# 年初外贸销售个人工作计划集合3篇

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2025-06-02

*工作计划是对一定时期内的工作进行安排和计划时，提前制定工作计划。事实上，有许多不同类型的工作计划，不仅有时间长度，而且有范围大小。 以下是为大家整理的关于年初外贸销售个人工作计划的文章3篇 ,欢迎品鉴！年初外贸销售个人工作计划篇1　　转眼间...*

工作计划是对一定时期内的工作进行安排和计划时，提前制定工作计划。事实上，有许多不同类型的工作计划，不仅有时间长度，而且有范围大小。 以下是为大家整理的关于年初外贸销售个人工作计划的文章3篇 ,欢迎品鉴！

**年初外贸销售个人工作计划篇1**

　　转眼间又要进入新的一年20xx了，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。出来工作已过个年头，家庭、生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

　　一、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

　　在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达万元以上（每件万元）。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

　　在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到4万元以上代理费（每月不低于1万元代理费）。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

　　第三季度的“十一”“中秋”双节，带来的无限商机，给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《某某省商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《某某省商标》，承办费用达7。万元以上。做驰名商标与商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

　　第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到面，代理费用每月至少达万元以上。

　　二、制订学习计划。学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给与我支持。

　　三、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我的能力减轻领导的压力。

　　以上，是我对20xx年的个人工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望20xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求的客户，争取的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接20xx年新的挑战。

　　20xx年，我有着的期待，相信自己一定能够在20xx年取得更大的进步，自己就是这样一年一年的走过来的，从一个什么都不懂的毛头小伙到现在很有深度的资深公司业务员，我的成长充满了曲折，不过在今后的工作中，我还是需要继续不断的努力，相信自己在20xx年一定走的更远！

**年初外贸销售个人工作计划篇2**

　　转眼间又要进入新的一个月了，出来工作已过个年头，家庭、生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。在此，我订立了下个月工作计划，以便使自我在新的一个月里有更大的进步和成绩。

　　一、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，个性在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，务必以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

　　在这个月以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达万元以上(每件万元)。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户持续经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展状况。

　　二、制订学习计划。学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合潜力、都是我要掌握的资料。知己知彼，方能百战不殆，在这方面还期望业务经理给与我支持。

　　三、增强职责感、增强服务意识、增强团队意识。用心主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我的潜力减轻领导的压力。

　　以上，是我对下个月的个人工作计划，可能还很不成熟，期望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我期望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮忙。今后我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求的客户，争取的单，完善业务开展工作。相信自我会完成新的任务，能迎接20年新的挑战。

**年初外贸销售个人工作计划篇3**

　　20xx年的计划如下：

　　一；要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。

　　不仅在争取销售公司生产线产品的机会，而且还要不断开拓单机及特殊产品的销售，因为相对来讲这些具有更高的市场潜质和更广大的范围。

　　二；对客户先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的朋友，达到思想和情感上的交融。

　　对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，比如在节日里提前寄送一些节日贺卡给客户，好稳定与客户关系。重在沟通，更好的维系交流。另外借机会有一些产品的新信息要及时的发送给客户相关照片及信息，让客户知道我们的产品的先进性让客户脑中经常会有我们公司的存在这样才能有新的机会。

　　三；在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。可尝试以下途径寻找客户源：

　　1、搜索引擎营销，比如google,bing等国际搜索引擎上的搜索，而且要分不同的国家语言关键词来搜索有利于获取对于非英语国家的更多的机会。

　　2、B2B网站营销，阿里巴巴,,环球资源，EC21……等等，当然还可以考虑一些行业网站，在日常工作中当做一种习惯有空闲的时候就当做是在看新闻一样的在这些B2B网站搜集寻找相关信息，找寻可能性的潜在客户，并顺便了解当前市场的信息。

　　3、国际性期刊，寻找我们产品相关的国际期刊在上面寻找潜在客户并上网搜索这些公司的信息，在时机成熟的时候再采取在期刊做一些广告的方式，目前不太适用。

　　4、国际展会、交流会，抓住机会争取赢取一些实际的客户，提前做好宣传资料及产品报价资料的详尽文件图片，并且发挥在展会上寻找客户的这样难得机会的最大可能性，主动的去介绍我们的产品。

　　5、朋友或客户介绍

　　6、重点参考之前成功案例分析其有效的营销途径和方式方法。

　　四；今年对自己有以下要求

　　首先是完善公司的新版网站督促设计尽快完成。

　　1：做好每天的工作记录，避免遗忘重要事项。做好客户的跟踪，对客户的联系进度及时记录，对以往与客户相互间发送的技术及报价资料要归类整理好，以便随时联系。与外贸的同事一起总结，周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

　　2：接触客户之前要多查、了解顾客所在的公司的主要产品，不要千篇一律的回复邮件。以便判断客户的需要和问题，然后针对顾客的需要和问题，提出建设性的意见。如提出能够增加顾客销售量或能够使顾客节省费用、增加利润的方法。向客户做出建设性意见，会更有利于赢得客户的好感，这样可以给客户留下良好的印象，有利于长期接触。了解市场需求，客户需求，争取“按照客户需要提供定制服务”

　　3：对客户不能有隐瞒和欺骗，这样才会有长远的客户。在有些问题上你和客户是一致的。对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，先卖信誉后卖产品，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

　　4.另外，在对于搜索后得出的一些潜在客户的邮件后，在打算开发行动之前，一定要针对不同的客户研究出一套有效的并让客户有兴趣去看的开发信，以便打开局面。这样发邮件才有可能有效果。

　　以上就是我这一年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献，有一些个人的不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn