# 2024年跟单文员工作计划 跟单文员的工作目标(五篇)

来源：网络 作者：心上花开 更新时间：2024-08-12

*跟单文员工作计划 跟单文员的工作目标一包括它的外观，质地，特性，优点，缺点，用途。虽然跟单文员不属于工程技术人员，似乎不需要对产品有更多的了解。其实不然。首先，在与客户沟通时，如果你对产品只一知半解，那么客户对你的信任度会大打折扣，甚至会怀...*

**跟单文员工作计划 跟单文员的工作目标一**

包括它的外观，质地，特性，优点，缺点，用途。虽然跟单文员不属于工程技术人员，似乎不需要对产品有更多的了解。其实不然。首先，在与客户沟通时，如果你对产品只一知半解，那么客户对你的信任度会大打折扣，甚至会怀疑你的工作能力。当客户向你咨询时，你也只能支支吾吾，或者老是去向技术人员打听，客户不可能放心的把订单交给你去做。也没有任何优势吸引客户向你下单。

跟单人员的虽然不是官，但是他的门禁权限却很广，他可以进出多个部门，这就给我们学习新产品提供了便利的渠道，只要你不怕苦，不怕累，勤下车间，不耻下问，没有学不会的东西。纺粘无纺布，熔喷无纺布等，相信很快会被我熟知并熟练的运用。

刚开始，一般人会认为跟单文员只需知道生产订单的进度就可以了，好像白领一样，坐在办公室，打着电话，发着email就可以掌控一切。一个优秀的跟单人员，会非常熟悉产品的工艺流程，生产一定数量的产品所需要的生产时间。会亲自进车间察看大货的进度。当积累经验久了，无论是工艺还是货期你都可以直接回复客户。

每一个公司都有自己的工作模式。如果每个人都按照自己的流程来进行工作，那么将会导致公司秩序的混乱，各个部门的工作也会受阻。严重的`会导致公司蒙受经济及名誉上的损失。比如说，公司规定收到客户订单需要经理部门签名确定。有一天，跟单员张三收到编号为a-001产品的订单，当时经理部门正在讨论产品调价的问题。下面的文员还没得到具体的通知。这时，张三，直接将订单发给生产线，催促生产。没有给经理确认，而此时，a-001的产品因为原材料涨价的问题需要涨价。但大货已经在生产了，张三跟客户多次协商价格都调不上来。如果这时停止生产，那么那些半成品都会变为废品。如果让大货完成而不运送给客户，那你就违了约，且失去了信誉。最后只能亏本卖给了客户。这样就直接造成了公司亏损。

出国的货物一般通过船和飞机，国内的货物通过公司安排汽车或者安排物流公司运送。在订单完成之前，跟单文员要认真选择运输公司，并考察他的信誉度，是否有能力运送此批货物。\*\*公司货物的运送主要通过物流来完成，我会尽快熟悉这些物流公司。经常与物流工作人员沟通，保证货物安全准时到达目的地。

对于客户的订购产品的习性要有足够的了解。当出现异常情况时，可以做出果断的处理。比如说，客户订购的产品，在外观或者包装上有一点微小的瑕疵，新来的跟单员可能会请示上级领导或者跟客户协商是否能接受这种不达标的产品，如果是一位老跟单员，可以自己做出判断。不必劳烦他人。

跟单文员实际上是公司和客户之间的一个窗口。首先，你是公司的雇员，你得对公司绝对忠诚，事事站在公司立场上，为公司着想。在客户那边，你必须坚持“客户是上帝”的原则。要让客户感觉到他是客户，正在享受星级的服务。客户不会理会公司其他部门是怎么运作，也不想知道更多，他只会与你联系，了解他的订单，了解他的货期。所以要做一个明亮清晰的窗口，要看清事实，冷静处理。我记得在东莞工作期间有一位同事，她总是盲目的满足客户的一切要求，从来不敢说“no”，根据工厂实际生产情况，订单的货期根本不能按照客户的时间交货，这位同事会说“ok”。后来只好安排订单外包出去，结果货期和质量都达不到要求。有时，客户给她一个新开发项目，所有人都晓得这个产品以我们现在的工艺无法完成，可这位同事总说：no problem!一个新项目来来去去搞了两三个月，既浪费了时间，又得罪了客户，最后又丢给客户自己去找其它厂商。这时客户时常打电话抱怨公司的服务不好，销售人员不好。慢慢的这位客户的订单越来越少，最后换了供应商。

跟单人员最关健的工作是沟通，跟催。如果与车间相关工作人员关系处理不好，那么跟单工作很难展开，根本无法促进生产，保证订单的顺利完成。

在以往的工作中，很少接触到法律，因为全是国外订单。公司都会由专业人士起草一份谨密的固定合同格式。所有的销售员都采用统一的格式，只是修改一下客户名，货名，价格，货期，付款方式，备注等等。遇到的经济纠纷较少。遇到不付款的客户，在发电子邮件或打电话催款无效的情况下，有时是派国外zhui债公司或者公司驻外工作人员上门请款。在跟单过程中，只要重视与客户交流时的书面证据，一般都不会有问题。我记得有一次，一个法国的客户给我下了一张订单，他们的订单是法文，没有其它英文描述。也没有以往的英文货物编号。

我通过数量和单价判断是一个装戒指的戒指棉，我查出该客户以往的订货记录，找出当时出货的照片，电邮给了客户，问他是否是需要这个产品。客户在电邮中回答yes。出货后的几个月，收到客户的投诉，说我们做错货，要求我们赔。我立即找出当时的电子邮件，客户只好承认是他们那边没有沟通好。然后重新下了一张订单。当时，生产部门也很高兴，因为上一单的货很容易生产，而且单价高，现在又来一张类似的订单，要知道，产量和销售额是与工人的奖金挂钩的。在国内，如果法律学得好，就可以避免可以很多不必要的麻烦，避免合同有漏洞，别人有机可趁，造成公司受损。

之前跟国外订单，都是公司指派老客户，有时是从阿里巴巴或一些香港网站来几个询盘的客户，几番寒暄，然后按客要求做样版，收取样版费用。收到大货订单，出货。对于国内客户开发这一块，真是知之甚少。我认为要多留意国内城市对无纺布的需求动向，

**跟单文员工作计划 跟单文员的工作目标二**

一年工作下来，能按时完成上级交代工作，虽然不很熟练，经过和领导、员工的交流，也逐渐适应。根据自已的实际情况，据此也有了我20xx年的工作构想和计划。

1、仪表、着装。加强规范自身的仪表、着装，尽量是职业装，重点是端庄大方。

2、电话接听和转接，收发传真、信件和报刊。做到迅速辨别来者者地目的，问清对方姓名，再给领导、同事传达简洁准确信息，做好记录，不遗漏、延误 ；及时将收到的邮件送到主人手中。

3、客户的接待。基本咨询和引见，端茶送水，保持良好的礼节礼貌并通报相关接见人员；及时打扫会客后的垃圾。

4、卫生。尽量提前二十分钟到公司打扫好前台办公区域；咨询接待室的卫生清洁及桌椅摆放，并保持整洁干净；制定合理、科学的卫生轮值安排表，并督促同事们完成；定期抽空让各部门用业余时间大扫除。

1、必须定期安排检查库存， 以便能及时补充办公用品。

2、做好物品领用，购进的登记。

3、做好低值易耗品的分类整理工作。

4、管理维修打印机、传真机、复印机等办公器材。

5、做好办公室设备的维护和保养工作。

1、文档要格式规范，打印复印要尽量节约成本。

2、做好了各类公文的登记、上报、下发等工作。

3、把原来没有具体整理的文件按类别整理好放入贴好标签的文件夹内。

1、对于出差人员的出入时间事件地点的`登记。

2、力所能及的主动承接外出人员的工作。

3、接受行政主管工作安排并协助人事文员的工作，完成各种临时的指派工作，让工作有条不紊的进行。

20xx年，要继续维护好公司的形象，加强自已的综合能力。尽管前台文员的工作是繁杂的小事多，但是任何事情都有个累积，小事顾全了才能做大事，沉淀到了个度，就是质的飞跃。

**跟单文员工作计划 跟单文员的工作目标三**

1、及时跟进生产物料需求情况、协调生产、物料及采购各部门工作;

2、负责跟进采购物料进度，确保计划物料准时到位并满足计划执行;

3、提前预警短缺物料并主动与采购部门协调解决;

4、物料库存的合理控制及物料相关数据的准备统计及分析1什么是生产与物料控制pmc意思为生产及物料控制。通常它分为两个部分：pc：生产控制或生产管制(台、日资公司俗称生管)。主要职能是生产的计划与生产的进度控制。mc：物料控制(俗称物控)，主要职能是物料计划、请购、物料调度、物料的控制(坏料控制和正常进出用料控制)等。2产能分析主要针对的方面

1、做何种机型以及此机型的制造流程。

2、制程中使用的机器设备(设备负荷能力)。

3、产品的总标准时间，每个制程的标准时间(人力负荷能力)。

4、材料的准备前置时间。

5、生产线及仓库所需要的场所大小(场地负荷能力)。

生产排期应注意的原则生产计划排程的安排应注意以下原则：

1、交货期先后原则：交期越短，交货时间越紧急，越应安排在最早时间生产。

2、客户分类原则：客户有重点客户，一般客户之分，越重点的客户，其排程应越受到重视。如有的公司根据销售额按abc法对客户进行分类，a类客户应受到最优先的\'待遇，b类次之。c类更次。

3、产能平衡原则：各生产线生产应顺畅，半成品生产线与成品生产线的生产速度应相同，机器负荷应考虑，不能产生生产瓶颈，出现停线待料事件。

4、工艺流程原则：工序越多的产品，制造时间愈长，应重点予以关注。pmc管理不当易造成的现象pmc的计划能力、控制能力及沟通协调能力做得差，容易造成以下现象：

1、经常性的停工待料：因为生产无计划或物料无计划，造成物料进度经常跟不上，以致经常性的停工待料

2、生产上的顿饱来一顿饥：因为经常停工待料，等到一来物料，交期自然变短，生产时间不足，只有加班加点赶货，结果有时饿死，有时撑死。

3、物料计划的不准或物料控制的不良，半成品或原材料不能衔接上，该来的不来，不该来的一大堆，造成货仓大量堆积材料和半成品，生产自然不顺畅。

4、生产计划表仅起形式上的作用，生产计划与实际生产脱节，计划是一套，生产又是一套，生产计划根本不起作用，徒具形式。

5、对销售预测不准或对产能分析不准，不能针对产能进行合理安排，没有空留余地，生产计划的机动性不强，生产计划变更频繁，紧急订单一多，生产计划的执行就成了泡影。

6、计划、生产及物料进度协调不强，影响交货期，降低公司声誉。

7、生产经常紊乱，品质跟着失控，造成经常性的返工，经常返工又影响生产计划的执行，造成恶性循环。

**跟单文员工作计划 跟单文员的工作目标四**

为深入学习实践科学发展观，进一步推进学生工作开拓创新与科学发展，经报请大连翻译职业学院院长批准，我于4月25日至4月29日参加了辽宁省高校学生工作研究会赴江西省高校进行学习实践科学发展观考察调研活动。<

考察期间，与会成员参观了南昌大学。南昌大学相关领导详细介绍了该校学生工作情况，引领与会成员参观了校园、外国语学院的学生宿舍、辅导员办公室、学生资助中心等场所。另外，还到红色革命根据地——井冈山参观学习，并在此地开展了“学生工作科学发展与创新实践研讨会”。

南昌大学是此次考察的重点站。南昌大学学生工作委员会副主任、学生工作部部长以“新时期下大学生思想政治教育实践与探索”为题详细介绍了该校学生思想政治教育的工作理念、工作体制、队伍建设等情况，并重点介绍了大学生思想政治教育“3341”——“三进”“三结合”“四大建设”“一项工程”的特色做法。之后与会成员与该校领导就学生思想政治教育工作领域共同关心的问题，展开了深入的座谈交流，获得了许多工作经验和做法。会后，我们参观了外国语学院学生公寓。

南昌大学独具特色的“三进公寓”学生教育管理新模式给我们留下了深刻的印象。该校把学院学生党总支、学生工作办公室、院团委学生会都设在学生公寓中，专职学生工作者在学生公寓中与学生同吃同住，使学生公寓成为学生教育管理的主要平台、学生素质教育的主要基地、学生党团建设的主要阵地、心理健康教育的主要场所、和谐平安校园创建的主要基础。南昌大学还特别重视网络作用，早在xx年就建立了学生工作网——家园网。到目前为止，家园网已经成为功能齐备的.学生工作网站，拥有教育功能、服务功能、娱乐功能、网络监控功能四大功能。家园网的日访问量最高达42826人次，并获得“江西省高校思想政治教育示范网站”，其中的“学子在线”、“网络心理咨询”栏目被评为全省高校思想政治教育品牌栏目。该校还自主研发了“学生工作管理系统”，建立了网上评优评奖、学生违纪处分、学生保险、文件管理等20多个模块，规范了学生工作中的奖、惩、助、补、贷等工程。

此次活动既是一次交流、学习过程，也是一次考察、调研活动。与会人员还参观了井冈山革命博物馆、黄洋界哨口、大井毛主席故居、井冈山烈士陵园。考察调研期间，大家吃红米饭、喝南瓜汤、讲红军事、唱红军歌，一直处在浓浓的革命传统教育气氛之中。每到一处，都被每件历史实物及革命先辈英勇事迹所感染。朱毛会师、一根扁担、黄洋界保卫战、五次反围剿……大家仿佛一下回到了硝烟弥漫的战争年代，井冈山的一草一木、一座座雕塑、一块块丰碑都在讲述那些惊天地泣鬼神的故事……在井冈山革命烈士陵园，与会人员代表辽宁省高校学生工作者向烈士敬献了花圈。

此次“红色之旅”使我们深刻感受到第一代国家领导人在革命战争年代为解放新中国所做出的艰苦卓绝的努力，也领略了星星之火可以燎原的气势，加深了对国家领导人的敬仰之情，增强了做好本职工作的信心。我们又一次受到了系统深刻的爱国主义教育和革命传统教育，更加深刻地懂得是历史和人民正确地选择了马克思主义、选择了中国共产党、选择了社会主义道路。在21世纪的今天，我们一定要在日常的学生工作中继续发扬井冈山精神，在思想行为上坚定共产主义理想信念，加强中国特色社会主义理论的学习，不断提高自己理论水平和工作能力,与时俱进，开拓创新，努力做好各项工作，全身心投入到培养高素质综合人才的光荣使命中去。

4月27日，在井冈山革命根据地开展了“学生工作科学发展与创新实践研讨会”。与会人员交流经验，分享心得，互相学习，就诸如如何将家庭经济困难学生的认定更加合理化、如何将大学生思想政治教育做到更加科学化、如何将学生工作做到更加规范化等学生工作中的共性问题进行了探讨。

省内各高校学生工作者在考察调研期间相互沟通与交流，彼此熟悉，经过几天的考察调研，各校学生工作者增进了沟通、加深了友谊。还建立了名为“辽宁高校学生工作团”的qq群，为进一步沟通交流、共同探讨工作中的新情况和新问题建立了良好的平台。

通过交流研讨、参观学习等形式，在对历史革命传统追寻感悟的同时,获得了大量丰富而有价值的信息，极大地开阔了视野，拓宽了学生工作的思路，并有信心有决心在省委高校工委、省教育厅的正确指导下，在大连翻译职业学院以院长为首的领导班子的直接领导下，求真务实，勤奋工作，在工作岗位上努力耕耘，为扎实做好做实学生工作奉献自己的光和热。

**跟单文员工作计划 跟单文员的工作目标五**

我认为要展开好一名销售跟单文员的工作，真正的大展拳脚，促进公司订单的顺利完成，应该遵循以下几点逐步进入角色：

包括它的外观，质地，特性，优点，缺点，用途。虽然跟单文员不属于工程技术人员，似乎不需要对产品有更多的了解。其实不然。首先，在与客户沟通时，如果你对产品只一知半解，那么客户对你的信任度会大打折扣，甚至会怀疑你的工作能力。当客户向你咨询时，你也只能支支吾吾，或者老是去向技术人员打听，客户不可能放心的把订单交给你去做。也没有任何优势吸引客户向你下单。

跟单人员的虽然不是官，但是他的门禁权限却很广，他可以进出多个部门，这就给我们学习新产品提供了便利的渠道，只要你不怕苦，不怕累，勤下车间，不耻下问，没有学不会的东西。纺粘无纺布，熔喷无纺布等，相信很快会被我熟知并熟练的运用。

刚开始，一般人会认为跟单文员只需知道生产订单的进度就可以了，好像白领一样，坐在办公室，打着电话，发着email就可以掌控一切。一个优秀的跟单人员，会非常熟悉产品的工艺流程，生产一定数量的产品所需要的生产时间。会亲自进车间察看大货的进度。当积累经验久了，无论是工艺还是货期你都可以直接回复客户。

每一个公司都有自己的工作模式。如果每个人都按照自己的流程来进行工作，那么将会导致公司秩序的混乱，各个部门的工作也会受阻。严重的`会导致公司蒙受经济及名誉上的损失。比如说，公司规定收到客户订单需要经理部门签名确定。有一天，跟单员张三收到编号为a-001产品的订单，当时经理部门正在讨论产品调价的问题。下面的文员还没得到具体的通知。这时，张三，直接将订单发给生产线，催促生产。没有给经理确认，而此时，a-001的产品因为原材料涨价的问题需要涨价。但大货已经在生产了，张三跟客户多次协商价格都调不上来。如果这时停止生产，那么那些半成品都会变为废品。如果让大货完成而不运送给客户，那你就违了约，且失去了信誉。最后只能亏本卖给了客户。这样就直接造成了公司亏损。

出国的货物一般通过船和飞机，国内的货物通过公司安排汽车或者安排物流公司运送。在订单完成之前，跟单文员要认真选择运输公司，并考察他的信誉度，是否有能力运送此批货物。\*\*公司货物的运送主要通过物流来完成，我会尽快熟悉这些物流公司。经常与物流工作人员沟通，保证货物安全准时到达目的地。

对于客户的订购产品的习性要有足够的了解。当出现异常情况时，可以做出果断的处理。比如说，客户订购的产品，在外观或者包装上有一点微小的瑕疵，新来的跟单员可能会请示上级领导或者跟客户协商是否能接受这种不达标的产品，如果是一位老跟单员，可以自己做出判断。不必劳烦他人。

跟单文员实际上是公司和客户之间的一个窗口。首先，你是公司的雇员，你得对公司绝对忠诚，事事站在公司立场上，为公司着想。在客户那边，你必须坚持“客户是上帝”的原则。要让客户感觉到他是客户，正在享受星级的服务。客户不会理会公司其他部门是怎么运作，也不想知道更多，他只会与你联系，了解他的订单，了解他的货期。所以要做一个明亮清晰的窗口，要看清事实，冷静处理。我记得在东莞工作期间有一位同事，她总是盲目的满足客户的一切要求，从来不敢说“no”，根据工厂实际生产情况，订单的货期根本不能按照客户的时间交货，这位同事会说“ok”。后来只好安排订单外包出去，结果货期和质量都达不到要求。有时，客户给她一个新开发项目，所有人都晓得这个产品以我们现在的工艺无法完成，可这位同事总说：no problem!一个新项目来来去去搞了两三个月，既浪费了时间，又得罪了客户，最后又丢给客户自己去找其它厂商。这时客户时常打电话抱怨公司的服务不好，销售人员不好。慢慢的这位客户的订单越来越少，最后换了供应商。

跟单人员最关健的工作是沟通，跟催。如果与车间相关工作人员关系处理不好，那么跟单工作很难展开，根本无法促进生产，保证订单的顺利完成。

在以往的工作中，很少接触到法律，因为全是国外订单。公司都会由专业人士起草一份谨密的固定合同格式。所有的销售员都采用统一的格式，只是修改一下客户名，货名，价格，货期，付款方式，备注等等。遇到的经济纠纷较少。遇到不付款的客户，在发电子邮件或打电话催款无效的情况下，有时是派国外zhui债公司或者公司驻外工作人员上门请款。在跟单过程中，只要重视与客户交流时的书面证据，一般都不会有问题。我记得有一次，一个法国的客户给我下了一张订单，他们的订单是法文，没有其它英文描述。也没有以往的英文货物编号。

我通过数量和单价判断是一个装戒指的戒指棉，我查出该客户以往的订货记录，找出当时出货的照片，电邮给了客户，问他是否是需要这个产品。客户在电邮中回答yes。出货后的几个月，收到客户的投诉，说我们做错货，要求我们赔。我立即找出当时的电子邮件，客户只好承认是他们那边没有沟通好。然后重新下了一张订单。当时，生产部门也很高兴，因为上一单的货很容易生产，而且单价高，现在又来一张类似的订单，要知道，产量和销售额是与工人的奖金挂钩的。在国内，如果法律学得好，就可以避免可以很多不必要的麻烦，避免合同有漏洞，别人有机可趁，造成公司受损。

之前跟国外订单，都是公司指派老客户，有时是从阿里巴巴或一些香港网站来几个询盘的客户，几番寒暄，然后按客要求做样版，收取样版费用。收到大货订单，出货。对于国内客户开发这一块，真是知之甚少。我认为要多留意国内城市对无纺布的需求动向，

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！