屑：市区的市场竞争太大，价格压得很低，没多大前景，而4s店只有咱把xx的名气做上来了才有机会供进去。后来通过几个回合的交流和实战，他也慢慢有些动摇，表示等公司注册下来就好好做做4s店。他也提出希望到时候可以联合公司一起做做市场促销，这样开发的进度肯定会更快。

（五）、品系拓展:今年银川市场的品系拓展是个主题内容，此次出差也跟孙进国详细的谈了公司关于基本客户的基本业务量与基本业务内容的宗旨，这亦引起了孙进国的高度重视，他也希望今年银川能有个不错的收获，早点进入公司基本客户的行列。所以在今年的销售中亦加强了对制动液、排挡油的推广力度，今年的一个拓展的主题品系就是制动液，此次金塑制动液他也下了100件的订单，截止4月底制动液已经有5万的销售。孙进国今年对于品系的目标分别是:机油50万以上，防冻液20万，制动液15万，其他15万。就这个品系目标而言，今年的制动液有望达到预期的目标。从上面的价格定位可以看出孙进国处的品种是较少的，相信通过市场份额的增长其它品种也会慢慢跟上，当然，除了制动液，排挡油、化清剂也是需要关注的，但就今年的目标还是先把制动液提上来，一个品系一个品系的拓展，一步一个脚印，相信几年以后一定会有个均衡的品系结构。去年的防冻液做了13万的量，如果今年原材料稳定的话，努力一把，20万的量还是完全可以达到的。

（六）、相关信息:银川和兰州都是属于西北片区，受市场地域性的影响，银川市场具体其它品牌的价位跟兰州的基本一致，bp sg15w40 80—85元，道达尔、埃尔夫sg15w40的价位在78—80元，市内化清剂以车仆、保赐利和其它低价位的见多，车仆冷媒供23元，标榜1051的玻璃水为9元，刹车油也没有一个主流品牌，赛福特见得稍多，价位也是18元。

（七）、感想与建议:总结起来，银川xx任重道远:品系从单一到多元化、周边其它市场及市区市场的开拓、市内4s店的开发，还有面临的团队建设问题等等。这一系列的问题都需要去解决，相对兰州市场而言，银川面临的问题反而更多，更需要公司的关注。但如果这些问题都能得到很好的解决的话，相信银川xx的前景是可观的，三区新增一个百万经销商指日可待。这正需要我一步一步的跟进，与孙进国随时保持良好的沟通，及时掌握他的想法与动向，以促进银川xx的良

性增长。此次出差，孙进国跟我反复强调了产品方面的问题，让我一定要向公司领导反映，希望能查出原因，早日得到解决。就是市场上会出现加入sg或sl机油后车子的气门声音较大，而在换成其它牌子的机油时噪音就没有的个例。当然这只是个例，已知的在吉利帝豪、第一代进口富康等车型上出现过，正因为这项事情让孙进国丢失了好几个大客户，孙进国大为痛惜。所以他也反复强调，希望我可以向公司领导如实反映情况，以方便查明问题的真相，早日解决。就像去年年底的签合同的牛劲一样，孙进国把今年的任务还是定在120万，看得出他也是时时刻刻在朝着这个目标挺进，道路是艰辛的，只要方向正确，结果肯定美好，相信银川xx今年是艰苦的一年，也一定是收获的丰硕年！

珠海xx市场部

xxx

20xx年5月6日

出差工作计划篇七

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--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--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--出发前往--，会见--及--x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

1:预先确定--x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

出差工作计划篇八

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, 我只好在这一家五金公司打工。

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。

我给老板的出差报告和工作报告:

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。

当然公司生存和发展到今天可以说是老板的有目光、胆量和

业务能力。三个重要的条件是成功不可缺少的!而今天我来说说,只不过是厚颜献丑:

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。

上面为备述管理安排,再细编可整理出厂规和工作日程表。下面谈谈我的工作对老板和厂的关系,我在老板和老板娘的双眸中看出老板对我极为不满,可能是以下原因:

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□xxx

出差工作计划篇九

为了规范业务人员日常出差行为，加强其出差管理并做到有章可循特制定本制度。

一、业务人员出差类型：

- 1、公出：因公出差联系业务当天能返回公司者；
- 2、出差：因公出差联系业务超过24小时无法返回公司者；
- 3、私事：请假休息者。

二、公出或出差时应凭《出差申请表》并办理相关手续方可出行，因私外出需凭请假条方可出行。

三、公出人员需派车时按具体情况由公司安排用车。

四、具体管理：

2、业务人员出差须经部门主管同意并签字确认后方可出差，否则出差费用一律不予报销；

4、出差期间如遇国家法定节假日，出差后可以申请调休；

5、出差后每天通过电子邮件或者短信、电话形式向部门主管报告工作进展及下一步工作计划安排。

五、出差费用规定：

出差费用规定以时间划分为两个阶段。

第一阶段：市场开拓期为六个月，时间为20xx年x月x日—20xx年x月x日

1、出差费用报销包括出差期间的交通费、住宿费、伙食补助费等。特殊情况需要应酬的费用需向公司申请，公司领导批准后方可使用及报销。

2、乘火车时间低于5小时不得乘坐硬卧。

3、出差补贴（见附表）：

- 5、出差人员选择交通工具为长途汽车、火车、动车，飞机需经特别申请同意后方可乘坐。
- 6、出差人员每次出差借支不得超过5000元，经理以上级别不超过10000元，若出差途中费用不够可以自行垫付，待回公司后报销结算。
- 7、上一次出差回来后出差费用没有报销结算完毕的，不准再申请下次出差费用借支手续。
- 8、住宿费用按照标准入住，报销时须有住宿发票，超过标准费用自负。
- 9、出差需要借支的需向公司出具借据，待出差回来报销后归还，保证借支报销平衡。
- 10、业务人员公出午餐补助15元/天，交通费用实报实销（市内交通50元以内，超出部分自付）

第二阶段：市场发展期自20xx年8月1日开始

- 1、业务人员只从公司领取基本工资。
- 2、业务人员出差期间所发生的费用一律由个人承担。
- 3、业务人员出差前可以从公司借支差旅费，达成订单后，所发生的差旅费及本规定第七项规定的业务招待费一律从其订单的提成中扣除。

六、业务人员的提成办法

- 1、在第一阶段市场开拓期，业务人员的提成为实际回款额的5%
- 2、在第二阶段市场发展期，业务人员的提成为实际回款额的15%
- 3、上述提成均指税前提成，实际领取时，必须扣除

应该缴纳的税款。

注：业务人员可以根据自己的实际情况，在第一阶段市场开拓期内随时提出申请按第二阶段市场发展期的方案执行。

七、业务招待费：

- 1、业务招待费及礼品费（填写报销凭证需要正式发票或者盖章收据，并注明项目名称否则不予报销）。
- 2、业务招待费用必须经过领导批准后方可支出，否则自负。

八、用款审批和费用核销审批流程：

公司资金管理的原则是分权与集权相结合，规范用款及核销审批程序，及时清帐减少资金占用。

- 1、业务人员借款首先必须按照借款单上的内容正确填写借款单，填好后由部门主管签字，经营销总监或总经理审批后到财务部办理领款手续。
- 2、财务部要根据借款人对应的个人帐户余额情况并对照借款控制额度确定是否可以办理借款，否则有权可以拒付，并向相关部门告知拒付理由，特殊情况有总经理决定是否可以付款。
- 3、出差费报销首先按照财务部门的报销要求粘贴报销凭证，交部门主管确认签字，经过营销总监或总经理审批后，到财务部门审核后报销。

九、手机号管理

- 1、开机时间：必须24小时保持开机状态。
- 2、月度手机连续停机、关机3次以上取消或扣除当月的通讯补贴。

十、业务人员的自觉性：

- 1、业务人员出差后每天工作必须有明确的目的性，要把工作落到实处，部门主管将不定期跟踪监督其出差工作情况，将列入绩效考核范围。
- 2、出差人员出差后须加强自身安全防范和财产保护意识，做到出入平安。
- 3、在以后的工作规章制度中或将增加制度内容。

出差工作计划篇十

12月为20__年最终一个工作月份，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，产品特点的意见和提议，了解各个环节存在和亟待解决的问题。经过对市场，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—在时间行程适宜的情景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__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，目的构建一个贴合双方利益的合作模式。同时期望这种模式能够在橱柜市场火热的当下成为__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__出发前往__，会见__及__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，期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__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

___20111128