# 工厂外贸业务员应该具备哪些素质（五篇）

来源：网络 作者：落花无言 更新时间：2024-08-28

*第一篇：工厂外贸业务员应该具备哪些素质优秀工厂外贸员应具备怎样的素质(与贸易公司的外贸不同, 工厂外贸对产品知识要求更高。不仅要懂得外贸流程，熟悉工厂及产品情况，还要具有贸易谈判能力，具体说来，一个优秀的外贸人员，应该具备以下职业素质。一...*

**第一篇：工厂外贸业务员应该具备哪些素质**

优秀工厂外贸员应具备怎样的素质

(与贸易公司的外贸不同, 工厂外贸对产品知识要求更高。不仅要懂得外贸流程，熟悉工厂及产品情况，还要具有贸易谈判能力，具体说来，一个优秀的外贸人员，应该具备以下职业素质。

一、基本心态：一个理想的外贸人员首先应该热爱外贸工作，有自信心，有明确的奋斗目标，并能

为目标的实现而不懈努力、虚心学习；其次，能够站在客户的立场上想问题，做事情，尽量体现双方的一致性。

二、基本素质：熟悉出口业务操作流程；书面英语过硬，口语良好，熟悉常见的国际交往礼仪，能够得体地与客户进行业务沟通；熟悉常用的办公软件及设备。

三、专业素质：

1）把自己定位为专业人士而不只是一个翻译人员，熟悉本工厂的产品，对生产流程有详细的了解，对产品品质能够准确作出判断；了解一些主要产品的成本因素、产品质量控制要点、可能的一些原因、图纸设计原理等知识；熟悉工厂的运营方式及组织机构构成，能够独立准备一份公司CATALOG供人参考，并能草拟一份专业的报价单。

2）知己知彼。了解竞争对手的产品，对整个所从事行业的发展趋向有一个大致的判断，对国外的同类产品有一个详细的了解。只有这样，才能沉着面对客户的提问和疑惑。

3）良好的客户沟通及谈判技巧。谈判之前，对什么能说, 什么不该说, 什么先说, 什么后说，都心里有数。并清楚工厂什么质量可以做到,做到这种程度大约需要的成本。其二，对客户的需求有一定研究，能够为客户提供最接近其需求的产品。此外，沟通交流中, 能充分体现和客户目标一致性的地方，积极解决双方差异性问题，努力寻求长期合作。

当然，外贸人员也是企业一分子，除具有以上专业素养外，还应该与其他职员一起，积极为企业的发展献计献策。

入门篇

万事开头难，我觉得万事开头“盲”

无论你是应届生还是有外贸经验的人或者是已经有从事安防产品销售的人，在我们行业里，都是要入门的，只是需要时间的长短不一样。

在目前国内的企业里面，中小型占绝大多数，而且很多是内资私营企业，在这样的平台里面很少有健全的培训机制，很多情况是进来就拿着枪杆子上战场。都蒙了，该做什么，该从那里做起？怎么没人跟你培训呢？

端正心态，从零开始

千万不要乱，千万不要后悔自己怎么进了一个这样的企业。其实大多数企业都是这样的，这个时候心态必须很端正，不管你是否有经验，你都必须从零开始，这个时候你不能要求环境怎样适应自己，只有自己去适应环境。只有做一块把剩余的水挤干净的海绵，才能吸收更多的新的水分。

拿来主义

新的环境，新的产品，新的流程，新的制度，怎么办呢？幸运的有专门的人给你培训，这是免费的午餐，好好品味，好好消化。跟着步骤一步一步来，切忌不要，“急”但可以主动。如果没有人培训，这个时候，周围的所有人都是你的老师，那你就要争大你的双眼，竖起你的耳朵，大脑动起来。他们每出一单都是一个业务流程，只有差异性，没有矛盾性；每一个电话都是技巧，只有高低，不能全盘否决；每一个客诉问题，那将是你迟早会遇到的事，留点神。所有都经过大脑过滤一遍，纳为己用。

做一个听话的学生

作为一个学生，虚心是关键，“得道者多助，失道者寡助”。虽然没有这么严重，不过道理是一样的，“虚心”“诚恳”是好学子的表现，只要你能做到这两点，这个时候周围的同事将毫不保留地将经验告诉你。

活学活用

遇到问题是好事，不管是学习过程中的问题，还是同事的问题，积极参与，因为你已经经过了前期的学习及思考才会有问题的。了解过程，分析问题的根源，找出解决问题的办法。总结经验，灵活应用之。

精华篇

任何一件事情都有他的关联词，关系网。那么跟业务直接关联的就是产品和客户。

而关系网是从产品才到客户。所以最关键就是产品，那么产品是死的，但是对产品的理解和描述却是活的。对产品的了解要由浅到深，从点到线，从线到面，从而将产品优势最大化，买点突出，增加产品的附加值。单个产品的了解必须先从：技术参数到功能到应用到疑问到改进。

刨丁解牛法了解产品：

1）产品的技术参数大同小异，无非就是资料上的那些，但关键的也就几样。在了解技术参数的时候要先知道产品编码规则，总结规律先把参数记住。

2）分析参数的差异性，同系列的产品大多数参数是一致的，只有少数是不同的，分清共性跟特性。这样在介绍产品的时候就客人就很清晰。

3）功能的了解，理论跟实际结合。功能可以从说明书中了解，但是往往很多人忽略了实际操作。说起来的时候滔滔不绝，但是给行家的感觉却是空的。什么功能什么现象都搞不清楚那不叫了解。

4）客户的很多问题是在应用中发现的，那你就必须将单一产品放在系统里面去应用，把你遇到的问题分析解决，切记，要以一般用户的角度去发现问题。千万不要理所当然把问题简单化或忽略掉。这就是跟客户沟通的时候存在表达跟理解差异性的原因。

5）发现问题应该庆幸是自己发现的，而不是客户投诉的。客户投诉的也不要紧，没有完美的产品，只有通过改进做到接近完美。千万不要有“事不关己，高高挂起”的观念。以为改进是工程师的问题，其实你没有能力改进，但是有能力提出改进。这就是你该做的，同时也是你充分了解产品的表现。

6）了解自己的产品以外，同行的，以及周边的产品也是要了解的。发挥产品优势的最大化，实际上是通过把自身产品与同类产品比较出差异而来的，扬长避短是一大技巧。

做到以上六点，你就能一层一层地深入了解产品了。如果能达到“目无全牛”那你就算得上了解产品了。

抓住通往客户的桥梁

在同样的条件下，怎样才能让客户接受你的产品呢。产品知识是你的敲门专，那么怎样才能让你靠近客户这扇墙从而给你敲门的机会呢？那么首先要让客人接受你。

1）接近客户；

往往你只有一次机会让客户接受你，在你回复的第一封邮件，在他经过你展位的瞬间，你是否能吸引他回复你的邮件，你是否可以让他在你的展位前停下来。如果是简短的文字，那就要抓住客户的重点,投其所好（了解客户问的东西，或者已经在用的东西是什么，来自哪里，给客户定位，从而做到知己知彼，重点出击）如果是面对面交谈，那就应该顺水推舟（用客人的语气，顺着客人的观点进行分析跟交谈，然后引入正题）

2）产品的优势；

当客户接受了你，接下来就好好地发挥你对产品掌握的功底了。在客人面前比必须是专业的，是有优势的。产品表面的竞争性除了来自产品本身之外还有潜在的优势需要挖掘，这就是你对产品的认识程度有多深了。很多人遇到品质跟价格问题就不会解决，那就是没有发现或没有挖掘产品的潜在优势，被价钱跟品质这个谁都会遇到的问题逼到墙脚。

3）超标准的服务

记得成功学创始人陈安之先生，他说过他当业务员的一个段经历，那就是当他在经过一翻解说后客人还是觉得别的牌子的汽车会好一点，于是他开着本公司牌子的车去另外一个牌子那里看别人牌子的车，转了一圈以后，虽然所看的其余牌子都比他卖的要好，结果客人还是买了他所推的那个牌子。客人拍了拍他的肩膀说，小伙子，我买你的车不是因为你的车好，而是你的服务我很满意。那么怎样才是超标准的服务呢？当遇到问题的时候，只要把自己跟客户的位置掉转，然后再考虑问题就可以了。你就会知道客户究竟要的是什么。

4）与客户做朋友

表面上客户只是你定单的来源，其实客户还是你信息了来源。我的一个朋友（我的客户），他曾经告诉我市场上的产品价格，告诉我同行的产品优劣，告诉我产品的问题。由此看来，跟客户做朋友还可以得到业务员非常需要的市场信息。

5）与你身边的人做朋友

与你的同事做朋友，在你需要帮助的时候，他们会伸出援助之手；和你的上司做朋友，他们会给你很好的平台跟建议；和你的下属做朋友，他们会给你很多意见；和一些不太相关的人做朋友，他们将不会是你的敌人；和你的竞争对手做朋友，你们将来可能有合作的机会。

总结篇

真诚待人，认真做事，分析问题，排除困难，走向成功

**第二篇：外贸业务员应具备的素质**

外贸业务员职业素养要求转贴

基本心态：

1）热爱外贸工作，永不放弃

2）站在客户的立场上想问题，做事情

3）勤奋工作，虚心学习

4）有良好的自信心，要有奋斗目标

基本素质：

1）熟悉出口业务操作流程

2）书面英语过硬，口语良好，与客户能够进行业务沟通

3）熟悉常见的国际交往礼仪

4）熟悉日常的交际英文，接待客人显示出良好的修养和职业素质

5）熟悉常用的办公文件，例如：Word, excel, Photoshop, Powerpoint, Outlook, AutoCad等.；能够使用传真机、复印机等办公设备

6）能够草拟标准的传真及信函，能够独立完成信用证的审核，根据信用证制定正确的出口单证.7）拨、接电话要显示良好的公司形象

例如：国内模拟

拨通电话，你应该说：您好，我是xxxxxxxx有限公司外贸部的xxx，请问是XXX？然后切入正题、、、、、、接听电话，你应该说：xxxxxxx有限公司，您好，我是xxx,请问有什么能够帮助你的？

国外情景模拟：

拨通电话：Hello, this isxxx, from xxxx Co., ltd.May I speak to Mr /ms xxx?

接听电话:Hello, this is xxxxx Co., Ltd.I’m alex.May I help you?

专业素质：

1）对本工厂的产品能够非常熟悉，对生产流程有详细的了解；对产品品质能够准确作出判断；对产品的主要材料有一定的了解；能够独立准备一份公司

CATALOG供给人参考；能够草拟一份专业的报价单；熟悉工厂运营方式的组织机构构成2）对竞争对手的产品有相当的了解；对整个从事的行业有一个正确的了解；对国外的同类产品有一个详细的了解

3）对相关的产品测试标准有完整的了解

4）能够从客人的语气里面，判断出客人的意图

5）能够对客人的来访提前做出接待安排；能够独立带领客人参观工厂；能够巧妙的回答客人的问题

6）对出口货物操作有实际的经验

7）能够独立向客人介绍产品、公司，并且正确、专业的回答客人提出的问题

8）对出口货物包装及标志能够有专业的设计观念，确保符合出口货物的需要

9）对于国外正在执行的订单，要提供详细的生产计划通知单与生产部门及相关的部门

其他素质：

1）能够与周围的同事和谐相处

2）能够合理的提供建议给上司和领导；部门之间尽量使用书面沟通或者电话沟通

3）工作要注意沟通方法，一旦出现问题，首先想到的是如何去解决问题，而不是追求责任；发现错误要及时纠正，杜绝再次发生

4）工作要讲究效率，养成良好的书面记录习惯：

一天工作开始，要书面记录当天的工作内容，并核对是是否完成一天工作结束，要书面记录明天还有那些工作要做

5）切记在公众场所发牢骚或者做有损公司形象的事情

6）要时刻维护工厂的形象

7）将自己良好形象的展示给客户

8）严格遵守公司的规章制度，对公司的发展能够提出良好的建议（注意方法）

9）要及时的答复客人的电子邮件或者电话

**第三篇：优秀业务员应该具备的12种素质**

优秀业务员应该具备的12种素质

一）优秀业务员的素质

1、人品端正，作风正派

“要做生意，先做人”，只有人品端正，别人才能尊重你，把你当朋友，信任你，从而才能成为生意上的伙伴，品德高尚加上有才华才能称为真正的人才。一般的企业招聘营销人员时，品德被列为重要条件，消费者、客户、社会大众一般都通过营销人员来得到他所在企业形象、素质、层次的印象，营销人员站在企业与社会接触的最前沿，是向社会反映企业的一面镜子。

2、信心

信心应包括三个方面，第一，对自己的信心，你相信你能干好，是一位敬业的优秀的营销人员，那么你就能克服许多困难。第二，是对企业的信心，相信企业能为你提供好产品，给你实现你的价值的机会，使你自己的一切活动完全纳入企业行为中。第三，对产品的信心，相信你所推销的产品是最优秀的，你是在用该产品向你的消费者提供最好的服务。

3、勤于思考，做个有心人

“有心人，天不负”，我们只有对什么都注意观察、分析、总结、归纳、提炼，才能使自己的工作做出成绩，才能捕捉到每一个细小变化，作出迅速反应。“世上无难事，就怕有心人”，做有心人，勤于思考，才能改进我们的工作方法。“学为中，弃为下，悟为上”。勤于思考，才能领悟，才能提高。

4、能吃苦耐劳

营销工作人员是很苦的，没有能吃苦耐劳的精神干不下去。能吃苦耐劳是一位营销人员的资本。

5、良好的心理素质

营销工作充满酸甜苦辣，挫折是营销人员的家常便饭，有许多营销人员受到一些挫折后，就掉队转行，“不经历风雨，哪能见彩虹？”营销人员必须具备良好的心理素质，胜不骄，败不馁。

6、韧性

做成一笔生意，不会一帆风顺，会遇到许多问题与障碍，要有韧性、耐心和百折不挠的精神。

7、交际能力

营销过程实质就是公关过程，一般说来，一名优秀的营销人员一定会是一名优秀的公关人员。营销人员的朋友最多，什么层次的，什么职业的，什么地方的朋友都有。

8、反应要快

如同狐狸的狡猾，猎鹰的机敏，营销人员应对周围每一细小变化都能很快做出反应，思维要敏捷。一个生意的谈判过程，就是一次反应速度的比赛，一个斗智的过程。

9、热情

一个人的能力有差异，关键是看你能发挥出来多少，这就取决于热情。热情是可传递的，一个人全力投入工作，他可带动周围的人，感染他们全力去干，一个人能力再强，没有热情，等于零。

10、知识面要宽

营销人员要与各行各业、各种层次的人接触，因此应对各种人喜欢谈什么要清楚，进而才能有与对方共同的话题，谈起来才能投机。但这种知识面是广、博而不一定需要深、精。因为我们没有时间、机会去作太深入的了解和研究的。一些营销人员都有一种习惯，在每天出门前、候车时，拿一份日报或足球、体育等报刊杂志阅读，主要是为适应各类人群的共同话题。

11、责任心

营销人员必须有强烈的责任心，把自己的工作干好，产生更多的销量，为企业创造更多的效益；同时，通过你来向社会反映企业的形象、精神面貌、企业文化、理念。如果一个人没有责任心，他的业绩肯定上不去，他们公司对这个市场的开发工作，将无疑受到影响，耽搁整个市场推进进度。如果你不注重言行举止，当地社会大众会认为你们公司很差劲。这个念头一旦产生，将很难扭转。

12、幽默

“什么都可以少，唯独幽默不能少”，这是一家公司对业务员的特别要求。

幽默使大家团结在一起，并且有助于更好地对付困难的工作。幽默有助于我们摆正事情的位置。一家保险公司的一位索赔业务员，一再地向她的经理表示道歉，因为她损坏了一份有关一个复杂的汽车索赔的电脑文件。这位经理回答道：“真糟糕，你所造成的一切，从我们保险公司造成严重的破坏来看，就像一场洪水灾害。我们两个人都会失去工作。现在给投保人打个电话，解释一下你犯了一个错误，然后把工作做好。”（这位业务员咯咯笑了起来，而且准备去重新干她的工作。）

以上谈了作为一名优秀的营销人员所应具备的素质，请比照参考。我们应随时检查自己的行为与标准的差距，争取早日成为一名优秀的营销人员，实现自己的梦想。

**第四篇：家具业务员应该具备的职业素质**

家具业务员应该具备的素质

当前市场竞争十分激烈，对业务员的综合素质要求也越来越高，那么如何成为一名出色的业务员呢？一个优秀的家具企业业务员应具备哪些素质？

一、业务员必须要有良好的职业道德。

所谓“君子爱财，取之有道”，你可以通过提高业务量，提高业务绩效，来提高你的收入，大可不必为区区小钱而伤透脑筋；同时要有职业道德，倘若离职就得把手续交代清楚，在岗位一天，就要站好最后一班岗，把自己的本职工作做好，即使走了以后也能留下良好的口碑，这就叫“人过留名，雁过留音”，你也就拥有了可观的无形资产，对找工作也有不少益处。

二、业务员必须熟悉自己的产品及工艺流程，熟悉产品的原材料、产品的特点，熟悉自己公司的企业文化和经营理念，与客户沟通交流时能对答如流。

公司的业务员必须掌握生产加工、产品质量以及产品生产周期等知识，这样和客户谈业务才不觉得吃力，才会有的放矢，今后业务员应加强这方面知识的学习和培训。

三、业务员要有严格的纪律性，可以做到“招之能来、来之能战、战之能胜”。

任何一名有素质、有涵养的优秀业务员都把服从领导、遵守纪律作为自己的工作准则之一，必须改变做事懒散，毫无朝气的工作作风。公司有事招你回来，你就得按要求在第一时间赶到；安排你的工作，你就得竭尽全力去做；会遇到哪些困难，有什么难度，你都要先考虑到，主动与上级沟通；上级安排你去做，相信你是会做好的，你就得发挥你的才能，把它拿下来；谈下来一笔业务，是售后服务或补件问题，你要细心的说服对方。这就是通常所讲的“战之能胜”，就是任何事情只要你出面就可以搞定，客户都乐意接受。

四、业务员要首先融入企业，待到条件成熟时，再充分发挥你的能力去改变它。

任何一个人到新的企业、新的岗位、新的环境都有一个适应、磨合的过程，作为业务员，你既然来到这个企业，首先要虚心求教、了解情况、熟悉业务。任何企业操作方法和运作模式都各有特点，关键是你如何去适应，尽快融入这个集体，然后有了更好的方法再向业务主管建议如何去改进它，你只有被这个单位和集体接受了，你才有机会去改变，但这种改变要看条件是否成熟，你要有耐心，任何事业的成功，都必须付出艰苦的努力，所以我们业务员无论走到哪里都必须有这种心态。

五、业务员要有敏锐的观察力、市场洞察力以及应变能力。

业务员研究的对象主要是市场，你的竞争对手的一举一动，或某一项促销活动，要在筹备阶段就被你发现。分析竞争对手的这一活动，将给我公司产品销售带来什么影响，如何应对，如何采取淡季降价处理，或出什么新款推向市场，本公司如何应对，把损失降到最低限度等，尽快为公司决策提供市场上第一手可靠资料，供决策者决策时参考。

六、必须有强烈的自信心和责任感。

业务员要相信自己的能力，相信自己能把一切事情做好；没有信心，你就没法放开胆子去闯去做，连自己都胆怯、无信心的话，那还能做好什么呢？所以我们业务员一定要树立信心、鼓起勇气大胆往前走，就没有跨越不了的天险、没有攻不破的堡垒；同时我们还要有责任感，敢于承担起自己的本职工作，干对了加以鼓励，干错了，不要紧，加以总结，另外在开发市场阶段在考虑给谁做的时候要细心调查了解客户的信誉，在本行业的知名度及经济实力等，综合平衡，再作决定。

七、业务员要有良好的心理素质。

业务员应有胜不骄、败不馁的气度，业务成功了不要沾沾自喜，要善于举一反三思考问题，怎样把业务做得更好；业务做的不好，失败了，不要灰心丧气，要善于总结，吃一堑长一智，吸取教训，从头再来，失败是成功之母，要相信自己肯定会获得成功的。

八、业务员要有吃苦耐劳的精神。

业务员首先做好吃苦的准备。往往业务员一出差就是1、2个月，而且经常是这样，没有吃苦忘我的精神是出不了什么业绩的。业务员长年在外，一般出差时间都较长，这便于及时了解市场动态和客户保持沟通，如果全国各地客户仅靠电话沟通是不够的，感情交流更重要，同时我们业务员要学会放长线、钓大鱼，暗渡陈仓，即使客户现在做的不是你的产品，但你通过和客户交朋友接近客户，经常保持联系，或有意识的给他提供一些信息，一年两年后就可以得手，所以业务员都要有见缝插针的钉子精神。

九、业务员要有为客户解决问题的能力。

你在客户那里要善于帮助客户解决问题，如摆场、灯光、客户所处的楼层甚至定价等，你都要诚心去与他沟通，帮助客户如何赚钱，这样才算你有本事，要善于寻找机会，经常给客户提建议，出点子，你无形中就将客户距离拉近了，你在客户心目中就有地位。

十、业务员要具备能言善辩的能力，要有说服力。

当前市场竞争激烈，而且市场变数很大，今天做你的品牌，明天有可能做别人的品牌了，这就要求我们平时要多观察，利用自己能言善辩的能力，让客户知道同你这样的企业和业务员打交道心里踏实，你要掌握时机，一举成功挖来做我们的品牌。当然要从公司的全局考虑，这里我是指我们公司尚未开发的市场。

十一、业务员在客户面前要树立自己的良好形象，千万不要贪小便宜，让客户瞧不起。

业务员一般在客户面前代表公司，照理说客户是比较信任的，在客户心目中也有一定份量，例如业务员到某个城市去了，那个城市的客户就感到荣耀。客户确实很在乎企业重视自己，你的一举一动，你的形象直接代表了公司，也就是说你是公司的钦差大臣，你不能出乱子，如果你出言不慎，或贪图小便宜，就会严重损坏公司形象，特别是在如酒席宴会上等重大场合，你喝酒不能贪杯，能控制自己，把握量和度，不然就会给客户带来不小麻烦，业务闹事被开除，这些都是深重的教训。

十二、业务员千万不要找客户拿钱（借钱），这是公司最介意的。

出差时间长了，钱花光了，你找客户借钱，好像是天经地义的，表面上可以理解，但实际一般公司是决不允许这样做的。你出差前就在牡丹卡、金穗卡或其它卡上存好钱，到了一个城市都取得到，也可通知财务将工资存入你的卡，千万不要向客户借钱，因为你可以拿小钱，也就可能拿到更多的钱。这是原则，所以我们在出差时一定要注意这些方面。

十三、业务员要善于为客户培训导购员。

导购员是企业利润的直接创造者，导购员素质的高低，直接影响到公司的经济效益。一位合格的导购小姐，对其业务熟悉及接待热情程度，使进入商场的客户都感觉到不到她的商场买家具就对不住人。这样的导购工作就做到了家，所以我们要从导购员的综合素质入手，培训导购员，如从导购员专业化、导购流程、导购员成功的准备、导购员成功的关键、导购员成功的临门一脚、导购员成功的希望、导购员成功的保证等方面去培训导购员。

十四、业务员要有化解矛盾的能力，要成为客户与企业之间的润滑剂。

企业与客户在交往中，难免存在一些分歧与摩擦，如款到发货、产品质量、缺件少件、工作误差等分歧甚至矛盾，我们业务员作为润滑剂，应尽快化解企业和客户间存在的矛盾。是服务方面的问题，我们就要解释清楚，采取积极的补救措施，根据合同条款和公司规定该换就换，该退就退，不留后遗症；如果是客户的无理要求，我们要做好宣传，说明公司的原则，这个一般是不行的，公司还没有先例，以后把你的意见反映上去，这样既给客户留面子，又为自己赢得退路，也为处理一些复杂的业务问题提供借鉴。

十五、要习惯作记录，要分析研究市场。业务员要善于动笔作记录，要将自己完整的行程计划汇报公司，出差回公司时要汇报你为哪家客户解决了什么问题，了解哪些最新的市场信息（详细记录），你建议公司下步在市场开发和产品开发上如何去做，才更适合我们企业。

十六、业务员应具备内部协调和沟通能力。

我们在产品销售过程中，离不开生产、开发、质检、行政、供应等方面的协调和支持，与之保持正常的沟通是我们完成销售任务的基础。任何时候我们都不要以老大自居，应尊重他人的辛勤劳动，同时你也会受到别人的尊重，这就需要协调、沟通能力。

十七、业务员要有团队精神，“独树不成林”、“一花独放不是春，百花盛开春满园”。

业务员有能力开发市场，了解客户，这只不过说明了你的能力的一部分，一个方面，只有业务员全部合作起来才有份量，才能组成一个大市场，这个大市场又是互相连接的网络，所以我们业务员要相互支持、相互配合、相互协调、相互理解、相互学习，要有团结协作精神，这样才能形成团队力量，有了这股力量，我们的事业也就无往而不胜了。

十八、业务员要加强学习和充电，不断提高自己的业务能力和业务素质。

你可以买一些关于市场营销方面的书籍学习，也可买一些营销方面的杂志来充实自己，从而达到充电提高的目的。在业余时间多看书有好处，可以把各行各业的营销手段综合利用到家私行业，这也是一种创新，我们最需要在市场上的创新人才，循序渐进，以创造一种不断适应市场需求的新模式。

总之，作为一名出色的业务员，要具备良好的职业道德和良好的口碑，要不断提高自己的观察力和实践能力，不断提升自己的综合实力；增强客户对你的信任感和认同感，与客户建立很融洽的关系，善于与客户沟通。只要做到以上这些方面，我相信你一定能成为一名出色的业务员

**第五篇：优秀外贸业务员应该具备的能力**

优秀外贸业务员应该具备的能力

Thomas说，他最想招募的业务员核心能力应具备：

一、要了解产品性能和自己的产品可能会出现的问题，这样就可能在以后的外贸洽谈中，能够准确地回答客户提出的各种问题。如家纺外销员“非常熟悉家居纺织用品，包括窗帘、床上用品等”；高级针织品业务员的要求是必须和针织品打交道四五年以上。

二、外语一定要好，因为和客户的商业信件联系、商务谈判都要用外语。英语六级是最低的入行标准，专业八级较受欢迎。同时还要熟悉各类外贸函电、单证如信用证、提单、询价信的格式等。

三、熟悉外贸流程，能够独立操作订单。业务员负责国外定单的全过程跟踪，包括接单、核价、进度跟踪、出货、接汇等，独立负责地履行外贸合同。

四、拥有广泛的采购和客户资源。外销员在寻找新的供应商、产品，直至运输途径上都应有丰富资源和操作经验，应当拥有一个产品生产网络，有能力为国际采购公司提供产品。

五、能随时应对变化，经常出差，是能够成为外贸业务员的另一个指标。

但是，做到以上几条并不能就成为一个受欢迎的外贸业务员。Thomas说，细节完美、诚信宽容和耐心坚持才是区别业务员能力高低的关键。比如如何面对采购商总是索要样品，该不该寄样品？每周差不多都有人要样品，每次都寄，实在吃不消, 况且大多数都石沉大海。有礼貌、信服地拒绝没必要的样品要求，或者妥当地提出样品费的问题。或者当接到采购商的询盘时，是否能迅速地及时和完整的回复，即使是一封大众格式的回复都会让客人知道你办事的效率及对客人的尊重；能否主动联系采购商？所有的采购商都希望能有热情的供应商主动联系，提供新的信息，省下自己的时间。诸如联系的方法方式、报价单制作、问题答复以及其他服务都能决定业务的成功与否。

其次，答应的事情要做到，即使完成不了也要提前告诉客人，不要拖到客人来问才说。诚信太重要了，不只是公司，个人诚信也很重要，即使单子没做成，至少保住了在客人面前的诚信，无论是对业务，还是对自己将来的发展都大有好处。同时不要轻易地对客人说“不”。圆滑的处理是好的选择。例如，客人的目标价格实在是做不下来，可以说“我再帮您和老板争取一下”，或者推荐可以达到目标价格的产品给客人。

Thomas 以自己的亲身经历说明了“坚持”的重要性。市场总有起伏，产品有“冷”“热”，特别对外贸易行业，业务很容易受到国家政策、国家关系、贸易摩擦等因素影响，导致业务的局面难以人为控制。业务员的耐心和细致，加上专业知识和技能，很大程度能帮助企业减少损失，争取或保持客户。同时“市道低迷”时也常常孕育着个人的职业机会。

网上经营的能力也不能少 与此同时，这位有十年行业经验的老业务员也谈到自己的“软肋”——电子商务中的客户价值判断和交易达成。Thomas说，现在企业都在各个网站上推广自己的公司和产品，所以每天你的邮箱里都会充斥着一些客人的询盘。但现在网络交易成功率很低，有价值的客人不多，所以如何辨别客人的价值性很重要。由于不够重视，Thomas刚错过了一笔 价值300万元的出口订单。

网上采购商基本上都是潜在的客户，如果收到来自他们的询盘，了解以下6方面信息绝对是非常必要：

1.他是否从事某一行业？

2.从事该行业多久？

3.目标客户是什么，零售商还是批发商？

4.年销售额是多少？

5.详细的公司名称/地址/电话/传真？

6.有没有公司网站？如果客人及时回复了，而且对于你的问题一一回复，说明还是很有诚意的，这个时候你就需要对他的公司和网站好好研究，务必仔细察看他的网站和校对提供的联系资料是否存在欺骗性。

Thomas现在正着手通过技术人员建立自己网站和网上客户关系管理系统。前者将帮助他争取更多的客户和潜在供应商，后者将帮助他有效分析客户资源，管理业务进程。Thomas说，十年前，公司会安排经验丰富的业务员指导新人如何入行，企业会耐心等待新人的成长，现在没有谁也没有这样的耐心。业务员被要求具备更多的技能，比如掌握行业动态，熟悉产品知识，运用网络工具等等，同时职业操守和伦理要求也比以前要求更高。（富民时装网）

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