# 外贸转型基地工作总结(实用14篇)

来源：网友投稿 作者：天地有情 更新时间：2024-06-27

*外贸转型基地工作总结1回顾过去一年来的工作与成效，我们几个做外贸工作的同志都深深地体会到，我们是在新钢联公司领导的亲自关怀指导下成长起来的，是在各部门同事们的积极帮助配合下进步的。受外贸组其他同志的委托，在这里我要代表他们感谢领导、感谢同事...*

**外贸转型基地工作总结1**

回顾过去一年来的工作与成效，我们几个做外贸工作的同志都深深地体会到，我们是在新钢联公司领导的亲自关怀指导下成长起来的，是在各部门同事们的积极帮助配合下进步的。受外贸组其他同志的委托，在这里我要代表他们感谢领导、感谢同事们。下面我分两个方面向大家汇报自己过去一年来在外贸这个全新的工作岗位上的收获和体会。

>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。所以在某某年中，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，每一套都是数拾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。

20xx年某某月份以后，总公司出于业务分工的考虑，新钢联的出口业务只能在某某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某某头衔的公司来讲是很艰难的，因为外商知道你隶属于某某，他就希望从你这儿拿到某某的产品，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。可是新钢联公司的特点就是要变不利条件为有利条件，用自身的努力，开创出一条自我发展之路。

在大家的帮助配合下，我从某某钢厂采购欧标圆钢某某某吨，某某钢厂采购美标扁钢吨，包钢采购欧标圆钢吨。分别出口到某某和某某。加上上半年出口的某某产中板吨，由我经办出口钢材合计吨。这些成绩的取得，与自己坚持不懈的努力和精心尽力的工作是分不开的。

当时从某某轧钢厂采购吨圆钢的事给我留下很深的印象。当时我公司与某某轧钢厂签订了圆钢采购合同吨。因为要赶在国家退税调整之前发运，所以我们要求他一定要在月日前将全部圆钢运抵某某港，具备装船条件。

因为此批圆钢是首次出口欧洲，所以在外包装、挂牌、材质证明等方面都有特殊要求，保证产品质量和履约信誉很重要。尽管我们在与包钢的采购合同中作了明确的约定，包钢也紧赶慢赶，终于在12月某日将我们所需要的货物运到了，但当货代理货时却发现了许多与合同规定不相符的小问题，如包装、刷色不规范等。接到货代的信息时已是周五的下班时间，可如果不去现场验货就有可能出现问题，造成外商索赔，不及时处理，错过船期，就有可能造成退税损失。想到这些，我只能把孩子交给生病的婆婆照看，周六一早赶往某某港，与货代一起按工厂的明细一一理货，对于出现的问题反复与工厂沟通、确认，最终得到了厂方的理解和支持，问题部分很快得到处理，保证了此批货物在12月某日前具备报关条件。

通过年的工作总结，我的确有很多感受和体会，但让我感受最深的是：自己很幸运，虽然在外贸工作中吃了不少苦，受了不少累，但我有一个领导关心、同事支持、蓬勃向上的集体，有老同志的传帮带，我从中学到了很多东西。最突出的体会是：新钢联的外贸比起某某国贸，比起其他专业外贸公司，的确面临许多困难，但我们相信，只要大家共同努力，这个“难”字也会造就出能吃苦、敢打硬仗的外贸队伍，敢于战胜困难，就能创建出具有新钢联特点的外贸事业。

某某年是我公司外贸业务的攻坚年，我们要总结年的经验，重点在产品开发上和市场拓展上下功夫，在队伍建设初见成效的基础上，以更加饱满的热情，为我公司外贸事业做大做强而努力工作。

**外贸转型基地工作总结2**

>1、贸易公司

贸易公司，主要是以代理各类厂家产品，通过自身拥有的销售对象资源优势和对当地市场的了解程度，赚取代理商品中间差价利润。从组成结构方面，一般分为：销售部，财务部，物流部，总经办等。而销售部又根据销售对象上的区别，分为商用部，ka部，bc部，流通部等。而财务部根据职能的区别分为，财务报表统计人员，销售内勤人员，出纳，单据管理人员，税务登报人员等。通过销售部的业务开展和市场反馈，物流部门的产品配送，财务部的资金流管理，总经办的全局策划，市场分析和流程管理控制，从而实现销售的整体环节高效率完成和良性循环。

>2、产品

在代理产品方面，根据产品的知名度和地域影响力，一般分为一线品牌，二线品牌，补充品牌等。比如我们代理的生活用纸，维达，洁柔为市场影响力比较大的名牌产品，也就是一线产品，而同时代理的贝柔，银洲湖系列，根据它的地域影响力和厂家规模，为二线品牌。

一线品牌的优势在于，知名度高，市场影响力大，而二线品牌的优势在于，产品结构灵活，价格适中，在市场需求方面，能有效补充一线品牌不足的地方，比如价格优势。

>3、销售对象

根据不同的销售方式，我们贸易公司的销售对象主要分为：商超，分销商，直销用户。商超又根据它的卖场规模大小和组成结构上，分为ka连锁，bc场，便利店，分销商。ka连锁的优势在于，顾客群体大，有品牌影响力，地理优势和卖场规模较大，有较强的竞争优势，产品的量上面有保证。bc场的优势在于，弥补ka场无法遍地开花的数量优势，虽然产品销量上面不如ka场，但卖场数量巨大和操作模式简单，是它的优势。

在实际的业务操作流程方面，又分为内部流程和对外流程。

>1、内部流程

销售经理通过对市场的分析和反馈，制定具体的操作方案，比如产品分类，报价，每月促销，注意事项及当月重点事宜，下发给销售各部门，由销售的各部分去执行。销售部根据上级文件和方案，在自己所管辖的区域卖场中执行当月销售方案。拿回的商超订单，交由对单人员核对产品价格。业务员根据不同的卖场结算类型，制定不同的结算方式。比如现采现结，购销月结，\_，支票，转账，收据结算等等。对单人员核对完订单，无异常的情况下，及时知会物流部安排送货，物流部拿回销售清单和验收单据后，及时交给回单管理人员。如送货当中出现货物数量不中，单品缺少，因各类意外无法按时完成送货任务的，要及时知会业务人员，业务人员及时跟卖场协商沟通，妥善解决，尽量不影响到合作关系。销售部每月执行的促销计划，及时交给促销管理人员，由其备份，统计，找厂家申报费用，促销管理人员知会业务人员申报结果，协助业务人员及时拿回各类核销资料，核销各类促销费用。业务人员根据每月各卖场的对账结款日期，找回单管理人员领取需要对账结款的单据，按时对账结账，同时反馈给回单管理人员，回款进程。业务人员收回的现金，支票，转帐通知单，各类扣除的费用单据，及时交到出纳人员开好收据，找回单管理人员清销账目。

>2、对外流程

开常为了更大的增加自己的业绩量，提高公司的市场占有率，业务人员需要在条件允许的情况下，和未接触的卖场建立良好的合作关系。前期需要了解卖场的实际销售情况，地理优势，卖场面积，是否为连锁，周边环境优势，同类品牌的销售和代理商情况等各类信息。找采购或负责人洽谈实际的合作项目，包括产品品牌品项，进场优势和意义，了解该场各类费用明细。根据实际了解的情况，制定新品进场计划表，交由公司销售经理审核批复。得到经理的明确回复后，找卖场负责人签定产品进场销售合同，要清楚合同较重要的条款，比如合同费用，新品进场费用，合作时间，季度性费用，结算周期和方式，费用扣除方式，返点返利以及卖场要求的一些特殊支持等等。

客情维护。在卖场的操作当中，客情维护是重中之重的。良好的客情可以争取到对自己最有利的卖场资源，最大化的提高产品销量。客情维护之前，一定要找准此卖场对自己销售最有影响的几个人。比如采购，连锁超市的主管，店长，纸品区理货和收货人员，货款结算人员。因为每个场的管理模式是不一样的，有些店是采购下单，有些是店长直接负责，有时候是连锁中单店主管负责下单和日常陈列管理。只有从下单，收货，产品陈列，货款结算方面，都没有大的阻碍的情况下，才能更高效的提高自己工作效率和工作时间上的安排。

促销。促销是提高产品销量，打击竞争对手，维护卖场客情的重要手段。一份合理的促销方案，不仅在提高卖场的市场影响力，在提高卖场对品牌的重视度，在提高自已的业绩量，都会有至关重要的影响。同样，促销是分为很多种的。首先你要了解该卖场的消费群体和整体产品结构及卖场当中自身的产品结构。比如工业区，卷纸和抽纸不分的地方，大力推广低价位卷纸和方巾，是提高量的有效方式。高档社社区店，盒抽和高品质卷纸，一般都是主打。风景区，旅游区，各类手帕纸有很大的量的空间。同样，根据不同的活动档期，搭配不同的产品类型促销方案，也是非常重要的。促销还有一个要点，就是多重促销的覆盖。公司的促销方案，现采，为特殊卖场制定的特殊促销方案，都是很有必要的。比如新店开业，一次优质的场外活动，是很有必要的，提高卖场人气的同时，也提高了自身的产品知名度。

市场反馈定期的市场反馈，有利于公司制定更完善的销售方案，更好的调整自身的产品结构，更大的提高自身的市场占有率。比如敏感单品的市场价格调查，卖场间产品的价格对比，现采单品竞争对手的报价情况。优质卖场的产品销售的偏重点。同类单品的价格比对，促销情况。卖场的要求及最新的动态等。

结算流程。良性的结算流程，有助于公司抽出更多的资金流，投入到更大的市场竞争当中。一个公司的资金流，就是一个公司的血液，只有快速优质的新陈代谢，才能有更强大的活力，更旺盛的生命力。了解自己手里面每个卖场的结算流程，是我们平时业务工作当中的重中之重。什么时候对账，什么时候交\_，结算是转账，还是开支票，以及周期是多长的支票，或者现金结算，收据结算，合同扣款明细，做好一份详细的对账明细表，准时按期的去对账结款，有助于我们更好的开展工作。

做为一个bc场的业务，在操作以上所有的流程的当中，也有自己的一些体会和自认为操作当中的一些要点。

**外贸转型基地工作总结3**

常说”万事开头难”，对于刚刚走出校园的我来说，体会得真真切切。

尤记得工作第一天，坐在电脑前的我一脸的茫然和稚气，但我从未怀疑过自己的决定，我相信自己，“世上无难事只怕有心人”。凭借着自己的努力和同事们热心的帮助，我慢慢地熟悉了公司的一些产品，对石材也慢慢的产生的浓厚的兴趣，慢慢地，自己无形中对石头有了种敏感度，和朋友逛街的时候会不经意地大叫一声—“看，这是xxx花岗岩/大理石！” 而一旁的朋友总会大笑说我患了职业病。

一边熟悉产品的同时我会一边开始慢慢摸索着如何去开发新客户。通过同事的经验之谈以及自己到福步网大量精华帖子的信息搜集，我了解到网络开发分为两种方式：一是被动的开发方式，即通过大型的网络商贸平台发布自己的产品信息以等待客户询盘；另一种则是主动的开发方式，即通过B2B ，各大黄页或是通过俄罗斯的搜索引擎，如Янекс。url 输入 关键字来寻找潜在的客户。这两种方式缺一不可，运用第一种方式需要注意的是，要不断地更新自己的信息以便客户在搜索供销商时自己的信息能在首页出现。而第二种才是最主要的方式，当找到信息量丰富的黄页时便可以把已经写好的开发信发有针对性地发给客户。

至于开发信，也是重中之重，因为开发信写得不好，给客户的第一印象不好，便很难得到客户的信任。开发信不能太生硬，要体现人性化，并力求简洁，重要信息要用其他颜色标明。到目前为止，我断断续续已经写了七封不同的开发信，并通过俄罗斯朋友的帮助得到修正。针对不同的客户，发针对性强的开发信。并通过记录，隔一段时间重发一次，对有阅读回执的客户更要加强追踪。

至于发开发信的时间也很讲究，尤其对大型的公司更是要注意。一般来所，周二至周四的下午为最佳时间，因为周一客户一打开邮箱会有很多未读邮件，对于有“黑色星期一”不好情绪的俄罗斯客户来说，这一天给他发邮件，不一定会去阅读，而周五面临一周的尾声，会有很多零碎的事情去处理，所以，这一天发邮件也不太明智。不过，对于那种一天才打开一次邮箱的小公司来说，邮件不会多，所以，可以不怕“堵车”放心大胆地随意去发。

秉着“多听，多记，多想，多问”的原则，以及“生存，沟通，学习，积累”的信条，工作十二天后开始收到阅读回执，二十八天后开始有客户询价，并主动申请到工厂呆了两天，学到了一些基本知识，初步了解了部分加工方式和包装过程，受益匪浅。

接下来的五个月时间，我要继续熟悉产品，开拓网络平台，争取尽快上手拉到可以长期合作的客户来回报公司对我的栽培，并不断充实自己的商贸俄语知识，在空闲之余也要加强自己的商贸英语水平。我相信“天道酬勤”，“有志者事竟成”！

**外贸转型基地工作总结4**

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，业务能力有了一定的提高。下面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。国内销售要主动出击，改变传统的销售模式，由于外贸开张不久，有许多地方需要成长，以下主要是未来外贸工作开展的方向及相关的要求。

**外贸转型基地工作总结5**

20xx年即将画上圆满的句号，这一年是我人生的一个转折点。由一名学生转型为社会人士，在机遇与挑战共存的竞争时代，我开始了自己的追梦生涯。回顾这三个月与新起点同行的点滴，颇有感触，现将工作以来的感受和工作体会总结如下。

>一、初入岗位

我是今年6月份毕业的，刚迈出校门就直接来到了深圳。出校门之前我还在迷茫，不知道要做什么工作，也没有给自己找到一个明确的定位。我知道自己不是那种安贫乐道的，我要给自己顶下目标，并且努力奋斗。因为在毕业之前，我也做过两份工作，一份是导购，一份是商务接待，由于各种原因没能继续坚持做下去。

直到9月份24日我有幸进入新起点这个大家庭，在公司领导和同事的帮助下，我在认识产品、熟悉产品、推广产品各方面的知识上有了很大的提高。在这里我要感谢我的领导和同事们对我的点滴帮助。

初入外贸销售这个行业，我除了在学校里所学的外贸英语知识和国际贸易知识，缺乏实际经验，对于阿里巴巴国际推广平台的操作一点也不清楚。首先第一件事，我就是要熟悉公司产品。因为公司人不多，初来乍到，怀揣着梦想的激情全心的投入学习中。公司的产品目录，各项产品的特点、用途、市场情况......方方面面的学习我都得从零开始。一个礼拜之后，我开始接触阿里巴巴后台管理，注册了一个制作员的子账号，负责产品的发布。MSN、Skype、Trademanager，Email等国际交流工具随之而来成为我每天必备的工作。此外我还自己创建了一个属于自己的阿里巴巴免费网站，在里面练习产品的发布，产品的推广，产品排名、关键词搜索和应用，速卖通交易等。在外贸部易小姐的指导和帮助下，我渐渐掌握了发布产品信息，争取排名的技巧，慢慢开始了产品推广工作。

>二、熟悉业务流程

在逐渐接触国际贸易的过程中，我通过阿里巴巴平台免费版，收到了很多客户的订单(阿里巴巴的平台),可惜都是批量小的一些样品单，最终因为因现实支付方式不能通过支付宝而告终。在10月伊始，经过半个月的产品熟悉，询盘回复，终于有位瑞典客户接收我们的付款方式，转账成功。第一笔外贸订单成了，虽然只是一个小订单，缺从中学会了很多。接收款项后，随后跟单，让生产安排生产并联系国际货运快递。

在国际快递方面第一次接触了DHL/UPS/FEDEX,其间还是出现一点小插曲，联系货运后，货物到香港了，快递公司说是地区偏远要加偏远费。因小订单，DHL运费算得过于精确，导致货物退回来，重新找了

一个货运公司，改走FEDEX。这样耽误了几天的货期。不过经过这次的教训，明白了算运费的时候要按最大值计算，宁愿多收一点，联系快递的时候要货代把地址查下是不是偏远地区。

>三、参与展会

10月中旬，公司参与了广州第七届国际采购博览会，展会上的客户基本上都是国外的。其间因展会上同行较少，参与竞争的不是很多，这又是我们该发挥的时候了。几个同事都在给公司产品做宣传，发名片，发资料，尽量吸引更多的客户来看我们的展厅。与外国客户交流又成了一门技巧，要吸引有意向的客户，要让没有意向的客户接触和了解我们这一产品，归根结底说白了就是来者绝不放过。与外国客户的交流中，也学到了如何向客户介绍我们的产品，如何讲解剖析产品优势。一个展会办下来，临时出售了小批量产品，收到了很多外国客户的名片，也发了一些自己的名片，希望将来可以联系一些有意向的客户。

展会过后，就是分析名片，收发邮件了。有经验的同事，接到名片及时判断客户意向，联系了客户上门看厂。也做了一笔数量的订单。其间，我学会了要认真判断客户意向，了解客户需求，才能做到有求有应。

>四、收发邮件

把展会上的名片整理，分析，回忆一遍，把有意向的，一个一个都发邮件进行问候。在发邮件之前，产品定价又是一项很重要的事。既然是工厂，产品价格就有一定的优势。凭这个优势，价格是没有很大的问题。其次就是价格得详细程度，其间涉及MOQ，FOB等各方面，这就是考验产品熟悉程度了，报价单的一目了然也很重要。要明确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。

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，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。但是呢，一连几百份邮件发出去，没有几个人回应，石沉大海，让人觉得心灰意冷的。但是，不能放弃，就得自身找找原因了。可能价格没有设置好，图片不够吸引眼球，产品信息没有详细......等一大堆的问题，一个一个分析，解决。

>五、接触阿里巴巴会员版

14月份开始接触阿里巴巴会员版的业务子账号，发布产品信息，提高产品曝光率，进而

增加询盘的机会。发布产品信息又是一项繁杂的工作。首先，每一个产品的标题不能雷同，图片必须清晰。其次，最重要的是关键词要选好，而且要选关键词排名靠前的，这样才能提高产品的搜索度。关键词的设置可以三个雷同，可以5种以上产品竞争一个关键词，尽量想办法提高曝光率。最后就是产品信息的匹配了，有头有尾必不可少，不能牛头马嘴，也不能张冠李戴。不同的产品要匹配相应的信息。发布了一千多条产品信息，询盘也相应上升了，在线咨询的客户也多了起来。

买家总会货比三家，一个询盘他会发给很多的供应商，因而买家远是专业的。作为外贸工厂最主要的优势是能提供厂家直销价，和产品质量的监督。因而定价要定的合理，才能赢取更多的客户。

但，在公司提供客户需求信息资源这一块中，也屡次没有取得好的成绩，错过了很多展会客户资源，主要是因为自己不会跟进客户，不知道怎么样来跟进，在这点我以后会好好学习，耐心地请教。在平时的各项工作中精耕细作，紧跟所有客户资源，及时掌握客户的需求，作出相应的计划和工作。在今后的工作中，争取把握分析、处理好各项工作中，加强同客户的交流、沟通。知己知彼，方能百战不殆。，了解他们的需求，能够准确地处理好，来羸得客户。

>六、工作失误

前段时间因为报价失误，和客户理解的不一样，导致公司流失了一个客户。客户要的是模组，我就按我们常规的报价，一个模组报给他。等客户寄来样品，要我报价，他的样品是两个模组一套的。我却没有理解好，还是按一个模组的价格报了出去。其间几天也没有沟通好，相互间理解不当。直到客户过来签合同才弄明白报价严重失误了，这一点，我觉得自己太大意了。工作时需要细心的，能想到的要尽量想到，不懂的地方一定要问。三个臭皮匠顶的上一个诸葛亮，这是个真理。提出来就总会找到解决的办法的。

>七、心得体会

1.“努力不一定成功，放弃一定失败”是篮球运动员姚明曾经说过的一句话，用这句话在时刻提醒、鞭策着自己。在公司的这段时间让我意识到，一名合格的外贸业务员，要从基础做起，筑稳根部，不眼高手低，不心浮气躁，虚心求教，耐心学习。()

2.专业的学习，要进行实际结合。要熟悉专业的外贸术语，特别是LED行业，要抓住客户的需求，给予客户相应的服务。与客户交流要有针对性。

3.要尽心尽责的做好本职工作。要做好手头的工作，专心工作，做好与客户的交流和联系，不懂得地方要耐心请教。

4.心态决定一切

疑、抱怨、无所谓、思想上的懒惰这些态度对工作是致命的。认识到工作是自己的事便不会有懒惰的思想。要长期坚持下来，不放弃，失败乃是成功之母。

>八、展望20xx

辞旧迎新，展望20xx年。新的一年已经开始，紧张而又忙碌的工作拉开了进程，明确公司的目标、计划。计划好自己的工作和个人目标。本人将更认真工作，刻苦学习业务知识，提高自身的能力来努力完成公司的销售任务和目标，同时希望公司和个人再上一个新的台阶，坚持下去，好好奋斗!

以后的路还要怎么走，我也不知道，但是我知道，只要自己不断的努力，那么迎来的就一定是很好的前景，所以我只有自己不断的努力了，因为自己是要生活的。生活和工作中有很多的事情来做，需要不断的努力。

以上是我的年度个人工作总结，请领导给予指正。

**外贸转型基地工作总结6**

xx年，注定是不平凡的一年。原材料本钱增加，税率大调剂，人民币不断升值……在这样的大背景下，外贸在xx年显得特别艰巨。忙繁忙碌的一年眼看又要过去了，又到了需要对自己的工作总结经验教训的时候了。

>一 回忆过去

1.对新销售区域的拓展。以越南市场为重点开辟市场，培养了3个新客户，到xx年底止，总计销售金额为28万美金。从xx年1月起，一共9个不同国家和区域的客户建立了贸易合作关系。

2.重视品牌意识。一个企业的发展壮大，品牌气力起着非常大的推动作用。xx年景功把三锋品牌产品销售到斯里兰卡，就目前来讲，销售情况良好。

3.对老客户的优良服务。重点为乌克兰客户xx和意大利客户yy的跟踪和服务。xx在xx年销售金额总计为32万美金，面对xx年欧洲对eu2标准的实施，用时6个月，25cc汽油锯题目现也得到了解决。

>二 总结现在

1.产品质量有待进一步的进步。不论是公司的主打产品电链锯汽油锯还是小打小闹的冲钻角磨，质量投诉此起彼伏。这对销售工作的展开产生了极大的困扰。再者，新产品的开发周期太长，就产生了老产品不成熟，新产品又不敢推荐的怪现象。

2.跟单工作的艰巨。依照公司以往的生产周期，通常是30-35天。以xx年来衡量，远远超过这个周期。我们的推延交货，直接影响到客户的\'销售计划，这对公司的信誉也会造成一定的影响。特别是，每每到发货时，不是这类机器少一台就是那种机器少两台，不但对工作带来了非常大的麻烦，客户那边更是不好交代。

>三 展望未来

海外市场的开辟没有终点，xx年对xx年来讲只是出发点。在摸索和经历中渐渐成长，而新的一年每项拓展工作都需要领导的大力支持。市场是残暴的，xx年势必是我更加兢兢业业工作的一年。生于忧患，死于安乐，假如xx年注定是狂风骤雨，那末请让它来得更猛烈些吧。我坚信，在拓展海外市场上，我们所做的每步都是为了更好地销售我们的产品!做这个轴承销售工作整整三个半月了。

今天在这十月的最后一天最后一个时刻，对自己工作做个总结，回顾历史，吸取经验教训，做好以后的工作。从七月十五号我进这个工厂，自己就显得有些急躁，电脑总是掉线，注册个网站要注册好几遍，不过这个时候自己是努力的，很想多注册一些免费平台，多个渠道找客户。期间自己也对轴承做了大概的了解工作，除轴承行业的发展和现状外，还包括轴承的分类和代号等。另外在上班之外的时间，自己也把公司的样本做了具体的一遍的学习，知道公司生产产品的品种和范围，还把样本里面的英文自己也看了一遍，算是对自己在行业相干英语方面的学习吧。其中发现了一点错误，好在错误不大，固然也是常见的，或许我吹毛求疵了一些，还是觉得不够完善。我太寻求完善了。

这个时期，我觉得欠缺的还是系统的记忆和巩固吧。由于，以后，自己加的轴承群等，出现一些询价的，那些轴承型号很多很奇异，有时候自己记不住是哪一类的，有些知道是哪一类的又看不懂后面带的符号的意思。感觉自己知道的怎样还是那末少。

**外贸转型基地工作总结7**

20xx年外贸科紧密团结在商务和工业信息化局党委周围，重点围绕国家有关外贸“调结构、抓转型、促增长、惠民生”政策，多措并举，精准发力，各项工作有序推进，我代表科室现向领导和同志们重点汇报如下：

一、做好“河北省外贸转型示范基地”的复审工作。根据盐山出口基地情况，撰写专题报告，搜集相关数据及有关证件，填写基地报表，上报省商务厅。

二、做好对外贸易备案工作。截止到11月份，共办理进出口备案及变更业务149批次，全县进出口企业接近400家，成为全市出口企业最多的县市。同时做好延伸服务，科室将备案、海关、商检、贸促会、国税、银行、外事办等相关单位的办事流程以明白纸的形式张贴上墙，对企业一次性告知，并积极协调解决企业在办事过程中遇到的困难，对企业做到尽职尽责、尽心尽力，极大的提高了工作效率。

三、做好转型升级工作。今年申报的河北汇中管道有限公司高性能大口径钢制弯管制造技术研发项目，获得省商务厅和省财政厅批准资金支持万元，成为沧州市同类第一名。我县培养的外贸公共服务平台已达9个，为推动管道装备产业外贸转型升级工作起到了强有力的示范和拉动作用。

四、做好外贸调结构工作，进出口齐抓。近两年盐山的管道装备企业受中海公司破产影响严重，因为互有担保，所以一个倒下，会影响一批。为应对和消除长远可能出现的不良局面，我们重点培养了气雾剂阀门、食品、建筑机械、输送机械、不锈钢、铸造、户外休闲用品、体育器材等产业，帮助引导其加大外贸投入力度，今年气雾剂和户外休闲已成为全县出口前十名企业，同时成为沧州市重点外贸企业，目前这些产业的出口额已超千万美元，同比增长较快。华煜工贸公司成为华北的废旧塑料进口商，年均进口20xx万美元。如今，盐山外贸结构形成几大特征，一是中国管道管件出口基地和河北省外贸转型示范基地牌子硬，名气大；二是队伍大，增速快；三是调结构，后劲足，四是龙头带，效果好。

五、巩固传统模式开拓外贸新业态。在做好传统一般贸易进出口的同时，着力开拓新业态，做到提前谋划，提前介入、今年我们为电力管件公司向商务厅申报了“对外援助承包资质”，该资质是参与国家大工程承包的必备资质，通过后有希望改变县域出口小而不大的局面，我们为申源管件公司申报了“跨境海外仓”，该项目在泰国已成熟运行，年均进出口近千万美元，据悉，目前沧州市该项目一家，跨境海外仓的建立，促进了我县的钢铁产品可以直接进入国际市场。

六、做好外贸攻坚战各项工作。正月十六省商务厅召开打好外贸攻坚战会议，围绕会议精神，我们立刻投入工作。

1、利用各种宣传模式广泛宣传省厅有关优惠政策。

2、建立了盐山县对外贸易微信交流群。入群人数已近200人，是全市的外贸微信群。

3、积极组织企业参加省厅境外百展活动，共为十余家参展企业申请了专项资金20多万元。并为其及时申报了市政府外贸专项资金50多万元。

4、组织企业参加了沧州市重点进出口企业座谈会、中东沧州贸易启动大会、唐山中东欧经贸对接会、云南德宏州与沧州对接会、全省外贸督查调研、沧州市外贸督查会、全省外贸培训会、沧州跨境电商培训会、中信保邮储银行与企业对接会等系列活动，中行农行与与企业座谈会、我县参会参训人数均为全市最多。

5、走访企业，全县的重点出口企业我们重点帮扶，积极协调相关部门为企业搭建出口绿色通道。为沧海、宏润、汇东、汇中公司介绍了九鼎投资集团、北京供应链公司。积极介入沧海集团进口odf项目设备，筹备为其申请进口贴息。向汇中、海乾威、乾成等公司介绍了\_网、中东石油协会、全球信用证纠纷网开展深入合作，力求深入石油集散地，签订出口大单子；及时解决闽海、金星、友邦户外休闲、申源等公司出口遇到的问题，力争出口实现翻倍，并为其争取市政府专项奖励。

**外贸转型基地工作总结8**

来到公司已经两个月了，真的是很快啊。我觉得自己早已经进入了工作的状态，真正的完成了从一名学生到一名正式员工的过渡，以下是我在这过渡期间的一些对自我的总结：

首先，是心态的转变。说实话，在接触外贸工作的那一刻，我心里并不是那么的有底，因为这对于我来说是一个完全陌生的行业，担心自己专业所学不足以好好的应用在这上面。可是通过这两个月的工作，我渐渐摆脱了这种不自信，卸掉了对未知的恐慌，每天都在热情、积极的与我的客户交流着，慢慢享受这与客户交流所带来的乐趣。在收到客人样品单付款的那一刻，我给自己狠狠的鼓了劲，一定要好好的干下去，于是后面几天我天天催着洪哥问货物的进展情况，旁人都看出了我那时的急躁，可我仍没有好好调整，尤其是在算出运费不够的那一刻，我都不知以怎样的一种态度去面对客户。慌张中，是大家帮我解决了问题，挽留住了客户，也让我第一次感觉到了这份工作的不容易。所以接下来我会以更加沉稳的心态去面对工作中的各个阶段，好好的锻炼自己。

其次，是工作方式的改变。在上大学的时候，我从来都没有对自己有过一个很完整的规划，有的只是跟随着学校课程而制定的一些短期的实践行动，于是导致每天的学习生活并不是进行的很有调理，可以说是得过且过的那种状态。而现在，得过且过已经不能是我面对工作的方式了，因为这样只会让我每天的工作显得碌碌无为，而且得不到应有的锻炼与提高。公司的六点工作日志的形式，让我每天在总结前一天工作的同时，很好的\'计划了新一天的工作事项，每天按部就班完成的基础上，再加上一点小小的突破，心里就会觉得很充实，很满足。这项制度也让我慢慢喜欢上了去计划，去分点归纳，有逻辑的去表达事务，包括每天的学习。记得Charles跟我说过，你每天去学习一到两个小时，坚持下去三个月，你就能和别人不一样，尤其实在外贸初期，会对自己有很大的帮助。我一直相信着这句话，每天的外贸论坛学习成为了我的必修课，看看别人的询盘案例处理方式，再结合自己的工作中碰到的，真的是受益匪浅：还有各种网络工具的开发与使用，真的是对外贸业务的开展有了很大的提升。

然后，是思维方式的改变。做外贸，是一个买卖沟通的过程，如何应对客户的讨价还价，如何站在客户的角度去思考问题，是我在当前阶段觉得做好外贸所必须掌握的。我可以说是一个不会讨价还价的人，所以刚开始接触业务的时候，面对客户的降价要求，我完全不知道如何去回复，不知以何种方式迂回的与客户沟通、协商。现在，我在这方面仍没有做到很好，可能是经验的原因吧，但是我觉得自己还是有了很大的进步，因为渐渐的我会主动的站在客户的角度去考虑问题了：价格，并不是买卖过程中最重要的那一环，很多时候提供给客户的建议，站在客户角度所提供的服务，往往是客户真正所需要的，不过这也得看客人的，大部分客人应该还是很享受你为他提供的建设性的解决方案，这样才能够真正显示出我们的专业；当一切都顺利成章的时候，适当的价格只会是利润的多少，客户也就应该可以拿下了。

最后，我还想说的是，感谢有公司这么一个好的平台能让我去学习；感谢Charles的信任，给我时间去适应，去提高；还有公司同事和师父的帮助，真的让我获益良多。所以接下来，我会更加严格的要求自己，以更加清晰的工作思路，更加努力的学习势头去面对我下一个阶段的工作。

总结人：Hanks

20xx年x月x日

**外贸转型基地工作总结9**

xxxx年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千。xxxx年5月4号来到公司，我作为一名试用期员工开始对场站业务进行学习，这个阶段从号到号结束，领导的严格要求，系统的滚动式培训，加上自己不懈的努力，我基本掌握了业务流程，跟许多老员工相比，我是一个新手。但这并不能成为我可以比别人差的理由，相反，越是因为这样，我就更要付出比别人更多的精力和时间来学习，从而跟上大家的步伐。凭借着自己努力、刻苦、任劳任怨的工作态度，我除熟悉了业务的操作和处理流程外，还更深一步地了解到场站整个运作流程，让我在工作时更能得心应手。号我开始向独立操作阶段过度！号我递交了转正申请成为新东方一名正式员工，某种意义上讲我开始对立操作。

>工作完成情况：

在完成公司规定工作的同时，我注重自我综合业务能力的提高，通过公司定期的业务培训，不尽从思想上认识到服务质量的重要性，从行动上，我更加注意沟通交流技巧的提高，我深知作为一名普通的业务员，除了要懂得一些简单的技术和专业知识外，更重要的是需要与客户进行沟通、交流，解答客户的咨询和疑问。因此，我更需要具备的是掌握全面的业务知识和良好的服务、沟通技巧。

在平时的工作中，对于新下发的各种新业务、新知识、新活动，我都认真学习，充分领会其精神，并且牢记；对于一些基础业务知识，我经常会翻出来看看，做到温故而知新，熟能生巧，半年多的学习、思考和，再将这些运用到实际工作当中我已经与船公司、码头计划、重点客户形成了融洽的协作合作关系。在这个过程当中我的总指导原则是，：信誉第一，服务第一，客户利益至上做到背箱不拖时，落箱不压车，新系客服．诚信服务。海尔总裁张瑞敏有句名言：在同样的条件下，服务得好可以赢得顾客或创造顾客；服务得不好可以失去或消灭顾客。诚信是一种资源，一种资本，是优质服务的灵魂。我作为业务部的一名员工会更加的做到认真查找差距，同时学习、借鉴其他师傅们的先进经验，取他人之所长补己之短，使在业务部的我不断茁壮成长。

>工作过程中出现的问题：

1.操作出现过失误，每当遇到操作出现失误，我的第一意识是赶紧补救，无论是谁的原因，决不让问发展下去，对自己的操作失误我从不推卸责任，有了一次的教训，我会认真，查找问题根源，努力同样的错误决不让他出现第二次。

2.与同事相处过程中出现过摩擦，对于这个问题我是这么认为的，性格、做事方式的差异是开始出现问题的原因，每当工作过程中人际关系出现紧张，我会主动与他们沟通、交流。避免因为关系问题影响工作，做到诚以待人、宽以待人。一个新员工要融入一个工作环境，需要自己去适用，需要大环境的接纳，这需要一个过程。也许是因为我的主动和真诚，现在的工作环境我觉得非常和谐，同事关系也非常融洽。

总的来讲，这一年是紧张而充实的一年，从学习到顶岗我用最短的时间完成过度，工作过程中我努力缩小与老员工的差距，在完成安排的工作前提下，不断学习，因该说作为业务员我已渐渐成熟。

xxxx年已经向我们招手，新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，xxxx年的经验相信我会做得更好！同时希望公司考虑我的情况能够给我增加工作量，相信我，我能行！

**外贸转型基地工作总结10**

>邮件沟通：

1.报价多零，少零，或看错价格；

2.型号写错，报多个型号价格，直接修改价格，忘记更改型号；

3.发票号写错；

4.跟踪时，型号不正确；

5.写信时，不知道对方是男是女；

6.转发时，忘记更改客户名称；

7.写信时，落款时，忘记姓名；

8.让客户查看附件，忘记插入附件；

9.有新的信息，忘记备录，没给客户及时回复；

10.写给一个客户的邮件，转发给另一个客户时，忘记删掉前一个客户的信，

11.形式发票上港口信息，国家是否正确。

>生产通知：

1.忘记修改客户国家名称；

2.忘记修改出厂时间；

设备给客户带上脚踏杆；

4.不值钱的易损件多带一些；

5.备件通知，要带包装箱通知；

6.电制冷，要下铁资包装箱；

7.外购产品要准备唛头信息。

>工作心态：

1.所有的客户都要同等对待，因为你不知道哪个会下单；

2.因不屑一个锤头，丢掉一台整机(客户买备件，他们也会需要整机)；

3.觉得客户不买东西，让别人去接，丢掉一台数控设备；

4.不要怕麻烦，不要懒省事；

5.如果你能比他人替客户考虑的多，做的多，他就会对你信任；

6.一定要和客户多沟通，别人的需求都是在沟通中得知的，不是推测出来的。

7.自己的.单子，自己一定得多操心，不要妄想别人帮你做；

8.只要客户说要，或者没说不要，那就得继续跟踪，知道有了明确回复。

9.客户提到相关信息，如他们从其他厂家拿到的价格，必须重视起来。

10.客户打过电话后(如果沟通不是很流畅，再发一封信强调一下)

>工作条理：

1.重要级别：已成订单，重要客户，已有信息，寻找信息；

2.要做的工作逐一列出来，按照从简到难，逐步处理；

3.邮箱管理；

4.客户管理。

**外贸转型基地工作总结11**

20xx年，外资外贸工作在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

目前,全县共有26家外贸出口企业，11家企业有出口业绩。全县外贸出口创汇累计完成1828万美元（报关口径），同比增长，占县全年1800万美元任务指标的％，占市全年1500万美元（其中，亿财完成844万美元，富豪公司完成418万美元，路源完成347万美元，信浓完成99万美元，盛华公司40万美元，中磊石材完成20万美元，隆大15万美元,进出口公司完成15万美元，创为完成14万美元，本色石业12万美元,绿丰完成4万美元）。

全县共完成进口商品总额59万美元。

全县实现劳务输出86346人，其中，境外劳务输出11人（日本研修生3人、新加坡5、韩国3人）。谋划针织服装原辅料基地县立项1个,新增进出口经营权企业2家（\*\*信浓服装有限公司、\*\*本色石业有限公司）。

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万元，争取办公用品万元，外经服务费万元）。

>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。

1、纺织服装业:纺织服装业是我县出口创汇的主导产业，全年服装业完成出口创汇1763万美元,占出口总额的,同比增长25%;主要出口企业支撑以亿财、路源、富豪三家企业为主。而信浓、盛华、隆大紧随其后。

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（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％（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％（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。

2、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，积极开拓国际市场。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。

1．组织企业参加境外展览会。组织亿财、富豪、路源、盛华等企业参加了103届广交会（还为亿财、绿丰公司和富豪公司争取到广交会4个摊位），日韩农产品携样（绿丰参加）、中国品牌商品美国展览会、昆明进出口商品交易会、第五届中国-东盟博览会等各类市场考察和国际展览活动，参加省政府组织的20xx中国·石家庄纺织服装博览会（亿财参加），第十届烟台国际果品蔬菜食品博览会（绿丰参加）。通过此项活动，亿财与日本、意大利客商签订了每月不低于70万美元的长年供货合同，富豪与西班牙、路源与英国也签订了中长期稳定的供货合同。还组织企业参加境外考察，建立企业中英文网站，制定宣传册等办法增强企业扩大出口能力。

2、增强出口企业质量管理意识，加强产品认证工作。

一是重点推进亿财注册的“亿财”、绿丰公司的“维佳”、“素娃娃”，绿野的“天承”，畅达公司的“畅达”油松花粉，富豪的“热河”等品牌在国外进行注册和宣传，为实现我县自主品牌出口做基础工作。二是加强企业产品认证工作。畅达公司完成了iso9001:2024质量管理体系认证和iso22000:20xx食品安全管理体系国际通用认证工作。推进绿丰公司获得国际通行的农产品产品和体系认证（主要包括haccp［危害分析与关键控制点］认证、gap［良好农业规范］认证工作，公司年内争取自营蔬菜生产基地5000亩。通过一系列活动，20xx年度我县开拓新加坡、韩国、西班牙等新兴市场6个、建立企业对外宣传网站8个。

（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。

1、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。

2、是抗震救灾工作：由于汶川发生了理氏级大地震，

我们积极响应局党组号召，放弃双休日时间深入企业,组织发动亿财、富豪、盛华、隆大、百顺等外贸企业为灾区人民捐款捐物，其中，组织亿财公司捐赠服装1万套，捐款13104元、富豪公司捐赠服装10160套、捐款4645元，邀请了市、县电视台录像、向县电视台报送信息材料进行了专题播报，带动了全县外贸企业向灾区捐赠的热潮，由我局组织外贸企业共向灾区捐赠物资和款项达万元（85万元服装+万元人民币）。

>三、明年主要工作

20xx年，我们将围绕局党组下发的岗位目标积极开展工作。重点做好以下工作：

（一）、积极应对国际经济形势对服装业的冲击，加快转变外贸增长方式

一是加大对具有自主知识产权、自主品牌、高附加值产品的出口支持力度。做好服装品牌的注册和宣传推介活动。引导企业调整、优化出口商品结构，提高我县出口商品的质量和档次，增强出口企业的国际竞争力。重点推进亿财、隆大、路源、富豪等企业引进国外最新加工制作设备做好技改扩能和产品的升级换代，真正使企业上规模、上档次,充分利用出口信保规避金融风险。二是加大政策扶持力度。充分利用国家商务政策，积极向省厅申报项目对有出口业绩的重点企业给予资金扶持。三是组织企业参加各类市场考察和国际展览活动，做好服装品牌的注册和宣传推介活动。重点组织亿财、富豪、盛华等公司参加各类国际服装展览会、下半年105届广交会活动。四是举办出口贸易业务和开拓国外市场技能、出口信用保险等培训次，提高企业综合素质。

（二）、积极推动农产品、机电产品和建材产品扩大出口创汇。

一是采取切实可行的鼓励农副产品出口措施，实现我县有更多的农产品出口。以绿丰公司生产的出口脱水蔬菜为龙头，带动绿野公司、华芳公司实现特色农产品出口；二是鼓励和发展机电和高新枝术企业增加出口创汇。帮助企业在技术创新，产品研发上用足用好国家政策，培育新的增长点，协调解决创为、凯达铸造、隆鑫盛、天成印刷公司在出口中存在的问题，鼓励企业创新发展思路，加快我县机电和高新技术产品出口份额，督导创为公司增加出口创汇，帮助凯达铸造公司做好通关手续，力争20xx年度实现机电产口出口；三是培育石材出口基地建设。深入甲山石材建材工业区，引导石材企业申办进出口经营权，壮大外贸出口队伍。形成以“中磊石材”企业为龙头企业带动“本色石业”、“三力椽”、“燕山”等石材厂实现出口。

（三）、积极开展对外经济合作，努力开拓国际市场

要在巩固原有出口市场的基础上，进一步开拓国际市场，寻求对外经济技术合作新突破。一是鼓励企业实施“走出去”发展战略,积极探索县内有实力企业到境外投资办厂，重点鼓励县酒厂、畅达集团、亿财、绿丰等企业到国外投资办厂，入住中国在境外设立的中国经贸合作区，享受中国合作区的优惠政策待遇。二是发展境外加工贸易。鼓励企业以现有技术、设备投资，在境外以加工装配的形式，带动和扩大国内设备、技术、零配件、原材料出口。三是推进有实力的建筑企业对外承包重点工程、加强对外劳务合作等，努力开拓国际市场。做好外派劳务基地县建设，开展定点招收、定点培训、定点管理机制，维护劳务人员合法权益。

**外贸转型基地工作总结12**

本周工作主要如下：

1维护平台和询盘处理的分配按日期的单双号轮值。

单号由一外贸人员负责环球平台的发布和环球询盘的处理，另一外贸人员负责阿里巴巴中国制造网平台的发布和相应询盘的处理。双号反之即可。

在本周轮值中处理环球询盘10个，阿里巴巴2个，中国制造网2个。除里面非有效询盘外，其中询盘来自美国，英国和印度为主。美国以网络球，红外球询盘为主，英国以迷你球为主。其他有3G手机的视频摄像机需求。有些像乌拉圭等南美国家有需求我们的高速球。待后接下来跟进。

2工作日的工作情况

1）处理询盘

2）更新和发布平台信息，确保信息排前

3）每日判断和跟进5个客户并做记录

4）网上搜索同行或专业的描述信息，产品知识充电

感觉每天的工作时间都处于饱和状态。虽然觉得工作方式善可，但还看不出成效。加上对产品和行业的专业知识还远远不足的状态下，对客户的分析和沟通还欠缺信心。例如：

1之前意大利买去的网络球，因为操作手册不完善，自身还不能全面了解产品性能和应用。只能三缄其口。暂时还没和此客户做更进一步的沟通。

2之前伊朗客户说主板的瑕疵，不知其因，给予的反馈速度较慢和对产品质量有点疑惑。暂时虽有联系着，但有些担心今后的合作稳定性。

对于行业的深浅，自知不能一步到位。需要自己的不断积累。同时还不能很明确看出国际需求和整个行业的出口状态。希望领导们空闲之余多多提点。

**外贸转型基地工作总结13**

6月份大学一毕业我就来到了万达，来到了外贸部这个大家庭、这是我的第一份工作，也是至今为止的唯一做过的工作、很庆幸，这份工作是和我的专业是相关的，可以运用之前学过的专业知识，做起工作来也会比较容易些、但是真正在实践中，还是有很多课本里学不到的东西需要我们去一点点学一点点累积、下面是我半年来从不同的方面总结出来的心得、

>一、熟悉产品

来到公司首先做的就是熟悉产品、做业务的最重要的就是要对所销售的产品十分了解、我们销售的产品是轮胎、轮胎分为全钢的和半钢的，我所在的工厂是全钢胎的工厂，主要生产载重胎和工程胎、而我现在的分组是在载重胎的非洲区域、以前没有接触过轮胎只知道轮胎大小不同，不同的车按不同的轮胎、现在接触了才发现原来轮胎也是有很大的学问的，不仅是有规格大小的区分，还有各种不同的花纹，轮胎花纹的作用是使车辆与路面之间有良好的抓着力、确保车辆的牵引性能、防滑性能，以及轮胎的散热性能、不同的路面，不同的车辆，不同的轮位使用不同的花纹、

花纹主要有普通花纹，越野花纹和雪地花纹、其中普通花纹又分为纵向花纹、横向花纹和纵横兼有的花纹、纵向花纹的轮胎，其胎面花纹走向是按轮胎周向排列、这样可以使轮胎的滚动阻力小，高速性能好，操纵性、稳定性、安全性优良，防侧滑能力好，噪音低，舒适安全，适用于路况较好的道路和高速公路、缺点是牵引性、制动力差，而且使用中易出现花纹沟底裂口的质量问题、横向花纹轮胎，其胎面花纹按轮胎轴向排列、具有制动力额牵引力、耐切割性能、耐磨性能好等优点、但是容易侧滑、易发生异常磨损，而且滚动阻力大、噪音高，告诉性差、适用于一般路面、混合路面和非正式路面，一般安装于运输车辆的驱动轮位、越野花纹专门适应干、湿、崎岖山路和泥泞、沙地等无路面条件下适用的轮胎胎面花纹、了解不同的花纹的用途对于销售有很大的帮助、

除此之外，当轮胎损坏客户要理赔时，要分析出事什么原因造成的，是使用不当造成的还是轮胎在生产不当造成的质量问题、要及时和客户沟通，教给客户正确的使用方法和鉴别方法、

>二、做单据

作为业务助理最主要的一项工作就是做单据，单据最主要的\'就是要认真仔细不能出错、从录订单到做交单的所有单据都需要认真仔细的去做、需要注意的地方有很多，我们公司用的操作系统是海易，所有的工作都在这个平台上去实现、虽然提高了办事效率但是也有很多需要注意的地方、比如说录制订单时首先要选择商品名称，然后再去选择具体的规格、否则很容易出错，而且操作起来也很麻烦、这里尤其要注意的是看好是哪个层级的，客户要的是哪个层级的、选错层级如果客户不接受的话，最终会造成重大损失、订单录制好了，确认无误，和客户也洽谈好了就可能生成合同了、

除了订单合同就是箱单发票和原产地证、发完货之后先在系统里做发货确认，对应好实际发货的数量和价格，根据场站的信息填上装箱明细，这时候箱单发票也就在系统的订单制作里能打印出来了、根据客户的要求再做相应的调整、注意是信用证项下的就要严格按照信用证的要求做，比如说信用证里要求货描应该写什么，箱单发票里和其他的单据里的货描也都应该严格按照信用证里的写，一点都不能有误、因为信用证项下的单据要求单单一致，单证一致、否则造成不符点会造成巨大的损失、客户和银行会以单据不符为由而拒绝付款、

非洲区域大部分的付款方式是信用证，信用证项下做单据时需要注意的几点有：

（1）信用证一般都会要求在所有提交的单据里显示该信用证的号码、

（2）货物描述在信用证里一般有明确的描述，所有单据按照信用证里的填写、

（3）有特殊显示要求的，不要落下、

（4）弄清信用证里要求准备哪些单据，每种单据需要几份正本几份副本、

（5）最重要的一点是注意信用证里要求在船期后多少天之内交单，一般是21天、在船期后21天之内必须将所有单据准备好交给中行、开船后尽早的向货代要来提单准备单据、

信用证之外阿尔及利亚的DZ客户单据要求除了箱单发票产地证、提单之外还有三个证明、而且还有品质证需要做、

>三、备货、发货

备货和发货主要是一个流程问题、下面边介绍流程边说要注意的问题、自合同生成之日起，催促客户交预付款，然后就是备货发货了、提前让计划员排产，定下来是哪天发货就立马写商检、这里尤其要注意的是阿尔及利亚的，因为阿尔及利亚的都需要做品质证、商检做了多少就必须要发多少，一条不能多一条不能少、批次号出来了就做标签、赶在发货之前将标签做出来、提交发货需求，每天看库存，看需要发的这几个规格库存是多少，每天的产量是多少、催促计划员分配好发货计划、如果是FOB下的贸易方式那由客户订舱、我们可以帮客户询价，推荐一个价格最低的货代给客户、如果是CIF或者CNF的则需要我们自己来订舱、询问3家以上的货代和船公司，将他们的海运费和港杂费问清楚，比较选出一个价格最低的来定、

货备好了，在海易系统里将订舱的信息填写完毕、就打印出来了我们每天都要用到的发货通知，我们都称之为小单子、发货的信息都显示在上面、留着这个小单子，以后想查询什么信息都能用到、将这个单子送到计划员，客户派车的，投保的，报关的还有财务那边、任务到这还没完成，我们还要时刻盯着，车什么时候来，货什么时候够、一定要在截单之前装完货，否则就产生改单费了、有个改单费还好比较正常是几百块钱，但是有的改单费就非常贵是按美金收的、如果当时不知道情况想着改单没问题那就不好了、有时候和货代沟通一下可以将截单和截港的时间往后延一下、当然得看具体哪个船公司、一般马士基的比较严格、改单费既高，截单时间也不好延长、在整个发货的过程中我们要及时的与客户沟通，让客户知道事情的发展情况，有问题可以及时解决、

>四、接待客户

国外客户接待在国际贸易业务中有着极为重要的作用，它体现一个公司的管理制度、综合素养和商务形象、一次准备充分，适时，出色的接待能让客户记忆深刻，不但给公司节省谈判成本，同时也为后续的开展奠定良好的基础、最为一名业务助理，帮助业务员做好接待工作也是非常重要的、既能让客户满意，自己也能学到一些经验、以下是我的一些个人总结、首先在客户到来之前通过电话或者邮件联系客户，确认流程（来访人数，之为，性别，详细的时间，来访的目的）、并做好派车接送、派餐以及安排住宿等、客户到来的当天申请会议室，准备好宣传资料、客户和业务员洽谈或者与领导洽谈要认真做好笔记，了解客户的需求和以后的合作情况、客户临走时将准备好的礼品赠送、

总结：20xx年即将过去，新的一年很快来临、在万达工作了这么长时间，学到了很多东西、在与人沟通和工作技能上有所提升，发现自己的缺点并及时改正、下一年工作要更加努力，用最饱满的热情迎接新的一年、

**外贸转型基地工作总结14**

>一、20xx年外经贸工作任务完成情况

>（一）对外贸易情况

20xx年，全县外贸进出口总额预计465万美元左右，其中进口12万美元。进出口同比增长208%，完成年计划的155%。加工贸易进出口14万美元，同比增长130%，完成年计划的7%。20xx年全县对外贸易进出口额出现了一次新飞跃，创造了历史最高记录。对外贸易呈现出如下亮点：

1、骨干企业增势强劲，支撑作用进一步凸显。特别是今年3月份才出口的邓氏玉竹生态发展有限公司，到12月中旬完成出口280万美元，占全县进出口总额的61%，湘源皇视数码科技有限公司的电子产品也保持了良好的出口态势，其进出口额占全县进出口的。稳居全县企业出口第二。这两家外贸出口企业为全县外贸出口的快速增长起到了重要的支撑作用。

2、 加工贸易开始走出低谷，让我们看到了来年的曙光。双峰兴昂鞋业有限公司是我县承接产业转移的重点企业，前几年一直从事鞋面加工，没有进出口业绩。随着兴昂三期4条成品鞋生产线的建成，该公司从12月份开始正式以双峰兴昂鞋业有限公司名义自营进出口，现第一本加工贸易电子手册顺利通过商务、海关的审批，第一单价值6万美元的进口料件将于近日进口报关。预计20xx年将实现加工贸易进出口1000万美元以上，将成为我县重要的加工贸易企业。

3、 中药材出口从零到有，增长幅度大。邓氏生态玉竹发展有限公司作为全县加工中药材的外向型企业之一，加工生产的玉竹片、西洋参等中药材饮片制剂，深受欧美等国家用户的喜爱，目前已实现280万美元的出口，成为了我县出口的主力产品。

4、外贸主体得到进一步加强。今年，有6家外贸企业进行了对外贸易经营者备案登记，其中有2家企业有了外贸进出口实绩。对外贸易企业由5家发展到了11家，外贸队伍逐步壮大。

>（二）外经工作情况

今年，全县外派劳务人员266人，年末在外人数332人，完成外派劳务合同额444万美元, 外派劳务营业额万美元。新增境外投资企业1家。外经工作得到了稳步发展。

>（三）其他工作任务完成情况

1、全年共申报外经贸扶持资金、加工贸易引导资金、中小企业国际市场开拓资金等项目25个，申请资金991万元，已到位资金40万元，预计尚有120万元左右资金有望在年内到位。

2、按期完成了全县外贸行业“十二五”规划编制的相关工作。

3、外经贸数据统计及时、台账完整。

>二、所做的主要工作

1、深入外向型企业走访调研。为进一步引导我县外向型企业走自主进出口发展之路，今年3月份，我们对全县所有的外向型企业进行了走访调研，对企业的经营及代理进出口情况、政策需求以及需要政府部门提供的服务等方面进行了深入的调查了解，同时传达了省对外贸出口及加工贸易的鼓励政策，指导企业开展直接出口和加工贸易。

2、强化服务理念，促进外贸发展。在外贸业务开展的整个过程中，我们从备案登记到货物进出口报关等方面提供全程指导，对期间出现的问题及时出面协调解决，对办理加工贸易的企业进行全程陪同，简化了办事程序，为企业提供了方便。今年有两家企业的进出口手续和加工贸易手续，在我们的努力下，都只用一天的时间就办好了从商务到海关、电子口岸、商检等部门的所有手续，受到了企业的好评。

3、积极申报外经贸发展资金、加工贸易引导资金、外经合作资金和中小企业国际市场开拓资金等项目，为企业申报材料提供指导和把关，全年共申报各类项目25个，申报资金991万元，争取资金支持可达160万元。

4、精心组团参加第七届中国-东盟博览会和第二届湘博会。我县作为娄底市唯一组团单位参加了10月20日至24日在南宁举办的第七届中国-东盟博览会。本次博览会由我们股室负责前期工作的协调和联络，我县组织了14家企业的十多类产品参展，展会上县委副书记、县长\_华接受了湖南卫视、广西卫视等多家省级媒体的专访，有力地推介了双峰农机，受到各界的好评。同时参与了12月6日-8日在娄底文化广场举行的第二届湘博会的组织联络工作，我们精心组织31家农机机电企业和68个境内外农机客商参展,参展产品涵盖农机机电30多个品种，会上我县共签订15个贸易项目，合同成交额达亿元。

5、成功接待了亚非拉22国商务官员来我县考察。8月22日至23日亚非拉22国商务官员一行40余人的考察团来到我县对我县农机机电产业进行考察。我局负责整个活动的联络与协调。由于制定了详细的接待工作方案，加之有部门、企业的紧密配合，活动安排有条不紊，达到了预定目的。

6、认真组织外向型企业参加各种加工贸易、电子商务的培训，组织外派劳务培训基地学校参加省商务厅的劳务输出对接会。积极与境外投资企业老总沟通，为他们送政策、送项目。

>三、存在的问题和困难

一是我县外贸出口主体弱小，上百万美元出口的企业不多，目前还没有出口上500万美元的外贸企业。导致全县外贸出口量不大。

二是进出口企业融资困难，严重制约外贸发展。随着国家信贷政策调整，特别是中小型的进出口企业融资受阻，企业生产流动资金紧张，导致企业无法承接外贸单子，只能依靠滚雪球的模式发展，出口竞争力下降，影响自营出口。

三是出口成本大幅上升。今年以来，国内原材料、劳动力成本、海运费大幅上涨，涨幅超过10%，企业很难自行消化。

四是外派劳务出国费用过高、专业型的劳动力资源贫乏、劳动力素质较低等因素在很大程度上制约外派劳务工作的发展。

>四、明年的工作计划

1、继续积极扩大出口主体。加大外贸政策宣传力度，做好出口企业孵化工作，积极鼓励具备条件的企业申请自营进出口备案登记。指导双星生化、同利打火机、三鑫工艺品等企业开展进出口业务，着力培育外贸出口新的增长点。

2、重点扶持兴昂鞋业有限公司开展加工贸易。争取20xx年实现加工贸易500万美元，进出口总额1000万美元以上。

3、巩固现有中药材、高新机电技术产品出口成果，加强对企业的引导。

4、支持1家本地企业申办对外劳务输出资格，稳步推进劳务输出。

一年来，我县的外经外贸工作虽取得一定成绩，但距离上级领导的要求，还有很大差距，我们将在局党组的领导下，发扬成绩，不断总结经验，争取来年创造出更大实效，为开创我县外经外贸工作尽微薄之力。

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