# 最新外贸业务个人年度工作总结 外贸业务员年终工作总结个人(3篇)

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2024-07-11

*总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家...*

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

**外贸业务个人年度工作总结 外贸业务员年终工作总结个人篇一**

为了更好的养家糊口、为了更好的维护委托人的权益，我还要加强学习，学习法律、学习先进，哪怕学了就忘;我还要加倍努力，努力拓展、努力攀登，哪怕走两大步退三小步!必须牢固树立屡败屡战、不怕碰壁的难能可贵的精神!

在最近3年的执业过程中，我和党中央及全国律师协会对律师行业的要求高度保持一致，在市司法局和市律协的领导下，认真、谨慎的履行自己的职责，严格要求自己，遵守职业道德和执业纪律，业务上也取得了很大的成就，律师业务也有了新的发展，现分项总结如下：

一、开展各项律师业务情况

1、思想品德方面。在工作和学习中，认真学习和贯彻党和国家制定的各项方针、政策。特别是认真学习了精神，是我更加坚定了自己的目标：全心全意为人民服务。

2、办理业务方面。3年来共办理民事案件\_件，刑事代理\_件，行政案件\_件，非诉讼案件\_件，法律援助案件\_件，顾问单位\_家。同时办案方式有很大突破，用非诉讼方式解决诉讼问题，既减轻当事人的讼累，又妥善化解社会矛盾，及时息讼解纷，促进了当事人的和解，增进了团结。我积极开拓案源，努力用自己的的法律专业知识和技能为当事人服务，取得了较好的经济效益和社会效益。

3、在律师执业期间，我的执业观点始终是端正的，始终自觉恪守“忠于法律、诚实守信、勤勉尽责，公平竞争，严格自律”的原则，至今没有发生违反职业道德和执业纪律的事件，截止目前没有一例针对我个人的投诉。我习惯站在维护当事人利益角度考虑问题，设身处地地为当事人着想，尽可能地做到既能维护当事人合法权益又不损害行业整体利益直至国家利益。我也从未假借代理之名，从事法律法规禁止的行为，可以说是一名优秀的律师，在本所起到了很好的模范带头作用。

二、《\_》执行落实情况

在职业过程中，我忠于宪法和法律，执业为民，维护委托人的合法权益;认真遵守《\_》和本所的各项管理制度，还积极参加修改制度，提出建议;明明白白告知委托人的各项权利和风险，不为谋取业务而误导当事人或者做虚假;没有私自接受委托和收费，收取额外报酬的行为;没有向我所瞒报、少缴代理费的行为;没有采用贬损、诋毁、降低收费标准等不正当手段进行业务竞争的行为;严格按业务操作规程办理，没有损害国家社会和当事人合法权利的行为;与法官、检察官、仲裁员或者其他工作人员相互关系中，没有非工作场所会见的行为，没有请客送礼和指使当事人送礼、行贿的行为，没有假借他人之名向当事人所要财务的行为;没有向司法机关出示虚假材料等弄虚作假的行为;没有从事违法和有悖律师职业道德、公民道德规范，损害律师职业形象的行为。

三、参与社会公益活动情况

我作为一名律师，热心社会公益活动。我积极参加了市、区司法局组织的法律进社区活动，法律宣传讲课个次\_场次，完成法律援助\_，被授予“\_”称号，义务法律咨询\_次。

**外贸业务个人年度工作总结 外贸业务员年终工作总结个人篇二**

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:

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。

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。

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!

**外贸业务个人年度工作总结 外贸业务员年终工作总结个人篇三**

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。

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。

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。

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