# 外贸工作总结

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2024-10-17

*第一篇：外贸工作总结外贸工作总结前言首先非常感谢习甯 乙桓龌 嵩诠蠊 竟ぷ髁肆礁鲈拢 腋械胶苋傩摇?这段时间里，我做了很多事情也有颇多感受，下面开始做个粗略的总结，简单地总结我两个月的工作和遇到的问题，也算是对后来的新人有所帮助吧。熟悉要...*

**第一篇：外贸工作总结**

外贸工作总结

前言

首先非常感谢习甯 乙桓龌 嵩诠蠊 竟ぷ髁肆礁鲈拢 腋械胶苋傩摇?这段时间里，我做了很多事情也有颇多感受，下面开始做个粗略的总结，简单地总结我两个月的工作和遇到的问题，也算是对后来的新人有所帮助吧。

熟悉要销售的产品，基本的业务流程。我的工作是从公司产品目录及产品价格开始的，当我拿到目录时，我认认真真地看了起来，当然最重要的是要熟悉产品的英文描述。这个过程不可少，虽然不要求一次全部记住。我整个地看了一遍，就开始上些B2B网站注册发布公司及产品信息了，边看产品目录边发布，慢慢就熟悉了。现在看到一个产品，我基本能说出它的英文名字甚至产品型号了。

基本的业务流程就得从找客户开始。寻找客户是一门颇深的学问，要下一番苦功夫才行，运气好的另当别论。当然要回答客户的问题，给客户报价等应该要具备一些基本的国际贸易知识。我上个学期学的国际贸易实务让我对国际贸易方面的术语并不陌生。目前为止，虽然自我感觉有些客户稍有眉目，但是稍一不慎就前功尽弃。只有找到了客户，下了订单，签订了合同，才有后面一系列制单结汇等流程。由于本人才疏学浅，目前尚属初级阶段――找客户阶段。

开始工作都是一个由浅入深的过程。起初，我只是在前人注册的一些电子商务网站更新发布产品信息，慢慢地在网站的链接发现了其他更多商务网站，自己注册会员，发布信息。（这些实在无需指点，一看就懂。）注册网站发布信息，我想大概是所有新人业务的起步吧。

慢慢地注册网站多了，也会鉴别哪些网站的实效性大，尤其对我们靠完全免费获取买家信息的来说就显得尤为重要了。以后就会针对性地经常管理某些网站。判断网站好坏的一个重要标准就看能否得到询盘了。以下是我两个月来收到询盘的网站: ecplaza.com;ec21.com;made-in-china.com, fuzing.com, tradekey.com, ecvv.com, greatfair.com, importers.com.因为我们做免费的，查询买家信息时看不到联系信息，对普通会员来说可以网上直接询盘的算不错的了，可是效果很差。所以，通过多种渠道查找买家信息是我从始至终都在研究的问题。在买家市场条件下，供应商主动寻找买家才能获得更多的机会。

总得来说，两个月来，查看过的网站不计其数，自己注册网站50个加上以前注册已知27个，总共77个注册网站，发出询信粗略估计上千封，收到询盘20来

个，寄过三次样品（一次香港，一次浙江义乌，一次中东巴林）。这些在我的电脑D盘，联系资料里都有详细记录。E盘也有些文档信息。

心得体会

1．判断网站好坏的标准。理论上说网站注册越多越好，但其实效果并不明显。要懂得择优处理网站。要看一个网站的好坏，需从浏览量，搜索排名，网站更新速度，服务项目等多个角度分析比较。比较优秀的网站有ALibaba、Made－In－China、GlobalSources、manufacturers.com.tw、EC21、ECPlaza、ecvv、fuzing、importers、tradekey、busytrade、tradeget等等。注册免费网站，就应该更勤快更新，否则很快你所发布的信息就会被淹没不见了。

2．怎样写询信？询信的标题一般就用公司产品名了，这样直截了当，当然也可以根据个人喜爱加些其他。信的正文有称呼，最好知道对方的名字。第一部分交代怎样得知对方的联系信息的，最好用一句话写出来。第二部分简单介绍自己公司产品及其优势。第三部分写期待对方来信询问产品的有关细节，希望能够合作之类的话语。第四部分就是结束语了，写好自己公司名字，地址，联系方式等。信的内容不宜过长，应简明扼要。

3.怎样寻找客户？A、运用搜索引擎。Google是全球最大著名搜索引擎，输入关键词+buyer、importer、distributor等，可以搜索出很多信息及相关网站。其他国际知名搜索引擎有Yahoo、MSN、AOl、Altavista、Ask、Lycos、Alltheweb、Overture，kellysearch，webcrawler等。可以采取类似方法搜索，要更具体的话，可以在搜索时后面+email或其他等。B、运用黄页。中国黄页，欧洲黄页，澳大利亚黄页等等各个国家的贸易黄页都可以好好利用。各个国家贸易黄页我都搜集了在电脑里，可是还没有时间仔细研究运用。C、贸易论坛。这是我偶然的一个最大发现。贸易论坛是一个结交朋友，获取知识，查找信息的好去处。很多热心人士发布国际采购商信息。休息的时候，可以去论坛发发帖，消遣一下。遇到什么问题不懂的也上去问问，会得到很多回应。目前我发现人气最高，最好的论坛是福步，其他我涉足的贸易论坛有跨国采购网，网罗网，世贸温州，易八达等。我在外贸论坛找到了很多买家信息，受益匪浅。D、各国经济商官方查询网址，各国促贸机构及网址。（见电脑D盘，时间限制还没来得及用这个方法细细查询）这个对于要开发特地国家客户的贸易商有针对性效果。E、世界买家网win.mofcom.gov.cn。这是中国公共信息服务为帮助中小型出口企业拓展海外市场而提供的免费服务。8月29日通过审核成为正式会员。每月可免费查询150家海外买家信息，100家国内采购信息。可惜由于时间的关系，我也没有好好利用。但愿可以方便后来的人，有利于公司以后的发展。F、参加展会。这个方法是我阅读时得来的，并没有实际操作。在这也不便多说。我想如果有机会参加的话，也的确是一个现场认识客户、跟客户交易的良好时机。

4.工作的条理性。网上找业务，来得慢，需要有良好耐性。我自认为工作上手

快，有条理，有创新，还有种独特的领悟能力。我制定了带有图片说明的报价文档，发给客户非常方便。我把联系过的客户集中归纳在excel文档，作为客户管理系统（找个客户管理系统软件就更好了）。对产品分析，不同的报价表，从网上找来的相关进口商的联系信息，注册的网站信息等都归纳到电子文档里，存放在电脑里面，也算是对公司的微小的一点贡献吧。

5.两个月来虽然询盘有20来个，但都基本在询价之后便没了消息。能够给我回忆和高兴的就只有两个了。一个是刚来的第二个星期联系上非洲加纳的客户，并且碰巧他们在汕头，亲自过来了我们公司。虽然后来因为种种原因，没有成交，但因为曾经见过他们而高兴。第二个就是跟巴林客户的联系，我感觉希望挺大的。八月初联系到现在已经一个多月了，我们从价格条件，价格，样品等，对方基本满足了我们的要求，感受到对方极大诚意。虽然现在订单没有下，而我要离开了，真诚希望公司能够达成这笔交易。

遇到的问题及建议解决方案

1.寄样品。寄样品的确是一个棘手的问题，对于初次交往的潜在客户，经过充分联系交流，调查分析后，我以为可采取方法如下：对于任何国外客户都应预先收取快递费用，但是许诺将来客人下订单时，可以从货款总值中扣除这笔费用。收到客户确认及电汇后，安排快递。及时告知客户快递信息便于对方做准备及清关。

一封不错的信函，向对方提出收取样品费或快递费，值得借鉴：

Dear Sirs，Firstly thank you for your contiguous supports in the past years, we wish both business snowballing in the coming years.As per the summing-up made by our financial department in the last half year, the statistics showed that we had a very heavy burden on sample cost, Just as you know, during the past years we supplied the small qty samples to our customer free of charge, in this way, we not only had to pay the samples cost in our factory，but also pay for the postage to express courier, such as UPS, Fedex,however, our profit is getting smaller and smaller,Under the above-mentioned situation, we find it is getting difficult to run business in this way.In order to solve this matter in a reasonable way, we hope our customer could help to share the cost by paying the postage, So could you please inform us your account number of UPS or Fedex or other express by return? So that we could send samples by your account number, while we will supply the samples which are free of charge in normal small quantity as before.We believe this will do favor

to develop the business between us, most of our customers is doing in this way now, we sincerely hope it will be also workable to you.Please kindly comment the new way and advise us your A/C no.Thank you for your cooperation.Looking forward to hearing from you soon.2.合同签订地点。有些客户要求到对方国家签订合同，这类情况我以为多少含有欺诈的成分，尽管我至今还不知道对方为何要这么做，也不知道是不是他们国家的做法。（有机会可以好好研究一下哈哈）可以跟对方理论一番，然后不去理他。我遇到过来自非洲贝宁这样的客户，最后我不理他了，被他邮件骚扰了半个月。后来经过了解，原来贝宁喜欢用这招的。因此要注意。

3.邀请函。尼日利亚偏爱邀请函。收到了尼日利亚的询信，要求办政府邀请函的，跟尼日利亚做生意就要学会怎么办邀请函。但是很多这类客户也是骗人的，因为我们国家对这类国家来华有限制，他们必须有政府的邀请函才可以来中国。对于我们生产产家来说，不管这类客户的真假，没必要费一番周折给他们办什么邀请函了，所以一般都婉拒他们。

4.佣金。佣金是商业活动中的一种劳务报酬,是具有独立地位和经营资格的中间人在商业活动中为他人提供服务所得到的报酬。通常来说这类服务商会比较热情，而且不会一开始就告诉你他是中间商。等你报完价，谈到一定程度之后，他们突然说他们是中间商，要向我们收取百分之几的佣金。初次做业务，不太懂怎么报价，是把报价单上的价格直接报给对方，而报价单上的价格是公司的最低接受价，不接受任何形式的降价。这个时候只有婉转地说出我方情况，希望对方考虑加价的形式转给直接购买商等，并且签订保密合同。收到过三次这类情况的客户，最后都不了了之，也有断断续续联系。

存在的问题

1.公司网站。作为一个想要开发海外客户为主的公司，网站显得尤为重要，因为网站一定程度上说明了公司存在的真实性，有了网站，客户可以了解公司的基本情况，从而进一步取得他们的信任。我们的网站虽然色调不错，但是形式内容都显得过于简单，网站很少更新。最基本的一点我觉得是，至少打开域名的页面应该是英文页面而不是中文，因为我们是以开发海外客户为主的。虽然这些都属于细节问题，可是细节也会影响关键的决定。

2.交易限制。我们采用的贸易术语只能是FOB价，支付条件T/T，这也使得交易多少有了障碍，减少了谈判的空间。

3.业务员缺乏自主性。如果业务员事事都要请示老板，从一个侧面

也说明了公司的发展受到很多限制，缺乏灵活性。当然这种限制也是公司客观情况使然。想必其中也有些许无奈。有一点值得肯定的是，业务员得到了极大的谅解和鼓励。有一点也不可否认的是业务员自身的素质，自身的学识方面还有待提高。因为暂时本身也没有能力可以独立决策。

4.没有做付费网站。网上找客户，没有付费，大多数不仅看不到客户的联系信息，而且在搜索排行上也很后，不容易被买家发现。网上询盘的机会很少，也不会是什么大买家。

5.无展会平台。

上述问题，我只能以我的眼光来观察和分析，由于缺少经济学的熏陶和商业社会的磨练，其中难免没有说服力，甚至有所差错，在老板面前只是抛砖引玉。当然一个好的业务员，是不能够一味埋怨公司客观条件的限制，只要是方法得到，持之以恒，客户总会有的。希望贵公司的发展能够前途一片光明。

……

时间过得好快，两个月的时间稍纵即逝。写了份总结，算是对我两个月来工作的一个交代。我也会努力改正自身的缺点。写得不好的地方，还请多多包涵。

再说一声：来到贵公司工作是我的幸运，我的荣幸，再次感谢老板给我的机会，感谢你们每一个人！

**第二篇：外贸工作总结**

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它在我们的学习、工作中起到呈上启下的作用，是时候写一份总结了。总结你想好怎么写了吗？以下是小编为大家整理的外贸工作总结，希望对大家有所帮助。

外贸工作总结 篇1

今年以来，XX县对外贸易公司认真贯彻落实党的十八大精神和实践科学发展观，继续艰苦奋斗精神，强化队伍建设、抓好市场营销、确保安全质量，细分职责，强化管理，解放思想，狠抓落实，开源节流、增收节支、大胆开拓，勇于创新、全公司上下一心，共谋发展，取得了较好的成绩，为企业在转型发展的道路上开创了一片新的天地、现将20xx年工作作如下总结：

一、目标完成情况和其它成绩

20xx年在公司领导班子的带领下，外贸公司全体员工齐心协力，对内加强管理，为发展打好基础，对外大力加强市场营销，以发展促巩固，调整营销策略，多元发展，为公司今年工作目标和经营指标的完成奠定了基础、

1、完成全县外贸进出口总额1180万美元、

2、外贸建材市场完成销售额5000万元，入驻经济实体42户，形成了以家居生活建材、节能环保、矿用机械、电子科技、名优土特产品、出口产品展示为主的商业流通基地，为大中专毕业生、下岗职工、农民工和社会人员提供就业岗位近300个、

3、成立XX县家政服务行业协会、

4、加油站前期工作基本完成，各种资料已递省相关部门、

5、无烟煤滤料出口基地工作前期筹备，多次进行市场调研和实地考察，就商家所需资料、样品已全部报送、

6、全年完成房屋出租收入65万元、补缴上欠职工养老金38万元；雨季之时，维修房顶、内外墙计2500多平方，维修费用计5、5万元、

7、职工收入有所提高，比上年提升50%、

8、增收节支情况：各项费用比去年减少10%、

9、完成了向市级、县级的XX市外向型经济发展外贸公共发展服务平台、20xx城乡一体化配送中心、商贸流通服务平台的申请和资料报送以及创孵基地建设，得到上级扶持资金85万元、

二、采取的主要措施

1、以人为本，构建和谐，企业面貌焕然一新坚持正确的政治方向，全面贯彻落实党的十八大精神，加强党组织建设，发挥党员干部的模范带头作用、按照公司支部今年的工作计划，公司成立了中心学习组，每月组织党员干部进行党课学习，大力提倡廉洁奉公、恪尽职守，坚决执行党中央“八项规定”，狠刹“四风”、通过政治理论学习，党员干部的思想认识和管理水平有了明显的提高，在实际工作中他们以身作则，从现在做起、从部门做起、从点滴做起，处处起到表率作用、“以人为本”是企业永恒的经营之道、员工是企业的财富，只有真正的关心员工，充分保障员工的利益，才能让员工努力工作，积极发挥主观能力性，为企业创造财富、今年，公司坚持“以人为本”的经营理念，按照年初提出的“以人为本、构建和谐环境，促进公司可持续发展”的工作指导思想，以改善和提高员工的待遇，将员工打造成为对公司对社会有用的人作为自己的使命、一方面大力发展经济，提高物质基础，今年员工的工资待遇有了明显增长，大大增添了干部职工的工作干劲；补缴了多年欠交的职工养老金，解决了所有职工退休的后顾之忧；维修房顶、院外墙两千多平米，为公司和市场创优了工作环境、一方面加强思想教育，增加精神食粮，充分利用公司的各种平台，努力营造和谐的企业环境、

2、领导重视，形成合力，促使外贸各项工作上新台阶

从一把手开始，一是关注公司建材市场的招租，二是关注政府扶持项目、由上到下形成领导高度重视、关注和支持发展，下级积极配合和完成的系统模式、领导及时果断地进行协调并做出正确决策，特别是领导能够集中精力抓招商引资和项目收集工作，为企业排忧解难，抢抓机遇，多方寻找出路、一年来，在公司领导及全体职工的努力下，开源创收，增收节支，全年共报送项目七个，实现收益85万元、

全面推进无烟煤滤料出口基地的前期筹备工作、行程上千公里，对全县所有滤料厂家进行排查走访，调查分析，编制可研方案，积极参加全国省市各大出口信息分布会，递交资料上百份，通过电子商务和物流渠道发送规格样品20多家，参加各种交易活动十余次，初步达成合作意向、

为促进外向型经济发展，保持对外贸易的稳定增长，使用好我市外向型经济发展资金，尽早发挥扶持政策的作用，遵照国务院第135号和省政府第101号文件要求，重点支持中小企业开拓国际市场、境外参展，鼓励企业通过国内外认证，培育自主品牌，走出国门办企业，发展境外营销网络，促进产品质量提高和出口结构调整，支持科技兴贸、机电铸造出口基地建设以及农轻纺劳动密集型产品出口等、我公司积极参与，组织职工学习和领会精神，指定专人向XX市递送了此项申报资料，与此同时报送了XX县商贸流通服务平台和20xx年城乡一体化配送中心等建设项目的申请，得到了上级相关部门的大力支持和帮助、

由于领导重视，措施得力，工作到位，推进了XX县家政服务行业协会的成立，带动105人社会劳动力就业、并完成了加油站前期建设的基本工作，各种资料已递省相关部门、

3、转变职能，强化服务，创建了阳城外贸建材城创业孵化基地、

20xx年7月，根据XX县人民政府20xx[78]号文件精神，我公司申请了XX县创业孵化基地，成立了阳城外贸建材城创业孵化基地，按规定和规格制作了基地各种宣传版面和牌匾，成立了专门的服务机构，配设了创业培训部、融资服务部、事务代理部、创业指导部、后勤服务部五个部门，以政务代理、创业培训、信息咨询、开业指导、技术支持、融资服务、人才引进、事务代理、法律援助为服务内容，转变工作职能，全心全意为外贸建材市场提供服务、20xx年9月7日，召开了全体商户会义，正式启动创业孵化基地、五个部门密切配合，各司其职，收集市场所有商户的资料，分析他们的经营状况，引导和帮助商户办理工商、税务等相关证件70余人次，组织带领商户参加县人社局的创业就业培训，帮助入孵对象办理失业证37个，创业培训合格证32个、目前，基地已落实完成32家商户入孵、

4、立足市场，加强扶持，大大激励了广大商户的创业热情和信心、

积极为入驻商户提供优良发展环境，实行24小时安保值班，做到白天有人维持秩序，晚上有人巡逻值班，监控24小时无死角不间断、加大消防器材和工程建筑设施的检测、严格管理，杜绝市场发生寻衅滋事、打架斗殴、盗窃等事故、一年来，市场没有发生一起不安全事件、公司积极XX县广电局进行沟通协商，外贸建材市场所有入驻商户，每做一日电视飘字广告，享受100元补贴、多次邀请银行来公司对商户考察调研，并培育市场信用商户18家，获得短期流动资金贷款160万元、加大政策扶持力度，根据入孵基地政策，积极和人社局取得联系，为入孵商户争取贴息贷款和租凭场地补贴、目前一切手续正在办理过程中，力争在今年年底将给商户一一兑现、

一年来，XX县对外贸易公司紧紧围绕着县委县政府的安排部署，取得了方方面面的成绩、但资金不足仍制约着公司的发展、由于公司改造外欠过多，包袱过重，年收入与支出落差较大，使得部分项目难以开展、20xx年的工作还是会更加的困难，越来越大的竞争压力会给我们带来极大的压力，然而这些都是暂时的，在新的一年里，我们将以十八届三中全会精神为指导，攻坚克难，锐意进取，为外贸的不断繁荣发展做出更大的贡献！

外贸工作总结 篇2

xxxx年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千。xxxx年5月4号来到公司，我作为一名试用期员工开始对场站业务进行学习，这个阶段从5.4号到6.25号结束，领导的严格要求，系统的滚动式培训，加上自己不懈的努力，我基本掌握了业务流程，跟许多老员工相比，我是一个新手。但这并不能成为我可以比别人差的理由，相反，越是因为这样，我就更要付出比别人更多的精力和时间来学习，从而跟上大家的步伐。凭借着自己努力、刻苦、任劳任怨的工作态度，我除熟悉了业务的操作和处理流程外，还更深一步地了解到场站整个运作流程，让我在工作时更能得心应手。6.26号我开始向独立操作阶段过度！8.17号我递交了转正申请成为新东方一名正式员工，某种意义上讲我开始对立操作。

工作完成情况：

自7月份开始操作截止12月15号外贸船共完船9班完成260TEU.内贸完船26班完成20995TEU.内外贸和船5班完成34TEU

在完成公司规定工作的同时，我注重自我综合业务能力的提高，通过公司定期的业务培训，不尽从思想上认识到服务质量的重要性，从行动上，我更加注意沟通交流技巧的提高，我深知作为一名普通的业务员，除了要懂得一些简单的技术和专业知识外，更重要的是需要与客户进行沟通、交流，解答客户的咨询和疑问。因此，我更需要具备的是掌握全面的业务知识和良好的服务、沟通技巧。

在平时的工作中，对于新下发的各种新业务、新知识、新活动，我都认真学习，充分领会其精神，并且牢记；对于一些基础业务知识，我经常会翻出来看看，做到温故而知新，熟能生巧，半年多的学习、思考和，再将这些运用到实际工作当中我已经与船公司、码头计划、重点客户形成了融洽的协作合作关系。在这个过程当中我的总指导原则是，：信誉第一，服务第一，客户利益至上做到背箱不拖时，落箱不压车，新系客服．诚信服务。。海尔总裁张瑞敏有句名言：在同样的条件下，服务得好可以赢得顾客或创造顾客；服务得不好可以失去或消灭顾客。诚信是一种资源，一种资本，是优质服务的灵魂。我作为业务部的一名员工会更加的做到认真查找差距，同时学习、借鉴其他师傅们的先进经验，取他人之所长补己之短，使在业务部的我不断茁壮成长。

工作过程中出现的问题：

1.操作出现过失误，每当遇到操作出现失误，我的第一意识是赶紧补救，无论是谁的原因，决不让问发展下去，对自己的操作失误我从不推卸责任，有了一次的教训，我会认真，查找问题根源，努力同样的错误决不让他出现第二次。

2.与同事相处过程中出现过摩擦，对于这个问题我是这么认为的，性格、做事方式的差异是开始出现问题的原因，每当工作过程中人际关系出现紧张，我会主动与他们沟通、交流。避免因为关系问题影响工作，做到诚以待人、宽以待人。一个新员工要融入一个工作环境，需要自己去适用，需要大环境的接纳，这需要一个过程。也许是因为我的主动和真诚，现在的工作环境我觉得非常和谐，同事关系也非常融洽。

总的来讲，这一年是紧张而充实的一年，从学习到顶岗我用最短的时间完成过度，工作过程中我努力缩小与老员工的差距，在完成安排的工作前提下，不断学习，因该说作为业务员我已渐渐成熟。

xxxx年已经向我们招手，新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，xxxx年的经验相信我会做得更好！同时希望公司考虑我的情况能够给我增加工作量，相信我，我能行！

外贸工作总结 篇3

xx年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千。xx年5月4号来到公司，我作为一名试用期员工开始对场站业务进行学习，这个阶段从5。4号到6。25号结束，领导的严格要求，系统的滚动式培训，加上自己不懈的努力，我基本掌握了业务流程，跟许多老员工相比，我是一个新手。但这并不能成为我可以比别人差的理由，相反，越是因为这样，我就更要付出比别人更多的精力和时间来学习，从而跟上大家的步伐。凭借着自己努力、刻苦、任劳任怨的工作态度，我除熟悉了业务的操作和处理流程外，还更深一步地了解到场站整个运作流程，让我在工作时更能得心应手。6。26号我开始向独立操作阶段过度！8。17号我递交了转正申请成为新东方一名正式员工，某种意义上讲我开始对立操作。

工作完成情况：

自7月份开始操作截止12月15号外贸船共完船9班完成260TEU，内贸完船26班完成20995TEU，内外贸和船5班完成34TEU。

在完成公司规定工作的同时，我注重自我综合业务能力的提高，通过公司定期的业务培训，不尽从思想上认识到服务质量的重要性，从行动上，我更加注意沟通交流技巧的提高，我深知作为一名普通的业务员，除了要懂得一些简单的技术和专业知识外，更重要的是需要与客户进行沟通、交流，解答客户的咨询和疑问。因此，我更需要具备的是掌握全面的业务知识和良好的服务、沟通技巧。

在平时的工作中，对于新下发的各种新业务、新知识、新活动，我都认真学习，充分领会其精神，并且牢记；对于一些基础业务知识，我经常会翻出来看看，做到温故而知新，熟能生巧，半年多的学习、思考和，再将这些运用到实际工作当中我已经与船公司、码头计划、重点客户形成了融洽的协作合作关系。在这个过程当中我的总指导原则是：信誉第一，服务第一，客户利益至上。做到背箱不拖时，落箱不压车，新系客服。诚信服务。海尔总裁张瑞敏有句名言：在同样的条件下，服务得好可以赢得顾客或创造顾客；服务得不好可以失去或消灭顾客。诚信是一种资源，一种资本，是优质服务的灵魂。我作为业务部的一名员工会更加的做到认真查找差距，同时学习、借鉴其他师傅们的先进经验，取他人之所长补己之短，使在业务部的我不断茁壮成长。

工作过程中出现的问题：

1、操作出现过失误，每当遇到操作出现失误，我的第一意识是赶紧补救，无论是谁的原因，决不让问发展下去，对自己的操作失误我从不推卸责任，有了一次的教训，我会认真，查找问题根源，努力同样的错误决不让他出现第二次。

2、与同事相处过程中出现过摩擦，对于这个问题我是这么认为的，性格、做事方式的差异是开始出现问题的原因，每当工作过程中人际关系出现紧张，我会主动与他们沟通、交流。避免因为关系问题影响工作，做到诚以待人、宽以待人。一个新员工要融入一个工作环境，需要自己去适用，需要大环境的接纳，这需要一个过程。也许是因为我的主动和真诚，现在的工作环境我觉得非常和谐，同事关系也非常融洽。

总的来讲，这一年是紧张而充实的一年，从学习到顶岗我用最短的时间完成过度，工作过程中我努力缩小与老员工的差距，在完成安排的工作前提下，不断学习，因该说作为业务员我已渐渐成熟。

xx年已经向我们招手，新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，xx年的经验相信我会做得更好！同时希望公司考虑我的情况能够给我增加工作量，相信我，我能行！

外贸工作总结 篇4

时光荏苒，转眼一年的时间飞逝过去了。20xx年意味着两千年的第一个十年的结束，明年即将是两千年第二个十年的开始，在这辞旧迎新的日子里，回首这一年工作的历程不禁感慨十分。

在这一年里虽然没有取得惊人的成绩，但是其中的曲折和坎坷我是深有体会的。对有一定销售经验的人来说，销售确实不难，但对于一个销售经验不是很丰富，刚从事销售这一行业不到两年的人来说是有一定挑战性的，到现在为止，我不再说自己是一个销售新人，因为我进军到销售这一行业也快一年半的时间，说长不长说短不短，大约540天的时间每天都是在围绕销售这一个中心而展开的。20xx年这一年又快过去了，虽然没有取得斐然的成绩，但是我觉得已经做得对得起自己，每天我没有在虚度光阴无所事事，而是在想方设法怎样做好方案和报价迎来客户，一个业务员要得到公司的肯定那只有销售业绩，这是铁打的事实。为了明

年能取得优异的成果，一定再接再厉，做最大的努力去挑战极限，争取明年做到超过预定销售额。

在今年一月份的时候还只刚刚利用阿里巴巴网络销售平台，一个一个上传产品写英文产品描述，由于去年那半年的时间没有实质性的单在跟对产品了解得非常浅显，所以在产品描述阶段利用了比较长的时间，开始没人教尽管不是太难但实际操作起来还是遇到了不少麻烦，全靠自己慢慢摸索出来，怎样把产品描述写好关键词设好。在上季度询盘是非常少的而且收到的询盘也没有多少含金量，即使利用大部分时间比较细致地去回复询盘，结果发现有潜在客户回复得也很少，而且回复得不太详细，实则从那些回复可以看出他们是没有意愿想买。可能只是为了积累一些报价，或用于与其他供应商的报价做比较，这一季度的报价基本都是无用功。在第二季度的时候可能产品比较完善，描述也算比较到位了，慢慢地一些含金量高一点的询盘就来了，在那众多的询盘中你无法得知哪些是有效得询盘，只有每个询盘都认真去对待从而引导潜在客户，他们才会一步一步对你的回复和话题感兴趣，而后会利用他们宝贵的时间在忙碌中开始一天一天回复你的问题。

实际上，只要大部分询盘是含金量较高的就一定会迎来客户来国看厂，这样拿到单的机会就较高。同时，还有一种情况就是客人需要的设备较多金额大，他们于是来国参观几家厂，而我们要在其中脱颖而出让他们选择我们生产的设备，这个有很多因素影响买卖的成功，价格因素，沟通因素，公司其他一些因素。所以成功与否，看实力。没拿到那个单也不要垂头丧气，拿到了也不要沾沾自喜。机会还很多，不过每次都要好好把握。

第三季度基本都是在跟单学做单据，其实这些表面上不难，但是都是些细致活，只要一个地方错了可以让客户清不了关。就拿单单要相符单证要一致来说，公司抬头一定要用对，不要装箱单和商业发票还有原产地证用的不是一个公司的，那么就会出问题了，这只是其中的一例。 第四季度，在11月上旬所幸接到了一个单，本来是打算做完今年辞职了，明年做到四月份的样子如果做不到单就辞职。

因为我知道跟到一个单的最短的时间大概就是3个月的样子。重新给自己制定一个销售计划，其中最不可缺少的就是毅力和勤奋，还有一个坚定的信念。我总是暗示自己单肯定是会有的，只是时间的问题。虽然付出并不一定就有很大的回报，但是有所付出就一定会有得，天上不会自动掉馅饼，只有自己努力去争取才有机会获得成功，成功总是垂青于有准备的头脑，所以作为一个销售员要时刻准备着如何去应对未知。

这一年即将过去，在这一年里失望过也庆幸过，庆幸地是在没有其他做外贸的同事的带领下也可以完成一个小单。做了一个一个小单之后信心便有了，这是庆幸之处。其中不足之处还是对于技术上的一些问题无法给客户解答清楚，因为那些是要弄懂原理才弄得清的，比如说那些管路的原理，水从哪里流进后经过哪些管流出，哪些管又是回收浓水的，打开哪些开关又是洗膜的，打开哪些是冲洗预处理罐子的，哪个阀门又是什么功能的等等，等客户问到这些无法告知的时候便意识到实际上只弄清楚基本的流程是远远不够的。到目前为止还没有售出过一条生产线的机器，那里面的细节涉及技术上的问题应该，所以说无论从事哪个行业，学是无止境的。从这些，我看到了自己的不足，以后如果想小有成就必须在这方面精益求精。 总结到这里我基本上没有什么心得和自我审视的地方了，只是还有下一年的目标，想着朝那个目标迈进，能售出一条纯净水生产线的设备一直是我追求的目标，希望明年第一季度可以实现。 另外，在这里还有对公司的一些制度稍为不满，我希望公司可以按照我的建议做到，如下，第一，我觉得公司不能每月扣我们提成加底薪的15%，5%还是我们可以接受的，还有每一年扣除的部分应该在年末清算给我们。第二，退税部分在退税下来了就要发给我们。第三，在价格表的基础上售卖出产品，之后如果哪项外购的产品

外贸工作总结 篇5

时光荏苒，转眼一年的时光飞逝过去了。20xx年意味着两千年的第一个十年的结束，明年即将是两千年第二个十年的开始，在这辞旧迎新的日子里，回首这一年工作的历程不禁感慨十分。

在这一年里虽然没有取得惊人的成绩，但是其中的曲折和坎坷我是深有体会的。对有必须销售经验的人来说，销售确实不难，但对于一个销售经验不是很丰富，刚从事销售这一行业不到两年的人来说是有必须挑战性的，到此刻为止，我不再说自我是一个销售新人，因为我进军到销售这一行业也快一年半的时光，说长不长说短不短，大约540天的时光每一天都是在围绕销售这一个中心而展开的。20xx年这一年又快过去了，虽然没有取得斐然的成绩，但是我觉得已经做得对得起自我，每一天我没有在虚度光阴无所事事，而是在想方设法怎样做好方案和报价迎来客户，一个业务员要得到公司的肯定那只有销售业绩，这是铁打的事实。为了明年能取得优异的成果，必须再接再厉，做的努力去挑战极限，争取明年做到超过预定销售额。

在今年一月份的时候还只刚刚利用阿里巴巴网络销售平台，一个一个上传产品写英文产品描述，由于去年那半年的时光没有实质性的单在跟对产品了解得十分浅显，所以在产品描述阶段利用了比较长的时光，开始没人教尽管不是太难但实际操作起来还是遇到了不少麻烦，全靠自我慢慢摸索出来，怎样把产品描述写好关键词设好。在上季度询盘是十分少的而且收到的询盘也没有多少含金量，即使利用大部分时光比较细致地去回复询盘，结果发现有潜在客户回复得也很少，而且回复得不太详细，实则从那些回复能够看出他们是没有意愿想买。

可能只是为了积累一些报价，或用于与其他供应商的报价做比较，这一季度的报价基本都是无用功。在第二季度的时候可能产品比较完善，描述也算比较到位了，慢慢地一些含金量高一点的询盘就来了，在那众多的询盘中你无法得知哪些是有效得询盘，只有每个询盘都认真去对待从而引导潜在客户，他们才会一步一步对你的回复和话题感兴趣，而后会利用他们宝贵的时光在忙碌中开始一天一天回复你的问题。

实际上，只要大部分询盘是含金量较高的就必须会迎来客户来国看厂，这样拿到单的机会就较高。同时，还有一种状况就是客人需要的设备较多金额大，他们于是来国参观几家厂，而我们要在其中脱颖而出让他们选取我们生产的设备，这个有很多因素影响买卖的成功，价格因素，沟通因素，公司其他一些因素。所以成功与否，看实力。没拿到那个单也不要垂头丧气，拿到了也不要沾沾自喜。机会还很多，但是每次都要好好把握。

第三季度基本都是在跟单学做单据，其实这些表面上不难，但是都是些细致活，只要一个地方错了能够让客户清不了关。就拿单单要相符单证要一致来说，公司抬头必须要用对，不要装箱单和商业发票还有原产地证用的不是一个公司的，那么就会出问题了，这只是其中的一例。

第四季度，在11月上旬所幸接到了一个单，本来是打算做完今年辞职了，明年做到四月份的样貌如果做不到单就辞职。

因为我明白跟到一个单的最短的时光大概就是3个月的样貌。重新给自我制定一个销售计划，其中最不可缺少的就是毅力和勤奋，还有一个坚定的信念。我总是暗示自我单肯定是会有的，只是时光的问题。虽然付出并不必须就有很大的回报，但是有所付出就必须会有得，天上不会自动掉馅饼，只有自我努力去争取才有机会获得成功，成功总是垂青于有准备的头脑，所以作为一个销售员要时刻准备着如何去应对未知。

这一年即将过去，在这一年里失望过也庆幸过，庆幸地是在没有其他做外贸的同事的带领下也能够完成一个小单。做了一个一个小单之后信心便有了，这是庆幸之处。其中不足之处还是对于技术上的一些问题无法给客户解答清楚，因为那些是要弄懂原理才弄得清的，比如说那些管路的原理，水从哪里流进后经过哪些管流出，哪些管又是回收浓水的，打开哪些开关又是洗膜的，打开哪些是冲洗预处理罐子的，哪个阀门又是什么功能的等等，等客户问到这些无法告知的时候便意识到实际上只弄清楚基本的流程是远远不够的。还没有售出过一条生产线的机器，那里面的细节涉及技术上的问题就应，所以说无论从事哪个行业，学是无止境的。从这些，我看到了自我的不足，以后如果想小有成就务必在这方面精益求精。

总结到那里我基本上没有什么心得和自我审视的地方了，只是还有下一年的目标，想着朝那个目标迈进，能售出一条纯净水生产线的设备一向是我追求的目标，期望明年第一季度能够实现。

另外，在那里还有对公司的一些制度稍为不满，我期望公司能够按照我的推荐做到，如下，第一，我觉得公司不能每月扣我们提成加底薪的15%，5%还是我们能够理解的，还有每一年扣除的部分就应在年末清算给我们。第二，退税部分在退税下来了就要发给我们。第三，在价格表的基础上售卖出产品。

20xx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。

一、初入岗位

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，对于阿里巴巴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，我开始接触阿里巴巴后台管理，注册了一个制作员的子账号，负责产品的发布。MSN、Skype、Trademanager，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阿里巴巴免费网站，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。

二、熟悉业务流程

在逐渐接触国际贸易的过程中，我通过阿里巴巴平台免费版，收到了很多客户的订单（阿里巴巴的平台），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。

三、参与展会

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。

四、收发邮件

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。

五、接触阿里巴巴会员版

14月份开始接触阿里巴巴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。

六、工作失误

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。

七、心得体会

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。

八、展望20xx

辞旧迎新，展望20xx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。

外贸工作总结 篇6

20xx年的钟声已经敲响，20xx年的步伐已经止然，回顾20xx年，是多么的不寻常，多么让人难忘的一年，这一年，充满了挑战，也充满了机遇，让人刻骨铭心，现就金融危机下的20xx年的进出口贸易工作总结如下：

一、主要经济指标完成情况

20xx年全年，在上级有关部门的扶持下、在公司领导采取强有力的措施下，通过全体外贸人员的共同努力，克服了金融危机带来的重重困难，化危机为动力，全年完成出口创汇额x美元，基本实现了公司预期制定的目标，完成进口代理业务x美元，也较理想地实现了公司的预期计划，全年销售回款率高达xxx，超额完成了公司制定的指标任务，总体经济指标都较好地达到了预期的目标，为来年的工作奠定了坚实的基础。

二、20xx年工作开展情况

1.加大力度开发新客户。今年以来公司进出口工作受到金融危机的严重重创，进出口业务严重下滑，在此严俊形势下，公司立即采取了有效措施，不坐、等、靠，主动出击，走出去，为更好地把我公司的优势展示给外界，我们参加了展会。通过参展，我们收到了很好的效果，同一家客户签订了长期供货协议，除此之外，我们还继续利用网络来开发客户已给客户提供样品，有待下一步密切关注。

2.积极参加上级部门举办的外贸知识的培训学习以及相关会议等，及时了解掌握政府对外贸工作的方针、政策。

为能更好地发展我公司的外贸工作，我们还紧紧围绕政府的扶持政策，在20xx年中，我们参加了举办外贸知识的培训学习和相关内容的会议，从中受益匪浅，通过参加学习，我们及时捕捉到国家对外贸工作在一些方面给予外贸企业的优惠扶持政策，并通过自身的努力，抓住了机会，得到了上级部门的资金扶持和帮助，这将对来年外贸工作的发展奠定了一定的经济基础。

3.积极寻找进口代理业务。

今年以来，尽管金融危机给我们带来的影响是难以想象的，但我们没有因为这个原因而停止了工作的进程，经过多方努力，在进口代理业务上争取到两家公司，并以优质的服务、良好的信誉为其做了代理进口设备业务，进口额xx美元，以此来赢得客户的赞誉，为以后的进口业务工作做了很好的铺垫。

三、当前影响我们外贸发展的主要问题：

1.国际金融危机的爆发是影响外贸发展的主要问题，它的影响是一个漫长的过程，乃至于需要3年多的历程，因而这就需要我们强练内功，提高业务能力，增加抗风险能力，这样才能在恶掠的环境下求生存，才能在激烈的竞争中利于不败之地。

2.由于我公司产品原材料上涨，运费提高，劳动力成本上升，而出口商品价格竞争激烈，加之企业抗风险能力不强，出口产品单一，以低价竞争为主，致使企业利润减少，从而影响出口。

外贸工作总结 篇7

20xx年上半年，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年中，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。经过半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《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。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半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。

半年来，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，回首半年来，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!

外贸工作总结 篇8

在外贸公司，很多时候不能接触到真实产品，往往多是文件和产品数据，所以我想应该真正重要的是产品的真实情况，产品质量才是一切的起点。以下是小编整理的外贸部门工作总结，希望能够让你有所收获。

今年以来，XX县对外贸易公司认真贯彻落实党的十八大精神和实践科学发展观，继续艰苦奋斗精神，强化队伍建设、抓好市场营销、确保安全质量，细分职责，强化管理，解放思想，狠抓落实，开源节流、增收节支、大胆开拓，勇于创新。全公司上下一心，共谋发展，取得了较好的成绩，为企业在转型发展的道路上开创了一片新的天地。现将20xx年工作作如下总结：

一、目标完成情况和其它成绩

20xx年在公司领导班子的带领下，外贸公司全体员工齐心协力，对内加强管理，为发展打好基础，对外大力加强市场营销，以发展促巩固，调整营销策略，多元发展，为公司今年工作目标和经营指标的完成奠定了基础。

1、完成全县外贸进出口总额1180万美元。

2、外贸建材市场完成销售额5000万元，入驻经济实体42户，形成了以家居生活建材、节能环保、矿用机械、电子科技、名优土特产品、出口产品展示为主的商业流通基地，为大中专毕业生、下岗职工、农民工和社会人员提供就业岗位近300个。

3、成立XX县家政服务行业协会。

4、加油站前期工作基本完成，各种资料已递省相关部门。

5、无烟煤滤料出口基地工作前期筹备，多次进行市场调研和实地考察，就商家所需资料、样品已全部报送。

6、全年完成房屋出租收入65万元。补缴上欠职工养老金38万元；雨季之时，维修房顶、内外墙计2500多平方，维修费用计5。5万元。

7、职工收入有所提高，比上年提升50%。

8、增收节支情况：各项费用比去年减少10%。

9、完成了向市级、县级的XX市外向型经济发展外贸公共发展服务平台、20xx城乡一体化配送中心、商贸流通服务平台的申请和资料报送以及创孵基地建设，得到上级扶持资金85万元。

二、采取的主要措施

1、以人为本，构建和谐，企业面貌焕然一新

坚持正确的政治方向，全面贯彻落实党的十八大精神，加强党组织建设，发挥党员干部的模范带头作用。按照公司支部今年的工作计划，公司成立了中心学习组，每月组织党员干部进行党课学习，大力提倡廉洁奉公、恪尽职守，坚决执行党中央“八项规定”，狠刹“四风”。通过政治理论学习，党员干部的思想认识和管理水平有了明显的提高，在实际工作中他们以身作则，从现在做起、从部门做起、从点滴做起，处处起到表率作用。“以人为本”是企业永恒的经营之道。员工是企业的财富，只有真正的关心员工，充分保障员工的利益，才能让员工努力工作，积极发挥主观能力性，为企业创造财富。今年，公司坚持“以人为本”的经营理念，按照年初提出的“以人为本、构建和谐环境，促进公司可持续发展”的工作指导思想，以改善和提高员工的待遇，将员工打造成为对公司对社会有用的人作为自己的使命。一方面大力发展经济，提高物质基础，今年员工的工资待遇有了明显增长，大大增添了干部职工的工作干劲；补缴了多年欠交的职工养老金，解决了所有职工退休的后顾之忧；维修房顶、院外墙两千多平米，为公司和市场创优了工作环境。一方面加强思想教育，增加精神食粮，充分利用公司的各种平台，努力营造和谐的企业环境。

2、领导重视，形成合力，促使外贸各项工作上新台阶

从一把手开始，一是关注公司建材市场的招租，二是关注政府扶持项目。由上到下形成领导高度重视、关注和支持发展，下级积极配合和完成的系统模式。领导及时果断地进行协调并做出正确决策，特别是领导能够集中精力抓招商引资和项目收集工作，为企业排忧解难，抢抓机遇，多方寻找出路。一年来，在公司领导及全体职工的努力下，开源创收，增收节支，全年共报送项目七个，实现收益85万元。

全面推进无烟煤滤料出口基地的前期筹备工作。行程上千公里，对全县所有滤料厂家进行排查走访，调查分析，编制可研方案，积极参加全国省市各大出口信息分布会，递交资料上百份，通过电子商务和物流渠道发送规格样品20多家，参加各种交易活动十余次，初步达成合作意向。

为促进外向型经济发展，保持对外贸易的稳定增长，使用好我市外向型经济发展资金，尽早发挥扶持政策的作用，遵照国务院第135号和省政府第101号文件要求，重点支持中小企业开拓国际市场、境外参展，鼓励企业通过国内外认证，培育自主品牌，走出国门办企业，发展境外营销网络，促进产品质量提高和出口结构调整，支持科技兴贸、机电铸造出口基地建设以及农轻纺劳动密集型产品出口等。我公司积极参与，组织职工学习和领会精神，指定专人向XX市递送了此项申报资料，与此同时报送了XX县商贸流通服务平台和20xx年城乡一体化配送中心等建设项目的申请，得到了上级相关部门的大力支持和帮助。

由于领导重视，措施得力，工作到位，推进了XX县家政服务行业协会的成立，带动105人社会劳动力就业。并完成了加油站前期建设的基本工作，各种资料已递省相关部门。

3、转变职能，强化服务，创建了阳城外贸建材城创业孵化基地。

20xx年7月，根据XX县人民政府20xx[78]号文件精神，我公司申请了XX县创业孵化基地，成立了阳城外贸建材城创业孵化基地，按规定和规格制作了基地各种宣传版面和牌匾，成立了专门的服务机构，配设了创业培训部、融资服务部、事务代理部、创业指导部、后勤服务部五个部门，以政务代理、创业培训、信息咨询、开业指导、技术支持、融资服务、人才引进、事务代理、法律援助为服务内容，转变工作职能，全心全意为外贸建材市场提供服务。20xx年9月7日，召开了全体商户会义，正式启动创业孵化基地。五个部门密切配合，各司其职，收集市场所有商户的资料，分析他们的经营状况，引导和帮助商户办理工商、税务等相关证件70余人次，组织带领商户参加县人社局的创业就业培训，帮助入孵对象办理失业证37个，创业培训合格证32个。目前，基地已落实完成32家商户入孵。

4、立足市场，加强扶持，大大激励了广大商户的创业热情和信心。

积极为入驻商户提供优良发展环境，实行24小时安保值班，做到白天有人维持秩序，晚上有人巡逻值班，监控24小时无死角不间断。加大消防器材和工程建筑设施的检测。严格管理，杜绝市场发生寻衅滋事、打架斗殴、盗窃等事故。一年来，市场没有发生一起不安全事件。公司积极XX县广电局进行沟通协商，外贸建材市场所有入驻商户，每做一日电视飘字广告，享受100元补贴。多次邀请银行来公司对商户考察调研，并培育市场信用商户18家，获得短期流动资金贷款160万元。加大政策扶持力度，根据入孵基地政策，积极和人社局取得联系，为入孵商户争取贴息贷款和租凭场地补贴。目前一切手续正在办理过程中，力争在今年年底将给商户一一兑现。

一年来，XX县对外贸易公司紧紧围绕着县委县政府的安排部署，取得了方方面面的成绩。但资金不足仍制约着公司的发展。由于公司改造外欠过多，包袱过重，年收入与支出落差较大，使得部分项目难以开展。20xx年的工作还是会更加的困难，越来越大的竞争压力会给我们带来极大的压力，然而这些都是暂时的，在新的一年里，我们将以十八届三中全会精神为指导，攻坚克难，锐意进取，为外贸的不断繁荣发展做出更大的贡献！

外贸工作总结 篇9

6月份大学一毕业我就来到了万达，来到了外贸部这个大家庭、这是我的第一份工作，也是至今为止的唯一做过的工作、很庆幸，这份工作是和我的专业是相关的，可以运用之前学过的专业知识，做起工作来也会比较容易些、但是真正在实践中，还是有很多课本里学不到的东西需要我们去一点点学一点点累积、下面是我半年来从不同的方面总结出来的心得、

一、熟悉产品

来到公司首先做的就是熟悉产品、做业务的最重要的就是要对所销售的产品十分了解、我们销售的产品是轮胎、轮胎分为全钢的和半钢的，我所在的工厂是全钢胎的工厂，主要生产载重胎和工程胎、而我现在的分组是在载重胎的非洲区域、以前没有接触过轮胎只知道轮胎大小不同，不同的车按不同的轮胎、现在接触了才发现原来轮胎也是有很大的学问的，不仅是有规格大小的区分，还有各种不同的花纹，轮胎花纹的作用是使车辆与路面之间有良好的抓着力、确保车辆的牵引性能、防滑性能，以及轮胎的散热性能、不同的路面，不同的车辆，不同的轮位使用不同的花纹、

花纹主要有普通花纹，越野花纹和雪地花纹、其中普通花纹又分为纵向花纹、横向花纹和纵横兼有的花纹、纵向花纹的轮胎，其胎面花纹走向是按轮胎周向排列、这样可以使轮胎的滚动阻力小，高速性能好，操纵性、稳定性、安全性优良，防侧滑能力好，噪音低，舒适安全，适用于路况较好的道路和高速公路、缺点是牵引性、制动力差，而且使用中易出现花纹沟底裂口的质量问题、横向花纹轮胎，其胎面花纹按轮胎轴向排列、具有制动力额牵引力、耐切割性能、耐磨性能好等优点、但是容易侧滑、易发生异常磨损，而且滚动阻力大、噪音高，告诉性差、适用于一般路面、混合路面和非正式路面，一般安装于运输车辆的驱动轮位、越野花纹专门适应干、湿、崎岖山路和泥泞、沙地等无路面条件下适用的轮胎胎面花纹、了解不同的花纹的用途对于销售有很大的帮助、

除此之外，当轮胎损坏客户要理赔时，要分析出事什么原因造成的，是使用不当造成的还是轮胎在生产不当造成的质量问题、要及时和客户沟通，教给客户正确的使用方法和鉴别方法、

二、做单据

作为业务助理最主要的一项工作就是做单据，单据最主要的就是要认真仔细不能出错、从录订单到做交单的所有单据都需要认真仔细的去做、需要注意的地方有很多，我们公司用的操作系统是海易，所有的工作都在这个平台上去实现、虽然提高了办事效率但是也有很多需要注意的地方、比如说录制订单时首先要选择商品名称，然后再去选择具体的规格、否则很容易出错，而且操作起来也很麻烦、这里尤其要注意的是看好是哪个层级的，客户要的是哪个层级的、选错层级如果客户不接受的话，最终会造成重大损失、订单录制好了，确认无误，和客户也洽谈好了就可能生成合同了、

除了订单合同就是箱单发票和原产地证、发完货之后先在系统里做发货确认，对应好实际发货的数量和价格，根据场站的信息填上装箱明细，这时候箱单发票也就在系统的订单制作里能打印出来了、根据客户的要求再做相应的调整、注意是信用证项下的就要严格按照信用证的要求做，比如说信用证里要求货描应该写什么，箱单发票里和其他的单据里的货描也都应该严格按照信用证里的写，一点都不能有误、因为信用证项下的单据要求单单一致，单证一致、否则造成不符点会造成巨大的损失、客户和银行会以单据不符为由而拒绝付款、

非洲区域大部分的付款方式是信用证，信用证项下做单据时需要注意的几点有：

（1）信用证一般都会要求在所有提交的单据里显示该信用证的号码、

（2）货物描述在信用证里一般有明确的描述，所有单据按照信用证里的填写、

（3）有特殊显示要求的，不要落下、

（4）弄清信用证里要求准备哪些单据，每种单据需要几份正本几份副本、

（5）最重要的一点是注意信用证里要求在船期后多少天之内交单，一般是21天、在船期后21天之内必须将所有单据准备好交给中行、开船后尽早的向货代要来提单准备单据、

信用证之外阿尔及利亚的DZ客户单据要求除了箱单发票产地证、提单之外还有三个证明、而且还有品质证需要做、

三、备货、发货

备货和发货主要是一个流程问题、下面边介绍流程边说要注意的问题、自合同生成之日起，催促客户交预付款，然后就是备货发货了、提前让计划员排产，定下来是哪天发货就立马写商检、这里尤其要注意的是阿尔及利亚的，因为阿尔及利亚的都需要做品质证、商检做了多少就必须要发多少，一条不能多一条不能少、批次号出来了就做标签、赶在发货之前将标签做出来、提交发货需求，每天看库存，看需要发的这几个规格库存是多少，每天的产量是多少、催促计划员分配好发货计划、如果是FOB下的贸易方式那由客户订舱、我们可以帮客户询价，推荐一个价格最低的货代给客户、如果是CIF或者CNF的则需要我们自己来订舱、询问3家以上的货代和船公司，将他们的海运费和港杂费问清楚，比较选出一个价格最低的来定、

货备好了，在海易系统里将订舱的信息填写完毕、就打印出来了我们每天都要用到的发货通知，我们都称之为小单子、发货的信息都显示在上面、留着这个小单子，以后想查询什么信息都能用到、将这个单子送到计划员，客户派车的，投保的，报关的还有财务那边、任务到这还没完成，我们还要时刻盯着，车什么时候来，货什么时候够、一定要在截单之前装完货，否则就产生改单费了、有个改单费还好比较正常是几百块钱，但是有的改单费就非常贵是按美金收的、如果当时不知道情况想着改单没问题那就不好了、有时候和货代沟通一下可以将截单和截港的时间往后延一下、当然得看具体哪个船公司、一般马士基的比较严格、改单费既高，截单时间也不好延长、在整个发货的过程中我们要及时的与客户沟通，让客户知道事情的发展情况，有问题可以及时解决、

四、接待客户

国外客户接待在国际贸易业务中有着极为重要的作用，它体现一个公司的管理制度、综合素养和商务形象、一次准备充分，适时，出色的接待能让客户记忆深刻，不但给公司节省谈判成本，同时也为后续的开展奠定良好的基础、最为一名业务助理，帮助业务员做好接待工作也是非常重要的、既能让客户满意，自己也能学到一些经验、以下是我的一些个人总结、首先在客户到来之前通过电话或者邮件联系客户，确认流程（来访人数，之为，性别，详细的时间，来访的目的）、并做好派车接送、派餐以及安排住宿等、客户到来的当天申请会议室，准备好宣传资料、客户和业务员洽谈或者与领导洽谈要认真做好笔记，了解客户的需求和以后的合作情况、客户临走时将准备好的礼品赠送、

总结：20xx年即将过去，新的一年很快来临、在万达工作了这么长时间，学到了很多东西、在与人沟通和工作技能上有所提升，发现自己的缺点并及时改正、下一年工作要更加努力，用最饱满的热情迎接新的一年、

外贸工作总结 篇10

在外贸公司工作，听起来是一份很好的工作，我刚开始的也是这么认为的，但是在自己走上工作岗位后才感觉不是那么回事，正因外贸公司面临着很多的困难，我也是在工作后感觉到了公司生存的压力。虽然我工作的时刻并不是太长，但是我知道了其中有很多的问题需要我们来解决，其中的苦楚也只有自己清楚了。

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，什么都能够卖等问题，我们作出如下工作总结。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。务必留意以下几个方面：

一、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、财力实务不雄厚状况下，公司务必经营销售专一产品，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带给优质的服务，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，及如何以到达报价的正确性，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

公司以必须的数量为基础，带给一份产品价格表（pricelist）。此报价表上的数据是企业发展策略的一部分。正因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。不一样的价格就会培养不一样素质的客户群，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。因此小小的一份报价表，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，普通的产品不好报高。正因客户往往会从你的报价来决定你的诚实性，并同时决定你对产品的熟悉程度；如果一个十分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，浪费时刻。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，个性注意服务和经常学习，避免出错。

二。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点你就务必做超多的资料搜索，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，及做外贸时刻长久等。

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。

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透过改善产品、服务、人员和形象，提高产品的总价值；另一方面透过改善服务和促销网络系统，减少客户购买产品的时刻、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、建立良好的客情关联。

6、做好创新。

以后的路还要怎样走，我也不知道，但是我知道，只要自己不断的发奋，那么迎来的就必须是很好的前景，虽然我知道在外贸公司工作并不是长久之计，但是目前供我选取的余地也不是很大了，因此我只有自己不断的发奋了，正因自己还是要生活的。生活中有很多的事情来做，但是需要不断的发奋。这样的我才是更好的我，我会做到更好的！

外贸业务个人工作总结二

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。

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。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。

二、精心尽力做事，发奋为公司多创效益

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。

外贸工作总结 篇11

x年是我公司外贸业务的攻坚年，我们要总结x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、不知不觉，进入高璐美快5个月了，回首这5个月的学习和工作，有最初在车间实习的艰辛与汗水，有最初跟单时的困难与挫折，也有圆满完成任务的高兴和满足，很高兴能进入到高璐美和大家一起学习、共同成长、共同进步、现就20xx年下半年个人工作情况总结如下：

一、工作情况：

1、熟悉了解公司的各个方面：

我于20xx年8月底进入公司，在这里要感谢公司让我在公司的生产一线锻炼了一个月，让我能在第一时间亲自了解公司的产品生产工艺流程及规格尺寸，为以后的跟单工作打下了坚实的基础、在实习结束回到办公室后也开始加紧对公司的各项规章制度进行全面了解，熟悉公司的企业文化、通过了解和熟悉，我为能进入公司这个团队感到自豪，同时也感到自身的压力、在以后的工作中，我将以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，在坚持原则的情况下敢于尝试，更快更好地完成工作任务、

2、熟悉跟单业务流程：

作为一名跟单新手，必须尽快让自己了解跟单这项工作以及清晰的跟单流程及相关的外贸术语、不得不承认，最初的我，对于跟单，没有太多的具体概念，所幸，在部门领导人的培养、支持和领导之下，慢慢地开始熟悉跟单的具体操作流程、在工作中我学习到，跟单工作是一项需要细心，还需要稳重的工作、而要做到这些，一是要从基本功上多下工夫，对业务熟练掌握;二是要主动培养自己严谨细致的习惯，无论面对什么样的事情，先要做到平心静气，不急不躁;三是要主动的与销售经理，与各个部门的同事沟通，做到不耻下问，不懂就问，有疑问就问;四是要有锲而不舍的精神，跟单在一开始可能是一件新奇的工作，时间长了可能会产生厌烦的情绪，这是需要避免的，无论从事什么性质的工作，都是在发挥自己的作用，只有坚持不懈才能不断进步、我想只有这样，才能把跟单这份工作做好，才能不断的提高自己的能力，从而为更进一步的发展打下良好的基础、

二、工作中不足和需要改进的地方：

1、工作主动性发挥的还不是很好，对工作的预见性和创造性不够，离领导的要求还有一定的距离;

2、业务知识方面掌握的还不够扎实，在今后的工作中，我一定会严格要求自己，虚心学习，我相信凭着自己高度的责任心和自信心，一定能够改进这些缺点和不足，争取在各个方面取得更大的进步、

3、要更加细心认真地完成工作，尤其在做资料的时候、跟单是一份很细致的工作，所以我们在跟单的时候必须要做到认真、细致、仔细、

4、要学会全面考虑问题、每一次出货的同时也伴随着下一次出货的到来，包括出货的时候需要考虑到客人是否有足够的库存，某种产品的规格是客人现在急缺的，要先出货;我们目前所生产的能不能满足客人的订单等等一系列问题、

5、要及时有效地和各个相关部门沟通、每次出货前，都需要和计划沟通，确定大概的出货时间;多去车间看看生产情况，产量等;每天与计划及仓库确认产品生产进度和每日入库情况，以便更好地做好出货前的准备、

6、走好跟单流程每一步、20xx年，跟单流程混乱，没有一个统一的流程，正所谓“没有规矩不成方圆“20xx年将严格按照跟单及出口规范流程执行、

三、对20xx年的展望：

来到GLM工作，我最大的收获莫过于在敬业精神、思想境界、业务素质和工作能力上都得到了很大的进步与提高，也激励我在工作中不断前进与完善、随着公司不断的发展壮大，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广、为此，我将更加勤奋的工作，努力的学习和提高文化素质和各种工作技能，为公司做出应有的贡献、我明白企业的美好明天要靠大家的努力去创造，相信在全体员工的共同努力下，企业的美好明天更辉煌

外贸工作总结 篇12

xxxx年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千。xxxx年5月4号来到公司，我作为一名试用期员工开始对场站业务进行学习，这个阶段从5.4号到6.25号结束，领导的严格要求，系统的滚动式培训，加上自己不懈的努力，我基本掌握了业务流程，跟许多老员工相比，我是一个新手。

但这并不能成为我可以比别人差的理由，相反，越是因为这样，我就更要付出比别人更多的精力和时间来学习，从而跟上大家的步伐。凭借着自己努力、刻苦、任劳任怨的工作态度，我除熟悉了业务的操作和处理流程外，还更深一步地了解到场站整个运作流程，让我在工作时更能得心应手。6.26号我开始向独立操作阶段过度! 8.17号我递交了转正申请成为新东方一名正式员工，某种意义上讲我开始对立操作。

工作完成情况：

自7月份开始操作截止12月15号外贸船共完船9班完成260teu.内贸完船26班完成20995teu.内外贸和船5班完成34teu

在完成公司规定工作的同时，我注重自我综合业务能力的提高，通过公司定期的业务培训，不尽从思想上认识到服务质量的重要性，从行动上，我更加注意沟通交流技巧的提高，我深知作为一名普通的业务员，除了要懂得一些简单的技术和专业知识外，更重要的是需要与客户进行沟通、交流，解答客户的咨询和疑问。因此，我更需要具备的是掌握全面的业务知识和良好的服务、沟通技巧。

在平时的工作中，对于新下发的各种新业务、新知识、新活动，我都认真学习，充分领会其精神，并且牢记;对于一些基础业务知识，我经常会翻出来看看，做到温故而知新，熟能生巧，半年多的学习、思考和总结，再将这些运用到实际工作当中我已经与船公司、码头计划、重点客户形成了融洽的协作合作关系。在这个过程当中我的总指导原则是：

信誉第一，服务第一，客户利益至上做到背箱不拖时，落箱不压车，新系客服.诚信服务。海尔总裁张瑞敏有句名言：在同样的条件下，服务得好可以赢得顾客或创造顾客;服务得不好可以失去或消灭顾客。诚信是一种资源，一种资本，是优质服务的灵魂。我作为业务部的一名员工会更加的做到认真查找差距，同时学习、借鉴其他师傅们的先进经验，取他人之所长补己之短，使在业务部的我不断茁壮成长。

工作过程中出现的问题：

1. 操作出现过失误，每当遇到操作出现失误，我的第一意识是赶紧补救，无论是谁的原因，决不让问发展下去，对自己的操作失误我从不推卸责任，有了一次的教训，我会认真总结，查找问题根源，努力同样的错误决不让他出现第二次。

2.与同事相处过程中出现过摩擦，对于这个问题我是这么认为的，性格、做事方式的差异是开始出现问题的原因，每当工作过程中人际关系出现紧张，我会主动与他们沟通、交流。避免因为关系问题影响工作，做到诚以待人、宽以待人。一个新员工要融入一个工作环境，需要自己去适用，需要大环境的接纳，这需要一个过程。也许是因为我的主动和真诚，现在的工作环境我觉得非常和谐，同事关系也非常融洽。

总的来讲，这一年是紧张而充实的一年，从学习到顶岗我用最短的时间完成过度，工作过程中我努力缩小与老员工的差距，在完成安排的工作前提下，不断学习总结，因该说作为业务员我已渐渐成熟。

xxxx年已经向我们招手，新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，总结xxxx年的经验相信我会做得更好!同时希望公司考虑我的情况能够给我增加工作量，相信我，我能行!

外贸工作总结 篇13

xxxx年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千。xxxx年5月4号来到公司，我作为一名试用期员工开始对场站业务进行学习，这个阶段从号到号结束，领导的严格要求，系统的滚动式培训，加上自己不懈的努力，我基本掌握了业务流程，跟许多老员工相比，我是一个新手。但这并不能成为我可以比别人差的理由，相反，越是因为这样，我就更要付出比别人更多的精力和时间来学习，从而跟上大家的步伐。凭借着自己努力、刻苦、任劳任怨的工作态度，我除熟悉了业务的操作和处理流程外，还更深一步地了解到场站整个运作流程，让我在工作时更能得心应手。号我开始向独立操作阶段过度！号我递交了转正申请成为新东方一名正式员工，某种意义上讲我开始对立操作。

工作完成情况：

自7月份开始操作截止12月15号外贸船共完船9班完成260TEU.内贸完船26班完成TEU.内外贸和船5班完成34TEU

在完成公司规定工作的同时，我注重自我综合业务能力的提高，通过公司定期的业务培训，不尽从思想上认识到服务质量的重要性，从行动上，我更加注意沟通交流技巧的提高，我深知作为一名普通的业务员，除了要懂得一些简单的技术和专业知识外，更重要的是需要与客户进行沟通、交流，解答客户的咨询和疑问。因此，我更需要具备的是掌握全面的业务知识和良好的服务、沟通技巧。

在平时的工作中，对于新下发的各种新业务、新知识、新活动，我都认真学习，充分领会其精神，并且牢记；

对于一些基础业务知识，我经常会翻出来看看，做到温故而知新，熟能生巧，半年多的学习、思考和，再将这些运用到实际工作当中我已经与船公司、码头计划、重点客户形成了融洽的协作合作关系。在这个过程当中我的总指导原则是，：信誉第一，服务第一，客户利益至上做到背箱不拖时，落箱不压车，新系客服．诚信服务。海尔总裁张瑞敏有句名言：在同样的条件下，服务得好可以赢得顾客或创造顾客；

服务得不好可以失去或消灭顾客。诚信是一种资源，一种资本，是优质服务的灵魂。我作为业务部的一名员工会更加的做到认真查找差距，同时学习、借鉴其他师傅们的先进经验，取他人之所长补己之短，使在业务部的我不断茁壮成长。

工作过程中出现的问题：

1.操作出现过失误，每当遇到操作出现失误，我的第一意识是赶紧补救，无论是谁的原因，决不让问发展下去，对自己的操作失误我从不推卸责任，有了一次的教训，我会认真，查找问题根源，努力同样的错误决不让他出现第二次。

2.与同事相处过程中出现过摩擦，对于这个问题我是这么认为的，性格、做事方式的差异是开始出现问题的原因，每当工作过程中人际关系出现紧张，我会主动与他们沟通、交流。避免因为关系问题影响工作，做到诚以待人、宽以待人。一个新员工要融入一个工作环境，需要自己去适用，需要大环境的接纳，这需要一个过程。也许是因为我的主动和真诚，现在的工作环境我觉得非常和谐，同事关系也非常融洽。

总的来讲，这一年是紧张而充实的一年，从学习到顶岗我用最短的时间完成过度，工作过程中我努力缩小与老员工的差距，在完成安排的工作前提下，不断学习，因该说作为业务员我已渐渐成熟。

xxxx年已经向我们招手，新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，xxxx年的经验相信我会做得更好！同时希望公司考虑我的情况能够给我增加工作量，相信我，我能行！

外贸工作总结 篇14

一、以旅游产业发展为突破口，优化第三产业发展工作硬环境

1、市政旅游基础设施管理方面

一是为方便旅游餐饮服务业发展，完成了城西农贸市场周边道路整治、路灯安装、景观绿化工程，6月18日全面竣工。

二是为打造城市优美旅游环境，完成长安路、杨柳河（食研院旁）、德通桥路口3处和杨柳河西岸污水排放口截流工程。

三是为保证游客安全，全面完成了对城区28座桥梁、73座板涵检测工作。四是在巡视巡查中发现柳台大桥河堤基础被河水冲刷13余米长，河床被冲刷3米深的安全隐患，该局及时利用冬季枯水期，对柳台大桥被损河堤进行加固维修处理，防止河堤大面积塌陷。

2、路灯管理方面

加快实施全区道路路灯建设，新安装路灯200余盏，不断提升城市照明环境。着力完善交通安全设施，创造良好的交通环境和条件，安装了永兴路与政通西路等4个道路平交口红绿灯；改造光华大道柳城谊苑路口等交通设施；安装花都大道3个路口gps联动交通信号机，保证了车辆及行人安全。还在城市景观亮化上狠下功夫，以生态、节能、环保为原则，科学合理的实施了五环广场、金强广场片区等13处景观亮化工程，美化了城市空间，提升了城市品位。

3、自来水管理方面

首先是确保了全城安全供水，做到了停电不停水，出厂水质达《国家生活饮用水卫生标准》，全年完成有效供水量686万立方米。完成了城市供水管网探漏、新建4口水源深井、2台二氧化氯设备的安装和调试、城市消防栓78座安装及226座维修维护工程、城市供水主管网长6219米改扩建工程、自来水水价调整前期准备工作等。抓紧实施引进市水六厂自来水以及区自来水公司和金强自来水公司两水厂管网并网等相关工作。

4、燃气管理方面

为保证各游客接待点安全，牵头协调组织了燃气安全大检查12次，发出整改通知书6份。完成民用、餐饮、洗浴、茶房等1250户煤改气工作。积极协调完成新增燎原cng加气站的建设工作，极大缓解了温江区车辆加气难的局面。针对冬季气源相对紧张的情况，我局积极协调两家cng企业，为全区公交车、出租车开通了加气绿色通道，优先为公交、出租车辆加气，方便市民出行，维护社会稳定。

5、重点打造成青旅游快速通道

为满足市民对旅游和休闲的需要，实施完成了凤溪大道全长3、3公里市政综合设施改造工程，包括高压线下地、雨污分流、道路整治、景观绿化及路灯工程等，9月26日全面完成，总投资7000余万元。将凤溪大道建设成为了一条宽敞、平直、风景优美的旅游景观大道，极大地提高了市政基础设施对旅游业的承载能力，大幅提升了城市品质。凤溪大道中段人行道采用花岗石铺砌，为方便游客，采用斜线分布方式设置了停车位，规范了车辆占道以及乱停乱放现象；凤溪大道北段主车道和非机动车道之间设置2、5米宽的绿化隔离带，并对两侧的路灯进行了翻新改造，确保车辆行驶和路人出行安全；凤溪河河面上新建了3座带有景观打造的拱桥，河堤坡面实施了3000平方米软植绿化，河岸设置防护栏杆1075米，河堤新安装了庭院灯和泛光灯，每隔20米增设休闲座椅，以供市民休闲小憩，共计增设30余把，已成为城区休闲佳处；原一、二支道和小区等通道栏杆进行了重新建设，拱桥和栏杆有鱼凫头像的剪影嵌入天然石材，整洁大方美丽的凤溪大道不仅承载城区旅游交通，也传承了温江悠悠文化。

6、集中整治国色天乡配套设施

针对我区的重点旅游项目，该局专项对国色天乡配套设施进行了集中整治。在城区主要交通路口，设立了国色天乡指路牌，为去国色天乡的游客指引方向，对城区通往国色天乡的道路红绿灯和路灯进行实时维护，防止交通事故产生，在人行道设置了无障碍设施，定期对路面、窨井盖等进行维修维护，施划道路标线，确保路平、灯明，保障夜间车辆、游客交通和出行安全。

全年完成固定资产投资1、37亿元。

二、招商引资目标完成情况

进一步完善招商引资激励机制，充实招商引资项目库，完善基础资料，列出重点项目，增强针对性，提高成功率，做足做细做实招商工作。今年该局新增招商引资项目3个，一是“彩叠园”房地产项目，现已到位资金6225万元；二是柳城江南项目，现已到位资金5000万元；三是工业项目，现已到位资金5000万元。目前，已全面超额完成今年招商引资任务，完成投资1、62亿元。

三、优化第三产业发展工作软环境

在政务中心设立了区市政公用局服务窗口，健全了首问责任制、服务承诺制、限时办结制、责任追究制、绩效考核制度，逐项梳理中心办事流程和时限，进一步优化了办件流程，缩短了办件时限，认真做好咨询服务工作，提高了工作效率，方便了办事群众。XX年，该局政务中心窗口共受理了各类审批办证1027件，按期办结率100%。

**第三篇：外贸工作总结**

外单售后流程

一、订单备货情况：

外贸打电话过来问货时，A明确有表示X月X日装柜

B询问某个单号货做好了没有

当接到这类电话时及时与物流部门沟通，获知所需信息后做如下沟通：

A好的，这个单没有问题，请问你是已经确定X月X日装柜了吗？装柜前还会有其他的通知吗？

可能得到如下回复：

Ⅰ是的，我们已经确定了X月X日装柜，已经通知了所有的工厂了，装柜地点XX

Ⅱ现在暂定X月X日装柜，装柜前一天还会电话通知的B哦，刚查了一下，我们的货还没有好，可能要X+x月X+x日才可以做好，可能得到如下回复：

Ⅰ那你们什么时候做好，通知我，我在与客户沟通。

小结：接到出货电话的

现金，切忌勿答应其转账到公司，要转帐的一律装运前安排。（货款回收的问题是售后流程中的一个关键问题，为了配合售后工作的有效开展，避免人力资源的过度支配，不要让售后输在安排上，等在货款上。）

五、与物流部的最终确认

客户电话或信息通知装货地点后，营业员依次确定 收货人、柜号、车牌号、什么颜色的货柜、旁边标志性建筑（招牌），当收货人全部回答对应信息，即表明该货柜&收货人已经到达装柜地点。即可返回以上信息给物流部安排。

六、发货流程中与售后部的配合

装柜/车 期间营业部会接到客户不同频率的电话催促送货，这时我们营业部不要敷衍客户“送了”“装车了”，一定要体谅售后部工作量大，不仅提货装车都需要时间，而且整个提货流程也要有相关手续要办理。“我们公司仓库今几天发货量大，但是你的货已经为你优先安排了，等。。。就马上送货，你再等等”

七、佣金回款

按公司原则执行，特殊情况申请。

总结：让客户满意是我们团队共同的目标，让各部门工作顺畅有序地进行是我们沟通的目的，各团队成员在外贸售后跟单过程中做无障碍衔接，沟通好客户，交接好工作。

蒋林俊

卓越外贸主管

外贸工作总结

**第四篇：外贸工作总结**

工作总结

时光匆匆，转瞬即逝，2024年离我们渐行渐远，2024年已经悄悄地到来。不管我们在2024年里做过什么，无论好与坏，成与败，这已成为历史，我们无法去更改，能做的就是回顾历史，谱写未来。

213年回顾历史：

2024年X月X日是我入职这里的第一天，到现在算算有X个月左右了。在这一个季度里，谢谢领导和同事们的支持与帮助，使得我从对XXX的一无所知，到现在知道XXX的名称，懂得了一些零件的工件原理，再到整个XXX的连接方式等等，这些专业知识的积累，都有了很好的认知。但是对于这些专业知识的认识深度还不够，维度比较窄，不能熟练应用所学的东西，便导致了没有很好的创造价值。

对于阿里巴巴国际站和中国站的管理，有了一个新的认识和操作水平，阿里巴巴国际站从X月X日开通到现在，网站从无到有，并逐步完善，目前上传X余个产品，增加网站各种模块建设，管理橱窗产品，搜集并整理产品关键词，拍摄并处理产品图片，收发询盘和参加阿里巴巴培训等等。对于中国站的建设，完善相应的站内信息和资料，上传X余个产品，并增加了中国站联系人信息。但是，对于网站，特别是国际站的建设，后台管理，是需要适时更新并分析和完善的，目前国际站和中国站产品模块不丰富，网站不够优美，产品数量不多，这些是存在的主要问题。

2024年展望：

深化学习专业知识，拓展产品学习的维度（多角度、多方面、多层次），活学活用，把学到的新东西熟练的应用到实际的销售中，争取创造更大的价值。

适时更新产品信息，增加网站模块分类，丰富网站内容，美化网站，增加网站访问量，提高曝光，点击和询盘转化率。把网站做的更好。

我的总结完毕。谢谢大家！

**第五篇：外贸工作总结**

2024年工作总结

本人于2024年4月21日到职至今，主要从事单证工作，于此同时与业务员学习并实践外贸业务。这九个月的时间，得到公司领导及同事的帮助与指导，感激之情溢于言表。在此对工作总结如下：

一、单证工作：

1.细致及时的做好出货登记，包括发票、客户、口岸、货物描述、金额、核销单、日期等。有利于业务员及财务后期整理工作。

2.每天及时对定金与余款进行结汇，并在外汇管理局网站上对定金进行登记与跟踪注销。

3.当天发出货物，在国税局网站打印发票。

4.及时申请并领取核销单、代理报关委托书、出口所需一系列单据、证件。

5.定期催促退回核销单进行退税，在出口收汇核销网站上进行提交确认。协助财务准备收汇核销和退税所需单据。

6.每个月末制定出口明细，业务单证及档案的收集管理。

二、外贸业务工作

1.利用Alibaba、MADE-in-China、Global source、Indiatrade等平台，定期更新产品信息，通过阿里旺旺与客户在线沟通，进行细致的产品咨询回复。

2.通过富通天下、MSN、Yahoo、Google talk、ICQ、QQ etc.与客户进行邮件往来与及时通讯，进行产品介绍、报价等相关工作。

3.对公司 网站中的内容进行核查，上传更新新闻。

三、日常工作学习

1.阅读外贸相关书籍，学习机械、外贸相关英语。浏览国际网站，拓展机械专业

及英语知识。

2.接待国外客户，沟通过程中，锻炼英语口语，熟悉国外客户的国家文化，礼貌，客户需求。

3.积极投入每周的外教口语课，收获颇丰。

三、收获：

对社会、工作岗位一无所知的我，抱着满腔的热忱走入信胜，通过2024年的工作，受益匪浅。

1.单证工作不是很辛苦，但琐碎，而且与财务、退税有着密切关系。刚开始做的时候会因为马虎而出错，但是本人不断变得谨慎，细致，且适应此项工作。

2.跨专业就业的我，从对外贸一无所知，到对外贸术语的认知，外贸流程的了解，客户心理的掌握，机械术语的运用等有了本质性的提高。在这里要感谢公司给予我的良好的学习氛围与环境。

3.怀着对父母的感恩，对理想的追求，完善自身价值的强烈愿望。努力适应工作、生活环境，克服诸多不利因素，树立信心投入工作。

三、遗憾

1.六个月在办公室工作的时间并没有做成一单客户。

2.对于外贸出口整套流程没有操作过，因此暂时不能独立完成。

3.困惑如何获得真实有效的询盘信息。

4.绣花机专业知识还很欠缺。

时间的溜走，等不牢回味，年年岁岁花相似，岁岁年年人不同。无论是公司还是自身希望来年大不同。

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