# 出差总结与心得体会范文(必备12篇)

来源：网络 作者：雨雪飘飘 更新时间：2025-01-27

*出差总结与心得体会范文1这是进公司以来的第一次出差，来公司的时间不长，有很多东西都还没有学会，学好。突如其来的告诉我要出差，老实说很有点措手不及。出去之前心里也没底，很怕自己上的不好会影响到公司、不过我比较幸运的是，整个出差的行程都是有xx...*

**出差总结与心得体会范文1**

这是进公司以来的第一次出差，来公司的时间不长，有很多东西都还没有学会，学好。突如其来的告诉我要出差，老实说很有点措手不及。出去之前心里也没底，很怕自己上的不好会影响到公司、不过我比较幸运的是，整个出差的行程都是有xx带着我的，跟她在一起，我的担心就少了很对。我不用一个人面对很多事情，也算是一种安慰。她很照顾、体谅我。很有亲和力，好相处。我们在义乌出差了五天，前两天我都是在看她上课，自己就在旁边做做记录。第三天的时候，xx让我上了示范课，第一次很紧张，但之后再面对小朋友和老师就坦然了，要改进的地方是自己上课的时候时间没有把握好，一些技巧方面的问题还不是很熟悉，课上的时间不够长，气场也不强，课堂指令用的不多，中文太多等等。

之后在xx呆了四天，最大的感受就是话说的太少，与代理商的沟通不多，表现的还是太过于稚嫩，不太善于和陌生人沟通。有些放不开。上了两节xx的示范课，操作的讲课都一般，对系统的认知，了解，课时的讲解等方面还要学，基础知识也不牢固。记忆力太差，很多事情容易忘。比如说园所的人数，使用教材的情况，一些细节问题不够留意，不都细心。出去看课的机会比较多，感觉在公司和在外面的情况是不同的，在外面更能锻炼一个人的综合素质，有很多突发情况都是在公司遇不到的，以及与园长、代理商的沟通都是一门很深的学问，自己还要学的还有很多很多。

我是x月xx号到xx号在xx出差，主要是对一些新园推广HK，还有个别使用园做培训，我主要是在旁边协助xx。在新园的推广中，我总结了一下问题，主要是在出发是要和代理商做好沟通，询问园所的使用情况，以及园所的师资力量，水平等。去了园所要跟园长询问老师的英文水平，小孩子有没有英语基础，接触过英文课没有，之前使用的是什么教材，以及园所大概小朋友的年龄段。然后是和老师及园长大概讲解一下我们的教材内容和特色。在讲的过程中还不能太平淡，要有顿挫点，多抛给园长和老师问题，让他们也参与其中。不能太过于生硬。要幽默些。在这一块，我觉得自己了解的不够，包括有时候园长会说一些国家的规定上的五大课程都还不清楚，有被园长提出说我年龄很少。在跟老师的培训中，我记得有一次是我上的示范课，课后老师让我给她总结一下手指游戏的玩法，我当时就慌了，还好后来是巧妮给那个老师做的整合，回来后，我觉得自己应该把这些类似xx，歌曲游戏，手指游戏，课堂指令。这些整合类的东西做一个整合，以免以后有老师提出来自己不会。之后我们是xx号到的南京，在xx呆了四天，主要是做hkc的推广，上了两节示范课，小朋友上课的积极性很高，但是在上的途中小孩子很容易被动画上的画面吸引，课堂气氛太过了。

自己对小孩子的掌控能力还是不够，家长有些在旁边看的，但是感觉家长都不怎么说话，也没有提出什么问题，听完课之后就走了。园长觉得机器是还不错，但是会担心长时间看，会影响小孩子的视力，还有就是课件的内容会比较感兴趣，问的比较多，对有些园长有些担心想家长收费这一块提不上去。南京的高端园所比较多，有些老师会对xx有点挑剔，觉得自己的园所不需要。另外。一些公立园所是根本不让进的，没有机会向她们推我们的东西。跟xx出差的这十天中，从她身上也看到了很多自己不具备的优点，我要多学习她做事情的仔细认真，她上示范课活力四射，做事说话都很到位，上的课小朋友课堂气氛很活跃，简单易懂。个性很好，住在代理商家里会主动给我和数学老师做饭吃，无论是在园长还是在代理商面前都很健谈，都很喜欢他希望她再来，能够站在对方的角度思考问题。我觉得这份工作是一个很锻炼人的工作，希望自己以后能一点点改正，做到很好。

**出差总结与心得体会范文2**

虽说在xx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xx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。

xx月xx日上午xx点多，我和xx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。2xx日中午我们到达xx，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xx点xx分我们从xx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——xx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xx、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xx有我们xx，记住我们xx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！

**出差总结与心得体会范文3**

此次出差，虽然仅有短暂的5天，但在这5天里，王佳和XX经理走访过不一样地区的不一样厂家，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儿的技巧，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，同时看到了自我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、与不一样职能工作人员的交流与合作方面，虽然这次有XX经理压阵，自我仍然需要提高与他们的合作、交流本事，以及工作中的一些必要的应酬等等，以备自我以后没有和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，异常是技术方面的问题，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，王佳接触到了不一样厂家不一样的过滤产品，异常是和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，对自我以后的学习起到方向性的作用。

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

**出差总结与心得体会范文4**

做为一名刚毕业的学生来说，能有机会参加广交会，认识公司的一些高层领导和合作伙伴，我真的非常荣幸。能够在刚进公司就得到这样一个机会也非常感谢领导对我的信任。

怀着激动且紧张的心情来到了广交会，广交会可以让我们开拓视野，接触国际国内的人，了解我们公司与竞品之间的差距，扩大我们在国内外的影响力和品牌效应，广交会的人流量很火爆，老外也很多。

走进广交会的现场，看到我们公司的产品非常的激动，原来这里是一个国际开放式的交易平台，很多采购商都会来这里参观、考察，真是一个展示公司品牌形象的机会，但是公司展厅的设计不是非常的好，应该将我们产品的亮点摆放到显眼的地方，合理的布局效果会更好。展会是最好的沟通平台，要尽可能地把握一切机会，给客户留下好的印象。

在广交会公司展厅接触过形形色色的外国人，不同的人给我不同的感觉。 有个老外过来问我一些产品相关知识，用英语在和我交流沟通，听了几句感觉有些困难，这样交流的机会真的很难得，英语不好真的有些惭愧，所以我在以后的工作中多学习英语，英语是国际交往中最广的语言，以后有机会更好地跟外国人交谈。

在和公司领导、合作公司交流过程中，我也学到了很多做人做事的道理，做人一定要真诚，直爽，学会融入团队，与他人合作，提高自己的沟通能力和沟通技巧，在出差中，领导送给我三句话：

1、在工作中一定要直爽，多听，多思考；

2、交给你的事情，如果行，你该怎么做；

3、交给你的事情，如果不行，你又该如何处理。凡事要学会思考，多沟通交流，这是是我们在职场中一门必修的课程，需要我们自己去摸索，去实践。任何时候都要端正自己的态度，树立正确的人生观和价值观，诚恳做人，踏实做事，要有一种吃苦耐劳的精神，不断学习、不断创新，努力使自己和自己的团队变得更加优秀。

出差结束了，回到绵阳，脑海中还是浮现出自己在广交会中场景以及熙熙攘攘的各种肤色的人群，时刻都想着和领导交流的场面，自己从中真正学到了很多知识，开拓了自己的视野，在出差的途中也感受到了快乐，再次感谢领导对我的信任并给我这次出差学习的机会，在以后的工作和学习中，我会更加努力，为我们部门争光，为我们公司品牌的发展全力以赴。

此次出差是我工作以来最难忘的，此次广交会也是我最值得回忆的经历。

**出差总结与心得体会范文5**

这次出差的时间只有短短一个星期，可是这对我的帮助还是有很大提高的，这也是我第一次出差，这一点上面我还是应该要做出更好的成绩来，这次出差确实让我感觉非常的有意义，对我的工作能力也是有很大的提高，在此之际我还是需要做的更加认真一点，从这次出差当中，也学习到了很多，掌握了很多知识。

这次出差之后，我确实还是觉得各方面自己比较有成绩感，当然在出差的时候我还是比较激动的，这也是我第一次的出差，所以我还是比较有动力的，我也是做好了很多心理准备，这让我也是认识到了自身各方面的本职，在各方面我都是对自己比较有信心的，虽然有些事情还是做的不够好，但是我也是能够做出更好的成绩来，这次出差我对自己充满了信心，这是我应该要去维持下去的，首先我这次出差也是带着任务的，目标就是为了公司接下来的一个项目，这次派出了十几名同事，我就是其中一员，我们一起去xx学习，为了接下来的项目能够顺利的进行，我们需要好好的学习。

这段时间以来出差的学习当中，在这一点上面我还是应该要做的更好一点，所以我还是要做的更好的成绩来，也认识到了很多的朋友，我意识到了自身的一些问题，这对我的影响比较大，这是我应该要坚持去维持下去的，出差的经历，对我是一种磨砺，通过近期的工作，我也一直认真思考，出差的经过我还是需要一点点去积累经验，这对我还是很有锻炼的，这次来出差的工作我也是能够有足够多的锻炼，对于接下来的项目，我还是应该要努力维持下去的，这对我的影响还是比较大的，在这一点上面，我还是很有信心的。

这次出差的经过，我确实还是能够得到更多的提高，在工作方面我更加熟悉了，也对接下来的项目很有信心，在这一点上面我还是应该要做的更好一点，这一次出差的行为，我还是需要做的更好认真一点，虽然只有一周的出差，但是我一直都觉得这是对我各方面都有锻炼的，虽然这一次出差的时间不多，可是我还是尽心尽力的在学习，不想辜负了公司的期望， 这对我还是很有意义的一件事情，感激在xx这里学习这段时间，确实这让我觉得非常的有动力，我接下来一定也会全身心的投入到工作当中。

**出差总结与心得体会范文6**

这是进公司以来的第一次出差，来公司的时间不长，有很多东西都还没有学会，学好。突如其来的告诉我要出差，老实说很有点措手不及。出去之前心里也没底，很怕自我上的不好会影响到公司，可是我比较幸运的是，整个出差的行程都是有carrie带着我的，跟她在一齐，我的担心就少了很对。我不用一个人应对很多事情，也算是一种安慰。她很照顾、体谅我。很有亲和力，好相处。我们在义乌出差了五天，前两天我都是在看她上课，自我就在旁边做做记录。第三天的时候，carrie让我上了示范课，第一次很紧张，但之后再应对小朋友和教师就坦然了，要改善的地方是自我上课的时候时间没有把握好，一些技巧方面的问题还不是很熟悉，课上的时间不够长，气场也不强，课堂指令用的不多，中文太多等等。

之后在南京呆了四天，最大的感受就是话说的太少，与代理商的沟通不多，表现的还是太过于稚嫩，不太善于和陌生人沟通。有些放不开。上了两节hkc的示范课，操作的讲课都一般，对系统的认知，了解，课时的讲解等方面还要学，基础知识也不牢固。记忆力太差，很多事情容易忘。比如说园所的人数，使用教材的情景，一些细节问题不够留意，不都细心。出去看课的机会比较多，感觉在公司和在外面的情景是不一样的，在外面更能锻炼一个人的综合素质，有很多突发情景都是在公司遇不到的，以及与园长、代理商的沟通都是一门很深的学问，自我还要学的还有很多很多。

我是6月11号到15号在义乌出差，主要是对一些新园推广HK，还有个别使用园做培训，我主要是在旁边协助余巧妮。在新园的推广中，我总结了一下问题，主要是在出发是要和代理商做好沟通，询问园所的使用情景，以及园所的师资力量，水平等。去了园所要跟园长询问教师的英文水平，小孩子有没有英语基础，接触过英文课没有，之前使用的是什么教材，以及园所大概小朋友的年龄段。然后是和教师及园长大概讲解一下我们的教材资料和特色。在讲的过程中还不能太平淡，要有顿挫点，多抛给园长和教师问题，让他们也参与其中。不能太过于生硬。要幽默些。在这一块，我觉得自我了解的不够，包括有时候园长会说一些国家的规定上的五大课程都还不清楚，有被园长提出说我年龄很少。在跟教师的培训中，我记得有一次是我上的示范课，课后教师让我给她总结一下手指游戏的玩法，我当时就慌了，还好之后是巧妮给那个教师做的整合，回来后，我觉得自我应当把这些类似warm-up，歌曲游戏，手指游戏，课堂指令。这些整合类的东西做一个整合，以免以后有教师提出来自我不会。之后我们是16号到的南京，在南京呆了四天，主要是做hkc的推广，上了两节示范课，小朋友上课的进取性很高，可是在上的途中小孩子很容易被动画上的画面吸引，课堂气氛太过了。

自我对小孩子的掌控本事还是不够，家长有些在旁边看的，可是感觉家长都不怎样说话，也没有提出什么问题，听完课之后就走了。园长觉得机器是还不错，可是会担心长时间看，会影响小孩子的视力，还有就是课件的资料会比较感兴趣，问的比较多，对有些园长有些担心想家长收费这一块提不上去。南京的高端园所比较多，有些教师会对hkc有点挑剔，觉得自我的园所不需要。另外。一些公立园所是根本不让进的，没有机会向她们推我们的东西。跟carrie出差的这十天中，从她身上也看到了很多自我不具备的优点，我要多学习她做事情的仔细认真，她上示范课活力四射，做事说话都很到位，上的课小朋友课堂气氛很活跃，简单易懂。个性很好，住在代理商家里会主动给我和数学教师做饭吃，无论是在园长还是在代理商面前都很健谈，都很喜欢他期望她再来，能够站在对方的角度思考问题。我觉得这份工作是一个很锻炼人的工作，期望自我以后能一点点改正，做到很好。

**出差总结与心得体会范文7**

说到出差，大家都十分羡慕，可谁又明白出差的苦楚。

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。在校园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日午后我们到达南昌，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，放下行李立刻赶往目的地——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，我们明白公司也不容易，要拿出这么多钱来就是想透过药交会将公司推向江苏、广至全国，透过这个平台能够将我们公司的品牌形象大大提升，让全国人民都明白江西有我们五洲，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，展位的布置也就在简单的过程中完成。

透过这次出差，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！

**出差总结与心得体会范文8**

>一、工作回顾：

从20xx年x月x日到20xx年x月x日，前往北京完成了为期3天的出差工作，整体较为顺利。

>二、工作成绩、不足之处及推荐

1、较为顺利的完成了既定的计划工作，完成了前往北京\_安装、调试、演示前置机工作，并对用户讲解前置机功能及软件操作。但是此次前置机托运过程中出现野蛮托运状况，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)前置机托运过程中疑似为野蛮托运，拆箱后安装设备，发现前置机不能正常工作，经过长时光调试后发现：

a、IBM服务器内PCI插卡松动。

b、散热风扇脱离。

c、最严重的是RAID卡脱离主板，导致系统崩溃，进行系统修复后正常。

d、华三路由器主板松动，导致配置丢失，重新使用RS232数据线配置后恢复正常。

2)前置机为集成性质设备，在调试过程中客户透过操作界面容易发现前置机具体使用哪些设备。故推荐研发部将IBM开机BIOS界面改成博微广成字样，路由器由我来操作同样也改为博微广成字样。减少我方设备构造机密被他方知晓。

3、工作不足之处是由于状况紧急等实际原因，计划不是很完善和全面，导致工作不流畅和差旅费开支较大等问题

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，同时看到了自我很多工作的不足之处和有待提高的地方。

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

**出差总结与心得体会范文9**

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。

xx月xx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。xx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！

**出差总结与心得体会范文10**

出差交通工具我喜欢选择火车，并且是慢车，外面的风景好漂亮啊，我喜欢听火车上的人说话，大家都很可爱。有次领导说，别坐火车了，你坐火车公司要给你发工资的，你还是飞机过去早点把事干完吧。囧。我这人很挑剔，到一个地方，第一晚会失眠，睡觉的时候很没安全感，有时候要开灯。

住酒店最大的好处就是早上起床洗澡，晚上睡觉前洗澡。最厌恶的是服务电话。有次跟一同事，他把所有小姐叫上来让她们转圈。哎。休息时间都会去当地的商场逛逛，那里美女多呗。我最喜欢的是重庆的解放碑了。有时候在街上瞎逛会遇到女生问我需要服务不，我看起来像那么饥渴的人吗!吃的最多的是肯德基，我不吃辣，所以很多地方的饮食很不习惯，吃肯德基是最安全的了。

应酬是少不了的，这肯定需要喝酒，有时候，饭桌关系搞好了，工作上事半功倍。当然，喝多了没少干坏事。有次在天津喝多了，实在憋不住，就在一街上尿了一炮，冷风一吹，清醒了下，一看，哇噻，竟然是派出所大门口。我出差喜欢一个人，我厌恶跟男同事一齐出差，我不喜欢迁就别人。女同事嘛，比较亲近点。

每次出去半个月我就特想女儿，女儿6个月的时候，我出去了一个月，回家的时候抱女儿，女儿都哭了，她都不记得我了，我好悲痛啊。

**出差总结与心得体会范文11**

这次出差目的地是大连，日程安排相当的紧张，一天3个地方。翻译这活实在不轻松，第一家还算顺利，但去最后一家的时候我已经开始走神了，回来之后只觉得脑袋疼。我们头问我怎么连记都不记就直接翻呀？我说我懒呗！鬼子都特惊讶的问我在哪学的日语，我说就在北京学的呀，他们说不可能，还以为我留过学呢。我这水平能得到这样的评价已经很欣慰了。因为他们都和我的同事出过差，而我同事的日语都比我强很多。

工作上最大的收获就是在船厂里走了一圈，这是我第一次现场看船的制造以及堆放在四周的各种材料。但由于时间紧，走得快，今天有些腿疼。

工作的事就不说了，留着向领导汇报，下面说说其他的。

首先，非常幸运的是去机场那天赶上国家男足亚运征战回来，很多队员都从北京转机，所以好多人都从面前走过，什么崔鹏，周海滨（太帅了），安检的时候郑智就在我后面的后面，上了飞机，赵旭日就坐在我的前面。回来的时候，登机前有遇到了王涛，我们又是同一班机飞到北京，而他就坐在我后面的后面。这些着实让我兴奋了一把。虽然中国足球踢得很臭，但我这个球迷看到那些所谓的球星难免激动。

再有，最大的感触就是日本 人真多，不论在机场，饭店，还是餐厅，5个人里起码有1个日本人。看来中日两国贸易的交流真是活跃呀。看从来没听说过急需啥日语人才，看来会日语的中国人也相当的多。不过，和日本人一起出差总是难免担心，因为一说话就知道是日本人，万一碰到什么对日本有深仇大恨的中国人，肯定会出事。

另外，再一次感受到日本人抠门！什么都要便宜的，吃饭还问我能不能报销，这点钱即使他们不能报，对他们来说也是小数字呀！

当然，出差也有舒服的时候。比如在饭店，晚上可以看看nhk,在家是看不到的。再有，很多人最烦在机场等待登机，但我最喜欢，因为可以踏踏实实看书。只是回来就不轻松了，要写大篇的报告。

大连张什么样子都不知道就又回来了，这就是日本公司的出差！在12月份的众多事件当中，终于完成了一件。接下来还要继续努力！

**出差总结与心得体会范文12**

来到公司尝试到了人生中的许多第一次，第一次出差，。第一次作大单位，第一次在街上作路人，第一次碰到混乱局面，第一次跑单，第一次拉车跑一天，虽然遇到了很多第一次，这些第一次也让我锻炼出坚强乐观的心态，解决问题的能力在不断提升，但是还有很多很多问题等待着我。

因为第一周实习时几乎作的都是店铺，单位只有小小的一家，那时只是仗着胆子去作销售五步，脸上的笑容也很不自然，不太敢去看顾客的眼睛，虽然也有成交，那也只能算是幸运而已，出差的第一周作的几乎都是单位，拍挡告诉我要推广模拟单，第一次用的不是很好，因为不太清楚那个单位的上级单位是哪里，推广的力度也不是很强，自信心也不是太足，在第二周时，队长告诉我要单位的领导签模拟单，拿他去推广，这样一个科室很容易出现羊群效应。这个方法的确很有效，签到的单很多，但是同时问题也出现了，因为假模拟单推广得太狠了，进科室时声音又很大，门也没关上，被他们的领导听见了，结果第二天去送货时。大多数的单都跑了，上午我简直要哭了，都没有力气跑下去了，还好有拍挡给我打气，晚上回去结果还算满意，在这件事上我学会了推广模拟单，真单要狠推，假单要适可而止;遇到跑单不要灰心，只要坚持积极乐观的态度，相信下一个顾客会为跑了的单买。

第一次送货遇到羊群效应，场面很混乱，忙得不可开交，一个头两个大，拍挡在外面看到这种状况及时出现，帮我解了围，他说这种场面不要慌，要点名拿货收钱，一步步来，这样场面就不会乱了，而且也不会丢货的。在这里真的要谢谢胡兴隆。

在街上作路人虽然实习期时也作过，但出差作路人的感觉是不一样的，我在路上正在作一个路人，一个人突然转到我身边问我要广告单，在介绍完产品后他签了单，这种状况是我第一次遇到，这也增强了我的自信心。

两个女生一起作业，这也是我第一次遇到，以前都是一男一女做拍挡，大多数时间都是男生拉车的，但是出差让我遇到了拉车跑一天的情况，因为心态的问题，那一天的结果让人大跌眼镜，经过那一天我学会了责任感，对自己负责，对拍挡负责，不要以自我为中心，拉车不是男生的义务，女生一样要有责任感，这是一个组长必须要担负的责任，团队精神非常重要。

出差之后我相信自己在某些方面已经成长，但是还有不足的地方，例如送货跑单时不知道引导顾客，没有多问一些建设性的问题，而是转身就出去了;又如作汽车批发时不知怎样推广?还有就是递夹子塞笔的动作总是跟不上，看到顾客不想要时我就不知道要怎么把笔和夹子递到他们的面前了。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！