# 区外贸工作总结通用6篇

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2024-02-18

*工作总结时能够及时发现工作中存在的问题和不足之处，从而可以有针对性地调整工作策略，提升工作效率，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，以下是小编精心为您推荐的区外贸工作总结通用6篇，供大家参考。区外贸工作总结篇1目前，处...*

工作总结时能够及时发现工作中存在的问题和不足之处，从而可以有针对性地调整工作策略，提升工作效率，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，以下是小编精心为您推荐的区外贸工作总结通用6篇，供大家参考。

区外贸工作总结篇1

目前，处在我的销售阶段，我认为：工作总结，就是将自己的工作学习过程用文字来梳理一遍，使自己能够体会得更深的一种方式。

一、过程

孔子曰：“温故而知新”。我就借助这种方式，将我短短几个月的工作学习过程再温习一次，希望自己来年能够将自己的内存不断扩大，不断接收到新的知识。

八、九月份感觉在养精蓄锐，工作的基本主要内容仍然是：制作基本单据(f/a、 c/o、commercial invoice、packing list、booking)的第一份草稿.偶尔一个星期也会有一个询盘，销售经理为了锻炼我，也让我一直持续跟进一个“四款化妆包”的询价。

十月份，开始有点紧张了，似乎到了我们的旺季，整个办公室有点“沸腾”的感觉。加之，10月20号的香港礼品展即将来临，邀约、准备，我们不仅忙着手上的订单，更是偷出空闲来筛选样板。同时，我更是担心我自身的素质，我能不能去呢?最终，我还是有幸参加了，并且见到了如约而至的客人，心情很是高兴。

十一月份，对于一家工厂来说，我们的订单会有点“火爆”的感觉。边忙碌着基本工作，剩余的时间用来做展会后的跟进。在一遍“嘟嘟”“咚咚”“嗒嗒”的声音中，在本月末我也迎来了第一张订单。

十二月份，一门心思扑在了第一张订单上，担心、忧虑、担心，最后在大家的共同努力当中，顺利出货了。在本月末，我又迎来了第二张订单。

一月份，临近新年，心情似乎有些躁动、不安静，只想完成手头的工作，并不想为自己安排更多的活儿，想回家了!

在这个过程当中，我明白：有些事情做了并不一定会马上体现出价值，但或许它可以映射到其他方面，可能在某一方面它又会带来很可观的\'回报。

有些事情，你做的时候，首先就得考虑它的价值，因为一旦牵涉到一连串的负面问题时，你做的不但毫无任何价值，并且有可能殃及他人，损害了大家的利益。

而保持一颗平静的心，慢慢的、有条不絮的做事情，会帮助你看清楚一切。

二、待解决的问题

1. 价格问题

(1)面对不了解的客人，报价时采取常规算法.

(2)面对熟悉的客人时，报价会适当做一些调整。充分考虑顾客愿意付出的成本，实现成本的最小化，形成规模效益。这样，我们为顾客提供价值和追求回报(利润)相辅相成，相互促进，客观上达到一种双赢效果。

(3)面对同一个询盘，第二次报价时，

①与第一次相差不大，皆大欢喜

②与第一次相比，价格低了很多，在原材料价格未大幅度下降的的情况下，一般这种情况不会出现，如果出现了，我们就会怀疑质量以及生产能力问题了。

③与第一次相比，价格高了很多，这种情况出现的可能性较大，产生这种现象的原因很可能是因为实物与电子档描述的差距(生产商观点)。

作为销售面对客户，客户却不见得会这么理解，所以我们需要有其他的理由来说服客户。因此，我希望在以后的询盘当中有类似情况出现时，希望能知晓价格涨幅过高的必要、充分并且具体的理由。

因为，顾客总是希望质量好，价格低，特别是在价格上要求是无界限的。我们不能过于尾随他，但要让他称心如意，做好我们的cs销售基本原则。(不过从我们的销售模式来看，似乎采用的是4ps，因此价格关显得尤为重要，不知道以后我们会不会改变4ps的这种观念呢?我个人不大喜欢将产品价格定位，然后向顾客收取多少钱。我认为：应该先从顾客那了解，他愿意付多少钱，然后按着这个价位为顾客把关。不过这样做，目前对于我来说，在实际操作中存在一定的难处)。

2. 产品知识问题

当客人对我们的某一同类产品感兴趣时，就会有许多想知道的问题。作为阅历浅薄的我，很多实在是回答不上来，导致客人问一句，我再问、再回答的尴尬局面。因此，我希望在询价时能顺带获得尽可能多的有关此项产品的信息。(不用加大工作任务量，按照自己平常对此产品的接触、经验与了解让我获得更多信息)。随着产品知识的互相传递，随着时间的积累，相信在大家的帮助下，我也会知道得越来越多，面对有关产品的知识问题便不会感到恐惧了。

3. 样品品质把关问题

这实在是一个恼人的问题，以我的鉴赏能力，只能看外表。兴许以后会不断成长，把好品质关，让双方减少头疼的问题。

三、认识

从总体来看，我们公司的销售涉及到以下一个销售链：

国内生产商——国内贸易公司——国外贸易公司——国外批发商——国外消费者(最终买家)

从买家的角色来看我们处于一级销售链，与国内诸多生产商关联，我们有丰富的供应商资源。

从卖家角色来看我们处于二级销售链，面对全世界国外各式各样的买家，我们的客户群庞大，无论从买家还是从卖家来看，我们的优势都是显而易见的，然而如何让两者形成互相需求、利益共享，共同发展从而成为当今强大的企业集团是我们共同奋斗的目标所在。

销售犹如一场战争，销售人员处在前线冲锋位置，而采购则是后盾、是基础、是盘旋蜿蜒深埋地下的树根，根深了，后援与储备力量充足了，销售人员发起的冲锋，才能取得进攻与全面突破。当然，这也是一个互动过程，销售人员的突破自然也会带动采购的发展，也会让采购的供应商变得越来越强大，根基也会越来越稳，越来越深，然而如何继续保持这种持续上升的状态是我们当前的首要任务。

在这里，我看到了我们的优势，所以我相信我的选择，并且相信会有一个美好的未来。

四、目标与计划

两张订单的经历，让我感受到了团队力量的强大，大家共同出力，共同解决困难让我又一次切身实地的领略到了“团结就是力量”的真理。

新的一年即将来临，相信明年我会有机会渗透aida的循环销售过程。

attention——interesting——desire——action——good feedback(good feedback pushes and promotes customers attention, then achieves sales.)

产品如果能够收到非常好的市场反应，顾客不错的口碑，那么这种循环效应是很容易产生的。因此我的每一单都会朝这个方向努力，争取做到最好。

为了能够朝这个效应前进，既需要奠定基础，又需要一个良好的规划。

自我方面：

1. 树立积极的态度并且保持它。厄尔.南丁格尔说：“我们的思想决定了我们会成为什么样的人。”态度的关键并不是一种感觉，而是一种自我启发的状态。而保持这种启发的状态，则必须有一个日积月累的过程。

2. 定下小计划，把任务交给自己，让自己满意

3. 集中精力，寻找机会

4. 帮助别人。对销售另一种理解是：帮助别人做生意。

5.享受工作带来的乐趣。每一个成功的人都喜欢自己所做的事，正因为热爱自己所从事的工作，才能带着狂热、带着激情去做。

工作重点：

1. 新客户开发

新客户的开发，对于刚刚入门的我来说，是销售的一个必要切入点。

① 从所有的客户资料中，筛选出少许潜在有力的客户。

② 了解潜在客户，也了解自己。“知己知彼，方能百战百胜。”

在与客户交流、沟通之前，先了解顾客以及销售市场，借助一切可利用的资源，收集客户有关信息。

③ 倾听。在第二个步骤有了一定的效果之后，就需要慢慢的建立友谊关系了，耐心聆听客人的各种需求，也借此机会能了解客人更多信息。

④ 沟通、交流，进一步的发展友谊关系。

⑤ 有了一定的基础后，可要求客人发来询盘。

⑥ 询盘持续跟进后，如果条件允许，可要求见面洽谈，这样可以大大加速互相之间的诚信度。

⑦ 双方之间有了不错的诚信度，生意自然而然会不请自来。

以上都需要针对潜在客户做一个持续的进攻。

2. 销售终端能力的提升

销售任务的最终实现决定于终端的销量，而终端销量的提升主要决定于两个因素。一是终端销售技能的提升，比如说以前有10个潜在客户，只能成交1个，现在销售技能提升以后能成交5个，这明显就比以前增长了40%。而要做到这一点，就必须提前做好计划以及学习，将一些比较好的销售方法融入脑中并力求熟练运用到实际销售当中。

3. 和每个客户建立长期的关系

不管是潜在客户还是已经合作过的客户，都需要建立长期的友谊关系。有一条古老的商业格言说：“条件一样，人们想和朋友做生意。条件不一样，人们还是想和朋友做生意。

可见，友谊的力量之大，另外，由已合作过的客户介绍过来的客户更是非常难得，我们要好好把握这样的机会以及持续不断的创造我们combest的口碑来发展这种有利的趋势。

虽然，发展这样的关系需要时间来认证，但我相信我会保持对工作的激情以及尽自己最大的能力去发展和维护这样的关系，相信我会交到很多不错的朋友。

区外贸工作总结篇2

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。

下面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。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\_\_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。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。16份信用证中曾经有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

年月份以后，总公司出于业务分工的考虑，新钢联的出口业务只能在首钢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首钢头衔的公司来讲是很艰难的，因为外商知道你隶属于首钢，他就希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。

区外贸工作总结篇3

xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对今年的工作进行简要的总结。

1.我是xx年2月份到公司的，xx年4月份，我调到了国内部当销售助理，在没有负责市场部工作以前，我是没有销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到国内部之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边尽我本职，担任期间，我学到了许多产品知识，从接单到发完货，认真监督检验货物。确保货物数量正确，不受损！但我也有做得不好的地方，比如在与客户的沟通中，我不能很快的回复客户的问题，不过请教了经理跟同事后，后来慢慢的我可以清楚、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力都比以前有了一个较大幅度的提高！

2.自xx年5月份月底到现在，承蒙公司上级领导的厚爱，我调动到了北京办事处担任后勤！这几个月我完成的情况大概如下:

1)财务方面，我天天都做好日记账，将天天的每一笔进出帐具体做好记录！上交总公司.应收账款，我把好关.督促销售员及时收回账款！财务方面，因为之前没接触过.还是有很多地方不懂.但是我会虚心讨教，把工作做得更出色！

2)至于仓库的治理，天天认真登记出库情况，铺货登记！库存方面一般都是最低库存订货，但有时因为疏忽，零库存订货.造成断货的现象，这点我会细心.避免再有零库存订货的发生！

3)帮销售员分担一些销售上的问题，销售员不在的时候，跟客户洽谈.接下订单！(当然.价格方面是咨询过销售员的！)这方面主要表现在电话，还有qq上~！因为之前在国内部担任助理时.与客户的沟通得到了锻炼.现在跟客户交流已经不成问题了！不过前几天因为我粗心.客户要货，我忘记跟销售员说.导致送货不及时.客户不满足！接下来的日子.我会尽量避免此类事情的发生.

4)认真负责自己的本职工作，协助上司交代完成的工作！

3.以下是存在的问题

1)总公司仓库希望能把严点，.自办事处开办以来，那边发货频频出现差错.已经提议多次了.后来稍微了有了好转.但是这几次又出现了以前同样的错误，产品经常发错型号！

2)返修货不及时.给客户留下不好的印象.感觉我们的售后服务做得不到位！

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。北京办事处是今年六月份开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有105个，加上没有记录的概括为20个，6个月的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量20个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。以上是我的总结.有不对之处，还望上级领导指点！

光阴似箭，20xx年上半年即将过去，回顾这整整一个念头，生活、工作没有太大的变化，平平淡淡的过了半年，有过开心有过失落，得到一些东西的时候同时也在失去很多可贵的东西，过去的永远过去了，我不再去想它，只抱定信念，用一颗赤热的心迎接新的半年，相信自己是最棒的。

xx年10月份，一次偶然的机会我接触到房地产行业，通过整整一个月的培训我成为了一名房地产销售人员。我非常热爱这份工作，通过自己的努力取得较好的业绩。20xx年10月8日，我成为xx公司的一名销售人员，在这里我学到了很多为人处世的道理，大家都像一家人相处的特别融洽，工作上互相帮助，互相支持，为了最终的业绩共同努力。我来公司两个月了，非常感谢各位领导和同事对我的照顾，我会好好学习，努力工作的。

20xx年x月x日海西名筑盛大开盘，销售业绩再创呼市佳绩。从前期的客户积累到后期的成功销售基本两个月的时间，整个销售过程都非常的顺利。在接待客户当中，自己的销售能力有所提高，慢慢的对于销售这个概念有所新的认识。

从自己那些已经购房的客户中，在对他们进行销售的过程里，我也体会到了许多销售心得。谁也不能否认，情绪是会传递的，当你以一颗乐观的热情的心去接待客户时，客户也会被你快乐的情绪所感染，如果你给客户带来的是抱怨，忧郁和黑暗，那么客户也会回应给你抱怨，忧郁和黑暗。

所以说，情绪很重要，我们要学会控制自己的情绪，在接待当中，始终要保持热情和良好的心态。良好的心态是迈向成功的第一步，无论做什么事都要保持一颗积极乐观的心态，这样才会事半功倍。如果没有一个良好的心态，那肯定是做不好的。

在工作中我觉得态度决定一切，当个人的需要受挫时，态度最能反映出你的价值观念。积极、乐观者将此归结为个人能力、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观者则怪罪于机遇、环境的不公，总是抱怨、等待与放弃！什么样的态度决定什么样的生活.

20xx年，我会给自己制定周详的计划，找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。

人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径；一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。

凡事不是尽力而为而是全力以赴，所以这半年来我一直坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。

祝愿公司在每一名员工的努力下，在新的下半年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。祝愿我们的公司明天更加美好！

不知不觉就又半年过去了，这半年我做了很多事，当然我也加入了清风集团，成为了一名置业顾问。说到成都清凤集团，公司以房地产开发为龙头，融房地产开发、建筑施工、物业管理、园林绿化为一体的综合性房地产集团公司，是我们公认的金堂自主有信誉的房地产开发商，实力非常雄厚，所以我很荣幸自己能加入我们销售--代表集团形象直接面对客户的这样一个团队。

很多成功的前辈都说，销售这个行业是最锻炼人的工作，因为自己的年轻和经验不足，所以更需要锻炼自己！今天我的年终总结是对上半年来的工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动的这样一个总结。

上半年来我们的销售成绩是有目共睹的，完成的非常棒，这些归功于我们的前辈。那我呢?其实我踏入这个行业算是比较晚的，没有什么明显的成绩出来，就算这样我对自己以及公司的前途和前景还是非常看好，可以说在如今房产销售较为低弥的市场中我们的公司在整个金堂的房地产开发中算是佼佼者！了，所以相对来说，作为销售人员选对这样一个展现自己的工作平台也是很重要的，当然我选对了！

在这段时间与客户的交流中我是深深的体会到房产的重要性，为顾客选对一套属于自己的家是我们作为置业顾问应尽的责任，做自己的工作不仅要对自己的工资负责，更要对自己的顾客负责。可以这样说，房产是销售中最慎重的买卖，不仅是买卖，更是对自己的一生拼搏的总结、一辈子奋斗的开始，而这些，就是我们置业顾问的天职。

其实像我们谈客户是具有很大的竞争力的，虽然我们的房子质量好，绿化好，位置好，环境好，服务好，但是作为顾客来讲究是该多比较多对比之后再来决定的，所以这个时候我们的工作能力就表现出来了，如何让让顾客买我们集团的房子呢?当然是让我们的顾客了解我们房子的优势，价格、位置、环境、档次都成了考虑的因素，需要我们去协调、去综合。一般来说销售工作中往往会存在以下的失误和问题：

1、主观认识不足，谈客户时思路不够清晰；

2、自身没有足够的意志，对自己的销售欲望不够坚定；

3、计划制订得不合理，脱离客观实际，盲目寻找客户，有时候会错过很多准客户。

4、对房子的讲解不到位，谈客户执行的过程不到位。

5、对竞争对手的跟踪分析不深入，市场反应速度滞后。

6、来自于竞争对手的强大压力，使自身的优势不能突显。

以上都是作为我们在工作中所要不断改进的部分，所以对于消费者的心理、顾客的需求等等都需要我再揣摩再学习以最好做到从容面对。

工作总结之家的年终工作总结频道希望在写作方面解决您的问题，也希望我们的创作和收集整理《外贸销售助理的年度工作总结》内容给您带来帮助。同时，如您需更多总结范文可以访问“销售助理年度工作总结”专题。

区外贸工作总结篇4

在公司这半年时间，我有不足的地方，希望同事领导给我提出，我会虚心接受，并改正，争取做得更好。每个公司都有自己的制度，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，我也有以下建议：

1. 对待资源资源。在上面的工作总结中，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。所以希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，所以我希望能继续保持下去。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，但是希望能引起注意。据我所知，我公司到访客户的下单率，并不理想。相比，我知道的一家工厂，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非常注意。客户到访，无论客户是否下单，都非常尊重。我也希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。

这些建议，只是我个人的看法，如果能改进的，希望公司尽力改进，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！！

区外贸工作总结篇5

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了20xx年，满怀热情的迎来了充满希望的20xx年。在这年终之际，现对来公司一年的时间里所作的工作汇报如下：

一、完成出口

完成了100p圆筒、100p彩虹、60p共91个集装箱的出口到xx，14个托盘的100p彩虹出口到xx，10个托盘的60p和100彩虹到xx，及2400套圆筒和600套60p（replacement）到xx

主要负责：

1、签订合同后，催客户开信用证，并与收到后审核，有问题并通知及时修改。

2、按制定的出货计划及相关要求与货贷联系租船订舱。

3、与客户确认相关得出货资料后，整理单据，办理木托熏蒸。并准备熏蒸证书。

4、协调好生产部门，按客户不同的包装要求，安排拖车发货。

5、核算出相关的出口数据，制作单据，委托办理出口报关。

6、根据信用证要求，制作并准备相应的出口单据，去银行办理交单议付，有时办押汇。

7、登记相关的出口资料，并按客户要求，每周提供装箱图片、箱封号、船名航次等资料。

8、将资料整理归档，并随时与银行核对每笔货款得到帐情况。并将每月的出口资料提供给财务。

期间因工作时间短，经验不足，也犯过不少错误：

1、拖车订晚了，害同事及工人加班装集装箱。

2、与车间及其他部门配合、协调不够好。打件时缠绕膜的包装方式出现错误，检查工作没做好。

3、车间加班不及时，常被叔叔点名。

通过这段时间的努力，使我个人的耐心、细心程度及对工作的合理安排得到了锻炼，学会了在繁忙之中找条理，危难之中找希望。

二、与客户进行日常的邮件联系

主要负责与xx联系：

公司联系关于此出口xx货物的细节内容，一般通过邮件来回确认。包括三种货物的包装、结算、出货期、产品质量、木托干湿度、法兰克福展位、新样品及相关产品的变动等等内容，其中大部分是协助xx总来完成。

期间曾因业务经验少有过失误：在事情紧急、误解了韩国意思的情况下，与xx客户直接联系。结果给客户造成误解，给xx带来麻烦。

通过这项工作，使我原本欠缺的英语写作及口语得到了很大的提高，并学到了好多与客户交流的技巧及业务上的知识。但离一个成功国际贸易业务员的标准还差得很远，在今后工作中，定会多多注意，加以改善。

三、新产品的开发，为客户备样

将xx总与客户的谈判结果（有时旁听并记录）及产品要求、变化等内容传达给采购及生产部门，并负责监督并随时向领导汇报工作进度。按双方协商及客户要求，准备样品并负责发到xx或xx。按不同要求，为客户提供图片、报价等，通过邮件反复确认。

整理库存样品并报价；给xx准备从xx带回的新样品；给xx准备xx展会样品并报价等。

通过对此业务的接触，使我对公司的产品有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更顺手。

四.与xx订遥控铅芯；催xx生产并尽快发货；订xx的细太空，并与收到货后，对于出现的质量问题进行邮件联系。由于出口xx货物的任务加重，后来都转给xx负责。

五、处理日常工作，服从公司领导安排

联系xx展位的装修及邀请函的办理；为领导办理迁证准备资料；与车队、熏蒸、货贷、报关行、快递等搞好关系并与之定期结算费用；服从领导日常安排的各项工作；协助行政部制定部门职责；联系复印机维修，电脑维护等等日常工作。

总体说来，对于领导交给的各项任务都已比较顺利、较好的完成了。

展望20xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的订单，完善进出口部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

区外贸工作总结篇6

很荣幸能有机会加入xx集团。虽入职时光较短，仍深深地感受到我司井然有序的管理秩序及我们部门充满朝气的团队氛围。在这个岗位上，我明\*临的机遇和挑战都是巨大的，外贸业务知识及经验的积累都需要自身不断的努力和学习。

在新的一年里，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，刚刚接触这个行业，对产品的认知我几乎是一片空白。因此，学习是我新年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。及时更新我司在阿里巴巴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。

另有几条小小的推荐：

一、因经理在业务洽谈方面会经常与客户进行电话沟通。为此提议是否可在电脑上安装skype软件，申请一个skype帐号，并向客户用心推荐这一网上及时沟通工具。其通话质量与手机差不多，还可节省双方的国际长途电话费用。

二、部门内部多开展一些活动，在活动中增强整个团队的凝聚力。

三、对新人多开设外贸知识及业务知识的内部培训课程。

最后，再次感谢领导对我的信任。相信在这个优秀的团队中，我将受益不少。同时，我也期盼自身的不断完善能为公司的发展贡献一份力量!

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！