# 如何写外贸业务员工作计划汇总

来源：网络 作者：清香如梦 更新时间：2025-03-19

*如何写外贸业务员工作计划汇总一公司：xx有限公司行业：多元化业务集团公司职位：外贸跟单员学历：本科专业：物流管理学校：上海交通大学为人稳重、大方，认真对待工作，开朗自信，待人真诚，有优良的团队精神，强烈的责任心，良好的沟通协调能力。在责任心...*

**如何写外贸业务员工作计划汇总一**

公司：xx有限公司

行业：多元化业务集团公司

职位：外贸跟单员

学历：本科

专业：物流管理

学校：上海交通大学

为人稳重、大方，认真对待工作，开朗自信，待人真诚，有优良的团队精神，强烈的责任心，良好的沟通协调能力。在责任心、事业心、亲和力、决策能力、计划能力、谈判能力强，具备良好的敬业精神和职业道德操守，有很强的感召力和凝聚力。

到岗时间：一个月之内

工作性质：全职

希望行业：多元化业务集团公司

目标地点：上海

期望月薪：面议/月

目标职能：外贸跟单员

20xx/1 — 20xx/9：xx有限公司[8个月]

所属行业：多元化业务集团公司

销售部外贸跟单员

1. 负责公司产品出口业务工作，包括海外市场客户订单的处理，报价、制单及订单确认处理、跟踪发货。

2. 协助经理完成日常工作，处理外贸销售方面日常内务(如合同、订单管理等)。

3. 跟踪船务公司的进度和相关事宜，向业务员提供船期安排信息。

20xx/7 — 20xx/12：xx有限公司[1年5个月]

所属行业：多元化业务集团公司

销售部外贸跟单员

1. 制作与外贸销售有关的报表，负责核销单的收回。

2. 产品生产好后租船订舱，送货或装箱安排，负责准备报关资料，并寄给船务公司。

3. 跟进客户订单并归档管理，完成上级交办的其他各项工作。

20xx/9— 20xx/6 上海交通大学 物流管理本科

20xx/12 大学英语四级

英语(良好)听说(良好)，读写(良好)

**如何写外贸业务员工作计划汇总二**

李小姐

目前所在： 广州 年  龄：

户口所在： 江西 国  籍： 中国

婚姻状况： 未婚 民  族： 汉族

诚信徽章：  未申请 身  高： cm

人才测评：  未测评 体  重：

◆ 求职意向

人才类型： 普通求职

应聘职位： 贸易

工作年限： x  职  称：

求职类型： 全职  可到职日期： 随时

月薪要求： ～x元  希望工作地区： 南沙区，广州，

◆ 工作经历

温州机械有限公司    起止年月：- ～ -

公司性质： 私营企业  所属行业：房地产/建筑

担任职位： 外贸业务员

工作描述： 公司是集生产，研发，销售不锈钢栏杆配件为一体的生产厂家。

主要职责：

＊通过网络、展会（主要是国外展会）等途径开发新客户。

＊国外客户来厂参观及验货的接待及安排。

＊跟进订单全过程，如确认客户图纸，品质要求，跟进生产进度。租船订舱，安排报关，熟练制作co, form a 等出货单据。

＊解决生产、验货、出货出现的各种问题。

＊与技术部沟通，改进产品以保证产品的使用性能及安全性。

＊根据客户要求及图纸研发新产品，不断满足市场要求。

＊处理售后客户投诉如产品尺寸等问题。

离职原因： 需回广州

温州电器洁具有限公司    起止年月：- ～ -

公司性质： 私营企业  所属行业：房地产/建筑

担任职位： 外贸业务员

工作描述： 公司是集生产，研发，销售排气扇等电器和卫浴产品为一体的生产厂家。在宇东平台更广，成才较快。

主要职责：

＊通过网络、展会（参加每年x次的广交会）等途径开发新客户。

＊与客户谈判价格等各条款，带客户参观工厂，争取订单。

＊根据客户要求安排样品，定期跟进客户，促成订单。

＊与客户和公司内部沟通解决生产、验货及出货过程中出现的各种紧急问题。

＊跟进订单执行全过程，包括租船订舱，安排商检报关，及出货后制作相关单据安排电放或原件寄给客户，熟练制作ci, pl, co等单据。

＊处理售后客户投诉如产品质量等问题。

离职原因：

深圳通科技有限公司    起止年月：- ～ -

公司性质： 私营企业  所属行业：通信/电信/网络设备

担任职位： 外贸业务员

工作描述： 公司是集生产，研发，销售无线上网卡等网络产品为一体的生产厂家。此公司刚做外贸，完全靠自己学习摸索，熟悉了整个外贸流程及各种单据的制作。

主要职责：

＊通过阿里巴巴，免费bxb及网络等平台开发新客户。

＊对潜在客户要求分析并合理报价，增加成交率。

＊国外客户来厂参观的接待及安排。

＊根据客户要求安排样机，跟进工厂的送样进度及结果，并测试后发给客户。协助技术部处理产品质量及软件问题。

＊出货前后订单进度的跟踪及处理，如确认美工资料（彩盒，卡通箱，丝印资料），安排国际快递出货。

＊邮件的及时回复。

离职原因： 平台有限

◆ 教育背景

毕业院校： 某某交通大学

最高学历： 本科  获得学位: 学士学位 毕业日期： -

专 业 一： 电子信息工程 专 业 二：

起始年月 终止年月 学校（机构） 所学专业 获得证书 证书编号

-  至今  某某交大  电子信息工程  优秀团员

-  至今  某某交大  电子信息工程  校三等奖学金

-  至今  某某交大  电子信息工程  大学英语四级

-  至今  某某交大  电子信息工程  校三等奖学金

-  至今  某某交大  电子信息工程  先进个人

-  至今  某某交大  电子信息工程  大学英语六级

-  至今  某某交大  电子信息工程  校三等奖学金

◆ 语言能力

外语： 英语 精通 粤语水平：

其它外语能力：

国语水平： 精通

◆ 工作能力及其他专长

＊x年海外销售经验，熟悉外贸出口业务流程和制作外贸合同和船务单据。

＊善于开发新客户，善于与客户商务谈判。多次广交会参展经验。

＊已过大学英语六级，精通听、说、读、写、译，口语流利。

＊为人细心，有耐心，对待工作认真负责，有强烈的上进心及团队合作精神。

**如何写外贸业务员工作计划汇总三**

在下个月里，我对自己的工作情况计划如下：

首先，学习外贸知识、产品知识。对一名刚从英语系毕业一年半的外贸新手来说，我的外贸知识还有待于加强，需要在往后的工作中进一步积累。

此外，刚刚接触这个行业，对产品的认知我几乎是一片空白。因此，学习是我新年计划中的首要环节和重要任务。我会以一种积极的态度虚心向领导及各位同事请教。在我的个人观念里，态度决定成败，希望自己的努力会得到大家的肯定。

其次，学习缮制单据。在熟悉整套外贸流程理论知识之余，锻炼自己的实际操作能力。因为此前一年多的工作经验都只是局限于业务方面，重点在与客户的沟通上。

单据的制作以及出口流程中跟银行、商检、海关、贸促会等相关部门的接触，都是我面临的新的工作。由此，我也体会到自己以前掌握的工作环节并不全面、完整。现在能从最基本的出口单证做起，对我来说是一个不可多得的学习机会。

第三，如有机会接触公司业务，我希望能尽快熟悉自己跟的每一个客户，总结并分析他们的新特点，以一颗热忱的心为客户服务，为公司创利!

第四，积极开拓新业务，充分利用网络资源为公司寻找目标客户。及时更新我司在阿里巴巴等相关网站上发布的供求信息，并持之以恒地跟踪，相信长久的付出总会有一定的成效。

第五，协助领导及同事做好两届展会及其它国外展会的前期准备工作。在展会结束后，协助参展人员做好后续的客户跟踪服务，以此巩固展会成果。

**如何写外贸业务员工作计划汇总四**

尊敬的x总：

您好！

从20xx年11月第一次面试到如今，转眼我在长城公司工作生活了快2年，当我拿到手上沉甸甸的3年期合同，心情很复杂。选择不再续签是我鼓起了很大的勇气和决心的。

我依旧记得当时信心满满来面试的样子，依旧记得给我面试的丁总，林总，焦主任亲切的笑容，甚至记得方向感不好的我在管家桥狂奔赶105班车的狼狈样，真的历历在目。王总，你还记得吗？我们在小食堂里面聚餐，您让我们这些新来大学生每人承包一道菜，我们一起吃饭，一起笑，一起谈学习谈对工作的想法和对生活的态度。我想，这个就是我要来的地方。

时间，真是过得很快。看看公司墙上一幅幅生动的照片，看看自己相机里记录的一幕幕公司活动，我是多么拼命地融入这个团体。从办公室到单证到财务部，每天楼上下的忙碌，擦肩而过的同事，我叫的出他们每一个的名字，那么真实而亲切，我用最大的努力做好自己的工作和协助他人工作。记得每个加班的晚上，和同事一起等待客人的回复，希望可以争取订单；记得我绞尽脑汁想的搞笑节目在拓展训练晚会上让大家眼泪都笑了出来；记得我熬夜写年终晚会的台词，周末和大家一起排练，是勤劳和汗水换来的肯定；记得我激情万丈的喊着“海企长城，众志成城！”直到嗓子无法出声；记得跪在地上一张张贴着我们的各种照片，制作我们每期的板报；记得林伟贤老师讲座上我急中生智现场想的一个问题，竟得到了如此多的赞赏。也许我不是最好的员工，但是，我真的一直在努力。

有太多事情，我们一起经历过，每一个片段对于我们来说都有太多的回忆；有太多感谢要说，没有你们我不敢第一个飞过断桥，没有你们我没有那么多的激情去释放，也不会成长那么多。和大家说再见不是件容易的事，我甚至不敢看你们的眼睛，你们对我很重要很重要，我很在意每一位，我们的团队很优秀很优秀。可是离开，也是我必须做的选择。

经济讲座，咨询公司，一项一项改革正在我们公司进行着，我看见了公司做的一切；我也积极的尽一切可能的参与其中。改变不是一蹴而就的，就像rome was not built in a day，需要一个积累的过程，我坚信长久的发展下去我们公司远期会很好，我相信我们的团队和领导。我看见人力资源，员工福利很多方面都上了轨道，真心的为大家高兴。能在海外集团这样一个氛围内工作，对于任何立足外贸届的外贸人来说都是一件很荣耀的事。我至今非常感谢公司当初选中了我，给了我这个锻炼的机会。

我是一个坚持的人。从我踏进学校的大门我就告诉自己将来要成为一名好的外贸业务员，从进公司的第一天起我就想成为独当一面的业务员，我觉得其他任何的活动、光环、荣誉都比不过做好业务来的更有成就感。可是非常遗憾的是，2年来尽管我尽了最大的努力，却没有为部门业绩的提升带来多大的帮助。外贸今年整体走下坡路和政策的调整确实让我担心自己的未来，甚至质疑过曾经的选择，我想找到适合自己的平台和今后前进的方向是我目前最重要的事情。

我曾经说过人生就像一场赛跑，我不想停下来。也有人说过，机会是留给做好准备的人。我想把握住我的机会，在我年轻的时候，在我有机会选择的时候，在我就算失败也可以承受的时候，给自己全新的机会去尝试。

此致

敬礼！

辞职人：xxx

20xx年xx月xx日

**如何写外贸业务员工作计划汇总五**

1引言

随着市场全球化的推进，虽然经受了金融危机的严重影响，但中国的外贸市场仍在不断的扩大，外汇储备也在不断的提高，充分证明了中国这一出口大国的富强。

即将面临的是我们大学的毕业季，面对国际经济与贸易专业理论课程学习的结束，我走进了社会工作中，让自己学习到的知识在企业中得以应用，为自己赢得应有的财富和为社会贡献我们的力量。时间流逝，我的实习将要结束，这次实习既锻炼自己在企业中的工作能力，同时也培养了自己的业务水平。通过实习，我感触颇多，对外贸知识进一步加深，也对社会生活多了一份感触。经过一个多月的实习，使我对工作，生活都有了一个全新的体验。大学即将毕业，马上就会踏进社会这个大课堂了，责任也将越来越重。要懂得承担起这份社会责任和家庭责任，凭借自己的努力和知识水平将未来的工作做到最好。

2实习概况

(1)实习时间：20\_\_年2月20日——20\_\_年3月30日

(2)实习地点：深圳伟之冠(冠鹰)电池有限公司

(3)实习目的：以国际贸易理论为运作程序基础，依托国际贸易各环节操作规程和操作技巧，结合整套国际贸易进出口业务流程进行实际实习训练，让自己在实际业务环境中全面、系统、规范地熟悉和掌握进出口贸易的程序、环节及做法，在较短时间内快速增强对进出口业务的感性认识，提高分析和处理实际业务的能力，为顺利进入毕业环节作必要的准备，也为今后从事国际商务活动打下良好的实际操作基础。

3企业概况

3.1公司介绍

深圳市伟之冠电池有限公司是深圳市属的高新技术企业，是从事充电电池研制、生产、销售的专业公司。公司创建于20\_\_年，从成立开始“技术创新，建立高质量的管理体系，为客户提供高效率的服务”就成为公司全体人员一致的奋斗目标，成功研制大功率镍氢动力电池和聚合物电池，规模生产高容量电动工具、车模、航模、船模、吸尘器等一系列大功率电池。深圳伟之冠电池已被众多国内外认证为合格的oem供应商，产品70%出口。公司旗下的“ep”品牌已经成为“品质优良，安全稳定”的充电电池的象征。企业的目标就是引导充电电池行业的技术方向，推动中国电池行业的不断发展!

3.2公司荣誉

公司不仅获得了roar、ifmar、brca、efra等rc行业认证，而且通过了iso9000：20\_\_质量体系、ce安全、rohs环保、msds材料安全等多项认证。

3.3经营市场

中国大陆，港澳台地区，北美，南美，东欧，东亚，东南亚，中东，大洋洲。

3.4产品特点

(1)能量密度高，循环寿命长。

(2)快速充放电能力强。

(3)无记忆效应，充电前无需放电。

(4)使用方便，免于修理。

(5)可根据不同尺寸/形状/电压设计不同方案，应用广泛，安全环保。

(6)适用产品：电动玩具、电动工具、吸尘器、等等。

4实习内容

我是在一家外贸公司实习，我在公司主要工作是熟悉外贸流程以及做业务，对一些新客户的发展和老客户的维护。首先我介绍一下我在公司所要做的事情：

4.1熟悉产品并充分了解产品性能

刚到公司的前两周，根据公司的相关规定，被指派到相应的工厂实习，主要是让每个员工了解电池的工作原理、生产流程、型号、组合、包装等，掌握电池的相关性能和使用说明，这些是我们从事业务工作的基础。公司主要生产两种类型的电池，分别是镍氢电池和锂聚合物电池。工厂实习过程中，我对这两种电池的规格、命名与原理、充电要求、电量储备情况、使用年限、保存方式、制作工艺、装箱要求、产品说明和回收情况等做了详细的了解，为业务的顺利进行奠定良好的基础。

4.2业务流程

4.2.1客户询盘

当客户提出购买电池下订单时，都要向业务部提交相关的orderinquiry，电池的价格、规格、品质、数量、包装、装运以及索取样品等，而多数只是询问价格即询价。询盘不作为购买产品的结论，从理论上讲，询盘是不具有法律效益的，一个客户可以同时向多家企业同时询盘。在老顾客下订单时，可根据以往订单要求发货，无需询盘过程。

4.2.2认真报价

外贸业务员及时回复顾客询盘，认真分析客户购买意愿，了解客户需求，针对客户要求，及时确定货物品名、型号、生产厂家、电池价格、数量、交货期、付款方式、包装规格及柜型、是否需要提前发送样品等，performerinvoice给客户做正式报价。根据客户的购买意图，然后才能确定给他们尝试性报价，还是正式报价，从而获得客户。

4.2.3得到订单

经过洽谈，收到客户正式的订单purchaseorder。一定要在客户确定样品后下单，对公司名称、客户名称、产品规格、产品价格要逐一检查，然后制定交易合同，对本次交易的各项内容做详细的记录。

4.2.4业务审批

外贸业务员收到客户购买订单后，首先做出业务审核表。按“出口合同审核表”的项目如实详细填写。合同审批需附上客户订单传真件与工厂的订购合同。审核表要由业务员签名，部门经理审批，再交管理部人员审核后才能执行。购买合同审批之后，制成销售订单，交给跟单员跟进。

4.2.5安排工厂生产

下单给工厂生产，一定要写清楚索要购买产品的名称、规格和数量，索要正规报价(工厂传真过来)，等收到客户银行水单再安排工厂生产，验货方式要写详细。生产通知必须尽可能资料齐全、完备、正确，并在指令下达后落实相关工厂在合理的时间内接收到了正确的指令，并已开始执行。向工厂要生产计划，监督生产指令在各工厂中的进行，保证其顺畅。索要工厂提供的装箱资料，制作出口合同，出口商业发票，装箱单等报关单证。

4.2.6验货商检

在交货期前一周，要通知公司验货员验货。如果客人要自己或指定验货人员来验货的，要在交货期一周前，约客户查货并将查货日期告知业务部。国家法定商检产品，在给工厂下订单时要说明商检要求，并提供出口合同，发票等商检所需资料。而且要告诉工厂将来产品的出口口岸，便于工厂办理商检。应在发货一周之前拿到商检换证凭单/条。

4.2.7达成交易

根据合同的规定及与客户协商的最后结果，及时安排出货，分清到岸港口，核对出货数量和时间，及时通知相关部门做好出口相关事项的工作。

5实习心得体会

5.1巩固国际贸易理论知识体系

从事贸易工作对理论知识体系的要求非常的严格，实习过程中，加强了对国际贸易理论知识的持久记忆，使理论知识得到巩固。理论知识的巩固有助于知识体系的建立，为外贸工作打下良好的基础。从英语角度来讲，是我英语学习的一个新的开始，有了演练的平台，但也多了份责任和义务。

5.2提高国际贸易实操业务水平

随着时间的推移，对公司外贸业务掌握逐渐熟练，之前的课程设计和仿真模拟操作是我外贸工作实际操作的基础，在实际操作中不断的巩固理论知识，在理论知识的支撑下熟练的掌握实际操作能力。

5.3增强社会人际交往能力

外贸工作要面对的是客户和同事，如何才能做好服务好自己的客户，又能和同事融洽相处呢?第一，贯彻落实“客户就是上帝”的服务宗旨，满足客户合理的要求;第二，做好有效倾听，每个客户和同事都有自己的故事，在沟通交际中，以倾听为主，稍加赞美。第三，多关心自己的同事。工作的有效进行是靠同事间共同的合作来完成的，有效的沟通和关怀是帮助你获得同事认可的过程。所以沟通交际是一门学问，需要一生学习利用。

结论

国际贸易专业社会实习是充分了解外贸业务的重要环节，通过实习可以使自己增长社会见识并对涉外企业公司的业务内容、性质和流程有一个全面的了解，能将理论与实践相结合，培养发现问题、分析、解决问题的能力，同时通过实践实习，为自己提供一个了解社会、接触社会及与人沟通的机会。通过这电池外贸工作的实习，让我在外贸业务的处理和客户有效的管理上有了很大的收获。这次实习主要是为了今后在工作及业务上能力的提高起到了促进的作用，增强了今后的社会竞争力，为能在以后立足增添了一块基石。让我在充分参与外贸工作、有效管理客户等方面得到了提高，为以后的外贸工作打下良好的社会实际基础。

致谢

感谢能够参加这次外贸工作的的实习;感谢深圳伟之冠(冠鹰)公司给予的这个机会，让我在公司内获得实践的机会，同时也收获了一份报酬;感谢学校和学院给这次机会，让我们逐渐进入到社会的大讲堂中;感恩老师们的教导，让我充实的度过了我的大学生活;感恩杜凤梅老师对我的指导，让我不断地修正自己!

**如何写外贸业务员工作计划汇总六**

在本科专业教育中，实习是一个重要的实践性教学环节。通过实习，可以使我们熟悉外贸实务的具体操作流程，增强感性认识，并可从中进一步了解、巩固与深化已经学过的理论和方法，提高发现问题、分析问题以及解决问题的能力。

在公司具体实习过程中，能够接触国际货物买卖实务的具体操作，进出口的成本核算、询盘、发盘与还盘等各种基本技巧，还能对某一行业深入彻底的了解并能切身体会到国际贸易中不同当事人面临的具体工作与他们之间的互动关系，接触公司制定的各种战略以实现跨国经营和良好的市场运作；认识供求平衡、竞争等宏观经济现象，能够接触真实的商务实战，了解自身存在的不足，并积累一定的经验，为将来走上工作岗位打下良好基础。

xx年12月末，我开始了校外实习生活，初次来到xx，在陌生与盲目中寻找实习单位，又在努力和热情中寻找希望，终于在x月里唯一的一次晴天中来到了xx集团，在hr的介绍下，了解到震旦集团创立于19xx年，以销售amano品牌打卡钟起家，如今企业版图涵盖办公设备(oa)、家具、通讯商品等领域，公司遍布台湾、大陆、日本、美国及新加坡等地；商品阵容包括办公室自动化设备、办公家具、手机门号以及资讯软体等。

在台湾，xx事业稳健发展，年年取得60%以上的市场占有率；办公家具事业更以市场领导之姿，推出全台首创的“家具租赁”专案;而在行动通讯领域，xx拥有二百多家连锁通讯门市，目前也整合资源，朝最大的专业手机通路迈进。xx有四十年丰厚的实战经验，在台湾俨然成为最具特色的综合性行销集团。在新加坡，公司以销售各类型事务用计算器、办公室用碎纸机、护贝机为主，亦针对soho族提供事务用品、耗材的销售，在新加坡也成功进入市场并迅速建立了品牌声望。在日本，震旦公司成立于1976年，总部设立在日本东京，立志于开发世界科技经济实力第二大的日本市场，不断运用其强大的销售通路与团队合作力量，以合理的价格和高品质的服务来满足世界上最为苛刻的市场标准。同时通过近30年的日本市场运作经验，使“aurora”产品在日本的品牌价值得以不断的提升，来实现震旦集团在日本的深远发展，作为一家大型跨国公司，震旦凭借高素质的员工队伍、雄厚的实力、丰富的经验、良好的信誉、先进的技术及精良的设备，可为各种规模的公司、企业提供办公设备和专业的技术保障。公司总经理对行业和企业优势进行评价，并且向我们介绍了集团跨国经营策略和对市场分析，让我们受益非浅，之后，在一名同仁带领下，我分别拜访了集团大陆事业部的成功客户，有xx基金、xx通用、xx银行和xx国际等等国际上声名显赫的大公司，在与这些顾客进行简单的攀谈中，体会到震旦公司的经营理念和发展规模，并丰富了我对公司的认知。

在随后的一周里，我来到集团的xx公司，进行真正是实习过程，刚到公司的时候，助理拿了许多关于公司和产品的资料让我详细阅览，资料中多次提及公司的经营理念和产品的专业术语，大多是英文和日语，由于刚刚走出校园，懒散的心态使我并没有认真的去学习和体会，以至于在后来的实际操作中出现了严重失误。在公司的实习过程中，还接触到了大型公司的erp系统，每位员工都能够通过erp系统进行日常的作业，集团可以通过erp系统，对供应链实行有效的管控。集团的供应链管理在业界享有很高的知名度，正是如此，公司在跨国发展中实习了有效的成本管控和生产经营。

接下来的日子里，我在同仁的带领下不断的学习和实践。经过一阵时间的产品资料的熟悉，经理让我们实际的操作，在学校里我们学到里很多理论知识，什么外贸术语，寻发盘、商务谈判等等，但是真让我一个人开始操作，真就不知道如何起步，因为我不知道该如何开发客户，如何进行有效的沟通，因为我们是专门的销售公司，负责对内和对外产品销售工作，因此并不涉及产品的生产研发，这是其他分公司的事，所以我们日常的工作很大一部分都是用来进行开拓市场和联系客户，因为是实习生，公司对我们并没有十分严格的要求，我们在老员工的指导下，学习怎么有效的进行市场开拓，起初对于开发客户很胆怯，国内的还好点，国外的由于英语水平的限制，通过电话根本不能进行有效沟通，只能通过e-mail套用教材中的例子，这样才得到了一些有效的信息。

在一次与外国公司驻中国办事处的沟通中，因为对公司的认知和我对产品优势的大致阐述终于激发了对方的采购欲望，在第3天的有效沟通中，对方提及了一个相当专业的问题，问到我们产品的墨粉规格和机器预热和输出最快时间差，这样的问题对于外商，你必须给予准确到位的回答，因为这是顾客的购买点，由于之前的大意，我遗憾的失去了一次非常好的机会，随后的时间里，逐步加强了对产品详细的了解和说明，为应对客户的各种问题做充分的准备，进一步准备之后，又重新进入了实际操作，开始联系客户，报价，谈判等等！

**如何写外贸业务员工作计划汇总七**

外贸业务员的实习周记4篇

对于大多数人而言，外贸实习的过程是愉快的、充实的。在外贸实习工作中大家会日复一日做着同样的事情，在“钓到大鱼”前要一直默默地守在电脑前。你是否在找正准备撰写“外贸业务员的实习周记”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

实习第六周，经理开始带我去工厂观察一些产品的情况，让我了解产品的整个加工过程等，以便让我以后跟客户更好的交流。我们公司主要是生产汽车液压件及一些塑料成品的，我也大概了解了一些产品完成所花费的时间和流程。工作还是进行的比较顺利，偶尔也会接到一些客户的电话，我有时也会做些简单的介绍，力图让对方更深的了解我们的产品，最重要的是让他们觉得我们的产品是非常出色的。虽然自认为口才并不好，但我能够把事情描述的比较清晰，如此也令客户满意。想说明下，打电话，礼貌的问好，还要让客户先挂电话。我发现自己对于言语方面需要努力，因为自己还是比较内敛的。

实习第五周开始，已经是3月份了，感觉自己似乎已经来了很久似的，虽说没有真正接触一笔单子过，但每天还是过的很充实，总会有事做。发传真，接电话，收发邮件等。经理也偶尔会让我做些需要眼力和耐心的事情，就是把公司在用的产品包装盒上的英文的一些内容和客户所要求的包装盒上的做对比，划出不一样的，好让他们做修改。公司偶尔还是会开早会，汇报各人的工作进展情况，并且会议的最后有个决议事项，可以把自己在工作中遇到的问题提出来和上司、同事相互讨论，共同解决。虽然我还没有正式可以参加这种讨论，但我却是每天做在一旁聆听，我觉得这是个很好的很有创想的安排，一来可以把工作中遇到的问题，大家众志成城，共同进退解决问题，提高工作效率。二来也可以增进同事之间的交流和感情，这些都有利于公司日后的工作开展。

实习第四周开始，已经逐渐进入状态。经理开始安排我去收发邮件，开始独立接触如何同过网络工具接业务，由于公司是专门有自己的网址和邮箱，又有阿里巴巴的商务平台，但经理为了让我们方便联系点，就让我们专门下载一些常用联系工具qq，msn。开始经理给了我很多一些公司的名片，让我从中选择一些与我们公司业务想匹配的公司，然后发信函，内容是着重介绍自己的公司，问些公司是否需要什么产品，但我遇到了很多问题，虽然在校学过函电类的知识，我这次论文也跟这个有关，但真正到接触的时候，却不知如何下笔，之后几天我们就在着重学习信函这些方面的。

第二个礼拜，其实还是个适应期。然而，我已经对公司的工作环境和时间安排很熟悉，上星期想打扫办公室，可不知道打扫工具在哪，挺尴尬的呵，知道后，我便习惯每天提早上班把前辈们桌下的垃圾处理掉，拖拖地，擦擦桌子等。几天之后，经理安排我开始接触做一些业务相关的活，主要是在一旁协助处理一下简单的事情，也就是打基矗可别小看了这些活，虽说简单，就是让我检查一些单据数据符合不符合，但都是疏忽不得的，每件事情都至关重要，因为它们都是环环相扣的。为了保证最后能够成功，前面的每一步基础都要打好。

同事通常也不催促，都把任务安排好，然后便交给我自己去处理，同时还不时提供一些帮助。等慢慢熟悉起来，做起事情也越来越顺手了。

**如何写外贸业务员工作计划汇总八**

1、了解产品知识，生产工艺及相关技术标准，建立对所在行业的基本认识。

2、掌握外贸业务员的基本技能，包括商务函电的收发，与国外客户的电话沟通，业务洽谈和报价，带领客户参观工厂。

3、学习各种外贸单证的制作。

4、结合自身所学专业知识，加以实践，成长为一名操作能力强，专业知识深厚的外贸业务员。

xx（中国）鞋业有限公司是国家大型拖鞋出口企业，公司位于“中国鞋都”—晋江市五里工业区，占地面积xx平方米，拥有xx条先进的生产流水线，进口吹气机台xx多台，以及进口xx射出机x多台等先进设备。年产量达xx万双。

公司在“以诚为本，以质取胜”的经营宗旨引领下，研制开发的产品。远销xx、xx等国家和地区、主导品牌“xx”以其优异稳定的质量和丰富的花色品种在国际市场上深受广大客商的青睐，得到了了越来越多海内外客商的支持和信赖、公司曾多次获得了“国际鞋业博览会金奖”为创造拖鞋品牌奠定了良好的基础。公司十分注重质量管理，不断完善质量管理体系、于20xx年x月成功通过了xx质量管理体系的国际认证，获得国家颁发的“质量x”并顺利通过了中国商检部门审核批准的“出口产品质量x”成为福建省技术定点监督单位，为产品的品质提供了有力的保证。

毕业之后，没有经历一次又一次的面试，也没有挤人才市场的经历，完全是一个巧合，我很容易就进入我现在所在的公司，带着兴奋、期待和激动，我在这里开始了为期三个月的实习。在这段实习生活中，我锻炼了意志，体验了生活，接触了社会，使大学所学专业知识与社会融洽结合。在这里不仅能学到各种本行业专业技能，而且能学习到怎样处理好人际关系，对自己的现在和以后的发展都是一个十分重要的挑战。初出校门，对于工作并没有太多的要求，只希望能有个地方学习就已经非常满足了。所以，对于行业的选择也没有过多的去想，最后竟然选择了自己完全一无所知的拖鞋行业，不过幸运的是我所在的部门跟所学专业还是有很大的联系的，就是业务部。这家公司是专门做拖鞋的，有自己的工厂，在中国也算是同行业的佼佼者，只不过老板想用产品来占领市场，就没有在广告这方面投入，所以很多人穿我们的鞋子，但是却不知道我们公司。除了国内市场，我们也做外销，而且我们公司的产品在国外的影响力比国内还大，产品主要销往中东、东欧、南美等。在实习期间，我除了掌握基本的产品知识外，还了解了基本的外贸业务流程，学会了制作外贸购销合同、装箱单、x等基本单据，在英语口语方面也有一定的提高，总之，学到了很多知识，同时也感受了外贸业务的复杂与困难。

由于是我们公司是专门做拖鞋的，所以对鞋子的材料、颜色、制作流程都要十分了解，到那里的第一天，我就对每款鞋子进行学习，了解各种鞋子的材质和颜色，因为在整个业务洽谈过程中都是围绕鞋子的配色和材质来说的，不光要了解这种材料，还要知道是怎么做出来的，我们公司最主要的原材料就是eva、pvc、rubber，都是从国外进口的，做的是进料加工；还有pu、nubuck、webbing等材料，不过这些材料是直接购买的，而不是由我们自己加工的。鞋子的颜色也是好几十种，除了中文名字，还要记住相应的英文名字。除了常见的那些颜色，还有比如melon（西瓜红）、lakegreen（湖水绿）等，这些都是很繁琐的。所以说对鞋子的熟悉程度，是检查一个业务员是否合格的基本指标。从进入公司的第一天起，我们主管就一直对我重复一句话：作为一个业务人员，对于产品的了解是最基本，也是最重要的。所以我在接下来的一段时间内，都泡在样品室里面学习，有时候也要下车间去看，学习鞋子的制作流程。一双鞋子从原材料到最后成型，中间分为两部分，帮面（upper）和大底（outsole），大底要经过选料、拌料、射出、刷胶、贴衬；帮面要经过选料、发泡、冲床、冷压、针车，最后大底和帮面还要通过脚钉连在一起，也就是说一双看起来简简单单的拖鞋，要经过这么复杂的步骤才能完成。

我们公司与其他公司的不同之处在于，我们拥有固定的客户群，而且都是大客户，一个国家固定只做一个客户，对于订单的起订量也有作要求，即每款每色3000双。一些小的客户也是承受不起的。公司的生产能力有限，目前的单子已经达到我们的生产极限了，所以我们不需要再出去跑市场、找客户。要说熟悉产品很重要，那么业务能力则更是重要，只有具备一定的业务能力，才能更好的跟客户沟通，把产品推销出出去。有了这些基本知识做基础之后，我所要做的就是接待客户、下单、跟单，并安排货物报关报检、装船。首先从接待客户开始，以前总觉得这工作很简单，无非就是双方问候、说一些客套话什么的，可是到我真正做这工作的时候才发现没那么容易。一般情况下，客户要来一趟中国很不容易，所以来的主要目的就是下订单。如果有客户过来，老客户就直接握手问候、茶水接待一下，然后就直接带到样品室，陪同客户挑样品。而后就是业务洽谈的环节，这一个环节要做的就是记录客户对鞋子所做的改动之处，过后要让配色员配色，发给客户确认。另外就是价格、包装、交货期等的洽谈，由于我们做的都是厦门的，付款方式都是前t/t，这些已经是我们的惯例了，所以不需要详细谈，接下来的工作就是合同的制作和签订了。而对于新客户，我们就不能马上带到样品室，因为整个样品室就是我们公司的核心，我们公司开发新产品的能力还是很强的，只要新款一上市，马上就有人仿造，因此要十分警惕。如果确定了该客户可信的话，接下来的步骤就一样了，不同的只有价格，老客户和新客户相比，还是可以享受优惠价格的待遇的。一般公司业务员的工作到这里也就结束了，可是我们又有不同，业务员要兼职跟单员很单证员。订单确定了之后，就要安排打样，并要下生产指令单给生产部，提供样鞋给生产部安排生产，还要确保按时交货。最后还要制作单据，配合货代报关报检。

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！