# 镇街外贸工作总结(热门12篇)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2025-03-18

*镇街外贸工作总结1页眉文字上半年外经贸工作情况汇报上半年外经贸工作情况汇报一、1-6月份外经贸工作运行情况（一）利用外资情况。1-6月份，全县新批外资企业1家，合同利用外资1500万美元，实际到位37万美元，同比增长48。在建外资项目2个：...*

**镇街外贸工作总结1**

页眉文字

上半年外经贸工作情况汇报

上半年外经贸工作情况汇报

一、1-6月份外经贸工作运行情况

（一）利用外资情况。1-6月份，全县新批外资企业1家，合同利用外资1500万美元，实际到位37万美元，同比增长48。在建外资项目2个：

1、山东丰利食品项目，由台湾客商韩肇恒投资140万美元兴建，项目注册100万美元，现已开工建设，资金已到位30万美元。

2、巨野华欧服饰项目，由斯洛伐克中贸有限公司投资800万美元兴建，目前该项目已开工建设，正在积极推进，原创：资金已到位7万美元，预计8月底可完成土建工程。在谈外资项目4个：

1、大野水库项目正在与新加坡jc集团洽谈合作，项目总投资亿元。

2、山东华森置业有限公司，由法国森普曼有限公司投资，总投资5000万美元，首期投入1500万美元，注册资金1500万美元，主要从事房地产开发，五星级宾馆项目。

3、小麦深加工项目，总投资亿元人民币,由英国思瑞沃克农业技术开发与设备公司投资,目前正积极推进，预计8月份报批。

4、韩国sk在我县园区投资1000万美元建设高档包装项目，7月初签订合同并开工建设，一期工程预计9月份投产。

（二）外贸进出口情况。1-5月份，全县完成进出口总额2280万美元，占市下达计划4300万美元的53，比去年同期增长。其中出口完成2269万美元，同比增长，进口11万美元。从我县外贸进出口情况来看，一是农副产品初加工企业继续发挥着主导作用。佳农果蔬、龙泰集团两家企

页脚文字

页眉文字

业一直是我县出口创汇主力。1-5月份两家企业共完成出口2128万美元，占全县出口总额2280万美元的。二是加工贸易出口有了新突破。1-5月份，顺兴纺织公司进口棉纱11万美元，加工出口完成万美元，实现了我县在进出口零的突破。三是由于受流动资金短缺、部分出口产品原料基地萎缩等因素的影响，工业加工企业自营出口较去年下滑。

二、存在的主要问题

从利用外资看，一是进展缓慢。由于多数外资企业都是通过中介介绍过来，同直接投资人接触少，对投资商的实力情况了解不全面、不细致，致使督促落实困难，外资到位不理想。二是项目的科技含量低。初加工型、劳动密集型项目多，高科技项目偏少。三是缺乏运作大额外资的经验，给我们利用外资工作带来了一定困难。从进出口看，出口企业整体资金普遍短缺，流动资金缺乏，影响了出口创汇。从园区建设看，大项目少，小项目多，科技含量高的项目少，部分项目存在投资密度不足、建设速度不快的问题。

三、下步工作打算

(一)着力提高利用外资水平。一是突出招商引资重点。主攻港资、台资、韩资、新资及沿海发达地区，承接产业梯度转移，搞好配套协作，加大吸引外资力度。二是创新招商方式。突出以企业为主体，突出小分队招商，突出驻点、挂职、以商招商、网上招商，努力提高招商的质量和效果。计划7月份组织有关部门到温州等地开展一次大规模的招商引资活动。三是抓好投洽会签约项目的跟踪落实。对各类在手项目逐一排出单子，集中力量精心运作，有什么问题解决什么问题；需要重点推进的项目，由主要

页脚文字

页眉文字

领导牵头协调，认真做好协调服务，重点抓好投资1500万美元的山东华森置业有限公司、投资800万美元的华欧服饰等外资项目的落实，实行一条龙服务，加强跟踪、督导和服务，促使项目资金早到位，早开工，早建设。

(二)加大进出口工作力度。一是针对部分出口企业出现的资金短缺等问题，明确专人，靠上去做工作，积极协调银信、国税等有关部门为企业排忧解难，使华韩维斯达等几家出口企业由代理出口转回自营出口，原创：从而为我县增加出口创汇。二是重点抓好佳农果蔬、龙泰果蔬等出口大户的创汇工作，加强跟踪服务，实行政策倾斜，确保2家企业出口创汇实现新突破。

（三）突出抓好园区建设。一是抓好园区的规范。严格按照“一区一园一基地”的园区规划，在开发区内建设以商务中心为依托的行政办公、商贸、住宅区；以宏河工业园、大陆机械为基础的机械制造区；以仲元纺织、维斯达制衣为基础的棉纺、织布、服装加工区。在济宁工业园内建设以丰利食品、永兴酿造为基础的食品加工区。在煤化工基地内建设以宝鑫煤业为龙头的煤炭产业区。二是抓好园区的治理。针对部分项目投资速度和密度不足的问题，决定进行一次集中清理整治，对各项目设定建设期限，超前或按时竣工并投产达效的，对项目责任人和项目实施单位给予奖励；超过规定期限或投入不足，以及长期占而不用造成土地闲置的，依法收回土地，以便安排更好 [1] [2] 的项目落地。三是抓好园区的扩展。抓住花冠路西延的机遇，不断拓展园

页脚文字

页眉文字

区规模，完善区内基础设施建设，努力建成全县对外开放的窗口。

页脚文字

**镇街外贸工作总结2**

一、部门基本情况截止目前，我部门有：外贸业务员、单证、内务、以及客户服务人员共3人。并由总经理亲理总的原则指导工作。总经理助理协同安排相关事宜。公司进出口部从XX年组建以来，不断进行尝试更新、更强、更有优势、风险更低、更具国际业务化的贸易结算方式。截至XX年底，逐步由简单单一的t/t结算，转让信用证拓进到直开信用证，代理出口业务等。

货物直接出口到韩国、中东、非洲、泰国、印度尼西亚、香港等东南亚国家和地区，为进一步进入国际市场积累了宝贵经验。同时，公司总经理也给与我部门极大支持。在协调部署各展会的同时，亲赴国外与外商进行面对面的商务洽谈活动。并指导和调控公司销售由原来的主内销原则逐步转变为以出口创汇、抢占国际市场为销售主旨的营销理念。灵活多变的经营管理模式，使我进出口部业绩稳步提升。

本年年度末，公司直接出口销售产品计9474700码；累计销售金额为：美元。

二、以创新思维为先导，加强团队业务竞争力

就企业而言，我国目前的优秀企业大都在市场前景且具一定竞争优势的成熟行业中，但处于行业的中下端位置，不仅无暴利可言，甚至利润稀保这些成熟行业技术发展趋势清晰，一般不会出现技术方向突变带来的行业格局大变。同时，这些行业需要巨大市场作为载体。中下端的企业要想同等的争取市尝争取市场利润和市场占有度，就必须掌控一定的独到经营模式。于是创新思维不得不被提出。

作为一个部门也一样，要想有更大的发展空间和膨胀力度，就必须拿出更新、更有效的工作手法。要创新，要自主的进行创新，并切与公司整体运营的创新经营同步的创新。

方法和手段对我部门业务人员进行思维转变非常重要。尤其我部门作为新成立的部门，业务水准和操作模式正在成熟和成长的阶段。如何在以往工作的基础上继承、发扬、创新成为我们各项工作的当务之急。经过一年半左右的实践和摸索，我部门基本确立了“加强对同行的学习、放眼国际市尝勇于创新、大胆实践”的方针，并取得了一些成效。

1．积极尝试工作新方法，构建行之有效的工作体系。

外贸工作，象战场更像舞台。轻重缓急非常注重业务人员的自主工作性。而这一点也是我们本部门一直着力提高和后来发展所必需面对的问题。

在上述基本工作状况的基础上，作为本部门的负责人，我需要进一步完善、和引导部门的走向。并大力重点突出的加强部门和部门每个成员的工作独立性，工作自主性，在提高自身业务水准的前提下，帮助和指导部门成员的成长。使我昌新布业进出口部的发展前景更为广阔。

2．加强经验积累，及时掌握信息新动态。

查漏补缺将是我们今后的基本工作方针之一。针对各环节，各不同业务操作的特点，围绕我们关心的重点问题，我部门将采取总结、商谈、以及其他富有娱乐欢快气氛等形式，去综合总结，分类整理。依次来掌握了大量参考资料。如“信用证出口审查”（配合公司整体销售工作）、“单证备忘归档”、等等。通过该类工作，使我们能够及时、准确地对今后工作奠定基础，为各项工作的顺利开展提供出可靠的依据，便于我们有针对、有层次地提高工作效率和水平。

同时，在今年通过进一步通过网络工作的体验之后，在今后的工作中，我们更应该加强利用。并及时获取来自国外或行业当中的最新动态，最新信息。准确地做出决断，更好的配合公司的运营。

三、继续建立健全进出口部的各项规章制度，努力做到管理和工作有章可寻、有章可依。

完善合理的规章制度是日常工作的基础和保障，我部在不断总结以往工作经验的基础上，继续将建立和完善各项制度。XX年中，制定了《xxxxxx有限公司进出口部日常工作管理条例》，但因在制定的过程中人员的构建相对不是很稳定，因此并未立刻实行。XX年，我部门将在此基础上修订一版成熟的《条例》。一方面为规范管理制度，一方面为保障工作程序的层次和正规化。并且能切实的将责任落实到人，杜绝互相依赖和互相推诿等有欠积极的工作行为。

四．立足能力训练，加强外贸接单工作。

目前，因为外贸部普遍英文水准不高，在扩大外单的程度上受阻，过去的一段时间和现在，并且包含刚刚迎来的XX年，整个部门的成员一直在努力，以期早日成熟，加强公司外单的获取量。

五、加强领导，注重团对协作。

第一，不断充实，努力加强团队建设。团队成员的整体运作性，充分能够说明这个团队的业务整体水平。并且在诸多实践中也说明了共同努力的力量和团队建设的必要性。我也就不长篇累牍。

第二，认真抓部门负责人，做好带头羊的工作。部门负责人的带动作用，能够使团队工作发挥不可比拟的力量。尤其贸易工作不但是个期限相对较长，要求相对较繁，业务量相对较大的运作组合；同时对各个环节的衔接性也要求严格。因此，作为部门负责人，就应该责无旁贷的在工作中起到贯穿和引导的作用。

第三，成员工作的中坚力量。我部门现工作成员相对比较简从，易于工作汇总和衔接。但在从总体公司集团运作的模式下，我提出几点要求：

自主，自律，友爱，谦逊，学习。

在同事与同事之间架起联系的纽带，常沟通，保持友好和谐健康的.氛围锻炼自己，提高自己。为公司的成长，为自身的成长做出自己的贡献。

六、高度重视扫尾工作，采取有力措施，力争业务水平稳中有升。

为了应对XX年新突破的工作的新局面，我部门规划及早下手，遵循“精益求精”、“纵横发展”等方向原则，并从以下几个方面加强下一年度的管理工作和业务开展工作：

1.加强对新员工的培训工作。

2.加强对新信息的贯彻学习。积极落实国家或行业动态当中新近颁布的相关文件政策，为公司顺利地过渡新旧模式的接替。通过不定时，不定量等形式，积极学习执行，主动将业务引流新规市常

3 .积极应变，认真学习，管理和引导并重。

4.严格执行公司的规章制度。一方面加强对自身职责要求，二是提高对每个成员的要求，明确公司和部门的管理具体规定，打好预防针。三是以专门专项的会议等形式去解决种种问题。

一年来，我们的工作在公司领导的督导下，在我进出口部每个成员的辛勤努力下，XX年，我们虽然作出了一点成绩，积累了一些进出口工作经验。但与我们的要求相比还存在一定的差距，回首一年来，还有许多方面不尽如人意。但是我们相信，对于充满挑战与机遇的新的工作来说，这仅仅是个良好的开始。我们有决心也有信心以“稳步发展，重点突破”为指导，在公司董事长、总经理等领导班子的领导下，在同事的帮助下，在我们自己的不懈努力中，围绕进出口业务勇于创新、勤于实干、锐意进取，努力工作，力争开创我部门进出口工作的新局面！

**镇街外贸工作总结3**

20xx年即将画上圆满的句号，这一年是我人生的一个转折点。由一名学生转型为社会人士，在机遇与挑战共存的竞争时代，我开始了自己的追梦生涯。回顾这三个月与新起点同行的点滴，颇有感触，现将工作以来的感受和工作体会总结如下。

>一、初入岗位

我是今年6月份毕业的，刚迈出校门就直接来到了深圳。出校门之前我还在迷茫，不知道要做什么工作，也没有给自己找到一个明确的定位。我知道自己不是那种安贫乐道的，我要给自己顶下目标，并且努力奋斗。

因为在毕业之前，我也做过两份工作，一份是导购，一份是商务接待，由于各种原因没能继续坚持做下去。直到9月份24日我有幸进入新起点这个大家庭，在公司领导和同事的帮助下，我在认识产品、熟悉产品、推广产品各方面的知识上有了很大的提高。在这里我要感谢我的领导和同事们对我的点滴帮助。

初入外贸销售这个行业，我除了在学校里所学的外贸英语知识和国际贸易知识，缺乏实际经验，对于xx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。因为公司人不多，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，各项产品的特点、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xx后台管理，注册了一个制作员的子账号，负责产品的发布。MSN、Skype、Trade manager，Email等国际交流工具随之而来成为我每天必备的工作。

此外我还自己创建了一个属于自己的xx免费网站，在里面练习产品的发布，产品的推广，产品排名、关键词搜索和应用，速卖通交易等。在外贸部易小姐的指导和帮助下，我渐渐掌握了发布产品信息，争取排名的技巧，慢慢开始了产品推广工作。

>二、熟悉业务流程

在逐渐接触国际贸易的过程中，我通过xx平台免费版，收到了很多客户的订单（xx的平台），可惜都是批量小的一些样品单，最终因为因现实支付方式不能通过支付宝而告终。

在10月伊始，经过半个月的产品熟悉，询盘回复，终于有位瑞典客户接收我们的付款方式，转账成功。第一笔外贸订单成了，虽然只是一个小订单，缺从中学会了很多。接收款项后，随后跟单，让生产安排生产并联系国际货运快递。

在国际快递方面第一次接触了DHL/UPS/FEDEx，其间还是出现一点小插曲，联系货运后，货物到香港了，快递公司说是地区偏远要加偏远费。因小订单，DHL运费算得过于精确，导致货物退回来，重新找了一个货运公司，改走FEDEx。这样耽误了几天的货期。不过经过这次的教训，明白了算运费的时候要按最大值计算，宁愿多收一点，联系快递的时候要货代把地址查下是不是偏远地区。

>三、参与展会

10月中旬，公司参与了广州第七届国际采购博览会，展会上的客户基本上都是国外的。其间因展会上同行较少，参与竞争的不是很多，这又是我们该发挥的时候了。几个同事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厅。

与外国客户交流又成了一门技巧，要吸引有意向的客户，要让没有意向的客户接触和了解我们这一产品，归根结底说白了就是来者绝不放过。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，临时出售了小批量产品，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。有经验的同事，接到名片及时判断客户意向，联系了客户上门看厂。

也做了一笔数量的订单。其间，我学会了要认真判断客户意向，了解客户需求，才能做到有求有应。

>四、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。

>五、接触xx会员版

11月份开始接触xx会员版的业务子账号，发布产品信息，提高产品曝光率，进而增加询盘的机会。发布产品信息又是一项繁杂的工作。

首先，每一个产品的标题不能雷同，图片必须清晰。其次，最重要的是关键词要选好，而且要选关键词排名靠前的，这样才能提高产品的搜索度。关键词的设置可以三个雷同，可以5种以上产品竞争一个关键词，尽量想办法提高曝光率。最后就是产品信息的匹配了，有头有尾必不可少，不能牛头马嘴，也不能张冠李戴。

不同的产品要匹配相应的信息。发布了一千多条产品信息，询盘也相应上升了，在线咨询的客户也多了起来。买家总会货比三家，一个询盘他会发给很多的供应商，因而买家远是专业的。作为外贸工厂最主要的优势是能提供厂家直销价，和产品质量的监督。因而定价要定的合理，才能赢取更多的客户。

但，在公司提供客户需求信息资源这一块中，也屡次没有取得好的成绩，错过了很多展会客户资源，主要是因为自己不会跟进客户，不知道怎么样来跟进，在这点我以后会好好学习，耐心地请教。在平时的各项工作中精耕细作，紧跟所有客户资源，及时掌握客户的需求，作出相应的计划和工作。

在今后的工作中，争取把握分析、处理好各项工作中，加强同客户的交流、沟通。知己知彼，方能百战不殆。了解他们的需求，能够准确地处理好，来羸得客户。

>六、工作失误

前段时间因为报价失误，和客户理解的不一样，导致公司流失了一个客户。客户要的是模组，我就按我们常规的报价，一个模组报给他。等客户寄来样品，要我报价，他的样品是两个模组一套的。我却没有理解好，还是按一个模组的价格报了出去。

其间几天也没有沟通好，相互间理解不当。直到客户过来签合同才弄明白报价严重失误了，这一点，我觉得自己太大意了。工作时需要细心的，能想到的要尽量想到，不懂的地方一定要问。三个臭皮匠顶的上一个诸葛亮，这是个真理。提出来就总会找到解决的\'办法的。

>七、心得体会

1、“努力不一定成功，放弃一定失败”是篮球运动员姚明曾经说过的一句话，用这句话在时刻提醒、鞭策着自己。

在公司的这段时间让我意识到，一名合格的外贸业务员，要从基础做起，筑稳根部，不眼高手低，不心浮气躁，虚心求教，耐心学习。

2、专业的学习，要进行实际结合。要熟悉专业的外贸术语，特别是LED行业，要抓住客户的需求，给予客户相应的服务。与客户交流要有针对性。

3、要尽心尽责的做好本职工作。要做好手头的工作，专心工作，做好与客户的交流和联系，不懂得地方要耐心请教。

4、心态决定一切怀疑、抱怨、无所谓、思想上的懒惰这些态度对工作是致命的。认识到工作是自己的事便不会有懒惰的思想。要长期坚持下来，不放弃，失败乃是成功之母。

>八、展望20xx年

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。本人将更认真工作，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！

以后的路还要怎么走，我也不知道，但是我知道，只要自己不断的努力，那么迎来的就一定是很好的前景，所以我只有自己不断的努力了，因为自己是要生活的。生活和工作中有很多的事情来做，需要不断的努力。

以上是我的年度个人工作总结，请领导给予指正。

**镇街外贸工作总结4**

20xx年外贸科紧密团结在商务和工业信息化局党委周围，重点围绕国家有关外贸“调结构、抓转型、促增长、惠民生”政策，多措并举，精准发力，各项工作有序推进，我代表科室现向领导和同志们重点汇报如下：

一、做好“河北省外贸转型示范基地”的复审工作。根据盐山出口基地情况，撰写专题报告，搜集相关数据及有关证件，填写基地报表，上报省商务厅。

二、做好对外贸易备案工作。截止到11月份，共办理进出口备案及变更业务149批次，全县进出口企业接近400家，成为全市出口企业最多的县市。同时做好延伸服务，科室将备案、海关、商检、贸促会、国税、银行、外事办等相关单位的办事流程以明白纸的形式张贴上墙，对企业一次性告知，并积极协调解决企业在办事过程中遇到的困难，对企业做到尽职尽责、尽心尽力，极大的提高了工作效率。

三、做好转型升级工作。今年申报的河北汇中管道有限公司高性能大口径钢制弯管制造技术研发项目，获得省商务厅和省财政厅批准资金支持万元，成为沧州市同类第一名。我县培养的外贸公共服务平台已达9个，为推动管道装备产业外贸转型升级工作起到了强有力的示范和拉动作用。

四、做好外贸调结构工作，进出口齐抓。近两年盐山的管道装备企业受中海公司破产影响严重，因为互有担保，所以一个倒下，会影响一批。为应对和消除长远可能出现的不良局面，我们重点培养了气雾剂阀门、食品、建筑机械、输送机械、不锈钢、铸造、户外休闲用品、体育器材等产业，帮助引导其加大外贸投入力度，今年气雾剂和户外休闲已成为全县出口前十名企业，同时成为沧州市重点外贸企业，目前这些产业的出口额已超千万美元，同比增长较快。华煜工贸公司成为华北的废旧塑料进口商，年均进口20xx万美元。如今，盐山外贸结构形成几大特征，一是中国管道管件出口基地和河北省外贸转型示范基地牌子硬，名气大；二是队伍大，增速快；三是调结构，后劲足，四是龙头带，效果好。

五、巩固传统模式开拓外贸新业态。在做好传统一般贸易进出口的同时，着力开拓新业态，做到提前谋划，提前介入、今年我们为电力管件公司向商务厅申报了“对外援助承包资质”，该资质是参与国家大工程承包的必备资质，通过后有希望改变县域出口小而不大的局面，我们为申源管件公司申报了“跨境海外仓”，该项目在泰国已成熟运行，年均进出口近千万美元，据悉，目前沧州市该项目一家，跨境海外仓的建立，促进了我县的钢铁产品可以直接进入国际市场。

六、做好外贸攻坚战各项工作。正月十六省商务厅召开打好外贸攻坚战会议，围绕会议精神，我们立刻投入工作。

1、利用各种宣传模式广泛宣传省厅有关优惠政策。

2、建立了盐山县对外贸易微信交流群。入群人数已近200人，是全市的外贸微信群。

3、积极组织企业参加省厅境外百展活动，共为十余家参展企业申请了专项资金20多万元。并为其及时申报了市政府外贸专项资金50多万元。

4、组织企业参加了沧州市重点进出口企业座谈会、中东沧州贸易启动大会、唐山中东欧经贸对接会、云南德宏州与沧州对接会、全省外贸督查调研、沧州市外贸督查会、全省外贸培训会、沧州跨境电商培训会、中信保邮储银行与企业对接会等系列活动，中行农行与与企业座谈会、我县参会参训人数均为全市最多。

5、走访企业，全县的重点出口企业我们重点帮扶，积极协调相关部门为企业搭建出口绿色通道。为沧海、宏润、汇东、汇中公司介绍了九鼎投资集团、北京供应链公司。积极介入沧海集团进口odf项目设备，筹备为其申请进口贴息。向汇中、海乾威、乾成等公司介绍了\_网、中东石油协会、全球信用证纠纷网开展深入合作，力求深入石油集散地，签订出口大单子；及时解决闽海、金星、友邦户外休闲、申源等公司出口遇到的问题，力争出口实现翻倍，并为其争取市政府专项奖励。

**镇街外贸工作总结5**

xx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。

**镇街外贸工作总结6**

时光荏苒，转眼一年的时刻飞逝过去了。20xx年意味着两千年的第一个十年的结束，明年即将是两千年第二个十年的开始，在这辞旧迎新的日子里，回首这一年工作的历程不禁感慨十分。

在这一年里虽然没有取得惊人的成绩，但是其中的曲折和坎坷我是深有体会的。对有必须销售经验的人来说，销售确实不难，但对于一个销售经验不是很丰富，刚从事销售这一行业不到两年的人来说是有必须挑战性的，到此刻为止，我不再说自己是一个销售新人，正因我进军到销售这一行业也快一年半的时刻，说长不长说短不短，大约540天的时刻每一天都是在围绕销售这一个中心而展开的。20xx年这一年又快过去了，虽然没有取得斐然的成绩，但是我觉得已经做得对得起自己，每一天我没有在虚度光阴无所事事，而是在想方设法怎样做好方案和报价迎来客户，一个业务员要得到公司的肯定那只有销售业绩，这是铁打的事实。为了明年能取得优异的成果，必须再接再厉，做最大的发奋去挑战极限，争取明年做到超过预定销售额。

在今年一月份的时候还只刚刚利用阿里巴巴网络销售平台，一个一个上传产品写英文产品描述，由于去年那半年的时刻没有实质性的单在跟对产品了解得十分浅显，因此在产品描述阶段利用了比较长的时刻，开始没人教尽管不是太难但实际操作起来还是遇到了不少麻烦，全靠自己慢慢摸索出来，怎样把产品描述写好关键词设好。在上季度询盘是十分少的而且收到的询盘也没有多少含金量，即使利用大部分时刻比较细致地去回复询盘，结果发现有潜在客户回复得也很少，而且回复得不太详细，实则从那些回复能够看出他们是没有意愿想买。可能只是为了积累一些报价，或用于与其他供应商的报价做比较，这一季度的报价基本都是无用功。在第二季度的时候可能产品比较完善，描述也算比较到位了，慢慢地一些含金量高一点的询盘就来了，在那众多的询盘中你无法得知哪些是有效得询盘，只有每个询盘都认真去对待从而引导潜在客户，他们才会一步一步对你的回复和话题感兴趣，而后会利用他们宝贵的时刻在忙碌中开始一天一天回复你的问题。

实际上，只要大部分询盘是含金量较高的就必须会迎来客户来国看厂，这样拿到单的机会就较高。同时，还有一种状况就是客人需要的设备较多金额大，他们于是来国参观几家厂，而我们要在其中脱颖而出让他们选取我们生产的设备，这个有很多因素影响买卖的成功，价格因素，沟通因素，公司其他一些因素。因此成功与否，看实力。没拿到那个单也不好垂头丧气，拿到了也不好沾沾自喜。机会还很多，但是每次都要好好把握。

第三季度基本都是在跟单学做单据，其实这些表面上不难，但是都是些细致活，只要一个地方错了能够让客户清不了关。就拿单单要相符单证要一致来说，公司抬头必须要用对，不好装箱单和商业发票还有原产地证用的不是一个公司的，那么就会出问题了，这只是其中的一例。

第四季度，在11月上旬所幸接到了一个单，本来是打算做完今年辞职了，明年做到四月份的样貌如果做不到单就辞职。

正因我知道跟到一个单的最短的时刻大概就是3个月的样貌。重新给自己制定一个销售计划，其中最不可缺少的就是毅力和勤奋，还有一个坚定的信念。我总是暗示自己单肯定是会有的，只是时刻的问题。虽然付出并不必须就有很大的回报，但是有所付出就必须会有得，天上不会自动掉馅饼，只有自己发奋去争取才有机会获得成功，成功总是垂青于有准备的头脑，因此作为一个销售员要时刻准备着如何去应对未知。

这一年即将过去，在这一年里失望过也庆幸过，庆幸地是在没有其他做外贸的同事的带领下也能够完成一个小单。做了一个一个小单之后信心便有了，这是庆幸之处。其中不足之处还是对于技术上的一些问题无法给客户解答清楚，正因那些是要弄懂原理才弄得清的`，比如说那些管路的原理，水从哪里流进后经过哪些管流出，哪些管又是回收浓水的，打开哪些开关又是洗膜的，打开哪些是冲洗预处理罐子的，哪个阀门又是什么功能的等等，等客户问到这些无法告知的时候便意识到实际上只弄清楚基本的流程是远远不够的。到目前为止还没有售出过一条生产线的机器，那里面的细节涉及技术上的问题就应，因此说无论从事哪个行业，学是无止境的。从这些，我看到了自己的不足，以后如果想小有成就务必在这方面精益求精。

总结到那里我基本上没有什么心得和自我审视的地方了，只是还有下一年的目标，想着朝那个目标迈进，能售出一条纯净水生产线的设备一向是我追求的目标，期望明年第一季度能够实现。

另外，在那里还有对公司的一些制度稍为不满，我期望公司能够按照我的推荐做到，如下，第一，我觉得公司不能每月扣我们提成加底薪的15%，5%还是我们能够理解的，还有每一年扣除的部分就应在年末清算给我们。第二，退税部分在退税下来了就要发给我们。第三，在价格表的基础上售卖出产品。

**镇街外贸工作总结7**

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拓市场，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商业合作关系。

2.注重品牌意识。

一个企业的发展壮大，品牌力量起着非常大的推动作用。xx年成功把三锋品牌产品销售到斯里兰卡，就目前来说，销售情况良好。

3.对老客户的优质服务。

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，历时6个月，25cc汽油锯问题现也得到了解决。

>二、总结现在

1.产品质量有待进一步的提高。

无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。这对销售工作的开展产生了极大的困扰。再者，新产品的开发周期过长，就产生了老产品不成熟，新产品又不敢推荐的怪现象。

2.跟单工作的艰难。

按照公司以往的生产周期，一般为30-35天。以xx年来衡量，远远超过这个周期。我们的推迟交货，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。尤其是，每每到发货时，不是这种机器少一台就是那种机器少两台，不仅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

海外市场的开拓没有终点，xx年对于xx年来说只是起点。在摸索和经历中慢慢成长，而新的一年每一项拓展工作都需要领导的大力支持。市场是残酷的，xx年必将是我更加兢兢业业工作的一年。生于忧患，死于安乐，如果xx年注定是狂风骤雨，那么请让它来得更猛烈些吧。

我坚信，在拓展海外市场上，我们所做的每一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，电脑老是掉线，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，除了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详细的一遍的学习，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关英语方面的学习吧。其中发现了一点错误，好在错误不大，当然也是常见的，或许我吹毛求疵了一些，还是觉得不够完美。我太追求完美了。这个时期，我觉得欠缺的还是系统的记忆和巩固吧。因为，之后，自己加的轴承群等，出现一些询价的，那些轴承型号很多很怪异，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。感觉自己知道的怎么还是那么少。

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。

**镇街外贸工作总结8**

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、Trade manager，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！

**镇街外贸工作总结9**

201\*年1-11月，全县出口创汇完成万美元，占年计划，同比增长，其中生产企业占比，全年预计完成7100万美元，占年计划；1-11月实际利用外资完成1970万美元，占年计划，预计全年完成20\_万美元。

今年以来外经贸工作呈现以下特点：

1、华谊食品仍然成为我县出口的主力军。1-11月，华谊食品出口万美元，同比增长，主要出口到欧美等国家，该企业仍然占据全县出口的主导地位，且发展势头强劲。

2、江西圣农填补我县进口空白。江西圣农食品有限公司是由上市公司福建圣农集团投资的，也是一家进出口企业，今年从美国、荷兰等国家进口了成型机等机械设备，约进口60万美元，成为我县进口的新生力量，填补了我县进口空白。

3、招商主体地位日益突出，旅游工业类项目不断增多。方家山景区、九龙湖度假区、圣农食品、金的电器、景田实业等一批旅游工业类项目，已成为招商引资的主体，部分项目现已建成投产。

4、培育壮大市场主体。着力抓好华谊等省重点出口企业，同时招大引强高新产业，跟踪服务珍展鞋业，并鼓励当地中小企业扩大出口，培育新的出口增长点。流通企业占据我县出口创汇一定份额，灿辉进出口、汇聚通贸易、恒利达实业等流通企业出口占全县出口百分之四十以上，是我县出口的有生力量。

5、着力优化外贸结构，促进加工贸易转型升级。支持企业开拓新兴市场扩大出口，增强研发和自主创新能力，引导加工贸易向产业链高端延伸，鼓励加工贸易企业开拓国际市场。

**镇街外贸工作总结10**

时光飞逝，一年的时间匆匆过去了。回首20xx年，世界经济特别是欧、美、日本等经济仍然在萧条中缓慢复苏，而国内原材料成本、人力成本居高不下，而且出口企业竞争激烈、退税滞后、资金紧张等问题依旧。这一切因素都导致出口贸易越来越难做，特别是像我们公司这样提篮小卖式的小外贸公司，更是举步维艰。现将我们公司20xx年的主要工作总结如下：一、20xx年公司经营情况

20xx年公司进出口总额为万美元，其中出口万美元，比去年的万美元增加，进口200万美元，较去年的210万美元减少了，全年收汇905万美元，收汇率达到96%。

20xx年公司的销售收入为6988万元人民币，比去年增加了，公司利润总额为147万元，比去年的万元增加万元。

二、各部门工作完成情况

业务一部20xx年出口万美元，比去年的41万美元增加了，实现利润万元。

业务三部20xx年出口万美元，比去年的万美元增加了，实现利润万元。

业务四部20xx年出口万美元，比去年的万美元减少了，实现利润万元。

业务五部20xx年出口万美元，比去年的万美元减少了，实现利润万元。

业务六部20xx年出口万美元，比去年的万美元减少了，实现利润万元。

业务七部20xx年出口万美元，比去年的万美元减少了，实现利润万元。

业务八部20xx年出口万美元，比去年的万美元增加了，进口200万美元，共实现利润万元。

各部室大多数同志均按照公司的分配制度完成了上交任务。综合管理部、计财部今年主要是做好各自的本职工作，为公司创造良好的办公环境，，保证各项工作正常进行，保证公司的各项规章制度严格执行，减少经营风险。计财部主要是处理好和税务、外管、银行等部门的关系，严格资金管理，杜绝财务漏洞，严密细致的做好销售收入、成本费用、经营利润的核算，向公司各部门提供真实准确的财务信息，并对应收外汇、应收账款做好催收核对工作;保证业务正常运行，在资金紧张的情况下吗，尽量向业务上倾斜，保证现有资金及时到位，提高资金的使用效果，为业务上排忧解难。综合管理部主要是保证公司的正常办公环境，保证公司的水电、各种办公用具、电脑、网络等正常运行，处理好和省外贸厅、海关、人事、商检、工商等上级单位的关系，努力为公司创造良好的外部环境，及时处理公司发生的内外纠纷，确保公司出租办公大楼房租的正常收回，从而促进整体的正常运行。

三、20xx年度先进个人

20xx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。

**镇街外贸工作总结11**

>一、从业务员那里拿来PI，S/C和工厂的信息后，开始联系工厂。

询问：

①有没有现货？要不要商检？

②如果走空运有没有空运鉴定？

③如何包装？毛重？体积？

④HS编码，CASNO。

⑤付款的银行资料有没有给过？

>二、跟货代联系订仓。

①制作托书托书上注意运费，出运港，目的港，件毛体；

②索要进仓地址（入货通知）；

③走空运的情况下，要给货代空运鉴定，非危保函（盖公章）；

④海运情况下，给货代非危保函，有的还需要MSDS。

>三、做美金情况下，需要制作划汇资料：合同，发票。英文划汇资料本来应该工厂制单，用来描述工厂和我外贸公司次票用美金付款的货物的情况。用作我外贸公司对工厂划汇的依据。内容跟采购合同一致。盖上工厂的章，交给财务。

>四、跟工厂确认唛头。逐字核对！注意唛头上要显示CAS号码批号要正确（要与分析单上一致）生产日期到期日期。

>五、关于商检：

①做美金的情况下，工厂自己做商检，给工厂提供目的港，出运港信息。

②做人民币情况下，可以委托工厂做商检。看工厂要正本的商检文件还是传真件就可以。

③制作商检资料：采购合同，商检发票，商检箱单，商检委托书（盖章）。

④商检做好后，让工厂传真商检凭条，确认无误后传给货代，让货代去换通关单。

>六、关于报关：

①做美金时，工厂自己报关。提供出运港，目的港。

②做人民币时，让货代公司帮忙报关。

③给货代公司寄报关资料：报关发票，报关箱单，报关单，核销单（备案到出运港）。

④报关委托书，准备4张盖了单证章的空白纸让货代备用。

⑤注意都要盖好章，报关单上显示的品名要注意，是工厂可以开发票的品名。

⑥零退税产品报关，要跟财务说，问财务报关金额怎么写，因为要交税，金额要少报。注意，商检资料和报关资料上的数量金额没有特殊要求的情况下，都按照与国外客人成交的数量金额来报关商检。

>七、唛头确认好，付款底单给工厂传真过去，敦促工厂按时发货。索要发货进仓的追踪方式。

>八、和货代联系，确认是否按时进仓。

>九、确认提单。注意：

1、出运港。

2、目的港。

3、客人名称地址，通知人，发货人，逐字核对。

4、件数，毛重（不要显示成了净重），体积，逐字核对。

5、显示运费。

6、出运日期。

7、显示装船指示上要求的内容。

8、如果可以押汇，要投信用证保险。

①打印一张议付的发票，发票右上角写上HS编码和出运日期。

②一定要确认提单签发的日期，与申请信保时发票上写的日期一致。

9、工厂分析单。

①做美金时，用工厂寄来的分析单给客人，一定要让工厂显示上CAS号码。

②做人民币时，让工厂传真分析单，我公司重新制作，盖上自己公司的章。

③同样要注意CAS号码，批号和唛头上的是否一致。生产日期保质期，品名。

10、货物报关放行，装船开航后。让货代寄提单。需要付款买单的，先让他们开发票，传真过来，付款，寄单。

①给货代付运费时要在友邦登记，财务管理—运费登记—新建—发票号金额币种；

②申请付款通知书要交给晓燕签字；

③给财务付款（申请付款通知书银行资料）。

11、给工厂传真开票资料，让工厂开增值税发票，有疑问的要根据货代那里报关预录单的品名开。数量，金额也要对应一致。

12、工厂寄单。

①做美金时，让工厂寄商业发票，箱单，分析单（2份显示有CAS号码）；

②做人民币时，让工厂寄增值税发票，合同正本，正本分析单。

13、制作CO。注意打印出来CO的发票后，记得要盖章，和付款申请单一起交给财务。

14、投保。保单上被保险人写出口商，保单上显示的出运日期要与提单上显示的一致。

15、收到工厂寄来的资料后，将增值税发票复印留底。正本合同、增值税发票、报关预录单、提单复印件、给晓燕。

16、收到货代提单，复印留底。

17、制作汇票。询问财务交单交单哪个银行。汇票上注意发票号码，金额。日期为提单日

18、备齐所有资料后准备交单。商业发票，箱单，分析单，产地证。仔细核对：盖章是否正确，内容是否一致。

19、货代退回核销单，先不要寄给工厂。

①做美金时，财务到银行核销，核销好银行盖章后，寄回工厂。

②如果用离岸公司的帐户划美金给工厂，就可以直接寄回工厂，不用去核销。

③做人民币时，外贸公司自己去核销外汇，办理退税。

④用离岸公司与工厂做美金时，工厂的核销单退下来后可以直接寄还给工厂，不需要财务核销。

**镇街外贸工作总结12**

201\*是实施“十二五”对外贸易发展规划最关键之年，是为全面建成小康社会奠定坚实基础的重要之年，做好对外贸易工作意义十分重大。我们要深入学习和全面贯彻落实党的`十八大三中全会精神，坚持以\_理论、“三个代表”重要思想、科学发展观为指导，紧紧围绕以科学发展为主题，以转变外贸发展方式为主线，以提高经济增长质量和效益为中心，进一步深化改革开放，进一步强化创新驱动，实现我县对外贸易持续健康快速发展。

1、努力搭建政府服务平台，进一步加大协调服务力度。积极与金融部门和税务部门沟通衔接，为外贸企业拓展融资渠道，努力争取外贸出口企业出口退税及时足额到位，缓解外贸经营企业资金紧张，实现地方经济与金融企业的互惠双赢。

2、加大政策扶持力度发展壮大外贸主体。认真做好政策的梳理、分析，指导企业用好用足支持外经贸的政策。按照wto规则和外经贸发展的要求，创新扶持方式，完善促进政策，切实提高政策对外向型经济发展的引导和促进作用。通过走访企业、宣讲有关外经贸政策、贸易便利化措施及培训帮扶等手段，鼓励有条件的企业开展自营进出口业务，特别是深挖工业园区企业出口潜力，鼓励和引导外来投资企业开展自营进出口业务。继续将“保增长、稳外贸、增亮点”作为外经贸工作的核心来抓。坚持与重点企业的工作联系制度，积极协助解决重点企业在进出口过程中存在的突出问题，对今年出口下降幅度较大的企业和产品，及时分析原因，采取有效措施，扭转下降滑势头。

3、大力培育新的出口企业。首先是认真做好从政策入手，将发展对外贸易的各项政策措施以规范性文件的形式公布于企业；认真做好大力发展和壮大对外贸易经营主体，凡有出口潜力和能力的企业都要赋予外贸进出口经营权。其次是培育外贸新增长点，丰富产品种类和科技含量。除了对我县原有外贸企业进行了有效管理，巩固我县原有的传统出口产品和市场，还要尽可能的挖掘培育新的外贸企业和产品，壮大外贸出口产业板块。全年要培育1个出口1000万美元新的外贸进出口企业。全局班子成员联系出口100万美元以上的企业，并实行跟踪服务。重点扶华谊食品、珍展鞋业等企业。

4、是加快电子商务平台建设。引导企业利用网络贸易和电子商务等现代贸易方式开拓国际市场，发动我县更多的外贸企业成为中国国际电子商务中心会员，积极争取利用江西省国际电子商务应用平台建设的电子商务平台，为我县的外贸进出口企业带来更多的出口商机。

5、千方百计帮助中小企业破解融资瓶颈，积极争取和落实各项促进外贸发展的政策。积极与金融部门和银行沟通衔接，为企业拓展融资渠道，实现地方经济与金融企业的互惠双赢。同时，要认真争取和落实各项促进政策，积极向企业宣传国家、省、市鼓励出口和承接产业转移加工贸易的各项优惠政策，在用好国家及省里已出台的支持出口的政策外，并协助企业及时申报相关扶持和奖励配套资金。

6、进一步优化引进外资的环境。强化工业园区、旅游景区等平台的利用外资功能，做好现有外资企业的服务，努力实现“以外引外”。扎实开展“外商投资服务月”活动，加强对外商投资大项目跟踪责任制的检查落实，促进项目落地转化，有效解决实际问题，优化外商投资环境。

总之，201\*年面临的国内外形势更加复杂，任务也更加艰巨，我们将以党的十八大精神为指导，深入贯彻国家及省市县“十二五”规划要求，加强对国际国内经济形势的研究，增强外经工作的主动性、预见性和针对性，加快推进我县外经贸持续稳定发展。

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！