# 最新外贸工作总结(精选11篇)

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2024-04-30

*总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。外贸工作总结篇一伴随着新年钟声的临近，...*

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**外贸工作总结篇一**

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了20xx年，满怀热情的迎来了充满期望的20xx年、在这年终之际，现对来公司九个月的时刻里所作的工作汇报如下:

1、签订合同后，催客户开信用证，并与收到后审核，有问题并通知及时修改、

2、按制定的出货计划及相关要求与货贷联系租船订舱、

3、与客户确认相关得出货资料后，整理单据，办理木托熏蒸、并准备熏蒸证书、

4、协调好生产部门，按客户不一样的包装要求，安排拖车发货、

5、核算出相关的出口数据，制作单据，委托办理出口报关、

6、根据信用证要求，制作并准备相应的出口单据，去银行办理交单议付，有时办押汇、

7、登记相关的出口资料，并按客户要求，每周带给装箱图片、箱封号、船名航次等资料、

此项工作繁琐且重复率高(自七月份起，几乎每周重复一次)，占去了近80%的精力、

期间因工作时刻短，经验不足，也犯过不少错误：

1、拖车订晚了，害同事及工人加班装集装箱、

3、车间加班不及时，常被叔叔点名、

总体说来，对于领导交给的各项任务都已比较顺利、较好的完成了、

**外贸工作总结篇二**

今年以来,对外贸易快速增长,进出口规模不断加大。1-4月，我市实现外贸进出口总额175.50亿美元，比去年同期增长34.5％，其中出口88.01亿美元，增长30.0％；进口87.49亿美元，增长39.3％。进、出口增幅总体高于全国、全省平均水平，已连续两个月单月进口高于出口，进、出口贸易额基本持平。主要特点有：

在国际市场大宗商品价格大幅上涨及内需增长拉动下，进口增速自去年12月起，连续5个月高于出口增速。1-4月，累计实现出口额88.01亿美元，进口额87.49亿美元，进出口额基本持平。从增幅看，进口增长39.3％，出口增长30.0％，进口增幅明显大于出口。

年10月以来月度进、出口额变化情况（亿元）

其中，4月当月进口23.27亿美元，增长32.6％，出口23.15亿美元，增长33.7％，是继3月份连续第二次单月进口额高于出口额。1-4月累计顺差为0.5亿美元，比去年同期减少90％。

1-4月，全国进出口增长28.5％，出口和进口增幅分别为27.4％和29.6％；江苏省进出口增速为22.6％，出口增速23.1％，进口增速21.9％。我市三项增幅均高于全国、全省平均水平：进出口增幅分别比全国、全省约高6个和11.9个百分点；出口增幅高出全国2.6个百分点，高出全省6.9个百分点；进口高出全国9.7个百分点，高出全省17.4个百分点。

在目前出口不利的国际形势下，我市的外贸结构调整升级已渐显成效。前4个月，一般贸易出口56.71亿美元，增长37.6％，增幅高于全市7.6个百分点，对全市出口总额增长的贡献率为76.4％，拉动全市出口增长22.9个百分点。同期，我市加工贸易出口29.08亿美元，增长18.9％，增幅低于全市出口11.1个百分点，低于一般贸易出口增速18.7个百分点，对全市出口总额增长的贡献率为22.7％，拉动全市出口增长6.8个百分点，贡献率和拉动率分别低于一般贸易出口53.7个、16.1个百分点。加工贸易出口低于全市出口整体增长水平，抵消了一般贸易的较快增长。一般贸易出口在数量、增速和比重方面远远大于加工贸易，相对加工贸易比重大的城市，我市的贸易结构更趋合理和稳定。

前4月，我市民营和外资企业出口增速一直以高于全市平均水平领跑，其中，民营企业出口23.01亿美元，增长54.5％，外商投资企业31.83亿美元，增长40.1％，分别高出全市平均水平24.5个和10.1个百分点。同期，国有企业出口32.73亿美元，增长9.7％，增速明显低于民营和外资企业。

同期，我市国有企业进口增长较猛，国有企业进口41.03亿美元，增长77.7％，分别高出全市、外资企业、私营企业进口增幅38.4个、61.4个、52.6个百分点。对全市进口总额增长的贡献率为72.4％，高于去年同期28.2个百分点，拉动全市进口总额增长28.3个百分点。

前4个月，我市机电产品出口47.89亿美元，占同期我市出口总值的54.4％。高新技术产品出口（与机电产品有交叉）25.77亿美元，占同期出口总值的29.3％。同比分别增长25.2％和38.7％，增速均比一季度回落1.5个和4个百分点。

1-4月，主要传统劳动密集型产品出口增速有所加快，其中服装及衣着附件出口3.77亿美元，增长33.9％；纺织纱线织物及制品出口4.76亿美元，增长45.2％；塑料制品出口5640万美元，增长18.1％；玩具出口6455万美元，增长30.0％；鞋类出口7311万美元，增长8.0％。增速均比前3个月有所加快。

随着国际市场对钢材需求的明显回升，我市钢材出口出现强劲的增长势头，1-4月，出口额为2.37亿美元，增长67.3％，增幅高出全市37.3个百分点。增速比一季度加快12.9个百分点，且比去年同期加快43个百分点。

1-4月，我市出口位居前五名的国别和地区分别为：24.23亿美元，增长28.1％；11.25亿美元，增长18.0％；9.12亿美元，增长58.7％；7.59亿美元，增长77.3％；5.47亿美元，增长44.4％。五大出口市场占全市的比重为65.5％。

进口前五位的国别和地区是：20.46亿美元，增长12.4％；17.41亿美元，增长75.3％；13.48亿美元，增长45.2％；省6.86亿美元，增长41.2％；5.77亿美元，增长26.9％。合计占进口市场的73.1％。

由于灾害对外贸的影响具有一定的滞后性，地震对我市进、出口影响不明显，目前，始终保持我市国别（地区）进、出口增量第一名。一方面，因震后物资供应紧张，诱发其进口需求大增，对我市出口增长有利；但另一方面，受地震影响停产的相关产品，我市进口将受到明显影响，1-4月我市与汽车和电子相关的机电产品和高新技术产品的进口增速尚不及出口，预计下阶段我市对进出口增幅将有所回落。

外贸业务员年度工作总结

现汇外贸合同

2024年度外贸工作总结范文

外贸人员简历模板

日语外贸简历模板

外贸跟单员简历模板

外贸个人简历

外贸业务自我评价

外贸简历自我评价

**外贸工作总结篇三**

20xx年从大学毕业，一进入公司公司领导就把轴承业务开发的工作交给了我，我对此很是高兴，但是尽管对轴承这个产品有一定程度的了解，一想到要自己去开发客户，自己去办理与产品有关的所有事项，还是有一点打怵，毕竟没有真正的去接触过这两个行业。困难是有，做什么没有困难，把它当成是自己创业的开始，做好准备迎着困难向上上！从一开始接手这个工作我就做好了去吃苦去奋斗的准备！

现在说说广交会吧，参加广交会是每一个外贸新人的梦想，广交会好像是外贸人的圣殿一样。第一次准备去广交会还是在学校的时候，心里真的很美，也很是让同学羡慕，好像自己真的已经是一个很老练的外贸人一样。但是想到自己什么都不懂，不禁就头大。做某个产品出口，至少要有个样子，现在说自己是外贸公司好像不吃香了，很多客户都不认外贸公司，所以自己就印了一本产品说明，号称自己是某某工厂，要是有客户要去工厂看怎么办？早想好了，找个自己熟悉的工厂，带客户过去看，说我们是工厂的外贸部门，我们是相互持股形式的合作，相信会编的很圆的吧。去广交会样品是少不了的，为此特地回去了一趟，找了个我爸的朋友，开车带着去找工厂搜集样品，各式各样的都搜集着，反正也不闲多，而且做轴承出口所有的品种都要准备着，客户需求多种多样，自己的产品也必须多种多样才行。这个年头，不开车没有个排场很多人都不点你啊。初入社会就尝到了社会的苦涩。样品好了，要发到摊位上去，碰巧集团也不管样品统一运送了，自己找了一个发了过去，没想到其他人找的是可以回运的，我都不知道这个，结果导致回来的时候到处打电话找货运运货，让那个运货的坑了我好几百，想想都郁闷！去了广交会以后要自己布置展位，看着别人漂亮的展位，自己也想弄好点，吸引一下客户，问问卖展架的吧，都5、6百一套！一块玻璃更贵！这不是明摆着抢钱！谁让咱是外来人，没有自己的展架呢，总不能全放地上吧，坑了也办法啊，后来学会了，从外面买，然后自己拿进去，这样便宜不少。

准备好价格单，准备好轴承英语，老外也就要来了，估计是我的展位位置不正确，真正过来问我的轴承的不是很多，比起25号馆的卖轴承的我的就太寒蝉了，一期广交会也就有大约20几个过来的，还没有几个和我谈很长时间的（这次找到了我的第一个客户，是快要结束的时候一个过来问了一句，就问了一句的外国女的，很多谈的时间长的都没有成功，发现原来不是和你聊很多的就是有诚意的，也可能是他累了，休息会呢？所以不要放弃任何一个和你联系的客户！），比起别人hch的在那里畅谈的，心里那个嫉妒啊。心想我早晚也要比你们还牛！

这就是我第一次广交会的经历，第一次广交会、第一次和这么多老外谈话、第一次做飞机，都是很新鲜的。当然回来之后就是和老外联系，有的在广州和你谈很多，结果回来发邮件吧，就没有回音了，20几个有回音现在还有点联系，我还在做工作的也有几个，有人说和你有联系的客户一定不要放弃，一般和他联系半年会有成绩的，所以我就坚持和他们联系，其中有一个的本来我可以做起来的，可能是我给他的价格没有别人的低，他没有和我做起来吧，反正他要的质量一般、价格低的，下次我就给他找最低的价格，产品嘛尽量好就成了。第一次广交会有个一个小小的成绩，成了一笔，金额也不大，就是那个女的，她可帮了我很多，我很多不知道的，我们在谈话中她就不自觉的教了我，也算我偷师吧。比如第一次做形式发票、第一次做预核签章、第一次商检、第一次抓货、第一次去码头、第一次收汇、第一次订舱等等，开头开算不错，至少没有出什么大乱子。而后的两次广交货我也参加了，还碰见了广交会增加进口摊位，特地去参观了一下，感觉也没什么，大多数是香港的，很没意思，刚开始嘛，也是开头难。

经历了几次广交会的磨砺，在这里做个总结吧：1：事先要做好样品、价格、宣传资料的准备，免得客户问了抓瞎，这个还要提前准备，看好时间；2：展位要布置的显眼，重点产品放在重点位置上；3：不要放过每一个客户，有可能不采购的产品的老外也有朋友做呢；4：解答要细致，尽量多说优点，多问客户一些要求；5：轴承实际是属于机械配件的，但我是我摊位在五金工具馆里面，上次又离机械配件更远了，还是在两个柱子之间，专门要轴承的很少会满个展馆找轴承，肯定会去机械馆找的，能到我这里来的都是很少的，要是可以去机械馆相信客户有多一点，至少看了hch的会到我这里看看吧，人家可是经常有人光顾；6：网上广交会也不要忽视，看见很多老外手里都有个纸条，那是他们在网上找的工厂的摊位号的情况，下次我也要弄上我的摊位和产品的情况。

大体也就这么些吧，无论怎么样，广交会是个窗户，是个手段，没有它我的工作真的很难展开，它使得我学了很多东西，对自己的成长也是有利的。当然自己不能在广交会上套死，单靠它也不行，自己又去网上找了客户，数量很多，成功的太少，没有广交会的质量高，不过不能气馁，找客户要是那么简单，大家都要撑死不可了。

我能够合作的这个客户是做佣金的，上一次她的单子很杂、很乱，可能是别人没有愿意做的，也可能是我看着比较和善，也可能是我的价格还可以，也可能是我和她联系比较勤快，单子给我了，做这个单子我可是费了很大的劲，货要自己去找，一个个的\'看，因为她的价格低啊，怕弄的货不好，当然我也不能亏本不是，尽量给她好的吧。货过去了，客户不是很满意，她都不愿意再和我合作了，我是好说歹说，经常联系，才答应再合作要先验货，留点钱在她外国帐户，客户说产品质量好了以后再全给，还是暂时稳住她为主。不怕麻烦、不怕吃苦、常联系、尊重别人的意见，也许就是我的第一次成功的经验。

第一次广交会认识了个人，要钢球，我可以做啊，轴承的配套产品嘛，不难，但是我给他价格以后，他说我不是专门做这个的，然后就不和我合作了。我很纳闷他为什么这么说，结果后来知道钢球是很小的东西，有的人你要给万粒的价格，要不他就说你不专业了。想想就后悔，也没去问问专家。所以外贸业务员要对产品很了解，要对工厂很了解，要不然两头都摆不平，都不愿意和你合作。到目前为止，对我做的产品我算是基本吃透了，客户问的产品，除非是特殊的，我都基本知道，没有再出现过上次客户的情况。还想再去联系他，没有什么回音，或许要告诉一下我的情况，多多联系才好。

还有一个 的客户，产品好做，可是给了价格以后就没有回音了，我多次发邮件也没有回音，或许就是一个询价的。前几天一个 的也是这样的情况，它有自己的中国公司，这样采购对我们而言就不好做了。但是无论怎么样，开始很难去判断一个客户的质量，也许现在低质量，后来高质量呢？这个要靠自己去开发，不要去放过任何一个客户，也是我目前的宗旨吧。实际上只是问一个价格的，还不能叫作客户，只有跟你衔接到付款方式，讨价还价等等才能叫客户。而且我可以完全下这样的定义，他们并不担心价格，他们需要强烈服务意识，完全对产品的专业程度，对产品质量的自信以及对业务员和公司的信任。所以对于他们来说，问价是一个考察你业务员、公司、理念、成熟程度的一个完全测试过程，只有通过这层测试才能归于客户一类。

当然手上还有很多客户的资料，正在联系，还没有做起来，也不能叫做失败吧。对待这些人，我要做的是不断的和他们联系、慰问、表示自己的友好，接触多了他们接受了你，认为你是朋友了，那才是业务合作的开始。

总之，对于找客户，是一个不是很简单的过程，很多时候与业务员的素质有关，很多时候也是业务员无法去控制的。对于那些和业务员素质有关的东西，我想我的工作是不断提升自己的专业素养，让客户认可你、认可你的素质、认可你的产品，多和客户交流、联系，表达自己的看法，当然应该是对的看法，错误的或者是模棱两可的都不能说，那只能让客户觉得你的浅薄。另外一点，客户是要靠自己去找，不是凭空出现的，如果不付出点努力，想成功是不可能的，梅花香自苦寒来的道理大家都知道。最近找到了不少客户的资料，等忙完了最近几个客户的询盘我准备再发邮件或者传真多联系客户，无论是潜在的还是要去新开发的。

下面说说自己的情况吧。在大学里面学习的专业知识还是不错的，对与知识上面的东西我不打怵，尽管有新东西去学习，我还是很愿意去学。我觉得现在的大学放羊式的教育真的很失败，中国学生一开始被管的太多了，上大学就放开了，很多都承受不了，一放就收不回来。还有大学里面的知识毕竟是少，学的少，如果自己不去学习新的是无法在竞争者中脱颖而出的，所以我考出了外贸类的所有的证件，什么报关员、外销员等等，主要是学习知识。还好，它们起到了作用，我在工作中不用再花时间去学习专业知识了，节省了很多力气。我想在外贸中有所作为，为此我不惜去河南考外销员证书（不允许学生参加），我也愿意去接受新的我不知道的知识，从本能上愿意。一个业务员，如果没有对工作的兴趣是很悲哀的，很多我的同学想转行，这也和最近外贸不好做有关，但是做什么行业对自己而言简单？自己的兴趣在哪里？还是外贸。生活上的困难公司会帮忙解决，工作上的困难要自己去做、要毫不犹豫的拿下来自己去做！我希望我可以在轴承行业做出成绩来，这个行业很大，水很深，没有什么没有前途的说法，要是我可以做到行业精英，对公司对自己是最大的报答。外贸工作不仅仅是工作，它将会是我的生活。

再说说以后的打算吧。对于以后的工作，我会根据成功和失败的经验去改正自己的错误、发挥正确经验的好作用。外贸专业知识上去增加自己的素养，毕竟还有很多东西自己不知道；产品知识上在给客户报价格时、平时工作中多了解，好的外贸业务员起码也要是个好的采购员。现在手头上有公司分下来的代理客户，对于这些客户，应该尽量去协助他们的工作，提供一切可能去服务。还有公司的颜经理那边的业务，我想既然那边是一个欧盟市场，很多人会去那里采购，短裤可以出到那里去卖，为什么轴承不可以呢，如果那里有很多人会像 、 人去 采购一样去 采购，或许这项业务可以做一下。另外对于现有的客户，好好跟踪合作，争取做大；对于潜在的客户，多去联系，告诉他们我的产品的现有情况和新的发展；对于新的客户，要有时间就去开发，功在平时才可能更快的出成绩。另外，我在考虑是不是可以去代理一个产品呢？这样产品的知名度有，成本也不高，关键在是什么产品上，这个还要再考虑。我很难去说未来的一年能为公司创造多少利润，赚到多少钱，我能做到的是尽最大的力量为公司找客户，以最小的成本收获最大的成绩！敬请领导监督！

最后说说公司的情况吧。公司现在改名不长时间，但是公司体制还是很完善的，这个也为业务员的工作的展开提供的很好的平台，无论在资金还是环境上都是很不错的。然而就是有一个问题，这个也是很多公司面临的问题，就是在财务和业务工作的衔接上。业务上的工作，业务员去做，无论是货物还是单据，关于付款、收款当让是双方都要去协调，但是好像在有关工作的衔接上有一点问题，比如单据的交付，业务说交过去了，财务说没有，这个就是双方要做好记录的事情，否则分容易出问题。还有在出货或者进货以后的核销、算帐、退税的核对、与银行有关的事情上，是不是财务的工作呢？在有些票货物的出口上，出过一点问题，不是很大，但是至少说明了这个问题的存在。大家都是公司的员工，既然在公司工作，就要看成自己的事情去做，出了什么问题不能相互推脱，要在协助下解决问题，这样我想公司才能取得更大的进步。

最后，希望在公司领导的监督、指导下，公司取得更好的成绩，自己可以做出傲人的业绩！业务蒸蒸日上！

**外贸工作总结篇四**

1-5月份全市外贸累计出口额为亿美元，同比下降%，完成年方案%；其中，鞍钢出口亿美元，同比下降%，完成方案%；地方出口亿美元，同比下降%，完成方案16%。

5月当月全市出口4961万美元，同比下降%；鞍钢出口807万美元，同比下降%；地方出口4154万美元，同比下降%。从出口品种看，占我市出口总量80%以上的大宗出口产品钢材、矿产品等出口均消逝大幅下滑。镁砂出口1003万美元，下降%；滑石出口588万美元，下降50%；钢材出口亿美元，下降%；纺织品出口3017万美元，同比上升2%；化工产品出口1611万美元，下降%；矿物材料制品出口948万美元，下降37%；机电产品出口3937万美元，下降%。

虽然我市外贸出口去年取得较好成果，但目前的全球经济下滑，需求减弱无疑导致我市今年出口面临巨大困难，特别是随着国际贸易进一步萎缩，国际市场激烈竞争加剧。

1、美、欧、日、韩四大贸易伙伴需求急剧削减，国际市场萎缩。美、欧、日、韩市场占我市出口份额的70%以上。但由于金融危机导致的经济滑坡，导致我市主要贸易市场平均下降50%以上。我市大宗出口产品出口企业面临国际市场需求减弱，订单削减或推迟取消的状况更加严峻。部分出口企业消逝亏损，甚至停产、减产。

2、外商信用风险加大，收汇风险成为企业面临的最大外部风险。全球金融危机严峻冲击了欧美消费市场，受销售量下降和银行信贷从紧的双重困扰，一些欧美买家拖欠、拒收和破产的风险加大，企业和个人支付力气下降，信用降低，消逝支付困难，产品出口到货后不能准时收回货款，或根本无法收回。没有订单找订单，有了订单却不敢接单。

3、贸易爱惜主义抬头，贸易摩擦加剧。受金融危机的影响我市遭到贸易壁垒，美国对我市的管线管发起反补贴调查；对定尺碳素钢的反规避调查、镁砂的反垄断调查。欧盟对镀锌板发起调查，欧盟对钢铁管配件发起日落复审。墨西哥对中厚板发起反倾销。此外，技术性贸易壁垒措施的\'实施，集中在农兽药残留要求、细菌等卫生指标的要求使我市鸡禽、蔬菜等农食产品出口受阻。

4、出口企业资金缺乏。我市企业出口将面临生产成本攀高，出口企业融资困难与融资成本上升、人民币升值压力的影响。

为了贯彻落实省政府促进产品销售工作会议精神，快速扭转我市今年以来出口大幅下滑局面，实现上半年出口正增长目标，我市主动开展落实工作。以前50家出口大户为重点，每周召开外贸出口调度会，一个单位一个单位了解状况，现场办公解决问题,并建立了与鞍钢的协调机制。市政府重视企业出口工作力度之大，前所未有。

由于政策推动效果明显，全年地方估量实现正增长。从地方出口完成状况看，4月份环比增长%，5月份环比增长%，6月份估量环比增长205%。从主要出口商品看，地方大宗商品出口降幅逐月收窄。镁砂由4月份下降%降至5月份的%；滑石由%降至50%；纺织品由下降8%增至增长2%；化工产品由下降%降至%。

估量全年全市出口可达亿美元，同比下降%。其中地方完成亿美元，同比增长%，实现正增长。鞍钢亿美元，同比下降83%。

在目前形势下，保证我市出口企业健康进展任务特别困难。保外贸增长已成为我市xx年经济工作重要内容，下半年要选择实行主动措施，确保对外贸易企业健康进展，以充分发挥外贸出口对全市经济的拉动作用。

1、鞍钢集团提升企业全球化力气鞍钢适应市场变化，转变外贸增长方式，充分发挥集团公司的整体优势和综合实力，稳定钢材出口规模，加大战略用户和标志性、高附加值产品的出口，同时加大机电产品和化耐产品的出口。一是着重加大重点行业和战略用户的工作力度；二是坚持市场多元化，连续调整目前各市场份额；三是转变营销方式，适应不同区域的销售习惯；四是加强国际市场新产品开发，加快出口结构调整；五是加大海外网络低成本扩大步伐。

2、大力开拓国际市场市政府全力推动前进出口市场多元化，开拓新兴市场。巩固原有的日韩、北美、欧盟、东南亚、台湾和香港等国家和地区的传统市场。进一步调整出口市场结构，努力寻求新的出口市场，开发多元市场，实施市场多元化战略。努力开拓中东、南美东欧、非洲等新兴市场。鼓舞工业企业赴新兴市场开设贸易网点和售后服务网点。做好春季中国广州出口商品交易会参展工作，组织更多的企业参预国内外知名度高、影响大的展销会、博览会，促进企业开拓国际市场。不断完善和扩大外贸出口的销售网络，主动利用外商的国际联销，扩大企业自营出口的比例，提高外商投资企业出口比重。

3、调整出口结构，扶持优势出口产业，培植恒久竞争力主动转变外贸增长方式，全面提升一般贸易出口产品质量。由于近几年我市地方企业不断优化出口产品结构，加强自主学问产权产品研发，我市传统出口产业已经形成确定的竞争优势，纺织、机电等传统商品的出口在严峻的国际市场环境下照旧保持持平。目前重点一是引导和鼓舞出口企业大力开展节能降耗、降低生产成本，连续以物美价廉占据国际市场，在危机中度过难关。二是以大力进展品牌和培育自主学问产权出口商品为重点，全面提升一般贸易出口产品质量，力争为长远进展打好基础。抓出口大户企业，尤其要抓好重点产品出口工作支持力度，重点培育出口千万元以上大户。在目前鞍钢出口占主导地位的形势下，随着外贸经营权全面放开，抓出口增长点，逐步削减钢材、镁砂等原材料出口的比重；逐步扩大地方出口所占比重。重点抓好农产品、纺织、电子、化工及轻工产品出口的增量。

5、争取资金，搞好服务为企业缔造良好的外部环境。充分利用好国家振兴东北老工业基地的扶持政策，认真落实国家扶持外贸进展的各项资金和政策，做好国家支持外贸出口政策资金的争取工作，使更多的企业在技术更新改造、扩大生产规模、开拓国际市场、提高产品质量和标准、提高产品知名度等方面获得支持。加大对出口创汇重点地区、重点企业的嘉奖措施；增设高新技术、机电产品出口企业出口单项嘉奖。

6、开展与信用保险的深度合作，有效规避企业收汇风险。市政府与中国信用保险公司辽宁分公司进行战略合作，使信保对我市出口企业选择实行更加主动的承保政策，优化承保费率，有利加速理陪速度，使出口企业大力开拓国际市场，分散市场风险，保障出口收汇平安。

7、推动前进银企协作，缓解企业融资问题市政府主动构建银行与企业对接平台，成立外贸企业与银行对接工作小组，制定工作方案，深入到到开展外贸企业特别是中小企业融资问题的调查，推动银行与出口企业亲热合作，降低融资门槛，削减融资成本，一对一的解决企业困难，扩大贸易融资7主动应对贸易磨擦我局强化对出口企业的服务，支持企业运用法律手段主动应诉；完善贸易预警机制，让企业在第一时间知悉摩擦动态，用好国家外贸进展资金，支持企业主动应对贸易摩擦。

**外贸工作总结篇五**

xx年外贸科紧密团结在商务和工业信息化局党委周围，重点围绕国家有关外贸“调结构、抓转型、促增长、惠民生”政策，多措并举，精准发力，各项工作有序推进，我代表科室现向领导和同志们重点汇报如下：

根据\*\*出口基地情况，撰写专题报告，搜集相关数据及有关证件，填写基地报表，上报省商务厅。

截止到11月份，共办理进出口备案及变更业务149批次，全县进出口企业接近400家，成为全市出口企业最多的县市。同时做好延伸服务，科室将备案、海关、商检、贸促会、国税、银行、外事办等相关单位的办事流程以明白纸的形式张贴上墙，对企业一次性告知，并积极协调解决企业在办事过程中遇到的困难，对企业做到尽职尽责、尽心尽力，极大的提高了工作效率。

今年申报的\*\*汇中管道有限公司高性能大口径钢制弯管制造技术研发项目，获得省商务厅和省财政厅批准资金支持148.23万元，成为\*\*市同类第一名。我县培养的外贸公共服务平台已达9个，为推动管道装备产业外贸转型升级工作起到了强有力的示范和拉动作用。

近两年\*\*的管道装备企业受中海公司破产影响严重，因为互有担保，所以一个倒下，会影响一批。为应对和消除长远可能出现的不良局面，我们重点培养了气雾剂阀门、食品、建筑机械、输送机械、不锈钢、铸造、户外休闲用品、体育器材等产业，帮助引导其加大外贸投入力度，今年气雾剂和户外休闲已成为全县出口前十名企业，同时成为\*\*市重点外贸企业，目前这些产业的出口额已超千万美元，同比增长较快。华煜工贸公司成为华北最大的废旧塑料进口商，年均进口20xx万美元。如今，\*\*外贸结构形成几大特征，一是中国管道管件出口基地和\*\*省外贸转型示范基地牌子硬，名气大；二是队伍大，增速快；三是调结构，后劲足，四是龙头带，效果好。

在做好传统一般贸易进出口的同时，着力开拓新业态，做到提前谋划，提前介入、今年我们为电力管件公司向商务厅申报了“对外援助承包资质”，该资质是参与国家大工程承包的必备资质，通过后有希望改变县域出口小而不大的局面，我们为申源管件公司申报了“跨境海外仓”，该项目在泰国已成熟运行，年均进出口近千万美元，据悉，目前\*\*市该项目仅此一家，跨境海外仓的建立，促进了我县的钢铁产品可以直接进入国际市场。

正月十六省商务厅召开打好外贸攻坚战会议，围绕会议精神，我们立刻投入工作。

1、利用各种宣传模式广泛宣传省厅有关优惠政策。

2、建立了\*\*县对外贸易微信群。入群人数已近200人，是全市最大的外贸微信群。

3、积极组织企业参加省厅境外百展活动，共为十余家参展企业申请了专项资金20多万元。并为其及时申报了市政府外贸专项资金50多万元。

4、组织企业参加了\*\*市重点进出口企业座谈会、中东\*\*贸易启动大会、\*\*中东欧经贸对接会、云南德宏州与\*\*对接会、全省外贸督查调研、\*\*市外贸督查会、全省外贸培训会、\*\*跨境电商培训会、中信保邮储银行与企业对接会等系列活动，中行农行与企业座谈会、我县参会参训人数均为全市最多。

5、走访企业，全县的重点出口企业我们重点帮扶，积极协调相关部门为企业搭建出口绿色通道。为沧海、宏润、汇东、汇中公司介绍了九鼎投资集团、北京供应链公司。积极介入沧海集团进口odf项目设备，筹备为其申请进口贴息。向汇中、海乾威、乾成等公司介绍了穆斯林网、中东石油协会、全球信用证纠纷网开展深入合作，力求深入石油集散地，签订出口大单子；及时解决闽海、金星、友邦户外休闲、申源等公司出口遇到的问题，力争出口实现翻倍，并为其争取市政府专项奖励。

**外贸工作总结篇六**

时光荏苒，转眼一年的时间飞逝过去了。在这辞旧迎新的里，回首这一年工作的历程不禁感慨十分。

在这一年里虽然没有取得惊人的成绩，但是其中的曲折和坎坷我是深有体。对有一定销售经验的人来说，销售确实不难，但对于一个销售经验不是很丰富，刚从事销售这一行业不到两年的人来说是有一定挑战性的，到现在为止，我不再说自己是一个销售新人，因为我进军到销售这一行业也快一年半的时间，说长不长说短不短，大约540天的时间每天都是在围绕销售这一个中心而展开的。20xx年这一年又快过去了，虽然没有取得斐然的成绩，但是我觉得已经做得对得起自己，每天我没有在虚度光阴无所事事，而是在想方设法怎样做好和报价迎来客户，一个业务员要得到公司的肯定那只有销售业绩，这是铁打的事实。为了明年能取得优异的成果，一定再接再厉，做的努力去挑战极限，争取明年做到超过预定销售额。

在今年一月份的时候还只刚刚利用阿里巴巴网络销售平台，一个一个上传产品写产品描述，由于去年那的时间没有实质性的单在跟对产品了解得非常浅显，所以在产品描述阶段利用了比较长的时间，开始没人教尽管不是太难但实际操作起来还是遇到了不少麻烦，全靠自己慢慢摸索出来，怎样把产品描述写好关键词设好。在上询盘是非常少的而且收到的询盘也没有多少含金量，即使利用大部分时间比较细致地去回复询盘，结果发现有潜在客户回复得也很少，而且回复得不太详细，实则从那些回复可以看出他们是没有意愿想买。可能只是为了积累一些报价，或用于与其他供应商的报价做比较，这一季度的报价基本都是无用功。在第二季度的时候可能产品比较完善，描述也算比较到位了，慢慢地一些含金量点的询盘就来了，在那众多的询盘中你无法得知哪些是有效得询盘，只有每个询盘都认真去对待从而引导潜在客户，他们才会一步一步对你的回复和话题感兴趣，而后会利用他们宝贵的时间在忙碌中开始一天一天回复你的问题。

实际上，只要大部分询盘是含金量较高的就一定会迎来客户来国看厂，这样拿到单的机会就较高。同时，还有一种情况就是客人需要的设备较多金额大，他们于是来国参观几家厂，而我们要在其中脱颖而出让他们选择我们生产的设备，这个有很多因素影响的成功，价格因素，沟通因素，公司其他一些因素。所以成功与否，看实力。没拿到那个单也不要垂头丧气，拿到了也不要沾沾自喜。机会还很多，不过每次都要好好把握。

第三季度基本都是在跟单学做单据，其实这些表面上不难，但是都是些细致活，只要一个地方错了可以让客户清不了关。就拿单单要相符单证要一致来说，公司抬头一定要用对，不要装箱单和商业发票还有原产地证用的不是一个公司的，那么就会出问题了，这只是其中的一例。

第四季度，在xx月上旬所幸接到了一个单，本来是打算做完今年了，明年做到四月份的样子如果做不到单就辞职。

因为我知道跟到一个单的最短的时间大概就是3个月的样子。重新给自己制定一个销售计划，其中最不可缺少的就是毅力和勤奋，还有一个坚定的信念。我总是暗示自己单肯定是会有的，只是时间的问题。虽然付出并不一定就有很大的回报，但是有所付出就一定会有得，天上不会自动掉馅饼，只有自己努力去争取才有机会获得成功，成功总是垂青于有准备的头脑，所以作为一个销售员要时刻准备着如何去应对未知。

这一年即将过去，在这一年里失望过也庆幸过，庆幸地是在没有其他做外贸的同事的带领下也可以完成一个小单。做了一个一个小单之后信心便有了，这是庆幸之处。其中不足之处还是对于技术上的一些问题无法给客户解答清楚，因为那些是要弄懂原理才弄得清的，比如说那些管路的原理，水从哪里流进后经过哪些管流出，哪些管又是回收浓水的，打开哪些开关又是洗膜的.，打开哪些是冲洗预处理罐子的，哪个阀门又是什么功能的等等，等客户问到这些无法告知的时候便意识到实际上只弄清楚基本的流程是远远不够的。到目前为止还没有售出过一条生产线的机器，那里面的细节涉及技术上的问题应该，所以说无论从事哪个行业，学是无止境的。从这些，我看到了自己的不足，以后如果想小有成就必须在这方面精益求精。

总结到这里我基本上没有什么心得和审视的地方了，只是还有下一年的目标，想着朝那个目标迈进，能售出一条纯净水生产线的设备一直是我追求的目标，希望明年第一季度可以实现。

另外，在这里还有对公司的一些制度稍为不满，我希望公司可以按照我的建议做到，如下，第一，我觉得公司不能每月扣我们提成加底薪的15%，5%还是我们可以接受的，还有每一年扣除的部分应该在年末清算给我们。第二，退税部分在退税下来了就要发给我们。第三，在价格表的基础上售卖出产品，之后如果哪项外购的产品。

**外贸工作总结篇七**

时间过的真快，我都已经工作三年了。

先说说这个月吧，一直以为这个月会没那么忙会清闲一些，因为这个月国外客户都会去过节，现在发现是我想多了，呵呵，因为我发现这个月我比其他的时候更忙。但是我还是很开心，经常爸妈或者同学会问我忙不忙，这句话就跟问你吃饭没有一样高频率，我总是这么回答他们：我没所谓忙不忙，总是那个样子的，忙也不会忙到不吃饭不睡觉，闲也不会闲到完全没事情做。外贸的确就是如此，跟客户基本上都是邮件沟通还有时差，基本上不会有火烧眉毛那种事情，但是外贸也是一个学无止境而且开发客户做广告也无止境的工作，所以不会闲到没事情做，除非你不想做。我一直觉得自己属于很幸运的那种，因为我很喜欢这份工作，相比那些天天上班跟进杀人场一样的人我绝对是非常非常幸运的，我不会觉得工作是我的负担不会觉得工作特别痛苦，虽然偶尔有抱怨有牢骚，但是一直都在热爱着这份工作一直都坚信自己可以做好这份工作。

这个月的确有几天几乎上没有邮件没有事情需要处理，但是我并不觉得自己清闲，因为这个月我花了很多心思催单，我想要客户将订单提前下给我，我记得有个人说了一句话：优秀的业务员没有所谓的淡季，因为他会想办法变淡季为不淡。我很赞同这句话，每个行业都会有相对比较淡的季节，但是只要业务员想办法都还是可以接单的，可能不能变淡季位旺季，但是变淡季为不淡还是可以有办法想的。所以一进入这个月我就在着手处理这个问题，给很多已经成交的客户或者一些很有意向的客户发各种邮件催单。功夫不负有心人，这个月我的业绩没有因为客户放假没有因为是淡季而减少。

但是这个月让我很郁闷的一点就是我竟然一个新成交的客户都没有，连两个做了pi的客户都不见了，唉。看来我还得继续在开发客户这一块多做工作了，继续努力!不过很值得开心的是同事miki这个月成交了两个新客户，而且客户都还挺不错的，恭喜miki，真棒!

说完这个月再简单总结下子这一年吧。总体来说我完成了mike给我定的目标，但是距离我自己心目中的目标还是差了那么一点，似乎总是这样子，去年也是差不多的状况，今年还是差了那么一点，还需要继续努力啊。不过这让我更加确信一点：目标取其中，得其下也，目标取其上，得其中也。我的也可以算得其中吧，知足常乐，继续努力!

今年最大的收获应该就是有了几个比较稳定的客户，虽然称不上特别大但是好在比较稳定，希望他们可以继续给我带来好运。

还有一个收获就是我觉得自己总结分享的能力有了一定的提高，这个得要感谢老板的栽培和新同事的支持，希望同事不要嫌弃我太啰嗦。

我明白mike是想要提高我带领团队的能力，可是这方面我似乎做的特别不够，新来的同事总是那么不尽如人意，我也明白这个跟我的能力也有关系，最后他自己带的miki就明显好很多，这方面是我明年努力的方向，加油吧girl.

还有几个小时就是新的一年啦，觉得自己有点小小的激动，新的一年我一定要更好，不管是工作还是生活，我都要努力让自己更好更棒。

工作上我最需要学习需要提高的就是如何带好新人，这个对我来说是一个挑战但是必须往这方面努力。再就是我自己的业务，一定要扬长避短，充分发挥自己的优势将自己的业绩做到更好，具体数据暂时保密，呵呵。

对于生活，我明年最大的一个事情就是带爸妈去北京旅游，这是我对爸妈的第二个愿望，第一个是给他们补拍婚纱照，去年做完了，明年去北京旅游是第二个，一定要做到。前几天看了一句话很有感触：我们挣钱的速度远远赶不上父母老去的速度。所以我们一定要抓紧时间孝敬父母，努力努力再努力，争取早日让爸妈过上比较舒坦的日子，不为生计发愁不那么节省，让他们可以对自己像对我一样大方。

mike,miki,让我们一起为我们的梦想努力，一定可以的，加油，新的一年。

拜拜，xx!

你好，xx!

**外贸工作总结篇八**

3，业务技巧的初步掌握、通过在免费平台上的客户开发，慢慢掌握跟客户谈判的技，学会的是“顾问式销售技巧”，一切从客户的需求出发，在电话，在电邮，或拜访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍，例如，如果客户是想买高质量的产品，你便可以挑一种好质量的产品给他，价格贵一点也没关系，相反，如果客户只想买便宜的产品，在报价时就不要太高，否则就会吓跑客户。做业务其实可以简化为“了解或激发需求，然后去满足要求”。

１．诚实

诚实可信，赢得客户的信任

２．热情

只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去，外贸更加是如此，因为外贸是一个很长的过程。

３．耐心

外贸行业中，开发一个新客户的周期一般在半年到一年之间，或者更长，所以，在这个漫长的过程中，在自己没有订单而同事有订单的时候，一定有耐心，暴风雨后便是彩虹。

４．自信心

在外贸中，一般公司拥有的客户有几百个之多，但真正下订单的，可能就那么几个。所以，业务员可能很多时间都是在做“无用功”。但是一定要有自信心，有很多潜在的客户，都是要在很长的时间里才转变为真正的客户，所以必须持有坚定的自信，才会把业务做得更出色。

**外贸工作总结篇九**

        生活总是不能老是随人愿。没离开禧尚之前觉得海阔天空任我行，然后放着所谓白领级的工资无敌轻松的工作不要，毅然决然辞职鸟。然后找工作，慌了一个星期，怕太阳晒怕辛苦一顺路就去了尊安。跟最讨厌英文却做外贸一样，最讨厌忽悠却做车险了，妈的还是电话销售！

培训了四天，我是优秀学员，得了大红本本。自信满满以为自己无敌了。然后正式进入工作状态。最后一个破蛋出单的是我，第一个月出单最少的是我，这个月到目前为止出单最少最后破蛋的还是我。经理最照顾的是我因为我实在太笨了而且看起来好像挺弱的，她担心我想不开虽然比我小几岁，nnd比我小几岁当经理了！好吧，尽量少说粗话！通过辞职通过新工作，让我感慨良多受益匪浅。

我以为我没文化已经很可怕了，进了尊安，发现没能力更可怕。主管，经理都是很年轻的小姑娘，有好多都是比我小的，但是做事却雷厉风行，严谨认真，心里常常暗暗叹服。同事的.口才更是了得，能把死的说成活的，快死的能说成活蹦乱跳的，活得好好的能捧上天当美猴王了。文化知识可以补充，很多企业都有培训，都是读过书的人，学习能力都不会太差。但能力并不是每个人都有，所以要多加锻炼。特别是趁年轻，尽量多学习多揣摩，可不能像我现在这样，老大徒伤悲。

做销售的，不单单要对所sall 产品熟悉，专业，透彻，说明力更重要。口才只是表面的装饰，说明力才是重点。说服力不够，很难说到客户心坎上，同理性不足，达不到共鸣，当然不能引起客户对你的信任，就更谈不上和你合作，买单。(信息来源于大学生个人 简历网

http:///

转载请注明)怎么才能有说服力呢？首先要相信自己，说服别人之前必须要说服自己，只有自己肯定了你的话，才有可能让别人相信你的话。然后是有针对有重点，有的放矢的去说明你的产品，不能一大通乱七八糟不知所云。客户没有时间听你废话，尽量用简单有效的几句说出你的目的。当和客户发生异议时，要有同理性，顺着客户的心理往下走，才能增加客户的好感度，达到共鸣。最后主动出击，让客户看清利弊，做出选择。当然，很多只能say yes 的问题，最好都扔给客户自己去回答，这样的话，你在说明客户的过程中，也让引导了客户自己说服自己，事半功倍。

做销售考验人的心理承受力，做电销考验人的忍耐极限。没有良好的心态，就会容易受到客户的影响。上一个客户让你很不爽，如果不能及时调整情绪，你的不爽就直接影响下一个客户，这样恶性循环，你就失去客户的好感度，那么接下来的沟通就变得难上加难。没有人愿意跟黑脸的张飞说话，所以不打笑脸人，你开开心心乐呵呵的和客户沟通，客户大多态度也会柔顺很多，能够听进去的话也多点，那么成功的希望就大点了。

你在销售产品的同时，也是在销售你这个人。这当然是和个人性格有关的。(信息来源于大学生个人 简历网

http:///

转载请注明)但是每个人都是有魅力的，怎么样展现自己的个人魅力，就靠说话的艺术。没什么人愿意听你语调平平念书一样宣读你的产品你的优势。说话跟唱歌似的，人家喜欢刘德华你就唱忘情水，人家喜欢周杰伦你就唱青花瓷，当然，就算人家喜欢李宇春你也最好能哼哼几句阿么阿么。所谓见人说人话见鬼说鬼话，在销售方面，绝对是褒义。

公司理念，感恩放第一。学会感恩，你会得到更多。这个适用在任何行业任何领域任何人任何物。只有心怀感恩，上帝才会给你更多回报！

总结写了那么多，都是从自己的不足来总结的。希望自己能看到自己的不足，加油努力，做到最好，给自己一个完满的结局。就算转不了证，也要努力过才知道自己行或不行。陈丽，加油！！！

**外贸工作总结篇十**

本周工作主要如下：

1维护平台和询盘处理的分配按日期的单双号轮值。

单号由一外贸人员负责环球平台的发布和环球询盘的处理，另一外贸人员负责阿里巴巴中国制造网平台的发布和相应询盘的处理。双号反之即可。

在本周轮值中处理环球询盘10个，阿里巴巴2个，中国制造网2个。除里面非有效询盘外，其中询盘来自美国，英国和印度为主。美国以网络球，红外球询盘为主，英国以迷你球为主。其他有3g手机的视频摄像机需求。有些像乌拉圭等南美国家有需求我们的高速球。待后接下来跟进。

2工作日的工作情况

1）处理询盘

2）更新和发布平台信息，确保信息排前

3）每日判断和跟进5个客户并做记录

4）网上搜索同行或专业的描述信息，产品知识充电

感觉每天的工作时间都处于饱和状态。虽然觉得工作方式善可，但还看不出成效。加上对产品和行业的专业知识还远远不足的状态下，对客户的分析和沟通还欠缺信心。例如：

1之前意大利买去的网络球，因为操作手册不完善，自身还不能全面了解产品性能和应用。只能三缄其口。暂时还没和此客户做更进一步的沟通。

2之前伊朗客户说主板的瑕疵，不知其因，给予的反馈速度较慢和对产品质量有点疑惑。暂时虽有联系着，但有些担心今后的合作稳定性。

对于行业的深浅，自知不能一步到位。需要自己的不断积累。同时还不能很明确看出国际需求和整个行业的出口状态。希望领导们空闲之余多多提点。

**外贸工作总结篇十一**

在xx公司近两个月的外贸工作与学习中，逐步熟悉了公司的运作体制和经营概念。首先对个人业务工作做如下总结：

1，对公司和产品有一定的了解。通过在车间和仓库的工作，逐渐熟悉了公司产品的材料及各种规格，并且对各种产品的生产流程也有一定的了解。能够掌握产品在各个环节所出现的问题，如分切时候容易出现对折不齐，拉伸时候容易出现厚度不均匀等。针对产品的性能和特点，知道产品的目标市场。

2，对市场有了初步的了解。 产品广泛应用于文具、食品、饮料、工艺品、音像制品、电子电器、家装材料等各种产品的外包装。所以就销售前景十分乐观，开发新的市场可能性也大。

3，业务技巧的初步掌握。通过在免费平台上的客户开发， 慢慢掌握跟客户谈判的技， 学会的是“顾问式销售技巧”，一切从客户的需求出发，在电话，在电邮，或拜访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍，例如，如果客户是想买高质量的产品，你便可以挑一种好质量的产品给他，价格贵一点也没关系，相反，如果客户只想买便宜的产品，在报价时就不要太高，否则就会吓跑客户。做业务其实可以简化为“了解或激发需求，然后去满足要求”。

１． 诚实

诚实可信，赢得客户的信任

２． 热情

只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的.精力投下去，外贸更加是如此，因为外贸是一个很长的过程。

３． 耐心

外贸行业中，开发一个新客户的周期一般在半年到一年之间，或者更长，所以，在这个漫长的过程中，在自己没有订单而同事有订单的时候，一定有耐心，暴风雨后便是彩虹。

４． 自信心

在外贸中，一般公司拥有的客户有几百个之多，但真正下订单的，可能就那么几个。所以，业务员可能很多时间都是在做“无用功”。但是一定要有自信心，有很多潜在的客户，都是要在很长的时间里才转变为真正的客户，所以必须持有坚定的自信，才会把业务做得更出色。

就目前，我公司生产规模的扩大，销售也要跟着成长。国内销售要主动出击，改变传统的销售模式，由于外贸开张不久，有许多地方需要成长，以下主要是未来外贸工作开展的方向及相关的要求。

1，外贸人员方面，公司扩建，外贸还在组建中，目前客户的开发和维护主要由外贸经理跟业务员开展。许多环节有待加强。

2，公司进出口权。公司现阶段货物的出口都是由货代公司代理，这一环节就增加了出口的成本，带来价格上的竞争力的下降。而且新人学习的环节相对了减少，另外，风险的规避难以掌握。

3，公司的网站及平台。公司的网站已经在运用中，而且在不断的改版和更新，能够让客户充分的了解我们公司的情况跟产品。平台的建立需要一个过程，所以先阶段还是停留在免费的基础上。

4，外贸相关工作的开展，定单下放后，生产的安排，质量的把关，跟单及单证等一系列工作有待规范。目前外贸接单，单据，跟单各个环节都是由一人负责。

1，公司销售在外贸这块还不够成熟，客户群的建立跟维护都需要一个过程，在现有的条件基础上，要开发更多的客户，首先要有专业且经验丰富的外贸人员，在老业务员（外贸经理）的带领跟培训下，逐渐培训出新的人员，不断提高各方面的能力。所以外贸人员的聘用十分重要，只要领头羊各方面达到公司目前的需要，整个团队才能不断的壮大。

首先，老的业务员能够带来部分稳定的客户，公司只有在有定单的基础上才能逐渐扩大。其次，老业务员开发客户的能力强，他能够明确掌握目标市场，对本行业比较熟悉，这样能接触到更多的客户信息。另外，经验丰富的业务人员应对问题的能力强，规避风险的对策相对较多。而且可以带领和培训下面新的业务员，给公司带来更多的人力资源。因此，外贸人员的组建尤为重要，必须有专业且有经验的人带领。

2，现阶段最重要的是外贸工作进行的基础———平台。一个好的平台，可以带来源源不断的客户，虽然，可以在些免费的b2b上发布销售消息，这只是被动的，不能掌握客户的消息，就无法联系到有效的客户。而且在免费b2b上联系客户，基本上靠的是运气，这对公司客户的开发极其不稳定，时间跟资金的浪费都可能给公司带来影响。只有在确定了目标市场的基础上，通过平台联系到更多有意向的买家，这样才能将咨询变为定单。另外免费求购的客户一般求购的数量相对比较小，一般为零售或中间商，客户的定单不稳定，相对也会影响公司的销售量。

一个好的平台，在充分利用好的时候，每天都可以看到许多国外求购本产品的消息，而且有效的求购消息远比免费的多。在筛选后可以确定潜在的客户，通过联系跟交流，客户群就可以确定下来。

有了平台，每天的工作就可以固定下来，而不是漫无目的寻找，每天的工作效率的也到了提高。公司也可以通过平台的管理，将得到的客户信息分配给各个业务员去开发，这样大大的利用了每个客户的消息，从而加大成交的可能性。公司的形象跟规模可以给客户留下深刻的影响，国外客户通过公司的网站了解我们的同时，也从是否有平台来判断一个公司外贸发展的规模。所以各个方面达到客户所想要的，我们才能联系到更多的客户。

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