# 如何写外贸员上半年个人工作总结简短(八篇)

来源：网络 作者：寂夜思潮 更新时间：2024-08-30

*如何写外贸员上半年个人工作总结简短一\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（售方）与\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（购方）签订合同如下：第一条 合同对象依据\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日双方签订的关于合作的...*

**如何写外贸员上半年个人工作总结简短一**

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（售方）与\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（购方）签订合同如下：

第一条 合同对象

依据\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日双方签订的关于合作的协议，在售方国国境车上交货条件下售方售出，购方购入货物，其数量、种类、价格及交货期均按第\_\_\_\_号附件办理，该附件为本合同不可分割的部分。

合同总金额为\_\_\_\_\_\_\_\_

第二条 价格

本合同所售出货物的价格以\_\_\_\_\_\_\_\_计算，此项价格系卖方国国境车上交货，包括包皮、包装和标记费在内。

第三条 品质

按本合同所售出货物的品质应符合\_\_\_\_\_\_\_\_ 国国家标准，并符合本合同附件所规定的技术条件；凭样交货的商品品质应符合双方确认的样品。

商品质量应以售方国国家商品检验局出具的品质证明书证明。

第四条 供货期

售方应在本合同附件规定的期限内发货。在征得购方同意的情况下，售方有权按双方商妥的数量和金额提前交货。

第五条 标记

每个货箱均应用防水颜料在箱体的三面（上面、前面和左面）用\_\_\_\_、\_\_\_\_两种文字书写以下标记：合同号、收货人、箱号、毛重、净重。

第六条 支付

本合同所供应的货物之价款，由购方按照\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_所规定的办法凭下列单据向售方支付：

1.帐单4份

2.盖有售方国发站印章的铁路运单副本1份

3.明细单3份

4.品质证明书1份

**如何写外贸员上半年个人工作总结简短二**

摘要：毕业实习是一个学生从校园走入社会的第一步，这是很关键的一步，关系到以后能不能有积极的工作态度和敬业态度等。通过三个月的实习生活，我发现了自己有很多不足的地方。

理论上：业理论与实际结合的重要方式，是提高政治水平、文化业务素质和动手能力的重要环节，只有通过实习才能更好的为将来的工作提供更好的基础，才能将自己在学校学到的知识更好的运用到工作上去，才能更好巩固好学到的知识。实习可以提供更多的动手能力的机会，是进入社会的第一步。通过深入企业，了解皮具生产的工艺和皮具的国际市场，，以及加深理解所学的知识，进一步提高认识能力、分析能力、解决问题的能力，为今后走向社会做好思想准备和业务准备，增强毕业后的就业、择业竞争力。

为了逐渐掌握怎样把学校学到的知识运用到实际工作中，让自己慢慢变的学会与别人相处，出去学生的浮躁和稚嫩，真正的接触这个社会，体会社会的人情冷暖，为日后的工作生活做更好的铺垫。

广东苹果实业有限公司是国内领先的皮具、成衣odm企业，主要生产中、高档真皮、牛仔及休闲服饰，自主完成产品研发，公司每年拨出5%的营业额作为新产品开发的经典，现在已有3个研发中心，人数达到80多人。在香港、广交会、日本、德国、意大利、迪拜等展销会上，都有亮丽的表现，成为公司皮具odm战略发展的强劲动力。

公司中有限资源，充分挖掘出自身的r&d及成本优势，通过与世界顶级品牌及买家的合作，达到世界一流皮具制造水平。通过充分掌握市场的动脉与全球流行趋势变化，苹果在思考任何设计创新概念时，永远先以客户需求为出发点，为odm&obm客户量身订做适合他的需求又符合时尚的产品与服务。

在追求新的奋斗目标进程中，苹果公司将一如既往地坚持“诚信为本”的企业文化，满足和超越客户的需求，并早日成为国际时尚产品界最具设计创新能力的企业。

主要内容：在三个月的时间内掌握皮具整个过程的生产工艺，具体从皮具生产所需的物料，包括皮料、五金。还有裁床、车间、包装、计价、生产排产和掌握企业外贸跟单员的工作流程及操作。

在苹果公司实习的三个月来，我学到了很多在学校学不到的东西。在这期间我主要到工厂实习，了解和学习皮具生产工艺。到目前为止基本了解手袋生产的工艺。以及了解外贸跟单员的工作流程及操作。

：

（xx） 到仓库学习皮料五金：了解五金的收发、名称、质量的要求。皮料的收发、名称、质量要求以及所需的辅料。

（2） 裁床：了解/掌握开皮料技能、油边要点、重点掌握铲皮技能和压唛流程。还有了解皮料的损耗。

（3） 车间：车面和台面均需实习，掌握每一个工序的重要环节以及难易程度，掌握整个手袋生产的流程运作，对于车不同产品的难度在哪里。车位和台面的现场操作。

4） 计价：了解皮具的核算和损耗来对手袋计价。

（5） 生产排产：了解如何排产

（6） 板房：了解和掌握手袋的台面、纸格、设计

（7） qc、包装：了解包的质量检查、包装流程

（8） 物料包装资料：物料采购控制、计划、包装资料的订购等

（9） 外发：由于本厂资源人力有限，所以需要外发到其他的工厂加工，所以要了解外发的流程、核对物料等。

外贸跟单员的工作流程及操作：

xx、下达生产通知书。

跟单员接到客户订单后，应将其转化为生产通知单。通知单要明确客户所订产品的名称，规格型号，数量，包装要求，交货期等。

2。分析生产能力

生产通知单下达后，要分析企业的生产能力。能否按期，按质地交货。如不能应采取什么措施？要不要外包？

3、制定生产计划：

生产计划的制定及实施关系着生产管理及交货的成败。跟单员要协助生管人员将订单及时转化为生产通知单。

4、跟踪生产进度

（xx） 生产进度控制流程；

（2） 生产进度控制作业程序；

（3） 生产进度控制重点；

a、实际进度与计划进度发生差异，要找原因。通常有下列原因：

①、原计划错误；

②、机器设备有故障；

③。材料没跟上；

④、不良率和报废率过高；

⑤、临时工作或特急订单的影响；

⑥、前制程延误的累积；

⑦、员工工作情绪低落，缺勤或流动率高。

（4） 跟踪生产进度的表单：有：生产日报表，生产进度表，生产进度控制表，生产异常处理表，生产线进度跟踪表。

5、交期延误：

如是工厂原因，要通知客户，取得同意后方可出货。如不同意，一是协商，我们可承担部分费用将货出去。二就只好取消订单了。

如快递原因，要先告知客户，再催促快递公司，让他们尽快将货物送到客户手中。

6、关订单的更改问题：

客户对已下的订单因市场变化会有更改，有数量上的，（或增加，或减少）。有规格上的。（产品描述，鞋图等）。有交期的变更。（或提前，或推迟）。接到客户要求变更，首先要看改什么？能否接受？如我们的货已生产的差不多了，已收尾，就不可能再更改了。如还没安排，问题不大。如已安排了部份，要进行协商。比如数量要减，我们已按原数量采购了材料，通用的问题不大。但如是专用的，客户要承担部份费用。对交期：如要提前，我们要根据实际情况说。如要推迟，时间短，问题不大，但如要延迟很长，那仓储费，损耗费要承担。

对于刚毕业的学生大部分是从底层做起的，所以要到工厂实习的事实并没有让我意外。三个月的跟单员实习生活与我想象中的工作有些差距，在实习的过程中，既有收获的喜悦，也有一些遗憾。也许是实习日子较短而我也并非跟单专业的关系，对这方面工作的认识仅仅停留在表面，常常在看人做，听人讲如何做，有些工作流程还没能够亲身感受和处理，所以还未能领会其精髓。但是通过实习，加深了我对不同跟单工作、跟单知识的理解，丰富了我的实际管理知识，使我对跟单员工作有了一定认识，同时提升了将所学知识运用到实际中去的能力。 跟单这个岗位是一份繁琐和辛苦的工作，工作量大，并且重复性工作多，对跟单人员的要求也很高，需要掌握产品知识、生产加工知识、单证知识、国际贸易实务，还需具备较强的综合分析能力、应变能力、协调能力、沟通能力，对英语的水平要求更高，不仅要会写，而且口语要过关，否则与客户的沟通就存在问题。所以我在实习期间也没有放松自己英语的学习。

通过在职的三个多月里，每一位同事都会耐心的跟我讲解业务知识，无私分享他（她）们的工作经验。在出现错误的时候，领导和同事都是本着体谅和教育的原则，避免伤害自尊心。但是相对于工厂里的部门相对冷漠一点，可能与他们平时工作的性质有关，他们很少会主动教我，一般是要靠自己多问多想的。有些甚至不理睬你，这种情况要有足够厚的脸皮才能找到你想要的。这一点真是需要我很大的勇气啊。鉴于我强大的学习欲望，和优异的内部环境、外部环境，我在逐渐的进步，已经融入了这个团队，融入了苹果的企业文化，但是在工作上和自身能力上还有很多需要改进的地方，我深感自己的不足，我会在以后的工作学习中更加努力，取长补短，虚心求教。相信自己会在以后的未来工作中更加得心应手，表现更加优异！不管是在什么地方任职，都会努力做得出色！

**如何写外贸员上半年个人工作总结简短三**

\_\_\_\_\_\_\_\_外贸公司（下称外贸公司）与\_\_\_\_\_\_\_\_公司（下称公司）签定本合同如下：

一 合同的标的；价格和总价

外贸公司在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_国界车上交货条件下按本合同附件1向公司提供商品。商品以\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_计价，系\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_国界车上交货价，包括包皮、包装和标记的费用。

根据附件1由\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_向中国供货的总值为\_\_\_\_\_\_\_\_美元。

公司相应地在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_国界车上交货条件下按本合同附件2向外贸公司提供商品。商品以\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_计价，系\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_国界车上交货价，包括包皮、包装和标记的费用。

根据附件2由中国向\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_供货的总值为\_\_\_\_\_\_\_\_美元。

二 供货期

售方应在本合同附件规定的期限内交货。售方有权按双方商定的数量和金额提前供货。购方有义务按合同规定接收货物。

三 结算

本合同所供货物之价款，在易货基础上以\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_计价，不通过银行记帐。货物交接后，由售方商务代表到购方结算，或将结算凭证寄给购方进行结算，并凭下列单据办理：

1.发货帐单2份；

2.盖有发货站戳记的铁路运单副本1份

3.明细单2份

4.品质证明书1份

四 包装

卖方应在包装货物时采取所有预防措施以保证货物在储存、海运、陆运、吊装时完好无损。

五 商品的品质和保证

所供商品的品质应由品质证明书加以确认，该证书确认商品品质符合生产国的技术条件和国家标准。

所供商品的品质性能应与标准样品相一致，标准样品在签定合同时交给买方，在保证期内留存买方并在对供货品质发生争议的情况下供双方使用。

保证期为供货后九个月。

六 索赔

购方可按\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_所规定的期限和程序在下列方面提出索赔。

1.货物的数量

如货物数量与明细单注明的数量不符，在包装完整和没有外部损伤（内部短缺）的情况下，购方有权凭检验证书提出索赔。

如果货物的发运系按发货人确定的重量发出，而国境交接站双方铁路交接中发现不足，并从实际情况看来，不是铁路方面的过失。可根据双方铁路方面编制的商务记录提出索赔。

2.货物的质量

如货物品质与合同规定不符时，可根据商品检证或无利害关系的权威机关的代表参与制成的记录提出异议。

如售方所供货物的品质，不符合合同规定的技术条件或与双方确认的样品不符时，购方有权要求售方或者削价、或者更换货物。如果售方自收到异议之日起\_\_\_\_\_天内不作最后决定，或不同意检验证书中确定的削价百分比时，则购方有权将品质不合格的货物按售方提供的地址退给售方。售方应在本合同规定的异议审理期限内将返回地址通知购方。

如果在每批货物中发现残次品占\_\_\_\_\_0％以上，收货人则将退回全部货物。由于质量原因退回货物时所产生的全部费用由售方承担。

在这种情况下，售方没有免除向购方补发数量相同并符合合同规定的货物的责任。

在终点站检验货物的数量和/或质量或需要的一切费用由购方承担。

七 不可抗力条款

由于发生不可抗力情况（如：火灾、水灾、地震等），而直接影响本合同的履行时，售方对本合同的部分义务或全部义务无法履行的责任不予承担。经双方协商，履行本合同义务的期限也可相应推迟。发生不可抗力情况一方应自灾情结束之日起，十日内将有关发生不可抗力的性质、毁坏程度及影响合同履行的情况书面通知对方。如对方有异议，发生不可抗力情况一方凭其国家有关机关的认证书豁免责任，中方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

八 \_\_\_\_\_

由本合同所产生或与本合同有关的一切纠纷，应尽可能通过双方谈判解决。如双方不能达成协议，可通过被告国对外贸易\_\_\_\_\_机关审理。

九 其它条件

本合同未尽事宜，均按\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_办理。

本合同一式两份，以\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_两种文字书就，两种文字具有同等效力。

十 运输地址

双方法定地址：

售方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_购方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电报挂号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电报挂号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电传：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电传：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

国际电报：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_国际电报：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

发货人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 发货人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

发站：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 到站：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

售方签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 购方签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**如何写外贸员上半年个人工作总结简短四**

c 外贸合同书（现汇）

供方：……公司（以下简称供方），由……代表。

购方：……公司（以下简称购方），由……代表。

第一条 合同标的

供方同意出售，购方同意购买\_\_\_\_\_\_\_\_ .（详见本合同附件1，该附件为本合同不可分割的一部分）。

第二条 技术资料

供方应向购方提供设备使用及维修技术资料一份。

第三条 供货条件、包装和标记

供方应在设备全额信用证开立之后的\_\_\_\_ 个月内用密封集装箱或其他包皮包装从\_\_\_\_\_\_\_\_ 发运设备。

供方有权从任何对其方便的港口发运设备。

供方应把设备运至商定的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_港。

自设备从船舷运抵\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_港口时起灭失和（或）损坏的风险由供方转移到购方。

供方承担设备运输的一切费用及运抵\_\_\_\_\_\_\_\_ 港口前的保险费。

设备从\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_港口继续运到安装地的一切费用由购方承担。

发货前\_\_\_\_ 天内供方应向购方通知发运情况，明确交通工具的种类和名称、计划发运日期及其他有关信息。

购方应支付履行海关手续的所有费用和一切与设备运入\_\_\_\_\_\_\_\_境内有关的开支。

设备和技术资料用密封集装箱（或其他包皮）装运并附具包装清单，标记使用英语刷写。

发货单证包括：

1）发货帐单（三份）

2）海运提单

3）装箱单

4）保险单

第四条 设备质量

按本合同所供设备的质量应符合生产厂家的技术条件。如生产厂家有保证书，应用保证书加以确认。

第五条 合同价格和支付条件

所供设备的总额为\_\_\_\_\_\_\_\_美元（cif价）。购方应在合同签定后的\_\_\_\_天内开立以供方为受益人的不可撤销的保兑信用证。该信用证在开立时起的\_\_\_\_天内有效。

开证行应为\_\_\_\_\_\_\_\_ 银行或\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_银行。

一切与在开证行开立信用证有关的费用由购方承担，而一切与议付行收取信用证有关的费用由供方承担。

支付在向议付行提交下列单据后进行：

1）发货帐单（3份）

2）海运提单

3）装箱单

4）保险单

**如何写外贸员上半年个人工作总结简短五**

在本科专业教育中，实习是一个重要的实践性教学环节.通过实习，可以使我们熟悉外贸实务的具体操作流程，增强感性认识，并可从中进一步了解，巩固与深化已经学过的理论和方法，提高发现问题，分析问题以及解决问题的能力.

在公司具体实习过程中，能够接触国际货物买卖实务的具体操作，进出口的成本核算，询盘，发盘与还盘等各种基本技巧，还能对某一行业深入彻底的了解并能切身体会到国际贸易中不同当事人面临的具体工作与他们之间的互动关系，接触公司制定的各种战略以实现跨国经营和良好的市场运作;认识供求平衡，竞争等宏观经济现象，能够接触真实的商务实战，了解自身存在的不足，并积累一定的经验，为将来走上工作岗位打下良好基础.

在陌生与盲目中寻找实习单位，又在努力和热情中寻找希望，终于在2月里的一天中接到了在香港发展20多年的金堡葡萄酒国际贸易有限公司在深圳分部市场发展招聘国际贸易业务员的面试通知，到了深圳外贸分部，在hr的介绍下，了解到公司的发展历史，体会到公司的经营理念和发展规模，并丰富了我对公司的认知.

在随后的一周里，进行真正是实习过程，刚到公司的时候，助理拿了许多关于公司和产品的资料让我详细阅览，资料中多次提及公司的经营理念和产品的专业术语，大多是英文和法文，由于刚刚走出校园，懒散的心态使我并没有认真的去学习和体会，以至于在后来的实际操作中出现了严重失误.

在公司的实习过程中，还接触到了大型公司的erp系统，每位员工都能够通过erp系统进行日常的作业，集团可以通过erp系统，对供应链实行有效的管控.集团的供应链管理在业界享有很高的知名度，正是如此，公司在跨国发展中实习了有效的成本管控和生产经营.接下来的日子里，我在同仁的带领下不断的学习和实践.经过一阵时间的产品资料的熟悉，经理让我们实际的操作，在学校里我们学到里很多理论知识，什么外贸术语，寻发盘，商务谈判等等但是真让我一个人开始操作，真就不知道如何起步，因为我不知道该如何开发客户，如何进行有效的沟通.因为是实习生，公司对我们并没有十分严格的要求，我们在老员工的指导下，学习怎么有效的进行市场开拓，起初对于开发客户很胆怯，但后来好点，通过电话，网络得到了一些有效的信息。慢慢变懂得越来越多，也适应过来了。

在公司最后的几天里，，因为公司是外商在中国投资，所以上司特别重视对人才的培养，因为这阵子表现积极，有幸能得到机会随同上司到了深圳会展中心参加商业会展，。在那种商业气息隆重，到处都是名片味道的氛围中，我对商业文化和国际贸易业务如果拓展市场等，有了更深层次的认识，。

实习期间，参加了多长企业培训，培训中，我发现，在高层的眼中企业是一个团队，讲求团队力量的发挥;经营更是一项长期竞赛，要发挥\"众人同心，其利断金\"的加乘力量，企业才能持续成长.。深圳分部现阶段在务实与创新的行动纲领下，未来的经营策略仍将积极开创，确实掌握产业趋势，延伸核心事业和相关产业的发展.展现公司国际化的自信心与企图心.

在成功结束实习后，仔细总结，这次校外实习充分认识了从学校走向社会我们存在的不足和缺少工作经验.

第一，自身定位，加强外语学习在。所有的工作和活动中无一例外的涉及到外语，

外语是我们对外交流的桥梁，因此在以后的学习中必须加强对外语的学习，同时加强口语的练习，这是我们搞外贸的基础，因此必须掌握好这门工具.不断强化自身，并充分认识自己，避免眼高手低，增加实际动手能力，在社会这个大学校里，不断完善和学习。

第二，工作总结，认识自身不足。通过实习我发现贸易这专业是门实践性很强的专业，它不光要求我们有扎实的理论知识而且必须具有很强的动手操作能力，更重要的是学会如何与人沟通，怎么建立商业关系，这些是课本中学不到的，只有融入社会的大舞台并不断的历练才能得到提高，还有加强各方面素质的提高.贸易工作同时是一个涉外行业，因此对各方面的要求都很高，对外代表的不仅仅是个人形象，甚至是国家形象，因此必须加强自己各方面素质的修炼，如礼仪等.熟练掌握好本专业的知识.专业知识是我们从事贸易工作的基础，贸易工作的高风险要求我们必须熟练地掌握好专业知识.

第三，要有很强的动手能力，实践能力很重要。在这次实习过程中，我深刻体会到，走出校门，只是万里长征的第一步，我们在工作经验，社会历练，人际交往上体现出来的稚嫩，在这一次的实习中完全表露出来，而且我们所缺乏的还不仅仅如此，所以在以后的生活和工作中，我要不断的充实和丰富自己，不放弃任何能够锻炼自己的机会，使自己能迅速的成长为一名优秀的商务人士。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”，“.读万卷书，行万里路”.毛泽东也说过，要知道梨子的味道，就应该去尝一尝梨子.抓住一切机会锻炼自己，在实践中去感受，体会，理解和运用所学知识。

通过本次实习，使我收益非浅。基本掌握进出口贸易的工作流程.例如国际发盘、还盘、fob报价，信用证及t/t，d/t等。使我明白了学懂书本理论还是远远不够的.也知道了书本理论和实践的差距.我们要结合书本理论和动手实践.才能在国贸上得到完美体现.以至在以后的工作当中也牢记这个道理.才能在社会上占有一席之地。

**如何写外贸员上半年个人工作总结简短六**

\_\_\_\_\_\_\_\_外贸公司（下称外贸公司）与\_\_\_\_\_\_\_\_公司（下称公司）签定本合同如下：

一 合同的标的；价格和总价

外贸公司在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_国界车上交货条件下按本合同附件1向公司提供商品。商品以\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_计价，系\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_国界车上交货价，包括包皮、包装和标记的费用。

根据附件1由\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_向中国供货的总值为\_\_\_\_\_\_\_\_美元。

公司相应地在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_国界车上交货条件下按本合同附件2向外贸公司提供商品。商品以\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_计价，系\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_国界车上交货价，包括包皮、包装和标记的费用。

根据附件2由中国向\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_供货的总值为\_\_\_\_\_\_\_\_美元。

二 供货期

售方应在本合同附件规定的期限内交货。售方有权按双方商定的数量和金额提前供货。购方有义务按合同规定接收货物。

三 结算

本合同所供货物之价款，在易货基础上以\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_计价，不通过银行记帐。货物交接后，由售方商务代表到购方结算，或将结算凭证寄给购方进行结算，并凭下列单据办理：

1.发货帐单2份；

2.盖有发货站戳记的铁路运单副本1份

3.明细单2份

4.品质证明书1份

四 包装

卖方应在包装货物时采取所有预防措施以保证货物在储存、海运、陆运、吊装时完好无损。

五 商品的品质和保证

所供商品的品质应由品质证明书加以确认，该证书确认商品品质符合生产国的技术条件和国家标准。

所供商品的品质性能应与标准样品相一致，标准样品在签定合同时交给买方，在保证期内留存买方并在对供货品质发生争议的情况下供双方使用。

保证期为供货后九个月。

六 索赔

购方可按\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_所规定的期限和程序在下列方面提出索赔。

1.货物的数量

如货物数量与明细单注明的数量不符，在包装完整和没有外部损伤（内部短缺）的情况下，购方有权凭检验证书提出索赔。

如果货物的发运系按发货人确定的重量发出，而国境交接站双方铁路交接中发现不足，并从实际情况看来，不是铁路方面的过失。可根据双方铁路方面编制的商务记录提出索赔。

2.货物的质量

如货物品质与合同规定不符时，可根据商品检证或无利害关系的权威机关的代表参与制成的记录提出异议。

如售方所供货物的品质，不符合合同规定的技术条件或与双方确认的样品不符时，购方有权要求售方或者削价、或者更换货物。如果售方自收到异议之日起\_\_\_\_\_天内不作最后决定，或不同意检验证书中确定的削价百分比时，则购方有权将品质不合格的货物按售方提供的地址退给售方。售方应在本合同规定的异议审理期限内将返回地址通知购方。

如果在每批货物中发现残次品占\_\_\_\_\_0％以上，收货人则将退回全部货物。由于质量原因退回货物时所产生的全部费用由售方承担。

在这种情况下，售方没有免除向购方补发数量相同并符合合同规定的货物的责任。

在终点站检验货物的数量和/或质量或需要的一切费用由购方承担。

七 不可抗力条款

由于发生不可抗力情况（如：火灾、水灾、地震等），而直接影响本合同的履行时，售方对本合同的部分义务或全部义务无法履行的责任不予承担。经双方协商，履行本合同义务的期限也可相应推迟。发生不可抗力情况一方应自灾情结束之日起，十日内将有关发生不可抗力的性质、毁坏程度及影响合同履行的情况书面通知对方。如对方有异议，发生不可抗力情况一方凭其国家有关机关的认证书豁免责任，中方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

八 \_\_\_\_\_

由本合同所产生或与本合同有关的一切纠纷，应尽可能通过双方谈判解决。如双方不能达成协议，可通过被告国对外贸易\_\_\_\_\_机关审理。

九 其它条件

本合同未尽事宜，均按\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_办理。

本合同一式两份，以\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_两种文字书就，两种文字具有同等效力。

十 运输地址

双方法定地址：

售方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_购方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电报挂号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电报挂号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电传：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电传：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

国际电报：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_国际电报：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

发货人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 发货人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

发站：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 到站：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

售方签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 购方签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**如何写外贸员上半年个人工作总结简短七**

周二的会议，的确不尽人意，从我个人的角度来说，对自己这半年的工作总结并不全面，下半年的工作计划也并不清楚。借此机会，再次审视自我，认清自我，同时确立自己明确的工作目标。

从12月底来公司到6月，这段时间的工作总结如下：

1. 刚到公司，前两个月比较茫然，但我一心想着把工作做好，进入工作状态。初来乍到，学习是非常重要的，当然外贸部优秀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。通过一系列的培训，产品知识，到电话营销，我知道了作为一个外贸业务员如何开始工作，进入状态，取得订单。开始的两个月，没有任何平台，这是公司对我的考验，也是我自己对自己的考验。就如野外拓展中的“空中抓杠”，只有克服自我，才能真正的成功。到第二个月，从网上大海捞针，到最后重点客户培养，最终出了样品单，虽然金额不多，但是却给了我信心。总结这一单，最重要的是客户积累，培养重点。这一点要得益于平时戴总让我们做客户档案，分析客户，并保持和客户联系的状态。只有这样才清楚自己目前客户的联系状态，进而掌握订单的状态。

2. 从二月份拿到阿里账号，我工作上了一个新的台阶。这里想感谢公司给我这样一个可利用的优质平台，让我客户资源很快上升，并学会如何处理询盘，跟踪客户，并达成订单。三月份太阳能热水器客户开始积累，并取得南非客户的样品单，目前对方还在测试阶段，订单大概要8月份才能确定。总结这一单，并没有什么诀窍可言，最重要的是跟紧客户。虽然只是几百美金的样品单，但是在这个客户身上花了很大心血，记得2月底至3月份每天晚上都会和客户聊天聊到很晚，一般是客户提醒我该休息了，我才下线......正因为如此，客户才如期参观工厂，并顺利下样品单。总而言之，跟客户的感情是需要长期培养，关系好了，机会自然就多了。

3. 4月和5月，我个人的业务都处于低谷期，太阳能电池板的样品单出了4个，热水器出了一个样品单。这段时间，可以说还是处于摸索状态，出单心急，所以每碰到一个客户，我都会花大量的时间和精力对付，也许是白费心思，但觉得是值得的，因为经过这段过程，我能够更好的判断客户的心理状态，判断客户下单的可能性有几成，哪些客户是优质客户。6月份下单的美国affordable solar也是这段时间培养出来的，时间虽然很长，但是最终我看准了这个客户，而且认定是优质客户，终于经过2个多月时间，定金顺利到账。总结这段时间我的付出，当然很多是不值得的，比如有些客户是考察市场，观望行情，这样的客户可以不用花太多的精力，这样的客户不仅难缠，而且很麻烦，问题一大堆，你要不停为他搜集信息，解答问题，到最后，他也不会下单，然后消失。像这样的客户要等他的订单，估计要一年或者两年时间。而美国客户，他问题也很多，根据我的判断，他有单，所以我会很耐心，很细致为他一一解答；因为他有单，我几乎每周都会打电话询问情况，并记录对方的进展，到最后的程度是，对方一接到我电话，听到我的声音，就知道我是浙江华锦的tracy，这个时侯，我就肯定，这个客户下单，一定会下给我。当然结果也是这样的。

4. 6月份，询盘很少，新客户的开发也就比较少，有两三个客户可能会下样品单。同时，跟老客户保持着紧密联系，尤其是出过样品单的客户。可以说，经过半年，我工作进入状态了，老客户差不多积累起来了，只是需要维护好，让样品单客户尽快翻单。同时，客户订单下了之后，配合其他部门，将客户要求反馈给采购部，生产部，以确保订单准时并无差错，赢得客户！

上半年的工作总结大致如综上所述，虽然上半年总的销售额并不理想，主要是因为我客户资源有限，很多客户还处于培养阶段，而下单的客户也都是样品单，样品单金额一般都比较低，这就导致销售额比较低。对于下半年的工作我很有信心，也希望公司对我有信心。

会上我也给自己定了目标，这个目标是要用行动去实现的，而不是空谈。下半年总目标是12万美金。很难细化，每个月能做多少，但是我相信，如果样品单客户维护好，继续翻单，这个任务并不难，甚至可以做得更好。

**如何写外贸员上半年个人工作总结简短八**

1、通过本次实习使我能够从理论高度上升到实践高度，更好的实现理论和实践的结合，为我以后工作和学习奠定初步的知识。

2、通过本次实习 使我能够亲身感受到有一个学生转变一个职业人的过程

3、通过本次实习对我完成毕业实习论文起到很大借鉴作用。

实习任务：熟悉外贸业务流程，熟练操作网上业务平台，能够与国外客户电邮电话联系，把书本知识与现实操作做到完美结合，努力完成公司交给的任务，最好是能接单给公司创造利润。

严格遵守实习纪律，积极参加各项实习，不无故不参加实习，不迟到不早退，实习过程积极思考，积极提问；实习过程做好实习笔记；实习时，尽量做到最好，不做有损大学生和学校形象的事。

以跟班实习为主。参加公司组织的培训

时间飞快，我的实习将要结束，实习充实了我的学习生活，我学到了许多书本上无法体验的知识。通过实习，我感触颇多，得到许多新的认识，对许多问题多了深一层次的思考。以后就是社会上的一份子了，责任也将越来越重。我是在一家外贸公司实习，我在公司主要工作是学习设计和跑业务，对一些新客户的发展和老客户的维护。

香港丽江电子有限公司成立于xx年，经营有世界各国名牌厂家的集成电路及其它电子元件，产品广泛应用于民用、工业、军事等不同领域；总部设在中国香港特别行政区，在深圳、长沙等城市设有直属分公司。 丽江公司拥有专业的销售人员以及出色的工程技术专家，一贯以快速回应客户的咨询及提供优质的交货服务为基础，为客户提供与应用需求最紧密结合的解决方案，从而降低客户的开发与应用成本，使丽江公司与客户在互利中共同成长。“诚实守信、质量第一、价格合理、交货快捷” “实力雄厚，资源充足，库存真实”我们的目标：成为中国电子元器件现货顶级供应商。

为了提高公司效率，增加公司利润，公司注册了3个公司名，分别是hk bmc electronics co.， ltd. ，pb group co.，ltd ，hk potential electronics co.，ltd。因为客户对象是欧美，我也有我的英文名字stef。我主要是做hk bmc 这个公司，做环球资源与中国制造的平台，最后十几天，我参与pb group 参与ic 销售，在tbf 上报价。

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！