# 外贸服务企业的工作总结(实用28篇)

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2024-06-28

*外贸服务企业的工作总结1本周工作主要如下：1维护平台和询盘处理的分配按日期的单双号轮值。单号由一外贸人员负责环球平台的发布和环球询盘的处理，另一外贸人员负责阿里巴巴中国制造网平台的发布和相应询盘的处理。双号反之即可。在本周轮值中处理环球询盘...*

**外贸服务企业的工作总结1**

本周工作主要如下：

1维护平台和询盘处理的分配按日期的单双号轮值。

单号由一外贸人员负责环球平台的发布和环球询盘的处理，另一外贸人员负责阿里巴巴中国制造网平台的发布和相应询盘的处理。双号反之即可。

在本周轮值中处理环球询盘10个，阿里巴巴2个，中国制造网2个。除里面非有效询盘外，其中询盘来自美国，英国和印度为主。美国以网络球，红外球询盘为主，英国以迷你球为主。其他有3G手机的视频摄像机需求。有些像乌拉圭等南美国家有需求我们的\'高速球。待后接下来跟进。

2工作日的工作情况

1）处理询盘

2）更新和发布平台信息，确保信息排前

3）每日判断和跟进5个客户并做记录

4）网上搜索同行或专业的描述信息，产品知识充电

感觉每天的工作时间都处于饱和状态。虽然觉得工作方式善可，但还看不出成效。加上对产品和行业的专业知识还远远不足的状态下，对客户的分析和沟通还欠缺信心。例如：

1之前意大利买去的网络球，因为操作手册不完善，自身还不能全面了解产品性能和应用。只能三缄其口。暂时还没和此客户做更进一步的沟通。

2之前伊朗客户说主板的瑕疵，不知其因，给予的反馈速度较慢和对产品质量有点疑惑。暂时虽有联系着，但有些担心今后的合作稳定性。

对于行业的深浅，自知不能一步到位。需要自己的不断积累。同时还不能很明确看出国际需求和整个行业的出口状态。希望领导们空闲之余多多提点。

**外贸服务企业的工作总结2**

在外贸部我接触到了：

一、从业务员那里拿来PI，S/C和工厂的信息后，开始联系工厂。询问：有没有现货？要不要商检？如果走空运有没有空运鉴定？如何包装？毛重？体积？HS编码，CASNO。付款的银行资料有没有给过？

二、跟货代联系订仓：制作托书托书上注意运费，出运港，目的港，件毛体。索要进仓地址（入货通知）。走空运的情况下，要给货代空运鉴定，非危保函（盖公章）。海运情况下，给货代非危保函，有的还需要MSDS

三、做美金情况下，需要制作划汇资料：合同，发票。英文。划汇资料本来应该工厂制单，用来描述工厂和我外贸公司次票用美金付款的货物的情况。用作我外贸公司对工厂划汇的依据。内容跟采购合同一致。盖上工厂的章，交给财务。

四、跟工厂确认唛头。逐字核对！注意唛头上要显示CAS号码。批号要正确（要与分析单上一致）生产日期到期日期

伍、关于商检：做美金的情况下，工厂自己做商检，给工厂提供目的港，出运港信息。做人民币情况下，可以委托工厂做商检。看工厂要正本的商检文件还是传真件就可以。制作商检资料：采购合同，商检发票，商检箱单，商检委托书（盖章）。商检做好后，让工厂传真商检凭条，确认无误后传给货代，让货代去换通关单。

六、关于报关：做美金时，工厂自己报关。提供出运港，目的港。做人民币时，让货代公司帮忙报关。给货代公司寄报关资料：报关发票，报关箱单，报关单，核销单（备案到出运港），报关委托书，准备4张盖了单证章的空白纸让货代备用。注意都要盖好章，报关单上显示的品名要注意，是工厂可以开发票的品名。零退税产品报关，要跟财务说，问财务报关金额怎么写，因为要交税，金额要少报。注意，商检资料和报关资料上的数量金额没有特殊要求的情况下，都按照与国外客人成交的数量金额来报关商检。

七、唛头确认好，付款底单给工厂传真过去，敦促工厂按时发货。索要发货进仓的追踪方式。

八、和货代联系，确认是否按时进仓。

九、确认提单。注意：出运港，目的港。客人名称地址，通知人，发货人，逐字核对。件数，毛重（不要显示成了净重），体积，逐字核对！显示运费。出运日期。显示装船指示上要求的内容。

如果可以押汇，要投信用证保险。打印一张议付的发票，发票右上角写上HS编码和出运日期。一定要确认提单签发的日期，与申请信保时发票上写的`日期一致。工厂分析单。做美金时，用工厂寄来的分析单给客人，一定要让工厂显示上CAS号码做人民币时，让工厂传真分析单，我公司重新制作，盖上自己公司的章。同样要注意CAS号码，批号和唛头上的是否一致。生产日期保质期，品名。货物报关放行，装船开航后。让货代寄提单。需要付款买单的，先让他们开发票，传真过来，付款，寄单。给货代付运费时要在友邦登记，财务管理－运费登记－新建－发票号。金额币种。申请付款通知书要交给负责人签字。给财务付款（申请付款通知书银行资料）给工厂传真开票资料，让工厂开增值税发票，有疑问的要根据货代那里报关预录单的品名开。数量，金额也要对应一致。

工厂寄单。做美金时，让工厂寄商业发票，箱单，分析单（2份显示有CAS号码）做人民币时，让工厂寄增值税发票，合同正本，正本分析单。制作CO。注意打印出来CO的发票后，记得要盖章，和付款申请单一起交给财务。投保。保单上被保险人写出口商，保单上显示的出运日期要与提单上显示的一致。收到工厂寄来的资料后，将增值税发票复印留底。正本合同、增值税发票、报关预录单、提单复印件。收到货代提单，复印留底。制作汇票。询问财务交单交单哪个银行。汇票上注意发票号码，金额。日期为提单日。备齐所有资料后准备交单。商业发票，箱单，分析单，产地证。仔细核对：盖章是否正确。内容是否一致17。货代退回核销单，先不要寄给工厂，做美金时，财务到银行核销，核销好银行盖章后，寄回工厂。如果用离岸公司的帐户划美金给工厂，就可以直接寄回工厂，不用去核销。做人民币时，外贸公司自己去核销外汇，办理退税。用离岸公司与工厂做美金时，工厂的核销单退下来后可以直接寄还给工厂，不需要财务核销。

**外贸服务企业的工作总结3**

20xx年终于过去了，回首这一年的外贸工作，一种难以言表的感觉，以前从没想过自己会从事这个行业，现在慢慢发现这个行业具有独特的魅力。其中经历了很多个人的心理历程，通过业务让自己慢慢成熟起来。这也许是我做了快一年外贸的最深刻的感受，而且通过外贸发现原来地球很小，世界很小，以前想都不敢想的外国感觉就在眼前，对地球村的认识也更加深刻，外贸开拓了我的眼界放宽了我的思路，同时发现自己懂得实在太少，需要学习的历史文化科学地理销售英语等知识也是与日剧增，慢慢感觉明显力不从心，看似每天就是简单的报价联系客户，但是这其中背后的工作却需要很大的自我提高。

刚开始也是什么都不懂，在同事的帮助和指导下才慢慢摸到一些感觉，面对询价报价联系客户，看似简单的工作，其实是需要很多的技巧和耐心，只有为客户着想，客户才能被感动，只有以客户的利益为自己的利益，才能争取很多的利益，这是一个双赢的社会，只有帮到了别人，才能帮到自己，一个不为客户着想的业务不会做出很好的业绩，记得有天去买早餐，就一杯很简单的豆浆，我说的很明白温的，服务员还是给了我一杯热的，而且还不给我打包，让我拿着滚烫的豆浆去上班，让我很不舒服，心里想以后不去这家买东西了，连我的要求都达不到，或者不考虑顾客的感受，这样就失去了我这位忠实的客户，得不偿失，而这都是服务不到位的`原因，其实大家的商品都差不多，甚至你的还不如他家，但是如果你的服务态度好，客户照样会跟你做生意的，因为我买的不光是产品，我买的还是一种服务一种态度一种尊重，让客户感觉他就是上帝唯一，尊重他，服务他，这样客户也会报以同样的态度对待你，就好比有个人说过一句话，想让别人怎么对你，你也怎么对别人，只有这样才能让生意让生活继续美好的进行下去，分析总结这一路走来的这许多客户的性格和文化背景，历史渊源，各不相同，面对不同的客户，只有寻找共同语言，多跟客户沟通，多了解客户，才能让客户更了解你，进而相信你，与你做生意，这就需要外贸人士，不断的修炼内功，不断的去增强自己的沟通和语言能力，真的是感觉活到老学到老了，一个人的成长其实就是一个不断更新，不断学习，不断自我超越的艰难历程，表面的平静，并不代表内心没有进行过激烈的自我斗争和挣扎，痛苦的思索，面对工作中的种种问题，慢慢感觉，只有去面对，别无他法，走上这条路，只能前进，不能后退，没有退路给你走，人生没有回头路，只能逼着自己去找方法去解决而不是逃避，逃避没有任何作用，面对不断增长的年龄和社会家庭责任和压力，似乎感觉自己慢慢思维渐渐发生着改变，看世界的角度和思维方式也大不相同。

展望20xx年，希望自己能不断进步，争取取得更好的进步和超越，不能老是原地踏步，希望无论是在理论上还是在利润上，以及开发客户维护客户的技巧和方式上都能有所突破。感谢亲人同事朋友的帮助，以一颗感恩的心去面对生活，始终积极向上，努力学习。加油！

**外贸服务企业的工作总结4**

xx年，注定是不平凡的一年。原材料本钱增加，税率大调剂，人民币不断升值……在这样的大背景下，外贸在xx年显得特别艰巨。忙繁忙碌的一年眼看又要过去了，又到了需要对自己的工作总结经验教训的时候了。

>一 回忆过去

1.对新销售区域的拓展。以越南市场为重点开辟市场，培养了3个新客户，到xx年底止，总计销售金额为28万美金。从xx年1月起，一共9个不同国家和区域的客户建立了贸易合作关系。

2.重视品牌意识。一个企业的发展壮大，品牌气力起着非常大的推动作用。xx年景功把三锋品牌产品销售到斯里兰卡，就目前来讲，销售情况良好。

3.对老客户的优良服务。重点为乌克兰客户xx和意大利客户yy的跟踪和服务。xx在xx年销售金额总计为32万美金，面对xx年欧洲对eu2标准的实施，用时6个月，25cc汽油锯题目现也得到了解决。

>二 总结现在

1.产品质量有待进一步的进步。不论是公司的主打产品电链锯汽油锯还是小打小闹的冲钻角磨，质量投诉此起彼伏。这对销售工作的.展开产生了极大的困扰。再者，新产品的开发周期太长，就产生了老产品不成熟，新产品又不敢推荐的怪现象。

2.跟单工作的艰巨。依照公司以往的生产周期，通常是30-35天。以xx年来衡量，远远超过这个周期。我们的推延交货，直接影响到客户的销售计划，这对公司的信誉也会造成一定的影响。特别是，每每到发货时，不是这类机器少一台就是那种机器少两台，不但对工作带来了非常大的麻烦，客户那边更是不好交代。

>三 展望未来

海外市场的开辟没有终点，xx年对xx年来讲只是出发点。在摸索和经历中渐渐成长，而新的一年每项拓展工作都需要领导的大力支持。市场是残暴的，xx年势必是我更加兢兢业业工作的一年。生于忧患，死于安乐，假如xx年注定是狂风骤雨，那末请让它来得更猛烈些吧。我坚信，在拓展海外市场上，我们所做的每步都是为了更好地销售我们的产品!做这个轴承销售工作整整三个半月了。

今天在这十月的最后一天最后一个时刻，对自己工作做个总结，回顾历史，吸取经验教训，做好以后的工作。从七月十五号我进这个工厂，自己就显得有些急躁，电脑总是掉线，注册个网站要注册好几遍，不过这个时候自己是努力的，很想多注册一些免费平台，多个渠道找客户。期间自己也对轴承做了大概的了解工作，除轴承行业的发展和现状外，还包括轴承的分类和代号等。另外在上班之外的时间，自己也把公司的样本做了具体的一遍的学习，知道公司生产产品的品种和范围，还把样本里面的英文自己也看了一遍，算是对自己在行业相干英语方面的学习吧。其中发现了一点错误，好在错误不大，固然也是常见的，或许我吹毛求疵了一些，还是觉得不够完善。我太寻求完善了。

这个时期，我觉得欠缺的还是系统的记忆和巩固吧。由于，以后，自己加的轴承群等，出现一些询价的，那些轴承型号很多很奇异，有时候自己记不住是哪一类的，有些知道是哪一类的又看不懂后面带的符号的意思。感觉自己知道的怎样还是那末少。

**外贸服务企业的工作总结5**

20xx年即将画上圆满的句号，这一年是我人生的一个转折点。由一名学生转型为社会人士，在机遇与挑战共存的竞争时代，我开始了自己的追梦生涯。回顾这三个月与新起点同行的点滴，颇有感触，现将工作以来的感受和工作体会总结如下。

>一、初入岗位

我是今年6月份毕业的，刚迈出校门就直接来到了深圳。出校门之前我还在迷茫，不知道要做什么工作，也没有给自己找到一个明确的定位。我知道自己不是那种安贫乐道的，我要给自己顶下目标，并且努力奋斗。

因为在毕业之前，我也做过两份工作，一份是导购，一份是商务接待，由于各种原因没能继续坚持做下去。直到9月份24日我有幸进入新起点这个大家庭，在公司领导和同事的帮助下，我在认识产品、熟悉产品、推广产品各方面的知识上有了很大的提高。在这里我要感谢我的领导和同事们对我的点滴帮助。

初入外贸销售这个行业，我除了在学校里所学的外贸英语知识和国际贸易知识，缺乏实际经验，对于xx国际推广平台的操作一点也不清楚。

首先第一件事，我就是要熟悉公司产品。因为公司人不多，初来乍到，怀揣着梦想的激情全心的投入学习中。公司的产品目录，各项产品的特点、用途、市场情况……方方面面的学习我都得从零开始。一个礼拜之后，我开始接触xx后台管理，注册了一个制作员的子账号，负责产品的发布。MSN、Skype、Trade manager，Email等国际交流工具随之而来成为我每天必备的工作。

此外我还自己创建了一个属于自己的xx免费网站，在里面练习产品的发布，产品的推广，产品排名、关键词搜索和应用，速卖通交易等。在外贸部易小姐的指导和帮助下，我渐渐掌握了发布产品信息，争取排名的技巧，慢慢开始了产品推广工作。

>二、熟悉业务流程

在逐渐接触国际贸易的过程中，我通过xx平台免费版，收到了很多客户的订单（xx的平台），可惜都是批量小的一些样品单，最终因为因现实支付方式不能通过支付宝而告终。

在10月伊始，经过半个月的产品熟悉，询盘回复，终于有位瑞典客户接收我们的付款方式，转账成功。第一笔外贸订单成了，虽然只是一个小订单，缺从中学会了很多。接收款项后，随后跟单，让生产安排生产并联系国际货运快递。

在国际快递方面第一次接触了DHL/UPS/FEDEx，其间还是出现一点小插曲，联系货运后，货物到香港了，快递公司说是地区偏远要加偏远费。因小订单，DHL运费算得过于精确，导致货物退回来，重新找了一个货运公司，改走FEDEx。这样耽误了几天的货期。不过经过这次的教训，明白了算运费的时候要按最大值计算，宁愿多收一点，联系快递的时候要货代把地址查下是不是偏远地区。

>三、参与展会

10月中旬，公司参与了广州第七届国际采购博览会，展会上的客户基本上都是国外的。其间因展会上同行较少，参与竞争的不是很多，这又是我们该发挥的时候了。几个同事都在给公司产品做宣传，发名片，发资料，尽量吸引更多的客户来看我们的展厅。

与外国客户交流又成了一门技巧，要吸引有意向的客户，要让没有意向的客户接触和了解我们这一产品，归根结底说白了就是来者绝不放过。与外国客户的交流中，也学到了如何向客户介绍我们的产品，如何讲解剖析产品优势。

一个展会办下来，临时出售了小批量产品，收到了很多外国客户的名片，也发了一些自己的名片，希望将来可以联系一些有意向的客户。展会过后，就是分析名片，收发邮件了。有经验的同事，接到名片及时判断客户意向，联系了客户上门看厂。

也做了一笔数量的订单。其间，我学会了要认真判断客户意向，了解客户需求，才能做到有求有应。

>四、收发邮件

把展会上的名片整理，分析，回忆一遍，把有意向的，一个一个都发邮件进行问候。在发邮件之前，产品定价又是一项很重要的事。既然是工厂，产品价格就有一定的优势。凭这个优势，价格是没有很大的问题。

其次就是价格得详细程度，其间涉及MOQ，FOB等各方面，这就是考验产品熟悉程度了，报价单的一目了然也很重要。要明确自己的产品报价与市场行情差价，及如何以达到报价的正确性，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。

所以小小的一份报价表，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，普通的产品不要报高。

因为客户往往会从你的报价来判断你的诚实性，并同时判断你对产品的熟悉程度；如果一个非常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。但是呢，一连几百份邮件发出去，没有几个人回应，石沉大海，让人觉得心灰意冷的。

但是，不能放弃，就得自身找找原因了。可能价格没有设置好，图片不够吸引眼球，产品信息没有详细……等一大堆的问题，一个一个分析，解决。

>五、接触xx会员版

11月份开始接触xx会员版的业务子账号，发布产品信息，提高产品曝光率，进而增加询盘的机会。发布产品信息又是一项繁杂的工作。

首先，每一个产品的标题不能雷同，图片必须清晰。其次，最重要的是关键词要选好，而且要选关键词排名靠前的，这样才能提高产品的搜索度。关键词的设置可以三个雷同，可以5种以上产品竞争一个关键词，尽量想办法提高曝光率。最后就是产品信息的匹配了，有头有尾必不可少，不能牛头马嘴，也不能张冠李戴。

不同的产品要匹配相应的信息。发布了一千多条产品信息，询盘也相应上升了，在线咨询的客户也多了起来。买家总会货比三家，一个询盘他会发给很多的供应商，因而买家远是专业的。作为外贸工厂最主要的优势是能提供厂家直销价，和产品质量的监督。因而定价要定的合理，才能赢取更多的客户。

但，在公司提供客户需求信息资源这一块中，也屡次没有取得好的成绩，错过了很多展会客户资源，主要是因为自己不会跟进客户，不知道怎么样来跟进，在这点我以后会好好学习，耐心地请教。在平时的各项工作中精耕细作，紧跟所有客户资源，及时掌握客户的需求，作出相应的计划和工作。

在今后的工作中，争取把握分析、处理好各项工作中，加强同客户的交流、沟通。知己知彼，方能百战不殆。了解他们的需求，能够准确地处理好，来羸得客户。

>六、工作失误

前段时间因为报价失误，和客户理解的不一样，导致公司流失了一个客户。客户要的是模组，我就按我们常规的报价，一个模组报给他。等客户寄来样品，要我报价，他的样品是两个模组一套的。我却没有理解好，还是按一个模组的价格报了出去。

其间几天也没有沟通好，相互间理解不当。直到客户过来签合同才弄明白报价严重失误了，这一点，我觉得自己太大意了。工作时需要细心的，能想到的要尽量想到，不懂的地方一定要问。三个臭皮匠顶的上一个诸葛亮，这是个真理。提出来就总会找到解决的\'办法的。

>七、心得体会

1、“努力不一定成功，放弃一定失败”是篮球运动员姚明曾经说过的一句话，用这句话在时刻提醒、鞭策着自己。

在公司的这段时间让我意识到，一名合格的外贸业务员，要从基础做起，筑稳根部，不眼高手低，不心浮气躁，虚心求教，耐心学习。

2、专业的学习，要进行实际结合。要熟悉专业的外贸术语，特别是LED行业，要抓住客户的需求，给予客户相应的服务。与客户交流要有针对性。

3、要尽心尽责的做好本职工作。要做好手头的工作，专心工作，做好与客户的交流和联系，不懂得地方要耐心请教。

4、心态决定一切怀疑、抱怨、无所谓、思想上的懒惰这些态度对工作是致命的。认识到工作是自己的事便不会有懒惰的思想。要长期坚持下来，不放弃，失败乃是成功之母。

>八、展望20xx年

辞旧迎新，展望20xx年。新的一年已经开始，紧张而又忙碌的工作拉开了进程，明确公司的目标、计划。计划好自己的工作和个人目标。本人将更认真工作，刻苦学习业务知识，提高自身的能力来努力完成公司的销售任务和目标，同时希望公司和个人再上一个新的台阶，坚持下去，好好奋斗！

以后的路还要怎么走，我也不知道，但是我知道，只要自己不断的努力，那么迎来的就一定是很好的前景，所以我只有自己不断的努力了，因为自己是要生活的。生活和工作中有很多的事情来做，需要不断的努力。

以上是我的年度个人工作总结，请领导给予指正。

**外贸服务企业的工作总结6**

在商谈中，同样的产品价格，经销人员如能采取一定策略，就能将因价格问题发生僵局的商谈，由危转安，或可将由于价格较高影响订货的用户，变成愉快地接受此价格而达成交易。

1．切片报价。一公斤西洋参8000多元，但推销人员在报价时，则说每克元。又如，在英国，当你向售货员询问好的咖啡价格时，营业员则会告诉你“50便士可买四分之一磅”，而不说“每磅咖啡两英磅”。你看，两英磅“切片”后成了一个小单位价，可使人有一种价廉的感觉，即使不能保证成交，但他决不会立马掉头就走。

2．比较报价。此种报价方法可从两方面进行：一方面是将企业的产品与另一种价格高的产品进行比较，这样相比之下就显得自己的产品价格便宜了；另一方面可将产品的价格与消费者日常开销进行比较。例如：一个推销员推销钢笔时，他经常对男士说：“这支笔是贵了点，但也只相当于两包红塔山，一支笔可用四、五年，可两包烟只能抽两天。少抽两包烟就可买一只精致的笔，而且在用的时候又有风度，值得!您说是不是?”经他这样一比较，一恭维，有些人也就很想买一支了。

**外贸服务企业的工作总结7**

xx年即将过去，新的一年即将开始，现在的我将过去一年中工作的心得体会作一个汇报。

众所周知采购部是公司业务的后勤保障，是关系到公司整个销售利益的最重要环节，所以我很感谢公司和领导对我的信任，将我放在如此重要的岗位上。在董事长、总经理的直接关注和公司各位领导的关心支持下，通过这段时间的采购工作，使我懂得了许多道理，也积累了一些过去从来没有的经验，同时也明白了采购和优秀采购之间的分别和差距。了解到一个采购所具备的最基本素质就是要在具备良好的职业道德基础上，要保持对企业的忠诚；不带个人偏见，在考虑全部因素的基础上，从提供最佳价值的供应商处采购；坚持以诚信作为工作和行为的基础；规避一切可能危害商业交易的供应商，以及其他与自己有生意来往的对象；不断努力提高自己在采购工作的作业流程上的知识；在交易中采用和坚持良好的商业准则等。

在这里我想说作为一个采购，并不像常规所想的那样仅仅是打个电话，签个合同，发个货那样简单，这只是其中之一，也是最基本的。在领导的提醒下，xx年我们及时调整好心态和观念，不但改变了过去的错误意识采购与销售无多大联系，而且在采购的同时充分利用供应商的网络关系主动销售。凡是有关销售的一切事物，我们采购部都积极配合！，一切以销售、生产为主，我们辅助。采购与销售、生产是密不可分的！因为我们是一个整体，唱得是同一首歌，走得是同一条路，奔得是同一个目标！

在采购过程中我不仅要考虑到价格因素，更要最大限度的节约成本，做到货比三家；还要了解供应链各个环节的操作，明确采购在各个环节中的不同特点、作用及意义。只要能降低成本，不管是哪个环节，我们都会认真研究，商讨办法。真得很感谢总经理，在采购方法方面为我们出谋划策。是他的严格要求，让我们不得不千方百计去降低成本，也是在他的英明领导下，我发货时遵循少量多次的原则，当然还要在不影响销售的前提下，尽可能充分利用供应商的信贷期，保证公司资金周转。在发货方式上面，尽量以送货上门的方式从而降低公司的额外提货费用。在这里我还要对公司所有人员说声：“谢谢“！感谢他们及时将市场价格信息传递给我，让我与供应商谈判时做到了心中有数，从而成功降低了库存成本。为了降低公司不必要的税收，我都积极主动向客户催要增值税票，经过协商，对方也将抵扣联寄予我公司，及时供财务认证！从而每月都能减免一些不必要的税收。

xx年是个进步的一年，在公司各个部门的配合和采购部的多方努力下，我公司与供应商建立了非常良好的合作关系，有的已经直接向我公司发货，开始友好商业往来！在引进新品种方面，我们从多个方面不断搜集信息，及时和其他部沟通，并快速备货。对于新进品种，采购部都会向技术人员提供新进品种目录表，以供他们参考学习。

这段时间来，我更加明白了总成本优先原则，和灵活运用各种采购技巧的重要性。对与价格影响因素要有敏锐的感觉，并且能够及时的做好预警及防范措施，切忌“从一而终”。一个优秀的采购比须拥有较强的沟通协调能力和采购经验，我知道自己距离一个优秀的采购还有很远的差距，因为采购经验是靠长期不断积累经验和自我启发，达到熟练程度后才能掌握的一种技术，要做到这一点是非常困难的，不过，我会更加努力的学习，不断地积累丰富采购经验，跟上公司的发展的脚步！

管理的最终目的和最终体现是增加效益，而在我们管理和成本控制过程中应该不断出新招、奇招。不然，即使成本在下降，只可能是市场或外加因素自然形成的。而这样的下跌对于我们的`竞争对手来说，也是一样的下降成本。我们并没有比竞争对手的成本优势。因此创新的想法和大胆试探新的方案才能使我们可能找到独到的降低成本、提高效率的方案。例如：集中化的采购，集中化的优势：

1。采购方能够通过集中需求，最大限度地增加与供应商谈判的砝码；

2。采购方可以在某一类产品获得特殊的优惠；

3。采购方能够在双方的合作中更有效；

4。更低的采购成本，改善了对成本的预算的控制；

5。管理成本降低。

集中化的劣势：

1。集中订货的时间更长；

2。采购人员可能不理解各地经理的意图和产品的真实需求；

3。采购人员不是各个分部管理团队中的一员；

4。采购人员不了解当地市场和供应商；

5。有一些采购和管理成本重复发生。

**外贸服务企业的工作总结8**

首先，非常感谢公司对我的信任和支持，给了我一个重要的平台。让我在这一年里能充分的学习与成长。

XX年全年销售处basica，ak， dynimate， james ，canstar等重要客户保持稳定外。同比去年，销售量有了很好的提升。（老客户corwik XX年定单相对较少，不过全年的开发已为20xx打下基础。坚信20xx会拿到我们想要的）。

对于定单，在生产过程中及时向客户、主管反馈生产进度。 努力借助于一些专业的跟单东西，帮助解决跟单过程中的大事、杂事、琐碎事，确保定单准时出运，促使顺利收汇。

**外贸服务企业的工作总结9**

1、外贸促进体系建设滞后。

一方面政府有关部门对外贸认识不到位，认为出口是企业行为，甚至错误认为出口对地方经济发展作用不大，出口多了还要承担部分企业退税，增加了财政负担，因此，对外贸工作积极性不是很高。另一方面，国家和省里支持外贸发展的政策措施落实起来难度较大，例如中小企业开拓国际市场资金落实到企业金额太小、手续繁杂、时间拖得很长，影响了企业申报的积极性。再一方面，我市迄今为止从来没有外贸促进资金。

2、外贸出口总量偏低，区域发展不平稳。

我市出口总量位列全省第7位，但只占全省出口额的比重不到3个百分点。从区县（市）看，中心城区出口占比达80%强，其他区县（市）出口额很低。

3、加工贸易起步晚，基础薄弱。虽然我市被授予了“加工贸易梯度转移重点承接地”，但目前看来形势不容乐观，从事加工贸易的企业仅10多家，有业绩的只有5家。目前\*\*通关条件较差，没有设立海关和商检也是制约加工贸易发展的一个重要原因。我市加工贸易还有很大的潜力，我们还有很多工作要做。

**外贸服务企业的工作总结10**

1）工厂方面的话，希望工厂的计划性能提高，在保证质量的同时多多关注产品的细节。提高生产的效率。特别是我司的优势产品，生产周期真是没优势啊！！！！

2）有机会的话，可以让我们多参加些业务培训，提高业务能力。

3）最后呢，工作嘛，也需要劳逸结合，希望20xx年可以顺利实现旅游的计划。

时间飞逝，不知不觉来到公司已经半年了，就快到过年的时候了。记得刚来的时候，由于经验的缺乏，是即兴奋又担心。最初是抱着学习和锻炼的态度来到这里的。半年下来，觉得自己学到了很多，也进步了很多，在生活和工作上都有了一个全新的体验。虽然没有什么大的贡献，但也算经历了一段不平凡的考验。在此，当然首先非常感谢公司给我这个机会，让我在工作中不断地学习，不断地进步，慢慢提升自身的素质，同时也非常感谢大家在这段时间对我的帮助。

当然半年下来也有令人担心的地方，就是公司整体制度比较混乱。我基本了解了公司的工作流程，也明白了公司的发展方向，这让我了解到工作并不是一个人的事，团结的力量是很大的。公司最主要的部门是销售部和生产部。这两个部门的协作是非常重要的，倘若这两个部门脱节了，就什么事也办不成了。我们知道只有销售部接到单子了，生产部才会有活做。而与此同时也只有生产部按时交出设备，才有可能带来下一次的合作。其实作为一家公司，首先经营的是人才，其次是诚信，然后就是产品。来到豪特的时间说长不长，说短也不短。但在这半年里，还是发生了很多事，楼下的钳工换了一批又一批，包括仓管、技术人员都换过，人员流动频繁，可能是员工们都缺乏一种归属感。还有就拿新产品鞋套机来说，自从上了这个产品后波折不断，如不能按时交货，客户来了多次却看不到能正常运行的设备。都说成交并非是销售工作的结束，而是下次销售活动的开始。但我们的现状却是接一个单子就失去一个客户。说到底原因在于诚信，我们知道诚信是公司经营的理念，与其说经营产品，倒不如说是经营诚信，每个公司都是靠着诚信保持着自己已有的客户群并扩大自身的影响力。还有就是产品质量也至关重要。出去的设备只有具备高质量，客户才会信赖我们，所以今后在产品质量方面一定要把好关。

在公司的这段时间我也特别感谢大家对我的照顾及帮助，当然要特别感谢的是主管。记得刚来时真的是很多东西都不懂。都说新人是需要人带的，我可能算是幸运的一个，因为有经验丰富的主管带着。记得刚开始什么都不懂，不懂得如何收发传真，不懂得如何在B2B上发布信息，不懂得如何对一些询盘函做出正确的回复。这段时间在主管的悉心指导下真的学会了很多，除此之外平常大家也会教我一些做人做事的道理，这些是在学校里是学不到。当然以后的路还很长，要学的还很多，我会继续向大家好好地学习。

1、公司经营产品及价格定位：

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、财力实务不雄厚情况下，公司必须经营销售专一产品，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提供优质的服务，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，及如何以达到报价的正确性，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

公司以一定的数量为基础，提供一份产品价格表(PRICELIST)。

此报价表上的数据是企业发展策略的一部分。因为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。不同的价格就会培养不同素质的客户群，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。所以小小的一份报价表，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，普通的产品不要报高。因为客户往往会从你的报价来判断你的诚实性，并同时判断你对产品的熟悉程度;如果一个非常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，浪费时间。

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，特别注意服务和经常学习，避免出错。

2、公司(包括业务员)给客户的信心及信誉度如何

20xx年，外贸股在局党组的正确领导下，严格按年初制定的工作目标，积极谋划，扎实开展工作，克服了人民币持续升值、原材料和劳动力价格上涨等不利因素影响，对外贸易取得了显著成效，现将全年工作总结如下：

**外贸服务企业的工作总结11**

6月份大学一毕业我就来到了万达，来到了外贸部这个大家庭。这是我的第一份工作，也是至今为止的唯一做过的工作。很庆幸，这份工作是和我的专业是相关的，可以运用之前学过的专业知识，做起工作来也会比较容易些。但是真正在实践中，还是有很多课本里学不到的东西需要我们去一点点学一点点累积。下面是我半年来从不同的方面总结出来的心得。

>一、熟悉产品

来到公司首先做的就是熟悉产品。做业务的最重要的就是要对所销售的产品十分了解。我们销售的产品是轮胎。轮胎分为全钢的和半钢的，我所在的工厂是全钢胎的工厂，主要生产载重胎和工程胎。而我现在的分组是在载重胎的非洲区域。以前没有接触过轮胎只知道轮胎大小不同，不同的车按不同的轮胎。现在接触了才发现原来轮胎也是有很大的学问的，不仅是有规格大小的区分，还有各种不同的花纹，轮胎花纹的作用是使车辆与路面之间有良好的抓着力、确保车辆的牵引性能、防滑性能，以及轮胎的`散热性能。不同的路面，不同的车辆，不同的轮位使用不同的花纹。

花纹主要有普通花纹，越野花纹和雪地花纹。其中普通花纹又分为纵向花纹、横向花纹和纵横兼有的花纹。纵向花纹的轮胎，其胎面花纹走向是按轮胎周向排列。这样可以使轮胎的滚动阻力小，高速性能好，操纵性、稳定性、安全性优良，防侧滑能力好，噪音低，舒适安全，适用于路况较好的道路和高速公路。缺点是牵引性、制动力差，而且使用中易出现花纹沟底裂口的质量问题。横向花纹轮胎，其胎面花纹按轮胎轴向排列。具有制动力额牵引力、耐切割性能、耐磨性能好等优点。但是容易侧滑、易发生异常磨损，而且滚动阻力大、噪音高，告诉性差。适用于一般路面、混合路面和非正式路面，一般安装于运输车辆的驱动轮位。越野花纹专门适应干、湿、崎岖山路和泥泞、沙地等无路面条件下适用的轮胎胎面花纹。了解不同的花纹的用途对于销售有很大的帮助。

除此之外，当轮胎损坏客户要理赔时，要分析出事什么原因造成的，是使用不当造成的还是轮胎在生产不当造成的质量问题。要及时和客户沟通，教给客户正确的使用方法和鉴别方法。

>二、做单据

作为业务助理最主要的一项工作就是做单据，单据最主要的就是要认真仔细不能出错。从录订单到做交单的所有单据都需要认真仔细的去做。需要注意的地方有很多，我们公司用的操作系统是海易，所有的工作都在这个平台上去实现。虽然提高了办事效率但是也有很多需要注意的地方。比如说录制订单时首先要选择商品名称，然后再去选择具体的规格。否则很容易出错，而且操作起来也很麻烦。这里尤其要注意的是看好是哪个层级的，客户要的是哪个层级的。选错层级如果客户不接受的话，最终会造成重大损失。订单录制好了，确认无误，和客户也洽谈好了就可能生成合同了。

除了订单合同就是箱单发票和原产地证。发完货之后先在系统里做发货确认，对应好实际发货的数量和价格，根据场站的信息填上装箱明细，这时候箱单发票也就在系统的订单制作里能打印出来了。根据客户的要求再做相应的调整。注意是信用证项下的就要严格按照信用证的要求做，比如说信用证里要求货描应该写什么，箱单发票里和其他的单据里的货描也都应该严格按照信用证里的写，一点都不能有误。因为信用证项下的单据要求单单一致，单证一致。否则造成不符点会造成巨大的损失。客户和银行会以单据不符为由而拒绝付款。

非洲区域大部分的付款方式是信用证，信用证项下做单据时需要注意的几点有：

（1）信用证一般都会要求在所有提交的单据里显示该信用证的号码。

（2）货物描述在信用证里一般有明确的描述，所有单据按照信用证里的填写。

（3）有特殊显示要求的，不要落下。

（4）弄清信用证里要求准备哪些单据，每种单据需要几份正本几份副本。

（5）最重要的一点是注意信用证里要求在船期后多少天之内交单，一般是21天。在船期后21天之内必须将所有单据准备好交给中行。开船后尽早的向货代要来提单准备单据。

信用证之外阿尔及利亚的DZ客户单据要求除了箱单发票产地证、提单之外还有三个证明。而且还有品质证需要做。

>三、备货、发货

备货和发货主要是一个流程问题。下面边介绍流程边说要注意的问题。自合同生成之日起，催促客户交预付款，然后就是备货发货了。提前让计划员排产，定下来是哪天发货就立马写商检。这里尤其要注意的是阿尔及利亚的，因为阿尔及利亚的都需要做品质证。商检做了多少就必须要发多少，一条不能多一条不能少。批次号出来了就做标签。赶在发货之前将标签做出来。提交发货需求，每天看库存，看需要发的这几个规格库存是多少，每天的产量是多少。催促计划员分配好发货计划。如果是FOB下的贸易方式那由客户订舱。我们可以帮客户询价，推荐一个价格最低的货代给客户。如果是CIF或者CNF的则需要我们自己来订舱。询问3家以上的货代和船公司，将他们的海运费和港杂费问清楚，比较选出一个价格最低的来定。

货备好了，在海易系统里将订舱的信息填写完毕。就打印出来了我们每天都要用到的发货通知，我们都称之为小单子。发货的信息都显示在上面。留着这个小单子，以后想查询什么信息都能用到。将这个单子送到计划员，客户派车的，投保的，报关的还有财务那边。任务到这还没完成，我们还要时刻盯着，车什么时候来，货什么时候够。一定要在截单之前装完货，否则就产生改单费了。有个改单费还好比较正常是几百块钱，但是有的改单费就非常贵是按美金收的。如果当时不知道情况想着改单没问题那就不好了。有时候和货代沟通一下可以将截单和截港的时间往后延一下。当然得看具体哪个船公司。一般马士基的比较严格。改单费既高，截单时间也不好延长。在整个发货的过程中我们要及时的与客户沟通，让客户知道事情的发展情况，有问题可以及时解决。

>四、接待客户

国外客户接待在国际贸易业务中有着极为重要的作用，它体现一个公司的管理制度、综合素养和商务形象。一次准备充分，适时，出色的接待能让客户记忆深刻，不但给公司节省谈判成本，同时也为后续的开展奠定良好的基础。最为一名业务助理，帮助业务员做好接待工作也是非常重要的。既能让客户满意，自己也能学到一些经验。以下是我的一些个人总结。首先在客户到来之前通过电话或者邮件联系客户，确认流程（来访人数，之为，性别，详细的时间，来访的目的）。并做好派车接送。派餐以及安排住宿等。客户到来的当天申请会议室，准备好宣传资料。客户和业务员洽谈或者与领导洽谈要认真做好笔记，了解客户的需求和以后的合作情况。客户临走时将准备好的礼品赠送。

总结：20xx年即将过去，新的一年很快来临。在万达工作了这么长时间，学到了很多东西。在与人沟通和工作技能上有所提升，发现自己的缺点并及时改正。下一年工作要更加努力，用最饱满的热情迎接新的一年。

**外贸服务企业的工作总结12**

20xx年，对于中健集团来说是意义非凡的一年，在这一年里，我们实行了改革，优秀的中健团队在最短的时间内适应了新环境，并在上半年的工作中表现优秀，“合力共赢”是我们集团领导的明智之举，当然在改革后我在很多方面有所成长，在此非常感谢领导层为公司发展所付出的各种努力和尝试，感谢中健大家庭的每一位家人对我工作中给予的支持和帮助，我相信在下半年中，我们这个团队会配合的更好，我们一定让具有划时代意义的20xx更加耀眼。

回首过去，是为了更好地面向未来。总结经验，是为了克服不足，发扬成绩。针上半年的工作情况，现做如下总结

>第一章概述

1、1上半年总体：上半年对于可以用2个字来概括：忙碌、充实，大部分的工作都按照20xx年的工作计划表在执行，每日晨会，每周部门会议，每月业务会议，日工作计划，周总结与计划，月总结与计划，易友的学习，业务日常工作管理与监督工作（阿里巴巴网站数据分析、询盘档案、进账统计等），一对一沟通，内训与外训等，当然还有计划外的工作：聚成组织的干部商学院（5次课程），华企在线商学院，这些在很大程度上了帮助了我们主管能力的提升。

1、2客户的维护与开发：上半年老客户尤其是大客户订货受大环境的影响低于去年同期，但是新客户的开发较去年同期有所增长，所以业绩基本上处于与去年持平的状态，下半年要做好市场的调整，对于主力市场俄罗斯市场只能以平和乐观的心态观望，推广力度和重视程度要转移到其他市场：美国、东南亚、加拿大、西班牙等

1、3团队建设：年初经过改革，团队中新增一员大将刘洋，刘洋在梁部长的带领下，非专业领域的知识很强，这在很大程度上帮助了我们部门工作能力的提升；4月我们团队新增一名员工，至此完成了本部门的招聘工作计划，其他老员工人数稳定，在下半年的工作中，我们要发挥各自的优势，互帮互助，让员工能力提升的同时完成本部门的销售目标。

1、4工作中的不足：通过上半年的工作，在以下几个方面存在不足：第一，授权力度，一个成功额管理者应该具备运筹帷幄的能力，所以身为主管，要相信员工的能力，提升他们沟通、解决客户问题的能力；第二，加大对工作结果的监督力度，通过上半年的工作发现，自己很多工作安排的思路和出发点都很好，但是后期由于自己的疏于监督而没有达到预期的结果；第三，宽严并济的管理方式，管理学中有这样一句话：慈不带兵，这一直是我的一个短板，所以下半年严格要求自己的同时，也严格要求员工；第四，加强培训指导，对部分业绩不太理想的员工，要给更多的.指导建议；第五，提升自己的学习能力，尤其是行业知识和管理方面的提升；第六，提升自己的沟通、分享能力，进而提高自己培养下属、建设团队的能力

>第二章部门工作

2、1部门工作成果

2、1、1销售额

20xx年上半年部门销售额目标是439万，实际完成289万左右，完成率，部门整体完成情况比去年同期有所增长，但是距全年目标1106万还有很大的差距，所以下半年要通过各种营销方案来提高销售业绩。

2、1、2阿里巴巴网站分析

通过上图可以明显看出网站的曝光量很稳定，虽然阿里巴巴的排名规则一直在变化，但是大家都及时的根据学习并且踏下心来发信息，从而保证了网站的稳定的曝光量。

从两个图的对比来看，欧洲市场占比比之前低很多，所以市场要转向东南亚和美洲。所以下半年的推广工作要找好方向，在做多语言市场时也要注意这个问题。

**外贸服务企业的工作总结13**

xx年，注定是不平凡的一年。原材料成本增加，税率大调整，人民币不断升值……在这样的大背景下，外贸在xx年显得尤其艰难。忙忙碌碌的一年眼看又从七月十五号我进这个工厂，自己就显得有些急躁，电脑老是掉线，注册个网站平台注册多了，就发现一些问题，有些平台不是会员不能发布产品信息。有些注册的时候，地区选择里面根本就没有中国。对于这一类不能用或者不好用的网站，就摒弃掉了，不再用了。而且，我发现这些网站也很烦人的，只要在他们网站上注册信息，就会收到广告电话。这个阶段，我选取了几个比较好用的网站。每天不至于很没有目的。这些网站有专门的国外贸易平台，也有我国的外贸平台，当然，都是免费会员。免费会员能看到的信息很少，不过，长期下来也积攒了一些，有给他们发邮件，但是都没有回音，石沉大海了。不过，想想也很正常，我们自己公司收到广告邮件也是不会回的。自己也在一些平台的论坛里学习一些外贸知识。与其说学习，不如说是巩固知识。有时候自己也可以用学过的理论回答一些问题，帮助能帮助的人。这样做不但自己的知识可以和他们实际工作中遇到的问题结合起来，也可以赚取一些网络虚拟金钱，可以设置签名什么的，这样，以后走遍论坛到处都会有公司的足迹了，是一种活的、会动的宣传吧。其中有段时间收到的询价还是较多的，不知道为什么都是下班以后，通常是在下午六点以后。要求报价的，我就说等到第二天经理来了，尽快给他报价。但是客户也会问一些专业性的东西，不回答吧，觉得不专业，回答吧，回答错了更不专业了。此时觉得自己其实什么都不会，报价不会，产品知识根本不知道要学些什么才是很使用的。急啊。

后来我发出去的邮件终于有回音了，打开一看，居然说的是purchase之后一直都很不顺利，以前即时聊天工具上的关系好的轴承代理商突然断了联系，以前还帮过我怎么找国内客户。而且自己的事情很多，钱包丢了，还别人钱，去医院什么的。而且，渐渐觉查出来自己的人际关系方面出现了很大问题，误会啊什么的很多。感觉讲也讲不清了，很早都出现的问题，现在才知道，感觉自己太后知后觉了。对我工作影响很大。生活渐渐理顺了，但是工作却乱成麻了。自己尽量以平常心对待的，觉得似乎应该做好自己的事情就可以了，所以我这个期间还是在自己的商业博客上写信息，增加博客浏览量，提高公司的知名度。

可是后来才知道，不是自己做好了就可以的，要表现出来给大家看到。要不然，还是什么都没有做，什么都没有干。说的人多了，就会有人当成事实的。这是不可否定的定律。感觉有点冤屈，不过也都怪我没有出什么成果。

**外贸服务企业的工作总结14**

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：

>一、公司经营产品及价格定位：

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、

>二、公司（包括业务员）给客户的信心及信誉度如何？

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、

>一般来讲，从以下几个方面入手来赢得客户：

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！

**外贸服务企业的工作总结15**

辞旧迎新，展望20\_年。新的一年已经开始，紧张而又忙碌的工作拉开了进程，明确公司的目标、计划。计划好自己的工作和个人目标。本人将更认真工作，刻苦学习业务知识，提高自身的能力来努力完成公司的销售任务和目标，同时希望公司和个人再上一个新的台阶，坚持下去，好好奋斗!

以后的路还要怎么走，我也不知道，但是我知道，只要自己不断的努力，那么迎来的就一定是很好的前景，所以我只有自己不断的努力了，因为自己是要生活的。生活和工作中有很多的事情来做，需要不断的努力。

以上是我的年度个人工作总结，请领导给予指正。

忙碌的xx月已经过去，在xx月份当中，我在公司领导的正确领导和指导下，在各位同事的帮助协助下，很好的完成了当月工作和各项任务指标，在此我忠心的感谢，为了更好的做好以后的工作，我在此认真的完成xx月工作总结，为自己在下阶段工作找到方向，认准下阶段应该坚持的一些好的方面。

在xx月份，我从思想做起，进一步端正对待工作态度，把自己的工作当着自己的人生事业，进一步强化干工作的执行意识，领导讲到哪里，我努力的做到哪里，我做为公司的业务，在以前的工作中，多少有一点按步就班，墨守陈规工作态度，在不断的总结中，我充分的认识到这一点，在xx月份我注重解放自己的思想，改掉按步就班，墨守陈规的不好习惯，积极的吸收新鲜切合实际的新方法，并用到工作中去，为我的工作服务，并取得了较好的效果，以实际行动积极投入到我们整个销售团队中良好销售氛围当中去，努力使自己变成一个在各项工作中都敢于去学，去比，去赶，去拼，去超的优秀业务员。现在我对我区域的各项工作开展情况，以及取得的效果做如下总结。

1、在xx月份我对客户情况的关注一刻没有放松，时刻跟客户进行很好的沟通，耐心的劝导客户，贯彻我们产品思想，终于在xx月份月初开始了我在xx市场上的第一单生意，xx有限公司发货整车xx吨，现款付账，解决了日后要账难的问题。接着xx公司发货xx吨，对我来说是非常的鼓励，我将要更加的努力，更加的有信心的达到预期目标。

2 、在服务跟踪上要得体，要体贴，要关心，努力做好跟踪服务，解决客户的实际问题，关心客户的切身问题和客户的生产问题，发现货源不多或者即将用完要及时补充。

3、在做整车销售方面，我针对我区域的特点，选了特殊行业xx行业做为xx月份为我开展销售工作的开路先锋，在这个消费群体当中有相当一部分没有需求，因为他们本身不造粒，而且在福建这个区域本身做xx行业的公司也并不多，所以我在此就需要有针对性的开展工作，针对性的跟踪客户进行沟通和谈判，争取在xx行业里面有一席之地，而且xx行业用量都是比较大的。这也是我为何选择这个行业的原因。

4、我在xx月份很好的按照上月份计划的路线，也充分的完成了上月份计划任务，到xx月我现有客户资料xx家公司，意向客户达到xx余家，成功在用公司产品有xx家。

5、另外在xx举行的展会，更加让我们信心百倍，感觉到自己的工作是那么崇高，为中国发展和环保事业做出不可估量的成绩，尤其在展会期间开会总经理讲的指导精神和会议精神，我将贯彻思想为将来在区域发挥更大的作用。这次展会最大的体会不是在展会上学到啥，也不是见到多少客户，而是体现公司的实力所在，认为自己在公司是非常荣幸和幸福的。公司让我们全国业务员在xx一聚，就好像在教会我们该怎么花钱一样。就好像我们到xx来学不学习，参不参展不重要一样，因为公司已经有具体安排特定人员负责。就好像让我们来花钱的，目的就是花钱，这就是公司的实力所在。

6、还有就是现在在工作中把自己完全的从，以前单靠经验做销售的简单的工作方法中解放出来，对每一家公司都进行了比较全面的了解，考察，分析。对每一个工作难点都进行了系统的分析，并针对实际情况做出有效有用的解决方案，坚持对待重点一定全面抓，对待难点采取各个击破，做到主次分明，突出了重点，明确了工作方法，有针对性的解决了难点问题。

时间飞逝，不知不觉来到公司已经半年了，就快到过年的时候了。记得刚来的时候，由于经验的缺乏，是即兴奋又担心。最初是抱着学习和锻炼的态度来到这里的。半年下来，觉得自己学到了很多，也进步了很多，在生活和工作上都有了一个全新的体验。虽然没有什么大的贡献，但也算经历了一段不平凡的考验。在此，当然首先非常感谢公司给我这个机会，让我在工作中不断地学习，不断地进步，慢慢提升自身的素质，同时也非常感谢大家在这段时间对我的帮助。

当然半年下来也有令人担心的地方，就是公司整体制度比较混乱。我基本了解了公司的工作流程，也明白了公司的发展方向，这让我了解到工作并不是一个人的事，团结的力量是很大的。公司最主要的部门是销售部和生产部。这两个部门的协作是非常重要的，倘若这两个部门脱节了，就什么事也办不成了。我们知道只有销售部接到单子了，生产部才会有活做。而与此同时也只有生产部按时交出设备，才有可能带来下一次的合作。其实作为一家公司，首先经营的是人才，其次是诚信，然后就是产品。来到豪特的时间说长不长，说短也不短。但在这半年里，还是发生了很多事，楼下的钳工换了一批又一批，包括仓管、技术人员都换过，人员流动频繁，可能是员工们都缺乏一种归属感。还有就拿新产品鞋套机来说，自从上了这个产品后波折不断，如不能按时交货，客户来了多次却看不到能正常运行的设备。都说成交并非是销售工作的结束，而是下次销售活动的开始。但我们的现状却是接一个单子就失去一个客户。说到底原因在于诚信，我们知道诚信是公司经营的理念，与其说经营产品，倒不如说是经营诚信，每个公司都是靠着诚信保持着自己已有的客户群并扩大自身的影响力。还有就是产品质量也至关重要。出去的设备只有具备高质量，客户才会信赖我们，所以今后在产品质量方面一定要把好关。

在公司的这段时间我也特别感谢大家对我的照顾及帮助，当然要特别感谢的是主管。记得刚来时真的是很多东西都不懂。都说新人是需要人带的，我可能算是幸运的一个，因为有经验丰富的主管带着。记得刚开始什么都不懂，不懂得如何收发传真，不懂得如何在B2B上发布信息，不懂得如何对一些询盘函做出正确的回复。这段时间在主管的悉心指导下真的学会了很多，除此之外平常大家也会教我一些做人做事的道理，这些是在学校里是学不到。当然以后的路还很长，要学的还很多，我会继续向大家好好地学习。

最后希望在新的一年里，不管是公司还是个人都能以全新的面貌来迎接新的挑战，希望公司所有的员工都能齐心协力，努力让我们公司走得更好，走得更远。

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了20xx年，满怀热情的迎来了充满希望的20xx年。在这年终之际，现对来公司九个月的时间里所作的工作汇报如下：

一.完成了100P圆筒、100P彩虹、60P共91个集装箱的出口到美国，14个托盘的100P彩虹出口到日本，及2400套圆筒和60060P(REPLACEMENT)到美国。

主要负责

1.签订合同后，催客户开信用证，并与收到后审核，有问题并通知及时修改。

2.按制定的出货计划及相关要求与货贷联系租船订舱。

3.与客户确认相关得出货资料后，整理单据，办理木托熏蒸。并准备熏蒸证书。

4.协调好生产部门，按客户不同的包装要求，安排拖车发货。

5.核算出相关的出口数据，制作单据，委托办理出口报关。

6.根据信用证要求，制作并准备相应的出口单据，去银行办理交单议付，有时办押汇。

7.登记相关的出口资料，并按客户要求，每周提供装箱图片、箱封号、船名航次等资料。

8.将资料整理归档，并随时与银行核对每笔货款得到帐情况。并将每月的出口资料提供给财务。

此项工作繁琐且重复率高(自七月份起，几乎每周重复一次)，占去了近80%的精力。

期间因工作时间短，经验不足，也犯过不少错误：

1.拖车订晚了，害同事及工人加班装集装箱。

2.与车间及其他部门配合、协调不够好。打件时缠绕膜的包装方式出现错误，检查工作没做好。

3.车间加班不及时，常被叔叔点名。

通过这段时间的努力，使我个人的耐心、细心程度及对工作的合理安排得到了锻炼，

学会了在繁忙之中找条理，危难之中找希望。

二.与客户进行日常的邮件联系。

主要负责与韩国BEST SELECTION

公司联系关于此出口美国货物的细节内容，一般通过邮件来回确认。包括三种货物的包装、结算、出货期、产品质量、木托干湿度、法兰克福展位、新样品及相关产品的变动等等内容，其中大部分是协助王总来完成。

期间曾因业务经验少有过失误：在事情紧急、误解了韩国意思的情况下，与美国客户直接联系。结果给客户造成误解，给王总带来麻烦。

通过这项工作，使我原本欠缺的英语写作及口语得到了很大的提高，并学到了好多与客户交流的技巧及业务上的知识。但离一个成功国际贸易业务员的标准还差得很远，在今后工作中，定会多多注意，加以改善。

三.新产品的开发，为客户备样。

将王总与客户的谈判结果(有时旁听并记录)及产品要求、变化等内容传达给采购及生产部门，并负责监督并随时向领导汇报工作进度。按双方协商及客户要求，准备样品并负责发到美国或韩国。按不同要求，为客户提供图片、报价等，通过邮件反复确认。协助销售为.

整理库存样品并报价;给.准备从日本带回的新样品;MORRIS准备美国展会样品并报价等。

通过对此业务的接触，使我对公司的产品有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更顺手。

四. 与韩国HAN KOOK SHARP订遥控铅芯;催GOODFELA生产并尽快发货;订EMICRO的细太空，并与收到货后，对于出现的质量问题进行邮件联系。由于出口美国货物的任务加重，后来都转给小毕负责。

五. 处理日常工作，服从公司领导安排。

联系法兰克福展位的装修及邀请函的办理;为领导办理迁证准备资料;与车队、熏蒸、货贷、报关行、快递等搞好关系并与之定期结算费用;服从领导日常安排的各项工作;协助行政部制定部门职责;联系复印机维修，电脑维护等等日常工作。

总体说来，对于领导交给的各项任务都已比较顺利、较好的完成了。

展望20xx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更多的客户，争取更多的订单，完善进出口部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

公司经营产品及价格定位：

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、财力实务不雄厚情况下，公司必须经营销售专一产品，方会尽快见到效果。面向的产品经营，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提供优质的服务，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，及如何以达到报价的正确性，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

公司以一定的数量为基础，提供一份产品价格表(PRICELIST)。

此报价表上的数据是企业发展策略的一部分。因为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。不同的价格就会培养不同素质的客户群，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。所以小小的一份报价表，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，普通的产品不要报高。因为客户往往会从你的报价来判断你的诚实性，并同时判断你对产品的熟悉程度;如果一个非常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，浪费时间。

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，特别注意服务和经常学习，避免出错。 2.公司(包括业务员)给客户的信心及信誉度如何?

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

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。

时间飞逝，不知不觉来到公司已经半年了，就快到过年的时候了。记得刚来的时候，由于经验的缺乏，是即兴奋又担心。最初是抱着学习和锻炼的态度来到这里的。半年下来，觉得自己学到了很多，也进步了很多，在生活和工作上都有了一个全新的体验。虽然没有什么大的贡献，但也算经历了一段不平凡的考验。在此，当然首先非常感谢公司给我这个机会，让我在工作中不断地学习，不断地进步，慢慢提升自身的素质，同时也非常感谢大家在这段时间对我的帮助。

当然半年下来也有令人担心的地方，就是公司整体制度比较混乱。我基本了解了公司的工作流程，也明白了公司的发展方向，这让我了解到工作并不是一个人的事，团结的力量是很大的。公司最主要的部门是销售部和生产部。这两个部门的协作是非常重要的，倘若这两个部门脱节了，就什么事也办不成了。我们知道只有销售部接到单子了，生产部才会有活做。而与此同时也只有生产部按时交出设备，才有可能带来下一次的合作。其实作为一家公司，首先经营的是人才，其次是诚信，然后就是产品。来到豪特的时间说长不长，说短也不短。但在这半年里，还是发生了很多事，楼下的钳工换了一批又一批，包括仓管、技术人员都换过，人员流动频繁，可能是员工们都缺乏一种归属感。还有就拿新产品鞋套机来说，自从上了这个产品后波折不断，如不能按时交货，客户来了多次却看不到能正常运行的设备。都说成交并非是销售工作的结束，而是下次销售活动的开始。但我们的现状却是接一个单子就失去一个客户。说到底原因在于诚信，我们知道诚信是公司经营的理念，与其说经营产品，倒不如说是经营诚信，每个公司都是靠着诚信保持着自己已有的客户群并扩大自身的影响力。还有就是产品质量也至关重要。出去的设备只有具备高质量，客户才会信赖我们，所以今后在产品质量方面一定要把好关。

转眼间，20xx年就要挥手向我们告别了，在这寒冷的冬天，回想自己接近一年来所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态，以及应对能力。

在这段的时间里有失败，也有成功，遗憾的是：稳定的客户还不多，稳定的客户也不多；欣慰的是：客户资源开始积累，处理订单的效率得到了提高，自身业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我们提供了那么好的工作条件和生活环境，有经验的上级给我们指导，带着我们前进；他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。在工作上，同事之间互相交流，汇聚每个人的智慧，把事情做到极致，把客户订单处理到位。

去年年底进入公司，从产品知识熟悉，到开发新客户，再到跟客户谈判达成订单，经历了两到三个月个月。公司分配个人账号后，客户资源开始量的积累，不知不觉中，一年多的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的职业业务员，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。业绩没什么突出，以下是一年来的工作心得体会：

**外贸服务企业的工作总结16**

20xx年即将结束，加入公司也有近一年的时间，从开始的不熟悉产品到现在可以独立完成一笔业务，这无疑是对自己工作中成长的肯定。同时也存在很多的不足需要去改进。希望在这篇总结中，在道出自己在工作中得与失的同时，能够在新的一年里能够继续努力学习。现将工作情况及心得总结如下：

>一、工作情况：

在这几个月里，接触了又一领域的新知识，我学到了很多的东西，不仅对于业务知识的提高，产品的熟悉程度的掌握，同时对于外贸流程也有了更加深入的认识。对于一个进入外贸行业不到两年的我来说，我仍然还有很多需要继续学习的地方，在工作中不断地积累经验。做外贸就是要稳得住，而且这将会是一场持久战。

初来公司，所有的一切对我来说都是崭新的，我努力熟悉产品知识业务流程，同时也向同事虚心学习请教。他们也很热情的帮助我。从一开始销售别的工厂的产品到现在已经拥有了我们自己的工厂，并且已经开发出好几款属于自己的新产品，尤其在空气机方面投入大量精力。目前也有客户正在开发新的项目。这让我觉得我们公司有无限发展的空间，同时也对自己充满希望。

在这几个月里，我积极开发客户，踏实工作，一步一个脚印，经历了对饮水设备毫无所知到有初步的了解，也经历了对知识的略知一二到现在有了一个全面的认识，更是经历了没有订单的焦急，向往订单的心切和得到订单的喜悦。这几个月中，除了运用自己所掌握的寻找客户的技巧，也充分利用公司所提供的销售平台，环球资源和阿里巴巴，虽然到现在收到的询盘不少，但是真正成单的寥寥无几，这也是我以后需要去改善的地方，将工作做到更细致化。在这段时间我成交了一些单子，每一笔业务无论大小都是对我的鼓励，在这些业务的处理中，我能够做到准确判断客户所需求产品并及时报价，耐心处理解决客户所提出的问题，对客户做到整理分类明确。向客户推荐符合客户要求的产品，并解决工作中出现的各种问题和掌握与客户沟通谈判技巧，在努力开发客户的同时，我也慢慢的在寻找自己不足的地方加以改进。其中总结为以下几点：

1、产品专业知识匮乏。

关于产品具有一定的认知，但是还不是很透彻，下一步还是要继续学习产品知识，多与工程师进行交流。

2、外贸知识欠缺。

自己对外贸行业这一领域的了解还不够，关于寻找客户的技巧与客户沟通谈判的技巧还不是很成熟。以后仍然需要多学习，时常关注外贸行情变动。学习前辈们的经验。

3、做事不够细致周全。

关于工作中遇到的问题，还有很多还想的不是很周全的地方，在汇报工作时，思路不够清晰准确。以后还需在工作中慢慢积累经验。以上问题在今后的工作中会进行反省和改进，并找出适合自己的可行的解决方案，改正不足，取长补短，进而以最饱满的状态对待生活。

加入公司已有一段时间，伴随着公司的渐渐发展，我对公司有着个人的一些看法和建议，在此分享，希望有可取之处。

>（二）针对目前情况对公司的建议。

1、关于产品交期问题。

饮水设备是个很有前景的行业，很荣幸可以接触到这个行业并在这个领域里继续发展下去。但是在销售的过程中，经常出现无法按时交货等问题，导致我们处于被动的状态，希望在新的一年里，如大家所希冀的那样，都能够解决这个问题。

2、关于供应商。

我们虽然有工厂，但是同时也是贸易商，销售自己产品的同时，我们需要寻找更多的合作伙伴，但自从进入公司，公司管理库中的供应商并无多少更新，在寻找新的供应商时也是选择性较少，价格过高，希望我们采购部门应该以公司利益为主要出发点，将价格降到最低，其他供应商自然不会做亏本的生意，请不要过多考虑他们的成本问题。而且在已有的供应商中，所提供的产品信息存在些许错漏问题，除了以邮件qq等形式与供应商沟通外，紧急的事情还希望能够多打电话进行交流。争取做到当天的问题下班之前能够解决掉。

3、关于产品价格。

关于空气制水机的价格问题存在一些疑惑，因为在销售过程中，有几次出现工厂价格变动导致我们报价不准确，利润降低甚至会没有利润的情况，我们可以再次像客户进行说明调整，但是有的客户并不接受，思想汇报专题从而降低客户的好感度，希望工厂最终能够确定一个具体的价格再报给我们，尽量减少变动。

以上是我20xx年的工作总结。希望在新的一年里能够去寻找更多的客户，争取更多的订单，努力完善自己的本职工作。祝20xx年公司宏图大展！

**外贸服务企业的工作总结17**

1、在市委、市政府的统一领导下，为在\*\*设立海关、商检机构作大量联络、协调和申报工作，力争下半年正式进入建设阶段。

2、大力争取上级政策支持，帮助企业渡过危机。

充分利用中小企业开拓国际市场资金，支持我市中小进出口企业加大开拓国际市场的力度，帮助企业完善宣传、认证、商标注册等企业基础条件，并积极走向国际市场参会参展、商务洽谈，广寻客商。我们还要力争“中部地区外经贸发展资金”扶助我市机电和高新技术产品企业、农产品企业进一步扩大出口。

3、进一步培育外贸经营主体，加强对企业的服务。积极组织企业参加广交会、东盟博览会、中部投资贸易博览会和境外各种展会。加强与海关、商检、外汇等业务主管部门的联系，帮助我市企业解决业务过程中遇到的问题和困难。

4月份：主要是熟悉产品知识，学习操作阿里巴巴外贸平台

5月份：随着阿里巴巴平台的熟练操作，陆续收到询盘，学会如何处理，及时回复，跟踪客户。

6月份：在已有阿里平台的基础上，注册其他免费B2B外贸平台，推广产品，宣传力文，并通过谷歌的搜索引擎收集客户信息，尝试着写

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