

外贸业务员个人工作总结 (33 篇)

外贸业务员个人工作总结 (33 篇)

外贸业务员个人工作总结 篇 1 时光荏苒，转眼一年的时间飞逝过去了。

在这一年里虽然没有取得惊人的成绩，但是其中的曲折和坎坷我是深有体会的。对有一定销售经验的人来说，销售确实不难，但对于一个销售经验不是很丰富，刚从事销售这一行业不到两年的人来说是有一定挑战性的，到现在为止，我不再说自己是一个销售新人，因为我进军到销售这一行业也快一年半的时间，说长不长说短不短，大约 540 天的时间每天都是在围绕销售这一个中心而展开的。20xx 年这一年又快过去了，虽然没有取得斐然的成绩，但是我觉得已经做得对得起自己，每天我没有在虚度光阴无所事事，而是在想方设法怎样做好方案和报价迎来客户，一个业务员要得到公司的肯定那只有销售业绩，这是铁打的事实。为了明年能取得优异的成绩，一定再接再厉，做的努力去挑战极限，争取明年做到超过预定销售额。

在今年一月份的时候还只刚刚利用阿里巴巴网络销售平台，一个一个上传产品写英文产品描述，由于去年那半年的时间没有实质性的单在跟对产品了解得非常浅显，所以在产品描述阶段利用了比较长的时间，开始没人教尽管不是太难但实际操作起来还是遇到了不少麻烦，全靠自己慢慢摸索出来，怎样把产品描述写好关键词设好。在上季度询盘是非常少的而且收到的询盘也没有多少含金量，即使利用大部分时间比较细致地去回复询盘，结果发现有潜在客户回复得也很少，而且回复得不太详细，实则从那些回复可以看出他们是没有意愿想买。可能只是为了积累一些报价，或用于与其他供应商的报价做比较，这一季度的报价基本都是无用功。在第二季度的时候可能产品比较完善，描述也算比较到位了，慢慢地一些含金量高一点的询盘就来了，在那众多的询盘中你无法得知哪些是有效得询盘，只有每个询盘都认真去对待从而引导潜在客户，他们才会一步一步对你的回复和话题感兴趣，而后会利用他们宝贵的时间在忙碌中开始一天一天回复你的问题。

实际上，只要大部分询盘是含金量较高的就一定会迎来客户来国看厂，这样拿到单的机会就较高。同时，还有一种情况就是客人需要的设备较多金额大，他们于是来国参观几家厂，而我们要在其中脱颖而出让他们选择我们生产的设备，这个有很多因素影响买卖的成功，价格因素，沟通因素，公司其他一些因素。所以成功与否，看实力。没拿到那个单也不要垂头丧气，拿到了也不要沾沾自喜。机会还很多，不过每次都要好好把握。

第三季度基本都是在跟单学做单据，其实这些表面上不难，但是都是些细致活，只要一个地方错了可以让客户清不了关。就拿单单要相符单证要一致来说，公司抬头一定要用对，不要装箱单和商业发票还有原产地证用的不是一个公司的，那么就会出问题了，这只是其中的一例。第四季度，在 11 月上旬所幸接到了一个单，本来是打算做完今年辞职了，明年做到四月份的样子如果做不到单就辞职。

因为我知道跟到一个单的最短的时间大概就是 3 个月的样子。重新给自己制定一个销售计划，其中最不可缺少的就是毅力和勤奋，还有一个坚定的信念。我总是暗示自己单肯定是会有的，只是时间的问题。虽然付出并不一定就有很大回报，但是有所付出就一定会有得，天上不会自动掉馅饼，只有自己努力去争取才有机会获得成功，成功总是垂青于有准备的头脑，所以作为一个销售员要时刻准备着如何去应对未知。

这一年即将过去，在这一年里失望过也庆幸过，庆幸地是在没有其他做外贸的同事的带领下也可以完成一个小单。做了一个一个小单之后信心便有了，这是庆幸之处。其中不足之处还是对于技术上的一些问题无法给客户解答清楚，因为那些是要弄懂原理才弄得清的，比如说那些管路的原理，水从哪里流进后经过哪些管流出，哪些管又是回收浓水的，打开哪些开关又是洗膜的，打开哪些是冲洗预处理罐子的，哪个阀门又是什么功能的等等，等客户问到这些无法告知的时候便意识到实际上只弄清楚基本的流程是远远不够的。到目前为止还没有售出过一条生产线的机器，那里面的细节涉及技术上的问题应该，所以说无论从事哪个行业，学是无止境的。从这些，我看到了自己的不足，以后如果想小有成就必须在这方面精益求精。总结到这里我基本上没有什么心得和自我

审视的地方了，只是还有下一年的目标，想着朝那个目标迈进，能售出一条纯净水生产线的设备一直是我追求的目标，希望明年第一季度可以实现。

另外，在这里还有对公司的一些制度稍为不满，我希望公司可以按照我的建议做到，如下，第一，我觉得公司不能每月扣我们提成加底薪的 15%，5%还是我们可以接受的，还有每一年扣除的部分应该在年末清算给我们。第二，退税部分在退税下来了就要发给我们。第三，在价格表的基础上售卖出产品，之后如果哪项外购的产品

外贸业务员个人工作总结 篇2 阴似箭日如梭，转眼间一年已经过去。回顾我们保安队在国际珠宝城一年来的工作，可以说是成绩多多，受益多多，体会多多，但存在的问题也不少。为了更好地做好今后的各项工作，根据领导的要求，现对一年来保安队工作总结如下：

我们是今年 1 月 9 日开始值班的。由于我们是一支新组建的团队，而且又是在珠宝城这样一个大型的国际化企业里工作，责任重大，压力千钧。为了保质保量完成、履行好肩负的使命，上一年我们重点抓了三项工作。

一、是抓队伍建设

一支过硬的队伍是做好工作的重要保证，从保安队组建开始，我们在队伍建设上就坚持 两手抓：一手抓人员的配备，一手抓素质的提高。在人员的配备上，我们从江西警官学校招聘了 21 名学生队员；同时，我们还注意从部队退伍军人中招聘优秀队员。通过一年的努力，我们团队的人数从当初的 7 个人，增加到现在的 39 人，是刚开始时的 5 倍之多。在队伍建设上，我们把 相马、赛马、驯马、养马 相结合。在多渠道引进队员的同时，高度重视队员综合素质的提高。凡新队员进来后，我们都要组织为期半个月的保安业务素质的训练。同时我们还专门邀请**市消防大队的专家，来为队员讲授消防方面的知识和技能，使队员都能尽快掌握各项基本的本领，达到上岗的要求。队员上岗后，我们还坚持每周 2 天的技能训练，风雨无阻，冷热不断，使队员的业务素质不断提高。

一年来，我们保安队已成为一支拉得出，打得响，有较强执行力和战斗力，能出色完成任务的队伍。

二是抓制度建设。工作的规范有序、卓有成效的关键是靠科学适用的制度作保证，不以规矩，不成方圆

。团队组建后，我们对值班、交接班、学习、训练等方面都出台了一整套严格、实用的制度，对团队实行准军事化管理，用制度来规范大家的行为，用制度来保证工作任务的完成。如值班队员必须提前 15 分钟到岗进行交接；队员上下班都必须列队行进，充分展示军人的素质和风采。

三是抓思想建设。由于我们的队员来自不同的地方，不同的岗位，各人的综合素质、性格、爱好均不相同。更重要的是他们都刚 20 出头，血气方刚，这既是我们保安工作的需要，同时，也是我们在日常工作、生活中需要注意的。青年人可塑性很大，但是可变性也很大。因此，我们在队伍建设中，要把思想道德建设贯穿始终，紧抓不放。在工作方法上，我们根据不同队员，不同情况，灵活机动地在班会、业务会上插入思想教育的以会代训，与队员个别谈心，交心，典型案例教育，举行升旗仪式等多种形式，灵活多样地实施思想品德的教育。如我们抓住人员雷鸣同志冒雨救伤员、拾金不昧的事迹，组织全体队员在学习的基础上，展开 人的价值在哪里 、 怎样做一名政治合格、业务过硬的保安队员 、 我认为一位合格的保安班长应是 的大讨论，每个队员都能在学习、讨论的基础上写出有深度、有价值的体会文章，并且大多数队员都能把学习体会落实到具体的行动上。对工作中出现的问题和差错，我们要求：不得隐瞒，及时上报，有错必纠，有错必改，惩前治后，引以为鉴，强化精神，改进工作。

形式多样的思想品德教育，收到了实实在在的效果。无论在工作上，还是在日常生活中，我们的队伍中出现了 三多三无 的喜人局面。即：工作积极主动的多，消极应付的少；干事情吃苦在前的多，讨价还价的无；做好人好事的多，违纪背法的无。

二、一年来工作的体会

一年来的工作、学习和生活，我们取得了很多的业绩，也得到了锻炼和提高，可以说受益非浅。主要得益于以下几个方面：

一是得益于公司领导的正确领导和悉心关怀。首先，张衍禄主任身为领导，在各项工作中都能走在前面，干在前，给广大队员树立了榜样，增添了干劲和信心；同时，张主任、李主任等领导曾多次亲临保安队，给队员讲形势、讲要求，讲保安业务和物业管理方面的知识，使广大队员深受鼓舞；更重要的是每一次大的活动，张主任等领导，都能亲临现场，组织指挥。所有这一切，都是我们保安队出色完成任务的重要的保证。

二是得益于工作上的创新。我们是在国际珠宝城从事保安工作的。国际珠宝城是一个国际化珠宝产业平台，定位高端、规模宏伟，理念先进，这就要求我们保安工作必须与时俱进，不但要跟上，而且要走在珠宝城发展的前面，先一步，快一拍，否则就会被动，就会出问题。因此，我们在工作中，尽量不受习惯思维、习惯经验的干扰，从客观实际出发，批判地接受新的思维，坚持不断的创新，将创新作为做好工作的灵魂和动力。首先是在工作内容上创新。我们工作中，没有停留在对队员枯燥的制度要求和说教，而是把工作层面渗透到生活层面，从表象渗透到内心。当队员生病，或遇到困难时，只要我们知道的，我们都会尽力关心和帮助的，只要我们能做到的，都会全力去做，做不到的，也尽力想办法帮助。如一位队员的手受伤后，工作、生活受到影响，我们及时去看望他，给他送去饭菜，帮他洗衣服，同时，在工作上帮助调班，好让他安心养伤。当我们了解到队员过生日时，都会提前为他们订好蛋糕，并准时为他们举行小型的生日宴会。这种人性化管理，不仅使受帮助者个人深受感动，更使全体队员都能感到温暖，看到希望。其次是思想观念上的创新。我们采取典型事例的教育方法，全力引导队员不断地更新观念。如在报纸上，在公司内部发生的一些典型的、有一定说服力和教育作用的正反事例，我们都组织队员进行学习，同时，引导他们多问几个“为什么”，收到了事半功倍的效果。使大多数队员对待工作的态度向敬岗爱业的方向转变。三是在工作方法上创新。工作方法在工作中尤为关键。面对日新月异的工作环境和工作要求，我们在工作方法上不断的创新，使工作的方法从严肃向灵活；从单一向多样；从会议讲向正常化；从说教向谈心，关爱转变。这种有益的创新尝试，事实证明是有效的、成功的。很多队员都能自觉打消临时观念，树立长期作战的思想，从而工作更安

心、更用心。

三是得益于全体队员的共同努力。我们的队员大多数是来自部队和警官学校，他们都不同程度地受过严格规范的军事化训练。他们在工作上，都能求同存异，顾全大局，无论工作条件多么艰苦，生活条件多么简陋，工作任务多么艰巨，他们大家都能团结协作，共同拼搏，想方设法尽心尽力完成任务，其精神实在感人。上一年我们之所以能在珠宝城大型活动多、情况复杂，天气不利的情况下，比较出色地完成各项工作任务，全体队员的共同努力功不可没。这些都凝聚着全体队员的智慧和汗水。

三、存在的不足和今后的努力方向

回顾一年来的工作，在取得成绩的同时，我们也清楚地看到自身存在的差距和不足。突出表现在：一是由于队员来自四面八方，综合素质参差不齐；二是我们的工作方法还有待进一步的创新和改进；三是工作上还存在一些不如人意的地方。所有这些，我们将在今后的工作中痛下决心，加以克服和改进，全力以赴把今后的工作做得更好、更出色。

今后的工作要求将会更高，难度将会更大，这就对我们的工作提出了新的更高的要求。我们一定正视现实，承认困难，但不畏困难。我们将迎难而上，做好工作。具体讲，要做到三个再创新，两个大提升，最后实现三个方面的满意。即：在思想观念上再创新，在工作质量上再创新，在工作方法上再创新；在工作成绩上再大提升，在自身形象上大提升；最后达到让公司领导满意，让珠宝城领导满意，让来珠宝城的国内外领导、客商，顾客满意。

外贸业务员个人工作总结 篇3 20xx年即将悄然离去，20xx年步入了我们的视野，回顾这一年的工作历程，整体来说有酸甜苦辣。回忆起我刚进公司一直到现在，已经工作有了1年多。今年整个的工作状态步入进了正轨，并且对于我所从事的这个行业防伪标签有了一更加全面的了解，成功合作的客户也是日积月累，同时每次成功合作一个客户都是对我工作上的认可，并且体现了我在职位上的工作价值。但是整体来说我自己还是有很多需要改进。以下是我今年总结工作：

一、努力提高政治素养和思想道德水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种政治学习、主题教育、职业

教育活动以及各项组织活动和文娱活动，没有无故缺席现象；能够坚持正确的政治方向，认真学习邓小平理论和“三个代表”重要思想等，从各方面主动努力提高自身政治素养和思想道德水平，在思想上政治上都有所进步。

二、努力提高业务素质和服务水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种业务学习培训和考试考核，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和为客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧，能够熟练办理各种业务，知晓本公司经营的各项业务产品并能有针对性地开展宣传和促销。

三、严格执行各项规章制度

一年来，无论在办理业务还是其它的工作中，都能严格执行上级公司和支公司的各项规章制度、内控规定和服务规定，坚持使用文明用语，不越权办事，不以权谋私，没有出现被客户投诉的行为以及其它违规违章行为。业余生活检点，不参与赌博、购买六合彩等不良行为。

四、较好地完成支公司和本部门下达的各项工作任务

一年来，能一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够积极主动关心本部门的各项营销工作和任务，积极营销电子银行业务和各种银行卡等及其它中介业务等。凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，也取得领导和同志们的好评。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现自己与秀的员工比还存在一定的差距和不足。但我有信心和决心在今后的工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

外贸业务员个人工作总结 篇4 总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，11年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

依据10年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点划分区域

一、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，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二、在拥有老客户的同时还要不断从老客户获得更多的客户信息。

三、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

1、每月要增加1个以上的新客户，还要有几个潜在客户。

2、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

3、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

4、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。

5、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，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

6、自信是非常重要的。要经常对自己说你是的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

工作中出现的问题及解决办法

1、不能正确的处理市场信息，具体表现在：

(1)缺乏把握市场信息的能力，在信息高度发达的现代社会，信息一纵而过，有很多有效的信息在身边流过，但是却没有抓住。

(2)缺少处理市场信息的能力，有效的信息是靠把握、分析、处理、提交的，及时掌握了信息，又往往缺乏如何判断信息的正确性。

(3)缺乏信息交流，使很多有效信息白白流失。在今后的工作中，应采取有效措施，发挥信息的作用，加强处理信息的能力，加强沟通交流，能够正确判断信息的准确性。

2、在年初工作中，因为自身业务水平较低、经验不足，在刚开始的工作中摸不到头绪，屡次失败。问题究竟出在哪里面对多次失败的教训，查找自身原因、，找出了自己的不足。在今后的工作中要不断加强业务学习，提高自身能力，

3、缺乏计划，缺少保障措施。

4、对客户任何信息要及时响应并回复;对客户的回复不能简单的一问一答,要尽可能全面、周到,但不可啰嗦。语言尽显专业性与针对性,否则失去继续交谈的机会。

5、报价表,报价应报得恰如其分,不能过低,也不能过高;好东西不能贱卖,普通的产品不能报高。因为客户往往会从你的报价来判断你的诚实性,并同时判断你对产品的熟悉程度;如果一个非常简单普通的产品你报一个远离市场的价位,甚至几天都报不出来,这说明诚实性不够,根本不懂这一行,自然而然客人不会再理会。

以上是个人一年以来的工作总结,如有不足之处,望批评指正。

外贸业务员个人工作总结 篇5 一、克服困难,在工作中边学习边摸索,做到从内贸到外贸的成功跨越。

我不是外贸专业出身,最初转到外贸岗位时,以为自己有从事内贸业务的基础,外贸业务不会难到哪去,没想到工作一上手后,其中的感觉完全不一样,除了外语要过关,专业知识更是至关重要的。国际贸易实际上是由贸易洽谈、签约审证、备货订仓、制单结汇几个部分组成,而每一个部分都具有很强的专业性。所以我一上岗,就感受了不小的压力。知道要想胜任这项工作,首要任务就是学习。但由于我们人手少,任务在身,不可能是先学习再上岗,只能是一手托书本,一手干工作。所以在06年中,我把大部份业余时间都用在了强化外语、学习外贸专业知识上了。从一开始我就给自己制定了雷打不动的学习计划,不管工作再忙、家务事再多、都必须抽出一些时间学习。在家里,经常是孩子睡下了,就是我最踏实的学习机会,时间长了,孩子问我:妈妈又上大学了在工作中为了弄懂一个概念,我一定要多问几个为什么,工作中碰到难题,有经验的同志帮助解答了,我都会仔细记在本子上,班后再找时间细细消化,逐步提高。学以致用,让我增长了知识,练就了本领,提高了技能,在工作中的自信心也在不断增强。

例如，外贸业务中的审证工作，是一项很重要的内容，如果有问题我们不能及时发现，就直接导致我们公司结汇的风险。所以用户往往会为了保护自己的利益设法打擦边球，我们收到的每一份信用证都会存在一些开证行或申请人提出的特殊要求，这其中就会隐藏着对我们的不利条款，这种情况碰到的多了，我们外贸组的几个人也就习惯了对信用证中自己拿不准的条款，都会提出来相互之间进行切磋，经验不够用了，就查找相关书籍寻找依据，请教银行也是家常便饭。年，我共经手处理了 16 份信用证，在自己的审证过程中发现有些条款不利于我们安全结汇，每一次我都会坚持要求外商修改，虽然要求外商改正信用证是一件特别麻烦的工作，有时外商为了自己的利益经常会坚持自己的意见，甚至很不客气地同我们发脾气，但为了公司利益，我都会在耐心的商谈之中，坚持不放弃原则。16 份信用证中曾经有 40 多处都是在审证中发现于我公司结汇不利，我都坚持据理力争，直到信用证修改满足我们的要求为止，从而确保了资金正常回收。

外贸合同的履行是以单证的往来为基础的，专业人士通常称其为单据买卖。我们制作的单据和交单时间如果与信用要求存在不符点，就无法保证货款及时、全额的收回，单据的作用和其重要性是可想而知的。所以单据制作同样是我工作中，重点学习和把握的内容。起初因为业务生疏，总是越着急越抓不住重点，屡屡出错，当辛辛苦苦加班加点赶制出来的一大堆单据，被银行挑出毛病退回来重做时，心里真不是滋味。记得有一次中板合同交单，由于外商要求将几个合同交叉发货，又在一个信用证下，分出多套单据议付，经过反复调整，离交单的时间只剩一天，这个时候我只能抱着所有单据，在银行与审单员一块过单，直到银行快关门了，单据才终于寄出去了。为了抢时间，银行工作人员陪着我饿了一天肚子。

经过近半年的实践积累和不断摸索，到下半年，制单工作对我已不是太大的难题了。年我共制单套，每一套都是数十页的单据和数不清的数据，按时、如数收回货款余万美元。在制单中我体会到不仅需要娴熟的专业知识和清醒的头脑，更需要是对工作的高度责任心。

二、精心尽力做事，努力为公司多创效益

总公司出于业务分工的考虑，新钢联的出口业务只能在首钢以外的市场寻求发展，只能通过外采的方式组织出口资源。这种方式对于我们这种冠以首钢头衔的公司来讲是很艰难的，因为外商知道你隶属于首钢，他就希望从你这儿拿到首钢的产品，规模大一点的钢铁企业都有外贸经营权力和能力，而我们拿不到稳定的出口资源，这对于我们都是不利因素。

外贸业务员个人工作总结 篇6 阴似箭日如梭，转眼间一年已经过去。回顾我们保安队在国际珠宝城一年来的工作，可以说是成绩多多，受益多多，体会多多，但存在的问题也不少。为了更好地做好今后的各项工作，根据领导的要求，现对一年来保安队工作总结如下：

我们是今年1月9日开始值班的。由于我们是一支新组建的团队，而且又是在珠宝城这样一个大型的国际化企业里工作，责任重大，压力千钧。为了保质保量完成、履行好肩负的使命，上一年我们重点抓了三项工作。

一、是抓队伍建设

一支过硬的队伍是做好工作的重要保证，从保安队组建开始，我们在队伍建设上就坚持“两手抓”：一手抓人员的配备，一手抓素质的提高。在人员的配备上，我们从江西警官学校招聘了21名学生队员；同时，我们还注意从部队退伍军人中招聘优秀队员。通过一年的努力，我们团队的人数从当初的7个人，增加到现在的39人，是刚开始时的5倍之多。在队伍建设上，我们把“相马”、“赛马”、“驯马”、“养马”相结合。在多渠道引进队员的同时，高度重视队员综合素质的提高。凡新队员进来后，我们都要组织为期半个月的保安业务素质的训练。同时我们还专门邀请**市消防大队的专家，来为队员讲授消防方面的知识和技能，使队员都能尽快掌握各项基本的本领，达到上岗的要求。队员上岗后，我们还坚持每周2天的技能训练，风雨无阻，冷热不断，使队员的业务素质不断提高。

一年来，我们保安队已成为一支拉得出，打得响，有较强执行力和战斗力，能出色完成任务的队伍。

二是抓制度建设。工作的规范有序、卓有成效的关键是靠科学适用的制度作保证，“不以规矩，不成方圆”。团队组建后，我们对值班、交接班、学习、训

练等方面都出台了一整套严格、实用的制度，对团队实行准军事化管理，用制度来规范大家的行为，用制度来保证工作任务的完成。如值班队员必须提前 15 分钟到岗进行交接；队员上下班都必须列队行进，充分展示军人的素质和风采。

三是抓思想建设。由于我们的队员来自不同的地方，不同的岗位，各人的综合素质、性格、爱好均不相同。更重要的是他们都刚 20 出头，血气方刚，这既是我们保安工作的需要，同时，也是我们在日常工作、生活中需要注意的。青年人可塑性很大，但是可变性也很大。因此，我们在队伍建设工作中，要把思想道德建设贯穿始终，紧抓不放。在工作方法上，我们根据队员不同情况，灵活机动地在班会、业务会上插入思想教育的以会代训，与队员个别谈心，交心，典型案例教育，举行升旗仪式等多种形式，灵活多样地实施思想品德的教育。如我们抓住人员雷鸣同志冒雨救伤员、拾金不昧的事迹，组织全体队员在学习的基础上，展开“人的价值在哪里”、“怎样做一名政治合格、业务过硬的保安队员”、“我认为一位合格的保安班长应是……”的大讨论，每个队员都能在学习、讨论的基础上写出有深度、有价值的体会文章，并且大多数队员都能把学习体会落实到具体的行动上。对工作中出现的问题和差错，我们要求：不得隐瞒，及时上报，有错必纠，有错必改，惩前治后，引以为鉴，强化精神，改进工作。

形式多样的思想品德教育，收到了实实在在的效果。无论在工作上，还是在日常生活中，我们的队伍中出现了“三多三无”的喜人局面。即：工作积极主动的多，消极应付的少；干事情吃苦在前的多，讨价还价的无；做好人好事的多，违纪背法的无。

二、一年来工作的体会

一年来的工作、学习和生活，我们取得了很多的业绩，也得到了锻炼和提高，可以说受益非浅。主要得益于以下几个方面：

一是得益于公司领导的正确领导和悉心关怀。首先，张衍禄主任身为领导，在各项工作中都能走在前面，干在前，给广大队员树立了榜样，增添了干劲和信心；同时，张主任、李主任等领导曾多次亲临保安队，给队员讲形势、讲要求，讲保安业务和物业管理方面的知识，使广大队员深受鼓舞；更重要的是每一次大的活动，张主任等领导，都能亲临现场，组织指挥。所有这一切，都是我们保安队出色完成任务的重要的保证。

二是得益于工作上的创新。我们是在国际珠宝城从事保安工作的。国际珠宝城是一个国际化珠宝产业平台，定位高端、规模宏伟，理念先进，这就要求我们保安工作必须与时俱进，不但要跟上，而且要走在珠宝城发展的前面，先一步，快一拍，否则就会被动，就会出问题。因此，我们在工作中，尽量不受习惯思维、习惯经验的干扰，从客观实际出发，批判地接受新的思维，坚持不断的创新，将创新作为做好工作的灵魂和动力。首先是在工作内容上创新。我们工作中，没有停留在对队员枯燥的制度要求和说教，而是把工作层面渗透到生活层面，从表象渗透到内心。当队员生病，或遇到困难时，只要我们知道的，我们都会尽力关心和帮助的，只要我们能做到的，都会全力去做，做不到的，也尽力想办法帮助。如一位队员的手受伤后，工作、生活受到影响，我们及时去看望他，给他送去饭菜，帮他洗衣服，同时，在工作上帮助调班，好让他安心养伤。当我们了解到队员过生日时，都会提前为他们订好蛋糕，并准时为他们举行小型的生日宴会。这种人性化管理，不仅使受帮助者个人深受感动，更使全体队员都能感到温暖，看到希望。其次是思想观念上的创新。我们采取典型事例的教育方法，全力引导队员不断地更新观念。如在报纸上，在公司内部发生的一些典型的、有一定说服力和教育作用的正反事例，我们都组织队员进行学习，同时，引导他们多问几个“为什么”，收到了事半功倍的效果。使大多数队员对待工作的态度向敬岗爱业的方向转变。三是在工作方法上创新。工作方法在工作中尤为关键。面对日新月异的工作环境和工作要求，我们在工作方法上不断的创新，使工作的方法从严肃向灵活；从单一向多样；从会议讲向正常化；从说教向谈心，关爱转变。这种有益的创新尝试，事实证明是有效的、成功的。很多队员都能自觉打消临时观念，树立长期作战的思想，从而工作更安心、更用心。

三是得益于全体队员的共同努力。我们的队员大多数是来自部队和警官学校，他们都不同程度地受过严格规范的军事化训练。他们在工作上，都能求同存异，顾全大局，无论工作条件多么艰苦，生活条件多么简陋，工作任务多么艰巨，他们大家都能团结协作，共同拼搏，想方设法尽心尽力完成任务，其精神实在感人。上一年我们之所以能在珠宝城大型活动多、情况复杂，天气不利

的情况下，比较出色地完成各项工作任务，全体队员的共同努力功不可没。这些都凝聚着全体队员的智慧和汗水。

三、存在的不足和今后的努力方向

回顾一年来的工作，在取得成绩的同时，我们也清楚地看到自身存在的差距和不足。突出表现在：一是由于队员来自四面八方，综合素质参差不齐；二是我们的工作方法还有待进一步的创新和改进；三是工作上还存在一些不如人意的地方。所有这些，我们将在今后的工作中痛下决心，加以克服和改进，全力以赴把今后的工作做得更好、更出色。

今后的工作要求将会更高，难度将会更大，这就对我们的工作提出了新的更高的要求。我们一定正视现实，承认困难，但不畏困难。我们将迎难而上，做好工作。具体讲，要做到“三个再创新”，“两个大提升”，最后实现“三个方面的满意”。即：在思想观念上再创新，在工作质量上再创新，在工作方法上再创新；在工作成绩上再大提升，在自身形象上大提升；最后达到让公司领导满意，让珠宝城领导满意，让来珠宝城的国内外领导、客商，顾客满意。

外贸业务员个人工作总结 篇7 20xx年，外资外贸工作在本局党组的正确领导下，严格按照年初制定的工作目标，积极谋化，扎实开展工作，现将全年工作总结如下：

一、主要指标完成情况

全县共完成进口商品总额 59 万美元。完成商务信息 12 篇，调研文章 1 篇，在政府工作动态上发表 4 篇，县电视台报道 2 篇（全县外贸企业工作培训会和外贸企业为灾区人民献爱心）。完成经济创收 4 万元（其中开拓资金评审费 2.3 万元，争取办公用品 1.2 万元，外经服务费 0.2 万元）。

二、主要工作

今年上半年在国家出口退税率降低、人民币汇率上升、利率上调，原材料价格和劳动力价格上涨对企业压力加大，加之下半年全球金融危机，全球经济放缓和不确定因素增多的重压下，给我县的出口企业造成不利影响。由于我局加大商务职能作用，采取有力措施，全力推进外贸出口工作。截止目前，全县外贸出口企业共计 26 家，其中，服装企业有 14 家，有出口业绩的企业 11 家。

（一）、巩固壮大出口群体，外贸出口结构得到优化。

今年，亿财公司委托无自营出口权的服装企业代理加工，加之扩大生产规模，积极开拓意大利高档运动服装系列产品和日本针织服装市场，全年创汇 844 万美元，同比增长 3.9%（去年 812 万美元）；路源公司自去年实现自营出口后，呈现放量增长，填补了帝贤去年出口创汇空白，成为我县出口创汇有力支撑，该公司所生产的针织裤子深受欧洲市场欢迎，与英国签订每月在 40-50 万美元以上的供货合同，全年出口创汇 347 万美元，同比增长 333.8%（去年 80 万美元）；富豪公司也与日本、西班牙订单稳定，全年完成 418 万美元，同比增长 97.1%（去年 212 万美元）；今年新注册成立的信浓公司实现出口创汇 99 万美元。隆大公司中断一年没有出口业绩，在商务局的调度下重新实现出口创汇 15 万美元。此外，引导服装企业积极开展加工贸易。为亿财、盛华、大友三家企业审办了生产能力加工证明，盛华公司与日商签订 40 万美元的加工贸易合同。

我县服装企业外贸出口创汇总体运行平稳，确保了全年出口创汇 1800 万美元的市任务的圆满完成。

其它行业：目前，除服装业以外，我县的出口商品结构已呈现多样化发展趋势。高新技术产品：创为公司所生产的光学材料—氟化钙出口到日本，且市场潜力较大，完成出口 14 万美元；石材建材业：由于我县加强石材建材出口基地建设，积极开拓国

中磊石材和本色石业已实现自营出口 32 万美元，首次打破了我县建材业产品出口零的记录；农产品（蔬菜类）：自去年开始投产运营的绿丰公司已将公司生产的脱水蔬菜出口到菲律宾 4 万美元，也首次打破我县农产品自营出口零的记录。机电产品：我县机电企业有 3 家（凯达铸造有限公司、隆鑫盛公司、天成印刷器材）今年，我局积极协调解决出口存在的问题并做好通关工作，传达国家对机电企业扶持政策，鼓励企业用足用好国家对机电企业出口的扶持政策，凯达铸造有限公司有 6 万美元的玛钢管件代理出口到新加坡，明年可望实现自营出口。

（二）、采取有力措施，推动企业开拓国际市场能力。

增强出口企业质量管理意识，加强产品认证工作。

（三）、积极争取项目资金，促进外贸企业健康发展。

20xx年，我局共为外贸企业争取到位资金235.5万元。其中，为绿丰公司实施农产品质量可追溯体系建设资金73万元，为纺织协会实施纺织服装行业公共平台项目资金121万元；为9家外贸企业申请到中小企业国际市场开拓资金41.5万元资金，实现以项目资金支持壮大企业发展。

为加快发展我县机电企业、农产品企业发展步伐，我局还为隆鑫盛申报了20xx年度机电产品出口企业技术更新改造贷款贴息资金58万元项目资金储备；为畅达公司申报了20xx年度农产品贸易促进资金96万元，该项目已上报省商务厅，初审通过。

（四）、加强对外贸出口企业的指导和服务。

一是定期召开全县外贸企业经验交流会和业务培训会（比较重要的是5月15日我局聘请中国出口信保公司业务专家对全县出口企业进行业务培训，提高企业抗出口风险能力，还举办了企业如何开拓国外市场能力进行专题培训）；二是与企业建立了日常沟通联系制度，主管外贸的工作人员采取分片负责办法，定期深入企业开展调研，进行面对面的指导和服务，帮助中磊、信浓、路源等企业解决出口、项目扶持资金等方面存在的问题。三是为抵御金融风暴的影响，动员企业参加信保工作，亿财、富豪公司与信保公司已形成经常性业务沟通和交流。

（五）、扎实做好外经工作。

一是积极创建了市级外派劳务输出基地县工作。目前，我县已被市商务局列为外派劳务基地县。二是拓宽外派劳务渠道。积极邀请到北京、外经公司来我县考察，扩大外派劳务输出，现已输出11人（日本研修生3人、新加坡5、韩国3人）。三是积极探索建立对外劳务合作机制，通过电子邮件，发送传真等方式与10多家外经公司进行联络沟通，宣传我县劳动力资源优势，力争年内实现新突破。

（六）、积极做好局分配的其它工作。

百货改制：在百货改制解散工作中，我股负责 17 名员工的工作，我们深入耐心细致地到职工单位、家里做好每一名职工的思想工作，签字同意人数一直走在各股的前列。目前已全部签字，并领取补偿费用，没有出现 1 人到北京和省会上访的情况，为配合百货改制工作整体推进做出很大贡献。

外贸业务员个人工作总结 篇 8 从 11 月份到现在，我加入我们联宇已经 2 个月了，作为一个初来公司，刚开始还有些担心不知如何与同事共处、如何做好领导给予的工作。但是这 2 个月以来，在公司融洽的工作氛围下，经过部门领导和同事的悉心关怀和耐心指导，我很快完成了对公司产品和业务的认识，在较短的时间内适应了公司的工作环境，了解了公司的发展历程、企业文化、产业结构和相关制度，最重要的是接触和学习了不少的相关业务和一些专业知识。

虽然这两个月大部分时间是在工地度过，但是这对于我来说何尝不是一种学习的机会，由于我不是暖通专业所以要是让我刚进来就直接跟设计院等专家沟通肯定会有不少问题。但是通过这一个多月的学习让我对我们公司的经营项目有了更深的了解。通过这段时间在工地的学习让我了解了我们公司冰蓄冷中央空调的系统工作原理，以及跟普通中央空调比我们的优势在哪。在我们销售过程中就是要把自己的优势充分利用起来以达到说服对方的目的。

虽然到现在我还在实习期没能真正的开展自己的业务，但是我觉得明年我应该从哪几方面来开展自己的工作。

1、有关系要用关系，没关系要做关系；知己知彼；设备技术上要经得起考验；还要有强大的经济后盾。

2、是对我们公司产品有信心，了解有关产品的各种性能特点，并仔细研究一两个竞争对手(如华电华源、贝龙等)的产品特点情况。只有充分了解竞争对手才能更好的打败他们。

3、建立销售渠道，当然我们公司主要是通过打通设计院等地方来了解一些招投标信息。

4、熟悉一定的商务礼仪，待人接物要有分寸。

5、品牌因素，大品牌靠技术要多一点，小品牌靠价格关系要多一些。拼价

格时用小品牌加强大的关系后盾。但在国家投资的项目中，99%是关系(有些偏激，但也差不多)，技术和价格只不过是帮你的业主一种用来拍桌子的武器而已。所以说只要我们能拉好关系那肯定能做到工程。

6、做销售必须明白技术才行!应该先去学点技术再搞销售!当然咱们公司已经重视这一点了,我刚进公司就直接去下面工地进行学习技术。

7、一个好的服务态度也是尤为重要的,再加上质量上的保证,价格上的优惠肯定能为我们公司发展提升很大空间。

8、一定要晓得对方的心理,在加上金钱的诱惑。适当的时候送送礼等 9、还有一点,我觉得在销售时只谈自己品牌的优点缺点就行了,不要故意诋毁其他对手,应该尊重对手,甲方也很讨厌搬弄是非的人,虽然你说的有理,单甲方不会去管,他会觉得你没有素质。

10、团队协作,在我们跟踪期间要有技术上的支持才能拿下目标,所以各部门的合作也是非常重要的一点。

总之,我要从自身的实际情况出发,发挥自身优势,有针对性的采取各种措施弥补自身存在的不足,不断完善自己各方面的能力,抓住我们部门阔步大发展的的大好机遇,努力工作,积极进取,与部门同事团队作战,通力合作,尽我自己最大的努力做好本职工作,为我们公司业务目标的完成和飞速发展作出自己应有的贡献。

外贸业务员个人工作总结 篇9 时光如梭,回首过往半年的工作与成果,心中甚感责任重、压力大。随着市场大环境衰弱的转变,对业务难度系数与日俱增,在面对这样的环境下,我们需要的不紧紧是认知,更需要的是转变,如何提高客户满意度,提升客户信任度从而提高客户订单成交量;都是作为一名业务员必须考虑去分析。

我们这样的贸易公司多不胜数,今天我们优科能从市场上分杯羹生存下来;与大家的共同努力与协作分不开;与经理长期发展规划的合理性分不开;作为一名业务员,面对着客户与公司同事,我还是想真诚的说说我的感受。

一、面对客户:

1、我们做出了全方位的服务;

2、给了最好的价格资源;

二、面对公司与同事:

1、部门衔接配合相对比较和谐;

2、希望公司能对业务员的销售技巧做培训，强化业务员的业务沟通水平，不仅仅针对产品知识培训；

3、建议参加一些专业的展会。

4、建议公司能加强对国内生产合作厂家资源整合，力争获取利益最大化；在报价方面，更具备优势；

5、建议公司，制作公司产品目录册；图文并茂，同时更加便利业务人员对公司产品的推广，一方面节约了业务的时间，另一方面更能体现公司的专业深度；现阶段询盘量，明显下降；客户下单成交率不断在萎缩，距离年终 80 万美金目标相差三分之二；在剩余不足六个月的时间如何去完成年终目标，我也为自己捏把汗；面对接下来的六个月的'时间，我会提高工作激情，不再以市场大环境的萎缩为理由，放纵自我要求；加强对客户的主动性与热情度；积极的推广公司产品，加强对产品宣传的力度；提高自我对产品的认知，尽可能做到专业化，精细化；从而提升客户对公司对个人的信任与满意度。

外贸业务员个人工作总结 篇 10 如果说从到公司来就一直以火一般的热忱投入到工作中，那是虚伪的空话。可以说，这段时间工作的过程也是我自己心态不断调整、成熟的过程。最初觉得只要充分发挥自己的特长，那么不论所做的工作怎样，都不会觉得工作上的劳苦，要把工作完成是很容易的，但把工作做得出色、有创造性却是很不容易的。所以，调整好心态的我渐渐的明白了，在各个岗位都有发展才能、增长知识的机会。如果我们能以充分的热情去做最平凡的工作，也能成为最精巧的工人；如果以冷淡的态度去做最高尚的工作，也不过是个平庸的工匠。

心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务须竭尽全力，这种精神的有无可以决定一个人日后事业上的成功或失败。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他也就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动、努力的精神来工作，那么无论在怎样的岗位上都能丰富他人生的经历。拥有积极的心态，就会拥有一生的成功！时间过得真快，回望这一年的成绩，自己感觉学到的东西不少，但给营业厅带来的效益却很少，总结之前得与失，为以后的工作做好打算，为明天的胜利做好铺垫，现将九月份工作总结如下：

一， 加强思想学习，不断提高自身素养

认真学习，把学习作为工作和生活中的一项重要内容，夯实理论基础，不断汲取新的知识，更新理念，提高自己的水平，以适应营业厅发展要求。

二， 恪尽职守，认真完成本职工作

在工作中，严格遵守班组里的各项规章制度，爱岗敬业、扎实工作、热情服务、勤学苦干，充分发挥一不怕苦、二不怕累、确保成功的战斗精神，任劳任怨，不畏困难。在本职岗位上发挥出应有的作用。

三， 努力学习，不断提升业务水平

我深知在社会发展如此之快的今天不断学习提高是多么的重要，只有能认真学习才能更好的完成自己的工作任务，更好的为用户服务。为了不断提高自身技能，我从不放过每一个学习的机会，在工作中虚心求教，不断总结完善，创新思路，科学统筹，大大的提高了工作效率。为自己更好的完成本职工作打下了坚实的基础。

四， 树立工作目标，创品牌服务形象

心系用户，想之所想，急之所急， 用户满意、业务发展 始终作为我的工作目标，尽自己所能为用户排忧解难，主动热情，迅速办理，及时回复，用诚心、细心、耐心、精心，为用户提供优质热忱的服务。

我一定要把工作做的更出色些，把每一位用户都当成自己知心的朋友，热心的为用户服务。勇于面对各种困难和挑战，努力铸就生命的辉煌。尽自己最大努力，为我们的企业贡献自己的一份力量，为我们的企业树立新的形象，朝着更快、更高、更强 方向迈进，突破，没有终点。

外贸业务员个人工作总结 篇 11 在杭州美丽的四月里，我荣幸的踏进了一个新欣向荣、朝气蓬勃的企业 国际贸易有限公司。成为了普通的一员。成为了客户服务工作传递快乐的一名使者。感谢给了我这一次工作的机会，也是大学毕业我走向社会的第一份工作，是您 延伸了我继续展翅的梦想。

我带着对未来美好的憧憬和希望，踏上了新的征程，平凡而不平庸的岗位

A 群杭州区业务员。时间飞逝!一转眼,在三个月过去了,回想在过去的三个月里,让我欢喜让我忧,有成功喜悦,也有伤心往事;有在烟雾缭绕的房间里发呆,也有学习到半夜至深夜的经历,这好象是人生的一段缩影,让人难以忘怀。生活显得紧张,但又有秩序。既然选择了,就要坚持,坚持到底!

在这三个月的时间里,在领导和同事们的悉心关怀和指导下,给予了我足够的宽容、支持和帮助,通过自身的不懈努力,我已经逐渐适应了周围的生活与工作环境,对工作也逐渐进入了状态,也让我充分感受到了 xx 人 海纳百川 的胸襟,感受到了 xx 人 不经历风雨,怎能见彩虹 的豪气,也体会到了 xx 人的执着和坚定。在对您们肃然起敬的同时,也为我有机会成为一份子而惊喜万分。

在这段过程中,我分三个阶段来总结我这三个月来的工作。

一、萌芽阶段(4月6日 4月30日)。

在这期间,我主要是熟悉公司的日常工作流程,公司各部门销售的产品,以及对产品的了解,专业知识的培训。比如4月6-9日,公司派专业的讲师给我们业务课进行香蔓 5.5、思派雅 SPA、安婕好、安吉希可儿各品牌的专业知识培训,熟悉每个品牌的来源、产品特性、明星产品的亮点、品牌的定位、产品的定位,以及公司的提供客户各种推广模式、促销模式等。我这个对化妆品行业一点不懂得 化痴 ,从一开始说不出三个化妆品品牌,通过四天的培训可以说二十个以上,通过四天的培训,让我对这个行业充满了信心,相信,我的选择是正确的。紧接着,4月12-13日荣幸的参加了 xx 公司 20xx 年第一季度营运大会,在这场大会上,让我很快的融入到这个大家庭,学到了很多以前从来没有接触过的东西,还有我们的陈课长,晚上凌晨会议结束后,他还来我们的房间,和我们沟通,分享他的工作经验以及刚进入这个行业的一些心理变化,使我们的心理空前的得到解放与安慰,非常感谢!再接下来,就是下市场,每个人下到自己的指定市场,开发市场,就是所谓的开发我们的新客户。

刚下市场前两三天，脑子里一片空白，进入美容院之后，不知道和她们从何聊起，也不知道如何得知哪个是负责人，哪个是老板娘，非常的困惑。把这些情况告诉主管，和一些有经验的同事，通过了他们的指点和教导，使我找到了方向。当然，在这个时候，多么希望身边有个比较有经验的同事或者领导能带着我一起下市场，开发市场，使自己的工作能更好更快的开展。因为在我进入一家店之前，或了解一家店的基本情况，我都很难通过直观在第一时间内得出比较正确的分析与判断，具体切入哪支品牌，然后在和客户交流的过程中，也很难判断出哪些信息是重点，是我们想要的哪些是可以忽略的，这些在缺乏经验与对公司整体内部运作了解的情况下都是很难把握的。特别是在有些事情的处理上，缺乏一定的灵活性，对有些事情考虑得不够周全，但通过向领导和一些有经验的同事学习，在后期的工作中逐步得到了改善。像我这样一个新人，刚进入公司，对一切都充满了陌生和好奇。所以我经常会向主管和自己部门以及其他部门的老业务员问这问那，他们总是能不胜其烦地向我解说。从中让我学到了许多自己未进之前所未学到的东西。在下市场的同时，经常也和一些客户进行沟通、交流，从她们那里我也学到自己在其他的地方所不能学到的东西，所以她们也都成了我的良师益友。

二、成长阶段(5月1日 5月31日)

通过对上阶段的工作表现与领导、同事的指导和自己的总结，让我对工作更有了明确的方向和明确的工作计划。方向是有了，工作的计划也有了，接着就是要付出行动，下市场实践，可在实践的过程中，和客户的谈话中，让我深刻的感觉到自己对专业知识的不足和服务质量的有待提高，我向领导、同事及其他相关品牌课部门的学习，补充自己的专业知识，提升自己的服务质量，使客户满意，也让自己更好的服务于客户。同时，我也清楚的认识到：坐在我面前和我谈话的每一位客户，都是我心中的上帝，而我的职责就成了传递快乐的天使。有一句话：与专业打交道是一门硬的科学技术，与人打交道则是一门软的思想艺术。所以，这就要求我要两手都要抓，并且两手都要硬。

其实，我现在清楚的知道，做销售并不是一味的向客户推销自己的产品，而是要与客户心与心的交流，心与心的沟通，和客户建立起良好的关系。通过沟通，挖掘出解客户的需求，结合公司的产品和公司的运作模式，给客户制定相关的可以满足客户需求的解决方案，以及我们公司提供客户优质的服务，然后供客户选择。还有如何做好自己的市场开发，开发市场前期是比较辛苦的，因为要对目标市场的了解，和相关资料的搜集以及分析。这个过程非常重要，这个过程不做好，想要好的成果，几乎不可能。原本自己认为这样的流程一步一步下来就会成功，可事与愿违。在这期间，我谈了一个客户，发现她确实需要需求，通过我们的分析给她制定了相关方案，她也接受了这些方案供她自己参考，她也认可了我们的优质服务。产品、方案、服务都有了，可她最后还是没有和我成交，和另外一家公司签订了合同。这时，心里深受打击，很不甘心，自己跟了半个多月的客户，就这样被别人给抢走了，又是抱怨这抱怨那，自己也慢慢的市区了信心，对公司也失去了信心。慢慢的萌生了放弃这份工作的念头，工作状态就慢慢的跌入低谷。然而，在这个时候，我找主管谈心，和他说我放弃的念头，他细心的给我讲解、分析、指导，又把我的心拉了回来。让我真正的理解：一件简单的事情重复做，一定会成功！

成功者肯定有方法，失败者肯定有原因！这句话，让我自己的脑子变得非常的清醒。失败肯定是有原因，我对这次的失败做了详细的总结，发现的确自己还是有很大的原因存在，尤其是在最后成交阶段，没有做好很好的准备工作。有失必有得，在这次失败的过程中，我得到了深刻的教训，也得出一些销售以及成交的经验。我觉得，在这个阶段过程中，像我们刚进入这个行业的业务员，更要不断的向主管沟通，反映自己的当时情况，还要向一些老的业务员沟通，分享他们的经验，给与自己的各方能力得以一定的提升。还有一点最关键的，就是要不断的对自己的工作成果做总结，不断的总结，不断的总结，总结出一套真正属于自己的工作方式，自己的销售风格！通过领导和同事的帮助，我对自己充满信心，坚信，没有任何问题可以阻扰我的工作！今天，我要开始新的生活！

三、成熟阶段(6月1日 至今)

通过前两个月对工作的不断熟悉、实践与磨练，对产品专业知识的掌握，市场的开发和布控，以及销售技巧方面有了更进一步的了解与提高，在工作效率上也有了一定的改善。

通过领导和同事的帮助，临安女主角已顺利成交，6月8日正式启动。在这过程，前期的准备工作，客户资料公司系统的录进、客户的打款时间以及数额、美导的下店时间的安排、店家启动的时间、还有客户需要的活动方案等等，这些我心里都要非常的清晰。鉴于此，我也熟悉了整个公司与客户合作之间的整个流程。其次，还要做好后期的服务和客情，就需要经常的回访。因为回访首先可以提高业主的满意度，其次又能够听到业主真实、中肯、良好的意见和建议，提高了我们的工作质量，又何乐而不为呢

外贸业务员个人工作总结 篇12 在公司近两个月的外贸工作与学习中，逐步熟悉了公司的运作体制和经营概念。20xx年也接近尾声，首先对个人业务工作做如下总结：

一、业务能力

1，对公司和产品有一定的了解。通过在车间和仓库的工作，逐渐熟悉了公司产品的材料及各种规格，并且对各种产品的生产流程也有一定的了解。能够掌握产品在各个环节所出现的问题，如分切时候容易出现对折不齐，拉伸时候容易出现厚度不均匀等。针对产品的性能和特点，知道产品的目标市场。

2，对市场有了初步的了解。产品广泛应用于文具、食品、饮料、工艺品、音像制品、电子电容、家装材料等各种产品的外包装。所以就销售前景十分乐观，开发新的市场可能性也大。

3，业务技巧的初步掌握。通过在免费平台上的客户开发，慢慢掌握跟客户谈判的技，学会的是“顾问式销售技巧”，一切从客户的需求出发，在电话，在电邮，或拜访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍，例如，如果客户是想买高质量的产品，你便可以挑一种好质量的产品给他，价格贵一点也没关系，相反，如果客户只想买便宜的产品，在报价时就不要太高，否则就会吓跑客户。做业务其实可以简化为“了解或激发需求，然后去满足要求”。

二、个人素质能力

1. 诚实

诚实可信，赢得客户的信任

2. 热情

只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去，外贸更加是如此，因为外贸是一个很长的过程。

3. 耐心

外贸行业中，开发一个新客户的周期一般在半年到一年之间，或者更长，所以，在这个漫长的过程中，在自己没有订单而同事有订单的时候，一定有耐心，暴风雨后便是彩虹。

4. 自信心。

在外贸中，一般公司拥有的客户有几百个之多，但真正下订单的，可能就那么几个。所以，业务员可能很多时间都是在做“无用功”。但是一定要有自信心，有很多潜在的客户，都是要在很长的时间里才转变为真正的客户，所以必须持有坚定的自信，才会把业务做得更出色。

就目前，我公司生产规模的扩大，销售也要跟着成长。国内的平均访问量为基数，只有 12%的人在展前 12 个月内接到该公司销售人员的电话；88%为新的潜在客户，而且展销会还为参展带来高层次的访问者。对于参展公司的产品和服务来说，展会上 49%的访问者正计划购买那些产品和服务。

竞争力优势

展览会为同行的竞争对手显自身提供了机会。通过训练有素的展台职员、积极的展前和展中的促销、引人入胜的展台设计以及严谨的展台跟进，参展公司的竞争力可以变得光芒四射。而且，展会的参观者还会利用这个机会比较各客参展商。因此，这是一个让参展商展示产品的优异功能的公开机会。

节省时间

在三天的时间里，参展商接触到的潜在客户比销售人员三个月里能接触到的人数要多。面对面地会见潜在客户是快速建立客户关系的手段。

融洽客户关系

客户关系是许多公司的热门话题，展览会是强煞费苦心现存客户的关系的好地方。参展商可以用下列方式对客户表达谢意：热情的招待、一对一的晚餐、特殊的服务等。

手把手教客户试用产品

销售人员携带产品在路上进行演示的机会恐怕不多。展览会是参展商为潜在客户测试产品的好地方。

竞争分析

展览会现场提供了研究竞争形势的机会，这个机会的作用是无法估量的。在这里，有关竞争对手提供的产品、价格以及市场营销战略等方面的信息，参展商通过观察和倾听就可以了解很多。

产品和服务市场调查

展览会提供了一个进行市场调查的极好机会。如果参展商正在考虑推出一款新产品或一种新服务，可以在展会上向参观者进行调配查，了解他们对价格、功能和赔偿以及基本上质量的要求。

总之，外贸工作的开展需要各个方面去完善，人员，平台，展会是眼前需要解决的问题，要做好工作开展的先后跟投资的把握。可以在人员稳定的基础上试探性的参加些国内展会，一步步的去实现。

外贸业务员个人工作总结 篇 13 外贸工作两个月后，针对外贸公司老板提出的“报价就是见光死，不能报价”；“我们有进出口权，什么都可以卖”等问题，我们作出如下月工作总结。

以下是总出利用互联网开拓业务几个关键问题：

因互联网是在虚拟的空间上交谈与识，关键问题是做到与客户互信互利，才会有生意做。必须留意以下几个方面：

1. 公司经营产品及价格定位：

a. 公司的主营产品，如果公司以小规模发展速度，工作总网公司的人力、物力、财力实务不雄厚情况下，公司必须经营销售专一产品，方会尽快见到效果。面向更多的产品经营，战线拉得太长，从前线业务到工厂搜索与售后跟进需一个完整体系与多位专业人士及专业知识来操控。

买家总会货比三家，买家远是专业的。作为贸易公司最主要的优势是提供优质的服务，如这点做不到，是无法赢得客户信赖的。

报价并不是一个很简单的活动，它是企业与新客户沟通的切入口。要懂得本行业出口量和前景。本行业内各个企业报价的平均水平和报价趋势。及本公司的产品质量和在国内同类产品属于哪个水平面(高中低)，自己的产品报价与市场行情差价，及如何以达到报价的正确性，让客户查到公司知道公司的主要经营产品及及产品优势与核心竞争力。

b. 报价表

公司以一定的数量为基础，提供一份产品价格表(ricelist)。

此报价表上的数据是企业发展策略的一部分。因为它决定了公司业务开拓的切入口。价格的定位也就将客户进行了定位。不同的价格就会培养不同素质的客户群，也就决定了公司的发展方向，产品/服务策略，发展速度和未来。所以小小的一份报价表，看似简单，实则要经过仔细和认真的推敲。

报价应报得恰如其分，不能过低，工作总也不能过高;好东西不能贱卖，普通的产品不要报高。因为客户往往会从你的报价来判断你的诚实性，并同时判断你对产品的熟悉程度;如果一个非常简单普通的产品你报一个远离市场的价位，甚至几天都报不出来，这说明你的诚实性不够，你根本不懂这一行，自然而然客人不会对你再理会。

摸清客户动机及诚意再报价，以免成为报价工具，浪费时间。

外贸竞争异常激烈，以目前中国市场的所见是供大于求，要想异军突起，特别注意服务和经常学习，避免出错。

2. 公司(包括业务员)给客户的信心及信誉度如何

这是网络开展客户最首要的因素，即你的公司实力如何，产品竞争力怎样，公司服务怎样信心和信誉是双向的。

解决方法：第三方认证;网站及产品的丰富程度;业务员准确快捷的服务。

(良好的与客沟通技巧)

外贸业务员个人工作总结 篇14 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，规模生产大容量电动工具、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

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/696033025140010235>