# 外贸经理周末工作总结范本(17篇)

来源：网络 作者：梦里寻梅 更新时间：2025-03-21

*外贸经理周末工作总结范本1我进入公司工作已经有三个星期了，对于这三个星期的工作我有以下的总结。因为本身专业的问题，一开始进入外贸有点不清楚要干什么，但是这段时间我对外贸的理解就是在更大的范围内克服地域差距，交流困难等一系列问题，将我们公司的...*

**外贸经理周末工作总结范本1**

我进入公司工作已经有三个星期了，对于这三个星期的工作我有以下的总结。

因为本身专业的问题，一开始进入外贸有点不清楚要干什么，但是这段时间我对外贸的理解就是在更大的范围内克服地域差距，交流困难等一系列问题，将我们公司的产品推广到适合我们产品的市场。

刚开始我所接触的就是怎样管理好我们公司在xxx国际站上面的店铺，这主要体现在保证我们的产品可以尽量的被有意向的客户搜索到，还有有效的，及时的回复客户的询盘以保持客户对于我们产品的兴趣。

（2）对于客户询盘的回复，这个是很重要的，这要求我们要以最简洁，最有效的邮件来回复客户的问题，这样才能使客户保持兴趣，这也是我在以后的工作中要重点注意和培养的能力。

在了解了如何让自己和国外的买家交流后，我需要学习的方向就是交易的方式方法，通过向经理的学习，大致的了解了支付方法和货运方式。支付方式有三种，xxx这是我们公司主要的支付方法。货运方面主要是通过货代公司进行的。

以下是我所接待现在有意向的客户的资料（已经结束洽谈的未包括）：

1、xxx这个客户发来询盘希望可以找到类似于圣诞树的装饰品的产品供应商，并要求价格表和图片，我已经将价格表和图片发给客户，等待回复。

2、xxx这个客户希望我们可以按照他们给的三个图片设计产品，并且要求了样品，我们样品已经寄出，正在邮件上商议价格。

3、xxx这个客户是毛里求斯人，已经接收了我们的价格表和图片，他正在做他们那里的市场调查，会在做完后给我们回复。

这段时间的工作我意识到，要完成一笔订单需要足够的耐心和充分的准备，对于公司的产品及价格等等要有了解。在下面的工作我要让重点锻炼与客户洽谈的能力，并争取去的订单，为公司创造利益。

**外贸经理周末工作总结范本2**

我是XX年初走上xx的外贸工作岗位的。在过去的一年中，我边学边干，亲身经历了xx外贸工作的艰辛、开拓、和进步。

与xx的其他业务相比，我们的外贸业务还显得很弱小，共有5个人。在XX年中，我们完成了出口贸易44890吨。其中60%以上为从首钢之外的厂家采购后出口的。这个数字虽然不大，但我们付出的发奋是很大的，这个数字是XX年的8倍，我们全年实现了外贸利润330多万元，不仅仅超额完成了全年的计划任务，同时也显示了xx的外贸业务在过去的一年里确实有了长足的进步。

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xx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用心帮忙配合下进步的。受外贸组其他同志的委托，在那里我要代表他们感谢领导、感谢同事们。

下方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。因此我一上岗，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。

因此在XX年中，我把大部份业余时刻都用在了强化外语、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、都务必抽出一些时刻学习。在家里，经常是孩子睡下了，就是我最踏实的学习机会，时刻长了，孩子问我：母亲又上大学了在工作中为了弄懂一个概念，我必须要多问几个为什么，工作中碰到难题，有经验的同志帮忙解答了，我都会仔细记在本子上，班后再找时刻细细消化，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，是一项很重要的资料，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。因此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，这种状况碰到的多了，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。

XX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个性麻烦的工作，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，坚持不放下原则。16份信用证中以前有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刻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。因此单据制作同样是我工作中，重点学习和把握的资料。起初正因业务生疏，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，心里真不是味道。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，离交单的时刻只剩一天，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，单据才最后寄出去了。为了抢时刻，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。XX年我共制单45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760余万美元。在制单中我体会到不仅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职责心。

>二、精心尽力做事，发奋为公司多创效益

XX年4月份以后，总公司出于业务分工的思考，xx的出口业务只能在首钢以外的市场寻求发展，只能透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，正因外商知道你隶属于首钢，他就期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潜质，而我们拿不到稳定的出口资源，这对于我们都是不利因素。

但是xx公司的特点就是要变不利条件为有利条件，用自身的发奋，开创出一条自我发展之路。

在大家的帮忙配合下，我从江阴西城钢厂采购欧标圆钢965吨，江苏溧阳扁钢厂采购美标扁钢2447吨，xx采购欧标圆钢2423吨。分别出口到墨西哥和欧洲。加上上半年出口的首钢产中板13308吨，XX年，由我经办出口钢材合计19143吨。这些成绩的取得，与自己坚持不懈的发奋和精心尽力的工作是分不开的。

XX年10月份，从xx友谊轧钢厂采购2423吨圆钢的事给我留下很深的印象。

当时我公司与xx友谊轧钢厂签订了圆钢采购合同2500吨。正因要赶在国家退税调整之前发运，因此我们要求他必须要在11月30日前将全部圆钢运抵天津港，具备装船条件。

正因此批圆钢是首次出口欧洲，因此在外包装、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xx的采购合同中作了明确的约定，xx也紧赶慢赶，最后在12月4日将我们所需要的货物运到了天津港，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周五的下班时刻，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，周六一早赶往天津港，与货代一齐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，最终得到了厂方的明白和支持，问题部分很快得到处理，保证了此批货物在12月14日前具备报关条件。

透过XX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、蓬勃向上的群众，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：xx的外贸比起首钢国贸，比起其他专业外贸公司，的确面临许多困难，但我们坚信，只要大家共同发奋，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，就能建立出具有xx特点的外贸事业。

XX年是我公司外贸业务的攻坚年，我们要总结XX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发奋工作。

**外贸经理周末工作总结范本3**

第一项，对新来业务培训

一，新来业务培训7—15天，每项培训完都要考核，整个培训过程完了后由总经理考核是否合格。

二，培训内容：

人物介绍，公司环境，公司发展方向，公司经营的产品及理念介绍。

完成后做问答式调查，业务经理负责打分，满分100分，70分合格。[1天]

产品知识：

一，介绍公司主营产品信息，及市场信息，让其在我们公司网站，阿里巴巴，环球广贸，及搜索引擎

上（谷歌，阿里巴巴）先了解。然后让其在上面找5个同行和5个做这类产品的客户，并记下相关

联系信息。

业务经理检查考核，满分100分，70分合格。[1—2天]

二，是工程带领陪同去参观车间展厅。

了解公司主营产品种类，产品大概框架：比如结构，品种，功率，组成部件，重要组成部件

参数。当天做问答测试，，业务经理打分，满分100分，70分合格。[1—3天]

三，在阿里和速卖通上发布产品[2—3天][共200分]

当面示范操作及告知注意事项由[xxx]负责。，然后业务员发布5个产品，业务经理检查，考核

分数100分，70分合格

四，回复询盘

由业务经理及精英培训[xxx]负责，[1天]，拿2—3个询盘做测试，业务经理检查并指导不足之处，

考核分数100分，70分合格。

五，开发信[1—2天]

由业务精英负责指导，当天让业务员找3个做测试，业务经理检查，考核分数100分，70分合格。

六，由业务经理汇报新业务的考核分数及具体情况，再由总经理考核综合情况，考虑去留或者

继续培训事宜。[1天]

第二项培训完后业务员每天的时间和工作安排

一，打开邮箱和阿里巴巴，速卖通，查看邮件，询盘，及时回复。

二，发开发信（群发任务量：30条，精品开发信3条）

三，发布产品（任务量：10条速卖通精品，10条阿里巴巴精品信息）

四，总结及检查当天工作，业务经理检查

**外贸经理周末工作总结范本4**

第x届出口商品交易会第一期于20xx年x月x日至x日在x举行。x交易出了以省外经贸厅x副厅长为团长、发展处x处长为副团长的交易团参加交易会。交易团由外贸企业、生产企业及三资企业共x家企业的x名代表组成，第一期有展位x个。现将我省交易团20xx年工作情况小结如下：

1、新兴市场客商较多，但欧美客商有小幅减少。我省大多数参展企业普遍反映，本届广交会到会客商总体上看还是比较多的，从客商来源地看，来自xx等新兴市场的客商较上届有所增加，但x地区到会客商数有所减少，基本以老客户为主。

2、洽谈较为活跃，但成交相对谨慎。截至x月x日，我省交易团共成交x万美元，去年同期比增长x%。虽然成持增长态势，但参展企业一致反映，受外贸宏观的影响，如人民币对美元加速升值、生产成本上升等不确定性因素增多，多数低附加值、低技术含量的中小参展企业不得不面对眼前有定单，日后无效益甚至亏损的难题，不签长订单和大订单是此类企业的普遍心态。尤其是我省纺织服装参展企业表现更为突出。

3、外贸服装年终品牌展区企业优势更为明显。品牌展区进一步优化了广交会的参展企业结构和商品结构，提升了企业形象，扩大了企业影响。本届广交会上，我省品牌展位企业优势较为突出，洽谈和成交的活跃程度明显强于其他展位。我省参展企业进入品牌展区和特装展区的要求也较以往更为强烈。

4、以纺织服装企业为代表的劳动密集型产业面临比较严峻的出口形势。本届广交会是在国际国内宏观经济复杂我变的下举办的，从我省参展企业在本届广交会上的洽谈成交情况来看，以纺织服装为代表的劳动密集型产业正面临着一场严峻的挑战。人民币对美元升值、成本上升和出口退税率下调把这些微利出口企业逼到了的边缘，中小外贸公司更是举步维艰。已经出现了订单向周边国家和地区转移的趋势。

**外贸经理周末工作总结范本5**

20xx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xx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xx年底止，总计销售金额为28万美金。从xx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。xx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xx和意大利客户yy的跟踪和服务。xx在xx年销售金额总计为32万美金，面对xx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xx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，xx年对xx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，xx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xx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。

**外贸经理周末工作总结范本6**

到公司已经有半年的时间，虽然深知了解产品是销售的关键，但一直没有机会，按照上级领导的指示，把工作的重点放在了部门组建的方案和各种规章制度的制定上，当时推广平台上与公司产品相关的询盘几乎没有，也只好在一些免费的平台上注册发布产品信息。直到今年3月27号才有机会到工厂对生产工艺流程有了初步了解。

5月10号之前有个阿里巴巴的平台，我们只是普通的金牌供应商，而没有购买关键词排名，虽然阿里平台被国外客户搜到的几率高些，但我们公司的信息一般排在第六、七页，很难被发现。所以我们收到的询盘大多都是系统匹配的，有效询盘很少，系统匹配的询盘不只是我们国内的同行能收到，国外的同行也能收到，一个采购商有很多家供应商选择，当然会选择回复及时的供应商。即便是有那么几个询盘，要么是因为报价不及时，价格报过去后就再也没有了回复，要么是和对方的目标价相差太远没有做成。

在没有平台的日子里，每天通过不同的途径找客人的信息，给到部门同事，让他们每天发邮件，包括自己也是这样，但要么是被系统退信，要么是石沉大海。详细查询得知这些客人的资料大多是很久以前的，现在邮箱也许已经更换掉，也许已经换了行业。

自己的不足之处体现在以下几个方面：

1.对产品不了解：由于以前从事的是血糖仪这样的电子产品行业，俗话说隔行如隔山，对毛绒玩具产品不了解。

2..对客户的需求不了解

3..对市场和竞争对手不了解

4.跟踪的方法不完善，没有一套比较完善的跟踪系统

对于以上这些不足的地方，应该改变工作方法：

1.学习公司的产品，经常去工厂熟悉生产工艺流程，了解成本结构，掌握一定的报价技能：这需要工厂那边的同事给予支持和帮助。

2.拿公司的产品和别公司的产品以及客户的相比，找出共同点和不同点，牢记我们的优势重点推销，对于弱势找对策削减可能影响客人的不利因素

3.访问客人的网站，逐个了解客人的产品，在网站上有产品详细资料的，就看网站了解，如果没有的就要目录册，这样才能知道客人想要什么。

4.不断了解竞争对手的信息，这些信息可以是从别的公司了解，也可以是从客户那里了解。同时一定要知道市场上现在什么最好销售，什么不好销售，原因是什么。这些可以通过海关数据了解竞争对手的定单，还有一些专业的网站和展会，都可以有这些信息，但是要去整理。

5.所谓的跟踪，就是每个客人的跟踪都要有个计划和列表，什么时间应该干什么，什么时间段应该解决什么问题，都有一个清晰的思路，然后按照这样去做，有一定的时间频率和规律。

6.要和客人建立比较频繁的沟通，这样客人对你才能有机会合作，但是不管合作不合作，频繁地沟通是非常有好处的。

和客人的沟通不能仅限于发邮件，还应该打电话和传真，对方如果有MSN或者SKYPE就加他们的MSN和Skype等这样的聊天工具，和客人即时在线沟通。另外公司一有新的消息，应该在第一时间图文并貌的给到客人，相信会很快能得到客户的认可。

进入公司半年来，在公司同事的帮助下学到很多东西的同时，也深感公司存在以下不足：

1.公司产品结构不是很好，要重新调整适合客户的产品，提高公司产品的技术含量。

现在国际市场对于玩具的技术含量要求越来越高，公司单是简单的毛绒玩具和填充玩具是很难适合国际市场需求的。通过了解，做的比较好的同行他们的产品在原来的基础上添加了一些智能功能。所以这也就需要我们要不断推出新的体现我们公司特色的产品，也就需要市场部的设计师有锐敏的市场嗅觉，设计出样品图案。不要只是设计师自己觉得好就让设计部来做。

2.时间观念不强，办事效率低下

把客人的要求给到设计部后几乎没有在当天能得到价格的，有的甚至三四天才得到，客人的时间观念一般都是很强的，这样的效率很难让客人认可对我们的服务。

3.服务意识淡薄

业务人员好不容易得到客人的打样资料或样品，结果打出来的样品与客人的要求相差甚远。我们这样的行业，只有客人对我们做出的样品满意才有得到订单的可能。去年12月份客人要我们打的婴儿玩具样品，当时得到确认可以做并且也收了客人的打样费。结果做出的样品和客人的要求相差好远，结果客人连修改的机会都没给我们。另三款鞋子，是在3月26号打的样，在4月底的深圳国际玩具礼品展上和客人见面，客人说鞋子做工粗糙，她们的老总会带到德国让客人看的，展会结束后，打了很多电话要么没人接听，要么是关机。发了很多邮件也没回，也许是找到更好的供应商了。

报价单价格单一，公司的报价单应该是不同的数量不同的价格，应该有个最小订单量的价格，数量几千和几万几十万的价格都是一样的，这样的报价既很难得到客人的认可，又不利体现业务人员的专业度。客人在某程度上是很专业的，看到报价就可以看出业务人员的专业度。

4.技术力量薄弱，缺少自主研发能力

我们现在的产品仍然是单一的填充玩具，现在所谓的新产品也是以前产品的翻新改版。

5.缺少最基本的展示公司形象的平台

从进公司之前就发现公司网站太陈旧，太繁杂。尤其是产品说明这里，很不专业，典型的汉语式英语。这样的网站也不适合国际推广。经过多次要求才得到重建网站的答复。现在正在建的网站希望能适合国际推广。做国际推广的网站和国内推广的网站风格是完全不同的。要有独立的国际域名。域名中最好有公司产品名称的关键词。国外采购商习惯用搜索引擎的方式找供应商，这样被搜到的几率就高好多。这样也能提高网站本身质量，增加网站的PR值，提高被搜索引擎收录的几率。

**外贸经理周末工作总结范本7**

工作两个月后，针对公司老板提出的“报价就是见光逝世，不能报价”;“咱们有进出口权，什么都能够卖“等问题，我们作出如下月工作总结

以下是总结出利用互联网开拓业务几个关键问题：

因互联网是在虚构的空间上交谈与结识，要害问题是做到与客户互信互利，才会有生意做。必须留心以下多少个方面：

1.公司经营产品及价格定位：

a.公司的主营产品，假如公司以小范围发展速度，公司的人力、物力、财力实务不雄厚情形下，公司必需经营销售专一产品，方会尽快见到成果。面向更多的产品经营，战线拉得太长，从前线业务到工厂搜索与售后跟进需一个完整体系与多位专业人士及专业知识来操控。

买家总会货比三家，买家远是专业的。作为贸易公司最主要的优势是提供优质的服务，如这点做不到，是无奈赢得客户信任的。

报价并不是一个很简单的活动，它是企业与新客户沟通的切入口。要懂得本行业出口量和前景。本行业内各个企业报价的平均水平和报价趋势。及本公司的产品格量和在国内同类产品属于哪个程度面(高中低)，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。

b.报价表

公司以必定的数目为基本，提供一份产品价格表(pricelist)。

此报价表上的数据是企业发展策略的一部分。因为它决定了公司业务开拓的切入口。价格的定位也就将客户进行了定位。不同的价格就会培养不同素质的客户群，也就决定了公司的发展方向，产品/服务策略，发展速度和未来。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考虑。

报价应报得恰到利益，不能过低，也不能过高;好货色不能贱卖，一般的产品不要报高。因为客户往往会从你的报价来断定你的诚实性，并同时判断你对产品的熟悉水平;如果一个非常简单个别的产品你报一个远离市场的价位，甚至几天都报不出来，这说明你的老实性不够，你基础不懂这一行，造作而然客人不会对你再搭理。

摸清客户动机及诚意再报价，省得成为报价工具，浪费时光。

外贸竞争异样急烈，以目前中国市场所见是供大于求，要想异军突起，特别留心服务和经常学习，避免出错。

2.公司(包含业务员)给客户的信念及信用度如何?

这是网络发展客户最重要的因素，即你的公司实力如何，产品况争力怎样，公司服务怎么?信心和信誉是双向的\_。

工作两个月后，针对公司老板提出的“报价就是见光去世，不能报价”;“我们有进出口权，什么都可能卖“等问题，咱们作出如下月工作总结

以下是总结出应用互联网开拓业务几个症结问题：

因互联网是在虚构的空间上交谈与结识，关键问题是做到与客户互信互利，才会有生意做。必须留意以下几个方面：

1.公司经营产品及价格定位：

a.公司的主营产品，如果公司以小范畴发展速度，公司的人力、物力、财力实务不雄厚情况下，公司必须经营销售专一产品，方会尽快见到后果。面向更多的产品经营，阵线拉得太长，从火线业务到工厂搜寻与售后跟进需一个完全体系与多位专业人士及专业常识来操控。

买家总会货比三家，买家远是专业的。作为商业公司最主要的优势是供给优质的服务，如这点做不到，是无奈赢得客户信任的。

报价并不是一个很简略的运动，它是企业与新客户沟通的切进口。要理解本行业出口量跟远景。本行业内各个企业报价的均匀水温和报价趋势。及本公司的产品德量和在海内同类产品属于哪个程度面(高中低)，本人的产品报价与市场行情差价，及如何以到达报价的准确性，让客户查到公司晓得公司的重要经营产品及及产品上风与中心竞争力。

b.报价表

公司以一定的数量为根本，供给一份产品价格表(pricelist)。

此报价表上的数据是企业发展策略的一部分。由于它决议了公司业务开辟的切入口。价格的定位也就将客户进行了定位。不同的价格就会培养不同素质的客户群，也就决定了公司的发展方向，产品/服务策略，发展速度和将来。所以小小的一份报价表，看似简单，实则要经由细心和当真的斟酌。

报价应报得恰到好处，不能过低，也不能过高;好货色不能贱卖，普通的产品不要报高。因为客户往往会从你的报价来判定你的诚实性，并同时断定你对产品的熟习程度;如果一个无比简单普通的产品你报一个阔别市场的价位，甚至几天都报不出来，这说明你的诚实性不够，你基本不懂这一行，天然而然客人不会对你再理睬。

摸清客户念头及诚意再报价，免得成为报价工具，浪费时间。

外贸竞争异样急烈，以目前中国市场合见是供大于求，要想异军崛起，特殊留神服务和时常学习，防止犯错。

2.公司(包括业务员)给客户的信心及信誉度如何?

这是网络发展客户最重要的因素，即你的公司实力如何，产品况争力怎样，公司服务怎么?信心和信誉是双向的。

解决方法：第三方认证(如付费会员);网站及产品的丰富水平;业务员正确快捷的服务。(良好的与客沟通技能)

客户最想懂得的是什么：

1)你是不是做这个产品多时了。

2)你对产品懂得多少。

3)你这个人的人品如何。

4)当然价钱是否有竞争力是不可少的必要条件。

要做到以上4点你就必须做大量的资料搜查，收集，比较工作，在这个过程中要放松学习这类产品的专业常识。否则客户会对你不释怀。只有你能把该类产品讲的很清楚，技巧关键在那里，品质如何操纵，价格的定位为什么是这样，原材料又是如何如何....。客户才会对你释怀和信赖。取得客户的信赖--很主要啊!

客户关注的多少个问题如沟通不好，决无下文。如产品的规格、技巧参数、所达标准，价位，打算订购的数量，做什么品牌，该品牌在当地是否有影响力，跟哪些企业有过生意往来，及做外贸时间长久等。

3.你的商贸语言及技巧如何(是否会发生歪曲或含糊不清，业务职员的素质如何)?

对客户的任何信息要及时响应并回复;对客户的回复不能简单的一问一答，要尽可能全面、周到，但切不可?嗦。邮件中语言尽显专业性与针对性，否则失去连续交谈的机会。

4、想客人落单，需先交友人和交换有价值的信息和见解。决大多数客户都有自己较牢固的供应商，要想做出订单，不能超之过急，超稳步跟进，功到自然成。

个别来讲，从以下几个方面入手来博得客户：

1、做好品质营销。

2、树立“客户至上”服务意识。

3、强化与客户的沟通。

4、增加客户的经营价值。这就恳求企业一方面通过改良产品、服务、人员和形象，提高产品的总价值;另一方面通过改进服务和促销网络系统，减少客户购买产品的时间、体力和精力的消耗，以降落货泉和非货币成本。从而来影响客户的满意度和双方深入配合的可能性。

5、建立良好的客情关系。

6、做好翻新。

找客户的渠道，生意的产生是多样化的。

**外贸经理周末工作总结范本8**

xx年，注定是不平凡的一年。原材料成本增加，税率大调整，人民币不断升值……在这样的大背景下，外贸在xx年显得尤其艰难。忙忙碌碌的一年眼看又从七月十五号我进这个工厂，自己就显得有些急躁，电脑老是掉线，注册个网站平台注册多了，就发现一些问题，有些平台不是会员不能发布产品信息。有些注册的时候，地区选择里面根本就没有中国。对于这一类不能用或者不好用的网站，就摒弃掉了，不再用了。而且，我发现这些网站也很烦人的，只要在他们网站上注册信息，就会收到广告电话。这个阶段，我选取了几个比较好用的网站。每天不至于很没有目的。这些网站有专门的国外贸易平台，也有我国的外贸平台，当然，都是免费会员。免费会员能看到的信息很少，不过，长期下来也积攒了一些，有给他们发邮件，但是都没有回音，石沉大海了。不过，想想也很正常，我们自己公司收到广告邮件也是不会回的。自己也在一些平台的论坛里学习一些外贸知识。与其说学习，不如说是巩固知识。有时候自己也可以用学过的理论回答一些问题，帮助能帮助的人。这样做不但自己的知识可以和他们实际工作中遇到的问题结合起来，也可以赚取一些网络虚拟金钱，可以设置签名什么的，这样，以后走遍论坛到处都会有公司的足迹了，是一种活的、会动的宣传吧。其中有段时间收到的询价还是较多的，不知道为什么都是下班以后，通常是在下午六点以后。要求报价的，我就说等到第二天经理来了，尽快给他报价。但是客户也会问一些专业性的东西，不回答吧，觉得不专业，回答吧，回答错了更不专业了。此时觉得自己其实什么都不会，报价不会，产品知识根本不知道要学些什么才是很使用的。急啊。

后来我发出去的邮件终于有回音了，打开一看，居然说的是purchase之后一直都很不顺利，以前即时聊天工具上的关系好的轴承代理商突然断了联系，以前还帮过我怎么找国内客户。而且自己的事情很多，钱包丢了，还别人钱，去医院什么的。而且，渐渐觉查出来自己的人际关系方面出现了很大问题，误会啊什么的很多。感觉讲也讲不清了，很早都出现的问题，现在才知道，感觉自己太后知后觉了。对我工作影响很大。生活渐渐理顺了，但是工作却乱成麻了。自己尽量以平常心对待的，觉得似乎应该做好自己的事情就可以了，所以我这个期间还是在自己的商业博客上写信息，增加博客浏览量，提高公司的知名度。

可是后来才知道，不是自己做好了就可以的，要表现出来给大家看到。要不然，还是什么都没有做，什么都没有干。说的人多了，就会有人当成事实的。这是不可否定的定律。感觉有点冤屈，不过也都怪我没有出什么成果。

**外贸经理周末工作总结范本9**

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了20\_\_\_\_年，满怀热情的迎来了充满希望的20\_\_\_\_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\_\_\_\_，14个托盘的100P彩虹出口到\_\_\_\_，10个托盘的60P和100彩虹到\_\_\_\_，及2400套圆筒和600套60P(REPLACEMENT)到\_\_\_\_

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\_\_\_\_联系：

公司联系关于此出口\_\_\_\_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\_\_\_\_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\_\_\_\_客户直接联系。结果给客户造成误解，给\_\_\_\_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\_\_\_\_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\_\_\_\_或\_\_\_\_。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\_\_\_\_准备从\_\_\_\_带回的新样品;给\_\_\_\_准备\_\_\_\_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\_\_\_\_订遥控铅芯;催\_\_\_\_生产并尽快发货;订\_\_\_\_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\_\_\_\_货物的任务加重，后来都转给\_\_\_\_负责。

五、处理日常工作，服从公司领导安排

联系\_\_\_\_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20\_\_\_\_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。

**外贸经理周末工作总结范本10**

我是x年初走上新钢联的外贸工作岗位的。在过去的一年中，我边学边干，亲身经历了新钢联外贸工作的艰辛、开拓和进步。

与新钢联的其他业务相比，我们的外贸业务还显得很弱小，共有5个人。在x年中，我们完成了出口贸易44890吨。其中60%以上为从首钢之外的厂家采购后出口的。这个数字虽然不大，但我们付出的发奋是很大的，这个数字是x年的8倍，我们全年实现了外贸利润330多万元，不仅仅超额完成了全年的计划任务，同时也显示了新钢联的外贸业务在过去的一年里确实有了长足的进步。

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用心帮忙配合下进步的。受外贸组其他同志的委托，在那里我要代表他们感谢领导、感谢同事们。

下方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。因此我一上岗，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。因此在x年中，我把大部份业余时刻都用在了强化外语、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、都务必抽出一些时刻学习。在家里，经常是孩子睡下了，就是我最踏实的学习机会，时刻长了，孩子问我：母亲又上大学了在工作中为了弄懂一个概念，我必须要多问几个为什么，工作中碰到难题，有经验的同志帮忙解答了，我都会仔细记在本子上，班后再找时刻细细消化，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，是一项很重要的资料，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。因此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，这种状况碰到的多了，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。x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个性麻烦的工作，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，坚持不放下原则。16份信用证中以前有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刻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。因此单据制作同样是我工作中，重点学习和把握的资料。起初正因业务生疏，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，心里真不是味道。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，离交单的时刻只剩一天，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，单据才最后寄出去了。为了抢时刻，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。x年我共制单45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760余万美元。在制单中我体会到不仅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职责心。

>二、精心尽力做事，发奋为公司多创效益

x年4月份以后，总公司出于业务分工的思考，新钢联的出口业务只能在首钢以外的市场寻求发展，只能透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，正因外商知道你隶属于首钢，他就期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潜质，而我们拿不到稳定的出口资源，这对于我们都是不利因素。

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

在大家的帮忙配合下，我从江阴西城钢厂采购欧标圆钢965吨，江苏溧阳扁钢厂采购美标扁钢2447吨，包钢采购欧标圆钢2423吨。分别出口到墨西哥和欧洲。加上上半年出口的首钢产中板13308吨，x年，由我经办出口钢材合计19143吨。这些成绩的取得，与自己坚持不懈的发奋和精心尽力的工作是分不开的。

x年10月份，从包钢友谊轧钢厂采购2423吨圆钢的事给我留下很深的印象。

当时我公司与包钢友谊轧钢厂签订了圆钢采购合同2500吨。正因要赶在国家退税调整之前发运，因此我们要求他必须要在11月30日前将全部圆钢运抵天津港，具备装船条件。

正因此批圆钢是首次出口欧洲，因此在外包装、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，最后在12月4日将我们所需要的货物运到了天津港，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周五的下班时刻，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，周六一早赶往天津港，与货代一齐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，最终得到了厂方的明白和支持，问题部分很快得到处理，保证了此批货物在12月14日前具备报关条件。

透过x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、蓬勃向上的群众，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：新钢联的外贸比起首钢国贸，比起其他专业外贸公司，的确面临许多困难，但我们坚信，只要大家共同发奋，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，就能建立出具有新钢联特点的外贸事业。

x年是我公司外贸业务的攻坚年，我们要总结x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发奋工作。

**外贸经理周末工作总结范本11**

多年以来来在企业的领导和各部门的支持下，经过财务部全体员工的努力，我们财务人员严于律己，严格管理，在财务基础工作上，综合预算的管理，参与经营决策，发挥本职服务，加强财务的检查及组织业务学习交流等方面做了许多领导肯定的工作，完成了既定的目标，达到了预期效果。

履行职务情况：作为财务经理的工作内容是组织企业财务管理人员认真执行国家财经法律法规，组织做好日常财务的核算和财务的监督工作，准时完成上级下达的各项财务指标和工作任务。我的工作职责是：

1、贯彻执行国家财经政策和会计制度，完成上级给予交办的各项任务。

2、组织员工做好会计核算和监督工作，并建立健全收入稽核制度。

3、形成健全固定资产管理制度，并组织资产的清查工作。管好货币资金和其他流动资产，检查资金的管理，确保资金的安全，负责税务的检查和各种审计协调工作。

4、对于月报、季报、年报的真实合法性负责。作为财务经理我是这样开展工作的：新年之始，正值财务决算期间，组织员工认真总结去年的财务工作，并为明年订下了财务工作设想。对于各类会计档案，进行了严格的分类归档。督促财务人员完成了去年的第四季度的五金汇缴任务。认真办理了银行往来询证函。作决算报表前，对财务专用电脑进行了全面的维护、管理和升级，对财务专用软件进行了清理、杀毒和备份，确保工作电脑万无一失。

5、在经营活动方面产生的业务招待等相关费用，进行了严格的.把关。

下面就完成企业财务部部置工作及主动汇报工作情况如下：

1、按照要求每月书面向企业财务部汇报了本单位财务工作情况。

2、对于本单位的重问题都及时书面或电话向企业财务部汇报。

3、按要求及时完成了企业财务部部置的各项工作。

4、协调工作情况方面，我认为基本做到了这点：

（1）我认真遵守劳动纪律，工作出勤率为100%。

（2）认真参与本单位的经济合同签订、定额工资分配、工资制度等，并提出了一些加强管理等方面的建议，取得了良好的效果。

（3）在平时工作中，主动与单位相关部门协调工作，促进了财务工作及各项管理工作的正常开展。

以上就是本人一年多来在财务经理上所获得的一点成绩和经验，也是自己主观努力的结果，也是和与我一起工作的同志貌同配合支持的结果。在这里我对多年来一直重用和支持我工作的企业领导和职工表示衷心的感谢，感谢企业领导对我工作的高度信任，才让我有了施展才华的工作平台，使我能为盈众的发展和繁荣做出一点贡献。

**外贸经理周末工作总结范本12**

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！

**外贸经理周末工作总结范本13**

过去的一年，对我而言，是非常特殊而又有意义的一年，在这一年我迈进人生一个新的里程碑，在这一年我率领计财部的各位同仁，在行领导的关心、爱护、支持下，以高度的责任感，恪守职责，务实开拓，将支行的发展推上了一个新的台阶。

>一、从基础入手，着力于人员素质培养，保障支行的稳健经营。

1、建立健全各项规章制度，奠定会计出纳工作的基础。

今年我根据业务发展变化和管理的要求，对责任、制度修旧补新，明确责任、目标，并按照缺什么补什么的原则，补充建立了上些新的制度，对支行强化内控、防范风险起到了积极的作用。特别是针对七、八月差错率高居不下，及时组织、制订出台了“”，有效地遏制了风险的蔓延。

2、加强监督检查，做好会计出纳工作的保证。

年内一方面加强考核，实行工效挂钩的机制，按月考核差错率，并督促整改问题，及时消除事故隐患，解决问题。另一方面，加检查力度，改变会计检查方式，采取定期、不定期，常规与专项检查相结合的方式，及时发现工作中的难点、重点，再对症下药，解决问题，有效地防范了经营风险。

3、以人为本，加强会计、出纳专业人员的素质培训，进一步实现了会计、出纳工作的规范化管理。

xx年内主要做了以下七点工作：

1、主动、积极地抓好服务工作，坚持不懈地搞好优质文明服务，树立服务意识；

2、坚持业务学习制度，统一学习新文件，从实际操作出发，将遇到的问题及难点列举出来，通过研究讨论，寻求解决途径；

3、坚持考核与经济效益指标挂钩。

4、成立了以骨干为主的结算小组；

5、积极地组织柜员上岗考试。

6、培养一线员工自觉养成对传票审查的习惯。

7、开展不定期的技能比武、知识竞赛，加强对员工综合能力的培养，提高结算工作质量和效率。

>二、强化成本意识，规范财务管理，努力提高经济效益。

1、更好的完成年度财务工作，我严格按照财务制度等规定，认真编制财务收支计划，及时完整准确的进行各项财务资料的报送，并于每季、年末进行详细地财务分析；在资产购置上做到了先审批后购置，在固定费用上，全年准确的计算计提并上缴了职工福利费、工会经费、职工教育经费、养老保险金、医药保险金、失业保险金、住房公积金、固定资产折旧、长期待摊资产的摊销、应耕息等，并按照营业费用子目规范列支。

2、费用支出实行了专户、专项管理。

在临时存款科目中设置了营业费用专户，专门核算营业费用支出，建立了相应的手工台账，实行了一支笔审批制度，严格区分了业务经营支出资金和费用支出资金。在费用使用上压缩了不必要的开支，厉行节约，用最少的资金获得利润。

20xx年开支费用总额为xx万元，较上年增加了xx万元，增幅为xx%；实现收入xx万元，较上年增加xx万元，增幅为xx%。从以上的数据可知，收入的增长速度是费用增长速度的2倍。

在费用的管理上，根据下发的等文件精神，严格费用指标控制，认真执行审批制度，做好日常的账务处理，并将费用使用情况及财务制度中规定比例列支的.费用项目进行说明，以便行领导掌握费用开支去向。

全年按总部费用率的考核标准，支行实际费用率为xx%，节约费用5个百分点，费用总额没有突破下达的年度费用控制指标。

>三、恪尽职守，切实加强自身建设。

我在抓好管理的同时，切实注重加强自身建设，增强驾驭工作能力。

一是加强学习，不断增强工作的原则性和预见性。

二是坚持实事求是的作风，坚持抵制和对败消极现象，在实际工作中，积极助解决问题，靠老老实实的做人态度，兢兢业业的工作态度，实事求是的科学态度，推动各项工作的开展。

三是加强团结合作，不搞个人主义。

>四、明年的工作构想及要点：

1、挖掘人力资源，调动一切积极因素。

立足在现有人员的基础上，根据目前人员的知识结构、素质况状确定培训重点，丰富培训形式，加培训力度，特别是对业务骨干的专项培训。

2、降低成本费用，促进效益的稳步增长。

一是加强成本管理，减少成本性资金流失。

二是加强结算管理，限度地增加可用资金。

三是合理调配资金，提高资金利用率；认真匡算资金流量，尽可能地压缩无效资金和低效资金占用，力求收益化。

四是降低费用开支，增强盈利水平。

五是准确做好各项财务测算，为行领导的决策提供依据。

3、充分发挥职能部门的“职能”，加强管理，加快工作的效率。

回顾一年的工作，在平凡而繁细的工作中，付出了许多艰辛与努力，有了一些收获与喜悦，重要的是丰富与锻炼了自己，虽然我的工作取得了一定的成绩，但仍有许多不足，仍需在今后的工作中不断地加以完善。

面对日益变幻的金融经济形势，金融工作任重而道远，成绩永远属于过去，在今后的工作中，我将不断完善提高工作水平，在新的一年迈上一个新的台阶。

**外贸经理周末工作总结范本14**

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

**外贸经理周末工作总结范本15**

本人于20xx年，主要工作内容是通过阿里巴巴平台更新产品，开发客户，处理邮件，处理单证实务，跟踪产品生产情况。

>一、外贸业务工作

1.利用Alibaba、等平台，定期更新产品信息，通过阿里旺旺与客户在线沟通，进行细致的产品咨询回复。

2.通过MSN、Yahoo、trademanageretc.与客户进行邮件往来与及时通讯，进行产品介绍、报价等相关工作。

3.参加广交会

4.客户分析：根据我司产品的定位，我们的主要目标市场在拉丁美洲，非洲，东南亚及部分欧洲国家。

从20xx年的整个年度的询盘来看，整体的询盘量不多，主要的询盘主要来自非洲及周边国家，且询盘质量不高。有需求的客户通常都是收集价格或比较价格后，选择了其他的供应商。

>二、单证工作：

1.根据客户的订单，制作形式发票，合同评审，做生产单。细致及时的做好出货登记，包括发票、客户、口岸、货物描述、金额、核销单、日期等。有利于业务员及财务后期整理工作。

2.与工厂沟通货物的完成情况，并确认产品的细节，如贴花等。根据货物的完成情况，确认口岸，安排订舱，确定海运费等相关事宜。并制作合同，发票，装箱单等安排货物的商检及完成报关资料。

货物进港后，与货代核对提单等。

3.完成清关资料，并与客人核对。待尾款收到，安排清关单据及提单的寄单工作。

4.完成相应的订单记录工作。

>三：20xx年的工作计划

1.利用阿里巴巴的平台，多研究些关键词，丰富产品描述，多操作阿里巴巴。希望能多吸收些有效询盘。

2.继续好好维护老客户，提高客户订单量。

3.提高自己的业务能力，多学。

4.希望20xx年的销售量在20xx年的基础上稳步提升。

>四：对公司的建议

（1）工厂方面的话，希望工厂的计划性能提高，在保证质量的同时多多关注产品的细节。提高生产的效率。特别是我司的优势产品，生产周期真是没优势啊！！！！

（2）有机会的话，可以让我们多参加些业务培训，提高业务能力。

（3）最后呢，工作嘛，也需要劳逸结合，希望20xx年可以顺利实现旅游的计划。

**外贸经理周末工作总结范本16**

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06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。

20xx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

20xx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。

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，我从江阴西城钢厂采购欧标圆钢965吨，江苏溧阳扁钢厂采购美标扁钢吨，包钢采购欧标圆钢吨。分别出口到墨西哥和欧洲。加上上半年出口的首钢产中板吨，年，由我经办出口钢材合计吨。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。

20xx年月份，从包钢友谊轧钢厂采购吨圆钢的事给我留下很深的印象。

当时我公司与包钢友谊轧钢厂签订了圆钢采购合同吨。因为要赶在国家退税调整之前发运，所以我们要求他一定要在月日前将全部圆钢运抵天津港，具备装船条件。

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12月4日将我们所需要的货物运到了天津港，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周五的下班时间，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，周六一早赶往天津港，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12月14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：新钢联的外贸比起首钢国贸，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。

14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。

**外贸经理周末工作总结范本17**

>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。

市场反馈定期的市场反馈，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。

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！