# 外贸业务工作计划(五篇)

来源：网络 作者：独坐青楼 更新时间：2025-05-16

*外贸业务工作计划一转眼间又要进进新的一年20\_\_年了，新的一年是一个充满搬弄、机遇取压力开端的一年，也是我特别很是告急的一年。进来义务已过个岁首年月，家庭、生活战义务压力派遣我要勤恳义务战认真学习。正正在此，我订坐了本年度义务打算，以便使自...*

**外贸业务工作计划一**

转眼间又要进进新的一年20\_\_年了，新的一年是一个充满搬弄、机遇取压力开端的一年，也是我特别很是告急的一年。进来义务已过个岁首年月，家庭、生活战义务压力派遣我要勤恳义务战认真学习。正正在此，我订坐了本年度义务打算，以便使自我正正在新的一年里有更大年夜的进步战效果。

1、熟悉公司新的规章制度战业务睁开义务

公司正正在不绝改革，订坐了新的规矩，天性正正在诉讼业务圆面安排了专业司法事情人员帮手。做为公司一名老业务人员，务必以身做责，正正在遵守公司规矩的同时努力睁开业务义务。

正正在第一季度，以诉讼业务拓荒为主。针对现有的老客户本钱做诉讼业务拓荒，把可以有诉讼需供的客户部分拓荒一遍，有意向合作的客户安排司法事情专员见面卡脖子。时代，至少增进两件诉讼业务，代庖代理费用达万元以上（每件万元）。做诉讼业务拓荒的同时，没有克没有及拾掉落该等客户交办的各类业务，取该等客户继承经常性联结，及时报告该等客户交办业务的搁浅状况。

正正在第两季度的时辰，以商标、专利业务为主。透过到专业市场、插手专业展销会、上网、电话、陌生人拜候等多种业务拓荒方式拓荒客户，抓紧联络老客户激情，组成一个循环有业务做的客户群体。乃至于到达4。万元以上代庖代理费（每一个月没有低于1。万元代理费）。正正在大力拓荒市场的同时，没有克没有及拾掉落该等客户交办的各类业务，取该等客户继承经常性联结，及时报告该等客户交办业务的搁浅状况。

第三季度的十一中秋单节，带来的无限商机，给后半年带来一个劣越的起源。并且，随着我对下端业务专业知识取综开潜力的相对提高，对范畴较大年夜的企业贴开了《中国驰名商标》也许《广东省著名商标》条件的客户，做一次有针对性的拓荒，有意向合作的客户能够安排业务经理见面卡脖子，抢夺签订一件《广东省著名商标》，启办费用达7。万元以上。做驰名商标取著名商标业务拓荒的同时，没有克没有及拾掉落该等客户交办的各类业务，取该等客户继承经常性联结，及时报告该等交办业务的搁浅状况。

第四时度就是年底了，谁人时辰要努力掩护老客户交办的业务状况。首先，要渐渐懂得老客户中有潜力拓荒的客户本钱，找出有漏洞的中心，有针对性的做可行性举荐，力争为客户公司的知识产权保护做到最单方面，代庖代理费用每一个月至少达万元以上。

2、制订学习打算

学习，闭于业务人员来说相称告急，因为它直接闭系到一个业务人员取时俱进的步伐战业务圆面的人命力。我会适时的根据需要调剂我的学习标的目标来补充新的能量。专业知识、综开潜力、皆是我要掌握的资料。知己知彼，圆能攻无不克，正正在那圆面借希冀业务经理授予我支撑。

3、增强职责感、增强效力熟悉、增强团队熟悉

用心主动地把义务做到面上、落到实处。我将尽我最大年夜的潜力减轻率领的压力。

以上，是我对20\_\_年的个人义务打算，可以借很没有成生，希冀率领指正。火车跑的快借靠车头带，我希冀得到公司率领、部门率领的正确勾引战辅佐。展望20\_\_年，我会减倍勤恳、认真背责的去对待每一个业务，也力争赢的时机去寻供的客户，抢夺的单，完善业务睁开义务。疑赖自我会完成新的责任，能驱赶20\_\_年新的搬弄。

20\_\_年，我有着的期盼，疑赖自我必须能够正正在20\_\_年得到更大年夜的进步，自我就是这样一年一年的走曩昔的，从一个什么皆没有懂的毛头小伙到此刻很有深度的资深公司业务员，我的成长充满了蜿蜒委曲，但是正正在今后的义务中，我还是需要承继不绝的勤恳，疑赖自我正正在20\_\_年必须走的更远！

**外贸业务工作计划二**

新的一年，制定良好且有效的工作计划对于今后的发展起着很重要的作用，既不浪费时间和精力，同时也能改善自身的一些不足，提高自己对客户的沟通能力，促使工作开展顺利。

回顾我的\_\_年的总体业绩，相对于前年来说的确实进步了，但是和同事比起来这样的业绩算很差的。 但是人生总是在不断的进步提高，经过这一年来的观察和经历，我对20\_\_年的工作开展做了如下的计划：

第一对自己日后工作开展的计划：

在开发客户这方面，可适当的改变策略，增加在免费平台上和商业网站上发布供应信息；参加一些展会；尝试用国外的本地搜索引擎，我把自己的客户对象定在瑞典，荷兰，丹麦，美国上。对于这几个国家的本地搜索引擎我已大概了解了下，明年将尝试使用搜寻下，看下效果如何。

在和客户沟通这方面，很重要的一点是确保提供给客户的信息是正确并能达到的的。 当客户没下单前，了解客户的性质（是中间商还是最终使用者），达到知己知彼。 在客户下单后，需及时向客户汇报交期，询问是否仍有询价.

发货后，可在客户收到货一周后追踪产品的质量反馈，如有问题，首先要明确自己对于这个事件的态度，同时要及时帮客户解决问题，

在追踪客户这方面，适时发邮件向客户问候并询问是否有采购计划，每次追踪问候都需不一样，换个方式问。

而且，备忘客户的一些重大节日和生日，在这些有纪念意义的日子里送上自己的一份祝福，给客户心底留下一个亲切的印象。

同时我也给自己制定了一些加强规划

1.加强学习外贸相关的知识和了解物流的信息。

2.定时了解国际经济状况，更改客户对象。

3.每天查看英文报，加强英语口感，定时给老客户，潜在客户电话问候沟通。

4.每周可将本周的工作计划表列出来，确保客户的计划被准时跟踪，以免拖了客户的交期。

5.每月需写一个月结和下月的计划表。

第二对公司业务工作做如下建议：

1,外贸人员以及工程人员方面有待扩张。

2.适时开会，了解员工的业务和工作进度，所谓当局者迷，旁观者清，望领导以后要指点员工以便工作的顺利发展和开展。

3.定单下放后,生产的安排,质量的把关，交货时间的尊重等一系列工作有待规范。 4. 很重要的一点，在订单下达之前，重复确认价格，数量，样品数量，表面处理，及交货时间等事宜,以便日后确保和客户沟通工作的顺利开展和进行。

在这里，我祈祷我的来年业绩攀上高峰，也祝愿公司的生意蒸蒸日上。

**外贸业务工作计划三**

一、继续解放思想转变观念

1.要进一步强化市场竞争意识最着贵我两方步伐的加快，特别是我国加入wto后，各种类型企业之间竞争日益激烈，对公司的生存发展提出了，严峻的挑战，优胜劣汰，适者生存，我们必须加速实现从传统计划经济观念向以市场为中心的市场经济观念的转变，真正树立起强烈竞争意识，努力在市场竞争中站稳脚跟。

2.要大胆解放思想，变被动等待观望为主动出击、积极进取。要克服过去“搞外经贸买方市场，外方老板说了算”的思想认识，采取主动出击、灵活多样的工作方法，千方百计利用各种关系广交朋友，广开渠道，收集信息本着平等互利，一至对外的原则，大力密切同省，市同行业间的联系和合作，扩大信息网络合作网络，有无，互通有无，友好协作，共同开拓对外经贸业务。

二、切实加强对全局外向型经济的指导

为基础促进和加强全局各企业之间的联系与合作，进一步规范、统一全局的外向型经济工作，20\_\_年，公司要在搞好自身经营的同时，加大对全局外经工作协调、指导的力度。

1.进一步加强招商引资工作。实践报告证明积极引进外资是莴苣改造大中型企业手段，也是解决目前我局多数企业资金缺乏、经营不善、管理落楼、速冻食品厂新厂、\_\_饭店办公楼等及家企业的招商引资工作，力争通过合资、合作等形势引进资金，技术设备和管理经验，彻底改造局属大中型企业x-x个。

2.加强对已建成合资企业的协调和管理，年初，要重点抓紧协助\_\_饭店办理合作经营筹备工作与各项手续，力争于x月底以前开张营业。要进一步通过调查摸底、深入走访、归口管理等方式加强对已建成营业的\_\_宾馆、\_\_饭店、\_\_公司、\_\_酒店等合资企业的协调、管理全面掌握筹建、营业及外方情况，及时总结经验教训。认真搞好协调、服务和指导，确保全局外经工作的顺利发展。

3.及时交流，传递外经贸信息，促进全局各企业间的联合与合作，互相支持、优势互补，、利润均占，共同发展外经贸事业。

三、继续在全国开展经营

1.多渠道、多工种、灵活多样地做好劳务输出工作。经过去年以年的努力我们无论在行业上，地区上都有初步的突破，为今后的落伍输出工作创造了较为有利的条件。20\_\_年公司要继续在开拓新市场、新领域，新项目上下工夫。努力通过各种渠道继续探索开拓美国、阿联酋、韩国、匈牙利、东南亚市场。在行业工种上要进一步突破饮食业界限，积极向美容美发、轻工等行业扩展。在落实具体项目方面，除切实抓好原有劳务输出项目、进一步加强厨师的选派和管理工作外，还要继续探索惩办向日本\_\_\_\_等地外派、美发、建筑等研修生的新业务，同时继续惩办组织我市饮食服务业管理人员赴日、美考察项目及各种技术交流，厨师培训等业务。

2.大胆开拓、谨慎经营，继续探索贸易新路子。明年，贸易部除要求继续落实好绿豆等粮油购销业务外，还要求在充分搞好市场调查基础上，进一步拓宽供销渠道，选找新的合作伙伴，扩大经营范围，增加经营品种，及积极准备条件，为开展直接外贸业务闯路子，大基础。

3.抓好公司自身尸体经营。办好实体是公司自身发展的比由之路，20\_\_年，公司要力争用自筹资金和引进外资兴办1-2个投资少，见效快的小型实体，通过实体建设不断扩大公司经济实力，实现聚少成多，滚雪球式的发展r。

四、强化企业财务管理，从严治理企业

20\_\_年财务部工作计划要继续健全各项财务管理体系，完善企业财务制度，认真执行各项财务法规，加强资金管理，特别是要加强对先进和票据的管理，严格各项费用指出的报销制度，控制支出，继续坚持，一支笔审批制度，使财务工作计划更上一层楼。

**外贸业务工作计划四**

新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。工作多年，家庭、生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

一、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。

公司在不断改革，订立了新的规定。作为公司一名老业务人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

1、在第一季度，以新业务开拓为主。针对现有的客户资源做业务开发，把可能有产品需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户拜访见面洽谈。做好新业务开发的同时，不能丢掉老客户业务，与老客户保持经常性联系，及时报告客户业务的进展情况。

2、在第二季度的时候，以开发大客户业务为主。通过到市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发大客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。通过开拓建立1——3个大客户合作意向单位。在大力开拓市场的同时，不能丢掉中小客户业务，与中小客户群保持经常性联系，及时报客户业务的进展情况。

3、第三季度，随着我对业务专业知识与综合能力的相对提高，深入地做一次有针对性的大客户开发，有意向合作的大客户可以安排经理见面洽谈，争取签订一份大单。做好大客户业务开发的同时，不能丢掉中小客户业务，与客户保持经常性联系，及时报告业务的进展情况。

4、第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议。

二、制订学习计划。

学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。

知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给与我支持。

三、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

**外贸业务工作计划五**

很荣幸能有机会加入\_\_集团。虽入职时间较短，仍深深地感受到我司井然有序的管理秩序及我们部门充满朝气的团队氛围。在这个岗位上，我明\_\_临的机遇和挑战都是巨大的，外贸业务知识及经验的积累都需要自身不断的努力和学习。

在新的一年里，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。

另有几条小小的建议：

一、因经理在业务洽谈方面会经常与客户进行电话沟通。为此提议是否可在电脑上安装skype软件，申请一个skype帐号，并向客户积极推荐这一网上及时沟通工具。其通话质量与手机差不多，还可节省双方的国际长途电话费用。

二、部门内部多开展一些活动，在活动中增强整个团队的凝聚力。

三、对新人多开设外贸知识及业务知识的内部培训课程。

最后，再次感谢领导对我的信任。相信在这个优秀的团队中，我将受益不少。同时，我也期待自身的不断完善能为公司的发展贡献一份力量!

现在我已经在公司担任业务员有四年的时间了。可以说我是公司数得着的老业务员之一，也是对公司的发展有一定贡献了。现在20\_\_年将结束，我想对自己的工作提前写下20\_\_年业务员工作计划，让自己在假期中能够安稳的度过，也让自己能够及时的认识到当前的形势，希望不会让自己失望!

一、日后工作开展的计划

在开发客户这方面，可适当的改变策略，增加在免费平台上和商业网站上发布供应信息;参加一些展会;尝试用国外的本地搜索引擎，我把自己的客户对象定在瑞典，荷兰，丹麦，美国上。对于这几个国家的本地搜索引擎我已大概了解了下，明年将尝试使用搜寻下，看下效果如何。

在和客户沟通这方面，很重要的一点是确保提供给客户的信息是正确并能达到的的。

当客户没下单前，了解客户的性质(是中间商还是最终使用者)，达到知己知彼。

在客户下单后，需及时向客户汇报交期，询问是否仍有询价.

发货后，可在客户收到货一周后追踪产品的质量反馈，如有问题，首先要明确自己对于这个事件的态度，同时要及时帮客户解决问题，

在追踪客户这方面，适时发邮件向客户问候并询问是否有采购计划，每次追踪问候都需不一样，换个方式问。

而且，备忘客户的一些重大节日和生日，在这些有纪念意义的日子里送上自己的一份祝福，给客户心底留下一个亲切的印象。

二、制订学习计划

学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。

增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对20\_\_年的工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望20\_\_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，争取更多的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接20\_\_年新的挑战。

新的一年，制定良好且有效的工作计划对于今后的发展起着很重要的作用，既不浪费时间和精力，同时也能改善自身的一些不足，提高自己对客户的沟通能力，促使工作开展顺利。

增强责任感，增强服务意识，增强团队意识。积极主动把工作做到点上，落到实处。明确自己的工作职责，遇到问题要及时分析问题，解决问题，服从上级的安排。

在此我订立了工作计划，以便自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

一． 产品市场分析

1. 广告光源一直是外贸的主推方向，灯帘、灯条、灯管、模组、超薄灯箱都比较有优势，很多的产品的价格已经比之前的低了很多。今后还需要多做一些产品优势的对比文档，产品案例分许与应用，让客户更加了解我们的产品。

2. 商业照明灯具由于价格比较高，很多国外客户基本不能接受。但还是需要更多的了解产品，多做优势对比文档，寻找优质高端客户。

3. 高端产品就需要寻找优质客户。目标客户定位在美国、迪拜、日本等国家。积极运用不同的搜索引擎寻找客户，不能只依赖阿里巴巴，。

二． 对日后工作的\'安排

1. 在开发客户这方面，可适当的改变策略，增加在免费平台上和商业网站上发布供应信息；参加一些展会；尝试用国外的本地搜索引擎。以寻找目标市场的商业网站、行业协会网站、商会网站及产品专业网站为方向，了解并联系目标市场知名度高销售网络庞大的进口商。

2. 在和客户沟通这方面，很重要的一点是确保提供给客户的信息是正确并能达到的的。当客户没下单前，了解客户的性质（是中间商还是最终使用者），达到知己知彼。在客户下单后，需及时向客户汇报交期，询问是否仍有询价.

3. 发货后，可在客户收到货一周后追踪产品的质量反馈，如有问题，首先要明确自己对于这个事件的态度，同时要及时帮客户解决问题，

4. 在追踪客户这方面，适时发邮件向客户问候并询问是否有采购计划，每次追踪问候都需不一样，换个方式问。备忘客户的一些重大节日和生日，在这些有纪念意义的日子里送上自己的一份祝福，给客户心底留下一个亲切的印象。

三．20\_\_销售目标

明年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子，争取2~3个大订单，向年销售额60万进军。根据自己制定的任务，把任务根据具体情况分解到每个季度、每月、每周 、每日，在不断归纳总结吸取教训的基础上提高销售业绩。

1. 年销售目标：60万。

2. 月销售目标：5万。

① 现有已成交客户8个，争取明年争取更多的订单，保证成交量在10万以上；

② 优化阿里巴巴网站，收更多的询盘，积极跟进客户，争取成交量在10万以上；

③ 搜索引擎营销，比如google,bing等国际搜索引擎上的搜索，争取成交量在10万以上； ④ 国际展会、交流会，提前做好宣传资料及产品报价资料的详尽文件图片，寻找更多的客户； ⑤ 重点参考之前成功案例分析有效的营销途径和方式方法。

三． 明年对自己有以下要求

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。

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。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。

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！