# 外贸速卖通工作总结(推荐14篇)

来源：网络 作者：紫陌红颜 更新时间：2024-06-29

*外贸速卖通工作总结1xx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...*

**外贸速卖通工作总结1**

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。

**外贸速卖通工作总结2**

我是XX年初走上xx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xx外贸工作的艰辛、开拓、和进步。

与xx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xx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xx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。

>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。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。

>二、精心尽力做事，发奋为公司多创效益

XX年4月份以后，总公司出于业务分工的思考，xx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xx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，xx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xx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xx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xx的采购合同中作了明确的约定，xx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：xx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xx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。

**外贸速卖通工作总结3**

为加强公司财务管理，规范票据，减少差错，依据公司有关文件规定，结合我公司的贸易方式：自营出口销售、视同自营的代理出口销售、代理出口销售、自营进口销售、视同自营的进口销售、代理进口销售、来料加工、进料加工及国内销售等的具体情况，现就主要的贸易方式说明如下：

>一、出口商品收购、付款需提供的资料及单据的填写

商品入库或出运后，业务部凭“出口商品购销合同”、“出口商品成本核算及合同评审单”、“增值税专用发票” 、“商品入库通知单”、“付款通知书”及其他收购证明到公司财务部办理登记付款及退税发票的认证等相关手续。出口合同的评审权限见冀外轻字（20xx）第10号《合同评审签署权限的规定》。所提供的资料应注意以下几点：

1、业务人员取得的工厂所开具的《增值税专用发票》要求票面整洁，无折痕，工厂所盖发票专用章清晰明了，盖在备注栏空白处，不能覆盖金额和税额。

2、《成本核算及合同评审单》填写要规范完整，计算准确，勾稽关系明了，尤其是要填写日期，出口国别，有无逾期欠款，销售利润率等等。

3、《入库通知单》按发票内容填写准确齐全。

4、《出口商品购销合同》上应注明合同编号，签订时间，货物名称，数量金额、双方责任等，及购销双方签字盖章（合同专用章或公章）。

5、《付款通知单》要求注明购销合同号、付款方式、付款金额等，且经办人及相关领导签字。

6、财务部以成本核算及合同评审单为基础，超出核算单中预计支出及核算单中未列明的支出项目，业务员应按规定补办审批手续，否则财务部不予支付。

>二、商品出口交单、结汇及成本结转：

商品出运后，业务部应及时将“出口商品发票”、“出口商品明细单”、“商品出库通知单”、“商品入库单”等有关单据交财务部，财务部审核、登记后签收、记账。各部室交单时应注意一下几点：

1、出口业务收汇后，未列明出口发票号的结汇水单由业务员到财务部确

认且注明商品名称，结汇后5日内，财务部采用网上申报方式进行国际收支申报。

2、预收货款的业务人员，收到国外货款时，应向财务部提供购销合同进行登

记备案，等货物报关出口15天后，及时向财务部出纳提交报关单核销预收款项。

3、《河北省出口商品发票》由物流部开具，财务部依据出口商品发票及当月外汇牌价确定销售收入。

4、《出口货物明细单》中要特别注明收款方式，销售价格，及海运费、佣金和保险费等相关费用，财务人员据此预估海运费、保险费、佣金。

5、《商品出库通知单》所出商品一定与《商品入库通知单》一一对应。财务部以此审核、计算销售成本。

6、根据公司《关于存货计提资产减值损失的通知》规定：自存货形成六个月之日起，每季度按存货与其对应进项税合计金额的25%确认季度资产减值损失，直至全部。提取的存货减值损失暂不计入业务员成本，不参与计算综合盈亏，但作为奖金计算的依据扣减此损失。

7、根据公司《关于逾期应收款项计提坏账准备的通知》规定，自应收款项逾期一个月末收之日起，每季度按逾期应收款项的25%确认季度坏账损失，直至全部。提取的坏账准备暂不计入业务员成本，不参与计算综合盈亏，但作为奖金计算的依据扣减此损失。

>三、运保佣的支付

财务部根据物流部审核、相关领导签字后的运、保费单据支付运、保费；在出口货物收汇后办理外汇付佣金手续，对外支付佣金应总由经理签批，所附资料：

1、外销合同复印件

2、结汇水单复印件

3、出口发票（或形式发票）

4、购买外汇申请书加盖财务章及法人章

5、境外汇款申请书加盖财务章及法人章

6、如是中间商应提供相应的证明资料加盖财务章

>四、代理进、出口销售业务：

代理进出口业务需签订代理进出口合同（协议），其中代理出口合同（协议）按《代理出口业务管理办法》规定进行签署；代理进口业务的审批：金额十万美元以上的代理进口合同，由公司总经理审批和签署；金额十万美元以下

的代理进口合同由公司主管经理审批和签署；以国内销售为目的的自营进口合同均由总经理（或其授权的代理人）审批和签署。

（一）业务部凭审批过的视同自营的代理进口合同（协议）到财务部办理开证、付款手续，此类合同编号后一定附加aa，区别于自营进口合同，付款时应提供以下手续：

1、购销合同复印件

2、国外发票复印件

3、购买外汇申请书加盖公章

4、境外汇款申请书加盖财务章及法人章

5、成本核算及评审单

6、付款申请单

7、如到货后付款应提供报关单原件及复印件

8、付汇前应先到办公室办理河北省外汇管理局网站登记备案手续。

9、进口商品报关后，业务人员及时将报关单复印件、海关关税及增值税原件及复印件传递到财务部，用于进项税的.抵扣。凭公司开具的国内销售发票退单，财务记账。

（二）业务部凭审批过的代理进口合同（协议）到财务部办理开证、付款手续，按合同约定收取的进口保证金存入进口保证金户，需办理融资的由业务部填制“进口开证授信申请书”一式三份，由总经理签批加盖公章后交财务部办理；进口商品到货后，业务部应及时与委托方联系收回货款，并按贸易融资比例收取利息；按代理进口协议收取代理费。代理进口业务原则上应向委托方收取全额保证金。

（三）视同自营代理出口合同商品出运后，应按自营出口商品销售合同的付款收汇及退单参照自营出口合同执行。合同编号后一定附加aa。此类合同应先收汇后付款，税款不代垫，如需公司代垫退税款的，公司按银行同期利率200%的标准向委托方收取180天所垫税款的利息，同时公司保持向委托方加收超期利息（超过半年未退税情况下）或追回全部代垫税款的权利。

（四）代理的出口业务，确认结汇后，凭代理出口协议及结汇水单和付款通知单支付委托方货款，支付货款前按协议约定收取代理费。代理业务不得占用

公司资金。

>五、费用及其他支出的审核、支付：

各部门费用及其他支出的有效的原始凭证均应由主管部门或主管经理审批，其中：各部室办公费、职能部室租车费由资产部审核，总经理签批；电脑、打印机及相关耗材支出必须填写固定资产购买申请，由财务部审核，总经理签批；招待费、礼品、飞机票等费用由总经理审批；备用金500元以内由部经理审批，500元至1000元由主管经理审批，1000元以上由总经理审批；业务员出国购汇应填制“出国购汇申请表”，由签署公司派出出国人员文件的经理审批，加盖财务章后领取支票到银行办理购汇。具体说明如下：

1、业务人员要提供规范的原始票据，一定要注明单位，时间、项目及名称、金额大小写一定要一致。

2、差旅费报销单要注明报销时间，出差日期，出差地点，人员及经办人和领导签字，所附原始单据要与报销单上的金额一致。

3、借出空白支票：借支票人应填制空白支票领用单，由总经理签批，填写日期、收款人、用途及小写金额封口；借支票人必须于借出支票后十日内凭签批后的发票及支票存根联到财务部办理注销手续，支票未使用的应及时交回。

4、票据的粘帖：票据由左向右，右上向下，顺序粘贴，凡是传递到财务科的资料原则上用碳素笔填写。

5、财务部对违反税法、财经制度、票据管理规定的费用等支出项目有权拒付并提出改正意见。例如过期发票、无财务章的空白发票，单位名称不是公司名称的发票等。

6、每月末28日前业务部室及时把相关单据传递到财务科，由于点石软件的设Z原因，过期无法退单。

财务部

二一四年八月二十六日

**外贸速卖通工作总结4**

20xx年马上就要过去，大部分外贸朋友都苦于写年度总结，在这里我们一起来梳理下，这一年外贸公司多多少少都存在的问题：

企业层面

1，高附加值产品居多，部分出口产品附加值小：产品结构需要调整;

2，外贸人才缺：人才培养跟不上;具备互联网思维和营销思维的人才更是凤毛麟角，身边没有成功转型的案例，造成很多传统老板不敢于尝试新方式;

3，生产企业对产品创新科研投入不够，人才储备不够：造成产品结构单一，竞争力弱;国家是支持外贸创新以及中国品牌的;与高校合作：产学研申报，鼓励高校知识产权部分归个人

4，营销手段单一：主要依靠广交会等传统方式，电子商务以阿里巴巴等传统平台为主，没有建立起立体化的营销体系(交易会+电子商务+大数据)，浪费了大量的商业机会;

5，企业内部管理和激励程度不够：造成很多人才流失，各立山头;

6，外部服务商落地少，本土服务商成长慢：包括阿里巴巴在内服务不能本土化，落地服务少，只是硬卖;很多客户断约，并且对电商造成了心理阴影，不敢于尝试新服务，新方法，新思路;

而针对这些问题，20xx年我们需要做如下改进：

1、一把手工程：老板带头重视：投入资金、精力、人才;

2、找好带头人：有经验、有事业心的经理人;

3、选好产品，做好地产品生产加工企业扶持，找好配套供应商;特别是利用好大学智力，快速实现大学科研成果的商品化，能够降低成本，提高研发和创新的速率;

4、提升队伍战斗力：内训、外训相结合;请进来、走出去;

5、找好服务商：提升公司发展速度;节省时间和成本;

6、利用好政策：针对国家和省市各种政策，积极对接，认真学习，并且合理利用。

7、组建科学、立体化销售体系：利用贸易数据引领国际贸易发展新趋势。

**外贸速卖通工作总结5**

时光荏苒，转眼一年的时间飞逝过去了、年意味着两千年的第一个十年的结束，明年即将是两千年第二个十年的开始，在这辞旧迎新的日子里，回首这一年工作的历程不禁感慨十分。

在这一年里虽然没有取得惊人的成绩，但是其中的曲折和坎坷我是深有体会的、对有一定销售经验的人来说，销售确实不难，但对于一个销售经验不是很丰富，刚从事销售这一行业不到两年的人来说是有一定挑战性的，到现在为止，我不再说自己是一个销售新人，因为我进军到销售这一行业也快一年半的时间，说长不长说短不短，大约540天的时间每天都是在围绕销售这一个中心而展开的、年这一年又快过去了，虽然没有取得斐然的成绩，但是我觉得已经做得对得起自己，每天我没有在虚度光阴无所事事，而是在想方设法怎样做好方案和报价迎来客户，一个业务员要得到公司的肯定那只有销售业绩，这是铁打的事实、为了明年能取得优异的成果，一定再接再厉，做最大的努力去挑战极限，争取明年做到超过预定销售额。

在今年一月份的时候还只刚刚利用阿里巴巴网络销售平台，一个一个上传产品写英文产品描述，由于去年那半年的时间没有实质性的单在跟对产品了解得非常浅显，所以在产品描述阶段利用了比较长的时间，开始没人教尽管不是太难但实际操作起来还是遇到了不少麻烦，全靠自己慢慢摸索出来，怎样把产品描述写好关键词设好、在上季度询盘是非常少的而且收到的询盘也没有多少含金量，即使利用大部分时间比较细致地去回复询盘，结果发现有潜在客户回复得也很少，而且回复得不太详细，实则从那些回复可以看出他们是没有意愿想买、可能只是为了积累一些报价，或用于与其他供应商的报价做比较，这一季度的报价基本都是无用功、在第二季度的时候可能产品比较完善，描述也算比较到位了，慢慢地一些含金量高一点的询盘就来了，在那众多的询盘中你无法得知哪些是有效得询盘，只有每个询盘都认真去对待从而引导潜在客户，他们才会一步一步对你的回复和话题感兴趣，而后会利用他们宝贵的时间在忙碌中开始一天一天回复你的问题。

实际上，只要大部分询盘是含金量较高的就一定会迎来客户来国看厂，这样拿到单的机会就较高、同时，还有一种情况就是客人需要的设备较多金额大，他们于是来国参观几家厂，而我们要在其中脱颖而出让他们选择我们生产的设备，这个有很多因素影响买卖的成功，价格因素，沟通因素，公司其他一些因素、所以成功与否，看实力、没拿到那个单也不要垂头丧气，拿到了也不要沾沾自喜、机会还很多，不过每次都要好好把握。

第三季度基本都是在跟单学做单据，其实这些表面上不难，但是都是些细致活，只要一个地方错了可以让客户清不了关、就拿单单要相符单证要一致来说，公司抬头一定要用对，不要装箱单和商业发票还有原产地证用的不是一个公司的，那么就会出问题了，这只是其中的一例、第四季度，在11月上旬所幸接到了一个单，本来是打算做完今年辞职了，明年做到四月份的样子如果做不到单就辞职。

因为我知道跟到一个单的最短的时间大概就是3个月的样子、重新给自己制定一个销售计划，其中最不可缺少的就是毅力和勤奋，还有一个坚定的信念、我总是暗示自己单肯定是会有的，只是时间的问题、虽然付出并不一定就有很大的回报，但是有所付出就一定会有得，天上不会自动掉馅饼，只有自己努力去争取才有机会获得成功，成功总是垂青于有准备的头脑，所以作为一个销售员要时刻准备着如何去应对未知。

**外贸速卖通工作总结6**

在XX公司近两个月的外贸工作与学习中、逐步熟悉了公司的运作体制和经营概念、首先对个人业务工作做如下总结:

>一、业务能力

1、对公司和产品有一定的了解、通过在车间和仓库的工作、逐渐熟悉了公司产品的材料及各种规格、并且对各种产品的生产流程也有一定的了解、能够掌握产品在各个环节所出现的问题、如分切时候容易出现对折不齐、拉伸时候容易出现厚度不均匀等、针对产品的性能和特点、知道产品的目标市场、

2、对市场有了初步的了解、产品广泛应用于文具、食品、饮料、工艺品、音像制品、电子电器、家装材料等各种产品的外包装。所以就销售前景十分乐观、开发新的市场可能性也大、

3、业务技巧的初步掌握、通过在免费平台上的客户开发、慢慢掌握跟客户谈判的技、学会的是“顾问式销售技巧”、一切从客户的需求出发、在电话、在电邮、或拜访中、我们要不断提问、从客户的回答中了解到客户的需求、这样做会事半功倍、例如、如果客户是想买高质量的产品、你便可以挑一种好质量的产品给他、价格贵一点也没关系、相反、如果客户只想买便宜的产品、在报价时就不要太高、否则就会吓跑客户。做业务其实可以简化为“了解或激发需求、然后去满足要求”。

>二、个人素质能力

１、诚实

诚实可信、赢得客户的信任

２、热情

只要对自己的职业有热情、才能全神贯注地把自己的精力投下去、外贸更加是如此、因为外贸是一个很长的过程。

３、耐心

外贸行业中、开发一个新客户的周期一般在半年到一年之间、或者更长、所以、在这个漫长的过程中、在自己没有订单而同事有订单的时候、一定有耐心、暴风雨后便是彩虹。

４、自信心

在外贸中、一般公司拥有的客户有几百个之多、但真正下订单的、可能就那么几个。所以、业务员可能很多时间都是在做“无用功”。但是一定要有自信心、有很多潜在的客户、都是要在很长的时间里才转变为真正的客户、所以必须持有坚定的自信、才会把业务做得更出色。

就目前、我公司生产规模的扩大、销售也要跟着成长、国内销售要主动出击、改变传统的销售模式、由于外贸开张不久、有许多地方需要成长、以下主要是未来外贸工作开展的方向及相关的要求。

一、现阶段我公司外贸开展的状况

1、外贸人员方面、公司扩建、外贸还在组建中、目前客户的开发和维护主要由外贸经理跟业务员开展、许多环节有待加强、

2、公司进出口权、公司现阶段货物的出口都是由货代公司代理、这一环节就增加了出口的成本、带来价格上的竞争力的下降、而且新人学习的环节相对了减少、另外、风险的规避难以掌握、

3、公司的网站及平台、公司的网站已经在运用中、而且在不断的改版和更新、能够让客户充分的了解我们公司的情况跟产品、平台的建立需要一个过程、所以先阶段还是停留在免费的基础上、

4、外贸相关工作的开展、定单下放后、生产的安排、质量的把关、跟单及单证等一系列工作有待规范、目前外贸接单、单据、跟单各个环节都是由一人负责、

二、外贸工作开展的现状分析及对策

1、公司销售在外贸这块还不够成熟、客户群的建立跟维护都需要一个过程、在现有的条件基础上、要开发更多的客户、首先要有专业且经验丰富的外贸人员、在老业务员（外贸经理）的带领跟培训下、逐渐培训出新的人员、不断提高各方面的能力。所以外贸人员的聘用十分重要、只要领头羊各方面达到公司目前的需要、整个团队才能不断的壮大。首先、老的业务员能够带来部分稳定的客户、公司只有在有定单的基础上才能逐渐扩大。其次、老业务员开发客户的能力强、他能够明确掌握目标市场、对本行业比较熟悉、这样能接触到更多的客户信息。另外、经验丰富的业务人员应对问题的能力强、规避风险的对策相对较多。而且可以带领和培训下面新的业务员、给公司带来更多的人力资源。因此、外贸人员的组建尤为重要、必须有专业且有经验的人带领。

2、现阶段最重要的是外贸工作进行的基础---平台。一个好的平台、可以带来源源不断的客户、虽然、可以在些免费的B2B上发布销售消息、这只是被动的、不能掌握客户的消息、就无法联系到有效的客户。而且在免费B2B上联系客户、基本上靠的是运气、这对公司客户的开发极其不稳定、时间跟资金的浪费都可能给公司带来影响。只有在确定了目标市场的基础上、通过平\_系到更多有意向的买家、这样才能将咨询变为定单。另外免费求购的客户一般求购的数量相对比较小、一般为零售或中间商、客户的定单不稳定、相对也会影响公司的销售量。

一个好的平台、在充分利用好的时候、每天都可以看到许多国外求购本产品的消息、而且有效的求购消息远比免费的多。在筛选后可以确定潜在的客户、通过联系跟交流、客户群就可以确定下来。有了平台、每天的工作就可以固定下来、而不是漫无目的寻找、每天的工作效率的也到了提高。公司也可以通过平台的管理、将得到的客户信息分配给各个业务员去开发、这样大大的利用了每个客户的消息、从而加大成交的可能性。公司的形象跟规模可以给客户留下深刻的影响、国外客户通过公司的.网站了解我们的同时、也从是否有平台来判断一个公司外贸发展的规模。所以各个方面达到客户所想要的、我们才能联系到更多的客户。

对于新的业务人员、平台无疑减少了工作难度、施展的机会也会更多。外贸业务员在没有定单的基础上是不可能成长起来、学习的机会少了、开发客户的能力也难以提高。只要有了一定的固定群、公司的定单也会固定下来、对公司稳定的发展也十分有利。

3、每个行业每年都有些国际跟国内的展会、在展会上我们可以充分的了解自己的产品的竞争力、同时也可以了解同行业的竞争对手。最重要的是行业展会所到来的各个国家的买家是实实在在的客户、他们随时就可以成为你的客户、减少了在网上交流的过程。在展会上得到的客户资料大多真实可信、下面介绍下展会的好处:

无论一家公司的规模有多大、展会都为之提供一个很好的业务机会。

(1)、低成本接触合作客户

公司要接触到合格的客户、参加展会是最有效的方式。根据展览调查公司的一项研究、展销会上的每一个参观者被接触到平均成本远低于电话营销的成本、

(2)、工作量少质量高

在展销会上接触到合格客户后、后继工作量较少。展览调查公司的调查显示、展会上接触到一个合格的客户后、平均只需要给对方打0。8个电话就可以做成买卖。相比之下、平时的典型业务销售方式却需要3、7个电话才能完成。根据麦克格罗希尔调查基金的另一项研究、客户因参观展销会而向展商下的所有订单中、54%的单子不需要个人再跟进拜访。

(3)、潜在客户

展览调查公司的研究显示、以一家展商摊位上的平均访问量为基数、只有12%的人在展前12个月内接到该公司销售人员的电话；88%为新的潜在客户、而且展销会还为参展带来高层次的访问者。对于参展公司的产品和服务来说、展会上49%的访问者正计划购买那些产品和服务。

(4)、竞争力优势

展览会为同行的竞争对手显自身提供了机会。通过训练有素的展台职员、积极的展前和展中的促销、引人入胜的展台设计以及严谨的展台跟进、参展公司的竞争力可以变得光芒四射。而且、展会的参观者还会利用这个机会比较各客参展商。因此、这是一个让参展商展示产品的优异功能的公开机会。

(5)、节省时间

在三天的时间里、参展商接触到的潜在客户比销售人员三个月里能接触到的人数要多。面对面地会见潜在客户是快速建立客户关系的手段。

(6)、融洽客户关系

客户关系是许多公司的热门话题、展览会是强煞费苦心现存客户的关系的好地方。参展商可以用下列方式对客户表达谢意：热情的招待、一对一的晚餐、特殊的服务等。

(7)、手把手教客户试用产品

销售人员携带产品在路上进行演示的机会恐怕不多。展览会是参展商为潜在客户测试产品的好地方。

(8)、竞争分析

展览会现场提供了研究竞争形势的机会、这个机会的作用是无法估量的。在这里、有关竞争对手提供的产品、价格以及市场营销战略等方面的信息、参展商通过观察和倾听就可以了解很多。

(9)、产品和服务市场调查

展览会提供了一个进行市场调查的极好机会。如果参展商正在考虑推出一款新产品或一种新服务、可以在展会上向参观者进行调配查、了解他们对价格、功能和赔偿以及基本上质量的要求。

总之、外贸工作的开展需要各个方面去完善、人员、平台、展会是眼前需要解决的问题、要做好工作开展的先后跟投资的把握、可以在人员稳定的基础上试探性的参加些国内展会、一步步的去实现、

**外贸速卖通工作总结7**

转眼间，我xx年的工作已经接近尾声，在新一年来临之际，回想自己一年09年所走过的路，所经历的事，有过喜悦，有过兴奋，有过苦恼，有过忧郁，有过怀疑，苦辣酸甜都经历了和在经历着，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。在这09年即将结束，新的工作阶段就要开始的时候，有很多事情需要坐下来认真的思考一下，需要很好的进行总结和回顾。总结过去09年工作中的经验教训，为下一阶段工作更好的展开做好充分的心理准备。

xx年一年来，我作为隆昌公司的出纳员及外贸业务员，一直负责出纳、外贸跟单、退税等工作。

以下是本人对于出纳工作的总结和一些心得体会：

一、首先要热爱本职工作，要有严谨细致的工作作风和职业道德，对重大开支项目必须经过会计的审核、经理的确认和同意方可办理。这是我需要牢牢紧记的。

二、学习、了解和掌握国家政策法规，不断提高自己的知识储备量。这里除了财务方面的政策法规还有退税方面的相关政策法规，刚刚接手退税工作的我更需要多多了解这方面的相关政策。

三、要有较强的安全意识，现金、票据、各种印鉴，要妥善保管，使用时认真办理相关手续。维护公司的利益不受到损失。

四、坚持财务手续，严格审核算（报销的发票上必须有经手人、会计和经理的签字方可报帐），对不符手续的发票不付款。

以下是本人对于外贸业务工作的总结和一些心得体会：

一、订单，当拿到订单后，先仔细审查有无出入的地方，产品名称、数量、特别是金额等等（如有问题立即与领导商洽），同时涂上价格后交给国内部确认交期。

二、回PI，拿到国内部确认的交期制做PI发给客户（正常要求从接订单到回PI三个工作日）。

三、委托订舱，接到客户回复的PI后，制作委托书，委托书上注明出运港，目的港，品名，件数，毛重。发给客户指定的货代公司。（同一时间外贸部同事制作报检单据报检）

四、索要配载，及时向货代索要配载也就是发货通知。这个环节关系到出货的及时和准时问题，同时牵扯到船期和客人可以准时收到货物。这一环节要将货代给我们的配载通知巧妙的写成给每一家工厂的送货通知，还要注名每家工厂的发货明细及数量，如有补件也要写清明细，并要求工厂如有数量变动及时通知我司。

五、跟踪场地，等工厂按正常数量发货后，及时与工厂索要发货明细和司机电话，与司机沟通到达场地时间，并及时安排场地。货到达场地后向场地索要箱封号并通知报关代理和订舱代理货到港信息箱封号等等。

六、报关。在报关时我必须提供给货代全套的单据，包括：发票，箱单，报关委托书，商检凭条，核销单。报关是一个说简单又不简单的程序，一不小心就会犯些很低级的字母、数字错误，所以在这个过程需要检查最起码两遍。同时还要记下核销单号码，以便日后查用。

七、提单（BL）确认，提单的确认是一个字母游戏，必须按照事实去写，每个字母数据必须与报关一样，确认提单时需注意：出运港，目的港，客人的名称地址，通知人，发货人，件数，毛重，体积，逐字核对。货物到达场地后，及时联系船代理，要求他们先将做好B/LCOPY传真给我确认。必需要认真仔细地单据上面的要求来核对。发现问题，应该立即要求他们修改，直到正确回复OK。

八、产地证书，船代理将正本B/LCOPY传真给我后按此和报关单制作的，产地证书的制作和其它单据一样认真仔细地按要求来核对。

九、核对并结算费用，报关费、场地费、通化商检费月结。船代费，临江商检费，省内商检费每星期一结。认真核对后制作付款计划，由李晓靓审核并经杨总签字方可支付。

最后将产地证书，提单，发票，箱单的正本复印件传真给客户。

以下是本人对于退税工作的总结和一些心得体会：

一、申领备案核销单，首先要在电子口岸系统上申请所领核销单份数，24小时后方可到本市外管局领取核销单。领取后再登入电子口岸系统备案核销单。到出口报关时寄给报关公司，

二、电子口岸交单，报关代理报关后寄回报关单和核销单，登入电子口岸系统交单。交单时注意核对出口数量及金额等数据。

三、出口收汇核销网上申报，外汇回款结汇后，登入出口收汇核销网上申报系统核销单据。

四、银行核销水单，拿报关单、核销单到银行核销已结汇回款的单据。银行核销后会开出银行核销水单。

五、退税发票，根据商业发票制作出口退税发票。

六、出口退税申报，根据报关单、核销单、银行核销水单、商业发票，箱单，退税发票，抵扣发票录入出口退税申报系统。

七、最后将所有数据装订成册报送国税局。

以上都是我工作一年来的总结。

新的一年要有新气象、新作为、新形象。我今后一年的工作计划就是努力提高自身的工作能力和工作效率，在以后的工作中除了做好自己的本职工作，还要更多的为公司和全体同事服务，同公司和全体同事共同发展，使公司更加强大！

**外贸速卖通工作总结8**

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。

**外贸速卖通工作总结9**

为深入贯彻落实省政府和市政府关于做好支持外贸稳定增长政策措施宣讲工作部署和要求，进一步帮助外贸企业了解掌握政府出台的有关扶持政策，确保政策措施落到实处，按照省厅《关于开展支持外贸稳增长政策措施巡回宣讲工作的通知》（粤商务办函〔20\_〕121号）精神，我市采取省市部门联动方式，认真组织筹划、大力广泛动员，于8月26日成功举办了全市支持外贸稳增长宣讲会，现将有关工作情况总结如下：

>一、加强领导、周密部署

我局接到粤商务办函〔20\_〕121号文件后，在第一时间确定负责人及联络员，主动联系海关、检验检疫、国税、外管及财政等相关部门，组成我市政策宣讲组，与省第三宣讲团联动，共同为外贸企业面对面送政策及现场答疑。

>二、认真谋划、积极动员

为促使此次政策宣讲会达到预期宣讲实效，我市组织动员了70家主要外贸企业负责人及业务骨干参会。为确保企业参会人员的到会率，我局要求县（市、区）商务主管部门负责落实，并由专人统一带领本辖区企业参会。据统计，此次宣讲会有六个市直部门、10个县（市、区）商务主管部门、韶关工业园区及60多家企业合计110人参会，企业参会率为93%。

>三、宣讲到位、取得实效

此次宣讲会中，省第三宣讲组组长温少俊副处长就国家及省支持外贸稳增长政策进行解读，市商务局、韶关海关、韶关检验检疫局、韶关国税局及市外汇管理局对我市及部门出台的支持外贸稳增长的政策措施、操作细则等进行讲解。在现场答疑环节中，省市联合为企业解决了出口退税、进出口通关、检验检疫等多个企业重点关注的问题。宣讲内容丰富充实、针对性强，现场互动活跃，为我市的外贸企业献上了一场丰富的政策大餐。会上派发了100多份支持外贸稳定增长政策汇编及相关材料。

>四、工作简化、务实高效

我市严格按照中央八项规定和我省实施办法的有关要求，参照粤商务办函〔20\_〕121号文件精神，会场不挂横幅标语，简化公务接待，严格控制会议支出及陪同人员，没有出现违规及超标情况。

>五、下一步打算

（一）通过形式多样的宣传手法大宣传力度。通过我市招商网站、微博、微信等多种平台，加大对国办发19号、粤府办27号、我市及部门出台的实施细则、操作办法的宣传力度。

（二）到重点外贸企业送政策。通过“进企业送政策”方式与重点外贸企业主要负责人进行面对面宣讲，派发省厅及我市《支持外贸稳定增长系列政策》宣传手册，进一步加大对企业的政策宣传力度，切实使宣传活动全覆盖。

**外贸速卖通工作总结10**

工作总结

----鲁光 尊敬的大队领导，考评组委员；

对20xx年个人工作情况总结性汇报如下：

一、 工作情况汇报

按时间段分为：主城实习、勤务内勤、管理处上挂三部分。

（一）主城实习

在大队成立初所实行的“请进来，派出去”的队员培养方案中，我有幸作为第一批队员被派往主城大队学习。带着大队领导所提出的“要学到真本领”的指示，在三个月的实习期间里，从前期的行人专项和一般性纠违，到后期的外勤巡逻和专案组学习。我多观察、勤学习、重总结，积极主动不添乱，谦虚谨慎不盲从，很好的完成了大队规定的学习任务。特别是渝黔路大规模养护维修，使我有机会深入体验并学习了大交通流量下施工路段的安全管理工作。在几次因事故引发紧急交通管控中，经验不足的我更是临危受命，在实战中得到锻炼并积累了经验。打硬仗也要能打持久战，在20xx年春节期间，我连续夜班与六大队的老师们把守重庆南大门--G75松坎主线站，通过艰苦工作锤炼了自己的意志品质。在六大队实习期间严格遵守组织纪律，注重个人生活作风；不要求特勤补助，不要纪念礼品；真正落实了大队领导规定的“不伸手，不张口”的要求，真实展现了十三大队的良好风貌。

（二）勤务内勤

**外贸速卖通工作总结11**

速卖通服务流程

一，售前，图片上传要求:

2）图片必须清晰，能体现材质，产品的全貌和剖面，拍摄图片需要进行全貌、正面、背面、切面、各种使用方法的展示图；图片和实物必须相符。

3）产品属性要包括以下几个要素：产品名称（堆积关键词），颜色，尺寸（链条，吊坠，内径，要清晰详尽），重量，包装，材质（重点），编号等信息；

4）注意和店铺里已经上传过的产品不要重复，可多次浏览店铺产品，留下印象来；如果有重复，编号先空着，等再分配任务来填充这个编号；

5）不能有任何与我公司无关的网址和店铺名称等的水印；

6）上传过程中注意去 ，\_home 等国外的购物网站上参考其使用的关键词，在速卖通上了解竞争对手的价格，相同的产品确保我们是最低价格；

7）有好的产品可以推荐，但是要确保这个产品我们在速卖通上有竞争力，提供相关的市场信息供上级审核，通过后可以上传；

**外贸速卖通工作总结12**

在感恩中结束了20xx、感恩自己在20xx年初指定的计划圆满达成、在这一年中换了更有挑战力的职业----外贸业务员，现将工作以来的感受和工作体会总结如下、

>一．初入岗位

我8月中旬入司，之前的工作跟国际贸易毫不相关，但是因为大学专业是电子商务，我所学的这个专业对国际贸易也有所关联，所以自信满满的来融入我们外贸部这个大家庭、在公司领导和同事的帮助下，我在认识产品，熟悉产品，推广产品等各方面有了新的认识、所以我非常感谢领导和同事们对我的帮助、

初入外贸销售这个行业，我除了在学校里所学的英语知识和初级的国际贸易知识，缺乏实际经验，对于阿里巴巴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、因为公司有经验丰富的前辈们，而且初来乍到，怀揣着梦想的激情全心的投入学习中、公司的产品目录，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，我开始接触阿里巴巴后台管理，有了一个子账号，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、此外我还在其他的几个贸易网站注册了公司信息并且在里面练习产品的发布、

>二、参与展会

9月下旬，公司参与了上海的第六届中国国际管材展览会，这是我可以面对面跟外国客户接触的机会、因为刚接触这个行业，不清楚每个国家的特点，所以这也是我多多了解学习的机会、我跟前辈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位、看前辈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，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、跟前辈学习要认真判断客户意向，了解客户需求，做到有求有应、

>三、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、

>四、展望20xx

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、我会更认真工作，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！

**外贸速卖通工作总结13**

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，什么都可以卖“等问题，我们作出如下月工作总结

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。必须留意以下几个方面：

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?

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。

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，什么都可以卖“等问题，我们作出如下月工作总结

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。必须留意以下几个方面：

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?

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点你就必须做大量的资料搜索，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，及做外贸时间长久等。

3. 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。

4、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通过改进产品、服务、人员和形象，提高产品的总价值;另一方面通过改善服务和促销网络系统，减少客户购买产品的时间、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、建立良好的客情关系。

6、做好创新。

找客户的渠道，生意的产生是多样化的。

**外贸速卖通工作总结14**

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积极帮助配合下进步的。受外贸组其他同志的委托，在这里我要代表他们感谢领导、感谢同事们。下面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。

>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xx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。

20xx年xx月份以后，总公司出于业务分工的考虑，新钢联的出口业务只能在xx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xx头衔的公司来讲是很艰难的，因为外商知道你隶属于xx，他就希望从你这儿拿到xx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。可是新钢联公司的特点就是要变不利条件为有利条件，用自身的努力，开创出一条自我发展之路。

在大家的帮助配合下，我从xx钢厂采购欧标圆钢xxx吨，xx钢厂采购美标扁钢吨，包钢采购欧标圆钢吨。分别出口到xx和xx。加上上半年出口的xx产中板吨，由我经办出口钢材合计吨。这些成绩的取得，与自己坚持不懈的努力和精心尽力的工作是分不开的。

当时从xx轧钢厂采购吨圆钢的事给我留下很深的印象。当时我公司与xx轧钢厂签订了圆钢采购合同吨。因为要赶在国家退税调整之前发运，所以我们要求他一定要在月日前将全部圆钢运抵xx港，具备装船条件。

因为此批圆钢是首次出口欧洲，所以在外包装、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，终于在12月x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间，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xx港，与货代一起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，最终得到了厂方的理解和支持，问题部分很快得到处理，保证了此批货物在12月x日前具备报关条件。

通过20xx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、蓬勃向上的集体，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xx国贸，比起其他专业外贸公司，的确面临许多困难，但我们相信，只要大家共同努力，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，就能创建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努力工作。

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