# 202\_年职员外贸工作总结述廉总结

来源：网络 作者：夜色温柔 更新时间：2025-04-03

*20\_年职员外贸工作总结述廉总结 20\_年从大学毕业，一进入公司公司领导就把轴承业务开发的工作交给了我，我对此很是高兴，但是尽管对轴承这个产品有一定程度的了解，一想到要自己去开发客户，自己去办理与产品有关的所有事项，还是有一点打怵，毕竟没有...*

20\_年职员外贸工作总结述廉总结

20\_年从大学毕业，一进入公司公司领导就把轴承业务开发的工作交给了我，我对此很是高兴，但是尽管对轴承这个产品有一定程度的了解，一想到要自己去开发客户，自己去办理与产品有关的所有事项，还是有一点打怵，毕竟没有真正的去接触过这两个行业。困难是有，做什么没有困难，把它当成是自己创业的开始，做好准备迎着困难向上上!从一开始接手这个工作我就做好了去吃苦去奋斗的准备!

现在说说广交会吧，参加广交会是每一个外贸新人的梦想，广交会好像是外贸人的圣殿一样。第一次准备去广交会还是在学校的时候，心里真的很美，也很是让同学羡慕，好像自己真的已经是一个很老练的外贸人一样。但是想到自己什么都不懂，不禁就头大。做某个产品出口，至少要有个样子，现在说自己是外贸公司好像不吃香了，很多客户都不认外贸公司，所以自己就印了一本产品说明，号称自己是某某工厂，要是有客户要去工厂看怎么办?早想好了，找个自己熟悉的工厂，带客户过去看，说我们是工厂的外贸部门，我们是相互持股形式的合作，相信会编的很圆的吧。去广交会样品是少不了的，为此特地回去了一趟，找了个我爸的朋友，开车带着去找工厂搜集样品，各式各样的都搜集着，反正也不闲多，而且做轴承出口所有的品种都要准备着，客户需求多种多样，自己的产品也必须多种多样才行。这个年头，不开车没有个排场很多人都不点你啊。初入社会就尝到了社会的苦涩。样品好了，要发到摊位上去，碰巧集团也不管样品统一运送了，自己找了一个发了过去，没想到其他人找的是可以回运的，我都不知道这个，结果导致回来的时候到处打电话找货运运货，让那个运货的坑了我好几百，想想都郁闷!去了广交会以后要自己布置展位，看着别人漂亮的展位，自己也想弄好点，吸引一下客户，问问卖展架的吧，都5、6百一套!一块玻璃更贵!这不是明摆着抢钱!谁让咱是外来人，没有自己的展架呢，总不能全放地上吧，坑了也办法啊，后来学会了，从外面买，然后自己拿进去，这样便宜不少。

准备好价格单，准备好轴承英语，老外也就要来了，估计是我的展位位置不正确，真正过来问我的轴承的不是很多，比起25号馆的卖轴承的我的就太寒蝉了，一期广交会也就有大约20几个过来的，还没有几个和我谈很长时间的(这次找到了我的第一个客户，是快要结束的时候一个过来问了一句，就问了一句的外国女的，很多谈的时间长的都没有成功，发现原来不是和你聊很多的就是有诚意的，也可能是他累了，休息会呢?所以不要放弃任何一个和你联系的客户!)，比起别人hch的在那里畅谈的，心里那个嫉妒啊。心想我早晚也要比你们还牛!

这就是我第一次广交会的经历，第一次广交会、第一次和这么多老外谈话、第一次做飞机，都是很新鲜的。当然回来之后就是和老外联系，有的在广州和你谈很多，结果回来发邮件吧，就没有回音了，20几个有回音现在还有点联系，我还在做工作的也有几个，有人说和你有联系的客户一定不要放弃，一般和他联系半年会有成绩的，所以我就坚持和他们联系，其中有一个的本来我可以做起来的，可能是我给他的价格没有别人的低，他没有和我做起来吧，反正他要的质量一般、价格低的，下次我就给他找最低的价格，产品嘛尽量好就成了。第一次广交会有个一个小小的成绩，成了一笔，金额也不大，就是那个女的，她可帮了我很多，我很多不知道的，我们在谈话中她就不自觉的教了我，也算我偷师吧。比如第一次做形式发票、第一次做预核签章、第一次商检、第一次抓货、第一次去码头、第一次收汇、第一次订舱等等，开头开算不错，至少没有出什么大乱子。而后的两次广交货我也参加了，还碰见了广交会增加进口摊位，特地去参观了一下，感觉也没什么，大多数是香港的，很没意思，刚开始嘛，也是开头难。

经历了几次广交会的磨砺，在这里做个总结吧：1：事先要做好样品、价格、宣传资料的准备，免得客户问了抓瞎，这个还要提前准备，看好时间;2：展位要布置的显眼，重点产品放在重点位置上;3：不要放过每一个客户，有可能不采购的产品的老外也有朋友做呢;4：解答要细致，尽量多说优点，多问客户一些要求;5：轴承实际是属于机械配件的，但我是我摊位在五金工具馆里面，上次又离机械配件更远了，还是在两个柱子之间，专门要轴承的很少会满个展馆找轴承，肯定会去机械馆找的，能到我这里来的都是很少的，要是可以去机械馆相信客户有多一点，至少看了hch的会到我这里看看吧，人家可是经常有人光顾;6：网上广交会也不要忽视，看见很多老外手里都有个纸条，那是他们在网上找的工厂的摊位号的情况，下次我也要弄上我的摊位和产品的情况。

大体也就这么些吧，无论怎么样，广交会是个窗户，是个手段，没有它我的工作真的很难展开，它使得我学了很多东西，对自己的成长也是有利的。当然自己不能在广交会上套死，单靠它也不行，自己又去网上找了客户，数量很多，成功的太少，没有广交会的质量高，不过不能气馁，找客户要是那么简单，大家都要撑死不可了。

>然后说说客户吧，为什么有的成功有的失败呢?

我能够合作的这个客户是做佣金的，上一次她的单子很杂、很乱，可能是别人没有愿意做的，也可能是我看着比较和善，也可能是我的价格还可以，也可能是我和她联系比较勤快，单子给我了，做这个单子我可是费了很大的劲，货要自己去找，一个个的看，因为她的价格低啊，怕弄的货不好，当然我也不能亏本不是，尽量给她好的吧。货过去了，客户不是很满意，她都不愿意再和我合作了，我是好说歹说，经常联系，才答应再合作要先验货，留点钱在她外国帐户，客户说产品质量好了以后再全给，还是暂时稳住她为主。不怕麻烦、不怕吃苦、常联系、尊重别人的意见，也许就是我的第一次成功的经验。

>失败的当然很多了，这个就不能一一的说了，说几个典型的吧。

第一次广交会认识了个人，要钢球，我可以做啊，轴承的配套产品嘛，不难，但是我给他价格以后，他说我不是专门做这个的，然后就不和我合作了。我很纳闷他为什么这么说，结果后来知道钢球是很小的东西，有的人你要给万粒的价格，要不他就说你不专业了。想想就后悔，也没去问问专家。所以外贸业务员要对产品很了解，要对工厂很了解，要不然两头都摆不平，都不愿意和你合作。到目前为止，对我做的产品我算是基本吃透了，客户问的产品，除非是特殊的，我都基本知道，没有再出现过上次客户的情况。还想再去联系他，没有什么回音，或许要告诉一下我的情况，多多联系才好。

还有一个 的客户，产品好做，可是给了价格以后就没有回音了，我多次发邮件也没有回音，或许就是一个询价的。前几天一个 的也是这样的情况，它有自己的中国公司，这样采购对我们而言就不好做了。但是无论怎么样，开始很难去判断一个客户的质量，也许现在低质量，后来高质量呢?这个要靠自己去开发，不要去放过任何一个客户，也是我目前的宗旨吧。实际上只是问一个价格的，还不能叫作客户，只有跟你衔接到付款方式，讨价还价等等才能叫客户。而且我可以完全下这样的定义，他们并不担心价格，他们需要强烈服务意识，完全对产品的专业程度，对产品质量的自信以及对业务员和公司的信任。所以对于他们来说，问价是一个考察你业务员、公司、理念、成熟程度的一个完全测试过程，只有通过这层测试才能归于客户一类。

当然手上还有很多客户的资料，正在联系，还没有做起来，也不能叫做失败吧。对待这些人，我要做的是不断的和他们联系、慰问、表示自己的友好，接触多了他们接受了你，认为你是朋友了，那才是业务合作的开始。

总之，对于找客户，是一个不是很简单的过程，很多时候与业务员的素质有关，很多时候也是业务员无法去控制的。对于那些和业务员素质有关的东西，我想我的工作是不断提升自己的专业素养，让客户认可你、认可你的素质、认可你的产品，多和客户交流、联系，表达自己的看法，当然应该是对的看法，错误的或者是模棱两可的都不能说，那只能让客户觉得你的浅薄。另外一点，客户是要靠自己去找，不是凭空出现的，如果不付出点努力，想成功是不可能的，梅花香自苦寒来的道理大家都知道。最近找到了不少客户的资料，等忙完了最近几个客户的询盘我准备再发邮件或者传真多联系客户，无论是潜在的还是要去新开发的。

下面说说自己的情况吧。在大学里面学习的专业知识还是不错的，对与知识上面的东西我不打怵，尽管有新东西去学习，我还是很愿意去学。我觉得现在的大学放羊式的教育真的很失败，中国学生一开始被管的太多了，上大学就放开了，很多都承受不了，一放就收不回来。还有大学里面的知识毕竟是少，学的少，如果自己不去学习新的是无法在竞争者中脱颖而出的，所以我考出了外贸类的所有的证件，什么报关员、外销员等等，主要是学习知识。还好，它们起到了作用，我在工作中不用再花时间去学习专业知识了，节省了很多力气。我想在外贸中有所作为，为此我不惜去河南考外销员证书(不允许学生参加)，我也愿意去接受新的我不知道的知识，从本能上愿意。一个业务员，如果没有对工作的兴趣是很悲哀的，很多我的同学想转行，这也和最近外贸不好做有关，但是做什么行业对自己而言简单?自己的兴趣在哪里?还是外贸。生活上的困难公司会帮忙解决，工作上的困难要自己去做、要毫不犹豫的拿下来自己去做!我希望我可以在轴承行业做出成绩来，这个行业很大，水很深，没有什么没有前途的说法，要是我可以做到行业精英，对公司对自己是最大的报答。外贸工作不仅仅是工作，它将会是我的生活。

再说说以后的打算吧。对于以后的工作，我会根据成功和失败的经验去改正自己的错误、发挥正确经验的好作用。外贸专业知识上去增加自己的素养，毕竟还有很多东西自己不知道;产品知识上在给客户报价格时、平时工作中多了解，好的外贸业务员起码也要是个好的采购员。现在手头上有公司分下来的代理客户，对于这些客户，应该尽量去协助他们的工作，提供一切可能去服务。还有公司的颜经理那边的业务，我想既然那边是一个欧盟市场，很多人会去那里采购，短裤可以出到那里去卖，为什么轴承不可以呢，如果那里有很多人会像 、 人去 采购一样去 采购，或许这项业务可以做一下。另外对于现有的客户，好好跟踪合作，争取做大;对于潜在的客户，多去联系，告诉他们我的产品的现有情况和新的发展;对于新的客户，要有时间就去开发，功在平时才可能更快的出成绩。另外，我在考虑是不是可以去代理一个产品呢?这样产品的知名度有，成本也不高，关键在是什么产品上，这个还要再考虑。我很难去说未来的一年能为公司创造多少利润，赚到多少钱，我能做到的是尽最大的力量为公司找客户，以最小的成本收获最大的成绩!敬请领导监督!

最后说说公司的情况吧。公司现在改名不长时间，但是公司体制还是很完善的，这个也为业务员的工作的展开提供的很好的平台，无论在资金还是环境上都是很不错的。然而就是有一个问题，这个也是很多公司面临的问题，就是在财务和业务工作的衔接上。业务上的工作，业务员去做，无论是货物还是单据，关于付款、收款当让是双方都要去协调，但是好像在有关工作的衔接上有一点问题，比如单据的交付，业务说交过去了，财务说没有，这个就是双方要做好记录的事情，否则分容易出问题。还有在出货或者进货以后的核销、算帐、退税的核对、与银行有关的事情上，是不是财务的工作呢?在有些票货物的出口上，出过一点问题，不是很大，但是至少说明了这个问题的存在。大家都是公司的员工，既然在公司工作，就要看成自己的事情去做，出了什么问题不能相互推脱，要在协助下解决问题，这样我想公司才能取得更大的进步。

最后，希望在公司领导的监督、指导下，公司取得更好的成绩，自己可以做出傲人的业绩!业务蒸蒸日上!

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！