# 最新外贸业务员工作计划范文(十二篇)

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2024-07-31

*做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。外贸业务员工作计划范文篇1新的一年是一个充满挑战、机...*

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**外贸业务员工作计划范文篇1**

新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。工作多年，家庭、生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

一、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定。作为公司一名老业务人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

1、在第一季度，以新业务开拓为主。针对现有的客户资源做业务开发，把可能有产品需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户拜访见面洽谈。做好新业务开发的同时，不能丢掉老客户业务，与老客户保持经常性联系，及时报告客户业务的进展情况。

2、在第二季度的时候，以开发大客户业务为主。通过到市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发大客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。通过开拓建立1——3个大客户合作意向单位。在大力开拓市场的同时，不能丢掉中小客户业务，与中小客户群保持经常性联系，及时报客户业务的进展情况。

3、第三季度，随着我对业务专业知识与综合能力的相对提高，深入地做一次有针对性的大客户开发，有意向合作的大客户可以安排经理见面洽谈，争取签订一份大单。做好大客户业务开发的同时，不能丢掉中小客户业务，与客户保持经常性联系，及时报告业务的进展情况。

4、第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议。

二、制订学习计划。学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给与我支持。

三、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

**外贸业务员工作计划范文篇2**

外贸工作两个月后，针对外贸公司老板提出的“报价就是见光死，不能报价”;“我们有进出口权，什么都可以卖“等问题，我们作出如下月工作总结 以下是总结出利用互联网开拓业务几个关键问题：

因互联网是在虚拟的空间上交谈与结识，关键问题是做到与客户互信互利，才会有生意做。必须留意以下几个方面 ：

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。

1）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。

2）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。

3）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。

4)摸清客户动机及诚意再报价，以免成为报价工具，浪费时间。

5)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。

c.

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。

**外贸业务员工作计划范文篇3**

1、继续坚持周例会制度，重点总结汇报客户情况及进展，遇到的实际困难，能解决的当场解决，解决不了的小组讨论后上报；同时，了解每位业务员的工作、生活情况，做到心与心沟通，巩固现有团队的凝固力，减少人员流失。

2、只有不断培训才能提高实际操作能力，公司内部交流互学的同时要注重采取走出去引进来的先进工作理念，通过培训与学习打造精英外贸团队。一定要改变坐等只在网上发邮件的单一思路，要走出去，拜访客户，请进来了解客户，继续参加国际教育展会，积极参加各种机构的培训会，小型沙龙，大型公开课等。

3、了解国际销售态势和方向，协助总经理完善分配机制；及时组织产品技术培训，积极寻求寻找客户的新办法，争取每月走出去培训一次。

1、人才聘用遵循实用性，不多不少、不高不低，四个人能担当就不找五个，大专生能做可不用博士。本年度外贸部计划招聘外贸业务、电子商务、维修服务等专业人才10名。

2、团队建设要有互补，充分发挥个人才能，做到人尽其才，才尽其用，尽可能的防止人才流失。根据工作实际在本部门成立客户研讨组，特别针对重点客户、大型客户分析、定位、报价、回复等有计划地进行小组讨论，群策群力，知识互补。

3、同时我们计划在本部门内组建一支专门对国际直销网店（亚马逊、Ebay)进行研学、管理的电子商务队伍。一个月内成建，上传产品信息（网店主要以卡、测评为主），并逐步完善，争取在第二个月实现销售，而后不断扩大业务量。

1、现今的电子商务Ｂ２Ｂ平台知名度最高依次是Alibaba(阿里巴巴），Globalsource（环球资源），Made-in-china（中国制造网）对照三大平台运营资源，采取各种措施不断鼓励部门成员继续寻找、开发更多的国外代理商，合作伙伴，特别是其他同行的合作伙伴。有效提高平台资源，尽可能的保证每个月均有经销商数量的递增。

2、完成资源扩展的同时，开拓新的英文网站，力争在5月1日前成建完毕投入使用，有计划地定期对网站进行优化和提升，安排专人负责，每月不少于两次。新网站建立后，下大力气做好网络推广，利用双喜、谷歌，亚马逊、EBAY、B2B进行推广。争取英文网站产品关键词搜索，每月至少向前提升两个排名。

外贸业务员年度工作计划范文

3、与阿里巴巴建立合作关系，更有效的提升产品的排名，同时积极参加阿里提供的培训学习机会，增加业务员和外界接触机会，提高业务水平。

4、做好网评的英文资料和宣传册，在网上进行推广；5月份完成网评的翻译和测试工作，尽快实现0突破；根据国外客户的要求提升OMR现有应用软件。

**外贸业务员工作计划范文篇4**

一、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达万元以上(每件万元)。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到4.万元以上代理费(每月不低于1.万元代理费)。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

第三季度的“十一”“中秋”双节，带来的无限商机，给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《广东省商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《广东省商标》，承办费用达7万元以上。做驰名商标与商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到面，代理费用每月至少达万元以上。

二、制订学习计划。学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给与我支持。

三、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我的能力减轻领导的压力。

**外贸业务员工作计划范文篇5**

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XX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xx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。

**外贸业务员工作计划范文篇6**

下个月我会着重推LC2，三角几，EAMES(价格，质量优势)

巴塞罗那椅(质量优势)

皮/布SWAN&EGGCHAIR市场优势，做的人少躺椅，巴塞罗那桌等为辅助

而且此刻已经有比较清晰的理念和好的报价单模版。但是对于客户来说还是在于实践阶段，永远对客户不是猜想，而是换位思想去评估到底客人需要的东西是什么。所以这个摸索阶段可能还会继续下去。

对于市场分析来说，很大程度上还是来源于询盘客户的属性，至于为什么客户不订货，还有很大一部分是客户只是调查市场趋势，或者比较自我工厂的成本价格等等。但是也有个人行为，更多的是外贸公司的一些套价行为。实际上最终客户越多，竞争力越小。我的感觉还是需要第一慧眼识真客，第二培养客户，亲和力，职责感。电子商务的实时优势必须要表现出来。

你能把一个商品发行在一个国家，你不要怕做不大，XX的名声要做大还是务必做出服务理念的品牌。

**外贸业务员工作计划范文篇7**

1、顺利处理美国客户订单，70%余款收回，这样7月份至少能够完成3万多美金。

当然不能只盯着一个客户。墨西哥客户太阳能电池板样品测试已成功，客户也比较满意，目前正在谈一个小柜的订单，根据和客户的联系状况，以及私人关系，目标5月份拿下订单。对于这样的客户，当然是要像猫盯着老鼠那样，抓紧，不放松，有望5月中旬收到定金。所以给自我5月份的目标是5万美金。

2、其余每个月的任务，很难细分，因为和客户的进展是在变化的。

期望每月的任务能提前一个月定下来。

3、还有一个主要的任务，帮忙新业务员适应公司，尽早做出业务。

目前，只有是我负责，我会耐心为她解答工作中遇到的困难，并给予适当的指导，帮忙她早日为我们公司外贸业务作出成绩。

我明白，对于工作的计划也许还不让人满意，在我个人的便签纸上方，每一天的计划，都一条条写下来了，每一天的计划我相信是为我大的目标服务的，所以会脚踏实地做好。

在公司这半年时光，我有不足的地方，期望同事领导给我提出，我会虚心理解，并改正，争取做得更好。每个公司都有自我的制度，以及管理方式，在努力工作的同时，我也会配合公司的各项制度。对于公司，我也有以下推荐：

1、对待资源资源。

在上月的工作总结中，我提到，网络平台是一个很好的资源，有了平台，业务上有了明显的进步，客户积累量也突飞猛进。所以期望公司在资源分配上，尽量做到公平公正，因为这个对每个业务员都狠重要!

2、对待样品。

因为前半年，我出的大都是样品，所以对这一点体会比较深刻，如果样品单客户能培养成定期下单的长期客户，那目标是很容易实现，也为公司的长期客户做出贡献。我提出这一点并不是说我的样品出了问题，相反，我出的样品，客户都比较满意，测试也很不错，所以我期望能继续持续下去。

因为样品是客户对我们产品的初步审核，是我们取得订单的关键。

3、对待来访客户。

这一点只是细节，但是期望能引起注意。据我所知，我公司到访客户的下单率，并不理想。相比，我明白的一家工厂，他们公司硬件设备及各方面条件并不如我们公司，而对方到访客户的下单率几乎是100%。探其究竟，工厂对待客户细节等都十分注意。

客户到访，无论客户是否下单，都十分尊重。我也期望我们公司对远道而来的客人，表现出东道主的热情，并展示公司良好的企业形象。

这些推荐，只是我个人的看法，如果能改善的，期望公司尽力改善，为公司业务，塑造形象而努力。我需要做的就是：为我的目标而努力!!

**外贸业务员工作计划范文篇8**

一、想办法制订每日工作流程表没有工作目标和每一天时光安排的人，总是很悠闲，而有了明确的目标，对自我每一天时光安排得比较满的人，是没有空闲时光的，每一点时光都会过得很有好处很有价值。所以，我们要养成每一天制订工作流程表的习惯。

1、对家装业务员来说，工作表要把第二天要办的事、要见的人放在第一位，比方说和某客户约好第二天见面或量房，那你必须就要结合双方约定的时光和地点来安排自我的行程。在约定地点附近开展业务。

2、工作表要学会预留出一段时光，不能把时光计算得很紧张。比方说，原定计划上午在小区做业务，下午2:00去见一个客户，中间有半个小时的车程，而你就不能将时光排到下午1:30分才行动，至少就应留出半个小时的空隙，一则防止路上有意外，二则提前到场等待客户，给客户体现出尊敬感。

3、工作表要随身携带，随时查看。你不可能每一天都按照工作一丝不变地去工作，但至少工作表能够让你抓住主要的工作。

二、一天时光安排

1、早会培训学习(8:00—8:40)我们推荐每个公司都举行早会培训，把业务员和设计师集中在一齐，如果部门较大，也能够单开业务部门的早会。早会每一天安排一个主持人，一个讲师，每人轮流做主持人和讲师，大家创造一个内部学习和培训、人人参与的平台。早会时光不能开得过长，半个小时到40分钟就行，资料能够循环推进。

2、设计跟进(8:40—9:00)

业务员参加完早会培训以后，要与设计师进行单独沟通，业务员能够将客户的新消息、新要求、新想法向设计师汇报，同时也要督促设计师的工作，以免设计师因自我的工作繁忙而耽误你的客户，与设计师沟通做到更好地协调与客户之间的关系

3、打电话(电话拜访、电话跟进)(9:00—9:20)

与设计师沟通以后，业务员要对客户进行电话拜访或电话跟进，一般来说，到了九点以后，客户也过了上班初的忙碌期了，打电话正是好时候。业务员在公司里打电话，一则方便电话记录，创造更好的电话沟通环境，二则如果有客户需要量房，也好及时与设计部取得联系，客户有新想法也可直接与设计师进行沟通。业务员要养成每一天跟进客户的习惯。

4、到小区展开行动(9:30—17:00)

这一段时光主要用于联系新客户，培育自我的客户资源。当然也要根据实际状况，如果小区交房，就要提前去小区，早会能够不开，电话能够不打。晚上回公司的时光也可早可晚，如果小区客户下班后较多，就能够晚回去

5、回公司打电话(17:00—18:00)(U2

如果业务员搜集到了很多的客户电话号码，我推荐下午早回公司，在公司给客户打业务电话，这一段时光打电话的效果最理想。

6、晚上要进行客户分析;SU!

业务员晚上下班后，要养成对自我白天所联系的客户进行分析的习惯，能够结合公司推出的《客户分析表》，只有对客户进行准确分析定位，才能找到与客户进行更好沟通的技巧和突破点。第二天早上，要将客户分析的资料与设计师或主管进行沟通

7、晚上要列出当天名单(客户、人际关系)期望你每一天都能在自我的名单上增加新的人员，将客户信息和新结将近朋友的信息，完整地进行登记，每一天增长的名单，就是你业绩持续增长的法门

**外贸业务员工作计划范文篇9**

转眼间又到了新的一年。20xx，又是一个充满挑战、机遇与压力并存的一年。面对竞争激烈而又现实的社会，生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。让自己成为一个有真正实力的人!

在此我订立了工作计划，以便自己在新的一年里又更大的进步和成绩。

一：熟悉公司的规章制度和工程管理的开展，熟悉自己工作岗位的业务流程。

二：增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。明确自己的工作职责，遇到问题时要及时的去分析问题，解决问题，服从上级的安排。

三：公司在不断的改革，订立了新的规定，作为公司的一员，必须以身作则，遵守公司的规定。

1.以寻找目标市场的商业网站、行业协会网站、商会网站及产品专业网站为方向，了解并联系目标市场知名度高销售网络庞大的进口商。

2.基于目前手头联系的较多的客户，打算先从其着手，了解的途径主要按照上述说明的方向。通过谷歌和百度等网络搜索引擎找到相关网站网址。

3.准确知道其他国家一些大采购商的联系方式后，接下来就是如何将他们开发成为我们的客户了。

4.认真对待收到的每封询盘，及时处理并跟进客户。必要时做好相应笔记。在一些免费的b2b平台上，发布产品信息，推广我们的产品。同时在与客户沟通的过程中，挖掘他们国家同行业进口的信息。至于能收获多少，看沟通方式和客户的意愿等因素了。

5.对已经下单的客户，制作客户维护跟进表，详细记录跟进信息，了解产品使用反馈信息，掌握变动。

6.对意向客户，多多保持联系，有计划有区别的发送邮件，并电话联系。

7.对意向不明确的客户，按照开发信模板，每两天发一封邮件。

8.每周五做好工作总结

以上是我针对20xx年的工作计划和发展方向，我会更加努力、认真负责的去对待本岗位的工作，希望通过自己的努力和他人的协助能够成功的达成计划并突破，取得更好的成绩并提高自己。

**外贸业务员工作计划范文篇10**

转眼间又要进入新的一个月了，出来工作已过个年头，家庭、生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。在此，我订立了下个月工作计划，以便使自我在新的一个月里有更大的进步和成绩。

一、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。

公司在不断改革，订立了新的规定，自己在外贸业务方面安排了专业事务人员协助。作为公司一名老业务人员，务必以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

在这个月以xx业务开拓为主。针对现有的老客户资源做xx业务开发，把可能有xx需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件xx业务，代理费用达万元以上（每件万元）。做x业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户持续经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展状况。

二、制订学习计划。

学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合潜力、都是我要掌握的资料。知己知彼，方能百战不殆，在这方面还期望业务经理给与我支持。

三、增强职责感、增强服务意识、增强团队意识。

用心主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我的潜力减轻领导的压力。

以上，是我对下个月的个人工作计划，可能还很不成熟，期望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我期望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮忙。

今后我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求的客户，争取的单，完善业务开展工作。相信自我会完成新的任务，能迎接新的挑战。

**外贸业务员工作计划范文篇11**

转眼间，加入“\*\*\*”这个大家庭已经快一个月，在这短短的时间内，我已经喜欢上这个容纳百川的大家庭，同事间友好的眼神，热忱的笑容----这是我喜欢的工作氛围，我相信\*\*\*将会是我人生重要的新起点。

回首近一个月来的工作，尽管我对公司的贡献微薄，但总算向着新区域，新行业迈进了发展的第一步，通过学习工作和其他员工的相互沟通，我已逐渐的容入到这个集体当中。俗话说：隔行如隔山，初到公司时，由于行业的区别，及产品类型的不同，确实有过束手无策，好在有同事的帮忙，使我以最快的速度熟悉业务工作及对市场操作流程有了一定的了解。在这短暂的时间里，通过对公司产品的熟悉，专业知识的了解，以及搜索寻找潜在客户的工作中，使我对本行业有了足够的认识和了解，也为后期的业务开展打下了基础。

做一行，爱一行---这个是我信奉的宗旨。本着认真勤奋敬业的工作态度，热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守公司章程，保证按时出勤，坚守岗位。 在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了一定的进步。

有人说，“态度决定一切”。虽然有些绝对，但不可否认的是，积极的心态投入工作可以让你得到更多的机会。开始接受新行业难免会有些茫然，但是我坚信自己能够面对挫折并战胜它，尽力做到用积极的心态去面对每一个挑战。

在以后的工作中我必须督促自己时刻保持忧患意识和紧迫感，“物竞天择，适者生存”。落后就意味着被激烈的竞争淘汰，看到周围的同事优秀的工作成绩让我更加充满动力，他们是我工作上的标杆。在以后的工作中做到凡事严格要求自己，做错事不找借口，从自身出发找出解决方法，从中不断完善自我！

1,尽快全面熟悉产品，以便做到快速的回复客户发来的询盘， 争取早日出业绩

2,把以前积累的业务经验融会贯通运用到新的工作内容上，提高开发客户的能力

3,充分利用网络资源为公司寻找目标客户，认真对待每一次询盘，增加免费平台的宣传方式以获得更多询盘

4,本着对新旧客户都抱着持之以恒跟踪的精神，相信长久的付出总会有一定的成效

5,争取做好每个客户资料调查，在客户未下单前了解对方的公司性质，知己知彼

总的来说，在这一段时间内尽管有了一定的进步，但在很多方面还存在着不足。比如没有丰富的专业产品知识经验跟客户交流，其次对产品的认识不够深入，个别工作做的还不够完善，潜在客户信息资料太少，这有待于在今后的工作中加以改进。在以后的工作中，我将认真学习全方面的专业知识，努力使工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展献上自己的一份力。加油！

外贸部：\*\*\*\*

xx-1-23

**外贸业务员工作计划范文篇12**

转眼间又到了新的一年。20xx，又是一个充满挑战、机遇与压力并存的一年。然后应对竞争激烈而又现实的社会，生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。让自我成为一个有真正实力的人!

在此我订立了工作计划，以便自我在新的一年里又更大的进步和成绩。

一：熟悉公司的规章制度和工程管理的开展，熟悉自我工作岗位的业务流程。

二：增强职责感、增强服务意识、增强团队意识。用心主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的潜力减轻领导的压力。明确自我的工作职责，遇到问题时要及时的去分析问题，然后解决问题，服从上级的安排。

三：公司在不断的改革，订立了新的规定，作为公司的一员，务必以身作则，遵守公司的规定。

如何开展工作：

1、以寻找目标市场的商业网站、行业协会网站、商会网站及产品专业网站为方向，了解并联系目标市场知名度高销售网络庞大的进口商。

2、基于目前手头联系的较多的客户，打算先从其着手，了解的途径主要按照上述说明的方向。透过谷歌和百度等网络搜索引擎找到相关网站网址。

3、准确明白其他国家一些大采购商的联系方式后，然后接下来就是如何将他们开发成为我们的客户了。

4、认真对待收到的每封询盘，及时处理并跟进客户。必要时做好相应笔记。在一些免费的b2b平台上，发布产品信息，推广我们的产品。

同时在与客户沟通的过程中，挖掘他们国家同行业进口的信息。至于能收获多少，看沟通方式和客户的意愿等因素了。

5、对已经下单的客户，制作客户维护跟进表，然后详细记录跟进信息，了解产品使用反馈信息，掌握变动。

6、对意向客户，多多持续联系，有计划有区别的发送邮件，并电话联系。7。对意向不明确的客户，按照开发信模板，每两天发一封邮件。8。每周五做好工作总结

以上是我针对20xx年的工作计划和发展方向，我会更加努力、认真负责的去对待本岗位的工作，期望透过自我的努力和他人的协助能够成功的达成计划并突破，取得更好的成绩并提高自我。

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