

业务员外出工作报告 业务员工作报告(优秀9篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

业务员外出工作报告篇一

还记得当同事已经打了好多通电话之后，我才敢打自己的第一通电话，当时拿电话的手都是颤抖的，心里竟然还在祈祷不要有人接电话。可是并不如我所愿，那边接起了电话，我一时之间竟不知道自己要说什么了：开始想好的那些话语都烟消云散了，后来就把话术都记在本子上慢慢年习惯了也就好了。到现在想想，那时真的是很傻的。

作为销售人员我感觉背负着挺大的工作压力。当面对背井离乡孤军奋战时的寂寞时，当面对完不成销售任务的沮丧时，当面对部分蛮不讲理的客户时，一旦丢失了坚强的意志，那么就只能逃离营销这个职业或者浑浑噩噩过日子。尤其是做电话销售，我们每天至少打五十个电话，每个月如果有十六个工作日，那每个月我们就要800个电话。可见我们要经受多少次的拒绝，我们听得最多的声音就是“拒绝”，如果不能激励自己，不能互相激励，那我们可能每天都会愁云罩面，每天都不想打电话，甚至看到电话头就痛，因为没有一个人会喜欢被拒绝的感觉。

在追求成功的时候，必然会碰到各种各样的困难、曲折、打击、不如意。可能这个世界上会有极少数的人，他的一生一路顺风，但是大部分的人，他都曾经遭遇过失败或正在遭遇失败，包括很多成功人士也是一样。除了要对自己当初确立的目标要有坚定的信心外，必须要不时回过头去，检验自己

一路走来的足迹有没有偏离了轨道，有没有多走了弯路，如果走偏了就赶紧回来，赶紧修正，不时地总结和回顾，才能保证方向永远是正确的。正如常言道：“一个人不追求进步的同时就是在原地踏步”！

此时回头一想，我本人在工作中还是存在不少的缺点和不足之处，尤其最明显的一点就是马虎大意，在发传真的时候忘记该称呼有几次，甚至有次去开会竟然还把鞋子忘记了带，最后还是满天去借，此等性质的问题细节在生活中也是经常发生；打电话的时候还是不能够独立面对问题，在客户遇到问题的时候自己容易惊慌失措，不能镇定的稳住阵脚，就把电话直接塞给师傅或者其他同事了，这点来说，现在做的非常不好，包括打回访自己都不会去打，现在刚来了不到一个月的新人可以自己面对这些问题，我这点就做的不够成功了，以后一定要努力改掉这个习惯，不能什么时候都依靠别人，要靠自己解决！还有一点是平时工作和生活两者不能区分开来，有时工作中的烦恼会带到生活中，而生活中不愉快的心情也有时导致一天的心情，当然这样是肯定不好的，因为一天没有好心情就直接决定能否有回执来报答一天的劳效！所以平时工作以及生活中，在自己给自己调解的同时要坚信：郁闷的人找郁闷的人，会更加郁闷。一定要找比自己成功的人，比自己愉快的人，他的愉快会感染会传染，就会找到力量和信心。

为今后做个打算，不能和以前一样从来不做总结，从来不设定目标，那样就像是一个无头苍蝇乱碰一天天的混日子了，没有目标性，一天不知道要有什么样的结果，在此一定明确了：至少一场会保持两个客户，不然一个月下来就八场会的话，自己来那么几个客户还不能保证是不是质量客户，那样签单的几率就太小了，至少在自己的努力中能够充实自己，给自己的同学一个榜样，给家里一个交待，能让所有关心自己的人放心，会认为我过的很好就ok了！

xx年已成为过去，勇敢来挑战一一年的成功，成功肯定会眷

顾那些努力的人!绝对真理!

业务员外出工作报告篇二

首先,听取了蒙阴四中孔璐老师的一节《一次函数》复习课,临沂实验中学教师刘洁讲的《全等三角形》复习课,临沂第二十中学教师伊玉艳试卷讲评课《数与式、方程(组)与不等式(组)》。

(1) 针对学生在知识归纳、基础训练中反映出的知识遗漏点、方法模糊点、概念混淆点进行针对性的讲解。引导学生正确理解概念并了解知识间的相互联系,形成知识结构。

(2) 例题分析——由学生独立思考、分析、演练或提出思路后再进行讲解。要突出思维方法的分析,关注学生是如何想的?为什么这样想?引导学生找出解题方法、规律,并注意解题规范,对学生演练中的问题要找出错处,分析错因。在讲通性、通法的基础上,启发学生多样分析求解,并比较各种解法的优势,提高解题兴趣和思维能力。

(3) 当堂检测——课堂的10~15钟进行当堂检测。这时教师要积极巡视课堂,督促学生解题,了解学生解答情况。完成较快的当堂批改,课内没有批改的下课时上交。

(4) 课后反馈、补偿——当堂检测要当天批改,及时下发,并订正。

(5) 课外作业选择《同步》上的部分题目,第二天上交并及时批改,错误少时个别辅导,错误多时集中讲解。另外,老师把学生的问题记录并归类,每周编一组针对性的纠错考试题。

第二轮复习教学模式:出示问题——学生思考——交流探索——师生完成——总结反思——延伸拓展。具体复习采用

题组复习法：递进题组——逐步推进，揭示规律；类比题组——举一反三，归类迁移；化归题组——纵横联系，提高能力。其主要训练题组是市教研室下发的《九年级数学同步》，以及我校编制的二轮复习学案。

1. 深入研究《数学课程标准》

2. 仔细研读《20xx年临沂市初中学生学业考试文化课考试说明》

(1) 中考命题原则

(2) 试卷结构

(3) 试卷难度：试题按其难度分为较容易题、中等题和较难题，三种试题分值之比约为6:3:1。试卷的难度系数约为0.65。

3. 认真分析中考试卷

4. 了解社会热点问题

第一阶段：知识梳理形成知识网络（4月底旬完成）

在第一阶段的复习中应该注意：（1）扎扎实实地抓基础。教学应低起点、多归纳、快反馈、勤补偿，尽可能使每个学生初中数学知识能达到理解和掌握的要求，在基础知识简单应用中能做到熟练和正确。（2）精讲精练。选择典型性例题，起到举一反三、触类旁通之用。进行有针对性、层次性的训练，做到解一题，通一类。对于练习与测验中的问题，采用典型问题集中讲与个别问题单独辅导相结合，并注意引导学生做好解题后的反思和总结。

第二阶段：专题复习（5月底完成）

第二阶段复习注意几个问题：

- (1) 专题选择要突出重点、难点、热点。
- (2) 把握深度。
- (4) 教会学生正确的解题方法：审清题意，先想后算；理清思路，把握方向；规范解答，表达清楚；反思解法，适度复查。

第三阶段：综合训练，查漏补缺（6月上旬完成）

第三阶段复习注意几个问题：

- (1) 模拟训练在时间的安排，题量的多少，容易题、中档题、较难题的比例，总体难度的控制等方面要贴近中考。
- (2) 批阅、讲评要及时，并对每次测试结果进行分析比较，发现问题，查漏补缺，检验解题能力，积累应考经验。
- (3) 评分要准。按中考评分标准给分，容易题、中档题规范答题，明确哪些步骤必须有（得分点），哪些步骤是可有可无的，不要害怕难题，要积极参与。
- (4) 调节学生的生物钟。尽量把学习、思考的时间调整得与中考答卷时间相吻合。
- (5) 解题速度和解题时间分配的合理性。要有意识的训练学生的解题速度，合理安排解题时间。比如许多考生在最后15分钟就不知道该干什么，往往会把这些宝贵的时间浪费。
- (6) 调整心态，增强信心。
- (7) 上好试卷评析课：课前要做好详细分析。对错在哪里、错的原因，要一一归类，便于针对性的讲解和补偿训练。

1. 注重集体备课
2. 提高课堂效率
3. 用好复习材料

业务员外出工作报告篇三

一转眼已经在公司工作了将近6个多月了，在这新年来临之际，回想自己半年所走过的路，所经历的事情，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，只是多了一份镇定，从容的心态。

在公司的这半年多时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变成了一个能够独立操作业务的员工。不过话说回来，我不知道在写这份年终总结时是以一名翻译员的身份或者说是业务员的身份来进行阐述。以下是对自己在这半年多的时间里所做的事情的总结。

进入一个新的行业，任何一个人都应该熟悉该行业的知识。就比如说对于音响的制作过程：模具车间(1楼)--注塑车间(1楼)--喷漆车间(3楼)--金音成品车间(3楼)，音响的构成：音响壳体、喇叭、高音头、功放、吸音棉、铁网等。这些还是有所了解了，但是对于音响的具体内部参数至今还是不太清楚。应该在今后的日子里不断的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我可以说不虚度，并没有浪费上班的时间(曾有一段时间在上班期间聊msn之后在得到提醒后有做自我检讨)。在经过时间的洗礼之后，我相信自己会做得更好，因为有俗话说：只有经历才能够成长。在这个世界上完美的事情少之又少，每个人都有自己的优缺点。只有在时间的流逝中将自己的缺点慢慢的纠正过来，不断的进行总结与改进，提高自身素质。

自我剖析：从目前的状况来看，我还不是属于一名成熟的业

业务员，或者说我只是一个刚刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮不够厚(因为作为一名业务员，大家普遍认为就是要学会对于自己的新老客户紧追不舍)，心理素质还不是很过关，还远远没有发掘出自身的潜能，个性中的一个飞跃。

在我的内心中，我一直都希望自己能够成为一名优秀的业务员，因为不管怎么说我也是学习了4年的外贸知识，掌握了一定的理论基础，而且，我，喜欢这份职业，这股动力，这份信念一直都在我的心底，我渴望成为一名成功的业务员。

在这段日子中，感谢公司对我的培养，非常感谢在此期间对我的悉心指导，让我知道了自己的不足，慢慢地提高了自身的处事能力，我一定会以积极主动，自信，充满激情的心态去工作。

挥别旧岁，迎接新年，满怀希望!

业务员外出工作报告篇四

我是营销部的xxx业务员，是xxxx年2月份进入公司的[]xxxx年的4月4号我从原来的酒店促销部调到了现在的营销部，在营销部工作的这段时间，我感受很多，收获很多，也在逐渐的成长着。第一个月我的部门经理，带着我去一一的面见了各个单位的领导，看着我的同事们和领导轻松的谈话，并认真的介绍我们的酒水以及团购政策，我只是在一旁静静的听着，暗自学着他们的销售技巧，希望以后通过努力的学习可以做的比他们更好。

- 一、要勤学习，不断提高自己、丰富自己;
- 二、要勤拜访，增进客情关系;
- 三、要勤动脑，如何有效的为客户服务

四、要勤沟通，进一步了解客户的需求；

五、要勤总结，做好每日总结，总结有效客户并时时跟进。

xxxx年对于我来说是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年，感谢谆谆教诲我的领导，一直以来悉心的帮助、认可、信任、鼓励着我，才能使我更加乐忠我现在的工作。在营销部我还是一个新人，有很多的东西都有待学习，在以后的日子里，我会努力的学习，更好的做好自己的本职工作，在此预祝公司xxxx年再创辉煌！

业务员外出工作报告篇五

我是营销部的xxx业务员，是xxxx年2月份进入公司的。xxxx年的4月4号我从原来的酒店促销部调到了现在的营销部，在营销部工作的这段时间，我感受很多，收获很多，也在逐渐的成长着。第一个月我的部门经理，带着我去一一的面见了各个单位的领导，看着我的同事们和领导轻松的谈话，并认真的介绍我们的酒水以及团购政策，我只是在一旁静静的听着，暗自学着他们的销售技巧，希望以后通过努力的学习可以做的比他们更好。

一、要勤学习，不断提高自己、丰富自己；

二、要勤拜访，增进客情关系；

三、要勤动脑，如何有效的为客户服务

四、要勤沟通，进一步了解客户的需求；

五、要勤总结，做好每日总结，总结有效客户并时时跟进。

xxxx年对于我来说是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年，感谢谆谆教诲我的领导，一直以来悉心的帮助、认可、信任、

鼓励着我，才能使我更加乐忠我现在的工作。在营销部我还是一个新人，有很多的东西都有待学习，在以后的日子里，我会努力的学习，更好的做好自己的本职工作，在此预祝公司xxxx年再创辉煌！

业务员外出工作报告篇六

20xx年对于钢贸流通企业来说是困难多、倍受考验的一年。严峻的经济形势、艰难的行业困局对钢铁产业链产生较大冲击，钢贸企业在商海无涯苦作舟的环境中咬紧牙关，克服重重难关，终于在20xx年末看到希望，同时对20xx年的重新起航也赋予了更多的期盼。

回顾走过来的一年，笔者对钢贸流通企业所面临的艰难险阻总结了以下三点。

1. 高库存、价格战、钢贸企业亏损普遍

上半年，钢材产能过剩明显，钢贸商去库存化压力大增，市场进入低水平同质化竞争和价格战，企业利润随即大幅下降，经营模式表现出明显的“速度效益型”特征。其中一级代理商普遍亏损严重，二三级钢贸流通企业受亏损拖累，歇业数量比往年显著增多。

2. 现金流量供求不均衡，催生信贷危机

上半年，国内钢材市场供求矛盾突出，钢材流通行业现金流量供求不均衡，考验钢贸企业营运能力、盈利能力和偿债能力。随着企业常规规模扩张与信贷有效性下降之间的矛盾加剧，下半年钢贸商跑路现象频率大增，银行增强了对钢材流通企业信贷收紧，影响企业运营策略，并导致钢价长期缺乏弹性，市场波段操作的可行性偏低，企业盈利能力被进一步弱化。

3. 企业低风险运营盛行

下半年，钢贸企业为管控企业风险，普遍采用了低库存、快进快出的运营方式，社会库存量得到了有效控制，连续4个月以上保持在低位。与此同时，冒进的价格博弈与赌行情几近偃旗息鼓，即使在4季度，随着经济复苏、“稳增长”政策陆续出台，钢贸企业运营更多的体现出务实性、低风险性，与螺纹钢期货的激进表现产生鲜明对比。

3. 钢贸企业在经历了后经济危机的几番价格洗礼后，企业成长需考虑速度效益型和质量效益型两者兼具性发展，尽可能提高对行业乃至经济周期性风险的抵抗能力，增强企业免疫力。

总体来说，无论在任何时期，企业的运营并不是一帆风顺的，只有不断创新、完善制度才能长远发展。

业务员外出工作报告篇七

下午好！

非常感谢学校领导给我提供外出学习的'机会！

在11月17日-18日，李堃、于娜和我参加了在牡丹江市立新小学举行的黑龙江省教育学会“十二五”规划课题《在小学数学教学中渗透数学思想方法的实践研究》课题开题会暨小主题研讨活动。开题会上宣读了课题立项书及课题开题报告，使广大实验教师明确了课题研究的意义及方向，营造了积极的研究氛围。在后续的主题研讨活动中，围绕“如何有效的在小学数学教学中渗透数学思想方法”这一主题，11位青年教师进行了课堂教学展示，经过课堂教学、反思及答辩三个环节的激烈角逐，向阳小学台玉亭、五林明德小学王明霞、井冈山小学路莹、东华小学刘雪娇等选手获得了特等奖。

通过这次观摩，我学到了许多知识，下面谈几点自己在小学数学教学中渗透数学思想方法，有不妥之处望指出。

为了更好地在小学数学教学中渗透数学思想方法，我觉得教师不仅要教材认真研究，潜心挖掘，而且还要思考渗透的手段和方法。所用的手段和方法必须顺应学生的认知特点，能够实现预期的目标。小学阶段，数学思想方法渗透一般常用直观法、问题法、反复法和剖析法四种。直观法就是以图表的形式将数学思想反复直观化、形象化。直观法的特点是能够将高度抽象的数学思想反复变成儿童容易感知的具体材料，特别是生动有趣的图画能给儿童留下鲜明的印象，唤起低年级学生对数学学习的兴趣。问题法是指学生在教师的启发下，在探求问题答案的过程中，通过回顾、思考、总结，逐步领悟数学问题的规律性，进而加深对解题方法、技巧的认识。反复法是指通过同一类情景的多次再现，让学生接受，解释数学规律。

关于数学思想方法的教学，我觉得教师还要注意把握时机，适时渗透，这样才能既发展学生的数学思维，又不加重学生的学习负担。就小学数学来说，在形成概念、导出结论、寻找方法、揭示规律的过程中，随时都可捕捉到渗透数学思想方法的有效时机。例如，在概念教学中，概念的引入可以渗透比较的思想；概念的形成可以渗透抽象分析的方法；概念的贯通可以渗透分类的思想。在法则的归纳、公式的推导、结论的发现过程中，可以渗透分析与综合、类比与联想、公理化与符号化等数学思想方法。在解决实际问题（应用题）教学中，通过揭示已知条件与所求问题的联系，结合技能技巧的运用与思路分析，可以渗透数学解题中常用的化归思想、数学模型思想、数形结合思想等。

在数学教学中，解题是最基本的活动形式。数学习题的解答过程，也是数学思想方法的获得过程和运用过程。任何一个问题，从提出直到解决，需要某些具体的数学知识，但更多的依靠数学思想方法。所以，学生做练习，不仅对已经掌握

的数学知识以及数学思想方法会起到巩固和深化作用，而且还会从中归纳和提炼出“新”的数学思想方法。

数学思想方法的学习过程首先是从模仿开始的。学生按照例题示范的程序与格式解答与例题相同类型、结构的习题，实际上是数学思想方法的机械运用。此时，并不能肯定学生领会了所用的数学思想方法，只有当学生将它用于新的情境、已经解决其它有关问题时，才能肯定学生对这一数学本质、数学规律有了深刻的认识。

对于学生来说，最好的学习效果是主动参与、亲自发现，数学思想方法的学习也不例外。在教学中，通过数学思想方法的广泛应用，让学生自主探究，合作交流，加深体验，从主观上重视数学思想方法的学习，进而增强自觉提炼数学思想方法的意识。教师对习题的设计也应该从数学思想方法的角度加以考虑，尽量多安排一些能使各种学习水平的学生都能深入浅出地做出解答的习题，它既有具体的方法或步骤，又能从一类问题的通法去思考或从思想观点上去把握，甚至方便学生通过对类似的归纳综合，确认题目最基本的内容和解题的关键性步骤，掌握解题方法，进而深化为数学思想。

愿我们小学数学教师都来重视数学思想方法的学习与研究，探讨其教育教学规律，以适应数学学科实施素质教育和深化课程改革的需要。

我的回报到此结束，谢谢大家！

业务员外出工作报告篇八

我很感谢我们园长给我这次外出学习的机会，虽然只有短暂的3天学习时间，但我感觉自己收获了很多知识，这次穴道的东西对我今后的工作有借鉴之处。7月22日-7月24日的学习安排时间：22日，参观滨河幼儿园并观摩滨河幼儿园老师所上的两节体育课；23日上午，广州二幼的体育老师(彭老师)给我

们战士了2节体育课，刘老师给我战士了一节音乐课；下午，彭老师给我们进行了讲座《幼儿园体育教学》；24日上午，广州二幼的张园长给我们进行了讲座《提升执行力打造优质幼教》。

当我迈进滨河幼儿园的大门，让我感觉这个幼儿园很大气，也很舒服，而且周围的绿化非常好。走进正门，印入我眼帘的是柱子上贴的小朋友的生活照片(睡觉，洗手，体育活动中的情景)，这些照片可以展示给家长看，让家长了解孩子在幼儿园的情况。上了楼梯，楼梯的外围是有网围住的，他们在网上贴了许多幼儿作品(如绘画、折纸)，我们幼儿园可以借用他们的特色，我们幼儿园以小秒画为主，可以战士我们幼儿园的特色。楼梯的墙壁上有许多木制的板，上面的内容有一些简短的故事，也有格言。

进入教室，我看到他们每个班的班牌都是用水果来命名的，这个比较新颖，而且每个教室门口的墙壁上专门有一块区域是挂“教师的个人简介”，我觉得这样可以让家长更了解自己的老师的情况。在门口的另一板块是家园栏，在他们的家园栏中有“生长树”等。“生长树”能将每个区域的内容细致化。教室入口旁边就是厕所，我感觉厕所的位置不是太好，进去有一个味道。整个教室的区域划分比较明确。

教师走廊的吊饰比较漂亮，有的把一中植物或动物的生长过程用图片的形式战士出来，更加形象生动。每走一段路，都会出现一个植物角。他们的废品利用率很高，他们会用废品制作各种自制玩具，而且一物多玩。

在上课方面，我听了两节宾和幼儿园老师上的课，真得很不错，在体育教学方面，对我来说是一个薄弱环节。同时我也听了彭老师上的体育课，他在上课之前，用律动操引入主题，他在上课时会根据幼儿的发展水平差异而调整自己的课程，而且他的讲课方式很吸引小朋友，小朋友很开心，不断的给小朋友新鲜感。在体育教学中，教师一顶要备好课，而且备

课应做到：环境、幼儿、教材、备课法。

广州二幼的张园长给我们进行了讲座《提升执行力大灶优质幼教》，非常生动，张院长是让我们在有西中去明白她所讲的内容，会让我们记忆更深刻，更易理解，让我们知道了什么是执行力，执行力的重要性，优秀的幼教需要优秀的团队。在宾和幼儿园的老师中，我看到了这一点。

时间过的很快，在3天里我学到了许多在自己幼儿园里没有学到过的知识。

业务员外出工作报告篇九

时间飞快，我的实习将要结束，实习充实了我的学习生活，我学到了许多书本上无法体验的知识。通过实习，我感触颇多，得到许多新的认识，对许多问题多了深一层次的思考。以后就是社会上的一份子了，责任也将越来越重。我是在一家外贸公司实习，我在公司主要工作是学习设计和跑业务，对一些新客户的发展和老客户的维护。

一、 实习时间、地点

时间□20xx年xx月xx日至20xx年xx月xx日

地点□x公司

二、 实习目的与任务

实习目的：

1. 通过本次实习使我能够从理论高度上升到实践高度，更好的实现理论和实践的结合，为我以后工作和学习奠定初步的知识。

2. 通过本次实习 使我能够亲身感受到有一个学生转变一个职业人的过程

3. 通过本次实习对我完成毕业实习论文起到很大借鉴作用。

实习任务：熟悉外贸业务流程，熟练操作网上业务平台，能够与国外客户电邮电话联系，把书本知识与现实操作做到完美结合，努力完成公司交给的任务，最好是能接单给公司创造利润。

三 、 实习要求

严格遵守实习纪律，积极参加各项实习，不无故不参加实习，不迟到不早退，实习过程积极思考，积极提问；实习过程做好实习笔记；实习时，尽量做到最好，不做有损大学生和学校形象的事。

四 、 实习形式

以顶岗实习为主以及参加公司组织的培训。

五 、 实习内容

时间飞快，我的实习将要结束，实习充实了我的学习生活，我学到了许多书本上无法体验的知识。通过实习，我感触颇多，得到许多新的认识，对许多问题多了深一层次的思考。以后就是社会上的一份子了，责任也将越来越重。我是在一家外贸公司实习，我在公司主要工作是学习设计和跑业务，对一些新客户的发展和老客户的维护。下面是我对公司的简单介绍。

香港电子有限公司成立于20xx年，经营有世界各国名牌厂家的集成电路及其它电子元件，产品广泛应用于民用、工业、军事等不同领域；总部设在中国香港特别行政区，在深圳、长

沙等城市设有直属分公司。xx公司拥有专业的销售人员以及出色的工程技术专家，一贯以快速回应客户的咨询及提供优质的交货服务为基础，为客户提供与应用需求最紧密结合的解决方案，从而降低客户的开发与应用成本，使xx公司与客户在互利中共同成长。“诚实守信、质量第一、价格合理、交货快捷”“实力雄厚，资源充足，库存真实”我们的目标：成为中国电子元器件现货顶级供应商。

3月3号，我开始了为期2个月的实习。本次实习是以现场跟班生产实习为主，生产实习是学习的一项重要环节，通过此次实习，我学到了很多课本上学不到的知识，使我更深刻地了解了外贸业务流程、自主创业等知识。

1. 客户询盘：一般在客户下订单之前，都会有相关的order inquiry给业务部，做一些细节上的了解。

2. 报价：业务部及时回复客人查询，确定货物品名，型号，生产厂家，数量，交货期，付款方式，包装规格及柜型等。performa invoice 给客户做正式报价。

3. 得到订单：经过洽谈，收到客户正式的订单purchase order。

4. 下生产订单：得到客人的订单确认后，给工厂下订单，安排生产计划。

5. 业务审批：业务部收到订单后，首先做出业务审核表。按“出口合同审核表”的项目如实填写，尽可能将各种预计费用都列明。合同审批需附上客人订单传真件，与工厂的收购合同。审核表要由业务员签名，部门经理审批，再交管理部人员审核后才能执行。如金额较大的，或有预付款和佣金等条款的，要经公司总经理审批才行。合同审批之后，制成销售订单，交给部门进程员跟进。

6. 下达生产通知：业务部在确定交货期后，满足下列情况可下达生产通知，通知工厂按时生产：
 - 6.1：如果是l/c付款的客户，通常是在交货期前1个月确认l/c已经收到，收到l/c后应业务员和单证员分别审查信用证，检查是否存在错误，交货期能否保障，及其他可能的问题，如有问题应立即请客人改证。
 - 6.2：如果是t/t付款的客户，要确认定金已经到账。
 - 6.3：如果是放帐客户，或通过银行d/a等方式收汇等，需经理确认。

7. 验货
 - 7.1：在交货期前一周，要通知公司验货员验货。
 - 7.2：如果客人要自己或指定验货人员来验货的，要在交货期一周前，约客户查货并将查货日期告知计划划部。
 - 7.3：如果客人指定由第三方验货公司或公正行等验货的，要在交货期两周前与验货公司联系，预约验货时间，确保在交货期前安排好时间。确定后将验货时间通知工厂。

8. 制备基本文件。工厂提供的装箱资料，制作出口合同，出口商业发票，装箱单等文件(应由业务跟单员制作，交给单证员)。

9. 商检：如果是国家法定商检产品，在给工厂下订单时要说明商检要求，并提供出口合同，发票等商检所需资料。而且要告诉工厂将来产品的出口口岸，便于工厂办理商检。应在发货一周之前拿到商检换证凭单/条。

在不知经历了多少次面试之后，终于有让有了工作的机会，带着兴奋和激动，我开始了我的实习工作。以下是我的实习报告总结，敬请各位提出宝贵意见。时间流逝，我的实习将要结束，最先，我抱着学习和锻炼的精神来到这里，实习充实了我的学习生活，我学到了许多书本上无法体验的知识。通过实习，我感触颇多，得到许多新的认识，对许多问题多了深一层次的思考。经过两个多月的实习，使我对工作，生活都有了一个全新的体验。以后就是社会上的一份子了，责任也将越来越重。