# 货代销售工作总结（精选3篇）

来源：网络 作者：暖阳如梦 更新时间：2024-08-13

*小编为大家整理了货代销售工作总结(精选3篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上有名!...*

小编为大家整理了货代销售工作总结(精选3篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上有名!!!

货代销售工作总结(精选3篇)由整理。

第1篇：货代销售工作总结

货代年度工作总结

首先，很感谢领导能给我这样一个机会，让我能踏入 xx担任 货代员一职 ，并且感受到 xx 每一个成员的热诚和对工作一丝不苟的态度。这周是我入职的第三个星期。在这期间，在领导和同事的大力帮助下，自身在软、硬件方面都有所提升，为更好的工作打下了良好的基础。我在工作中不仅学到了与工作相关的知识、技能与方法，还学习到了如何做人、怎样为人处世，这是比任何东西都宝贵的人生财富，并将受益终生。在此我对这三周我所进行的工作主要方面总结，若有不妥之处，请领导批正。

在这三周中，首先对货代进口的流程有了大致的了解：接单，报检，换单，报关，缴税，放行、办申请、出具成本费用表，放射性，拆箱，取样最后发货。

在接到货物信息后要及时向船公司查询船期，如果货物尚未到港，则问有无到港计划，且根据箱量决定是否打 1 层高申请。如果货物已到港，则要问清船名、航次，且及时向客户索要报检、报关所需单证。在收到单证后，就要整理单证，检查单证上一些重要的信息是否正确、一致。准备好报检的单证，一般报检所需的单证有：报检委托书、提单复印件、装箱单、发票、合同、产地证、检验项目确认函。要在货物到港的前 1 天报检，报检前必须和客户书面确认是否有木质包装。篇二：货代2024年终总结 物流公司12年终总结

关于2024年

对我个人来讲，2024-2024，在宁波的4年，12年是付出和得到颇多的。酸甜苦辣中，更多的是甜，是开心，是真诚和收获。工作圆满完成，也收获了老公。 2024年宁波港物流业处于相对散、乱的复杂形势，贷代车队强强联合，船公司做货，不论大小型客户，甚至有码头也参与进来。运价竞争非常恶劣的情况下，全体员工秉承“心往一处想，劲往一处使”的优良作风，克服困难，广开客户渠道，严控内外成本，确保柜量、利润最大化。

1、柜量总额及利润 12年，我办共完成柜量7936t，同比增长25%， 完成年初预期目标7600t的104%。实现毛利润154.5万元，同比增长63%。

2、业务拓展及新增货种

金属、废塑料及成品塑料粒，各占我办的20%，在12年，相继开拓了绍兴老酒、慈溪家电液化钢瓶、衢州巨化集团的氯化钙、萧山几家化纤厂等。

3、制度方面

每月一次的例会，分析问题产生的原由，从源头处解决和避免。新的信息和规定都在会上说明或重申，加强印象。任何人有任何意见和想法都可以开诚布公地明讲，大家一起想办法解决，包括员工生活上的。从而提高绩效、专业水平，活跃了气氛，加强了同事间的凝聚力，以及协调与沟通。

4、商务方面 12年无一笔烂账，每月回收率在75%以上，到目前为止，除了两家钢带客户约15万运费外，其它客户均能在年假前收回。

5、信息网络化

我办有主动建立网络群体，将宁波港大小车队近20家及船公司整合成网络群，利用信息化，寻找装箱套箱资源，做到了85%的套箱率，大大提升了利润化。对送货也有相当大帮助，现到宁波办送货货体30%为长途单柜，宁波的单柜价格实为两柜拼送价，通过网络信息，可以高效的找到拼柜，从而提高了单柜送货速度，也相应创造了利润。

6、业余生活

工作第一，但也不忘生活和开心。偶尔利用周末组织员工，举行户外活动，篮球、羽毛球赛、钓鱼等。同时也邀请合作单位船公司及车队参加，或参与到他们的活动中。让员工们两点一线的生活变得多姿多彩，也加深了与合作单位的情谊。 2024年是丰收的一年，这是令我们兴奋和欣慰的。总之，让宁波办的每个成员都能日益进步，工作顺利，生活开心，健康向上，让进入这个集体的每个成员都能感受到这里的风景独好，不忍离去。

关于2024年

着眼公司当前，兼顾未来发展。2024年，在总部的领导下，工作中我们要做到：突出重点维护和深挖现有市场，把握时机开发潜在客户，注重服务细节，强化优质服务，稳固和提高市场占有率，积极争取圆满完任

务。 主要着手从以下几方面入手：

1、招聘业务型人才，加强新业务开发

近两年，自钢带客户行情减弱，基本无批量发柜客户后，宁波办主要靠零散及个体客户支撑，饥饱不定。需大力度开发新货种新客户，以及集团竞标类客户，希望在13年招聘一名业务同事，开发新业务的同时，也能帮助到业务经理的对外应酬，男子间能更好的筹谋。争取13年，在江西滑石粉、富阳纸、兰溪建德散装水泥等方面，有所突破。

2、分析过往业务

宁波办有近十年历史，新老客户交替更新，流失的老客户量也相当大，我们将重整，分析过往客户，争取再度合作。

3、提升客服意识

把握每一次与客户接触的机会，提供热情详细周到的服务，给公司增加一个制胜的筹码。加强与客户的交流，增近感情。客服工作已不仅仅是把客户的货物揽入我方即为结束，争取帮助客户把所有的事全部做掉，让客户更加省心和放心。

4、细化内部管理，严格成本控制，多重防范资金风险。

我办本着“员工之间有审核，上下级之间有监督”的原则去完善操作各流程。建立客户信用额度评价制度，控制运费回收风险。

本年度我们将严格遵守总部的各项规定，加强业务学习，提高服务水平，争取早日完成任务，13年目标7600t。挑战已经到来，既然选择了远方，何畏风雨兼程，我们相信：用心一定能赢得精彩!篇三：货代业务员个人工作总结

一、做货运是\*朋友，做广交天下朋友、善待同事 做事者先做人，要交朋友先心，此是作好人的准则;

我们不会做坏人，只能做好人，所以对待朋友们要真诚，朋友们才会对您真诚——有好朋友曾笑称这想法很“老土”;

但新时代的“上帝”总是照顾老实人;

我做此行不长，但一般的基本客户，均会成为我朋友; 船公司的主管们，很多也是无话不谈的朋友;同行更不例外;

所以我生活很充实;

在几年中，也确实是他们对我帮忙很多; 。。。。。。

此外，您也别忘了您的同事，其实在我们的奋斗历程中，帮您最多的还是您的同事们，这一点我体会很深，说起此来心灵均很振憾，

因为我也从来没有在任何方式上对他们表示感谢过，只有默默地在眼神中流露;在此我也对大家说声迟到的“谢谢”;

其实，同事的一言一行，均是有您学习的地方，很简单，因为他或她专业在做其中的某个环节，其是专业家;

此外，我很珍惜每周的例会，因为例会上大家均会讲在本周内遇到的如意或不如意;如意事我为她们高兴，也经常在想此事如我在做的话，是否也能顺畅;

不如意事，我更有兴趣，因为她们的失败则是我明天成功之母;还有，我会很认真地去研究他们的失败原因扩处理办法;

所以，每次开会，均是会开到晚上

八、九点，同事们也习惯(偶尔有同事会提意见，我们将改进);但我总觉得这是我的业务速成的原因之一;

在此，我也应该谢谢您们——公司的同事们，是您们无私奉献，我才能够学到很多东西;是您默默耕耘，才会有公司的今天与明天!我对公司的明天充满信心，因为有您!很感谢众多的领导、同事与朋友!

二、做货运要有好心态

我初做业务时，三个月人瘦了近10斤，睡觉老是做恶梦，对自己签发提单能否收到货一点信心也没有，所以，就减肥了;

后来，我该吃则吃，该睡则睡，因为我想天要下雨也是没办法的事，只要当做时做好则行;所以，很快我又胖了，现在连喝开水均在发福;

业务员一定要修炼好自己的修养，让客人感觉到交货给您放心;让船公司的人放价给您很安心;让同事们为您的货服务时很有信心;此时您不成功也难矣!

此修炼很重要，我想几方面注意： a、货运量是抛物线型的，有高低潮;每年的5—11月是货运的旺季，此时您的货量会较多，此时也是您与客户沟通是否再做其明年货运的最好时机;此时您应注意千万别得意忘形;其它时间里，货运是低潮，此时您别灰心; b、客户的得失是很正常之事，您不能只\*在一颗树上，客人也是有此凡态;不必要为某个客户的得与失太过情绪化，则高血压来矣;您若有很你客户，您也不怕丢掉那个客户，流水不腐，财疏人旺; c、碰到问题是正常的，不碰到才是非正常;碰到了则应急客户所急，争在客户动作前解决它;万一解决不了，则应尽早告知客户;因为有此客户比您还有难耐;而货运是很讲究时间性的，您不能耽误了时间，此应注意; d、同事是您共享微笑的朋友，老公、老婆/男友、女友是您倾诉烦恼最好的听从;此应分明;在公司里，您再有脾气也应留着回家再发，因为办公室的人往往较容易得传染病;家里

人则相反，有免疫力，往往还能给您抚慰;但也提醒您，尽量微笑，身体健康，否则也容易招惹“非典”; e、公司里肯定是存在着能力的差别，我时常形容为“大学生、中学生、小学生”。此是正常现象，也是公司发展的需要;一方面公司需要新人，新的血液，才有新的活力;另一方面老板们也喜欢用些新人以减低办公成本;但您应很清楚此形势，不能对一些小学生时时指手划脚，破坏自己形象;也别忘了，昨天您也是小学校生; f、自己的业务再多，也必须每票跟到位峭能让客户问您时，您事事说不知道，让客户感觉到您接完单后则完事了，宋您在客户的眼中也完了;责任心很重要;如果此时您的化主转移了，您非常生气而不知道反省，您有病了; g、目前很多业务员“流行”跳槽，在某个公司做了一年半载，则飞了;更甚者，“身在曹营心在汉”，总飞单;我想，略有货运感觉的人均什对此有不同想法，只是有些人确实是财迷心窍; 。。。。。。据我所知，不认认真真做事者，上帝总是对他(她)也是不会很认真的;——很少听说有谁这样做有做到成功边缘的; h、业务员不应该只围绕公司的运价转，运价好的时货量就多，运价一差，货量就没了;业务员应很有一套唬住客户的本领，这技艺应很好练练

三、要不断学习;做足计划;创造机遇;坚定信念 1)学习我想大家都知道其重要性，业务/英语/电脑等;时刻要充电;别因为要谈恋爱就没时间;我近期每周均坚持参加英语培训，收获觉得蛮大的;

我觉得就业务，一辈子均有得学，知训是学不完的;天天碰到的事都是新鲜的;

你有了丰富的知识，您的谈吐、反应自然而然就非同一般，您的脑子就是奔腾8以上了; 2)人生最大的毅力是长年按计划来做事，我很佩服有此毅力的人;我们现在也是按此来要求自己，除了三年计划制定及落实均较好;各部门也随之而制定有相应计划，尤其是客服部，这很好; 3)业务员也应根据自己的实际来发展计划，为公司也好，为个人也罢，此才会让您有一个明确的人生目标及迫切的时间感，人也才能活得更加实在;有了计划，您就一定会想方设法来去实现它，这样就会更多地锻炼您的坚强毅力，在某种程度上升华您人生的价值; 4)有些人上班时除了手头上工作做完外，无所事事，这是一种悲哀;不是公司，而是这种人;因为其至多是一个过期的、不带现代电脑设备的工作机器;工作不是别人给予的，而是自己给自己创造的，在创造工作同时，您会发现您其实也创造了机遇;

这种人才能有机会谈成功; 5)机遇确实是\*人创造的，机遇并不是官员/成功的人才有的，我们每个人均有，只是人与人之间的机遇不可能相同，人与人

对待机遇的态度也不尽相同罢了;些人能人很明白地看机遇，有些人机遇找着他了，他还找不着机遇;

我们要看见机遇，更要是要认真创造机遇;在此特地讲我亲身经历的两个例子： a、我很傻，开始做货运前，我跑船，待遇很高，每月均有上万元收入;98年我民学叫我做货运时，我傻得未讲个

人任何待遇就开始做了;月薪只有rmb1200/月(还包手机/午餐等);我连叹气均没有，只认为自己可能已被社会淘汰了; 。。。。。。但我在那个公司里职位/待遇是升得最快的一个，而且这几乎完全是\*自己的付出得来的;同事的关系也是最融洽;要知道，待遇是老板给的，自己的威信是自己创造的，要得到同事的认可，尤其是您若是公司老板的红人，要得到大家的认可 ，更不容易;

此外，此次机会，将我带进了迷人的货支世界，带给我很多机遇，我也创造了很多机遇; 。。。。。。

有时，傻人有傻福;——此是傻人哲学; b、几天前，公司财务催某公司运费，有一笔很长时间未付，刚好有一笔其很急着要的检验费已退下来，我借机\*了其胃口，说公司老板不同意付检验费，原因是未青前面的朋结运费;当天下午来来回回给了她四次电话，说已请示了还是不行，再请示也不行;其急了，告诉我无论如何此次要帮其忙，因为其已答应别人晚上要付他人上费用;最后我“急”人所急，并做一次人情：向公司财务“借”钱给她，前提是下周必须休清前款，另外多定舱;

第二天，其定了10个gp上海出运;大家关系过一步; 。。。。。。

我又创造了小小的机遇;

其实每个人均可以创造机遇的，只要您肯去把握，您把公司的事当作您自己的事来做; 6)做人一定要有坚强的信念，没有信念的人就像没有骨头的人一样，站都站不稳别说在社会上立足了;

有信念的人才有信心 ，内分泌才平衡，人才显示有精神，才富创造力; 业务员特别需要信念，您若没有信念，您下次进一个陌生的公司去销售时，您的心跳、血压均是不正常的，您根本不可正常发挥您的水准，效果大打折扣;

您若没信念。您将是患得患失，做事效率不高，并且越想不出错，您将失去工作机会; 您若没信念，您的脸上总是没光彩的，给人一种永远睡不醒的感觉，别人会远离您;我样有可能会导致您连最亲密的朋友都有走掉;千万不要老想着自己过去的事、自己以前的孩子以前自己的傻样，今天的您与昨天的您已是完全不同了，今天的您应该是长大后的您了; 。。。。。。我的信念永远是：我行，我肯定行。篇四：货代业务工作总结

货代业务工作总结

一、从业务员那里拿来pi ,s/c和工厂的信息后，开始联系工厂。

询问：

① 有没有现货? 要不要商检?

② 如果走空运有没有空运鉴定?

③ 如何包装? 毛重?体积?

④ hs 编码，cas no. ⑤ 付款的银行资料有没有给过?

二、跟货代联系订仓

① 制作托书 托书上注意运费 ，出运港，目的港， 件毛体

② 索要进仓地址(入货通知)

③ 走空运的情况下，要给货代空运鉴定，非危保函(盖公章)

④ 海运情况下，给货代非危保函，有的还需要msds

三、.做美金情况下，需要制作划汇资料：合同，发票。英文

划汇资料本来应该工厂制单，

用来描述工厂和我外贸公司次票用美金付款的货物 的情 况。

用作我外贸公司对工厂划汇的依据。内容跟采购合同一致。 盖上工厂的章，交给财务。

四、跟工厂确认唛头。逐字核对!

注意唛头上要显示cas 号码

批号要正确(要与分析单上一致) 生产日期到期日期

伍、关于商检

① 做美金的情况下，工厂自己做商检，给工厂提供目的港，出运港信息

② 做人民币情况下，可以委托工厂做商检。

看工厂要正本的商检文件还是传真件就可以。

③ 制作商检资料：采购合同，商检发票，商检箱单，商检委托书(盖章)。

④ 商检做好后，让工厂传真商检凭条，确认无误后传给货代，让货代去换通关单。

六、关于报关

① 做美金时，工厂自己报关。提供出运港，目的港

② 做人民币时，让货代公司帮忙报关。

③ 给货代公司寄报关资料：报关发票，报关箱单，报关单，核销单(备案到出运港)， ④

报关委托书，准备4张盖了单证章的空白纸让货代备用。

⑤ 注意都要盖好章，报关单上显示的品名要注意，是工厂可以开发票的品名。

⑥ 零退税产品报关，要跟财务说，问财务报关金额怎么写，因为要交税，金额要少报 注意，商检资料和报关资料上的数量金额没有特殊要求的情况下，

都按照与国外客人成交的数量金额来报关商检。

七、唛头确认好，付款底单给工厂传真过去，敦促工厂按时发货。索要发货进仓的追踪方式。

八、和货代联系，确认是否按时进仓。

九、确认提单。注意：

① 出运港 ② 目的港

③ 客人名称地址，通知人，发货人，逐字核对

④ 件数，毛重(不要显示成了净重)，体积， 逐字核对!

⑤ 显示运费

⑥ 出运日期

⑦ 显示装船指示上要求的内容 8.如果可以押汇，要投信用证保险。

① 打印一张议付的发票，发票右上角写上hs编码和出运日期。

② 一定要确认提单签发的日期，与申请信保时发票上写的日期一致。 9.工厂分析单

① 做美金时，用工厂寄来的分析单给客人，一定要让工厂显示上cas 号码

② 做人民币时，让工厂传真分析单，我公司重新制作，盖上自己公司的章。 ③ 同样要注意cas号码，批号和唛头上的是否一致。生产日期保质期，品名。 10.货物报关放行，装船开航后。让货代寄提单。

需要付款买单的，先让他们开发票，传真过来，付款，寄单。 1.给货代付运费时要在友邦登记，财务管理-运费登记-新建-发票号 金额币种 2.申请付款通知书要交给晓燕签字 3.给财务付款(申请付款通知书 银行资料) 11.给工厂传真开票资料，让工厂开增值税发票，

有疑问的要根据货代那里报关预录单的品名开。数量，金额也要对应一致。 12.工厂寄单。

① 做美金时，让工厂寄商业发票，箱单，分析单(2份显示有cas号码)

② 做人民币时，让工厂寄增值税发票，合同正本，正本分析单 13.制作co.注意打印出来co的发票后，记得要盖章，和付款申请单一起交给财务。 14.投保。保单上被保险人写出口商，保单上显示的出运日期要与提单上显示的一致。 13.收到工厂寄来的资料后，将增值税发票复印留底。

正本合同、增值税发票、报关预录单、提单复印件、给晓燕。 14.收到货代提单，复印留底。 15.制作汇票。询问财务交单交单哪个银行。汇票上注意发票号码，金额。 日期为提单日

16.备齐所有资料后准备交单。商业发票，箱单，分析单，产地证。仔细核对： 盖章是否正确

内容是否一致

17.货代退回核销单，先不要寄给工厂

① 做美金时，财务到银行核销，核销好银行盖章后，寄回工厂

② 如果用离岸公司的帐户划美金给工厂，就可以直接寄回工厂，不用去核销 ③ 做人民币时，外贸公司自己去核销外汇，办理退税。

④ 用离岸公司与工厂做美金时，工厂的核销单退下来后可以直接寄还给工厂， 不需要财务核销篇五：国际货运代理年终总结 ------ 我的2024年

美好的時光總是在不經意間從指縫中溜走了，感謝

大學畢業的第五年，ing年，很幸調調。

因為我知道自己不是一個合格稱職的員工，會遲到，會鬧點小情緒，會上班的時候做和工作無關的事情，我不會因為這個是習慣而為自己辯解的，但是我會盡量少做，努力做到不做這些事情，希望在大家的監督下會做到最好! 公司地址：上海市青浦區徐涇鎮盈港東路3188弄51號102室 座機 021-39286596 化，也許是我們坐的更近更溫暖吧。這才是我堅持的理由，因為我相信有你們，有我們，沒有什麼問題可以難倒我們。

的突破了瓶頸，

做新客戶，只有不 更人性化，向著五百强奋斗，朝着上市發展，我們三發人都要怀揣著這樣的一颗夢想去奋斗，大家通過不斷的提高自己，争做新三發的优秀员工!我們都堅信我們的未來是無比美好的!

公司地址：上海市青浦區徐涇鎮盈港東路3188弄51號102室 座機 021-39286596 哥，小代，康康，小雨，小寶和小陳在。

第2篇：货代销售终总结

货代销售年终总结

百度《货代销售年终总结》，这里给大家转摘到百度。

篇1：货代销售年终总结物流公司年终总结关于年对我个人来讲，-，在宁波的年，年是付出和得到颇多的。

酸甜苦辣中，更多的是甜，是开心，是真诚和收获。

工作圆满完成，也收获了老公。

年宁波港物流业处于相对散、乱的复杂形势，贷代车队强强联合，船公司做货，不论大小型客户，甚至有码头也参与进来。

运价竞争非常恶劣的情况下，全体员工秉承心往一处想，劲往一处使的优良作风，克服困难，广开客户渠道，严控内外成本，确保柜量、利润最大化。

、柜量总额及利润年，我办共完成柜量，同比增长%，完成年初预期目标的%。

实现毛利润万元，同比增长%。

、业务拓展及新增货种金属、废塑料及成品塑料粒，各占我办的%，在年，相继开拓了绍兴老酒、慈溪家电液化钢瓶、衢州巨化集团的氯化钙、萧山几家化纤厂等。

、制度方面每月一次的例会，分析问题产生的原由，从源头处解决和避免。

新的信息和规定都在会上说明或重申，加强印象。

任何人有任何意见和想法都可以开诚布公地明讲，大家一起想办法解决，包括员工生活上的。

从而提高绩效、专业水平，活跃了气氛，加强了同事间的凝聚力，以及协调与沟通。

、百度商务方面年无一笔烂账，每月回收率在%以上，到目前为止，除了两家钢带客户约万运费外，其它客户均能在年假前收回。

、信息网络化我办有主动建立网络群体，将宁波港大小车队近家及船公司整合成网络群，利用信息化，寻找装箱套箱资源，做到了%的套箱率，大大提升了利润化。

对送货也有相当大帮助，现到宁波办送货货体%为长途单柜，宁波的单柜价格实为两柜拼送价，通过网络信息，可以高效的找到拼柜，从而提高了单柜送货速度，也相应创造了利润。

、业余生活工作第一，但也不忘生活和开心。

偶尔利用周末组织员工，举行户外活动，篮球、羽毛球赛、钓鱼等。

同时也邀请合作单位船公司及车队参加，或参与到他们的活动中。

让员工们两点一线的生活变得多姿多彩，也加深了与合作单位的情谊。

年是丰收的一年，这是令我们兴奋和欣慰的。

总之，让宁波办的每个成员都能日益进步，工作顺利，生活开心，健康向上，让进入这个集体的每个成员都能感受到这里的风景范文写作独好，不忍离去。

关于年着眼公司当前，兼顾未来发展。

年，在总部的领导下，工作中我们要做到：突出重点维护和深挖现有市场，把握时机开发潜在客户，注重服务细节，强化优质服务，稳固和提高市场占有率，积极争取圆满完任务。

主要着手从以下几方面入手：、招聘业务型人才，加强新业务开发近两年，自钢带客户行情减弱，基本无批量发柜客户后，宁波办主要靠零散及个体客户支撑，饥饱不定。

需大力度开发新货种新客户，以及集团竞标类客户，希望在年招聘一名业务同事，开发新业务的同时，也能帮助到业务经理的对外应酬，男子间能更好的筹谋。

争取年，在江西滑石粉、富阳纸、兰溪建德散装水泥等方面，有所突破。

、分析过往业务宁波办有近十年历史，新老客户交替，流失的老客户量也相当大，我们将重整，分析过往客户，争取再度合作。

、提升客服意识把握每一次与客户接触的机会，思想汇报专题热情详细周到的服务，给公司增加一个制胜的筹码。

加强与客户的交流，增近感情。

客服工作已不仅仅是把客户的货物揽入我方即为结束，争取帮助客户把所有的事全部做掉，让客户更加省心和放心。

、细化内部管理，严格成本控制，多重防范资金风险。

我办本着员工之间有审核，上下级之间有监督的原则去完善操作各流程。

建立客户信用额度评价制度，控制运费回收风险。

本年度我们将严格遵守总部的各项规定，加强业务学习，提高服务水平，争取早日完成任务，年目标。

挑战已经到来，既然选择了远方，何畏风雨兼程，我们相信：用心一定能赢得精彩!篇2：国际货运代理年终总结我的年美好的時光總是在不經意間從指縫中溜走了，感謝大學畢業的第五年，年，很幸調調。

因為我知道自己不是一個合格稱職的員工，會遲到，會鬧點小情緒，會上班的時候做和工作無關的事情，我不會因為這個是習慣而為自己辯解的，但是我會盡量少做，努力做到不做這些事情，希望在大家的監督下會做到最好!公司地址：上海市青浦區徐涇鎮盈港東路弄號室座機-化，也許是我們坐的更近更溫暖吧。

這才是我堅持的理由，因為我相信有你們，有我們，沒有什麼問題可以難倒我們。

的突破了瓶頸，做新客戶，只有不更人性化，向著五百强奋斗，朝着上市發展，我們三發人都要怀揣著這樣的一颗夢想去奋斗，大家通過不斷的提高自己，争做新三發的优秀员工!范文我們都堅信我們的未來是無比美好的!公司地址：上海市青浦區徐涇鎮盈港東路弄號室座機-哥，小代，康康，小雨，小寶和小陳在。

還有我，別忘記了，還有未知的張三李四王二麻子等更多的小伙伴們會就加入我們的這個大家庭!大家彼此都懷著更加油!三發!楊岳--公司地址：上海市青浦區徐涇鎮盈港東路弄號室座機-篇3：货代年度工作总结货代年度工作总结首先，很感谢领导能给我这样一个机会，让我能踏入担任货代员一职，并且感受到每一个成员的热诚和对工作一丝不苟的态度。

这周是我入职的第三个星期。

在这期间，在领导和同事的大力帮助下，自身在软、硬件方面都有所提升，为更好的工作打下了良好的基础。

我在工作中不仅学到了与工作相关的知识、技能与方法，还学习到了如何做人、怎样为人处世，这是比任何东西都宝贵的人生财富，并将受益终生。

在此我对这三周我所进行的工作主要方面总结，若有不妥之处，请领导批正。

在这三周中，首先对货代进口的流程有了大致的了解：接单，最全面的范文写作网站报检，换单，报关，缴税，放行、办申请、出具成本费用表，放射性，拆箱，取样最后发货。

在接到货物信息后要及时向船公司查询船期，如果货物尚未到港，则问有无到港计划，且根据箱量决定是否打层高申请。

如果货物已到港，则要问清船名、航次，且及时向客户索要报检、报关所需单证。

在收到单证后，就要整理单证，检查单证上一些重要的信息是否正确、一致。

准备好报检的单证，一般报检所需的单证有：报检委托书、提单复印件、装箱单、发票、合同、产地证、检验项目确认函。

要在货物到港的前天报检，报检前必须和客户书面确认是否有木质包装。

篇4：货代业务工作总结货代业务工作总结一、从业务员那里拿来,/和工厂的信息后，开始联系工厂。

询问：①有没有现货?要不要商检?②如果走空运有没有空运鉴定?③如何包装?毛重?体积?④编码，⑤付款的银行资料有没有给过?二、跟货代联系订仓①制作托书托书上注意运费，出运港，目的港，件毛体②索要进仓地址(入货通知)③走空运的情况下，要给货代空运鉴定，非危保函(盖公章)④海运情况下，给货代非危保函，有的还需要三、做美金情况下，需要制作划汇资料：合同，发票。

英文划汇资料本来应该工厂制单，用来描述工厂和我外贸公司次票用美金付款的货物的情况。

用作我外贸公司对工厂划汇的依据。

内容跟采购合同一致。

盖上工厂的章，交给财务。

四、跟工厂确认唛头。

逐字核对!注意唛头上要显示号码批号要正确(要与分析单上一致)生产日期到期日期伍、关于商检①做美金的情况下，工厂自己做商检，给工厂目的港，出运港信息②做人民币情况下，可以委托工厂做商检。

看工厂要正本的商检文件还是传真件就可以。

③制作商检资料：采购合同，商检发票，商检箱单，商检委托书(盖章)。

④商检做好后，让工厂传真商检凭条，确认无误后传给货代，让货代去换通关单。

六、关于报关①做美金时，工厂自己报关。

出运港，目的港②做人民币时，让货代公司帮忙报关。

③给货代公司寄报关资料：报关发票，报关箱单，报关单，核销单(备案到出运港)，④报关委托书，准备张盖了单证章的空白纸让货代备用。

⑤注意都要盖好章，报关单上显示的品名要注意，是工厂可以开发票的品名。

⑥零退税产品报关，要跟财务说，问财务报关金额怎么写，因为要交税，金额要少报注意，商检资料和报关资料上的数量金额没有特殊要求的情况下，都按照与国外客人成交的数量金额来报关商检。

七、唛头确认好，付款底单给工厂传真过去，敦促工厂按时发货。

索要发货进仓的追踪方式。

八、和货代联系，确认是否按时进仓。

九、确认提单。

注意：①出运港②目的港③客人名称地址，通知人，发货人，逐字核对④件数，毛重(不要显示成了净重)，体积，逐字核对!⑤显示运费⑥出运日期⑦显示装船指示上要求的内容如果可以押汇，要投信用证保险。

①打印一张议付的发票，发票右上角写上编码和出运日期。

②一定要确认提单签发的日期，与申请信保时发票上写的日期一致。

工厂分析单①做美金时，用工厂寄来的分(:

第3篇：货代销售技巧

销 售 技 巧

第一：如果不外出，每天30个有效的开发电话。

\"有效的开发电话\"---大家看明白了，别自己骗自己。

只是找到联系人不算有效电话：

1，要知道具体的出货量，起运港等。

2，客户出口旺季淡季的时间，这个对以后的工作很有效果。注意!!!

3，现在配合的船公司，如果你对同行业比较熟，也可以随便了解一下你客户现在配合的货代，但个人觉的刚开始工作的人不必去了解所谓的竞争对手，因为我们这行太多小公司了~~~呵呵。

以上几点，都是必需要了解。不过只在电话中，很难了解的全面。估计没几个船务有空陪你聊天，所以多多多多约见面! 为了完成电话量，有个方法我用的不错。给大家参考：晚上电话联系。因为工厂一般晚上都会加班。做船务的也不例外。比起白天，晚上轻松一些。船务的态度也好点~~呵呵，只是好点。别指望热情啊!!!

开发电话，可以一直打到晚上9点。其实你每天30个有效电话，只要坚持半个月，不超过20天。就可以做到下面的要求了。

第二，每周见客户不少于6家。

这个数字是计算过的。

我不知道是公司里面谁根据TMD什么计算出来的，反正TW经理就这样要求我们。

开周会的时候，TW经理特别关照我。提出因为我有业务经验，又一些现成的客户，所以要比其他新人要求高点。一个月要求我至少见30家客户~~~~人帅，就是被欺负~~~ -\_-!

约见客户不难，有新人会觉的想见客户好难啊~~~别人都不答应见面，别人都很忙啊，等等理由。呵呵，如果你也这样想，那代表你是\"小鸟\"。

我的经验是：(分几步走，曲线救国啊。没办法，谁叫我们货代人多，别人不想见呢。)

1，电话约见客户不必确定具体时间，在快结束的时候说句\"。下次有机会去你们那里，大家见个面吧。先给你个电话。\"这时候会拒绝的人不多，而且你也不是真的第二天就去~~呵呵

2，在记录电话开发资料的时候，如果你有和客户说上这句话。请记下来，再次电话联系的时候，重复这句话。加深印象。 3，安排好时间和路线，以及拜访客户的数量。建议最少4家才出门，那样不浪费时间。这时候就可以登门拜访了，到了门口再给电话。

也会碰上拒绝的，如果人家真的很忙，那就算了。如果不是很坚决，呵呵，说点好话了。比如\"不会占用很多时间的，只是交换一下卡片，我回去写报告也好看点。\"等等

第一次:面访：

(1)了解客户，做市场调查工作：客户工厂的饱和量、货值、在国内的情况、观察客户的经济状况、探客户的主要需求和价值取向(价格、服务、货物运送情况、货物运送速度、国外代理的服务情况。) 听得越多越好，对客户的了解越多越好。

(2)加强自身的功底：对船公司详细了解，以便给客户提供最好的航线参考，推荐最适合客户的船公司;对市场行情有清晰的足够的了解。对客户所在行业的情况有足够的认识，以便结合行业、产品的情况提出客户最为满意的方案。

(3)重视第一次：第一次见面、第一次报价、第一次合作都非常的重要。第一次要充分体现出诚意，真心诚意的与客户交流，自然的与客户交流。建立与客户的信任关系，不是做一次生意，而是做长期的生意。

(4)回应对客户的承诺，一诺千金。每一次对客户的回答，都要经过充分的思考，要确定能够得到满足的情况下，才能够给予承诺。

(5)在客户处要充分考虑客户的利益，在与公司利益不相背的情况下，从客户的利益开始考虑问题。

拜访客户后：

(1)作好拜访客户的记录，详细记录下客户的情况和需求、要求，及时回答客户提出的当时不能立即回复的相关问题。

(2)记下给客户的承诺，在约定的时间内，给予客户准时的回复。

(3)介绍客户与公司内部的合作，以加强客户对公司的了解，建立更进一步的联系。

(4)不断提高自身的专业知识，给予客户更好的服务。

总结：认真、负责、周到、专业，是拜访客户后的工作要求。

售后跟踪：

(1)在与客户达成交易后，要跟踪客户货物的具体情况。(操作、文件、价格、船公司的具体服务等的情况)，目的是达到客户最大的满意度。

(2)合作完成后，好及时的与客户沟通，以了解还有那些地方做的不够好，发现不足和需要改进的地方。

(3)了解竞争对手，了解竞争对手的长处弱点。才能够长期的保持同客户的关系。

售后跟踪的目的是：不断提高自己，了解对手，提高客户满意度、与客户建立更长期的，跟牢固的合作与沟通关系。

货代公司的服务能力体现在：

(1)拿舱位的能力，能不能够给客户拿到足够的舱位。

(2)放舱的速度。

(3)与船公司的关系，从船公司拿MB/L 单的速度。

(4)文件的出错率，能否给客户提供轻松、愉快的服务。

(5)与拖车行的关系， 能否在繁忙时间拿到拖车、是否准时、司机是否礼貌、价格是否合理等。在每一个服务环节都能够体现货代公司的服务水平。

Q1.第一次CALLING时向对方要求转接船务进出口负责人, 对方问:\"你是哪里?有什么事\";

当自我介绍后,对方马上响应:\"她不在\"或\"她在忙\",就要结束此通电话.

A1.先向对方抱歉,打扰了,请问贵司负责此工作的是哪一位先生或小姐?贵姓呢?分机几号?

至少得到这些信息后,可以在下一通电访时,直接切入找到本人,避免被恶意阻档掉.Q2.询问出口地整并柜时对方不耐的应付响应:\"全世界都有出\"

A2.\"不好意思我可能没办法马上把全世界的运价都提供给你,但现在我手头上有几个区域价格非常的好,

绝对可以降低贵司的运输成本,请问你有出日本吗?美国呢?香港呢?上海呢?广东省呢?东南亚呢?\"

; 确定某几个点后向对方说:\"我先提供这些点先给你参考\" , 创造出真正有出口点的报价机会,并且持续追踪.

Q3.大部分CALLING时都没问到出货品名及淡旺季...

A3.因知道货物品名，久了可以知道归纳出那个航线出什么货多，其谈旺季在何时，在CALLING该线

的量时可以依品名去进攻，也可以先做布局。

知道品名尚可以先为所出的货把关,是否为危险品、化学品、机器、食物...可提醒客户做好包装或

检具文件资料等等...Q4.追踨新客户没找到主要出货决策者...

A4.有时和SHPR连络一段时间仍然问不出个所以然来，有可能其只是经办，实际决策是其主管或背后

的老板,可以问SHPR决定者是谁，可请代为引见一下或约好下次见面时间，如此擒贼先擒王才能

有较明显的效果。

Q5.电话拨错,不多谈,即挂断

A5.可表明我们为国内知名海空运公司,顺便问其是否为公司行号,有无进出口,一通拨错的电话,或许

是一个商机。沟通，始终贯穿货物运输企业的整个揽货过程，下面将根据行为过程的主体与客体以及动作行为的不同谈论以下几点：

一、寻找客户的方法

A.黄页。深圳黄页，中国黄页，深圳外商投资等。提供信息包括客户名称，联系电话，地址，客户简介。

B.上网。现有很多企业网。如，深圳企业网、深圳人才网、深圳三资企业、中国企业网、中华大黄页网等。

C.社会关系网。

D.指定货的客人。走海运时记下目的港收货人的公司，地址，电话，联系人，E-MAIL等，然后发送邮件给他们。 E.寻找货主的途径还有很多，平时要多留意，要善于利用现有的客人挖掘潜在客户。

二、电话沟通(初次联络)

A.咨询关键人。可以这样提问：“请问谁在负责国内货运，国内物流等方面的?”

B.了解情况——主要的发货目的地，月均货量，现配合公司，所走运价，服务时效、货物类型，付款方式等。

C.报价——必须慎重，要事先准备(市场价、底价、报价、佣金)，第一次报价要留有余地，可以是试探性的，为面谈做好

铺垫。

D.预约——初步了解后，应试探性地预约对方，如对方同意，就立即确定见面时间，而见面时必须准时。如对方同意见面，

但没有确定具体的时间，就应保持联系尽快拜访。

注意：预约见面既然是和对方见面接触，那么约定时间应该在双方都方便的基础上，但客户是上帝，尽量主便。

住：打电话是为了安排一次约会，而不是完成这次交易，不要在电话中传递太多的信息，应该保留一些关键问题，有机会见面时

再进行充分的销售陈述。

三、面谈(短时多次)

A.预先准备——客户对所走线路的价格如市场价、底价、报价、佣金等、特殊需要等等(注意自己能做到哪些，以及哪些可以通过双方的能力才能达到)。

B.制造气氛——很好的谈话是取得效果的关键;要善于把握谈话的气氛。及时调整自己，与客户面谈时应该注意，得体的称

呼、穿着，礼貌的举止，交谈距离。

C.善于倾听——这是得到客户信息的重要途径，听是一门艺术，谁愿意“对牛弹琴”呢?听的同时也要注意与对方交流，如表情、

姿势、当地反映等。

D.报价(根据客户情况及市场行情而定)。

E.把握关键点——通过交谈可以知道客户需要的是什么。如优惠的运价，优势的运力资源，货物安全性、时效性保证能力，

良好的服务信用等。

F.必要的告辞——不易于应付的客户，实际上并不热衷与你合作;业务员的销售时间分秒必争，不要浪费在不必要的谈话上。

四、跟踪

每隔一段时间就应找机会，和客户电话沟通或是登门拜访。

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