# 最新外贸年中总结 外贸业务员个人年终总结(大全14篇)

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2024-07-09

*总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编精...*

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**外贸年中总结篇一**

以下是总结出利用互联网开拓业务几个关键问题：

因互联网是在虚拟的空间上交谈与结识，关键问题是做到与客户互信互利，才会有生意做。必须留意以下几个方面：

1.公司经营产品及价格定位：

a.公司的主营产品

如果公司以小规模发展速度，公司的人力、物力、财力实务不雄厚情况下，公司必须经营销售专一产品，方会尽快见到效果。面向更多的产品经营，战线拉得太长，从前线业务到工厂搜索与售后跟进需一个完整体系与多位专业人士及专业知识来操控。

买家总会货比三家，买家远是专业的。作为贸易公司最主要的优势是提供优质的服务，如这点做不到，是无法赢得客户信赖的。

报价并不是一个很简单的活动，它是企业与新客户沟通的切入口。要懂得本行业出口量和前景。本行业内各个企业报价的平均水平和报价趋势。及本公司的产品质量和在国内同类产品属于哪个水平面(高中低)，自己的产品报价与市场行情差价，及如何以达到报价的正确性，让客户查到公司知道公司的主要经营产品及及产品优势与核心竞争力。

b.报价表

公司以一定的数量为基础，提供一份产品价格表。

此报价表上的数据是企业发展策略的一部分。因为它决定了公司业务开拓的切入口。价格的定位也就将客户进行了定位。不同的价格就会培养不同素质的客户群，也就决定了公司的发展方向，产品/服务策略，发展速度和未来。所以小小的一份报价表，看似简单，实则要经过仔细和认真的推敲。

报价应报得恰如其分，不能过低，也不能过高;好东西不能贱卖，普通的产品不要报高。因为客户往往会从你的报价来判断你的诚实性，并同时判断你对产品的熟悉程度;如果一个非常简单普通的产品你报一个远离市场的价位，甚至几天都报不出来，这说明你的诚实性不够，你根本不懂这一行，自然而然客人不会对你再理会。

摸清客户动机及诚意再报价，以免成为报价工具，浪费时间。外贸竞争异常急烈，以目前中国市场所见是供大于求，要想异军突起，特别注意服务和经常学习，避免出错。

2.公司(包括业务员)给客户的信心及信誉度如何

这是网络开展客户最首要的因素，即你的公司实力如何，产品况争力怎样，公司服务怎样信心和信誉是双向的。解决方法：第三方认证(如付费会员);网站及产品的丰富程度;业务员准确快捷的服务。(良好的与客沟通技巧)

客户最想了解的是什么：

1)你是不是做这个产品多时了。

2)你对产品了解多少。

3)你这个人的人品如何。

4)当然价格是否有竞争力是不可少的必要条件。

要做到以上4点你就必须做大量的资料搜索，收集，比较工作，在这个过程中要抓紧学习这类产品的专业知识。否则客户会对你不放心。只有你能把该类产品讲的很清楚，技术关键在那里，质量如何控制，价格的定位为什么是这样，原材料又是如何如何....。客户才会对你放心和信任。取得客户的信任--很重要啊!

对客户的任何信息要及时响应并回复;对客户的回复不能简单的一问一答，要尽可能全面、周到，但切不可啰嗦。邮件中语言尽显专业性与针对性，否则失去继续交谈的机会。

一般来讲，从以下几个方面入手来赢得客户：

1、做好质量营销。

2、树立“客户至上”服务意识。

3、强化与客户的沟通。

4、增加客户的经营价值。这就要求企业一方面通过改进产品、服务、人员和形象，提高产品的总价值;另一方面通过改善服务和促销网络系统，减少客户购买产品的时间、体力和精力的消耗，以降低货币和非货币成本。从而来影响客户的满意度和双方深入合作的可能性。

**外贸年中总结篇二**

1，对公司和产品有必然的了解.通过在车间和仓库的工作，渐渐熟悉了公司产品的资料及各类规格，并且对各类产品的生产流程也有必然的了解.可以或许控制产品在各个环节所呈现的问题，如分切时候容易呈现半数不齐，拉伸时候容易呈现厚度不平均等.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.产品普遍利用于文具、食品、饮料、工艺品、音像成品、电子电容、家装资料等各类产品的外包装。所以就贩卖前景十分乐看，开拓新的市场可能性也大。

1.诚笃

诚笃可托，博得客户的信任

2.热情

只要对本身的职业有热情，能力全神灌注地把本身的精力投下去，外贸加倍是如此，因为外贸是一个很长的历程。

3.耐心

外贸行业中，开拓一个新客户的周期一般在半年到一年之间，或者更长，所以，在这个漫长的历程中，在本身没有订单而同事有订单的时候，必然有耐心，狂风雨后就是彩虹。

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，业务员可能许多光阴都是在做“无用功”。然则必然要有自信心，有许多潜在的客户，都是要在很长的光阴里才改变为真正的客户，所以必须持有坚决的自信，才会把业务做得更出色。

**外贸年中总结篇三**

走出学校，步入社会工作后，发现一切都比在学校的时候正规化，每天要准时上下班，每天要对着电脑坐一整天，现在的业务员离不开电脑，起先有点不适应，但慢慢地状态也就调整过来了。首先，先总结一下我半年来的工作情况。这半年来我主要是做以下这些事，最主要的当然还是负责网络发布这一块。记得刚来时不懂得如何发布，经过这段时间的发布，慢慢地有了新的体会，知道如何提升自己公司产品的曝光率。当然也会每天及时地更新我们公司的产品信息，并不定期地将一些新的产品发布到网站上去，充实我们的产品信息。半年下来，虽然并没有什么实质性的客户，但也会在一些免费网站上收到一些询盘，可见功夫并没有白费。因此以后还是会继续努力维护这些b2b网站。其次是对产品的了解。记得刚来时经常会下到生产车间了解设备，为此主管也为了让我们尽快对产品有一个大致的了解，让我们每周了解一台设备，彼此之间互相交流。现在我对公司的主营产品已经有了一个比较全面的了解。当然我们知道这还远远不够，我今后一定要努力去了解更多的产品，特别是其他厂家的。除此之外，平常我也会处理一些询盘。主管会将一些在阿里巴巴网站收到的询盘分配给我处理。当然我也会及时处理，对信件及时作出回复，但大部份都杳无音信，可能大部分人都经历过相同的事情。很多发出去的信件都得不到回复，即使部分报了价，但最终成交的可能性也微乎及微。即使是这样，也要对每份询盘做出及时回复以给客户留一个好印象。都说做业务员要有耐心，要有恒心，大概就是体现在这里吧。半年下来，虽然还未接到单子，但总体而言对外（内）贸流程也有了一定的了解。客户询盘——报价——得到订单，签订合同——公司内部下单投料——生产部生产设备——发货——调试——售后服务，每一个环节都至关重要。

当然半年下来也有令人担心的地方，就是公司整体制度比较混乱。我基本了解了公司的工作流程，也明白了公司的发展方向，这让我了解到工作并不是一个人的事，团结的力量是很大的。公司最主要的部门是销售部和生产部。这两个部门的协作是非常重要的，倘若这两个部门脱节了，就什么事也办不成了。我们知道只有销售部接到单子了，生产部才会有活做。而与此同时也只有生产部按时交出设备，才有可能带来下一次的合作。其实作为一家公司，首先经营的是人才，其次是诚信，然后就是产品。来到豪特的时间说长不长，说短也不短。但在这半年里，还是发生了很多事，楼下的钳工换了一批又一批，包括仓管、技术人员都换过，人员流动频繁，可能是员工们都缺乏一种归属感。还有就拿新产品鞋套机来说，自从上了这个产品后波折不断，如不能按时交货，客户来了多次却看不到能正常运行的设备。都说成交并非是销售工作的结束，而是下次销售活动的开始。但我们的现状却是接一个单子就失去一个客户。说到底原因在于诚信，我们知道诚信是公司经营的理念，与其说经营产品，倒不如说是经营诚信，每个公司都是靠着诚信保持着自己已有的客户群并扩大自身的影响力。还有就是产品质量也至关重要。出去的设备只有具备高质量，客户才会信赖我们，所以今后在产品质量方面一定要把好关。

在公司的这段时间我也特别感谢大家对我的照顾及帮助，当然要特别感谢的是主管。记得刚来时真的是很多东西都不懂。都说新人是需要人带的，我可能算是幸运的一个，因为有经验丰富的主管带着。记得刚开始什么都不懂，不懂得如何收发传真，不懂得如何在b2b上发布信息，不懂得如何对一些询盘函做出正确的回复。这段时间在主管的悉心指导下真的学会了很多，除此之外平常大家也会教我一些做人做事的道理，这些是在学校里是学不到。当然以后的路还很长，要学的还很多，我会继续向大家好好地学习。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**外贸年中总结篇四**

在外贸公司工作，听起来是一份很好的工作，我刚开始的也是这么认为的，可是在自己走上工作岗位后才感觉不是那么回事，因为外贸公司面临着很多的困难，我也是在工作后感觉到了公司生存的压力。虽然我工作的时间并不是太长，但是我知道了其中有很多的问题需要我们来解决，其中的苦楚也只有自己清楚了。工作一年后，针对公司老板提出的报价就是见光死，不能报价；我们有进出口权，什么都可以卖等问题，我们作出如下工作总结。以下是总结出利用互联网开拓业务几个关键问题：因互联网是在虚拟的空间上交谈与识，关键问题是做到与客户互信互利，才会有生意做。必须留意以下几个方面：

a、公司的主营产品，如果公司以小规模发展速度，公司的人力、物力、财力实务不雄厚情况下，公司必须经营销售专一产品，方会尽快见到效果。面向更多的产品经营，战线拉得太长，从前线业务到工厂搜索与售后跟进需一个完整体系与多位专业人士及专业知识来操控。买家总结会货比三家，买家远是专业的。作为贸易公司最主要的优势是提供优质的服务，如这点做不到，是无法赢得客户信赖的。

报价并不是一个很简单的活动，它是企业与新客户沟通的切入口。要懂得本行业出口量和前景。本行业内各个企业报价的平均水平和报价趋势。及本公司的产品质量和在国内同类产品属于哪个水平面（高中低），自己的产品报价与市场行情差价，及如何以达到报价的正确性，让客户查到公司知道公司的主要经营产品及及产品优势与核心竞争力。

b、报价表。公司以一定的数量为基础，提供一份产品价格表（pricelist）。此报价表上的数据是企业发展策略的一部分。因为它决定了公司业务开拓的切入口。价格的定位也就将客户进行了定位。不同的价格就会培养不同素质的客户群，也就决定了公司的发展方向，产品/服务策略，发展速度和未来。所以小小的一份报价表，看似简单，实则要经过仔细和认真的推敲。

报价应报得恰如其分，不能过低，也不能过高；好东西不能贱卖，普通的产品不要报高。因为客户往往会从你的报价来判断你的诚实性，并同时判断你对产品的熟悉程度；如果一个非常简单普通的产品你报一个远离市场的价位，，甚至几天都报不出来，这说明你的诚实性不够，你根本不懂这一行，自然而然客人不会对你再理会。

摸清客户动机及诚意再报价，以免成为报价工具，浪费时间。外贸竞争异常急烈，以目前中国市场所见是供大于求，要想异军突起，特别注意服务和经常学习，避免出错。

这是网络开展客户最首要的因素，即你的公司实力如何，产品况争力怎样，公司服务怎样？信心和信誉是双向的。解决方法：第三方认证（如付费会员）；网站及产品的丰富程度；业务员准确快捷的服务。

客户最想了解的是什么：

1）你是不是做这个产品多时了。

2）你对产品了解多少。

3）你这个人的人品如何。

4）当然价格是否有竞争力是不可少的必要条件。

要做到以上4点你就必须做大量的资料搜索，收集，比较工作，在这个过程中要抓紧学习这类产品的专业知识。否则客户会对你不放心。只有你能把该类产品讲的很清楚，技术关键在那里，质量如何控制，价格的定位为什么是这样，原材料又是如何如何。客户才会对你放心和信任。取得客户的信任——很重要啊！

客户关注的几个问题如沟通不好，决无下文。如产品的规格、技术参数、所达标准，价位，打算订购的数量，做什么品牌，该品牌在当地是否有影响力，和哪些企业有过生意往来，及做外贸时间长久等。

1、做好质量营销。

2、树立客户至上服务意识。

3、强化与客户的沟通。

4、增加客户的经营价值。这就要求企业一方面通过改进产品、服务、人员和形象，提高产品的总结价值；另一方面通过改善服务和促销网络系统，减少客户购买产品的时间、体力和精力的消耗，以降低货币和非货币成本。从而来影响客户的满意度和双方深入合作的可能性。

5、建立良好的客情关系。

6、做好创新。

以后的路还要怎么走，我也不知道，但是我知道，只要自己不断的努力，那么迎来的就一定是很好的前景，虽然我知道在外贸公司工作并不是长久之计，但是目前供我选择的余地也不是很大了，所以我只有自己不断的努力了，因为自己还是要生活的。生活中有很多的事情来做，但是需要不断的努力。这样的我才是更好的我，我会做到更好的！

**外贸年中总结篇五**

xx县是一个内陆县，经济文化发展水平相对于发达地区，还比较落后。当前，我县正处在改革发展的重要阶段，各种矛盾相对突出，影响社会稳定的因素还较多，情况还比较复杂。因此，要促进某经济建设健康有序进行，稳定是压倒一切的首要任务。为进一步优化投资环境，确保外来客商的合法权益，我局领导从本职工作做起，从自身做起，带领外经贸局职工在20xx年度做了以下几个方面的工作：

我局领导为确保招商引资和外经贸工作在良好的社会治安环境中进行，局领导站在讲政治、顾大局，谋发展的高度，至上而下建立了一套完整的领导机制，局党委书记任社会治安综合治理领导小组组长，其他领导分人头层层落实责任，按谁主管谁负责的原则，牵头抓好各自分管范围的社会治安综合治理工作，努力确保在各自分管范围内无客商集体上访、无打架斗殴事件、无安全生产隐患。以切实的行动保障我县招商引资和外经贸工作有一个安定团结的社会治安环境。

招商引资和外经贸工作的顺利开展，县域经济的高效正常运转，离不开稳定的社会政治环境，没有社会环境的安全稳定，没有一个正常的社会治安秩序，就不可能给招商引资和县域经济的发展提供稳定良好的社会环境，我局领导始终将保稳定工作作为当前头等大事来抓，积极运用广播电视等传播媒介，大力宣传某优良的社会政治环境、开明开放的投资经营环境，使客商及时了解某的开放程度、社会治安情况，打消了外来投资者来某投资办厂的顾虑，坚定了他们前来投资的信心，同时，积极引导外来客商和企业做好稳定工作，使保稳定工作取得了良好的社会效果。

外地客商来我县投资办厂，是对我县投资环境的高度信任，我们有责任和义务积极协助他们解决在经营投资过程中遇到的困难，建立起稳定的社会治安环境。根据我局工作特点，在领导的带动和安排下，广大职工积极参与，主动出击，下工地、进企业，及时了解他们的生产经营状况，主动为他们排忧解难，及时排除安全生产隐患，化解各种纠纷。今年，我们与有关部门配合，协助解决企业的纠纷15起，确保了外来企业生产经营的正常开展。局机关做到了无集体上访，无打架闹事和无重大刑事案件发生，“处法”工作达到“三零”指标。全体职工以实际行动努力为外来投资客商创建了一个稳定的社会环境，真正成为外来投资者的贴心人。

今年，根据招商引资和外经贸工作的需要，我局开展了丰富多彩的促安全、保稳定活动。每个月末最后一周星期五下午，由局党组书记主持，召集全局职工上安全课，认真学习安全稳定有关文件和相关法规，在会上广大干部职工踊跃发言，积极参与，为我局开展安全稳定工作献计献策。同时，局领导在会上总结表彰当月的安全工作，并布置下月安全工作任务。使广大干部职工进一步提高了对稳定、安全工作的认识，收到了全年无大小事故发生的良好效果。同时，我局响应、政府号召，在重要阶段和突发的不稳定事件中，要求全局干部职工不得参与闹事，并积极做好亲戚、朋友的政治思想工作。圆满完成了、县政府下达的目标任务。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”。保障社会的长治久安和人民安居乐业需要大家的共同努力、协调配合。为此，我局将同全县95万人民一道，积极响应、政府号召，切实做好社会治安综合治理工作，严厉打击各种形式的违法犯罪活动，以实际行动为外来投资者拓一方安定的疆土，开方祥和天地，为社会的安定团结和某经济持续、快速发展做出我们应有的贡献，并在维护社会稳定的工作中交一份令人满意的答卷!

**外贸年中总结篇六**

本站发布业务员年终总结：外贸业务员个人年终总结，更多业务员年终总结相关信息请访问本站工作总结频道。

以下是本站为大家整理的关于业务员年终总结：外贸业务员个人年终总结的文章，希望大家能够喜欢！

2024年，我部门在公司总经理、各科室的共同领导与指导下，按照公司章程的要求和部署，坚持以“稳步发展，重点突破”为重要指导思想，以保持部门工作流程的完善化，正规化，人员组建稳定化为发展目标，以培养新旧接替互帮互助为出发点，结合部门实际，克服工作中存在的困难，基本完成了各项工作任务。现将我部门2024年外贸工作总结如下：

一、部门基本情况

截止目前，我部门有：

外贸业务员、单证、内务、以及客户服务人员共3人。并由总经理亲理总的原则指导工作。总经理助理协同安排相关事宜。公司进出口部从2024年组建以来，不断进行尝试更新、更强、更有优势、风险更低、更具国际业务化的贸易结算方式。截至2024年底，逐步由简单单一的t/t结算，转让信用证拓进到直开信用证，代理出口业务等。

货物直接出口到韩国、中东、非洲、泰国、印度尼西亚、香港等东南亚国家和地区，为进一步进入国际市场积累了宝贵经验。同时，公司总经理也给与我部门极大支持。在协调部署各展会的同时，亲赴国外与外商进行面对面的商务洽谈活动。并指导和调控公司销售由原来的主内销原则逐步转变为以出口创汇、抢占国际市场为销售主旨的营销理念。灵活多变的经营管理模式，使我进出口部业绩稳步提升。

本年年度末，公司直接出口销售产品计9474700码；累计销售金额为：2804842.31美元。

二、以创新思维为先导，加强团队业务竞争力

就企业而言，我国目前的优秀企业大都在市场前景且具一定竞争优势的成熟行业中，但处于行业的中下端位置，不仅无暴利可言，甚至利润稀薄。这些成熟行业技术发展趋势清晰，一般不会出现技术方向突变带来的行业格局大变。同时，这些行业需要巨大市场作为载体。中下端的企业要想同等的争取市场、争取市场利润和市场占有度，就必须掌控一定的独到经营模式。于是创新思维不得不被提出。

作为一个部门也一样，要想有更大的发展空间和膨胀力度，就必须拿出更新、更有效的工作手法。要创新，要自主的进行创新，并切与公司整体运营的创新经营同步的创新。

方法和手段对我部门业务人员进行思维转变非常重要。尤其我部门作为新成立的部门，业务水准和操作模式正在成熟和成长的阶段。如何在以往工作的基础上继承、发扬、创新成为我们各项工作的当务之急。经过一年半左右的实践和摸索，我部门基本确立了“加强对同行的学习、放眼国际市场、勇于创新、大胆实践”的方针，并取得了一些成效。

1．积极尝试工作新方法，构建行之有效的工作体系。

经过在工作中学习，在尝试中稳定的创新方式。总经理×××不断带领我进出口部稳步拓展业务。并给予本部门每个人员的帮助，结合本部门工作者的努力，大家的成长非常显著，也有了可喜的成绩；但是工作中的失误同成绩一样，是我们不容忽视的一样重要因素。

外贸工作，象战场更像舞台。轻重缓急非常注重业务人员的自主工作性。而这一点也是我们本部门一直着力提高和后来发展所必需面对的问题。

在上述基本工作状况的基础上，作为本部门的负责人，我需要进一步完善、和引导部门的走向。并大力重点突出的加强部门和部门每个成员的工作独立性，工作自主性，在提高自身业务水准的前提下，帮助和指导部门成员的成长。使我昌新布业进出口部的发展前景更为广阔。

2．加强经验积累，及时掌握信息新动态。

查漏补缺将是我们今后的基本工作方针之一。针对各环节，各不同业务操作的特点，围绕我们关心的重点问题，我部门将采取总结、商谈、以及其他富有娱乐欢快气氛等形式，去综合总结，分类整理。依次来掌握了大量参考资料。如“信用证出口审查”（配合公司整体销售工作）、“单证备忘归档”、等等。通过该类工作，使我们能够及时、准确地对今后工作奠定基础，为各项工作的`顺利开展提供出可靠的依据，便于我们有针对、有层次地提高工作效率和水平。

同时，在今年通过进一步通过网络工作的体验之后，在今后的工作中，我们更应该加强利用。并及时获取来自国外或行业当中的最新动态，最新信息。准确地做出决断，更好的配合公司的运营。

三、继续建立健全进出口部的各项规章制度，努力做到管理和工作有章可寻、有章可依。

完善合理的规章制度是日常工作的基础和保障，我部在不断总结以往工作经验的基础上，继续将建立和完善各项制度。2024年中，制定了《xxxxxx有限公司进出口部日常工作管理条例》，但因在制定的过程中人员的构建相对不是很稳定，因此并未立刻实行。2024年，我部门将在此基础上修订一版成熟的《条例》。一方面为规范管理制度，一方面为保障工作程序的层次和正规化。并且能切实的将责任落实到人，杜绝互相依赖和互相推诿等有欠积极的工作行为。

四．立足能力训练，加强外贸接单工作。

目前，因为外贸部普遍英文水准不高，在扩大外单的程度上受阻，过去的一段时间和现在，并且包含刚刚迎来的2024年，整个部门的成员一直在努力，以期早日成熟，加强公司外单的获取量。

五、加强领导，注重团对协作。

第一，不断充实，努力加强团队建设。团队成员的整体运作性，充分能够说明这个团队的业务整体水平。并且在诸多实践中也说明了共同努力的力量和团队建设的必要性。我也就不长篇累牍。

第二，认真抓部门负责人，做好带头羊的工作。部门负责人的带动作用，能够使团队工作发挥不可比拟的力量。尤其贸易工作不但是个期限相对较长，要求相对较繁，业务量相对较大的运作组合；同时对各个环节的衔接性也要求严格。因此，作为部门负责人，就应该责无旁贷的在工作中起到贯穿和引导的作用。

第三，成员工作的中坚力量。我部门现工作成员相对比较简从，易于工作汇总和衔接。但在从总体公司集团运作的模式下，我提出几点要求：

自主，自律，友爱，谦逊，学习。

在同事与同事之间架起联系的纽带，常沟通，保持友好和谐健康的氛围锻炼自己，提高自己。为公司的成长，为自身的成长做出自己的贡献。

六、高度重视扫尾工作，采取有力措施，力争业务水平稳中有升。

为了应对2024年新突破的工作的新局面，我部门规划及早下手，遵循“精益求精”、“纵横发展”等方向原则，并从以下几个方面加强下一年度的管理工作和业务开展工作：

1.加强对新员工的培训工作。

2.加强对新信息的贯彻学习。积极落实国家或行业动态当中新近颁布的相关文件政策，为公司顺利地过渡新旧模式的接替。通过不定时，不定量等形式，积极学习执行，主动将业务引流新规市场。

3.积极应变，认真学习，管理和引导并重。

4.严格执行公司的规章制度。一方面加强对自身职责要求，二是提高对每个成员的要求，明确公司和部门的管理具体规定，打好预防针。三是以专门专项的会议等形式去解决种种问题。

一年来，我们的工作在公司领导的督导下，在我进出口部每个成员的辛勤努力下，2024年，我们虽然作出了一点成绩，积累了一些进出口工作经验。但与我们的要求相比还存在一定的差距，回首一年来，还有许多方面不尽如人意。但是我们相信，对于充满挑战与机遇的新的工作来说，这仅仅是个良好的开始。我们有决心也有信心以“稳步发展，重点突破”为指导，在公司董事长、总经理等领导班子的领导下，在同事的帮助下，在我们自己的不懈努力中，围绕进出口业务勇于创新、勤于实干、锐意进取，努力工作，力争开创我部门进出口工作的新局面！

**外贸年中总结篇七**

以下是总结出利用互联网开拓业务几个关键问题：本文来自

因互联网是在虚拟的空间上交谈与结识，关键问题是做到与客户互信互利，才会有生意做。必须留意以下几个方面：

1。公司经营产品及价格定位：

a。公司的主营产品，如果公司以小规模发展速度，公司的人力、物力、财力实务不雄厚情况下，公司必须经营销售专一产品，方会尽快见到效果。面向更多的产品经营，战线拉得太长，从前线业务到工厂搜索与售后跟进需一个完整体系与多位专业人士及专业知识来操控。

买家总会货比三家，买家远是专业的。作为贸易公司最主要的优势是提供优质的服务，如这点做不到，是无法赢得客户信赖的。

报价并不是一个很简单的活动，它是企业与新客户沟通的切入口。要懂得本行业出口量和前景。本行业内各个企业报价的平均水平和报价趋势。及本公司的产品质量和在国内同类产品属于哪个水平面（高中低），自己的产品报价与市场行情差价，及如何以达到报价的正确性，让客户查到公司知道公司的主要经营产品及及产品优势与核心竞争力。

b。报价表

公司以一定的数量为基础，提供一份产品价格表（pricelist）。

**外贸年中总结篇八**

外贸业务员是从事对外贸易业务的销售人员。以下是小编整理的外贸业务员个人年终总结范文，希望对大家有帮助！

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希望的20xx年。在这年终之际，现对来公司九个月的时间里所作的工作汇报如下：

一.完成了100p圆筒、100p彩虹、60p共91个集装箱的出口到美国，14个托盘的100p彩虹出口到日本，10个托盘的60p和100彩虹到中国台湾，及2400套圆筒和600套60p(replacement)到美国。

主要负责

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，按客户不同的包装要求，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，每周提供装箱图片、箱封号、船名航次等资料。

8 . 将资料整理归档，并随时与银行核对每笔货款得到帐情况。并将每月的出口资料提供给财务。

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。

期间因工作时间短，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。

2. 与车间及其他部门配合、协调不够好。打件时缠绕膜的包装方式出现错误，检查工作没做好。

3. 车间加班不及时，常被叔叔点名。

通过这段时间的努力，使我个人的耐心、细心程度及对工作的合理安排得到了锻炼，

学会了在繁忙之中找条理，危难之中找希望。

二. 与客户进行日常的邮件联系。

主要负责与韩国best selection

公司联系关于此出口美国货物的细节内容，一般通过邮件来回确认。包括三种货物的包装、结算、出货期、产品质量、木托干湿度、法兰克福展位、新样品及相关产品的变动等等内容，其中大部分是协助王总来完成。

期间曾因业务经验少有过失误：在事情紧急、误解了韩国意思的情况下，与美国客户直接联系。结果给客户造成误解，给王总带来麻烦。

通过这项工作，使我原本欠缺的英语写作及口语得到了很大的提高，并学到了好多与客户交流的技巧及业务上的知识。但离一个成功国际贸易业务员的标准还差得很远，在今后工作中，定会多多注意，加以改善。

三. 新产品的开发，为客户备样。

将王总与客户的谈判结果(有时旁听并记录)及产品要求、变化等内容传达给采购及生产部门，并负责监督并随时向领导汇报工作进度。按双方协商及客户要求，准备样品并负责发到美国或韩国。按不同要求，为客户提供图片、报价等，通过邮件反复确认。协助销售为b.s.

整理库存样品并报价;给b.s.准备从日本带回的新样品; 给 morris 准备美国展会样品并报价等。

通过对此业务的接触，使我对公司的产品有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更顺手。

四. 与韩国han kook sharp订遥控铅芯

催goodfela 生产并尽快发货;订emicro的细太空，并与收到货后，对于出现的质量问题进行邮件联系。由于出口美国货物的任务加重，后来都转给小毕负责。

五. 处理日常工作，服从公司领导安排。

联系法兰克福展位的装修及

邀请函

的办理;为领导办理迁证准备资料;与车队、熏蒸、货贷、报关行、快递等搞好关系并与之定期结算费用;服从领导日常安排的各项工作;协助行政部制定部门职责;联系复印机维修，电脑维护等等日常工作。

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。

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更多的客户，争取更多的订单，完善进出口部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

转眼间，20xx年就要挥手向我们告别了，在这寒冷的冬天，回想自己接近一年来所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态，以及应对能力。

在这段的时间里有失败，也有成功，遗憾的是：稳定的客户还不多，稳定的客户也不多;欣慰的是：客户资源开始积累，处理订单的效率得到了提高，自身业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我们提供了那么好的工作条件和生活环境，有经验的上级给我们指导，带着我们前进;他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。在工作上，同事之间互相交流，汇聚每个人的智慧，把事情做到极致，把客户订单处理到位。

去年年底进入公司，从产品知识熟悉，到开发新客户，再到跟客户谈判达成订单，经理了两到三个月个月。公司分配alibaba账号后，客户资源开始量的积累，不知不觉中，半年多的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的职业业务员，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。业绩没什么突出，以下是一年来的工作

心得体会

：

一.业务能力

1.对公司和产品一定要很熟悉。

进入一个行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，我学到了如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，懂得不同市场的不同需求，这样才知道主要产品主攻哪些国家，同事遇到不同地区和国家的客户，也知道推荐其所需，更好的把自己和产品推销出去。当然这点是远远不够的，应该不短的学习，积累，与时俱进，了解行业动态，价格浮动。关键之处是对公司和产品熟悉，就自然知道目标市场在那，也可以很专业地回答客户的问题。

2.对市场的了解。

不仅是要对目标市场的了解，也对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上唯一不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。知道竞争对手的产品以及价格信息，才能知道自己产品的优势。除了自己多观察了解意外，还需要和客户建立好良好的关系。因为同一个客户，可能会接到很多公司的报价，如果关系不错，客人会主动将竞争对手的报价信息，以及产品特点主动告诉。在这个过程中，要充分利用自己的产品优势，材料特点，分析对方报价，并强调我们产品的优势，更有利喜迎客户。

3.业务技巧

谈到业务技巧，首先想到的是如何取得订单。很多客户都喜欢跟专业的业务人员谈生意，因为业务人员专业，所以谈判中可以解决很多问题，客户也愿意把订单交给专业的业务员来负责。当然，业务技巧也是通过长时间的实践培养出来的，而在我自己这一年里的外贸经验中，我所学会的是做客户的顾问，站在客户的角度，设身处地为客户着想，一切从客户的需求出发，在电话，在电邮，或客人来访中，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，我们要学会“了解或激发需求，然后去满足要求”。

其次是，处理订单，处理订单的过程，说简单也简单，说难也难。简单就是，按照客户要求的产品，写到生产单上，下到生产部就完工。而难的地方在于，作为客户的顾问，我们有必要时时刻刻关心，产品的进展，生产过程中产品是否有问题。货物生产好，要检查各个部分，是否存在外观上明显缺陷，或者一些影响到功能的产品问题。如果有问题，要及时更正。要记住：产品在工厂，我们可以挽救一切;产品一出去，一起都来不及了。到时候，只能听候客户发落。到交货期之前，要不断的提醒，不断催促生产部，确保能按时交货。

最后，要长期维护客户，我们要做好的是售后服务。经过几单处理之后，我明白：出现问题是很正常的事情，对于这方面一定要摆放好心态。由于产品本身的特点，很可能货到之后出现破损现象，安装或者实际操作，可能会出现一些问题，需要我们去解决。我经常倍感头痛，常常不知道怎么办，甚至抱怨。但是，问题出现了，总有解决的方案方法，各领导帮助，各部门配合，问题总会得到解决。

二. 个人素质能力

1.诚实

做生意，最怕“奸商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋朋友，做生意。在与人交流的过程中，要体现自己的诚意。在客户交流的过程中，只有诚实，才能取得信任。

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。从我自身经历来说，接到第一单，只是一个几百美金的样品，确实60个日日夜夜，当然不排除其中的运气成分。我现在和这个客人聊天的时候还说：you are important to me. your sample order gave me self-confidence, and perseverance in my international trade 。

4.自信心

这一点最重要，在工作中，不管是自己在网上搜索开发的客户，还是从公司平台上接到的询盘客户，算起来估计有几百个，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。只要有音讯的客户，就要厚着脸皮把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于下过单的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，到了一定的时候要主动询问next order的时间。

在工作中，我可以说，我没有虚度，浪费上班时间，对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我们会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，却忽视了团队的作用，所以要改正这种心态，相信别人，相信团队的力量，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受能力较好。不断总结和改进，提高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力;这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。

挥别旧岁，迎接新春，我们信心百倍，满怀希望!

在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。20xx年也接近尾声，首先对个人业务工作做如下总结:

一、业务能力

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、电子电容、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”。

二、个人素质能力

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。国内的平均访问量为基数，只有12%的人在展前12个月内接到该公司销售人员的电话；88%为新的潜在客户，而且展销会还为参展带来高层次的访问者。对于参展公司的产品和服务来说，展会上49%的访问者正计划购买那些产品和服务。

竞争力优势

展览会为同行的竞争对手显自身提供了机会。通过训练有素的展台职员、积极的展前和展中的促销、引人入胜的展台设计以及严谨的展台跟进，参展公司的竞争力可以变得光芒四射。而且，展会的参观者还会利用这个机会比较各客参展商。因此，这是一个让参展商展示产品的优异功能的公开机会。

节省时间

在三天的时间里，参展商接触到的潜在客户比销售人员三个月里能接触到的人数要多。面对面地会见潜在客户是快速建立客户关系的手段。

融洽客户关系

客户关系是许多公司的热门话题，展览会是强煞费苦心现存客户的关系的好地方。参展商可以用下列方式对客户表达谢意：热情的招待、一对一的晚餐、特殊的服务等。

手把手教客户试用产品

销售人员携带产品在路上进行演示的机会恐怕不多。展览会是参展商为潜在客户测试产品的好地方。

竞争分析

展览会现场提供了研究竞争形势的机会，这个机会的作用是无法估量的。在这里，有关竞争对手提供的产品、价格以及市场营销战略等方面的信息，参展商通过观察和倾听就可以了解很多。

产品和服务市场调查

展览会提供了一个进行市场调查的极好机会。如果参展商正在考虑推出一款新产品或一种新服务，可以在展会上向参观者进行调配查，了解他们对价格、功能和赔偿以及基本上质量的要求。

总之，外贸工作的开展需要各个方面去完善，人员，平台，展会是眼前需要解决的问题，要做好工作开展的先后跟投资的把握。可以在人员稳定的基础上试探性的参加些国内展会，一步步的去实现。

**外贸年中总结篇九**

时光飞逝，一年的时间匆匆过去了。回首20xx年，世界经济特别是欧、美、日本等经济仍然在萧条中缓慢复苏，而国内原材料成本、人力成本居高不下，而且出口企业竞争激烈、退税滞后、资金紧张等问题依旧。这一切因素都导致出口贸易越来越难做，特别是像我们公司这样提篮小卖式的小外贸公司，更是举步维艰。现将我们公司20xx年的主要工作总结如下：

一、20xx年公司经营情况

20xx年公司进出口总额为1063。1万美元，其中出口863。1万美元，比去年的859。5万美元增加0。4%，进口200万美元，较去年的210万美元减少了4。7%，全年收汇905万美元，收汇率达到96%。

20xx年公司的销售收入为6988万元人民币，比去年增加了13。6%，公司利润总额为147万元，比去年的—51。46万元增加198。46万元。

二、各部门工作完成情况

业务一部20xx年出口53。2万美元，比去年的41万美元增加了29。8%，实现利润3。22万元。

业务三部20xx年出口271。5万美元，比去年的206。5万美元增加了31。5%，实现利润105。56万元。

业务四部20xx年出口23。1万美元，比去年的34。9万美元减少了33。8%，实现利润0。21万元。

业务五部20xx年出口178。9万美元，比去年的222。8万美元减少了19。7%，实现利润21。89万元。

业务六部20xx年出口99。4万美元，比去年的126。3万美元减少了21。30%，实现利润5。17万元。

业务七部20xx年出口72。9万美元，比去年的115。3万美元减少了36。8%，实现利润—2。66万元。

业务八部20xx年出口164。1万美元，比去年的112。7万美元增加了45。6%，进口200万美元，共实现利润33。13万元。

务上排忧解难。综合管理部主要是保证公司的正常办公环境，保证公司的水电、各种办公用具、电脑、网络等正常运行，处理好和省外贸厅、海关、人事、商检、工商等上级单位的关系，努力为公司创造良好的外部环境，及时处理公司发生的内外纠纷，确保公司出租办公大楼房租的正常收回，从而促进整体的正常运行。

三、20xx年度先进个人

20xx年是国际市场复苏乏力、出口疲软，而国内竞争激烈，原材料、人工成本居高不下，退税滞后、资金紧张、出口行业内外交困的一年。在这样的的困境中，我们取得了出口创汇863。1万美元，进口200万美元，收汇905万美元，实现利润147万元的成绩，创造了属于我们的奇迹。这是全体员工共同努力的结果，其间涌现出了许多工作努力、认真负责的同志。

根据今年工作的完成情况，经公司办公会研究决定授予王琦、王景州、韩军区三位同志先进工作者光荣称号。

王琦同志来公司时间不长，是外贸行业的一名新兵，但该同志在工作中能够做到认真负责，踏实肯干，虚心向老同志学习外贸工作经验，在20xx年取得了出口创汇万元，利润万元的成绩。

王景州同志是外贸行业的老兵，该同志工作认真努力，积极开拓市场，胆大心细，20xx年出口创汇164。1万美元，实现利润28。49万元，出口比去年提高了45。6%。

韩军区同志工作认真，积极主动，几乎每天都要跑银行，面对繁杂的工作，任劳任怨，不仅做好本职工作，而且利用跑银行的方便，大量掌握信息，主动为业务人员出主意想办法，解决资金困难，减少汇兑损失，收到大家的赞扬。

另外业务一部，在出口市场疲软、竞争激烈的困境中努力开拓市场，积极组织货源，在困难的形势下，取得了很好的效果，出口比去年提升了29。8%，特此提出表扬。

全体员工要注意向先进的同志学习，学习他们努力勤劳的工作作风，学习他们认真负责、勤学好问的办事态度，学习他们遵规守纪、顾全大局的高尚品德。

四、公司目前存在的问题及下一步的主要工作

到实惠，体现出多劳多得，刺激大多数人开发市场、开发产品的积极性；二要注意员工培训，可以组织业务学习，提高职工抓客户、抓产品的开发能力，也可以组织一些业务拓展座谈会，大家交流一些开拓市场的经验，互相取长补短互相启发，以全面提高业务人员的开发能力。

2、建立科学的分配机制，提高全体员工的风险意识。建立科学的分配机制，体现多劳多得，调动业务人员的积极性，同时还要做好业务风险的防范，要组织这方面的学习，提高大家认识风险防范风险的能力，要把个人利益和风险挂钩，不能说利润个人拿，风险公司担，这样不利于公司的发展，公司要逐步建立健全风险防范方面的规章制度。同时，要逐步把综合人员的收入和公司的经营情况挂钩，，不能使公司的综合人员收入和公司的经营状况无关，这样不利于调动综合人员的积极性。只有充分调动起综合人员的积极性，大家才能心往一处想，劲往一处使，公司的经营环境才会越来越好。

**外贸年中总结篇十**

一实习时间、地点

时间：3月3日---205月3日

地点：深圳市福华路京海花园30a，香港丽江电子有限公司

二实习目的与任务

实习目的：

1.通过本次实习使我能够从理论高度上升到实践高度，更好的实现理论和实践的结合，为我以后工作和学习奠定初步的知识。

2.通过本次实习使我能够亲身感受到有一个学生转变一个职业人的过程

3.通过本次实习对我完成毕业实习论文起到很大借鉴作用。

实习任务：熟悉外贸业务流程，熟练操作网上业务平台，能够与国外客户电邮电话联系，把书本知识与现实操作做到完美结合，努力完成公司交给的任务，最好是能接单给公司创造利润。

三实习要求

严格遵守实习纪律，积极参加各项实习，不无故不参加实习，不迟到不早退，实习过程积极思考，积极提问；实习过程做好实习笔记；实习时，尽量做到最好，不做有损大学生和学校形象的事。

四实习形式

以跟班实习为主。参加公司组织的培训

五实习内容

时间飞快，我的实习将要结束，实习充实了我的学习生活，我学到了许多书本上无法体验的`知识。通过实习，我感触颇多，得到许多新的认识，对许多问题多了深一层次的思考。以后就是社会上的一份子了，责任也将越来越重。我是在一家外贸公司实习，我在公司主要工作是学习设计和跑业务，对一些新客户的发展和老客户的维护。下面是我对公司的简单介绍。

香港丽江电子有限公司成立于xx年，经营有世界各国名牌厂家的集成电路及其它电子元件，产品广泛应用于民用、工业、军事等不同领域；总部设在中国香港特别行政区，在深圳、长沙等城市设有直属分公司。丽江公司拥有专业的销售人员以及出色的工程技术专家，一贯以快速回应客户的咨询及提供优质的交货服务为基础，为客户提供与应用需求最紧密结合的解决方案，从而降低客户的开发与应用成本，使丽江公司与客户在互利中共同成长。“诚实守信、质量第一、价格合理、交货快捷”“实力雄厚，资源充足，库存真实”我们的目标：成为中国电子元器件现货顶级供应商。

为了提高公司效率，增加公司利润，公司注册了3个公司名，分别是hkbmcelectronicsco.,ltd.，pbgroupco,.ltd，hkpotentialelectronicsco.,ltd。因为客户对象是欧美，我也有我的英文名字stef.我主要是做hkbmc这个公司,做环球资源与中国制造的平台,最后十几天,我参与pbgroup参与ic销售,在tbf上报价.

3月3号，我开始了为期2个月的实习。本次实习是以现场跟班生产实习为主，生产实习是学习的一项重要环节，通过此次实习，我学到了很多课本上学不到的知识，使我更深刻地了解了外贸业务流程、自主创业等知识。

1．客户询盘：一般在客户下订单之前，都会有相关的orderinquiry给业务部，做一些细节上的了解。

2．报价：业务部及时回复客人查询，确定货物品名，型号，生产厂家，数量，交货期，付款方式，包装规格及柜型等，performainvoice给客户做正式报价。

3．得到订单：经过洽谈，收到客户正式的订单purchaseorder。

**外贸年中总结篇十一**

弹指之间时间已进入20xx年，我在x商贸有限公司工作已经接近两个年头了。在这快两年里我参与并见证了公司的整个发展历程。公司的发展也带动了我的成长，并让我时刻感觉到我与公司是一个不可分割的整体。

借着新年即将到来之际我想对过去的一年多的工作经历给予自己一个完整细腻的总结。回望过去在和上一个工作人员工作交接的过程中，我全心的听好她交代的每一个事项并认真做好笔记，害怕遇到这样的问题，因为她的不在我的不懂而无法正确的完成工作。在交接的过程中我总有一种如饥似渴的状态想要和她一起去完成以后我将面临的每一个事物，就害怕遗漏那一项。在知道自己所需要做的每项事物后，我浑身都充满无穷的力量。努力想象着那些没有发生而后又需要我去处理的工作，我将怎么着去安排这个事物的顺序，在最短的时间做到最完美的结果。首先是和会计见面。会计人很漂亮也很温和，让人感觉很容易接近。

在彼此见面之后她交代公司的那些账目是需要做给她，而那些票据是需要我自己做留存。那些事物是我每个月需要在那些特定的时间去完成。而后还交代有什么不懂的随时给她打电话。（这句话在以后的很长时间里都得到了印证，我经常麻烦她。）在很多我不确定的时候我都会电话请示一下她，避免不必要的错误。她总是很温和的给我解答所有问题。在此我也得特意感谢一下我们的美女会计。而后就是我们国税的专管员。她也是一个温和的中年女人。在面对我这个一窍不通的税盲，她总是先耐心的告诉我先应该怎么样而后怎么样。她说这些的时候我都是一手拿笔一手飞快的记录着。然后再重复一遍她交代的事项生怕有所错误或者遗漏。而她耐心听完之后笑着说：恩！没错。人还是蛮聪明滴。就是什么都不懂啊！赶快回去多学习哈啊！听到这些勉励的话我也是踌躇满志啊。最后面对的就是客户和库存的管理以及物流这方面的协调和沟通。其实工作的大部分都在这里。

我需要及时的做好库存的管理以便郭总及时的了解我们目前的一个状况。而后就是物流这方面，因为会涉及到多个地方的客户，物流也不是一家就能全部搞定。当然还有物流费这方面的问题，我得权衡那家的物流时间短价格便宜，品质也能得到保证。短短一个月的交接工作完成之后，我将面临着一个人独自面对整个工作流程。这个时候我内心有着莫名的兴奋和不安。终于可以自己独挡一面去迎接所有的事项，却也害怕自己经验不足，把原本简单的事物变得很复杂。但我很虔诚，相信只要不懂就问，笨鸟先飞，别人一次可以完成的事物我多跑几次也照样可以完成。

只是需要比别人付出更多的时间和精力。那个时候公司挂职的主要人员就是郭总、会计和我。我们各自分工，郭总一个人负责外埠市场的开拓，带回订单。我负责后勤，处理好税务和工商并做好账目给会计以及货物的进出流程。会计则会把我整理的数据做成税务那边账目。公司刚开始订单不是很多，郭总总是一个人长期奔走在不同的城市搜寻形色各异的人，把我们的产品理念灌输给那些需要投资的商人们。让他们对我们的产品从陌生到认识再到深入的了解，然后让他们相信我们的产品会给他们带来很大的利润空间。由陌生到信任，订单由此而生。

这些订单的背后都含有郭总的汗水，其中的艰辛估计只有每一个创业初期的人才能体会到。订单回来了而后就是我负责区域了，查库存找物流、搬运、发货和收款，最后整理数据做成电脑账本。这期间面对陌生的物流流程和空白的人际，我也是打着电话一家一家的咨询，而后就是在偌大的物流市场一家一家的询问。第一次发货我打了无数个电话之后都没有找到合适的物流公司，没有办法我只有自己徒步走到物流市场在哪里去寻找，问好了价格别人闲货少不上门提货，我又得自己去寻找车子拉货。在面对陌生的环境和陌生的事物我很迷茫但也很坚定。虽然费了一定的周折最后完成工作的那一刻，我心里还是有着一定的自豪感。这是我在这方面迈出的第一步。心里告诉自己：加油！以后会做得更好的。但最主要的还是税务和工商这方面的专业知识的欠缺，让我在面对各种公司需要解决的问题的时候，我总是像无头的苍蝇一样到处乱撞。像税务专管员要过来查账，因为之前做的账目是一直延续上面留存下来的，查过之后不符合规格。所有的账目都得从新开始做，面对一堆的小数点，我的头都是麻木的。那几天我加班赶点一遍一遍的核对那些0。0000的数据。

**外贸年中总结篇十二**

很荣幸能有机会加入xx集团。虽入职时间较短，仍深深地感受到我司井然有序的管理秩序及我们部门充满朝气的团队氛围。在这个岗位上，我明\*临的机遇和挑战都是巨大的，外贸业务知识及经验的积累都需要自身不断的努力和学习。

在新的一年里，我对自己的工作情况计划如下：

首先，学习外贸知识、产品知识。对一名刚从英语系毕业一年半的外贸新手来说，我的外贸知识还有待于加强，需要在往后的工作中进一步积累。此外，刚刚接触xx这个行业，对产品的认知我几乎是一片空白。因此，学习是我新年计划中的首要环节和重要任务。我会以一种积极的态度虚心向领导及各位同事请教。在我的个人观念里，态度决定成败，希望自己的努力会得到大家的肯定。

其次，学习缮制单据。在熟悉整套外贸流程理论知识之余，锻炼自己的实际操作能力。因为此前一年多的工作经验都只是局限于业务方面，重点在与客户的沟通上。单据的制作以及出口流程中跟银行、商检、海关、贸促会等相关部门的接触，都是我面临的新的工作。由此，我也体会到自己以前掌握的工作环节并不全面、完整。现在能从最基本的出口单证做起，对我来说是一个不可多得的学习机会。

第三，如有机会接触公司业务，我希望能尽快熟悉自己跟的每一个客户，总结并分析他们的新特点，以一颗热忱的心为客户服务，为公司创利!

第四，积极开拓新业务，充分利用网络资源为公司寻找目标客户。及时更新我司在阿里巴巴等相关网站上发布的供求信息，并持之以恒地跟踪，相信长久的付出总会有一定的成效。

第五，协助领导及同事做好两届展会及其它国外展会的前期准备工作。在展会结束后，协助参展人员做好后续的客户跟踪服务，以此巩固展会成果。

另有几条小小的建议：

一、因经理在业务洽谈方面会经常与客户进行电话沟通。为此提议是否可在电脑上安装skype软件，申请一个skype帐号，并向客户积极推荐这一网上及时沟通工具。其通话质量与手机差不多，还可节省双方的国际长途电话费用。

二、部门内部多开展一些活动，在活动中增强整个团队的凝聚力。

三、对新人多开设外贸知识及业务知识的内部培训课程。

最后，再次感谢领导对我的信任。相信在这个优秀的团队中，我将受益不少。同时，我也期待自身的不断完善能为公司的发展贡献一份力量!

时间飞逝，不知不觉来到公司已经半年了，就快到过年的时候了。记得刚来的时候，由于经验的缺乏，是即兴奋又担心。最初是抱着学习和锻炼的态度来到这里的。半年下来，觉得自己学到了很多，也进步了很多，在生活和工作上都有了一个全新的体验。虽然没有什么大的贡献，但也算经历了一段不平凡的考验。在此，当然首先非常感谢公司给我这个机会，让我在工作中不断地学习，不断地进步，慢慢提升自身的素质，同时也非常感谢大家在这段时间对我的帮助。

走出学校，步入社会工作后，发现一切都比在学校的时候正规化，每天要准时上下班，每天要对着电脑坐一整天，现在的业务员离不开电脑，起先有点不适应，但慢慢地状态也就调整过来了。首先，先总结一下我半年来的工作情况。这半年来我主要是做以下这些事，最主要的当然还是负责网络发布这一块。记得刚来时不懂得如何发布，经过这段时间的发布，慢慢地有了新的体会，知道如何提升自己公司产品的曝光率。当然也会每天及时地更新我们公司的产品信息，并不定期地将一些新的产品发布到网站上去，充实我们的产品信息。半年下来，虽然并没有什么实质性的客户，但也会在一些免费网站上收到一些询盘，可见功夫并没有白费。因此以后还是会继续努力维护这些b2b网站。其次是对产品的了解。记得刚来时经常会下到生产车间了解设备，为此主管也为了让我们尽快对产品有一个大致的了解，让我们每周了解一台设备，彼此之间互相交流。现在我对公司的主营产品已经有了一个比较全面的了解。当然我们知道这还远远不够，我今后一定要努力去了解更多的产品，特别是其他厂家的。除此之外，平常我也会处理一些询盘。主管会将一些在阿里巴巴网站收到的询盘分配给我处理。当然我也会及时处理，对信件及时作出回复，但大部份都杳无音信，可能大部分人都经历过相同的事情。很多发出去的信件都得不到回复，即使部分报了价，但最终成交的可能性也微乎及微。即使是这样，也要对每份询盘做出及时回复以给客户留一个好印象。都说做业务员要有耐心，要有恒心，大概就是体现在这里吧。半年下来，虽然还未接到单子，但总体而言对外(内)贸流程也有了一定的了解。客户询盘——报价——得到订单，签订

合同

——公司内部下单投料——生产部生产设备——发货——调试——售后服务，每一个环节都至关重要。

当然半年下来也有令人担心的地方，就是公司整体制度比较混乱。我基本了解了公司的工作流程，也明白了公司的发展方向，这让我了解到工作并不是一个人的事，团结的力量是很大的。公司最主要的部门是销售部和生产部。这两个部门的协作是非常重要的，倘若这两个部门脱节了，就什么事也办不成了。我们知道只有销售部接到单子了，生产部才会有活做。而与此同时也只有生产部按时交出设备，才有可能带来下一次的合作。其实作为一家公司，首先经营的是人才，其次是诚信，然后就是产品。来到豪特的时间说长不长，说短也不短。但在这半年里，还是发生了很多事，楼下的钳工换了一批又一批，包括仓管、技术人员都换过，人员流动频繁，可能是员工们都缺乏一种归属感。还有就拿新产品鞋套机来说，自从上了这个产品后波折不断，如不能按时交货，客户来了多次却看不到能正常运行的设备。都说成交并非是销售工作的结束，而是下次销售活动的开始。但我们的现状却是接一个单子就失去一个客户。说到底原因在于诚信，我们知道诚信是公司经营的理念，与其说经营产品，倒不如说是经营诚信，每个公司都是靠着诚信保持着自己已有的客户群并扩大自身的影响力。还有就是产品质量也至关重要。出去的设备只有具备高质量，客户才会信赖我们，所以今后在产品质量方面一定要把好关。

在公司的这段时间我也特别感谢大家对我的照顾及帮助，当然要特别感谢的是主管。记得刚来时真的是很多东西都不懂。都说新人是需要人带的，我可能算是幸运的一个，因为有经验丰富的主管带着。记得刚开始什么都不懂，不懂得如何收发传真，不懂得如何在b2b上发布信息，不懂得如何对一些询盘函做出正确的回复。这段时间在主管的悉心指导下真的学会了很多，除此之外平常大家也会教我一些做人做事的道理，这些是在学校里是学不到。当然以后的路还很长，要学的还很多，我会继续向大家好好地学习。

最后希望在新的一年里，不管是公司还是个人都能以全新的面貌来迎接新的挑战，希望公司所有的员工都能齐心协力，努力让我们公司走得更好，走得更远。

我是xx年初走上新钢联的外贸工作岗位的。在过去的一年中，我边学边干，亲身经历了新钢联外贸工作的艰辛、开拓、和进步。

与新钢联的其他业务相比，我们的外贸业务还显得很弱小，共有5个人。在xx年中，我们完成了出口贸易44890吨。其中60%以上为从首钢之外的厂家采购后出口的。这个数字虽然不大，但我们付出的发奋是很大的，这个数字是xx年的8倍，我们全年实现了外贸利润330多万元，不仅仅超额完成了全年的计划任务，同时也显示了新钢联的外贸业务在过去的一年里确实有了长足的进步。

回顾过去一年来的工作与成效，我们几个做外贸工作的同志都深深地体会到，我们是在新钢联公司领导的亲自关怀指导下成长起来的，是在各部门同事们的用心帮忙配合下进步的。受外贸组其他同志的委托，在那里我要代表他们感谢领导、感谢同事们。

下方我分两个方面向大家汇报自己过去一年来在外贸这个全新的工作岗位上的收获和体会。

一、克服困难，在工作中边学习边摸索，做到从内贸到外贸的成功跨越。

我不是外贸专业出身，最初转到外贸岗位时，以为自己有从事内贸业务的基础，外贸业务不会难到哪去，没想到工作一上手后，其中的感觉完全不一样，除了外语要过关，专业知识更是至关重要的。国际贸易实际上是由贸易洽谈、签约审证、备货订仓、制单结汇几个部分组成，而每一个部分都具有很强的专业性。因此我一上岗，就感受了不小的压力。知道要想胜任这项工作，首要任务就是学习。但由于我们人手少，任务在身，不可能是先学习再上岗，只能是一手托书本，一手干工作。因此在xx年中，我把大部份业余时刻都用在了强化外语、学习外贸专业知识上了。从一开始我就给自己制定了雷打不动的

学习计划

，不管工作再忙、家务事再多、都务必抽出一些时刻学习。在家里，经常是孩子睡下了，就是我最踏实的学习机会，时刻长了，孩子问我：母亲又上大学了在工作中为了弄懂一个概念，我必须要多问几个为什么，工作中碰到难题，有经验的同志帮忙解答了，我都会仔细记在本子上，班后再找时刻细细消化，逐步提高。学以致用，让我增长了知识，练就了本领，提高了技能，在工作中的自信心也在不断增强。

例如，外贸业务中的审证工作，是一项很重要的资料，如果有问题我们不能及时发现，就直接导致我们公司结汇的风险。因此用户往往会为了保护自己的利益设法打擦边球，我们收到的每一份信用证都会存在一些开证行或申请人提出的特殊要求，这其中就会隐藏着对我们的不利条款，这种状况碰到的多了，我们外贸组的几个人也就习惯了对信用证中自己拿不准的条款，都会提出来相互之间进行切磋，经验不够用了，就查找相关书籍寻找依据，请教银行也是家常便饭。xx年，我共经手处理了16份信用证，在自己的审证过程中发现有些条款不利于我们安全结汇，每一次我都会坚持要求外商修改，虽然要求外商改正信用证是一件个性麻烦的工作，有时外商为了自己的利益经常会坚持自己的意见，甚至很不客气地同我们发脾气，但为了公司利益，我都会在耐心的商谈之中，坚持不放下原则。16份信用证中以前有40多处都是在审证中发现于我公司结汇不利，我都坚持据理力争，直到信用证修改满足我们的要求为止，从而确保了资金正常回收。

外贸合同的履行是以单证的往来为基础的，专业人士通常称其为单据买卖。我们制作的单据和交单时刻如果与信用要求存在不符点，就无法保证货款及时、全额的收回，单据的作用和其重要性是可想而知的。因此单据制作同样是我工作中，重点学习和把握的资料。起初正因业务生疏，总是越着急越抓不住重点，屡屡出错，当辛辛苦苦加班加点赶制出来的一大堆单据，被银行挑出毛病退回来重做时，心里真不是味道。记得有一次中板合同交单，由于外商要求将几个合同交叉发货，又在一个信用证下，分出多套单据议付，经过反复调整，离交单的时刻只剩一天，这个时候我只能抱着所有单据，在银行与审单员一块过单，直到银行快关门了，单据才最后寄出去了。为了抢时刻，银行工作人员陪着我饿了一天肚子。

经过近半年的实践积累和不断摸索，到下半年，制单工作对我已不是太大的难题了。xx年我共制单45套，每一套都是数拾页的单据和数不清的数据，按时、如数收回货款760余万美元。在制单中我体会到不仅仅需要娴熟的专业知识和清醒的头脑，更需要是对工作的高度职责心。

二、精心尽力做事，发奋为公司多创效益

xx年4月份以后，总公司出于业务分工的思考，新钢联的出口业务只能在首钢以外的市场寻求发展，只能透过外采的方式组织出口资源。这种方式对于我们这种冠以首钢头衔的公司来讲是很艰难的，正因外商知道你隶属于首钢，他就期望从你这儿拿到首钢的产品，规模大一点的钢铁企业都有外贸经营权力和潜质，而我们拿不到稳定的出口资源，这对于我们都是不利因素。

但是新钢联公司的特点就是要变不利条件为有利条件，用自身的发奋，开创出一条自我发展之路。

在大家的帮忙配合下，我从江阴西城钢厂采购欧标圆钢965吨，江苏溧阳扁钢厂采购美标扁钢2447吨，包钢采购欧标圆钢2423吨。分别出口到墨西哥和欧洲。加上上半年出口的首钢产中板13308吨，xx年，由我经办出口钢材合计19143吨。这些成绩的取得，与自己坚持不懈的发奋和精心尽力的工作是分不开的。

xx年10月份，从包钢友谊轧钢厂采购2423吨圆钢的事给我留下很深的印象。

当时我公司与包钢友谊轧钢厂签订了圆钢采购合同2500吨。正因要赶在国家退税调整之前发运，因此我们要求他必须要在11月30日前将全部圆钢运抵天津港，具备装船条件。

正因此批圆钢是首次出口欧洲，因此在外包装、挂牌、材质证明等方面都有特殊要求，保证产品质量和履约信誉很重要。尽管我们在与包钢的采购合同中作了明确的约定，包钢也紧赶慢赶，最后在12月4日将我们所需要的货物运到了天津港，但当货代理货时却发现了许多与合同规定不相符的小问题，如包装、刷色不规范等。接到货代的信息时已是周五的下班时刻，可如果不去现场验货就有可能出现问题，造成外商索赔，不及时处理，错过船期，就有可能造成退税损失。想到这些，我只能把孩子交给生病的婆婆照看，周六一早赶往天津港，与货代一齐按工厂的明细一一理货，对于出现的问题反复与工厂沟通、确认，最终得到了厂方的明白和支持，问题部分很快得到处理，保证了此批货物在12月14日前具备报关条件。

透过xx年的

工作总结

，我的确有很多感受和体会，但让我感受最深的是：自己很幸运，虽然在外贸工作中吃了不少苦，受了不少累，但我有一个领导关心、同事支持、蓬勃向上的群众，有老同志的传帮带，我从中学到了很多东西。最突出的体会是：新钢联的外贸比起首钢国贸，比起其他专业外贸公司，的确面临许多困难，但我们坚信，只要大家共同发奋，这个“难”字也会造就出能吃苦、敢打硬仗的外贸队伍，敢于战胜困难，就能建立出具有新钢联特点的外贸事业。

xx年是我公司外贸业务的攻坚年，我们要总结xx年的经验，重点在产品开发上和市场拓展上下功夫，在队伍建设初见成效的基础上，以更加饱满的热情，为我公司外贸事业做大做强而发奋工作。

**外贸年中总结篇十三**

个人信息

姓名：xxx国籍：中国

目前所在地：广州民族：汉族

户口所在地：广东省身材：150cm45kg

婚姻状况：未婚年龄：28岁

求职意向及工作经历

人才类型：普通求职

应聘职位：贸易类：跟单/报关、园林/园艺类：资料员、行政/人事类：

工作年限：5职称：初级

求职类型：全职可到职日期：随时

月薪要求：2024--3500希望工作地区：广州深圳东莞

个人工作经历：

公司性质：私营企业所属行业：木材，家具

担任职务：跟单

工作描述：询盘--回复--打样--寄样--样品跟踪--订单--发货。

询盘：按客人的不同要求，咨询工厂产品的基本信息，内容包含材质、价格、交货期，多发邮件并适当电话追踪。

打样：按照客人要求，及时安排。完成后仔细核对样品，进行包装并及时发货，电话或邮件通知客人。

样品追踪到订单生产：

1.与工厂及时核对产品质量和生产进度，保证及时交期;

2.安排qc到工厂验货，并针对qc反映的质量问题及时与技术人员沟通，并尽快解决，以不影响交货期为原则。如果影响到交货期的或者工厂要求放行的.，则及时沟通客人。

3.沟通船务安排租船订舱.货物发出，跟进余款和货物运输状态，及时掌握状况，汇报公司及通知客户。

离职原因：

公司性质：国有企业所属行业：农林牧渔

担任职务：资料员

工作描述：1、熟悉投标工作流程，负责编制工程投标资料

2、熟练操作常用办公软件

3、熟悉工程资料管理

离职原因：

公司性质：国有企业所属行业：农林牧渔

担任职务：文员

工作描述：1、办公耗材的申购、发放等管理;

2、负责和各部门进行沟通协调;

3、负责维护与外部相关机构的联系;

4、负责公司的组织文化建设、员工日常活动组织;

5、完成有关会议记录的撰写、下发，并负责跟进会议决议事项，及时反馈结果;

6、协调相关部门解决问题;

7、办理人事档案、人事合同、社会保险等事宜。

离职原因：

公司性质：外商独资所属行业：纺织，服装

担任职务：外贸跟单

工作描述：1.接到香港板单先进行文字处理，翻译成中文;

4.完整的样板工艺生产通知单+齐全的面辅料交给样板房起头板;

5.板房做好样衣后查看样衣符合各项要求，整理好样衣检查辅料齐全，尺寸无误后寄给客人。

离职原因：工厂迁往国外

教育背景

毕业院校：仲恺农业技术学院

所学专业一：农业所学专业二：

受教育培训经历：起始年月终止年月学校(机构)专业获得证书证书编号

语言能力

外语：英语良好

国语水平：良好粤语水平：优秀

工作能力及其他专长

※打字速度快，能有效利用网络资源。

详细个人自传

在我人生的格言中始终有这样一句话：予我衣衫，我必舞之;予我竹萧，我必乐之。所以我想给我机会我将会释放出我最大的光和热。而生性直率的我更喜欢挑战，做事果断不拖拉、永不认输是我一贯的作风。对于工作，我想我唯一能做的就是认真对待，踏实对待，努力做到更好。

**外贸年中总结篇十四**

时光荏苒，转眼一年的时间飞逝过去了。20xx年意味着两千年的第一个十年的结束，明年即将是两千年第二个十年的开始，在这辞旧迎新的日子里，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会的。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方案和报价迎来客户，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，做最大的努力去挑战极限，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英文产品描述，由于去年那半年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。在上季度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，慢慢地一些含金量高一点的询盘就来了，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买卖的成功，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11月上旬所幸接到了一个单，本来是打算做完今年辞职了，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。

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