# 2024年外贸业务员每天工作计划(15篇)

来源：网络 作者：无殇蝶舞 更新时间：2024-07-19

*制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。相信许多人会觉得计划很难写？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!外贸业务员每天工作计划篇一增强职责感，增强服务意识，增强团队意识...*

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。相信许多人会觉得计划很难写？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

**外贸业务员每天工作计划篇一**

增强职责感，增强服务意识，增强团队意识。用心主动把工作做到点上，落到实处。明确自我的工作职责，遇到问题要及时分析问题，解决问题，服从上级的安排。

一.产品市场分析

1、广告光源一向是外贸的主推方向，灯帘、灯条、灯管、模组、超薄灯箱都比较有优势，很多的产品的价格已经比之前的低了很多。今后还需要多做一些产品优势的比较文档，产品案例分许与应用，让客户更加了解我们的产品。

2、商业照明灯具由于价格比较高，很多国外客户基本不能理解。但还是需要更多的了解产品，多做优势比较文档，寻找优质高端客户。

3、高端产品就需要寻找优质客户。目标客户定位在美国、迪拜、日本等国家。用心运用不一样的搜索引擎寻找客户，不能只依靠阿里巴巴。

二.对日后工作的安排

1、在开发客户这方面，可适当的改变策略，增加在免费平台上和商业网站上发布供应信息;参加一些展会;尝试用国外的本地搜索引擎。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、在和客户沟通这方面，很重要的一点是确保带给给客户的信息是正确并能到达的的。当客户没下单前，了解客户的性质(是中间商还是最终使用者)，到达知己知彼。在客户下单后，需及时向客户汇报交期，询问是否仍有询价。

3、发货后，可在客户收到货一周后追踪产品的质量反馈，如有问题，首先要明确自我对于这个事件的态度，同时要及时帮客户解决问题，

4、在追踪客户这方面，适时发邮件向客户问候并询问是否有采购计划，每次追踪问候都需不一样，换个方式问。备忘客户的一些重大节日和生日，在这些有纪念好处的日子里送上自我的一份祝福，给客户心底留下一个亲切的印象。

三.20xx销售目标

明年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子，争取2~3个大订单，向年销售额60万进军。根据自我制定的任务，把任务根据具体状况分解到每个季度、每月、每周、每日，在不断归纳总结吸取教训的基础上提高销售业绩。

1、年销售目标：60万。

2、月销售目标：5万。

①现有已成交客户8个，争取明年争取更多的订单，保证成交量在10万以上;

②优化阿里巴巴网站，收更多的询盘，用心跟进客户，争取成交量在10万以上;

③搜索引擎营销，比如google，bing等国际搜索引擎上的搜索，争取成交量在10万以上;④国际展会、交流会，提前做好宣传资料及产品报价资料的详尽文件图片，寻找更多的客户;⑤重点参考之前成功案例分析有效的营销途径和方式方法。

四.明年对自我有以下要求

1、做好每一天的工作记录，避免遗忘重要事项。做好客户的跟踪，对客户的联系进度及时记录，对以往与客户相互间发送的技术及报价资料要归类整理好，以便随时联系。与外贸的同事一齐总结，周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

2、接触客户之前要多查、了解顾客所在的公司的主要产品，不要千篇一律的回复邮件。以便决定客户的需要和问题，然后针对顾客的需要和问题，提出建设性的意见。如提出能够增加顾客销售量或能够使顾客节省费用、增加利润的方法。向客户做出建设性意见，会更有利于赢得客户的好感，这样能够给客户留下良好的印象，有利于长期接触。了解市场需求，客户需求，争取“按照客户需要带给定制服务”

3、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样才会有长远的客户。在有些问题上你和客户是一致的。对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。客户遇到问题，不能置之不理必须要尽全力帮忙他们解决。要先做人再做生意，先卖信誉后卖产品，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

以上就是我这一年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。

**外贸业务员每天工作计划篇二**

很荣幸能有机会加入xx集团。虽入职时间较短，仍深深地感受到我司井然有序的管理秩序及我们部门充满朝气的团队氛围。在这个岗位上，我明\*临的机遇和挑战都是巨大的，外贸业务知识及经验的积累都需要自身不断的努力和学习。

在新的一年里，我对自己的工作情况计划如下：

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。

另有几条小小的建议：

一、因经理在业务洽谈方面会经常与客户进行电话沟通。为此提议是否可在电脑上安装skype软件，一个skype帐号，并向客户积极推荐这一网上及时沟通工具。其通话质量与手机差不多，还可节省双方的国际长途电话费用。

二、部门内部多开展一些活动，在活动中增强整个团队的凝聚力。

三、对新人多开设外贸知识及业务知识的内部培训课程。

最后，再次感谢领导对我的信任。相信在这个优秀的团队中，我将受益不少。同时，我也期待自身的不断完善能为公司的发展贡献一份力量!

**外贸业务员每天工作计划篇三**

此刻我已经在公司担任业务员有一年的时光了，也是对公司的发展有必须贡献了。转眼间又要进入新的一年20\_\_年了，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，也是我十分重要的一年。我要努力工作和认真学习，在此，我订立了本年度工作计划，以便使自我在新的一年里有更大的提高和成绩。

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，要随着变化不断的调整自已的工作方式。作为公司一名业务人员，务必以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。这个时候要全力维护老客户交办的业务状况。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推荐，力争为客户公司的保护做到最全面。

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，我将尽我最大的潜力减轻领导的压力。以上，是我对20\_\_年的个人工作计划，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。展望20\_\_年，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。

新的一年，我有着新的期盼，相信自我必须能够在20\_\_年取得更大的提高，自我就是这样一年一年的走过来的，从一个什么都不懂的毛头小伙到此刻很有深度的资深公司业务员，我的成长充满了曲折，可是在今后的工作中，我还是需要继续不断的努力，相信自我在20\_\_年必须走的更远！

**外贸业务员每天工作计划篇四**

很荣幸能有机会加入集团。虽入职时间较短，仍深深地感受到我司井然有序的管理秩序及我们部门充满朝气的团队氛围。在这个岗位上，我面临的机遇和挑战都是巨大的，外贸业务知识及经验的积累都需要自身不断的努力和学习。在新的一年里，我对自己的工作情况计划如下：

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。

另有几条小小的建议：

一、因经理在业务洽谈方面会经常与客户进行电话沟通。为此提议是否可在电脑上安装skype软件，一个skype帐号，并向客户积极推荐这一网上及时沟通工具。其通话质量与手机差不多，还可节省双方的国际长途电话费用。

二、部门内部多开展一些活动，在活动中增强整个团队的凝聚力。

三、对新人多开设外贸知识及业务知识的内部培训课程。

最后，再次感谢领导对我的信任。相信在这个优秀的团队中，我将受益不少。同时，我也期待自身的不断完善能为公司的发展贡献一份力量！

**外贸业务员每天工作计划篇五**

今年，我将一如既往地按照公司的要求，在去年的工作基础上，本着\"多沟通、多协调、积极主动、创造性地开展工作\"的指导思想，确立工作目标，全面开展xx年度的工作。现制定工作划如下:

一、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

三、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

四、今年对自己有以下要求

1、每月要增加1个以上的新客户，还要有到个潜在客户。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8、自信是非常重要的。要经常对自己说你是的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10、为了今年的销售任务我要努力完成6000台的任务额，为公司创造更多利润。

以上就是我这一年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己的贡献。

**外贸业务员每天工作计划篇六**

很荣幸能有机会加入xx集团。虽入职时光较短，仍深深地感受到我司井然有序的管理秩序及我们部门充满朝气的团队氛围。在这个岗位上，我明\*临的机遇和挑战都是巨大的，外贸业务知识及经验的积累都需要自身不断的努力和学习。

在新的一年里，我对自我的工作状况计划如下：

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。我会以一种用心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，期望自我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，锻炼自我的实际操作潜力。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，我也体会到自我以前掌握的工作环节并不全面、完整。此刻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，我期望能尽快熟悉自我跟的每一个客户，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，用心开拓新业务，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必须的成效。

第五，协助领导及同事做好两届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。

另有几条小小的推荐：

一、因经理在业务洽谈方面会经常与客户进行电话沟通。为此提议是否可在电脑上安装skype软件，申请一个skype帐号，并向客户用心推荐这一网上及时沟通工具。其通话质量与手机差不多，还可节省双方的国际长途电话费用。

二、部门内部多开展一些活动，在活动中增强整个团队的凝聚力。

三、对新人多开设外贸知识及业务知识的内部培训课程。

最后，再次感谢领导对我的信任。相信在这个优秀的团队中，我将受益不少。同时，我也期盼自身的不断完善能为公司的发展贡献一份力量!

**外贸业务员每天工作计划篇七**

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。

**外贸业务员每天工作计划篇八**

在下个月里，我对自己的工作情况计划如下：

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。

**外贸业务员每天工作计划篇九**

1. 顺利处理美国客户订单，70%余款收回，这样7月份至少可以完成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，根据和客户的联系情况，以及私人关系，目标7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7月中旬收到定金。所以给自己7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。希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，帮助新业务员适应公司，尽早做出业务。目前，只有郑蓉是我负责，我会耐心为她解答工作中遇到的困难，并给予适当的指导，帮助她早日为我们公司外贸业务作出成绩。

我知道，对于工作的计划也许还不让人满意，在我个人的便签纸上面，每一天的计划，都一条条写下来了，每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。在公司这半年时间，我有不足的地方，希望同事领导给我提出，我会虚心接受，并改正，争取做得更好。每个公司都有自己的制度，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，我也有以下建议：

1. 对待资源资源。在上面的工作总结中，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。所以希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，所以我希望能继续保持下去。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，但是希望能引起注意。据我所知，我公司到访客户的下单率，并不理想。相比，我知道的一家工厂，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非常注意。客户到访，无论客户是否下单，都非常尊重。我也希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。

这些建议，只是我个人的看法，如果能改进的，希望公司尽力改进，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!!

**外贸业务员每天工作计划篇十**

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。

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。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。

**外贸业务员每天工作计划篇十一**

作为一名外贸业务员，制定工作计划是很有必要的，下头是本人20\_\_年工作计划：

1、顺利处理国外客户订单，当然不能只盯着一个客户。

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。我会耐心为新同事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。在上方的工作总结中，我提到，网络平台是一个很好的资源，有了平台，业务上有了明显的提高，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，可是期望能引起注意。据我所知，我公司到访客户的下单率，并不梦想。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。

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！

**外贸业务员每天工作计划篇十二**

按照公司制定的20xx年水泥销售计划270万吨，要完成全年水泥销售计划，销售任务重，面临的销售压力大，特别是水泥行业产能过大，供大于求较为突出，水泥市场竞争更加激烈。在新的一年里，销售部要进一步转变观念，在思想上要引起高度重视，要充分认识到销售工作的艰巨性，要有紧迫感、危机感。作为销售工作，销量是第一位的，要自我加压，树立信心，去克服种种困难，多动脑筋、想办法，采取积极有效的措施和办法促销，千方百计、百计千方的寻找新的增长点，力争完成全年水泥销售任务。

具体工作：

1. 明确职责，要发扬团队精神，相互沟通市场信息，做到分区域负责销售不分家。

2. 做好市场精细化管理工作，进一步加大市场开发的力度，要多出差跑市场，深入市场，对区域市场没有增量的客户，要进行整合，寻找新客户。对空白市场，特别是农村乡、镇市场开发，要消灭空白市场。同时，要掌握好市场信息，竞争优势、竞争对手、市场占有率，并将准确信息反馈给公司领导，提供决策依据。

3. 加大重点工程、工建项目、混凝土搅拌站的开发力度，积极参加重点工程的招投标工作，要引导客户多承接工建项目。江山大老虎，江山虎金牌品牌，各区域市场要充分利用好。

4. 进一步加强与顾客的沟通，巩固好老市场，继续扶持客户做大做强，培育好月销量过万吨以上客户，关键要靠我们的服务，要进一步做售前、中、后的服务工作，对客户提出的问题要及时解决，不能拖，去赢得用户的信任。

5. 在销售策略上，要采取灵活多样的促销办法，规范好区域市场，稳定市场销售价格，维护好公司和客户的利益，对串市场的客户，要严格按照公司规定进行处罚。

6. 做好公路，铁路的运输工作，要及时掌握好运输信息动态。

7. 进一步做好应收货款回笼工作，建立与客户对账制度，严格开票前的审核制度，特别是新用户(工建项目)的货款，杜绝赊账行为的发生，力争应收货款回笼率100%。

8. 进一步加强自身建设，学习国家法律法规。学习业务知识，学习先进单位的管理经验，提高工作质量和服务质量，，适应水泥销售工作的要求，做一名合格的销售员。

**外贸业务员每天工作计划篇十三**

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7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7月中旬收到定金。所以给自我7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，只有郑蓉是我负责，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。在上方的工作总结中，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!

**外贸业务员每天工作计划篇十四**

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。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，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，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。

**外贸业务员每天工作计划篇十五**

1、顺利处理美国客户订单，70%余款收回，这样7月份至少可以完成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，根据和客户的联系情况，以及私人关系，目标7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7月中旬收到定金。所以给自己7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。希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，帮助新业务员适应公司，尽早做出业务。目前，只有郑蓉是我负责，我会耐心为她解答工作中遇到的困难，并给予适当的指导，帮助她早日为我们公司外贸业务作出成绩。

我知道，对于工作的计划也许还不让人满意，在我个人的便签纸上面，每一天的计划，都一条条写下来了，每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。在公司这半年时间，我有不足的地方，希望同事领导给我提出，我会虚心接受，并改正，争取做得更好。每个公司都有自己的制度，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，我也有以下建议：

1、对待资源资源。在上面的工作总结中，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。所以希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，所以我希望能继续保持下去。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，但是希望能引起注意。据我所知，我公司到访客户的下单率，并不理想。相比，我知道的一家工厂，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非常注意。客户到访，无论客户是否下单，都非常尊重。我也希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。

这些建议，只是我个人的看法，如果能改进的，希望公司尽力改进，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!!

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