# 外贸转型基地工作总结范文(汇总43篇)

来源：网络 作者：空山新雨 更新时间：2025-04-30

*外贸转型基地工作总结范文1我在有限公司实习的时间接近三个月了，实习的岗位为销售部的外贸助理，日常的工作内容为：1）每天通过与客户打电话或邮件或微信等了解客户的动向及需求，理解客户提供出来的信息；2）跟客户沟通后了解客户需要样办的尺寸/数量/...*

**外贸转型基地工作总结范文1**

我在有限公司实习的时间接近三个月了，实习的岗位为销售部的外贸助理，日常的工作内容为：

1）每天通过与客户打电话或邮件或微信等了解客户的动向及需求，理解客户提供出来的信息；

2）跟客户沟通后了解客户需要样办的尺寸/数量/码数和材料/辅料等相关要求和交办；

3）及跟做办师傅沟通；

4）每天跟进师傅样办的进度，期间多与师傅和客户反映样办进度，如样办有疑问，将根据客人最新的意见，反馈给师傅，确定如何做，尽可能做到客人所需；

5）收到的样办要认真仔细检查，核对件数，量好尺寸，与客人反映，做到客人满意的效果，量好尺寸，检查是否有做工不好的地方，确认无误后寄给客户参考面料以及款式；

6）最后追客人的试穿评语和收到评语后沟通样办的修改意见安排重做办，及时地给到客户报价：

7）以及负责公司销售合同及其他营销文件资料的管理、归类、整理、建档和保管工作，协助经理接待到访客户，处理日常事务等。

存在问题：由于自己本身英语程度较低，在刚接触外贸的时候在沟通方面存在的一定的阻碍：对产品的了解甚少，日常生活中接触的也较少，对纺织品的做工以及面料方面知识还有很大的欠缺：不明白工厂的生产流程以及车间部门，导致与客户的沟通中表现让他们觉得不够专业,没安全感,信任度不高.

解决方案：日常多积累英语单词，把服装行业常用到的名词以及词语牢记，依靠翻译软件，做到快速与客户沟通；不懂多问经理，要做到不耻下问，产品知识一定要多加以牢记，知己知彼才能临危不惧，没事的时候多看产品的知识；下午比较空闲的时候多跑工厂， 尽快了解整个生产流程以及各个车间的职能安排，寄出去的样品要及时的进行跟踪，以防有计划的联系一下客户，随时收集客户的反馈信息，不要寄出去的样品打“水漂，多关注行业知识以及市场走向，最近的国家政策对纺织品服装行业的影响还是比较大的。

体会收获：将近3个月的实习，喜忧参半,有欢喜也有忧愁,却让我的实习生活充实而精彩! 刚接触工作时，真的是万事开头难，毫无头绪，针对不懂的我会及时在网上查找，并将自己在书上所学的知识，与当天了解到、所学到的结合在一起，使我对外贸这个专业有了更加理性的和更深刻的体会。作为一个刚踏入社会的新人，我们要有吃苦的决心，平和的心态和不耻下问的精神。作为一个新人，平和的心态很重要，做事不要太过急功近利，表现得好别人都看得到，当然表现得不好别人眼里也不会融进沙子。在工作中要多看，多观察，多听，少讲，不要说与工作无关的内容，多学习别人的艺术语言，和办事方法。继续加油！

**外贸转型基地工作总结范文2**

\_\_\_\_年，注定是不平凡的一年。原材料本钱增加，税率大调剂，人民币不断升值……在这样的大背景下，外贸在\_\_\_\_年显得特别艰巨。忙繁忙碌的一年眼看又要过去了，又到了需要对自己的工作总结经验教训的时候了。

一 回忆过去

1.对新销售区域的拓展。以越南市场为重点开辟市场，培养了3个新客户，到\_\_\_\_年底止，总计销售金额为28万美金。从\_\_\_\_年1月起，一共9个不同国家和区域的客户建立了贸易合作关系。

2.重视品牌意识。一个企业的发展壮大，品牌气力起着非常大的推动作用。\_\_\_\_年景功把三锋品牌产品销售到斯里兰卡，就目前来讲，销售情况良好。

3.对老客户的优良服务。重点为乌克兰客户\_\_\_\_和意大利客户yy的跟踪和服务。\_\_\_\_在\_\_\_\_年销售金额总计为32万美金，面对\_\_\_\_年欧洲对eu2标准的实施，用时6个月，25cc汽油锯题目现也得到了解决。

二 总结现在

1.产品质量有待进一步的进步。不论是公司的主打产品电链锯汽油锯还是小打小闹的冲钻角磨，质量投诉此起彼伏。这对销售工作的展开产生了极大的困扰。再者，新产品的开发周期太长，就产生了老产品不成熟，新产品又不敢推荐的怪现象。

2.跟单工作的艰巨。依照公司以往的生产周期，通常是30-35天。以\_\_\_\_年来衡量，远远超过这个周期。我们的推延交货，直接影响到客户的销售计划，这对公司的信誉也会造成一定的影响。特别是，每每到发货时，不是这类机器少一台就是那种机器少两台，不但对工作带来了非常大的麻烦，客户那边更是不好交代。

三 展望未来

海外市场的开辟没有终点，\_\_\_\_年对\_\_\_\_年来讲只是出发点。在摸索和经历中渐渐成长，而新的一年每项拓展工作都需要领导的大力支持。市场是残暴的，\_\_\_\_年势必是我更加兢兢业业工作的一年。生于忧患，死于安乐，假如\_\_\_\_年注定是狂风骤雨，那末请让它来得更猛烈些吧。我坚信，在拓展海外市场上，我们所做的每步都是为了更好地销售我们的产品!做这个轴承销售工作整整三个半月了。

今天在这十月的最后一天最后一个时刻，对自己工作做个总结，回顾历史，吸取经验教训，做好以后的工作。从七月十五号我进这个工厂，自己就显得有些急躁，电脑总是掉线，注册个网站要注册好几遍，不过这个时候自己是努力的，很想多注册一些免费平台，多个渠道找客户。期间自己也对轴承做了大概的了解工作，除轴承行业的发展和现状外，还包括轴承的分类和代号等。另外在上班之外的时间，自己也把公司的样本做了具体的一遍的学习，知道公司生产产品的品种和范围，还把样本里面的英文自己也看了一遍，算是对自己在行业相干英语方面的学习吧。其中发现了一点错误，好在错误不大，固然也是常见的，或许我吹毛求疵了一些，还是觉得不够完善。我太寻求完善了。

这个时期，我觉得欠缺的还是系统的记忆和巩固吧。由于，以后，自己加的轴承群等，出现一些询价的，那些轴承型号很多很奇异，有时候自己记不住是哪一类的，有些知道是哪一类的又看不懂后面带的符号的意思。感觉自己知道的怎样还是那末少。

**外贸转型基地工作总结范文3**

也许有些朋友都还以为阿里巴巴就只有淘宝、天猫、聚划算这些很大的购物平台，其实阿里巴巴还有一个很大外贸业务，我这次在某家外贸公司实习就经常使用到了阿里巴巴的这个外贸平台。

作为一名负责外贸业务的工作人员，我需要在阿里巴巴发布产品，然后时刻准备着像联系我的用户谈好价格，最后洽谈相关的交易过程。由于事先我们学校里面也没有教过我们这方面的知识，因为我是英语系的，所以当公司领导要求我实习前一段时间先做做这个的时候，我心里还是非常不满的。

但是随着时间的推移，我发现作为一名这样的客服也需要一定的职业素质，比如说用强大的逻辑能力将需要描述的问题有层次与客户交谈，有耐性地回答客户提出的大部分问题。因此某日经过深深的思考之后，我觉得领导这是为了让我可以拥有一个基本的职业素质，在与国外客户进行交流的时候，体现出公司员工的素质，也用强大的耐性更好地促进双方的外贸交易。所以自此我更加努力的做好自己的本职工作，希望可以早点受到领导的肯定，到我想去的部使用语言与国外的客户进行交谈。

满以为只要我好好努力，只要几个星期，领导就会肯定我的个人素质了，没想到直到第一个实习月快要过去了，领导才告诉我说为了让薪资可以更好的发放，下个月开始我就要去那个专门负责和国外客户进行电话联络的部门工作了。由于时差问题，所以基本上是双班倒的形式，每隔一天就需要夜间工作，虽然以前哪怕是在普通的生活中也没怎么体验过这样的生活，但是我还是咬牙答应了下来。毕竟一个月的网络客服工作都已经坚持下去了，不就是晚上次啊工作吗?这有什么大不了的?

也许是我太过高估自己的英语水平了吧，平时无论是考试还是考证，由于事先都已经做好了充足的准备，也几乎没有人会直接和你用英语进行交谈，所以我的考证成绩和考试成绩都还不错，但是没想到的是在实际的和国外友人通话的过程中，我竟然一下变得紧张起来，脑子翻译速度也比平时要慢半拍，一次时长一十二分钟的电话我竟然像要度过一十二年一样。因此当天晚上回家之后我就好好自我反省了一番，以后觉得不能再想当然了。

现在由于我本身的词汇量和口语能力都是处于一个比较专业的水平，所以只要我克服了紧张的问题，多锻炼几次，我和国外友人的通讯也就不再是阻碍我工作的障碍了。现在每天晚上在人们都已经进入梦乡的时候，我们在公司的办公桌上通过电话的方式和国外友人谈业务，如果细细想象一番的话，那种场景还是挺不错的，好像很多电视里面都有出现过。在后续的实习日子中，我也将更加努力，让自己的外贸谈话能力再度提升。

**外贸转型基地工作总结范文4**

时光如梭，回首过往半年的工作与成果，心中甚感责任重、压力大。随着市场大环境衰弱的转变，对业务难度系数与日俱增，在面对这样的环境下，我们需要的不紧紧是认知，更需要的是转变，如何提高客户满意度，提升客户信任度从而提高客户订单成交量；都是作为一名业务员必须考虑去分析。

我们这样的贸易公司多不胜数，今天我们优科能从市场上分杯羹生存下来；与大家的共同努力与协作分不开；与经理长期发展规划的合理性分不开；作为一名业务员，面对着客户与公司同事，我还是想真诚的说说我的感受。

>一、面对客户：

1、我们做出了全方位的服务；

2、给了最好的价格资源；

>二、面对公司与同事：

1、部门衔接配合相对比较和谐；

2、希望公司能对业务员的销售技巧做培训，强化业务员的业务沟通水平，不仅仅针对产品知识培训；

3、建议参加一些专业的展会。

4、建议公司能加强对国内生产合作厂家资源整合，力争获取利益最大化；在报价方面，更具备优势；

5、建议公司，制作公司产品目录册；图文并貌，同时更加便利业务人员对公司产品的推广，一方面节约了业务的时间，另一方面更能体现公司的专业深度；现阶段询盘量，明显下降；客户下单成交率不断在萎缩，距离年终80万美金目标相差三分之二；在剩余不足六个月的时间如何去完成年终目标，我也为自己捏把汗；面对接下来的六个月的时间，我会提高工作激情，不再以市场大环境的萎缩为理由，放纵自我要求；加强对客户的主动性与热情度；积极的推广公司产品，加强对产品宣传的力度；提高自我对产品的认知，尽可能做到专业化，精细化；从而提升客户对公司对个人的信任与满意度。

**外贸转型基地工作总结范文5**

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。

**外贸转型基地工作总结范文6**

我叫xxx，毕业于xxxxxxx,自20xx年1月20日入职已近三个月，在这几个月的工作和学习中，接触了不少人和事，在为自己的成长欢欣鼓舞的同时，我也明白自己尚有许多缺点需要改正。加入xx以来，在各级领导的教导和培养下，在同事们的关心和帮助下，自己的思想、工作、学习等各方面都取得了一定的成绩，个人综合素质也得到了一定的提高，现将我的三个月来的工作情况总结如下。

>一、工作情况

刚到公司，比较迷茫，但我一心想把把工作做好，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，从一系列的培训，产品知识的熟悉，到网络营销的开展，我知道了作为一个外贸业务员如何开始工作，进入状态。在试用期的工作中，一方面我严格遵守公司的各项规章制度，不迟到、不早退、严于律己，自觉的遵守各项工作制度;另一方面，吃苦耐劳、积极主动、努力工作;在完成领导交办工作的同时，积极主动的协助其他同事开展工作。

2月份：主要是熟悉产品知识，学习操作阿里巴巴外贸平台

3月份：随着阿里巴巴平台的熟练操作，陆续收到询盘，学会如何处理，及时回复，跟踪客户。

4月份：在已有阿里平台的基础上，注册其他免费B2B外贸平台，推广产品，宣传力文，并通过谷歌的搜索引擎收集客户信息，尝试着写开发信，努力开发新客户。

到目前为止，阿里巴巴平台上传的产品数位xxx个，询盘xxx个，有效询盘xx个;韩国外贸平台EC21，上传产品xxx个;沙特阿拉伯外贸平台，上传产品9个。

>二、学习情况

现在是我努力学习的阶段。“三人行，必有我师”，公司中的每一位同事都是我的老师，他们的丰富经验和工作行为对于我来说就是一笔宝贵的财富。记得我刚来力文的时候，对公司的一切都感到新奇。因为我学的不是英语专业或者国际贸易专业，所以对外贸行业知识知道的也有限，但是马经理、高经理的尽心指导下，我受益颇多。带着饱满的工作热情，我逐渐熟悉了外贸的操作流程。尽管我只是入门，但是我和其他年轻人一样对工作充满着热情。为尽快提高自己在本职方面的知识和能力，充分发挥自己的主观能动性，我利用业余时间找来了相关的资料进行学习，在短短三个月时间内我能操作阿里巴巴阿里平台，并取得显著效果，这为今后的工作打下了基础。

在xx的三个月，我接触了很多同事，就在接触他(她)们的同时，我才知道什么叫“人事”。无论是社会还是单位“为人处事”都是一门高深的学问。对于这门高深的学问，我这个门外汉只能说：“诚实做人、努力工作!”

一路走来，我前后参与了产品RoHS化学检测以及产品资料翻译等工作。在跟随x经理、x经理学习的过程中，深感自己能力的不足，同时也体会到了外贸工作的艰辛!

>三、思想情况

**外贸转型基地工作总结范文7**

紧张、忙绿、丰盛、而又难忘的20xx已经过去，充满期待的20xx已经来到，回首过去一年的工作，既有收获的喜悦也有不足的反思。在这新年伊始之际，很有必要静下心来对一年来的生活、工作、学习进行回顾、梳理、和总结，提炼经验总结教训，便于新年度更好更快的完成今年的任务打下基础。现将本人的年度总结向各位领导汇报如下，愿与各位同仁共勉。

>一、收获

说道收获，请允许我和大家一道回顾一下一年前今天的原盛项目现场：soho装修收尾、小户型粉刷北塔完成南塔二次结构完成、准甲粉刷完成60%、中心商业主体开始施工、酒店完成至0。00。而一年后的今天：soho8月30日顺利交房；小户型11月15日顺利交房；准甲装修收尾；中心商业除8#楼外其余外立面形象基本完成；酒店样板房完成幕墙正在封闭中，预计春节前完成封闭。目前的状态除8#楼外存在较大滞后外基本达到的预期。全年没有出现严重质量事故和安全事故，特别小户型的安装质量在2#楼的基础上有长足的进步，在9月份被郑州市质量监督站作为观摩工地进行了全市范围内参建单位的观摩，为原盛项目和绿地品牌赢得了荣誉和声望。

要说原盛项目20xx年度最有影响力或具有里程碑意义的事件就属交房事件，今年顺利完成两大交付节点：1）、8月30日的soho办公楼的交付；2）、11月15日的小户型的交付。这两大事件被我在20xx年初工程部的年初动员大会上形象地比喻为三大堡垒之中的两大堡垒，其难度之大早有预计和准备。在经过项目全体参与者的精心组织和齐心协力通力合作下终被成功攻破。这其中凝聚了原盛人的多少艰辛和付出，这两次的交房事件特别soho的交房，作为商业综合体项目的首期交付其意义非常重大。其一、是对本项目三年来全体人员辛勤付出的检验和考核；其二、作为商业综合体首期交房为我们不断总结、持续提高提供了经验和基础；其三、顺利交房对于项目品牌集团品牌的推广和宣传提供了保障和支撑。

当然我非常清醒地明白这些成绩的取得不是我个人的成绩，而是项目全体参与者的成绩，特别是项目部全体同仁精诚合作、合理分工、统筹管理、充分发挥工程管理载体的作用、辛勤付出的结果。在此，请允许我代表项目部向几位同志三年来的不懈努力表示衷心的感谢。他们分别是：充满热情富有责任心的王青兴；稳重而富有包容心的王明奇；充满热情和活力的张松海；任劳任怨的老黄牛张学军；敬业谨慎务实低调的祈英华；勤恳富有个性的团队队长戚经理。借此请允许我以个人的名义向大家说声谢谢，辛苦了兄弟们，如果没有大家的辛苦付出就不会有原盛今天。

>二、成长

如果说以上成绩是属于大家的，是项目全体同仁辛勤付出的结果，那么成长则更多的是反映我的个人心理状态。成长不仅是一种结果，更是一种状态，不断学习不断提高的精神面貌和状态。

先说读书，与女儿一道学习《三字经》、《弟子规》，自己熟读《孙子兵法》，甚至曾经想把她背下来，研读《曾国藩》总之算是读书吧。向自己的极限挑战，在20xx年3月28日参加国际郑开马拉松比赛，以个人的做好成绩1小时56分完成了男子半程21km的比赛。我还参加社会上的《读书会》、在下班路上听励志广播节目，这些似乎和工作没多大关系，但这反映出我的精神状态，渴望学习进步、成长。甚至在今年自费参加亚洲八大名师李明智的演讲，通过学习是我真正体会到了李明智老师长讲的“帮助更多的人实现梦想，自己的梦想也就是实现”的境界。初听到这句话时，认为这是大话是口号，通过不断学习和感悟使我悟出了其中的人生道理，并使我真正明白帮助更多人的成长自己也会获得成长的现实意义。于是我在工作中不断践行着这种理念，在个人进步成长的同时不断去帮助、带动、影响自己身边的同事，我相信只有当大家都进步了，有成绩了，我们团队的工作才会有成绩，这是我的人生哲学，也是我不断持续努力的方向。

如果说以上算是个人的学习，则去年7到9月份的一段经历则算是对我的锻炼。去年7·9月份公司安排由我负责主持项目的全面工作，这段经历对于我的锻炼、影响和收获非常之巨大甚至超过全年其他时间收获的总和，所以使我不能不提。首先我感谢组织对我的信任，给我提供了锻炼自己、展示自己、提高自己的平台和机会。这期间经历了soho办公楼的验收交房；小户型的后期装修、幕墙、安装争抢工期和验收；准甲办公楼的装修、安装及大面积开展；中心商业的保温、幕墙、土建、安装的穿插施工；酒店的主体施工。为此我付出和投入了极大的精力为整个项目部署、协调和配合管理工作。特别8月份小户型抢工期阶段，我有多少个夜晚留守在工地至十一二点已经记不清了。甚至曾经有一周都没能和自己女儿说上一句话，虽然每天晚上都回家。当晚上到家是女儿已经睡着，早上上班从家走女儿还没有醒来。这期间我深深的体会到了作为项目经理的责任、压力和动力。并且从中我不断悟出了很多的人生道理：深刻领悟到少点得失心多点责任心；少发点牢骚多干点事实；少点抱怨多点感恩的现实意义，并逐步加深和加强了对绿地企业文化的理解和领悟。通过三个月的辛勤努力和付出，使我得到了较大的锻炼和提高，并在一定程度上赢得了大家的认可。

这段经历带给我太多的收获和正面影响，请允许我借此向关心支持我的领导和同仁们表达我真诚的谢意，谢谢大家对我的关心和厚爱。我将以此为动力，持续不断以更高的热情、更强的责任心、更大的努力，刻苦敬业工作，为我们的绿地事业做出更大的贡献。

>三、不足

20xx年虽然收获颇多，感悟颇多，同样不足之处也颇多。

其一：虽然今年的任务基本算是完成了，但在不同程度上还存在一定的滞后，说明进度管理仍要努力，继续挖掘潜力。特别8#楼土建进度滞后较多，一直没有找到行之有效补救措施，致使8#楼后期工期过于紧张。

其二：没有正确处理好抢进度和保质量之间的关系。20xx年整个工期非常之紧，特别3#楼南塔，春节后复工已是3月20日，从粉刷、幕墙施工到装修完成仅用了6个月时间，交叉施工、多专业、多工种的管理协调难度之非常之大。在赶工期的过程中过于偏面专注于进度，在某种程度上造成了质量的部分牺牲，致使后期交房验收过程中被作为反面教材，受到公司领导的批评。

其三：进度管理受施工单位自身素质和配合程度的影响较大。像对于管理配合责任意识较差的施工二处，缺乏行之有效的管理办法和措施，致使8#楼主体施工工期持续近一年，造成后期20xx年的整个工期非常之紧。作为项目部除建议在以后确定队伍时要引入淘汰竞争机制，更要进行自身管理的总结和反思，对于不同的单位要采取不同行之有效的管理手段和措施，将施工单位素质的负面影响降低到最低。

其四：项目部作为工程管理的载体作用有待加强和提高。

工程部作为工程管理的载体应发挥总管理、总协调的主导作用，在目前的管理中仍存在以下不足：

1、不同标段的工序搭接存在不够合理的地方，在1#楼的裙房装修没能从2#楼失败的案例中吸取教训，因为裙房装修队伍的进场较晚造成整个准甲的工期延后。

2、专业之间的协调统一和前瞻性不够，致使仍现场施工中存在不必要的返工。譬如：消防和空调管道的施工为保证不影响精装修的施工，在装修进场之前大部分已经施工完成，当装修开始施工时发现多处与装修要求不一致，为到达的装修效果就造成返工。

3、工程部把合约和技术部门间资源整合，统一协调的力度不够有待加强。特别在装修阶段存在因为方案和费用的发生影响进度时，项目在第一时间不能高速有效协调解决。

>四、计划

谋定而后动，为了明年工作的顺利开展，结合项目和自身实际，现计划如下：

以进度管理为抓手，紧紧围绕核心交房节点倒排计划，早作打算、早作计划。明年的两大核心目标节点：7月15日的准甲和中心商业交房；10月1日的酒店试营业，其紧张程度绝非一般。为此必须利用春节前这段时间充分细排并完善20xx年的计划，特别关于工序的合理搭接、技术准备、外配套单位的介入时间等，都要准确详实地体现在年度计划中，并抄送各

转眼间，20xx年就要挥手向我们告别，在这段的时间里有失败，也有成功，遗憾的是：客户量还不多，欣慰的是：客户资源开始积累，独自处理能力得到了提高，业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我们提供了那么好的工作条件和生活环境，有经验的上级给我们指导，带着我们前进；他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。在工作上，同事之间互相交流，汇聚每个人的智慧，把事情做到极至。

3月1号进入公司，从对装修知识熟悉，到开发多的客户资源，经历了8到9个月了。经过努力客户资源开始量积累，不知不觉中1年的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对装修知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的职业业务员，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。业绩没什么突出，总结一年来的工作心得我觉得对公司和工艺一定要很熟悉。进入一个行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，我学到了如何定位市场方向，抓重点客户和跟踪客户，懂得不同市场的不同需求，这样才知道主要主攻哪些客户群，当然这点是远远不够的，应该不段的学习，积累，与时俱进，了解行业动态，价格浮动。关键之处是对公司的优势要熟悉，就自然知道目标市场在那，也可以很专业地回答客户的问题。

不仅是要对目标市场的了解，也要对竞争对手了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上唯一不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。知道竞争对手的优缺点，才能知道自己的优势在哪。除了自己多观察了解以外，还需要和客户建立好良好的关系。因为一个客户，可能会带来更多的客户，如果关系不错，客人会主动将竞争对手的报价信息，以及工艺特点主动告诉。在这个过程中，要充分利用自己的工艺优势，材料特点，分析对方报价，并强调我们的优势，更有利喜迎客户。在就是业务技巧的提高，提到业务的提高首先想到的是如何取得客户的需求。很多客户都喜欢跟专业的业务人员谈话，因为只有专业才能帮他解决问题，所以交谈中可以解决很多问题，客户也愿意把装修交给专业的公司来负责。当然，业务技巧也是通过长时间的实践培养出来的，而在我自己这一年里的经验中，我所学会的是如何去思考，站在客户的角度，设身处地为客户着想，一切从客户的需求出发，在电话，或客人来访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍，做业务，我们要学会“了解或激发需求，然后去满足要求”。

在这一年里让我从新的认识了自己，找到了自身的价值，虽然我这一年的业绩不好但是我学会了如何做一个优秀的业务员，我的基础已经打好，就让即将到来的20xx做为我去实践的基石，我相信在xx这个最优秀的品牌装饰公司会成为我人生中最宝贵的人生旅历。

**外贸转型基地工作总结范文8**

>1，贸易公司

贸易公司，主要是以代理各类厂家产品，通过自身拥有的销售对象资源优势和对当地市场的了解程度，赚取代理商品中间差价利润。从组成结构方面，一般分为：销售部，财务部，物流部，总经办等。而销售部又根据销售对象上的区别，分为商用部，ka部，bc部，流通部等。而财务部根据职能的区别分为，财务报表统计人员，销售内勤人员，出纳，单据管理人员，税务登报人员等。通过销售部的业务开展和市场反馈，物流部门的产品配送，财务部的资金流管理，总经办的全局策划，市场分析和流程管理控制，从而实现销售的整体环节高效率完成和良性循环。

>2，产品

在代理产品方面，根据产品的知名度和地域影响力，一般分为一线品牌，二线品牌，补充品牌等。比如我们代理的生活用纸，维达，洁柔为市场影响力比较大的名牌产品，也就是一线产品，而同时代理的贝柔，银洲湖系列，根据它的地域影响力和厂家规模，为二线品牌。

一线品牌的优势在于，知名度高，市场影响力大，而二线品牌的优势在于，产品结构灵活，价格适中，在市场需求方面，能有效补充一线品牌不足的地方，比如价格优势。

>3，销售对象

根据不同的销售方式，我们贸易公司的销售对象主要分为：商超，分销商，直销用户。商超又根据它的卖场规模大小和组成结构上，分为ka连锁，bc场，便利店，分销商。ka连锁的优势在于，顾客群体大，有品牌影响力，地理优势和卖场规模较大，有较强的竞争优势，产品的量上面有保证。bc场的优势在于，弥补ka场无法遍地开花的数量优势，虽然产品销量上面不如ka场，但卖场数量巨大和操作模式简单，是它的优势。

在实际的业务操作流程方面，又分为内部流程和对外流程。

>1，内部流程

销售经理通过对市场的分析和反馈，制定具体的操作方案，比如产品分类，报价，每月促销，注意事项及当月重点事宜，下发给销售各部门，由销售的各部分去执行。销售部根据上级文件和方案，在自己所管辖的区域卖场中执行当月销售方案。拿回的商超订单，交由对单人员核对产品价格。业务员根据不同的卖场结算类型，制定不同的结算方式。比如现采现结，购销月结，\_，支票，转账，收据结算等等。对单人员核对完订单，无异常的情况下，及时知会物流部安排送货，物流部拿回销售清单和验收单据后，及时交给回单管理人员。如送货当中出现货物数量不中，单品缺少，因各类意外无法按时完成送货任务的，要及时知会业务人员，业务人员及时跟卖场协商沟通，妥善解决，尽量不影响到合作关系。销售部每月执行的促销计划，及时交给促销管理人员，由其备份，统计，找厂家申报费用，促销管理人员知会业务人员申报结果，协助业务人员及时拿回各类核销资料，核销各类促销费用。业务人员根据每月各卖场的对账结款日期，找回单管理人员领取需要对账结款的单据，按时对账结账，同时反馈给回单管理人员，回款进程。业务人员收回的现金，支票，转帐通知单，各类扣除的费用单据，及时交到出纳人员开好收据，找回单管理人员清销账目。

>2，对外流程

开常为了更大的增加自己的业绩量，提高公司的市场占有率，业务人员需要在条件允许的情况下，和未接触的卖场建立良好的合作关系。前期需要了解卖场的实际销售情况，地理优势，卖场面积，是否为连锁，周边环境优势，同类品牌的销售和代理商情况等各类信息。找采购或负责人洽谈实际的合作项目，包括产品品牌品项，进场优势和意义，了解该场各类费用明细。根据实际了解的情况，制定新品进场计划表，交由公司销售经理审核批复。得到经理的明确回复后，找卖场负责人签定产品进场销售合同，要清楚合同较重要的条款，比如合同费用，新品进场费用，合作时间，季度性费用，结算周期和方式，费用扣除方式，返点返利以及卖场要求的一些特殊支持等等。

客情维护。在卖场的操作当中，客情维护是重中之重的。良好的客情可以争取到对自己最有利的卖场资源，最大化的提高产品销量。客情维护之前，一定要找准此卖场对自己销售最有影响的几个人。比如采购，连锁超市的主管，店长，纸品区理货和收货人员，货款结算人员。因为每个场的管理模式是不一样的，有些店是采购下单，有些是店长直接负责，有时候是连锁中单店主管负责下单和日常陈列管理。只有从下单，收货，产品陈列，货款结算方面，都没有大的阻碍的情况下，才能更高效的提高自己工作效率和工作时间上的安排。

促销。促销是提高产品销量，打击竞争对手，维护卖场客情的重要手段。一份合理的促销方案，不仅在提高卖场的市场影响力，在提高卖场对品牌的重视度，在提高自已的业绩量，都会有至关重要的影响。同样，促销是分为很多种的。首先你要了解该卖场的消费群体和整体产品结构及卖场当中自身的产品结构。比如工业区，卷纸和抽纸不分的地方，大力推广低价位卷纸和方巾，是提高量的有效方式。高档社社区店，盒抽和高品质卷纸，一般都是主打。风景区，旅游区，各类手帕纸有很大的量的空间。同样，根据不同的活动档期，搭配不同的产品类型促销方案，也是非常重要的。促销还有一个要点，就是多重促销的覆盖。公司的促销方案，现采，为特殊卖场制定的特殊促销方案，都是很有必要的。比如新店开业，一次优质的场外活动，是很有必要的，提高卖场人气的同时，也提高了自身的产品知名度。

市场反溃定期的市场反馈，有利于公司制定更完善的销售方案，更好的调整自身的产品结构，更大的提高自身的市场占有率。比如敏感单品的市场价格调查，卖场间产品的价格对比，现采单品竞争对手的报价情况。优质卖场的产品销售的偏重点。同类单品的价格比对，促销情况。卖场的要求及最新的动态等。

结算流程。良性的结算流程，有助于公司抽出更多的资金流，投入到更大的市场竞争当中。一个公司的资金流，就是一个公司的血液，只有快速优质的新陈代谢，才能有更强大的活力，更旺盛的生命力。了解自己手里面每个卖场的结算流程，是我们平时业务工作当中的重中之重。什么时候对账，什么时候交\_，结算是转账，还是开支票，以及周期是多长的支票，或者现金结算，收据结算，合同扣款明细，做好一份详细的对账明细表，准时按期的去对账结款，有助于我们更好的开展工作。

做为一个bc场的业务，在操作以上所有的流程的当中，也有自己的一些体会和自认为操作当中的一些要点。

**外贸转型基地工作总结范文9**

在感恩中结束了20xx、感恩自己在20xx年初指定的计划圆满达成、在这一年中换了更有挑战力的职业----外贸业务员，现将工作以来的感受和工作体会总结如下、

>一．初入岗位

我8月中旬入司，之前的工作跟国际贸易毫不相关，但是因为大学专业是电子商务，我所学的这个专业对国际贸易也有所关联，所以自信满满的来融入我们外贸部这个大家庭、在公司领导和同事的帮助下，我在认识产品，熟悉产品，推广产品等各方面有了新的认识、所以我非常感谢领导和同事们对我的帮助、

初入外贸销售这个行业，我除了在学校里所学的英语知识和初级的国际贸易知识，缺乏实际经验，对于阿里巴巴国际推广平台的操作一点也不清楚、首先第一件事，我就是要熟悉公司产品、因为公司有经验丰富的前辈们，而且初来乍到，怀揣着梦想的激情全心的投入学习中、公司的产品目录，用途、市场情况......方方面面的学习我都得从零开始、一个礼拜之后，我开始接触阿里巴巴后台管理，有了一个子账号，负责产品的发布、MSN、Skype、Trademanager，Email

等国际交流工具随之而来成为我每天必备的工作、此外我还在其他的几个贸易网站注册了公司信息并且在里面练习产品的发布、

>二、参与展会

9月下旬，公司参与了上海的第六届中国国际管材展览会，这是我可以面对面跟外国客户接触的机会、因为刚接触这个行业，不清楚每个国家的特点，所以这也是我多多了解学习的机会、我跟前辈都在给公司产品做宣传，发名片，发资料，尽量吸引更多的客户来看我们的展位、看前辈与外国客户的交流中，也学到了如何向客户介绍我们的产品，如何讲解剖析产品优势、一个展会办下来，收到了很多外国客户的名片，也发了一些自己的名片，希望将来可以联系一些有意向的客户、

展会过后，就是分析名片，收发邮件了、跟前辈学习要认真判断客户意向，了解客户需求，做到有求有应、

>三、收发邮件

把展会上的名片整理，分析，回忆一遍，把有意向的`，一个一个都发邮件进行问候、在发邮件之前，产品定价又是一项很重要的事、既然是工厂，产品价格就有一定的优势、凭这个优势，价格是没有很大的问题、其次就是价格得详细程度，其间涉及MOQ，FOB等各方面，这就是考验产品熟悉程度了，报价单的一目了然也很重要、要明确自己的产品报价与市场行情差价，及如何以达到报价的正确性，

让客户查到公司知道公司的主要经营产品及及产品优势与核心竞争力、

所以小小的一份报价表，看似简单，实则要经过仔细和认真的推敲、报价应报得恰如其分，不能过低，也不能过高;好东西不能贱卖，普通的产品不要报高、因为客户往往会从你的报价来判断你的诚实性，并同时判断你对产品的熟悉程度;如果一个非常简单普通的产品你报一个远离市场的价位，甚至几天都报不出来，这说明你的诚实性不够，你根本不懂这一行，自然而然客人不会对你再理会、

但是呢，一连几百份邮件发出去，没有几个人回应，石沉大海，让人觉得心灰意冷的、但是，不能放弃，就得自身找找原因了、可能价格没有设置好，图片不够吸引眼球，产品信息没有详细......等一大堆的问题，一个一个分析，解决、

>四、展望20xx

辞旧迎新，展望20xx年、新的一年已经开始，紧张而又忙碌的工作拉开了进程，明确公司的目标、计划、计划好自己的工作和个人目标、我会更认真工作，刻苦学习业务知识，提高自身的能力来努力完成公司的销售任务和目标，同时希望公司和个人再上一个新的台阶，坚持下去，好好奋斗！

**外贸转型基地工作总结范文10**

转眼间，我xx年的工作已经接近尾声，在新一年来临之际，回想自己一年09年所走过的路，所经历的事，有过喜悦，有过兴奋，有过苦恼，有过忧郁，有过怀疑，苦辣酸甜都经历了和在经历着，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态。在这09年即将结束，新的工作阶段就要开始的时候，有很多事情需要坐下来认真的思考一下，需要很好的进行总结和回顾。总结过去09年工作中的经验教训，为下一阶段工作更好的\'展开做好充分的心理准备。

xx年一年来，我作为隆昌公司的出纳员及外贸业务员，一直负责出纳、外贸跟单、退税等工作。

以下是本人对于出纳工作的总结和一些心得体会：

一、首先要热爱本职工作，要有严谨细致的工作作风和职业道德，对重大开支项目必须经过会计的审核、经理的确认和同意方可办理。这是我需要牢牢紧记的。

二、学习、了解和掌握国家政策法规，不断提高自己的知识储备量。这里除了财务方面的政策法规还有退税方面的相关政策法规，刚刚接手退税工作的我更需要多多了解这方面的相关政策。

三、要有较强的安全意识，现金、票据、各种印鉴，要妥善保管，使用时认真办理相关手续。维护公司的利益不受到损失。

四、坚持财务手续，严格审核算（报销的发票上必须有经手人、会计和经理的签字方可报帐），对不符手续的发票不付款。

以下是本人对于外贸业务工作的总结和一些心得体会：

一、订单，当拿到订单后，先仔细审查有无出入的地方，产品名称、数量、特别是金额等等（如有问题立即与领导商洽），同时涂上价格后交给国内部确认交期。

二、回PI，拿到国内部确认的交期制做PI发给客户（正常要求从接订单到回PI三个工作日）。

三、委托订舱，接到客户回复的PI后，制作委托书，委托书上注明出运港，目的港，品名，件数，毛重。发给客户指定的货代公司。（同一时间外贸部同事制作报检单据报检）

四、索要配载，及时向货代索要配载也就是发货通知。这个环节关系到出货的及时和准时问题，同时牵扯到船期和客人可以准时收到货物。这一环节要将货代给我们的配载通知巧妙的写成给每一家工厂的送货通知，还要注名每家工厂的发货明细及数量，如有补件也要写清明细，并要求工厂如有数量变动及时通知我司。

五、跟踪场地，等工厂按正常数量发货后，及时与工厂索要发货明细和司机电话，与司机沟通到达场地时间，并及时安排场地。货到达场地后向场地索要箱封号并通知报关代理和订舱代理货到港信息箱封号等等。

六、报关。在报关时我必须提供给货代全套的单据，包括：发票，箱单，报关委托书，商检凭条，核销单。报关是一个说简单又不简单的程序，一不小心就会犯些很低级的字母、数字错误，所以在这个过程需要检查最起码两遍。同时还要记下核销单号码，以便日后查用。

七、提单（BL）确认，提单的确认是一个字母游戏，必须按照事实去写，每个字母数据必须与报关一样，确认提单时需注意：出运港，目的港，客人的名称地址，通知人，发货人，件数，毛重，体积，逐字核对。货物到达场地后，及时联系船代理，要求他们先将做好B/LCOPY传真给我确认。必需要认真仔细地单据上面的要求来核对。发现问题，应该立即要求他们修改，直到正确回复OK。

八、产地证书，船代理将正本B/LCOPY传真给我后按此和报关单制作的，产地证书的制作和其它单据一样认真仔细地按要求来核对。

九、核对并结算费用，报关费、场地费、通化商检费月结。船代费，临江商检费，省内商检费每星期一结。认真核对后制作付款计划，由李晓靓审核并经杨总签字方可支付。

最后将产地证书，提单，发票，箱单的正本复印件传真给客户。

以下是本人对于退税工作的总结和一些心得体会：

一、申领备案核销单，首先要在电子口岸系统上申请所领核销单份数，24小时后方可到本市外管局领取核销单。领取后再登入电子口岸系统备案核销单。到出口报关时寄给报关公司，

二、电子口岸交单，报关代理报关后寄回报关单和核销单，登入电子口岸系统交单。交单时注意核对出口数量及金额等数据。

三、出口收汇核销网上申报，外汇回款结汇后，登入出口收汇核销网上申报系统核销单据。

四、银行核销水单，拿报关单、核销单到银行核销已结汇回款的单据。银行核销后会开出银行核销水单。

五、退税发票，根据商业发票制作出口退税发票。

六、出口退税申报，根据报关单、核销单、银行核销水单、商业发票，箱单，退税发票，抵扣发票录入出口退税申报系统。

七、最后将所有数据装订成册报送国税局。

以上都是我工作一年来的总结。

新的一年要有新气象、新作为、新形象。我今后一年的工作计划就是努力提高自身的工作能力和工作效率，在以后的工作中除了做好自己的本职工作，还要更多的为公司和全体同事服务，同公司和全体同事共同发展，使公司更加强大！

**外贸转型基地工作总结范文11**

转眼间我来到公司已经两个多月了，都过了试用期了。回首这两个多月来的工作，虽然对公司的贡献微薄，但总的来说对于自身而言我还是学到了很多，也逐渐进入到一种新的状态中去了。初到公司时，真的是什么都不懂，不了解包装机械这个行业，不了解我们的设备，不了解公司的一个运作过程，而通过这两个月来的工作学习，慢慢地我对这些都开始有所了解。昨天主管也找我谈了话（因为试用期已到），问我的去留问题，问我有没有打算去其它公司磨练，其实对于我个人而言，当然是选择继续留下来啦。因为才做了两个多月，也还没做出什么成绩，所以打算继续留下来奋斗。而且公司的环境也还好，与同事相处也很融洽。

这两个月以来我的主要任务是在B2B网站上发布产品信息。记得刚接触b2b时，我完全不懂得该如何发布我们的产品信息，后来经过主管的指导，总算知道发布的一个基本流程，后来慢慢地自己也掌握了一些发布规律。虽然每天不停地发布，不停地更新，在别人看来显得有点单调，但是在平台上发布是每个业务员的必经之路，如果发布的好也算是为今后的\'业务开展打下一个良好的基础。我们知道一个好的平台固然能带来好的效果，虽然目前注册的都是免费的B2B网站，也因此受到了很多的限制，但我相信只要认真去维护它，还是能收到一些成效的（我在ecplaza，ecvv上都收到过询盘）。当然平时除了发布产品外，也会处理一些询盘。对于客户的询盘我都做了及时的回复，也在一直跟着。但是到目前为止还没有一个客户有意向要买设备的。像大多数客户都说自己刚涉入这一行业，所以还得考察市场，我想这些客户开发起来应该需要一定的时间，即便是如此，我还是会继续跟着，希望能有下蛋的一天。

接下来我们所面临的最重要的任务就是这个月底义乌的展销会了。之前也一直在跟踪处理展销会前的一些事情，但真正距离开展会的时间也不远了。我们知道展销会的召开为大小企业都提供了一个很好的机会，在展会上各地客户都云。在一起，使得各企业能近距离直接接触客户，也能在大家面前充分展示自己的产品，让客户能更全面更直观地了解到我们的产品，同时也能让我们清楚地了解到客户的需求。当然与此同时在展会上也会遇到很多同行，因此如何凸显自己产品的特色显得至关重要，当然在这里你也可以了解到市场趋势及竞争对手的情况的。因为之前都没有参加过任何的展销会，也不知道在展会上会出现什么状况，也没有接待过客户，所以缺乏一定的与客户交流的经验，但是做任何事情都有第一次，希望自己到时候不要出太大的纰漏。

总的来说，这两个月以来尽管有了一定的进步，比如在工作中学到了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使自己的工作水平有了一定的进步。但在很多方面我也还存在着很多的不足，比如没有跟客户直接交流的经验，这有待于在今后的工作中加以学习及改进。其次是我所了解的产品种类还很单一，还有就是个别工作做的还不够完善，特备是主管所说的反馈方面的事情，这点我可能真的是做的很不好，没能及时做到反馈，今后一定要多向其他同事学习。因此在以后的工作中，我将继续认真学习全方面的专业知识，在工作方面会继续做到认真对待自己的每一项工作，认真遵守公司的新规章，努力使工作效率全面进入一个新的水平。当然现在我也算是成为正式员工了，今后一定要继续努力加油啦。

**外贸转型基地工作总结范文12**

xx年是国际市场复苏乏力、出口疲软，而国内竞争激烈，原材料、人工成本居高不下，退税滞后、资金紧张、出口行业内外交困的一年。在这样的的困境中，我们取得了出口创汇863。1万美元，进口200万美元，收汇905万美元，实现利润147万元的成绩，创造了属于我们的奇迹。这是全体员工共同努力的结果，其间涌现出了许多工作努力、认真负责的同志。

王琦同志来公司时间不长，是外贸行业的一名新兵，但该同志在工作中能够做到认真负责，踏实肯干，虚心向老同志学习外贸工作经验，在xx年取得了出口创汇万元，利润万元的成绩。

王景州同志是外贸行业的老兵，该同志工作认真努力，积极开拓市场，胆大心细，xx年出口创汇164。1万美元，实现利润28。49万元，出口比去年提高了。

韩军区同志工作认真，积极主动，几乎每天都要跑银行，面对繁杂的工作，任劳任怨，不仅做好本职工作，而且利用跑银行的方便，大量掌握信息，主动为业务人员出主意想办法，解决资金困难，减少汇兑损失，收到大家的赞扬。

另外业务一部，在出口市场疲软、竞争激烈的困境中努力开拓市场，积极组织货源，在困难的形势下，取得了很好的效果，出口比去年提升了29。8%，特此提出表扬。

全体员工要注意向先进的同志学习，学习他们努力勤劳的工作作风，学习他们认真负责、勤学好问的办事态度，学习他们遵规守纪、顾全大局的高尚品德。

**外贸转型基地工作总结范文13**

6月份大学一毕业我就来到了万达，来到了外贸部这个大家庭、这是我的第一份工作，也是至今为止的唯一做过的工作、很庆幸，这份工作是和我的专业是相关的，可以运用之前学过的专业知识，做起工作来也会比较容易些、但是真正在实践中，还是有很多课本里学不到的东西需要我们去一点点学一点点累积、下面是我半年来从不同的方面总结出来的心得、

>一、熟悉产品

来到公司首先做的就是熟悉产品、做业务的最重要的就是要对所销售的产品十分了解、我们销售的产品是轮胎、轮胎分为全钢的和半钢的，我所在的工厂是全钢胎的工厂，主要生产载重胎和工程胎、而我现在的分组是在载重胎的非洲区域、以前没有接触过轮胎只知道轮胎大小不同，不同的车按不同的轮胎、现在接触了才发现原来轮胎也是有很大的学问的，不仅是有规格大小的区分，还有各种不同的花纹，轮胎花纹的作用是使车辆与路面之间有良好的抓着力、确保车辆的牵引性能、防滑性能，以及轮胎的散热性能、不同的路面，不同的车辆，不同的轮位使用不同的花纹、

花纹主要有普通花纹，越野花纹和雪地花纹、其中普通花纹又分为纵向花纹、横向花纹和纵横兼有的花纹、纵向花纹的轮胎，其胎面花纹走向是按轮胎周向排列、这样可以使轮胎的滚动阻力小，高速性能好，操纵性、稳定性、安全性优良，防侧滑能力好，噪音低，舒适安全，适用于路况较好的道路和高速公路、缺点是牵引性、制动力差，而且使用中易出现花纹沟底裂口的质量问题、横向花纹轮胎，其胎面花纹按轮胎轴向排列、具有制动力额牵引力、耐切割性能、耐磨性能好等优点、但是容易侧滑、易发生特别磨损，而且滚动阻力大、噪音高，告诉性差、适用于一般路面、混合路面和非正式路面，一般安装于运输车辆的驱动轮位、越野花纹专门适应干、湿、崎岖山路和泥泞、沙地等无路面条件下适用的轮胎胎面花纹、了解不同的花纹的用途对于销售有很大的帮助、

除此之外，当轮胎损坏客户要理赔时，要分析出事什么原因造成的，是使用不当造成的还是轮胎在生产不当造成的质量问题、要及时和客户沟通，教给客户正确的使用方法和鉴别方法、

>二、做单据

作为业务助理最主要的一项工作就是做单据，单据最主要的就是要认真仔细不能出错、从录订单到做交单的所有单据都需要认真仔细的去做、需要注意的地方有很多，我们公司用的操作系统是海易，所有的工作都在这个平台上去实现、虽然提高了办事效率但是也有很多需要注意的地方、比如说录制订单时首先要选择商品名称，然后再去选择具体的规格、否则很容易出错，而且操作起来也很麻烦、这里尤其要注意的是看好是哪个层级的，客户要的是哪个层级的、选错层级如果客户不接受的话，最终会造成重大损失、订单录制好了，确认无误，和客户也洽谈好了就可能生成合同了、

除了订单合同就是箱单发票和原产地证、发完货之后先在系统里做发货确认，对应好实际发货的数量和价格，根据场站的信息填上装箱明细，这时候箱单发票也就在系统的订单制作里能打印出来了、根据客户的要求再做相应的调整、注意是信用证项下的就要严格按照信用证的要求做，比如说信用证里要求货描应该写什么，箱单发票里和其他的单据里的货描也都应该严格按照信用证里的写，一点都不能有误、因为信用证项下的单据要求单单一致，单证一致、否则造成不符点会造成巨大的损失、客户和银行会以单据不符为由而拒绝付款、

非洲区域大部分的付款方式是信用证，信用证项下做单据时需要注意的几点有：

（1）信用证一般都会要求在所有提交的单据里显示该信用证的号码、

（2）货物描述在信用证里一般有明确的描述，所有单据按照信用证里的填写、

（3）有特殊显示要求的，不要落下、

（4）弄清信用证里要求准备哪些单据，每种单据需要几份正本几份副本、

（5）最重要的一点是注意信用证里要求在船期后多少天之内交单，一般是21天、在船期后21天之内必须将所有单据准备好交给中行、开船后尽早的向货代要来提单准备单据、

信用证之外阿尔及利亚的DZ客户单据要求除了箱单发票产地证、提单之外还有三个证明、而且还有品质证需要做、

>三、备货、发货

备货和发货主要是一个流程问题、下面边介绍流程边说要注意的问题、自合同生成之日起，催促客户交预付款，然后就是备货发货了、提前让计划员排产，定下来是哪天发货就立马写商检、这里尤其要注意的是阿尔及利亚的，因为阿尔及利亚的都需要做品质证、商检做了多少就必须要发多少，一条不能多一条不能少、批次号出来了就做标签、赶在发货之前将标签做出来、提交发货需求，每天看库存，看需要发的这几个规格库存是多少，每天的产量是多少、催促计划员分配好发货计划、如果是FOB下的贸易方式那由客户订舱、我们可以帮客户询价，推荐一个价格最低的货代给客户、如果是CIF或者CNF的则需要我们自己来订舱、询问3家以上的货代和船公司，将他们的海运费和港杂费问清楚，比较选出一个价格最低的来定、

货备好了，在海易系统里将订舱的信息填写完毕、就打印出来了我们每天都要用到的发货通知，我们都称之为小单子、发货的信息都显示在上面、留着这个小单子，以后想查询什么信息都能用到、将这个单子送到计划员，客户派车的，投保的，报关的还有财务那边、任务到这还没完成，我们还要时刻盯着，车什么时候来，货什么时候够、一定要在截单之前装完货，否则就产生改单费了、有个改单费还好比较正常是几百块钱，但是有的改单费就非常贵是按美金收的、如果当时不知道情况想着改单没问题那就不好了、有时候和货代沟通一下可以将截单和截港的时间往后延一下、当然得看具体哪个船公司、一般马士基的比较严格、改单费既高，截单时间也不好延长、在整个发货的过程中我们要及时的与客户沟通，让客户知道事情的发展情况，有问题可以及时解决、

>四、接待客户

国外客户接待在国际贸易业务中有着极为重要的作用，它体现一个公司的管理制度、综合素养和商务形象、一次准备充分，适时，出色的接待能让客户记忆深刻，不但给公司节省谈判成本，同时也为后续的开展奠定良好的基础、最为一名业务助理，帮助业务员做好接待工作也是非常重要的、既能让客户满意，自己也能学到一些经验、以下是我的一些个人总结、首先在客户到来之前通过电话或者邮件联系客户，确认流程（来访人数，之为，性别，详细的时间，来访的目的）、并做好派车接送、派餐以及安排住宿等、客户到来的当天申请会议室，准备好宣传资料、客户和业务员洽谈或者与领导洽谈要认真做好笔记，了解客户的需求和以后的合作情况、客户临走时将准备好的礼品赠送、

总结：20xx年即将过去，新的一年很快来临、在万达工作了这么长时间，学到了很多东西、在与人沟通和工作技能上有所提升，发现自己的缺点并及时改正、下一年工作要更加努力，用最饱满的热情迎接新的一年、

**外贸转型基地工作总结范文14**

xxxx年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千。xxxx年5月4号来到公司，我作为一名试用期员工开始对场站业务进行学习，这个阶段从号到号结束，领导的严格要求，系统的滚动式培训，加上自己不懈的努力，我基本掌握了业务流程，跟许多老员工相比，我是一个新手。但这并不能成为我可以比别人差的理由，相反，越是因为这样，我就更要付出比别人更多的精力和时间来学习，从而跟上大家的步伐。凭借着自己努力、刻苦、任劳任怨的工作态度，我除熟悉了业务的操作和处理流程外，还更深一步地了解到场站整个运作流程，让我在工作时更能得心应手。号我开始向独立操作阶段过度！号我递交了转正申请成为新东方一名正式员工，某种意义上讲我开始对立操作。

>工作完成情况：

在完成公司规定工作的同时，我注重自我综合业务能力的提高，通过公司定期的业务培训，不尽从思想上认识到服务质量的重要性，从行动上，我更加注意沟通交流技巧的提高，我深知作为一名普通的业务员，除了要懂得一些简单的技术和专业知识外，更重要的是需要与客户进行沟通、交流，解答客户的咨询和疑问。因此，我更需要具备的是掌握全面的业务知识和良好的服务、沟通技巧。

在平时的工作中，对于新下发的各种新业务、新知识、新活动，我都认真学习，充分领会其精神，并且牢记；对于一些基础业务知识，我经常会翻出来看看，做到温故而知新，熟能生巧，半年多的学习、思考和，再将这些运用到实际工作当中我已经与船公司、码头计划、重点客户形成了融洽的协作合作关系。在这个过程当中我的总指导原则是，：信誉第一，服务第一，客户利益至上做到背箱不拖时，落箱不压车，新系客服．诚信服务。海尔总裁张瑞敏有句名言：在同样的条件下，服务得好可以赢得顾客或创造顾客；服务得不好可以失去或消灭顾客。诚信是一种资源，一种资本，是优质服务的灵魂。我作为业务部的一名员工会更加的做到认真查找差距，同时学习、借鉴其他师傅们的先进经验，取他人之所长补己之短，使在业务部的我不断茁壮成长。

>工作过程中出现的问题：

1.操作出现过失误，每当遇到操作出现失误，我的第一意识是赶紧补救，无论是谁的原因，决不让问发展下去，对自己的操作失误我从不推卸责任，有了一次的教训，我会认真，查找问题根源，努力同样的错误决不让他出现第二次。

2.与同事相处过程中出现过摩擦，对于这个问题我是这么认为的，性格、做事方式的差异是开始出现问题的原因，每当工作过程中人际关系出现紧张，我会主动与他们沟通、交流。避免因为关系问题影响工作，做到诚以待人、宽以待人。一个新员工要融入一个工作环境，需要自己去适用，需要大环境的接纳，这需要一个过程。也许是因为我的主动和真诚，现在的工作环境我觉得非常和谐，同事关系也非常融洽。

总的来讲，这一年是紧张而充实的一年，从学习到顶岗我用最短的时间完成过度，工作过程中我努力缩小与老员工的差距，在完成安排的工作前提下，不断学习，因该说作为业务员我已渐渐成熟。

xxxx年已经向我们招手，新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，xxxx年的经验相信我会做得更好！同时希望公司考虑我的情况能够给我增加工作量，相信我，我能行！

**外贸转型基地工作总结范文15**

回顾过去一个月来的工作与成效，我们几个做外贸工作的同志都深深地体会到，我们是在x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20xx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。我共经手处理了x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。x份信用证中曾经有x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

总公司出于业务分工的考虑，x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。

可是新钢联公司的特点就是要变不利条件为有利条件，用自身的努力，开创出一条自我发展之路。

在大家的帮助配合下，我从x厂采购欧标圆钢x吨，x扁钢厂采购美标扁钢吨，包钢采购欧标圆钢吨。分别出口到x和x。加上上半年出口的首钢产中板吨，由我经办出口钢材合计x吨。这些成绩的取得，与自己坚持不懈的努力和精心尽力的工作是分不开的。

因为此批圆钢是首次出口欧洲，所以在外包装、挂牌、材质证明等方面都有特殊要求，保证产品质量和履约信誉很重要。尽管我们在与包钢的采购合同中作了明确的约定，包钢也紧赶慢赶，终于在x月x日将我们所需要的货物运到了x，但当货代理货时却发现了许多与合同规定不相符的小问题，如包装、刷色不规范等。接到货代的信息时已是x的下班时间，可如果不去现场验货就有可能出现问题，造成外商索赔，不及时处理，错过船期，就有可能造成退税损失。想到这些，我只能把孩子交给生病的婆婆照看，x一早赶往天津港，与货代一起按工厂的明细一一理货，对于出现的问题反复与工厂沟通、确认，最终得到了厂方的理解和支持，问题部分很快得到处理，保证了此批货物在x日前具备报关条件。

通过年的工作总结，我的确有很多感受和体会，但让我感受最深的是：自己很幸运，虽然在外贸工作中吃了不少苦，受了不少累，但我有一个领导关心、同事支持、蓬勃向上的集体，有老同志的传帮带，我从中学到了很多东西。最突出的体会是：x的外贸比起x，比起其他专业外贸公司，的确面临许多困难，但我们相信，只要大家共同努力，这个“难”字也会造就出能吃苦、敢打硬仗的外贸队伍，敢于战胜困难，就能创建出具有新钢联特点的外贸事业。

20xx年是我公司外贸业务的攻坚年，我们要总结年的经验，重点在产品开发上和市场拓展上下功夫，在队伍建设初见成效的基础上，以更加饱满的热情，为我公司外贸事业做大做强而努力工作

**外贸转型基地工作总结范文16**

6月份大学一毕业我就来到了万达，来到了外贸部这个大家庭。这是我的第一份工作，也是至今为止的唯一做过的工作。很庆幸，这份工作是和我的专业是相关的，可以运用之前学过的专业知识，做起工作来也会比较容易些。但是真正在实践中，还是有很多课本里学不到的东西需要我们去一点点学一点点累积。下面是我半年来从不同的方面总结出来的心得。

>一、熟悉产品

来到公司首先做的就是熟悉产品。做业务的最重要的就是要对所销售的产品十分了解。我们销售的产品是轮胎。轮胎分为全钢的和半钢的，我所在的工厂是全钢胎的工厂，主要生产载重胎和工程胎。而我现在的分组是在载重胎的非洲区域。以前没有接触过轮胎只知道轮胎大小不同，不同的车按不同的轮胎。现在接触了才发现原来轮胎也是有很大的学问的，不仅是有规格大小的区分，还有各种不同的花纹，轮胎花纹的作用是使车辆与路面之间有良好的抓着力、确保车辆的牵引性能、防滑性能，以及轮胎的散热性能。不同的路面，不同的车辆，不同的轮位使用不同的花纹。

花纹主要有普通花纹，越野花纹和雪地花纹。其中普通花纹又分为纵向花纹、横向花纹和纵横兼有的花纹。纵向花纹的轮胎，其胎面花纹走向是按轮胎周向排列。这样可以使轮胎的滚动阻力小，高速性能好，操纵性、稳定性、安全性优良，防侧滑能力好，噪音低，舒适安全，适用于路况较好的道路和高速公路。缺点是牵引性、制动力差，而且使用中易出现花纹沟底裂口的质量问题。横向花纹轮胎，其胎面花纹按轮胎轴向排列。具有制动力额牵引力、耐切割性能、耐磨性能好等优点。但是容易侧滑、易发生异常磨损，而且滚动阻力大、噪音高，告诉性差。适用于一般路面、混合路面和非正式路面，一般安装于运输车辆的驱动轮位。越野花纹专门适应干、湿、崎岖山路和泥泞、沙地等无路面条件下适用的轮胎胎面花纹。了解不同的花纹的用途对于销售有很大的帮助。

除此之外，当轮胎损坏客户要理赔时，要分析出事什么原因造成的，是使用不当造成的还是轮胎在生产不当造成的质量问题。要及时和客户沟通，教给客户正确的使用方法和鉴别方法。

>二、做单据

作为业务助理最主要的一项工作就是做单据，单据最主要的就是要认真仔细不能出错。从录订单到做交单的所有单据都需要认真仔细的去做。需要注意的地方有很多，我们公司用的操作系统是海易，所有的工作都在这个平台上去实现。虽然提高了办事效率但是也有很多需要注意的地方。比如说录制订单时首先要选择商品名称，然后再去选择具体的规格。否则很容易出错，而且操作起来也很麻烦。这里尤其要注意的是看好是哪个层级的，客户要的是哪个层级的。选错层级如果客户不接受的话，最终会造成重大损失。订单录制好了，确认无误，和客户也洽谈好了就可能生成合同了。

除了订单合同就是箱单发票和原产地证。发完货之后先在系统里做发货确认，对应好实际发货的数量和价格，根据场站的信息填上装箱明细，这时候箱单发票也就在系统的订单制作里能打印出来了。根据客户的要求再做相应的调整。注意是信用证项下的就要严格按照信用证的要求做，比如说信用证里要求货描应该写什么，箱单发票里和其他的单据里的`货描也都应该严格按照信用证里的写，一点都不能有误。因为信用证项下的单据要求单单一致，单证一致。否则造成不符点会造成巨大的损失。客户和银行会以单据不符为由而拒绝付款。

非洲区域大部分的付款方式是信用证，信用证项下做单据时需要注意的几点有：

（1）信用证一般都会要求在所有提交的单据里显示该信用证的号码。

（2）货物描述在信用证里一般有明确的描述，所有单据按照信用证里的填写。

（3）有特殊显示要求的，不要落下。

（4）弄清信用证里要求准备哪些单据，每种单据需要几份正本几份副本。

（5）最重要的一点是注意信用证里要求在船期后多少天之内交单，一般是21天。在船期后21天之内必须将所有单据准备好交给中行。开船后尽早的向货代要来提单准备单据。

信用证之外阿尔及利亚的DZ客户单据要求除了箱单发票产地证、提单之外还有三个证明。而且还有品质证需要做。

>三、备货、发货

备货和发货主要是一个流程问题。下面边介绍流程边说要注意的问题。自合同生成之日起，催促客户交预付款，然后就是备货发货了。提前让计划员排产，定下来是哪天发货就立马写商检。这里尤其要注意的是阿尔及利亚的，因为阿尔及利亚的都需要做品质证。商检做了多少就必须要发多少，一条不能多一条不能少。批次号出来了就做标签。赶在发货之前将标签做出来。提交发货需求，每天看库存，看需要发的这几个规格库存是多少，每天的产量是多少。催促计划员分配好发货计划。如果是FOB下的贸易方式那由客户订舱。我们可以帮客户询价，推荐一个价格最低的货代给客户。如果是CIF或者CNF的则需要我们自己来订舱。询问3家以上的货代和船公司，将他们的海运费和港杂费问清楚，比较选出一个价格最低的来定。

货备好了，在海易系统里将订舱的信息填写完毕。就打印出来了我们每天都要用到的发货通知，我们都称之为小单子。发货的信息都显示在上面。留着这个小单子，以后想查询什么信息都能用到。将这个单子送到计划员，客户派车的，投保的，报关的还有财务那边。任务到这还没完成，我们还要时刻盯着，车什么时候来，货什么时候够。一定要在截单之前装完货，否则就产生改单费了。有个改单费还好比较正常是几百块钱，但是有的改单费就非常贵是按美金收的。如果当时不知道情况想着改单没问题那就不好了。有时候和货代沟通一下可以将截单和截港的时间往后延一下。当然得看具体哪个船公司。一般马士基的比较严格。改单费既高，截单时间也不好延长。在整个发货的过程中我们要及时的与客户沟通，让客户知道事情的发展情况，有问题可以及时解决。

>四、接待客户

国外客户接待在国际贸易业务中有着极为重要的作用，它体现一个公司的管理制度、综合素养和商务形象。一次准备充分，适时，出色的接待能让客户记忆深刻，不但给公司节省谈判成本，同时也为后续的开展奠定良好的基础。最为一名业务助理，帮助业务员做好接待工作也是非常重要的。既能让客户满意，自己也能学到一些经验。以下是我的一些个人总结。首先在客户到来之前通过电话或者邮件联系客户，确认流程（来访人数，之为，性别，详细的时间，来访的目的）。并做好派车接送。派餐以及安排住宿等。客户到来的当天申请会议室，准备好宣传资料。客户和业务员洽谈或者与领导洽谈要认真做好笔记，了解客户的需求和以后的合作情况。客户临走时将准备好的礼品赠送。

总结：20xx年即将过去，新的一年很快来临。在万达工作了这么长时间，学到了很多东西。在与人沟通和工作技能上有所提升，发现自己的缺点并及时改正。下一年工作要更加努力，用最饱满的热情迎接新的一年。

**外贸转型基地工作总结范文17**

今年以来，xx县对外贸易公司认真贯彻落实党的十八大精神和实践科学发展观，继续艰苦奋斗精神，强化队伍建设、抓好市场营销、确保安全质量，细分职责，强化管理，解放思想，狠抓落实，开源节流、增收节支、大胆开拓，勇于创新。全公司上下一心，共谋发展，取得了较好的成绩，为企业在转型发展的道路上开创了一片新的天地。现将20xx年工作作如下总结：

>一、年度目标完成情况和其它成绩

20xx年在公司领导班子的带领下，外贸公司全体员工齐心协力，对内加强管理，为发展打好基础，对外大力加强市场营销，以发展促巩固，调整营销策略，多元发展，为公司今年工作目标和经营指标的完成奠定了基础。

1、完成全县外贸进出口总额1180万美元。

2、外贸建材市场完成销售额5000万元，入驻经济实体42户，形成了以家居生活建材、节能环保、矿用机械、电子科技、名优土特产品、出口产品展示为主的商业流通基地，为大中专毕业生、下岗职工、农民工和社会人员提供就业岗位近300个。

3、成立xx县家政服务行业协会。

4、加油站前期工作基本完成，各种资料已递省相关部门。

5、无烟煤滤料出口基地工作前期筹备，多次进行市场调研和实地考察，就商家所需资料、样品已全部报送。

6、全年完成房屋出租收入65万元。补缴上欠职工养老金38万元；雨季之时，维修房顶、内外墙计2500多平方，维修费用计5。5万元。

7、职工收入有所提高，比上年提升50%。

8、增收节支情况：各项费用比去年减少10%。

9、完成了向市级、县级的xx市外向型经济发展外贸公共发展服务平台、20xx年度城乡一体化配送中心、商贸流通服务平台的申请和资料报送以及创孵基地建设，得到上级扶持资金85万元。

>二、采取的主要措施

1、以人为本，构建和谐，企业面貌焕然一新

坚持正确的政治方向，全面贯彻落实党的十八大精神，加强党组织建设，发挥党员干部的模范带头作用。按照公司支部今年的工作计划，公司成立了中心学习组，每月组织党员干部进行党课学习，大力提倡廉洁奉公、恪尽职守，坚决执行\_“八项规定”，狠刹“四风”。通过政治理论学习，党员干部的思想认识和管理水平有了明显的提高，在实际工作中他们以身作则，从现在做起、从部门做起、从点滴做起，处处起到表率作用。“以人为本”是企业永恒的经营之道。员工是企业的财富，只有真正的关心员工，充分保障员工的利益，才能让员工努力工作，积极发挥主观能力性，为企业创造财富。今年，公司坚持“以人为本”的经营理念，按照年初提出的“以人为本、构建和谐环境，促进公司可持续发展”的工作指导思想，以改善和提高员工的待遇，将员工打造成为对公司对社会有用的人作为自己的使命。一方面大力发展经济，提高物质基础，今年员工的工资待遇有了明显增长，大大增添了干部职工的工作干劲；补缴了多年欠交的职工养老金，解决了所有职工退休的后顾之忧；维修房顶、院外墙两千多平米，为公司和市场创优了工作环境。一方面加强思想教育，增加精神食粮，充分利用公司的各种平台，努力营造和谐的企业环境。

2、领导重视，形成合力，促使外贸各项工作上新台阶

从一把手开始，一是关注公司建材市场的招租，二是关注政府扶持项目。由上到下形成领导高度重视、关注和支持发展，下级积极配合和完成的系统模式。领导及时果断地进行协调并做出正确决策，特别是领导能够集中精力抓招商引资和项目收集工作，为企业排忧解难，抢抓机遇，多方寻找出路。一年来，在公司领导及全体职工的努力下，开源创收，增收节支，全年共报送项目七个，实现收益85万元。

全面推进无烟煤滤料出口基地的前期筹备工作。行程上千公里，对全县所有滤料厂家进行排查走访，调查分析，编制可研方案，积极参加全国省市各大出口信息分布会，递交资料上百份，通过电子商务和物流渠道发送规格样品20多家，参加各种交易活动十余次，初步达成合作意向。

为促进外向型经济发展，保持对外贸易的稳定增长，使用好我市外向型经济发展资金，尽早发挥扶持政策的作用，遵照\_第135号和省政府第101号文件要求，重点支持中小企业开拓国际市场、境外参展，鼓励企业通过国内外认证，培育自主品牌，走出国门办企业，发展境外营销网络，促进产品质量提高和出口结构调整，支持科技兴贸、机电铸造出口基地建设以及农轻纺劳动密集型产品出口等。我公司积极参与，组织职工学习和领会精神，指定专人向xx市递送了此项申报资料，与此同时报送了xx县商贸流通服务平台和20xx年城乡一体化配送中心等建设项目的申请，得到了上级相关部门的大力支持和帮助。

由于领导重视，措施得力，工作到位，推进了xx县家政服务行业协会的成立，带动105人社会劳动力就业。并完成了加油站前期建设的基本工作，各种资料已递省相关部门。

3、转变职能，强化服务，创建了阳城外贸建材城创业孵化基地。

20xx年7月，根据xx县人民政府20xx[78]号文件精神，我公司申请了xx县创业孵化基地，成立了阳城外贸建材城创业孵化基地，按规定和规格制作了基地各种宣传版面和牌匾，成立了专门的服务机构，配设了创业培训部、融资服务部、事务代理部、创业指导部、后勤服务部五个部门，以政务代理、创业培训、信息咨询、开业指导、技术支持、融资服务、人才引进、事务代理、法律援助为服务内容，转变工作职能，全心全意为外贸建材市场提供服务。20xx年9月7日，召开了全体商户会义，正式启动创业孵化基地。五个部门密切配合，各司其职，收集市场所有商户的资料，分析他们的经营状况，引导和帮助商户办理工商、税务等相关证件70余人次，组织带领商户参加县人社局的创业就业培训，帮助入孵对象办理失业证37个，创业培训合格证32个。目前，基地已落实完成32家商户入孵。

4、立足市场，加强扶持，大大激励了广大商户的创业热情和信心。

积极为入驻商户提供优良发展环境，实行24小时安保值班，做到白天有人维持秩序，晚上有人巡逻值班，监控24小时无死角不间断。加大消防器材和工程建筑设施的检测。严格管理，杜绝市场发生寻衅滋事、打架斗殴、盗窃等事故。一年来，市场没有发生一起不安全事件。公司积极xx县\_进行沟通协商，外贸建材市场所有入驻商户，每做一日电视飘字广告，享受100元补贴。多次邀请银行来公司对商户考察调研，并培育市场信用商户18家，获得短期流动资金贷款160万元。加大政策扶持力度，根据入孵基地政策，积极和人社局取得联系，为入孵商户争取贴息贷款和租凭场地补贴。目前一切手续正在办理过程中，力争在今年年底将给商户一一兑现。

一年来，xx县对外贸易公司紧紧围绕着县委县政府的安排部署，取得了方方面面的成绩。但资金不足仍制约着公司的发展。由于公司改造外欠过多，包袱过重，年收入与支出落差较大，使得部分项目难以开展。20

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！