# 2024年大宗贸易工作总结(四篇)

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2024-09-12

*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。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。大宗贸易工作...*

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。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

**大宗贸易工作总结篇一**

对学习的总结：20\_\_\_\_年，这一年我由大一进入了大二，学习的内容也发生了改变。专业知识的深入，也更加的晦涩难懂。也许是自己从来没有好好学习，现在让把学过的东西数出来，还真的数不出几样。我想过，大学三年如果不拿一次奖学金，那该多丢人啊!刚进大二时，不断的告诉自己以后要好好学习，要抵制大学里享受的诱惑，争取拿一次奖学金。唉，眼看着期末考试就要来了，自己复习的怎么样，心里真没有底。20\_\_\_\_年，这一年，我大二了，要学的东西更多了。专业的精通，是我以后找工作的保障。他们都说，我们的专业学的已经差不多了，但让我们说出来学到哪些东西的时候，却一句也说不出来。往往就是一种惰性思想在左右着我们，好像我们并没有意识到将来的压力，贪图着大学里的安逸。这一时的安逸，我想以后将会是我们一辈子的痛苦。好好学习，天天向上，这句小学时的口号，似乎对今天的我们已经没有什么作用了。缺少了学习，缺少了向上，我们还是学生吗?

对工作的总结：20\_\_\_\_年，我在基地已经整整一年了，也就是说我做外贸已经整整一年了。外贸相对来说，是我比较对口的工作了。我们电子商务出来以后，就是做外贸，这是老师对我们说的。我想也是，我们除了做这个，我们还能做什么!所以当很多人选择放弃的时候，我依然选择坚持。坚持，不是一件容易的事，尤其是大冬天的每天早上坚持六点多起床，每天晚上十点钟才能回宿舍，每天要在电脑前坐六七个小时，每天都感觉觉没有睡够。但是，我坚持下来了，这不是一件值得炫耀的事，但对我自己来说却是一次很大的胜利。工作的技巧，似乎还有很多要学习的地方。贸易的操作，客户的沟通，等等...自己要学的真的有很多。我看着我在基地一步一步的成长，身份慢慢的发生转变。起初对外贸的生疏到现在对外贸熟练的操作，由一个学生的身份转变为员工的身份。工作中认识了很多人，明白了我们是一个团队，工作中的困难，我们一起克服。炎热的夏天，我们在工作。寒冷的冬天，我们还是在工作。我们仅仅靠的是一份坚持，有了目标，才有了坚持。他们跟我说，这样的坚持值得吗。我很确定的告诉他们，值得!因为我知道我想要的是什么!!虽然工作中还存在着很多问题，至今也没拿到订单，这只能说明我的积累还不够，我相信当我积累足够时，我会取得一个好的成绩的!

对生活的总结：20\_\_\_\_年，我又“老了”一岁，又成熟了一些，又懂得了些生活的艰辛。生，容易;活，容易;生活不容易。每天过着教室，基地，宿舍，简单而又充实的生活。每天上班，每天周末做兼职，多好的生活啊，有时候周日没什么事，睡一下懒觉，这更是一种享受了。没有了以前的那种懒散，有的只是饭后匆匆的脚步。快节奏的生活，提升了我的工作效率，更是填补了以前那种精神的空虚。我不知道我该把精神寄托在哪儿，我只有一心一意的工作。只有这样，我才觉得是有意义的。生活少不了朋友，宿舍的兄弟不必说，一年的了解，让我们更融洽，他们说大学的兄弟就是一辈子的兄弟!工作上的朋友，一年的接触，我们更团结。兄弟，朋友，同事，构成了我生活的全部内容。友情，亲情，我都不缺少，爱情也会有的，生活还是很美好。20\_\_\_\_年的生活就这样结束了，我希望在20\_\_\_\_年我会有一个华丽的转身!

20\_\_\_\_年走了，我发现我改变了很多，也被改变了很多!生活还在继续，我们还要继续成长。20岁的我们希望有个更好的20\_\_\_\_年!

大宗贸易工作总结篇二

很荣幸能有机会加入\_\_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\_临的机遇与挑战都是巨大的，外贸业务知识及经验的积累都需要自身不断的努力与学习。

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!

大宗贸易工作总结篇三

转眼间，我的20\_\_年外贸业务员生涯已经接近尾声，在新一年来临之际，回想自己一年20\_\_年外贸业务员多所走过的路，所经历的事，有过喜悦，有过兴奋，有过苦恼，有过忧郁，有过怀疑，苦辣酸甜都经历了和在经历着，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。在这20\_\_年外贸业务即将结束，新的工作阶段就要开始的时候，有很多事情需要坐下来认真的思考一下，需要很好的进行总结和回顾。总结过去20\_\_\_\_年外贸业务员工作中的经验教训，为下一阶段工作更好的展开做好充分的心理准备。

20\_\_年一年来，我作为一名外贸业务员，一直负责外贸的单证及货款回收的工作。具体外贸工作如下：

一、跟货代联系订舱

1、制作托书，托书上注明出运港，目的港，品名，件数，毛重。

2、索要进仓地址(送货通知)

二、制作银行交单所需单证(l/c)和客人所需单证(t/t)

1、根据合同制作商业发票和装箱单。

2、和货代确认提单。

3、到商检局做产地证。

4、根据信用证要求制作所需单证。

三、银行交单

如果可以押汇，准备押汇合同，申请书，出口合同，待银行审核信用证无误后办理相应的押汇手续。

四、核销

核销单使用和收回时一定要做好登记，以防丢失。要及时做单证收齐，检查是否有到期未收回的核销单和漏开的出口商业发票。

跟单是一个看似简单的工作，其实在工作中对每一个环节都必须保持仔细，仔细，再仔细的的工作态度，因为如果我们在工作中出现的每一个失误都会带来非常多的麻烦和损失，例如我们在确认产地证，提单的时候出现失误，就会给公司带来一些不必要的损失，如果我们在做跟单时出现数字上的错误，那么带来的损失将是不可估量的。所以在我们今后的工作中一定要做到认真，细致。

大宗贸易工作总结篇四

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。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找