

朝阳药业

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/zuowen/1678830896259551.html>

范文网，为你加油喝彩！

国庆去哪玩-手机录音怎么转换成mp3格式



2023年3月15日发(作者：小孩子游戏)

出差工作总结报告范文

【篇一：出差工作总结报告范文】

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》、《战略的执行力》，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绍客户的形式运作；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。

2、清华紫光爱代购网：与清华紫光爱代购网销售经理曹阳沟

通爱代网的一些业务往来。我向其介绍了明年我公司可能需要的几个

方面（1）财务系统（2）推行培训教育（3）公司对外网站的建立（4）

公司内部网络的建立。

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。

以上为此次出差总结。

【篇二：出差工作总结报告】

出差人：XXX

时间：20xx年4月5日～13日，共计：XX日

区域：xx省

（一）基本情况：

经过九天对区域市场的开发，我们的产品也经历了一次考验，

在我走访的九江、南昌、吉安、赣州这四个城市里生根发芽，在这期

间里，开发了2家意向客户，第一家是南昌的首批打款在15万元左

右，代理商需要公司提供更大的支持，但我认为公司无法做到，正在

协商其它操作方法；第二家是赣州的首批打款在10万元左右，由于

代理商没有做过厨卫，正在了解市场行情和品牌对比。

主观看法：我们的产品在市场上的前景是非常好的，我本人对

这个市场，对产品都很看好，我们的产品质量好，包装精美，品种齐

全，售后服务好。对市场而言，我们的价格比同类同品牌的产品要略低，但产品外观似乎是我们的瓶颈，无法和同类同品牌相比；但我们给了客户足够的利润空间的同时又给了他广泛的区域市场，减小其销售难度，这样一来，绝大部分客户都愿意了解我们的全部产品。

对于我个人的成绩来说，对部分地级市场都有了详细的走访和了解，了解到了客户的需求，在区域市场中开发出部分意向客户。我觉得这个成绩不是我预期想要达到的一个效果，任务虽然没有完成，但我还在努力也还有许多方面没有做到，对于地区市场做的过于急躁，在市场开发中做的不够细致，粗枝大叶没有给客户更好的引导。

（二）市场总结和计划：

对于我最近走访过的客户，他们目前都希望现在能有一款价格合理，质量满意的产品进入市场，对于方太、老板、帅康、樱雪、樱花、华帝、美的等几大品牌的价格贵、市场管控严格、价格透明，这几个点来说，我们的产品竞争优势很大，但是，这些品牌的牌子大，名气响，在老百姓心里已经根深蒂固，不利于我们的产品进入市场。

个人认为，我们的市场切入点就在于我们给予客户的厂家支持、利润

空间、足够大的区域市场，这样会充分调动经销商和批发商的积极性。

1、价位方面：市场上总体来讲，对于一个新品牌，要想打入

这个市场，抢占市场份额，按目前的价格来看，只能说是具有一定的

竞争优势，有一部分客户是用一种完全不接纳新品牌的眼光看我们的

产品，还有部分客户是无法接受品牌的价格，只拿我们和一些擦边球

品牌的价格相比较；记得南昌的一家客户跟我说，产品本身是可以的，

但是作为一家新牌子，这个价格在销售过程中会增加一部分难度，但

我认为这是一个比较保守的客户，哪个公司没有一个新开始呢，价格

永远没有可比性。

2、产品定位：我觉得上述几大品牌在终端用户心里已经有了

很深刻的印象，那么这样的一些品牌也就成了本行业的标杆，因此有

很多终端用户会用这些品牌的产品外观、品质盲目的去判断其他品

牌，那么我希望，既然老百姓选择这样一种方法作为衡量好坏的根据，

那我们的产品就应该保留其现有的长处，或者说是生产方面也以这些

大牌子做标杆，做到老百姓喜欢什么样的，我们就生产什么样的！总

而言之，产品的定位就要以大品牌为基准线，做到新的款式及时跟进。

3、产品包装：大多数客户都很喜欢我们小家电系列，还有一

少部分也会选择厨卫系列，但有客户反应我们厨卫系列的包装有点老

气横秋的感觉，色彩不亮丽，没有眼球效应，我个人感觉此系列产品

包装还算不错，但部分客户觉得既然小家电系列的能做如此漂亮和特

色，为何厨卫做不出来这种效应呢？在这里我要提出一点建议，现在

无论是哪家大品牌的产品，都是厨卫产品列占有所有品类的主导地位，

很多客户反应我们的厨卫系列产品不够新颖。而且终端用户也认为小

家电产品和包装会比厨卫的高档一些。

4、销售策略：目前，我司销售支持政策非常大，可以以前期

不赚钱形式去抢占市场份额，给我们销售人员在工作中带来很多协商

的空间，我觉得一个新品牌想占领市场，无论通过任何形式，任何方

法，都应该勇于尝试，想尽一切办法去进入到经销商的门店。如果没

有政策支持大这一策略，那我想我这次出差连意向的客户都不会有

了。

5、渠道方面：个人认为目前我们的品牌只是一个孩子，市场

刚刚起步，认识我们品牌的渠道客户不够，市场认可度非常低，我觉

得应该投入一些宣传到重点城市，可以有选择性的去挑一些优质客

户，培养起来，会很容易引发邻省市的连锁反映，等到客户稳定，地

级市场精耕细作之后，有老百姓拿着我们的VIP防伪卡去找经销商买

东西的时候，我会拿着我所有的发货单子和客户资源去找一家可以控

制江西的省级代理商。

下一步的计划，我个人还是要把区域市场内没有到过的城市，

未开发出来的城市逐个击破，巩固现有的客户资源，多了解经营情况，

先得到终端用户的认可，然后才开发适合我们的省市级代理商，现阶

段，想找一家代理商非常有难度，并且这次出差遇到阻碍我们成功最

大并且最普遍的问题就是诸多批发商2和3月份展会已经选好了品牌

及市场反映惨淡，给代理商心理上不敢轻易下决定。

总之，老百姓喜欢的是包装颜色靓丽，价格合理，但看起来高

档的产品，经销商喜欢的是没有竞争对手，利润空间大，便于市场控

制，质量过得去的产品。目前，要做的就是要想着怎么样让我们的产

品去适应这个市场，而不是让用户适应我们，我们要做的就是老百姓

喜欢什么样的，我们就做什么。

【篇三：出差工作总结报告】

说到出差，大家都十分羡慕，可谁又知道出差的苦楚。

虽说在樟树生活了近三年，药交会几乎也是年年都参加，但以

前去都是以参观者的身份，说实在的也就是去凑凑热闹而已，而这次

去却是以参展商的身份，好奇而又兴奋的心里压力自然也就增加了不

少。在学校的时候曾在正邦集团实习过四个月，对坐车出差更是家常

便饭，因此对环境的适应力也就大大加强了。

3月20日上午9点多，我和王部长一同从樟树汽车站出发开

始了我们为期四天的出差之行——南京药交会。20日中午我们到达

南昌，在超市买了些火车上应食用的“粮食”——泡面、矿泉水等；

买好了储备粮我们就在一家小面馆草草的吃了下午饭，之后就直赶火

车站。

下午2点29分我们从南昌火车站出发，在火车上颠簸了一个

下午另加一晚上才敢到充满古文化之都——南京！为了抓紧时间办事，我们早餐都没吃就直接去找住地，南京的销费实在是高，我们只好找了个差些的小旅店住下，放下行李马上赶往目的地——南京国际会展中心。外面的天气阴沉沉的，眼看就要下雨了，可我们一点也不敢耽搁时间，我们知道公司也不容易，要拿出这么多钱来就是想通过药交会将公司推向江苏、广至全国，通过这个平台可以将我们公司的品牌形象大大提升，让全国人民都知道江西有我们五洲，记住我们五洲团结同心、康泽世人的精良团队！

为了第二天的药交会能开的更加成功，我和王部在会展中心都精心的布置我们的展位。因王部有多年的经验，对布展也是条条理理井然有序的进行着，展位的布置也就在轻松的过程中完成。

通过这次出差，让我锻炼了胆量同时也长了不少见识，所以我也很珍惜这次出差的机会。我本着尊重我工作的态度，我努力去做。

南京药交会的工作就此告一段落，以后的我还需要领导多多支持与指教，争取把工作做的更加出色！

【篇四：出差工作总结报告】

尊敬的领导：你们好！

此次广东出差已将近一个月，首先感谢领导对我的器重和信

任，能把这么重要且光荣的工作交给我。本人在荣幸的同时也深感责

任重大，一定不能辜负公司对我的期望。

此次来广东出差的前段时间工作中不尽如人意，这就让自己背

负了很大的压力，使得自己寝食难安，有那种如履薄冰的感觉，生怕

辜负了公司以及领导对我的期望和信任。夜不能寐的时候自己也在深

刻反省和总结，反省公司花这么多钱来让我出差如果不把工作做好能

对得起公司和领导嘛？总结如何做好自己的工作，亡羊补牢争取在接

下来的工作中能有较大的进步。

通过反省和自我批评，发现在广东的前几天没有抓住工作的重

点，也没有把握重点客户，更没有按照出差前领导批准的出差计划去

执行，这就使得自己的工作很盲目，拜访的客户都不是重点的客户，

收到的回款也比较少。通过及时的反省和总结，才使得自己重新回到

了正轨，回款也在不断的增加，此次出差的工作重点也逐步的攻克。

以下是我在本次出差总结的拙见，这里总结出来希望能对日后

工作有所帮助，把情况汇报给公司希望能对领导做决策时有所帮助：

一、在广州的前几天主要拜访广州宏济医药有限公司，目的是

想把其攻克，把关系打好。他是公司物流品种在广州的客户，不仅让

其做物流，更要其把招商的产品也一起做，通过几天的努力，终于和

其建立了良好的关系，最终客户下了两万多元的招商产品的订单，物

流同时也在做，而且专门为公司的产品做了彩页来进行推广，把公司

的产品列为会员产品加重点推广。最后客户表示合作几次之后也想让

招商品种给他个月结的政策，其保证每个月销量不下5万元，每月5

号之前把款打到公司，因为个人没这个权限，所以没有答应他，只能

说向领导请示。

二、在广州同时拜访了双钾代理商周爱民，目的是对双钾在广

东基药招标的工作解决一下，客户表示中标没有问题，价格也不会低

于18元。另外一个目的是中标之后双钾来如何操作，我提的建议是

招区域代理，因为客户的临床网络不好，只要找区域代理才能更大面

积的覆盖率和更大的销量。客户也没有否决我的建议，但是表示要等

中标结果出来看一些中标价格以及广东基药招标的政策才能做最后的决定。

三、拜访羧甲司坦口服溶液代理商，但是没有见到老板本人，只和其采购部经理谈了一下羧甲司坦口服液的中标问题，目前羧甲司坦口服液中标面临很大的困难，主要竞争对手有广州白云山总厂、华南药业和北京嘉士大恒，最后只能选两家技术标得分较高的进入最后的商务标角逐，所以羧甲司坦口服液面临的困难很大，与其采购部经理沟通的就是如何进入商务标，他表示公司现在一直在做工作，肯定会尽最大的努力来争取中标。

四、拜访了广州的几个客户，解决了之前没解决的问题，解释了公司的情况和实力。表达了对客户的重视和对客户的诚意，都收到了一定的效果，回款也在逐步的增加，同时也增加了客户销售公司产品的热情和对公司的忠诚度。在广州的工作就暂时告一段落了，总之是自己的心理压力很大，工作中做的也不太完美。不过最后收到了一个比较好的结果。本次出差的重点就是做东莞朝阳药业的工作，以下

重点汇报朝阳药业的情况：对朝阳药业的工作，面临了前所未有的困

难。主要包括以下几点：

一、以前建立起良好关系的那个采购员不在采购部了，花了几

个月的时间建立起的突然就没了，一切都要从零开始，让自己很

失望。像这种公司没有关系就举步维艰。

二、而且以前负责采购的女孩交接工作时没有和现在的这个采

购员交接清楚，非要把年初退的那十件货抵成货款。而且之前谈得

1053家会员店进店铺货的情况只能暂时搁浅，耽误了销售的进程。

也把工作的计划给打乱了，本来重点是来和朝阳的销售员建立关系，

现在却只能重新来和采购员来建立关系。等于是把以前的工作重新再

做一遍。

三、新换的这个采购员很不好说话，而且对公司的印象不太好，

总是说公司工作不到位，不负责任，说公司不开出库单，说最讨厌今

天到一件明天到两件，很麻烦。我也只能慢慢的与其沟通详细的解释

公司的几个厂的情况。并且邀请其一起坐一坐沟通沟通感情。

四、朝阳药业的采购部经理前段时间刚好又在贵州和四川出

差，很多工作都不能与其直接进行沟通交谈。这也带来了很多的困难。

虽然在东莞朝阳药业工作中存在困难，但是皇天不负有心人，

付出就有收获。通过不断的努力终于有了不错的进展。新换的业务员

虽然说话难听又经常吵我，但是他也有爱好，爱好足球，同样我也喜

欢，见面就先谈一会儿最近的足球比赛，把谈话的气氛调节好，然后

谈工作，中间也吃过几次饭。关系逐步的缓和了。而且下了个3万元

的订单，但是打款的时候还是由于工作没交接清楚，说我公司账上还

有其7000多元，由于包括我没接手时候的帐，所以很难弄清楚，他

只能先让把退到我公司的货先发过去几件，先补暂时的缺货情况。这

件事我回去还得好好的查一下，妥善的处理一下。才能保证朝阳这里

的政策运转。

另外1053家会员店铺货的情况又有了进展，重新走上了不错

的轨道，这几天正在做市场的反馈，看看进店的品种和数量，确定第

一次铺多少货。这个到下个月会有所动作。采购部经理宋刚鹏回来谈

了几次，表示对我公司的产品还是要一如既往的支持，重点销售。把

下一步的工作安排计划安排下去。

以上是此次广东出差的工作总结，本月出差个人认为收获还是

很大，回款7万元，同时攻克了几个客户，朝阳药业的工作也有了个

不错的开端，基本上完成了本次出差的计划。同时也对下一步的市场

操作有了一个新的方案，特向领导汇报。

下一步市场操作计划：

通过这次出差发现广东市场很不规范，客户管理上很混乱，我

准备将广东市场整合一下，规范一下市场，把广东分4块，分别为广

州、深圳、东莞、揭阳。广州先由广州宏济药业来操作，东莞交给朝

阳药业、深圳交给中源药业、揭阳由康佳乐来操作。这样刚好把广东

全省覆盖完毕，而且不会产生串货和价格不一等不利于产品销售的情

况，同样也能刺激客户销售的积极性，更便于管理和规范市场。个人

建议，还请领导批评指正。

本次出差的工作基本上都已完成。所以最后特向领导申请回公

司，出差一个月，工作上的很多事情都必须回公司才能处理，身上

带的钱也花完了。个人也有点私事，家里买了个房，最近要选房，父

母觉得房子以后要我住，还是让我自己回去选一下更妥善一点，所以

家里一直催我赶快回来。亲戚介绍了一个对象，那女孩在北京工作，

清明回家住几天，让我回去看一看。

与公与私，我觉得还是回去一趟比较好，等下一步工作开展了

有必要的話我就在出差来帮助客户操作一下。特向领导请示。希望领

导能够批准。

【篇五：出差工作总结报告】

出差人：XXX

时间：20xx年4月5日～13日，共计：X日

区域：xx省

一、出差工作回顾王佳随行X经理一道于20XX年X月14日到

X月19日期间进行了为期6天的出差工作，途经的路线是：

成都——>南京——>盐城——>扬州——>昆山——>南京

——>常州——>成都，整体进展较为顺利。

（一）14日早上从成都到南京，再转车去了盐城，在盐城王

佳和XX经理去了XXXXXX设备厂，实地参观了几台中、高效过滤检测设备，并听取了盐城苏信净化设备厂的技术工程师的操作演示过程以及讲解，王佳和XX经理结合王佳们XX公司的一些实际情况提出了一些疑问。涉及的设备主要有PSL气溶胶发生器粒子计数法检测过滤效率的检测设备、以及检漏设备。下午再去了盐城华达仪器设备有限公司，参观了过滤检测方面的仪器设备，有尘埃粒子计数器、过滤效率检测设备、检漏设备，并听取了陈总和相关技术工程师的介绍。王佳们回头再将华达的检测设备和苏信的检测设备做了一些对比。

（二）15日，王佳和XX经理一道从盐城转车去了无锡，在无锡王佳先去了无锡皇庭壹号机械有限公司，详细地看了全自动过滤器框架铆接设备的操作演示过程，以及结合王佳们公司以后使用起来所面临的一些问题向技术工作人员详细咨询了一下，还了解了设备的一些构造原理，使用特点等，主要是将王佳们带过去的三幅外框拆卸之后再组装，然后焊接，观察其使用效果。下午又去了尼可超声波设备有限公司，了解并就模头一事儿向尼可那边询问了一番，尼可超声波焊接设备方也向王佳们展示了一些焊接后的滤袋的焊接效果。

（三）16日傍晚，王佳们坐车到了昆山，然后打车去了盐城

中纺滤材无纺布有限公司，在中纺，王佳接触了销售经理方总，以及董事总经理张总，在张总办公室，王佳向张总询问了一些王佳们公司目前常用的空气、液体过滤材料方面的问题，涉及初效棉、空气过滤袋、熔喷无纺布、过滤顶棉、高效过滤纸、高温过滤材料等，张总也很耐心给王佳讲解，他的问答和王佳以前掌握的相关知识相差不大，足见张总比较有诚信，然后王佳和XX经理、刘总高总一起观看了一下袋式过滤器卷材的生产车间。第二天上午也就是26日王佳们和盐城中纺道别之后，就坐车去了南京过滤分离展。

（四）17-18日上午，王佳们坐车到南京国际展会参观展览会，

今年展会参展厂家价不是很多，参观人员也不是很多，参展的公司主要有：爱美克空气过滤器（盐城）有限公司、安平县司因特过滤技术有限公司、北京量子金舟无纺技术有限公司、美亚新型活性炭制品有限公司、盐城辉龙净化过滤有限公司、南京固美过滤材料有限公司、石家庄辰泰滤纸有限公司、台州大昌过滤材料有限公司、中山市洁鼎

过滤制品有限公司、南京天洋热熔胶有限公司、广州市捷发过滤器材有限公司……通过看、问、听的方式接触了与王佳们过滤行业或者与王佳们公司产品相关的公司，了解他们的过滤产品，看他们的产品与王佳们公司的产品相比较，在哪些地方存在不同，孰优孰劣……，在这些生产过滤产品的公司中，估计要数爱美克空气过滤有限公司的技术含量高一些，他们的生产工艺在效率和洁净度方面很高，他们的过滤材料很有特点，一般的过滤器所用的滤料无非就那几样常规滤料，像涤纶、丙纶、尼龙、玻纤、芳纶、PTFE、PPS、p84等，而他们所用的滤料有活性炭滤料块、离子交换树脂等。他们的产品的用途一般是电子洁净室里的气态化学污染物的综合解决问题。还有北京量子金舟无纺技术有限公司的熔喷技术很不错，特别是他们的熔喷滤芯的生产，卷绕方式很独特，不仅过滤效果好，也就是纤维很细，而且表面的轧光效果很好。当然还有别的公司的产品都很有特点。

（五）19日下午，王佳们看完展会后，就坐车去了常州市，看了王佳们公司外框供应商的厂里面实地走访了一下，了解了王佳们公司常用的袋式过滤器的镀锌外框、内框、压条的生产加工流程，XX

经理还就不用压条一事儿和李总商讨、交换了意见，对王佳们公司以后生产袋式过滤器会有一定帮助，特别是在生产效率、成品外观、成品牢固性会有一定的积极改变，从而为公司的生产较低成本，增加利润。

二、出差工作总结此次出差，虽然只有短暂的5天，但在这5天里，王佳和XX经理走访过不同地区的不同厂家，有盐城的苏信、盐城的华达仪器、无锡的思拓机械、无锡的尼可超声波焊接设备、昆山的中纺、南京的过滤展会、常州的镀锌型材外框，在这次出差的过程中王佳学到了一些做人做事的技巧，让王佳受益匪浅，以及从XX经理、各位厂家领导身上学到了很多有用的东西，同时看到了自己在工作中的一些不足和有待提高的地方，主要有：

- 1、在出差之前，对要拜访的厂家的产品的特点进行详细的了解，最好是将王佳们公司所需要了解的问题都记录在一个单卡上，以防在拜访过程中有些需要了解的问题一时想不起来。
- 2、与不同职能工作人员的交流与合作方面，虽然这次有XX经

理压阵，自己仍然需要提高与他们的合作、交流能力，以及工作中的

一些必要的应酬等等，以备自己以后没有和XX经理同行而独自一人

在外时的独立应对。

3、在拜访一些厂家时，涉及一些比较敏感的问题时，最好不

要直接向对方提出，特别是技术方面的问题，这次王佳在盐城中纺和

张新胜懂事总经理聊天时，问到了一个PP覆膜的技术问题以及可否

去他车间看一下时，尽管王佳说，了解PP覆膜不是为了开发新产品，

他极不情愿的没有回答，王佳赶紧转移了话题，避免了尴尬的气氛。

4、在展会上，王佳接触到了不同厂家不同的过滤产品，特别

是和AAF也就是爱美克空气过滤器有限公司的技术工程师就活性炭

滤料、离子交换树脂聊了一会儿，以及北京量子金舟无纺技术有限公

司就熔喷滤芯的生产工艺了解了一番，确实开阔了眼界，了解了新知

识。虽然这次展会的参展公司较少，但也了解到了不少东西，对自己

以后的学习起到方向性的作用。

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，以便更好的开展后续工作。

[出差工作总结报告范文]

更多 实用文体 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/93_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发