

机械出差报告(通用9篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。写报告的时候需要注意什么呢?有哪些格式需要注意呢?下面是小编为大家带来的报告优秀范文,希望大家可以喜欢。

机械出差报告篇一

尊敬的领导:

现将本人去长沙航空职业技术学院观摩“20xx年湖南省职业院校春季技能竞赛(高职机电设备)”其中的“数控机床装配、调试与维修”项目的情况汇报如下:

关于竞赛:本次所观摩的竞赛是20xx年湖南省职业院校春季技能竞赛其中的“数控机床装配、调试与维修”项目。竞赛主办单位是湖南省教育厅,承办单位为湖南省教育科学研究院职成教研究所,而长沙航空职业技术学院则作为高职机电组的赛点。

出差原由:作为长期合作的友好单位,本次竞赛的协办单位——长沙航空职业技术学院向5719厂发出了邀请函,本人有幸得到领导派遣观摩了此次竞赛。

出差目的:通过对竞赛的观摩,了解学习数控机床装配、调试与维修的相关知识。

事件回放:

(1)4月26日上午8:00——8:30,在长沙航空职业技术学院学术报告厅召开了隆重的开幕式,开幕式上分别进行了领导

致辞、选手宣誓、裁判宣誓等活动。

(2)4月26日9:00——16:00,在长沙航空职业技术学院国家级数控实训基地开始了竞赛(第一场)。

(3)4月26日17:00——24:00,在长沙航空职业技术学院国家级数控实训基地展开了竞赛(第二场)。

(4)4月27日9:00——11:00,于欢天喜地大酒店吧楼会议室召开了校企交流会,会议上王副院长指出了在目前大学生就业问题日趋严峻的形势下,企业与学校更要多交流多合作。会上,各企业与学校之间进行了交流。会后,召开了闭幕式及颁奖典礼。

作为一个数控技术专业的学生,在学校的时候,我就从老师口中及媒体上得知我国目前对于数控机床维修人员的缺乏。而在工厂两个多月的实习期内,我也了解到我厂数控设备的维修技术也不是很成熟,若遇到难题还不得不请国外的专家亲自前来指导。

所以,我觉得本次竞赛促进了高职院校紧贴产业需求培养制造企业急需的数控设备机械、电气维修人员,也为今后各学校向企业输送更多这样的人才做了个好的开端。

我在学校学习的内容更加偏重于数控设备操作方面,而对数控机床的装配、维修与调试方面了解不多,但是通过对这次竞赛的观摩,我对数控机床的装配,维修与调试有了更直观的了解与认识。

本次竞赛是以这样的方式进行的:参赛队在规定的时间内,根据竞赛题目的具体要求,以现场操作的方式,按照正确的操作步骤,在尽量短的时间内利用机床说明书和机械装配图、电气原理图、数控系统连接说明书、伺服驱动装置说明书、变频器说明书等资料和专用量具、专用工装、工具、刀具等,

完成cak3665sj数控车床（沈阳机床集团生产，配置华中数控生产的hnc—21数控系统）的z轴机械传动部件的装配和调整，机床电气控制线路连接，机电联调与故障排除，精度检验与补偿，试切件加工等任务，并通过文字形式填写有关表格。

在本次观摩中，我学习到了在进行数控机床的装配、维修与调试时的步骤以及一些注意事项，受益匪浅。

1、机械装配与调试

根据机械装配图纸和技术要求，完成机床z坐标轴的电机支承座、螺母座、轴承座、滚珠丝杠、轴承、伺服电机等零部件的清洗、定位、安装、调试工作，并且保证机械精度。

要想进行好以上工作，必须注意：(1)操作者必须全面掌握机床操作使用说明书的'内容，熟悉机床的一般性能和结构，禁止超性能使用。

(2) 零件装配前和部装完成后，都必须彻底清洗，不允许有油污、脏物和铁屑存在，并应倒去棱边和毛刺。

(3) 工作时榔头与凿子头部不应有油，手上油污应擦净，防止因滑动而失去控制，发生事故。

(4) 压入平键及装卸轴承时，不得用铁锤敲打，应用木锤、橡皮锤等专用装配工具进行装配。

(5) 对轴类组件（如齿轮、轴承、垫圈等）以及箱体装配均应实行预装，达到工艺要求后，再进行装配。

(6) 组件或部件装好经检查合格后，必须加妥善防护措施，以防止水汽，污物及其他脏东西进入内部。

(7) 机床装配时，应注意整机和部件以及组件间的调整工作，

如摩擦片、皮带、手把、主轴、丝杠等均应仔细调整，转动灵活，松紧一致，符合工艺规定的要求。

(8) 机床空装前，应检查箱体内和部、组件上有无铁屑及其他污物以及多余物。

(9) 试机后应检查相关紧固螺钉、螺帽等的松紧情况。

2、电气安装与连接

根据电气原理图，完成电气控制柜中部分强电、控制信号的安装接线工作。对电气安装与连接线路进行安全检查后才能通电。

操作中严格遵守规章制度及电器安全规程，戴好防护用品。第一次上电之前、重新接线后都须进行检查、确认后才可上电，否则可能会造成损坏。

最重要的是在操作时要将总电源断开。

3、机电联调与故障排除

根据数控系统、变频器、驱动器等技术手册，查找并确定需要设定的数控系统参数、变频器参数、伺服驱动器参数，完成数控系统、变频器、驱动器模块参数设置。

通过plc程序完成机床限位、回零、急停、刀架动作等的调试，对可能出现的机床故障进行诊断和排除，这些故障通常分布在数控装置、变频器、伺服驱动器的参数设置，电路连接，电器元件□plc程序等方面。

最后对数控机床的主要控制功能（如主轴转速、进给快移速度以及倍率等）进行测试，填写机床数控功能测试表。由于现代数控系统的可靠性越来越高，数控系统本身的故障越来越

越低，而大部分故障的发生则是非系统本身原因引起的。系统外部的故障主要指由于检测开关、液压元件、气动元件、电气执行元件、机械装置等出现问题而引起的。

外部硬件操作引起的故障是数控修理中的常见故障。一般都是由于检测开关、液压系统、气动系统、电气执行元件、机械装置出现问题引起的。这类故障有些可以通过报警信息查找故障原因。对一般的数控系统来讲都有故障诊断功能或信息报警。维修人员可利用这些信息手段缩小诊断范围。而有些故障虽有报警信息显示，但并不能反映故障的真实原因。这时需根据报警信息和故障现象来分析解决。

4、精度检测与补偿

用专用量具和工装、工具对z坐标轴的平均反向差值、重复定位误差和定位误差等精度数据进行检测和补偿，填写机床精度检测报告。根据精度检测数据，判断实际精度是否达到国家标准。

5、试切件加工

对机床的安装、维修调试的最终目的是加工出达到质量要求的工件，所以试切件的加工十分重要。

观摩心得：在本次观摩中，我深刻认识到作为一个数控机床维修人员的要求是相当高的，既要精通机械方面的知识，也要精通电气方面、液压方面、plc编程方面、参数设置方面、以及数控机床的操作等各个方面的知识技能。数控维修人员便是要具备这些综合素质的人才。

而要成为一个优秀的数控机床维修人员，是需要更多刻苦的学习与实践才行。就像我们师傅们常教导我们的，要做好维修这个工作，只有不断学习，故障总是千变万化，每天都可能会遇到新的问题，所以不但需要精湛的知识，还要在多年

的工作中积累丰富的经验。

个人建议：有必要的話，可以对员工进行关于数控维修这方面知识的一些培训。

作为一个刚来工厂不久的实习生，我对于能去长沙观摩这次竞赛感到无比的幸运。在这次观摩活动中，我不仅学到了一些数控机床装配、调试与维修方面的知识，充实了自己。更重要的是，我接触到了很多这个行业里的前辈们，在向他们的请教和交流中，他们渊博的知识以及精湛的技术都让我感到无以言表的崇敬与敬仰。我深深感到作为刚毕业的大学生，我们在经验与知识上的匮乏，在学校里更多的是对于课本上的学习，而知识与实践是从来无法脱离的，所以我们要想提高自身，还需要很多的磨练。是要从零开始，认认真真一步一个脚印地学习的。

机械出差报告篇二

协助经销商进行终端市场的销售、推广。

- 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。

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□x件，共成交金额□xxx元，占总销售额□xx%□

(2) 排档油□xx件，共成交金额□xxx元，占总销售额□xx%□

(3) 制动液□xx件，共成交金额□xxx元，占总销售额□xx%□

(4) 机油□xx件，共成交金额□xxx元，占总销售额□xx%□

(5) 高温□x件，共成交金额□xxx元，占总销售额□xxx%□

(5) 其它：共成交金额□xxxx元，占成交总金额□xxx%□

(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) 公司情景：

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，仅有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仅有在卖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进取性，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，投入的促销力度也十分大，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，有了今日左旗的小收成，这也解释了孙进国去年一向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，已经把自我做成一个品牌。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店应当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仅有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店仅有咱把xx的名气做上来了才有机会供进去。之后经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。他也提出期望到时候能够联合公司一齐做做市场促销，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资料，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资料的宗旨，这亦引起了孙进国的高度重视，他也期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，今年的制动液有望到达预期的目标。从上头的价格定位能够看出孙进国处的品种是较少的，相信经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，相信几年以后必须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，20万的量还是完全能够到达的。

（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。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1□5l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）感想与提议：

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，与孙进国随时坚持良好的沟通，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，让我必须要向公司领导反映，期望能查出原因，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，正因为这件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，期望我能够向公司领导如实反映情景，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，结果肯定完美，相信银川xx今年是艰苦的一年，也必须是收获的丰硕年！

机械出差报告篇三

近年来，出差已经成为工作中一种常见的现象。无论是对于员工自身的个人发展，还是对于公司的发展，出差都起到了很大的推动作用。作为一名从事销售工作的人员，我也经历了多次出差，并撰写了多份出差报告。在这个过程中，我逐渐认识到了出差的重要性，并从中得到了一些心得体会。

在整个出差过程中，第一阶段就是准备阶段。在我收到出差任务后，我会立即翻阅相关资料进行了解和学习，包括了解目标市场的情况、调研竞争对手的情况以及了解公司产品的特点和优势。这样的准备工作可以使我在后续的出差过程中有一个清晰的思路和更加高效的行动。此外，我还会安排好行程和预订好住宿，以免出现时间冲突和住宿问题。

第二阶段是出差实施阶段。出差实施过程中，我会全身心地投入到工作中，力求取得最好的效果。我会与客户进行深入的沟通，了解他们的需求和意见，并提供相应的解决方案。同时，我也尽量根据客户的反馈和市场的变化来调整自己的销售策略，以达到更好的销售业绩。我相信，只有积极主动地与客户交流，并能够主动地解决问题，才能够的市场竞争中获得更多的机会和优势。

第三阶段是出差总结和报告撰写阶段。在结束每次出差之后，我都会认真总结并撰写出差报告。在报告撰写中，我会从客户反馈、市场反馈、工作收入等多个维度进行分析，并提出相应的建议和对策。通过这样的总结和报告，我能够更好地理清工作中存在的问题，梳理出解决问题的思路和方法，并将其运用到后续的工作中。同时，通过不断总结和反思，我也能够提高自己的工作能力和水平，进一步适应市场的需求和变化。

在这个过程中，我最大的收获是学会了如何与人进行有效的沟通。出差中，我需要与不同的客户进行面对面的交流，因此，与人沟通变得尤为重要。在与客户交流的过程中，我通过聆听的方式了解到了客户的需求和意见，并在此基础上提供适合的解决方案。我也学会了用简洁明了的语言来表达自己的意见和观点，使对方能够更加清晰地理解我的想法。这样的沟通技巧不仅在出差过程中有帮助，也对我日常工作中与同事和上级的交流起到了很大的促进作用。

出差报告心得体会简短，写一篇五段式的文章，从准备、实施、总结、报告撰写和沟通五个方面总结出差的体会，这对于提高个人的出差能力和工作能力起到了很大的帮助。出差不再是一种负担，而是一种机遇和发展的途径。通过出差，我能够更好地了解市场的需求，为自己和公司的发展创造更多的机会。我相信，只要不断总结和提高自己的能力，出差将成为我实现个人价值和事业发展的有力保证。

机械出差报告篇四

不断学习不断总结才会不断进步，所以今天我写了这篇学习心得。除去路上的时间自己在湖北总共待了十一天，这说短不短说长不长的十一天将对自己的未来产生较深的影响。

在从汉口到荆州的路上，石油四机厂负责迎接我们的师傅就一直跟我们介绍他们公司的历史发展情况还有发展前景，这

使我们深刻了解了石油四机厂的企业文化。记得在天津石油职业技术学院培训开始的第一节课就是自己所在公司的企业文化介绍，老师告诉我们要想了解一个企业必须先了解它的文化，只有了解了企业的发展历史才能更好地掌握企业的发展前进方向，虽然这对此时的我这个操作工人来讲有些遥远，但我认为只要是公司的一员，认识到这些还是有必要的，看见那位师傅自豪地讲述着自己公司的发展情况，让我充分感觉到了石油四机厂的凝聚力。

来到四机厂的第一天，厂内的接待人员带我们参观了整个厂区的工作的流程还有关键技术科研单位，每到一个车间都会有人出来针对车间的工作情况为我们做简单的介绍，我们不断行走着，更不断学习着。给自己留下较深印象的是走进一个钳工车间时首先走进自己视线的是一个有一米宽左右的荣誉公示栏，上面贴挂着每周每月的先进工作员工的照片，给我们做讲解的一个年轻的师傅就在其中，这在一定程度上提高员工的工作积极性，有利于对提高公司的工作效率还有质量保证。

接下来的学习就是整套设备车的理论知识学习了。说实话，讲课的老师所讲的内容对我们这些刚刚接触此专业的人来说，有一些深奥。看着和我们一起学习的老师傅们认真的提出自己的见解还有疑问，我们只能在一旁其对话，偶尔从对话中还能够琢磨懂一些内容，得来不易啊，就赶紧记录下来。但是我们和老师傅们相比我们也有长处，那就是每次讲课结束后我们都会找到授课老师，请求把授课课件拷贝一下，这样一来我们就可以拿回宿舍慢慢学习了。几天的理论课下来后，自己共拷贝资料有9个g的内容，虽然在课上没有学会，但是在课余时间自己可以慢慢琢磨，还有就是不久上岗工作以后更可以给自己提供一定的理论指导，心里还是很高兴的，自言真的没有白来一趟。老师傅们也安慰我们不要急躁，学习是一个过程，慢慢学习慢慢积累，不久就都明白了。有了很好的笔记和资料，又有了前辈们的指导和关心，相信自己会很快掌握这些知识的。

理论课结束后第二天我们就开始了实际操作训练，这次实际操作机会是公司和四机厂努力协商下才有的，所以大家都很珍惜，每一项操作都是亲自动手学习，只有多动手勤动脑，才会以最快的时间掌握操作技术。实际操作的第一天我们学习的大泵的维修与保养，第一项便是拆装泵和检泵，在动手学习过程中自己基本掌握了泵的拆装顺序还有维修保养注意事项。看着自己身上如雨下的汗水，再想想自己今天的所学所得，心里美美的。

实际操作的第二天我们学习了压裂车、混砂车、管汇车等的基本操作技术还有车体构造保养知识。除管汇车外，车的控制系统基本是计算机数码控制的，在这个环节上大家都显得尤其认真，每个人都提出了许多问题向讲课的师傅请教，课余时间我们还不断的讨论着车的操作技术问题，自己对这些技术也充满了浓厚的兴趣。从起车检查到起泵上挡再到刹车制动我们都一遍遍练习着。讲课的师傅对车的润滑系统也作了较详细的讲解，因为车的润滑情况对车的工作效率和使用寿命都有着很重要的影响，自己虽然学过一些与此相关的知识但对这一块并不是太了解，所以着重请教了师傅，这样一来更加强了自己的知识储备。

课程安排的最后一天当然就是考试了。临考试一天我很担心，怕自己不及格，晚上的时候一个人在宿舍看笔记看课件。还好老天没有辜负自己，第二天的考试还算顺利。考完后心情很愉快，想想这些天的学习，在今天进行了测试，这也是对自己对公司的一个交待。

在湖北荆州石油四机厂十一天的学习时间使自己学习了很多，可以说是自己工作以来最充实的一次学习，希望这次的学习能使自己在将来的工作路上走得更加顺利更加长远。感谢公司领导给了自己这样一次机会，自己将不负公司领导的期望，努力做好自己的工作，为公司创造更加辉煌的成绩而奉献出自己最大的力量！

机械出差报告篇五

：河南郑州、河北石家庄、天津

：6月21日赴河南郑州参加“弘润幸福里”基金项目推介会；6月22日赴河北石家庄河南助业公司考察、交流；6月24日赴天津助行考察、交流。

受董事长的派遣，我与刘洋、张利锋、张旭东三位同事于21日—24日赴河北助业、天津助行等兄弟公司交流学习。本次交流为的是通过与兄弟公司中层与高层管理人员的交流，学习兄弟公司的先进工作经验、吸取他们的经验教训。以便更好地开展我吉林助行投资部、项目部、风险控制部、客户服务的各项工作。少走弯路、正规化、科学化的把投资客户、项目做好。河北公司与天津公司是联盟内部成立比较早的成员，近三天的学习，我们通过实地调研、听取报告和交流座谈等多种形式，详细学习了两家公司的内部业务快速进步的经验 and 做法。也对投资业务与项目业务的发展现状进行了讨论和交流、通过对比了解到我吉林公司与两位“老大哥”的差距，深刻地认识了自己的不足。这对于我们进一步开阔视野、加快发展是一个有力的推动。此外，先进团队的管理经验，也是我公司取得业绩突破、有效掌控风险、正规化制度化办公的重要借鉴。

通过对比与反思，我公司投资部团队建设存在以下问题

- 一、投资团队经验不足、业绩不达标。
- 二、投资部活动开展较少、没有达到预期宣传效果。
- 三、员工潜力较大但没有充分挖掘，培训体系不健全，员工素质提升缓慢。
- 四、员工薪酬体系设立不合理，没有有效刺激员工业绩达成。

五、投资客户体验感不足，客户转介绍比例偏低。

六、员工跨部门的横向沟通不足，没有与客服部、项目部有效对接。

一、投资部应设立健全的部门规章制度、合理的薪酬体系、完整的业绩目标，所有成员受规章制度与业绩目标约束。薪酬合理发放，设计奖惩制度刺激业绩目标实现。建立周报与月报制度，建立投资部客户数据库。

二、加大对社会团体赞助、宣传活动的支持力度，打出吉林助行的知名度。在客户知名度与意向客户数量上做文章。迅速积累准客户数量，通过社会团体赞助、组织公益活动等方式在三个月的时间内，达到积累有投资能力与投资需求的准客户20xx人。

三、有组织的进行员工的培训。落实培训制度化，把员工培训课时数纳入绩效考核。在培训中增加员工分享的内容，将自己展业中发现问题，解决方案，展业的技巧分享出来。切实提升员工的展业能力。在培训中加入德行与职业道德的培训，做到德才兼备。此外，加入财务知识、风控常识等项目知识的培训，培养客户经理工作的严谨性、纪律性、认真性，增强员工的企业认同感为员工展业增强信心。

四、加强投资部与其他部门的有效沟通，加强投资部客户经理对项目部的支持。鼓励员工参与审贷流程，参与包括贷款客户拓展、前期调查、资料收集、贷前决策、贷后监管的活动中。对待客户服务部，要做到多沟通、多交流，完善客户资料收集、精准制作客户调查表与打息表，杜绝利息计算错误。与客户服务部共同做好客户跟踪、客户服务工作，各负其责形成合力。

五、加大人才引进力度，积极发挥签约客户的转介绍作用。一是要进行合理的人员流动机制，实行末位淘汰制度。二是

要加强新员工的招聘力度，设立人力资源岗位，使招聘专业化、常态化。招聘目标选择在30—40岁之间，有金融专业背景或销售经验的人员身上。三是要采用多种手段，鼓励客户的转介绍。挖掘客户中性格开朗、动员力强、有一定社会背景与学术威望的人员成为特约理财经理，建议公司设立专项经费投入在这些特约理财经理身上，对其转介绍客户给予精神与物质方面的刺激。建议成立客户投资委员会对公司进行监督，建议设立“公司开放日”活动使公司透明度得到提升，增加客户转介绍从而提升公司整体业绩。

万事开头难，这是我与兄弟公司员工与领导交流时候得到的普遍感受。吉林助行作为联盟中新近开展客户投资业务的公司，不应该把没有经验、刚刚起步作为自己投资业务发展缓慢的借口。在与兄弟公司交流的过程中，我发现：到遇到问题时，努力正视问题，努力解决问题，不断尝试在失败中成长才是使团队从年轻走向成熟的最佳答案。把信心与坚持摆在最前头，不断地在实践中寻找方法，在做中学历练团队，在制度规范上管理团队，在精神上与物质上激励团队，在学习与培训中提升团队。才能打造一支，敢打仗、敢打硬仗、敢打胜仗的团队，从而实现公司投资业务的突破，为公司带来利润为社会创造价值。

机械出差报告篇六

最近，我有幸参加了公司的一次出差活动，这是我第一次出差，对于这次经历，我深受启发和感动。在这次出差中，我不仅学到了很多专业知识，还发现了自身的不足之处。通过这次出差经历，我对于工作和生活也有了新的认识与体会。

首先，在这次出差中，我学到了很多关于专业知识的東西。在交流与合作中，我发现他人对于工作的认真态度和专业素质，深深地震撼了我。他们对于自己所从事的工作，始终保持着高度的热情和认真态度，这令我对于专业知识的学习产生了更大的渴望。我深深意识到，只有通过不断学习和努力，

才能提高自己的专业素质，才能更好地适应工作的需求。

其次，这次出差经历也让我明白了自身的不足之处。在与他人的交流和合作中，我发现自己的沟通和协作能力相对较弱。有时我会因为个人的原因，与他人产生误解和冲突，给工作带来了一些困扰。通过这次出差，我意识到了自己在沟通和协作方面的不足，我决心要加强自己的沟通技巧，提高自己与他人合作的能力。只有这样，我才能更好地适应团队的工作模式，更好地完成工作任务。

再次，通过这次出差，我对于工作和生活也有了新的认识与体会。在出差途中，我发现了工作和生活的紧密联系。出差不仅仅是为了完成任务，还能感受到当地的文化和风土人情，加深对所在地区的了解。在与当地的人们交流中，我也更加深刻地认识到，工作不仅是为了生计，更是为了实现自身的价值和追求自己的梦想。我明白了工作和生活应该相互融合，相互促进，只有这样，我才能真正地感受到工作的乐趣和快乐。

最后，在这次出差中，我也意识到了时间和任务管理的重要性。由于出差的任务比较紧张，时间安排得不合理，导致我在某些任务上耗费了较长的时间，影响了整个团队的工作进度。通过这次出差，我明白了合理规划时间和任务的重要性。我将学会灵活运用时间管理工具，提高自己的任务管理能力，使自己的工作更加高效。

总的来说，这次出差是我工作和生活中的一次宝贵经历。通过这次经历，我对于工作和生活有了新的认识和体会。我将继续努力学习专业知识，提高自己的沟通和协作能力，合理规划时间和任务。相信通过不断努力，我一定能够适应工作的需求，取得更好的成绩。

机械出差报告篇七

一、时间：2011年4月18晚至2011年4月20日早上

二、出差地点□xx□

三、出差人员□xx□

四、出差目的：了解xx货源、行情，

五、出差主要内容及地点：

第一站、烟台环海市场：19号早上6点左右到达，市场不算大货源不多，3斤左右的黑鱼12.5元一斤，一共了解三家水产商户，根其中一家做了深入沟通了解，当地黑鱼很少，他们的货源主要是南京方向通过大客发到烟台，他是根据市场须求量发货，他说了南京货源充足，我们也简单谈了一下来的目的，也说出合作意向，他同意我们合作的规格和要求，也能保证货源和质量，双方都留联系电话，8点离开市场，打车去长途汽车站。

第二站，山东省安丘市（地区市）已是中午12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、然后恹恹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20000万斤左右，它主要销售广东、南京、天津、辽宁的营口等地，货源比较充足，也是山东最大的黑鱼养殖基地之一，山东人说话豪爽健谈，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13.5元1斤，2斤左右11.5元1斤、包塘大小一起9.5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：山东潍坊市，到达时间下午4点左右，本来安排看看潍坊市场、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11.30座船返回大连。

出差人:xx-x

出差时间:8月16—8月27日出差事由:细化市场

本次为期12天的出差最主要的任务就是细化东海和赣榆市场，目前东海和赣榆的总签约客户为12家(包括这次签约的两家)有6家集中在东海的北部，且店面分布比较集中，赣榆的4家也在一条线上面，整体看来连云港11家店的“质量”比较好，对于下半年的跑量还是比较有信心的`。

这次出差最大的意外收获应该是:灌云和灌南的7家客户基本上已经确定下来，东海那里也传来“喜讯”，所以，今年下半年连云港市场不出意外的话会突破20家，前景应该是“一片光明”。

其次，在这次出差的时候墩尚的客户反应:顾客来买了一条单品床单又退了回来原因:大面积的跳纱，对于产品质检这一块，建议生产部这块还需加强一些，毕竟现在我们在苏北这里才刚刚起步，正在打品牌的时候质量这块一定得把握好，一定得在下半年把绣阳的品牌打出去。

下月5号东海有两家客户搞促销活动，关于宣传的事宜在电视台打广告的事情由于费用太高暂搁一边，我已经和客户解释过原因，他们也表示理解。

等九月份促销活动开始的时候，一些意向客户就会陆陆续续联系到老客户店里参观，到9月底之前要把能拿下的意向客户基本拿下，重点放在东海和赣榆具体的实施在9月5号开始，在这之前我已经着手联系这些意向客户了。

总之，希望我们在外面开发市场，家里的货品尤其是质量这一块一定得把关好，我们很有信心把苏北市场做大做强，希望公司能做我们的坚强后盾！

范文1：检查稽核类出差范文

从某年某月某日到某年某月某日，在哪里完成了为期多少天的出差工作，整体较为顺利等

1. 较为顺利的完成了既定的计划工作，完成了每个子公司仓库的盘查工作，同时90%以上的仓库进行了拍照指导。但是有趣前期的协调做的不够，使得工作进展较计划有所拖延。

2. 同时很好地解决了出差中遇到的一些突发事件。并做了记录

1. 前期协调不够，需要加强前期的协调力度和深度，便于以后工作的开展

总之，通过这次紧张而忙碌的出差工作，学习了别人，锻炼了自己，认识了自己很多的不足和有待提高的地方，认真反省和提高自己的，以便更好的开展后续工作。

u 范文2:

海口. 三亚

2015.05.11 三亚—凤凰镇羊栏市场. 田孤市场。新世界陶瓷

市场

市场. 寻找新客户

机械出差报告篇八

尊敬的领导：大家好！

20xx年12月12号公司安排我去深圳新桥同维厂学习，很荣幸公司给我这次锻炼和学习的机会，这次出差的主要任务就是学习更多机型的维修，具体的说就是对光产品维修，其次就是学习对产线的管理。

这次出差我最大的收获就是只要自己想做再大的问题也不是问题，没有修不出来的板子。

1. 不要等待领导；要自己先做，一个一个的做。自己要养成一种好学的习惯，过一天要有一天的价值。今天我做了什么？我对得起老板给我发的工资吗？没有事情做的时候要自己找事情做。
2. 在工作上，遇到不懂、不会、不明白的问题时，要以“小学生”的态度向身边的领导同事请教，增进彼此间的交流沟通。
3. 工作上创新要从自身做起，认真动脑，遇到问题及时处理，不断解决新情况、新问题。
4. 沟通 与同事的有效沟通，共同学习，共同进步。与深圳返修的及时有效地沟通
5. 资料问题 维修的电路板上面的资料对于经常维修同一种机型的要准备好烧录ok的资料待用，可节约维修工时。

6. 不良ic的处理 维修遇到的不良ic及时更换，在不良ic上用铅笔写上维修代码。这样做的好处有两个：1) 对于误判的加入维修绩效评定。2) 促使维修者节约物料，减少浪费，对误判的物料重新利用起来。

7. 高效升级 利用最新软件可以一次升级十六片大大节约时间，及时更新工装治具，把好的高效的方法及时应用在我们的工作中。

8. 报表的规范 统一报表书写，便于文员记录。“故障现象”“故障原因”“解决方法”按照统一的格式填写。

9. 维修技巧。对于同一个机型的板子如果修一片测一片显然很浪费时间，可以按照下面的方法更快速的完成维修任务。1) 先全部测一遍对不良的部位料号进行标注，。2) 动用风枪烙铁对标注的料进行更换。3) 对换料后的板子进行测试。对维修经验丰富的来说此时已经修好80%以上。4) 对于另外换料没好的板子进行一一维修。准备空板，可对清尾维修起到很大帮助。特别是过孔不通过孔有阻值的板的维修。往往修不出来的板子是因为马虎，小料的损坏脱落引起的。修板要非常细心，拿到一片板子先看再修，判断准确故障部位再修，避免人为造成的“铁板”。

10. 不良物料的以旧换新 可以简化领料的过程，方便物料员物料的发放。

1. 人员便于管理，能动性较强，都有很大的潜力。

2. 硬件设施较好。

3. 目前返修品比较单一，很容易维修。

1. 内部7s的管理：及时去发现自己的问题，全部门拉长每天抽时间对整条拉进行7s的自我检查，对于查出的问题进行拍

照警告。争创7s优秀部门。

1. 效率

为更合理的奖励先进鼓励落后，按每月超出标准产量的多少按比例分配奖金。

2. 质量

质量问题很重要，我们要严格按照维修标准，规范进行维修，尽心尽职文明维修。避免因质量问题造成不必要的投诉。

3. 技能提升

抽时间应对维修员及辅助人员进行技能培训，以提高人员技能的多样性及清尾能力。

此次出差，让我受益匪浅，从各位同事，从各位领导身上学到了很多有用的东西，同时看到了自己很多工作的不足之处和有待提高的地方，主要有：

1. 坏料的准确判断

准确判断出坏料再进行更换，避免浪费。熟悉料的作用。

2. 与同事的有效沟通

往往在谈话交流中不经意的学到知识，搞好与同事的关系，便于共同解决工作中的问题。

3. 不断学习，勇于创新。

4. 发现问题及时去解决。

5. 返修品自己做出计划

以上是我一个多月来的出差学习报告，对于我们新员工来说，要充分学习公司的全方位知识结构，不断完善自己，提升自己的能力及工作效率。才能为企业贡献自己的力量。我相信在未来的日子里，我一定会做的更好，也请领导们给予我信任与机会。

出差人：曾相茹

20xx年1月25日

机械出差报告篇九

尊敬的领导：

现将本人去长沙航空职业技术学院观摩;20xx年湖南省职业院校春季技能竞赛(高职机电设备)其中的;数控机床装配、调试与维修工程的情景汇报如下：

关于竞赛：本次所观摩的竞赛是20xx年湖南省职业院校春季技能竞赛其中的;数控机床装配、调试与维修工程。竞赛主办单位是湖南省教育厅，承办单位为湖南省教育科学研究院职教研究所，而长沙航空职业技术学院那么作为高职机电组的赛点。

出差原由：作为长期合作的友好单位，本次竞赛的协办单位——长沙航空职业技术学院向5719厂发出了邀请函，本人有幸得到领导派遣观摩了此次竞赛。

出差目的：经过对竞赛的观摩，了解学习数控机床装配、调试青春由磨砺而出彩，人生因奋斗而升华！试与维修的相关知识。

事件回放：

(1)4月26日上午8:00——8:30,在长沙航空职业技术学院学术报告厅召开了隆重的开幕式,开幕式上分别进行了领导致辞、选手宣誓、裁判宣誓等活动。

(2)4月26日9:00——16:00,在长沙航空职业技术学院数控实训基地开始了竞赛(第一场)。

(3)4月26日17:00——24:00,在长沙航空职业技术学院数控实训基地展开了竞赛(第二场)。

(4)4月27日9:00——11:00,于欢天喜地大酒店吧楼会议室召开了校企交流会,会议上王副院长指出了在目前大学生就业问题日趋严峻的形势下,企业与学校更要多交流多合作。会上,各企业与学校之间进行了交流。会后,召开了闭幕式及颁奖典礼。

作为一个数控技术专业的学生,在学校的时候,我就从教师口中及媒体上得知我国目前对于数控机床维修人员的缺乏。而在工厂两个多月的实习期内,我也了解到我厂数控设备的维修技术也不是很成熟,假设遇到难题还不得不请国外的专家亲自前来指导。

所以,我觉得本次竞赛促进了高职院校紧贴产业需求培养制造企业急需的数控设备机械、电气维修人员,也为今后各学校向企业输送更多这样的人才做了个好的开端。

我在学校学习的资料更加偏重于数控设备操作方面,而对数控青春由磨砺而出彩,人生因奋斗而升华!控机床的装配、维修与调试方面了解不多,可是经过对这次竞赛的观摩,我对数控机床的装配,维修与调试有了更直观的了解与认识。

本次竞赛是以这样的方式进行的:参赛队在规定的时间内,根据竞赛题目的具体要求,以现场操作的方式,按照正确的操作步骤,在尽量短的时间内利用机床说明书和机械装配图、

电气原理图、数控系统连接说明书、伺服驱动装置说明书、变频器说明书等资料和专用量具、专用工装、工具、刀具等，完成cak3665sj数控车床(沈阳机床集团生产，配置华中数控生产的hnc—21数控系统)的z轴机械传动部件的装配和调整，机床电气操纵线路连接，机电联调与故障排除，精度检验与补偿，试切件加工等任务，并经过文字形式填写有关表格。

在本次观摩中，我学习到了在进行数控机床的装配、维修与调试时的步骤以及一些考前须知，受益匪浅。

1、机械装配与调试

根据机械装配图纸和技术要求，完成机床z坐标轴的电机支承座、螺母座、轴承座、滚珠丝杠、轴承、伺服电机等零部件的清洗、定位、安装、调试工作，并且保证机械精度。

要想进行好以上工作，必须注意：

(1)操作者必须全面掌握机床操作使用说明书的资料，熟悉机床的一般性能和结构，禁止超性能使用。

(2)零件装配前和部装完成后，都必须彻底清洗，不允许有油污、脏物和铁屑存在，并应倒去棱边和毛刺。

青春由磨砺而出彩，人生因奋斗而升华！

(3)工作时榔头与凿子头部不应有油，手上油污应擦净，防止因滑动而失去操纵，发生事故。

(4)压入平键及装卸轴承时，不得用铁锤敲打，应用木锤、橡皮锤等专用装配工具进行装配。

(5)对轴类组件(如齿轮、轴承、垫圈等)以及箱体装配均应实行预装，到达工艺要求后，再进行装配。

(6) 组件或部件装好经检查合格后，必须加妥善防护措施，以防止水汽，污物及其他脏东西进入内部。

(7) 机床装配时，应注意整机和部件以及组件间的调整工作，如摩擦片、皮带、手把、主轴、丝杠等均应仔细调整，转动灵活，松紧一致，贴合工艺规定的要求。

(8) 机床空装前，应检查箱体内部、组件上是否有铁屑及其他污物以及剩余物。

(9) 试机后应检查相关紧固螺钉、螺帽等的松紧情景。

2、电气安装与连接

根据电气原理图，完成电气操纵柜中局部强电、操纵信号的安装接线工作。对电气安装与连接线路进行平安检查后才能通电。

操作中严格遵守规章制度及电器平安规程，戴好防护用品。第一次上电之前、重新接线后都须进行检查、确认后才可上电，否则可能会造成损坏。

最重要的是在操作时要将总电源断开。

青春由磨砺而出彩，人生因奋斗而升华！

3、机电联调与故障排除

根据数控系统、变频器、驱动器等技术手册，查找并确定需要设定的数控系统参数、变频器参数、伺服驱动器参数，完成数控系统、变频器、驱动器模块参数设置。

经过plc程序完成机床限位、回零、急停、刀架动作等的调试，对可能出现的机床故障进行诊断和排除，这些故障通常分布

在数控装置、变频器、伺服驱动器的参数设置，电路连接，电器元件plc程序等方面。

最终对数控机床的主要操纵功能(如主轴转速、进给快移速度以及倍率等)进行测试，填写机床数控功能测试表。由于现代数控系统的可靠性越来越高，数控系统本身的故障越来越低，而大局部故障的发生那么是非系统本身原因引起的。系统外部的故障主要指由于检测开关、液压元件、气动元件、电气执行元件、机械装置等出现问题而引起的。

外部硬件操作引起的故障是数控修理中的常见故障。一般都是由于检测开关、液压系统、气动系统、电气执行元件、机械装置出现问题引起的。这类故障有些能够经过报警信息查找故障原因。对一般的数控系统来讲都有故障诊断功能或信息报警。维修人员可利用这些信息手段缩小诊断范围。而有些故障虽有报警信息显示，但并不能反映故障的真实原因。这时需根据报警信息和故障现象来分析解决。

4、精度检测与补偿

用专用量具和工装、工具对z坐标轴的平均反向差值、重复青春由磨砺而出彩，人生因奋斗而升华！定位误差和定位误差等精度数据进行检测和补偿，填写机床精度检测报告。根据精度检测数据，确定实际精度是否到达国家标准。

5、试切件加工

对机床的安装、维修调试的最终目的是加工出到达质量要求的工件，所以试切件的加工十分重要。

观摩心得：在本次观摩中，我深刻认识到作为一个数控机床维修人员的要求是相当高的，既要精通机械方面的知识，也要精通电气方面、液压方面plc编程方面、参数设置方面、以及数控机床的操作等各个方面的知识技能。数控维修人员

便是要具备这些综合素质的人才。

而要成为一个优秀的数控机床维修人员，是需要更多刻苦的学习与实践才行。就像我们师傅们常教导我们的，要做好维修这个工作，仅有不断学习，故障总是千变万化，每一天都可能会遇到新的`问题，所以不但需要精湛的知识，还要在多年的工作中积存丰富的经验。

个人提议：有必要的話，能够对员工进行关于数控维修这方面知识的一些培训。

作为一个刚来工厂不久的实习生，我对于能去长沙观摩这次竞赛感到无比的幸运。在这次观摩活动中，我不仅仅学到了一些数控机床装配、调试与维修方面的知识，充实了自我。更重要的是，我接触到了很多这个行业里的前辈们，在向他们的请教和交流中，他们渊青春由磨砺而出彩，人生因奋斗而升华！博的知识以及精湛的技术都让我感到无以言表的崇敬与仰慕。我深深感到作为刚毕业的大学生，我们在经验与知识上的匮乏，在学校里更多的是对于课本上的学习，而知识与实践是从来无法脱离的，所以我们要想提高自身，还需要很多的磨练。是要从零开始，认认真真一步一个脚印地学习的。