# 2025年外贸工作总结 外贸工作总结及工作计划15篇(大全)

来源：网络 作者：空山新雨 更新时间：2025-02-19

*外贸工作总结 外贸工作总结及工作计划一一、业务能力1。对公司的产品一定要熟悉，只有对产品熟悉，才能根据产品的情况定位市场，当客户提到专业的问题的时候，才能多给客人提建议并且推荐相匹配的产品。2。对市场的了解，包括客人目标市场的了解以及同行业...*

**外贸工作总结 外贸工作总结及工作计划一**

一、业务能力

1。对公司的产品一定要熟悉，只有对产品熟悉，才能根据产品的情况定位市场，当客户提到专业的问题的时候，才能多给客人提建议并且推荐相匹配的产品。

2。对市场的了解，包括客人目标市场的了解以及同行业其他公司的相关信息的咨询，并能推陈出新，给客人提供款的产品。

3。业务技巧，客人都喜欢和专业的业务员沟通，因为在和客人沟通的过程中也是一个互相学习的过程，在电话电邮的过程中，我们通过和客人的交谈来了解客人的需求。

二、个人素质能力

1。诚实守信

客人比较注重业务的诚信以及事情处理的时效性。

2。热情

业务员需要对本职工作需要有热情，才能开展好工作，特别是做外贸是一个很漫长的一个过程，需要对客人热情。

3。耐心

在外贸开发客人的过程中，周期比较长，客人需要持续的跟下去，一定需要耐心，定好工作计划，有条不紊的开展。

4。自信心

询盘的客人当中是海量的信息，真正有意向性的客人需要逐步的筛选，真正下订单的也就那么几个，但是需要有信息一直跟下去，因为从客人从不熟悉到熟悉到信任你需要一定时间的接触。

三、公司平台

公司在环球的后台持续运行，要持续更新产品并且尽快维护和更新。

四、公司网站

公司的网站目前尚还需要更新速度以及健全产品信息。

五、业务还需要加强相关专业知识，比如对市场讯息的把握。

六、公司各部门之间需紧密协调。

针对目前的情况对20xx年的建议

一、公司目前的规模正在上升期，客户群的建立和维护都需要一个过程，在现有条件上还需要多开发新的资源，可多寻找多方途径以及渠道增加客户群体。

二、充分利用好目前现有的网络平台，和客人保持跟进，针对客人不同的群体给客人建议向匹配的产品。可多在网络平台上寻找客人信息。

三、展会，可多参加一些展会提升产品的影响力。利用有效资源，尽量低成本开发以及接触合作客户。针对客人的特征花不同的心思，重点客人重点开发，其他尚无具体意向性的客人可不必花费太多的比例时间。

四、多向客人推荐我们公司有竞争优势的产品和客户关系维持融洽。多和客人沟通，对我们的服务提出意见以便后续的改进。报价单尽量做到新颖并吸引客人要求。产品图片尽量做到精美及完善。多学习一些商贸邮件以及和客人沟通的技巧。

五、了解本行业的发展状况，如有些产品会有一定的淡旺季，要根据不同时期制定不同的推行计划。

**外贸工作总结 外贸工作总结及工作计划二**

我是\_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\_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\_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\_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。\_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。\_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

\_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，\_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。

\_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\_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。

\_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发奋工作。

**外贸工作总结 外贸工作总结及工作计划三**

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。

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。

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。

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。

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。

**外贸工作总结 外贸工作总结及工作计划四**

在老师的引荐下，我来到了青岛公司实习。这是一家专门出口针织品的外贸公司，成立于20xx年，由最初简单的针织服装发展到现在的浴巾、毛巾、婴儿爬服、内衣等多种产品为一体的产品模式，客户也由最初的单一客户发展成现在遍布法国、日本、克罗地亚、意大利等欧、亚国家的客户规模。公司成立时间虽然很短，但不论是从产品生产的规模还是从客户数量上来看，公司都有着突飞猛进的进步。我虽然来公司的时间不长，但是在公司领导的领导下和同事的感染下，自己对工作都始终抱着极大的热情，深深的体会到自己责任的.重大。在自己积极投入工作的过程中，不管是为人处事方面，还是工作方面，自己都是受益匪浅！

我所实习的这家公司是一家小公司，员工不超过20个人。麻雀虽小，可是五脏俱全。公司员工各司其职，竭尽全力为公司效力。现在回想一下，我还是很庆幸自己在一家小公司实习的。因为在小公司我才能做更多的工作，承担更多的责任，才能更好的锻炼自己的能力，学到更多的东西。我和师傅主要负责法国客户，这个法国公司比较大，经营产品的种类很多，包括针织服装、梭织服装、珠宝。青岛代表处主要负责服装的采购，我们和客人主要在针织服装这方面有合作。在我们正式合作以前，会就付款方式、贸易术语、违约等各个方面的条款先签订一份协议。

在以后的合作中，我们只需对产品报价，只要我们的价格与客人的目标价相近，就可以接到客人的订单（po），所以对于这个客人来说，对于客人每一季产品的报价是至关重要的。客人会在新一季开始的时候陆续通过邮件发来几十个款的报价，同时会通知我们到客人的办公室去拿用在这几款衣服上特殊面料。这就意味着我们的报价不仅要低，还要找到这种面料，才可以拿到这份订单。由于今年汇率变化很多，而且汇率不断的降低，同时国内也存在通货膨胀。用句通俗的\'话来形容现在的形式，就是人民币在国内不值钱，在国外很值钱。这就给我们报价加大了难度，如果汇率估算错误，就会带来损失订单确定以后，我们就会与工厂联系，给工厂下订单、签订国内的购货合同。接下来就会提供色样、布样、产前样、确认样等样品。很多样品都要经过一次次的修改才能满足客人的要求。每一次提供样品以前都要认真体会客人关于样品的要求，这样才能保证样品。收到样品意见以后要准确无误的翻译并且传达给工厂。有时会因为错误理解客人的意见，错误的传达给工厂，都会给工厂和自己造成很大的损失。

这个客户的交货时间很分散，几乎每个周都会出货。我每周四都会为了报关辗转于工厂，货代，场站之间，也是我最忙的时候，恰恰也是我学到东西最多的时候。记得有一个周我们出了两个大柜的货，这些衣服并不是一个款式，有婴儿的，有大童的，还有女大人的。海关对于不同的服装种类有不同的监管要求，所以这些衣服一共要申请7个出口许可证。每周四上午是报关时间，为了保证货物顺利，我周三就早早的把报关所需的箱单、发票、合同都做好了，也通知报关行过来取单据。本来以为这次可以很顺利的报关，没有办法我又急急忙忙把单据一式七份。我当时一听就有点慌，货代要求我们必须周四报上关，否则就给我们甩货。没办法我又急匆匆的该好价格，还好这次没有什么问题顺利了。这个周四过的是我实习生活中最最紧张的一个了。但是我也从中吸取了很多教训，也学到了很多知识。

首先，一个报关单只能包含一个出口许可证。其次，出口许可证的价格是最低限价，发票和合同的价格不能低于出口许可证的价格。因为我们和客人签订合同的价格包含客人的佣金，所以我们在保管的时候就会把这部分佣金扣除。但是我们在申请出口许可证的时候是用含佣价申请的。既然出口许可证是最低限价，以后自己再申请出口许可证的时候就应该注意这个问题，给自己减少不必要的麻烦。俗话说吃一堑长一智，经过这次，自己以后要学的更加仔细更加认真。如果遇到不确定的问题，一定要提前咨询有关部门，给公司减少不必要的花费，给自己减少不必要的麻烦。再次，粗心和浮躁在工作中都是要不得的，自己一个小小的失误有时会造成客户的索赔，有时造成单证不符，导致已经报上关的货物删单。看似不经意的马虎，造成的后果都是严重的。虽然在学校里已经学了很多关于报关和制单的知识，但是真正应用起来发现自己学到的知识和实际应用有很大的差别。在公司里虽然有的人学历没有自己高，但是也不应该轻视他们，他们的经验是我们多少年的学校生活所学不到的。时时刻刻都应该保持谦虚谨慎的态度。

作为公司的新人，出差是让我最兴奋的事情。在我看来，出差是一件很好的差事，既可以到外面欣赏风景，见到很多平时都不曾见过的新鲜事物，又可以不用整天闷在办公室里。所以一有出差的机会，我就会特别高兴。出了几次差以后发现事实并非如此。我们出差主要是带着客人的验货员到工厂验货，验货的结果如何直接关系到我们能不能按时出货。碰到没有问题的货还好说，可是有时候工厂的货做的很急，就会出现油污、断线、忘记缝洗标的问题，这些问题都还是小问题，让工厂的师傅修补一下就可以出货了。可是有的工厂大货生产时擅自更改扣子的颜色或者领子的颜色，即使他们这样做是为了衣服的美观，是出于好意，可是并没有经过客人的确认也是不允许的，是要遭到客人索赔的。出现这种严重的情况，让工厂重新修改是不可能的。这就要靠我们对衣服的生产和质量了如指掌，能够当场作出判断这样的货出口以后不会遭到索赔。

在以后的出差中我也不敢再抱着出去玩玩的心态了，在客人验货的时候我也会在旁边认真的看着。看客人是怎样验货，主要检查衣服的哪些方面，认真的记在心里，在检查工厂送来的样品时也注重看这些方面，确保每一次出货都万无一失。师傅带我验过几次货，我了解了大体流程以后，现在就是我自己带着客人验货了。得到了师傅的认可，肩负起这么重要的责任让我十分兴奋。有一次我自己带着客人验货就出现过一次状况。那次我带客人去验一批小童的t恤，衣服后面的领开口处扣子的定位需要用消失笔，这个消失笔的笔迹在7天以后就会消失。可是由于这批货赶得太急，我们验货的时候才过了一天，消失笔的笔迹自然不会消失。当时验货员就问我怎么这里还有消失笔的笔迹呢？我从来都没有听说过消失笔，对于这个问题我也无从下手去回答。只好把那几件带着消失笔笔迹的衣服甩掉了。我回公司问了师傅才知道消失笔笔迹会在7天之后就自动消失。如果我早知道这个问题的话，就不会出现这种问题了。为了防止以后在出现这种问题，自己也在不断的积累关于服装的知识。

五个月的实习生活，看似很长，可是一眨眼的功夫就过去了。从刚开始的不谙世事，到现在的得心应手。刚入公司，一切都显得那么陌生，做什么事情心里都没有底气，不能放开去做。有很多新的东西需要自己去学习和适应。现在想想人在社会上就是需要适应不断的变化，适者生存，自己只有去适应社会，社会却不会去适应你。只有适应了这种高节奏的生活才能做出效率，作出成绩。作为公司肯定不会需要一个不会创造效益的人。经过几个月的磨练和适应，现在的我对工作已经得心应手。每天都会实现安排好当天的工作，把工作按照轻重缓急分配好，能把一天的工作完美的结束就是我这一天的成功了。完美的结束一天的工作只是我现在的目标，以后我会给自己树立更高的目标，只有在不断追求完美的过程中，自己才能变得更加完美在今后的工作中，我会谨记老实的教诲，不断的的完善自己，用一颗感恩的心去回报每一个帮助过我的人。

该项工作我只做了一部分。其实早就应该做好了，但感觉不够熟悉，所以想有一段时间的了解后再做出来。但无论是否贴切，下周内我一定全力把它拟好。

20xx年，我部门在公司总经理、各科室的共同领导与指导下，按照公司章程的要求和部署，坚持以\"稳步发展，重点突破\"为重要指导思想，以保持部门工作流程的完善化，正规化，人员组建稳定化为发展目标，以培养新旧接替互帮互助为出发点，结合部门实际，克服工作中存在的困难，基本完成了各项工作任务。现将我部门20xx年外贸工作总结如下：

在这段的时间里有失败，也有成功，遗憾的是：稳定的客户还不多，稳定的客户也不多；欣慰的是：客户资源开始积累，处理订单的效率得到了提高，自身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，把事情做到极致，把客户订单处理到位。

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20xx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20xx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。

二是坚持了各项制度的落实，如学习制度，会议制度，劳动纪律，办公秩序等，坚持了月有工作研究会，常有碰头会的作法；三是为了提高工作人员各项素质、工作能力，不定期组织学习，并有意安排写一些不同方面的文字材料和布置一些具体事务性工作，强调提高办事效率和完成时限；四是狠抓了劳动纪律，坚持考评、讲评，对迟到早退者除批评教育外，在扣分罚钱上，谁被扣了分谁就把钱全部拿出来。从而更进一步加强了劳动纪律性。办公室全年草拟各种文件、总结、报告，工作布置，领导讲话稿、整理各种资料、材料共二百余篇（份），及时组织完成了党委、公司领导所需的一切文字材料。

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。

xx年我司股本结构将发生较大的变化，公司财务管理制度也将随时作出相应的调整，在成本管理、资金预算、费用管理等也将遇见许多新的要求和新的矛盾，财务审计部将在公司领导的正确领导下，充分发挥全部员工的主观能动性，不断转变工作作风，调整工作思路，根据实际，开创工作，为公司财务管理服好务。

自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

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：2804842.31美元。

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，甚至利润稀薄。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场、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。

学会了做付款通知，材质报告，小于也在不不厌其烦的给我检查，纠正。也都会了我如果做合同，销合用。学会了看sgs报告。

对于采购了的品种要及时跟踪货是否到库，在第二天早上查看是否入库，查清楚原因，以免做重复计划。以上的工作都是本着公司的经营理念。

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。

**外贸工作总结 外贸工作总结及工作计划五**

我是xx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、

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、

xx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，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：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、

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、

**外贸工作总结 外贸工作总结及工作计划六**

首先，非常感谢公司对我的信任和支持，给了我这样一个平台!

20xx年过去了，过去的一年里，我在公司领导和各位同事的帮助下工作有很大的进步，个人业务能力得到了很大提升，但还是有很多做的不到位的地方，在接下来的工作中我会继续努力改进。在20xx年新的一年里，我将更加努力完善本职工作，望各位领导、同事多多帮助。

在过去的一年里我的具体工作总结和在新的一年里的工作安排如下：

一、个人岗位职责内容：

1、收到客户订单以后，仔细检查订单的总件数和金额，最重要的是交货期，先跟工厂落实好了送货时间以后再给客户确认交期，以免最后耽误交期，有需要做外销合同的就给客户做外销合同，然后给工厂下购销合同，合同里要特别注意产品描述，数量，单价，总金额，付款方式和交货时间。

2、购销合同下去以后，在准备面料的这段时间里，抓紧时间和客户沟通确认一些包装的细节问题，并安排辅料的生产，在面料到工厂之前把辅料安排好，以免耽误使用。

安排包装的时候需要注意：不管新客户还是老客户，不论是新订单还是翻单，一定要把包装细研究透，有不懂得地方一一列明，写邮件询问客户，复杂的包装最好要求客户寄包装样品，可跟据客户寄要的实样安排生产，例如彩卡，可看一下材质和颜色;如果是翻单也要给客户写邮件确认一下包装是否同上一个订单。

3、所有的包装都清楚以后，给工厂发包装要求，在发出去之前自己要研究明白，而且要交代清楚，水洗标怎么钉，钉在什么位置，彩卡的实用方法，袋子的挂钩方向，以及一些不干胶贴的位置，最好画图给工厂以免理解上产生异议。

4、寄样品。按照订单上客户的要求，该给客户寄确认样的寄确认样，该寄船样的寄船样。工厂寄来的样品，寄给客户自己自己一定要仔细检查，做工，尺寸，颜色等，特别是寄船样一定要仔细检查，做工，尺寸，颜色(大货的颜色要和之前的确认样比一下)，包装(水洗标，彩卡，条码，折叠尺寸等都要经自己的手仔细检查，每一步都不能少)。

另外如果是给客户寄新样品，一定要编号留样存档，实在没有样品留时候也要拍照片。每个客户的留样样品，样品布和样品照片都要归类保存，以便以后下订单的时候容易查找

5、注意跟进工厂的生产进度，催工厂按时寄客户要求的样品，提前告知最后的出货数，如果实际的出货数和合同数相差很多，要及时通知客户，如果超出客户给的范围，不管是多出还是少出都要得到客户许可。在交货期的前2个星期，询问货物准备的情况，是否能按时交货，以便安排申请验货和订舱。不能按时交货要及时跟客户商议，告知不能按时交货的原因以及可以交货的时间。估算出大概的尺码发托单给货代，询问其船期，最晚送货时间和截单时间，并催要入货通知。及时的将入货通知发给工厂以便工厂跟据此送货时间安排生产和送货。

需要注意的两点：

(1)对于客户需要来验货的货一定要强调工厂，在验货通过以后方可送货; (2)验货出现问题的货，要求工厂抓紧时间按照要求该翻箱的翻箱，该修改的修改;修改完以后得到客户的许可以后才可安排送货。

6、报关和单据

及时将报关资料发给指定的报关行，货代指定报关的要提前将单据寄到指定的地点，报关要按照实际的出货情况来报，件重尺，商品名称，商品编码都要按照实际的来，要确保商品名称和商品编码一致。

在告知货代最后的件重尺的同时要与货代核对提单草本，并安排产地证等相应的客户清关需要的单据。开船以后要写邮件给客户，告知出货的情况，船名航次，以及箱单发票，提单产地证等先关的单据，崔其安排付款。客户款到账以后将清关单据正本寄走并通知客户快递单号。

所有的单据都要做的单单一致，单证一致。

7、其他相关事宜

二、在新的一年里工作中需要注意和改进的地方

过去的一年自己也作出了不少成绩，但是还是犯了很多的错误，给公司带来了损失和影响。

1、工作马虎，不够仔细，经常犯一些低级的错误，像有一票提单唛头确认出错，某些给工厂的唛头的内容出错，包装辅料定错等都是由于我不够仔细，工作不认真，工作的时候没有静下心来造成的。在以后的工作当中的要更加仔细认真，保持严谨的工作态度，养成良好的工作习惯

2、在跟工厂沟通和跟客户沟通的时候有很多事情考虑得不周全，容易漏掉一些细节问题，例如在研究包装的时候只考虑一片产品的包装，怎么样才美观，而没有想到工厂包装大货的时候是否可行，没有站在工厂的角度去考虑问题。没有实际的经验，而且对产品知识不够了解，对做工，生产工艺，加工过程不熟悉，这是目前比较欠缺的一部分，所以不能完整的与客户和工厂沟通，在订单的操作过程中也有阻碍，希望以后自己能不断加强这方面的学习

3、语言沟通能力欠缺，工作一年多了还是只能写个简单的邮件，稍微有点难度得邮件，就要研究半天，而且最后写出来得还不是很完美，我自己也很补满意，以后要不断的提高沟通的技巧以及英语邮件的写作，其实我自己也一直在练习，只不过是进步的比较慢。

4、有很多没有接触过的东西，有很多不懂得地方但是又没有及时的询问。以后会多学习，开拓知识面。希望在新的一年能比上一年有所进步，能上一个更高的台阶

三，对公司的建议

希望不定期的能开一次例会，对一段时间内的工作做下总结，把最近需要做的事情梳理一遍，有哪些需要特别注意的，有哪些特别着急需要加强跟进的工作罗列出来，把一些工作的进展情况作出汇报，领导和同事之间多沟通一下，开展工作的时候做到心中有数。

新年伊始，20xx年已经过去，之前我在本职工作上还有很多需要学习和提升的地方，在新的一年里我将尽我最大的努力，踏踏实实的把工作做好，竭尽全力完成本职工作，辅助其他同事完成公司安排，以个人最大的能力为公司的下步发展添枝加叶。在新一年的工作中，可能会出现的这样的缺陷和那样的不足，还请领导和各位同事多多指证，多多帮助。

希望在下一年和同事在工作上能取得更大的成绩，在大家的共同努力下，公司明天越来越好，个人发展的平台和提升的空间越来越宽广;祝大家，新年快乐，家庭幸福美满!

延伸阅读：

单证员年终工作总结

刚开始到公司，被分配先做单证，虽说在学校学的是外贸专业，可我什么都做不好，被老单证员瞧不起，说什么大学生呀?我高中生都能做好的事，他却老出错。(因为是他最后审核)，停止我做单证。那时我是按书本上学到的知识来套用的!脱离的实际的业务操作。我知道我很欠学，但我是个不服输的人，别人能做好的事，我一定能做好，而且一定比他们做的更好!

我开始留心看他做单证，看别人做单证。那时，公司分八个部，每个部都有单证员，独立核算，彼此之间的业务也保密，就是想到别的部门也要经过上级领导批准。我无法看到别人做的单证，我只能想办法!我在同部门里就是看他们作废的单证，当他们要撕掉的时候，我就说给我做草稿纸吧。另外找机会帮他们做他们不想做的事，因为他们不想去做，他们就会教你怎么去做，你就有机会锻炼自己我还想办法做其它部门的单证(我常在下班时，去其它部门找好友聊天和打牌。从中探听他们的牢骚和单证情况。从中吸取教训。)

这样一来，三个月后，我很快就掌握了做单证的经验和技巧，加上学校学到的知识，公司里所有的单证我都会做，并且做的最好，两年内没有一笔单证出错，没有一笔不符点和退证退单，是公司第一位单证员!连公司老总和别的部门经理都要求我去帮他们做单证。我具体的操作规程情况如下：

1)当拿到l/c后，先仔细审查和合同有出入的地方，产品名称、数量、开证行、公司名称、有效期、最迟装运期、有没有软条款、特别的规定等等。

如果有的话，请立即与业务人员商洽这些事情，把所有的问题最好一次向外商提出，请他修改l/c。

2)督促跟单员紧跟这份合同(如果没有跟单员，是自己的话，提前完成那些能提前的工作，比如说：invoice，packinglist，forma，insurancepolicy，等等。

3)货物装船后，请及时联系船公司或船代理，要求他们先将做好b/lcopy传真给你确认。你需要认真仔细地按l/c上面的要求来核对。发现问题，应该立即要求他们修改。

4)所有单证都必须反复核对，一笔l/c的单证，至少全面核对五次，做到单证一致，单单一致。如果客户有临时要求，可以说服客户修改l/c，或者做t/t。

比方说：上次我的客户已经开了l/c给我，但在装柜时，他突然想起还有一些零配件要求装上，(他已经答应他的批发商了，但忘记写在l/c里了)，数量还不少，这时候去改l/c已经是不可能的事了，我说这样吧，我先帮你装上船，然后我去补办手续，l/c就不要修改了，零配件的钱，请你t/t给我们，我们再补做发票装箱单给你。客户很高兴地说：非常感谢，你怎么想到的?我说：这只是一点小经验而已。

5)交单的时候，也要注意：有没有b/l背书，i/p背书等等，发票装箱单是不是做的不好，不规范，有没有忘了一些特别的规定：l/c号码必须显示，hscode必须显示，船代理必须显示，电话传真必须显示等等。

总之：一句话，做单证也不是一件很容易的事!必须有耐心、有恒心、更要细心，祝所有做单证的朋友工作顺利哦!

通过近8个月的学习、实践工作，从最初的统计门表、画图送审到独立下单、五金、门型及结构的独立设计再到现场与客户沟通交底，不可否认自己进步了许多，在这里多谢同事及领导的大力支持与帮助。但也有很多地方需要学习，我都会一一记录下来，积极请教领导，提高自己的水平。

在工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务，专业和非专业上不懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，为公司做出更大的贡献。当然也有很多地方自己马虎出错，这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时考虑得更全面，杜绝类似失误的发生在此，我要特地感谢部门的领导和同事对我的指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误作出提醒和指正。

在普陀区人民医院项目中，甲方在安装门框时，由于门框灌浆过程中灌浆不当导致门框鼓出，自己有责任积极与对方沟通，提醒甲方在安装门框时的注意事项，门框做成包墙门套，由于甲方墙体厚度都不一致，地坪高低也不一致，考验了自己的细心与耐心，同时自己对这种门套的做法也有了一个高层次的了解，收获了知识，提高了自己在此方面的技术水平。

在蒙古c-3项目中由于自己在设计锁的高度的时候，没有和客户及时沟通，其中的箱柜锁的安装方式在自己没有完全了解的情况下就盲目下图，导致锁的设计没有符合客户的要求，以致公司造成损失，我会记住这次教训，深刻检讨自己的过失，在严格按照国家规范的前提下，用心尽责设计，积极听取、考虑客户的意见，有自己不懂的地方积极虚心请教同事和领导，确保类似的事情不在发生。

在刚到来的20xx年，在深刻剖析自我的同时，规划20xx年的目标，适应公司发展的需要，不断学习、不断更新知识，单一的产品已经跟不上市场的需要，自己需要学习更多的知识，更多门型的安装制作工艺，行业的发展日新月异，知识更新十分迅速，如果不及时补充新知识，不经常进行不间断的学习和交流，就不能适应工程技术工作的需要，就要被淘汰。通过各种部门组织的培训，使我始终保持着旺盛的求知欲，同时也让我本人的专业技术水平不断地得到提高，为服务公司服务社会作为更多的贡献。

**外贸工作总结 外贸工作总结及工作计划七**

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了20xx年，满怀热情的迎来了充满希望的20xx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：

完成了100p圆筒、100p彩虹、60p共91个集装箱的出口到xx，14个托盘的100p彩虹出口到xx，10个托盘的60p和100彩虹到xx，及2400套圆筒和600套60p（replacement）到xx

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。

主要负责与xx联系：

公司联系关于此出口xx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xx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xx客户直接联系。结果给客户造成误解，给xx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。

将xx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xx或xx。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xx准备从xx带回的新样品；给xx准备xx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xx订遥控铅芯；催xx生产并尽快发货；订xx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xx货物的任务加重，后来都转给xx负责。

五、处理日常工作，服从公司领导安排

联系xx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20xx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。

**外贸工作总结 外贸工作总结及工作计划八**

近几年，高校不断扩招，毕业生数量逐年增加，就业压力大，整个就业市场需求岗位的总体状况相对趋紧已经成为了现状，就业形势十分严峻。古人有云：“纸上得来终觉浅绝知此事要躬行”，为了提高自己的实践能力，掌握实践的基本技能，使自己能够在以后的求职中脱颖而出，我来到了xx市xx有限公司开始我的实习。

作为一名即将从学校毕业的大学生，能否在实习过程中掌握好实习内容，培养工作能力，显得尤为重要。实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识，更是大学生培养吱声工作能力的磨刀石，又是对每一个大学毕业生的检验，它让我们学到了很多在课堂和书本上学不到知识，既开阔了视野，又增长了见识，是我们走出校园，步入社会的必经阶段。

2.1实习时间：20xx年x月x日—20xx年x月x日

2.2实习地点：xx市xx区xx路xx

2.3实习单位：xx有限公司毕业实习报告

xx市xx有限公司是一家致力于陶瓷卫浴进出口的企业，主要经营按摩缸，电脑蒸汽房，淋浴房，淋浴柱，普通缸，亚克力底盆，淋浴屏风，浴室挂件，卫浴;洁具，建材等。并拥有自己的工厂：xx市xx有限公司，成立于20xx年，是一家生产中、高级卫浴、洁具的专业厂家，并具有的多年出口经验，公司技术力量雄厚，产品开发独具慧眼，针对现代人不断提高的家居需求,引进国外先进技术和新工艺，沿用iso9001品质管理方法，保证产品质量，研制开发了xx洁具等一系列产品。产品色泽鲜亮，质地细腻优美，不仅便于清洗,而且具轻便新颖的独特品质。款式设计多样，远销全国及海外的欧洲、东南亚、非洲、朝鲜、中东，可满足不同品味的需求及各层次的消费，是现在及未来家庭，酒店，宾馆装修的选择。公司的服务的宗旨是“优良品质，款款深情”。

2.4岗位介绍

作为外贸跟单员，工作涉及到整个企业的每一个环节，工作特点是复杂而全方位：

首先，外贸跟单员的工作是建立在订单与客户上的，因为订单是企业的生命，客户是企业的上帝，失去客户与订单将危及到企业的生存，做好订单与客户的工作责任重大。

其次，外贸跟单员的工作涉及各个部门，跟单员与客户，计划部门，生产部门等许多部门之间是一种沟通与协作，都是在订单完成的前提下进行的与人沟通的工作，沟通，协调能力特别重要。

再次，外贸跟单员掌握着大量的客户资料，同时也了解工厂的生产情况，因此可以做客户的参谋，对客户的订单可以提出意见，以利于客户的订货。

最后，外贸跟单员的工作节奏多变，快速，面对的客户来自五湖四海，他们的工作方式，作息时间，工作节奏各不相同，因此，外贸跟单员的工作节奏应是多变的，另外，客户的需求是多样的，有时客户的订单是小批量的，但却要及时出货，这就要求外贸跟单员的工作效率是快速的。

外贸跟单员的工作涉及所有的部门，有次决定了其工作的综合性，对外执行的是销售人员的职责，对内执行的是生产管理协调，所以跟单员必须熟悉进出口贸易务实和工厂的生产运作流程。

3、实习内容

3.1工作要求

1、作为外贸跟单，首先是对外语水平有一定的要求，因为要经常和客户在邮件中沟通，除了基本的外语知识外，还要求对外贸的一些基本术语有所了解，如：fob，orc，lc等。

2、要有一定的产品知识：产品的原材料，规格，包装，价格，市场都要做到心里有数，这样在做pi时才能做到心里有数。

3、主动出击，找客户：每一年的交易会上都可以拿到很多潜在客户的名片，首先分析什么样的客户是你的目标客户,批发商,零售商,工程承包商,还终端客户。另外注意下那个国家是我的目标市场，在有空的时候可以给客户发开发信。

4、把网站做好，产品规格书，图片做好。阿巴巴的排名做好，争取多接询盘，多拿订单。

5、把常用的单证做好，如报价单,发票，装箱单，甚至不同客户不同回复的模板做好。把产品关键词，规格书等整理好，需要的时候，不但可以节省时间，提高效率，而且可以给人更加专业的印象。

3.2工作流程

制作pi---确立订单---收取订金或lc---制作生产单----发送生产单给qc部和工厂--批付订金给各供应商---跟进订单进度,如有问题及时与客户沟通,协调解决---如需要，和客户确认包装物的标签，及时打印好交给qc部---货好前与客户沟通，货运资料，收取货款等---制作订柜及报关申请交qc部及船务部---确认装柜时间后，根据qc部提示安排支付货款给供应商，制作货物装柜通知单---装柜后根据qc部门提供的装箱资料做packinglist,commercialinvoice,工厂对数表---qc验货装柜的图片保存好，将产品的验货图片插入pi内，重量等数据及时更新---核对单证无误email给客户，连同draftb/l(提单草稿本)---客户确认提单等资料后告知船务部---收齐所有款项，方可将一套正本文件寄给客户---每月最后一天前将当月的月结整理好并交到财务部

4、实习总结及体会

现在回想起实习期间，往事还历历在目，有酸的，有甜的，有苦的，有辣的，自心中滋味也只有自己最清楚。但是不可否认的却是这些经历将会是我人生当中不可多得的财富和经验的累积。毕业实习是每个大学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,也打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，所以这次的实习体会颇深。

**外贸工作总结 外贸工作总结及工作计划九**

20\_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，我开始接触阿里巴巴后台管理，注册了一个制作员的子账号，负责产品的发布。msn、skype、trademanager，email等国际交流工具随之而来成为我每天必备的工作。此外我还自己创建了一个属于自己的阿里巴巴免费网站，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，我通过阿里巴巴平台免费版，收到了很多客户的订单（阿里巴巴的平台），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、接触阿里巴巴会员版

14月份开始接触阿里巴巴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20\_

辞旧迎新，展望20\_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。

**外贸工作总结 外贸工作总结及工作计划篇十**

看了外贸论坛很多帖子，我也来分享一下。我公司是一家小型外贸公司，主要经营海鲜食品的出口，有三家合作的工厂。客户不多，主要集中在美国。整个跟单的流程顺序总结如下：

平时与客户的联系都由老板自己掌握。由于客户比较少，订单量大，老板出于某种较为敏感的通病，不允许任何员工直接与客户联系。我们接到老板的通知后，根据客户的要求，制作销售合同，合同的内容包括进出口双方的联系方式、品名、规格、数量、包装、价格、起运港、目的港、发货日期、付款方式、对产品的一些加工要求等，双方签字回传，一单合同就这样成立了。

合同确定了之后，及时下计划到工厂进行生产。对于每种产品，客户都有相应的加工要求，要吩咐工厂按照客户的要求进行生产，对于部分细节需谨慎对待，避免出现差错，造成不必要的麻烦。同时，要及时跟踪货物的生产进程并反馈，确定货物的完成日期及具体的出货日期。对于出货日期较赶的柜子，及时催促工厂抓紧生产进程。

包装是比较烦琐的一项工作。每个客户都有自己不同的品牌，不同的品牌有不同的产品，同一个产品因为规格不同，包装也就不尽相同。这主要体现在外箱、内袋的图案、字符、规格、所用的材料、大小、厚度等等。。与我司合作的包装工厂，主要有两家，一家是制作外箱的，一家是制作内袋。在下订单给他们的时候，注意计算好数量、对准好图案、规格和大小等信息，同时跟进生产情况，及时将包装送达工厂，保证工厂能如期进行生产。

出货日期确定之后，向货代下订舱单。对于计划内的出货，一般是提前一周预定下周舱位。其中必须考虑到客户规定的每一水船必须不超过多少个柜，以及到港的时间的规定等因素。同时，公司几个客户经常走的几个目的港、船期以及eta、etd等信息必须做到心里有数。对于海鲜产品，一般使用冻柜托运。对于船公司的租柜和还柜时间、制冷费用、压夜、退柜等信息心里必须有底，避免产生不必要的费用。

报关报检由工厂去落实，一般是要提前向商检局递送报检资料，资料由我司提供过去，工厂再自己制作相应的单据去报关报检。对于退税产品的报关报检单据和整个流程我弄到目前还很杂乱，以后还需要再继续去理清楚。

出货当天从货代公司拿到司机资料、柜号、船名等资料，传真给工厂，工厂校对好柜号装货。货物装好后，工厂传真装货明细单过来，其中包含所装的货物数量、规格以及生产批号。（我方根据生产批号制作code list，届时一并寄给客户，我也不明白客户要这种去干什么用。）

首先是提单。提单作为货权的凭证，显得非常重要。先是制作提单补料给货代，货代公司在开船后2—3天内制作提单正本过来。其次是相关的发票、装箱单、产地证等单据。单证的制作有个固定的模式，只是需要将重点内容更改一下就行。但在这个过程中，需要非常地细心谨慎，一份单据检查了又检查，看了又看，校对每个单词、每个数字，就怕出现错误，到时候引起不必要的麻烦。

单据都是以工厂为抬头的，关于这点，我很有疑问，只知道很多贸易公司都在回避客户与工厂直接接触，工厂能够直接跳过贸易公司，给客户更优惠的价格。而在我司这边，客户与工厂都知道对方的联系方式及各项情况。几乎所有的单证都以工厂为抬头（合同也是工厂为抬头，我司签发并盖工厂的印章），偶尔领导会通知说某某合同用公司自己的抬头签订，相关的单据也就用公司自己的抬头了。在这个非常多疑敏感的公司里，我也不敢多问，所以至今我只能猜测有可能我司是赚佣金，而事实是否如此至今我还找不到答案。

一方面是跟踪货物的到港情况，催促客户付款（所有的客户都是做电汇），客户的款是汇到工厂的账户，工厂的财务人员收到款项后，再通知我司。我司进行电放或寄单。

来到这个简单的贸易公司已近一年，所接触到的整个跟单流程就是上面提到的这8个环节。由于客户比较固定，海鲜行业也不像其他行业那样更新换代，不断有新产品问世，（好比冷冻鱿鱼，再怎么更新，还是鱿鱼，只不过换了包装，换了规格而已）。这一年的时间，感觉所接触的东西很有限，由于公司的贸易非常有规律，碰到的突发情况也比较少，学习到的东西和个人的进步也非常有限，第一次在此发帖子，感觉到词汇和文字表达的枯竭，对工作的描述也很浅很浅，不是很全面和深入，这也跟自己的火候有关，希望各位前辈多加指点指正！

**外贸工作总结 外贸工作总结及工作计划篇十一**

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。

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。所以在某某年中，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。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。

20xx年某某月份以后，总公司出于业务分工的考虑，新钢联的出口业务只能在某某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某某头衔的公司来讲是很艰难的，因为外商知道你隶属于某某，他就希望从你这儿拿到某某的产品，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，我从某某钢厂采购欧标圆钢某某某吨，某某钢厂采购美标扁钢吨，包钢采购欧标圆钢吨。分别出口到某某和某某。加上上半年出口的某某产中板吨，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。

当时从某某轧钢厂采购吨圆钢的事给我留下很深的印象。当时我公司与某某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某某港，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月某日将我们所需要的货物运到了，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，周六一早赶往某某港，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月某日前具备报关条件。

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：新钢联的外贸比起某某国贸，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。

某某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。

**外贸工作总结 外贸工作总结及工作计划篇十二**

20xx年的钟声已经敲响，20xx年的步伐已经止然，回顾20xx年，是多么的不寻常，多么让人难忘的一年，这一年，充满了挑战，也充满了机遇，让人刻骨铭心，现就金融危机下的20xx年的进出口贸易工作总结如下：

20xx年全年，在上级有关部门的扶持下、在公司领导采取强有力的措施下，通过全体外贸人员的共同努力，克服了金融危机带来的重重困难，化危机为动力，全年完成出口创汇额x美元，基本实现了公司预期制定的目标，完成进口代理业务x美元，也较理想地实现了公司的预期计划，全年销售回款率高达xxx，超额完成了公司制定的指标任务，总体经济指标都较好地达到了预期的目标，为来年的工作奠定了坚实的基础。

1.加大力度开发新客户。今年以来公司进出口工作受到金融危机的严重重创，进出口业务严重下滑，在此严俊形势下，公司立即采取了有效措施，不坐、等、靠，主动出击，走出去，为更好地把我公司的优势展示给外界，我们参加了展会。通过参展，我们收到了很好的效果，同一家客户签订了长期供货协议，除此之外，我们还继续利用网络来开发客户已给客户提供样品，有待下一步密切关注。

2.积极参加上级部门举办的外贸知识的培训学习以及相关会议等，及时了解掌握政府对外贸工作的方针、政策。

为能更好地发展我公司的外贸工作，我们还紧紧围绕政府的扶持政策，在20xx年中，我们参加了举办外贸知识的培训学习和相关内容的会议，从中受益匪浅，通过参加学习，我们及时捕捉到国家对外贸工作在一些方面给予外贸企业的优惠扶持政策，并通过自身的努力，抓住了机会，得到了上级部门的资金扶持和帮助，这将对来年外贸工作的发展奠定了一定的经济基础。

3.积极寻找进口代理业务。

今年以来，尽管金融危机给我们带来的影响是难以想象的，但我们没有因为这个原因而停止了工作的进程，经过多方努力，在进口代理业务上争取到两家公司，并以优质的服务、良好的信誉为其做了代理进口设备业务，进口额xx美元，以此来赢得客户的赞誉，为以后的进口业务工作做了很好的铺垫。

1.国际金融危机的爆发是影响外贸发展的主要问题，它的影响是一个漫长的过程，乃至于需要3年多的历程，因而这就需要我们强练内功，提高业务能力，增加抗风险能力，这样才能在恶掠的环境下求生存，才能在激烈的竞争中利于不败之地。

2.由于我公司

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！