# 外贸老板的工作总结简短(共25篇)

来源：网络 作者：清幽竹影 更新时间：2024-07-23

*外贸老板的工作总结简短1>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：①有没有现货？要不要商检？②如果走空运有没有空运鉴定？③如何包装？毛重？体积？④HS编码，CASNO。⑤付款的银行资料有没有给过？>二、跟货代联系...*

**外贸老板的工作总结简短1**

>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：

①有没有现货？要不要商检？

②如果走空运有没有空运鉴定？

③如何包装？毛重？体积？

④HS编码，CASNO。

⑤付款的银行资料有没有给过？

>二、跟货代联系订仓。

①制作托书托书上注意运费，出运港，目的港，件毛体；

②索要进仓地址（入货通知）；

③走空运的情况下，要给货代空运鉴定，非危保函（盖公章）；

④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。

>五、关于商检：

①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。

②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。

③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）。

④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：

①做美金时，工厂自己报关。提供出运港，目的港。

②做人民币时，让货代公司帮忙报关。

③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）。

④报关委托书，准备4张盖了单证章的空白纸让货代备用。

⑤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。

⑥零退税产品报关，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：

1、出运港。

2、目的港。

3、客人名称地址，通知人，发货人，逐字核对。

4、件数，毛重（不要显示成了净重），体积，逐字核对。

5、显示运费。

6、出运日期。

7、显示装船指示上要求的内容。

8、如果可以押汇，要投信用证保险。

①打印一张议付的发票，发票右上角写上HS编码和出运日期。

②一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。

9、工厂分析单。

①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。

②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。

③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。

10、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。

①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；

②申请付款通知书要交给晓燕签字；

③给财务付款（申请付款通知书银行资料）。

11、给工厂传真开票资料，让工厂\_，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。

12、工厂寄单。

①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）；

②做人民币时，让工厂寄增值税发票，合同正本，正本分析单。

13、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。

14、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。

15、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、给晓燕。

16、收到货代提单，复印留底。

17、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

18、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。

19、货代退回核销单，先不要寄给工厂。

①做美金时，财务到银行核销，核销好银行盖章后，寄回工厂。

②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。

③做人民币时，外贸公司自己去核销外汇，办理退税。

④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。

**外贸老板的工作总结简短2**

在不知经历了多少次面试之后，终于有让有了工作的机会，带着兴奋和激动，我开始了我的实习工作。以下是我的实习报告总结，敬请各位提出宝贵意见。时间流逝，我的实习将要结束，最先，我抱着学习和锻炼的精神来到这里，实习充实了我的学习生活，我学到了许多书本上无法体验的知识。通过实习，我感触颇多，得到许多新的认识，对许多问题多了深一层次的思考。经过两个多月的实习，使我对工作，生活都有了一个全新的体验。以后就是社会上的一份子了，责任也将越来越重。

>一、实习概述

实习时间：20xx年x月x日至20xx年x月x日

实习地点：xx公司

实习目的：通过本次实习使我能够从理论高度上升到实践高度，更好的实现理论和实践的结合，为我以后工作和学习奠定初步的知识。

>二、实习内容

1.客户询盘：一般在客户下订单之前，都会有相关的OrderInquiry给我们业务部，做一些细节上的了解。

2.报价：我们业务部及时回复客人查询，确定货物品名，型号，生产厂家，数量，交货期，付款方式，包装规格及柜型等，并做好PerformaInvoice给客户做正式报价。

3.得到订单：经过洽谈，收到客户正式的订单purchaseOrder。

4.下生产订单：得到客人的订单确认后，把订单转做成内部订单给采购部让她给工厂下订单，安排工作计划。

5.业务审批：业务部收到订单后，首先做出业务审核表。按出口合同审核表的项目如实填写，尽可能将各种预计费用都列明。合同审批需附上客人订单传真件，与工厂的收购合同。审核表要由业务员签名，部门经理审批，再交管理部人员审核后才能执行。如金额较大的，或有预付款和佣金等条款的，要经公司总经理审批才行。合同审批之后，制成销售订单，交给部门进程员跟进。

6.下达生产通知：业务部在确定交货期后，满足下列情况可下达生产通知，通知工厂按时生产：如果是T/T付款的客户，要确认定金已经到账。如果是西联付款的客户，要先确定付款是否已经到达本地的西联。

7.验货：在工厂把货物生产好，并发货到公司之后，要对所定货物进行查验，是否能用，质量是否过关，这些是必须要进行验证的，是基本原则，因为要想稳定客户资源，这一部分就一定要做好的。

8.制备基本文件。工厂提供的装箱资料，制作出口合同，出口商业发票，装箱单等文件。

9.发货：通知货代来公司收货。并且把所以必备的单据叫给货代。

10.确认收货：在发货后要通知客户已发货，并且一个星期左右要询问客户是否收到货物。

>三、实习过程

选择进入公司自然少不了要办公，办公相对来说是比较程序化和正式化的。首先，要遵守的就是时间，准时上下班，对于在大学比较自由的我们来说要锻炼“坐”功。我们每天都是坐在电脑前面，一坐就是好几个小时。其次，要适应办公的氛围，基本上办公的时候还是很严肃的，在紧张的工作重要懂得调节。第三，就涉及到现代办公工具的使用，复印，打印，传真没有想象的容易。对于我们外贸业务员还要能够通过电话和邮件中跟外国客户沟通好。熟悉SalesConfirmation，CommercialInvoice等各种单据是基本的。通过对商务文件的翻译发现也没有想象的难，只要将中文意思能够用简单的文字表达清楚就行。

信念，坚持到底是获得成功的最主要条件。

成功的业务员是先和客户当朋友再谈生意。开始的一段时间我都主动在电话里以及网上和客户打招呼问好，后来慢慢的我的客户都会开始主动跟我打招呼。有时还会有客户主动打电话过来问候聊天，这样就增进了我与客户之间的交谈及友谊，让客户对我有个好的印象，对业务员来说，这些客户资源是日后的潜在力。

棘手的客户是业务员的老师。客户的抱怨应当被视为神圣的语言，任何批评意见都应当乐于接受。正确处理客户的抱怨：一、提高客户的满意度，二、增加客户认牌购买倾向，三、丰厚的利润。成交并非是销售工作的结束，而是下次销售活动的开始。销售工作不会有完结篇，它只会一再“从头开始”。成功的人是那些从失败上汲取教训，而不为

>四、实习内容

失败所吓倒的人，有一点业务员不可忘记，那就是从失败中获得的教训，远比从成功中获得的经验更容易牢记在心。不能命中靶子决不归咎于靶子。买卖不成也决不是客户的过错。问一问任何一个专业业务员成功的秘诀，他一定回答：坚持到底。世界上什么也不能代替执着。天分不能——有天分但一事无成的人到处都是：聪明不能——人们对一贫如洗的聪明人司空见惯，教育不能——世界上有教养但到处碰壁的人多的是。唯有执着和决心才是最重要的。记住：最先亮的灯最先灭。不要做一日之星。执着才能长久。一个人到了年老的时候，又穷又苦，那并不是那个人以前做错了什么，而是他什么都没有做。

业务员一定要有强硬的心理承受能力。被客户无理轰骂，无理挂掉电话是常有的事情。有次和一客户明明一直谈的好好的，突然就来一句，那就不要谈了，挂掉了电话。但是下次再打电话给他时，一样要记住保持满脸笑容，声音愉快，好像上次不愉快的事情根本没发生。

在学校的象牙塔里待了十几年，一夕之间身份由学生变成了社会人，刚开始真的很难适应，所有的角色和职责都转变了，出来工作，不再有人告诉你，什么你该做什么不该做，也没有老师在旁教你错误如何改正，一旦犯了，就要去承担，这就是社会人的责任.但与此同时，我觉得纵然有再多的无奈，也要学着去适应去克服。

>五、实习总结

两个多月的实习很快就过去，加上在学校实习的一个星期，让我能够对外贸业务有初步的了解，很庆幸有机会可以接触到客户，这对于我以后的工作和继续深造都是一个很好的平台。外贸看中的还是经验，经验的累积对以后是一笔丰富的财富。虽然开始很辛苦，但是前景很好。实习中同事和老总的对我的帮助很大，告诉我做人做事。以后的路还很长，要学的还很多，我希望能够走好每一步。

在我的实习期中，有开心也有难过的时候，有难忘的事情，也有碰到困难问题的时候，这一切我都一直努力地去克服，并尽自己的努力去做好!我相信，事在人为，有志者事竟成。而我在未来的人生和工作道路上了，我会更加努力用心的走下去!

七月，骄阳似火，我从学校回到久违的家乡——x。度过我进入大学以来的第一个暑假，在这个假期里，我进行了我进入大学以来的第一次社会实践。

在好朋友的介绍下，我去了她工作的地方进行了实习，这家公司的名字叫x公司，是一家外贸公司。公司位于x。公司的总经理是个老外，他很和蔼可亲，但他不太会中文，第一次朋友带我去见他，他就用流利的英语跟我交谈，我只是愣愣地看着他。他问我些问题，我也只能尽力用我那不地道的英语回答他。这下可考验了我在学校学的成果了。最后他同意我在公司里实践了，这还多亏了我的朋友。我的朋友是他的秘书，他让我的朋友去安排我的工作。因为我在公司里不会待多久，所以我朋友让我帮她的忙，整理整理资料，打出货的单子。

见过老板之后，我的朋友就带我去了工厂转了转，因为打出来的出货和装箱的单子要和货物一起装进集装箱，然后还要送到海关那里去审批，才能出口国外。我跟着我的朋友去了工厂，她一一介绍着，我边走边听着，工厂里的环境好，很干净。也许是做轻纺的原因吧!这里有许多的轻纺出口企业。这里都是布匹，没有什么污水，垃圾。走进工厂里，在我眼前的是机床，工人们在制作衬衫，包装，装箱等等，看着他们忙碌的样子，我也想马上投入工作中。

参观完了工厂，回到办公室，我的朋友就开始安排我的工作，她先让我练习打各种出货和装箱的单子，这些单子的内容很多，如货物的名称、数量、货号等等。她说做这些单子要仔细，不能有一点错误，如果有错误而没有检查出来，到了海关那里就不能出关，如果海关也没仔细看，到了要出口的国家，他们发现了错误，那这个后果就很严重了。此时我想到了我所学的专业，学会计要遵守的原则——谨慎性原则，如果做错了帐，会带来法律责任。于是我认真地练习着，直到熟练的打出单子来。

正好这天下午有了一单生意，就要用到出货的单子，我就马上打出来，拿给老板去看，老板看了点点头说：“good!”然后我把单子拿给我的朋友，跟着她去工厂提货。让他们装车送往x港，我跟着她去海关送审批材料。经过这么一次实践，我也有了经验，以后就可以自己弄这些事了，也可以让我朋友不那么忙了。从海关回来也已经傍晚了我们把回执拿给老板就下班回家了，通过这么一天的实践，我长了不少知识。知道应该怎么和海关打交道，做一切事情都要仔细，谨慎。

接下来的一段时间里我就和我的朋友一起工作，因为是朋友，很熟悉，所以干起活来也得心应手，心照不宣。有生意来时，打好出货和装箱的单子，去工厂提货，去海关审批;没生意的时候就在办公室里整理资料，看看商务外语的书，因为在外贸公司工作，会英语是必须的，而且做那些单子都必须用英汉两种语言。这也算是边工作边学习了，也许以后工作了还用的着呢。最后一天，我拿着鉴定表去找老板，让他对我这半个月的实践进行评价时，我觉得我自己没有做什么，可这个老外老板给了我一个很高的评价。

短短的半个月的实习结束了，我收获颇丰，不但训练了我的口语，而且还懂得了一些做人的道理，知道了父母工作的辛苦，为供我读书，在太阳低下流血流汗，我应该努力学习，找份好的工作，让父母过上好的生活。通过这次社会实践，增长了我的才干，锻炼了我的毅力，培养了我的品格。使我增强了历史使命感和社会责任感，我要争做中国特色社会主义事业的合格建设者和可靠接班人，为社会主义建设事业作出自己力所能及的贡献。

**外贸老板的工作总结简短3**

到公司已经有半年的时间，虽然深知了解产品是销售的关键，但一直没有机会，按照上级领导的指示，把工作的重点放在了部门组建的方案和各种规章制度的制定上，当时推广平台上与公司产品相关的询盘几乎没有，也只好在一些免费的平台上注册发布产品信息。直到今年3月27号才有机会到工厂对生产工艺流程有了初步了解。

5月10号之前有个阿里巴巴的平台，我们只是普通的金牌供应商，而没有购买关键词排名，虽然阿里平台被国外客户搜到的几率高些，但我们公司的信息一般排在第六、七页，很难被发现。所以我们收到的询盘大多都是系统匹配的，有效询盘很少，系统匹配的询盘不只是我们国内的同行能收到，国外的同行也能收到，一个采购商有很多家供应商选择，当然会选择回复及时的供应商。即便是有那么几个询盘，要么是因为报价不及时，价格报过去后就再也没有了回复，要么是和对方的目标价相差太远没有做成。

在没有平台的日子里，每天通过不同的途径找客人的信息，给到部门同事，让他们每天发邮件，包括自己也是这样，但要么是被系统退信，要么是石沉大海。详细查询得知这些客人的资料大多是很久以前的，现在邮箱也许已经更换掉，也许已经换了行业。

自己的不足之处体现在以下几个方面：

1. 对产品不了解 ：由于以前从事的是血糖仪这样的电子产品行业，俗话说隔行如隔山，对毛绒玩具产品不了解。

2.. 对客户的需求不了解

3.. 对市场和竞争对手不了解

4. 跟踪的方法不完善，没有一套比较完善的跟踪系统

对于以上这些不足的地方，应该改变工作方法：

1. 学习公司的产品，经常去工厂熟悉生产工艺流程，了解成本结构，掌握一定的报价技能：这需要工厂那边的同事给予支持和帮助。

2.拿公司的产品和别公司的产品以及客户的相比，找出共同点和不同点，牢记我们的优势重点推销，对于弱势找对策削减可能影响客人的不利因素

3.访问客人的网站，逐个了解客人的产品，在网站上有产品详细资料的，就看网站了解，如果没有的就要目录册，这样才能知道客人想要什么。

4. 不断了解竞争对手的信息，这些信息可以是从别的公司了解，也可以是从客户那里了解。 同时一定要知道市场上现在什么最好销售，什么不好销售，原因是什么。 这些可以通过海关数据了解竞争对手的定单，还有一些专业的网站和展会，都可以有这些信息，但是要去整理。

5. 所谓的跟踪， 就是每个客人的跟踪都要有个计划和列表，什么时间应该干什么，什么时间段应该解决什么问题，都有一个清晰的思路， 然后按照这样去做， 有一定的时间频率和规律。

6.要和客人建立比较频繁的沟通，这样客人对你才能有机会合作，但是不管合作不合作，频繁地沟通是非常有好处的。

和客人的沟通不能仅限于发邮件，还应该打电话和传真，对方如果有MSN 或者SKYPE就加他们的MSN和Skype等这样的聊天工具，和客人即时在线沟通。另外公司一有新的消息，应该在第一时间图文并貌的给到客人，相信会很快能得到客户的认可。

进入公司半年来，在公司同事的帮助下学到很多东西的同时，也深感公司存在以下不足：

1.公司产品结构不是很好，要重新调整适合客户的产品，提高公司产品的技术含量。

现在国际市场对于玩具的技术含量要求越来越高，公司单是简单的毛绒玩具和填充玩具是很难适合国际市场需求的。通过了解，做的比较好的同行他们的产品在原来的基础上添加了一些智能功能。所以这也就需要我们要不断推出新的体现我们公司特色的产品，也就需要市场部的设计师有锐敏的市场嗅觉，设计出样品图案。不要只是设计师自己觉得好就让设计部来做。

2.时间观念不强，办事效率低下

把客人的要求给到设计部后几乎没有在当天能得到价格的，有的甚至三四天才得到，客人的时间观念一般都是很强的，这样的效率很难让客人认可对我们的服务。

3.服务意识淡薄

业务人员好不容易得到客人的打样资料或样品，结果打出来的样品与客人的要求相差甚远。我们这样的行业，只有客人对我们做出的样品满意才有得到订单的可能。去年12月份客人要我们打的婴儿玩具样品，当时得到确认可以做并且也收了客人的打样费。结果做出的样品和客人的要求相差好远，结果客人连修改的机会都没给我们。另三款鞋子，是在3月26号打的样，在4月底的深圳国际玩具礼品展上和客人见面，客人说鞋子做工粗糙，她们的老总会带到德国让客人看的，展会结束后，打了很多电话要么没人接听，要么是关机。发了很多邮件也没回，也许是找到更好的供应商了。

报价单价格单一，公司的报价单应该是不同的数量不同的价格，应该有个最小订单量的价格，数量几千和几万几十万的价格都是一样的，这样的报价既很难得到客人的认可，又不利体现业务人员的专业度。客人在某程度上是很专业的，看到报价就可以看出业务人员的专业度。

4.技术力量薄弱，缺少自主研发能力

我们现在的产品仍然是单一的填充玩具，现在所谓的新产品也是以前产品的翻新改版。

5.缺少最基本的展示公司形象的平台

从进公司之前就发现公司网站太陈旧，太繁杂。尤其是产品说明这里，很不专业，典型的汉语式英语。这样的网站也不适合国际推广。经过多次要求才得到重建网站的答复。现在正在建的网站希望能适合国际推广。做国际推广的网站和国内推广的网站风格是完全不同的。要有独立的国际域名。域名中最好有公司产品名称的关键词。国外采购商习惯用搜索引擎的方式找供应商，这样被搜到的几率就高好多。这样也能提高网站本身质量，增加网站的PR值，提高被搜索引擎收录的几率。

**外贸老板的工作总结简短4**

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\_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20xx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。

20xx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

年月份以后，总公司出于业务分工的考虑，\_的出口业务只能在\_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\_头衔\_的公司来讲是很艰难的，因为外商知道你隶属于\_，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。

可是\_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\_厂采购欧标圆钢965吨，\_厂采购美标扁钢吨，包钢采购欧标圆钢吨。分别出口到墨西哥和欧洲。加上上半年出口的首钢产中板吨，年，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。

当时我公司与包钢友谊轧钢\_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\_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4日将我们所需要的货物运到了，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，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14日前具备报关条件。

通过年的工作总结，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。

20xx年是我公司外贸业务的攻坚年，我们要总结年的经验，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。

**外贸老板的工作总结简短5**

在公司实习已经有两个多月的时间，在这段时间里，有喜，有苦，有过怀疑，苦辣酸甜都经历了，使得我从一个初出茅庐的学生，逐渐的熟悉了公司的组织构、业务范围、人事关系、企业文化，在不同的岗位上锻炼，跟着不同的经理学习，极大的开拓了我的眼光，积累了更多的业务知识，提高了工作能力。本文从具体的跟单岗位着手，主要总自己对跟单岗位的理解和认识，以及一些在具体岗位上的心得体会。

>一、跟单和跟单员

1、什么是跟单：

跟单是英文walkthrough的直译，意思是从业务的起始一直到业务的——一般都是到财务做帐——一整套业务流程。跟单就是跟着这些已经发生的业务所留下的证据——各种证据、单据、报表等——对业务流程进行重复模拟。

2、跟单员的定义

跟单员是指在国际贸易过程中，根据已签署的商务合约中有关出口商品的相关要求，代表公司选择生产加工企业，指导、监督其完成生产进度以确保合同如期完成的专职人员。(不能兼职，替代)所有围绕着订单去工作，对出货交期负责的人，都是跟单员。

3、跟单员的工作内容

跟单员的主要工作是在企业业务流程运作过程中，以客户定单为依据，跟踪产品(服务)运作流向并督促定单落实的专业人员，是各企业开展各项业务，特别是外贸业务的基础性人才之一。

4、跟单员工作的重要性

面对客户、面对订单开展工作的跟单员，在当今社会竞争日益激烈的市场经济环境下，重要性不断突显出来，在很多公司，跟单员成了老板们的“特别助理”。跟单员是企业与市场、业务员与客户之间联系的纽带，随着商品市场的多样化、小批量化以及节奏的加快，跟单员工作质量的好坏直接影响公司的服务品质和企业形象。

跟单员工作是一项非常“综合性”和“边缘性”的“学科”：对外要有业务员的素质，对内要有生产管理的能力。作为一个企业的接单、跟单、出货的窗口，跟单员不了解工厂生产环节的运作情况，那是难以想象的。在订单的生产来说，执行者是生产部门，跟单员对客户负责而追求的交期达成率就几乎“掌握在”生产部门的手里了。于是，沟通、跟催等能力就特别致命。这是跟单员工作的挑战性所在。有些时候，跟单员是业务经理的助理;有些时候，跟单员是业务部门所有业务人员的助理;有些时候，跟单员是老板的助理;更多的时候，跟单员是客户的助理。

>二、对公司跟单岗位的认识

1、跟单岗位的工作内容

我公司的跟单岗位的工作内容包括：合同的制作、指令的制作下发、装船通知的制作、箱单和发票的制作、单证(植检证、产地证、提单等)的核对、单证的寄出、货款的回收;与客户及时的联系，通过邮件、电话或者传真的方式向客户提供有效的信息(装船通知、dhl号码、货物运输状况等)，根据贸易方式及时的催款;与销售经理及时沟通，每天更新工作序列表格和电子表格，向销售经理提供有效的信息(生产进度、客户提货和付款、客户要求)，按照销售经理的思路制作合同和指令;与同事及时的协调，和单证方面确认植检证和产地证，和海运方面确认船期，和货代方面确认提单。

2.如何更好的做好跟单工作

在做跟单的工作中对每一个环节都必须保持仔细，仔细，再仔细的的工作态度，因为如果我们在工作中出现的每一个失误都会带来非常多的麻烦和损失，例如我们在确认产地证，质检证，提单的时候出现失误，就会给公司带来一些不必要的损失，如果我们在做发票时出现数字上的错误，那么带来的损失将是不可估量的。所以在我们今后的工作中一定要做到认真，细致。

为更好的做好跟单工作我认为要从以下几个方面入手：

1)熟悉客户。熟悉我们客户的要货情况及其规律，如某个客户喜欢要什么样的货，什么规格的，有什么特殊的要求等等，这都是我们跟单必须了解并熟悉的。

2)深入了解产品知识。只有我们更好的了解我们的产品才能更有效的工作，减少一些低级的失误，如多少公斤的苹果装什么规格的，在一个集装箱里可以装多少箱，以及这个集装箱内的温度和通风，这也是我们必须要了解的基本常识。

3)合同与指令。当我们在做合同的时候一定要与销售经理多沟通，如客户所要货物的规格，重量，金额和船期。确保无误后再给客户发过去。在做指令的时候也是尤为重要的，指令上的每一项项都要认真仔细的填写，因为公司的全体员工都是围绕我们所做的指令来工作的所以更不能有丝毫的失误。

4)在确认单证方面。我们一定要了解到单证对客户的重要性，可能在我们看来一个不起眼的错误到了我们客户那里将是一个非常的麻烦，甚至直接影响到客户的正常提货，所以也必须做到准确无误。

5)在做箱单，发票方面。在我们得到产地证的时候我们就可以做箱单发票，做好以后先放好，在给客户寄单证以前每天检查几遍，这样可以非常有效的减免失误率。

6)在给客户寄单证方面。当我们准备好客户所需的单证后，在确认可以给客户发件时更要慎重，根据我们客户的付款条件，有的客户我们可以直接发件(如dhl/tnt)有的客户则需要我们通过银行发件，在做银行发件时我们需要做一张《出口托收委托书》交与银行，其间一定要将代收行和付款人以及托收金额准确无误的填清楚再交与银行。

7)对货款及单证，货物的跟踪。我们每发走一批货，寄走一套单证都要及时的跟踪直到收到客户的货款，才算是完成了这一票的跟踪。

**外贸老板的工作总结简短6**

国际贸易中，报价是一个关键环节，压价更要讲究策略。首先关于报价。一定要中肯，要快。

1)价格太高或太低都会直接被客户踢出，等于自己忽悠自己玩。

2)报价太慢，十天半个月后才报价，也等于自己涮自己。

3)怎样做到报价准确（千万不要只听老板的，不知道产品价格构成的业务员，永远都只是传话筒）两个方法：

一是经常刺探同行的价格

二是经常跟工厂技术人员接触，知道自己产品生产的每一环节的成本，最好有一个关系很好的技术人员，可以每天和你讨论价格。

我通常使用第二种。知道了成本，知道了各个环节的利润空间，就不会报出太离谱的价格了。注意：不要太压榨工厂，大家都有的赚才好，这样才会有长期合作的工厂。

其次怎样对付客户的压价？

我几乎每一次报价客户都会说高，在最初我对我的产品不是很熟的时候，我只能被动的跟老板讲，老板就马上降价。虽然会说明理由，如，很期望跟您合作，我们很重视您并且愿意跟大公司合作……每次我这样轻易的降价之后，客户依然认为我们的产品价格比别人的高，而且也因此失去了很多客户……

后来，我的原则——决不降价。

一旦降价极容易失去客户。决不降价的前提是逐渐熟悉自己的产品，熟悉每一个生产环节的成本组成。知道了这些，就知道了价格底线在哪里，就不会盲目报出超高价格。价格一旦报出，决不降价。

任何一个客户都不会说“你报的价格好低哦”，既然他们永远都会说价格高，那我们遇到客户说价格高就不要灰心（如果我们的价格的确是高，那我想客户没必要写封信告诉你，直接就把你踢了），慢慢应付就好了。

1）首先，每一份价格都要经过仔细核算，不要报得太离谱；

2）每一份报价单都要做的完整，有公司的抬头等，这样至少客户会认为我们很认真，尤其不要直接在邮件里给一个价格，这样客户也不好保存，也不好查阅。

3）每一给报价单都包含相关产品完整的规格。

4）每一份报价单都要有期限，我的是一个月。

5）把报价单做成pdf格式 。

客户来信说价高，我通常这样回他：

1）我们给你的是针对这款产品的最好的价格。

2）我们针对这款产品的服务是持续的。

3）我们保证按时交货。

4）我们的报价单的有效期是一个月，下个月的今日我们会准时涨价，原因：汇率的原因，国内原材料的上涨，现在各种东西都在上涨，全世界做生意的人都是有目共睹的。

5）同时，可以在客户需求的产品上面做文章，使客户认为我们是专业的和可信赖的。在价格和产品差异不大的情况下，客户会选择什么呢？我想业务员每一个小细节都很重要吧。把自己当作一个品牌经营，形成自己的做事风格

在商务洽谈中，不少人习惯用压价策略来得到用户的订货，对这种做法，应在不同条件下做具体分析。因为并非所有客户都不接受高价产品，也不是所有低价产品客户就欢迎。在同客户的业务商谈中，业务员要准确把握产品的报价技巧，力争在不压价的情况下，同样达成交易。

首先，我们应该清楚一个问题：是什么在真正操纵价格？答案是：

>客户的主观色彩在操纵价格

一个产品的价格，尽管其制定要依据一定的价值、供求、 政策 而定，但是在用户的心目中，价格“昂贵”与“便宜”这两个概念，经常受购买者需求的强烈程度、需求层次、购买力及心理因素的影响，具有浓厚的主观色彩，至少在下列条件下，用户对产品价格的高低是不敏感的。

1、用户急需时，就不特别注重价格，如果自己销售的产品正是客户迫切需要的东西，他主要关心的可能不是价格而是交货期。

2、产品愈高级，价格对成交影响愈小。企业在销售高档耐用品、高级 工艺品 ，或能满足用户某种特殊需要、或主要满足高层次需要的产品，价格问题就显得微不足道。凡是为用户专门定做的产品，其价格一般来说对销售方也都是很有利的。

3、把购买某种产品当作投资时，购买者对价格就不会太敏感。黄金 首饰 价格虽然昂贵，但买的人并不少，因为购买黄金 首饰 是一种投资。所以，用户认为购买某种商品是一种投资，或者某种商品的价值经过使用仍保持不变，甚至会增值，他们对这种产品的价格就不会太敏感。

4、出售的产品在客户购买的产品中所占的比例愈小，客户考虑价格的因素也愈少。一件产品价格的贵和廉是相对的，往往取决于其价格占用户收入的比例，如价值3000元一台的彩电，在目前对经济收入较高的个体户来说，并不贵，但对一般的薪金阶层来讲，就感昂贵。同样，你出售的产品如果是客户所需的原材料、半成品，就要研究占购买企业产品价格的比例。这个比值愈小，产品的价格愈微不足道。

5、经销商考虑利润多，而关心产品的价格少。对产品的经销商来说，他们主要考虑获利程度，相对来说不太关心产品的价格，这是因为：价格低的产品有利可图，他们就对价格低的产品发生兴趣，反之亦然。所以，经商者不是关心价格的高低，而是首先考虑获利多少。

6、友好的态度，可影响客户对价格的看法。在产品销售过程中，如果经销人员对客户的服务态度好，如接待热情、介绍详细、协助购买、免费送货等，那他宁肯多付些费用也是乐意的。他们会把经销人员的任何一种服务项目都视为某种形式的减价。

由此可见，在以上几种情况下，用户对产品的价格是昂贵还是便宜的判断具有较强的主观性，同时，通过销售人员的努力完全可能改变用户的看法而达成交易。

>商谈时的报价技巧

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。

**外贸老板的工作总结简短7**

第一项，对新来业务培训

一，新来业务培训7—15天，每项培训完都要考核，整个培训过程完了后由总经理考核是否合格。

二，培训内容：

人物介绍，公司环境，公司发展方向，公司经营的产品及理念介绍。

完成后做问答式调查，业务经理负责打分，满分100分，70分合格。[1天]

产品知识：

一，介绍公司主营产品信息，及市场信息，让其在我们公司网站，阿里巴巴，环球广贸，及搜索引擎

上（谷歌，阿里巴巴）先了解。然后让其在上面找5个同行和5个做这类产品的客户，并记下相关

联系信息。

业务经理检查考核，满分100分，70分合格。[1—2天]

二，是工程带领陪同去参观车间展厅。

了解公司主营产品种类，产品大概框架：比如结构，品种，功率，组成部件，重要组成部件

参数。当天做问答测试，，业务经理打分，满分100分，70分合格。[1—3天]

三，在阿里和速卖通上发布产品[2—3天][共200分]

当面示范操作及告知注意事项由[xxx]负责。，然后业务员发布5个产品，业务经理检查，考核

分数100分，70分合格

四，回复询盘

由业务经理及精英培训[xxx]负责，[1天]，拿2—3个询盘做测试，业务经理检查并指导不足之处，

考核分数100分，70分合格。

五，开发信[1—2天]

由业务精英负责指导，当天让业务员找3个做测试，业务经理检查，考核分数100分，70分合格。

六，由业务经理汇报新业务的考核分数及具体情况，再由总经理考核综合情况，考虑去留或者

继续培训事宜。[1天]

第二项培训完后业务员每天的时间和工作安排

一，打开邮箱和阿里巴巴，速卖通，查看邮件，询盘，及时回复。

二，发开发信（群发任务量：30条，精品开发信3条）

三，发布产品（任务量：10条速卖通精品，10条阿里巴巴精品信息）

四，总结及检查当天工作，业务经理检查

**外贸老板的工作总结简短8**

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，现对来公司一年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，10个托盘的60P和100彩虹到台湾，及2400套圆筒和600套60P(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BESTSELECTION

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\_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\_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;给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HANKOOKSHARP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\_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时光荏苒，转眼一年的时间飞逝过去了。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。20xx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xx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。

这一年即将过去，在这一年里失望过也庆幸过，庆幸地是在没有其他做外贸的同事的带领下也可以完成一个小单。做了一个一个小单之后信心便有了，这是庆幸之处。其中不足之处还是对于技术上的一些问题无法给客户解答清楚，因为那些是要弄懂原理才弄得清的，比如说那些管路的.原理，水从哪里流进后经过哪些管流出，哪些管又是回收浓水的，打开哪些开关又是洗膜的，打开哪些是冲洗预处理罐子的，哪个阀门又是什么功能的等等，等客户问到这些无法告知的时候便意识到实际上只弄清楚基本的流程是远远不够的。到目前为止还没有售出过一条生产线的机器，那里面的细节涉及技术上的问题应该，所以说无论从事哪个行业，学是无止境的。从这些，我看到了自己的不足，以后如果想小有成就必须在这方面精益求精。

总结到这里我基本上没有什么心得和自我审视的地方了，只是还有下一年的目标，想着朝那个目标迈进，能售出一条纯净水生产线的设备一直是我追求的目标，希望明年第一季度可以实现。

另外，在这里还有对公司的一些制度稍为不满，我希望公司可以按照我的建议做到，如下，第一，我觉得公司不能每月扣我们提成加底薪的15%，5%还是我们可以接受的，还有每一年扣除的部分应该在年末清算给我们。第二，退税部分在退税下来了就要发给我们。第三，在价格表的基础上售卖出产品，之后如果哪项外购的产品。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。

**外贸老板的工作总结简短9**

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期望的20xx年、在这年终之际，现对来公司九个月的时刻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，10个托盘的60P和100彩虹到台湾，及2400套圆筒和600套60P(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，按客户不一样的包装要求，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，每周带给装箱图片、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状况、并将每月的出口资料带给给财务、

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、

期间因工作时刻短，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、

透过这段时刻的发奋，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，危难之中找期望、

二、与客户进行日常的邮件联系、主要负责与韩国BESTSELECTION公司联系关于此出口美国货物的细节资料，一般透过邮件来回确认、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资料，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、误解了韩国意思的状况下，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、透过这项工作，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、变化等资料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、按不一样要求，为客户带给图片、报价等，透过邮件反复确认、协助销售为B、整理库存样品并报价；给B、S、准备从日本带回的新样品;给MORRIS准备美国展会样品并报价等、透过对此业务的接触，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，期望公司以后有时刻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HANKOOKSHARP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，之后都转给小毕负责、

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、快递等搞好关联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，我会更加发奋、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、坚信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战、

**外贸老板的工作总结简短10**

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，现对来公司一年的时间里所作的工作汇报如下：

>一、完成出口

完成了100P圆筒、100P彩虹、60P共91个集装箱的出口到xx，14个托盘的100P彩虹出口到xx，10个托盘的60P和100彩虹到xx，及2400套圆筒和600套60P（REPLACEMENT）到xx

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。

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xx联系：

公司联系关于此出口xx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xx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xx客户直接联系。结果给客户造成误解，给xx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xx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xx或xx。按不同要求，为客户提供图片、报价等，通过邮件反复确认。

整理库存样品并报价；给xx准备从xx带回的新样品；给xx准备xx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xx订遥控铅芯；催xx生产并尽快发货；订xx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xx货物的任务加重，后来都转给xx负责。

五、处理日常工作，服从公司领导安排

联系xx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。

**外贸老板的工作总结简短11**

20xx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。

**外贸老板的工作总结简短12**

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x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x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x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x头衔的公司来讲是很艰难的，因为外商知道你隶属于x，他就希望从你这儿拿到x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x钢厂采购欧标圆钢x吨，x钢厂采购美标扁钢吨，包钢采购欧标圆钢吨。分别出口到x和x。加上上半年出口的x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x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x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x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x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x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。

x年是我公司外贸业务的攻坚年，我们要总结年的经验，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。

**外贸老板的工作总结简短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拓市场，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商业合作关系。

2.注重品牌意识。

一个企业的发展壮大，品牌力量起着非常大的推动作用。xx年成功把三锋品牌产品销售到斯里兰卡，就目前来说，销售情况良好。

3.对老客户的优质服务。

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，历时6个月，25cc汽油锯问题现也得到了解决。

>二、总结现在

1.产品质量有待进一步的提高。

无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。这对销售工作的开展产生了极大的困扰。再者，新产品的开发周期过长，就产生了老产品不成熟，新产品又不敢推荐的怪现象。

2.跟单工作的艰难。

按照公司以往的生产周期，一般为30-35天。以xx年来衡量，远远超过这个周期。我们的推迟交货，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。尤其是，每每到发货时，不是这种机器少一台就是那种机器少两台，不仅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

海外市场的开拓没有终点，xx年对于xx年来说只是起点。在摸索和经历中慢慢成长，而新的一年每一项拓展工作都需要领导的大力支持。市场是残酷的，xx年必将是我更加兢兢业业工作的一年。生于忧患，死于安乐，如果xx年注定是狂风骤雨，那么请让它来得更猛烈些吧。

我坚信，在拓展海外市场上，我们所做的每一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，电脑老是掉线，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，除了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详细的一遍的学习，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关英语方面的学习吧。其中发现了一点错误，好在错误不大，当然也是常见的，或许我吹毛求疵了一些，还是觉得不够完美。我太追求完美了。这个时期，我觉得欠缺的还是系统的记忆和巩固吧。因为，之后，自己加的轴承群等，出现一些询价的，那些轴承型号很多很怪异，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。感觉自己知道的怎么还是那么少。

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。

**外贸老板的工作总结简短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20\_\_\_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。

20\_\_\_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

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