# 外贸总经理工作总结(必备6篇)

来源：网络 作者：无殇蝶舞 更新时间：2025-03-09

*外贸总经理工作总结1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。...*

**外贸总经理工作总结1**

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。

>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xx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。xx份信用证中曾经有xx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xx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xx吨，xx厂采购美标扁钢吨，xx采购欧标圆钢吨。分别出口到xx。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。

通过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：xx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。

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。

**外贸总经理工作总结2**

一年来，我项目部运用了质量管理理论、思想、方法和手段，改进质量和管理，达到了提高经济效益和管理水平的目的。在指挥部、总监办和第二驻地办的大力支持指导下，项目部各相关部门的积极配合下，我项目部严格按照“记录要真实，材料要详实，成果要扎实，效益要实在”的活动准则，认真组织开展QC小组活动，取得了明显的成效，有效解决了项目部安全生产、质量管理、现场管理、节能降耗、技术革新等工作中的重点和难点问题，极大地促进了我项目部质量管理工作整体水平的提高。下面就项目部一年来质量管理工作进行总结如下：

>一、基本情况

项目部在年度计划目标中全面引入了质量管理理念，并将QC小组活动列入年度工作的重要内容。从本年度开展的情况来看，充分发挥QC小组活动的特点是自主性、群众性、民主性和科学性，提倡全员参与质量管理。项目部成立了五个QC小组，每个部门都有活动小组，工程部成立两个QC活动小组。从开展QC小组活动，使广大员工的智力资源得到融合和充分的发挥。在小组活动中，项目部各成员、各施工队热情参与，积极提合理化建议，为小组活动取得成果奠定了坚实的基础。

>二、主要特点

（1）领导高度重视，思想认识统一到位

a、QC小组活动作为一种先进的管理方式，引起了项目部各部门领导的高度重视，并把它作为实现技术创新、生产安全、现场管理、提质降耗、节能减排等目标的有效途径，上至领导，下到施工队人员，都能积极投入到QC小组活动。项目经理多次在会议上指出，QC小组活动作为效能建设的一种重要形式，必须在项目部全面开展，各部门要积极创造条件，把开展QC小组活动与技术创新、生产安全、现场管理、提质降耗、节能减排等目标紧密结合起来，切实促进工作效率和产品质量的提高。

b、一是成立以项目经理为组长，总工、项目副经理和各部门负责人为组员的QC小组活动领导小组，以项目部质检部为办公室，质检部长为办公室主任，负责QC工作。

c、从人力和物力方面对QC小组进行支持。为确保小组活动的质量，各单位把最精干的人员配备到QC小组，为激励参与QC小组活动的积极性，制定出台了《项目部QC活动管理办法》对获得成果奖的除了通报表扬外，还发放不等的奖金进行奖励，这些奖励的出台实施，在全项目部引起了强烈反响，也鼓励了更多同志踊跃投入到QC小组活动。

（2）强化培训教育，活动水平不断提高

项目部重点培训QC小组活动的骨干和进行QC普及教育。通过学习，大家对QC小组工作的理念有了新的理解，较好的掌握了开展QC小组活动的`相关技巧。

（3）通过QC小组活动提高单位凝聚力

QC小组是由单位内部的员工围绕质量改进自发建立起的群众性组织，在活动过程中，大家一起努力，为解决问题各抒已见，积极性及创造性得到极大发挥。在QC小组的人员结构组成上，项目部打破了部门、岗位界限，使广大员工拥有了一个自我实现的机会，使自己的智慧和才干得以发挥，潜能得以激发，使小组成员质量意识、参与意识、问题意识、改进意识明显增强，给员工很大的归属感，自然以项目部为家，以企业的事业为自己的事业，其所能做出的成绩和发挥出来的潜能是大不一样的。

（4）提高了QC小组活动各成员能力，从而也提高单位管理和技术水平

开展QC小组活动来解决所存在的问题，就必须要靠技术。一方面是专业技术，就是要解决的这个问题属于什么专业范围，这是专业的技术；另一个方面是管理技术，这就是程序、证据、方法、技巧等。专业技术和管理技术并用，就能使解决问题做到多快好省。每次小组要解决的课题是不同的，因此所涉及的专业技术与和有不同，这时就要求小组成员在活动过程中不断学习相关知识及管理技术，用知识这个有力武器帮助小组攻破一个个难题；同时知识与经验得到不断积累。员工的综合素质提高了，从而带动了单位的管理和技术也就有了长足的进步。

（5）社会效益明显，工作效率显著提高

a、QC小组活动解决了施工现场一些质量和安全问题。如：及时纠正了xx挡墙没有用透水性材料回填的状况；及时对拌合站细集料未搭建雨棚；及时发现并解决了墩柱钢筋间距合格率偏低（合格率为xx%）和钢筋保护层厚度合格率偏低（合格率为xx%）的`状况；及时发现并解决了xx者北立交右幅xx柱因脱模时间过早，导致砼局部被粘走，出现缺损，砼外观差等现象，并就质检部检查出的问题QC小组进行了研究，采取措施进行处理，并防止以后发生类似的问题。

b、事实证明，QC小组活动已在开发人才、提高质量、增加效益、节能降耗、技术革新方面发挥着越来越大的作用。从开展的情况来看，QC小组活动的取得了显著的经济效益。QC小组活动已成为促进我公司安全生产、质量管理、现场管理、节能降耗、技术革新等工作不断前进的“加速器”，不仅锻炼了广大员工，提高了他们的素质，使许多重点和难点问题得到了满意的解决，真正实现了高效、务实的目标。

c、通过开展QC小组活动有利于提高效益，减少不必要浪费和消耗。通过开展QC小组活动，从自己身边做起，不断提高服务质量提高工作效率，节约点滴物质消耗，提高物质资源的利用率。不仅可带来直接的降低消耗的效果，更直接的提高了企业效益，增加企业经济收入。

>三、不足之处

我项目部QC小组活动在过去的一年虽然取得了一些成绩，但也存在一些不足之处。

（1）QC小组活动开展不够平衡，各部门之间存在较大差距。项目部各职能部门的QC小组活动开展的不是很好，还不善于通过开展QC小组活动来解决工作中的薄弱环节。

（2）各部门的QC小组成员没有经常在一起研究工作中的问题，没有将施工实际和理论结合起来，一些人对工作态度不认真，施工质量控制不用心，而发生了一些质量问题。

>四、今后工作设想

明年将对QC小组活动提出更高的要求，我们将以全新的精神面貌，开创QC小组工作新局面。

（1）强化培训，不断提高整体素质，以满足QC小组活动的需求。进一步强化各部门领导的效率意识和质量意识；举办以QC成果报告执笔人为对象、以掌握整理成果报告技巧为内容的提高班。

（2）提高认识，加强组织领导工作，进一步推广普及QC小组活动，改变目前QC小组活动开展不平稳、少数部门QC小组活动停滞不前的局面。

（3）建立和完善奖惩制度，促进活动的深入开展。对优秀质量工作个人进行精神和物质奖励，对不积极开展活动的单位进行批评，同时制定相应措施，把开展QC小组活动情况与干部考核、评先评优挂钩起来，不断促进QC工作深入开展。

**外贸总经理工作总结3**

20xx年即将悄然离去，20xx年步入了我们的视野，回顾这一年的工作历程，整体来说有酸甜苦辣。回忆起我刚进公司一直到现在，已经工作有了x年多。今年整个的工作状态步入进了正轨，并且对于我所从事的这个行业防伪标签有了一更加全面的了解，成功合作的客户也是日积月累，同时每次成功合作一个客户都是对我工作上的认可，并且体现了我在职位上的工作价值。但是整体来说我自己还是有很多需要改进。以下是我今年总结工作：

>一、努力提高政治素养和思想道德水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种政治学习、主题教育、职业教育活动以及各项组织活动和文娱活动，没有无故缺席现象；能够坚持正确的政治方向，从各方面主动努力提高自身政治素养和思想道德水平，在思想上政治上都有所进步。

>二、努力提高业务素质和服务水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种业务学习培训和考试考核，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和为客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧，能够熟练办理各种业务，知晓本公司经营的各项业务产品并能有针对性地开展宣传和促销。

>三、严格执行各项规章制度

一年来，无论在办理业务还是其它的工作中，都能严格执行上级公司和支公司的各项规章制度、内控规定和服务规定，坚持使用文明用语，不越权办事，不以权谋私，没有出现被客户投诉的行为以及其它违规违章行为。业余生活检点，不参与赌博等不良行为。

>四、较好地完成支公司和本部门下达的各项工作任务

一年来，能一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够积极主支动关心本部门的各项营销工作和任务，积极营销电子银行业务和各种银行卡等及其它中介业务等。凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，也取得领导和同志们的好评。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现自己与秀的员工比还存在一定的差距和不足。但我有信心和决心在今后的工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

**外贸总经理工作总结4**

1.对公司和产品一定要很熟悉。

进入一个行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，我学到了如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，懂得不同市场的不同需求，这样才知道主要产品主攻哪些国家，同事遇到不同地区和国家的客户，也知道推荐其所需，更好的把自己和产品推销出去。当然这点是远远不够的，应该不短的学习，积累，与时俱进，了解行业动态，价格浮动。关键之处是对公司和产品熟悉，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。

不仅是要对目标市场的了解，也对竞争对手的了解。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。知道竞争对手的产品以及价格信息，才能知道自己产品的优势。除了自己多观察了解意外，还需要和客户建立好良好的关系。因为同一个客户，可能会接到很多公司的报价，如果关系不错，客人会主动将竞争对手的报价信息，以及产品特点主动告诉。在这个过程中，要充分利用自己的产品优势，材料特点，分析对方报价，并强调我们产品的优势，更有利喜迎客户。

3.业务技巧

谈到业务技巧，首先想到的是如何取得订单。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，而在我自己这一年里的外贸经验中，我所学会的是做客户的顾问，站在客户的角度，设身处地为客户着想，一切从客户的需求出发，在电话，在电邮，或客人来访中，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...

**外贸总经理工作总结5**

在公司近x个月的外贸工作与学习中，逐步熟悉了公司的运作体制和经营概念。20xx年也接近尾声，首先对个人业务工作做如下总结：

>一、业务能力

1、对公司和产品有一定的了解。通过在车间和仓库的工作，逐渐熟悉了公司产品的材料及各种规格，并且对各种产品的生产流程也有一定的了解。能够掌握产品在各个环节所出现的问题，如分切时候容易出现对折不齐，拉伸时候容易出现厚度不均匀等。针对产品的性能和特点，知道产品的目标市场。

2、对市场有了初步的了解。产品广泛应用于文具、食品、饮料、工艺品、音像制品、电子电容、家装材料等各种产品的外包装。所以就销售前景十分乐观，开发新的市场可能性也大。

3、业务技巧的初步掌握。通过在免费平台上的客户开发，慢慢掌握跟客户谈判的技，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

诚实可信，赢得客户的信任

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。

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。

就目前，我公司生产规模的扩大，销售也要跟着成长。国内销售要主动出击，改变传统的销售模式，由于外贸开张不久，有许多地方需要成长，以下主要是未来外贸工作开展的方向及相关的要求。

>一、现阶段我公司外贸开展

1、外贸人员方面，公司扩建，外贸还在组建中，目前客户的开发和维护主要由外贸经理跟业务员开展。许多环节有待加强。

2、公司进出口权。公司现阶段货物的出口都是由货代公司代理，这一环节就增加了出口的成本，带来价格上的竞争力的下降。而且新人学习的环节相对了减少，另外，风险的规避难以掌握。

3、公司的网站及平台。公司的网站已经在运用中，而且在不断的改版和更新，能够让客户充分的了解我们公司的情况跟产品。平台的建立需要一个过程，所以先阶段还是停留在免费的基础上。

4、外贸相关工作的开展，定单下放后，生产的安排，质量的把关，跟单及单证等一系列工作有待规范。目前外贸接单，单据，跟单各个环节都是由一人负责。

>二、外贸工作开展的现状分析及对策

1、公司销售在外贸这块还不够成熟，客户群的建立跟维护都需要一个过程，在现有的条件基础上，要开发更多的客户，首先要有专业且经验丰富的外贸人员，在老业务员（外贸经理）的带领跟培训下，逐渐培训出新的人员，不断提高各方面的能力。所以外贸人员的聘用十分重要，只要领头羊各方面达到公司目前的需要，整个团队才能不断的壮大。首先，老的业务员能够带来部分稳定的客户，公司只有在有定单的基础上才能逐渐扩大。其次，老业务员开发客户的能力强，他能够明确掌握目标市场，对本行业比较熟悉，这样能接触到更多的客户信息。另外，经验丰富的业务人员应对问题的能力强，规避风险的对策相对较多。而且可以带领和培训下面新的业务员，给公司带来更多的人力资源。因此，外贸人员的组建尤为重要，必须有专业且有经验的人带领。

2、现阶段最重要的是外贸工作进行的基础——平台。一个好的平台，可以带来源源不断的客户，虽然，可以在些免费的B2B上发布销售消息，这只是被动的，不能掌握客户的消息，就无法联系到有效的客户。而且在免费B2B上联系客户，基本上靠的是运气，这对公司客户的开发极其不稳定，时间跟资金的浪费都可能给公司带来影响。只有在确定了目标市场的基础上，通过平\_系到更多有意向的买家，这样才能将咨询变为定单。另外免费求购的客户一般求购的数量相对比较小，一般为零售或中间商，客户的定单不稳定，相对也会影响公司的销售量。

一个好的平台，在充分利用好的时候，每天都可以看到许多国外求购本产品的消息，而且有效的求购消息远比免费的多。在筛选后可以确定潜在的客户，通过联系跟交流，客户群就可以确定下来。有了平台，每天的工作就可以固定下来，而不是漫无目的寻找，每天的工作效率的也到了提高。公司也可以通过平台的管理，将得到的客户信息分配给各个业务员去开发，这样大大的利用了每个客户的消息，从而加大成交的可能性。公司的形象跟规模可以给客户留下深刻的影响，国外客户通过公司的网站了解我们的同时，也从是否有平台来判断一个公司外贸发展的规模。所以各个方面达到客户所想要的，我们才能联系到更多的客户。

对于新的业务人员，平台无疑减少了工作难度，施展的机会也会更多。外贸业务员在没有定单的基础上是不可能成长起来，学习的机会少了，开发客户的能力也难以提高。只要有了一定的固定群，公司的定单也会固定下来，对公司稳定的发展也十分有利。

3、每个行业每年都有些国际跟国内的展会，在展会上我们可以充分的了解自己的产品的竞争力，同时也可以了解同行业的竞争对手。最重要的是行业展会所到来的各个国家的买家是实实在在的客户，他们随时就可以成为你的客户，减少了在网上交流的过程。在展会上得到的客户资料大多真实可信，下面介绍下展会的好处：

无论一家公司的规模有多大，展会都为之提供一个很好的业务机会。

（1）低成本接触合作客户

公司要接触到合格的客户，参加展会是最有效的方式。根据展览调查公司的一项研究，展销会上的每一个参观者被接触到平均成本远低于电话营销的成本。

（2）工作量少质量高

在展销会上接触到合格客户后，后继工作量较少。展览调查公司的调查显示，展会上接触到一个合格的客户后，平均只需要给对方打0、8个电话就可以做成买卖。相比之下，平时的典型业务销售方式却需要3、7个电话才能完成。根据麦克格罗希尔调查基金的另一项研究，客户因参观展销会而向展商下的所有订单中，54%的单子不需要个人再跟进拜访。

（3）潜在客户

展览调查公司的研究显示，以一家展商摊位上的平均访问量为基数，只有12%的人在展前12个月内接到该公司销售人员的电话；88%为新的潜在客户，而且展销会还为参展带来高层次的访问者。对于参展公司的产品和服务来说，展会上49%的访问者正计划购买那些产品和服务。

（4）竞争力优势

展览会为同行的竞争对手显自身提供了机会。通过训练有素的展台职员、积极的展前和展中的促销、引人入胜的展台设计以及严谨的展台跟进，参展公司的竞争力可以变得光芒四射。而且，展会的参观者还会利用这个机会比较各客参展商。因此，这是一个让参展商展示产品的优异功能的公开机会。

（5）节省时间

在三天的时间里，参展商接触到的潜在客户比销售人员三个月里能接触到的人数要多。面对面地会见潜在客户是快速建立客户关系的手段。

（6）融洽客户关系

客户关系是许多公司的热门话题，展览会是强煞费苦心现存客户的关系的好地方。参展商可以用下列方式对客户表达谢意：热情的招待、一对一的晚餐、特殊的＇服务等。

（7）手把手教客户试用产品

销售人员携带产品在路上进行演示的机会恐怕不多。展览会是参展商为潜在客户测试产品的好地方。

（8）竞争分析

展览会现场提供了研究竞争形势的机会，这个机会的作用是无法估量的。在这里，有关竞争对手提供的产品、价格以及市场营销战略等方面的信息，参展商通过观察和倾听就可以了解很多。

（9）产品和服务市场调查

展览会提供了一个进行市场调查的极好机会。如果参展商正在考虑推出一款新产品或一种新服务，可以在展会上向参观者进行调配查，了解他们对价格、功能和赔偿以及基本上质量的要求。

总之，外贸工作的开展需要各个方面去完善，人员，平台，展会是眼前需要解决的问题，要做好工作开展的先后跟投资的把握。可以在人员稳定的基础上试探性的参加些国内展会，一步步的去实现。

**外贸总经理工作总结6**

我在外贸验货这行也有xx个年头了，从最初的一线QC，到现在的外企品质经理，一路走来，感受颇多。又是一年年终了，对QC工作来总结下。

>一、QC的责任及重要性

产品的质量及货期会直接影响客人对公司的信任度，所以我们每一个判断都会直接或间接影响公司利益的，由于现在的工厂体制、合作模式、工人质素等多方面的转变，QC的工作要求也随而转变，QC跟单相结合，除了监督质量外还要留意进度，两者是有冲突的，要适当着量，如遇到任何一方感到危机或无法解决时，要及早通知公司及有关人员，尽快寻求解决方法。

>二、验货QC易犯的错误

说谎、我们的工作一般情况下都是独立自主的，正因为这样，我们很容易酿成一个缺点--说谎。成因一般是由于自身的懒散及遗忘导致工作任务的延误或没完整的完成，待公司追问时，由于一时紧张就会用说谎来掩饰自己的错误，为了完谎可能会说更多的谎话，可能会由一个小小的错误变成一个令公司损失的特大错误，这需要同事们多些监控和提点，更需要的是自身的自律。

动摇立场、由于工作需要，我们有时会长时间接触同一个外贸供应商或工厂，为了更好地完成任务，我们会跟外贸或工厂的有关人员建立良好的关系（这是有必要的），但正因为这样，我们可能会动摇立场而作出错误的判断，所以我们要时刻警惕自己，坚定立场，公事上要以公司利益为出发点。

贪心、产品出现问题是常见的，因为我们的产品种类比较多，常合作的工厂不多，甚至有的是一次性的。当产品出现问题时，有少数的工厂为了自己的利益会作出一些影响我们判断的行为，最常见的是吃喝玩乐及送礼，甚至有更可鄙的金钱收买，这是考验你们的人格，这是做人和做事都不可取的。

沟通方式、我们的产品种类比较多，要对每一种产品的生产过程及特性都了解是无可能的，所以有时会受到工厂的质疑和瞒骗，我们需要在产品的生产过程中多学习、多询问，从低层做起，从低层问起，切勿自傲称高，要懂得利用亲和力去沟通，从中不但能学习到产品在生产过程中的利弊，或能探取工厂的瞒骗来作出相应的对策。在生产过程中，我们跟工厂的有关负责人员一般会处于对立的状态中，受到打压或不理采是在所难免的，这时需要用适当强硬的沟通方式去处理，以公司利益角度去表明态度和立场。在生产过程中，我们可以跟工厂的有关负责人员讨论或见意对产品有利的方案，切忌以命令的方式及口吻去沟通，避免产品出现问题时工厂借题发挥，推卸责任。

心态、由于工作需要，我们有时会长时间出差在外，枯燥郁闷的生活加上工作压力可能会使你们有急燥、焦虑、无助等心态，甚至有些怨言，从而影响工作。要用不同的角度多方面去思考，多想想对自己有好处的结果来平行心态，同事的关心、上司的体恤和鼓励也是平行心态的良药。

过份认同避重就轻，对产品生产过程中的细节及特性越了解越有利于工作，但过份自信地认同产品有其难度或工厂能力有，容易错把一些问题误判为理所当然，自认为再作任何努力，也无法达到要求。更错的是为了减轻自己的工作负担而避重就轻，此乃QC大忌。应将所有问题如实向跟单同事汇报，加以讨论，一方面向工厂施压，一方面作客观判断。

>三、QC的工作细则

QC的工作就是根据公司提供的查货资料、样板及注意事项在产品的生产过程中监控质量及进度，当每次收到查货资料、样板及注意事项时，要立刻查阅有关资料，紧记重点，根据注意事项细察样板，以自身经验去仔细研究其可能存在的生产隐患，再与有关跟单同事作一些交流，互相提醒，互补漏洞，待产品完成后按照AQL的验货标准（或公司指引及客人要求进行验货，最后判断是否合格能否走货，如产品不合格或不能达到公司要求需要返工时，更需严谨细心监控、坚定立场，务必达到公司要求为止。概括工作任务分为四种。

1）中查：公司会根据产品需要而作出中期查货的安排，这个过程不能丢意轻心，要细心谨慎，尽早发现问题，解决问题，避免产品达至无法挽救的地步。

2）尾查：最终查货，作出是否合格能否走货的判断，根据公司提供的查货资料、样板及注意事项按步骤一项一项细心去做。点箱数对箱唛，量度纸箱尺寸是否相符，封箱方法是否正确；抽适当的箱数来进行查货，尽量抽取有间隔的箱号或有间隔的摆放，切忌假手于人；开箱抽点细数，查看包装方法是否正确及整洁，对包装资料，无论纸盒、胶袋、挂牌及所有辅件的材料与尺寸，就连每一个字符都要细心对照清楚，对某些特殊的产品，要用多方面的可能性去考虑、查判其包装方式会否直接或间接影响产品的变形及损坏等不良后果；按照AQL的验货标准进行抽样验货，验货时尽量避免太多的无关人员围观，小心偷龙转凤；用公司提供的验货报告清晰简明地填写产品问题，要求对方签名及盖章，把产品的问题拍照电邮给公司有关人员，最后传真及通知其验货情况。

3）QC跟单相结合：当碰到产品数量比较大或感觉到工厂及产品有危机时，公司会安排我们监控产品的整个生产流程。待产品的有关材料批核后，我们就要开始追踪和核实，材料何时到厂，材料与批板有否差异。在材料准备完成前，厂方会作一个初步的生产计划，包括何时上线，如何排拉及外发情况等，材料准备完成后，我们即根据计划内容去监控计划的实行情况和判断其可行性，在这过程中数据是非常重要的，记录好每个工序的生产人数和日产量来评估生产进度，及早预测危机与厂方商讨解决方案，当有外发情况，要适当调配时间，如觉得时间或人手不足时，马上通知公司再作安排。当有成品开始装箱时，尽量要求工厂按流水号顺序来装箱，便于日后发现问题时查找根源及处理，如产品数量比较大时，尽可能分批尽早进行验货。

4）返工：返工通常分为两种情况，一是返工完成后再复查，这种情况首要观察产品是否真正返工过，有几个重点要留意。开封验证，看看包装箱及胶袋有没有开封过的迹象；数据评估，根据产品问题估计返工正常所需时间和所得比例，判断工厂是否只做门面功夫；＂残骸＂见证，如产品问题需要整体或局部换件时，返工前要求厂方保留其＂残骸＂作为见证。二是现场监控，根据产品问题估计返工正常所需人力和时间，判断工厂是否安排恰当，返工过程中要强硬表明态度和立场之余，还应适当地作出质量指引，务求一次性按要求通过。

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！