# 外贸工作总结及工作计划(15篇)

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2025-07-06

*外贸工作总结 外贸工作总结及工作计划一1.利用alibaba、等平台，定期更新产品信息，通过阿里旺旺与客户在线沟通，进行细致的产品咨询回复。2.通过msn、yahoo、trademanageretc.与客户进行邮件往来与及时通讯，进行产品介...*

**外贸工作总结 外贸工作总结及工作计划一**

1.利用alibaba、等平台，定期更新产品信息，通过阿里旺旺与客户在线沟通，进行细致的产品咨询回复。

2.通过msn、yahoo、trademanageretc.与客户进行邮件往来与及时通讯，进行产品介绍、报价等相关工作。

3.参加广交会

4.客户分析：根据我司产品的定位，我们的主要目标市场在拉丁美洲，非洲，东南亚及部分欧洲国家。

从20xx年的整个年度的询盘来看，整体的询盘量不多，主要的询盘主要来自非洲及周边国家，且询盘质量不高。有需求的客户通常都是收集价格或比较价格后，选择了其他的供应商。

1.根据客户的订单，制作形式发票，合同评审，做生产单。细致及时的做好出货登记，包括发票、客户、口岸、货物描述、金额、核销单、日期等。有利于业务员及财务后期整理工作。

2.与工厂沟通货物的完成情况，并确认产品的细节，如贴花等。根据货物的完成情况，确认口岸，安排订舱，确定海运费等相关事宜。并制作合同，发票，装箱单等安排货物的商检及完成报关资料。

货物进港后，与货代核对提单等。

3.完成清关资料，并与客人核对。待尾款收到，安排清关单据及提单的寄单工作。

4.完成相应的订单记录工作。

1.利用阿里巴巴的平台，多研究些关键词，丰富产品描述，多操作阿里巴巴。希望能多吸收些有效询盘。

2.继续好好维护老客户，提高客户订单量。

3.提高自己的业务能力，多学。

4.希望20xx年的销售量在20xx年的基础上稳步提升。

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。

**外贸工作总结 外贸工作总结及工作计划二**

做外贸工作其实并没有一开始想象的那么简单。一方面要求外贸业务员要有很强的耐力、抗压能力和较快的反应力。另一方面来自对这个行业的陌生。虽然在学校系统的学过，但那也只能作为实战的理论借鉴。开始工作后我先从熟悉产品的分类、型号和性能开始，然后一步一步了解下单、生产到发货的整个流程。现就我见习期的工作做以下总结。

给客户的信心及信誉度是开展客户的首要因素。也就是让客户相信你的公司实力、产品竞争力、网站及产品的丰富程度以及业务员准确快捷的服务。

做到与客户互信互利，才会有生意做。买家总会货比三家。作为贸易公司最主要的优势是提供物美价廉的商品和优质的服务以赢得客户的信赖的。比如，报价要恰如其分，不能过低，也不能过高。客户往往会从你的报价来判断你的诚实性和你对产品的熟悉程度。

报价是企业与客户沟通的切入口。要懂得本行业出口量和前景、本行业内报价的平均水平和趋势以及本公司产品的质量和价格在国内同类产品中的的水平。价格的定位也就将客户进行了定位。不同的价格决定了公司产品和服务的策略以及发展的速度和未来。

有效沟通尤为重要。对外：要了解客人的想法，尽力满足客人的需求。对内：要与各个部门衔接紧凑，哪一个环节出错都可能失去客人的信任，最终影响到公司的运转。比如客户关注的几个问题，产品的规格、技术参数等，如果沟通不好，决无下文。对客户的任何信息也要及时回复。邮件中语言要尽可能凸显出专业性与针对性，否则失去继续交谈的机会。

努力学习，精益求精，让自己的能力和素质跟上公司发展的脚步。在工作中，应该抓住重点，虚心向身边同事学习，取人之长补己之短，丰富自己，给客人最好的服务。大局观要强。工作中，客人和公司的利益有时难免会发生一些冲突，此时要有很好的大局观，如果自己的能力有限，要请教上司，处理好分歧。

要培养良好的时间观念。公司领导多次教导我，时间就是生命线，顾客等不得，订单也等不得。要及时处理公司事务，要早请示早回报早解决，给客人留下好的印象。

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。所以在以后的工作中，我会继续学习，努力提高自己的能力和业务水平。我相信在领导和同事的帮助之下，我可以尽快的完善自己，通过自己的努力和拼搏，和公司一起发展。

**外贸工作总结 外贸工作总结及工作计划三**

1、学习<

（1.1）1-6日参加了公司对销售部门的培训，系统的学习了公司产品详情，工作原理及我们的产品特点，并通过培训考核。

（1.2）在部门总结中学习了同事们的工作经验和对市场的分析方法。

2、注册

（2.1）分析学习俄罗斯地区的医疗器械注册法规，确定现在需要注册еаэс医疗器械证。

（2.2）用яандек在俄语区网上筛选出4家可靠的注册公司，可以为我们产品在俄罗斯注册。

（2.3）对他们的价格，时间，经验及可靠度和jerry分析过后确定一家公司quality。

（2.4）跟据注册公司所要求的内容，和法规部门沟通开始准备所需的技术文件。

3、推广

（3.1）通过яндекс搜索相关医疗器械公司及医疗器械经销商网站及邮箱地址

（3.2）通过社交媒体vk添加医疗器械及兽用医疗器械社区增加关注量，进入公司及组织的官网，在线留言或记录邮箱地址。

（3.3）通过国贸通系统搜寻20xx-20\_输注泵进口数据，记录主要代理商或贸易商，去其官方网站查找联系方式筛选并记录联系地址，了解竞争对手在俄罗斯的销售情况。

（3.4）在alibaba上查找医疗器械贸易商，根据相关性筛选出潜在客户并记录其联系方式，邮箱及联系电话，微信等信息。

（3.5）和jerry学写开发信，确定格式，重点内容，通过例子来学习写开发信。

（3.6）对已收集的潜在客户发送兽用产品开发信，并尝试不同的标题和内容及图片的效果。

（3.7）根据客户的回信开始进一步交流，及时反馈客户需求，知道了客户要求коммерческий предложение（кп)。

（3.8）在俄语网站上查找кп的写法，通过模板及教学文章学会кп的写法。

4、翻译

（4.1）完成了对公司产品彩页的翻译（20页），并联系美工进行排版和嵌字。

（4.2）完成了对en-v7（smart）的用户使用说明书的翻译（74页），已校对及添加附录。

（4.3）完成了对en-s7（smart）的用户使用说明书的翻译（60页），正在校对和添加附录中。

**外贸工作总结 外贸工作总结及工作计划四**

每个周末都是这个周的结束，也是新的工作的开始，所以对一周的工作进行总结，不仅是对公司业务的一个渐渐熟悉过程，更是对个人工作能力的改进和提高。

本周工作内容大体有：做了两个新合同，交单；结汇；办理网银；做一笔信用证的融资等。工作内容不是很多，但是细节不少。虽然做这个工作已经两个月了，但是在工作中还总会遇到很多新的问题，有些工作做起来还不是非常熟练。

新问题有：第一：跨行结汇。由于近期结汇的业务不多，因此脑子里固有的结汇思路都是之前做的业务。本行内的结汇比较简单，但是银行与银行之间的结汇就比较麻烦。之前做过浦发银行本行内的，浦发和临商银行之间的，这周又接触了浦发和中行之间的结汇形式。结汇最主要的就是要掌握钱什么时候到账，了解近期有没有需要用到的，到账了需要结出多少或者留出多少，以备公司他们方面用到。本周内有个重大失误，就是没有把上级交代的事牢记在心上，钱到后未及时和领导说，导致另一项付汇工作很被动，给公司带来不必要的汇率损失。所以以后要做这个业务前，需要把结汇资料和银行早确认好早准备好，和上级确认下结汇数额，以免耽误其他工作。

第二：结汇时余额不足需要融资。之前都是在账户余额够的情况下当天能结汇的就直接结了。本周遇到一个问题，就是有一笔业务需要当天结汇的，但是账户钱不够不能结，不知道该怎么办。还好及时问了领导，这种情况应该做融资。不管以后有没有余额不足的情况都是提前做好以后办理融资的相关工作。

我知道有新的问题出现，不管它难不难，都是个挑战，都要努力学习，虚心向同事和领导请教，一定把同事和领导说的话牢记在心，还是要不懂就问，多问肯定不会多出错，对自己总是好的。

有些工作不是很熟练，比如给客户做保税库的合同，因为对保税库相关的理解不是很深，所以做合同时不像做船货合同那么熟练。做合同时，一定要先了解是船货还是保税库的货，再与客户确认好相关条款，跟老板也确认好，最后再签订；再就是对于进口了一批货之后分卖了好几次这种情况不太熟悉，尤其是保税库里的货，卖给一家后要记得用了哪个备案清单，仓库的费用应该怎么付，这些有的要自己记清楚，有的需要和客户协商好和仓库确认好。

通过这么长时间的实际工作与学习，对自己工作大部分都已经掌握，在交单方面有些进步，结汇方面了解的也多了。做的多了，工作思路也比较顺了，不像刚接触时很长时间都是一头雾水。知道工作的先后顺序，轻重缓急，做一件事情的目的是什么，该怎么做，怎么做得好，怎么才能为公司高效地服务。

在本周结束之际，整理了本周发生工作的一些资料，记录了新的工作中需要注意的事项，对于易出错的地方一定多看多吸取教训，接触不多的工作要多学习。对于下周要做的工作提前整理好思路，吸取上周容易发生错误的经验，改进工作方法。还要做到经常查漏补缺。

**外贸工作总结 外贸工作总结及工作计划五**

上半年工作概括地说，三个版块一个中心：即对外贸易版块、项目落实版块和贸促会版块。一个中心即：外贸出口为中心。半年来，我们紧紧抓住中心，同步推进了三个版块的工作。

年初，市政府确定今年全市的出口考核目标是56000万美元，元~5月份，共出口创汇23478.4万美元，完成总额的41.9%，同比去年16083万美元增长46%，总额在全省排行第3（宜昌、黄石、荆州，不含武汉市）。

从总体进度看，本月实现出口5604.9万美元，高于12个月的出口平均值4667万美元的20.1%。

1．抓出口目标落实。

一是分解。年初，我们围绕目标，向各县市区进行了分解，使承担单位能尽快、尽好地确保任务的完成。此外，我们还利用各种媒体将半年的工作情况向全市进行了通报，并把月度出口报表向市、县有关领导和部门进行定期送达。

二是建立重点企业联系制度，特别是对化工、机电、高新、和农产品出口的快速反应机制的建立，及时有效地进行了预警，采取灵活多样的方式开展工作。

三是积极应对国内外不利因素。一方面：针对国际市场贸易壁垒的影响，如：日本对农产品的《肯定列表》；欧盟对化学产品的《reach法规》和对机电产品的《rohs指令》等，我们及时组织企业进行学习贯彻，并通过各种门类的培训班、研讨会等，使之能在提高产品附加值上寻求对策；二方面：针对我国对部分出口产品的退税率调低时，我们积极组织专班对重点企业进行调研，并对我市有国际竞争力的出口产品生产企业进行摸底建库，和有关部门共同寻求对策，使有关企业获得了应有的效益等（如与市财政联合对重点企业和重点商品进行了税率摸底，并将大量数据祥实上报）。

在外部环境方面

我们努力协调部门与部门，部门与企业之间的矛盾，进一步营造宽松的外贸环境。如：针对某公司与海关、商检部门因关税和报检地的确定而难以达成共识时，经过多方努力使该公司和有关部门迅速步入了正常化运行轨道等。

在内挖潜力方面

一是我们对新开口的企业和多年“有口不开”的企业进行摸底调研，针对原因所在，对其提出了下一步的工作打算和建议。

二是着力抓好出口主体建设，积极支持企业开口。通过努力，在无收费、交通不便、政策调整频繁等不利因素的情况下，坚持走企业、下车间进行指导，跑省厅及有关部门进行争取等。半年来，共有25家企业获得了开口权，可望成为我市下半年的出口创汇生力军。

三是对当月出口形势进行全面分析，对下一步作出初步预测，并针对利弊因素向有关企业和有关部门提出了一系列合理化建议。

2、抓贸易促进：

一是应对wto的冲击，及时宣传、贯彻落实有关政策。

我国入世7年多来，wto后效应也纷至沓来，为了使企业不盲从，我们积极配合部、省以及本市有关部门举办的各种门类的培训班（如外贸知识培训、reach法规培训等）、研讨会（外贸促进政策）和商务考察和展会等活动，进一步提高了各级各部门对出口工作的重视力度，同时也提高了企业的自救能力。上半年共有近300家（次）企业参加了国内外的各种展会，如广交会、中博会、华东交易会；还有美国、德国、日本、阿联酋等各种门类的会展。

二是贯彻落实积极的财政政策。半年来，我们与其他科室一道，以项目办为载体，将20xx年度的605万元项目资金以及省商务厅正在确定的其它资金正在逐步拨付到位。其中，我局直接受益数十万元资金也已落实到了规定帐户。

三是积极送法规、送政策、送知识到院校和基层。上半年我们会同有关部门到市直企业、长江大学课堂等进行外贸法律知识、reach法规、国际经贸时势、进出口业务常识等讲座多次，不仅对社会展示了商务局的形象，而且加深了对国际贸易的更深的认识度，受到了广泛好评。

3、抓平台建设：

加强了贸促会和国际商会的组织建设和业务拓展，充分发挥了政府和企业，企业和市场间的纽带作用。半年来，共组织了5期综合业务培训班，强化了企业的业务素质，为企业走向国际市场奠定了政策和人才基础。如共组织5名人员参加全国商务外销员资格考试等。

在信息体系建设方面

我们通过到企业考察调研等形式的活动，积极发展网络成员，不仅为企业开展网上审批和贸易及关税统计提供了方便，而且使企业获得了更高的经济和社会效益。

1、围绕目标抓责任：一是进一步落实全年度的工作规划。同时使各级各部门及广大企业深知地方经济的发展，没有外贸不活，没有外贸不强，没有外贸不兴的道理所在。二是强化重点企业联系制度，通过月检查、季分析、不定期督办，确保目标的实现。

2、围绕出口抓重点：一是抓重点企业，主要是抓百万美元的出口企业，促使他们尽快走品牌之路，早日跃上高附加值的快车道。二是抓重点商品：抓化工产品，加大联系力度和政策倾斜力度；抓机电产品：主要是盯住汽车零部件、石油钻采设备等。抓轻纺产品：主要是加大扶持和技改力度；抓农产品：及时指导企业实施农业标准化，巩固快速反映预警机制。三是抓重点市场。既要抓市场规划，也要抓展会，主要是广交会，从下半年广交会摊位的增量和有效运作上找突破口，推动产品成交。

3、围绕企业抓服务：努力协调部门与部门、部门与企业之间的矛盾，优化外贸经营环境。

4、围绕源头抓队伍：一是抓队伍扩展，进一步鼓励多种行业、多种所有制企业积极参与对外贸易。二是搞好调研，特别是对多年“有口不开”和新开口的企业进一步摸底，共同寻求对策。

5、围绕规则、政策抓学习、抓落实：一是针对外贸实务，并结合wto、cepa、reach等规则，采取多种方式搞好学习和贯彻。二是针对国家积极的财政、金融和其它政策，为企业争取更多更好的政府资源，项目资源等。加大本年度各种资金项目的建库、申报及拨付工作。

6、围绕阵地抓建设、抓发展：一是抓数据库的建设，即：将我市的外贸企业数量、性质、类别、分布、效率、规模以及在国内外的影响等情况进一步完善入册。二是应用现有的网络和商协会，抓会员发展，为贸易审批和出证认证把好关，并及时传递外贸出口综合信息等。

7、抓精神面貌建设：一是本着服务的宗旨，在纪律、作风、效率等方面，全心全意优质服务。二是本着务实的态度，对企业认真接待，清正廉洁，照章办事。三是本着认真细致的指导思想，按照各级各部门的要求，环环紧扣，高标准完成。

总之，在局党委的统一部署下，在分管领导带领下，我们将保先教育的成果应用到下半年工作中去，将行评活动的精神转化为下一步工作的动力，围绕出口创汇这个中心，同其它科室一道，全力投入我市的商务工作。

**外贸工作总结 外贸工作总结及工作计划六**

贸易公司，主要是以代理各类厂家产品，通过自身拥有的销售对象资源优势和对当地市场的了解程度，赚取代理商品中间差价利润。从组成结构方面，一般分为：销售部，财务部，物流部，总经办等。而销售部又根据销售对象上的区别，分为商用部，ka部，bc部，流通部等。而财务部根据职能的区别分为，财务报表统计人员，销售内勤人员，出纳，单据管理人员，税务登报人员等。通过销售部的业务开展和市场反馈，物流部门的产品配送，财务部的资金流管理，总经办的全局策划，市场分析和流程管理控制，从而实现销售的整体环节高效率完成和良性循环。

在代理产品方面，根据产品的知名度和地域影响力，一般分为一线品牌，二线品牌，补充品牌等。比如我们代理的生活用纸，维达，洁柔为市场影响力比较大的名牌产品，也就是一线产品，而同时代理的贝柔，银洲湖系列，根据它的地域影响力和厂家规模，为二线品牌。

一线品牌的优势在于，知名度高，市场影响力大，而二线品牌的优势在于，产品结构灵活，价格适中，在市场需求方面，能有效补充一线品牌不足的地方，比如价格优势。

根据不同的销售方式，我们贸易公司的销售对象主要分为：商超，分销商，直销用户。商超又根据它的卖场规模大小和组成结构上，分为ka连锁，bc场，便利店，分销商。ka连锁的优势在于，顾客群体大，有品牌影响力，地理优势和卖场规模较大，有较强的竞争优势，产品的量上面有保证。bc场的优势在于，弥补ka场无法遍地开花的数量优势，虽然产品销量上面不如ka场，但卖场数量巨大和操作模式简单，是它的优势。

在实际的业务操作流程方面，又分为内部流程和对外流程。

销售经理通过对市场的分析和反馈，制定具体的操作方案，比如产品分类，报价，每月促销，注意事项及当月重点事宜，下发给销售各部门，由销售的各部分去执行。销售部根据上级文件和方案，在自己所管辖的区域卖场中执行当月销售方案。拿回的商超订单，交由对单人员核对产品价格。业务员根据不同的卖场结算类型，制定不同的结算方式。比如现采现结，购销月结，税票，支票，转账，收据结算等等。对单人员核对完订单，无异常的情况下，及时知会物流部安排送货，物流部拿回销售清单和验收单据后，及时交给回单管理人员。如送货当中出现货物数量不中，单品缺少，因各类意外无法按时完成送货任务的，要及时知会业务人员，业务人员及时跟卖场协商沟通，妥善解决，尽量不影响到合作关系。销售部每月执行的促销计划，及时交给促销管理人员，由其备份，统计，找厂家申报费用，促销管理人员知会业务人员申报结果，协助业务人员及时拿回各类核销资料，核销各类促销费用。业务人员根据每月各卖场的对账结款日期，找回单管理人员领取需要对账结款的单据，按时对账结账，同时反馈给回单管理人员，回款进程。业务人员收回的现金，支票，转帐通知单，各类扣除的费用单据，及时交到出纳人员开好收据，找回单管理人员清销账目。

开常为了更大的增加自己的业绩量，提高公司的市场占有率，业务人员需要在条件允许的情况下，和未接触的卖场建立良好的合作关系。前期需要了解卖场的实际销售情况，地理优势，卖场面积，是否为连锁，周边环境优势，同类品牌的销售和代理商情况等各类信息。找采购或负责人洽谈实际的合作项目，包括产品品牌品项，进场优势和意义，了解该场各类费用明细。根据实际了解的情况，制定新品进场计划表，交由公司销售经理审核批复。得到经理的明确回复后，找卖场负责人签定产品进场销售合同，要清楚合同较重要的条款，比如合同费用，新品进场费用，合作时间，季度性费用，结算周期和方式，费用扣除方式，返点返利以及卖场要求的一些特殊支持等等。

客情维护。在卖场的操作当中，客情维护是重中之重的。良好的客情可以争取到对自己最有利的卖场资源，最大化的提高产品销量。客情维护之前，一定要找准此卖场对自己销售最有影响的几个人。比如采购，连锁超市的主管，店长，纸品区理货和收货人员，货款结算人员。因为每个场的管理模式是不一样的，有些店是采购下单，有些是店长直接负责，有时候是连锁中单店主管负责下单和日常陈列管理。只有从下单，收货，产品陈列，货款结算方面，都没有大的阻碍的情况下，才能更高效的提高自己工作效率和工作时间上的安排。

促销。促销是提高产品销量，打击竞争对手，维护卖场客情的重要手段。一份合理的促销方案，不仅在提高卖场的市场影响力，在提高卖场对品牌的重视度，在提高自已的业绩量，都会有至关重要的影响。同样，促销是分为很多种的。首先你要了解该卖场的消费群体和整体产品结构及卖场当中自身的产品结构。比如工业区，卷纸和抽纸不分的地方，大力推广低价位卷纸和方巾，是提高量的有效方式。高档社社区店，盒抽和高品质卷纸，一般都是主打。风景区，旅游区，各类手帕纸有很大的量的空间。同样，根据不同的活动档期，搭配不同的产品类型促销方案，也是非常重要的。促销还有一个要点，就是多重促销的覆盖。公司的促销方案，现采，为特殊卖场制定的特殊促销方案，都是很有必要的。比如新店开业，一次优质的场外活动，是很有必要的，提高卖场人气的同时，也提高了自身的产品知名度。

市场反馈定期的市场反馈，有利于公司制定更完善的销售方案，更好的调整自身的产品结构，更大的提高自身的市场占有率。比如敏感单品的市场价格调查，卖场间产品的价格对比，现采单品竞争对手的报价情况。优质卖场的产品销售的偏重点。同类单品的价格比对，促销情况。卖场的要求及最新的动态等。

结算流程。良性的结算流程，有助于公司抽出更多的资金流，投入到更大的市场竞争当中。一个公司的资金流，就是一个公司的血液，只有快速优质的新陈代谢，才能有更强大的活力，更旺盛的生命力。了解自己手里面每个卖场的结算流程，是我们平时业务工作当中的重中之重。什么时候对账，什么时候交税票，结算是转账，还是开支票，以及周期是多长的支票，或者现金结算，收据结算，合同扣款明细，做好一份详细的对账明细表，准时按期的去对账结款，有助于我们更好的开展工作。

做为一个bc场的业务，在操作以上所有的流程的当中，也有自己的一些体会和自认为操作当中的一些要点。

**外贸工作总结 外贸工作总结及工作计划七**

即将结束的，却是我在xxx公司工作的开始。20xx年的4月，我有幸成为了xxx公司这个“大家庭”的一员。新环境、新同事、新岗位、新职责，对我来说是一个良好的发展机遇，也是一个很好的锻炼和提升自己各方面能力的机会。在短短的九个月的时间里，我充分感受到公司里友好、和睦的团队合作氛围，并很快把自己融入到这个团队中。

作为公司出纳助理，我在本年度顺利完成如下工作：

一、银行业务方面

日常与各开户银行相关部门联系紧密。认真填写支票和进账单、汇款单等票据，每天按时准确无误地将支票送交银行，保证了公司资金运作的及时性。及时掌握我所负责的其他子公司的银行余额情况，逐笔登记所有账户的银行存款日记账，每月将子公司的银行日记账与银行对账单核对，及时查找款项不符的原因。按时将有关自己负责的关联公司的现金、银行日记账，上报公司财务总管。在这九个月的时间里，我独立完成了xx笔，总金额达xxxx万元的承兑汇票开具手续，以及xx笔总计xxx万元的流动资金贷款的申请手续，为公司的资金周转起了一定的作用。

二、现金业务方面

由于我还负责其他子公司的现金收付工作，所以在实际工作中，本人能严格按照财务人员的相关制度和条例去开展现金收支工作，在认真复核公司总经理审批的有关单据的前提下，按照业务的需要，及时准确地将款项支付。根据会计提供的依据，及时发放员工工资和报销。按时将有关公司财务数据上报公司财务总管。

三、其他方面

本人能从质和量上完成了领导交办的各项临时性工作，维护并保持了与各银行的良好合作关系，认真处理好与部门其他员工的合作关系。由于我还负责公司汇款的确认工作，所以我每天都要与联络、统计、销售等部门人员打交道，尽管每天跑上跑下有点忙，但每当看到每一笔的汇款能准确地认领，我心里是无比的欣慰。

回顾这几个月来的点点滴滴，每当完成一项工作，即使忙一点，累一点，心理还是很开心很踏实。在新的一年里，我还需要在工作上更细心，更积极主动，态度上更加认真负责。我会为公司的进一步发展和壮大，发挥自己应有的作用。

**外贸工作总结 外贸工作总结及工作计划八**

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：

（一）出运港

（二）目的港

（三）客人名称地址，通知人，发货人，逐字核对。

（四）件数，毛重（不要显示成了净重），体积，逐字核对！

（五）显示运费

（六）出运日期

（七）显示装船指示上要求的内容。

（八）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。

（九）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。

（十）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）

（十一）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。

（十二）、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。

（十三）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。

（十四）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。

（十五）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。

（十六）收到货代提单，复印留底。

（十七）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。

（十八）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

（十九）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。

**外贸工作总结 外贸工作总结及工作计划九**

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。

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。

年月份以后，总公司出于业务分工的考虑，xx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xx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xx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厂采购欧标圆钢965吨，xx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xx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，周六一早赶往天津港，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14日前具备报关条件。

通过总结，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。

20\_\_\_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。

**外贸工作总结 外贸工作总结及工作计划篇十**

20xx年从大学毕业，一进入公司公司领导就把轴承业务开发的工作交给了我，我对此很是高兴，但是尽管对轴承这个产品有一定程度的了解，一想到要自己去开发客户，自己去办理与产品有关的所有事项，还是有一点打怵，毕竟没有真正的去接触过这两个行业。困难是有，做什么没有困难，把它当成是自己创业的开始，做好准备迎着困难向上上！从一开始接手这个工作我就做好了去吃苦去奋斗的准备！

现在说说广交会吧，参加广交会是每一个外贸新人的梦想，广交会好像是外贸人的圣殿一样。第一次准备去广交会还是在学校的时候，心里真的很美，也很是让同学羡慕，好像自己真的已经是一个很老练的外贸人一样。但是想到自己什么都不懂，不禁就头大。做某个产品出口，至少要有个样子，现在说自己是外贸公司好像不吃香了，很多客户都不认外贸公司，所以自己就印了一本产品说明，号称自己是某某工厂，要是有客户要去工厂看怎么办？早想好了，找个自己熟悉的工厂，带客户过去看，说我们是工厂的外贸部门，我们是相互持股形式的合作，相信会编的很圆的吧。去广交会样品是少不了的，为此特地回去了一趟，找了个我爸的朋友，开车带着去找工厂搜集样品，各式各样的都搜集着，反正也不闲多，而且做轴承出口所有的品种都要准备着，客户需求多种多样，自己的产品也必须多种多样才行。这个年头，不开车没有个排场很多人都不点你啊。初入社会就尝到了社会的苦涩。样品好了，要发到摊位上去，碰巧集团也不管样品统一运送了，自己找了一个发了过去，没想到其他人找的是可以回运的，我都不知道这个，结果导致回来的时候到处打电话找货运运货，让那个运货的坑了我好几百，想想都郁闷！去了广交会以后要自己布置展位，看着别人漂亮的展位，自己也想弄好点，吸引一下客户，问问卖展架的吧，都5、6百一套！一块玻璃更贵！这不是明摆着抢钱！谁让咱是外来人，没有自己的展架呢，总不能全放地上吧，坑了也办法啊，后来学会了，从外面买，然后自己拿进去，这样便宜不少。

准备好价格单，准备好轴承英语，老外也就要来了，估计是我的展位位置不正确，真正过来问我的轴承的不是很多，比起25号馆的卖轴承的我的就太寒蝉了，一期广交会也就有大约20几个过来的，还没有几个和我谈很长时间的（这次找到了我的第一个客户，是快要结束的时候一个过来问了一句，就问了一句的外国女的，很多谈的时间长的都没有成功，发现原来不是和你聊很多的就是有诚意的，也可能是他累了，休息会呢？所以不要放弃任何一个和你联系的客户！），比起别人hch的在那里畅谈的，心里那个嫉妒啊。心想我早晚也要比你们还牛！

这就是我第一次广交会的经历，第一次广交会、第一次和这么多老外谈话、第一次做飞机，都是很新鲜的。当然回来之后就是和老外联系，有的在广州和你谈很多，结果回来发邮件吧，就没有回音了，20几个有回音现在还有点联系，我还在做工作的也有几个，有人说和你有联系的客户一定不要放弃，一般和他联系半年会有成绩的，所以我就坚持和他们联系，其中有一个的本来我可以做起来的，可能是我给他的价格没有别人的低，他没有和我做起来吧，反正他要的质量一般、价格低的，下次我就给他找最低的价格，产品嘛尽量好就成了。第一次广交会有个一个小小的成绩，成了一笔，金额也不大，就是那个女的，她可帮了我很多，我很多不知道的，我们在谈话中她就不自觉的教了我，也算我偷师吧。比如第一次做形式发票、第一次做预核签章、第一次商检、第一次抓货、第一次去码头、第一次收汇、第一次订舱等等，开头开算不错，至少没有出什么大乱子。而后的两次广交货我也参加了，还碰见了广交会增加进口摊位，特地去参观了一下，感觉也没什么，大多数是香港的，很没意思，刚开始嘛，也是开头难。

经历了几次广交会的磨砺，在这里做个总结吧：1：事先要做好样品、价格、宣传资料的准备，免得客户问了抓瞎，这个还要提前准备，看好时间；2：展位要布置的显眼，重点产品放在重点位置上；3：不要放过每一个客户，有可能不采购的产品的老外也有朋友做呢；4：解答要细致，尽量多说优点，多问客户一些要求；5：轴承实际是属于机械配件的，但我是我摊位在五金工具馆里面，上次又离机械配件更远了，还是在两个柱子之间，专门要轴承的很少会满个展馆找轴承，肯定会去机械馆找的，能到我这里来的都是很少的，要是可以去机械馆相信客户有多一点，至少看了hch的会到我这里看看吧，人家可是经常有人光顾；6：网上广交会也不要忽视，看见很多老外手里都有个纸条，那是他们在网上找的工厂的摊位号的情况，下次我也要弄上我的摊位和产品的情况。

大体也就这么些吧，无论怎么样，广交会是个窗户，是个手段，没有它我的工作真的很难展开，它使得我学了很多东西，对自己的成长也是有利的。当然自己不能在广交会上套死，单靠它也不行，自己又去网上找了客户，数量很多，成功的太少，没有广交会的质量高，不过不能气馁，找客户要是那么简单，大家都要撑死不可了。

我能够合作的这个客户是做佣金的，上一次她的单子很杂、很乱，可能是别人没有愿意做的，也可能是我看着比较和善，也可能是我的价格还可以，也可能是我和她联系比较勤快，单子给我了，做这个单子我可是费了很大的劲，货要自己去找，一个个的\'看，因为她的价格低啊，怕弄的货不好，当然我也不能亏本不是，尽量给她好的吧。货过去了，客户不是很满意，她都不愿意再和我合作了，我是好说歹说，经常联系，才答应再合作要先验货，留点钱在她外国帐户，客户说产品质量好了以后再全给，还是暂时稳住她为主。不怕麻烦、不怕吃苦、常联系、尊重别人的意见，也许就是我的第一次成功的经验。

第一次广交会认识了个人，要钢球，我可以做啊，轴承的配套产品嘛，不难，但是我给他价格以后，他说我不是专门做这个的，然后就不和我合作了。我很纳闷他为什么这么说，结果后来知道钢球是很小的东西，有的人你要给万粒的价格，要不他就说你不专业了。想想就后悔，也没去问问专家。所以外贸业务员要对产品很了解，要对工厂很了解，要不然两头都摆不平，都不愿意和你合作。到目前为止，对我做的产品我算是基本吃透了，客户问的产品，除非是特殊的，我都基本知道，没有再出现过上次客户的情况。还想再去联系他，没有什么回音，或许要告诉一下我的情况，多多联系才好。

还有一个 的客户，产品好做，可是给了价格以后就没有回音了，我多次发邮件也没有回音，或许就是一个询价的。前几天一个 的也是这样的情况，它有自己的中国公司，这样采购对我们而言就不好做了。但是无论怎么样，开始很难去判断一个客户的质量，也许现在低质量，后来高质量呢？这个要靠自己去开发，不要去放过任何一个客户，也是我目前的宗旨吧。实际上只是问一个价格的，还不能叫作客户，只有跟你衔接到付款方式，讨价还价等等才能叫客户。而且我可以完全下这样的定义，他们并不担心价格，他们需要强烈服务意识，完全对产品的专业程度，对产品质量的自信以及对业务员和公司的信任。所以对于他们来说，问价是一个考察你业务员、公司、理念、成熟程度的一个完全测试过程，只有通过这层测试才能归于客户一类。

当然手上还有很多客户的资料，正在联系，还没有做起来，也不能叫做失败吧。对待这些人，我要做的是不断的和他们联系、慰问、表示自己的友好，接触多了他们接受了你，认为你是朋友了，那才是业务合作的开始。

总之，对于找客户，是一个不是很简单的过程，很多时候与业务员的素质有关，很多时候也是业务员无法去控制的。对于那些和业务员素质有关的东西，我想我的工作是不断提升自己的专业素养，让客户认可你、认可你的素质、认可你的产品，多和客户交流、联系，表达自己的看法，当然应该是对的看法，错误的或者是模棱两可的都不能说，那只能让客户觉得你的浅薄。另外一点，客户是要靠自己去找，不是凭空出现的，如果不付出点努力，想成功是不可能的，梅花香自苦寒来的道理大家都知道。最近找到了不少客户的资料，等忙完了最近几个客户的询盘我准备再发邮件或者传真多联系客户，无论是潜在的还是要去新开发的。

下面说说自己的情况吧。在大学里面学习的专业知识还是不错的，对与知识上面的东西我不打怵，尽管有新东西去学习，我还是很愿意去学。我觉得现在的大学放羊式的教育真的很失败，中国学生一开始被管的太多了，上大学就放开了，很多都承受不了，一放就收不回来。还有大学里面的知识毕竟是少，学的少，如果自己不去学习新的是无法在竞争者中脱颖而出的，所以我考出了外贸类的所有的证件，什么报关员、外销员等等，主要是学习知识。还好，它们起到了作用，我在工作中不用再花时间去学习专业知识了，节省了很多力气。我想在外贸中有所作为，为此我不惜去河南考外销员证书（不允许学生参加），我也愿意去接受新的我不知道的知识，从本能上愿意。一个业务员，如果没有对工作的兴趣是很悲哀的，很多我的同学想转行，这也和最近外贸不好做有关，但是做什么行业对自己而言简单？自己的兴趣在哪里？还是外贸。生活上的困难公司会帮忙解决，工作上的困难要自己去做、要毫不犹豫的拿下来自己去做！我希望我可以在轴承行业做出成绩来，这个行业很大，水很深，没有什么没有前途的说法，要是我可以做到行业精英，对公司对自己是最大的报答。外贸工作不仅仅是工作，它将会是我的生活。

再说说以后的打算吧。对于以后的工作，我会根据成功和失败的经验去改正自己的错误、发挥正确经验的好作用。外贸专业知识上去增加自己的素养，毕竟还有很多东西自己不知道；产品知识上在给客户报价格时、平时工作中多了解，好的外贸业务员起码也要是个好的采购员。现在手头上有公司分下来的代理客户，对于这些客户，应该尽量去协助他们的工作，提供一切可能去服务。还有公司的颜经理那边的业务，我想既然那边是一个欧盟市场，很多人会去那里采购，短裤可以出到那里去卖，为什么轴承不可以呢，如果那里有很多人会像 、 人去 采购一样去 采购，或许这项业务可以做一下。另外对于现有的客户，好好跟踪合作，争取做大；对于潜在的客户，多去联系，告诉他们我的产品的现有情况和新的发展；对于新的客户，要有时间就去开发，功在平时才可能更快的出成绩。另外，我在考虑是不是可以去代理一个产品呢？这样产品的知名度有，成本也不高，关键在是什么产品上，这个还要再考虑。我很难去说未来的一年能为公司创造多少利润，赚到多少钱，我能做到的是尽最大的力量为公司找客户，以最小的成本收获最大的成绩！敬请领导监督！

最后说说公司的情况吧。公司现在改名不长时间，但是公司体制还是很完善的，这个也为业务员的工作的展开提供的很好的平台，无论在资金还是环境上都是很不错的。然而就是有一个问题，这个也是很多公司面临的问题，就是在财务和业务工作的衔接上。业务上的工作，业务员去做，无论是货物还是单据，关于付款、收款当让是双方都要去协调，但是好像在有关工作的衔接上有一点问题，比如单据的交付，业务说交过去了，财务说没有，这个就是双方要做好记录的事情，否则分容易出问题。还有在出货或者进货以后的核销、算帐、退税的核对、与银行有关的事情上，是不是财务的工作呢？在有些票货物的出口上，出过一点问题，不是很大，但是至少说明了这个问题的存在。大家都是公司的员工，既然在公司工作，就要看成自己的事情去做，出了什么问题不能相互推脱，要在协助下解决问题，这样我想公司才能取得更大的进步。

最后，希望在公司领导的监督、指导下，公司取得更好的成绩，自己可以做出傲人的业绩！业务蒸蒸日上！

**外贸工作总结 外贸工作总结及工作计划篇十一**

刚到公司，前两个月比较茫然，但我一心想着把工作做好，进入工作状态。初来乍到，学习是非常重要的，当然外贸部优秀的同事给了我不少帮助，从熟悉产品到开发新客户，一步步走来，过程虽然艰辛，但结果总是给人鼓舞。通过一系列的培训，产品知识，到电话营销，我知道了作为一个外贸业务员如何开始工作，进入状态，取得订单。开始的两个月，没有任何平台，这是公司对我的考验，也是我自己对自己的考验。就如野外拓展中的“空中抓杠“，只有克服自我，才能真正的成功。到第二个月，从网上大海捞针，到最后重点客户培养，最终出了样品单，虽然金额不多，但是却给了我信心。总结这一单，最重要的是客户积累，培养重点。这一点要得益于平时戴总让我们做客户档案，分析客户，并保持和客户联系的状态。只有这样才清楚自己目前客户的联系状态，进而掌握订单的状态。

2。从二月份拿到阿里账号，我工作上了一个新的台阶。这里想感谢公司给我这样一个可利用的优质平台，让我客户资源很快上升，并学会如何处理询盘，跟踪客户，并达成订单。三月份太阳能热水器客户开始积累，并取得南非客户的样品单，目前对方还在测试阶段，订单大概要8月份才能确定。总结这一单，并没有什么诀窍可言，最重要的是跟紧客户。虽然只是几百美金的样品单，但是在这个客户身上花了很大心血，记得2月底至3月份每天晚上都会和客户聊天聊到很晚，一般是客户提醒我该休息了，我才下线。正因为如此，客户才如期参观工厂，并顺利下样品单。总而言之，跟客户的感情是需要长期培养，关系好了，机会自然就多了，工作总结《外贸业务员上半年工作总结及下半年工作计划（20xx版）》（//）。

3。4月和5月，我个人的业务都处于低谷期，太阳能电池板的样品单出了4个，热水器出了一个样品单。这段时间，可以说还是处于摸索状态，出单心急，所以每碰到一个客户，我都会花大量的时间和精力对付，也许是白费心思，但觉得是值得的，因为经过这段过程，我能够更好的判断客户的心理状态，判断客户下单的可能性有几成，哪些客户是优质客户。6月份下单的美国affordable

solar也是这段时间培养出来的，时间虽然很长，但是最终我看准了这个客户，而且认定是优质客户，终于经过2个多月时间，定金顺利到账。总结这段时间我的付出，当然很多是不值得的，比如有些客户是考察市场，观望行情，这样的客户可以不用花太多的精力，这样的客户不仅难缠，而且很麻烦，问题一大堆，你要不停为他搜集信息，解答问题，到最后，他也不会下单，然后消失。像这样的客户要等他的订单，估计要一年或者两年时间。而美国客户，他问题也很多，根据我的判断，他有单，所以我会很耐心，很细致为他一一解答；因为他有单，我几乎每周都会打电话询问情况，并记录对方的进展，到最后的程度是，对方一接到我电话，听到我的声音，就知道我是浙江华锦的tracy，这个时侯，我就肯定，这个客户下单，一定会下给我。当然结果也是这样的。

4。6月份，询盘很少，新客户的开发也就比较少，有两三个客户可能会下样品单。同时，跟老客户保持着紧密联系，尤其是出过样品单的客户。可以说，经过半年，我工作进入状态了，老客户差不多积累起来了，只是需要维护好，让样品单客户尽快翻单。同时，客户订单下了之后，配合其他部门，将客户要求反馈给采购部，生产部，以确保订单准时并无差错，赢得客户！

上半年的工作总结大致如综上所述，虽然上半年总的销售额并不理想，主要是因为我客户资源有限，很多客户还处于培养阶段，而下单的客户也都是样品单，样品单金额一般都比较低，这就导致销售额比较低。对于下半年的工作我很有信心，也希望公司对我有信心。

会上我也给自己定了目标，这个目标是要用行动去实现的，而不是空谈。下半年总目标是12万美金。很难细化，每个月能做多少，但是我相信，如果样品单客户维护好，继续翻单，这个任务并不难，甚至可以做得更好。

**外贸工作总结 外贸工作总结及工作计划篇十二**

尊敬的公司领导：

转眼间20xx年即将结束，从我进意博到现在不知不觉已过去整整一年时间，首先非常感谢公司在此给了我一个表现的机会！在这一年里，在领导的指导、关心、培养下，在各位同事的支持、帮助、配合下，我不断加强对公司文化和产品知识的学习，对工作勤勤恳恳，对自己严格自律，较为圆满地完成了自己所承担的各项工作任务，个人素质和业务工作能力都取得了一定的进步，为今后的工作和学习打下了良好的基础，现将这一年以来的工作、学习情况总结如下：

1、熟悉了解公司相关规章制度

我于20xx年10月进入公司，本着对外贸这份工作的喜爱，我选择了能了解外贸流程更彻底的外贸工厂。为了更快、更好地融入公司这个大团队，为以后的工作打好坚实的基础，我加紧对公司现行的各项规章制度进行全面了解，熟悉并融入到公司的企业文化中。通过不断磨合，我很庆幸自己能慢慢融入到这个大集体中，同时也感到自身的压力，在以后的工作中，我会继续将公司荣誉放在首位，以公司的各项规章制度为准则，更加严格要求自己，在坚持原则的情况下敢于尝试，更快更好地完成工作任务。

2、熟悉客户，了解订单操作的流程和状况

作为一名跟单员，熟悉自己所负责客户的产品,了解手头订单的流程及现状对工作的进一步开展是相当有利的。很荣幸我一进入公司就被安排在大业务组，负责ge和葆光客户的订单，在我的印象中，ge作为一个多元化的国际知名跨国企业，对供应商一定有着严格的要求，对选料和出货等各个环节一定会严格把关，等到自己完全接触后，才发现并非之前想像的那样，ge对供应商实行的是“完全自主”的出货模式，即一旦一个新项目双方确认完成后，由供应商自己检验，保证产品质量，直至出货，这种看似优质的订单模式其实是在一步步考验供应商的责任感；葆光作为一个连接客户与工厂的贸易公司，在中间起到的是一个桥梁作用，他们本着对终端客户负责的理念，工作方式与ge恰好相反，每个订单的各个环节他们必定亲自过问，从新品项目开发直至出货，每一步都有专门的人负责， 同时他们会做好详细的记录，以便日后的查询及校对，他们这种工作模式给人的第一感觉是负责，时间一长会让人觉得烦，且彼此间缺乏信任。

在产品方面双方也有很大的差别：ge产品的持续性比较强，每款产品在推出后都会持续有生产，例如ebg-29和ebc-18，直至被其他产品所取代，但给人的感觉是产品结构单一，缺乏创新；葆光会经常性的进行新品开发，例如ebt52到分体式大功率的ebs93，再到热销的半全螺ebs91/92，但后续订单较少，给人的感觉是难以推广、做大。

3、与各相关职能部门的沟通和协调

订单的进展和完成，离不开公司各相关职能部门的参与和努力，在领导的大力支持和关心下，自己不断积极主动与各相关职能部门跟进订单进程，协商订单交期，以确保订单能够按时出货。

20xx年已经结束，回想自己在公司一年来的工作，虽然工作量比较大，但闪光点并不多，许多工作还有不尽如意之处，总结起来存在的不足主要有以下几点：

1、缺乏沟通，不能充分利用资源

在跟单的过程中，由于对其他专业比较陌生，尤其是技术方面知识薄弱，有时又碍于面子，没能积极向其他同事求教，造成工作效率降低甚至出现错误，不能达到优势资源充分利用。在以后的工作中，我要主动加强和其他部门同事的沟通，通过公司这个平台达到资源共享，从而提高自己的业务水平。

2、缺乏计划性

在工作过程中，特别是新品订单确立的初期阶段，由于缺乏计划性，工作目的不够明确，常常是事倍功半的效果，没能给客户一个满意答复不说，还使自己经常处于被动地步。在以后的工作过程中，我要认真制订工作计划，做事加强目的认识，分清主次，争取能达到事半功倍的效果。

3、专业面狭窄

自己的专业面狭窄，对产品知识和产品技术参数分析比较缺乏，认识不够，特别是在客户的管理与维护方面，限制了自身的发展和工作的展开。在以后的工作过程中，我将加强其他专业知识的学习，充分利用公司资源，提高主观能动性，争取把本职工作做的更加完美和成功。

为了能在新的一年向公司新的发展目标靠拢，我将在业务跟单方面以及其它方面做以下改进：

1、强化产品知识

俗话说：“熟能生巧”，只有完全熟悉自己的产品，才能在给客户推广时突出自己的专业性优势，才能在订单生产过程中，处理突发问题得心应手，在让客户满意的同时还能为自己争取更多的时间。

2 、客户信息的及时转化

订单实施阶段，各相关职能部门间的配合工作，对订单质量的控制和监督，是订单能否顺利完成的必要前提条件。客户的要求是我们工作的目标和准则，在以后的跟单中，要及时准确的把客户的要求传递给各相关职能部门，让信息的及时传递转化为效率。

3 、注重对时间的把握和质量的控制

能否按时完成是订单成功与否的关键因素之一，质量是企业的生命！尤其是技术部门能否按时保质保量完成项目是业务部门争取订单的最强后盾，对质量的严格把关就是对客户最大的负责，今后的工作中将着重把握时间的及时性和质量的控制。

20xx年已过去，虽然销售任务未能完成，但收获也不少。总结过去，展望未来，20xx年工作多，任务重，对于我来说也是一种磨炼。新环境，新挑战，如何优质、高效、及时地完成订单，是作为跟单人员应该思考的课题。在以后的工作中，作为工厂与客户的信息传递员，我将认真执行公司的相关规定，充分发挥个人主观能动性，更加严格要求自己，不断学习新技术新经验，善于总结，也希望公司领导能给我更多的理解和更大的支持，争取为公司的发展贡献自己的力量。

**外贸工作总结 外贸工作总结及工作计划篇十三**

刚开始到公司，被分配先做单证，虽说在学校学的是外贸专业，可我什么都做不好，被老单证员瞧不起，说什么大学生呀？我高中生都能做好的事，他却老出错。（因为是他最后审核），停止我做单证。那时我是按书本上学到的知识来套用的！脱离的实际的业务操作。我知道我很欠学，但我是个不服输的人，别人能做好的事，我一定能做好，而且一定比他们做的更好！

我开始留心看他做单证，看别人做单证。那时，公司分八个部，每个部都有单证员，独立核算，彼此之间的业务也保密，就是想到别的部门也要经过上级领导批准。我无法看到别人做的单证，我只能想办法！我在同部门里就是看他们作废的单证，当他们要撕掉的时候，我就说给我做草稿纸吧。另外找机会帮他们做他们不想做的事，因为他们不想去做，他们就会教你怎么去做，你就有机会锻炼自己，我还想办法做其它部门的单证。

这样一来，三个月后，我很快就掌握了做单证的经验和技巧，加上学校学到的知识，公司里所有的单证我都会做，并且做的最好，两年内没有一笔单证出错，没有一笔不符点和退证退单，是公司第一位单证员！连公司老总和别的部门经理都要求我去帮他们做单证。我具体的操作规程情况如下：

1、当拿到l/c后，先仔细审查和合同有出入的地方，产品名称、数量、开证行、公司名称、有效期、最迟装运期、有没有软条款、特别的规定等等。如果有的话，请立即与业务人员商洽这些事情，把所有的问题最好一次向外商提出，请他修改l/c。

2、督促跟单员紧跟这份合同（如果没有跟单员，是自己的话，提前完成那些能提前的工作，比如说：invoice，packinglist，forma，insurancepolicy，等等。

3、货物装船后，请及时联系船公司或船代理，要求他们先将做好b/lcopy传真给你确认。你需要认真仔细地按l/c上面的要求来核对。发现问题，应该立即要求他们修改。

4、所有单证都必须反复核对，一笔l/c的单证，至少全面核对五次，做到单证一致，单单一致。如果客户有临时要求，可以说服客户修改l/c，或者做t/t。比方说：上次我的客户已经开了l/c给我，但在装柜时，他突然想起还有一些零配件要求装上，（他已经答应他的批发商了，但忘记写在l/c里了），数量还不少，这时候去改l/c已经是不可能的事了，我说这样吧，我先帮你装上船，然后我去补办手续，l/c就不要修改了，零配件的钱，请你t/t给我们，我们再补做发票装箱单给你。客户很高兴地说：非常感谢，你怎么想到的？我说：这只是一点小经验而已。

5、交单的时候，也要注意：有没有b/l背书，i/p背书等等，发票装箱单是不是做的不好，不规范，有没有忘了一些特别的规定：l/c号码必须显示，hscode必须显示，船代理必须显示，电话传真必须显示等等。

总之：一句话，做单证也不是一件很容易的事！必须有耐心、有恒心、更要细心，祝所有做单证的朋友工作顺利哦！

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20xx年，满怀热情的迎来了光明灿烂、充满希望的20xx年。在这年终之际，现对20xx年一年里所作的工作总结汇报如下：

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、按制定的出货工作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。

**外贸工作总结 外贸工作总结及工作计划篇十四**

我是x年初走上新钢联的外贸工作岗位的。在过去的一年中，我边学边干，亲身经历了新钢联外贸工作的艰辛、开拓和进步。

与新钢联的其他业务相比，我们的外贸业务还显得很弱小，共有5个人。在x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x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，同时也显示了新钢联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。

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x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。x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。x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。

x年4月份以后，总公司出于业务分工的思考，新钢联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，包钢采购欧标圆钢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，x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。

x年10月份，从包钢友谊轧钢厂采购2423吨圆钢的事给我留下很深的印象。

当时我公司与包钢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。尽管我们在与包钢的采购合同中作了明确的约定，包钢也紧赶慢赶，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x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：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x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。

**外贸工作总结 外贸工作总结及工作计划篇十五**

xxxx年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千。xxxx年5月4号来到公司，我作为一名试用期员工开始对场站业务进行学习，这个阶段从号到号结束，领导的严格要求，系统的滚动式培训，加上自己不懈的努力，我基本掌握了业务流程，跟许多老员工相比，我是一个新手。但这并不能成为我可以比别人差的理由，相反，越是因为这样，我就更要付出比别人更多的精力和时间来学习，从而跟上大家的步伐。凭借着自己努力、刻苦、任劳任怨的工作态度，我除熟悉了业务的操作和处理流程外，还更深一步地了解到场站整个运作流程，让我在工作时更能得心应手。号我开始向独立操作阶段过度！号我递交了转正申请成为新东方一名正式员工，某种意义上讲我开始对立操作。

自7月份开始操作截止12月15号外贸船共完船9班完成260teu.内贸完船26班完成teu.内外贸和船5班完成34teu

在完成公司规定工作的同时，我注重自我综合业务能力的提高，通过公司定期的业务培训，不尽从思想上认识到服务质量的重要性，从行动上，我更加注意沟通交流技巧的提高，我深知作为一名普通的业务员，除了要懂得一些简单的技术和专业知识外，更重要的是需要与客户进行沟通、交流，解答客户的咨询和疑问。因此，我更需要具备的是掌握全面的业务知识和良好的服务、沟通技巧。

在平时的工作中，对于新下发的各种新业务、新知识、新活动，我都认真学习，充分领会其精神，并且牢记；

对于一些基础业务知识，我经常会翻出来看看，做到温故而知新，熟能生巧，半年多的学习、思考和，再将这些运用到实际工作当中我已经与船公司、码头计划、重点客户形成了融洽的协作合作关系。在这个过程当中我的总指导原则是，：信誉第一，服务第一，客户利益至上做到背箱不拖时，落箱不压车，新系客服．诚信服务。海尔总裁张瑞敏有句名言：在同样的条件下，服务得好可以赢得顾客或创造顾客；

服务得不好可以失去或消灭顾客。诚信是一种资源，一种资本，是优质服务的灵魂。我作为业务部的一名员工会更加的做到认真查找差距，同时学习、借鉴其他师傅们的先进经验，取他人之所长补己之短，使在业务部的我不断茁壮成长。

1.操作出现过失误，每当遇到操作出现失误，我的第一意识是赶紧补救，无论是谁的原因，决不让问发展下去，对自己的操作失误我从不推卸责任，有了一次的教训，我会认真，查找问题根源，努力同样的错误决不让他出现第二次。

2.与同事相处过程中出现过摩擦，对于这个问题我是这么认为的，性格、做事方式的差异是开始出现问题的原因，每当工作过程中人际关系出现紧张，我会主动与他们沟通、交流。避免因为关系问题影响工作，做到诚以待人、宽以待人。一个新员工要融入一个工作环境，需要自己去适用，需要大环境的接纳，这需要一个过程。也许是因为我的主动和真诚，现在的工作环境我觉得非常和谐，同事关系也非常融洽。

总的来讲，这一年是紧张而充实的一年，从学习到顶岗我用最短的时间完成过度，工作过程中我努力缩小与老员工的差距，在完成安排的工作前提下，不断学习，因该说作为业务员我已渐渐成熟。

xxxx年已经向我们招手，新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，xxxx年的经验相信我会做得更好！同时希望公司考虑我的情况能够给我增加工作量，相信我，我能行！

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找