# 外贸专业实训体会

来源：网络 作者：深巷幽兰 更新时间：2024-07-15

*刚开始做文字性的工作时，头脑比较清晰，方向比较明显。但是第二天开始做广告就花了太多时间，低档的市场被抢的过多了。第三天才开始做了广告，开始去抢夺市场。但是一切都好陌生，手脚也好慢，什么都不懂。但是卖完第一批货品，开始收到货款的时候，心情很激...*

刚开始做文字性的工作时，头脑比较清晰，方向比较明显。但是第二天开始做广告就花了太多时间，低档的市场被抢的过多了。第三天才开始做了广告，开始去抢夺市场。但是一切都好陌生，手脚也好慢，什么都不懂。但是卖完第一批货品，开始收到货款的时候，心情很激动，但是仍然手忙脚乱。几次都投放错地区的广告，导致有市场销售的份额但是已经没有渠道销售了。

进入销售后，思维开始混乱，心里只想着卖个好价钱，很多因素都没有考虑进去，因为怕慢一秒，眼前的机会就消失了，所以捡了芝麻丢了习惯。最后的排名不算很后，但是却一直都没有盈利。感觉挺失望的。以后做事真的不能急功近利，头脑要保持镇定，不能随便就急起来，时刻保持头脑的清醒。

也许对着电脑日子过得特别快，一下子就来到了沙盘实训。刚开始的那个下午，觉得时间过得特别慢。不知道是我不够认真还是其他的原因，我认为电脑的那个软件比沙盘更有趣。

我们公司在第一轮的时候就用时间币买到了许多客户，其实那时候真的好开心。但是我们没有搞懂游戏规则，大客户就被别人抢走了，那时候真的一团乱，完全搞不清楚状况，也不懂得如何保留自己的客户，心情一下变得很沮丧，原来我们真的高兴的太早了。

尽管经过了这一次实训，我们公司吸取的经验还不够多，在第二个月的时候又被其他公司抢走了我们的新客户，但是我们没有灰心，我们仍然认真对待其他的小客户，尽管成交额小，但是我们拥有的客户够多，也总不至于亏本的地步。随着时间的消逝，我们也慢慢地懂得如何留住客户，懂得运用我们的策略。

实训时间越到最后过得越快，也让我知道纸上的知识我应该了解并且掌握，但是实际的操作我更应该多加练习，累积经验。

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