# 外贸行业次年工作总结(汇总30篇)

来源：网络 作者：梦里寻梅 更新时间：2024-09-21

*外贸行业次年工作总结1转眼间又到了新的一年。20xx，又是一个充满挑战、机遇与压力并存的一年。然后应对竞争激烈而又现实的社会，生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。让自我成为一个有真正实力的人!在此我订立了工作计划，以便自我在新的一年里...*

**外贸行业次年工作总结1**

转眼间又到了新的一年。20xx，又是一个充满挑战、机遇与压力并存的一年。然后应对竞争激烈而又现实的社会，生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。让自我成为一个有真正实力的人!

在此我订立了工作计划，以便自我在新的一年里又更大的进步和成绩。

一：熟悉公司的规章\*\*和工程管理的开展，熟悉自我工作岗位的业务流程。

二：增强职责感、增强服务意识、增强团队意识。用心主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的潜力减轻\*\*的压力。明确自我的工作职责，遇到问题时要及时的去分析问题，然后解决问题，服从上级的安排。

三：公司在不断的\*\*，订立了新的规定，作为公司的一员，务必以身作则，遵守公司的规定。

如何开展工作：

1、以寻找目标市场的商业网站、行业协会网站、商会网站及产品专业网站为方向，了解并联系目标市场知名度高销售网络庞大的进口商。

2、基于目前手头联系的较多的客户，打算先从其着手，了解的途径主要按照上述说明的方向。透过谷歌和百度等网络搜索引擎找到相关网站网址。

3、准确明白其他国家一些大采购商的联系方式后，然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\*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，然后详细记录跟进信息，了解产品使用反馈信息，掌握变动。

6、对意向客户，多多持续联系，有计划有区别的发送邮件，并电话联系。7。对意向不明确的客户，按照开发信模板，每两天发一封邮件。8。每周五做好工作总结

以上是我针对20xx年的工作计划和发展方向，我会更加努力、认真负责的去对待本岗位的工作，期望透过自我的努力和他人的协助能够成功的达成计划并突破，取得更好的成绩并提高自我。

**外贸行业次年工作总结2**

一、部门基本情况截止目前，我部门有：外贸业务员、单证、内务、以及客户服务人员共3人。并由总经理亲理总的原则指导工作。总经理助理协同安排相关事宜。公司进出口部从XX年组建以来，不断进行尝试更新、更强、更有优势、风险更低、更具国际业务化的贸易结算方式。截至XX年底，逐步由简单单一的t/t结算，转让信用证拓进到直开信用证，\*\*出口业务等。

货物直接出口到韩国、中东、非洲、泰国、印度尼西亚、\*\*等东南亚国家和地区，为进一步进入国际市场积累了宝贵经验。同时，公司总经理也给与我部门极大\*\*。在协调部署各展会的同时，亲赴\*\*与外商进行面对面的商务洽谈活动。并指导和调控公司销售由原来的主内销原则逐步转变为以出口创汇、抢占国际市场为销售主旨的营销理念。灵活多变的经营管理模式，使我进出口部业绩稳步提升。

本年年度末，公司直接出口销售产品计9474700码；累计销售金额为：美元。

二、以创新思维为先导，加强团队业务竞争力

就企业而言，我国目前的优秀企业大都在市场前景且具一定竞争优势的成熟行业中，但处于行业的中下端位置，不仅无暴利可言，甚至利润稀保这些成熟行业技术发展趋势清晰，一般不会出现技术方向突变带来的行业格局大变。同时，这些行业需要巨大市场作为载体。中下端的企业要想同等的争取市尝争取市场利润和市场占有度，就必须掌控一定的独到经营模式。于是创新思维不得不被提出。

作为一个部门也一样，要想有更大的发展空间和膨胀力度，就必须拿出更新、更有效的工作手法。要创新，要自主的进行创新，并切与公司整体运营的创新经营同步的创新。

方法和\*\*对我部门业务人员进行思维转变非常重要。尤其我部门作为新成立的部门，业务水准和操作模式正在成熟和成长的阶段。如何在以往工作的基础上继承、发扬、创新成为我们各项工作的当务之急。经过一年半左右的实践和摸索，我部门基本确立了“加强对同行的学习、放眼国际市尝勇于创新、大胆实践”的方针，并取得了一些成效。

1．积极尝试工作新方法，构建行之有效的工作体系。

外贸工作，象战场更像舞台。轻重缓急非常注重业务人员的自主工作性。而这一点也是我们本部门一直着力提高和后来发展所必需面对的问题。

在上述基本工作状况的基础上，作为本部门的负责人，我需要进一步完善、和引导部门的走向。并大力重点突出的加强部门和部门每个成员的工作\*\*性，工作自主性，在提高自身业务水准的前提下，帮助和指导部门成员的成长。使我昌新布业进出口部的发展前景更为广阔。

2．加强经验积累，及时掌握信息新动态。

查漏补缺将是我们今后的基本工作方针之一。针对各环节，各不同业务操作的特点，围绕我们关心的重点问题，我部门将采取总结、商谈、以及其他富有娱乐欢快气氛等形式，去综合总结，分类整理。依次来掌握了大量参考资料。如“信用证出口\*\*”（配合公司整体销售工作）、“单证备忘归档”、等等。通过该类工作，使我们能够及时、准确地对今后工作奠定基础，为各项工作的顺利开展提供出可靠的依据，便于我们有针对、有层次地提高工作效率和水\*。

同时，在今年通过进一步通过\*\*\*\*的体验之后，在今后的工作中，我们更应该加强利用。并及时获取来自\*\*或行业当中的最新动态，最新信息。准确地做出决断，更好的配合公司的运营。

三、继续建立健全进出口部的各项规章\*\*，努力做到管理和工作有章可寻、有章可依。

完善合理的规章\*\*是日常工作的基础和保障，我部在不断总结以往工作经验的基础上，继续将建立和完善各项\*\*。XX年中，制定了《xxxxxx有限公司进出口部日常工作管理条例》，但因在制定的过程中人员的构建相对不是很稳定，因此并未立刻实行。XX年，我部门将在此基础上修订一版成熟的《条例》。一方面为规范管理\*\*，一方面为保障工作程序的层次和正规化。并且能切实的将责任落实到人，杜绝互相依赖和互相推诿等有欠积极的工作行为。

四．立足能力训练，加强外贸接单工作。

目前，因为外贸部普遍英文水准不高，在扩大外单的程度上受阻，过去的一段时间和现在，并且包含刚刚迎来的XX年，整个部门的成员一直在努力，以期早日成熟，加强公司外单的获取量。

五、加强\*\*，注重团对协作。

第一，不断充实，努力加强团队建设。团队成员的整体运作性，充分能够说明这个团队的业务整体水\*。并且在诸多实践中也说明了共同努力的力量和团队建设的必要性。我也就不长篇累牍。

第二，认真抓部门负责人，做好带头羊的工作。部门负责人的带动作用，能够使团队工作发挥不可比拟的力量。尤其贸易工作不但是个期限相对较长，要求相对较繁，业务量相对较大的运作组合；同时对各个环节的衔接性也要求严格。因此，作为部门负责人，就应该责无旁贷的在工作中起到贯穿和引导的作用。

第三，成员工作的中坚力量。我部门现工作成员相对比较简从，易于工作汇总和衔接。但在从总体公司集团运作的模式下，我提出几点要求：

自主，自律，友爱，谦逊，学习。

在同事与同事之间架起联系的纽带，常沟通，保持友好\*\*健康的氛围锻炼自己，提高自己。为公司的成长，为自身的成长做出自己的贡献。

六、\*\*\*\*扫尾工作，采取有力措施，力争业务水\*稳中有升。

为了应对XX年新突破的工作的新局面，我部门规划及早下手，遵循“精益求精”、“纵横发展”等方向原则，并从以下几个方面加强下一年度的管理工作和业务开展工作：

1.加强对新员工的培训工作。

2.加强对新信息的贯彻学习。积极落实国家或行业动态当中新近颁布的相关文件\*\*，为公司顺利地过渡新旧模式的接替。通过不定时，不定量等形式，积极学习执行，主动将业务引流新规市常

3 .积极应变，认真学习，管理和引导并重。

4.严格执行公司的规章\*\*。一方面加强对自身职责要求，二是提高对每个成员的要求，明确公司和部门的管理具体规定，打好预防针。三是以专门专项的会议等形式去解决种种问题。

一年来，我们的工作在公司\*\*的督导下，在我进出口部每个成员的辛勤努力下，XX年，我们虽然作出了一点成绩，积累了一些进出口工作经验。但与我们的要求相比还存在一定的差距，回首一年来，还有许多方面不尽如人意。但是我们相信，对于充满挑战与机遇的新的工作来说，这仅仅是个良好的开始。我们有决心也有信心以“稳步发展，重点突破”为指导，在公司董事长、总经理等\*\*\*\*的\*\*下，在同事的帮助下，在我们自己的不懈努力中，围绕进出口业务勇于创新、勤于实干、锐意进取，努力工作，力争开创我部门进出口工作的新局面！

**外贸行业次年工作总结3**

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了任务繁重、硕果累累的20\_\_\_年，满怀热情的迎来了光明灿烂、充满希望的20\_\_\_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、20\_\_\_年工作业绩

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。

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xx公司联系关于此出口\*\*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\*\*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\*\*并随时向\*\*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\*\*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\*\*带回的新样品；给MORRIS准备\*\*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\*\*学习和培训，以便于工作起来更顺手。

与xx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\*\*货物的任务加重，后来都转给小毕负责。

四、处理日常工作，服从公司\*\*安排。

联系xx展位的装修及邀请函的办理；为\*\*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\*\*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\*\*交给的各项任务都已比较顺利、较好的完成了。

展望邻近的20\_\_\_年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，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。

——外贸工作总结

外贸工作总结

**外贸行业次年工作总结4**

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了20\_\_\_\_年，满怀热情的迎来了充满希望的20\_\_\_\_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\_\_\_\_，14个托盘的100P彩虹出口到\_\_\_\_，10个托盘的60P和100彩虹到\_\_\_\_，及2400套圆筒和600套60P(REPLACEMENT)到\_\_\_\_

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\_\_\_\_联系：

公司联系关于此出口\_\_\_\_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\_\_\_\_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\_\_\_\_客户直接联系。结果给客户造成误解，给\_\_\_\_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\_\_\_\_或\_\_\_\_。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\_\_\_\_准备从\_\_\_\_带回的新样品;给\_\_\_\_准备\_\_\_\_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\_\_\_\_订遥控铅芯;催\_\_\_\_生产并尽快发货;订\_\_\_\_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\_\_\_\_货物的任务加重，后来都转给\_\_\_\_负责。

五、处理日常工作，服从公司领导安排

联系\_\_\_\_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20\_\_\_\_年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，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。

**外贸行业次年工作总结5**

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\*\*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\*\*、迪拜、\*\*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\*台上和商业网站上发布供应信息；参加一些展会；尝试用\*\*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．明年销售目标

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。

>四 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\*\*请示，向同事探讨，共同努力克服。要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。

**外贸行业次年工作总结6**

两年的房地产销售经历让我体会到不一样的人生，特别是在万科的案场，严格、严谨的管理下的洗礼也造就了我稳重踏实的工作作风。回首过去一步步的脚印，我总结的销售心得有以下几点：

1、“坚持到底就是胜利”。

坚持不懈，不轻易放弃就能一步步走向成功，虽然不知道几时能成功，但能肯定的是我们正离目标越来越近。有了顽强的精神，于是事半功倍。持续的工作，难免会令人疲倦，放松一下是人之常情，在最困难的时候，再坚持一下也就过去了;同样在销售中客人提出各种各样的异议，放弃对客户解释的机会，客户就流失了;而再坚持一下、说服一下也就成交了。往往希望就在于多打一个电话，多一次沟通。同时坚持不懈的学习房地产专业相关知识，让自己过硬的专业素养从心地打动客户。

2、学会聆听，把握时机。

我认为一个好的销售人员应该是个好听众，通过聆听来了解客户的各方面信息，不能以貌取人，不应当轻易以自己的经验来判断客户“一看客户感觉这客户不会买房”“这客户太刁，没诚意”，导致一些客户流失，应该通过客户的言行举止来判断他们潜在的想法，从而掌握客户真实信息，把握买房者的心理，在适当时机，一针见血的，点中要害，直至成交。

3、对工作保持长久的热情和积极性。

辛勤的工作造就优秀的员工，我深信着这一点。因此自从我进入易居公司的那一刻起，我就一直保持着认真的工作态度和积极向上的进取心，无论做任何细小的事情都努力做到最好，推销自己的产品首先必须要先充分的熟悉自己的产品，喜爱自己的产品，保持热情，热诚的对待客户;脚踏实地的跟进客户，使不可能变成可能、使可能变成现实，点点滴滴的积累造就了我优秀的业绩。同时维护好所积累的老客户的关系，他们都对我认真的工作和热情的态度都抱以充分的肯定，又为我带来了更多的潜在客户，致使我的工作成绩能更上一层楼。这是我在销售工作中获得的最大的收获和财富，也是我最值得骄傲的。

4、保持良好的心态。

每个人都有过状态不好的时候，积极、乐观的销售员会将此归结为个人能力、经验的不完善，把此时作为必经的磨练的过程，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观的销售员则怪罪于机遇和时运，总是抱怨、等待与放弃!

一直以来我坚持着做好自己能做好的事，一步一个脚印踏踏实实的坚定的向着我的目标前行。

**外贸行业次年工作总结7**

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了20\_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，10个托盘的60P和100彩虹到中国台湾，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B。S。

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。

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。

**外贸行业次年工作总结8**

全球经济继续不景气，加之\*\*\*的不断升值，我国出口受到了严重影响，我市也同样如此。

一、外贸工作

1、1－5月份我市进出口总额为亿美元。

其中：出口为亿美元进口为亿美元，同比均下降20%多。

2、1－6月份我市在承接产业转移开展加工贸易工作取得了可喜成绩。\*\*产业转移7个项目投资总额亿元。加工贸易企业一家。

3、不断加强业务学习，局\*\*对外贸工作非常重视，多次下企业宣讲各项\*\*，并且还多次安排车子陪同企业跑省厅、娄底市局等为企业办实事、争项目、争资金，上半年申报各项资金达300余万元，并且为外贸企业打造\*台，争取了秋季广交会展位3个。由于外贸企业得到了真正的实惠，尝到了甜头，因此他们也充分认识到了商务部门的重要，对我们的工作也非常配合。

4、由于我们对外贸企业的实诚服务、扶植，新增有实绩的一家，新取得对外贸易经营权的企业3家。

二、外经工作

1、外经工作稳步发展，1—6月实现外经合同额万美元，外经营业额为万美元，外派劳务人数55人，遍布全球20多个国家和地区。

2、外经工作我们也不等、不靠，还是非常主动为企业服务，引导企业“走出去”，如娄底市兴华\*\*\*\*有限公司、冷水江市松野电器有限公司有意去\*\*发展，我们就全程服务，指导工作，希望他们尽快完成手续，取得实绩，现娄底市兴华\*\*\*\*有限公司已办理好老挝投资手续，跟着将办理缅甸投资的手续。冷水江市松野电器有限公司正在办理有关在迪拜开贸易公司的手续。

三、其他工作

不仅\*\*外经外贸企业参加\*\*各种展会：广交会、亚欧博览会、东盟博览会、湘博会等，还\*\*企业参加\*\*各种专项展：迪拜国际美容美发展、德国玻璃耐火材料展、相关国际电子电器展等。我市企业的产品远销世界五十多个国家和地区。

四、下半年的工作重点

1、争取完成全年下达指标任务，尤其是外贸进出口的任务，有重点培植发展大乘医药公司、金鹰服饰、中孚耐火材料，以及冷钢的复合板出口和进口矿石量的增加。

2、继续积极争取外贸扶持资金，争取突破到位资金300万元。

3、争取省级专业型出口基地以及出口创汇基地县市称号。

4、加工贸易取得实质性地飞跃，达到20万美元。

5、做好外派劳务基地县市的前期准备工作。

**外贸行业次年工作总结9**

时光飞逝，一年的时间匆匆过去了。回首20xx年，世界经济特别是欧、美、\*\*等经济仍然在萧条中缓慢复苏，而\*\*原材料成本、人力成本居高不下，而且出口企业竞争激烈、退税滞后、资金紧张等问题依旧。这一切因素都导致出口贸易越来越难做，特别是像我们公司这样提篮小卖式的小外贸公司，更是举步维艰。现将我们公司20xx年的主要工作总结如下：

一、20xx年公司经营情况

20xx年公司进出口总额为万范文写作美元，其中出口万美元，比去年的万美元增加，进口200万美元，较去年的210万美元减少了，全年收汇905万美元，收汇率达到96%。

20xx年公司的销售收入为6988万元\*\*\*，比去年增加了，公司利润总额为147万元，比去年的万元增加万元。

二、各部门工作完成情况

业务一部20xx年出口万美元，比去年的41万美元增加了，实现利润万元。

业务三部20xx年出口万美元，比去年的

万美元增加了，实现利润万元。

业务四部20xx年出口万美元，

比去年的万美元减少了，实现利润万元。

业务五部20xx年出口万美元，比去年的万美元减少了，实现利润万元。

业务六部20xx年出口万美元，比去年的万美元减少了，实现利润万元。

业务七部20xx年出口万美元，比去年的万美元减少了，实现利润万元。

业务八部20xx年出口万美元，比去年的万美元增加了，进口200万美元，共实现利润万元。

各部室大多数同志均按照公司的分配\*\*完成了上交任务。综合管理部、计财部今年主要是做好各自的本职工作，为公司创造良好的办公环境，，保证各项工作正常进行，保证公司的各项规章\*\*严格执行，减少经营风险。计财部主要是处理好和税务、外管、银行等部门的关系，严格资金管理，杜绝财务漏洞，严密细致的做好销售收入、成本费用、经营利润的核算，向公司各部门提供真实准确的财务信息，并对应收外汇、应收账款做好催收核对工作；保证业务正常运行，在资金紧张的情况下吗，尽量向业务上倾斜，

保证现有资金及时到位，提高资金的使用效果，为业务上排忧解难。综合管理部主要是保证公司的正常办公环境，保证公司的水电、各种办公用具、电脑、网络等正常运行，处理好和省外贸厅、海关、人事、商检、工商等上级单位的关系，努力为公司创造良好的外部环境，及时处理公司发生的内外纠纷，确保公司出租办公大楼房租的正常收回，从而促进整体的正常运行。

三、20xx年度先进个人

20xx年是国际市场复苏乏力、出口疲软，而\*\*竞争激烈，原材料、人工成本居高不下，退税滞后、资金紧张、出口行业内外交困的一年。在这样的的困境中，我们取得了出口创汇万美元，进口200万美元，收汇905万美元，实现利润147万元的成绩，创造了属于我们的奇迹。这是全体员工共同努力的结果，其间涌现出了许多工作努力、认真负责的同志。

**外贸行业次年工作总结10**

网上交易对 商品交易的作用，已经越来越受到广大群众的肯定,然而，网上交易只是电子商务的一个环节，做为一个完整的电子商务过程，正如一个完整的商品流通过程一样，如果进行细分，可以分解成信息交流，网上交易，网上结算，物流流等4个主要组成部分，任何一次商品流通过程，包括完整的电子商务,也都是这“四流”实现的过程。现在看来,网上交易、信息流、网上结算可以有效地通过互联网络来实现，在网上可以轻而易举完成商品所有权的转移。但是这毕竟是“虚拟”的经济过程，最终的资源配置，还需要通过商品实体的转移来实现，也就是说，尽管网上可以解决商品流通的大部分问题，但是却无法解决“物流”的问题。在一个时期内，人们对电子商务的认识有一些偏差，以为网上交易就是电子商务。这个认识的偏差在 ：网上交易并没有完成商品实际转移，只完成了商品“所有权证书”的转移，更重要的转移，是伴随商品“所有权证书”转移而出现的商品的实体转移，这个转移完成，才使商品所有权最终发生了变化。在计划经济时期，这个转移要靠取货，在市场经济条件下，在实现市场由卖方市场向买方市场的转变之后，这个转移则就要靠配送，这是网络上面无法解决的。所以，网上交易就等同 电子商务，这是一种认识上的偏颇,这种认识上的偏颇很容易把电子商务引上歧途。按照这种偏颇的认识指导实践，必然出现现在大部分电子商务网站所面临的困难，甚至反过来对电子商务进行自我否定。

真正的电子商务是由企业、供应商、消费者组成的网络联结。根本问题在比较完善的社会流通系统和配送服务系统，这些系统能够有效地对 网上交易的结果用配送服务来实现实物的交割。因此，只要利用互联网实现了“网络联结”，以后的事情，有成熟的社会配送服务系统去解决。但是，在\*，这就行不通了。在\*，电子商务的建设，如果不包含配送服务在内，就不可能完成一个完整的商务活动，这是\*的国情，是我们几十年忽视配送系统建设对我们的惩罚。现在终 有了最佳的解决方案。预知详情请看下回分解。

这十来天，公司负责人并没有具体安排事务，只是让我熟悉公司经营业务和经营的产品，算是适应期。主要了解一些公司的背景、产品、发展方向等。主要工作是负责销售公司自己的品牌。几天之后开始在同事的帮带下，做一些业务相关的活，主要是在一旁协助处理一下简单的事情。也就是打基础。做生意，搞销售，靠的就是一口才好、把握分寸、恰当的讲，就容易把顾客的心抓住，从而就可能达成交易。这层道理我是明白，但真正到了自己去面对时，却发现由 性格内向，再加上缺乏锻炼，想要抓住顾客的心，还真有难度。

两个星期过去了，每当有顾客来时或遇到同事，我还是微笑着和他们打招呼并招待他们，因为从前几次的实习后，我就养成了一个习惯，对人待物都讲究礼仪，见到顾客，不管交易能否达成，都不能给人以缺乏礼数的感觉，只要是踏进店的，我都会真诚的接待问候，让他们一进来就体验到被重视的感觉，我觉得，经常有一些细节的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表现了对同事对朋友的关怀，也让他人感觉到被重视与被关心，更是一种基本素质的体现。更何况出校前老师一再强调要以礼待人，不要给学校磨黑。

经过两个礼拜的锻炼，发现自己进步还挺快的，即使是之前从来没有接触过这个岗位，同时也对\*\*销售这一行有了更深的认识，这一周仍然做通过语音跟客户沟通的事情。偶尔也出去跟客户或合作伙伴面谈。由 自己向来比较内敛的缘故，与客户面谈显得比较紧不大顺利，不过有了数十次经历之后，进步了不少，再加上合作伙伴的鼓励与帮助，自己尝试大胆的去应付，慢慢的好了许多。不再会在陌生的场合怯场。今天下来，面对经验比我丰富的阅历比我深的多的多的客户或合作伙伴，也能够通过简练清晰的表达让对方熟悉我们的产品，让他们对我们的产品产生更浓厚的兴趣。

人往往都是这样，没有经历过的话，永远都不知道事情到底是怎么一个样子，是真的那么难，还是并非如此，所以，不管怎么样，即使是自己完全陌生的事情，只要有机会，都一定要去尝试，努力去做好。因为没有经验，那么就需要做更多的准备工作。另外就是不要害怕失败，只要用心去做就可以了。等到熟练了，那么成功将是水到渠成的事情。比如我的第一次跟客户或合作伙伴面谈，虽然我做得不够好，或者可以说失败了，但通过这次的尝试，却令我获益匪浅，对我之后的几次任务的成功都起到了极大的推动作用。自己也通过不断的经历和尝试检验了自身的水\*和适应能力。

只有通过不断的努力，不断的尝试，不断的积累经验，才能够发现自己的不足，然后在弥补不足的时候，我们便实实在在的提高了自己。所以，不管怎样，努力去做吧，告诉自己，只要用心，就能做得更好!

**外贸行业次年工作总结11**

时刻飞逝，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那里的。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，当然首先十分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，同时也十分感谢大家在这段时刻对我的帮忙。

走出学校，步入社会工作后，发现一切都比在学校的时候正规化，每一天要准时上下班，每一天要对着电脑坐一整天，此刻的业务员离不开电脑，起先有点不适应，但慢慢地状态也就调整过来了。首先，先总结一下我半年来的工作状况。这半年来我主要是做以下这些事，最主要的当然还是负责网络发布这一块。记得刚来时不懂得如何发布，经过这段时刻的发布，慢慢地有了新的体会，知道如何提升自己公司产品的曝光率。当然也会每一天及时地更新我们公司的产品信息，并不定期地将一些新的产品发布到网站上去，充实我们的产品信息。半年下来，虽然并没有什么实质性的客户，但也会在一些免费网站上收到一些询盘，可见功夫并没有白费。因此以后还是会继续发奋维护这些b2b网站。其次是对产品的了解。记得刚来时经常会下到生产车间了解设备，为此主管也为了让我们尽快对产品有一个大致的了解，让我们每周了解一台设备，彼此之间互相交流。此刻我对公司的主营产品已经有了一个比较全面的了解。当然我们知道这还远远不够，我今后必须要发奋去了解更多的产品，个性是其他厂家的。除此之外，平常我也会处理一些询盘。主管会将一些在阿里巴巴网站收到的询盘分配给我处理。当然我也会及时处理，对信件及时作出回复，但大部份都杳

无音信，可能大部分人都经历过相同的事情。很多发出去的信件都得不到回复，即使部分报了价，但最终成交的可能性也微乎及微。即使是这样，也要对每份询盘做出及时回复以给客户留一个好印象。都说做业务员要有耐心，要有恒心，大概就是体此刻那里吧。半年下来，虽然还未接到单子，但总体而言对外（内）贸流程也有了必须的了解。客户询盘——报价——得到订单，签订合同——公司内部下单投料——生产部生产设备——发货——调试——售后服务，每一个环节都至关重要。

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十分重要的，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。来到豪特的时刻说长不长，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持续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，因此今后在产品质量方面必须要把好关。

在公司的这段时刻我也个性感谢大家对我的照顾及帮忙，当然要个性感谢的是主管。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，正因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。这段时刻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。

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

**外贸行业次年工作总结12**

一.业务能力

1.对公司和产品一定要很熟悉。很多业务员都很急功，天天找客户，但效果不大，原因是对公司和产品不了解，不知道目标市场在那里，或当客户问一些有关公司和产品的专业问题，一问三不知。其实只要对对公司和产品熟悉，就自然知道目标市场在那，也可以很专业地回答客户的问题。

2.对市场的了解。这包括两个方面，一个是对目标市场的了解，一个是对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上唯一不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。

3.业务技巧很多客户都喜欢跟专业的业务人员谈生意，因为业务人员专业，所以谈判中可以解决很多问题，客户也愿意把订单交给专业的业务员来负责。当然，业务技巧也是通过长时间的实践培养出来的，而在我自己这3年里的外贸经验中，我所学会的是“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.诚实做生意，最怕“奸商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋友，做生意。

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.自信心这一点最重要，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。

**外贸行业次年工作总结13**

伴随着新年钟声的临近，依依惜别了任务繁重、硕果累累的XX，满怀热情的迎来了明媚灿烂、充满希望的xx。年终之际，现对过去一年的工作汇报如下：

>1.工作内容，对公司的贡献（XX年）

首先，非常感谢公司对我的信任和\*\*，给了我一个重要的\*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corwikXX年定单相对较少，不过全年的开发已为xx打下基础。坚信xx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。

>2.自己的成长与突破、变化（XX年）

进一步规范自己的工作流程，加强工作的计划性。预先充分估量工作中问题的潜在发生性，预先防范。相应加强工作力度，完善细化前期工作。减少乃至杜绝其发生的可能性。在工作中重复发掘、及时处理问题并总结经验，对以后的工作方式和细节则进一步完善。

>3.自己的不足及需要改进的地方（XX年）

回首过去，每次为自己顺利解决一个个问题而自我肯定——当然，这些成绩的取得无不包含着\*\*的不懈关怀和同事的鼎力协助。但同时也深刻地认识到自己在工作中还有很多不足之处，需要在下一阶段的工作中进一步学习和改进。

1、进一步加强向\*\*、向同事、向客户学习的力度，不断完善自己。学无止境，年前的我们要时刻保持着一颗虚心向上的心。

2、加强产品知识，生产工艺，加工过程知识上的学习。这是目前最欠缺的一块，也是最重要的一块。作为一名跟单（业务）员，如果缺乏这方面的知识，那么其知识结构是不完整的，与客户沟通，订单的操作也不够踏实。在这也衷心希望公司能够继续\*\*和加强这方面知识的培训。

3、提高与客户沟通的技巧。言语周全，滴水不漏。

4.面对来自大江南北的客户，再多花点心思去了解他们（处事习惯，工作节奏）以便给予更周到的服务。

>4.对公司的意见与建议（XX年现状）

1.我们的产品质量仍是问题。像e882每次做大货，都会有不同程度的品质问题，好在服装厂比较配合，最后也没有太大的索赔。有问题，最后没有索赔，并不\*\*我ok了。如果换个服装厂，结果谁也不敢保证了。现在许多领域出现的产品生产能力供大于求。所以客户的选择性增强。对客户来说，产品来源的渠道增多，产品买卖的替代性增强，所以客户的购买行为变得更加理性了。买不买、买什么，买多少，需求的选择性十分突出。所以在这样的条件下产品“优胜劣汰，适者生存”已成为现实。对此，我们要准确把握市场需求变化，提高产品质量，品质是争取订单的基石。

2.正是因为供大于求，所以客户对产品多样性的要求也比较明显。所以可以针对不同客户的要求适当拓展产品线宽度，满足客户的需求。当然不属于我们的，没把握的产品提前告知客户。避免相互浪费时间。

3.公司对外加工厂得有尽可能多地了解。熟悉各加工厂的生产、经营状态。并对工厂的优/劣势进行充分评估，做到知根知底。

>5.公司如何应对当前的经济危机的建议

1.企业积极应对危机，首先要把经营的目标定在保现金流上遇到困境我们可采取减产、停产等措施，等待金融环境好转。短期内减产、停产并不\*\*企业垮了，反而可以避免亏损的风险。总之，就是要守，不可轻举妄动，注重风险管理，随时随地保持着最低的负债比例，随时随地保持着的现金流。虽然公司的发展会收到限制，可是无所谓，因为只有保守经营稳健经营才可以帮助你渡过危机，这就是保守经营的实际。

**外贸行业次年工作总结14**

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\*\*，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\*\*的明智之举，当然在\*\*后我在很多方面有所成长，在此非常感谢\*\*\*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\*\*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\*\*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\*\*的\*\*商学院（5次课程），华企在线商学院，这些在很大程度\*\*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\*的状态，下半年要做好市场的调整，对于主力市场\*\*\*市场只能以\*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：\*\*、东南亚、\*\*\*、西班牙等

1、3团队建设：年初经过\*\*，团队中新增一员大将刘洋，刘洋在梁\*\*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\*\*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\*\*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\*\*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\*\*、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\*\*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\*\*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。

**外贸行业次年工作总结15**

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\*\*的指示，把工作的重点放在了部门组建的方案和各种规章\*\*的制定上，当时推广\*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\*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\*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\*台被\*\*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\*\*的同行能收到，\*\*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\*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\*\*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\*\*\*有锐敏的市场嗅觉，设计出样品图案。不要只是\*\*\*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\*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\*\*推广的网站风格是完全不同的。要有\*\*的国际域名。域名中最好有公司产品名称的关键词。\*\*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。

**外贸行业次年工作总结16**

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。

**外贸行业次年工作总结17**

我于20\_\_年\_月加入\_\_\_\_，至今在\_\_\_\_工作已有半年的时间。回顾这半年的工作，收获了很多也成长了很多。现将这半年的工作情况总结如下：

一、业务拓展

半年来，根据上级公司下达给我们的销售任务，我部制定了全年销售计划，由于我部的有效人力较少，又加上人保、平安电销对车险业务的冲击，在业务拓展上曾经出现一定的困难，面对激烈的市场竞争，我们没有放弃努力，通过与上级部门沟通、统一认识，努力增员，并且让业务人员充分了解公司的经营目标以及公司的经营状况。填补了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。大家团结一心，终于使个人代理业务取得突破性发展。

二、财务收付工作

除了业务拓展外，我还兼做第一营业部的财务收付工作，我积极配合上级部门工作，在日常工作中能够认真严格的按照上级公司《财务管理规定》，积极有效的开展工作，严格把关，认真审核，做好每天的日结工作和每个月的手续费对帐与支付工作，并及时送交相关主管部门。

三、加强专业知识的学习

从事财险工作，只有不断的加强对专业知识的学习，才能打造出具有持续竞争力的队伍。我通过日常工作积累，发现自己的不足，利用业余时间学习公司条款，增强对保险意义和功能的领悟，平时我还会向出单人员和理赔人员学习请教，掌握了保险投保、承保和理赔的一般流程，以及一般单证的领用与使用。

下半年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，公司要想继续保持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，逐渐加大市场营销力度。新的一年我将以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，使本职工作再上新台阶。我相信，在上级公司的正确领导下，在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我们公司一定能够创造出更加辉煌的业绩!

**外贸行业次年工作总结18**

尊敬的\*\*：

你好!

我是xxxx工业技术学院的一名学生，于xx年7月毕业。非常感谢你在百忙之中能审阅我的求职信。根据贵公司的 求职 招聘 要求，我自觉有能力胜任贵公司的职务，希望贵公司能够考核并给予我一个展现自己才华的机会。现将自己的情况简要介绍如下：

在学\*\*，我孜孜不倦，在xx年和xx年都获得了校级的两次奖学金。\*时也热衷于“泡”图书馆，除了阅读自已专业相关的书籍外，也不断全面地阅读各个领域的书籍。因为我坚信未来21世纪的 人才 应该是个全面发展的复合型 人才 。学科之间的不断渗入与融合更加强了对这一方面的要求。此外，在学习中我也很注重培养自已的自学能力，注重形成自己正确且又独特的世界观、人生观与价值观，坚定自己的信念 ，不断学习与拓展。 在\*\*思想上，我积极通过报纸、杂志、书籍积极学习\*\*理论。遵纪守法，不断学习\*\*\*\*，从而提高自己的道德与思想方面的修养。

理论上的成熟是\*\*上成熟的基础、\*\*上的清醒来源于理论上的坚定。我已获得了团员入\*的推优资格，也已参加了业余\*校的培训 ，并已合格。这都更加坚定了我的\*\*方向，继续努力向\*\*\*靠拢。

四年的大学生活，使自己的知识水\*、思想境界、工作能力等方面都迈\*\*一个新的台阶。过去并不\*\*未来，勤奋才是真实的内涵。对于实际工作我相信，我能够很快适应工作环境，熟悉业务，并且不断学习，不断完善自己，尽心全力做好工作。

**外贸行业次年工作总结19**

20\_\_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.对新运营区域的拓展。

以市场为重点开拓市场，培养了3个新客户，到年底止，总计运营金额为28万美金。从年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。年成功把品牌产品运营到，就目前来说，运营情况良好。

3.对老客户的优质服务。

重点为客户和客户的跟踪和服务。在年运营金额总计为32万美金，面对年对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。这对运营工作的开展产生了极大的限制。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，直接影响到客户的运营计划，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初点，年对于年来说只是起点。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，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运营我们的产品!

**外贸行业次年工作总结20**

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\*\*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\*\*、迪拜、\*\*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\*台上和商业网站上发布供应信息；参加一些展会；尝试用\*\*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。

三．20xx销售目标

明年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子，争取2~3个大订单，向年销售额60万进军。根据自己制定的任务，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\*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。

**外贸行业次年工作总结21**

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\*\*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\*\*他们感谢\*\*、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\*\*。

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\*\*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\*\*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

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