# 最新外贸会计工作总结(四篇)

来源：网络 作者：烟雨迷离 更新时间：2024-06-30

*总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写...*

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢!

**外贸会计工作总结篇一**

外贸财务工作总结()第一篇：

外贸财务工作流程xx08 第二篇：

外贸业务员年度工作总 结第三篇：

外贸单证员工作总结第四篇：

xx 年外贸业务员年终工作 总结第：

外贸业务员年终工作总结更多相关范文 财务流程 为加强公司财务管理，规范票据，减少差错，依据公司有关文件 规定，结合我公司的贸易方式：

自营出口销售、视同自营的代理出口 销售、代理出口销售、自营进口销售、视同自营的进口销售、代理进 口销售、来料加工、进料加工及国内销售等的具体情况，现就主要的 贸易方式说明如下：

商品入库或出运后，业务部凭“出口商品购销合同”、“出口商 品成本核算及合同评审单”、“增值税专用发票”、“商品入库通知 单”、“付款通知书”及其他收购证明到公司财务部办理登记付款及 退税发票的认证等相关手续。

出口合同的评审权限见冀外轻字（xx） 第10 号《合同评审签署权限的规定》。

所提供的资料应注意以下几 1、业务人员取得的工厂所开具的《增值税专用发票》要求票面整洁，无折痕，工厂所盖发票专用章清晰明了，盖在备注栏空白处，不 能覆盖金额和税额。

关系明了，尤其是要填写日期，出口国别，有无逾期欠款，销售利润 率等等。

称，数量金额、双方责任等，及购销双方签字盖章（合同专用章或公 5、《付款通知单》要求注明购销合同号、付款方式、付款金额等，且经办人及相关领导签字。

出及核算单中未列明的支出项目，业务员应按规定补办审批手续，否 则财务部不予支付。

商品出运后，业务部应及时将“出口商品发票”、“出口商品明 细单”、“商品出库通知单”、“商品入库单”等有关单据交财务部， 财务部审核、登记后签收、记账。

各部室交单时应注意一下几点：

认且注明商品名称，结汇后5日内，财务部采用网上申报方式进 行国际收支申报。

合同进行登 记备案，等货物报关出口15 天后，及时向财务部出纳提交报关单 核销预收款项。

发票及当月外汇牌价确定销售收入。

运费、佣金和保险费等相关费用，财务人员据此预估海运费、保险费、佣金。

对应。

财务部以此审核、计算销售成本。

自存货 形成六个月之日起，每季度按存货与其对应进项税合计金额的25%确 认季度资产减值损失，直至全部。

提取的存货减值损失暂不计入业务 员成本，不参与计算综合盈亏，但作为奖金计算的依据扣减此损失。

应收款项逾期一个月末收之日起，每季度按逾期应收款项的25%确认 季度坏账损失，直至全部。

提取的坏账准备暂不计入业务员成本，不 参与计算综合盈亏，但作为奖金计算的依据扣减此损失。

财务部根据物流部审核、相关领导签字后的运、保费单据支付运、保费；在出口货物收汇后办理外汇付佣金手续，对外支付佣金应总由 经理签批，所附资料：

2、结汇水单复印件 3、出口发票（或形式发票） 4、购买外汇申请书加盖财务章及法人章 5、境外汇款申请书加盖财务章及法人章 6、如是中间商应提供相应的证明资料加盖财务章 四、代理进、出口销售业务：

代理进出口业务需签订代理进出口合同（协议），其中代理出口 合同（协议）按《代理出口业务管理办法》规定进行签署；代理进口 业务的审批：

金额十万美元以上的代理进口合同，由公司总经理审批 和签署；金额十万美元以下 的代理进口合同由公司主管经理审批和签署；以国内销售为目的 的自营进口合同均由总经理（或其授权的代理人）审批和签署。

务部办理开证、付款手续，此类合同编号后一定附加aa，区别于自 营进口合同，付款时应提供以下手续：

2、国外发票复印件 3、购买外汇申请书加盖公章 4、境外汇款申请书加盖财务章及法人章 5、成本核算及评审单 6、付款申请单 7、如到货后付款应提供报关单原件及复印件 8、付汇前应先到办公室办理河北省外汇管理局网站登记备案手续。

增值税原件及复印件传递到财务部，用于进项税的抵扣。

凭公司开具 的国内销售发票退单，财务记账。

证、付款手续，按合同约定收取的进口保证金存入进口保证金户，需 办理融资的由业务部填制“进口开证授信申请书”一式三份，由总经 理签批加盖公章后交财务部办理；进口商品到货后，业务部应及时与 委托方联系收回货款，并按贸易融资比例收取利息；按代理进口协议 收取代理费。

代理进口业务原则上应向委托方收取全额保证金。

售合同的付款收汇及退单参照自营出口合同执行。

合同编号后一定附 加aa。

此类合同应先收汇后付款，税款不代垫，如需公司代垫退税 款的，公司按银行同期利率200%的标准向委托方收取180 款的利息，同时公司保持向委托方加收超期利息（超过半年未退税情况下）或追回全部代垫税款的权利。

单和付款通知单支付委托方货款，支付货款前按协议约定收取代理费。

代理业务不得占用 公司资金。

各部门费用及其他支出的有效的原始凭证均应由主管部门或主管 经理审批，其中：

各部室办公费、职能部室租车费由资产部审核，总 经理签批；电脑、打印机及相关耗材支出必须填写固定资产购买申请， 由财务部审核，总经理签批；招待费、礼品、飞机票等费用由总经理 审批；备用金500 元以内由部经理审批，500 元至1000 元由主管经 理审批，1000 元以上由总经理审批；业务员出guo 购汇应填制“出 guo 购汇申请表”，由签署公司派出出guo 人员文件的经理审批，加 盖财务章后领取支票到银行办理购汇。

具体说明如下：

目及名称、金额大小写一定要一致。

经办人和领导签字，所附原始单据要与报销单上的金额一致。

借支票人应填制空白支票领用单，由总经理签 批，填写日期、收款人、用途及小写金额封口；借支票人必须于借出 支票后十日内凭签批后的发票及支票存根联到财务部办理注销手续， 支票未使用的应及时交回。

票据由左向右，右上向下，顺序粘贴，凡是传递 到财务科的资料原则上用碳素笔填写。

目有权拒付并提出改正意见。

例如过期发票、无财务章的空白发票， 单位名称不是公司名称的发票等。

日前业务部室及时把相关单据传递到财务科，由于 点石软件的设臵原因，过期无法退单。

财务部 二〇一四年八月二十六日 外贸业务员xx 年度工作总结 外贸部xx 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，我通过阿里巴巴平台版，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 四、收发邮件把展会上的名片，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 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。

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。

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。

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。

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xx 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。

二零一二年元月 外贸单证员工作总结范文，不妨看看！ 一、从业务员那里拿来pi，s/c 和工厂的信息后，开始联系工厂。

询问：

hs编码，casno.海运情况下，给货代非危保函，有的还需要msds三、做美金情况下，需要制作划汇资料：

合同，发票。

英文划汇 资料本来应该工厂制单，用来描述工厂和我外贸公司次票用美金付款 的货物的情况。

用作我外贸公司对工厂划汇的依据。

内容跟采购合同 一致。

盖上工厂的章，交给财务。

逐字核对!注意唛头上要显示cas 号码批号 要正确(要与分析单上一致)生产日期到期日期 五、关于商检 做美金的情况下，工厂自己做商检，给工厂提供目的港，出运港信息 做人民币情况下，可以委托工厂做商检。

看工厂要正本的商检文件还是传真件就可以。

制作商检资料：

采购合同，商检发票，商检箱单，商检委托书(盖章)。

给货代公司寄报关资料：

报关发票，报关箱单，报关单，核销单(备案到出运港)， 报关委托书，准备4张盖了单证章的空白纸让货代备用。

注意都要盖好章，报关单上显示的品名要注意，是工厂可以开发票的品名。

零退税产品报关，要跟财务说，问财务报关金额怎么写，因为要交税，金额要少报注意，商检资料和报关资料上的数量金额没有特 殊要求的情况下，都按照与国外客人成交的数量金额来报关商检。

索要发货进仓的追踪方式。

注意：

显示装船指示上要求的内容8.如果可以押汇，要投信用证保险。

打印一张议付的发票，发票右上角写上hs编码和出运日期。

做美金时，用工厂寄来的分析单给客人，一定要让工厂显示上cas 号码 做人民币时，让工厂传真分析单，我公司重新制作，盖上自己公司的章。

同样要注意cas号码，批号和唛头上的是否一致。

生产日期保 质期，品名。

让货代寄提单。

需要付款买单的， 先让他们开发票，传真过来，付款，寄单。

号金额币种 2.申请付款通知书要交给晓燕签字 3.给财务付款(申请付款通知书银行资料) 11.给工厂传真开票资料，让工厂开增值税发票，有疑问的要根据 货代那里报关预录单的品名开。

数量，金额也要对应一致。

做美金时，让工厂寄商业发票，箱单，分析单(2份显示有cas 号码) 做人民币时，让工厂寄增值税发票，合同正本，正本分析单13.制作co.注意打印出来co 的发票后，记得要盖章，和付款申 请单一起交给财务。

保单上被保险人写出口商，保单上显示的出运日期要与 提单上显示的一致。

正本合同、增值税发票、报关预录单、提单复印件、给晓燕。

询问财务交单交单哪个银行。

汇票上注意发票号码， 金额。

日期为提单日 16.备齐所有资料后准备交单。

商业发票，箱单，分析单，产地证。

仔细核对：

盖章是否正确 内容是否一致 17.货代退回核销单，先不要寄给工厂 做美金时，财务到银行核销，核销好银行盖章后，寄回工厂 如果用离岸公司的帐户划美金给工厂，就可以直接寄回工厂， 不用去核销 做人民币时，外贸公司自己去核销外汇，办理退税。

用离岸公司与工厂做美金时，工厂的核销单退下来后可以直接 寄还给工厂，不需要财务核销 好范文辑收集，以下提供一篇xx 年外贸业务员年终工作总结给大 家参考！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：

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 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。

本年年度末， 公司直接出口销售产品计9474700 码；累计销售金额为：

美元。

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。

经过一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最大的帮助， 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。

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。

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。

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。

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 方面加强下一年度的管理工作和业务开展工作：

训工作。

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。

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。

形式去解决种种问题。

一年来，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，回首一年来，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！ 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。

xx 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。

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。

**外贸会计工作总结篇二**

外贸工作总结范文

仔细想想这一年多来，自己到底做了什么。一直怕自己迷失自己的方向，也一直在怀疑自己的能力。今天利用星期天的时间，自己给自己总结一下，我出社会一年多的时间里，我到底干了什么?总结不足，提高自己) 不知道不觉进入社会已经一年多了，在这一年多的时间里似乎经历了许多，也成长了很多。不在是当初那个抱有幻想的小姑娘了，学会了坚强，勇敢，乐观。 我记得我第一份工作是在电视上看到的。当时我们原来的公司是在电视上投放的广告。然后，我自己一个人从家里跑到他们公司门外，(当时是大年初六)给他们办公室里打电话。是一个男的接的(后来才知道他是老板)。我在电话里自我推荐了一下，然后说我现在就在贵公司的门外，如果你们在兴趣可以面试我一下。后来，我就去他们公司面试了(一切很顺利，大年初八我就上班了，现在想想，我当时可能是刚从学校出来，年轻气盛吧，现在让我干这种事，我还真没有勇气了呢?呵呵- - - ) 在第一个公司里上班，我先帮财务打杂了一个月左右。然后老板说，我们公司要在阿里巴巴做中国供应商。说实话，那是我第一次听到阿里巴巴这个名词。我真的不知道是什么。(而我和阿里的缘分也是从这里开始的)。在亚发的上班时间是从早上7;30到晚上8;30.没有什么双休单休。一个月有一天休息就不错了。(如果要加班是无限时的，在那里我加过一天一夜，两天一夜，有时候连着加班的)在那里让我体会到工作真的很累。虽然，在那里我也做外贸，但是，没有任何人可以教我，阿里所有的东西都是我一个学，一个人自己摸着去摸索。老板也不是太懂外贸的，认为我坐在电脑前就在玩，所以，天天把我掉到楼下包装车间去包装。基本上，我每天都会去间里帮忙(当然，我并不埋怨什么的)可是，谁又知道我的苦呢?我想做外贸，真的很想。

虽然，我刚从学校出来，但是，我真的很努力。也许做过外贸的朋友就知道，一个刚从学校出来的学生，一个人做外贸的难处。在那里我大该工作了八个月左右吧。阿里做了四个多月吧。但是由于我的大部分时间都在车间里帮忙，也没有做出什么大成绩。客户谈了几个比较好的。订单也接了一比。我是在我第一比订单货出了以后辞的。(客户中，我最对不起的就是lynn，他是英国的一个好客户。每次样品他都是把样品费打过来的，其中包括运费。但寄了三次样品确认，每次运费都是倒付。这让我的诚信大失。记得第二次，他很怒，和我说，为什么给了你们运费还让我这边付费用呢，你知道倒费很贵的吗?我无语。。。。由于他的样品是要我们帮他印花，而印花很贵，所以，样品费是相当的贵。而且，我知道从他们样品费里也赚了点。他的真诚让我觉得我的人格和信誉对不住他。还有新加坡的一对夫妻，我也挺对不起他们的，在他们面前，我没有任何诚信，工艺师傅开玩笑说，我是国际骗子。只有我自己才知道我卖掉了人格，得到的是什么?) 第一比订单也做得不是太顺的。由于我天天在楼下包装，客户有时在msn找不到我人，就打电话到我们公司，问我到底在干什么。听了，这话，真的很委屈。那时心里就想，不管怎么样，我一定要满足这个客户的要求，和客户我从来不抱怨什么。尽管这个客户有时候还说一些骂人的话。但我从来不去抱怨。记得这批货出货前的一个礼拜，我就和老板说我们要准备去商检局弄原产地证。(因为我们公司有出口权，但是从来没有做过，所以，我提前通知他要做)直到货要走的前几天，我在下面加班，可能是前两天一直加班到一两点，然后那天加了一天一夜的班。到了早上九点钟的时候，终于可以回去休息了，突然老板跑过来说，xxx，你下午手机不要关机，下午有可能我们去商检局，到时候打你电话。听了那句话，我真的很气愤。(现在才知道，人在没有睡眠的状态下，很容易气愤)当时，我就想如果要去，为什么不让我早点回去休息呢，我是人，不是你们的机器。想想自己真的挺委屈的。但是没有办法，下午一点，我还是去了公司。中间回到家里，也没有睡得着。然后，下午去商检局才知道，我们要先去申请检验，也就是等检验好了，我的货就出不了 了。当时，我那个心情真的是跌落谷底了。后来，没有办法，在老板朋友的建议下，我的货是从别的公司名义下走的。

当时，真的很伤心，不知道哭了几次，每一次都对自己说只允许自己哭这最后一次。父母一直让我辞掉工作，哪怕是不付我工资。现在真的很感谢我爸妈的支持。我记得每一次加班加到十一二点，然后自己一个人开电瓶车回家，路上空空的，真的很怕。有时候自己一个在路上想着想着就哭了，但是回到家后，还是把眼泪擦干，不想让妈妈看到。这些年，一直在外面上学，所以，从来不在父母面前哭。一直到有一天加班到十一点半回家，路上遇到两个男的，一左一右的跟在我旁边，其中一个人的手已经快放到我的肩上了。当时，我真的吓死了，要知道一个女孩在半夜，路上没有一个人会发生什么事。正好，那一次，我妈从家里来接我。我看到对面车的灯光，不管是不是我妈，我就开始喊了，那两个男的，听到我喊了，就把摩托车掉回了头，后来，真的是我妈来接我了。当时，我看到我妈，我一直哭，一直到家一直哭，似乎把我所有的委屈都要哭出来了。

这也是后来，我坚持不做的一个原因。要知道一个女孩为的是什么?而如果那天发生了什么，我想我这辈子全没了。所以，我是幸运的。我很感谢爸妈对我的支持。

可能大家都无法想象我当时工作的累吧。一个是思想的累，当时我想，难道我就这样在这里包装吗，没日没夜的包装吗?当然这不是我辞去工作的主要原因。第二个是，让我觉得自己赔上了人格和信誉，对客户无法交待。自己是在欺骗客户。第三个是，老板不懂外贸，认为你坐在电脑前，就在玩，那你的工作又有什么意思呢，如果我想做一个打杂人员，我就干打杂人员的事。第四个是，我想利用一点时间去考大学英语六级。(当时辞了工作以后，离考试就只有半个多月了。也许对于大学生来说，通过大学英语六级是小菜一碟，但是对于我们这种初中直接上大专的学生来说，通过四级本身就不容易，通过六级就更难了。六级考过了两次，但分数

都不是太乐观。所以，想在利用点时间，考个好成绩。直到今年，六级分数出来了，我才满意了自己。六级考得还可以。在我们学校每一屇通过六级考试的两三个。而我也很幸运。可是，我知道每个幸运的人背后都要付出艰辛的。) 还记得，等我的货一出了以后的第二天，我就和老板说，我要辞工作，当时老板很吃惊。他肯定是想不到我这个从来不说不的女孩，要辞工作。老板想留我，但是，我坚决说我要辞。第二天，就没有去上班。

对我的第一份工作，我没有任何不舍，如果要说舍不得，我就舍不得我姐和我的英国客户lynn。在那里我学会了很多。小朱姐说，傻丫头，只要你在这里的苦能吃了，走出去，你什么苦都能吃。相信了姐这句话，所以，在那里我也坚持了那么久。

很感谢亚发能收留我这个刚从学校里出来的学生。在那里我真的得到了不少锻炼，不管是工作，生活，学习，还有交际，我都学到了不少。感谢原来的老板和老板娘和曾经在那里关心过我的人，希望公司越来越好吧。(后来，才知道，我离开了以后，阿里做了一年也没有接到订单。其实，我想说的是订单并不是一下子做出来的，客户是要真心付出才能得到的，只有你站在客户的角度帮他思考，客户才会相信你。) 这是我的第一份工作，当然，详细的在公司里发生的事情，我都没有提起，只是想给自己总结一下。篇二：外贸跟单出纳工作总结

工 作 总 结 及 计 划

转眼间，我09年的工作已经接近尾声，在新一年来临之际，

回想自己一年09年所走过的路，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09年即将结束，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09年工作中的经验教训，为下一阶段工作更好

的展开做好充分的心理准备。 09年一年来，我作为隆昌公司的出纳员及外贸业务员，一

直负责出纳、外贸跟单、退税等工作。

以下是本人对于出纳工作的总结和一些心得体会：

道德，对重大开支项目必须经过会计的审核、经理的确认和同意

方可办理。这是我需要牢牢紧记的。

储备量。这里除了财务方面的政策法规还有退税方面的相关政策

法规，刚刚接手退税工作的我更需要多多了解这方面的相关政

策。

保管，使用时认真办理相关手续。维护公司的利益不受到损失。

人、会计和经理的签字方可报帐），对不符手续的发票不付款。

以下是本人对于外贸业务工作的总结和一些心得体会：

品名称、数量、特别是金额等等（如有问题立即与领导商洽），

同时涂上价格后交给国内部确认交期。

要求从接订单到回pi三个工作日）。

书上注明出运港，目的港，品名，件数，毛重。发给客户指定的

货代公司。（同一时间外贸部同事制作报检单据报检）

这个

环节关系到出货的及时和准时问题，同时牵扯到船期和客人可以

准时收到货物。这一环节要将货代给我们的配载通知巧妙的写成

给每一家工厂的送货通知，还要注名每家工厂的发货明细及数

量，如有补件也要写清明细，并要求工厂如有数量变动及时通知

我司。

发货明细和司机电话，与司机沟通到达场地时间，并及时安排场

地。货到达场地后向场地索要箱封号并通知报关代理和订舱代理

货到港信息箱封号等等。

在报关时我必须提供给货代全套的单据，包括：

发票，箱单，报关委托书，商检凭条，核销单。报关是一个说简

单又不简单的程序，一不小心就会犯些很低级的字母、数字错误，

所以在这个过程需要检查最起码两遍。同时还要记下核销单号

码，以便日后查用。

按照事实去写，每个字母数据必须与报关一样，确认提单时需注

意：出运港，目的港，客人的名称地址，通知人，发货人，件数， 毛重，体积，逐字核对。货物到达场地后，及时联系船代理，要

求他们先将做好b/lcopy传真给我确认。必需要认真仔细地单

据上面的要求来核对。发现问题，应该立即要求他们修改，直到

正确回复ok。

报关单制作的，产地证书的制作和其它单据一样认真仔细地按要

求来核对。

船代费，临江商检费，省内商检费每星期一结。认真核对后制作

付款计划，由李晓靓审核并经杨总签字方可支付。

最后将产地证书，提单，发票，箱单的正本复印件传真给客

户。

以下是本人对于退税工作的总结和一些心得体会：

销单份数，24小时后方可到本市外管局领取核销单。领取后再

登入电子口岸系统备案核销单。到出口报关时寄给报关公司，

登入电子口岸系统交单。交单时注意核对出口数量及金额等数

据。

汇核销网上申报系统核销单据。

款的单据。银行核销后会开出银行核销水单。

商业发票，箱单，退税发票，抵扣发票录入出口退税申报系统。

以上都是我工作一年来的总结。

新的一年要有新气象、新作为、新形象。我今后一年的工作

计划就是努力提高自身的工作能力和工作效率，在以后的工作中

除了做好自己的本职工作，还要更多的为公司和全体同事服务，

同公司和全体同事共同发展，使公司更加强大！ 2024年1月29日篇三：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：

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。

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。

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。

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。

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。篇四：外贸公司2024工作总结 2024年度工作总结

时光飞逝，一年的时间匆匆过去了。回首2024年，世界经济特别是欧、美、日本等经济仍然在萧条中缓慢复苏，而国内原材料成本、人力成本居高不下，而且出口企业竞争激烈、退税滞后、资金紧张等问题依旧。这一切因素都导致出口贸易越来越难做，特别是像我们公司这样提篮小卖式的小外贸公司，更是举步维艰。现将我们公司2024年的主要工作总结如下：

2024年公司进出口总额为1063.1万美元，其中出口863.1万美元，比去年的859.5万美元增加0.4%，进口200万美元，较去年的210万美元减少了4.7%，全年收汇905万美元，收汇率达到96%。 2024年公司的销售收入为6988万元人民币，比去年增加了13.6%，公司利润总额为147万元，比去年的-51.46万元增加198.46万元。

业务一部2024年出口53.2万美元，比去年的41万美元增加了29.8%，实现利润3.22万元。

业务三部2024年出口271.5万美元，比去年的206.5万美元增加了31.5%，实现利润105.56万元。

业务四部2024年出口23.1万美元，比去年的34.9万美元减少了33.8%，实现利润0.21万元。

业务五部2024年出口178.9万美元，比去年的222.8万美元减少了19.7%，实现利润21.89万元。

业务六部2024年出口99.4万美元，比去年的126.3万美元减少了21.30%，实现利润5.17万元。

业务七部2024年出口72.9万美元，比去年的115.3万美元减少了36.8%，实现利润-2.66万元。

业务八部2024年出口164.1万美元，比去年的112.7万美元增加了45.6%，进口200万美元，共实现利润33.13万元。

各部室大多数同志均按照公司的分配制度完成了上交任务。综合管理部、计财部今年主要是做好各自的本职工作，为公司创造良好的办公环境，，保证各项工作正常进行，保证公司的各项规章制度严格执行，减少经营风险。计财部主要是处理好和税务、外管、银行等部门的关系，严格资金管理，杜绝财务漏洞，严密细致的做好销售收入、成本费用、经营利润的核算，向公司各部门提供真实准确的财务信息，并对应收外汇、应收账款做好催收核对工作；保证业务正常运行，在资金紧张的情况下吗，尽量向业务上倾斜，保证现有资金及时到位，提高资金的使用效果，为业

务上排忧解难。综合管理部主要是保证公司的正常办公环境，保证公司的水电、各种办公用具、电脑、网络等正常运行，处理好和省外贸厅、海关、人事、商检、工商等上级单位的关系，努力为公司创造良好的外部环境，及时处理公司发生的内外纠纷，确保公司出租办公大楼房租的正常收回，从而促进整体的正常运行。

2024年是国际市场复苏乏力、出口疲软，而国内竞争激烈，原材料、人工成本居高不下，退税滞后、资金紧张、出口行业内外交困的一年。在这样的的困境中，我们取得了出口创汇863.1万美元，进口200万美元，收汇905万美元，实现利润147万元的成绩，创造了属于我们的奇迹。这是全体员工共同努力的结果，其间涌现出了许多工作努力、认真负责的同志。

根据今年工作的完成情况，经公司办公会研究决定授予王琦、王景州、韩军区三位同志先进工作者光荣称号。 王琦同志来公司时间不长，是外贸行业的一名新兵，但该同志在工作中能够做到认真负责，踏实肯干，虚心向老同志学习外贸工作经验，在2024年取得了出口创汇 万元，利润

万元的成绩。

王景州同志是外贸行业的老兵，该同志工作认真努力，积极开拓市场，胆大心细，2024年出口创汇164.1万美元，实现利润28.49万元，出口比去年提高了45.6%。 韩军区同志工作认真，积极主动，几乎每天都要跑银行，面对繁杂的工作，任劳任怨，不仅做好本职工作，而且利用跑银行的方便，大量掌握信息，主动为业务人员出主意想办法，解决资金困难，减少汇兑损失，收到大家的赞扬。

另外业务一部，在出口市场疲软、竞争激烈的困境中努力开拓市场，积极组织货源，在困难的形势下，取得了很好的效果，出口比去年提升了29.8%，特此提出表扬。

全体员工要注意向先进的同志学习，学习他们努力勤劳的工作作风，学习他们认真负责、勤学好问的办事态度，学习他们遵规守纪、顾全大局的高尚品德。

公司要生存要发展，员工的生活要改善，首先要发展业务。一要坚持分配向业务倾斜，让贡献大的人能得

到实惠，体现出多劳多得，刺激大多数人开发市场、开发产品的积极性；二要注意员工培训，可以组织业务学习，提高职工抓客户、抓产品的开发能力，也可以组织一些业务拓展座谈会，大家交流一些开拓市场的经验，互相取长补短互相启发，以全面提高业务人员的开发能力。

建立科学的分配机制，体现多劳多得，调动业务人员的积极性，同时还要做好业务风险的防范，要组织这方面的学习，提高大家认识风险防范风险的能力，要把个人利益和风险挂钩，不能说利润个人拿，风险公司担，这样不利于公司的发展，公司要逐步建立健全风险防范方面的规章制度。同时，要逐步把综合人员的收入和公司的经营情况挂钩，，不能使公司的综合人员收入和公司的经营状况无关，这样不利于调动综合人员的积极性。只有充分调动起综合人员的积极性，大家才能心往一处想，劲往一处使，公司的经营环境才会越来越好。

我们公司是一个由国营企业改制过来的老公司，从现在的实际情况看改制并不完全彻底。公司注册资金638万元人民币按当时集资时的一万元一股应该是638股，而我们现在篇五：2024年外贸业务员工作总结(外贸新手) 2024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9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。

**外贸会计工作总结篇三**

外贸财务工作总结(精选多篇)

外贸业务员2024年度工作总结

外贸部 2024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、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。

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,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。

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。

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。

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。

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。

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2024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。

二零一二年元月

**外贸会计工作总结篇四**

外贸工作总结范文

仔细想想这一年多来，自己到底做了什么。一直怕自己迷失自己的方向，也一直在怀疑自己的能力。今天利用星期天的时间，自己给自己总结一下，我出社会一年多的时间里，我到底干了什么?总结不足，提高自己) 不知道不觉进入社会已经一年多了，在这一年多的时间里似乎经历了许多，也成长了很多。不在是当初那个抱有幻想的小姑娘了，学会了坚强，勇敢，乐观。 我记得我第一份工作是在电视上看到的。当时我们原来的公司是在电视上投放的广告。然后，我自己一个人从家里跑到他们公司门外，(当时是大年初六)给他们办公室里打电话。是一个男的接的(后来才知道他是老板)。我在电话里自我推荐了一下，然后说我现在就在贵公司的门外，如果你们在兴趣可以面试我一下。后来，我就去他们公司面试了(一切很顺利，大年初八我就上班了，现在想想，我当时可能是刚从学校出来，年轻气盛吧，现在让我干这种事，我还真没有勇气了呢?呵呵- - - ) 在第一个公司里上班，我先帮财务打杂了一个月左右。然后老板说，我们公司要在阿里巴巴做中国供应商。说实话，那是我第一次听到阿里巴巴这个名词。我真的不知道是什么。(而我和阿里的缘分也是从这里开始的)。在亚发的上班时间是从早上7;30到晚上8;30.没有什么双休单休。一个月有一天休息就不错了。(如果要加班是无限时的，在那里我加过一天一夜，两天一夜，有时候连着加班的)在那里让我体会到工作真的很累。虽然，在那里我也做外贸，但是，没有任何人可以教我，阿里所有的东西都是我一个学，一个人自己摸着去摸索。老板也不是太懂外贸的，认为我坐在电脑前就在玩，所以，天天把我掉到楼下包装车间去包装。基本上，我每天都会去间里帮忙(当然，我并不埋怨什么的)可是，谁又知道我的苦呢?我想做外贸，真的很想。

虽然，我刚从学校出来，但是，我真的很努力。也许做过外贸的朋友就知道，一个刚从学校出来的学生，一个人做外贸的难处。在那里我大该工作了八个月左右吧。阿里做了四个多月吧。但是由于我的大部分时间都在车间里帮忙，也没有做出什么大成绩。客户谈了几个比较好的。订单也接了一比。我是在我第一比订单货出了以后辞的。(客户中，我最对不起的就是lynn，他是英国的一个好客户。每次样品他都是把样品费打过来的，其中包括运费。但寄了三次样品确认，每次运费都是倒付。这让我的诚信大失。记得第二次，他很怒，和我说，为什么给了你们运费还让我这边付费用呢，你知道倒费很贵的吗?我无语。。。。由于他的样品是要我们帮他印花，而印花很贵，所以，样品费是相当的贵。而且，我知道从他们样品费里也赚了点。他的真诚让我觉得我的人格和信誉对不住他。还有新加坡的一对夫妻，我也挺对不起他们的，在他们面前，我没有任何诚信，工艺师傅开玩笑说，我是国际骗子。只有我自己才知道我卖掉了人格，得到的是什么?) 第一比订单也做得不是太顺的。由于我天天在楼下包装，客户有时在msn找不到我人，就打电话到我们公司，问我到底在干什么。听了，这话，真的很委屈。那时心里就想，不管怎么样，我一定要满足这个客户的要求，和客户我从来不抱怨什么。尽管这个客户有时候还说一些骂人的话。但我从来不去抱怨。记得这批货出货前的一个礼拜，我就和老板说我们要准备去商检局弄原产地证。(因为我们公司有出口权，但是从来没有做过，所以，我提前通知他要做)直到货要走的前几天，我在下面加班，可能是前两天一直加班到一两点，然后那天加了一天一夜的班。到了早上九点钟的时候，终于可以回去休息了，突然老板跑过来说，xxx，你下午手机不要关机，下午有可能我们去商检局，到时候打你电话。听了那句话，我真的很气愤。(现在才知道，人在没有睡眠的状态下，很容易气愤)当时，我就想如果要去，为什么不让我早点回去休息呢，我是人，不是你们的机器。想想自己真的挺委屈的。但是没有办法，下午一点，我还是去了公司。中间回到家里，也没有睡得着。然后，下午去商检局才知道，我们要先去申请检验，也就是等检验好了，我的货就出不了 了。当时，我那个心情真的是跌落谷底了。后来，没有办法，在老板朋友的建议下，我的货是从别的公司名义下走的。

当时，真的很伤心，不知道哭了几次，每一次都对自己说只允许自己哭这最后一次。父母一直让我辞掉工作，哪怕是不付我工资。现在真的很感谢我爸妈的支持。我记得每一次加班加到十一二点，然后自己一个人开电瓶车回家，路上空空的，真的很怕。有时候自己一个在路上想着想着就哭了，但是回到家后，还是把眼泪擦干，不想让妈妈看到。这些年，一直在外面上学，所以，从来不在父母面前哭。一直到有一天加班到十一点半回家，路上遇到两个男的，一左一右的跟在我旁边，其中一个人的手已经快放到我的肩上了。当时，我真的吓死了，要知道一个女孩在半夜，路上没有一个人会发生什么事。正好，那一次，我妈从家里来接我。我看到对面车的灯光，不管是不是我妈，我就开始喊了，那两个男的，听到我喊了，就把摩托车掉回了头，后来，真的是我妈来接我了。当时，我看到我妈，我一直哭，一直到家一直哭，似乎把我所有的委屈都要哭出来了。

这也是后来，我坚持不做的一个原因。要知道一个女孩为的是什么?而如果那天发生了什么，我想我这辈子全没了。所以，我是幸运的。我很感谢爸妈对我的支持。

可能大家都无法想象我当时工作的累吧。一个是思想的累，当时我想，难道我就这样在这里包装吗，没日没夜的包装吗?当然这不是我辞去工作的主要原因。第二个是，让我觉得自己赔上了人格和信誉，对客户无法交待。自己是在欺骗客户。第三个是，老板不懂外贸，认为你坐在电脑前，就在玩，那你的工作又有什么意思呢，如果我想做一个打杂人员，我就干打杂人员的事。第四个是，我想利用一点时间去考大学英语六级。(当时辞了工作以后，离考试就只有半个多月了。也许对于大学生来说，通过大学英语六级是小菜一碟，但是对于我们这种初中直接上大专的学生来说，通过四级本身就不容易，通过六级就更难了。六级考过了两次，但分数

都不是太乐观。所以，想在利用点时间，考个好成绩。直到今年，六级分数出来了，我才满意了自己。六级考得还可以。在我们学校每一屇通过六级考试的两三个。而我也很幸运。可是，我知道每个幸运的人背后都要付出艰辛的。) 还记得，等我的货一出了以后的第二天，我就和老板说，我要辞工作，当时老板很吃惊。他肯定是想不到我这个从来不说不的女孩，要辞工作。老板想留我，但是，我坚决说我要辞。第二天，就没有去上班。

对我的第一份工作，我没有任何不舍，如果要说舍不得，我就舍不得我姐和我的英国客户lynn。在那里我学会了很多。小朱姐说，傻丫头，只要你在这里的苦能吃了，走出去，你什么苦都能吃。相信了姐这句话，所以，在那里我也坚持了那么久。

很感谢亚发能收留我这个刚从学校里出来的学生。在那里我真的得到了不少锻炼，不管是工作，生活，学习，还有交际，我都学到了不少。感谢原来的老板和老板娘和曾经在那里关心过我的人，希望公司越来越好吧。(后来，才知道，我离开了以后，阿里做了一年也没有接到订单。其实，我想说的是订单并不是一下子做出来的，客户是要真心付出才能得到的，只有你站在客户的角度帮他思考，客户才会相信你。) 这是我的第一份工作，当然，详细的在公司里发生的事情，我都没有提起，只是想给自己总结一下。篇2：外贸跟单出纳工作总结

工 作 总 结 及 计 划

转眼间，我09年的工作已经接近尾声，在新一年来临之际，

回想自己一年09年所走过的路，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09年即将结束，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09年工作中的经验教训，为下一阶段工作更好

的展开做好充分的心理准备。 09年一年来，我作为隆昌公司的出纳员及外贸业务员，一

直负责出纳、外贸跟单、退税等工作。

以下是本人对于出纳工作的总结和一些

心得体会

：

道德，对重大开支项目必须经过会计的审核、经理的确认和同意

方可办理。这是我需要牢牢紧记的。 二、学习、了解和掌握国家政策法规，不断提高自己的知识

储备量。这里除了财务方面的政策法规还有退税方面的相关政策

法规，刚刚接手退税工作的我更需要多多了解这方面的相关政

策。

保管，使用时认真办理相关手续。维护公司的利益不受到损失。

人、会计和经理的签字方可报帐），对不符手续的发票不付款。

以下是本人对于外贸业务工作的总结和一些心得体会：

品名称、数量、特别是金额等等（如有问题立即与领导商洽），

同时涂上价格后交给国内部确认交期。

要求从接订单到回pi三个工作日）。

书上注明出运港，目的港，品名，件数，毛重。发给客户指定的

货代公司。（同一时间外贸部同事制作报检单据报检）

这个

环节关系到出货的及时和准时问题，同时牵扯到船期和客人可以

准时收到货物。这一环节要将货代给我们的配载通知巧妙的写成

给每一家工厂的送货通知，还要注名每家工厂的发货明细及数

量，如有补件也要写清明细，并要求工厂如有数量变动及时通知

我司。

发货明细和司机电话，与司机沟通到达场地时间，并及时安排场

地。货到达场地后向场地索要箱封号并通知报关代理和订舱代理

货到港信息箱封号等等。

在报关时我必须提供给货代全套的单据，包括：

发票，箱单，报关委托书，商检凭条，核销单。报关是一个说简

单又不简单的程序，一不小心就会犯些很低级的字母、数字错误，

所以在这个过程需要检查最起码两遍。同时还要记下核销单号

码，以便日后查用。

按照事实去写，每个字母数据必须与报关一样，确认提单时需注

意：出运港，目的港，客人的名称地址，通知人，发货人，件数， 毛重，体积，逐字核对。货物到达场地后，及时联系船代理，要

求他们先将做好b/lcopy传真给我确认。必需要认真仔细地单

据上面的要求来核对。发现问题，应该立即要求他们修改，直到

正确回复ok。

报关单制作的，产地证书的制作和其它单据一样认真仔细地按要

求来核对。

船代费，临江商检费，省内商检费每星期一结。认真核对后制作

付款计划，由李晓靓审核并经杨总签字方可支付。

最后将产地证书，提单，发票，箱单的正本复印件传真给客

户。

以下是本人对于退税工作的总结和一些心得体会：

销单份数，24小时后方可到本市外管局领取核销单。领取后再

登入电子口岸系统备案核销单。到出口报关时寄给报关公司，

登入电子口岸系统交单。交单时注意核对出口数量及金额等数

据。

汇核销网上申报系统核销单据。

款的单据。银行核销后会开出银行核销水单。

商业发票，箱单，退税发票，抵扣发票录入出口退税申报系统。

以上都是我工作一年来的总结。

新的一年要有新气象、新作为、新形象。我今后一年的工作

计划就是努力提高自身的工作能力和工作效率，在以后的工作中

除了做好自己的本职工作，还要更多的为公司和全体同事服务，

同公司和全体同事共同发展，使公司更加强大！ 2024年1月29日篇3：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：

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。

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。

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。

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。

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。

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。篇4：外贸公司2024工作总结 2024年度工作总结

时光飞逝，一年的时间匆匆过去了。回首2024年，世界经济特别是欧、美、日本等经济仍然在萧条中缓慢复苏，而国内原材料成本、人力成本居高不下，而且出口企业竞争激烈、退税滞后、资金紧张等问题依旧。这一切因素都导致出口贸易越来越难做，特别是像我们公司这样提篮小卖式的小外贸公司，更是举步维艰。现将我们公司2024年的主要工作总结如下：

2024年公司进出口总额为1063.1万美元，其中出口863.1万美元，比去年的859.5万美元增加0.4%，进口200万美元，较去年的210万美元减少了4.7%，全年收汇905万美元，收汇率达到96%。 2024年公司的销售收入为6988万元人民币，比去年增加了13.6%，公司利润总额为147万元，比去年的-51.46万元增加198.46万元。

业务一部2024年出口53.2万美元，比去年的41万美元增加了29.8%，实现利润3.22万元。

业务三部2024年出口271.5万美元，比去年的206.5万美元增加了31.5%，实现利润105.56万元。

业务四部2024年出口23.1万美元，比去年的34.9万美元减少了33.8%，实现利润0.21万元。

业务五部2024年出口178.9万美元，比去年的222.8万美元减少了19.7%，实现利润21.89万元。

业务六部2024年出口99.4万美元，比去年的126.3万美元减少了21.30%，实现利润5.17万元。

业务七部2024年出口72.9万美元，比去年的115.3万美元减少了36.8%，实现利润-2.66万元。

业务八部2024年出口164.1万美元，比去年的112.7万美元增加了45.6%，进口200万美元，共实现利润33.13万元。

各部室大多数同志均按照公司的分配制度完成了上交任务。综合管理部、计财部今年主要是做好各自的本职工作，为公司创造良好的办公环境，，保证各项工作正常进行，保证公司的各项规章制度严格执行，减少经营风险。计财部主要是处理好和税务、外管、银行等部门的关系，严格资金管理，杜绝财务漏洞，严密细致的做好销售收入、成本费用、经营利润的核算，向公司各部门提供真实准确的财务信息，并对应收外汇、应收账款做好催收核对工作；保证业务正常运行，在资金紧张的情况下吗，尽量向业务上倾斜，保证现有资金及时到位，提高资金的使用效果，为业

务上排忧解难。综合管理部主要是保证公司的正常办公环境，保证公司的水电、各种办公用具、电脑、网络等正常运行，处理好和省外贸厅、海关、人事、商检、工商等上级单位的关系，努力为公司创造良好的外部环境，及时处理公司发生的内外纠纷，确保公司出租办公大楼房租的正常收回，从而促进整体的正常运行。

2024年是国际市场复苏乏力、出口疲软，而国内竞争激烈，原材料、人工成本居高不下，退税滞后、资金紧张、出口行业内外交困的一年。在这样的的困境中，我们取得了出口创汇863.1万美元，进口200万美元，收汇905万美元，实现利润147万元的成绩，创造了属于我们的奇迹。这是全体员工共同努力的结果，其间涌现出了许多工作努力、认真负责的同志。

根据今年工作的完成情况，经公司办公会研究决定授予王琦、王景州、韩军区三位同志先进工作者光荣称号。 王琦同志来公司时间不长，是外贸行业的一名新兵，但该同志在工作中能够做到认真负责，踏实肯干，虚心向老同志学习外贸工作经验，在2024年取得了出口创汇 万元，利润

万元的成绩。

王景州同志是外贸行业的老兵，该同志工作认真努力，积极开拓市场，胆大心细，2024年出口创汇164.1万美元，实现利润28.49万元，出口比去年提高了45.6%。 韩军区同志工作认真，积极主动，几乎每天都要跑银行，面对繁杂的工作，任劳任怨，不仅做好本职工作，而且利用跑银行的方便，大量掌握信息，主动为业务人员出主意想办法，解决资金困难，减少汇兑损失，收到大家的赞扬。

另外业务一部，在出口市场疲软、竞争激烈的困境中努力开拓市场，积极组织货源，在困难的形势下，取得了很好的效果，出口比去年提升了29.8%，特此提出表扬。

全体员工要注意向先进的同志学习，学习他们努力勤劳的工作作风，学习他们认真负责、勤学好问的办事态度，学习他们遵规守纪、顾全大局的高尚品德。

1、要重点抓好新市场，新产品的开发扩大公司的进出口规模，目前公司职工收入低、资金紧张等一切问题的根源就是我公司目前业务规模太小、利润太少。公司要生存要发展，员工的生活要改善，首先要发展业务。一要坚持分配向业务倾斜，让贡献大的人能得

到实惠，体现出多劳多得，刺激大多数人开发市场、开发产品的积极性；二要注意员工培训，可以组织业务学习，提高职工抓客户、抓产品的开发能力，也可以组织一些业务拓展座谈会，大家交流一些开拓市场的经验，互相取长补短互相启发，以全面提高业务人员的开发能力。

建立科学的分配机制，体现多劳多得，调动业务人员的积极性，同时还要做好业务风险的防范，要组织这方面的学习，提高大家认识风险防范风险的能力，要把个人利益和风险挂钩，不能说利润个人拿，风险公司担，这样不利于公司的发展，公司要逐步建立健全风险防范方面的规章制度。同时，要逐步把综合人员的收入和公司的经营情况挂钩，，不能使公司的综合人员收入和公司的经营状况无关，这样不利于调动综合人员的积极性。只有充分调动起综合人员的积极性，大家才能心往一处想，劲往一处使，公司的经营环境才会越来越好。 3、要加快公司股份制度的改革。我们公司是一个由国营企业改制过来的老公司，从现在的实际情况看改制并不完全彻底。公司注册资金638万元人民币按当时集资时的一万元一股应该是638股，而我们现在篇5：2024年外贸业务员工作总结(外贸新手) 2024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9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。

若能觅得一方喜欢的山水，在空旷的风里，种上淡暖如许，清欢如许。我愿用无尘的诗句，沾染些许晨露，轻叩那些老去的时光，让曾经的你我，重走一遍依旧开满鲜花的小径。时光里的我们，不说话。只是凝望着彼此旧时的模样，任凭花落清溪，任凭日暮烟霞。

陌上的时光，匆匆如流。指尖，一直贪恋着世间所有的暖香。而那些没有着落过往，早已随风而散。往事已旧，一切，终会在念与不念，忘与不忘之间，莞尔一笑，变得风轻云淡。

岁月的风，就这样翩跹而过。还好，总有一些不离不弃的相伴，安暖着岁月的荣辱沧桑。然后，在玲珑的小字里尘埃落定。珍惜着，不早也不晚的缘分。愿你永远在我文字的四季，可以与那些草木葳蕤的深情一样，青青又青青。

纵使某天，错过了所有，只剩下一个人忧伤，也不要怪罪时光。时光里那些牵过的手，给错的爱，都是情不由衷。开始与结束，一样美丽。我们应该，原谅时光，记住爱！

那些过往里的施与舍，恩与惠，何必计较太多。我们在山水间喂养清风，在草木间描摹明月，云淡风轻一天又一天。任凭年华一去不返，依旧无怨无悔，不负岁月，不负时光。

那些风花雪月的重逢与离别，终将陨落在时光深处，被过往的烟尘一一覆盖。当时光里，那些被岁月漂白的光阴，再回首时，风住尘香，缘已渺渺，我们也不必遗憾。苍茫处，风景依旧，繁华笙歌，人事无恙。那些散落在流年深处的芬芳，也是依旧静美如初，相宜静好。

不如，安静着，于寂寂红尘中，为自己开一扇般若门，将一切浮云过往都放逐在红尘之外，只留一颗琉璃心，只守一池为我而开的莲荷，一粥一饭，一笔一墨，闲渡流年。

未来的路，那么远。从未想过会遇见谁，也从未想过会错过谁。今朝，一壶浊酒，一扑流萤，几许明媚，几许嫣然，我依然是那个朴素的琉璃女子。不敷衍，不趋势，简单的行走，简单的生活，简单的爱与被爱。

当时光里，那些被光阴漂白的过往，再回首时，风住尘香，缘已渺渺，我们也不必遗憾。苍茫处，风景依旧，繁华笙歌，人事无恙。那些散落在流年深处的芬芳，也是依旧静美如初，相宜静好。

若是，光阴辞去旧年，初心不改。我依然愿意，在心里种半亩花田，在文字里养一个春天。这样，无论你来不来，在不在，我都一样安静的开落。那样，你偶尔回眸，看到的风景，都是春天般，含着香，透着暖。

喜欢让心在那一刻，静如菩提明镜。那么，且许我一程走旧的岁月，温一壶经年的雨水，煮一段曾经的往事，不提花开，不说花落。就让那所有的喜怒哀乐，淡暖清欢，如茶般，氤氲出缕缕清香。而你我，亦愈来愈通透，有了茶的芬芳，即使喝到无味，亦有一股回甘，令人回味留恋。

桃花酿酒，醉了光阴。春水煎茶，赴了风雅。我人生四季，永远是那一抹剔透的琉璃色，不必虚张，不必声势，只做安静的自己，善待生命里遇见的一切，感恩并珍重，且温柔的对待。

若有一天，我们隔着茫茫人海，穿过人流车流，你是否会一眼将我认出，并且微笑着喊出我的名字。

若有一天，经年的路口，人烟渺渺。你是否会收集所有花香，用思念为我铺一条洒满落花的小路。那些失落的前尘往事，你是否愿意陪我一一捡拾，然后一起装帧成流年里最美的那一册画卷。

人生云水一梦，寻一份清幽，养一颗禅心。那些迎面而来的风景，让我们微笑着迎接，并且一一纳入流年的画卷。

愿世间美好，都是恰逢其时。至于那些聚了又散的人或事，淡记就好。或许，终有一天，心归宁静，从容朴素。

那么，我便在南山寻一处清幽。春来，采一壶桃花，酿一壶三生三世。夏来，养一池荷，掬一捧莲子醉清风。秋来，邀一缕秋风，修篱种菊，种下一个人的浮世清欢，种下一些心悦的小情绪。

曾经的往事，不提花开，不说花落。就让那所有的喜怒哀乐，淡暖清欢，如茶般，氤氲出缕缕清香。而你我，亦愈来愈通透，有了茶的芬芳，即使喝到无味，亦有一股回甘，令人回味留恋。

桃花酿酒，醉了光阴。春水煎茶，赴了风雅。我人生四季，永远是那一抹剔透的琉璃色，不必虚张，不必声势，只做安静的自己，善待生命里遇见的一切，感恩并珍重，且温柔的对待。

若有一天，我们隔着茫茫人海，穿过人流车流，你是否会一眼将我认出，并且微笑着喊出我的名字。

若有一天，经年的路口，人烟渺渺。你是否会收集所有花香，用思念为我铺一条洒满落花的小路。那些失落的前尘往事，你是否愿意陪我一一捡拾，然后一起装帧成流年里最美的那一册画卷。

人生云水一梦，寻一份清幽，养一颗禅心。那些迎面而来的风景，让我们微笑着迎接，并且一一纳入流年的画卷。

愿世间美好，都是恰逢其时。至于那些聚了又散的人或事，淡记就好。或许，终有一天，心归宁静，从容朴素。

那么，我便在南山寻一处清幽。春来，采一壶桃花，酿一壶三生三世。夏来，养一池荷，掬一捧莲子醉清风。秋来，邀一缕秋风，修篱种菊，种下一个人的浮世清欢，种下一些心悦的小情绪。冬来，红泥小炉煮一杯绿蚁酒，邀月，邀你，浅酌，微醺，共守流年。

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