# 外贸业务员工作计划(5篇)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2024-09-12

*外贸业务员工作计划安排 外贸业务员工作计划一外贸业务员刚来，先给他简单介绍一下工作环境，然后给他一本公司目录和产品彩页，再打开公司的网站，要求他第一天的时间了解公司，及产品。第二天：竞争对手的情况先了解一下第一天的情况，对所提出的问题做一些...*

**外贸业务员工作计划安排 外贸业务员工作计划一**

外贸业务员刚来，先给他简单介绍一下工作环境，然后给他一本公司目录和产品彩页，再打开公司的网站，要求他第一天的时间了解公司，及产品。

第二天：竞争对手的情况

先了解一下第一天的情况，对所提出的问题做一些解答，并稍为总结一下。完了以后，简单介绍一下，了解竞争对手的情况对于做业务来说是多么的重要，然后拿出一张打印的表格，上面标出两个主要的产品，要求其利用一天的时间，每一个产品找出10家不同的工厂，把公司的名称，联系信息等记录在表上，然后让他不管通过任何方式，就几个产品型号得到报价或是所有型号的报价单。

第三天：产品的深入了解。工程部培训

有了第一天和第二天的培训，对产品有了相对的了解，由工程部对一些主要的产品特性，规格，制作过程等等做出解释。时间为1个小时左右，培训完后发一套测试题，当天完成。

第四天：btob网站的使用。

对前三天的培训做个小小的总结，并把第二天第三天的表格收上来，就表格中的相关事项做出解释。简单介绍一下btob网站的构成，寻找方法，信息与产品发布的相关事项，并对其重要性做一些说明。然后给一张表格，要求寻找20家不同的btob网站，用公司的email注册，并发布一条tradelead，和一个product。把网站名称，网站所属国家，注册名，信息与产品标题填入表中。

第五天：搜索引擎的使用

继续对第四天的培训做总结。然后讲解一下用搜索引挚寻找客户的一些技巧，发一张表格，要求录找20家不同的搜索引挚，并就搜索引挚的网站名，所属地区，用同一个要害字搜索的结果数量是多少，第一个结果是什么全都一一记录在表上。另外在这些搜索结果中寻找是跟我们公司做同一种产品的，找开网站，把contactinformation找到，具体的记录在一张客户跟踪表中。

第六天，英语口语能力的提高

作为外贸业务人员，英语口语能力是必不可少的。应该鼓励新员工利用一切机会多开口练习，网上也有一些网站，如相约说英语网站，是专门提供一对一英语口语陪练服务的。

第七天，电话，传真，email使用的一些技巧及总结。

email：要求预备好3-4封完全不同的信件，可以在每个段发给客户。并要求把第一封信发给我和老业务员查阅，找出不足之处，改正。

电话与传真：要求业务员尽量使用电话和传真，这样可以更好，更快的得到客户的具体资料和回复。

要求业务员对一周的培训做一些总结，并与老业务员交流一下心得，就一些问题做回答。假如一切可以，那就要求他再熟悉一下一个星期的培训。下个星期开始的时候就可以开始做业务了。

一周的业务培训时间其实很短，但针对新进外贸业务员还是非常有必要的，特别是那些刚入门的外贸新手。当然，具体做业务的时候，每个业务员都有不同的方式，那就看业务员具体把握了。

**外贸业务员工作计划安排 外贸业务员工作计划二**

随着岗前培训的结束，也意味着进入下一步的实质性工作阶段，回顾这短短四天的培训学习过程，非常感谢公司领导和各位同事的顶力相助，使我顺利完成培训并基本掌握相关业务知识。基于本人是第一次接触外贸业务务和销售行业，面临困难和压力较大，为了能顺利完成公司所规定的指标和达到个人预期目标，针对行业特点、现状，结合本人这几天对\"销售服务\"的理解和感悟，特对第一个月工作制定以下计划。

本计划包括宗旨、目标、工作开展计划和计划评估总结等四部分。

一、宗旨

本计划是第一个月工作开展的指导，是完成销售指标和达到个人预期目标的保证。制定本计划的宗旨是确保完成指标、实现目标。

二、目标

1。全面、较深入地掌握我们\"产品\"的功能、特色和优势并做到应用自如。

2。根据自己以前所了解的和从其他途径搜索到的信息，录入客户资料150家。

3。锁定有意向客户20家。

4。力争完成销售指标。

三、工作开展计划

众所周知，现代销售的竞争就是服务的竞争。服务分为售前服务、售中服务和售后服务，而我们有恰恰是销售\"服务\"的，所以前期工作即就是售前服务更是我们工作的重中之重。正是因为如此，我的工作开展计划也是围绕\"售前服务\"来进行。

1。多渠道广泛地收集客户资料，并做初步分析后录入，在持续的信息录入过程中不断地提高自己的业务知识，使自己在对\"\"的功能、操作和特点掌握的基础上进一步的深入体会，做到在客户面前应用自如、对答如流。

2。对录入完的客户尽可能多地提供免费的服务（比如根据其需要给它发各种商务信息、技术指导等），目的让客户了解\"\"，在此基础上，与客户进行互动沟通。

3。在用电话、e—mail等方式与客户互动的过程中，实时掌握其心理动态，并可根据这些将客户分类。

4。在互动的过程中，锁定有意向的客户，并保持不间断的联系沟通，在客户对我们的\"服务\"有感兴趣或希望进一步了解的情况下，可以安排面谈。

5。在面谈之前要做好各种充分准备，做到\"知己知彼\"，克服心理障碍。

6。。对每次面谈后的结果进行总结分析，并向领导汇报，听取领导的看法。克服困难、调整心态、继续战斗。

7。在总结和摸索中前进。

四、计划评估总结

在一个月后，要对该月的工作成果、计划执行情况做一次评估，总结得失，为下个月的工作开展做准备。

**外贸业务员工作计划安排 外贸业务员工作计划三**

x年即将过去，我来到中联水泥已经有九个多月的时间。感谢中联水泥各位领导对我的关心和信任，感谢中联水泥为我提供了发展的平台，让我在工作和学习当中不断地成长、进步。回顾过去的这九个月的时光，那是我人生中最重要的一个阶段，让我学到了很多在学校里不能学到的东西。在此，我感谢四川运营管理区的各位领导，感谢安县中联、北川中联的各位领导，是您们的关心，才能让我在工作当中得心应手，学到我梦寐以求的真正本事。

我于x年3月1日进入安县中联水泥有限公司，在这里，我主要负责协调矿山工作的各项事宜、进行前期的水泥市场调研工作、整理供应处的各项供应合同资料。随后中联水泥四川运营管理区组建营销中心，我于x年6月17日到达北川中联水泥有限公司，正式进入四川运营管理区。根据公司安排，我被划分到德阳区域销售部，主要负责德阳片区安县袋装水泥市场的市场调研——市场开发——销售——售后服务的一系列工作，并且承担与安县中联生产基地协调的各项工作。下面我就x年6月17日至今这6个月的工作向领导作一个简要的汇报。

一、努力学习，全面提升个人素质。

作为一个考试吧，我深知欠缺工作经验和专业知识是我最大的软肋，并且“销售”这一岗位要求我必须具备专业的销售知识和良好的沟通协调能力。为达到这一要求我十分注意重视学习，不仅学习应该所具备的各项专业知识，还学习在市场上如何与客户进行沟通、报价、销售、服务。由于我是直面市场，承担着公司与客户之间一种“中转”的角色，我特别注意时刻树立自己的形象，提升自己的个人素质，展示中联水泥的良好形象。在刚接触水泥销售的时候，我对水泥销售的渠道、价格、运输环节、合作方式不是太了解，对各类商品混凝土搅拌站的方量状况、垫资情况、运营情况一无所知，对各类农村网点袋装水泥市场的需求状况、经销商经营情况、布局情况、水泥的使用情况不甚了解，甚至对所销售的产品——水泥的各种指标(如三天强度、比表面积、静浆流动度、需水量等)知之甚少。但经过这六个月的时间，我在工作和工作之余不断学习水泥新国标、销售渠道的了解和掌握、对经销商的控制、对商混站的彻底了解，可以基本胜任目前所做的一系列销售工作。由于德阳区域销售部处于一个艰苦的销售环境，对我的销售技巧、销售能力有着更高、更严格的要求，所以我还需要不断地学习，以完全胜任德阳区域的销售工作。水泥销售工作总结与计划

二、努力工作，顺利完成各项任务。

x年7月22日，\_\_区域销售部正式划分了销售片区。我被划分到\_\_县和绵水泥市场，开始一个人独立进行当地市场的销售工作。在此，我感谢水泥领导对我这个销售片区的关心和信任。正是有了您们的支持，我才有了充足的动力去做这片市场。这六个月来，我所做的工作主要有：

1、进行了市场调研，熟悉了安县乡镇环境和大概的市场需求量。

2、进行了市场开发，走访了安县区域绝大部分的水泥经销商，并通过各种方式与这些水泥经销商进行了联系与沟通，掌握了大量的客户资料，在每个乡镇布好了网点。

3、进行了销售工作，在公司领导的正确决策下启动了安县袋装水泥市场，并取得了一定的销售成绩。

4、辅助市场部，进行了安县袋装水泥市场的墙体广告寻找工作，在当地树立了中联品牌的影响力。

5、做好了各类顾客的售后服务，多数客户对我抱有信心，基本未接到顾客的服务质量投诉。

目前x县袋装水泥市场在公司领导的正确决策和我的自身努力下，取得了一些成绩。虽然我发现自己能爱岗敬业、主动勤奋的工作，但由于工作经验的欠缺，仍有许多地方需要我去完善，不断努力并力求做到更好的地方，这主要体现在以下几个方面：

1、对x县区域竞争对手的价格变动未能做好充分的反应，在竞争上处于滞后状态，往往在销售工作上处于被动。

2、对于客户的控制及管理未能真正落实到位。在几次价格变动后，丢失了少部分客户。

3、对于销售渠道的掌控和市场的规范还不是很到位，导致客户出现一些小小抱怨。

4、在工作中思想较为单纯，工作方法较为简单，看待问题有时比较片面，在处理一些问题上还不够冷静。

总之，细节决定成败，能力+知识+勤奋+心态=成功。对公司要有责任心，对社会要有爱心，对工作要有恒心，对同事要有热心，对客户要有耐心，对自己要有信心!力争在中联水泥的销售岗位上做最好的自己!以上就是我对这六个多月的销售年终工作做一个总结，请领导批评指正，希望我能迅速成长，明年能给公司作出更大的贡献!

**外贸业务员工作计划安排 外贸业务员工作计划四**

作为一名外贸业务员，在5月里，我对自我的工作状况计划如下：

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5月工作计划中的首要环节和重要任务。我会以一种用心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，期望自我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，锻炼自我的实际操作潜力。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，我也体会到自我以前掌握的工作环节并不全面、完整。此刻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，我期望能尽快熟悉自我跟的每一个客户，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，用心开拓新业务，充分利用网络资源为公司寻找目标客户。

及时更新我司在\_\_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必须的成效。

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。

1、顺利处理美国客户订单，70%余款收回，这样7月份至少能够完成3万多美金。

当然不能只盯着一个客户。墨西哥客户太阳能电池板样品测试已成功，客户也比较满意，目前正在谈一个小柜的订单，根据和客户的联系状况，以及私人关系，目标5月份拿下订单。对于这样的客户，当然是要像猫盯着老鼠那样，抓紧，不放松，有望5月中旬收到定金。所以给自我5月份的目标是5万美金。

2、其余每个月的任务，很难细分，因为和客户的进展是在变化的。

期望每月的任务能提前一个月定下来。

3、还有一个主要的任务，帮忙新业务员适应公司，尽早做出业务。

目前，只有\_\_是我负责，我会耐心为她解答工作中遇到的困难，并给予适当的指导，帮忙她早日为我们公司外贸业务作出成绩。

我明白，对于工作的计划也许还不让人满意，在我个人的便签纸上方，每一天的计划，都一条条写下来了，每一天的计划我相信是为我大的目标服务的，所以会脚踏实地做好。

**外贸业务员工作计划安排 外贸业务员工作计划五**

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。不仅仅在争取销售公司生产线产品的机会，并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，把客户当成自我的朋友，到达思想和情感上的交融。对于老客户，和固定客户，要经常坚持联系，在有时间有条件的情景下，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，让客户明白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、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。

2、b2b网站营销，阿里巴巴，，环球资源，ec21等等，当然还能够研究一些行业网站，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头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

四、今年对自我有以下要求

首先是完善公司的新版网站督促设计尽快完成。

1、做好每一天的工作记录，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。与外贸的同事一齐总结，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。以便确定客户的需要和问题，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，这样能够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“按照客户需要供给定制服务”

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，不能置之不理必须要尽全力帮忙他们解决。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，必须要针对不一样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。为公司做出自我最大的贡献，有一些个人的不成熟的提议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

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！