# 外贸业务员初试doc

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2025-04-17

*第一篇：外贸业务员初试doc一 英译中1.We\'d like to express our desire to establish business relations with you on the basis of equality,...*

**第一篇：外贸业务员初试doc**

一 英译中

1.We\'d like to express our desire to establish business relations with you on the basis of equality, mutual benefit and the exchange of needed goods.2.There is little scope for further reducing the price.Considering quantities has been sold at this level any further reduction is out of the question.3.The company undertook the concept of “ leaded by TECH development, life and health were the roots”.Advocating the principle of “ life consisted in gratitude, love born from heart”.And Ryan company is devoting the field of family medical treatment, health appliance, biology pharmacy, etc.to society.The company had been owned dozens of proprietary technology and independent intellectual property rights.二 中译英

1.我们的产品质量与其他生产商一样的好，而我们的价格却不象他们的那样高。顺便问一句，你对哪个产品感兴趣?

2.大量的询盘已经证明我们的产品质量过硬，您无需担心。请告诉我们贵方在产品规格、数量及包装方面的具体要求，以便我方尽快制定出报价。

3.深圳市瑞恩医疗器械有限公司是一家专业从事研发、生产和销售家庭护理、家庭保健以及家庭运动等等方面产品的现代化企业。

三 写作

有一位法国客户Philip通过阿里巴巴了解到我公司生产的一款血压计，该客户对我们的血压计非常感兴趣，询问我们的产品是否有ROHS的认证报告，产品的详细包装信息，如果下单能否按照其要求在每个产品的包装盒上都印上产品编号，首次订3000件的FOB价是多少 请根据以上信息给Philip回一封邮件

**第二篇：外贸业务员**

外贸业务员

1．配合公司的所需，及时作好翻译工作

2．熟悉产品，对产品有所掌握，并能独立分析其组成和给予准确的报价

3．熟悉产品在市场上的定位，找出报价时的不同

4．能独立开发客户，对外贸流程了解，对产品的规格、质量等都能给客户及时的答复

5．能有随机应变的能力，处理好客户的疑问，并努力下单

6．生产过程应跟踪、验货，做到质量保证

7．能够独立制作整套单据和相关的检验证明等，并独立联系货代，将货物安全送入仓库

**第三篇：外贸业务员**

外贸业务员

一、外贸业务员工作职责、内容：

1、收集外贸行业趋势等市场信息，进行目标国经济形势、行业形势分析、外贸趋势分析、主要竞争对手分析，从而制定营销策略、产品方案。例如通过参展了解市场行情及同行的营销动向，为产品定位调整的决策提供依据。

2、熟悉产品，如果是生产型企业，多到生产车间和样品制作部去;如果是贸易企业，多与工厂负责人沟通并将得来的资料进行比较。一方面可以了解生产工艺，另一方面可以全面了解产品相关知识。

3、熟悉外贸整个流程。

4、积极主动与客户联系，独立开发、维护客户。偶尔去广交会、香港或国外参加展会，面对面和客户用英文交流;有时也与客户通电话;大部分时间是坐在电脑前，通过电子商务网站、邮件联系客户。例如：要经常到阿里巴巴等相关商务网站里寻找买家，每隔几天到相关商务网站发布一条具有商业价值的信息，每个季度定期更换网页内容，将新产品信息发布上网，定期给老客户或者潜在的客户通过电子邮件发送公司的最新产品信息;专业精确地回复潜在客户的 询盘，处理好客户的疑问，对产品的规格、质量等都能给客户及时的答复，能给予准确的报价。所有与客户接触的文件都必须符合国际惯例。每天至少两次收发反馈信箱，早上上班和晚上下班之前，每天必须保证收到的反馈及时回复完，原则上在24小时内答复。由于时差，为了与客户同步，有时晚上不可避免地加班，以加快与客户沟通的频率，抢占先机。同时做好客户信息分类整理。

5、合同及订单条款拟定，与买家协商确定合作细节，签订外贸合同，按合同约定收回货款，达成计划指标。

6、公司在收到外商的全部货款、部分定金及 信用证 经复核无误后，开始组织货源、安排生产。

二、不适合外贸业务员工作的症状：

■ 每天工作基本上是上网发布信息、收发邮件，回复大量相同的问题，感到简单、重复、枯燥。

■ 大部分时间是面对电脑，不是面对客户、面对人，与客户通电话都不多，感觉闷。

■ 脸皮薄，不喜欢、不习惯讨价还价。

三、从业者对外贸业务员工作的具体感受：

其实，我们做外贸业务工作的内容很简单，每天自己上网找客户。每天比较枯燥，但收到客户的回复就很高兴。不喜欢只是照着经理的指示、步骤去工作，因为这样没有自己发挥的空间，不能按自己的想法做事情。

电子元器件外贸业务员，不喜欢一天工7个小时，都要坐着、面对电脑，在熟悉了工作流程后，操作很简单，现在好像学不到什么东西了。常常整天对着电脑，感觉不爽，没精神，较易疲惫。不喜欢上传产品信息到外贸销售平台，每天重复的上传产品到网站上去，机械般地重复。

不喜欢的内容：每天坐在电脑前。原因：工作内容都是重复的，有点枯燥;天天上班就是对着同样的电脑和同样的同事，感觉对外界知之甚少，担心被社会抛弃。

我喜欢与客户面对面沟通，喜欢用 英语 聊天，比邮件和电话又具有人性化，又有温度。

我不喜欢频繁联系客户，催下 定单，脸皮不够厚，不适合做业务。不喜欢订单确定好后，再需要跟客户说做不到什么。因为我担心客户会对我个人的信用产生怀疑。客户在MSN，Skype中要求报价，并直接砍价——不喜欢，不知道该怎么应付。报高了，怕对方没兴趣，报低了，又觉得亏了，感觉抓不住客户。向领导请示价格——不喜欢，自己本身对客户不是很了解，客户又只关心价格。请示之前自己就感觉领导不会答应，无法说服领导，反而让领导觉得我很没用。

陶瓷产品的销售：总是被客户逼着交货，太烦，事情多的时候让你忙不过来，像机器一样不停地运转，闲的时候又整天不知道干什么好。我不喜欢的是这个工作没有自己的想法，常按照别人的想法去做，还不知道什么时候结束，自己不能掌控工作，总是“被工作”了。

外贸销售业务员：外贸一般都是在工厂内面对网络，接受的信息很少，通过展会可以了解到市场的流行趋势;也顺带了解同行在做什么样的产品;和竞争对手做一定的比较，平常这样的机会很少。

四、不喜欢的工作内容及原因：

1、不喜欢做一些比如做生产月报表，报价表，在我看来比较死的东西，很枯燥，乏味，而感觉没有产生直接的生产效益;对数字方面的东西我不太细心，还有点出错;

2、每完成一订单，出完一次货，除了提成能自己足够高兴，似乎难有其它的价值成就感;

3、目前的工作还是觉得没有什么心理满足感，有时接了较大的订单觉得也没什么，没有接到单，或者客户迟迟不能确定自己也不急;

4、不喜欢这种随市场变化太大的东西，觉得太难以把握了，今天做得好好的客户，明天有可能就倒闭了，今天做得好好的客户因为工厂的调整就必须放弃和他们合作，去寻找新的客户;

5、不喜欢每天十个小时的工作都是面对着电脑，上网搜集有限的信息;了解途径不太广阔。

6、每天被拒绝几十次，觉得打击特别大;

7、自己业务能力差，并且市场行情已经不好，太多人从事这行，要经常说谎，跟自己信仰格格不入，自己受不了;

8、要去拿回扣，但又要提防不要被客人知道，被知道就等于没有这个客人。感觉到既要跟客人交朋友，但私底下又坑了客户，就觉得心里面很痛苦，不这样做又赚不到钱。

**第四篇：外贸业务员**

第一次接待客户该说啥

欢迎语句

Welcome to our company欢迎光临我们公司

Is this your first visit to our plant第一次来我们公司吗？

Is there anything you are particularly interested in?对我们的什么东西感兴趣吗？2 请对方询问

Please feel free to ask any questions you want没关系，请随便问什么吧Please stop me if you have anything to ask有什么就随便问吧

Just let me know if you have any questions还有什么问题吗？实用语句(2)

1.介绍个别部门

Our Administration Department is over there我们的行政部在那边

I will show you our Marketing Department我带你去看看我们的市场推广部Allow me to show you our showroom请允许我带你去看看展览室吧

2.关于销路

There is a great demand for this product这种产品很好销

The goods are much in demand这种产品很热销This model is hot welcomeed by our clients这种产品深受我们的客户欢迎

实用语句(3)

1.议价

Would it be possible to have changes in price?价格不能变了吗？

I think the price is not competitive enough我想这个价格没有足够的 竞争力I am afraid the price is not acceptable恐怕我不能接受这个价格

2.还价

We can reduce the price by 30% if your order is big enough

如果你订购量够大的话价格可以降30%

We can reduce our price to the level you suggested 我们可以降低价格到你的要求实用语句(4)

介绍新产品

This is our lastest model这是我们的最新模型

Would you like to take a look at our new products?想看看我们的新产品吗？Have you come across this kind of products before?您以前见过这种产品吗？We hightly recommend this kind of products我们极力推荐这中产品 作出保证We guarantee that those misprinted user manuals will be replace

我们保证这些印错的用户手册将被换掉

We promise to deliver the goods before 4 oclock this afternoon

我们答应您今天下午四点钟前把货送到

Please let us know if the goods are not in good condition请告诉我们实话是否货物不好实用语句(6)

解释原因

Please understand we are processing your order as quickly as we can您应该知道我们正在尽快地赶工

I will check and see what went wrong

我来查查看错在那里

It would be better if one of our engineers has a look at the machine

如果当时有一个工程师看一下该设备情况会好得多

Please accept our apologies for the delay送货迟了请接受我们的道歉

I am sorry to hear that, there must be some errors in the production process

很对不起肯定是生产工序出错啦

实用语句(7)

询问详情

What exactly is the problem?确实的问题是什么？

Can you give me the order number?请告诉我订单号好吗？

What is the actual quantity stated?实际的数量说明什么？

实用语句(8)

讨论合约内容

When can we discuss the contract?什么时候我们可以商量签约

We would like to discuss the means of delivery detai我们想详细商谈送货条款There are some points we have not worked out还有一些要点我们还没达成一致实用语句(9)

不能立即决定

I can not give you a definte answer right now我不能马上给您一个明确的答复Please let me think it over让我再考虑考虑周全吧

Would it be all right to give you an answer this afternoon?下午再给您答复好吗？实用语句(10)

在签约之前

When can we sign the contract?我们什么时候签约？

Are you ready to sign?您准备好签约了吗？

Are you satisfied to the contract?对这合同满意吗？

形形色色的外贸业务员，你天天坐在电脑桌子上等什么呢，玩聊天，玩贸易通，或MSN，或B2B，或阿里巴巴是吗？学习和成功才是硬道理。

请将我搜集的外贸网站，大部分是国外的，看完了，你明白了什么？

1.请进入：中国出口精英网，学习和了解外贸知识，掌握外贸人所知 道的全部知识。网址：

5.要查询服装所有的行业和贸易公司请点击这里：

6.要真正读懂和了解外贸行业，做到得心应手，请进入贸易人门户网站。网址：

9.中国出口公司详细目录表.http://kailing.vicp.net/eBusiness/buyer\_liste/1.htm

10.请进入万国商机在线http://map.cn.mmimm.com/

做外贸的25个网站

中国工商银行人民币即期外汇牌价

http://.cn/other/quotation.jsp

核销单查询

http://61.175.135.177/Search/waihui.asp

集装箱进场信息查询

http://61.175.135.177/search/new\_search/search\_list.asp

通关参数查询

http://.cn/certificate/index.asp

世界各地时间查询

http:///

海关HS码查询

http://.cn/QueryPages/ApecQuery.asp

国内国际航班查询

http:///cn/airplane/search.aspx

列车车班查询

http://train.chinamor.cn.net/zztt.asp

全国电话区号查询

http://postcode.72cn.com/

货物提单查询

http:///index.jsp

移动话费查询

http:///ZZFW/...mp;ClassChild\_ID=17法律查询

http:///chinafa/

EMC查询

http:///zip4/citytown.jsp

天气查询

http://.cn/other/quotation.jsp核销单查询

http://61.175.135.177/Search/waihui.asp

集装箱进场信息查询

http://61.175.135.177/search/new\_search/search\_list.asp通关参数查询

http://.cn/certificate/index.asp世界各地时间查询

http:///

海关HS码查询

http://.cn/QueryPages/ApecQuery.asp国内国际航班查询

http:///cn/airplane/search

**第五篇：外贸业务员**

外贸企业的外贸业务员如何用好googleGoogle是万能的，学会用Google搜索，什么都可以找出来。

1、产品名（Products name）+公共邮箱名后缀

1）产品+通用邮箱后缀

如：ball valve @hotmail.com,ball valve @gmail.com,ball valve @aol.com,ball valve @yahoo.com

2）产品+Yahoo各国邮箱后缀：@yahoo.co.jp,@yahoo.com.cn, 如在http://,@comcast.net,@warwick.net,@comcast.net,@cs.com,@verizon.net

德国：@t-online.de,@multi-industrie.de;

法国： @wannado.fr,@mindspring.com,@excite.com,@club-internet.fr;日本：＠yahoo.co.jp,@candel.co.jp;

英国：@cwgsy.net,@btinternet.com,@sltnet.lk;

印度：@wilnetonline.net@cal3.vsnl.net.in@rediffmail.com @sancharnet.in @vsnl.com @del3.vsnl.net.in

新西兰：@xtra.co.nz

俄罗斯：@yandex.ru@mail.ru

德国 ： @t-online.de @multi-industrie.de

香港： @hongkong.com@ctimail.com @hknet.com @biznetvigator.com @netvigator.com@mail.hk.com@swe.com.hk @itccolp.com.hk 台湾省：@seed.net.tw@topmarkeplg.com.tw@pchome.com.tw

新加坡： @pacific.net.sg

以色列：@netvision.net.il；@candel.co.jp；

@xx.org.il@zahav.net.il@fastmail.fm

赞比亚：@zamnet.zm

阿根廷：@amet.com.ar;@infovia.com.ar

马其顿：@mt.net.mk

几内亚：@sotelgui.net.gn

墨西哥：@prodigy.net.mx

法国：@wannado.fr@mindspring.com@excite.com @club-internet.fr 津巴布韦：@africaonline.co.zw；@samara.co.zw；@zol.co.zw；@mweb.co.zw 科特迪瓦：@aviso.ci；@africaonline.co.ci；@afnet.net

纳米比亚：@mti.gov.na；@namibnet.com；@iway.na；@be-local.com 尼泊尔：@infoclub.com.np；@mos.com.np；@ntc.net.np

蒙古：@mongol.net;magicnet.com@mail.mn

汤加：@kalianet.to;

阿塞拜疆：@mail.ru

日本：＠yahoo.co.jp @candel.co.jp

阿曼：@omantel.net.om

南非：@webmail.co.za @vodamail.co.za @iafrica.com

爱尔兰：@indigo.ie @eircom.net

沙特阿拉伯：@nesma.net.sa

瑞典：@caron.se

希腊：@spark.net.gr @otenet.gr

泰国：@ji-net.com @adsl.loxinfo.com

澳大利亚： @bigpond.com@westnet.com.all

@cairns.net.au@gionline.com.au@eunet.at

卡塔尔：＠qatar.net.qa

英国：@cwgsy.net @btinternet.com @sltnet.lk

加拿大：@mondis.com @sourcesexpert.com

马来西亚：@tm.net.my

韩国的： @hanmail.com/net @naver.com @daum.net(hanmail.net)@kornet.net @korea.com @naver.com@hanafos.com@yahoo.co.kr

巴基斯坦： @cyber.net.pk @wilnetonline.net @cal3.vsnl.net.in @rediffmail.com@sancharnet.in@ndf.vsnl.net.in

@del3.vsnl.net.in

阿拉伯联合酋长国：@emirates.net.ae

科威特：@qualitynet.net

越南：@hn.vnn.vn @hcm.fpt.vn @hcm.vnn.vn

孟加拉：@citechco.net

意大利：@xxx.meh.es @terra.es@libero.it

科特迪瓦：@aviso.ci @africaonline.co.ci @afnet.net

纳米比亚：@mti.gov.na @namibnet.com @iway.na @be-local.com

阿塞拜疆：@mail.ru

印尼：@dnet.net.id

巴西：@sinos.net

联合国：@sbcglobal.net@ntlworld.com

日耳曼：@tiscali.co.uk

奥地利：@eunet.at

波兰：@swiszcz.com@poczta.onet.pl

挪威：@walla.com

埃及：@rawagegypt.com

其他国家的公共EMAIL后缀可以通过自己的客户EMAIL后缀或者在Google搜索 “国家名称+email”，2、B2B采购信息+email到Google搜索：

一般B2B都有公布采购信息的部分信息，如公司名称，地址等，要想获得此公司的EMAIL可采取在Google搜索此买家的“电话+EMAIL”,“公司名称+Email”等等

3、公司名称后缀+产品名称+EMAIL：

中国的是Co., LTD，美国是INC； LLC等，意大利是S.R.L;西班牙是S.P.A.等等

4、展会搜索展商EMAIL：

先通过Google搜索展览会，找出展商列表，再到Google搜索展商名称+EMAIL。

5、行业品牌的distributor或dealer的EMAIL搜索：

6、用alexa找出跟行业品牌链接的网站：

在Alexa的Trafic ranking里输入skf.com 可以找出skf.com的related link网站，这些公司的EMAIL找出来，是否有商机呢？

7、世界各地的协会/工会网站找出协会会员，再到Google搜索EMAIL。

8、除了Google.com，还可以用以上的方法到Google世界各地的版本去搜索。方法：打开，点击“使用编号”－－－“喜欢用以下语言显示的网页”现在语言来搜索。

当然大家不要忘记了，利用其他国家当地的搜索引擎来搜索。

http://hi.baidu.com/zhaoping88汇集全球当地搜索引擎.9、各地的搜索引擎、B2B、黄页、目录指南、用以上的方法搜索EMAIL

最后如果你已经知道某个企业却不知道他的EMAIL，很简单“电话+email”,“人名+email”，“公司名称+email”等等

以上的方法都可以混合试用，最大程度挖掘出买家的EMAIL地址来。筛选EMAIL 就需要你的专业知识了。

简单说一下EMAIL营销方式：

第一步 将客户的EMAIL分成三、六、九等，哪些该发什么，都分类分好，并随时做好记录。

第二步 准备好能瞬间吸引客户注意的email，否则客户会视为垃圾邮件，你要事先考虑好哪些客户需要什么，喜欢什么？

第三步 按计划准时发送EMAIL

第四步 控制好发送EMAIL的内容和顺序

第五步 管理好E-mail反馈

Email营销是看似简单、实则相当复杂的网络营销手段。

在操作过程中涉及大量步骤、环节和细节性问题，甚至邮件服务商之间的关系等——各种可控的和不可控因素，共同影响Email营销开展的最终效果,这是本人平时在网站上面找了一点资料，供大家参考。

引文来源

福步外贸论坛

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！