# 2024年外贸业务员工作计划例文(推荐)(九篇)

来源：网络 作者：情深意重 更新时间：2025-03-07

*20\_年外贸业务员工作计划例文(推荐)一您好!从20xx年10月第一次口试到如今，转眼我在同城公司事变生存了快1年，当我拿得手上沉甸甸的2年期条约，心情很巨大。选择不再续签是我鼓起了很大的勇气和刻意的。时间，真是过得很快。看看公司墙上一幅幅...*

**20\_年外贸业务员工作计划例文(推荐)一**

您好!

从20xx年10月第一次口试到如今，转眼我在同城公司事变生存了快1年，当我拿得手上沉甸甸的2年期条约，心情很巨大。选择不再续签是我鼓起了很大的勇气和刻意的。

时间，真是过得很快。看看公司墙上一幅幅生动的照片，看看本身相机里记录的一幕幕公司活动，我是多么冒死地融入这个团体。从办公室到单证到财务部，每天楼上下的繁忙，擦肩而过的同事，我叫的出他们每一个的名字，那么真实而密切，我用最大的积极做好本身的事变和帮忙他人事变。记得每个加班的晚上，和同事一起等待客人的复兴，盼望可以夺取订单;记得我绞尽脑汁想的搞笑节目在拓展练习晚会上让大家眼泪都笑了出来;记得我熬夜写年末晚会的台词，周末和大家一起排练，是勤奋和汗水换来的肯定;记得我豪情万丈的喊着“海企长城，众擎易举”直到嗓子无法作声;记得跪在地上一张张贴着我们的种种照片，制作我们每期的板报;记得林伟贤老师讲座上我情急智生现场想的一个题目，竟得到了云云多的赞赏……大概我不是最好的员工，但是，我真的不停在积极。

我是一个对峙的人。从我踏进学校的大门我就报告本身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，我以为其他任何的活动、光环、荣誉都比不外做好业务来的更有成绩感。但黑白常遗憾的是，2年来只管我尽了最大的积极，却没有为部分业绩的提拔带来多大的资助。外贸本年团体走下坡路和国度政策的调解确实让我担心本身的将来，乃至质疑过曾经的选择，我想找到得当本身的平台和以后进步的方向是我如今最紧张的事变。

谢谢您乐意挽留我，假如您如许想的话。我会把您的挽留当尴尬刁难我最大的鼓励，刚强的走下去;我谢谢您仍旧以为我是可以作育的人，谢谢您望见并认同我在公司每一天，每一次活动所作的积极。

我想在我年轻，精力充沛，仍旧布满豪情和干劲的时间去主动选择新生存。火线的路着实我不太清楚，但是对付我本身，我布满信心。

此致

敬礼!

辞职人：

20xx年xx月xx日

**20\_年外贸业务员工作计划例文(推荐)二**

尊敬公司领导：

您好！

经过深思熟虑地思考，我决定提请辞职我在xx外贸业务员一职。

由于家庭和工作上的种种原因，我的身体情况和精神状态都出现问题，需要一段时间的调整。我也没有了继续在这里工作的动力和激情。

我考虑在此辞呈递交之后的2周内离开公司，而此段时间我已经安排好了接手的工作，主要是分配给邓婉珊和冯燕芳，在这2周内我会带着她们熟悉客户和工作流程。

一年以来在公司的工作是我人生一段难忘的回忆！我非常重视我在汉宝的这段经历，也很荣幸自己成为过汉宝的一员，我确信这段经历和经验，将为我今后的职业发展带来非常大的利益。

这是一家人性化的公司，如果将来有机会我还愿意再为公司服务。

祝公司发展越来越好！

此致

敬礼！

辞职人：xxx

20xx年xx月xx日

**20\_年外贸业务员工作计划例文(推荐)三**

尊敬的领导：

您好!

经过深思熟虑地思考，我决定提请辞职我在外贸业务员一职。

由于家庭和工作上的种种原因，我的身体情况和精神状态都出现问题，需要一段时间的调整。我也没有了继续在这里工作的动力和激情。

我考虑在此辞呈递交之后的2周内离开公司，而此段时间我已经安排好了接手的工作，主要是分配给和，在这2周内我会带着她们熟悉客户和工作流程。

一年以来在公司的工作是我人生一段难忘的回忆!我非常重视我在汉宝的这段经历，也很荣幸自己成为过一员，我确信这段经历和经验，将为我今后的职业发展带来非常大的利益。

这是一家人性化的公司，如果将来有机会我还愿意再为公司服务。

祝公司发展越来越好!

此致

敬礼!

辞职人：

20xx年x月x日

**20\_年外贸业务员工作计划例文(推荐)四**

20\_\_年的计划如下：

一;要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。

不仅在争取销售公司生产线产品的机会，而且还要不断开拓单机及特殊产品的销售，因为相对来讲这些具有更高的市场潜质和更广大的范围。

二;对客户先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的朋友，达到思想和情感上的交融。

对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，比如在节日里提前寄送一些节日贺卡给客户，好稳定与客户关系。重在沟通，更好的维系交流。另外借机会有一些产品的新信息要及时的发送给客户相关照片及信息，让客户知道我们的产品的先进性让客户脑中经常会有我们公司的存在这样才能有新的机会。

三;在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。可尝试以下途径寻找客户源：

1、搜索引擎营销，比如google,bing等国际搜索引擎上的搜索，而且要分不同的国家语言关键词来搜索有利于获取对于非英语国家的更多的机会。

2、b2b网站营销，阿里巴巴,,环球资源，ec21……等等，当然还可以考虑一些行业网站，在日常工作中当做一种习惯有空闲的时候就当做是在看新闻一样的在这些b2b网站搜集寻找相关信息，找寻可能性的潜在客户，并顺便了解当前市场的信息。

3、国际性期刊，寻找我们产品相关的国际期刊在上面寻找潜在客户并上网搜索这些公司的信息，在时机成熟的时候再采取在期刊做一些广告的方式，目前不太适用。

4、国际展会、交流会，抓住机会争取赢取一些实际的客户，提前做好宣传资料及产品报价资料的详尽文件图片，并且发挥在展会上寻找客户的这样难得机会的最大可能性，主动的去介绍我们的产品。

5、朋友或客户介绍

6、重点参考之前成功案例分析其有效的营销途径和方式方法。

四;今年对自己有以下要求

首先是完善公司的新版网站督促设计尽快完成。

1：做好每天的工作记录，避免遗忘重要事项。做好客户的跟踪，对客户的联系进度及时记录，对以往与客户相互间发送的技术及报价资料要归类整理好，以便随时联系。与外贸的同事一起总结，周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

2：接触客户之前要多查、了解顾客所在的公司的主要产品，不要千篇一律的回复邮件。以便判断客户的需要和问题，然后针对顾客的需要和问题，提出建设性的意见。如提出能够增加顾客销售量或能够使顾客节省费用、增加利润的方法。向客户做出建设性意见，会更有利于赢得客户的好感，这样可以给客户留下良好的印象，有利于长期接触。了解市场需求，客户需求，争取“按照客户需要提供定制服务”

3：对客户不能有隐瞒和欺骗，这样才会有长远的客户。在有些问题上你和客户是一致的。对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，先卖信誉后卖产品，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

4.另外，在对于搜索后得出的一些潜在客户的邮件后，在打算开发行动之前，一定要针对不同的客户研究出一套有效的并让客户有兴趣去看的开发信，以便打开局面。这样发邮件才有可能有效果。

以上就是我这一年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献，有一些个人的不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

**20\_年外贸业务员工作计划例文(推荐)五**

聘用方： 简称(甲方)

公司地址：

受聘方： 简称(乙方)

身份证号码：

地址：

根据《经济法》、《合同法》及相关法律法规，本着协商、平等、互惠互利的原则，双方商定，乙方作为甲方公司的全职外贸业务员。双方共同遵守如下条款：

一、聘用内容：甲方聘请乙方担任甲方公司外贸业务员。

二、聘用合同期限：

(一)、本合同期限自 年 月 日起至 年 月 日止，聘用期为 年期限合同。(试用期为 个月)试用期从 年 月 日起至 年 月 日止。

(二)、聘用合同期满前一个月，甲乙双方均未有终止本合同书面通知时，即视为延长本合同有效期一年，无须办理续约手续，以后期满类推，除另有补充合同外。如甲乙双方其中任何一方不再续约时，则须于期满前一个月以书面形式通知对方终止。

三、 双方责任及义务：

(一)甲方责任与义务

1、按乙方业务开拓需要，提供宣传资料和相关证件。

2、每周阅览乙方的工作日记，对相应的业务关系或进程进行指导，协助乙方完成业务目标。

3、负责乙方所接业务的设计工作。

4、给乙方配备业务助理，协助负责外贸订单生产、包装、检验、报关、售后工作。

5、努力控制、降低经营成本，确保业务利润最大化。

6、保护乙方客户信息，保护乙方应有的利益和权益。

(二)乙方责任与义务

1、努力开展业务，开拓市场，完成任务目标。

2、做好工作日记，记录每天的行程与拜访的客户资料，作好次日的行程或工作安排。

3、遵守公司各项规章制度，维护甲方企业、品牌形象及商标权，不得做出有损公司形象或利益的行为。

4、严格保密甲方内部资料信息，在业务过程中，对操作项目有保密责任，不得向任何人泄露商业资料，严格执行国家商业机密相关条款，违约者每次将赔偿人民币叁万元违约金。

5、按订单规定准时收回货款。

6、公司提供的设计方案或技术资料征得甲方同意后，方可留给客户或借给客户

7、招待客户费用，应向公司提出申请，未经公司批准的招待费用，由业务员自理。

8、全程负责与客户订单的业务跟单工作，按订单规定保质、保量、准时完成与客户的收发货工作。

9、巩固老客户，开发新客户，代表个人更代表公司，对客户有礼貌，善待客户的意见与投诉，并及时向公司传递信息，建立良好的客户群体与客户关系。

10、与甲方正式签署本合同后，在本合同合约期限内，乙方不得和任何与甲方构成直接商业竞争关系的企业、商业机构或者组织进行相同或者类似本合同内容的合作，不得有炒单其它公司的行为，一经发现，甲方有权随时取消其合同并有权要求乙方赔偿损失人民币20万元。

五、 合作形式

(一)乙方作为甲方的外贸业务员，按甲方制定的市场运行模式及要求，在国际市场承接企事业单位、政府机构、社会团体的电源业务。

(二)甲方支付给乙方的工资与提成如下：

1、乙方底薪为rmb20xx/月

2、乙方的销售提成为利润的60%

(三)为便于乙方拓展市场，甲方向乙方提供相应的销售平台(如阿里巴巴、国内国际展会、ecvv等)。但提倡风险共担。乙方若达不到甲方规定销售额，需与甲方共担费用。

六、 工资、提成发放日期：

1、工资发放日期为每月15日支付上个月的基本工资;

2、提成发放日期为收到货款当月支付当笔提成金额的50%，年底支付剩余全额。

七、合作合同的终止

1、乙方违反本协议相关条款，并在收到甲方书面通知后，7天内未能纠正过失。

2、乙方错误地使用不同程度损害了甲方有关声誉，或在承接业务过程中，直接或间接损害了甲方商标的合法性和专有性。

3、终止合同后，乙方不得以甲方的名誉开展任何活动，否则甲方有权追究乙方相关责任，乙方每次将赔偿人民币捌万元违约金。

六、合同的未尽事宜，以及针对本合同内容的完善，双方可作“补充合同”，“补充合同”与本合同具有同等的法律效力，如果“补充合同”与本合同、多份“补充合同”之间有矛盾之处，时间后的为优先解释顺序;

八、本合同一式叁份，双方各执一份，存档一份，经签字后生效，叁份合同具有同等法律效力

甲方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**20\_年外贸业务员工作计划例文(推荐)六**

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，

外贸业务员的辞职报告。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国家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。

感谢您愿意挽留我，如果您这样想的话。我会把您的挽留当作对我最大的鼓励，坚定的走下去;我感谢您依旧认为我是可以培养的人，感谢您看见并认同我在公司每一天，每一次活动所作的努力。

我想在我年轻，精神充沛，依旧充满激情和干劲的时候去主动选择新生活。前方的路其实我不太清楚，但是对于我自己，我充满信心。

**20\_年外贸业务员工作计划例文(推荐)七**

进入外贸公司的第三天，去参加关于外贸行业的第一次培训，我感觉自己就像是一块巨大的海绵，需要不断学习，一点一点地吸收各种各样的信息。

这次培训的内容还是比较符合我现在的水平的：外贸流程与操作，属于外贸行业的入门知识，将近三个小时的课听下来，受益匪浅。

虽然课程主要讲的是阿里巴巴付费平台的一些使用，以及交易过程中会遇到的一些问题，现在我还没有做到那一步，但总会有到的那一天。

精神上的收获，引用富兰克林·本杰明的一段话：丢失一个钉子，坏了一只蹄铁；坏了一只蹄铁，折了一匹战马；折了一匹战马，伤了一位骑士；伤了一位骑士，输了一场战斗；输了一场战斗，亡了一个帝国。总结就是一句话：细节决定成败。各个环节里无论哪一个环节出错都会导致最后交易的失败或者麻烦重重，所以一个优秀的外贸业务员需要一颗细致的心，面面俱到。

外贸中涉及到一些部门包括：外经贸委，海关，进出口商品检验检疫局，外汇管理局，国税局，银行国际业务部，贸促会、商会，保险公司。而实际上跟我们外贸业务员打交道的一般是后几个部门。国税局主管退税，银行国际业务部负责提醒付款到账。

同时提供了一些常用网站，中国银行，中国商务部，中国海关，质监总局，税务总局，国家外汇管理局，国家交通运输部，中国电子口岸等，在以后的工作及学习中遇到不懂的问题可以到相关网站去查询。

接下来是一张复杂的外贸流程图，老师做了简单的描述，再加上自己的研究，首先是客户的询盘、发盘、还盘、接受，秉承着客户第一的原则，第二可能会需要寄发样品，如果顺利的话接下来就是签订合同，需要商讨到付款方式的问题，主要有两种方法，t/t和l/c，t/t即telex transfer，电汇，分为前t/t，即买方先付款，后t/t，即卖方先发货，以及%前t/t、%后t/t，即预付%货款。前t/t对于买方来说风险大，后t/t对于卖方来说风险大，所以最稳妥也是最常见的付款方式就是一部分前t/t，剩余的后t/t。l/c即letter of credit, 信用证。前者依赖的是商业信誉，后者则是银行信誉。

t/t的单据并不通过银行，操作简单，后t/t建议与cif报价配合以降低风险。信用证具体是银行承诺凭一定条件付款的文件，开证行负首要付款责任，信用证是一项自足文件，独立于合同之外，即所谓的单据买卖，与货物无关。如果客户提出用信用证，一般来说客户属于较有实力的公司，因为银行对于公司允许办理信用证的门槛并不低。另外，卖方要以银行通知的信用证为准，以防对方伪造信用证。

信用证交易要做到仔细审证，调查付款行的资信，警惕软条款，单单一致，单证相符。信用

证手续比较繁琐，需要注意的事项较多，尤其要注意合同中的软条款，软条款即陷阱。要掌握的黄金原则：保证货物所有权在自己手中；所有单据尽量不要依赖对方才能获得。如何在信用证交易中练就火眼金睛，仍需要我们在实战经验中不断锻炼。

刘老师总结的付款方式风险排序：前t/t即期lc远lc

熟悉了外贸流程之后就是第一步：询盘的处理。询盘分为分析询盘和回复询盘两步，对于来之不易的询盘，需要认真对待、仔细分析，了解外国人的商业习惯，只能在日复一日的实战经验中摸索出这些潜在的习惯，最后也是最重要的，就是产品知识要专业，就跟在国内销售一样，只有自己熟悉自己所推销的产品，了解它的优势所在，才能跟客户介绍清楚，才能打动客户，进而促成交易。

对于回复询盘，老师介绍了一个技巧，那就是利用时差，因为时差问题，你在上班时间发出去的邮件对方并不能马上看到，等到他上班的时候你的邮件可能已经被别的邮件压到下面去了，降低了客户看到你的邮件的几率，所以发邮件前最好计算好时间，赶到客户上班时间发送。针对这点，阿里巴巴有一个邮件定时发送功能，大概是在我的询盘和客户下属栏，但没有具体说明也没有演示。回复询盘前先研究买家背景信息，老师介绍阿里巴巴有一个类似于买家档案的设置，从中可以调出买家的一些基本信息，因为没有实际操作过，所以对于这点很模糊，只能以后有机会再慢慢摸索。

然后是如何制作报价单的问题。需要注意的是数量变化导致的价格变化，一般是阶梯报价；最小起订量，即minimum order,简称min. order。出口港口，邢台地区的货一般是走天津港；付款方式；包装等问题。给新人的建议是报价单要做的让客户一目了然，可以尝试用excel做报价单。

外贸是一项有风险的行业，需要我们在每一步都谨慎地规避潜在的风险。针对如何规避报价风险，老师提出了以下建议：第一，对汇率做好下调预期；第二，非常规产品的报价要及时与老板沟通；第三，注明价格有效期；第四，cif条款，对海运费有上涨预期；第五，不要算尽退税；第六，对方指定货代。但这同样还是需要在实战中积累经验。

一些基本贸易术语，fob/cfr/cif的异同，老师给出的表格清晰明了。

其中的优劣势比较和风险分析详细如下：

fob优势：省事，客户放心；

劣势：费用高，包括港杂费、报关费、检验检疫费等；占用资金，因为是先付款后拿单；货代服务差，单证的修改和退回问题多；危机问题无协助等。

风险：骗货，如买家和货代合伙行骗。

防范：做好货代信用调查；签订合同约束。

cif优势：运费低并可月结，减轻了资金压力；有效拿单，提单、核销单、报关单等；按你的指令办事；协助你处理非常事故，如退货。

劣势：运费变动会带来利润损失；客户不信任问题；异常情况的出现，如船未准时到达。 风险：货代信用问题。

防范：做好货代信用调查。

当一位客户没有指定交易方式时，我们要根据不同客户提供不同的交易方式，例如如果对方是欧美客户，就偏向于报cif，因为价格虽然较高但客户比较省心，如果是日韩方面对价格比较敏感的客户，就偏向于报fob，因为价格偏低。但这些也只是一般经验之谈，并不是绝对的。

还有一些外贸常用的单证，包括出口货物许可证，发票，提单，汇票，产地证，装箱单，保险单，检验证书，出口货物报关单。

发货以后并不代表事情结束了，如何在众多相似供应商中脱颖而出，让客户选择你？这就需要业务员比别人多做一些。例如发货后通知具体的出运日期，给客户发e-mail，告知货物的情况，通过这些举手之劳让客户觉得跟你合作很舒服，很让人放心，那么你就抓牢这个客户了。

总之，国际贸易线长、面广、环节多，风险大，对我们业务员的考验很大，但是就像vcr中放映的一位老总说的那样，20xx年外贸不好做，但是兄弟，坚持，只要你坚持了，你就是剩下的，你剩下了，你就胜利了。

我会坚持。

外贸业务培训心得相关文章：

1、外贸业务员实习心得

2、国际贸易实训收获与体会

3、国际贸易实训心得体会

4、外贸实习心得3篇

5、外贸业务员实习总结

6、电子商务培训心得体会

**20\_年外贸业务员工作计划例文(推荐)八**

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!

**20\_年外贸业务员工作计划例文(推荐)九**

尊敬的领导：

您好!

经过多番深思熟虑后和大环境影响，且鉴于个人原因，我需要重新确认未来的方向。现特申请离职。

在离职前的这段时间，我将对我现在的工作进行以下安排：

1.客户资料档案交接。各国资料客户已经归档，客户详细联系方式、货物进度已经存储统一文档。

2.国际官网。官网内容大致成形，目前版头仍需要继续修改。

3.官网账号交接。账号名称、账号密码、账号、密码已经备份在桌面电脑文件夹里面。并且告知同事王某某具体位置。

4.国内销售打印文件资料、日常打印资料、摊位设计资料、公司电子图册cad版本、电子图册版本、搜集到的资料、以及所有图片从xx年x月x日至xx年x月x日为止的所有资料都已整理妥当在e盘。

我考虑在此辞呈递交以后的2天内离开公司，并且辞职后在我能力范围内尽可能地为接替工作的同事提供一切关于业务上的帮助，以减少给公司带来的烦恼。

在此，我感谢公司曾经给我提供了一年半的成长时期。在公司的发展之中，平台操作、后台产品最大化的优化、电线电缆插头的行业知识、photoshop运用自如的技能、官网设计与排版，展会设计与布展、邮件回复客户技巧、外贸货物出口经验、客户订单处理、财务业务单据整理、业务能力提升、英语口语自信提高、团队意识提高、资料整理能力，以上知识与经验在公司在职期间

都得到了增进与丰富。在此我表示衷心的感谢公司给我在短期内提升业务能力的机会。同时，感谢xx年x月x日起与我风雨同舟、共度多次难关的张经理、叶同事、黄同事，让我曾经义无反顾投奔于这个团队这个平台之中，让我曾经多次熬夜也愿意为团队完成艰难的任务，让我曾经挑战了许多曾经不敢想象的事情。也感谢陈总与大步公司一直以来努力营造了积极向上的一个工作氛围，感谢大步为我们外贸部提供了多个美好的发展平台和分享人生与知识的早会，也感谢公司多次举行意义非凡的户外活动，让我更加深入了解性格各异却志向相投的好同事。

在此，愿公司事业未来走得更好，更辉煌。

最后，为我的辞职给公司带来的不便深感抱歉。

此致

敬礼!

辞职人：

20xx年x月x日

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！