# 区外贸工作总结最新8篇

来源：网络 作者：轻吟低唱 更新时间：2024-02-18

*在写工作总结中能使我们能够明晰看到自己的长处和需改进之点，通过写工作总结我们能够更有勇气迎接未知，探索新的领域，下面是小编为您分享的区外贸工作总结最新8篇，感谢您的参阅。区外贸工作总结篇1时光荏苒，转眼一年的时间飞逝过去了。在这辞旧迎新的日...*

在写工作总结中能使我们能够明晰看到自己的长处和需改进之点，通过写工作总结我们能够更有勇气迎接未知，探索新的领域，下面是小编为您分享的区外贸工作总结最新8篇，感谢您的参阅。

区外贸工作总结篇1

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\_\_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。

区外贸工作总结篇2

工作已经一年了，渐渐地由对外贸行业的新奇转入到琐碎的细节中。刚进公司的时候，我是有些忐忑的，一方面来自其他外贸业务员的描述：耐力，压力，还要考验反应力。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参考借鉴。我知道挑战已经开始。

很幸运，我的职场生活有一个很好的开端。公司安排销售经理指导我，在阿霞的帮助下，我先从熟悉产品的分类，型号，和性能开始。然后一步一步了解整个下单，生产到发货的流程。不得不说我走了一个捷径，公司安排我先跟老客户，窃喜的同时，也强烈希望能有自己独立的客户。

沟通，信任，协作是这一年听的最多的，我想只有真正操作起来才能真正了解其中的含义和重要性，销售部作为内外的连接点，沟通显得尤为重要。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。

在跟客户的时候我还存在着很多问题，我举例说明：

xx：这是我接手的第一张单，也是第一个做信用证的单。信用证是外贸中支付方式最安全但也是最棘手的支付方式，比起其他付款方式，信用证多了审单的步骤，而且稍不留神就会增加多余的费用。就拿发票加签来说，以为审单不仔细，没来得及和客人沟通，发票加签减小了这张单的利润。

xx是x月x出的\'货，而原先信用证的交单期是x月x号，和客人交涉以后，客人同意将信用证延期至x月x日。货出后的一段时间就要准备单证了，最复杂的是产地证和提单，由于我没有将信用证的到期日发给船务，导致进程缓慢，到期日前几天产地证和提单还没办妥。而财务那边由于汇美金给船公司，平时只用一个工作日就能到账，却浪费了x天才到账。x号拿到提了信用证有效期和交货期，而交单期并没有改。单和产地证后，立即赶到银行提交了单证。下午，银行的工作人员就打电话过来，说客人改单时只改了交货期和有效期，但是交单期没改。由于和客人沟通不仔细，便又多了一个不符点。做这张单收获很大，让我明白了沟通和时间的重要性。就算再麻烦，有良好的沟通方式，任何问题都有商量和解决的余地。还有就是细心，每一句话每一个字母都要研究细细斟酌，稍不留意就会增加额外的成本。一年下来，和客人通了不少的电话，刚开始很不适应一些客人的口音，还有一方面，和客人谈判的的技巧不够。拿xx来说，货已经生产完了。要打电话给客人打款。客人满口答应明天汇款。后来发现我的耐性还不够，这样的事情连续发生了x次，至今还没有打款发货。一年的工作当中，由于工作能力和阅历不够，做起事来总显得有些畏手畏脚，在工作上不敢有突破。在以后的工作中，要通过学习，逐渐提高自己的能力和业务水平。脑子要灵活，不能原地踏步满足现状，要切合公司的发展方向，培养自己创新的能力。更好的处理和客人。同事的关系，为业务的开发和老客户的稳定打下基础。

最后，我总结一下一年的工作，一是为了梳理思路温故知新，二是为了展望未来，更好的提高自己。

1、努力学习，让自己的能力和素质跟上公司发展的脚步。在以后的工作中，我应该抓住重点，虚心向身边同事学习，取人之长补己之短，丰富自己。还要培养自己思考的习惯，遇事三思，要比客人先想到，才能给客人最好的服务。

2、严谨细致，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。

3、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。要及时的处理一切公司有关的事情，绝不允许卡在最后一道关口，要早请示早回报，

给客人留下好的印象。这份简短的总结还有很多不完整的地方，在以后的工作中我还要不时的回头总结，一个人有缺点不可怕，可怕的是没有提出来加以解决。我也相信在领导和同事的帮助之下，我可以更加的完善自己，通过自己的努力和拼搏，和公司一起发展。在此，我要特别感谢公司领导和各位同事在工作和生活中给予我的支持和关心，这是对我工作最大的肯定和鼓舞，我真诚的表示感谢!

区外贸工作总结篇3

在老师的引荐下，我来到了青岛公司实习。这是一家专门出口针织品的外贸公司，成立于20xx年，由最初简单的针织服装发展到现在的浴巾、毛巾、婴儿爬服、内衣等多种产品为一体的产品模式，客户也由最初的单一客户发展成现在遍布法国、日本、克罗地亚、意大利等欧、亚国家的客户规模。公司成立时间虽然很短，但不论是从产品生产的规模还是从客户数量上来看，公司都有着突飞猛进的进步。我虽然来公司的时间不长，但是在公司领导的领导下和同事的感染下，自己对工作都始终抱着极大的热情，深深的体会到自己责任的重大。在自己积极投入工作的过程中，不管是为人处事方面，还是工作方面，自己都是受益匪浅！

我所实习的这家公司是一家小公司，员工不超过20个人。麻雀虽小，可是五脏俱全。公司员工各司其职，竭尽全力为公司效力。现在回想一下，我还是很庆幸自己在一家小公司实习的。因为在小公司我才能做更多的工作，承担更多的责任，才能更好的锻炼自己的能力，学到更多的东西。我和师傅主要负责法国客户，这个法国公司比较大，经营产品的种类很多，包括针织服装、梭织服装、珠宝。青岛代表处主要负责服装的采购，我们和客人主要在针织服装这方面有合作。在我们正式合作以前，会就付款方式、贸易术语、违约等各个方面的条款先签订一份协议。

在以后的合作中，我们只需对产品报价，只要我们的价格与客人的目标价相近，就可以接到客人的订单（po），所以对于这个客人来说，对于客人每一季产品的报价是至关重要的。客人会在新一季开始的时候陆续通过邮件发来几十个款的报价，同时会通知我们到客人的办公室去拿用在这几款衣服上特殊面料。这就意味着我们的报价不仅要低，还要找到这种面料，才可以拿到这份订单。由于今年汇率变化很多，而且汇率不断的降低，同时国内也存在通货膨胀。用句通俗的话来形容现在的形式，就是人民币在国内不值钱，在国外很值钱。这就给我们报价加大了难度，如果汇率估算错误，就会带来损失订单确定以后，我们就会与工厂联系，给工厂下订单、签订国内的购货合同。接下来就会提供色样、布样、产前样、确认样等样品。很多样品都要经过一次次的修改才能满足客人的要求。每一次提供样品以前都要认真体会客人关于样品的要求，这样才能保证样品。收到样品意见以后要准确无误的翻译并且传达给工厂。有时会因为错误理解客人的意见，错误的传达给工厂，都会给工厂和自己造成很大的损失。

这个客户的交货时间很分散，几乎每个周都会出货。我每周四都会为了报关辗转于工厂，货代，场站之间，也是我最忙的时候，恰恰也是我学到东西最多的时候。记得有一个周我们出了两个大柜的货，这些衣服并不是一个款式，有婴儿的，有大童的，还有女大人的。海关对于不同的服装种类有不同的监管要求，所以这些衣服一共要申请7个出口许可证。每周四上午是报关时间，为了保证货物顺利，我周三就早早的把报关所需的箱单、发票、合同都做好了，也通知报关行过来取单据。本来以为这次可以很顺利的报关，没有办法我又急急忙忙把单据一式七份。我当时一听就有点慌，货代要求我们必须周四报上关，否则就给我们甩货。没办法我又急匆匆的该好价格，还好这次没有什么问题顺利了。这个周四过的是我实习生活中最最紧张的一个了。但是我也从中吸取了很多教训，也学到了很多知识。

首先，一个报关单只能包含一个出口许可证。其次，出口许可证的价格是最低限价，发票和合同的价格不能低于出口许可证的价格。因为我们和客人签订合同的价格包含客人的佣金，所以我们在保管的时候就会把这部分佣金扣除。但是我们在申请出口许可证的时候是用含佣价申请的。既然出口许可证是最低限价，以后自己再申请出口许可证的时候就应该注意这个问题，给自己减少不必要的麻烦。俗话说吃一堑长一智，经过这次，自己以后要学的更加仔细更加认真。如果遇到不确定的问题，一定要提前咨询有关部门，给公司减少不必要的花费，给自己减少不必要的麻烦。再次，粗心和浮躁在工作中都是要不得的，自己一个小小的失误有时会造成客户的索赔，有时造成单证不符，导致已经报上关的货物删单。看似不经意的马虎，造成的后果都是严重的。虽然在学校里已经学了很多关于报关和制单的知识，但是真正应用起来发现自己学到的知识和实际应用有很大的差别。在公司里虽然有的人学历没有自己高，但是也不应该轻视他们，他们的经验是我们多少年的学校生活所学不到的。时时刻刻都应该保持谦虚谨慎的态度。

作为公司的新人，出差是让我最兴奋的事情。在我看来，出差是一件很好的差事，既可以到外面欣赏风景，见到很多平时都不曾见过的新鲜事物，又可以不用整天闷在办公室里。所以一有出差的机会，我就会特别高兴。出了几次差以后发现事实并非如此。我们出差主要是带着客人的验货员到工厂验货，验货的结果如何直接关系到我们能不能按时出货。碰到没有问题的货还好说，可是有时候工厂的货做的很急，就会出现油污、断线、忘记缝洗标的问题，这些问题都还是小问题，让工厂的师傅修补一下就可以出货了。可是有的工厂大货生产时擅自更改扣子的颜色或者领子的颜色，即使他们这样做是为了衣服的美观，是出于好意，可是并没有经过客人的确认也是不允许的，是要遭到客人索赔的。出现这种严重的情况，让工厂重新修改是不可能的。这就要靠我们对衣服的生产和质量了如指掌，能够当场作出判断这样的货出口以后不会遭到索赔。

在以后的出差中我也不敢再抱着出去玩玩的心态了，在客人验货的时候我也会在旁边认真的看着。看客人是怎样验货，主要检查衣服的哪些方面，认真的记在心里，在检查工厂送来的样品时也注重看这些方面，确保每一次出货都万无一失。师傅带我验过几次货，我了解了大体流程以后，现在就是我自己带着客人验货了。得到了师傅的认可，肩负起这么重要的责任让我十分兴奋。有一次我自己带着客人验货就出现过一次状况。那次我带客人去验一批小童的t恤，衣服后面的领开口处扣子的定位需要用消失笔，这个消失笔的笔迹在7天以后就会消失。可是由于这批货赶得太急，我们验货的时候才过了一天，消失笔的.笔迹自然不会消失。当时验货员就问我怎么这里还有消失笔的笔迹呢？我从来都没有听说过消失笔，对于这个问题我也无从下手去回答。只好把那几件带着消失笔笔迹的衣服甩掉了。我回公司问了师傅才知道消失笔笔迹会在7天之后就自动消失。如果我早知道这个问题的话，就不会出现这种问题了。为了防止以后在出现这种问题，自己也在不断的积累关于服装的知识。

五个月的实习生活，看似很长，可是一眨眼的功夫就过去了。从刚开始的不谙世事，到现在的得心应手。刚入公司，一切都显得那么陌生，做什么事情心里都没有底气，不能放开去做。有很多新的东西需要自己去学习和适应。现在想想人在社会上就是需要适应不断的变化，适者生存，自己只有去适应社会，社会却不会去适应你。只有适应了这种高节奏的生活才能做出效率，作出成绩。作为公司肯定不会需要一个不会创造效益的人。经过几个月的磨练和适应，现在的我对工作已经得心应手。每天都会实现安排好当天的工作，把工作按照轻重缓急分配好，能把一天的工作完美的结束就是我这一天的成功了。完美的结束一天的工作只是我现在的目标，以后我会给自己树立更高的目标，只有在不断追求完美的过程中，自己才能变得更加完美在今后的工作中，我会谨记老实的教诲，不断的的完善自己，用一颗感恩的心去回报每一个帮助过我的人。

区外贸工作总结篇4

在公司这半年时光，我有不足的地方，期望同事领导给我提出，我会虚心理解，并改正，争取做得更好。每个公司都有自我的制度，以及管理方式，在努力工作的同时，我也会配合公司的各项制度。对于公司，我也有以下推荐：

1、对待资源资源。

在上月的工作总结中，我提到，网络平台是一个很好的资源，有了平台，业务上有了明显的进步，客户积累量也突飞猛进。所以期望公司在资源分配上，尽量做到公平公正，因为这个对每个业务员都狠重要!

2、对待样品。

因为前半年，我出的大都是样品，所以对这一点体会比较深刻，如果样品单客户能培养成定期下单的长期客户，那目标是很容易实现，也为公司的长期客户做出贡献。我提出这一点并不是说我的样品出了问题，相反，我出的样品，客户都比较满意，测试也很不错，所以我期望能继续持续下去。

因为样品是客户对我们产品的初步审核，是我们取得订单的关键。

3、对待来访客户。

这一点只是细节，但是期望能引起注意。据我所知，我公司到访客户的下单率，并不理想。相比，我明白的一家工厂，他们公司硬件设备及各方面条件并不如我们公司，而对方到访客户的下单率几乎是100%。探其究竟，工厂对待客户细节等都十分注意。

客户到访，无论客户是否下单，都十分尊重。我也期望我们公司对远道而来的客人，表现出东道主的热情，并展示公司良好的企业形象。

这些推荐，只是我个人的看法，如果能改善的，期望公司尽力改善，为公司业务，塑造形象而努力。我需要做的就是：为我的目标而努力!!

在五月里，我应该从以下几方面来完成：

首先，认真负责地完成小组里自我的分担的每一份工作。

与小组的成员齐心协力，从客户的需求出发，在电话，在邮件，或拜访中，了解客户的需求，从而带给满足客户需求的产品和服务。

与小组成员一齐，集思广益，一点一点共同解决我方的合作过程中引起对方不满意的问题，实现更顺畅更愉快的长期合作。

第二，在平台拥有自我的业务账号。

作为小组的一员，在确保完成小组业务的同时，能够发展自我的个人业务。在实习期，我也曾尝试透过搜索引擎和其它国家b2b平台上寻找买家，发过无数封开发信，但回复者甚少。相信，透过公司付费的平台，若有机会参加平台的相关培训，我会学习的更快、更专业。

第三，全面的了解公司和产品，培养自我的业务潜力。

透过了解公司和产品，进而了解目标市场和竞争对手，做到能够专业的回答客户提出的问题，用自我的专业知识留住客户。丰富与产品相关的原材料、包装等相关知识。

第四，至少拥有一个自我的业务，培养自我的业务技巧。

没有实战的话，只能是纸上谈兵。透过一个自我独立操守的业务，就能将理论与实践相结合，培养自我的业务技巧，熟悉一整套外贸流程。从开发客户、签订单、下生产通知、报关、发运到最后收款结束，一边学习一边实践。

然后，透过一次一次地总结经验教训，使自我的业务潜力逐渐趋于成熟。

第五，提高自我的业务素质。

做一个诚实、热情、有耐心、有自信心的外贸业务员。做朋友做业务要诚实。对待自我的职业要有热情，有激情。在开发客户的过程中要有耐心。在与客户洽谈和沟通时要有自信心。

第六，业余时光多加练习英语口语，接待客户时做到完全无障碍的沟通和交流。

多朗读、多背诵，立志实现向e哥那样任何对话，随听随翻。

第七，重新学习日语，掌握日语的基本对话和交流。

制定日语学习计划，从词汇和句型开始，重新学习、重新掌握，让日语成为自我名副其实的第二外语，以备不时之需。

区外贸工作总结篇5

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。

区外贸工作总结篇6

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。

区外贸工作总结篇7

我是xx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xx年中，我们完成了出口贸易44890吨。其中60%以上为从首钢之外的厂家采购后出口的。这个数字虽然不大，但我们付出的发奋是很大的，这个数字是xx年的8倍，我们全年实现了外贸利润330多万元，不仅仅超额完成了全年的计划任务，同时也显示了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。

一、克服困难，在工作中边学习边摸索，做到从内贸到外贸的成功跨越。

我不是外贸专业出身，最初转到外贸岗位时，以为自己有从事内贸业务的基础，外贸业务不会难到哪去，没想到工作一上手后，其中的感觉完全不一样，除了外语要过关，专业知识更是至关重要的。国际贸易实际上是由贸易洽谈、签约审证、备货订仓、制单结汇几个部分组成，而每一个部分都具有很强的专业性。因此我一上岗，就感受了不小的压力。知道要想胜任这项工作，首要任务就是学习。但由于我们人手少，任务在身，不可能是先学习再上岗，只能是一手托书本，一手干工作。因此在xx年中，我把大部份业余时刻都用在了强化外语、学习外贸专业知识上了。从一开始我就给自己制定了雷打不动的学习计划，不管工作再忙、家务事再多、都务必抽出一些时刻学习。在家里，经常是孩子睡下了，就是我最踏实的学习机会，时刻长了，孩子问我：母亲又上大学了在工作中为了弄懂一个概念，我必须要多问几个为什么，工作中碰到难题，有经验的同志帮忙解答了，我都会仔细记在本子上，班后再找时刻细细消化，逐步提高。学以致用，让我增长了知识，练就了本领，提高了技能，在工作中的自信心也在不断增强。

例如，外贸业务中的审证工作，是一项很重要的资料，如果有问题我们不能及时发现，就直接导致我们公司结汇的风险。因此用户往往会为了保护自己的利益设法打擦边球，我们收到的每一份信用证都会存在一些开证行或申请人提出的特殊要求，这其中就会隐藏着对我们的不利条款，这种状况碰到的多了，我们外贸组的几个人也就习惯了对信用证中自己拿不准的条款，都会提出来相互之间进行切磋，经验不够用了，就查找相关书籍寻找依据，请教银行也是家常便饭。xx年，我共经手处理了16份信用证，在自己的审证过程中发现有些条款不利于我们安全结汇，每一次我都会坚持要求外商修改，虽然要求外商改正信用证是一件个性麻烦的工作，有时外商为了自己的利益经常会坚持自己的意见，甚至很不客气地同我们发脾气，但为了公司利益，我都会在耐心的商谈之中，坚持不放下原则。16份信用证中以前有40多处都是在审证中发现于我公司结汇不利，我都坚持据理力争，直到信用证修改满足我们的要求为止，从而确保了资金正常回收。

外贸合同的履行是以单证的往来为基础的，专业人士通常称其为单据买卖。我们制作的单据和交单时刻如果与信用要求存在不符点，就无法保证货款及时、全额的收回，单据的作用和其重要性是可想而知的。因此单据制作同样是我工作中，重点学习和把握的资料。起初正因业务生疏，总是越着急越抓不住重点，屡屡出错，当辛辛苦苦加班加点赶制出来的一大堆单据，被银行挑出毛病退回来重做时，心里真不是味道。记得有一次中板合同交单，由于外商要求将几个合同交叉发货，又在一个信用证下，分出多套单据议付，经过反复调整，离交单的时刻只剩一天，这个时候我只能抱着所有单据，在银行与审单员一块过单，直到银行快关门了，单据才最后寄出去了。为了抢时刻，银行工作人员陪着我饿了一天肚子。

经过近半年的实践积累和不断摸索，到下半年，制单工作对我已不是太大的难题了。xx年我共制单45套，每一套都是数拾页的单据和数不清的数据，按时、如数收回货款760余万美元。在制单中我体会到不仅仅需要娴熟的专业知识和清醒的头脑，更需要是对工作的高度职责心。

二、精心尽力做事，发奋为公司多创效益

xx年4月份以后，总公司出于业务分工的思考，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，20xx年，由我经办出口钢材合计19143吨。这些成绩的取得，与自己坚持不懈的发奋和精心尽力的工作是分不开的。

xx年10月份，从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xx年的工作总结，我的确有很多感受和体会，但让我感受最深的是：自己很幸运，虽然在外贸工作中吃了不少苦，受了不少累，但我有一个领导关心、同事支持、蓬勃向上的群众，有老同志的传帮带，我从中学到了很多东西。最突出的体会是：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。

xx年是我公司外贸业务的攻坚年，我们要总结xx年的经验，重点在产品开发上和市场拓展上下功夫，在队伍建设初见成效的基础上，以更加饱满的热情，为我公司外贸事业做大做强而发奋工作。

区外贸工作总结篇8

我叫\*\*\*，毕业于\*\*\*\*\*\*\*,自20xx年1月20日入职已近三个月，在这几个月的工作和学习中，接触了不少人和事，在为自己的成长欢欣鼓舞的同时，我也明白自己尚有许多缺点需要改正。加入\*\*以来，在各级领导的教导和培养下，在同事们的关心和帮助下，自己的思想、工作、学习等各方面都取得了一定的成绩，个人综合素质也得到了一定的提高，现将我的三个月来的工作情况总结如下。

一、工作情况

刚到公司，比较迷茫，但我一心想把把工作做好，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，从一系列的培训，产品知识的熟悉，到网络营销的开展，我知道了作为一个外贸业务员如何开始工作，进入状态。在试用期的工作中，一方面我严格遵守公司的各项规章制度，不迟到、不早退、严于律己，自觉的遵守各项工作制度;另一方面，吃苦耐劳、积极主动、努力工作;在完成领导交办工作的同时，积极主动的协助其他同事开展工作。

2月份：主要是熟悉产品知识，学习操作阿里巴巴外贸平台

3月份：随着阿里巴巴平台的熟练操作，陆续收到询盘，学会如何处理，及时回复，跟踪客户。

4月份：在已有阿里平台的基础上，注册其他免费b2b外贸平台，推广产品，宣传力文，并通过谷歌的搜索引擎收集客户信息，尝试着写开发信，努力开发新客户。

到目前为止，阿里巴巴平台上传的产品数位\*\*\*个，询盘\*\*\*个，有效询盘\*\*个;韩国外贸平台ec21，上传产品\*\*\*个;沙特阿拉伯外贸平台，上传产品9个。

二、学习情况

现在是我努力学习的阶段。“三人行，必有我师”，公司中的每一位同事都是我的老师，他们的丰富经验和工作行为对于我来说就是一笔宝贵的财富。记得我刚来力文的时候，对公司的一切都感到新奇。因为我学的不是英语专业或者国际贸易专业，所以对外贸行业知识知道的也有限，但是马经理、高经理的尽心指导下，我受益颇多。带着饱满的工作热情，我逐渐熟悉了外贸的操作流程。尽管我只是入门，但是我和其他年轻人一样对工作充满着热情。为尽快提高自己在本职方面的知识和能力，充分发挥自己的主观能动性，我利用业余时间找来了相关的资料进行学习，在短短三个月时间内我能操作阿里巴巴阿里平台，并取得显著效果，这为今后的工作打下了基础。

在\*\*的三个月，我接触了很多同事，就在接触他(她)们的同时，我才知道什么叫“人事”。无论是社会还是单位“为人处事”都是一门高深的学问。对于这门高深的学问，我这个门外汉只能说：“诚实做人、努力工作!”

一路走来，我前后参与了产品rohs化学检测以及产品资料翻译等工作。在跟随\*经理、\*经理学习的过程中，深感自己能力的不足，同时也体会到了外贸工作的艰辛!

三、思想情况

作为一名年轻工作者，我今后的职业生涯还很长，学习的机会还很多。为此我将尽我所能地对我的工作进行开拓，做出成绩。为早日实现目标，我要求自己：努力工作，保持优点，改正缺点，充分体现自己的人生价值，为企业美好的明天尽一份力。我更希望通过公司全体员工的努力可以把公司推向一个又一个的颠峰。

四、下一步的工作计划

1、为已有客户建立客户档案，分析客户，并保持和客户的联系状态，取得客户的信任。

2、确保维护好阿里平台的基础上，不放弃其他免费b2b平台，做好后期建设工作，拓展推广平台。

3、化被动为主动，运用互联网搜索客户信息，努力提高自己写开发信得水平，争取把\*\*推向全世界。

时光流转间，我已到公司工作三个多月。非常感谢公司领导对我的信任，给予了我体现自我、提高自我的机会。在整个工作过程中，我认为自己工作比较认真、负责、细心，具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情，能完成领导交付的工作。并积极学习新知识、新技能，来提高自己的综合素质，注重自身发展与进步。但也存在着许多缺点与不足：在日常工作中有时不够干练，言行举止没有注重约束自己，离领导的要求还有一定的距离;但这些缺点与不足，在以后的工作中，缺点加以注意和改正，不足的通过学习充实自己。

在此，我想借此机会，正式向公司领导提出转正申请，希望公司领导能对我的工作态度、能力与表现，以正式员工的要求做一个全面的考量。同时也非常感谢公司领导对我信任，给予我体现自我、提高自我的机会，使我的思想境界、业务素质、工作能力都得到了最大幅度的提高，同时也激励了我在今后的工作中不断前进与完善。

为了力文辉煌的明天，也为了我美好的未来，我愿同\*\*一道努力!努力!!再努力!!!

此致

敬礼！

20xx年x月x日

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！