# 最新外贸年终总结 外贸个人年终总结(模板15篇)

来源：网络 作者：清风徐来 更新时间：2024-07-08

*总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢!外贸年终总结篇一今天已经是今年的最后4个...*

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢!

**外贸年终总结篇一**

今天已经是今年的最后4个小时了，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！

**外贸年终总结篇二**

第x届中国出口商品交易会第一期于20xx年x月x日至x日在x举行。交易团队派出了以省外经贸厅x副厅长为团长、发展处x处长为副团长的交易团参加交易会。交易团由外贸企业、生产企业及三资企业共x家企业的x名代表组成，第一期有展位x个。现将我省交易团20xx年工作情况小结如下：

1、新兴市场客商较多，但欧美客商有小幅减少。我省大多数参展企业普遍反映，本届广交会到会客商总体上看还是比较多的，从客商来源地看，来自xx等新兴市场的客商较上届有所增加，但x地区到会客商数有所减少，基本以老客户为主。

2、洽谈较为活跃，但成交相对谨慎。截至x月x日，我省交易团共成交x万美元，去年同期比增长x%。虽然成交保持增长态势，但参展企业一致反映，受外贸宏观环境的影响，如人民币对美元加速升值、生产成本上升等不确定性因素增多，多数低附加值、低技术含量的中小参展企业不得不面对眼前有定单，日后无效益甚至亏损的难题，不签长订单和大订单是此类企业的普遍心态。尤其是我省纺织服装参展企业表现更为突出。

3、品牌展区企业优势更为明显。品牌展区进一步优化了广交会的参展企业结构和商品结构，提升了企业形象，扩大了企业影响。本届广交会上，我省品牌展位企业优势较为突出，洽谈和成交的活跃程度明显强于其他展位。我省参展企业进入品牌展区和特装展区的要求也较以往更为强烈。

4、以纺织服装企业为代表的劳动密集型产业面临比较严峻的出口形势。本届广交会是在国际国内宏观经济复杂我变的环境下举办的，从我省参展企业在本届广交会上的.洽谈成交情况来看，以纺织服装为代表的劳动密集型产业正面临着一场严峻的生存挑战。人民币对美元升值、成本上升和出口退税率下调把这些微利出口企业逼到了生死的边缘，中小外贸公司更是举步维艰。已经出现了订单向周边国家和地区转移的趋势。

从我省参展企业反映的情况看，今年的出口形势将不容乐观。预计全省出口增幅将比上年同期回落x个百分点左右.

1、认清形势，鼓励动员。我省交易团于x月x日晚召开参展企业动员大会，交易团团长x在会上开好本届广交会作了动员讲话。动员会上，x副厅长专门就认真遵守大会的各项纪律，特别是安全和证件管理、展位管理、知识产权保护等方面作了重点强调，并鼓励各参展企业正确认识当前外贸面临的严峻形势，采取有力措施，克服难关，迎来新的发展。

2、加强调研，应对挑战。在第一期交易中，我省交易团密切关注着每天的成交情况，团部领导多次到参展企业摊位了解成交的第一手资料，听取企业成交形势的分析和预测。特别是当前面临严峻的外贸形势下，我省交易团由xx副厅长主持，于x日和x日晚在驻地宾馆分别召开机电、建材、五金类参展企业座谈会，纺织服装企业座谈会，了解广交会开幕以来企业洽谈成交的情况，分析、预测今后的形势，提出相应的意见和建议，促进外贸加快转变发展方式。

3、全力以赴，促进成交。我省各参展企业面对当前较为不利的外贸形势，克服眼前困难，坚定未来信心，努力促进成交。交易会期间各企业还积极和厂商、供货商及时联系沟通，交流信息，密切注视着国际市场的动向和变化，以变应变，尽量把人民币升值和成本上升的两大压力降到最低程度。

4、落实责任，维护秩序。我省交易团始终把做好安全保卫工作放在和扩大成交同等重要的位置抓紧抓好。认真落实商务部关于广交会安全稳定工作会议的各项精神，严格办证制度，对于凡是资料不齐全的参会人员一律不予办证，从源头上堵住办证环节的漏洞。加强安全保卫工作，指定了三名干部负责安全保卫工作，认真落实大会的各项安全管理制度和卫生保障制度，坚持安全零报告，及时向保卫办报平安。加强企业知识产权保护工作，维护交易秩序。

1、建议进一步加大对中西部地区企业参展的支持力度。中西部地区对外开放程度较低，企业特别是中小企业非常渴望有更多的机会国际市场的竞争，希望今后进一步加大对中西部地区企业参展的支持力度。

2、建议各展区的展位数量每年可根据各省交易团的实际需要作出一定的调整。目前广交会经过多次扩容，展位数有了比较多的增长，但结构性的短缺矛盾还较为突出，建议各展区的展位数量每年可根据各省交易团的实际需要作出一定的调整。

**外贸年终总结篇三**

回顾过去x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xx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积极帮助配合下进步的。受外贸组其他同志的委托，在这里我要代表他们感谢领导、感谢同事们。

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

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。所以我一上岗，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。所以在xx年中，我把大部份业余时间都用在了强化外语、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、都必须抽出一些时间学习。在家里，经常是孩子睡下了，就是我最踏实的学习机会，时间长了，孩子问我：妈妈又上大学了?在工作中为了弄懂一个概念，我一定要多问几个为什么，工作中碰到难题，有经验的同志帮助解答了，我都会仔细记在本子上，班后再找时间细细消化，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。

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间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。所以单据制作同样是我工作中，重点学习和把握的内容。起初因为业务生疏，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，心里真不是滋味。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，离交单的时间只剩一天，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，单据才终于寄出去了。为了抢时间，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、如数收回货款余万美元。在制单中我体会到不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责任心。

x月份以后，总公司出于业务分工的考虑，xx的出口业务只能在xx以外的市场寻求发展，只能通过外采的方式组织出口资源。这种方式对于我们这种冠以xx头衔的公司来讲是很艰难的，因为外商知道你隶属于xx，他就希望从你这儿拿到xx的产品，规模大一点的钢铁企业都有外贸经营权力和能力，而我们拿不到稳定的出口资源，这对于我们都是不利因素。

可是xx公司的特点就是要变不利条件为有利条件，用自身的努力，开创出一条自我发展之路。

在大家的.帮助配合下，我从xx西城钢厂采购欧标圆钢965吨，xx溧阳扁钢厂采购美标扁钢吨，包钢采购欧标圆钢吨。分别出口到xx。加上上半年出口的xx产中板吨，xx年，由我经办出口钢材合计x吨。这些成绩的取得，与自己坚持不懈的努力和精心尽力的工作是分不开的。

当时我公司与xx轧钢厂签订了圆钢采购合同吨。因为要赶在国家退税调整之前发运，所以我们要求他一定要在月日前将全部圆钢运抵天津港，具备装船条件。

通过工作总结，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、蓬勃向上的集体，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：xx的外贸比起xx国贸，比起其他专业外贸公司，的确面临许多困难，但我们相信，只要大家共同努力，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，就能创建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努力工作。

**外贸年终总结篇四**

所谓“一年之计在于春，一日之计在于晨”，工作的一天从早晨开始，却很快就过去了。下面，我总结了今天我的主要工作内容。

一、每日工作安排

1、先打开网页查看一下汇率情况，一般以x行或x行为参考。作为一个外贸人员，及时了解汇率的动向是很必要的工作。

2、打开邮件客户端，看一下有哪些客户是已经是有一段时间没有联系的。给他们逐个发一些问候的邮件，邮件的内容根据不同的对象选择不同的内容。持续地联系给未成交客户一种感觉，你的服务很好并且有诚意跟他合作，那么当他的老供应商出问题的时候，他会给你机会！

3、查看一下每日工作计划表，看看昨天的工作有哪些没有完成。外贸业务是一项连续性的工作，比较辛苦，但贵在坚持。对于昨天没完成的工作，大致考虑好今天安排在哪个时间完成。然后开始计划今天的工作内容。

二、每日工作小结

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。

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。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。

**外贸年终总结篇五**

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，业务能力有了一定的提高。下面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。

**外贸年终总结篇六**

为了提高自己的实践能力，掌握实践的基本技能，使自己能够在以后的求职中脱颖而出，我来到了佛山市菲图进出口有限公司开始我的实习。

作为一名即将从学校毕业的大学生，能否在实习过程中掌握好实习内容，培养工作能力，显得尤为重要。实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识，更是大学生培养吱声工作能力的磨刀石，又是对每一个大学毕业生的检验，它让我们学到了很多在课堂和书本上学不到知识，既开阔了视野，又增长了见识，是我们走出校园，步入社会的必经阶段。

作为外贸跟单员，工作涉及到整个企业的每一个环节，工作特点是复杂而全方位：

首先，外贸跟单员的工作是建立在订单与客户上的，因为订单是企业的生命，客户是企业的上帝，失去客户与订单将危及到企业的生存，做好订单与客户的工作责任重大。

其次，外贸跟单员的工作涉及各个部门，跟单员与客户，计划部门，生产部门等许多部门之间是一种沟通与协作，都是在订单完成的前提下进行的与人沟通的工作，沟通，协调能力特别重要。

再次，外贸跟单员掌握着大量的客户资料，同时也了解工厂的生产情况，因此可以做客户的参谋，对客户的订单可以提出意见，以利于客户的订货。

最后，外贸跟单员的工作节奏多变，快速，面对的客户来自五湖四海，他们的工作方式，作息时间，工作节奏各不相同，因此，外贸跟单员的工作节奏应是多变的，另外，客户的需求是多样的，有时客户的订单是小批量的，但却要及时出货，这就要求外贸跟单员的工作效率是快速的。

外贸跟单员的工作涉及所有的部门，有次决定了其工作的综合性，对外执行的是销售人员的职责，对内执行的是生产管理协调，所以跟单员必须熟悉进出口贸易务实和工厂的生产运作流程。

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

**外贸年终总结篇七**

20xx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20xx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20xx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20xx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。

**外贸年终总结篇八**

尊敬的领导：

您好!

本人欲申请贵公司外贸业务员一职，我于20xx年7月毕业于xx大学，之后一直从事网络设计网络优化方面的工作，感觉这份工作到了瓶颈期，无论是能力还是薪资待遇都难以突破，于是我想到了我一直感兴趣的外贸行业，而且做网络的我从未停止过对外贸行业的关注。本人一直向往做个外贸业务员，对外贸行业依旧充满浓厚的兴趣，在这个青春飞扬的年纪，我不想把我的大把青春挥霍掉，我希望挑战新的工作，做我感兴趣的工作，我想这样我的工作业绩会比之前更好!

我相信：没有做不到，只有想不到!每个人都是梦想家。

希望贵公司能够给我一个进入这个行业的机会，让我在这个行业大展拳脚，相信可以带来贵公司业绩的飞速提升。

感谢您的审阅，期待能够加入贵公司!

此致

敬礼

求职人:xxx

2024年xx月xx日

**外贸年终总结篇九**

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

转眼间，2024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

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nextorder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！

**外贸年终总结篇十**

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：

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

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。

**外贸年终总结篇十一**

20xx年，外资外贸工作在本局党组的正确领导下，严格按照年初制定的工作目标，积极谋化，扎实开展工作，现将全年工作总结如下：

一、主要指标完成情况

全县共完成进口商品总额59万美元。完成商务信息12篇，调研文章1篇，在政府工作动态上发表4篇，县电视台报道2篇（全县外贸企业工作培训会和外贸企业为灾区人民献爱心）。完成经济创收4万元（其中开拓资金评审费2.3万元，争取办公用品1.2万元，外经服务费0.2万元）。

二、主要工作

今年上半年在国家出口退税率降低、人民币汇率上升、利率上调，原材料价格和劳动力价格上涨对企业压力加大，加之下半年全球金融危机，全球经济放缓和不确定因素增多的重压下，给我县的出口企业造成不利影响。由于我局加大商务职能作用，采取有力措施，全力推进外贸出口工作。截止目前，全县外贸出口企业共计26家，其中，服装企业有14家，有出口业绩的企业11家。

（一）、巩固壮大出口群体，外贸出口结构得到优化。

今年，亿财公司委托无自营出口权的服装企业代理加工，加之扩大生产规模，积极开拓意大利高档运动服装系列产品和日本针织服装市场，全年创汇844万美元，同比增长3.9%（去年812万美元）;路源公司自去年实现自营出口后，呈现放量增长，填补了帝贤去年出口创汇空白，成为我县出口创汇有力支撑，该公司所生产的针织裤子深受欧洲市场欢迎，与英国签订每月在40-50万美元以上的供货合同，全年出口创汇347万美元，同比增长333.8％（去年80万美元）;富豪公司也与日本、西班牙订单稳定，全年完成418万美元，同比增长97.1％（去年212万美元）；今年新注册成立的\*\*信浓公司实现出口创汇99万美元。隆大公司中断一年没有出口业绩，在商务局的调度下重新实现出口创汇15万美元。此外，引导服装企业积极开展加工贸易。为亿财、盛华、大友三家企业审办了生产能力加工证明，盛华公司与日商签订40万美元的加工贸易合同。

我县服装企业外贸出口创汇总体运行平稳，确保了全年出口创汇1800万美元的市任务的圆满完成。

中磊石材和\*\*本色石业已实现自营出口32万美元，首次打破了我县建材业产品出口零的记录；农产品（蔬菜类）：自去年开始投产运营的绿丰公司已将公司生产的脱水蔬菜出口到菲律宾4万美元，也首次打破我县农产品自营出口零的记录。机电产品：我县机电企业有3家（凯达铸造有限公司、隆鑫盛公司、天成印刷器材）今年，我局积极协调解决出口存在的问题并做好通关工作，传达国家对机电企业扶持政策，鼓励企业用足用好国家对机电企业出口的扶持政策，凯达铸造有限公司有6万美元的玛钢管件代理出口到新加坡，明年可望实现自营出口。

（二）、采取有力措施，推动企业开拓国际市场能力。

增强出口企业质量管理意识，加强产品认证工作。

（三）、积极争取项目资金，促进外贸企业健康发展。

20xx年，我局共为外贸企业争取到位资金235.5万元。其中，为绿丰公司实施农产品质量可追溯体系建设资金73万元，为纺织协会实施纺织服装行业公共平台项目资金121万元；为9家外贸企业申请到中小企业国际市场开拓资金41.5万元资金，实现以项目资金支持壮大企业发展。

为加快发展我县机电企业、农产品企业发展步伐，我局还为隆鑫盛申报了20xx年度机电产品出口企业技术更新改造贷款贴息资金58万元项目资金储备；为畅达公司申报了20xx年度农产品贸易促进资金96万元，该项目已上报省商务厅，初审通过。

（四）、加强对外贸出口企业的指导和服务。

一是定期召开全县外贸企业经验交流会和业务培训会（比较重要的是5月15日我局聘请中国出口信保公司业务专家对全县出口企业进行业务培训，提高企业抗出口风险能力，还举办了企业如何开拓国外市场能力进行专题培训）；二是与企业建立了日常沟通联系制度，主管外贸的工作人员采取分片负责办法，定期深入企业开展调研，进行面对面的指导和服务，帮助中磊、信浓、路源等企业解决出口、项目扶持资金等方面存在的问题。三是为抵御金融风暴的影响，动员企业参加信保工作，亿财、富豪公司与信保公司已形成经常性业务沟通和交流。

（五）、扎实做好外经工作。

一是积极创建了市级外派劳务输出基地县工作。目前，我县已被市商务局列为外派劳务基地县。二是拓宽外派劳务渠道。积极邀请到北京、\*\*外经公司来我县考察，扩大外派劳务输出，现已输出11人（日本研修生3人、新加坡5、韩国3人）。三是积极探索建立对外劳务合作机制，通过电子邮件，发送传真等方式与10多家外经公司进行联络沟通，宣传我县劳动力资源优势，力争年内实现新突破。

（六）、积极做好局分配的其它工作。

百货改制：在百货改制解散工作中，我股负责17名员工的工作，我们深入耐心细致地到职工单位、家里做好每一名职的思想工作，签字同意人数一直走在各股的前列。目前已全部签字，并领取补偿费用，没有出现1人到北京和省会上访的情况，为配合百货改制工作整体推进做出很大贡献。

**外贸年终总结篇十二**

本站发布外贸业务员个人年终总结范文，更多外贸业务员个人年终总结范文相关信息请访问本站工作总结频道。

这篇关于外贸业务员个人年终总结范文，是本站特地为大家整理的，希望对大家有所帮助！

时光荏苒，转眼一年的时间飞逝过去了。2024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。2024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。

总结到这里我基本上没有什么心得和自我审视的地方了，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。

**外贸年终总结篇十三**

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观点。20xx年也靠近尾声，首先对个人业务工作做如下总结:

一、业务才能

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。

3、业务技术的初步控制。通过在免费平台上的客户开拓,慢慢控制跟客户会商的技,学会的是“顾问式贩卖技术”，一切从客户的需求出发，在电话，在电邮，或拜访中，我们要继续提问，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，价格贵一点也不要紧，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、个人素质才能

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。

**外贸年终总结篇十四**

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。

**外贸年终总结篇十五**

从3月份来公司到今年年底，算起来在xx有刚满10个月的时间了。当初就是抱着纯粹学习的心态找的现在的工作，对于一个英语专业的我来说，在过去的两年里一直投入在与英语无关的行业中，现在冒冒然再重操旧业时，相对于同毕业的同学来说，是落后了很多。但从我决定换一个行业去发展的时候，我重新确定了自己的定位。要在一个行业发展起来，首先就是要相信你自己可以做到。我也是这样给自己定义的。别人能做到的，我也可以做到。

很感谢邓经理在最初应聘的时候，相信并选择我作为xx篷房外贸业务人员当中的一员，同时尽心地安排小组组长小平一直以来监督和教导我的外贸之路。同样也很感谢在取得成绩时的点播，在没有成绩时的鼓励。

很感谢我的小组组长小平和其他同事，不论是在生活当中还是在工作当中，都给与了我很多实实在在的帮助和指导。让我能一步一步积累更多的经验，增长自己的见识。

同时也很感谢自己在20xx年最初的时候，有勇气去换一个行业，勇敢地选择了篷房行业，并坚持了下来。那时候对公司的了解并不多，对行业未来的前景也没有清晰的认识，但感谢自己愿意尝试并且没有半途而废。

回顾自己来xx的日子，不长不短居然快一年了，在xx的日子很有意义，是我重新开始一个行业的孕育地。

来到xx的时候，我对现在所在的行业完全没有认识。甚至当初来应聘的时候，都没仔细看过公司到底是做什么的。我当时想的是，以最低的姿态，在一个值得学习和投入的工作环境，历练自己。

选择xx，给了我很多学习机会，几乎所有的东西都是重新开始学习的。包括基本的表格制作，再到图像处理，邮件处理，电话沟通以及面对面接待客人。在我内心深处，一直相信“有志者，事竟成”，“天道酬勤”，虽然我的起步晚了点，但因为年轻，应该是可以追上前辈们的。但也因为年轻，言行显得很不稳重。

的确，这是我需要学习的地方。刚开始做外贸，可能是一种兴奋刺激的感觉，当但激情热情被日复一日的邮件询盘和繁琐之事替代时，我们再坚持下去的时候，如果还没有成绩，那时就更需要一种精神信仰，无关乎薪资，因为毕竟谁都知道，做业务，没有销量，就是穷光蛋。

刚开始的时候，没想过要快速的就拿单，毕竟那很不现实，对产品对外贸一窍不通没有任何实际经验就想出成绩简直就是一种空想。

那时每天上班的时候，我会给自己列好工作日程，确定紧急重要顺序，忙完这些规定的事项后，我会抽出一部分时间提前学习一些外贸知识，包括业务以及回复邮件方面。

记得刚开始回邮件的时候，我的心情是小心翼翼的，很怕犯错，可能与我的完美主义个性有些关系。所以一封邮件都要思考半天，不管是回邮件的内容还是表达方式。一句话，不敢下手。后来幸亏在福步等外贸论坛里面，学习了很多回复邮件和处理询盘的知识，再加上不断更新产品之后，询盘多了，锻炼的机会就多了，也就形成了自己的处理询盘的思路。

第一个单拿的是幸运，那时候刚出了一次意外，在养伤过程中，接下了第一个单。也是这个单，给了我很多勇气。让我相信努力会有收获。

过了试用期之后，之前那种激情和热情就慢慢的消失跆尽了，我需要我的信仰来支持我。

“开始源于相信，过程在于改变，结果在于坚持。”就是我的信仰。

我从来不相信，有谁可以随随便便的成功，毕竟不是所有人也不是每次都有那样的好运气。坚持我现在的行业，在我不断地填充自己的过程中，我唯一能做的就是等待了。

客人不是一下就有的，询盘不是一下子就都到你的邮箱里的，价格不是每次都是你的让客人满意，不是每个客人都注重质量和服务的。那唯一能做的，就是不断地行动以及耐心等待结果。

在过了试用期很长一段时间里询盘不是很多，我找了很多事情做，集中之一就包括增加产品曝光带来询盘，那么首先得熟悉产品。熟悉产品，不仅是了解自己的产品，也包括同行的产品，而我重点放在国外同行也可以说是潜在客户的身上。

通过搜索引擎，找到这些公司的.网站，我们可以更加了解我们的产品和他们产品的不同，包括当地市场的价格我们都会有个了解。我重点学习和记录的是同行产品的描述和表达。

其实，做外贸也是一种心态的转变，之前我是个急性子，很多事情希望能够以最快最有效率的方式解决，所以往往给人浮躁的感觉。慢慢的现在性子稍微稳下来点，因为有些事情，不是你急着完成结果就能如你愿，例如，你希望客人尽快下单。

10月份的时候曾打算请假休息一段时间，但最终放弃了这个打算，那时候的事情，让我认清了自己的处境，女儿也应当自立自强。所以当静下心来，再次投入到工作当中的时候，自己有种突然觉悟的感觉。后来再处理询盘和邮件的时候，竟是反应快了很多，思路也明朗了很多。我想这是因祸得福吧。就像yusuf。

xx是我今年最大的一个客户，期间一直没有断过联系，其实我们很少谈工作，每次寒暄一下，问候一下。我后来想想为什么他迟迟没有打款，可能他也在花时间考验我和我们公司。就像我在怀疑他是骗子一样。我一直记得一个外贸前辈说，你得经常在你客户的面前飘过。我想我就是这样一直在他面前飘来飘去没有太强的目的性，让他产生了信赖。他的订单，就是对我耐性的考验和服务的认可。后来的接待工作，让我对自己的口语也自信了不少，很感谢小平的陪伴和帮忙，以及之前有机会在她身边学习了很多次。

虽然现在我在外贸在篷房这个行业还是半个内行人，身上也有很多的不足，但是我相信，时间能够证明一切，我相信只要用心学习，踏踏实实的，就一定会有更大的成绩。向成为一名能够独当一面的。

要做的事：

1、养成良好的习惯，学会做规划，包括日计划等，避免做事分不清轻重缓急，避免闲散时间没事可做。

2、收集更多客户资料和产品信息，了解同行业各地区市场价格的差异，为和客人谈价格打下基础。

3、坚持更新产品，增加有效产品数量，带来更多高质量询盘。

4、善于总结，包括处理询盘，处理各型突发事项的应对措施。

5、锻炼英语口语，学习与客人更好地沟通说服以及表达能力。

6、调整心态，培养耐性，知道为什么而做。

20xx年目标：

比20xx年至少翻一番，年个人销售额达到250万人民币。

虽然目标与实际可能会有差距，但是要相信并且不担心目标过高，取法乎上，得其中也，取法乎中，得其下也。

虽然今年的单，可能有些运气的成分在里面，但是我相信，明年的我，在增加自己的实力之后，在有公司各个部门的支持下，会取得更大的成绩。

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