# 外资外贸工作总结 外贸工作总结(大全15篇)

来源：网络 作者：梦回唐朝 更新时间：2024-04-30

*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，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。相信许多人会觉得总结很难写？这里给大家分享一些最...*

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，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。相信许多人会觉得总结很难写？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

**外资外贸工作总结篇一**

一，新来业务培训7—15天，每项培训完都要考核，整个培训过程完了后由总经理考核是否合格。

二，培训内容：

人物介绍，公司环境，公司发展方向，公司经营的产品及理念介绍。

完成后做问答式调查，业务经理负责打分，满分100分，70分合格。[1天]

产品知识：

联系信息。

业务经理检查考核，满分100分，70分合格。[1—2天]

二，是工程带领陪同去参观车间展厅。

了解公司主营产品种类，产品大概框架：比如结构，品种，功率，组成部件，重要组成部件

参数。当天做问答测试，，业务经理打分，满分100分，70分合格。[1—3天]

三，在阿里和速卖通上发布产品[2—3天][共200分]

分数100分，70分合格

四，回复询盘

考核分数100分，70分合格。

五，开发信[1—2天]

由业务精英负责指导，当天让业务员找3个做测试，业务经理检查，考核分数100分，70分合格。

继续培训事宜。[1天]

第二项培训完后业务员每天的时间和工作安排

一，打开邮箱和阿里巴巴，速卖通，查看邮件，询盘，及时回复。

二，发开发信（群发任务量：30条，精品开发信3条）

三，发布产品（任务量：10条速卖通精品，10条阿里巴巴精品信息）

四，总结及检查当天工作，业务经理检查

**外资外贸工作总结篇二**

回首这一年的销售历程，我经历许多没有接触的事物和事情；见识了很多从未见识过新鲜；似乎从一开始，新年带来的一切都是新发展、新要求，摆在我的眼前，昂首只能选择前进。

总体观察，这一年对我取得长足进步；不论与客户的谈判，还是销售经验与新客户的接洽工作，都在不断进步中。

理想中我的品牌战略：首先，我司是专业生产汽车制动泵类配件，制动泵是我们的的一项，因此在制动泵方面，尽量使用自己的品牌；其次，一些大型经销商会坚持用他们自己的品牌结合我们的产品打入市场，但是我方仍应想方设法将xx品牌进入产品中；再者，品牌的打响是靠稳定的质量在市场的推广而建立的，就好比国内大多数消费者认识的优质品牌仍以国外品牌为主导，人们知道喝饮料首选什么、什么牌子，买运动鞋看的更多是什么牌子，手机要买那个牌子，电器产品还是这个牌子的质量更好些，就连买本土轿车都得先看看厂商的国际合作伙伴是日本的还是欧美的，由于那些的质量优越，人们就会潜意识的相互之间宣传；另外，我们公司如今外协采购外销的规模在逐渐增大，针对外协产品我们应该杜绝用自己的品牌而影响自己xx品牌专业制造制动汽车配件的\'形象，我们考虑的是长远的战略眼光；最后，对企业的不断宣传可以提高品牌的知名度以及品牌的长远效益。

随着公司规模的不断壮大、市场格局的深化稳定和产品技术含量的节节提升，如何有效拓展世界各地的市场份额应是我们的首要问题；如今我们在美国设立分公司，紧接着我们有在伊朗成立分公司的想法，其一切都是为了赢取更多的市场份额和对当地以及周边市场的有效管理；我们也不能忘记crm（客户关系管理）的推动，有效地管理好每个区域的客户与我们之间的友好和长期合作的关系炙手可热，我们要掌握产品优势的主动权去获取市场而非等客户来找我们！

7、客户样品：对于客户所寄和给的新样品，我认为我司应该首先对其进行筛选，不能是汽车配件的样品我们就接受，如果数量、市场、利润不是很理想，就立即放弃，过多精力的分散，其结果必定是得不偿失。

文档为doc格式

**外资外贸工作总结篇三**

为进一步贯彻落实财政部、商务部加强家电下乡监管，防止骗补的要求，认真开展家电下乡“监管年”活动，确保财政资金安全，确保惠民政策落实到位。今年我局联合财政局采取了定期检查和不定期抽查相结合的方式，加强对家电下乡网点的监管。全年累计检查20多次，共查处违规资金20万元，有效的保障了财政资金安全和防止骗补现象的发生。

截止到11月5日，销售家电下乡产品8636台(件)，销售金额1788.61万元，兑付补贴资金232.52万元，销售摩托车460台，销售金额211.15万元，兑付补贴资金27.45万元，销售汽车35辆，销售金额104.92万元，补贴资金13.64万元。“家电下乡”销售额名列全州各县市前列，在全市5月底省商务厅、省财政厅“家电下乡”补贴资金检查中，获得省厅的好评。

“家电以旧换新”工作是继家电下乡后国家实施的又一项重大惠民利民政策。我局高度重视，认真做好企业备案及资料初审工作，全市共备案销售、回收企业105家。截止到11月份,我市家电以旧换新累计销售21900台，销售金额8104.2万元，补贴资金493.29万元，回收旧家电23772台。

为继续推动农村消费市场、打造农家店营销水平，今年州商务局分配我市建设“万村千乡”农家店15家的任务，为了完成该任务，我们对全市所在乡镇进行摸底调查，会同永顺家家乐超市一家一家上门改造装修，完成农家店15家，覆盖全市所有乡镇，圆满完成州分任务。

为了让市民吃上“放心肉”，今年我们结合我市实际、牵头起草、市人民政府出台了《吉首城区生猪屠宰管理办法》。我们继续加强定点屠宰稽查，加强对超市、学校食堂、宾馆酒店等集体伙食的用肉管理，督促市定点屠宰场加强内部卫生及生猪来源、检疫检验的管理，打击私屠滥宰，防止了矮寨私宰死灰复燃。今年定点屠宰生猪目标管理10.3万头，已完成7.6万头，防止了税费流失，市民吃上了“放心肉”。

围绕市委、市政府打造吉首“旅游、商贸、工业、科教文化”四个中心的目标，今年四月我市成立了以市人大常委会主任吴文钊为组长，市人大市政府分管领导为副组长，发改、商务、规划、国土等部门主要领导为成员的吉首市发展商贸物流业领导小组，进一步发展现代商贸物流业，主要做好以下几项工作：

(一)完成了商贸物流中心建设可行性论证中心方案。我们结合吉首实际，于三月份制订了《吉首市商贸物流中心建设方案》，提出了发展总体思路和发展目标，到20xx年实现社会消费品零售总额200亿元，年均增长17%，明确了工作重点，建立保障措施。今年四月初，我们与湖南商学院签订协议，委托该院对我市建设商贸物流中心进行可行性论证。该院组织了以贺康庄教授、肖文金副教授的专家团队，到吉首进行了调研，先后考察了怀化、张家界及贵州铜仁，研究了浙江义乌、山东临昕、武汉汉正街、长沙高桥大市场、株州芦松市场等全国最具影响力的批发市场、物流中心后，编制了可行性研究报告，已形成文本。

(二)编制出吉首物流业发展规划。6月下旬，经过考察比较，我们委托处于全国物流业发展发达地区，位居国内商贸物流业研究前沿、曾经为国内多个地区编制过商贸物流规划、编制质量高的中山大学编制我市物流业发展规划，该课题组于8月份和11月上旬先后二次来我市和四省边区调研，现正在对初稿进行修改完善，预计11月底可完稿。

(三)加快物流园区建设。今年我们将发展物流业、加快物流园建设这一新型业态作为工作重点。目前已完成《吉首肉类加工冷藏保鲜》、《大湘西矿产品物流园建设工程》等三个项目可行性论证报告。二个物流园重点项目正在建设中：一是大湘西物流城建设项目，于今年2月成立了大湘西物流城开发有限公司，注册资本xx万元，由湖南中翔投资管理有限公司及彭任军两位自然人股东组成。

该项目内设矿产品物流园(项目总投资4983.8万元)、建材物流园(项目总投资4990.5万元)、仓储配送中心(项目总投资4993.8万元)，目前该项目的矿产品物流园已在市发改委立项，建材物流园和仓储配送中心在立项申报，项目用地指标在省国土资源厅报批。

二是湘西农产品物流中心建设项目，该项目由国家、省、州、市四级共建，项目总投资5亿元，占地400亩，规划为两部分，第一部分为蔬菜水果交易中心项目区，即吉首市蔬菜果品批发大市场升级改造项目，占地100亩，由州、市共建，湘西五里牌蔬菜果品有限责任公司负责实施，已投资500万元，新征土地21亩，完成市场南大门的土建、电动门、电子地磅、电子显示屏建设，农产品全国联网报价系统等设备已安装调试完成并启用，二期24亩土地的三通一平建设正在实施。

**外资外贸工作总结篇四**

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。

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。

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。

**外资外贸工作总结篇五**

又是月末，已是三月末。春暖花开，这月的工作总结未免有点磕磕绊绊。20xx年3月31日星期六。

进入三月份来，工作上有了很大的转变。开始正式接触外贸工作，接触阿里巴巴外贸平台，发产品信息。还记得当初在会议室里信心满满的连连答应要做外贸工作，心中有着无法压抑的冲动。然而，事实与想象总是有那么点落差,我的网站排名也总是在波动，心态波动着，从未成一条直线。也许外贸工作从一开始就是一个考验耐心的过程，只是最初的时候没有把那句话听进心里，没有真正领会他的含义。

三月，外贸工作，激动，终于可以做自己喜欢的外贸工作了。不管遇到什么，总想着把这条路走好，就像经理所说的，如果这份工作铩羽而归，我的外贸生涯恐怕也就结束了，于是在思想的波动中向前走着。开始期待自己的第一个询盘，第一个客户，第一笔交易。在漫漫的发信息的路上，开始迷惑，开始浮躁，忽略了做好自己的准备工作才是最重要的，成功不是一蹴而就的。那天的信誓旦旦不见了，怀疑自己的选择是不是正确的，开始消沉。有一天，打开电脑看到右下角闪出一条询盘，才从这本已落寞的情绪中调整出来，立马变得积极起来。在组长的帮忙下，处理外贸工作以来的第一个询盘，第一封邮件是组长亲自打出来的，后来的每次都会请教他。发邮件，询问产品细节，一封又一封的邮件，让那一星期充满了期待。

邮件中止了，一切于是回到从前，但并没有失望。发好自己的每一条信息，想着可能沾边的所有词汇，填在每一个框框里。不再机械，不再对这份工作有所怀疑，耐得住烦躁，沉得住气，更多需要的是找到自己内心深处的一种平衡。生活不可以一成不变，即使每天的工作是同样的内容，但总是会有不同的词汇等着你去思考。每当在你意志消沉的时候，他总会蹦出一些惊喜来。做好自己每天的工作，稳住自己的心。

这个月印象最深刻的是英语背书和对话练习，给日常的工作带来了许多的乐趣。也加深了对产品的认识和英语介绍。尤其是场景对话练习，可以锻炼一下应变能力和沟通能力。谢谢周妍组长在那次心情很低落的时候带我到车间散心。由于那几天思想上的迷茫，在工作过程中难因为外界的分说而影响自己的情绪，忽略了对周围人的影响。以后如果遇到工作的低迷状态我会做好情绪自我调整或者找同事找朋友交流，不会出现工作思想上的大起大落。相信在工作的磨练中，能够塑造出坚毅的性格。

明天就是四月份了，新的一月，对自己的几点期望：认真做好自己的事情，不拖拖拉拉；尽所能去帮助别人；心理受挫时，调整自己的情绪；天天向上，对自己多一点信心。希望在我们的集体努力下，网站排名的成绩越做越好。

**外资外贸工作总结篇六**

时光荏苒，转眼一年的时间飞逝而过。xx年对我来说意义深重，xx年更是如此，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。

今年年初，决定踏入外贸这一行的时候，我就知道这一行并不好做。特别是刚开始的时候。接下来的工作也验证了这一点。短短的一年，很快就过去了。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，刚开始踏入外贸销售这一行的我来说，真的是万事开头难。但是到现在为止，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的时间，说长不长说短不短。xx年，这关键的一年，就这样匆匆过去了，虽然没有取得理想的成绩，但是我觉得做得对得起自己，每天我没有虚度光阴无所事事，而是在想方设法怎样迎来更多客户，对于业务员最大的肯定就是业绩，这是铁打的事实。为了在新的一年里能取得理想的成果，一定再接再厉，做最大的努力去挑战极限，争取做到超过预定销售额。

今年年初，我在武汉一家培训机构参加了外贸业务员实战培训。这次培训让我对外贸有了一个初步的认识和接触，对我接下来的工作很有帮助。10月，我来到张扬。开始接触led 这一行。这对我来说，是一个新的开始，公司主要通过网络寻找客户，所用平台是阿里，中国制造和批发网。对于阿里等平台的操作，对我来说并非难事。因为我之前的工作主要就是操作阿里平台。上传产品，询盘管理都比较顺利。但是阿里的询盘含金量确实不高，到目前为止，我都没有从阿里拿到实质性的订单。有一方面的原因是我没有放太多的精力在阿里上。另一方面的原因可能是阿里的门槛太低，很多供应商都用，客户的选择余地太大。相比之下，我的主要精力在速卖通和中日通上。平日里，除了跟踪后台的客户以及前业务的老客户外，我的主要工作就是速卖通上产品的更新以及中日通上产品信息的完善。

以上是我的主要工作内容。关于在这过去的一年里的经验，其实谈不上经验，经历倒是不少。在这些曲曲折折的外贸路上，我个人有六个字总结：

耐心，信心和决心!

耐心主要体现在三方面：

1. 耐心的回复客户的细小问题，即便客户反复问同一个问题，也不要烦躁。做到有问必答，还要答的及时。

2. 耐心的有计划的跟进。有些客户可能会一直没有回复，或者跟进到某个阶段就没了回音。这时候不要放弃，从没有回复过的客户，也需要至少跟进5次，如果仍然没有回复就电话联系。回复过的客户就更不能放弃，继续跟进直到找到客户不再回复的的原因。

3. 耐心的分析客户的真正需求。有的客户在询价一段时间后再次询问同一产品，这就说明他确实需要这个产品，只是第一次的报价他觉得不满意。价格问题应该是这个客户的重心。

信心主要体现在两个方面：

1. 对自己的业务水平有信心。在客户面前，一定要展现一个最好最优秀的自己。让客户觉得你可以信任。即使自己觉得不够优秀，也要底气十足。同时不断提高自己的各方面水平，做到更优秀。

2. 对公司的产品有信心。这一点需要公司各部门的配合，在产品出货前做好质量检查。并做好包装工作。

决心体现在以下几个方面：

1. 遇到好的客户一定要拿下这个客户。做到拿不下不罢休。即便到最后拿不下，也一定要找到原因。

2. 坚持，坚持，再坚持。在业绩不好的时候，多多寻找机会，仔细分析原因，不要轻易说放弃。不要做压力的奴隶。压力山大，也要有愚公移山的精神。

其实，以上三点总结无外乎借鉴三种精神：蚂蚁，狼和不倒翁。蚂蚁的勤奋，永远忙碌不间歇;狼的热血精神和斗志,锁定目标不放弃;不倒翁永远打不到。

在这过去的一年里，失望过也庆幸过，失望的是没有做到我理想的目标。庆幸的是虽然坎坷，但我没有放弃。也在不断成长过程中学到了很多东西。虽然在这近4个月的工作中，问题总是不断，既遇到了客户退货，又碰上了客户收错件等很多问题。但是问题越多，学到的东西越多。经历过一次，以后就知道怎么处理。遇上问题之后，冷静处理才是最重要的。每遇到一个问题，学会总结，积累的多了，以后处理什么都简单了。

最后，非常感谢张扬在过去的一年里，提供给我的就业机会和锻炼的机会。在这个刚开始的xx里，我希望自己能够通过努力迈向心中的目标，取得理想的业绩，和公司一同做出更好的成绩。要达到这个目标，以目前的水平还远远不够，还要多学习多努力。产品知识和业务技能都需要多多学习。关于产品，我希望公司在接下来的一年里，能够多一些培训。并且认真完成每一次培训。关于业务技能，希望能够多多参加各平台组织的培训。

展望xx.我希望自己可以做出惊人的业绩，在自己的职业道路上有龙的飞跃，也祝公司在鼠年龙腾虎跃，争做同行业中的龙头老大，月月创百万业绩!

**外资外贸工作总结篇七**

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。

对于新的业务人员，平台无疑减少了工作难度，施展的机会也会更多。外贸业务员在没有定单的基础上是不可能成长起来，学习的机会少了，开发客户的能力也难以提高。只要有了一定的固定群，公司的定单也会固定下来，对公司稳定的发展也十分有利。

3、每个行业每年都有些国际跟国内的展会，在展会上我们可以充分的了解自己的产品的竞争力，同时也可以了解同行业的竞争对手。最重要的是行业展会所到来的各个国家的买家是实实在在的客户，他们随时就可以成为你的客户，减少了在网上交流的过程。在展会上得到的客户资料大多真实可信，下面介绍下展会的好处：

无论一家公司的规模有多大，展会都为之提供一个很好的业务机会。

公司要接触到合格的客户，参加展会是最有效的方式。根据展览调查公司的一项研究，展销会上的每一个参观者被接触到平均成本远低于电话营销的成本。

在展销会上接触到合格客户后，后继工作量较少。展览调查公司的调查显示，展会上接触到一个合格的客户后，平均只需要给对方打0。8个电话就可以做成买卖。相比之下，平时的典型业务销售方式却需要3。7个电话才能完成。根据麦克格罗希尔调查基金的另一项研究，客户因参观展销会而向展商下的所有订单中，54%的单子不需要个人再跟进拜访。

展览调查公司的研究显示，以一家展商摊位上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。

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。

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。

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。

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。

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。

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。

**外资外贸工作总结篇八**

今年以来，在县委县政府正确领导下和大力支持下，我局认真贯彻落实县委县政府的激情精神，积极抢抓机遇，应对挑战，实现外贸进出口稳定增长。

20xx年1—4月份全县完成外贸进出口23191万美元，同比增长283.01%，任务完成率51.54%。其中，外贸出口22704万美元，同比增长300。35%；外贸进口488万美元，同比增长27.08%。截止目前，全县完成外贸经营者备案登记企业19家，任务完成率47.5%。

1、经营载体不断增加，重点外贸企业增长强劲。20xx年1—4月份全县有进出口实绩企业46家，同比增长2%。我县标尔进出口、绿康洪泽湖大闸蟹、贝甜宠物、斯迪克新材料、正午实业、马格仕机械、协友电子、美迪洋、摩腾运动器材及庆邦电子等重点外贸企业增长强劲，累计进出口2366万美元，占全县本地企业进出口78.35%。

2、机电产品和农产品出口主体，高新技术产品出口不断增加。20xx年1—4月份全县机电产品和农产品出口1519万美元，占全县进出口52.93%，在商品贸易中占主体地位，高新技术产品进出口388万美元，同比增长193。94%，占全县外贸进出口12.68%，高新技术产品出口增势迅猛。

世界经济回暖明显，特别是发达经济体加快回暖，有望引领世界经济逐步走出金融危机的阴影，这将改善我国出口的外部环境；我国外贸已步入平稳增长期，外贸发展的质量和效益也有望进一步提升，宏观经济形势这一利好形势为我县今年做好外贸工作奠定了良好的外部环境。

1、加强了对全县外贸企业的调研，引导企业泗洪自营进出口业务。我局坚持开展了“重点走访，异地转化”的调研活动，组织斯迪克、楠景水产、沃尔德工贸、建一机床等16家企业召开座谈会，并深入走访了艾格森、领焰科技等进出口企业，及时了解企业在生产经营、出口、报关、检疫检验等环节遇到的困难和问题，同时，积极宣传我县外贸发展促进政策，鼓励企业开展自营进出口业务，已取得实质性效果。同时，加强了对全县外贸进出口运行形势的分析，做到每周有小结计划，每月有月度分析。

2、组织我县外贸进出口企业积极参加各类境内外展。今年以来，我局先后组织了我县斯迪克、油嘴油泵、森林袋业、腾宇铜业、富尔达、艾格森数控、沃尔德工贸、美赫家居、荣建制衣、和昌服饰、光延三吉服饰等企业参加了第115届广交会、第116届广交会、法国巴黎服装展和十八届日本大阪展等境内外展会，帮助企业抢抓订单，开拓国际市场。

3、做好外贸经营权的备案工作。我局积极宣传国家贸易政策，壮大全县外贸队伍。截止目前，全县拥有进出口经营权企业152家，其中今年新增外贸经营者备案企业19家。

4、争取政策扶持做大做强外经贸企业。帮助楠景水产申报20xx—20xx年江苏省国际知名品牌；向上级争取商务发展专项资金\_\_万元。这些都激发了企业发展对外贸易积极性和主动性，进一步推动外经贸企业扩大规模，做大做强外贸企业。

1、培育外贸大企业大公司。我县外贸进出口总量20xx年将有非常大的起色，如：协友电子今年计划自营出口近4000万美元、庆邦电子今年计划出口2500万美元。同时，我们正在争取舜天集团来洪设立外贸公司，围绕集团设立公司非常关注的银行授信问题，我们已与县四大国有银行进行了沟通、对接，并将有关情况及时进行了反馈。若舜天集团外贸公司设立成功，对我县外贸进出口也将起到一定的拉动作用。

2、进一步扶持外贸企业扩大外贸进出口规模。我局将更深入地开展服务外贸企业“两帮两扶”活动，定期深入企业了解困难，协调解决问题，培育壮大贸易主体规模。努力加大进出口转化，对在本地出口额较小的生产基地型企业，动员争取到企业总部拉订单；对从异地出口企业，上门服务，了解困难，解决问题，努力实现进出口本地化。积极组织企业参加各类境内外展会，特别是广交会、华交会、日本大阪展、亚欧博览会等大型展会，对我县企业拓展业务往来具有非常重要的意义。积极开展电子商务、网上交易等，加快拓展潜在出口市场。扶持出口产品优化升级。以国家、省外贸扶持政策为导向，进一步提高扶持资金的覆盖面和受惠率，引导企业产品结构调整和设备更新换代。

3、培育重点龙头骨干外贸企业。重点扶持具有自主知识产权的高新技术产品，以及纺织服装、机电产品等传统特色产品出口，提升产品档次和附加值。创新自主品牌建设。筛选一批重点企业和优质产品，对其进行重点指导，分类推进，创建更多出口品牌。同时，强化出口产品分类管理和企业诚信管理，鼓励企业积极参与境外注册、申请专利、开展国际认证，提升企业形象和竞争力，抢占市场份额。完善我县农产品出口基地的建设，以绿康洪泽湖大闸蟹为龙头企业农产品出口基地，通过龙头企业带动，公共服务平台、产品研发，国际市场开拓，品牌培育等一系列措施，努力争创江苏省农副产品出口基地。

4、进一步加大政策扶持力度。对照县委县政府出台的外经贸政策文件，对全县外贸企业已实施的项目进行整理分类，建立外经贸项目库，积极为企业向上争取进口贴息资金、商务发展专项资金、进出口信用保险补贴资金、技改研发资金等政策资金，补充和促进外经贸企业发展壮大。

**外资外贸工作总结篇九**

20\_\_\_年即将画上圆满的句号，这一年是我人生的一个转折点。由一名学生转型为社会人士，在机遇与挑战共存的竞争时代，我开始了自己的追梦生涯。回顾这三个月与新起点同行的点滴，颇有感触，现将工作以来的感受和工作体会总结如下。

我是今年6月份毕业的，刚迈出校门就直接来到了深圳。出校门之前我还在迷茫，不知道要做什么工作，也没有给自己找到一个明确的定位。我知道自己不是那种安贫乐道的，我要给自己顶下目标，并且努力奋斗。

因为在毕业之前，我也做过两份工作，一份是导购，一份是商务接待，由于各种原因没能继续坚持做下去。直到9月份24日我有幸进入新起点这个大家庭，在公司领导和同事的帮助下，我在认识产品、熟悉产品、推广产品各方面的知识上有了很大的提高。在这里我要感谢我的领导和同事们对我的点滴帮助。

初入外贸销售这个行业，我除了在学校里所学的外贸英语知识和国际贸易知识，缺乏实际经验，对于xx国际推广平台的操作一点也不清楚。

首先第一件事，我就是要熟悉公司产品。因为公司人不多，初来乍到，怀揣着梦想的激情全心的投入学习中。公司的产品目录，各项产品的特点、用途、市场情况……方方面面的学习我都得从零开始。一个礼拜之后，我开始接触xx后台管理，注册了一个制作员的子账号，负责产品的发布。msn、skype、trade manager，email等国际交流工具随之而来成为我每天必备的工作。

此外我还自己创建了一个属于自己的xx免费网站，在里面练习产品的发布，产品的推广，产品排名、关键词搜索和应用，速卖通交易等。在外贸部易小姐的指导和帮助下，我渐渐掌握了发布产品信息，争取排名的技巧，慢慢开始了产品推广工作。

在逐渐接触国际贸易的过程中，我通过xx平台免费版，收到了很多客户的订单（xx的平台），可惜都是批量小的一些样品单，最终因为因现实支付方式不能通过支付宝而告终。

在10月伊始，经过半个月的产品熟悉，询盘回复，终于有位瑞典客户接收我们的付款方式，转账成功。第一笔外贸订单成了，虽然只是一个小订单，缺从中学会了很多。接收款项后，随后跟单，让生产安排生产并联系国际货运快递。

在国际快递方面第一次接触了dhl/ups/fedex，其间还是出现一点小插曲，联系货运后，货物到香港了，快递公司说是地区偏远要加偏远费。因小订单，dhl运费算得过于精确，导致货物退回来，重新找了一个货运公司，改走fedex。这样耽误了几天的货期。不过经过这次的教训，明白了算运费的时候要按最大值计算，宁愿多收一点，联系快递的时候要货代把地址查下是不是偏远地区。

10月中旬，公司参与了广州第七届国际采购博览会，展会上的客户基本上都是国外的。其间因展会上同行较少，参与竞争的不是很多，这又是我们该发挥的时候了。几个同事都在给公司产品做宣传，发名片，发资料，尽量吸引更多的客户来看我们的展厅。

与外国客户交流又成了一门技巧，要吸引有意向的客户，要让没有意向的客户接触和了解我们这一产品，归根结底说白了就是来者绝不放过。与外国客户的交流中，也学到了如何向客户介绍我们的产品，如何讲解剖析产品优势。

一个展会办下来，临时出售了小批量产品，收到了很多外国客户的名片，也发了一些自己的名片，希望将来可以联系一些有意向的客户。展会过后，就是分析名片，收发邮件了。有经验的同事，接到名片及时判断客户意向，联系了客户上门看厂。

也做了一笔数量的订单。其间，我学会了要认真判断客户意向，了解客户需求，才能做到有求有应。

把展会上的名片整理，分析，回忆一遍，把有意向的，一个一个都发邮件进行问候。在发邮件之前，产品定价又是一项很重要的事。既然是工厂，产品价格就有一定的优势。凭这个优势，价格是没有很大的问题。

其次就是价格得详细程度，其间涉及moq，fob等各方面，这就是考验产品熟悉程度了，报价单的一目了然也很重要。要明确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。

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。但是呢，一连几百份邮件发出去，没有几个人回应，石沉大海，让人觉得心灰意冷的。

但是，不能放弃，就得自身找找原因了。可能价格没有设置好，图片不够吸引眼球，产品信息没有详细……等一大堆的问题，一个一个分析，解决。

11月份开始接触xx会员版的业务子账号，发布产品信息，提高产品曝光率，进而增加询盘的机会。发布产品信息又是一项繁杂的工作。

首先，每一个产品的标题不能雷同，图片必须清晰。其次，最重要的是关键词要选好，而且要选关键词排名靠前的，这样才能提高产品的搜索度。关键词的设置可以三个雷同，可以5种以上产品竞争一个关键词，尽量想办法提高曝光率。最后就是产品信息的匹配了，有头有尾必不可少，不能牛头马嘴，也不能张冠李戴。

不同的产品要匹配相应的信息。发布了一千多条产品信息，询盘也相应上升了，在线咨询的客户也多了起来。买家总会货比三家，一个询盘他会发给很多的供应商，因而买家远是专业的。作为外贸工厂最主要的优势是能提供厂家直销价，和产品质量的监督。因而定价要定的合理，才能赢取更多的客户。

但，在公司提供客户需求信息资源这一块中，也屡次没有取得好的成绩，错过了很多展会客户资源，主要是因为自己不会跟进客户，不知道怎么样来跟进，在这点我以后会好好学习，耐心地请教。在平时的各项工作中精耕细作，紧跟所有客户资源，及时掌握客户的需求，作出相应的计划和工作。

在今后的工作中，争取把握分析、处理好各项工作中，加强同客户的交流、沟通。知己知彼，方能百战不殆。了解他们的需求，能够准确地处理好，来羸得客户。

前段时间因为报价失误，和客户理解的不一样，导致公司流失了一个客户。客户要的是模组，我就按我们常规的报价，一个模组报给他。等客户寄来样品，要我报价，他的样品是两个模组一套的。我却没有理解好，还是按一个模组的价格报了出去。

其间几天也没有沟通好，相互间理解不当。直到客户过来签合同才弄明白报价严重失误了，这一点，我觉得自己太大意了。工作时需要细心的，能想到的要尽量想到，不懂的地方一定要问。三个臭皮匠顶的上一个诸葛亮，这是个真理。提出来就总会找到解决的办法的。

1、“努力不一定成功，放弃一定失败”是篮球运动员姚明曾经说过的一句话，用这句话在时刻提醒、鞭策着自己。

在公司的这段时间让我意识到，一名合格的外贸业务员，要从基础做起，筑稳根部，不眼高手低，不心浮气躁，虚心求教，耐心学习。

2、专业的学习，要进行实际结合。要熟悉专业的外贸术语，特别是led行业，要抓住客户的需求，给予客户相应的服务。与客户交流要有针对性。

3、要尽心尽责的做好本职工作。要做好手头的工作，专心工作，做好与客户的交流和联系，不懂得地方要耐心请教。

4、心态决定一切怀疑、抱怨、无所谓、思想上的懒惰这些态度对工作是致命的。认识到工作是自己的事便不会有懒惰的思想。要长期坚持下来，不放弃，失败乃是成功之母。

辞旧迎新，展望20\_\_\_年。新的一年已经开始，紧张而又忙碌的工作拉开了进程，明确公司的目标、计划。计划好自己的工作和个人目标。本人将更认真工作，刻苦学习业务知识，提高自身的能力来努力完成公司的销售任务和目标，同时希望公司和个人再上一个新的台阶，坚持下去，好好奋斗！

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，所以我只有自己不断的努力了，因为自己是要生活的。生活和工作中有很多的事情来做，需要不断的努力。

以上是我的年度个人工作总结，请领导给予指正。

**外资外贸工作总结篇十**

20xx年，全县外贸进出口总额预计465万美元左右，其中进口12万美元。进出口同比增长208%，完成年计划的155%。加工贸易进出口14万美元，同比增长130%，完成年计划的7%。20xx年全县对外贸易进出口额出现了一次新飞跃，创造了历史最高记录。对外贸易呈现出如下亮点：

1、骨干企业增势强劲，支撑作用进一步凸显。特别是今年3月份才出口的邓氏玉竹生态发展有限公司，到12月中旬完成出口280万美元，占全县进出口总额的61%，湘源皇视数码科技有限公司的电子产品也保持了良好的出口态势，其进出口额占全县进出口的29.5%。稳居全县企业出口第二。这两家外贸出口企业为全县外贸出口的快速增长起到了重要的支撑作用。

2、 加工贸易开始走出低谷，让我们看到了来年的曙光。双峰兴昂鞋业有限公司是我县承接产业转移的重点企业，前几年一直从事鞋面加工，没有进出口业绩。随着兴昂三期4条成品鞋生产线的建成，该公司从12月份开始正式以双峰兴昂鞋业有限公司名义自营进出口，现第一本加工贸易电子手册顺利通过商务、海关的审批，第一单价值6万美元的进口料件将于近日进口报关。预计20xx年将实现加工贸易进出口1000万美元以上，将成为我县重要的加工贸易企业。

3、 中药材出口从零到有，增长幅度大。邓氏生态玉竹发展有限公司作为全县加工中药材的外向型企业之一，加工生产的玉竹片、西洋参等中药材饮片制剂，深受欧美等国家用户的喜爱，目前已实现280万美元的出口，成为了我县出口的主力产品。

4、外贸主体得到进一步加强。今年，有6家外贸企业进行了对外贸易经营者备案登记，其中有2家企业有了外贸进出口实绩。对外贸易企业由5家发展到了11家，外贸队伍逐步壮大。

今年，全县外派劳务人员266人，年末在外人数332人，完成外派劳务合同额444万美元, 外派劳务营业额285.47万美元。新增境外投资企业1家。外经工作得到了稳步发展。

1、全年共申报外经贸扶持资金、加工贸易引导资金、中小企业国际市场开拓资金等项目25个，申请资金991万元，已到位资金40万元，预计尚有120万元左右资金有望在年内到位。

2、按期完成了全县外贸行业“十二五”规划编制的相关工作。

3、外经贸数据统计及时、台账完整。

1、深入外向型企业走访调研。为进一步引导我县外向型企业走自主进出口发展之路，今年3月份，我们对全县所有的外向型企业进行了走访调研，对企业的经营及代理进出口情况、政策需求以及需要政府部门提供的服务等方面进行了深入的调查了解，同时传达了省对外贸出口及加工贸易的鼓励政策，指导企业开展直接出口和加工贸易。

2、强化服务理念，促进外贸发展。在外贸业务开展的整个过程中，我们从备案登记到货物进出口报关等方面提供全程指导，对期间出现的问题及时出面协调解决，对办理加工贸易的企业进行全程陪同，简化了办事程序，为企业提供了方便。今年有两家企业的进出口手续和加工贸易手续，在我们的努力下，都只用一天的时间就办好了从商务到海关、电子口岸、商检等部门的所有手续，受到了企业的好评。

3、积极申报外经贸发展资金、加工贸易引导资金、外经合作资金和中小企业国际市场开拓资金等项目，为企业申报材料提供指导和把关，全年共申报各类项目25个，申报资金991万元，争取资金支持可达160万元。

4、精心组团参加第七届中国-东盟博览会和第二届湘博会。我县作为娄底市唯一组团单位参加了10月20日至24日在南宁举办的第七届中国-东盟博览会。本次博览会由我们股室负责前期工作的协调和联络，我县组织了14家企业的十多类产品参展，展会上县委副书记、县长吴德华接受了湖南卫视、广西卫视等多家省级媒体的专访，有力地推介了双峰农机，受到各界的好评。同时参与了12月6日-8日在娄底文化广场举行的第二届湘博会的组织联络工作，我们精心组织31家农机机电企业和68个境内外农机客商参展,参展产品涵盖农机机电30多个品种，会上我县共签订15个贸易项目，合同成交额达2.5亿元。

5、成功接待了亚非拉22国商务官员来我县考察。8月22日至23日亚非拉22国商务官员一行40余人的考察团来到我县对我县农机机电产业进行考察。我局负责整个活动的联络与协调。由于制定了详细的接待工作方案，加之有部门、企业的紧密配合，活动安排有条不紊，达到了预定目的。

6、认真组织外向型企业参加各种加工贸易、电子商务的培训，组织外派劳务培训基地学校参加省商务厅的劳务输出对接会。积极与境外投资企业老总沟通，为他们送政策、送项目。

一是我县外贸出口主体弱小，上百万美元出口的企业不多，目前还没有出口上500万美元的外贸企业。导致全县外贸出口量不大。

二是进出口企业融资困难，严重制约外贸发展。随着国家信贷政策调整，特别是中小型的进出口企业融资受阻，企业生产流动资金紧张，导致企业无法承接外贸单子，只能依靠滚雪球的模式发展，出口竞争力下降，影响自营出口。

三是出口成本大幅上升。今年以来，国内原材料、劳动力成本、海运费大幅上涨，涨幅超过10%，企业很难自行消化。

四是外派劳务出国费用过高、专业型的劳动力资源贫乏、劳动力素质较低等因素在很大程度上制约外派劳务工作的发展。

1、继续积极扩大出口主体。加大外贸政策宣传力度，做好出口企业孵化工作，积极鼓励具备条件的企业申请自营进出口备案登记。指导双星生化、同利打火机、三鑫工艺品等企业开展进出口业务，着力培育外贸出口新的增长点。

2、重点扶持兴昂鞋业有限公司开展加工贸易。争取20xx年实现加工贸易500万美元，进出口总额1000万美元以上。

3、巩固现有中药材、高新机电技术产品出口成果，加强对企业的引导。

4、支持1家本地企业申办对外劳务输出资格，稳步推进劳务输出。

一年来，我县的外经外贸工作虽取得一定成绩，但距离上级领导的要求，还有很大差距，我们将在局党组的领导下，发扬成绩，不断总结经验，争取来年创造出更大实效，为开创我县外经外贸工作尽微薄之力。

**外资外贸工作总结篇十一**

在老师的引荐下，我来到了青岛公司实习。这是一家专门出口针织品的外贸公司，成立于20xx年，由最初简单的针织服装发展到现在的浴巾、毛巾、婴儿爬服、内衣等多种产品为一体的产品模式，客户也由最初的单一客户发展成现在遍布法国、日本、克罗地亚、意大利等欧、亚国家的客户规模。公司成立时间虽然很短，但不论是从产品生产的规模还是从客户数量上来看，公司都有着突飞猛进的进步。我虽然来公司的时间不长，但是在公司领导的领导下和同事的感染下，自己对工作都始终抱着极大的热情，深深的体会到自己责任的.重大。在自己积极投入工作的过程中，不管是为人处事方面，还是工作方面，自己都是受益匪浅！

我所实习的这家公司是一家小公司，员工不超过20个人。麻雀虽小，可是五脏俱全。公司员工各司其职，竭尽全力为公司效力。现在回想一下，我还是很庆幸自己在一家小公司实习的。因为在小公司我才能做更多的工作，承担更多的责任，才能更好的锻炼自己的能力，学到更多的东西。我和师傅主要负责法国客户，这个法国公司比较大，经营产品的种类很多，包括针织服装、梭织服装、珠宝。青岛代表处主要负责服装的采购，我们和客人主要在针织服装这方面有合作。在我们正式合作以前，会就付款方式、贸易术语、违约等各个方面的条款先签订一份协议。

在以后的合作中，我们只需对产品报价，只要我们的价格与客人的目标价相近，就可以接到客人的订单（po），所以对于这个客人来说，对于客人每一季产品的报价是至关重要的。客人会在新一季开始的时候陆续通过邮件发来几十个款的报价，同时会通知我们到客人的办公室去拿用在这几款衣服上特殊面料。这就意味着我们的报价不仅要低，还要找到这种面料，才可以拿到这份订单。由于今年汇率变化很多，而且汇率不断的降低，同时国内也存在通货膨胀。用句通俗的\'话来形容现在的形式，就是人民币在国内不值钱，在国外很值钱。这就给我们报价加大了难度，如果汇率估算错误，就会带来损失订单确定以后，我们就会与工厂联系，给工厂下订单、签订国内的购货合同。接下来就会提供色样、布样、产前样、确认样等样品。很多样品都要经过一次次的修改才能满足客人的要求。每一次提供样品以前都要认真体会客人关于样品的要求，这样才能保证样品。收到样品意见以后要准确无误的翻译并且传达给工厂。有时会因为错误理解客人的意见，错误的传达给工厂，都会给工厂和自己造成很大的损失。

这个客户的交货时间很分散，几乎每个周都会出货。我每周四都会为了报关辗转于工厂，货代，场站之间，也是我最忙的时候，恰恰也是我学到东西最多的时候。记得有一个周我们出了两个大柜的货，这些衣服并不是一个款式，有婴儿的，有大童的，还有女大人的。海关对于不同的服装种类有不同的监管要求，所以这些衣服一共要申请7个出口许可证。每周四上午是报关时间，为了保证货物顺利，我周三就早早的把报关所需的箱单、发票、合同都做好了，也通知报关行过来取单据。本来以为这次可以很顺利的报关，没有办法我又急急忙忙把单据一式七份。我当时一听就有点慌，货代要求我们必须周四报上关，否则就给我们甩货。没办法我又急匆匆的该好价格，还好这次没有什么问题顺利了。这个周四过的是我实习生活中最最紧张的一个了。但是我也从中吸取了很多教训，也学到了很多知识。

首先，一个报关单只能包含一个出口许可证。其次，出口许可证的价格是最低限价，发票和合同的价格不能低于出口许可证的价格。因为我们和客人签订合同的价格包含客人的佣金，所以我们在保管的时候就会把这部分佣金扣除。但是我们在申请出口许可证的时候是用含佣价申请的。既然出口许可证是最低限价，以后自己再申请出口许可证的时候就应该注意这个问题，给自己减少不必要的麻烦。俗话说吃一堑长一智，经过这次，自己以后要学的更加仔细更加认真。如果遇到不确定的问题，一定要提前咨询有关部门，给公司减少不必要的花费，给自己减少不必要的麻烦。再次，粗心和浮躁在工作中都是要不得的，自己一个小小的失误有时会造成客户的索赔，有时造成单证不符，导致已经报上关的货物删单。看似不经意的马虎，造成的后果都是严重的。虽然在学校里已经学了很多关于报关和制单的知识，但是真正应用起来发现自己学到的知识和实际应用有很大的差别。在公司里虽然有的人学历没有自己高，但是也不应该轻视他们，他们的经验是我们多少年的学校生活所学不到的。时时刻刻都应该保持谦虚谨慎的态度。

作为公司的新人，出差是让我最兴奋的事情。在我看来，出差是一件很好的差事，既可以到外面欣赏风景，见到很多平时都不曾见过的新鲜事物，又可以不用整天闷在办公室里。所以一有出差的机会，我就会特别高兴。出了几次差以后发现事实并非如此。我们出差主要是带着客人的验货员到工厂验货，验货的结果如何直接关系到我们能不能按时出货。碰到没有问题的货还好说，可是有时候工厂的货做的很急，就会出现油污、断线、忘记缝洗标的问题，这些问题都还是小问题，让工厂的师傅修补一下就可以出货了。可是有的工厂大货生产时擅自更改扣子的颜色或者领子的颜色，即使他们这样做是为了衣服的美观，是出于好意，可是并没有经过客人的确认也是不允许的，是要遭到客人索赔的。出现这种严重的情况，让工厂重新修改是不可能的。这就要靠我们对衣服的生产和质量了如指掌，能够当场作出判断这样的货出口以后不会遭到索赔。

在以后的出差中我也不敢再抱着出去玩玩的心态了，在客人验货的时候我也会在旁边认真的看着。看客人是怎样验货，主要检查衣服的哪些方面，认真的记在心里，在检查工厂送来的样品时也注重看这些方面，确保每一次出货都万无一失。师傅带我验过几次货，我了解了大体流程以后，现在就是我自己带着客人验货了。得到了师傅的认可，肩负起这么重要的责任让我十分兴奋。有一次我自己带着客人验货就出现过一次状况。那次我带客人去验一批小童的t恤，衣服后面的领开口处扣子的定位需要用消失笔，这个消失笔的笔迹在7天以后就会消失。可是由于这批货赶得太急，我们验货的时候才过了一天，消失笔的笔迹自然不会消失。当时验货员就问我怎么这里还有消失笔的笔迹呢？我从来都没有听说过消失笔，对于这个问题我也无从下手去回答。只好把那几件带着消失笔笔迹的衣服甩掉了。我回公司问了师傅才知道消失笔笔迹会在7天之后就自动消失。如果我早知道这个问题的话，就不会出现这种问题了。为了防止以后在出现这种问题，自己也在不断的积累关于服装的知识。

五个月的实习生活，看似很长，可是一眨眼的功夫就过去了。从刚开始的不谙世事，到现在的得心应手。刚入公司，一切都显得那么陌生，做什么事情心里都没有底气，不能放开去做。有很多新的东西需要自己去学习和适应。现在想想人在社会上就是需要适应不断的变化，适者生存，自己只有去适应社会，社会却不会去适应你。只有适应了这种高节奏的生活才能做出效率，作出成绩。作为公司肯定不会需要一个不会创造效益的人。经过几个月的磨练和适应，现在的我对工作已经得心应手。每天都会实现安排好当天的工作，把工作按照轻重缓急分配好，能把一天的工作完美的结束就是我这一天的成功了。完美的结束一天的工作只是我现在的目标，以后我会给自己树立更高的目标，只有在不断追求完美的过程中，自己才能变得更加完美在今后的工作中，我会谨记老实的教诲，不断的的完善自己，用一颗感恩的心去回报每一个帮助过我的人。

该项工作我只做了一部分。其实早就应该做好了，但感觉不够熟悉，所以想有一段时间的了解后再做出来。但无论是否贴切，下周内我一定全力把它拟好。

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：

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。

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。

二是坚持了各项制度的落实，如学习制度，会议制度，劳动纪律，办公秩序等，坚持了月有工作研究会，常有碰头会的作法；三是为了提高工作人员各项素质、工作能力，不定期组织学习，并有意安排写一些不同方面的文字材料和布置一些具体事务性工作，强调提高办事效率和完成时限；四是狠抓了劳动纪律，坚持考评、讲评，对迟到早退者除批评教育外，在扣分罚钱上，谁被扣了分谁就把钱全部拿出来。从而更进一步加强了劳动纪律性。办公室全年草拟各种文件、总结、报告，工作布置，领导讲话稿、整理各种资料、材料共二百余篇（份），及时组织完成了党委、公司领导所需的一切文字材料。

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。

xx年我司股本结构将发生较大的变化，公司财务管理制度也将随时作出相应的调整，在成本管理、资金预算、费用管理等也将遇见许多新的要求和新的矛盾，财务审计部将在公司领导的正确领导下，充分发挥全部员工的主观能动性，不断转变工作作风，调整工作思路，根据实际，开创工作，为公司财务管理服好务。

自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

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。

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。

学会了做付款通知，材质报告，小于也在不不厌其烦的给我检查，纠正。也都会了我如果做合同，销合用。学会了看sgs报告。

对于采购了的品种要及时跟踪货是否到库，在第二天早上查看是否入库，查清楚原因，以免做重复计划。以上的工作都是本着公司的经营理念。

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。

**外资外贸工作总结篇十二**

1.报价多零，少零，或看错价格；

2.型号写错，报多个型号价格，直接修改价格，忘记更改型号；

3.发票号写错；

4.跟踪时，型号不正确；

5.写信时，不知道对方是男是女；

6.转发时，忘记更改客户名称；

7.写信时，落款时，忘记姓名；

8.让客户查看附件，忘记插入附件；

9.有新的信息，忘记备录，没给客户及时回复；

10.写给一个客户的邮件，转发给另一个客户时，忘记删掉前一个客户的信，

11.形式发票上港口信息，国家是否正确。

1.忘记修改客户国家名称；

2.忘记修改出厂时间；

3.250设备给客户带上脚踏杆；

4.不值钱的易损件多带一些；

5.备件通知，要带包装箱通知；

6.电制冷，要下铁资包装箱；

7.外购产品要准备唛头信息。

1.所有的客户都要同等对待，因为你不知道哪个会下单；

2.因不屑一个锤头，丢掉一台整机(客户买备件，他们也会需要整机)；

3.觉得客户不买东西，让别人去接，丢掉一台数控设备；

4.不要怕麻烦，不要懒省事；

5.如果你能比他人替客户考虑的多，做的多，他就会对你信任；

6.一定要和客户多沟通，别人的需求都是在沟通中得知的，不是推测出来的。

7.自己的单子，自己一定得多操心，不要妄想别人帮你做；

8.只要客户说要，或者没说不要，那就得继续跟踪，知道有了明确回复。

9.客户提到相关信息，如他们从其他厂家拿到的价格，必须重视起来。

10.客户打过电话后(如果沟通不是很流畅，再发一封信强调一下)

1.重要级别：已成订单，重要客户，已有信息，寻找信息；

2.要做的工作逐一列出来，按照从简到难，逐步处理；

3.邮箱管理；

4.客户管理。

**外资外贸工作总结篇十三**

今年以来，我市着力引进外向型企业，努力培育外贸主体，不断改善外贸环境，积极“架桥拓市”，推进“破零倍增”，多措并举，外贸运稳回暖，至9月份，共完成进出口总额x亿元，同比增长x%，完成省定任务的x%，全年预计完成x亿元，同比增幅30%；1—9月加工贸易共完成x亿元，同比增长x%，“破零”企业x家，“倍增”企业9家。

1、加强调查研究，着力推进外贸工作。市委、市政府领导高度重视发展开放型经济工作，把扩大外贸进出口作为重要工作强力推动。市政府分管副市长多次带队到外贸企业走访调研，并组织相关涉外职能部门与重点外贸企业召开座谈会，深入了解企业在外贸方面存在的困难，提振企业发展信心，解决企业发展难题。起草了《关于促进外贸外经和口岸发展的若干措施》。为贯彻落实省委“创新引领、开放崛起”战略，市委、市政府领导多次召集相关部门召开研讨会，构筑我市“1+x”政策文件体系，“1”即《关于加快开放崛起建设开放强实施办法》，“x”包括《关于促进外贸外经口岸发展的若干政策》、《娄底市开放型经济发展考核办法（试行）》等几个政策性文件。

2、加强政策宣传，搞好重点帮扶。我局主动深入进出口企业，宣传出口退税、进口贴息、信用保险、便捷通关等一系列外贸稳增长的相关政策，同时还利用电视台、外贸企业qq群进行政策宣传，在娄底电视台《商务民生》栏目制作有关外贸政策宣传的专题报道。另一方面，积极开展“保姆”式服务，进行业务指导与帮扶，协调解决企业在发展过程中遇到的通关、物流、融资等方面的困难和问题，进一步扩大进出口规模。今年上半年，我市共有湖南鄂尔萌菲皮草服饰等38家企业破零，共有湖南北成实业发展有限公司、娄底市龙盛电子等9家企业业绩翻倍。

3、推进平台建设，推动外贸便利化。推动娄底铁路口岸海关监管场所建设。现湘中国际物流园多式联运中心主体工程已全部封顶，所有建筑外墙装饰即将完成，正在进行园区管网敷设和路面硬化，预计今年年底投入运营，现正在协调海关、国检部门，请求支持在娄底设立正式机构，加强对海关办公楼、通关作业区的建设、验收、申报指导，以确保下半年能封关运行。另一方面积极推进外贸综合服务中心建设。为外贸企业提供对外贸易咨询，进出口相关资质申领、退税、核销、物流、报关、报检、信保、融资等“一站式”全程服务。今年以来，重点帮助市经开区与浩通国际货运代理有限公司进行了对接洽谈，指导其它县市区开展外贸综合服务中心建设，并在全市上半年商务粮食工作会议上对各县市区提出了明确目标，要求各县市区在年底之前完成外贸综合服务中心建设。

4、大力发展加工贸易。一是加大招商引资力度，积极承接境内外产业转移。今年4月，组织娄星区、新化等商务主管部门和相关企业参加了20xx年中国加工贸易产品博览会，积极对接沿海产业转移企业。二是通过财政奖励扶持措施，帮助加工贸易企业进行技术升级改造。年初，帮助我市英越船舶配套工程有限公司、双峰荣城鞋业有限公司等两家加工贸易企业申报了技改资金，支持现有企业扩产升级。三是积极培育发展加工贸易企业。今年以来，先后帮助指导新化县金品电器、湖南锡矿山亲星锑业、冷水江市松野电器有限公司等企业申报办理加工贸易手续，该三家企业今年加工贸易业绩有望“破零”。

1、进出口总额持续保持x%以上正增长。今年以来，我市进出口总额持续保持x%以上的正增长，主要原因是涟钢、闪星锑业等进出口企业量价齐升，贡献突出。今年以来，钢铁行业延续了去年以来产销两旺、量价齐升的运行态势，全市钢材产量持续保持x%以上的增长，价格继续稳定在较高水平。1—9月，华菱涟钢进出口总额实现x亿元，同比增长x%，其中进口x亿元，同比增长x%，出口x亿元，同比增长x%。锑的氧化物出口价格增长较大，去年同期均价为3万元/吨，今年均价达5万元/吨，同时销售量也比去年同期增长了x%。1—9月，闪星锑业共出口x亿元，同比增长x%。

2、外贸结构逐步改善。鞋类、服装、机电产品、高新技术、箱包、药材、农产品等商品出口总额不断增加。1—9月份，上述类商品出口总额x亿元，同比增长x%，同时，出口商品种类不断增加，达x多种。

3、“破零倍增”成绩显著。加大招商引资力度，引进外贸企业和外贸综合服务中心企业，进一步夯实外贸主体基础，不断推进企业“破零倍增”。1—9月，我市共有38家企业“破零”，9家企业实现倍增，新增进出口总额9.8亿元，占全市进出口总额的x%。冷水江市引进的皮草基地，已有12家企业进驻，3月份投入生产，9月份已有12家企业外贸业绩破零，共计出口x万元，预计今年产值可达3亿元。

4、外贸环境逐步改善。建立商务、财政、税收、外汇、金融机构联动机制，合理运用政府信用和政策工具，帮助中小微企业申请出口融资无抵押式担保+银行优惠贷款，鼓励金融机构进一步扩大出口信用保险融资和出口退税质押融资。为解决中小微企业融资难、融资贵难题，计划于11月上旬举行一次促进外贸发展政银企对接座谈会。

20xx年，我市外贸形势仍然不容乐观，钢材市场虽然活跃，但会渐趋平稳，铁矿砂等进口原材料价格会逐步回落，我市进口增幅会略有下滑。随着一些外向型企业的投产，出口增幅会逐步回升。

1、进一步壮大外贸主体。一是盘活存量，不遗余力扶持本土企业做大做强外贸业绩，鼓励企业积极参加境内外展会活动和运用跨境电子商务开拓国际市场。二是扩大增量，加大力度引进大型生产型外贸企业尤其是加工贸易企业，鼓励本土企业内外贸融合发展，强化对外贸易和对外投资联动，加大对在本地体现外贸业绩企业的政策扶持力度，并力争通过高层推动外流的外贸业绩回流本地。三是“破零培增”，在引导我市企业开展对外贸易的基础上，大力扶持外贸综合服务平台及园区外贸综合服务中心为企业提供一站式、全流程外贸综合服务，帮助本土外向型企业及有进出口经营权的企业实现“破零倍增”，扩大国际市场份额。

2、进一步改善外贸结构。一是加大招商引资力度，积极承接沿海及境外外向型企业和加工贸易产业转移，进一步壮大我市外贸经营主体。二是在商品结构方面，继续实施“质量兴贸”、“科技兴贸”、“品牌兴贸”战略，在稳定传统优势产业的同时，不断提高机电产品、高新技术产品、服装、农产品、鞋类、旅行及箱包、灯具、药材等产品的出口比重，积极支持先进技术装备、关键零部件、国内短缺资源的进口，合理增加与群众生活密切相关、必要的一般消费品进口。三是积极推进传统产业转型升级，充分利用我省“湘博会”平台，架桥拓市，帮助我市农业机械、矿山机械、电子陶瓷产品等传统产业企业，开拓国际市场，鼓励企业加快“走出去”步伐，助推传统产业不断做大做强。

3、进一步加大扶持力度。一是严格落实国家、省、市相关对外贸易的扶持政策。二是督促各县市区出台县级促进配套政策，扶持发展县域特色外贸产业集群。三是联合海关、商检、国税、外汇管理局等涉外单位和各县市区商务部门，做好政策宣传，加大服务力度，积极引导帮助外贸企业用好用活政策争资争项，尤其开展好“一对一”的精准帮扶行动。

4、加快推进平台建设。加速推进娄底铁路口岸建设，争取在20xx年正式投入使用，让娄底本土企业早日实现“家门口”办理通关业务。

**外资外贸工作总结篇十四**

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：

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、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。

对于新的业务人员，平台无疑减少了工作难度，施展的机会也会更多。外贸业务员在没有定单的基础上是不可能成长起来，学习的机会少了，开发客户的能力也难以提高。只要有了一定的固定群，公司的定单也会固定下来，对公司稳定的发展也十分有利。

3、每个行业每年都有些国际跟国内的展会，在展会上我们可以充分的了解自己的产品的竞争力，同时也可以了解同行业的竞争对手。最重要的是行业展会所到来的各个国家的买家是实实在在的客户，他们随时就可以成为你的客户，减少了在网上交流的过程。在展会上得到的客户资料大多真实可信，下面介绍下展会的好处：

无论一家公司的规模有多大，展会都为之提供一个很好的业务机会。

（1）、低成本接触合作客户

（2）、工作量少质量高

在展销会上接触到合格客户后，后继工作量较少。展览调查公司的调查显示，展会上接触到一个合格的客户后，平均只需要给对方打0。8个电话就可以做成买卖。相比之下，平时的典型业务销售方式却需要3、7个电话才能完成。根据麦克格罗希尔调查基金的另一项研究，客户因参观展销会而向展商下的所有订单中，54%的单子不需要个人再跟进拜访。

（3）、潜在客户

展览调查公司的研究显示，以一家展商摊位上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。

（4）、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。

（5）、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。

（6）、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。

（7）、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。

（8）、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。

（9）、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。

**外资外贸工作总结篇十五**

时光荏苒，转眼一年的时间飞逝而过。xx年对我来说意义深重，xx年更是如此，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。

今年年初，决定踏入外贸这一行的时候，我就知道这一行并不好做。特别是刚开始的时候。接下来的工作也验证了这一点。短短的一年，很快就过去了。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，刚开始踏入外贸销售这一行的我来说，真的是万事开头难。但是到现在为止，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的时间，说长不长说短不短。xx年，这关键的一年，就这样匆匆过去了，虽然没有取得理想的成绩，但是我觉得做得对得起自己，每天我没有虚度光阴无所事事，而是在想方设法怎样迎来更多客户，对于业务员最大的肯定就是业绩，这是铁打的事实。为了在新的一年里能取得理想的成果，一定再接再厉，做最大的努力去挑战极限，争取做到超过预定销售额。

今年年初，我在武汉一家培训机构参加了外贸业务员实战培训。这次培训让我对外贸有了一个初步的认识和接触，对我接下来的工作很有帮助。10月，我来到张扬。开始接触led这一行。这对我来说，是一个新的开始，公司主要通过网络寻找客户，所用平台是阿里，中国制造和批发网。对于阿里等平台的操作，对我来说并非难事。因为我之前的工作主要就是操作阿里平台。上传产品，询盘管理都比较顺利。但是阿里的询盘含金量确实不高，到目前为止，我都没有从阿里拿到实质性的订单。有一方面的原因是我没有放太多的精力在阿里上。另一方面的原因可能是阿里的门槛太低，很多供应商都用，客户的选择余地太大。相比之下，我的主要精力在速卖通和中日通上。平日里，除了跟踪后台的客户以及前业务的老客户外，我的主要工作就是速卖通上产品的更新以及中日通上产品信息的完善。

以上是我的主要工作内容。关于在这过去的一年里的经验，其实谈不上经验，经历倒是不少。在这些曲曲折折的外贸路上，我个人有六个字总结：

耐心，信心和决心!

1.耐心的回复客户的细小问题，即便客户反复问同一个问题，也不要烦躁。做到有问必答，还要答的及时。

2.耐心的有计划的跟进。有些客户可能会一直没有回复，或者跟进到某个阶段就没了回音。这时候不要放弃，从没有回复过的客户，也需要至少跟进5次，如果仍然没有回复就电话联系。回复过的客户就更不能放弃，继续跟进直到找到客户不再回复的的原因。

3.耐心的分析客户的真正需求。有的客户在询价一段时间后再次询问同一产品，这就说明他确实需要这个产品，只是第一次的报价他觉得不满意。价格问题应该是这个客户的重心。

信心主要体现在两个方面：

1.对自己的业务水平有信心。在客户面前，一定要展现一个最好最优秀的自己。让客户觉得你可以信任。即使自己觉得不够优秀，也要底气十足。同时不断提高自己的各方面水平，做到更优秀。

2.对公司的产品有信心。这一点需要公司各部门的配合，在产品出货前做好质量检查。并做好包装工作。

决心体现在以下几个方面：

1.遇到好的客户一定要拿下这个客户。做到拿不下不罢休。即便到最后拿不下，也一定要找到原因。

2.坚持，坚持，再坚持。在业绩不好的时候，多多寻找机会，仔细分析原因，不要轻易说放弃。不要做压力的奴隶。压力山大，也要有愚公移山的精神。

其实，以上三点总结无外乎借鉴三种精神：蚂蚁，狼和不倒翁。蚂蚁的勤奋，永远忙碌不间歇;狼的热血精神和斗志,锁定目标不放弃;不倒翁永远打不到。

在这过去的一年里，失望过也庆幸过，失望的是没有做到我理想的目标。庆幸的是虽然坎坷，但我没有放弃。也在不断成长过程中学到了很多东西。虽然在这近4个月的工作中，问题总是不断，既遇到了客户退货，又碰上了客户收错件等很多问题。但是问题越多，学到的东西越多。经历过一次，以后就知道怎么处理。遇上问题之后，冷静处理才是最重要的。每遇到一个问题，学会总结，积累的多了，以后处理什么都简单了。

最后，非常感谢张扬在过去的一年里，提供给我的就业机会和锻炼的机会。在这个刚开始的xx里，我希望自己能够通过努力迈向心中的目标，取得理想的业绩，和公司一同做出更好的成绩。要达到这个目标，以目前的水平还远远不够，还要多学习多努力。产品知识和业务技能都需要多多学习。关于产品，我希望公司在接下来的一年里，能够多一些培训。并且认真完成每一次培训。关于业务技能，希望能够多多参加各平台组织的培训。

展望xx.我希望自己可以做出惊人的业绩，在自己的职业道路上有龙的飞跃，也祝公司在龙年龙腾虎跃，争做同行业中的龙头老大，月月创百万业绩!

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