# 外贸员工自我总结

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2024-10-08

*第一篇：外贸员工自我总结做外贸一年了，过得可真快。发现这一年里，学到了很多东西，也失去了一些东西。回想起做外贸的初衷，一方面与自己的专业有关，另一方面是因为好奇。因为做外贸，可以和不同国家的人交流，也许还有机会出国，见识外面的世界。可是真...*

**第一篇：外贸员工自我总结**

做外贸一年了，过得可真快。发现这一年里，学到了很多东西，也失去了一些东西。回想起做外贸的初衷，一方面与自己的专业有关，另一方面是因为好奇。因为做外贸，可以和不同国家的人交流，也许还有机会出国，见识外面的世界。可是真正接触外贸后，发现现实和理想还是有很大的差距，每天的工作主要是网站和邮件，因为公司有阿里巴巴的网站，所以主要是上传产品和管理网站，有询盘时就回复。刚开始回复一点效率都没有，后来同事让我进福步论坛看学习，才有点效果，但是阿里巴巴上的客户都是小客户，要么是样品单，要么就是那些客户买来自己用的，再次合作的可能性很小。回头看看这一年，发出去的样品也有二三十个了，但返单的几乎没有。幸好老板给了一个老客户让我跟，我很努力的跟进，发现自己真的有很多都不懂，老是被客户牵着鼻子走。感觉那时的自己确实很傻。记得有一次，客户为了一个from e原产地证书，需要我们这边出费用，老板娘不同意，说他们的数量少，而且价格已经很低了，坚决不同意。那时我就这么一个客户，非常珍惜，和老板娘说了很久，后来竟然说愿意用我的工资替客户出那笔费用（三百多块钱），老板娘没理我。我感觉自己跟不下去了，所以让客户投诉我，然后让别的同事跟进，无意中提到我愿意自己出那笔原产地费，客户不但没有感激我，反而很认真的告诉我，不管什么时候不要忘记自己的身份，我是在为老板打工，但是却为了一点小事和老板闹别扭，这样反而给自己添麻烦。而且即使我自己出钱办理原产地证，客户也不会感激我，反而让他们难堪。我挺感谢这个客户的，让我明白了一个道理，要想跟好一个客户，不是一味的迎合客户，而是要有自己的原则和底线。

时间一点一点的过，慢慢的我也接触到了别的客户。在和他们接触的过程中，感觉自己还是没有能把握好他们的心态，对于询盘，都是按照自己在网上学来的模板回复，有意向的客户一般都会回复。在这过程中，让我印象最深刻还是一个毛里求斯的客户。也是在阿里巴巴上认识的，刚开始他老是问我们很多关于产品的东西，非常细致，我以为我的机会来了，所以一直都比较友好。慢慢的我们竟然成了朋友，但是他从来不在我这买东西，每次问一大推的问题，但就是不下单。直到现在，我们也一直有联系，生意一直没做成。另一个客户是前两天的事情，来自英国的，以前给他发过一个样品，跟进很多邮件，他都没有给我回复。最近几天突然收到他的邮件，说他已经在深圳了，要来我们公司参观。听到这一消息，我是既兴奋又担心，兴奋是应为既然客户来工厂，那说明有很大的合作机会；但是我已经很久没说英语了，怕自己应付不过来。不知道是不是应了一句话，越害怕发生什么，就越会发生。在接待客户的过程中，有很多时间，我都保持沉默，不知道应该说什么。到工厂之后，要带客户参观，而我心里一直没底，所以迟迟不带客户参观工厂。后来老板自己带来另一个客户，让我和客户一起参观，还好有一个新加坡的客户，他既会中文也会英文，而且他是我们的老客户，和老板关系很好，所以在参观工厂时，都是他在帮我和客户做介绍，而我就像一个多余的人一样跟在他们后面，一句话也插不上。而最糟糕的事情在和客户讨论产品要求的时候，客户说的一些产品细节我都听不懂，后来找工程师过来，但是客户告诉我的要求，我却不理解，也没能及时反映给客户。客户很着急，说他不想浪费时间，如果我还是不能理解，他马上就走。我想来想去，只好请新加坡的客户帮我翻译了，后来谈得还挺顺利的，但是我在客户心目中的地位一下就降到了最低点，我不知道他是否还会和我合作，我只能在心中祈福了。最后客户走的时候，一般都是司机送客户走的，但是老板叫我去送他，我自己想想，去送送也好，希望最后能挽回点什么吧。客户不是第一次来中国，以前他回去的时候，都是做地铁去香港做飞机，但这一次，他改坐小巴士了（新加坡客户的建议）。送他到皇岗口岸，本想让客户自己去过关的，但是好像他对陌生的地方有些担忧，所以我一直送他，直到帮他找到车去香港，才回来。在和他道别时，他很有礼貌的和我握手，然后亲吻我的手背，接着就一个拥抱，当时可把我吓傻了，因为周围有很多人都在看着我，害得我走路都有些颤抖。

[page]

这几天又接了几个小单，数量很少。但是我自己又不想在google 上开发客户，所以基本所有的客户都阿里巴巴上的，但是上面的客户都是小客户，没有什么大单。对于这些客户，我的那两个同事都不屑一顾，而对我而言，却很重要，因为我本身就没什么客户，如果再不接单的话，我自己都没办法再呆下去了。尽管都是小单，总比没有的好！但就因为这么一个念头，给自己造成了现在很无奈的状态。

上个星期，有一家外贸公司找到我，说要买我们的一个零配件，但是他们的数量太少了，才几十个，而且这个东西本身就不贵，来来回回的折腾时间长，而且又没什么利润。刚开始和我们经理说这个事情的时候，他就很明确的告诉我：不做！但我没有听进去，坚决同意卖给客户。后来才发现事情的严重性，那些东西不是我们自己做的，也是要从别的厂家买的。由于数量少，所以别人都不远卖给我们。后来外贸公司那边又说他们不要了，因为时间太长了，我当然高兴了。之前因为这件事情，我还低声下气的去求我们经理，让他无论如何一定要帮我买到这些东西，对客户守信是基本的原则。既然客户说不要，那我们这边就把钱退给他们了，谁知道后来又来这么一出，刚把钱退给他们，又有一个自称是他们公司的一个老外，让我无论如何，一定要帮他买这些东西。我当时还以为是他们公司的老板，所以心一软，就和我们经理和老板娘说了这个情况，他们也同意了再卖给他们。原本以为自己做了一件好事，谁知道下午之前和我联系的那个人竟然冲我发火，说了一些莫名其妙的话。后来我才明白，她自己说不要那些东西了，当我们把钱退给她的时候，她又说她还想要，我当时挺气愤的，所以一口回绝她。不知道她是不是和他的那个老外同事打赌，后来我同意把那些东西卖给他们的时候，她又怪我让她在他们同事面前没面子。我一直想说的是：这不是你咎由自取吗！现在这句话用在我身上也不为过，客户那边又付款了，但是我们这边还是找不到愿意把那些零件卖给我们的厂家。距离谈好的交期越来越近，我就越煎熬，不知道该怎么办才好！

这让我明白了，在生意场上，心软是万万要不得的！而且亏本的生意绝对不做！现在就让我为自己的心软承担苦果吧！

**第二篇：外贸实习自我总结**

外贸业务员实习工作总结 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。篇二：外贸业务员-实习总结

实习总结应对实习过程进行分析、总结、然后自我评定

时光飞逝，一转眼我从学校步入社会实习工作已经有两三个月的时间了，在工作中，我本着严以律己的思想，认真对待和做好每一项工作。与工作相关的事上，不懂则虚心向同事请教，不断的提高和充实自己，同事也提高自己的工作效率。作为一个应届毕业生，初来公司，曾经很担心不知该怎么与人共处，该如何做好工作；但是公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的精神，让我很快完成了从学生到职员的转变。两三个月，虽说不长也不短，在这段时间里我学到了不少。刚开始的一周，许多事情都是云里雾里，自己也很迷茫，但随着同事的指导，我渐渐步入正轨，一开始就是按着指示做事，自己思考较少，后来随着事情多了起来，开始懂得如何好好安排自己的工作，做好计划，按着计划一步一步来完成工作。为自己列一个计划来行事用许多好处，一来起到统筹规划的作用，二来按部就班的做事，才能把事情做到井井有条，同时也提醒着自己当天的事要当天完成，提高了工作效率。

每天上班的第一件事就是查看邮件，看看有没有客人的最新回复或询盘，如果有新询盘第一时间反馈给采购，让采购及时报价以便在尽快的时间内回复给客人。若是客人的回复，则继续跟进，回复客人的邮件。跟进询盘时，根据客人的需求向客人发送产品照片推荐产品。

在开发客人这一工作上，我在一个多月的时间内接到了第一张订单，能接到这张订单，我要非常感谢我的同事们对我的帮助，没有他们耐心细心的指导和帮助，单凭我一人在没有实践经验的情况下是无法做到的。都说外贸是长跑，有些人跑了很久仍无法跑出成绩。而我在一个多月的时间内小有成绩，这笔订单着实鼓舞着我再接再厉，长跑仍未结束，还需要不骄不躁，沉得住气，静下心来，好好对待每一位客人，认真回复好每一封邮件。对每一位客人及时进行总结，在开发客人时或订单进行时要处于主动位置，带领着客人朝我们预期的路线走，而不是被动的等待客人指定要做什么。

初入职场，许多不懂的事情仍需前辈指导；各种经历也让我不断成熟，在处理各种问题时考虑得更全面，避免不必要的失误发生。同时我也认识到自己还有许多不足之处，深知自己还有许多需要努力学习的地方。我会在日后的工作中继续学习，与同事同行不断交流和总结经验。篇三：外贸公司实习总结 中钛集团实习总结

感谢徐总给我这个在公司实习的机会，在外贸部两个星期的实习时间里，我学到了许多书本中没有学到的知识，开拓了自己的视野，增长了自己的见识，也积累了一定的工作经验，认识了许多对自己成长有所帮助的同事和朋友。机会难得，时间短暂，在这短暂的时间里努力的学习提高自己，特别是在上半年工作会议中听了徐总和几位领导的讲话受益匪浅，对此次实习情况我做了如下的归纳总结，并对其中的一些问题提出一些不成熟的看法，并寻找了一些公司将来可以参考的解决方法，多有一孔之见，还望批评指正。1.销售人员的管理问题

在上半年工作会议总结中提到，销售人员流失过大，销售工作不细致，售后不及时，销售管理不到位等问题。公司目前属于中型企业，并处于原始经营状态，并以家族式企业经营为主，问题存在在所难免。并且销售人员的流失在很多中小企业中都有存在，特别是以销售为主要经营模式的企业中可谓一难以根治的毒瘤，只因多数企业并未建立规范的客户管理系统，徐总从人性化角度提出了另一套解决方案，但没有规范的客户管理，客户群的管理，所有客户资源都只依赖于人的力量是很难维持的，对于中小企业来说销售是一个企业的灵魂。

但是，归根结底是由于客户整体的要求，国内客户一般都把价格放在首位，而不是把供应商是谁放在重要位置，而欧美客户大多数把供应商看做真正的合作对象，一方面建立企业客户管理系统，例如可以通过管理123，智邦国际企业管理等系统，协助公司建立和管理客户群。另一方面，离职销售的争夺，还是基于把公司对客户的重要性做好，涉及到企业的方方面面，是企业真正的深层次问题。例如，提高产品质量，提升企业形象，建立良好的企业信誉。

最佳方式可将crm软件的使用与销售人员相结合，crm无需太过复杂，实施crm的时候需要制定crm录入数据的规范，从而实现一对一营销效果。很多公司销售人员觉得，客户是自己的，通过公司这个平台，把自己的客户给公司，自己就没价值了。往往销售人员的个人能力将决定公司是否能快速发展，多数销售人员对crm有一定的抗拒心理，因为自己的人脉已经建立，公司将夺取自己的客户数据，自身价值将无从体现。但客户管理是十分必要的，我们需要把成交客户先管理起来，这样阻力会小得多，有商务部门把所有成交客户录入crm，把属于销售人员的客户由销售人员自己管理，自然销售人员会感觉到crm的作用，在这个基础上我们再把销售机会，潜在客户管理起来，这样就会引导销售人员全面使用。crm成为业务管理核心与日常销售紧密结合，并建立考核机制，是crm成功应用的核心。同时，丰富，完整，及时更新的客户资料成为公司宝贵资源积累下来，大大的减少了由于销售人员的流失，造成的客户流失，对公司对业务员都能有所帮助，减少双方的顾虑，将使公司的发展更为稳定。

2.企业文化的重要性和建立问题

埃德加.沙因曾经说过：“文化至关重要，因为它是强大的，潜在的并且是无意识的一种力量，它决定了个人和集体的行为，感知方式，思维模式和价值观；企业文化特别重要，因为文化要素决定了战略，目标和运营模式。企业文化作为企业的灵魂，是造就企业核心竞争力的动力之源，它不仅能够增强企业内部的向心力和凝聚力，而且是企业应对市场的内化动力。优秀的企业文化对企业员工的价值取向和支配作用，可以在企业中形成凝聚力，激励力，约束力，导向力，纽

带力，辐射力，对企业长期经营业绩起着重大的作用。企业文化的构建对于长期进行销售的人员来说是一种无形的吸引力，构建公司为家的理念，人人为家，家为人人。最好由专人通过对公司的整体把握来构建合理的企业文化形式，没有形式，哪儿有内容。特别是对于公司中营销人员理念的建立由为关键，可以通过各种方式开展团队合作意识的拓展训练，心理行为训练，关注员工心理，及时把握员工情绪变化及波动，适时进行心理辅导和心理咨询等工作，特别是销售人员工作压力大造成一定的心理亚健康，公司对于员工的投入不仅仅针对于个人的发展同时有利于公司的发展。与时俱进，把握时代脉搏，是每个公司做大做强的必备条件。市场经济的竞争已经从有形发展为无形，已经由硬实力的比拼演化为软实力的角逐。在我个人备考研究生时，选择的方向就是媒体与传播方向，在我看来文化，经济，政治这三项社会根本推动力中，文化贯穿始末，文化存在于经济和政治的方方面面。简单来说学习传播学，有利于帮助企业建立企业文化，打造企业品牌效应，提升企业在软实力竞争中的优势。

3.构建公司独有的智囊团 企业智囊团又称思想库，顾问班子，是为企业提供满意方案或优化方案，是现代领导管理体制中一个不可缺少的重要组成部分。其主要任务（1）提供咨询，为决策者献计献策，判断运筹，提出各种设计；（2）反馈信息，对实施方案追踪调查研究，把运行结果反馈到决策者那里，便于纠偏；（3）进行诊断，根据现状研究产生问题的原因，寻找解决问题的症结；（4）预测未来，从不同角度运用各种方法，提供各种预测方案供决策者选用。把所有的失败都考虑到了，想不成功都难，未雨绸缪尤为关键。其智囊团的作用无外乎走在企业发展的最前沿，是一个企业健康，睿智运行得以实现的大脑，所以他理应站在企业的巅峰。企业在快速扩张的过程中需要解决规模的扩大和跨地域的管理带来的问题。管理的幅度，复杂度在加大，管理过程复杂，需要对其发展中重大的战略决策问题进行分析判断。作为企业的外脑，便可以站在企业运营的高度来思考一些问题，给出相关的解决方案和思路，并减轻企业家的压力。构建企业智囊团应该是企业的战略之举，它具有非常重要的意义。4.河南中等阶层大学生就业观 马克思曾经说过，一个阶层一旦形成很难打破，而下一个阶层也很难突破。对于中等阶层家庭的大学生来说生活基础不用过于担心，知识储备也相对完善，但经验相对薄弱，然而他们有很好的文化基础，很强的学习能力，能够在短时间里提高自己的工作经验，潜力大，可提升空间大。但多数眼光不够长远，被家庭所限，地域所限，没有吃苦精神并且多数生活在自我幻想中，很难认清自己，这是我们这代人的通病，不够沉稳需要磨练，渴望被认可，被关注，如果公司希望拥有这些人才，知人善任，一人一策的对待会更好一些。

以上只是我的一些个人愚见，很多不足也有很多公司已经有所安排，只是通过这段时间的学习和体会，将一些自己看到和感悟到的东西向公司做个简单浅显的汇报。旨在希望我们公司能够越做越强，越做越大，造福一方百姓，使得公司的发展能够走在时代前列，无论是实体经济还虚拟经济都将是中国社会经济发展不可或缺的一部分，在信息科技高速发展的时代，经济基础仍然是上层建筑的决定因素，因此与时俱进，开拓创新，仍然是公司发展壮大的首要推动力。感谢公司领导，对我的帮助，感谢徐总为我提供的这次难得的实习机会，日后公司需要，我定全力以赴，为公司奉献，为公司创造辉煌。

实习生

杨栩栋

2024年7月18日星期五篇四：实习总结 实习日志 外贸

实习总结 我是一名经贸英语专业的学生。在过去的这几个月里，我在实习单位从事外贸业务员的工作。在这一过程中，我采用了注意观察、虚心请教等方式，锻炼了口语交流、书面表达等多项技能，巩固了外贸知识，初步了解了公司的具体业务知识，积累了工作经验。为以后从事外贸工作打下了良好的基础。

实习内容：根据相关的国际贸易法律与惯例，结合所学知识与国际贸易实践，用英语与外商交流、谈判及写传真、书信。掌握外贸术语，对出口贸易中业务函电的草拟、商品价格的核算、交易条件的磋商、买卖合同的签订、出口货物的托运订舱、报验通关、信用证的审核与修改以及贸易文件制作和审核等主要业务操作技能。

实习目的：通过在单位的实习锻炼英语听 说 读 写能力，掌握实用的外贸技能，实践和巩固贸易知识，熟悉外贸业务，在实际业务的操作过程中全面、系统、规范地掌握外贸进出口流程。为即将的就业打牢基础。

实习过程：

（1）坚持理论联系实际

将《外贸英语谈判》〈国际商务单证〉《外贸英语对话》等课程中所学到的基础理论和基本政策加以具体运用。力求做到理论与实践、政策与业务有效地结合起来，不断提高分析与解决实际问题的能力。认真观察业务流程，积极和同事交流 虚心请教学习，学习与客户沟通，开发市场。

（2）加强英语的学习

对于外贸专业人员而言，不仅要掌握一定的专业知识，而且还必须会用英语与外商沟通、谈判及函电等。如果专业英语知识掌握不好，就无法开展工作，甚至会影响业务的顺利进行。因此，在实习中大胆与客户交流，边巩固所学知识，边学习工作中遇到的外贸英语知识，掌握外贸专业术语基础。

展，不断提高业务能力。

（4）坚持学以致用

外贸英语是一门实践性很强的应用学科。实习中深有体会，许多书本中学的东西想要发发挥其作用 需要广泛积极的应用于外贸交流中，处理工作事务中学习到很多书本没有讲的知识，可见 学以致用在这门学科里的重要性。

实习总结：毕业实习是大学生的一段人生经历，它使我在实践中了接触了社会，学到了很多在课堂上学不到的知识，在实习中我拓宽了视野，增长了见识，为我们步入社会打下坚实的基础。人生充满了机会和挑战。实习期间也遇到了下面的问题： [1]与上司沟通不好；

[2]上司给的某份工作感觉无从下手； [3]对琐碎重复的工作感到厌倦。

我通过一段时间的摸索摸索，总结出摆正心态的重要性，冷静分析，从自身查找原因，采取有效措施。树立一个辩证的挫折观，保持自信和乐观的态度，正是失败本身才最终造就了成功。学会自我宽慰，能容忍挫折，要心怀坦荡，情绪乐观，善于化压力为动力，改变内心的压抑状态，以求身心的轻松，重新争取成功。接待客户，收发处理邮件 制发文件等工作要做到积极主动，认真 负责。还有与领导谈话要注意言语场合，正确理解领导意图。通过实习，加深了我对外贸英语知识的理解，提高了我的实践能力，掌握了更为实 际的外贸知识，锻炼了办事能力，了解了社会。通过一个多月的实习，发现了自己的不足，我会在以后的工作学习中更加努力，取长补短，需心求教。相信自己会在以后的工作中更加用心，表现更加出色！不管从事什么工作都会努力！以下是我对外贸英语词汇学习的一点见解 中国加入世界贸易组织以来，我国对外贸易取得了更大的发展，经济全球化，世界经济一体化的趋势日益明显，外贸英语在我国外贸活动中的作用越来越大。为此，学习和研究这门学科已成为时代和社会对我们外语专业学生的迫切要求。这里以词汇为例，谈谈我对外贸英语词汇学习的一点感受。任何一门语言都是由词汇构成的，然而世界各个国家因为历史 自然等原因，词汇的创造 形成 发

展经历了各不相同的过程。英语和汉语中都广泛存在着一词多义的现象，这就要求我们在外贸英语学习中留心观察，善于总结。

一：一词多义

有些英语单词既有普通含义,又有专业含义,有些发展成专业词汇、术语。如： unless you perform the terms of the credit , we will accept and pay at maturity the 贵公司履行信用证条款的条件下,我行将接受并于当日支付信用证下提示的汇票。

句中的accept 和maturity 的常用意义分别为“接受”和“成熟”,而在此处,accept 意为“承兑,即远期汇票的付款人接受汇票,正式确认如期支付汇票金额的责任”；maturity 意为“(票据的)到期”。两处错误显然是因为忽略了这两个词在外贸英语中的特别意义。

可见,在外贸英语学习中遇到一词多义的词汇时,要根据上下文来把握其含义。多查专业词典和工具书,弄懂词汇的确切意义和外贸专业的特殊含义。

外贸英语中的抽象名词在许多时候也可以做可数名词,表示比较具体的东西,并有复数形式,这些以虚指实的抽象名词能大大简洁英语的表述。例如: 1.thank you for informing us about the damage to our shipment.2.the us is a heavy consumer of natural resources , and it is increasingly reliant on certain imports , especially on oil.shipment 做不可数名词时有“装运,运送”的意思,而在例(1)中,该词用作可数名词,其语义具体确定为“所交运的货物”则更准确。在例(2)中,imports 并不是“进口”的意思,而是指“进口的产品”。所以我们在日常学习中对词汇的词性要认真细致学习，灵活掌握。二：名词复数变义

在外贸英语中,有的单数名词变成复数后词义发生了变化。有些名词的单、复数意义大不相同,复数意义不是单数意义的扩展或引申,也不是联想。这类词在平时学习时要认真记忆,多加积累。我们可以把这些词汇整理到一个便于翻看携带的本子上。经常添加，日积月累，英语水平一定会有提高。

如下例： 2.for accounting and other purposes，the above mentioned current assets and liabilitiesare those actually shown in the balance sheet as per incorporation date(为了核算和其他目的,上面流动资产和负债是那些实际反映在公司成立那天的资产负债表内的数字)上面两例中futures 和liabilities 的意义分别为“期货”和“负债”,和单数形式的时的“未来”和“责任”大不一样。类似的还有: securities 表示“有价证券”,而非“安全”,facilities 表示“设备,设施”, 而非“容易,便利”

前面说过 每门语言的形成 都与它的地理 历史 文化背景有着息息相关的联系。学习词汇也不能孤立于这门语言之外。为此我们要学好一门语言 要做到以下几点： 三：把握适合的语场

语场, 即话语范围, 是指在交际过程中实际发生的事, 以及参与者所从事的活动, 其中语言活动是重要组成部分。以下举两个例子 看看英语同汉语在语场表达上的差异。

在汉语中，“东风”即是“春天的风”，而英国地处西半球，北温带，海洋性气候，报告春天消息的却是西风，英国著名诗人雪莱的《西风颂》正是对春的歌颂。

而外贸英语的语场则包括了外贸工作者从事的各种进出口业务活动, 和他们用以表达进出口业务的语言。在外贸活动中, 为了达到有效交际, 主要语言活动必须紧紧围绕着贸易活动这个话题进行, 贸易工作者必须使用能够有效表达这个话题的语言项目, 如贸易术语、贸易习惯用语、固定语法和语篇格式(例如国际贸易定价单、合同)等。

外贸英语的语域在很大程度上是由语场来决定的。在国际贸易的悠久历史中, 其词汇、语法结构、习惯用语等已经形成了许多固定表达方式, 而这些表达方式大多数是由语场决定的。

在外贸英语学习时, 我们必须使用表达国际贸易语言意义的词汇和习惯用语,也应当符合外贸英语的语场义。

四：词汇含义的表达差异

影响词汇意义的因素很多: 中国人和西方人在观察和思维上都存在着差异, 因而对同一种东西及其特征和属性有着不同的概念和表达方式, 学习时必须清楚地了解中西方对某一具体事物各自不同的表达方式, 文化背景不同，操不同语言的人在交谈时，即使语言准确无误，也会产生误会。对于不同的人们，同一个词或同一种表达方式可以具有不同的意义。

比如“知识分子”和intellectual 在中国，“知识分子”一般包括教师、学生 医生记者等。但在美国和欧洲，intellectual只包括大学教授等有较高的学术地位的人。这些需要我们在平时的学习中多多观察积累，多读英美书刊，多听原汁原味的英语材料，广播等，多和英美国家的朋友交流。

这种表达差异在贸易活动中更有体现

这里举出几个例子： 1: the exporter has drawn a draft on the importer for usd 5 ,800 with relevant shipping documents attached.此句中to draw a draft 是to write out a draft ,即“开立一 张汇票”之义,而该义一般不用to open a draft 来表达。明确了该搭配的意义后,全句可译为:“出口方开立了一张金额为5 800 美元、以进口方为付款人的汇票,随附相关货运单据”。再如,in favor of 和in the red 在外贸英语中也有其习惯用法和意义,留心其表达方式。例句中的in favor of 根据上下文应译为“以某某为受益人”,而不应译为“支持”或“有利于”。

实习心得

我是在4月正式开始到公司上班的，实习的岗位是跟单员助理，主要帮着跟单员分担一点事情。实习一开始，姐姐拿了一大堆的资料给我，让我先熟悉公司的产品，capacitance 2024、ultratemp 6000、virtual 2024、x-ray 2024、x-ray 6000、x-ray 8000 nxt······这一系列的产品真的是一点都没听过了，更别说接触了。公司是一家为电线电缆、塑胶工业领域提供高品质的测量、控制及检测设备的企业，这些产品都是主要是用于电缆测量检测的设备，也难怪我都不懂，毕竟平时是不太可能接触这些产品的。其中公司的主打产品是x-ray 8000 nxt，看着这些产品的简介，真的感觉都是高科技啊，技术好先进！我先仔细看了产品的中文简介，然后试着去看英文版的，但是一个头两个大，对于壁厚、偏心、外径和椭圆度这些名词的英文是一点也不懂，只能一个个慢慢在网上翻译，花了好长的时间才看完，也对公司的产品比较熟悉了一些。

接下来，我开始接触一些单证，幸好这方面的专业知识掌握的比较好，再加上上学期又去考了单证员，处理起来可以说是得心应手，但是还是很仔细地去完成，比较单证的工作容不得一丝马虎，单证相符，单单一致是最基本的要求。公司的单据除了日期，其他都是齐头的，也就是课本上说的改良齐头式。这种格式看起来比较整齐，而且便于查找文件。再则，由于是德国的子公司，数字间符号的表示和我们有所不一，他们是逗号表示小数点，而用实心的圆点表示乘号，这点必须很了解。

姐姐还教我怎么用传真机发送文件，看似简单的活我还是碰到一些问题，比如说其中一份关于销售合同条款的确认书有三张，我就傻乎乎的拨了三次的号，发现原来可以只用一次拨号就可以了，只要在前一个文件就快传完时把下一张放下去就可以了。而且发传真时态度要好，对于不是自动接收文件的公司，有些人员会问清楚，这个文件是给公司哪个部门的哪位人，你必须看清传真的表头，回答对方的问题。所以发传真时放传真也是有技巧的，要把有表头的放在可以看的地方。小小的传真机也让我看到了，小东西也有大学问的。

在这短短的一个月里，各方面真的有不少的收获。

一、工作方面

真正到单位工作和我们在学校的学习是有很大差别的。我们在学校的生活没有过多的严格要求，尤其在大学，很是宽松。我们可以迟到、早退，甚至连续的逃课也不会有人管。但是在单位里就不能那么散漫了，我们每天必须准时上班，甚至比上班的时间还更早到单位，下班了还在公司处理一些事情。

在学校碰到不懂得问题，你可以向同学老师请教，他们会很耐心的向你解答，而且不厌其烦，但是在公司里，你必须学着长大，自己去处理问题。处理问题的时候要很有耐心，对于单证的业务，一个小小的失误就可能使公司钱货两空，必须有足够的耐心和细心，这可能也是单证员比较多女性的原因吧。

再则，团结是很重要的，业务员去拉单，谈好之后签合同，后续履约方面就需要技术部门、财务部门等其他部门的很好配合，一个环节没弄好，可能会导致这一单麻烦不断，所以一单业务下来每一个人都是发挥了不可磨灭的作用的。同事们之间的相互配合的默契程度直接关系到合同履行的质量，也直接关系到公司的利益。如果一单业务合作愉快，对方公司很可能就成为公司的长期客户了，还可能会帮你开发新的客户，这会是一笔很大的财富。

二、人际方面

人与人之间的沟通是很重要的。如果你不善于勾通，和别人相处就会比较难。幸好自己的性格比较外向活泼，加上公司的同事都很好相处，让我觉得这个公司很有家的味道，而且在公司，我们每天的午餐是一起到公司楼下的食堂去吃的，大家一起吃饭闲聊很能增进同事们之间的关系。再则，同事们的学历都比较高，聊的话题也比较有深度，和他们聊天可以增长自己的见识，不过这也让我感觉到有些方面自己真的很无知，对于他们交谈的一些内容一点都插不上话，因为自己对于那些方面一无所知。

在公司讲话要比较认真，深思熟虑后才能开口，毕竟同事和同学是有区别的，同学之间的利益冲突没有那么多，同学笑一笑就会忘记了所有的“仇恨”，而在单位里升迁、奖金、进修，竞争比较激烈，要想明哲保身，还是要注意自己的言谈。和同事搞好关系，可以让自己在职位上比较安稳。

三、学习方面

在学校学习专业知识时,可能感觉枯燥无味,但当工作以后,才会发现专业知识是多么的重要，只有把知识学好了，以后才可以更好的运用。其实以前自己老是抱怨，学的东西没有用，而且以前也经常听一些前辈说理论和实践是不一样的。不过到公司以后发现其实这些知识还是很有用的。一次闲聊的时候，公司的同事问了一个问题——贴息银行可以获得利息，为什么银行不多接一些这样的业务，稳赚不赔的嘛。这个问题可以说是老师一直提醒我们的，虽然汇票是从银行购买的，但是由于汇票的出票人是企业，所以这些汇票还是属于商业信用，不是银行信用的，银行接受这些汇票后就要承担企业不能付款的风险。同事认为这些企业不付款的话可以从他的银行账户上直接扣除，没有考虑到这些企业在银行没有存款的问题，错认为所有的汇票都是银行信用了。

实习期间，副总有拿一份文件叫我翻译，接到这个任务的时候感觉好开心，有机会好好表现一下拉。于是认真的看了一下文件就准备翻译，对于那些专业名词，之前熟悉产品的时候有去记下，轻松了不少，而且翻译的内容有一部分是关于函电的，在学校的时候函电撰写了不少，翻译起来难度不大，看来在学校学的知识真的很有用处。

从学校到企业中，脱离了老师和家长的庇护，自己开始学着去成长，去适应社会。这段时间的实习真的让我收获不少，这些经验将使我终身受益。同时，也让我看到学好理论知识的重要性，希望自己掌握好理论知识，把理论运用于实践中，使理论和实践良好的结合在一起，为以后的发展打下良好的基础。谋职实习不应是简单的劳动经验积累和态度培养，比如说端盘子一类的工作可能会增加挫折体验，但是与专业不对口的实习在未来求职竞争时含金量很低，从找工作的角度，这样的实习好处不大。很庆幸学校给了我们这样一个压力，一个机会，让我们真正的走向了社会一回，增加了我们以后找工作的砝码。在学校的象牙塔里待了十几年,一夕之间身份由学生变成了社会人,刚开始真的很难适应,所有的角色和职责都转变了,出来工作,不再有人告诉你,什么你该做什么不该做,也没有老师在旁教你错误如何改正,一旦犯了,就要去承担,这就是社会人的责任.但与此同时，我觉得纵然有再多的无奈，也要学着去适应去克服。

两个多月的实习很快就过去，加上在学校实习的一个星期，让我能够对外贸业务有初步的了解，很庆幸有机会可以接触到客户，这对于我以后的工作和继续

深造都是一个很好的平台。外贸看中的还是经验，经验的累积对以后是一笔丰富的财富。虽然开始很辛苦，但是前景很好。实习中同事和老总的对我的帮助很大，告诉我做人做事。以后的路还很长，要学的还很多，我希望能够走好每一步。以上是我的实习工作总结。在我的实习期中，有开心也有难过的时候,有难忘的事情，也有碰到困难问题的时候，这一切我都一直努力地去克服，并尽自己最大的努力去做好！我相信，事在人为，有志者事竟成。

**第三篇：外贸销售的自我总结**

外贸销售的自我总结

1、收集产品信息：我不熟悉这个产品，但是我会尽我最大的努力寻找懂得这个产品信息的人，从别人那去学到自己本来不知道的东西。那怕是一丝丝信息都算是学习和进步。

2、做事有条理：我基本上会每天记录下来，我所做过的工作，处理的事，对没有处理好的事，要求次日，或紧接处理，尽量做到问题不推迟，尽最快解决。

3、工作有计划：在每一天结束前我会在头脑里打旋我什么事没完成，明天的主要事情是什么，做个计划。很重要的，或事情较多，我会记录下来，逐个或交叉处理。

4、学会主动与人沟通，交流：经常与车间，仓库，打样车间、品质的相关人员接触，这样便于自己了解产品，跟踪需要，减少工作失误，提高工作效率。

5、难点重点有总结：对工作中的难点，事后尽量做个简短的书面总结便于自己以后总结经验。要求厂家处服务处理事得交书面说明。

6、尽量做好 工作总结 ：对所做的工作，每个月至少做个简短的总结。从工作量、工作内容、完成事项，要事处理，问题解决，工作失误，工作计划 等方面做个简短的总结。

7、供应商的管理：尽量用条款有效的文件去约束牵制他们，让他们能主动争取配合我们工作，及时解决问题，让其感受有压力又有动力。

8、订单的跟踪：工作要有责任心，要严谨，要主动出击，不要寄希望于供应商肯定没有问题，要及时做好跟催工作，要分析供应商的每一次看似合理的理由，是否隐藏着丝丝供货风险或其它东西。要做好记录，便于查询和统计，及配合相关部门做好工作。

9、问题处理：反应要快，汇报要及时、处理问题要敏捷果断，要有自己较好的处理建议提供，并能与供应商做个合适的谈判结论。

10、职业习惯：要让自己有一个好的职业习惯，有成本概念，有利润思维，有风险意识、有统筹能力、有交流沟通好习惯。这些都有助于自己向一个更优秀的采购靠近，作一名真正优秀的采购人

业务员实用报价技巧

当产品要成交时必须经过“报价”阶段，但很多业务员面对报价的时候，经常是一种很大的心理障碍，尤其是面对自已的亲朋好友时都不知如何报价。

这种心理障碍一定要先自我排除，报价时绝对不能担心因为价格报高了可能无法成交，各位要先想到一个问题，就是即使你价格报低了也不见得会成交，但你价格报高就有调整的空间，如果价格报低时你可能因此而失去比赛权。记住：客户永远不会满足的。

业务员不管是在推展业务或是报价都需要同事的配合，并利用推销术里第十六法：“ABC三点关系法”，这种技巧是让客户感觉到最满意的成交法。以下几种报价技巧供各位参考，但要因客户的层次的高低，及成交量大小的区别加以交互利用，如此一来才会提高你的成交率。

1、已成交者最高成交的成交单(订单或交贷单)来诱导客户并让客户知道，一样的产品他买的价格比别人低。这是一种比较简单的做法。也是对一般客户常用的方法，但对顽固的客户此方法就不能使用。

2、与客户谈判当中，由你的同事(此时你同事办演的角色就是另外一个客户)以电话联系，进行较高的价格报价并当场说明交贷日期，此报价务必要比你对该客户的报价还高让客户感觉到他确实买到比别人低的价格。

3、先准备一张“假”的“成本”价格表，在与客户谈判当中，利用机会找借口离开谈判现场(上厕所、接电话)，然后把价格表放在现场(想办法让客户知道这是一张成本价格表)，这时客户一定会趁你不在的时候来偷看此价格表，所以你要把这张“假”的“成本”价格表里的成本与你的售价接近，不能相差太远。

根据心理学实验报告指出在这种状况下会偷看价格表的比例高达92%。这种方法是针对较大成交量的生意谈判时所运用的也是最有效的方式之一。以上只是列出较常用的简单三种方式，当然还有更多的报价技巧无法在此详细说明

外贸谈判细节须知

外贸 谈判必须具备以下3个要素：精确，速度，细节。精确指的是：对客人的问题一概清楚地回复，不了解的要问清楚后再回复，而且回复要为未来负责，不能随便变动，更改。速度，我在前面已经说了它的重要性，但是要产生速度，自己必须有个好的时间管理，自己要分清工作中的轻与重，急与缓。记住千万不要整日忙于客户跟踪，而最多的时间应该是花费在新的客户开发的回复及沟通上。细节，这是很多 外贸 人往往忽视的，而细节恰恰是外商注意的，就像你心中至爱的女人注意细节一样，否则她会说你粗心大意，照顾不周，甚至怀疑你不爱她。外商沟通中那些是细节呢，那也要看外商的关注点：通常就是你的后续服务，你的说一不二，你的诚实真实等等。

其次，将好感延续下去，要像听你心中至爱的女人一样来聆听外商的需求。记住：关注外商的需求是你唯一的任务。不要多说，而要多听，多看。期待外商的回复不要被动等待，要多问，勇敢地问。

要多听，多看，用心地听，用心地看。

特别是和外商面对面的沟通中，设法让他们多说话，自己多听听他们的需求，多看看他们EMAIL里关注的问题。最好准备一张纸条，将外商的问题一个个列出来。就像解决复杂的方程式一样，满足所有条件后才能成立。而针对每个问题一定要有问必答，不清楚的问清楚后再次答复，不得有任何马虎，这样才能体现我们的真实感。如果外商的感受觉得我们很真实，很负责任和我们交易比较有安全感，那么这已经接近成功了。而这点恰如你心中至爱的女人对你的要求一样。要满足外商的关心点，解决问题，直到恋上你们!

期待外商的回复，不要被动得等待，要多问，勇敢地问。

很多时候，外贸 人往往被动地等待外商的回复。搞含蓄，搞得自己很累。在满足外商的需求后，就要勇敢地问有没有 定单 ?何时能够确认 定单 ?何时能够开始执行合同?何时能够支付货款?等这样的问题。这样一来就可以知道这场恋爱的最终结果。你不去问，你可能要处于被动的局面，因为好的感觉也要趁热打铁，不能让感觉冷却!人与人什么最重要?感觉最重要!而保持好的感觉必须在第一时间内把握。如果，停而不敢问或不问，可能你的竞争对手已经在向外商献媚了，献情了。可能你的感觉被竞争对手替代，找都找不回来。这就像你心中至爱的女人一样，如果对你感觉冷淡了，那你就有危险了。所以要勇敢地问，问应该问的问题。千万不要被动地等。我相信只要是真诚的外商肯定会给你答复，如果不给你的答复，那么他可能不是你所成交的对象，他可能是浪费时间你的时间，也可能在未来某日再和你继续缘分。再次，勇敢地问外商，也可以让我们知道何时再继续跟踪外商最为恰当，也可以留出更多的时间来继续寻找新的客户，也可以提供你的工作效率

外贸新手如何开展第一单？

外贸 一般的操作流程过程如下：1)和老外谈生意，接订单;2)备货：下订单到工厂生产或采购;3)进出口 商品检验检疫局检验货物(这个叫“ 商检 ”);4)向 海关 申报出口“(报关 ”);5)把货物运输 出国 ,交给客人(“货运”);6)从客人那里收钱结汇(“收汇”);7)向外汇管理局申报(“ 核销 ”);8)向国税局申报(“退税”)。

在这里边，很多工作是交给专门的机构去做的。货代 帮你“ 报关 ”和“货运”以及买保险，银行帮你“收汇”，工厂帮你“ 商检 ”，所以你只要集中心思跟老外谈生意就可以了，但是你也要了解一些这些流程，不光有配合的问题，里边还有费用问题。

第一步、和老外谈生意接订单

这里有四个内容：a,客人怎么来?b,报价怎么报?c,合同怎么签?d,钱该怎么付?

a、客人怎么来?

有几种办法，主要的有，一，网上吆喝，找买家。二，参加展会，揽生意。相对而言，网上找客人费用低，成交率低;展会费用高，成交率高。还有其它找客人的办法。

网上一边找客户一边发布信息，在中文的贸易平台上，你招来的都是国内的贸易公司，但也不要都放弃，说不准有的还有用;要上国外的贸易平台，若是你的邮箱里有Enquiry，说不准你的生意来了。

展会就比较直观了，国内的有广东的 广交会，上海的 华交会.国外的就更多了，就服装而言，有法国(T EXW ORLD)、德国(CPD)有两大著名的展会，仅在德国还有Fashion Look、Herren-Mode-Woche、Hamburg、Sindefingen.....多了去了。若是有老外前来 询盘，你就可以跟老外当面外讨价还价了，这就是要报价了。

小提示A ：尤其是在网上找客人的业务人员，你给客人的mail 等信函是被快速阅读的，如何吸引人和得到回复，那你的mail必须符合当地的特色，比如说你按欧洲人的标准来写，那将是被认为你在了解欧洲，是“courtoisie”(礼节)。同时信函不要写得太长或太短;不要忘了写自己的职务和名字;不要忘了很多老外对中国是一无所知的。

小提示B：跟中国人一样，老外也看重着装，对于去欧洲参加展会的 外贸 人士来说一定要注意。欧洲人对这点非常重视，特别是法国英国意大利，观念是根深蒂固。虽然他们嘴上从来不说，却会把你的着装和你的产品联想起来。衬衫是白色，浅蓝，淡粉红，领带和袜子也是深色的，而且领带的图案是保守的。

小提示C：去欧洲参加专业展会要精心准备，一个好的展台，一份好的小册子，一个好的团队。。而不是弄一堆衣服胡乱的挂在那里，那样是找不到客人滴。和客人的良好沟通，招揽更多的眼球关注，是要认真地做好准备滴~~

b、报价怎么报?

报价里有什么内容呢?货物的成本+其他费用+利润。以一单服装为例，货物的成本就是采购服装的价钱(如果是让工厂生产的话，就是采购面辅料的费用+付给工厂的加工费用)。其它费用就是运费(价格条件里有说明)+杂费+ 报关 费用+公司日常开销费用。。等等。利润就是自己挣的钱，有两部分组成：从老外那里挣滴+国税局的退税。所以在搞清货物品名、型号、数量、包装规格、交货期、付款方式及柜型等等之时，要搞清报价里还含有哪些东东：

一、汇率： 外贸 交易一般以美元来结算的。假如美金对人民币的牌价是：1美元兑换8。05圆RMB。若你卖给老外1000圆的货，换算成美元就是124.23(1000/8。05=124.23)。

二、价格条件：这个东东其实就是运输和费用的问题，由于交货的地点不同，产生的费用不一样，国际贸易 一般以 港口 码头作为交货的地点，常用的有几种：

1、FOB。即在中国的码头交货。FOB = 货物的价值 + 国内运杂费 如约定在上海 港口 交货,就叫做 FOB SHANGHAI 在这种条件下,除了货物本身的价值以外,还要加上把货物运到上海码头的运费和报关出口手续费，以及在上海码头上产生的乱七八糟的杂费。这也是成本的一部分。

2、CNF。即在外国码头交货。CNF = FOB + 远洋运费 如约定在美国纽约 港口 交货，就叫做CNF NEW YORK 这种条件就是FOB价格之外，再加上货物运到美国纽约的海洋运杂费。

3、CIF。也是在外国码头交货,只不过给货物买了保险，途中损坏可索赔。CIF = FOB + 远洋运费 + 保险费。或者 CIF =CNF+保险费。

因为货物的类别和交货地点不同。保险费也略有不同，保险费的多少由保险公司来定，保险的种类也有几个，但我们通常都用一切险：无论出什么事情，都由保险公司都替你扛着。因为我从未出过事情，不知道保险公司是不是真的肯为你扛。保险费不算高,为了安全第一还是买吧。在CIF条款中，租船订舱和保险是卖方(也就是你啦,老外是买方,你是卖方)的责任。保险最好逐笔投保。三,运费和杂费 那么运杂费有多少呢?这就要去向 货代(货物运输代理公司)咨询了

在外贸出口中，货代 是个重要角色。它可以做不少事情呢。可以帮你做货运，可以帮你报关，可以帮你代办保险。货代在服务上也有好坏，他们的运费和杂费的报价也各有不同，你可以多找几家比较一下，找家价格公道，配合默契的最好了。对于外贸新人，你一定要向货代问清楚这些运杂费都有那些名目，费用是多少等等，做到心中有数，它直接影响到你的报价。你把货物的类别、体积、重量、运输的目的地、大致的发货日期告诉货代，他就会帮你算出所需要的运杂费。

外贸谈判中必须注意的事项

我想这个问题应该说是我们很多 外贸 新手最头痛的问题了,也是最难把握的了,可实际上的工作中我们可以说每天都要面对.而究竟如何做好这一点,当我们面对客人时掌握多一点主动,占据有利的位置同客人沟通呢?在这里我说一下自己的感受与看法,算是抛砖引玉吧,也希望广大网友来讨论一下,我本人也想多学习一点大家的宝贵经验^\_^

说这个问题之前,我想说一个例子：当我们同客人面谈时,其实如同我们在打麻将或者说打扑克牌,当你看到你手中的牌时,你就可以判断出自己有几分胜算,自己有多大的机会了.而对于一个有经验的老手,一幅好牌,他可以让自己赢得更精彩,赢得更多,而就算是一幅很差的牌,他也可以或者说尽量不会让自己输得很惨,而尽可能地为自己的下次出牌留下机会。

平时在工作中,无论是在展会上,还是在客人来参观工厂,还是到客人的公司同客人谈业务,我们都要从打牌中吸取一定的方法与策略.而如何做呢,我想至少要做好如下工作：

如何谈判中占据主动?

1.拿到牌后,要详细分析自己手中牌的优劣,从而对其他对手的判断,--也就是对客人在同你面谈前,做好准备工作。

A、那就是对客人的来源,是网上的,还是展会上的,因为如果说是网上的,可能性大家在EMAIL 上谈过,而毕竟网络,是个虚无的东西,而只当你们见面时,这一点很重要,成功的机会更大.B、曾经给这个客人报过价没有?--这一点很重要,我就犯错误一次在这上面,因为在网上的报价,同客人面谈的报价,不同,也导致客人的不满,(是因为自己粗心,)当然,如果说,你的报价有时效限期,就另当别论!实际工作中,很多工厂的报价,是没有的.C、这个客人是那个国家的?他的产品去哪个市场的? 这样你才可在报价过程中,有针对性地报价给客人.因为由于自己公司产品的定位不同,我们一般做法都是不同的市场,不同的价格的，D、这个客人对你的产品大概会有哪些要求,?需不需要相关的证书之类的.因为如果说在事先清楚的情况下同客人谈判,自己工厂做不到的, 就会及时性同客人说明,可以为双方省却很多时间与麻烦,可能性客人会更喜欢你的诚实!

客户谈判7点注意

E、对于客人来自己哪个国家,?产品去哪个市场?---从而可以得出,在谈到付款方式时,客人的资信度以及自己收余款的风险有多大? 以及去这个市场的产品需不需要相关的证书或者说其他C/O ,或者使馆签字,等等,都会无形中增加你的成本,这都要在报价中考虑进去的.F、当然,在客人来之前,要对客人需要的产品,自己要有详尽的了解, 才可以给客人满意的答复,也才会让客人对你满意,对于不懂产品的客人,如果说你是一个有经验的 外贸 人,就会按照自己的思路去引导客人,要记住,大家是在做生意,要使他有钱赚,才是他同你合作的基础.产品是关键,但更多的时候 ,做业务,就是你做人的过程,！

2.客人来到工厂之后,在同客人沟通的过程中,就如同我们拿到牌后,要分析自己的胜算有几分了,这时我们就可以同客人的沟通过程中,从客人反过的信息,而了解,从而判断成交的胜算了,要做到的几点

A、在同客人的沟通,谈话过程中,尽量不要说\'我们不能,我们不愿意,或者说\'我们不可意\'\'供应商不答应\'之类的话,这是什么意思呢?

如何成为业务谈判高手

B、当然,除了技术上的,自己工厂实在做不到的当然要按实际情况, 告诉客人了.但如果因为数量上的,少,而客人要求又多时,我们就需要换位思考了.尽可能地避免使用上述字眼.比如,你们最小订量是2024 PCS ,可是客人要订10多款,每款200 PCS ,我们要不要做呢(我说的是大概,),因为低于你的MOQ ,可能会让你产生多的费用,但你可以在其他相关费用上增加报给客人呀,没必要说\'不行\'不能\'呀。

C、因为,你要知道,当客人离开你的工厂后,如果说你让客人感受到,是你们工厂配合不到客人,或者说你们不愿意配合他的生意,你说,以后如果说还有其他方面的需求,他会再来找你吗?

D、而你如果让客人感觉到是因为他自己的,或他个人的要求过份, 是让他感觉到是因他的原因,而你们同他合作不了,将来有其他需要,他会还找你的,你说对吗?----而这也就是说一个好的有经验牌手,就算拿到的牌很差,也可以让自己有机会的意思了。

E、我说的换位思考的意思,就是有时候,我们会自觉,或不自觉的,被客人引入谈话的死胡同,而这时自己就要清醒地知道自己同客人谈要求的基础是什么?

商务谈判中惯用的8个单词

F、比如说,有时客人会说,我订10000 数量,要求是什么,怎么样交货,如何会付款等,等你给了他价格后,他会说,哎呀,我们刚开始合作,先做2024了,也是这要好了,而这时我们这时,就要清楚,你报的价格,基数已变了,结果是客人要做2024 ,而你给他的价格是10000的基数。我只是举例,事出有因,有很多变化的.G、因为你要随时考虑到由于客人订货量的不同,会随时让你的费用增加,一般说,走散货的费用,对工厂来说,一般要高于整柜的费用的,当然,客人肯定是希望你以走整柜货的费用来同他做了,而这时 FOB 的意义,已无法按整柜来做了.这就要你事先了解,同客人谈了.3.在当你见到客人,到你同客人交谈,你要绐终把握 住一点,那就是让客人感觉到是他想同你做生意,而不是你想同他同做生意！(就算是你很想,也不要表露出来)当然,这关键要要看你同客人在谈判过 程中对客人的把握与分析了，---所以说,打牌的老手,无论自己拿的是好牌,还是差牌,都会不露声色的。

4.实际工作中,我们的 外贸 新手与老业务员很大的差距就是在心理素质上,因为谁在谈判中掌握主动,谁就可以更好地为下一步准备.因为如果说你被动的话,可以想一下,是很难做的.与供应商谈判的内容与技巧

5.对于一个急于想拿到订单,打开业务局面的新人,是需要经过很多次同客人的博弈才能做好,而往往因为自己急于做成订单,而让自己处于被动,从而负担很多不该负担的费用,或者说多做自己产品以外的很多功课

6.如何在平等互利与公平公正的基础上,同客人谈判,是我自己,也是很多新手要学习与锻炼的.因为学会同客人在平等的基础上讨价还价,是同客人长久合作的基础。因为很多时候,并不是我们一再对客人让步,答应客人的所有要求,就能做成订单的,就算做成了一单,而下一单,也可能因为你没有退路,而无法再满足客人的要求,或者说价格没有退路,而无法合作下去的。

7.当前中国大部分的中小企业,可以说都是做OEM 等形式的,订单多,数量小,而客人的要求又多,因为更多的时候,因为质量问题,或因为价格问题,一个买家,会在很多中小企业中游走,而每个小单的谈判都是我们必需要掌握好的,因为自己能力不足而失去机会,是没有人想看到的.这就需要我们才同客人谈的过程中掌握更多的主动权！

一、面试前的准备

接到面试通知后，你该做些什么呢?

1.迅速查找该企业的原始招聘广告。

重温该企业的背景情况(一般在招聘文选中有所说明)，以及应聘职位的要求是什么等等。如果你备有几种不同的求职信，应当了解投出的是哪一种求职信，最好再看一遍，做到心中有数。

2.查找交通路线，以免面试迟到。

接到面试通知后，应仔细阅读通知上是否标有交通路线，要搞清楚究竟在何处上下车、转换车。要留出充裕的时间去搭乘或转换车辆，包括一些意外情况都应考虑在内。如果对交通不熟悉的话，最好把路线图带在身上，以便问询查找。

3.整理文件包，带上必备用品。

面试前，应把自己准备带去参加面试的文件包整理一番，诸如文凭、身份证、报名照、钢笔、其它证明文件(包括所有的复印件)均备整齐，以备考官索要核查。同时带上一定数量的现金以备不时之需。

4.准备面试时的着装和个人修饰。

参加面试，在衣着方面虽不要特别讲究、过分花哨华丽，但也要注意整洁大方，不可邋遢，男士衬衫要换洗干净，皮鞋要擦亮;女士不能穿过分前卫新潮的服装。

总之，着装要协调统一，同所申请的职位相符。头发要梳齐，男士要把胡须刮干净。女士若感觉脸色不佳则可化淡妆，不可修饰过分。另外，还应保证面试前充足的睡眠。

二、面试礼节

现在越来越多的企业在录用员工时重视对其人品的考察。因此在面试时，考官们会随时注意求职者的言行举止。哪些举止得体者往往能获得考官的青睐呢?

1.应提前多长时间到达面试地点?

提前10分钟到达效果最佳。在面试时迟到或是匆匆忙忙赶到都是致命的，而提前半小时以上到达亦会被视为没有时间观念。到达面试地点后应在等候室耐心等候，并保持安静及正确的坐姿。

2.假如一些小企业没有等候室怎么办?

在面试办公室的门外等候。当办公室门打开时应有礼貌地说声：“打扰了。”然后向室内考官表明自己是来面试的，绝不可贸然闯入。假如有工作人员告诉你面试地点及时间，应当表示感谢。

3.进入面试室后能否马上坐下?

等考官告诉你“请坐”时可坐下。坐下后不要背靠椅子，也不要弓着腰，并不一定要把腰挺得很直，这样反倒会给人留下死板的印象，应该很自然地将腰伸直。

4.与考官交谈时是否应始终注视对方?

这并不需要，当然更不能漫不经心地四处张望。在交谈时应当显得自然，平时怎么和别人交谈的，就怎么去做。

5.面试结束后该怎么做?

站起来对考官表示感谢。在走出面试室时先打开门，然后转过身来向考官鞠一躬并再次表示感谢。然后轻轻将门合上。

三、克服面试怯场

1.要以一颗平常心正确对待面试，要做好承受挫折的心理准备。即使面试一时失利，也不要以一次失败论英雄。

2.对招聘单位和自己要有一个正确的评价，相信自己完全能胜任此项工作。“有信心不一定赢，没信心一定输。”

3.适当提高服装档次，穿得整洁大方，以改变自身形象，增强自信心。

4.面试前做几次深呼吸，心情肯定会平静得多，勇气也会倍增。

5.与主考官见面时，要主动与对方进行亲切有神的目光交流，消除紧张情绪。在心里尽量建立起与招聘者平等的关系。如果心里害怕，有被对方的气势压倒的感觉时，就鼓起勇气与对方进行目光交流，待紧张情绪消除后，再表述自己的求职主张。

6.当出现紧张的局面时，不妨自嘲一下，说出自己的感受，可使自己变得轻松些。

7.感到压力大时，不妨借助间隙去发现招聘者的诸如服饰、言语、体态方面的缺点，借以提高自己的心理优势，这样就会在自觉不自觉间提升自信，回答问题时也就自如多了。

8.当与对方的谈话出现间隔时，不要急不可耐，这样反而给自己留下思考的空间，抓紧理清头绪，让对方感觉你是一位沉着冷静的人。

9.回答问题时一旦紧张，说话可能结结巴巴或越说越快，紧张也会加剧，此时，最好的办法就是有意放慢自己的说话速度，让字一个一个的从嘴里清晰地吐出来，速度放慢了，心情也不紧张了。也可加重语尾发音，说得缓慢响亮，用以缓解紧张。

10.进入考场，见到主考官时，不妨有意大声地说几句有礼貌的话，做到先声夺人，紧张的心情就会自然消失

**第四篇：外贸业务员的自我总结**

外贸业务员的自我总结

一． 业务能力

1．对公司和产品一定要很熟悉。很多业务员都很急功，天天找客户，但效果不大，原因是对公司和产品不了解，不知道目标市场在那里，或当客户问一些有关公司和产品的专业问题，一问三不知。其实只要对对公司和产品熟悉，就自然知道目标市场在那，也可以很专业地回答客户的问题。

2．对市场的了解。这包括两个方面，一个是对目标市场的了解，一个是对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上唯一不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。

3．业务技巧很多客户都喜欢跟专业的业务人员谈生意，因为业务人员专业，所以谈判中可以解决很多问题，客户也愿意把订单交给专业的业务员来负责。当然，业务技巧也是通过长时间的实践培养出来的，而在我自己这3年里的外贸经验中，我所学会的是“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．诚实做生意，最怕“奸商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋友，做生意。

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．自信心这一点最重要，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。

**第五篇：外贸业务员工作自我总结**

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06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。

11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。

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