# 最新外贸业务员个人工作总结(优质15篇)

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2024-05-29

*围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。外贸业务员个人工作总结篇一20xx年，我部门在...*

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

**外贸业务员个人工作总结篇一**

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。

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。20xx年中，制定了《x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。20xx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20xx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20xx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，20xx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！

**外贸业务员个人工作总结篇二**

本站发布2024外贸业务员月个人工作总结，更多2024外贸业务员月个人工作总结相关信息请访问本站工作总结频道。

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(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。

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。

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(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。

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!

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。

3.你的商贸语言及技巧如何(是否会产生误解或含糊不清，业务人员的素质如何)?

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。

4、想客人落单，需先交朋友和交换有价值的信息和意见。决大多数客户都有自己较稳定的供应商，要想做出订单，不能超之过急，超稳步跟进，功到自然成。

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。

5、建立良好的客情关系。

6、做好创新。

找客户的渠道，生意的产生是多样化的。

**外贸业务员个人工作总结篇三**

九月份工作一个月后，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，我们作出如下月工作总结 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)。

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!

**外贸业务员个人工作总结篇四**

一、业务才能

1、对公司和产品必然要很熟悉。

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树立客户关系群。在市场开拓和实际工作中，我学到了如何定位市场偏向和产品偏向，抓重点客户和跟踪客户，懂得不合市场的不合需求，这样才知道主要产品主攻哪些国家，同事遇到不合地区和国家的客户，也知道保举其所需，更好的把本身和产品推销出去。当然这点是远远不敷的，应该不短的学习，积累，与时俱进，了解行业动态，价格浮动。症结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。绝对不能坐井看天，不知天下事。因为世界上唯一不变的便是“变更”，所以要依据市场的变更而做出相应的策略，这样能力在激烈的竞争中制胜。知道竞争对手的产品以及价格信息，能力知道本身产品的优势。除了本身多察观了解不测，还必要和客户树立好优越的关系。因为同一个客户，可能会接到许多公司的报价，如果关系不错，客人会主动将竞争对手的报价信息，以及产品特点主动奉告。在这个历程中，要充分应用本身的产品优势，资料特点，阐发对方报价，并强调我们产品的优势，更有利喜迎客户。

3、业务技术

谈到业务技术，首先想到的是如何取得订单。许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，所以会商中可以办理许多问题，客户也乐意把订单交给专业的业务员来负责。当然，业务技术也是通过长光阴的实践培养出来的，而在我本身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，我们要赓续提问，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，我们要学会“了解或激发需求，然后去满足要求”。

其次是，处置惩罚订单，处置惩罚订单的历程，说简单也简单，说难也难。简单便是，依照客户要求的产品，写到生产单上，下到生产部就竣工。而难的处地点于，作为客户的顾问，我们有需要时时刻刻关切，产品的进展，生产历程中产品是否有问题。货物生产好，要反省各个部分，是否存在外看上明显缺陷，或者一些影响到功能的.产品问题。如果有问题，要实时更正。要记着：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，要赓续的提醒，赓续催匆匆生产部，确保能按时交货。

最后，要耐久维护客户，我们要做好的是售后办事。颠末几单处置惩罚之后，我明白：呈现问题是很正常的事情，对付这方面必然要摆放好心态。由于产品自己的特点，很可能货到之后呈现破损现象，安装或者实际操作，可能会呈现一些问题，必要我们去办理。我常常倍感头痛，经常不知道怎么办，甚至埋怨。然则，问题呈现了，总有办理的措施，各领导赞助，各部门共同，问题总会获得办理。

二、个人素质才能

1、诚笃

做生意，最怕“市侩”，所以客户都喜欢跟诚笃的人做朋朋友，做生意。在与人交流的历程中，要体现本身的诚意。在客户交流的历程中，只有诚笃，能力取得信任。

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。从我自身阅历来说，接到第一单，只是一个几百美金的样品，确实60个日日夜夜，当然不排除此中的运气成分。我现在和这个客人聊天的时候还说：youareimportanttome、yoursampleordergavemeself—confidence，andperseveranceinmyinternationaltrade。

4、自信心

这一点最紧张，在工作中，不管是本身在网上搜索开拓的客户，照样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。只要有音讯的客户，就要厚着脸皮把他抓住不放，总有一天会故意想不到的劳绩。对付下过单的客户，不用说确定是重中之重，必要时不时的问候一下有没有必要赞助的，到了必然的时候要主动扣问nextorder的光阴。

在工作中，我可以说，我没有虚度，挥霍上班光阴，对工作我是认真负责的。颠末光阴的洗礼，我相信我们会更好，俗话说：只有阅历能力发展。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工尴尬刁难照多的时候，容易急噪，或者不会花光阴去反省，也会粗心。工作多的时候，想得多的是本身把他搞定，每个环节都本身去跑，却疏忽了团队的作用，所以要改正这种心态，相信别人，相信团队的力量，再施展自身的优势：贸易知识，学习接收才能较好。赓续总结和改进，进步素质。

**外贸业务员个人工作总结篇五**

总结就是对一个时期的学习、工作或其完成情况进行一次全面系统的回顾和分析的书面材料，通过它可以正确认识以往学习和工作中的优缺点，快快来写一份总结吧。那么总结要注意有什么内容呢？下面是小编为大家整理的外贸业务员个人年工作总结，希望对大家有所帮助。

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。

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。

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。

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。

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。

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。

**外贸业务员个人工作总结篇六**

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

外贸业务员考试是从我国国际贸易发展的平衡需要而推出的考试。为了规范外贸业务员的相关培训工作，进一步提高外贸业务员从业人员的素质和能力。下面是小编给大家整理的外贸业务员个人工作总结精选，仅供参考希望能够帮助到大家。

外贸业务员个人工作总结精选1

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了20\_年，满怀热情的迎来了充满期望的20\_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:

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。

8、将资料整理归档，并随时与银行核对每笔货款得到帐状况。并将每月的出口资料带给给财务。

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。

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。

透过这段时刻的发奋，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，危难之中找期望。

二、与客户进行日常的邮件联系。

主要负责与韩国bestselection

公司联系关于此出口美国货物的细节资料，一般透过邮件来回确认。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资料，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、误解了韩国意思的状况下，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。

透过这项工作，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、变化等资料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。按不一样要求，为客户带给图片、报价等，透过邮件反复确认。协助销售为b。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。

透过对此业务的接触，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，期望公司以后有时刻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hankooksharp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，之后都转给小毕负责。

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、快递等搞好关联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20\_年，我会更加发奋、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。坚信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

外贸业务员个人工作总结精选2

工作已经有两个月了，渐渐地由对外贸行业的新奇转入到琐碎的细节中。刚进公司的时候，我是有些忐忑的，一方面来自其他外贸业务员的描述：耐力，压力，还要考验反应力。另一方面来自对这个行业的陌生，虽然在学校系统的学过，但那也只能作为实战的参考借鉴。我知道挑战已经开始。

很幸运，我的职场生活有一个很好的开端。公司安排销售经理指导我，在阿霞的帮助下，我先从熟悉产品的分类，型号，和性能开始。然后一步一步了解整个下单，生产到发货的流程。不得不说我走了一个捷径，公司安排我先跟老客户，窃喜的同时，也强烈希望能有自己独立的客户。

沟通，信任，协作是这两个月听的最多的，我想只有真正操作起来才能真正了解其中的含义和重要性，销售部作为内外的连接点，沟通显得尤为重要。对外：要了解客人的想法，尽力满足客人的需求。对内：要与各个部门衔接紧凑，哪一个环节出错都可能失去客人的信任，最终影响到公司的运转。

在跟客户的时候我还存在着很多问题，我举例说明：

eke：这是我接手的第一张单，也是第一个做信用证的单。信用证是外贸中支付方式最安全但也是最棘手的支付方式，比起其他付款方式，信用证多了审单的步骤，而且稍不留神就会增加多余的费用。就拿发票加签来说，以为审单不仔细，没来得及和客人沟通，发票加签减小了这张单的利润。

eke是6月19出的货，而原先信用证的交单期是6月9号，和客人交涉以后，客人同意将信用证延期至7月9日。货出后的一段时间就要准备单证了，最复杂的是产地证和提单，由于我没有将信用证的到期日发给船务，导致进程缓慢，到期日前几天产地证和提单还没办妥。而财务那边由于汇美金给船公司，平时只用一个工作日就能到账，却浪费了4。5天才到账。18号拿到提了信用证有效期和交货期，而交单期并没有改。单和产地证后，立即赶到银行提交了单证。下午，银行的工作人员就打电话过来，说客人改单时只改了交货期和有效期，但是交单期没改。由于和客人沟通不仔细，便又多了一个不符点。做这张单收获很大，让我明白了沟通和时间的重要性。就算再麻烦，有良好的沟通方式，任何问题都有商量和解决的余地。还有就是细心，每一句话每一个字母都要研究细细斟酌，稍不留意就会增加额外的成本。两个月下来，和客人通了不少的电话，刚开始很不适应一些客人的口音，还有一方面，和客人谈判的的技巧不够。拿nok来说，货已经生产完了。要打电话给客人打款。客人满口答应明天汇款。后来发现我的耐性还不够，这样的事情连续发生了3次，至今还没有打款发货。两个月的工作当中，由于工作能力和阅历不够，做起事来总显得有些畏手畏脚，在工作上不敢有突破。在以后的工作中，要通过学习，逐渐提高自己的能力和业务水平。脑子要灵活，不能原地踏步满足现状，要切合公司的发展方向，培养自己创新的能力。更好的处理和客人。同事的关系，为业务的开发和老客户的稳定打下基础。

最后，我总结一下两个月的工作，一是为了梳理思路温故知新，二是为了展望未来，更好的提高自己。

1、努力学习，让自己的能力和素质跟上公司发展的脚步。在以后的工作中，我应该抓住重点，虚心向身边同事学习，取人之长补己之短，丰富自己。还要培养自己思考的习惯，遇事三思，要比客人先想到，才能给客人最好的服务。

2、严谨细致，大局观要强。工作中，客人和公司的利益有时难免会发生一些冲突，此时要有很好的大局观，如果自己的能力有限，要请教上司，处理好分歧。

给客人留下好的印象。这份简短的总结还有很多不完整的地方，在以后的工作中我还要不时的回头总结，一个人有缺点不可怕，可怕的是没有提出来加以解决。我也相信在领导和同事的帮助之下，我可以更加的完善自己，通过自己的努力和拼搏，和公司一起发展。在此，我要特别感谢公司领导和各位同事在工作和生活中给予我的支持和关心，这是对我工作最大的肯定和鼓舞，我真诚的表示感谢!

外贸业务员个人工作总结精选3

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。

外贸业务员个人工作总结精选4

也许有些朋友都还以为阿里巴巴就只有淘宝、天猫、聚划算这些很大的购物平台，其实阿里巴巴还有一个很大外贸业务，我这次在某家外贸公司实习就经常使用到了阿里巴巴的这个外贸平台。

作为一名负责外贸业务的工作人员，我需要在阿里巴巴发布产品，然后时刻准备着像联系我的用户谈好价格，最后洽谈相关的交易过程。由于事先我们学校里面也没有教过我们这方面的知识，因为我是英语系的，所以当公司领导要求我实习前一段时间先做做这个的时候，我心里还是非常不满的。

但是随着时间的推移，我发现作为一名这样的客服也需要一定的职业素质，比如说用强大的逻辑能力将需要描述的问题有层次与客户交谈，有耐性地回答客户提出的大部分问题。因此某日经过深深的思考之后，我觉得领导这是为了让我可以拥有一个基本的职业素质，在与国外客户进行交流的时候，体现出公司员工的素质，也用强大的耐性更好地促进双方的外贸交易。所以自此我更加努力的做好自己的本职工作，希望可以早点受到领导的肯定，到我想去的部使用语言与国外的客户进行交谈。

也许是我太过高估自己的英语水平了吧，平时无论是考试还是考证，由于事先都已经做好了充足的准备，也几乎没有人会直接和你用英语进行交谈，所以我的考证成绩和考试成绩都还不错，但是没想到的是在实际的和国外友人通话的过程中，我竟然一下变得紧张起来，脑子翻译速度也比平时要慢半拍，一次时长一十二分钟的电话我竟然像要度过一十二年一样。因此当天晚上回家之后我就好好自我反省了一番，以后觉得不能再想当然了。

现在由于我本身的词汇量和口语能力都是处于一个比较专业的水平，所以只要我克服了紧张的问题，多锻炼几次，我和国外友人的通讯也就不再是阻碍我工作的障碍了。现在每天晚上在人们都已经进入梦乡的时候，我们在公司的办公桌上通过电话的方式和国外友人谈业务，如果细细想象一番的话，那种场景还是挺不错的，好像很多电视里面都有出现过。在后续的实习日子中，我也将更加努力，让自己的外贸谈话能力再度提升。

外贸业务员个人工作总结精选5

以下是我对有关外贸业务员岗位在这个月的工作总结。

一、对市场进行调查摸底

由于\_月份本人刚调到\_，对市场的情况不太熟悉，用\_天时间对市场情况进行一些初步调查。调查了是\_家零售店、\_家c类餐饮店、\_个连锁超市、\_个卖场、\_个代理商、\_个二批商、\_个批发市场。\_表现为：三个零售店有\_度特酿，另一家的生产日期是\_年x月份;\_零售店和一个餐饮店及一个连锁店有\_度四星，\_零售店有塑包优曲，其中三个店同时有两款产品。

二批商积极性普遍不太高，批发市场有几家有样品，两个代理商都比较热情，通过交流也增强了信心，反映问题是没有统一的明确的价格体系，姜堰窜货砸价现象严重，降低了他们对终端的信誉度。竞品表现为：\_元价位的沱牌酒、\_元价位的当地古粮酒、\_元价位的洋河普曲、\_元价位的洋河优曲零售店\_都有，占酒类销售主流;c类餐饮以稻花香系列、今世缘系列、福星系列为主流;卖场以二锅头、洋河、迎驾、泸州酒为主。做车身广告的有洋河、稻花香、百年迎驾;做电视广告的有古顺河;做墙体广告的有梅兰春、枝江大曲;做店招广告的有\_;做路牌广告的有\_。

二、对市场现状进行分析

通过走访并吸收经销商意见，本人分析\_市场有几点没有做到位：

1、缺少对消费者的情感维护，问几个爱喝酒的人都说以前喝\_，现在不喝了，再问为什么，他们也说不出，要么说现在都喝洋河了。不难看出，洋河以“精神”、“文化”及铺天盖地的广告吸引消费者，\_以“川酒”概念生存，而\_因“地产酒”、“枯陈酒”得以支撑。我们以前靠降价、回空瓶方式回馈消费者，后来出现涨价、空瓶降价的情况，使对购买者的亲和力打了折扣。

2、产品的换代定位工作没有跟上，我们\_市场、\_市场前期都进行了大量的铺市造势工作，“得渠道者得天下”，通过经销商及零售店的口碑和做为，实现产品的覆盖、推销，泰州市场虽然也做过工作，但力度不大，没有延续性。

3、过分依赖经销商，缺少对经销商的督促、指导及必要协助，与经销商签好合同后如果认为万事大吉了，肯定是错误的，除非经销商确实是理念第一、实力第一。泰州的代理商缺少积极主动性，缺少做市场的方法，由于二批商的不配合等原因，不能够实现产品的广泛的全面的覆盖。

三拿出启动市场的方案

以“要做为、盖、要动销”为启动\_市场的思路。以“集中有限资源做有效的事”，为启动\_市场的原则。利用边际效应，把\_区和\_区(口岸镇)作为点，\_镇、\_镇、\_镇为作线，然后带动\_镇、\_镇、\_镇、\_镇。又可以分为三个阶段，第一阶段为动销阶段，具体表现是吸引消费者提高覆盖率，这一阶段经销商应让利给业务人员;第二阶段为增量阶段，具体表现为加大促销、增加新产品，这一阶段经销商应让利给二批及零售店，设计\_箱、\_箱等不同的组别;第三阶段为调价阶段，适当调价可以增加市场活力，提高可信度，减少恶性竞争，同时使经销商获得丰厚回报。

四征求领导及经销商意见，拿出铺市方案，做好个人工作总结报告。经过领导同意并与经销商达成一致意见，进行泰州市场的首期铺市活动。从而提高了经销商的信心。

以上是我这个月做的事情，希望下个月再接再厉，将工作做的更好。

;

**外贸业务员个人工作总结篇七**

本站发布业务员工作总结：外贸业务员个人总结，更多业务员工作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工作总结：外贸业务员个人总结的文章，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！

**外贸业务员个人工作总结篇八**

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，让我们来为自己写一份总结吧。总结怎么写才是正确的呢？以下是小编为大家收集的外贸业务员月个人工作总结，欢迎阅读与收藏。

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。

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。

2、公司（包括业务员）给客户的信心及信誉度如何？

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。

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。

2、公司（包括业务员）给客户的信心及信誉度如何？

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。

3、你的商贸语言及技巧如何（是否会产生误解或含糊不清，业务人员的素质如何）？

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。

4、想客人落单，需先交朋友和交换有价值的信息和意见。决大多数客户都有自己较稳定的供应商，要想做出订单，不能超之过急，超稳步跟进，功到自然成。

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。

5、建立良好的客情关系。

6、做好创新。

找客户的渠道，生意的产生是多样化的。

**外贸业务员个人工作总结篇九**

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

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)。

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：本文来自

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!

3.你的商贸语言及技巧如何(是否会产生误解或含糊不清，业务人员的素质如何)?

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。

4、想客人落单，需先交朋友和交换有价值的信息和意见。决大多数客户都有自己较稳定的供应商，要想做出订单，不能超之过急，超稳步跟进，功到自然成。

一般来讲，从以下几个方面入手来赢得客户：本文来自

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。

5、建立良好的客情关系。

6、做好创新。

找客户的渠道，生意的产生是多样化的

**外贸业务员个人工作总结篇十**

一、主要完成的工作：

1完成了经一路供水管道改造工程的pe管的投标工作，该工程中标价为986.24万元，目前合同正在履行中。因为经一路地处市区，在开挖和与驻地单位协调配合上比较困难，所以工程进度缓慢，可能会影响我们的结算。

2完成了东部新城国道供水管道的pe管的投标工作，该工程是济南市第一次大批量使用pe管的工程，影响力巨大。经过两个月的努力，该工程已基本竣工，并得到监理和甲方的认可，为伟星pe管道在济南市场推广打下了坚实的基础。

3完成了资产评估物业公司的仓库清点工作。

4完成了山大新校供水管道pe管的投标工作，工程中标价82万元，已履约62万元，该工程地处南外环，是市里的重点工程，目前已经打压实验，验收合格，只差一点后来增加的收尾工程。

二、工作中出现的问题及解决办法：

1不能正确的处理市场信息，具体表现在：

3)缺乏信息交流，使很多有效信息白白流失。在今后的工作中，应采取有效措施，发挥信息的作用，加强处理信息的能力，加强沟通交流，能够正确判断信息的准确性。

2在年初工作中，因为自身业务水平较低、经验不足，在刚开始的招投标工作中摸不到头绪，屡次失败。问题究竟出在哪里?面对多次失败的教训，我们查找自身原因、分析工程标书、对比竞争对手，找出了自己的不足。在今后的工作中我们要不断加强业务学习，提高自身能力，增强企业市场竞争力，在今后的招投标工作中使公司处于不败之地。

3缺乏计划，缺少保障措施。具体表现在山大新校工程中，因为对工程进度缺乏了解，没有分清轻重缓急，在安排生产上对计划的先后没有做好正确的排序，导致供货缓慢;在设备维护方面又没有保障措施，机器坏了没有配件，影响正常施工，造成不良影响。在今后的工作中，应该加强与业主的沟通，帮助业主分析图纸，了解工程进度，提前做出规划，在管件上做出余量计划。对焊接设备加强维护保养，发现问题及时处理，不留隐患。对于经常损坏的配件，提前做好储备，要在第一时间维护设备。

以上是我20xx年上半年工作总结，下面，我要说xx年下半年工作计划：

1分析竞争对手，加强与竞争对手的沟通，实施合作竞争。目前，我们最强大的竞争对手是‘四川森普管业’，该公司的销售网络覆盖整个山东市场，有着庞大的人际关系网络，在济南的销售业绩仅次于我们。现在，我们两家为了争夺市场份额，都采取了降低价格这一策略，这样下去只会损失双方更多的利润，两败具伤。在下半年的工作中，应加强双方的联系，互相完善、互相补充、互相利用、共同促进、联合竞争、利益循环、共享市场。

2做好业务员工作计划，做好售后服务方面的工作，特别是抢修工作。现在市场竞争最激烈的还是服务方面的竞争，一个好的产品的推广不光是良好的质量，还要有全面的售后服务。很多新兴的管材，刚开始打入市场时轰轰烈烈，但是为什么没过多久就消声隐迹了呢?就是因为保障措施不到位，服务水平达不到。我们要在维修方面下工夫，对人员进行系统的培训，购买抢修专用工具，备齐维修管件，真正做到使客户无后顾之忧。

3强部门间的沟通合作。作为经营部门，应该多向兄弟部门学习，加强联系，共同合作，做好服务工作。为了物业公司共同的目标，各部门应该紧密合作，减少内耗，充分发挥团队精神，利用集体的力量提高物业公司整体作战能力。

4培养市场，加大广告宣传，树立品牌意识。

济南目前正在大搞城市建设，东部新城、西部大学城、市内大面积的管网改造以及分支供水的实施改造都给我们带来了无限商机。我们要做好市场调查，总结上半年三个工程的经验教训，做好客户的回访工作，利用伟星管材良好的性能特点，适当的投入一定的广告宣传，提高企业知名度，加大营销力度，进一步的进行推广。

5加强学习和内部管理，加强培训，规范各项管理制度，提高人员素质。不断的学习专业知识，提高业务水平。不断完善和规范各项管理制度，为各项工作的开展打下良好的基础。

6做好安全方面的工作，安全是企业永恒的主题坚持预防为主、防治结合、加强教育、群防群治的原则，通过安全教育，不断增强员工的安全意识和自我防护能力，为员工创造一个安全、舒适的工作环境。

总结，就是把某一时期已经做过的工作，进行一次全面系统的总检查、总评价，进行一次具体的总分析、总研究;也就是看看取得了哪些成绩，存在哪些缺点和不足，有什么经验、提高。

**外贸业务员个人工作总结篇十一**

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)。

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。

2024年外贸业务员个人工作总结

**外贸业务员个人工作总结篇十二**

总结就是把一个时间段取得的成绩、存在的问题及得到的经验和教训进行一次全面系统的总结的书面材料，它可以有效锻炼我们的语言组织能力，为此我们要做好回顾，写好总结。你想知道总结怎么写吗？以下是小编整理的外贸企业业务员个人工作总结，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

工作两个月后，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，我们作出如下月工作总结 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）。

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！

**外贸业务员个人工作总结篇十三**

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。

**外贸业务员个人工作总结篇十四**

一.业务能力

1.对公司和产品一定要很熟悉。很多业务员都很急功，天天找客户，但效果不大，原因是对公司和产品不了解，不知道目标市场在那里，或当客户问一些有关公司和产品的专业问题，一问三不知。其实只要对对公司和产品熟悉，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。这包括两个方面，一个是对目标市场的了解，一个是对竞争对手的了解。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。

3.业务技巧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3年里的外贸经验中，我所学会的是“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.诚实做生意，最怕“\*商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋友，做生意。

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.自信心这一点最重要，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。

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。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06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。

例如，外贸业务中的审证工作，是一项很重要的内容，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。所以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，这种情况碰到的多了，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。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特别麻烦的工作，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，坚持不放弃原则。16份信用证中曾经有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。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。

二、精心尽力做事，努力为公司多创效益

总公司出于业务分工的考虑，新钢联的出口业务只能在首钢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首钢头衔的公司来讲是很艰难的，因为外商知道你隶属于首钢，他就希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。

**外贸业务员个人工作总结篇十五**

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。

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