# 如何写跟单文员工作总结

来源：网络 作者：独影花开 更新时间：2025-04-30

*如何写跟单文员工作总结一近几年，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...*

**如何写跟单文员工作总结一**

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，我来到了佛山市菲图进出口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1月31日—20xx年4月30日

2.2实习地点佛山市禅城区季华四路盈科亿家卫浴城

2.3实习单位菲图进出口有限公司毕业实习报告

佛山市菲图进出口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：佛山市菲图卫浴有限公司，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,研制开发了亚克力洁具等一系列产品。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、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，宾馆装修的最佳选择。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。

3.1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。

20xx年1月30日，当大家都还沉浸在新年的悠闲快乐中时，我结束了我大学的最后一个寒假，背上行囊，来到了一个完全陌生的城市，开始我的毕业实习生涯，犹记得刚踏入公司时的紧张与茫然，很多公司开年的第一天都会忌神，老板作为一个佛教的信徒当然也不例外，一系列隆重的仪式之后，大家开始了疯狂的拜年，安定下来之后，我开始坐在属于我的办公桌前翻看公司的图册，很精美的几本书，这时候的我，对产品对公司对外贸这个行业是完全陌生的。

印象很深刻的是第一天上班经理呵我谈话时说的一句话：“我刚毕业出来是在银行工作的，记得那时我的经理和我们说的第一句话就是‘你们要记得，你们现在已经不是学生了，我不是你们的老师，同事也不是你们的同学’，现在我也要把这句话送给你。”是的，在学校的时候老师可能会手把手的教你该做什么，可是在工作中，老板不会这样，工作中很多事是要靠自己的主动的，同事也不是同学，在工作之余我们可以是好朋友，但在工作中不可能像同学之间那样肆无忌惮地开玩笑。所以我必须尽快调整心态，完成从学生到职员的角色转变，学生时代和工作时期，要求是不一样的，必须尽快适应工作环境；其次是，必须戒骄戒躁，在工作中要多看，多观察，多听，少讲，要有吃苦的决心，平和的心态和不耻下问的精神，做事不能太急功近利；再次是，必须坚持学习，不同的岗位，对职员的能力有不同的要求，根据工作所需，要不断提升自我的能力，使自己能在众人中脱颖而出。

刚进公司就遇到西班牙的展会，经理要去西班牙参展没有时间对我进行系统的培训，所以我的第一个月过得清闲自在，只是收发邮件开发新客户，在阿里巴巴上更新产品，有空的时候自己上网了解外贸的相关知识，那时候多少有些失望与迷茫，快一个月了还没有得到系统的培训，可能换了谁都会觉得有点慌吧？在2月的最后几天，经理终于发话说要对我进行全面系统的培训了，原来，之前的20几天是观察期，是对我耐心的考验，这一天，是20xx年2月24号。

第一个月可以说是“光阴似箭日月如梭”，但是到了第二个月，这个月漫长得似乎没有尽头，深刻地体会到了什么是“万事开头难”，即使同事们都很热情地来帮我，来教我，但是很多事不亲身体验不自己去探究去摸索去总结的话，就只是机械的重复了。虽然在第一个月的空闲时间里在网上搜索过不少的外贸知识，但是到了真正用的时候，很多是抓不住的，这算是悟性不够也算是底子不牢吧。在第二个月里，我终于经历了我工作的全部流程，从制单到出货，懵懵懂懂，莽莽撞撞，犯过很多的错误，有过很多的不确定与孤独感，记得为了赶单，对工作很不熟练的我在公司加完班，骑着自行车独自穿梭在万家灯火的街头，没有了往日大学校园里的成群结队；记得因为紧张而犯的错误和因为不懂被问时的哑口无言；还有因为不懂而延误提交资料导致的差一点误了船期……诸多的不适应和挫折，我却始终不敢动离开的念头，因为我相信想要有怎样的收获，就会遇到怎样的挫折，万事开头难，并且，虽然遇到很多的挫折，但我并不讨厌这份工作。我知道，工作中将会遇到比在校园中更激烈的竞争和更大的压力，但是不管从事什么样的工作，压力与困难总是会一直存在的，重要的是一个人的态度。在大学期间，我学到很重要的一个精神是，用真诚的心去对待每一个人和每一件事。这同样适用于工作，在面对任何困难时，只要积极、努力、有信心就一定能走过！

当然，有挫折的同时也有惊喜，比如说，在第二个月的时候，经理告诉我，4月15-19号的广交会，准备带上我，当时的心情一是激动，毕竟这个机会一年才两次；二是紧张,呵呵,虽然学了那么长时间的英语,但是一来没有实战经验;二来水平实在太有限;第三,初到公司,对产品的了解只限于皮毛,甚至皮毛都还不到，但是,工作和学习是完全不同的,学习也许可以逃避,工作是完全逃避不了的,甚至等待都没有,我不可能也不愿意和经理说“经理,因为我对产品还不了解,英语又不好,我不参加广交会或者你给我时间准备下我下次再参加。”在实际的工作中，会与学校的学习有很大的差距，学习中可以逃避的，在工作中很多是不得不面对的，我知道，如果我拒绝了一件老板要我做的事，可能一次两次我可以被当成新手，会被原谅，可是久而久之，终会被淘汰，就像有一则故事所描述的：主人用两头驴拉同样多的货物，其中一头驴很卖力，走得很快，而另一头很懒惰，所以主人将懒散那头驴拉的货全部搬给了勤劳的驴，懒惰的驴还沾沾自喜地以为自己得到了好处，勤劳反而会更累，结果不过几天，主人想，既然我用一头勤劳的驴就可以完成我的要求，我又何苦浪费粮食养着那头懒惰的驴呢？于是，主人将那头懒惰的驴杀了。很显然，在职场中也一样，老板是企业家而不是慈善家，凭什么花钱雇用一个不会为企业创造价值的员工呢？

书到用时方恨少，但是时间紧迫，临时抱一抱佛脚应该比不抱都还是会好一点的,所以赶紧地上亚玛逊买了两本,还都是附光盘的那种,再去大耳朵英语下载了20篇外贸英语口语,再每天闲时偷偷上大耳朵背几个单词，人都是有惰性的，很多时候，不逼自己一把，根本不知道自己有多大的潜能。也正是因为没有逃避，才使我在菲图的第二个月就得到了这样的锻炼，有了这样的醒悟。

接下来,广交会真的开始了,没参加过心里真的有些紧张的,但是凡事都有第一次，在做一件想做的事之前，也许必须做很多件不想做的事来作铺垫。广交会如期地顺利地进行，在和外国人交流的5天中，发现开口说英语并没有那么难，外国人也没有那么难应付，大多数还是很有礼貌的，但是他们都有的一个共同点就是很认真，哪怕是2mm的差别都要搞得清清楚楚。在这一次的广交会中，我学到：顾客是上帝，作为一间外贸公司，销售的不仅仅是产品，更多的是服务和真诚，因为我们公司并不是大型的企业，没有大的品牌来招揽顾客，依靠的更多是热情和诚信。这样一但某一个客户和我们确定了合作关系，就会有较为稳定长期的合作关系。

在跟单的工作中，最主要的两点就是细心的态度和良好的沟通能力，首先是细心，外贸跟单的工作，从最初pi的制作，到最后的出货，都在和数字打交道，重量，片数，金额等等，一个0或者一个小数点的差距都可以酿成巨大的错误，因为出口涉及到报关，报关资料和b/l必须完全一致，0.01kg的差别都是不允许的，所以要很细心地核对所有的数据；而每一个客人的要求也不相同，有共性也有个性，即时是同一个客人，在不同的时期下的订单也不尽相同，所以要求我们有良好的沟通能力，要知道客户的要求，还要了解到不通过地区的客户的特点，根据不同客户的需求来销售。在实习过程中，可以发现人际交往能力很重要。其一是，必须学会处理好工作中的各层关系，与同事的关系，与上级的关系，与客户的关系等，必须与各方打好关系，融入集体，并尽量努力维系集体的和谐；另外是要加强对外的人际交友能力，拥有足够强大的人际网络将能获得事半功倍的效果。

实际工作与书本知识是有一定距离的,需要在工作中不断地学习。在实习过程中，我深深的感觉到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏。刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常的难过。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么有限，这时才真正领悟到“学无止境”的含义。这也许不仅是我一个人的感觉吧。

“弱肉强食，适者生存。”是一直无法改变的生存原则。想要获得成功，就必须比别人更加努力。通过这次实习，我深切的体会到自己有能力做的事情必须自己做这个道理的深刻内涵。只有培养自己独立处事能力，能够自己做的事情自己做才能更好地锻炼自己的处事能力，才能发现自己的不足，才能有更多思考创新的空间，才能在工作中不断进步。在工作上，有问题，有不懂的就应该大胆地请教同事和，而不是不懂装懂，自以为是；还要有团队合作精神，相互合作，相互帮助，团结一致。独立思考，认真经验教训，积极学习同事的优点，主动承认错误并改正，虚心接受别人的批评和意见，最后得到的才是最适合自己的东西。

**如何写跟单文员工作总结二**

跟单就是跟着这些已经发生的业务所留下的证据——各种证据、单据、报表等——对业务流程进行重复模拟。

1、跟单员的定义(documentary handler)

跟单员是指在国际贸易过程中，根据已签署的商务合约中有关出口商品的相关要求，代表公司选择生产加工企业，指导、监督其完成生产进度以确保合同如期完成的专职人员。(不能兼职，替代)所有围绕着订单去工作，对出货交期负责的人，都是跟单员。

2、跟单员的工作内容

跟单员的主要工作是在企业业务流程运作过程中，以客户定单为依据，跟踪产品(服务)运作流向并督促定单落实的专业人员，是各企业开展各项业务，特别是外贸业务的基础性人才之一。

3、跟单员工作的重要性

面对客户、面对订单开展工作的跟单员，在当今社会竞争日益激烈的市场经济环境下，重要性不断突显出来，在很多公司，跟单员成了老板们的“特别助理”。跟单员是企业与市场、业务员与客户之间联系的纽带。

g跟单员工作是一项非常“综合性”和“边缘性”的“学科”：对外要有业务员的素质，对内要有生产管理的能力。作为一个企业的接单、跟单、出货的窗口，跟单员不了解工厂生产环节的运作情况，那是难以想象的。在订单的生产来说，执行者是生产部门，跟单员对客户负责而追求的交期达成率就几乎“掌握在”生产部门的手里了。

于是，沟通、跟催等能力就特别致命。这是跟单员工作的挑战性所在。有些时候，跟单员是业务经理的助理;有些时候，跟单员是业务部门所有业务人员的助理;有些时候，跟单员是老板的助理;的时候，跟单员是客户的助理。

**如何写跟单文员工作总结三**

忙碌的20xx年已经过去，充满希望的20xx年已经到来。回首在公司工作的一年时间，在各位领导的支持和各位同事的协助和配合下，爱岗敬业，恪尽职守，较好地完成了自己的本职工作和领导交办的其它工作。现将个人工作总结如下：

经过半年的时间，对跟单员这个概念有了一定的认识，这几个月持续处于学习状态，对单据制作的学习，除了精准还要做到格式的统一以及整体结构协调。对于业务跟单，目前还只是在跟一个客户的单子，一边和领导学习，一边自己慢慢地做一些，从中学习跟单过程。继而发现跟单过程具有一定模式可循。有了过程指导，有助于我更加有序的完成跟单工作。目前主要工作还是跟单学习中。

1、细心：

还是我工作中的不足，容易忽视一些细节，变得更加细心注重细节，考虑问题全面性等，也将是我以后工作的一大重心。

2、缺乏主动性：

虽然跟单的流程已经比较熟悉，跟工厂以及委托代理商也有了沟通，但由于对时间的安排把握不太好，不明确何时询问会更加合适，从而使自己工作安排显得被动。但是相信长期的磨合之后对各个环节更加了解时，就能改变缺乏主动性的缺点。

3、变能力不足：

这半年的工作中也出现一些突发事件，工厂不能按时完活，船公司不能按时发船，或是由于自己的错误导致后续事件不能如期完成，当面对这些突发事件不知如何处理时，在主管和经理的及时帮助下安然解决。

下一年学习的重心是跟单，目前只是一个客户，之后会有更多的客户需要沟通，所以，有关跟单过程中存在的不足以及学习如何与客户进行良好的沟通，是我改正和工作的重点。了解与我们公司合作工厂的业务来往，到工厂去验货等，在主管领导的安排下，慢慢增加自己的业务工作，进一步扩大自己业务工作范围，使自己工作内容更加全面。

这x年的时间说长不长，说短不短，经过了x年的时间我对公司的主要产品也有了较详细的了解，参加了公司的很多活动各种节假日公司也极为人性化，还有就是xx，这次xx是一个很大的学习机会，我主要的任务也就是去学习，了解了公司主要的客户来源，向主管和经理学习如何和客人谈判，长时间的不使用口语，致使口语退化，与客人交谈过程中记录也没有什么条理，但是能够做到不怯场，回来之后，与客人之间的邮件交流中存在不足，多看往来邮件从中学习。还有就是去工厂验货，目前主要是检验包装，基本已经掌握重点，今后也会继续学习，完善自己工作中的不足，争取更大的进步。

**如何写跟单文员工作总结四**

⒈全面准备并了解订单资料（客户制单、生产工艺、最终确认样、确认意见或更正资料、特殊情况可携带客样），确认所掌握的所有资料之间制作工艺细节是否统一、详荆对指示不明确的事项详细反映给技术部和业务部，以便及时确认。

2跟单员言行、态度均代表本公司，因此与各业务单位处理相应业务过程中，须把握基本原则、注意言行得体、态度不卑不亢。严禁以任何主观或客观理由对客户（或客户公司跟单员）有过激的言行。处理业务过程中不能随意越权表态，有问题及时请示公司决定。

3预先充分估量工作中问题的潜在发生性，相应加强工作力度，完善细化前期工作，减少乃至杜绝其发生的可能性。不以发现问题为目的，预先充分防范、工作中重复发掘、及时处理问题并总结经验，对以后的工作方式和细则进一步完善方为根本之道。

1.跟单员需要面对客户、面对订单开展工作。

2.跟单员是企业与市尝业务员与客户之间联系的纽带。

3.跟单员工作是一项非常“综合性”和“边缘性”的工作：对外要有业务员的素质，对内要有生产管理的能力。

4.所谓“跟单员”是指在企业运作过程中，以客户订单为依据，跟踪产品（或服务）运作流向的专职人员，是企业内各部门之间及企业与客户之间相互联系的中心枢纽。

5.生产跟单：对已接的客户订单进行成品出货送达客户前的生产进度、货运报关跟进，以确保如期出货为目标。

6.成功的跟单员应可扮演及具备以下角色或能力：1）谈判者2）与工程人员共事的能力；3）人际关系处理能力；

7.客户落单方式主要有电话（口头）、传真、eil三种方式。确认产品名称规格、数量、单价、金额、交期、交货方式、单价条款、付款方式、包装要求。

8.审单需做以下几点：品名规格、单价金额、数量、交期、付款方式、包装方式、出货方式。

9.生管工作特点：1）提前计划性：要有“赶鸭子上架”的雷厉风行的习惯；不求完美逐渐确定，敢于调整自己的计划；有的计划早做与晚做的工作量都是一样的，我们及早去做就是很合算的。2）准确及时性3）全面完整性

10.制定生产计划应遵循的原则及要考虑的因素：交货期先后原则；客户分类原则；产能平衡原则；工艺流程原则；工作部门因素；时间因素。

11.采购工作有两个日常动态数据处理大项：一是按订单展开计算物料的需求量（这就是人们常说的mrp——物料需求计划）；二是由收货信息转换为物料的进度跟踪。

将工作细化为几个过程，每个过程自己要做哪些工作，具体怎样操作，在操作中有哪些成功的经验和失败的教训，后续工作中要怎样才能改善.在每个过程中有哪些外在因素影响自己的工作，要怎样才能排除外部因素的影响..

简单地说，跟单工作细分为以下几个过程：

1.接单并评审本厂的产能（与生产部门，采购部，货仓，技术部等相关部门共同评审）.

2.转化客户订单为本厂生产单，生产排期

3.跟踪物料到位情况.

4.了解生产进度（要求生产部门提供进度），以报表向其它部门反映.

5.各个过程中异常情况的处理

6.处理异常情况时遇到的困难和解决方法（沟通）

7.工作中外部因素的影响和自己存在的问题.

8.未来工作的计划

**如何写跟单文员工作总结五**

时间飞快，我的实习将要结束。实习充实了我的学习生活。我学到了许多以前在书本上无法学到的知识。通过这次实习我感触颇多，得到了许多新的知识，对许多问题有了深层次的思考。在不久的将来，我也将是社会上的一份子了。责任也越来越重。我是在一家外贸公司实习，我在公司的主要工作是在负责染厂的一系列工作。基本上是在白配企业拿到白配后运到染厂。根据客户的要求做成各种各样不同风格的产品。而我们就是其中负责保证产品质量并按时交货的工作。虽然听起来很简单也很轻松，但事实不是如此，我们的工作是一件非常繁琐的事，下面给我就简单来介绍一下我的工作概述：

我们公司是一家以出口各种布类产品为主要业务的有限责任公司。其针织产品主要负责给宁波等地的服装公司生产各种服装订单。总经理接到订单后就把订单分配给我们这些跟单业务员，我们就要及时跟进。首先根据订单数量给白配厂下达生产白配的任务，等白配到位后，我们就负责把白配运到染厂。然后根据客户寄来的色号在染厂打小样。打出的小样要经过客户的确认后，我们就可以安排大货跟进。

一般情况下我们的白配拿到染厂加工到拿到成品一般要经过松布，预定，染色，开幅，烘干，开边定型，质检等一系列工序。作为跟单员，我们就要对每一个工序负责，并进行严格的把关，因为其中每一个工序都是非常的重要，一旦其中一个环节出现问题的话就会给公司带来巨大的损失。所以我们跟单员出了又良好的职业技能以外，还特别需要有耐心和细心

作为一个实习生，我对布类产品的规格和成分是一无所知，而且对我们产品的加工企业染厂也只是有个大概的印象而已，并不清楚我们产品具体是怎样做的。所以第一个星期我的主要任务就是弄清楚我们公司主要生产的产品的具体规格和成分。其次，我就跟着师傅在染厂里跑，他就叫我在一边看着他做。通过一段时间的学习，目前我已经认识了车间的所有的流程，并就对产品其最重要的定型等几个流程进行察看。

时间飞快，我的实习将要结束。实习充实了我的学习生活。我学到了许多以前在书本上无法学到的知识。通过这次实习我感触颇多，得到了许多新的知识，对许多问题有了深层次的思考。在不久的将来，我也将是社会上的一份子了。责任也越来越重。我是在一家外贸公司实习，我在公司的主要工作是在负责染厂的一系列工作。基本上是在白配企业拿到白配后运到染厂。根据客户的要求做成各种各样不同风格的产品。而我们就是其中负责保证产品质量并按时交货的工作。虽然听起来很简单也很轻松，但事实不是如此，我们的工作是一件非常繁琐的事，下面给我就简单来介绍一下我的工作概述：

我们公司是一家以出口各种布类产品为主要业务的有限责任公司。其针织产品主要负责给宁波等地的服装公司生产各种服装订单。总经理接到订单后就把订单分配给我们这些跟单业务员，我们就要及时跟进。首先根据订单数量给白配厂下达生产白配的任务，等白配到位后，我们就负责把白配运到染厂。然后根据客户寄来的色号在染厂打小样。打出的小样要经过客户的确认后，我们就可以安排大货跟进。

一般情况下我们的白配拿到染厂加工到拿到成品一般要经过松布，预定，染色，开幅，烘干，开边定型，质检等一系列工序。作为跟单员，我们就要对每一个工序负责，并进行严格的把关，因为其中每一个工序都是非常的重要，一旦其中一个环节出现问题的话就会给公司带来巨大的损失。所以我们跟单员出了又良好的职业技能以外，还特别需要有耐心和细心

作为一个实习生，我对布类产品的规格和成分是一无所知，而且对我们产品的加工企业染厂也只是有个大概的印象而已，并不清楚我们产品具体是怎样做的。所以第一个星期我的主要任务就是弄清楚我们公司主要生产的产品的具体规格和成分。其次，我就跟着师傅在染厂里跑，他就叫我在一边看着他做。通过一段时间的学习，目前我已经认识了车间的所有的流程，并就对产品其最重要的定型等几个流程进行察看。

这给我们公司带来了很多不必要的损失。

三个月的实习生活所经历的事情，应该比大学在学校里所经历的事情还要多，我希望和我一样即将步入社会的大学生们勇于踏出自己的第一步，我们缺乏的不是吃苦耐劳的能力，也许大多的时候不自信，也希望能有更多的公司能给我们机会。相信我们80后也可以担起社会责任的担子。希望我们能珍惜大学时光，在大学生活里尽力的去做一个大学生的本职工作，努力学好知识，积极主动的参与社会实践，适应社会生活，为以后的步入社会打下基础。

实习开始到现在，我慢慢的学着自己的成长和成熟，在学校的时候，我的身份是一名学生，思考的问题和行为举止也是以学生方式，思想和行为流露着太多的稚嫩，社会责任感也不强。但实习末，通过了公司的培训，以及自己的努力，思想和行为上有了提高，比如怎样与公司同事份的相处，如何处理上下级关系，以及怎样做好自己的本职工作等等。无论是言语还是行为举止方面都有了更大的提高，社会责任感也增强，对自身的要求更加严格了。

除了在实习期间理论联系实际外，更重要的是社会中的学习，每个人所触的工作领域都是不一样的，所面对的事物也是各不相同。虽然我学的是模具设计与制造，但进的确实外贸公司，与我的专业完全不相关，但是在大学里学的知识是有限的，有些知识只能在课本中学到，但有些却要自己从生活中学习得到，要想自己不断的提高就要不断的加强自身的学习，不断的从生活中学习。通过在公司的实践，我的社会能力也提高了不少。

我觉得在工作中应做好一下几点：

细心，学习也好，工作也好，一定要细心，细心是成功的基础。

耐心，刚刚踏触大学，步入社会这大家庭，我们不能一时摆脱调大学生的疏影，做事缺乏耐心，心浮气躁，但是同样意识到没有耐心怎能做好大事。

责任心，这似乎是一个恒古不变的话题，从小学到大学，父母老师总是教育我们要有责任心工作也是如此，我们应该充分的认识到我们背后除了自己还有一个大的公司，也许几十万，几百万甚至更多，所以无论什么时候，不要忘记责任感。

勤学，无论到了怎样的环境，怎样的场合都应该积极主动的去学习，我们刚刚步入社会，还有好多东西不懂，这就要我们不断的去学习，不断的去了解它。

实心干，老老实实的干事，无论吩咐的工作一定要尽心尽力的完成，不懂的可以问，有困难可以提出来，但是不要抱怨，抱怨没什么好处。

实习以来虽然感觉自己一天天的成长，感觉着自己的进步，也明显看到了自己与以往的差距，业绩能力不强，与客户沟通能力不够等等问题也一一暴露，这都需要我在平常的工作中不断的改善自己，充实自己。

最后我要对所有帮助我的同事和老师表示感谢，三个月的实习很快结束了，这一短短的经历却耐人寻味，最后的半年中，我会好好的学习，提高自己的能力争取早日适应社会，做一个合格的社会人士。

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！