# 202\_年个人工作总结|202\_外贸业务员工作总结

来源：网络 作者：月落乌啼 更新时间：2025-01-30

*工作总结是一种非常重要的书面报告，做好工作总结能够让自己下一步的工作有条有序的开展，以下是由本站为您整理的“202\_外贸业务员工作总结”，仅供参考，希望能够给您带来帮助！　　202\_外贸业务员工作总结（一）　　我进入公司工作已经有三个星...*

　　工作总结是一种非常重要的书面报告，做好工作总结能够让自己下一步的工作有条有序的开展，以下是由本站为您整理的“202\_外贸业务员工作总结”，仅供参考，希望能够给您带来帮助！

**202\_外贸业务员工作总结（一）**

　　我进入公司工作已经有三个星期了，对于这三个星期的工作我有以下的总结。

　　因为本身专业的问题，一开始进入外贸有点不清楚要干什么，但是这段时间我对外贸的理解就是在更大的范围内克服地域差距，交流困难等一系列问题，将我们公司的产品推广到适合我们产品的市场。

　　刚开始我所接触的就是怎样管理好我们公司在xxx国际站上面的店铺，这主要体现在保证我们的产品可以尽量的被有意向的客户搜索到，还有有效的，及时的回复客户的询盘以保持客户对于我们产品的兴趣。

　　（1） 店铺管理，要及时的上传我们公司的产品，产品越多，被搜索到的可能性越大，而且在产品编辑的时候要编辑完整，关键词要准确把握，尽量多的关键词会让我们在搜索排行上位居前列，另外要管理好产品，注意清楚的分类，这样客户在浏览我们店铺的时候才可以快速准确地找到他所希望的产品。

　　（2） 对于客户询盘的回复，这个是很重要的，这要求我们要以最简洁，最有效的邮件来回复客户的问题，这样才能使客户保持兴趣，这也是我在以后的工作中要重点注意和培养的能力。

　　在了解了如何让自己和国外的买家交流后，我需要学习的方向就是交易的方式方法，通过向经理的学习，大致的了解了支付方法和货运方式。支付方式有三种，xxx这是我们公司主要的支付方法。货运方面主要是通过货代公司进行的。

　　以下是我所接待现在有意向的客户的资料（已经结束洽谈的未包括）：

　　1、xxx这个客户发来询盘希望可以找到类似于圣诞树的装饰品的产品供应商，并要求价格表和图片，我已经将价格表和图片发给客户，等待回复。

　　2、xxx这个客户希望我们可以按照他们给的三个图片设计产品，并且要求了样品，我们样品已经寄出，正在邮件上商议价格。

　　3、xxx这个客户是毛里求斯人，已经接收了我们的价格表和图片，他正在做他们那里的市场调查，会在做完后给我们回复。

　　这段时间的工作我意识到，要完成一笔订单需要足够的耐心和充分的准备，对于公司的产品及价格等等要有了解。在下面的工作我要让重点锻炼与客户洽谈的能力，并争取去的订单，为公司创造利益。

**202\_外贸业务员工作总结（二）**

　　20xx年，给自己一个新的开始。选择xx，选择电子烟行业。充满期待与信心。

　　很荣幸能加入xxx，理想中的公司，既提供很好的平台也给与很多培训机会。

　　20xxxx，每天必用的密码，也是一个敏感的数字。其实每一天都在用这个数字提醒自己要努力要加把劲！下面我将从学习、业务、改进、建议 来写我的工作总结

　　学习： 从进公司的第一天开始一直到现在，都不停的给与业务知识的培训。产品知识，如何搜索客户，付款方式，商务礼仪，电话销售技巧，xxx操作方式，排名优化……这些学到的每天都在不断运用中。我是一个学习型的人，最喜欢实践实战操作，这是我的优势同时也成了劣势，因为很容易让我迷失了方向。

　　业务： 电子烟开始对于我来说是一个新行业，但是非常感兴趣，也有信心。 从最开始的学习产品知识，用xxx写开发信，感觉成了机械式工作。

　　三个月收集了150个客户资料，成功开发一个小小的订单，这跟预期的结果差的太远。开始被价格高的问题卡，价格降了也没有理想中的顺利。总的来说觉得自己的工作方式非常有问题，但是又不知道如何改进。

　　改进： 经过三个月的工作，发现自己一下方面需要做一些改进

　　1.了解熟悉进而开发专一的市场 - 英国

　　2.强化与客户的沟通，邮件开发转型电话+邮件开发

　　3.强化与客户的沟通。

　　建议： 我个人觉得做电子商务图片是门面。我觉得公司的图片处理得有些不好，突显不出产品的档次。个人建议换一个像素高的相机优化图片。

**202\_外贸业务员工作总结（三）**

　　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年月份以后，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。

**202\_外贸业务员工作总结（四）**

　　进公司已经近一个月，对公司的业务流程已经有初步的了解和认识，20xx年即将过去，现总结一下几点：

　　>一、业务能力

　　1. 对公司的产品一定要熟悉，只有对产品熟悉，才能根据产品的情况定位市场，当客户提到专业的问题的时候，才能多给客人提建议并且推荐相匹配的产品。

　　2. 对市场的了解，包括客人目标市场的了解以及同行业其他公司的相关信息的咨询，并能推陈出新，给客人提供最新款的产品。

　　3. 业务技巧，客人都喜欢和专业的业务员沟通，因为在和客人沟通的过程中也是一个互相学习的过程，在电话电邮的过程中，我们通过和客人的交谈来了解客人的需求。

　　>二、个人素质能力

　　1． 诚实守信

　　客人比较注重业务的诚信以及事情处理的时效性。

　　2． 热情

　　业务员需要对本职工作需要有热情，才能开展好工作，特别是做外贸是一个很漫长的一个过程，需要对客人热情。

　　3．耐心

　　在外贸开发客人的过程中，周期比较长，客人需要持续的跟下去，一定需要耐心，定好工作计划，有条不紊的开展。

　　4.自信心

　　询盘的客人当中是海量的信息，真正有意向性的客人需要逐步的筛选，真正下订单的也就那么几个，但是需要有信息一直跟下去，因为从客人从不熟悉到熟悉到信任你需要一定时间的接触。

　　>三、公司平台

　　公司在环球的后台持续运行，要持续更新产品并且尽快维护和更新。

　　>四、公司网站

　　公司的网站目前尚还需要更新速度以及健全产品信息。

　　>五、业务还需要加强相关专业知识，比如对市场讯息的把握。

　　>六、公司各部门之间需紧密协调。

　　针对目前的情况对20xx年的建议。

　　>一、 公司目前的规模正在上升期，客户群的建立和维护都需要一个过程，在现有条件上还需要多开发新的资源，可多寻找多方途径以及渠道增加客户群体。

　　>二、 充分利用好目前现有的网络平台，和客人保持跟进，针对客人不同的群体。

　　>三、 展会，可多参加一些展会提升产品的影响力。 利用有效资源，尽量低成本开发以及接触合作客户。 针对客人的特征花不同的心思，重点客人重点开发，其他尚无具体意向性的客人可不必花费太多的比例时间。

　　>四、 多向客人推荐我们公司有竞争优势的产品 和客户关系维持融洽。 多和客人沟通，对我们的服务提出意见以便后续的改进。 报价单尽量做到新颖并吸引客人要求。产品图片尽量做到精美及完善。 多学习一些商贸邮件以及和客人沟通的技巧。

　　>五、 了解本行业的发展状况，如有些产品会有一定的淡旺季，要根据不同时期制定不同的推行计划。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！