# 外贸部工作计划[五篇范文]

来源：网络 作者：紫云飞舞 更新时间：2024-09-20

*第一篇：外贸部工作计划河南天恩太阳能科技有限公司2024外贸部下半年工作计划⑴产品的了解（材质，类别，特征，优势和劣势，用途以及产品价格）。⑵了解目前国内市场最具有竞争优势生产厂家的营销模式（国内市场+国外市场），同行产品竞争对手的市场情...*

**第一篇：外贸部工作计划**

河南天恩太阳能科技有限公司

2024外贸部下半年工作计划

⑴产品的了解（材质，类别，特征，优势和劣势，用途以及产品价格）。

⑵了解目前国内市场最具有竞争优势生产厂家的营销模式（国内市场+国外市场），同行产品竞争对手的市场情报（产品动态+价格动态）。

⑶目前该产品在国外市场的整个市场行情的定位，定位产品及价格。（国外市场行情的信息及情报收集。）

⑷国外市场的销售渠道。（重点）

⑸利用目前我们所拥有的网络资源平台来推广产品，也就是说产品的宣传通过B2B平台。我们可以注册相应的免费的B2B平台来发布和推广我们的产品。⑹如果有需要就申请付费的阿里巴巴网络平台（总帐户+子账户），子账户的合理分配以及跟进，产品的及时更新，产品的排名以及关键词的引擎搜索。ⅱ认真地对待每一封询盘邮件，及时处理和跟进。

⑺联系方式（企业邮箱,MSN和 SKPYE）。

⑻往来邮件（重要性）。

ⅰ邮件开发信。

ⅱ编辑邮件内容的技巧与方法。

ⅲ 及时回复客户邮件。

⑼ 分析不同潜在以及意向客户的动态和目前的需求。

⑽（售前+售中+售后）服务的重要性。

⑾外贸业务简单流程：询盘-回盘-再回盘-谈价-讨价、议价-定价-合同-预付款

-安排生产（生产任务单）-制定整套单据-跟踪大货生产-余款-出货。⑿业务员业务谈判的技巧培训。

⒀根据国内和国外市场行情的动向申请参加国内和国外的相应展会。⒁根据外销业务量的情况，申请开通相应的收费的网络B2B平台。⒂每周例会及相应的培训

**第二篇：外贸部工作计划**

共7页

团队高效运作，更有效地防止人才频繁流失。

３）．德为先：外贸团队成员的德应该包括以下两个方面：其一是遵守职业道德。外贸人员，应该热爱自己的工作，全心全意参与团队各项活动，团结协作，实事求是，遵守各项职业规范的要求。其二是个人品行端正。这是指个人在生活中的表现符合主流社会的道德标准。有德有才是上品，要重用；有德无才是中品，应该加强培训后使用；无德无才是下品，不能使用；无德有才是危险品，尽量不用，如果一定要用就需要在有效的控制和监督下使用．

４）．进取心：一个人起点可以稍微低一点，但不能没有进取心，一个进取心强的中专生，可以胜过不求上进的本科生。有强烈进取心的人，会更加主动地参与工作和学习中，能与企业同甘共苦，一起成长。

Ｂ)．外贸部工作开展

一、培训，只有不断的培训才能不断的提高外贸人员的实际操作能力，培训包括：厂内培训和厂外培训，厂内培训主要针产品专业知识，交易流程知识，同事之间的交流学习和互助，学会精准的报价，有效的提升操作能力，厂外培训包括各种机构的培训会，小型沙龙，大型公开课等．通过不断培训和学习力图打造成精英外贸团队．

二、业务人员管理

很多人说小企业看老板，中企业看制度，大企业看文化，我觉得：如果公司有特立独行的文化，能让员工觉得是自己在干自己的事业，全情投入，这就是成功的管理模式。当然，这需要管理技巧和领导层的以身作则。

１.“周报表”，该报表由外贸人员制作，提交给外贸经理审核。该报表要求每天根据获得的查询，详细填写所有买家信息，并对所有买家进行分级，“买家分级”以周报表中买家基本信息为依据，通过对买家成立年份、企业类型、规模、产品类别等综合信息划分买家的级别，并为相应级别的买家提供有侧重的服务。

２.“A/B类买家跟进”，对于“周报表”中被划分为“A/B级”的买家，要定时、定人进行跟进，甚至可以成立某个“A类”客户专案组，快速、专业地回应买家的需求，对成功的案例进行分享，失败或是进展缓慢的案例进行分析、理顺、跟进； ３.查询及资料归档：所有的外贸函件都要求建档、备份，要求做到即使外贸人员突然离职都能有工作人员第一时间，调出任何信息；客户建档：所有联系客户（包含 共7页

阿里巴巴．中小企业和中小客户比较适合的平台是阿里巴巴，因为它是从Ｂ２Ｂ起家，并且一直致力于优化搜索引擎和推广，其网站的全球访问量和知名度都很高．中国制造网作为后起之秀，其专一做网络平台，但其并不被全球买家认可和方泛使用，平台的效果有待更一步提高．因此综合各方向并结合本企业实际情况推荐做阿里巴巴平台组合套餐方案（一年的费用约10Ｗ）．

2024年外贸主要推荐展会，考虑到与环球资源合作能由政府报销参展费用而且其展会所针对的目标市场与公司待开发市场吻合，因此优先考虑环球资源举办的展会．

1).2024.09.20-22 印度孟买国际电子通讯展.印度手机市场有9亿的手机需求,并且每个月新增1200万,250个品牌,12大运营商,未来五年需求约20亿部,市场前景巨大.展品包括: 手机及手机配件,数码产品,电脑及周边产品,多媒体.2).2024.08.14-16 巴西国际消费电子展.是南美地区唯一的电子消费品类．巴西是南美第一大国，面积、人口、经济总量均居南美首位，对周边国家和地区有很强的辐射能力及工业领导作用。展会吸引了大批南美地区包括阿根廷、智利、乌拉圭等国的客商到会洽谈。展品包括：消费类电子产品，通讯设备及配件，电子原器件，家电

3).2024.11.28-30 南非电子展(约翰内斯堡)．南非是非洲很有潜力的市场，南非电子展是非洲市场消费类电子产品最有名的展览会之一.不断增长的参展和参观人数以及不断提高的参展水平,使该展成为电子消费品行业最重要的信息交换市场和了解发展咨询的平台.展品包括:数码多媒体影音,手机及手机配件,数字电视,网络设备,电子原器件等.４).2024.07.18-20 中国国际手机展，CME展历经十二届的洗礼，每年两届，7月在上海举办，11月在深圳举办．现已发展成为业内专业化和国际化程度最高的盛会，展会的举办对中国手机行业的发展起着积极的推动作用，展会的总展出面积预计将达到33000平方米，地点:上海新国际博览中心．展品包括:移动终端手机及相关配件及产品．

Ｄ)．外贸团队考评和激励方案

通过公平公正的考评机制，外贸团队所有成员的个人收益都将与团队业绩和企业效益挂钩，同时能体现多劳多得的原则，以及体现每个成员的价值。另外，量化 共7页

USD10万,一次性奖励业务人员RMB1000.c).高端客户开发奖:业务人员所开发的客户单一产品利润达到或超过50%,并且单一产品订单数量超过1万个,一次性奖励业务人员RMB2000.不管谁拿到这个开发奖，都需拿出50％组织团队分享．

另外根据业务开展的具体效果，适时出台季度旅游奖励，最佳等奖项．

（五）惩罚措施，有奖就有罚，这是必须的，当业务人员因为自己的过失为客户或者公司带来损失和负面影响的时候就要承担相应的责任．造成客户投诉、索赔、退货、坏帐等的根据情节轻重分别处为警告，小过，大过，直至开除处分．

Ｅ).外贸部资源配备和支持

营销工作是企业的根本，要树立市场营销为龙头的企业核心理念，把重视营销落实到企业管理的各项工作当中去，从战略，待遇，组织，保障，生产，采购，工程，研发等环节得到具体体现．实现企业向规模化效益化转变．比如：研发部门要全力配合新产品的开发和打样，品质部门要全程管控产品品质，如果客人要找一个新产品，或者一个新开发项目，研发部门或采购部门不积极努力去找，或不去找低的成本，业务再强也接不到订单．如果品质部门不对品质严格把关，货出去有问题，业务也很难处理．这些都要求各部门紧密配合，切实改变内销中的随意，散漫作风．建议设立外贸部活动经费，具体使用如下：部门公车费用，团队集体活动（培训，聚会，聚餐，出游，Ｋ歌等），购买新款样品，培训学习用资料书藉音响等，业务激励用品（如：电话卡，购物卡，礼品卡，旅游基金等）．经常组织一些团队活动，增进感情，增长知识，丰富生活，试想一下：一个从来没有吃过真正西餐的业务员怎么可能陪好外国客户去吃西餐？拓展外贸人员的视野和交际既能帮助他们成长同进提升他们的各项技能，同进反过来能更好促进业务开展．

Ｆ）．外贸部长远布局及规划

外贸部第１年的任务主要有：实现营业额500万以上，建立外贸团队，学习产品和业务知识，培养业务骨干，通过网络平台和展会发掘并找到新客户，初步建立与客户良好的关系，争取与大客户开展合作的机会，发现新产品，提供开发意见．外贸部第2～3年的任务主要有：实现营业额2～3千万，全面推进业务开展，扩大业务团队，优化和调整产品结构，开拓细分国际市场，走出去战略，抓住2-3个好客户，有条件的话多去考察国际市场．外贸部第4～5年主要任务有：抓住 共7页

**第三篇：外贸部工作计划**

外贸部工作计划2024 ａ)．外贸团队组建

小企业的预算和资源有限，养十几号人的外贸团队是不现实的。在珠三角地区，请一个普通的外贸业务员，固定月薪约2024—3000元；如果需要经验丰富、能力强的外贸人才，固定月薪约4000—5000元。正因为预算有限，更需要打造自己的外贸团队，提升工作效率，节约运营成本。只有发挥团队的力量，小企业才可能壮大；否则到最后面临退出竞争的舞台。

进行一个简单的成本核算：假设企业有4名外贸业务员，外贸业务员根据能力分为a级和b级，a级月薪4000元，b级月薪2500元。

方案一：单兵作战

企业在发展初期，都习惯于单兵作战。就是每个业务员各做各的单，互不相干，从搜索客户信息、处理邮件、电话沟通、商务谈判，到接单、生产、出货样样要精通，自然需要a级外贸业务员才能胜任，多劳多得。财务算帐清楚，容易，管理操作简单。

人力成本：4000元/人/月×4人=16000元/月

方案二：团队作战

团队讲究的是配合，每个人只要有一两门专长就可以，由于每个人只专注自己的工作，所以更专业，效率更高，团队业绩大增。显然招聘人员也较容易，而且不需要全部是a级外贸业务员，操作难度不大的琐事完全可以由b级外贸业务员负责。只需要2名a级外贸业务员，2名b级外贸业务员就足够。

人力成本：4000元/人/月×2人+2500元/人/月×2人=13000元/月 两种方案比较得出结论：小企业更需要打造外贸团队。

组建外贸团队遵循以下原则：

２）．互补性：一个优秀的团队，不需要每个人都一样强，但需要每个人都各有物色，各有绝技。这样的组合，才能发挥强大的攻击力。对于一个小企业，每个类型的人才有一两个就足够了，互补型的团队，才可以做到人尽其才，才尽其用，才可以使

团队高效运作，更有效地防止人才频繁流失。

３）．德为先：外贸团队成员的德应该包括以下两个方面：其一是遵守职业道德。外贸人员，应该热爱自己的工作，全心全意参与团队各项活动，团结协作，实事求是，遵守各项职业规范的要求。其二是个人品行端正。这是指个人在生活中的表现符合主流社会的道德标准。有德有才是上品，要重用；有德无才是中品，应该加强培训后使用；无德无才是下品，不能使用；无德有才是危险品，尽量不用，如果一定要用就需要在有效的控制和监督下使用．

４）．进取心：一个人起点可以稍微低一点，但不能没有进取心，一个进取心强的中专生，可以胜过不求上进的本科生。有强烈进取心的人，会更加主动地参与工作和学习中，能与企业同甘共苦，一起成长。

ｂ)．外贸部工作开展

一、培训，只有不断的培训才能不断的提高外贸人员的实际操作能力，培训包括：厂内培训和厂外培训，厂内培训主要针产品专业知识，交易流程知识，同事之间的交流学习和互助，学会精准的报价，有效的提升操作能力，厂外培训包括各种机构的培训会，小型沙龙，大型公开课等．通过不断培训和学习力图打造成精英外贸团队．

二、业务人员管理

很多人说小企业看老板，中企业看制度，大企业看文化，我觉得：如果公司有特立独行的文化，能让员工觉得是自己在干自己的事业，全情投入，这就是成功的管理模式。当然，这需要管理技巧和领导层的以身作则。

１.“周报表”，该报表由外贸人员制作，提交给外贸经理审核。该报表要求每天根据获得的查询，详细填写所有买家信息，并对所有买家进行分级，“买家分级”以周报表中买家基本信息为依据，通过对买家成立年份、企业类型、规模、产品类别等综合信息划分买家的级别，并为相应级别的买家提供有侧重的服务。

２.“a/b类买家跟进”，对于“周报表”中被划分为“a/b级”的买家，要定时、定人进行跟进，甚至可以成立某个“a类”客户专案组，快速、专业地回应买家的需求，对成功的案例进行分享，失败或是进展缓慢的案例进行分析、理顺、跟进； ３.查询及资料归档：所有的外贸函件都要求建档、备份，要求做到即使外贸人员突然离职都能有工作人员第一时间，调出任何信息；客户建档：所有联系客户（包含

提供样品及交货的客户）均应有独立的档案，资料包括：按相关线索整理的全部邮件、文档、图片、客户基本信息表（含：公司名称、地址、联系人、职务、电话、网址、邮件地址、银行资料、付款方式、交货条件、特别要求、备注等）。４.形成流程式的工作方法，每天早开召开早间会议，了解每个业务员每日工作计划，讨论询盤的回复，客人的邮件等，帮助业务员分析和解决所遇到的问题，每周一下午召开周工作总结会，每个月底召开月工作总结会，根据每个业务员会上所提出的问题给出指导意见，帮助业务员更好的解决问题，抓住客户．

５.竞争和淘汰机制，外贸部新进业务员在进公司后，工作期间的连续4个月如果没有出单（以收到订金为准），将被辞退，如果没有达到公司要求但其工作期间表现非常优秀且有潜质，公司可以给第二次机会（3个月），如果仍然没有出单，将被辞退或安排至其它岗位留用．

６.外贸人员的收入

底薪+提成＋年终绩效奖；提成建议用阶梯比率：即：基本提成２％（营业额），根据业务人员接单的利润率来计算，毛利润20％以内提成2％，毛利润每提高10％提成增加１％，即21％～30％提成3％，31％～40％提成4％，41％～50％提成5％，以此类推，上不封顶．年终绩效奖是由董事会根据一整年的公司利润以及外贸部的整体贡献并综合个人表现由公司来决定具体金额．

三、建设高效外贸团队文化

团队的工作效率直接决定团队的业绩，团队的高效工作与它的组织结构和团队文化有关。团队的文化的形成有很多因素，首先我们得从制度建设和执行入手。全体成员须永远保持学习状态，不断加强个人修养，强化外贸专业能力，拓展公司产品知识。形成团结、互助、高效的团队，达成企业，团队及个人目标有机的结合。除了制度外，还需要通过一些活动来加强团队的聚注力，改善团队的精神风貌，让团队成员以团队为光荣。推动外贸团队高效运作，积极主动投入团队工作中，而不是被制度逼迫工作。

ｃ)．外贸平台及参展规划

现今的电子商务ｂ２ｂ平台知名度最高依次是alibaba(阿里巴巴），global source（环球资源），made-in-china（中国制造网）．对比三大平台：环球资源是从杂志起家，如今的重心是放在自己举办的各种展会上，其网络平台的影响力不如阿

里巴巴．中小企业和中小客户比较适合的平台是阿里巴巴，因为它是从ｂ２ｂ起家，并且一直致力于优化搜索引擎和推广，其网站的全球访问量和知名度都很高．中国制造网作为后起之秀，其专一做网络平台，但其并不被全球买家认可和方泛使用，平台的效果有待更一步提高．因此综合各方向并结合本企业实际情况推荐做阿里巴巴平台组合套餐方案（一年的费用约10ｗ）． 2024年外贸主要推荐展会，考虑到与环球资源合作能由政府报销参展费用而且其展会所针对的目标市场与公司待开发市场吻合，因此优先考虑环球资源举办的展会． 1).2024.09.20-22 印度孟买国际电子通讯展.印度手机市场有9亿的手机需求,并且每个月新增1200万,250个品牌,12大运营商,未来五年需求约20亿部,市场前景巨大.展品包括: 手机及手机配件,数码产品,电脑及周边产品,多媒体.2).2024.08.14-16 巴西国际消费电子展.是南美地区唯一的电子消费品类．巴西是南美第一大国，面积、人口、经济总量均居南美首位，对周边国家和地区有很强的辐射能力及工业领导作用。展会吸引了大批南美地区包括阿根廷、智利、乌拉圭等国的客商到会洽谈。展品包括：消费类电子产品，通讯设备及配件，电子原器件，家电 3).2024.11.28-30 南非电子展(约翰内斯堡)．南非是非洲很有潜力的市场，南非电子展是非洲市场消费类电子产品最有名的展览会之一.不断增长的参展和参观人数以及不断提高的参展水平,使该展成为电子消费品行业最重要的信息交换市场和了解发展咨询的平台.展品包括:数码多媒体影音,手机及手机配件,数字电视,网络设备,电子原器件等.ｄ)．外贸团队考评和激励方案

通过公平公正的考评机制，外贸团队所有成员的个人收益都将与团队业绩和企业效益挂钩，同时能体现多劳多得的原则，以及体现每个成员的价值。另外，量化的评价结果，能更客观、更清晰地反映员工的工作状态。最大限度地激发团队成员的积极性；加强团队的聚注力，团结、互助、积极、主动。(一)固定考核 1）.考勤：主要考核团队成员参与本部门举行的会议、活动等情况。设臵固定的奖金作为全勤奖，如设臵全勤奖为100元。一个月全勤出席，获得100元奖金。如果请事假2天以内，给予50%全勤奖。如请事假2天以上，全勤奖归零（请病假除外，需有医院证明）。2）．专业：根据团队成员的从业时间、工作量、工作质量、客户服务技巧、客户评价反馈等，对团队成员的服务质量和专业度进行分级，共分4个级别(a,b,c,d)，每个级别的业务代表给予不同的专业津贴，可分别设定为：200元，150元，100元，50元。这样可以鼓励大家不断提升自身专业能力和水平。

（二）浮动考核

浮动考核与团队效益挂钩，外贸部经理将当月的工作任务分解到各个业务员，设定每个业务员的基本工作任务和工作量，以及对应的积分并设定每个人的目标分值，按质按量完成即可获得满分。总积分只有达标以后才可以获得全额的浮动奖金，不达标则按相应比率获得浮动奖金。这样可以促使团队所有成员必须团结一致，全力完成团队目标。个人积分超标，可以作为个人专业级别的升级参考。利益分配方式采用从团队到个人的顺序。企业财务先根据当月业绩核算可以分配给外贸团队的总效益。然后根据团队的个人贡献的比例关系，将总效益按个人绩效考核得分分配到个人。

（三）绩效考核

取消以个人业绩作为唯一考核标准；改用个人收益与企业效益、个人的工作完成状况、个人能力水平等相关。绩效考核内容包括：考勤、客户资源开发、网络营销跟进、客户跟进、订单成交量、目标客户转换率、客户服务质量和专业度；所有团队成员，只要在这个营销过程中作出了贡献，即使没有签订订单，均可获得相应的回报。

（四）激励方案，设立新客户开发奖，大客户开发奖，高端客户开发奖．

为了鼓励业务人员积极开拓新客新市场，增长业绩，特设立新客户开发奖励制度，具体如下：a).新客户开发奖：业务人员开发的新客户订单金额达到usd1万,一次性奖励业务人员rmb800.b).大客户开发奖:业务人员所开发的新客户订单达到篇二：2024外贸工作计划

日期：2024-12-29 部门：外 贸 部 2024年工作计划

新的一年，制定良好且有效的工作计划对于今后的发展起着很重要的作用，既不浪费时间和精力，同时也能改善自身的一些不足，提高自己对客户的沟通能力，促使工作开展顺利。

增强责任感，增强服务意识，增强团队意识。积极主动把工作做到点上，落到实处。明确自己的工作职责，遇到问题要及时分析问题，解决问题，服从上级的安排。在此我订立了工作计划，以便自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

一． 产品市场分析 1.广告光源一直是外贸的主推方向，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对比文档，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接受。但还是需要更多的了解产品，多做优势对比文档，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。积极运用不同的搜索引擎寻找客户，不能只依赖阿里巴巴。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提供给客户的信息是正确并能达到的的。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），达到知己知彼。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，首先要明确自己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，在这些有纪念意义的日子里送上自己的一份祝福，给客户心底留下一个亲切的印象。

三．2024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。根据自己制定的任务，把任务根据具体情况分解到每个季度、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，积极跟进客户，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。

三． 明年对自己有以下要求 1.做好每天的工作记录，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。与外贸的同事一起总结，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。以便判断客户的需要和问题，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，这样可以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“按照客户需要提供定制服务” 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，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。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。篇三：外贸业务员工作计划

转眼间又到了新的一年。2024，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。我将尽我最大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2024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。篇四：外贸部工作计划

河南天恩太阳能科技有限公司 2024外贸部下半年工作计划

⑴产品的了解（材质，类别，特征，优势和劣势，用途以及产品价格）。⑵了解目前国内市场最具有竞争优势生产厂家的营销模式（国内市场+国外市场），同行产品竞争对手的市场情报（产品动态+价格动态）。

⑶目前该产品在国外市场的整个市场行情的定位，定位产品及价格。（国外市场行情的信息及情报收集。）

⑷国外市场的销售渠道。（重点）

⑸利用目前我们所拥有的网络资源平台来推广产品，也就是说产品的宣传通过b2b平台。我们可以注册相应的免费的b2b平台来发布和推广我们的产品。⑹如果有需要就申请付费的阿里巴巴网络平台（总帐户+子账户），子账户的合理分配以及跟进，产品的及时更新，产品的排名以及关键词的引擎搜索。ⅱ认真地对待每一封询盘邮件，及时处理和跟进。

⑺联系方式（企业邮箱,msn和 skpye）。

⑻往来邮件（重要性）。

ⅰ邮件开发信。

ⅱ编辑邮件内容的技巧与方法。

ⅲ 及时回复客户邮件。

⑼ 分析不同潜在以及意向客户的动态和目前的需求。

⑽（售前+售中+售后）服务的重要性。

⑾外贸业务简单流程：询盘-回盘-再回盘-谈价-讨价、议价-定价-合同-预付款-安排生产（生产任务单）-制定整套单据-跟踪大货生产-余款-出货。⑿业务员业务谈判的技巧培训。

⒀根据国内和国外市场行情的动向申请参加国内和国外的相应展会。⒁根据外销业务量的情况，申请开通相应的收费的网络b2b平台。⒂每周例会及相应的培训篇五：外贸部门2024工作规划 目录

————第一部分：外贸部门的概况

一、外贸业务部门的工作要求

二、外贸业务部门的基本规章制度

三、外贸业务部门的基本操作

————第二部分：外贸部门的计划

——第一阶段

一、平台的完善和团队的锻炼

二、b2b平台的完善和推广

三、团队的组建和运营能力的打造

四、网络推广流程化规范和外贸跟单过程的问题解决模式

五、推广和业务，所有的流程进行数字化量化监督，提升效率

六、营销推广的规划和展会的策划

七、客户的细分和推广的优化

八、团队凝聚力的提升和营销的更深入了解

——第二阶段

一、总结第一阶段所遇到的问题并解决，更加完善外贸体系和流程

二、业绩的稳定提升和市场的初步规划

三、团队内部形成拼搏向上的风气，相互竞争，相互支持

——第三阶段

一、各个平台效果的总结分析，有针对性的解决问题，提高业绩。

二、狠抓客户跟踪过程，关注细节，激励制度的完善

三、回顾历史，展望未来，总结经验，开拓市场

————第三部分：外贸业务部门的工作流程

一、客户询盘

二、报价

三、得到订单

四、下生产订单

五、业务审批

六、下达生产通知

七、验货

七、制作准备材料

九、商检

十、报关

十一、出口收汇

十二、录入

————第四部分：总结 一、一个核心

二、两个关键 三、三个平衡 四、四个情

————第一部分：外贸部门概况

一、外贸业务部门的工作要求 1.外贸部门不是一个独立的部门它是基于生产部之上的一个协助沟通的部门，要其它各部门的有力支持，工作才能做的有效有序。2.在客户问价格时，有的是比较熟悉的，有的则不能一时通知价格，这时要与采购部多沟通，以了解成本等价格因素。另有时客人会因在价格上不作让步，或让工厂多让步，这时要同主管或经理讲明后同采购部联系看能否有所降价（指成本方面）。故外贸部门的人员要能与各部门相处融洽。3.同生产部，要及时了解生产安排情况。如有新订单要及时同生产部沟通。以便安排订单生产，在特殊情况下（指客货较急的情况下，同生产部协同操作订单安排。但平常不允许外贸部门过多过问干涉生产部的安排）。

二、外贸业务部门的基本规章制度（可根据实际情况做修改）1.周期长，工作隐性。2.工作方式上：要与工厂工作同步。公司给一定的自由度。因可能外出会客，接客，找样办，看办，看厂等

3.部门上班时间为：8：00-12：00 13：30—17：35，部门不加班（特殊情况例外）4.公司给外贸部门经理一定的处理事情的特权。

指：价格方面在利润允许范围内可以当机立断。交货期方面可以根据当时情况通知客人等.这样才能更有效地去解决问题。5.外贸经理可以有相应的活动经费，实报实销。（但只适合在一定的范围之内）。6.公司给外贸部门车辆方面的主便，（有需要接送外宾）可以及时调用公司交通工具，需要提前申请。

7.外贸部门在传达有关订单信息时，要求指令明确不能含糊不清。8.新产品一定要拍照外理存档。图象大小统一，格式统一，能直接上传网上使用。9.公司网站设计要具有时代特性，英中文，简单明了，主要突出产品。网上产品要及时更新，也要保证数据的吻合和参数的准确性。10.外贸部门要整理一份常用产品报价单（需要注意汇率的变化），应明确单价的上下浮动范围。以便能随时情况掌握，不至被动。11.公司有专用电话线及传真线给外贸部门。传真线分线安装也需要安装长途固话，每月有至少不低于500元的长途话费。12.部门资料要整理清晰明了，分类归档。如给客人报价资料，要按类归档，以便到时查验。

13.信息要及时处理，当天的信息争取当天处理完毕，当天询价要当天回给客人。14.确保按照合同上要求，按质，按量交货。此处外贸部门有独立性。不得迁就其它部门的意见。

15.在同客户沟通每一环节中，要把服务做到前面。16.主管的指令要明确。17.办公室区不准打私人电话。18.办公室区不准吸烟。（如有客例外）19.办公时间不准上网聊天。

三、外贸业务部门的基本操作 1.打样：

样办在订单处理中占到十分重要的位置，故要求对样办的要求要小心认真（注意客户对产品的大小规格、电压、外观颜色、材质、功率和包装等细节问题）。如客有要求寄办。在可能的情况下，要尽量寄办给客人；但要参考下列要求。

公司根据客人要求提供样办。但要收取相应的样办费用。具体情况以实际操作为准。（具体情况视客而定）在收到样办费用后给客提供样办。如国外客户，样办费用要计算运费在内。（特殊情况视具体情况而订，由部门经理决定）打样寄办后要留存资料，以备查。所填样办单送交会计一份。2.合同：

大部分的商业行为都以合同为规范标准。以确定双方的权利和义务。故如有同客人签订合同，则一定要根据合同要求处理。在签订合同之前要充分考虑到公司及部门的实际处理情况，如有疑问可向上级汇报。如在没有保证的前提下，不要随便签订。如客人在合同中列出一些特别要求，要视情况及时与经理取得沟通。确认可以达到客要求后再签订。合同中的四要素一定要仔细核对清楚：（价格，数量，质量要求，交货日期）在有疑问时要同客人沟通。3.付款方式的选择： 公司外贸部门的收款方式暂时为：（待定）大笔的货款：公司暂不接受：（待定）等付款方式。只有公司在收到尾数款后才安排出货，有些公司开具信用证等需要通过公司审核，通过后方可发货。如在未收到尾数款的情况下出货时，会计有权利过问，除非部门主管能给出一个合理的解释。（视具体情况而订），但会计一定要通知经理。

四、外贸部内部工作人员配备与原则 1.人员配备

美工（一名）主要负责网站建设和图片处理；

跟单（一名）主要负责下单前与生产、采购的沟通，后期负责生产沟通，出货等； 销售（两-三名）主要负责对外销售的工作，客户沟通、接待等； 后台操作员（一名）主要负责阿里和环球资源的后台分析、后台操作等。2.招聘原则

外贸部门的人员要求少而精。如部门人员暂时不够。宁愿多花时间找合适人员，也不能胡乱找人顶替所缺职位。由于工作的关系。部门要求人员：要诚实，勤奋，有合作精神及团队精神。

————第二部分：外贸部门的规划

外贸部门工作计划，主要分为3个时间段，每个时间段的规划内容如下：

——第一阶段

一、平台的完善和团队的锻炼

1、公司网站平台的完善和推广 1.1 根据公司对未来产品和市场的定位（高、中、低档次）确立网站的风格（复古、潮流、小清新、辉煌、新颖、性价比„„），准备应用效果图（五张高清店招、五张高清促销图、十张厂房照和生产机器照、各大主打产品图片），生动，清晰，符合定位，有联想余地的，在细节部分充分体现产品的特点。在3月8日之前完成，负责人美工（待定），新来a员工协助。

**第四篇：外贸部工作计划**

外贸部工作计划2024 ａ)．外贸团队组建

小企业的预算和资源有限，养十几号人的外贸团队是不现实的。在珠三角地区，请一个普通的外贸业务员，固定月薪约2024—3000元；如果需要经验丰富、能力强的外贸人才，固定月薪约4000—5000元。正因为预算有限，更需要打造自己的外贸团队，提升工作效率，节约运营成本。只有发挥团队的力量，小企业才可能壮大；否则到最后面临退出竞争的舞台。

进行一个简单的成本核算：假设企业有4名外贸业务员，外贸业务员根据能力分为a级和b级，a级月薪4000元，b级月薪2500元。

方案一：单兵作战

企业在发展初期，都习惯于单兵作战。就是每个业务员各做各的单，互不相干，从搜索客户信息、处理邮件、电话沟通、商务谈判，到接单、生产、出货样样要精通，自然需要a级外贸业务员才能胜任，多劳多得。财务算帐清楚，容易，管理操作简单。

人力成本：4000元/人/月×4人=16000元/月

方案二：团队作战

团队讲究的是配合，每个人只要有一两门专长就可以，由于每个人只专注自己的工作，所以更专业，效率更高，团队业绩大增。显然招聘人员也较容易，而且不需要全部是a级外贸业务员，操作难度不大的琐事完全可以由b级外贸业务员负责。只需要2名a级外贸业务员，2名b级外贸业务员就足够。

人力成本：4000元/人/月×2人+2500元/人/月×2人=13000元/月 两种方案比较得出结论：小企业更需要打造外贸团队。

组建外贸团队遵循以下原则：

２）．互补性：一个优秀的团队，不需要每个人都一样强，但需要每个人都各有物色，各有绝技。这样的组合，才能发挥强大的攻击力。对于一个小企业，每个类型的人才有一两个就足够了，互补型的团队，才可以做到人尽其才，才尽其用，才可以使

团队高效运作，更有效地防止人才频繁流失。

３）．德为先：外贸团队成员的德应该包括以下两个方面：其一是遵守职业道德。外贸人员，应该热爱自己的工作，全心全意参与团队各项活动，团结协作，实事求是，遵守各项职业规范的要求。其二是个人品行端正。这是指个人在生活中的表现符合主流社会的道德标准。有德有才是上品，要重用；有德无才是中品，应该加强培训后使用；无德无才是下品，不能使用；无德有才是危险品，尽量不用，如果一定要用就需要在有效的控制和监督下使用．

４）．进取心：一个人起点可以稍微低一点，但不能没有进取心，一个进取心强的中专生，可以胜过不求上进的本科生。有强烈进取心的人，会更加主动地参与工作和学习中，能与企业同甘共苦，一起成长。

ｂ)．外贸部工作开展

一、培训，只有不断的培训才能不断的提高外贸人员的实际操作能力，培训包括：厂内培训和厂外培训，厂内培训主要针产品专业知识，交易流程知识，同事之间的交流学习和互助，学会精准的报价，有效的提升操作能力，厂外培训包括各种机构的培训会，小型沙龙，大型公开课等．通过不断培训和学习力图打造成精英外贸团队．

二、业务人员管理

很多人说小企业看老板，中企业看制度，大企业看文化，我觉得：如果公司有特立独行的文化，能让员工觉得是自己在干自己的事业，全情投入，这就是成功的管理模式。当然，这需要管理技巧和领导层的以身作则。

１.“周报表”，该报表由外贸人员制作，提交给外贸经理审核。该报表要求每天根据获得的查询，详细填写所有买家信息，并对所有买家进行分级，“买家分级”以周报表中买家基本信息为依据，通过对买家成立年份、企业类型、规模、产品类别等综合信息划分买家的级别，并为相应级别的买家提供有侧重的服务。

２.“a/b类买家跟进”，对于“周报表”中被划分为“a/b级”的买家，要定时、定人进行跟进，甚至可以成立某个“a类”客户专案组，快速、专业地回应买家的需求，对成功的案例进行分享，失败或是进展缓慢的案例进行分析、理顺、跟进； ３.查询及资料归档：所有的外贸函件都要求建档、备份，要求做到即使外贸人员突然离职都能有工作人员第一时间，调出任何信息；客户建档：所有联系客户（包含

提供样品及交货的客户）均应有独立的档案，资料包括：按相关线索整理的全部邮件、文档、图片、客户基本信息表（含：公司名称、地址、联系人、职务、电话、网址、邮件地址、银行资料、付款方式、交货条件、特别要求、备注等）。４.形成流程式的工作方法，每天早开召开早间会议，了解每个业务员每日工作计划，讨论询盤的回复，客人的邮件等，帮助业务员分析和解决所遇到的问题，每周一下午召开周工作总结会，每个月底召开月工作总结会，根据每个业务员会上所提出的问题给出指导意见，帮助业务员更好的解决问题，抓住客户．

５.竞争和淘汰机制，外贸部新进业务员在进公司后，工作期间的连续4个月如果没有出单（以收到订金为准），将被辞退，如果没有达到公司要求但其工作期间表现非常优秀且有潜质，公司可以给第二次机会（3个月），如果仍然没有出单，将被辞退或安排至其它岗位留用．

６.外贸人员的收入

底薪+提成＋年终绩效奖；提成建议用阶梯比率：即：基本提成２％（营业额），根据业务人员接单的利润率来计算，毛利润20％以内提成2％，毛利润每提高10％提成增加１％，即21％～30％提成3％，31％～40％提成4％，41％～50％提成5％，以此类推，上不封顶．年终绩效奖是由董事会根据一整年的公司利润以及外贸部的整体贡献并综合个人表现由公司来决定具体金额．

三、建设高效外贸团队文化

团队的工作效率直接决定团队的业绩，团队的高效工作与它的组织结构和团队文化有关。团队的文化的形成有很多因素，首先我们得从制度建设和执行入手。全体成员须永远保持学习状态，不断加强个人修养，强化外贸专业能力，拓展公司产品知识。形成团结、互助、高效的团队，达成企业，团队及个人目标有机的结合。除了制度外，还需要通过一些活动来加强团队的聚注力，改善团队的精神风貌，让团队成员以团队为光荣。推动外贸团队高效运作，积极主动投入团队工作中，而不是被制度逼迫工作。

ｃ)．外贸平台及参展规划

现今的电子商务ｂ２ｂ平台知名度最高依次是alibaba(阿里巴巴），global source（环球资源），made-in-china（中国制造网）．对比三大平台：环球资源是从杂志起家，如今的重心是放在自己举办的各种展会上，其网络平台的影响力不如阿

里巴巴．中小企业和中小客户比较适合的平台是阿里巴巴，因为它是从ｂ２ｂ起家，并且一直致力于优化搜索引擎和推广，其网站的全球访问量和知名度都很高．中国制造网作为后起之秀，其专一做网络平台，但其并不被全球买家认可和方泛使用，平台的效果有待更一步提高．因此综合各方向并结合本企业实际情况推荐做阿里巴巴平台组合套餐方案（一年的费用约10ｗ）． 2024年外贸主要推荐展会，考虑到与环球资源合作能由政府报销参展费用而且其展会所针对的目标市场与公司待开发市场吻合，因此优先考虑环球资源举办的展会． 1).2024.09.20-22 印度孟买国际电子通讯展.印度手机市场有9亿的手机需求,并且每个月新增1200万,250个品牌,12大运营商,未来五年需求约20亿部,市场前景巨大.展品包括: 手机及手机配件,数码产品,电脑及周边产品,多媒体.2).2024.08.14-16 巴西国际消费电子展.是南美地区唯一的电子消费品类．巴西是南美第一大国，面积、人口、经济总量均居南美首位，对周边国家和地区有很强的辐射能力及工业领导作用。展会吸引了大批南美地区包括阿根廷、智利、乌拉圭等国的客商到会洽谈。展品包括：消费类电子产品，通讯设备及配件，电子原器件，家电 3).2024.11.28-30 南非电子展(约翰内斯堡)．南非是非洲很有潜力的市场，南非电子展是非洲市场消费类电子产品最有名的展览会之一.不断增长的参展和参观人数以及不断提高的参展水平,使该展成为电子消费品行业最重要的信息交换市场和了解发展咨询的平台.展品包括:数码多媒体影音,手机及手机配件,数字电视,网络设备,电子原器件等.ｄ)．外贸团队考评和激励方案

通过公平公正的考评机制，外贸团队所有成员的个人收益都将与团队业绩和企业效益挂钩，同时能体现多劳多得的原则，以及体现每个成员的价值。另外，量化 的评价结果，能更客观、更清晰地反映员工的工作状态。最大限度地激发团队成员的积极性；加强团队的聚注力，团结、互助、积极、主动。(一)固定考核 1）.考勤：主要考核团队成员参与本部门举行的会议、活动等情况。设臵固定的奖金作为全勤奖，如设臵全勤奖为100元。一个月全勤出席，获得100元奖金。如果请事假2天以内，给予50%全勤奖。如请事假2天以上，全勤奖归零（请病假除外，需有医院证明）。2）．专业：根据团队成员的从业时间、工作量、工作质量、客户服务技巧、客户评价反馈等，对团队成员的服务质量和专业度进行分级，共分4个级别(a,b,c,d)，每个级别的业务代表给予不同的专业津贴，可分别设定为：200元，150元，100元，50元。这样可以鼓励大家不断提升自身专业能力和水平。

（二）浮动考核

浮动考核与团队效益挂钩，外贸部经理将当月的工作任务分解到各个业务员，设定每个业务员的基本工作任务和工作量，以及对应的积分并设定每个人的目标分值，按质按量完成即可获得满分。总积分只有达标以后才可以获得全额的浮动奖金，不达标则按相应比率获得浮动奖金。这样可以促使团队所有成员必须团结一致，全力完成团队目标。个人积分超标，可以作为个人专业级别的升级参考。利益分配方式采用从团队到个人的顺序。企业财务先根据当月业绩核算可以分配给外贸团队的总效益。然后根据团队的个人贡献的比例关系，将总效益按个人绩效考核得分分配到个人。

（三）绩效考核

取消以个人业绩作为唯一考核标准；改用个人收益与企业效益、个人的工作完成状况、个人能力水平等相关。绩效考核内容包括：考勤、客户资源开发、网络营销跟进、客户跟进、订单成交量、目标客户转换率、客户服务质量和专业度；所有团队成员，只要在这个营销过程中作出了贡献，即使没有签订订单，均可获得相应的回报。

（四）激励方案，设立新客户开发奖，大客户开发奖，高端客户开发奖．

为了鼓励业务人员积极开拓新客新市场，增长业绩，特设立新客户开发奖励制度，具体如下：a).新客户开发奖：业务人员开发的新客户订单金额达到usd1万,一次性奖励业务人员rmb800.b).大客户开发奖:业务人员所开发的新客户订单达到篇二：外贸部门2024工作规划

外贸部门2024工作规划

目录

————第一部分：外贸部门的概况

一、外贸业务部门的工作要求

二、外贸业务部门的基本规章制度

三、外贸业务部门的基本操作 ————第二部分：外贸部门的计划

——第一阶段

一、平台的完善和团队的锻炼

二、b2b平台的完善和推广

三、团队的组建和运营能力的打造

四、网络推广流程化规范和外贸跟单过程的问题解决模式

五、推广和业务，所有的流程进行数字化量化监督，提升效率

六、营销推广的规划和展会的策划

七、客户的细分和推广的优化

八、团队凝聚力的提升和营销的更深入了解

——第二阶段

一、总结第一阶段所遇到的问题并解决，更加完善外贸体系和流程

二、业绩的稳定提升和市场的初步规划

三、团队内部形成拼搏向上的风气，相互竞争，相互支持

——第三阶段

一、各个平台效果的总结分析，有针对性的解决问题，提高业绩。

二、狠抓客户跟踪过程，关注细节，激励制度的完善

三、回顾历史，展望未来，总结经验，开拓市场

————第三部分：外贸业务部门的工作流程

一、客户询盘

二、报价

三、得到订单

四、下生产订单

五、业务审批

六、下达生产通知

七、验货

七、制作准备材料

九、商检

十、报关

十一、出口收汇

十二、录入

————第四部分：总结 一、一个核心

二、两个关键 三、三个平衡 四、四个情 ————第一部分：外贸部门概况

一、外贸业务部门的工作要求 1.外贸部门不是一个独立的部门它是基于生产部之上的一个协助沟通的部门，要其它各部门的有力支持，工作才能做的有效有序。2.在客户问价格时，有的是比较熟悉的，有的则不能一时通知价格，这时要与采购部多沟通，以了解成本等价格因素。另有时客人会因在价格上不作让步，或让工厂多让步，这时要同主管或经理讲明后同采购部联系看能否有所降价（指成本方面）。故外贸部门的人员要能与各部门相处融洽。3.同生产部，要及时了解生产安排情况。如有新订单要及时同生产部沟通。以便安排订单生产，在特殊情况下（指客货较急的情况下，同生产部协同操作订单安排。但平常不允许外贸部门过多过问干涉生产部的安排）。

二、外贸业务部门的基本规章制度（可根据实际情况做修改）1.周期长，工作隐性。2.工作方式上：要与工厂工作同步。公司给一定的自由度。因可能外出会客，接客，找样办，看办，看厂等

3.部门上班时间为：8：00-12：00 13：30—17：35，部门不加班（特殊情况例外）4.公司给外贸部门经理一定的处理事情的特权。

指：价格方面在利润允许范围内可以当机立断。交货期方面可以根据当时情况通知客人等.这样才能更有效地去解决问题。5.外贸经理可以有相应的活动经费，实报实销。（但只适合在一定的范围之内）。6.公司给外贸部门车辆方面的主便，（有需要接送外宾）可以及时调用公司交通工具，需要提前申请。

7.外贸部门在传达有关订单信息时，要求指令明确不能含糊不清。8.新产品一定要拍照外理存档。图象大小统一，格式统一，能直接上传网上使用。9.公司网站设计要具有时代特性，英中文，简单明了，主要突出产品。网上产品要及时更新，也要保证数据的吻合和参数的准确性。10.外贸部门要整理一份常用产品报价单（需要注意汇率的变化），应明确单价的上下浮动范围。以便能随时情况掌握，不至被动。11.公司有专用电话线及传真线给外贸部门。传真线分线安装也需要安装长途固话，每月有至少不低于500元的长途话费。12.部门资料要整理清晰明了，分类归档。如给客人报价资料，要按类归档，以便到时查验。

13.信息要及时处理，当天的信息争取当天处理完毕，当天询价要当天回给客人。14.确保按照合同上要求，按质，按量交货。此处外贸部门有独立性。不得迁就其它部门的意见。

15.在同客户沟通每一环节中，要把服务做到前面。16.主管的指令要明确。17.办公室区不准打私人电话。18.办公室区不准吸烟。（如有客例外）19.办公时间不准上网聊天。

三、外贸业务部门的基本操作 1.打样：

样办在订单处理中占到十分重要的位置，故要求对样办的要求要小心认真（注意客户对产品的大小规格、电压、外观颜色、材质、功率和包装等细节问题）。如客有要求寄办。在可能的情况下，要尽量寄办给客人；但要参考下列要求。公司根据客人要求提供样办。但要收取相应的样办费用。具体情况以实际操作为准。（具体情况视客而定）在收到样办费用后给客提供样办。如国外客户，样办费用要计算运费在内。（特殊情况视具体情况而订，由部门经理决定）打样寄办后要留存资料，以备查。所填样办单送交会计一份。2.合同：

大部分的商业行为都以合同为规范标准。以确定双方的权利和义务。故如有同客人签订合同，则一定要根据合同要求处理。在签订合同之前要充分考虑到公司及部门的实际处理情况，如有疑问可向上级汇报。如在没有保证的前提下，不要随便签订。如客人在合同中列出一些特别要求，要视情况及时与经理取得沟通。确认可以达到客要求后再签订。合同中的四要素一定要仔细核对清楚：（价格，数量，质量要求，交货日期）在有疑问时要同客人沟通。3.付款方式的选择：

公司外贸部门的收款方式暂时为：（待定）大笔的货款：公司暂不接受：（待定）等付款方式。只有公司在收到尾数款后才安排出货，有些公司开具信用证等需要通过公司审核，通过后方可发货。如在未收到尾数款的情况下出货时，会计有权利过问，除非部门主管能给出一个合理的解释。（视具体情况而订），但会计一定要通知经理。

四、外贸部内部工作人员配备与原则 1.人员配备

美工（一名）主要负责网站建设和图片处理；

跟单（一名）主要负责下单前与生产、采购的沟通，后期负责生产沟通，出货等； 销售（两-三名）主要负责对外销售的工作，客户沟通、接待等； 后台操作员（一名）主要负责阿里和环球资源的后台分析、后台操作等。2.招聘原则

外贸部门的人员要求少而精。如部门人员暂时不够。宁愿多花时间找合适人员，也不能胡乱找人顶替所缺职位。由于工作的关系。部门要求人员：要诚实，勤奋，有合作精神及团队精神。

————第二部分：外贸部门的规划

外贸部门工作计划，主要分为3个时间段，每个时间段的规划内容如下：

——第一阶段

一、平台的完善和团队的锻炼

1、公司网站平台的完善和推广 1.1 根据公司对未来产品和市场的定位（高、中、低档次）确立网站的风格（复古、潮流、小清新、辉煌、新颖、性价比„„），准备应用效果图（五张高清店招、五张高清促销图、十张厂房照和生产机器照、各大主打产品图片），生动，清晰，符合定位，有联想余地的，在细节部分充分体现产品的特点。在3月8日之前完成，负责人美工（待定），新来a员工协助。1.2 每个应用图下面的文字信息，要诠释应用图，充分体现我们提供的价值，能给客户带来什么样的效果，在3月15日前完成，负责人后台操作员（待定），由销售员b篇三：国际外贸部2024工作计划

国际外贸部2024工作计划

——以管理留住人，以事业激励人！

一、日常管理与技能培训

加强日常管理，提高工作效率，节约运行成，巩固工作业绩。

1、继续坚持周例会制度，重点总结汇报客户情况及进展，遇到的实际困难，能解决的当场解决，解决不了的小组讨论后上报；同时，了解每位业务员的工作、生活情况，做到心与心沟通，巩固现有团队的凝固力，减少人员流失。

2、只有不断培训才能提高实际操作能力，公司内部交流互学的同时要注重采取走出去引进来的先进工作理念，通过培训与学习打造精英外贸团队。一定要改变坐等只在网上发邮件的单一思路，要走出去，拜访客户，请进来了解客户，继续参加国际教育展会，积极参加各种机构的培训会，小型沙龙，大型公开课等。

3、了解国际销售态势和方向，协助总经理完善分配机制；及时组织产品技术培训，积极寻求寻找客户的新办法，争取每月走出去培训一次。

二、人才引进与团组建设

提高人才质量，打造优秀团组，发挥团队力量，提高工作业绩。

2、团队建设要有互补，充分发挥个人才能，做到人尽其才，才尽其用，尽可能的防止人才流失。根据工作实际在本部门成立客户研讨组，特别针对重点客户、大型客户分析、定位、报价、回复等有计划地进行小组讨论，群策群力，知识互补。

3、同时我们计划在本部门内组建一支专门对国际直销网店（亚马逊、ebay)进行研学、管理的电子商务队伍。一个月内成建，上传产品信息（网店主要以卡、测评为主），并逐步完善，争取在第二个月实现销售，而后不断扩大业务量。

三、平台创建与业务拓展

发挥平台效果，充分挖掘资源，大胆开拓市场，强化核心理念。

1、现今的电子商务ｂ２ｂ平台知名度最高依次是alibaba(阿里巴巴），global source（环球资源），made-in-china（中国制造网）对照三大平台运营资源，采取各种措施不断鼓励部门成员继续寻找、开发更多的国外代理商，合作伙伴，特别是其他同行的合作伙伴。有效提高平台资源，尽可能的保证每个月均有经销商数量的递增。

2、完成资源扩展的同时，开拓新的英文网站，力争在5月1日前成建完毕

投入使用，有计划地定期对网站进行优化和提升，安排专人负责，每月不少于两次。新网站建立后，下大力气做好网络推广，利用双喜、谷歌，亚马逊、ebay、b2b进行推广。争取英文网站产品关键词搜索，每月至少向前提升两个排名。

2、与阿里巴巴建立合作关系，更有效的提升产品的排名，同时积极参加阿里提供的培训学习机会，增加业务员和外界接触机会，提高业务水平。

3、做好网评的英文资料和宣传册，在网上进行推广；5月份完成网评的翻译和测试工作，尽快实现0突破；根据国外客户的要求提升omr现有应用软件。篇四：2024外贸工作计划 日期：2024-12-29 部门：外 贸 部 2024年工作计划

新的一年，制定良好且有效的工作计划对于今后的发展起着很重要的作用，既不浪费时间和精力，同时也能改善自身的一些不足，提高自己对客户的沟通能力，促使工作开展顺利。

增强责任感，增强服务意识，增强团队意识。积极主动把工作做到点上，落到实处。明确自己的工作职责，遇到问题要及时分析问题，解决问题，服从上级的安排。

在此我订立了工作计划，以便自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

一． 产品市场分析 1.广告光源一直是外贸的主推方向，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对比文档，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接受。但还是需要更多的了解产品，多做优势对比文档，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。积极运用不同的搜索引擎寻找客户，不能只依赖阿里巴巴。

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提供给客户的信息是正确并能达到的的。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），达到知己知彼。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，首先要明确自己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，在这些有纪念意义的日子里送上自己的一份祝福，给客户心底留下一个亲切的印象。

三．2024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。根据自己制定的任务，把任务根据具体情况分解到每个季度、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，积极跟进客户，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。

三． 明年对自己有以下要求 1.做好每天的工作记录，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。与外贸的同事一起总结，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。以便判断客户的需要和问题，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，这样可以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“按照客户需要提供定制服务” 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，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。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。篇五：海程贸易公司工作计划

海程贸易公司工作计划

今年以来，公司经过全体员工的努力，各项工作进行了全面铺开，“忆江南”品牌得到了社会的初步认同。总体上说，成绩较为喜人。为使公司各项工作上一个新台阶，在新的里，公司将进行一系列新的工作。以下是本公司的工作计划：

一、切实完成年营销任务，力保销售再创佳绩

1、实行置业任务分解，确保策划代理合同兑现 2024年公司的总销售任务是100万元，经双方商议后，元月份应签订新的采购合同。为完成营销任务，我们建议：销售部经理彭霞代理公司可实行置业任务分解，到人到片。可采取更为灵活的销售方式，全面完成年销任务。例如在营销形式上，努力创造营销新模式，以形成自我营销特色。

2、合理运用旅游资源，提高品牌知名度以扩大营销

新的一年，公司在2024年的基础上，已有了一定的品牌知名度。为了进一步提高品牌的知名度，在营销策划方面，“忆江南”应在广告类种、数据统计、效果评估、周期计划、设计新颖、版面创意、色调处理等方面下功夫，避免版面雷同、无效重复、设计呆板、缺乏创意等现象的产生。

3、努力培养营销队伍，逐步完善激励机制 公司销售部的销售人员，是一个有机的合作群体。新的一年，公司将充分运用此部分资源。首先会抓好销售人员基本知识培训工作，使销售人员成为一支能吃苦、有技巧、善推介的队伍。其次是逐步完善营销激励机制，在制度上确立营销奖励办法，具体的奖励方案由营销部负责起草。

二、以能动开发员工潜能为前提，不断充实企业发展基础 海程贸易公司的企业精神“三生万物，以人为本;和合求实，科学求真”决定了“忆江南”品牌的打造，因此，必须充实基础工作、充实各类人才、充实企业文化、充实综合素质。新的一年，公司将在“两个充实”上扎扎实实开展工作。

1、充实基础工作，改善经营环境 公司所指充实基础工作，主要是指各部门各岗位的工作要做到位，做得细微，做得符合工作标准。小事做细，细事做透。务实不求虚，务真不浮夸。规范行为，细致入微。通过做

好基础工作，改善内部工作环境和外部经营环境。该工作的主要标准，由办公室制定的公司《工作手册》确定，要求员工对照严格执行。为对各部门基础工作开展的利弊得失实行有效监督，公司在新的由办公室承办编制《xx工作动态》，每半个月一期。

2、充实各类人才，改善员工结构

企业的竞争，归根结蒂是人才的竞争。我们应该充分认识到，目前公司员工岗位适合率与现代标准对照是有距离的。2024年，公司将根据企业的实际需求，制定各类人员的招聘条件，并设置招聘流程，有目的地吸纳愿意服务于服装行业的人才，以满足公司各岗位的需要。

三、以强化企业管理的手段，全面推行公司各项制度

现代企业的一个重要特征，就是制度完善、齐全，执行有据，行之有效。企业靠制度管人，而不是“老板”管人。为使公司管理有序进行，公司将推行绩效考核制、推行责任追溯制、推行末尾淘汰制、推行绩效工资制、推行各级责任制。通过“五个推行”，把员工锻造为符合企业要求的一流的群体。

1、推行绩效考核制，以日常工作为考核内容

绩效考核是国际流行的企业管理形式，公司要求每个员工坚持登记《绩效考核手册》，公司定期对员工考核手册进行检查。考核等级的评定，主要以如期如质完成本职工作，遵守 纪律等为主要考核内容。方法为领导考核、交叉考核、员工考核等，以客观评定每个员工工作的优劣。员工《绩效考核手册》每月由办公室负责检查。

2、推行责任追溯制，以提高员工的荣誉感和责任心

责任追溯是落实岗位责任制的重要方法，也是对事故根源防漏堵缺的可行良策。公司将制定责任追溯制(包括奖励赔罚制度等)。强化措施，分明奖罚。即可以责任到人，又能避免无据推论、“钦定”责任，使员工树立荣誉感，增强责任心。

3、推行末尾淘汰制，以提高企业市场竞争力

企业的生存发展，除市场客观环境外，很大程度取决于员工的个人竞争力。只有把员工打造为特别能工作，特别富于创造力、特别富于团队精神的群体，才能在市场竞争中立于不败之地。因此，要符合这一要求，公司必然推行员工末尾淘汰制。其方法以考绩为依据，综合考评员工的工作能力、工作表现。按考评等级，实行末尾淘汰。

4、推行绩效工资制，充分保障员工权益

对绩优效高的员工给予增资励，对绩劣效低的员工给予降级，这是绩效工资制的核心要素。公司在新的将制定绩效工资标准，实行绩效工资制。

**第五篇：国际外贸部2024工作计划**

国际外贸部2024工作计划

——以管理留住人，以事业激励人！

一、日常管理与技能培训

加强日常管理，提高工作效率，节约运行成，巩固工作业绩。

1、继续坚持周例会制度，重点总结汇报客户情况及进展，遇到的实际困难，能解决的当场解决，解决不了的小组讨论后上报；同时，了解每位业务员的工作、生活情况，做到心与心沟通，巩固现有团队的凝固力，减少人员流失。

2、只有不断培训才能提高实际操作能力，公司内部交流互学的同时要注重采取走出去引进来的先进工作理念，通过培训与学习打造精英外贸团队。一定要改变坐等只在网上发邮件的单一思路，要走出去，拜访客户，请进来了解客户，继续参加国际教育展会，积极参加各种机构的培训会，小型沙龙，大型公开课等。

3、了解国际销售态势和方向，协助总经理完善分配机制；及时组织产品技术培训，积极寻求寻找客户的新办法，争取每月走出去培训一次。

二、人才引进与团组建设

提高人才质量，打造优秀团组，发挥团队力量，提高工作业绩。

1、人才聘用遵循实用性，不多不少、不高不低，四个人能担当就不找五个，大专生能做可不用博士。本外贸部计划招聘外贸业务、电子商务、维修服务等专业人才10名。

2、团队建设要有互补，充分发挥个人才能，做到人尽其才，才尽其用，尽可能的防止人才流失。根据工作实际在本部门成立客户研讨组，特别针对重点客户、大型客户分析、定位、报价、回复等有计划地进行小组讨论，群策群力，知识互补。

3、同时我们计划在本部门内组建一支专门对国际直销网店（亚马逊、Ebay)进行研学、管理的电子商务队伍。一个月内成建，上传产品信息（网店主要以卡、测评为主），并逐步完善，争取在第二个月实现销售，而后不断扩大业务量。

三、平台创建与业务拓展

发挥平台效果，充分挖掘资源，大胆开拓市场，强化核心理念。

1、现今的电子商务Ｂ２Ｂ平台知名度最高依次是Alibaba(阿里巴巴），Global source（环球资源），Made-in-china（中国制造网）对照三大平台运营资源，采取各种措施不断鼓励部门成员继续寻找、开发更多的国外代理商，合作伙伴，特别是其他同行的合作伙伴。有效提高平台资源，尽可能的保证每个月均有经销商数量的递增。

2、完成资源扩展的同时，开拓新的英文网站，力争在5月1日前成建完毕

投入使用，有计划地定期对网站进行优化和提升，安排专人负责，每月不少于两次。新网站建立后，下大力气做好网络推广，利用双喜、谷歌，亚马逊、EBAY、B2B进行推广。争取英文网站产品关键词搜索，每月至少向前提升两个排名。

2、与阿里巴巴建立合作关系，更有效的提升产品的排名，同时积极参加阿里提供的培训学习机会，增加业务员和外界接触机会，提高业务水平。

3、做好网评的英文资料和宣传册，在网上进行推广；5月份完成网评的翻译和测试工作，尽快实现0突破；根据国外客户的要求提升OMR现有应用软件。

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