

# 毕业论文修改情况表(优秀5篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了。相信许多人会觉得总结很难写？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 党员个人工作总结篇一

a.公司的主营产品，如果公司以小规模发展速度，公司的人力、物力、财力实务不雄厚情况下，公司必须经营销售专一产品，方会尽快见到效果。面向更多的产品经营，战线拉得太长，从前线业务到工厂搜索与售后跟进需一个完整体系与多位专业人士及专业知识来操控。

买家总会货比三家，买家远是专业的。作为贸易公司最主要的优势是提供优质的服务，如这点做不到，是无法赢得客户信赖的。

报价并不是一个很简单的活动，它是企业与新客户沟通的切入口。要懂得本行业出口量和前景。本行业内各个企业报价的平均水平和报价趋势。及本公司的产品质量和在国内同类产品属于哪个水平面(高中低)，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。

b.报价表，公司以一定的数量为基础，提供一份产品价格表(pricelist)

此报价表上的数据是企业发展策略的一部分。因为它决定了公司业务开拓的切入口。价格的定位也就将客户进行了定位。不同的价格就会培养不同素质的客户群，也就决定了公司的发展方向，产品/服务策略，发展速度和未来。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。

摸清客户动机及诚意再报价，以免成为报价工具，浪费时间。

外贸竞争异常激烈，以目前中国市场所见是供大于求，要想异军突起，特别注意服务和经常学习，避免出错。

## 党员个人工作总结篇二

今年我们销售部门根据年初制定的总体目标以及在年中分阶段制定的时段性目标，根据既定的销售策略和任务，按照常年的习惯，进行人员细分，并根据市场供求关系，组织我部门工作人员，以销售业绩为衡量标准，进行针对市场的销售任务，期间，我部门工作人员也制定了自我的目标计划和销售计划，充分发挥自主性、创新性，顺利完成各自预定的销售任务，并及时总结经验的可取之处和不足，加以改善。现对今年工作进行以下总结。

众所周知，化纤本身，是具有必须危害成分的，异常是化纤为原料的衣服制品等。所以，质量问题，是化纤销售好与坏的一个十分重要的因素。化纤有很多种类别并且不一样种类的化纤的危害性不等。需求商家和消费者对化纤的购买方面，对质量的需求远远大于对价格等其他因素的需求。而我们从反馈的信息来看，质量问题还是存在着，商家对于化纤的质量要求十分高，这直接影响着商家对供应商产品的信任度和购买力度以及订购忠诚度。

在市场经济的大环境下，各企业的竞争已经越来越白热化。在产品普遍相同或类似的情景下，价格的竞争，也成为了销售渠道上的一个大关口。在产品质量普遍存在的前提下，同行的其他企业的产品价格压低很多，以致构成比较悬殊的价格比较。在品牌凸显性不强的局势下，这种悬殊的价格之差，同样造成了创利方面的压力。受社会极大市场环境的影响，普遍客户支付延期，应收票据、应收账款、预付账款、等等应收款偏大造成我们的回笼计划不准时，影响了公司的整体运作。

在销售工作开展之前，对产品的质量要有更严格的把关，并在销售宣传中，把质量的优势尽可能最大的凸现出来，争取商家对我公司产品更多的信任和更大的购买力。在预算的价格尺度调动范围内，根据市场环境的形势和对市场竞争的科学合理性分析，调整适合的价格标准，使产品的销售既在预计范围内盈利，又使消费商家对价格方面减少挑剔。同时，能够适当的选择时机，开展系列的促销活动，从而是产品的品牌让更多商家熟知，是产品的质量在商家中构成一个良好的口碑。

在货款回笼方面，整个部门都构成共识，将该项工作摆在重中之重的位置。拟定具有约束本事的销售合约，对于应收款的回收采取合理的时效性限制。吸取了以往的经验教训，我们严格履行销售成交的审批程序，从源头到最终成交都加以控制，时刻叮嘱业务员主动与客户沟通，想尽办法处理，取得了必须效果。

除了最原始的销售渠道之外，提高网络销售水平，建立良好信用的网络销售平台。销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。多年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，未来，我们还需要更全面的利用我公司越来越壮大的品牌影响带动产品销售，建成了以本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局；同时，能够与各传媒媒介等构成良好的合作关系，如多参加或

举办业内或相关行业的系列活动，多方面的进行宣传销售，让本品牌的产品有更广大的拓展平台。

随着行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部在今后的工作中更应密切关注市场动态，把握商机，认真做好市场调研和信息的收集、分析、整理工作。使得销售部经过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立起更加稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情景进取派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

提高业务员的服务质量和业务本事，使一批老客户的业务能巩固并发展起来。在未来的工作中，我们要求销售部人员要更加提高自我的工作本事和专业素质：加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系；不断总结自身的工作，改善自身的工作方法，加强工作中所涉及到的专业知识的学习，及时了解客户的生产运作情景和竞争对手的情景，发现问题及时处理；及时将客户的要求及产品质量情景反馈给有关部门，并加强与横向部门的沟通协作，使我们的产品质量和服务能满足客户的需要；做好售前、售中、售后服务。

过去一年，我们走过了展望计划、艰辛起步到共创成功的历程，我们也体会到了这一过程带来的欢乐。今日，新的一年，我们站在一个新的起点，应对未来更严峻的挑战和更期待的机遇。依靠我们上级的信任和指导，依靠领先的优秀产品，先进的营销理念，良好的服务意识，团结的协作氛围，优秀的干部、员工队伍，我们整装待发。也许，未来的路也是充满曲折的，甚至比过去所要承受的压力更大，但我们坚信，这条路注定是充满机遇、充满挑战、充满期望的。

## 党员个人工作总结篇三

时间过得真快，日月如梭，转眼一年过去了。20xx年，在公司领导的带领下，我公司“量、价、钱”三项基本考核指标达到了预期目标。回顾过去的一年，在公司各级领导的指导下，在同事们的真诚帮助下，我很好地履行了自己的职责，收到了带着遗憾的货物。以下是我今年的工作总结。

和去年相比，我们团队的办公环境更好了，生活也有了很大的改善。当然，生命不是最重要的。最重要的是，经过两年的发展和完善，我们的销售业务已经变得“流程导向”，让每一个销售人员都能明白做什么，怎么做，做什么对什么错。“销售管理制度化”，我们的销售成本从业务离职账户登记到销售费用的记录都得到了根本控制。

从今年开始，轮换时间的合理化，让每一个员工都“不抗疲劳”，提高了我们工作的活力，保证了每一个主角每天都有人站岗。销售业务的流程和管理的制度化也是判断工作中的失误和改进。这样就把平时的工作组织起来了，感觉工作更简单了，是公司的提升。也让我在流程和制度规定的指导下，学得更多，提高得更快。

不经意的个人护理和不及时的账户记录导致客户在预付款合同中欠款，违反了公司“先付款后发货”的制度，使公司领导在与客户催款时处于被动地位。日常业务中账户记录不清，业务中对改派车辆部门没有关键记录和标记，尤其是三角交易，账户调整不及时。因为这些看似鸡毛蒜皮的小事没有做好，月底很难对账结算，从而拖累了公司的整体管理。

从今年的日常工作中发现，我们的销售人员经济责任感不强，报表模糊，运输发票的账目混乱。建议针对具体业务，列出业务中经常或可能出现的错误培训指导，提升团队业务技能，培养业务员工作责任心。建议属于我司的配送点运费明年按月贴出。如果客户要求自行开具运输发票，则需要签订合

同时补充简明的自提运输协议，以避免公司从管理层承担责任。从明年开始，每个地区都要建立一个工作日志，记录每天工作中要做的事情。比如市场调研、对账、销户的执行要有简明的记录说明执行结果。可由公司领导分配，区域经理监督，做到车有名气，厂有收获，避免工作中无计划的瞎跑瞎跑，效率低下。

我害怕失败，但我更渴望进步。这一年来，我已经深深的意识到自己的不足，期待自己能有所突破，有所提升，不拖累公司。感谢公司领导的指导和公司同事的热情帮助。纸上谈兵浅薄，什么都要练。新的一年意味着新的起点、新的机遇和新的挑战。我们希望我们的团队在领导的带领下取得更大的进步。

## 党员个人工作总结篇四

转眼间□20xx年已成为历史，但我们仍然记得去年激烈的竞争。天气虽不是异常的严寒，但大街上四处飘飘的招聘条幅足以让人体会到20xx年阀门行业将会又是一个大较场，竞争将更加白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真的地感受到市场的残酷，坐以只能待毙。总结是为了来年扬长避短，对自我有个全面的认识。

### 一、任务完成情景

今年实际完成销售量为xxx万，其中一车间球阀xx万，蝶阀xx万，其他xxx万，基本完成年初既定目标。

球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长；但蝶阀销售不够梦想（计划是在xxx万左右），大口径蝶阀□xxx以上）销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常□oem增长较快，但公司自身产品增长不够梦想，“双达”品牌增长也不梦想。

## 二、客户反映较多的情景

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、质量状况：质量不稳定，退、换货情景较多。如xxx客户的球阀□xxx客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如xxx□xxx□xxx等人都说比别人的要贵，并且同样的货，同样的运输工具，今日和昨日不一样的价。

5、技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解□xxx□xxx等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不一样的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

## 三、销售中的问题

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了必须的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，并且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法□xxx在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

1、人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情景存在公司各个部门，公司应当有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应当仅有部门领导管理，并且公司领导要出面制止。

3、发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，并且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时供给报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱职责，互相指责。



6、技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、部门职责不清，本末倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

#### 四、关于公司管理的想法

我们公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也提高明显，在xx乃至阀门行业都小有名气。应当说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是十分完美的。

“管理出效益”，这个准则大家都明白，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化管理不够。严格说来公司应当以制度化管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的最大化。就拿考勤来说，卡天天打，可是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别？不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最终也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

1) 工作报告相关人员和部门定期或不定期向总经理或相关负责人汇报工作，报告进展状况，领导也抽出时间主动了解进展状况，给予工作上指导。

2) 例会定期的例会能够了解各部门协作情景，能够共同献计献策，并相互沟通。公司的例会太少，尤其是纵向的沟通太少，员工不了解老总们对工作的计划，对自己工作的看法，而老板们也不了解员工的想法，不了解员工的需要。

3) 定期检查计划或方案执行一段时期后，公司定期检查其执行情景，是否偏离计划，要否调整，并布置下一段时期的工作任务。

4) 公平激励建立一只和谐的团队，调动员工的进取性、主动性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有进取性。就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，期望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我提议工资还是要有相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大了。

另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，进取性丧失，最终是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当职责；多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误；过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自我不自信，难以培养出独当一面的人才。

以上是我的一些总结，真心实意想着公司未来的发展，一心一意想把销售部搞好，为公司也为自我争些体面！

## 党员个人工作总结篇五

自参加工作以来，我时刻以一个优秀教师的标准要求自我。作为一名青年教师，我服从领导分配，能够虚心地向富有经验的老教师学习，同时自我也认真钻研，精益求精，因而在业务上迅速成长起来。

### 一、坚定信念律己育人

在多年的工作中，我忠诚于党的教育事业，积极贯彻党的教育方针，热爱本职工作，有强烈的事业心和责任感，教书育人，为人师表，谦虚谨慎，求真务实，任劳任怨，勇挑重担，勇于探索，服从工作安排，一心扑在教育事业上，刻苦钻研业务，虚心学习新的教育教学模式，具有扎实的专业理论知识和较强的教育教学业务能力，教学效果好，教书育人成绩显著，获得师生及社会的一致好评。

在工作中，我得到了校领导的大力支持和帮助，得到了众多老师的言传身教，使我的工作得到了不断的长进。在工作中，我坚持做到每天早来晚走，和学生在一起，全身心地投入到教育、教学工作中，将自己的德、识、才、学毫无保留地传授给学生。我深切地感到，有一分耕耘，就会在一分收获。有人说，教师是清澈的小溪，滋润嫩嫩的幼苗吐出一片绿意；是晶亮的明灯，引导孩子在人生的征途上学步。了解教师工作性质的人，最懂得教师工作的辛劳，很多年轻的男教师，想尽办法离教育沃土而去，而他却依旧以一身粉尘为荣。为了事业，宁愿奉献，尽展教师风采。

### 三、热爱学生真情奉献

“言必行，行必果”，行动实践远胜于说教。我一直牢记教书育人的宗旨，做一名教师就应该深爱每一名学生，给每名学生都创造一个成才的机会，让每名学生都拥有一片阳光地带。我认真执教，为人师表，在学习和生活中处处关爱学生，和学生做心贴心的交流，努力以心换心，以爱博爱，唤醒孩子的心灵，让他们感到，老师是亲切的，学校是温暖的，学习是有趣的。我坚持教学面向全体，将更多的爱与关怀给予学困生，用信任的笑将爱撒满教室的每一个角落。教师所从事的就是这种事业——平凡而伟大。在学生心灵中栽下一棵尊重的幼苗，用爱心去浇灌，必将伴随其生命的成长竖起人格的参天大树。

### 四、更新理念投身教改

作为一名教师，我不断地刻苦钻研业务，认真研究教材教法，研究新课程标准，注重多方位培养学生的能力和学习习惯，对工作讲求实效，对学生因材施教。为了提高自己的教学水平，我坚持经常翻阅《小学教研论坛》、《优秀论文集》等书籍。备课时，做到备教材，备学生，备资源，结合课堂实际运用课件配合教学，向40分钟课堂要质量。课堂上给学生畅所欲言的时间和空间，让学生做课堂的主人，做好学生的学习合作伙伴，学习效果事半功倍。教研活动是载体，课改教研是先导。为此，我在所从事的教研工作中积极探索，勤于实践，做好新课改的模范带头人。我以崭新的教育理念丰富自己的头脑，提高自己的理论素养和专业理论水平，提升自己的专业业务能力，树立终身学习意识，关注自己专业成长。

## 五、创新模式管好班级

作为一名班主任，所带的班级班风正、学风浓，学生的思想道德品质和学业成绩一直都非常优秀，总能与学生一起，共同创建一个民主和谐、积极进取的班集体。在班主任工作中，我一直掌握不伤害学生自尊心的原则，严慈相济，在学生表现好的时候决不吝啬赞美的语言，在学生犯错的时候也绝不姑息迁就。师，楷模也，教师关爱教育学生，要求学生做到的自己必须首先做到。教师在各项工作中都起到率先垂范作用，才给了学生潜移默化的影响，建立了和谐的师生关系和班级氛围。

在今后的教育教学工作中，我将立足实际，认真搞好教学，创造性地开展学校的教育教学、教改科研工作，在教育这片田园里勤奋耕耘，积极探索，奉献无悔的青春。我将用自己的双手和大家一道默默耕耘，共同托起明天的太阳。

## 党员个人工作总结篇六

去年3月份，本人有幸通过自治县事业单位公开招聘进入奎苏

镇农机站，成为当中的一员。时光如梭，来到农机站已经两年了，在部门同志的支持帮助下，我勤奋踏实地完成了本职工作，也顺利完成了领导交办的各项任务，自身在各方面都有所提高，为农机站的各项工作都打下了坚实的基础。在农机站工作的这一年中，我从中学习到了与工作相关的知识、技能与方法，还学习到了怎样做人，怎样为人处事，这些比任何东西都要宝贵，将是我终生受益。到年底了，我对我今年的工作进行了一下总结与归纳，如有不妥之处还请领导批评指正。

牢记全心全意为人民服务的宗旨，坚持认真学习业务积极加上级组织安排的学习参观活动，从中可以学到很多东西。努力用正确的理论来指导自己的工作实践，弄清工作方向、目标和任务，跟紧时代步伐，确保在思想上、行动上和党组织保持高度一致。

这大半年以来，我牢固树立了脚踏实地，勤奋工作的思想，尽职尽责，努力工作。首先是熟悉本职工作，胜任工作。不懂得地方就像办公室同事请教。其次是认真完成领导交办的每一件事情。因此，无论是什么工作，都要坚持做到耐心、细心，不让领导操心。

在今年的农机推广工作中，为规范落实农机购置补贴，本着公平、公开、公正的原侧，配合站长认真执行购置补贴政策，扎扎实实抓好农业机械化推广工作，切实提高我镇农业机械化水平，为粮食增产、农业增效、农民增收服务，促进我区农机化事业健康、有序发展。农业要发展就要实现农业现代化，农业现代化的发展离不开农业机械化的发展。自20xx年国家出台农机购置补贴惠农政策以来，激发了我镇广大农民的购机积极性。购机热情一年比一年高涨。农机具拥有量呈逐年上升趋势。

在农机监理工作中，能够配合好县监理站完成好机械验收工作。对于农机安全监管，我尽本身职责去完成本职工作，发

放宣传资料，通知到位，对有无上户、无牌、无证、非法载客现象进行摸底，并做好全面的安全教育，配合县站对全镇的农机车辆进行一年一度的审验，做到农机事故万无一失。并与各村、站员签订了目标责任书。

在档案管理工作中，进一步完善了农机档案建设的各项工作，建立健全各项规章制度和拖拉机、驾驶员的台账、档案及统计资料档案。及时上报各项统计材料和农机信息。还完善了镇安全生产示范乡镇的档案建设和各项工作，通过验收得到了上级领导的肯定。

一、对农机站工作了解还不够全面，有些工作思想上还存在应付现象；二、工作上的创新能力还不够强，只是按照套路来办事，不能很好的创新出新的更有效工作办法。三、学习掌握新政策、新规定还不够，对目前新形势下的工作需求还有差距。四、工作方法上还有不足，还需有待改进。这些不足，我将在以后的工作中努力去加强改进提高，争取把自己的工作做到最好。

回顾即将过去的20xx年的工作，基本是在忙碌中度过，也没有系统的归纳下自己所做的事情。因此，在新的一年里，一方面加强自身的学习，不断提高自己的素质，另一方面做好自己的工作，本职工作要一丝不苟的完成，领导交办的事情也要认真完成。在平时的工作中，注重工作的艺术和方法，善于思考，对自己所做的工作做个系统的记录，并且要有所感悟，有所收益。也要深入群众，多与群众交流，与组织多沟通，与同事多交流工作心得与业务知识。

总之，在20xx年中，通过努力学习和不断摸索，收获还是很大的。我坚信工作只要尽心努力去做，就一定能做好。

## 党员个人工作总结篇七

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”。

## 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。