# [外贸业务员5月工作计划]外贸业务员5月工作计划

来源：网络 作者：悠然小筑 更新时间：2024-02-21

*工作计划是我们工作的重要组成部分，一份好的工作计划会有事半功倍的效果。下面是本站小编为您整理的“外贸业务员5月工作计划”，仅供参考，希望您喜欢！更多详细内容请点击本站查看。　　外贸业务员5月工作计划1　　作为一名外贸业务员，在5月里，我...*

　　工作计划是我们工作的重要组成部分，一份好的工作计划会有事半功倍的效果。下面是本站小编为您整理的“外贸业务员5月工作计划”，仅供参考，希望您喜欢！更多详细内容请点击本站查看。

**外贸业务员5月工作计划1**

　　作为一名外贸业务员，在5月里，我对自我的工作状况计划如下：

　　>首先，学习外贸知识、产品知识。

　　对一名刚从英语系毕业一年半的外贸新手来说，我的外贸知识还有待于加强，需要在往后的工作中进一步积累。

　　此外，刚刚接触XX这个行业，对产品的认知我几乎是一片空白。因此，学习是我5月工作计划中的首要环节和重要任务。我会以一种用心的态度虚心向领导及各位同事请教。在我的个人观念里，态度决定成败，期望自我的努力会得到大家的肯定。

　　>其次，学习缮制单据。

　　在熟悉整套外贸流程理论知识之余，锻炼自我的实际操作潜力。因为此前一年多的工作经验都只是局限于业务方面，重点在与客户的沟通上。

　　单据的制作以及出口流程中跟银行、商检、海关、贸促会等相关部门的接触，都是我面临的新的工作。由此，我也体会到自我以前掌握的工作环节并不全面、完整。此刻能从最基本的出口单证做起，对我来说是一个不可多得的学习机会。

　　>第三，如有机会接触公司业务，我期望能尽快熟悉自我跟的每一个客户，总结并分析他们的新特点，以一颗热忱的心为客户服务，为公司创利！

　　>第四，用心开拓新业务，充分利用网络资源为公司寻找目标客户。

　　及时更新我司在xx等相关网站上发布的供求信息，并持之以恒地跟踪，相信长久的付出总会有必须的成效。

　　>第五，协助领导及同事做好两届xx展会及其它国外展会的前期准备工作。

　　在展会结束后，协助参展人员做好后续的客户跟踪服务，以此巩固展会成果。

**外贸业务员5月工作计划2**

　　1、顺利处理美国客户订单，70%余款收回，这样7月份至少能够完成3万多美金。

　　当然不能只盯着一个客户。墨西哥客户太阳能电池板样品测试已成功，客户也比较满意，目前正在谈一个小柜的订单，根据和客户的联系状况，以及私人关系，目标5月份拿下订单。对于这样的客户，当然是要像猫盯着老鼠那样，抓紧，不放松，有望5月中旬收到定金。所以给自我5月份的目标是5万美金。

　　2、其余每个月的任务，很难细分，因为和客户的进展是在变化的。

　　期望每月的任务能提前一个月定下来。

　　3、还有一个主要的任务，帮忙新业务员适应公司，尽早做出业务。

　　目前，只有xx是我负责，我会耐心为她解答工作中遇到的困难，并给予适当的指导，帮忙她早日为我们公司外贸业务作出成绩。

　　我明白，对于工作的计划也许还不让人满意，在我个人的便签纸上方，每一天的计划，都一条条写下来了，每一天的计划我相信是为我大的目标服务的，所以会脚踏实地做好。

　　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！！

**外贸业务员5月工作计划3**

　　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xx小组里自我的分担的每一份工作。

　　与xx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xx平台拥有自我的业务账号。

　　作为xx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xx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xx平台，若有机会参加xx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。

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！