# 2025年年度出差工作计划 全年出差计划通用(3篇)

来源：网络 作者：落花人独立 更新时间：2025-02-27

*年度出差工作计划出差工作计划安排一第二条差旅费用开支，属各部门一般工作人员，由各部门经理（主任）签字后，按公司报销流程审批。第三条公司部门经理（主任）本人出差报销须上级批准后按公司报销流程审批；公司各副总经理本人出差报销必须经总经理批准后按...*

**年度出差工作计划出差工作计划安排一**

第二条差旅费用开支，属各部门一般工作人员，由各部门经理（主任）签字后，按公司报销流程审批。

第三条公司部门经理（主任）本人出差报销须上级批准后按公司报销流程审批；公司各副总经理本人出差报销必须经总经理批准后按公司报销流程审批。

第三章差旅费开支

第四条公司差旅费报销包括交通费、住宿费、出差补助等。

第五条差旅费报销根据公司任职和出差地区不同，采取实报实销与定额补助相结合的办法。

第六条公司员工出差，须先行确定地点、任务、天数、人数及费用预算，以保证差旅费在年度预算定额内节约使用。出差天数在一天以内的，由部门经理（主任）批准，超过此期限的，报公司分管领导批准。

第七条出差地区划分为一般地区与特殊地区（特殊地区指深圳、珠海、厦门、广州、汕头、海南、上海、北京等），出差天数按自然天数计算（出发、返回当日均算）。

第八条公司员工出差到外地，按乘坐车、船、飞机标准（见表一）乘坐，特殊情况不宜执行上述标准时，应由公司总经理签批。

第九条出差人员夜间（晚7：00至次日凌晨7：00）乘坐火车超过6小时，或白天连续乘车超过10小时的，可购买硬卧铺票；未乘卧铺者，可按所购票价的20％给予补贴。（乘坐特快列车的，按特快票价的20％补贴；购买软座票者不给补贴。）

第十条出差人员按规定乘坐车、船、飞机，凭车、船、机票据实报销。每次出差的机场、火车站、码头往返费用，凭相应张数票据在100元以内据实报销。

第十一条总经理及副总出差，各项费用实报实销。出差人员住宿费在规定标准（见表二）以内部分，按住宿发票实报实销，超过标准的部分由本人自负；部门副职及其以下人员，同性别两人以上出差，须合并住宿。部门经理（主任）及其以下人员出差每人每天给予出差补助省内20元/日，省外50元/日，特殊地区100元/日的标准补贴。

第十二条公司员工与公司领导共同出差，财务部将视具体情况确定报销标准；聘请公司以外的人员同公司员工共同出差办事，聘请人员的报销标准比照陪同人员的报销标准。

第十三条员工外地出差发生的宴请费，原则上按公司业务招待管理办法于出差前申请，特殊情况应按审批权限事先口头请示，回单位后补办手续。出差发生宴请的扣除陪宴人员宴请当日一半的出差补助。

第十四条员工出差发生的文印费，信用卡异地提现手续费等杂费支出按发票据实报销。

第十五条公司员工在本市区内公出办事，只报销市区公交费用。

第十六条出差人员预借差旅费，应填写“出差借款单”；若申请出差时宴请费的，还应同时附上“招待费用审批单”，经出差人员所属部门经理（主任）审核签字后，送财务部审核、财务总监审批。审批后办理借款手续。

第十七条出差人员返回后，应在七日内到财务部办理报销手续，超过时间原则上不予报销，特殊情况需说明原因。

第十八条每月会计核算部要对各部门和事业部、子公司的出差费用进行统计，实行独立核算。

第十九条本制度由公司办制定，修改时亦同。

本制度由办公室主任审核，总经理批准后执行。

本制度从20xx年12月1日开始生效。

**年度出差工作计划出差工作计划安排二**

本人拟定于近期江苏地区出差事宜。向公司作预期出差计划，请公司领导审核，并恳请给予指导与帮助。

本计划包括两大部分:

一、出差工作计划;

二、行程工作时间表。

出差工作计划：

出行时间：11月15日起到11月30日止。计划为期15天。

主要目的：

一：传达金御时空公司企业文化，销售理念。协助指导经销商当地品牌推广事宜。 二：基本市场调查。

1. 产品市场定位，品牌认知度，客户评价;

2. 区域销售情况，地市分销商信息;

3. 了解竞争对手品牌销售情况，市场占有率。

4. 认真听取客户反馈，记录汇报市场最新信息

三： 拜访当地客户，培养感情，了解经销商公司现状，加强品牌市场操控力。

四： 倾听取客户意见，建议，帮助经销商解决销售中常见问题。

五： 空白区域市场开发，提升区域品牌销售业绩。

**年度出差工作计划出差工作计划安排三**

区 域：集团客户部周大生加盟区

出行时间：20\_\_年\_月\_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： 曹欢、储秋云

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，对此有什么建议。平时在哪里补货，有哪些难题，需要给予什么帮助。)然后制定相关策巩固与维护，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。

出差计划行程设定：

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。

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!

集团客户部：

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！