# 外贸业务员实训心得体会(十七篇)

来源：网络 作者：倾听心灵 更新时间：2024-09-24

*外贸业务员实训心得体会一在成功结束实习后，仔细总结，这次校外实习充分认识了从学校走向社会我们存在的不足和缺少工作经验。第一，自身定位，加强外语学习。在所有的工作和活动中无一例外的涉及到外语，外语是我们对外交流的桥梁，因此在以后的学习中必须加...*

**外贸业务员实训心得体会一**

在成功结束实习后，仔细总结，这次校外实习充分认识了从学校走向社会我们存在的不足和缺少工作经验。

第一，自身定位，加强外语学习。在所有的工作和活动中无一例外的涉及到外语，外语是我们对外交流的桥梁，因此在以后的学习中必须加强对外语的学习，同时加强口语的练习，这是我们搞外贸的基础，因此必须掌握好这门工具。不断强化自身，并充分认识自己，避免眼高手低，增加实际动手能力，在社会这个大学校里，不断完善和学习

第二，工作总结，认识自身不足。通过实习我发现贸易这专业是门实践性很强的专业，它不光要求我们有扎实的理论知识而且必须具有很强的动手操作能力，更重要的是学会如何与人沟通，怎么建立商业关系，这些是课本中学不到的，只有融入社会的大舞台并不断的历练才能得到提高，还有加强各方面素质的提高。贸易工作同时是一个涉外行业，因此对各方面的要求都很高。

对外代表的不仅仅是个人形象，甚至是国家形象，因此必须加强自己各方面素质的修炼，如礼仪等。熟练掌握好本专业的知识。专业知识是我们从事贸易工作的基础，贸易工作的高风险要求我们必须熟练地掌握好专业知识。

在这次实习过程中，我深刻体会到，走出校门，只是万里长征的第一步，我们在工作经验，社会历练，人际交往上体现出来的稚嫩，在这一次的实习中完全表露出来，而且我们所缺乏的还不仅仅如此，所以在以后的生活和工作中，我要不断的充实和丰富自己，不放弃任何能够锻炼自己的机会，使自己能迅速的成长为一名优秀的商务人士。

**外贸业务员实训心得体会二**

三个月的实习很快过去了，我从一个学生开始，真正接触社会，领略了一些社会上的生存规则，也很幸运地把课堂上的专业知识用到了实践之中。

我做的工作主要是外贸业务员的接单工作，平时主要负责阿里巴巴的操作，用阿里巴巴发布产品，接受询盘，报价，后期联系客户。这期间学会了如何分析询盘，报价，如何维护客户。我参加了阿里巴巴的培训，学到了很多有用的知识。另外在一些免费网站上注册产品。在熟悉了产品之后，我自己在网上寻找客户邮件，发了很多开发信。另外做接听外国客户电话，帮助公司翻译文件之类的工作。

在实习中，我主要总结出以下几点做外贸业务员的经验：

首先，对于自己的产品要有非常专业的了解。

有时候，老外指着一个产品问我材料、压力、通径大小等性能的时候，我通常不能回答，因此他们会觉得我不够professional，从而会转向其他的外贸业务员。

其次，要有非常强烈的时间观念。

如果老外要形式发票，需要一些单证，在可以的情况下要尽快赶出来，千万不可以拖延。有的老外会很好心提醒你，please be quick，otherwise you will loose us，有些时候你的生意莫名其妙就被竞争对手抢去了，却只是因为在时间上晚了一步。

第三，精通基本的office 软件以及其他技能。

虽然我从计算机一级考到了三级，但是一些基本的office 软件我并不能做得很好。在工作中，要用word做漂亮的报价单，以及用excel做形式发票等，刚开始我完全不知道如何着手，在指导师傅的耐心教导下，才能够自己做一些。觉得很汗颜。另外我发现掌握一些基础的photoshop 操作技巧，对于b2b操作非常有利。

第四，英语口语能力仍然有待加强。

在实习期间也有接到一些老外漂洋过海的电话，有些可以听懂但是会由于激动或紧张一时语塞，有些根本不知所云，所以平时仍应加强锻炼，做一个出色的外贸人，讲一口纯正流利的英语。当然，除了英语口语的训练，平时用电脑输入英语的能力也需要锻炼，比如用msn和客户交流的时候，老外一激动，讲话会非常快，信息一条条飞蹦出来我根本招架不住。

最后，要始终相信：有志者事竟成。

从学校自由轻松的环境中转化为朝九晚五的上班一族，在陌生的环境陌生的人群中要有适应能力。另外，这个职业的性质决定必须每天长时间对着电脑，所以要有忍受住单调和枯燥的能力。要把看似单一的工作转化为兴趣，心中有信念，想到单子做成以后的喜悦，变不会觉得很辛苦了。大家都知道，做外贸是一件很考验人意志力的事情，在几个月没有单子的时候压力会非常大。我看到一些业务员，日复一日做着同样的事情，在“钓到大鱼”前一直默默地守在电脑前，觉得非常佩服，尤其在看到他们的坚定的信念都开花结果的时候。

虽然我的工作是以接业务为主，但平时我也注意了一些外贸流程和单证的制作。了解到业务员接单之后，首先会安排工厂进行生产，备货，之后去商检局报检，联系货代。发现现实生活中的操作和理论有所不同，单证的制作也相对简单，因为现实中一般很少用到信用证，而会选择电汇的结算方式。

通过这三个月的实习，我对书中的外贸理论知识有了一个更直接的了解，也真正知道了什么叫做“做外贸”。作为一个职场新人，我们就像一张白纸，需要社会上的不断的磨砺和着色才会变得更加多姿。这段实习给我的职业生涯打下了一个好的开端，帮助我在外贸道路上走得更深更远。

以上就是我在做外贸业务员实习工作期间的心得体会了，也许见识还比较浅薄，希望各位前辈能多多指点!

**外贸业务员实训心得体会三**

为期两个月的实习期结束了，回想起这两个月的生活，一个人在新的环境里，应对新的人际关系，面对新的生活，苦当然是有的，但是乐在其中。因为任何知识都源于实践，所以需要这段时间的实习将学校所学理论知识付诸实践，让其来检验所学。然而，并不能仅仅将实践的意义定义于此，我们还要从实践中总结经验教训，为以后如何更好的工作打下坚实的基础。

现将这两个月的所见所闻所感所想总结如下：

1. 基础的理论知识要掌握扎实，才能灵活变通，以不变应万变。工作要认真对待，积极完成自己的任务，不能把自己的事情一拖再拖，但是切忌浮躁，脚踏实地才能学到东西，一步一个脚印才能成功。

2. 工作中如果有耐心教自己的同事是一种福气，当然也会同样的有不乐意对我们施舍经验的人，遇到这种情况，不必抱怨，因为他们并没有这个义务，所以一定要沉住气。如果问他们问题他们只是敷衍了事，那么仍要笑着说谢谢，但是心里要记住以后不要再犯同样的错误了。另外如果同事让自己帮忙一定要很乐意去做，而且要尽量做好，因为更多时候需要帮助的是我们。

3. 要眼观六路，耳听八方。从其他同事之间的交谈以及同事如何接电话打电话中学习怎么和工厂联系，制单结汇中应注意什么问题，怎么拒绝不必要的电话广告……有时从他们的谈话语气、举止中可以了解到自己在办公室中的处境，因此也就明白了对哪个人该说什么样的话，什么时候该说话，什么时候该沉默，什么话该说，什么话不该说。

通过两个月的实习，我不仅熟悉了如何开发客户，如何处理客户询盘，如何有技巧的回复客户疑问，同时也掌握了外贸操作流程中应注意的问题及解决方案。

**外贸业务员实训心得体会四**

在公司具体实习过程中，能够接触国际货物买卖实务的具体操作，进出口的成本核算、询盘、发盘与还盘等各种基本技巧，还能对某一行业深入彻底的了解并能切身体会到国际贸易中不同当事人面临的具体工作与他们之间的互动关系，接触公司制定的各种战略以实现跨国经营和良好的市场运作;认识供求平衡、竞争等宏观经济现象，能够接触真实的商务实战，了解自身存在的不足，并积累一定的经验，为将来走上工作岗位打下良好基础。

在成功结束实习后，仔细总结，这次校外实习充分认识了从学校走向社会我们存在的不足和缺少工作经验。

第一，自身定位，加强外语学习。在所有的工作和活动中无一例外的涉及到外语，外语是我们对外交流的桥梁，因此在以后的学习中必须加强对外语的学习，同时加强口语的练习，这是我们搞外贸的基础，因此必须掌握好这门工具。不断强化自身，并充分认识自己，避免眼高手低，增加实际动手能力，在社会这个大学校里，不断完善和学习

第二，工作总结，认识自身不足。通过实习我发现贸易这专业是门实践性很强的专业，它不光要求我们有扎实的理论知识而且必须具有很强的动手操作能力，更重要的是学会如何与人沟通，怎么建立商业关系，这些是课本中学不到的，只有融入社会的大舞台并不断的历练才能得到提高，还有加强各方面素质的提高。贸易工作同时是一个涉外行业，因此对各方面的要求都很高。

对外代表的不仅仅是个人形象，甚至是国家形象，因此必须加强自己各方面素质的修炼，如礼仪等。熟练掌握好本专业的知识。专业知识是我们从事贸易工作的基础，贸易工作的高风险要求我们必须熟练地掌握好专业知识。

在这次实习过程中，我深刻体会到，走出校门，只是万里长征的第一步，我们在工作经验，社会历练，人际交往上体现出来的稚嫩，在这一次的实习中完全表露出来，而且我们所缺乏的还不仅仅如此，所以在以后的生活和工作中，我要不断的充实和丰富自己，不放弃任何能够锻炼自己的机会，使自己能迅速的成长为一名优秀的商务人士。

**外贸业务员实训心得体会五**

三个月的实习很快过去了，我从一个学生开始，真正接触社会，领略了一些社会上的生存规则，也很幸运地把课堂上的专业知识用到了实践之中。我做的工作主要是外贸业务员的接单工作，平时主要负责阿里巴巴的操作，用阿里巴巴发布产品，接受询盘，报价，后期联系客户。这期间学会了如何分析询盘，报价，如何维护客户。我参加了阿里巴巴的培训，学到了很多有用的知识。另外在一些免费网站上注册产品。在熟悉了产品之后，我通过自己在网上寻找客户邮件，发了很多开发信。另外做接听外国客户电话，帮助公司翻译文件之类的工作。

在实习中，总结出以下几点做外贸业务员的经验：

首先，对于自己的产品要有非常专业的了解。有时候，老外指着一个产品问我，材料，压力，通径大小等性能的时候，我通常不能回答，他们会觉得你不够professional，而会转向其他的客户。

其次，要有非常强烈的时间观念。如果老外要形式发票，需要一些单证，在可以的情况下要尽快赶出来，千万不可以拖延。有的老外会很好心提醒你，please be quick，otherwise you will loose us，有些时候你的生意莫名其妙就被竞争对手抢去了，却只是因为在时间上晚了一步。

第三，虽然我从计算机一级考到了三级，但是一些基本的office 软件我并不能做得很好。在工作中，要用word做漂亮的报价单，以及用excel做形式发票等，刚开始我完全不知道如何着手，在指导师傅的耐心教导下，才能够自己做一些。觉得很汗颜。另外我发现掌握一些基础的photoshop 操作技巧，对于b2b操作非常有利。

第四，英语口语能力仍然有待加强。在实习期间也有接到一些老外漂洋过海的电话，有些可以听懂但是会由于激动或紧张一时语塞，有些根本不知所云，所以平时仍应加强锻炼，做一个出色的外贸人，讲一口纯正流利的英语。其次，用电脑输入英语的能力也需要锻炼，用msn和客户交流的时候，老外一激动，讲话会非常快，信息一条条飞蹦出来我根本招架不住。

最后，要始终相信，有志者事竟成。从学校自由轻松的环境中转化为朝九晚五的上班一族，在陌生的环境陌生的人群中要有适应能力。另外，这个职业的性质决定必须每天长时间对着电脑，所以要有忍受住单调和枯燥的能力。要把看似单一的工作转化为兴趣，心中有信念，想到单子做成以后的喜悦，变不会觉得很辛苦了。大家都知道，做外贸是一件很考验人意志力的事情，在几个月没有单子的时候压力会非常大。我看到一些业务员，日复一日做着同样的事情，在“钓到大鱼”前一直默默地守在电脑前，觉得非常佩服，尤其在看到他们的坚定的信念都开花结果的时候。

虽然我的工作是以接业务为主，但平时我也注意了一些外贸流程和单证的制作。了解到业务员接单之后，首先会安排工厂进行生产，备货，之后去商检局报检，联系货代。发现现实生活中的操作和理论有所不同，单证的制作也相对简单，因为现实中一般很少用到信用证，而会选择电汇的结算方式。

通过这三个月的实习，我对书中的外贸理论知识有了一个更直接的了解，也真正知道了什么叫做“做外贸”。作为一个职场新人，我们就像一张白纸，需要社会上的不断的磨砺和着色才会变得更加多姿。这段实习给我的职业生涯打下了一个好的开端，帮助我在外贸道路上走得更深更远。

**外贸业务员实训心得体会六**

随着全球经济一体化进程的加快，“三外”工作已越来越为各级政府所重视。通过对××县外贸出口工作的深入调查，结合××传统优势，和我县提出的“争创全省外贸出口创汇一流县”的工作目标，谈点个人的认识。

一、实现目标的有利条件

一是××有着悠久的出口传统和深厚的出口底蕴。××产品从何时开始出口已难以查考，但从史料得知，明 二是××有一批国际市场前景广阔的优质出口产品。近年来，××的出口产品正从资源型向科技型、单一型向多元型转变，除传统的花爆、土纸外，××的有机食品、机电、化工产品等也逐渐进入国际市场并倍受青睐。我县作为全国四大有机农业生产基地之一，被誉为“朝阳产业”的有机农业在我县蓬勃发展，有机食品加工业正逐渐壮大，有机农业基地生产的木姜、百合、小葱等15个品种已通过欧盟论证，产品已打进欧盟、美国、日本等国家和地区市场。据有关数据表明，未来10年内全球有机食品市场销售额，将从目前的100亿美元增加到1000亿美元，有机食品将成为21世纪的主导食品，国外客户进口中国的有机产品每年都以30以上的增幅增长。××有机产品有着广阔的国际市场和市场前景，对壮大××的外贸出口份额将起着越来越重要的作用。此外，我县的机电产品、木竹制品、橡胶化工产品在国际上具有一定的竞争力，只要正确引导企业壮大规模，引进先进管理人才，强强联手经营，或是引进外资注入，都将极大地提高它们对我县的外贸出口创汇的贡献率。

三是××有一批宝贵的国外客户资源和熟悉外贸知识的企业人才。在密切的出口交流中，××的一些企业主与众多的国外客户形成了良好的合作关系，长期以来，他们在经济交往、相互回访上结下了深厚的友谊，这对于宣传××，扩大××在国际上的知名度，进一步加强××与国外的经济交流合作来说，是笔宝贵资源。同时，与外商的合作交往，使××一些企业主逐步积累了对外贸易的知识和经验，培养了一大批外贸人才，为××进一步推进外经贸工作提供了坚实的人才基础。 二、存在的问题

从目前××外贸出口情况来看，主要存在以下问题： ——低水平利用外资直接影响了对外贸易的增长。引进外商投资企业，是促进一个地方对外贸易合作最直接和最有效的形式。20\_\_年，全省外贸出口创汇十强县中，瑞金市、赣县、龙南县、全南县无一不是利用外资程度高的县市。而我县近年来引进外资一直没有大的进展，真正

的外商投资企业极少。在新的形势下，光靠传统烟花鞭炮产品出口，难以保持出口创汇的强劲增长势头。

——新的规范出口经营秩序政策影响××出口创汇。20\_\_年，××县对外经济贸易总公司出口创汇达736.87万元，占全县出口创汇的39.3。该公司实际没有自己的出口业务，完全是靠代理出口生存。根据国税发20\_24号文规定，今后没有实质参与出口交易活动而违规办理出口的，不能再予办理退(免)税。这就意味着我县外贸公司不能自己经营出口业务，导致我县今年的出口创汇将受很大影响。虽然××县出口企业可以通过办理自营出口权，保证其出口创汇留在本县，但去年代理外省的近400万美元在今年将受到损失。

三、思考对策

针对上述存在问题，面对全省兄弟县市外贸出口咄咄逼人的发展态势，××县要争创全省外贸出口创汇一流县，必须采取以下对策。

一要积极应对新政策带来的不利影响。一方面，我们要积极培育新的外贸出口主体，鼓励生产企业走自营出口之路。对已经获得自营出口权的企业，外贸主管部门要加强指导和服务，帮助企业按照现代企业制度的要求，进一步改进企业管理模式，实现企业管理向科学规范化转变;要引导企业抓好质量和品牌建设，提高产品的市场竞争力;要支持企业拓展进出口业务，帮助企业培养、培训外贸人才，挖掘企业专业人员的业务潜力;要积极引导更多的民营企业获取外贸进出口经营权，尽量减少本县企业到县外出口。另一方面，要按要求规范县外贸公司的代理行为。加强与税务部门的衔接、沟通，力争在政策允许的条件下继续代理业务，并尽量稳住县外出口代理业务，或通过采取收购、兼并等方式对外贸公司进行改组，壮大其经济实力，扩大公司经营范围，争取自身参与进出口业务。

二要在利用外资上求突破。牢固树立“无外不快、无外不大、无外不强”的观念，拓宽利用外资领域，引进外资发展加工制造等外向型产品项目。引导和组织企业参加广交会、华交会等各种区域性交易会和专业博览会，争取认识更多的直接客户，获取更多的海外订单。发挥××县企业主的国外客户和朋友资源优势，有针对性地加强和他们的联系。在“引进来”的同时还要积极“走出去”，引导和组织企业到境外参展，支持和帮助有条件的企业到境外投资，兴办实体或设立销售点，进一步开拓国际市场。同时，发挥本县华侨、侨属、侨眷作用，通过他们牵线搭桥，向国外宣传××、推介××，联系外商来我县考察投资，争取年内缔结国外友城。通过和友城开展互访，加强双方经贸交流与合作，条件成熟后试行到国外召开招商引资推荐会，引进外资企业入户××。从而在××形成生产企业、外资企业、外商投资企业三路出口大军齐头并进的良好局面。

三要建立健全促进外贸出口的扶持和激励政策。要进一步增加外贸发展基金，充分发挥其促进出口的作用，对企业出口产品的，在一个月内先行垫税到位，以缓解企业资金压力。要重点扶持一批经营上规模、产品有竞争力的优势外贸企业，积极推进银企合作，引导商业银行为出口企业提供出口服务和信贷支持。对达到一定规模、信用度高的出口企业，在信贷时可由外贸发展基金给予担保扶持。要鼓励企业增加出口和在本县出口，参照周边县市的优惠政策，进一步提高对出口产品的企业的奖励标准;对我县企业在外出口产品的，要组织一次调查。凡属企业自有客户的，一律要求在本县出口，同时给予其在外地出口的同等优惠政策。对国家和省政府出台的出口退税和出口信贷等鼓励外贸出口政策，要用足用活，不折不扣地落实到位，使出口企业真正享受到国家和省里的优惠政策。

四要进一步提高对外贸工作的服务水平。要整合现有招商局和外贸局资源，成立外经贸委，做到一手抓利用外资，一手抓扩大出口。要加强外贸专业人才队伍建设，一方面鼓励企业培养外贸专业人才，另一方面要引进一批外贸专业人才到主管部门工作，为外贸出口提供有力的人才支持。外贸主管部门要加强与商检、国税、外管、银行等部门的衔接和沟通，尽量为企业出口提供最便利的服务，以降低企业的商务成本，形成加快发展外贸出口的整体合力。

**外贸业务员实训心得体会七**

身为一名外贸业务员，我在深刻认识外贸业务员岗位职责的同时，也做好每一次外贸业务员工作总结。回想这即将过去的一年，我们这群外贸业务员，在领导的带领和其它部门同事的配合支持下，取得了一些成绩，当然也有不足。现将我的外贸业务员工作总结如下：

首先是个人业务能力表现在以下3方面：

1、变化一直是这个世界不变的规律，要想在激烈的竞争中制胜，就需要我们对目标市场和竞争对手进行了了解，随时根据市场的变化而制定相应的策略。

2、要想很专业的回答客户的问题以及消除客户的质疑，对公司和公司产品的了解是不可少的，不要没有确定目标市场在哪里，就盲目的寻找客户，这样不但效果不大，还浪费了时间。

3、外贸业务员的推销技巧很重要，客户会喜欢和专业人士谈生意，把自己的订单交给专业的业务员来负责客户也放心。所以，我们不断的总结外贸工作经验，通过长时间的实践培养自己的业务技巧，提高自己的专业水平。了解客户的需求开始，做好顾问式销售。

其次是对个人业务素质能力的认识：

1、诚信是一切生意的基础，客户会喜欢和诚信诚实的人谈生意，特别是作为外贸业务员，诚信是最基本的素质。

2、只要对自己的工作充满热情，才会完全投入自己的精力。

3、外贸业务员要有耐心，因为有时会遇到长时间没有订单的情况。

4、自信是外贸业务业务员必备的素质，要有自信，善于发掘很多潜在的客户，相信自己一定会把业务做的很出色。

**外贸业务员实训心得体会八**

三个月的实习很快过去了，我从一个学生开始，真正接触社会，领略了一些社会上的生存规则，也很幸运地把课堂上的专业知识用到了实践之中。

我做的工作主要是外贸业务员的接单工作，平时主要负责阿里巴巴的操作，用阿里巴巴发布产品，接受询盘，报价，后期联系客户。这期间学会了如何分析询盘，报价，如何维护客户。我参加了阿里巴巴的培训，学到了很多有用的知识。另外在一些免费网站上注册产品。在熟悉了产品之后，我自己在网上寻找客户邮件，发了很多开发信。另外做接听外国客户电话，帮助公司翻译文件之类的工作。

在实习中，我主要总结出以下几点做外贸业务员的经验：

首先，对于自己的产品要有非常专业的了解。

有时候，老外指着一个产品问我材料、压力、通径大小等性能的时候，我通常不能回答，因此他们会觉得我不够professional，从而会转向其他的外贸业务员。

其次，要有非常强烈的时间观念。

如果老外要形式发票，需要一些单证，在可以的情况下要尽快赶出来，千万不可以拖延。有的老外会很好心提醒你，please be quick，otherwise you will loose us，有些时候你的生意莫名其妙就被竞争对手抢去了，却只是因为在时间上晚了一步。

第三，精通基本的office 软件以及其他技能。

虽然我从计算机一级考到了三级，但是一些基本的office 软件我并不能做得很好。在工作中，要用word做漂亮的报价单，以及用excel做形式发票等，刚开始我完全不知道如何着手，在指导师傅的耐心教导下，才能够自己做一些。觉得很汗颜。另外我发现掌握一些基础的photoshop 操作技巧，对于b2b操作非常有利。

第四，英语口语能力仍然有待加强。

在实习期间也有接到一些老外漂洋过海的电话，有些可以听懂但是会由于激动或紧张一时语塞，有些根本不知所云，所以平时仍应加强锻炼，做一个出色的外贸人，讲一口纯正流利的英语。当然，除了英语口语的训练，平时用电脑输入英语的能力也需要锻炼，比如用msn和客户交流的时候，老外一激动，讲话会非常快，信息一条条飞蹦出来我根本招架不住。

最后，要始终相信：有志者事竟成。

从学校自由轻松的环境中转化为朝九晚五的上班一族，在陌生的环境陌生的人群中要有适应能力。另外，这个职业的性质决定必须每天长时间对着电脑，所以要有忍受住单调和枯燥的能力。要把看似单一的工作转化为兴趣，心中有信念，想到单子做成以后的喜悦，变不会觉得很辛苦了。大家都知道，做外贸是一件很考验人意志力的事情，在几个月没有单子的时候压力会非常大。我看到一些业务员，日复一日做着同样的事情，在“钓到大鱼”前一直默默地守在电脑前，觉得非常佩服，尤其在看到他们的坚定的信念都开花结果的时候。

虽然我的工作是以接业务为主，但平时我也注意了一些外贸流程和单证的制作。了解到业务员接单之后，首先会安排工厂进行生产，备货，之后去商检局报检，联系货代。发现现实生活中的操作和理论有所不同，单证的制作也相对简单，因为现实中一般很少用到信用证，而会选择电汇的结算方式。

通过这三个月的实习，我对书中的外贸理论知识有了一个更直接的了解，也真正知道了什么叫做“做外贸”。作为一个职场新人，我们就像一张白纸，需要社会上的不断的磨砺和着色才会变得更加多姿。这段实习给我的职业生涯打下了一个好的开端，帮助我在外贸道路上走得更深更远。

以上就是我在做外贸业务员实习工作期间的心得体会了，也许见识还比较浅薄，希望各位前辈能多多指点!

**外贸业务员实训心得体会九**

为期两个月的实习期结束了，回想起这两个月的生活，一个人在新的环境里，应对新的人际关系，面对新的生活，苦当然是有的，但是乐在其中。因为任何知识都源于实践，所以需要这段时间的实习将学校所学理论知识付诸实践，让其来检验所学。然而，并不能仅仅将实践的意义定义于此，我们还要从实践中总结经验教训，为以后如何更好的工作打下坚实的基础。

现将这两个月的所见所闻所感所想总结如下：

1. 基础的理论知识要掌握扎实，才能灵活变通，以不变应万变。工作要认真对待，积极完成自己的任务，不能把自己的事情一拖再拖，但是切忌浮躁，脚踏实地才能学到东西，一步一个脚印才能成功。

2. 工作中如果有耐心教自己的同事是一种福气，当然也会同样的有不乐意对我们施舍经验的人，遇到这种情况，不必抱怨，因为他们并没有这个义务，所以一定要沉住气。如果问他们问题他们只是敷衍了事，那么仍要笑着说谢谢，但是心里要记住以后不要再犯同样的错误了。另外如果同事让自己帮忙一定要很乐意去做，而且要尽量做好，因为更多时候需要帮助的是我们。

3. 要眼观六路，耳听八方。从其他同事之间的交谈以及同事如何接电话打电话中学习怎么和工厂联系，制单结汇中应注意什么问题，怎么拒绝不必要的电话广告……有时从他们的谈话语气、举止中可以了解到自己在办公室中的处境，因此也就明白了对哪个人该说什么样的话，什么时候该说话，什么时候该沉默，什么话该说，什么话不该说。

通过两个月的实习，我不仅熟悉了如何开发客户，如何处理客户询盘，如何有技巧的回复客户疑问，同时也掌握了外贸操作流程中应注意的问题及解决方案。

**外贸业务员实训心得体会篇十**

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一年来在外贸这个全新的工作岗位上的收获和体会。

一、克服困难，在工作中边学习边摸索，做到从内贸到外贸的成功跨越。 我不是外贸专业出身，最初转到外贸岗位时，以为自己有从事内贸业务的基础，外贸业务不会难到哪去，没想到工作一上手后，其中的感觉完全不一样，除了外语要过关，专业知识更是至关重要的。国际贸易实际上是由贸易洽谈、签约审证、备货订仓、制单结汇几个部分组成，而每一个部分都具有很强的专业性。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。

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年月份以后，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。

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

在大家的帮助配合下，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吨，包钢采购欧标圆钢吨。分别出口到墨西哥和欧洲。加上上半年出口的首钢产中板吨，年，由我经办出口钢材合计吨。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。

当时我公司与包钢友谊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。

因为此批圆钢是首次出口欧洲，所以在外包装、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，终于在12月x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间，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，与货代一起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，最终得到了厂方的理解和支持，问题部分很快得到处理，保证了此批货物在12月x日前具备报关条件。

通过年的工作总结，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：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努力工作。

**外贸业务员实训心得体会篇十一**

时间一晃而过，转眼间到公司快三个月了。从入职到现在，是一个从旧年到新年的过程，也是一个不断成长的过程。这是我人生中弥足珍贵的一段经历。在这段时间里经理和同事们在工作上给予了我极大的帮助，在生活上也给予了我极大的关心。在感激公司各级领导和同事们的亲切关心的同时，也让我为自己有机会能成为盛宝的一员而感到自豪。在这三个月的时间里，在经理和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，自己正在一点一滴不断的进步，现将我的工作情况作如下汇报。

一、通过日常工作的积累让我对盛宝有了一定的认识。

记得刚入职的时候，自己对于盛宝和漆包线的认识是一片模糊，只是从公司的网站获取了一些相关的信息，本以为盛宝只是一家小型的工厂，而我的工作地点可能是在离工厂比较远的一处写字楼。入职之后我发现一切和自己相像的都不同。盛宝是一家拥有出口经营权的集团企业，更是苏北地区一家有名的实业公司。得知了这一点后，我的工作热情和积极性都有了进一步的提高，让我觉得我应该好好珍惜这个来之不易的机会。之后在质检将近一个月的学习，更让我对盛宝的漆包线的了解达到了一个更高的层次。从漆包线的生产流程，到质量检测，再到包装出货，虽然看似简单而又机械，但其中却蕴含着盛宝员工们的认真，谨慎和日日夜夜的细心守护。我想这就是我们盛宝的竞争所在，这就是我们盛宝的品质所在。

二、在经理和同事们的指导下充分熟悉了业务流程。

在刚接触工作的时候，本以为自己在学校里有过一些相关课程的学习，会很容易的上手，可是真正到了实际应用的时候却发现和自己相像的大为不同。作为一名外贸新手，对产品的不了解，对业务知识的不熟悉，再加上刚开始没有任何的客户资源积累，刚开始的一周，各种焦躁和困惑缠着自己，让自己变得心浮气躁。后来在有着丰富的外贸经验的经理的指导下，我慢慢开始熟悉了业务的流程，如何操作

阿里巴巴平台，如何通过关键字寻找个客户，如何分析客户，在空闲时间经理也会给我们两个新业务员做一些培训，让我们更加了解外贸的流程。还有两个前辈也都会细心回答我们的困惑，教会我们如何操作公司里的一些常用系统，让我们对整体的业务流程有了一个清晰的了解。之后通过日常工作的积累和应用，我也渐渐的熟悉了整体的工作流程，我相信只要通过我的不断积累和坚持，不久之后我也会拥有属于自己的业务。

三、认真学习外贸知识使自己的工作能力得到提升。

经过了经理和同事们的指导，我的业务知识得到了一定的提升。然而，职场是一个大课堂，没有人会主动来教你做什么，所以利用工作的闲暇之余我也会浏览一些比较有名的外贸论坛，向众多外贸前辈们学习他们分享的经验和教训。同时认真研究和学习以前业务员留下的资料，积极地寻找客户。在将近三个月的工作积累中，自己的对于一些常用的办公软件操作变得更加熟练，外贸知识也不断地得到巩固和提升，和刚开始的自己相比，我确实发现自己工作能力在不断的提升。

四、不足和规划。

虽然工作了将近有三个月，但我知道自己依旧是一个菜鸟，很多不足不是三个月就能得到改进的。对于产品和流程依旧只是停留在知识储备阶段，对于英语的口语交流还要不断的加强，真正应用起来还是会有很多的不足。作为一名外贸业务员，客户和产品永远是两大核心，在新的一年里，在完成经理下达的任务基础上，我要更加勤快的寻找客户，更加深入地学习产品知识，不断提升英语和外贸业务能力。在20xx年，我相信只要自己不断地努力，一定会有所突破和收获，为盛宝的发展贡献出自己的力量。

**外贸业务员实训心得体会篇十二**

一、基本工作总结回顾

客户根据这一段时间的分析来说。公司客户应该是由散变精，由胡子眉毛一把抓到稳定产品，稳定供应商的一个过程。从一开始每个业务员选择自己喜欢的产品开始做，到现在只固定按摩椅和经典系列两种产品这是对市场地位，专业的显现，也是业务能做大做强的标志。我也很荣幸的参与了这一过程并成为它的一员。

前一两个月我属于左做做，右做做，对于每个客户的意见都尽心完成。报价迅速，研究出行之有效的方法，而一个月后我就放弃了公司给予的进口商名录。第二个月我放弃了部分产品，第三个月开始注重经典系列，并投身于经典各国外网站的学习。第四个月开始灌输自己的质量理念，并开始定位此产品的高端配置和价位空间。第五个月正式将脑子中各种实验步骤实行于现实，并取得一些小成绩。

二、客户分类

对于客户来说，经典系列以欧洲询盘为多。分布在英国，法国，比利时，西班牙，德国，北欧的丹麦，挪威，瑞典，芬兰以及东欧一些小国家。有部分美国和加拿大的。

客户群分为：零售商/店面室内设计师代理商/发行商少数外贸公司

三、客户总结

我跟随的客户，大概有上百人有问过价，十个潜在客户，已下单的六个。不过还没开始整柜出，因为刚刚开始将客户群锁定经典客户，现在暂时今年计划以跟进现在下单的客户催回单，并收集信息情报以将产品的竞争力扩大化。另外一点就是在网络上跟进宣传力度，并加紧跟进一些现有的客户，对于以前未联系的客户我认为可以花时间尝试一下，但是时间不能太长，最重要是服务现在的客户和交流情报。只有在这个过程里才能学到好的服务技能，并能增强士气，只有这样治本的办法才能让以后的客户流失量变少，让真实询盘变成客户。实际上只是问一个价格的，还不能叫作客户，只有跟你衔接到付款方式，讨价还价等等才能叫客户。而且我可以完全下这样的定义，他们并不担心价格，他们需要强烈服务意识，完全对产品的专业程度，对产品质量的自信以及对业务员和公司的信任。所以对于他们来说，问价是一个考察你业务员，公司，理念，成熟程度的一个完全测试过程，只有通过这层测试才能归于客户一类。所以我觉得对于那些客户也没必要下太大功夫，因为他们采购计划行使之后就已经表明确认了供应商和产品。尤其是发行商，他们也可以买其他产品。再者，对于开店的人来说，他们下试单是为了布置展品，只有他们有客户有兴趣才会下单。而对于室内设计师和部分开其经典发行公司的人来说，他们是已经有客户订货，所以他们下样单也会多一点点，可以肯定他们要求的质量要求是最严的，会比他们的客户更严格。

四、任务

我对于业务量会到多少没有概念，但是我可以预料到这是种良性趋势，但是如果要具体制订出具体计划，每个人都会以手里自身利益来评定计划，至少每个人还不是有着完全长远的眼光，永远的原则是在商言商，无论如何只有响应着对方利益的基础之上才可能有行之有效的方法。不管压力多么大，我个人觉得永远要在灌输理念之后去施压而不是提倡着口头术语，演讲，激愤言辞去形容行使的。无论如何觉得做管理还是需要人文主义而不是愚民政策，因为每个做业务的人都会是信任学，心理学，换位思想的高手。如果可以以想当然，莫须有就能控制到士气和凝聚力还是远远不够的。每一次没有打中要害，就会产生防备和不信任，而且这些我觉得也不需要去理论，因为它属于一个客观的范畴。

**外贸业务员实训心得体会篇十三**

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概念。20xx年也接近尾声，首先对个人业务工作做如下总结：

一、业务能力

1、对公司和产品有一定的了解。通过在车间和仓库的工作，逐渐熟悉了公司产品的材料及各种规格，并且对各种产品的生产流程也有一定的了解。能够掌握产品在各个环节所出现的问题，如分切时候容易出现对折不齐，拉伸时候容易出现厚度不均匀等。针对产品的性能和特点，知道产品的目标市场。

2、对市场有了初步的了解。产品广泛应用于文具、食品、饮料、工艺品、音像制品、电子电容、家装材料等各种产品的外包装。所以就销售前景十分乐观，开发新的市场可能性也大。

3、业务技巧的初步掌握。通过在免费平台上的客户开发，慢慢掌握跟客户谈判的技，学会的是“顾问式销售技巧”，一切从客户的需求出发，在电话，在电邮，或拜访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍，例如，如果客户是想买高质量的产品，你便可以挑一种好质量的产品给他，价格贵一点也没关系，相反，如果客户只想买便宜的产品，在报价时就不要太高，否则就会吓跑客户。做业务其实可以简化为“了解或激发需求，然后去满足要求”。

二、个人素质能力

1、诚实

诚实可信，赢得客户的信任。

2、热情

只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去，外贸更加是如此，因为外贸是一个很长的过程。

3、耐心

外贸行业中，开发一个新客户的周期一般在半年到一年之间，或者更长，所以，在这个漫长的过程中，在自己没有订单而同事有订单的时候，一定有耐心，暴风雨后便是彩虹。

4、自信心。

在外贸中，一般公司拥有的客户有几百个之多，但真正下订单的，可能就那么几个。所以，业务员可能很多时间都是在做“无用功”。但是一定要有自信心，有很多潜在的客户，都是要在很长的时间里才转变为真正的客户，所以必须持有坚定的自信，才会把业务做得更出色。

就目前，我公司生产规模的扩大，销售也要跟着成长。国内销售要主动出击，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。

一、现阶段我公司外贸开展的状况

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。

二、外贸工作开展的现状分析及对策

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

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。

(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。

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

**外贸业务员实训心得体会篇十四**

三个月的实习很快过去了，我从一个学生开始，真正接触社会，领略了一些社会上的生存规则，也很幸运地把课堂上的专业知识用到了实践之中。我做的工作主要是外贸业务员的接单工作，平时主要负责阿里巴巴的操作，用阿里巴巴发布产品，接受询盘，报价，后期联系客户。这期间学会了如何分析询盘，报价，如何维护客户。我参加了阿里巴巴的培训，学到了很多有用的知识。另外在一些免费网站上注册产品。在熟悉了产品之后，我通过自己在网上寻找客户邮件，发了很多开发信。另外做接听外国客户电话，帮助公司翻译文件之类的工作。

在实习中，总结出以下几点做外贸业务员的经验：

首先，对于自己的产品要有非常专业的了解。有时候，老外指着一个产品问我，材料，压力，通径大小等性能的时候，我通常不能回答，他们会觉得你不够professional，而会转向其他的客户。

其次，要有非常强烈的时间观念。如果老外要形式发票，需要一些单证，在可以的情况下要尽快赶出来，千万不可以拖延。有的老外会很好心提醒你，please be quick，otherwise you will loose us，有些时候你的生意莫名其妙就被竞争对手抢去了，却只是因为在时间上晚了一步。

第三，虽然我从计算机一级考到了三级，但是一些基本的office 软件我并不能做得很好。在工作中，要用word做漂亮的报价单，以及用excel做形式发票等，刚开始我完全不知道如何着手，在指导师傅的耐心教导下，才能够自己做一些。觉得很汗颜。另外我发现掌握一些基础的photoshop 操作技巧，对于b2b操作非常有利。

第四，英语口语能力仍然有待加强。在实习期间也有接到一些老外漂洋过海的电话，有些可以听懂但是会由于激动或紧张一时语塞，有些根本不知所云，所以平时仍应加强锻炼，做一个出色的外贸人，讲一口纯正流利的英语。其次，用电脑输入英语的能力也需要锻炼，用msn和客户交流的时候，老外一激动，讲话会非常快，信息一条条飞蹦出来我根本招架不住。

最后，要始终相信，有志者事竟成。从学校自由轻松的环境中转化为朝九晚五的上班一族，在陌生的环境陌生的人群中要有适应能力。另外，这个职业的性质决定必须每天长时间对着电脑，所以要有忍受住单调和枯燥的能力。要把看似单一的工作转化为兴趣，心中有信念，想到单子做成以后的喜悦，变不会觉得很辛苦了。大家都知道，做外贸是一件很考验人意志力的事情，在几个月没有单子的时候压力会非常大。我看到一些业务员，日复一日做着同样的事情，在“钓到大鱼”前一直默默地守在电脑前，觉得非常佩服，尤其在看到他们的坚定的信念都开花结果的时候。

虽然我的工作是以接业务为主，但平时我也注意了一些外贸流程和单证的制作。了解到业务员接单之后，首先会安排工厂进行生产，备货，之后去商检局报检，联系货代。发现现实生活中的操作和理论有所不同，单证的制作也相对简单，因为现实中一般很少用到信用证，而会选择电汇的结算方式。

通过这三个月的实习，我对书中的外贸理论知识有了一个更直接的了解，也真正知道了什么叫做“做外贸”。作为一个职场新人，我们就像一张白纸，需要社会上的不断的磨砺和着色才会变得更加多姿。这段实习给我的职业生涯打下了一个好的开端，帮助我在外贸道路上走得更深更远。

**外贸业务员实训心得体会篇十五**

20xx年外贸业务员工作总结(外贸新手) 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x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。

3.要培养良好的时间观念，公司领导多次教导我，时间就是生命线，顾客等不得，订单也等不得。要及时的处理一切公司有关的事情，绝不允许卡在最后一道关口，要早请示早回报，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!

**外贸业务员实训心得体会篇十六**

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一年来在外贸这个全新的工作岗位上的收获和体会。

一、克服困难，在工作中边学习边摸索，做到从内贸到外贸的成功跨越。

我不是外贸专业出身，最初转到外贸岗位时，以为自己有从事内贸业务的基础，外贸业务不会难到哪去，没想到工作一上手后，其中的感觉完全不一样，除了外语要过关，专业知识更是至关重要的。国际贸易实际上是由贸易洽谈、签约审证、备货订仓、制单结汇几个部分组成，而每一个部分都具有很强的专业性。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。

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 年月份以后，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。

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

在大家的帮助配合下，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吨，包钢采购欧标圆钢吨。分别出口到墨西哥和欧洲。加上上半年出口的首钢产中板吨，年，由我经办出口钢材合计吨。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。

年月份，从包钢友谊轧钢厂采购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。

因为此批圆钢是首次出口欧洲，所以在外包装、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，终于在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间，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，与货代一起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，最终得到了厂方的理解和支持，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。

通过年的工作总结，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：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努力工作。

**外贸业务员实训心得体会篇十七**

在做实习的跟单员已两个星期有余，对于毛巾出口业务也有了些基本的了解。实习期间的工作也使自己有不少的体会，从中也懂得了许多知识，现略作陈述。

一、对于工作流程的认识

纺织是一家以出口毛巾为主要业务的有限责任公司，其毛巾出口多达20个国家和地区，以日本和印度为主要出口国。销售经理接单分配给跟单员任务后，跟单员要及时的跟进，同生产车间沟通，安排机台的生产。样品生产出来之后，负责样品检测。由于生产一直在进行，所以有问题应及时的同生产主任沟通，保证生产出符合客户要求的产品。跟单员的另一项主要工作就是与外协加工厂的沟通，负责订购包装毛巾所需要的各种辅料，如纸箱、包装袋、卡头纸、腰封、不干胶等等。要求在生产车间将印染合格的毛巾运往整理车间之前将这些辅料送到仓库，以备及时的包装。确认产品的包装后，分配给整理车间包装职工任务，保证毛巾的按时装柜。

作为实习生，我的主要任务是认识各种产品，了解其所需要的各种辅料。从整理车间开始工作，学习产品的规格，包装方式以及所需要的各种辅料和相关外加工厂的基本情况。目前我已认识了车间的各种产品，对于生产车间和整理车间的基本运作也有所了解。

二、实习体会

首先是工作一定要从打杂开始。两个多星期的跟单员实习生活与我想象中的工作有些差距，但是我已认识到，如果不能够将车间的运作流程、了解产品的基本规格、了解纺织包装职工的工作情况有所了解，如果不能够将车间的一些基本工作做得顺利完满，我其实没有资格做为正式的跟单员的。作为xx公司的一份子，我就应该努力为谋福利;作为经理放在车间的眼睛，我就要能够为经理提供真实准确的基层信息。我当前的职责就是了解产品，了解车间，了解职工。我需要去了解每种产品从毛线到最后的产品装柜的过程，我需要去了解什么是保证整个公司顺利运转的关键，我需要去了解每个职工对于工作的真实想法。只有做好了这些，我才能够为xx公司的发展提出自己的建议。工作从打杂开始做起，借用革命先辈们的一句话：基层工作尚未做好，年轻同志仍需磨炼!

其次是工作无处不是沟通。跟单员的主要工作其实一句话可以概括：保证按时交货!这就需要跟单员不断的与产品流经的各个部门相沟通。从线纱到毛巾，从辅料到包装，跟单员需要接触多个部门，并需要亲自到车间考察了解产品的生产进度，及时的跟进产品。这就需要具备灵活的沟通能力。作为尚在整理车间的实习生，当前的工作对象还仅限于车间主任，车间包装职工及我的两位上司。对待上司要恭敬服从，对待车间主任要认真严肃，对待包装职工要勤快可亲。我不确定这样的准则是否可以让我的工作变得更加的轻松流畅，这需要时间的检验。当然没有什么是绝对的真理，一切准则都随着时间环境的变化而改变，我会争取不断的进步。我已认识到沟通能力对于工作的重要性，希望自己可以在这方面一直提高吧!

三、工作建议

实习两个多星期，或者说在整理车间的两个多星期，我的感受就是xx公司的企业凝聚力与xx公司规模的不相匹配，即职工对于xx公司的归属感还不足。没有归属感就不会有企业文化的认同，没有企业文化的认同就会导致企业结构的松散。对于车间的职工来说，她们只是xx公司的匆匆过客，可以随便的离开而没有留恋。我目前接触的仍只是整理车间的包装职工，尽管她们算不上严格意义上的技术工种，但我认为她们也是一部分，她们也为发展贡献自己的青春。但她们自己并不认为自己是在为xx公司工作，而是单纯的想着多挣钱。她们经常会抱怨功过时间过长，抱怨没有假期，抱怨没有任何的福利。坚持在工作是因为这比较自由，离开没有什么约束，她们也从不为发展着想。也许对于来说，她们走了再找人就行了，反正工作简单。但是她们离开后会去做什么呢?肯定是选择其他的毛巾公司，投奔竞争对手。资源永远都是有限的，人力资源也是如此。xx公司还需在企业文化建设上另辟蹊径。

由于文笔欠缺，如有错误还请张经理见谅;若有做的不对或不好的地方也请张经理指正，不胜感激!

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