# 外贸业务员心得体会(三篇)

来源：网络 作者：七色彩虹 更新时间：2024-06-30

*学习中的快乐，产生于对学习内容的兴趣和深入。世上所有的人都是喜欢学习的，只是学习的方法和内容不同而已。我们想要好好写一篇心得体会，可是却无从下手吗？下面是小编帮大家整理的心得体会范文大全，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。外贸业务...*

学习中的快乐，产生于对学习内容的兴趣和深入。世上所有的人都是喜欢学习的，只是学习的方法和内容不同而已。我们想要好好写一篇心得体会，可是却无从下手吗？下面是小编帮大家整理的心得体会范文大全，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**外贸业务员心得体会篇一**

20xx年暑假，正式开始了我梦寐以求的实习生活。在老师的引荐下，我来到了青岛\*公司实习。这是一家专门出口针织品的外贸公司，成立于20xx年，由最初简单的针织服装发展到此刻的浴巾、毛巾、婴儿爬服、内衣等多种产品为一体的产品模式，客户也由最初的单一客户发展成此刻遍布法国、日本、克罗地亚、意大利等欧、亚国家的客户规模。公司成立时间虽然很短，但不论是从产品生产的规模还是从客户数量上来看，公司都有着突飞猛进的进步。我虽然来公司的时间不长，但是在公司领导的领导下和同事的感染下，自己对工作都始终抱着极大的热情，深深的体会到自己职责的重大。在自己用心投入工作的过程中，不管是为人处事方面，还是工作方面，自己都是受益匪浅!

我所实习的这家公司是一家小公司，员工不超过20个人。麻雀虽小，但是五脏俱全。公司员工各司其职，竭尽全力为公司效力。此刻回想一下，我还是很庆幸自己在一家小公司实习的。因为在小公司我才能做更多的工作，承担更多的职责，才能更好的锻炼自己的潜力学到更多的东西。

我和师傅主要负责法国客户。这个法国公司比较大，经营产品的种类很多，包括针织服装、梭织服装、珠宝。青岛代表处主要负责服装的采购，我们和客人主要在针织服装这方面有合作。在我们正式合作以前，会就付款方式、贸易术语、违约等各个方面的条款先签订一份协议。在以后的合作中，我们只需对产品报价，只要我们的价格与客人的目标价相近，就能够接到客人的订单(po)所以对于这个客人来说，对于客人每一季产品的报价是至关重要的。客人会在新一季开始的时候陆续透过邮件发来几十个款的报价，同时会通知我们到客人的办公室去拿用在这几款衣服上特殊面料。这就意味着我们的报价不仅仅要低，还要找到这种面料，才能够拿到这份订单。由于今年汇率变化很多，而且汇率不断的降低，同时国内也存在通货膨胀。用句通俗的话来形容此刻的形式，就是人民币在国内不值钱，在国外很值钱。这就给我们报价加大了难度，如果汇率估算错误，就会带来损失。

订单确定以后，我们就会与工厂联系，给工厂下订单、签订国内的购货合同。接下来就会带给色样、布样、产前样、确认样等样品。很多样品都要经过一次次的修改才能满足客人的要求。每一次带给样品以前都要认真体会客人关于样品的要求，这样才能保证样品一次透过。收到样品意见以后要准确无误的翻译并且传达给工厂。有时会因为错误理解客人的意见，错误的传达给工厂，都会给工厂和自己造成很大的损失。[由整理]

这个客户的交货时间很分散，几乎每个周都会出货。我每周四都会为了报关辗转于工厂，货代，场站之间，也是我最忙的时候，恰恰也是我学到东西最多的时候。记得有一个周我们出了两个大柜的货。这些衣服并不是一个款式，有婴儿的，有大童的，还有女大人的。海关对于不同的服装种类有不同的监管要求，所以这些衣服一共要申请7个出口许可证。每周四上午是报关时间，为了保证货物顺利，我周三就早早的把报关所需的箱单、发票、合同都做好了，也通知报关行过来取单据。本来以为这次能够很顺利的报关。但是报关行收到单据没多久就打电话告诉我一票报关单里只能包含一个许可证。没有办法我又急急忙忙把单据一式七份。可刚刚把修改后的单据传给报关行，他又打电话告诉我说，许可证上的价格是最低限价，发票和合同上的价格务必低于许可证上的价格。我当时一听就有点慌，货代要求我们务必周四报上关，否则就给我们甩货。没办法我又急匆匆的该好价格，还好这次没有什么问题顺利了。这个周四过的是我实习生活中最最紧张的一个了。但是我也从中吸取了很多教训，也学到了很多知识。首先，一个报关单只能包含一个出口许可证。其次，出口许可证的价格是最低限价，发票和合同的价格不能低于出口许可证的价格。因为

我们和客人签订合同的价格包含客人的佣金，所以我们在保管的时候就会把这部分佣金扣除。但是我们在申请出口许可证的时候是用含佣价申请的。既然出口许可证是最低限价，以后自己再申请出口许可证的时候就就应注意这个问题，给自己减少不必要的麻烦。俗话说吃一堑长一智，经过这次，自己以后要学的更加仔细更加认真。如果遇到不确定的问题，必须要提前咨询有关部门，给公司减少不必要的花费，给自己减少不必要的麻烦。再次，粗心和浮躁在工作中都是要不得的，自己一个小小的失误有时会造成客户的索赔，有时造成单证不符，导致已经报上关的货物删单。看似不经意的马虎，造成的后果都是严重的。虽然在学校里已经学了很多关于报关和制单的知识，但是真正应用起来发现自己学到的知识和实际应用有很大的差别。在公司里虽然有的人学历没有自己高，但是也不就应轻视他们，他们的经验是我们多少年的学校生活所学不到的。时时刻刻都就应持续谦虚谨慎的态度。

作为公司的新人，出差是让我最兴奋的事情。在我看来，出差是一件很好的差事，既能够到外面欣赏风景，见到很多平时都不曾见过的新鲜事物，又能够不用整天闷在办公室里。所以一有出差的机会，我就会个性高兴。出了几次差以后发现事实并非如此。我们出差主要是带着客人的验货员到工厂验货，验货的结果如何直接关系到我们能不能按时出货。碰到没有问题的货还好说，但是有时候工厂的货做的很急，就会出现油污、断线、忘记缝洗标的问题，这些问题都还是小问题，让工厂的师傅修补一下就能够出货了。但是有的工厂大货生产时擅自更改扣子的颜色或者领子的颜色，即使他们这样做是为了衣服的美观，是出于好意，但是并没有经过客人的确认也是不允许的，是要遭到客人索赔的。出现这种严重的状况，让工厂重新修改是不可能的。这就要靠我们对衣服的生产和质量了如指掌，能够当场作出决定这样的货出口以后不会遭到索赔。在以后的出差中我也不敢再抱着出去玩玩的心态了，在客人验货的时候我也会在旁边认真的看着。看客人是怎样验货，主要检查衣服的哪些方面，认真的记在心里，在检查工厂送来的样品是也注重看这些方面，确保每一次出货都万无一失。师傅带我验过几次货，我了解了大体流程以后，此刻就是我自己带着客人验货了。得到了师傅的认可，肩负起这么重要的职责让我十分兴奋。有一次我自己带着客人验货就出现过一次状况。那次我带客人去验一批小童的t恤，衣服后面的领开口处扣子的定位需要用消失笔，这个消失笔的笔迹在7天以后就会消失。但是由于这批货赶得太急，我们验货的时候才过了一天，消失笔的笔迹自然不会消失。当时验货员就问我怎样那里还有消失笔的笔迹呢我从来都没有听说过消失笔，对于这个问题我也无从下手去回答。只好把那几件带着消失笔笔迹的衣服甩掉了。我回公司问了师傅才明白消失笔笔迹会在7天之后就自动消失。如果我早明白这个问题的话，就不会出现这种问题了。为了防止以后在出现这种问题，自己也在不断的积累关于服装的知识。

五个月的实习生活，看似很长，但是一眨眼的功夫就过去了。从刚开始的不谙世事，到此刻的得心应手。刚入公司，一切都显得那么陌生，做什么事情心里都没有底气，不能放开去做。有很多新的东西需要自己去学习和适应。此刻想想人在社会上就是需要适应不断的变化，适者生存，自己只有去适应社会，社会却不会去适应你。只有适应了这种高节奏的生活才能做出效率，作出成绩。作为公司肯定不会需要一个不会创造效益的人。经过几个月的磨练和适应，此刻的我对工作已经得心应手。每一天都会实现安排好当天的工作，把工作按照轻重缓急分配好，能把一天的工作完美的结束就是我这一天的成功了。完美的结束一天的工作只是我此刻的目标，以后我会给自己树立更高的目标，只有在不断追求完美的过程中，自己才能变得更加完美。

**外贸业务员心得体会篇二**

在做实习的跟单员已两个星期有余，对于毛巾出口业务也有了些基本的了解。实习期间的工作也使自己有不少的体会，从中也懂得了许多知识，现略作陈述。

一、对于工作流程的认识

纺织是一家以出口毛巾为主要业务的有限责任公司，其毛巾出口多达20个国家和地区，以日本和印度为主要出口国。销售经理接单分配给跟单员任务后，跟单员要及时的跟进，同生产车间沟通，安排机台的生产。样品生产出来之后，负责样品检测。由于生产一直在进行，所以有问题应及时的同生产主任沟通，保证生产出符合客户要求的产品。跟单员的另一项主要工作就是与外协加工厂的沟通，负责订购包装毛巾所需要的各种辅料，如纸箱、包装袋、卡头纸、腰封、不干胶等等。要求在生产车间将印染合格的毛巾运往整理车间之前将这些辅料送到仓库，以备及时的包装。确认产品的包装后，分配给整理车间包装职工任务，保证毛巾的按时装柜。

作为实习生，我的主要任务是认识各种产品，了解其所需要的各种辅料。从整理车间开始工作，学习产品的规格，包装方式以及所需要的各种辅料和相关外加工厂的基本情况。目前我已认识了车间的各种产品，对于生产车间和整理车间的基本运作也有所了解。

二、实习体会

首先是工作一定要从打杂开始。两个多星期的跟单员实习生活与我想象中的工作有些差距，但是我已认识到，如果不能够将车间的运作流程、了解产品的基本规格、了解纺织包装职工的工作情况有所了解，如果不能够将车间的一些基本工作做得顺利完满，我其实没有资格做为正式的跟单员的。作为xx公司的一份子，我就应该努力为谋福利;作为经理放在车间的眼睛，我就要能够为经理提供真实准确的基层信息。我当前的职责就是了解产品，了解车间，了解职工。我需要去了解每种产品从毛线到最后的产品装柜的过程，我需要去了解什么是保证整个公司顺利运转的关键，我需要去了解每个职工对于工作的真实想法。只有做好了这些，我才能够为xx公司的发展提出自己的建议。工作从打杂开始做起，借用革命先辈们的一句话：基层工作尚未做好，年轻同志仍需磨炼!

其次是工作无处不是沟通。跟单员的主要工作其实一句话可以概括：保证按时交货!这就需要跟单员不断的与产品流经的各个部门相沟通。从线纱到毛巾，从辅料到包装，跟单员需要接触多个部门，并需要亲自到车间考察了解产品的生产进度，及时的跟进产品。这就需要具备灵活的沟通能力。作为尚在整理车间的实习生，当前的工作对象还仅限于车间主任，车间包装职工及我的两位上司。对待上司要恭敬服从，对待车间主任要认真严肃，对待包装职工要勤快可亲。我不确定这样的准则是否可以让我的工作变得更加的轻松流畅，这需要时间的检验。当然没有什么是绝对的真理，一切准则都随着时间环境的变化而改变，我会争取不断的进步。我已认识到沟通能力对于工作的重要性，希望自己可以在这方面一直提高吧!

三、工作建议

实习两个多星期，或者说在整理车间的两个多星期，我的感受就是xx公司的企业凝聚力与xx公司规模的不相匹配，即职工对于xx公司的归属感还不足。没有归属感就不会有企业文化的认同，没有企业文化的认同就会导致企业结构的松散。对于车间的职工来说，她们只是xx公司的匆匆过客，可以随便的离开而没有留恋。我目前接触的仍只是整理车间的包装职工，尽管她们算不上严格意义上的技术工种，但我认为她们也是一部分，她们也为发展贡献自己的青春。但她们自己并不认为自己是在为xx公司工作，而是单纯的想着多挣钱。她们经常会抱怨功过时间过长，抱怨没有假期，抱怨没有任何的福利。坚持在工作是因为这比较自由，离开没有什么约束，她们也从不为发展着想。也许对于来说，她们走了再找人就行了，反正工作简单。但是她们离开后会去做什么呢?肯定是选择其他的毛巾公司，投奔竞争对手。资源永远都是有限的，人力资源也是如此。xx公司还需在企业文化建设上另辟蹊径。

由于文笔欠缺，如有错误还请张经理见谅;若有做的不对或不好的地方也请张经理指正，不胜感激!

**外贸业务员心得体会篇三**

三个月的实习很快过去了，我从一个学生开始，真正接触社会，领略了一些社会上的生存规则，也很幸运地把课堂上的专业知识用到了实践之中。我做的工作主要是外贸业务员的接单工作，平时主要负责阿里巴巴的操作，用阿里巴巴发布产品，接受询盘，报价，后期联系客户。这期间学会了如何分析询盘，报价，如何维护客户。我参加了阿里巴巴的培训，学到了很多有用的知识。另外在一些免费网站上注册产品。在熟悉了产品之后，我通过自己在网上寻找客户邮件，发了很多开发信。另外做接听外国客户电话，帮助公司翻译文件之类的工作。

在实习中，总结出以下几点做外贸业务员的经验：

首先，对于自己的产品要有非常专业的了解。有时候，老外指着一个产品问我，材料，压力，通径大小等性能的时候，我通常不能回答，他们会觉得你不够professional，而会转向其他的客户。

其次，要有非常强烈的时间观念。如果老外要形式发票，需要一些单证，在可以的情况下要尽快赶出来，千万不可以拖延。有的老外会很好心提醒你，please be quick，otherwise you will loose us，有些时候你的生意莫名其妙就被竞争对手抢去了，却只是因为在时间上晚了一步。

第三，虽然我从计算机一级考到了三级，但是一些基本的office 软件我并不能做得很好。在工作中，要用word做漂亮的报价单，以及用excel做形式发票等，刚开始我完全不知道如何着手，在指导师傅的耐心教导下，才能够自己做一些。觉得很汗颜。另外我发现掌握一些基础的photoshop 操作技巧，对于b2b操作非常有利。

第四，英语口语能力仍然有待加强。在实习期间也有接到一些老外漂洋过海的电话，有些可以听懂但是会由于激动或紧张一时语塞，有些根本不知所云，所以平时仍应加强锻炼，做一个出色的外贸人，讲一口纯正流利的英语。其次，用电脑输入英语的能力也需要锻炼，用msn和客户交流的时候，老外一激动，讲话会非常快，信息一条条飞蹦出来我根本招架不住。

最后，要始终相信，有志者事竟成。从学校自由轻松的环境中转化为朝九晚五的上班一族，在陌生的环境陌生的人群中要有适应能力。另外，这个职业的性质决定必须每天长时间对着电脑，所以要有忍受住单调和枯燥的能力。要把看似单一的工作转化为兴趣，心中有信念，想到单子做成以后的喜悦，变不会觉得很辛苦了。大家都知道，做外贸是一件很考验人意志力的事情，在几个月没有单子的时候压力会非常大。我看到一些业务员，日复一日做着同样的事情，在“钓到大鱼”前一直默默地守在电脑前，觉得非常佩服，尤其在看到他们的坚定的信念都开花结果的时候。

虽然我的工作是以接业务为主，但平时我也注意了一些外贸流程和单证的制作。了解到业务员接单之后，首先会安排工厂进行生产，备货，之后去商检局报检，联系货代。发现现实生活中的操作和理论有所不同，单证的制作也相对简单，因为现实中一般很少用到信用证，而会选择电汇的结算方式。

通过这三个月的实习，我对书中的外贸理论知识有了一个更直接的了解，也真正知道了什么叫做“做外贸”。作为一个职场新人，我们就像一张白纸，需要社会上的不断的磨砺和着色才会变得更加多姿。这段实习给我的职业生涯打下了一个好的开端，帮助我在外贸道路上走得更深更远。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找