

# 外贸业务工作总结个人(模板10篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 外贸业务工作总结个人篇一

xx县是一个内陆县，经济文化发展水平相对于发达地区，还比较落后。当前，我县正处在改革发展的重要阶段，各种矛盾相对突出，影响社会稳定的因素还较多，情况还比较复杂。因此，要促进xx经济建设健康有序进行，稳定是压倒一切的首要任务。为进一步优化投资环境，确保外来客商的合法权益，我局领导从本职工作做起，从自身做起，带领外经贸局职工在20xx年度做了以下几个方面的工作：

我局领导为确保招商引资和外经贸工作在良好的社会治安环境中进行，局领导站在讲政治、顾大局，谋发展的高度，至上而下建立了一套完整的领导机制，局党委书记任社会治安综合治理领导小组组长，其他领导分人头层层落实责任，按谁主管谁负责的原则，牵头抓好各自分管范围的社会治安综合治理工作，努力确保在各自分管范围内无客商集体上访、无打架斗殴事件、无安全生产隐患。以切实的行动保障我县招商引资和外经贸工作有一个安定团结的社会治安环境。

招商引资和外经贸工作的顺利开展，县域经济的高效正常运转，离不开稳定的社会政治环境，没有社会环境的安全稳定，没有一个正常的社会治安秩序，就不可能给招商引资和县域经济的发展提供稳定良好的社会环境，我局领导始终将保稳定工作作为当前头等大事来抓，积极运用广播电视等传播媒介，大力宣传xx优良的社会政治环境、开明开放的投资经营环境，使客商及时了解xx的开放程度、社会治安情况，打消

了外来投资者来xx投资办厂的顾虑，坚定了他们前来投资的信心，同时，积极引导外来客商和企业做好稳定工作，使保稳定工作取得了良好的社会效果。

外地客商来我县投资办厂，是对我县投资环境的高度信任，我们有责任和义务积极协助他们解决在经营投资过程中遇到的困难，建立起稳定的社会治安环境。根据我局工作特点，在领导的带动和安排下，广大职工积极参与，主动出击，下工地、进企业，及时了解他们的生产经营状况，主动为他们排忧解难，及时排除安全生产隐患，化解各种纠纷。今年，我们与有关部门配合，协助解决企业的纠纷15起，确保了外来企业生产经营的正常开展。局机关做到了无集体上访，无打架闹事和无重大刑事案件发生，“处法”工作达到“三零”指标。全体职工以实际行动努力为外来投资客商创建了一个稳定的社会环境，真正成为外来投资者的贴心人。

今年，根据招商引资和外经贸工作的需要，我局开展了丰富多彩的促安全、保稳定活动。每个月末最后一周星期五下午，由局党组书记主持，召集全局职工上安全课，认真学习安全稳定有关文件和相关法规，在会上广大干部职工踊跃发言，积极参与，为我局开展安全稳定工作献计献策。同时，局领导在会上总结表彰当月的安全工作，并布置下月安全工作任务。使广大干部职工进一步提高了对稳定、安全工作的认识，收到了全年无大小事故发生的良好效果。同时，我局响应、政府号召，在重要阶段和突发的不稳定事件中，要求全局干部职工不得参与闹事，并积极做好亲戚、朋友的政治思想工作。圆满完成了、县政府下达的目标任务。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”。保障社会的长治久安和人民安居乐业需要大家的共同努力、协调配合。为此，我局将同全县95万人民一道，积极响应、政府号召，切实做好社会治安综合治理工作，严厉打击各种形式的违法犯罪活动，以实际行动为外来投资者拓一方安定的疆土，开方祥和天地，为社会的安定团结和xx经济持续、快速发展做出我们

应有的贡献，并在维护社会稳定的工作中交一份令人满意的答卷！

## 外贸业务工作总结个人篇二

采购应当负责组织培训、评估、执行公司质量方针和质量目标。工作总结为便于今后的工作，须对以往工作的经验和教训进行分析、研究、概括、集中，并上升到理论的高度来认识。你是否在找正准备撰写“外贸采购工作总结”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

回首上半年，感慨万千。对于国家，大喜大悲。对于公司及个人，零八年绝对是比较艰难的一年，原材料的成本成倍的增长，人民币处于不断的升值途中，下半年突然降临的金融危机，总成本的居高不下，对公司产品的出口布下了层层障碍。

面对原材料一天一个价，供应商天天上门来要求涨价，这样的情况持续对任何一方都是一种前所未有的压力，我们就主动去供应商那里积极的予以沟通协商，将公司未来的发展前景以及稳定的付款信誉来稳定供应商的经营心态，在如此的经营环境中希望大家共渡难关。毕竟大多供应商为我公司供货都有2-3年的历史，公司的需求与付款他们也确实无法可说。

众所周知采购部是公司业务的后勤保障，是关系到公司整个销售利益的最重要环节，所以我很感谢公司和领导对我的信任，将我放在如此重要的岗位上。通过两年的采购工作，使我懂得了许多道理，也积累了一些过去从来没有的经验，同时也明白了采购和优秀采购之间的分别和差距。了解到一个采购所具备的最基本素质就是要在具备良好的职业道德基础上，要保持对企业的忠诚；不带个人偏见，在考虑全部因素的基础上，从提供最佳价值的供应商处采购；坚持以诚信作为工作和行为的基础；规避一切可能危害商业交易的供应商，以及其他与自己有生意来往的对象；不断努力提高自己在采购工作

的作业流程上的知识;在交易中采用和坚持良好的商业准则等。

在这里我想说作为一个采购，并不像常规所想的那样仅仅是打个电话，签个合同，发个货那样简单，这只是其中之一，也是最基本的。从选择供应商到样品确认，小批量采购以致批量供货，入库后及生产过程中出现的部分及批量不合格，只要产品没有最终出厂，我们都全程跟踪参与，将风险置于供方处，努力采购符合公司需要的零部件。

在采购过程中我不仅要考虑到价格因素，更要最大限度的节约成本，做到货比三家;还要了解供应链各个环节的操作，明确采购在各个环节中的不同特点、作用及意义。只要能降低成本，不管是哪个环节，我们都会认真研究，商讨办法。真得很感谢采购负经理，在采购方法方面为我出谋划策。是他的管理有方，让我们不得不千方百计去降低成本，在他的指导下，我学到了很多沟通技巧，使我在目前的工作中能够将工作任务及目标积极的按最佳的运作方向发展。

不知不觉间，实习的时间就这么悄悄的溜走了。作为一名酒店采购部的实习生，我在这段时间里，充分的在这里学习了关于采购的工作知识、技巧，以及纪律和规定!

这些收获，让我在工作方面更进一步的了解了采购，也更深刻的认识到了社会以及市场的情况。这些，对我一个实习生而言，无疑是非常宝贵的知识。

但总的来说，我在这份工作中尽管累积了不少的知识，但也有许多需要补充的地方，为此，我在这里对自己目前在实习中的情况做如下的总结：

## 一、基础的累积

采购对于酒店来说是非常重要的一个环节。只有在成本与质量上做好严格的把控，酒店才能在盈利上有更多的收益。而

我们采购部的工作，就是为了在尽量最低的支出下，采购严格符合标准的材料！

为此，我在工作中最开始的任務就是学习有关酒店的基础知识。关于酒店的各种消耗品，以及厨房方面的食材需求等等，因为种类众多的，我也是记了许久才将这些全部记下。但这也使我认识到了采购的工作对于酒店是多么的重要，因为他涉及到酒店的方方面面，酒店上下都是离不开采购的工作。

## 二、深入了解

但仅仅是在知识上知道了采购的标准也还是不够的，采购在工作的要求上更加贴近实际。为此，我也在领导的帮助下，切身的学习了各种原材料和产品的要求，就如同最重要的食材来说，因为不同的食材有不同的要求，不仅仅是品种上，其新鲜度和大小都有相应的标准。所以在食材的采购方面我们常常有一位厨房的前辈跟着筛选，我也在这些前辈的工作中收获了不少。

## 三、了解市场

明白了要买什么，接下来就是要知道怎么买了。在这实习当中，我经常跟着师傅一起去市场走动，尽管起初不知道有何意义，只感到腿酸。但渐渐的，我也能感到自己在工作有了头绪。尽管还没有那么透彻，但也能明白自己大概的方向。

并且，随着走动和了解，我也相继认识了不少的供货商，以及市场的分布，这对我的工作也有了很大的帮助。

在这段工作中，其实我所负责的任务并不多。但我却通过学习，累积了不少的知识，也打牢了自己的基础。如今，实习已经结束，但我会在今后继续努力，充分的开拓自己的视野，让自己能在工作中更好的发挥自己！

20\_\_\_\_年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，得到很多收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结，采购工作总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的.更好。我对一年的工作进行简要的总结。

## 1、熟悉采购的流程。

让自己从下单到收料，每个细节都经手，让自己熟悉每个供应商及供货方式。在收料单的录入中，每个物料到料情况都由自己经手，让自己在了解生产的物料到货情况。下单的传真及确认。让我学了很多东西，能了解自己物料的实际到料情况及存在那些问题，需要注意些什么事项，不明确的地方跟供应商沟通，了解并熟悉此物料，且跟供应商有更进一步的沟通及联系。方便以后的调货事宜。明年一定把这份工作做到更细致，让每次的确认订单做到万无一失，坚持确认再确认，不在发生没有收到订单事宜。负责一些物料的调货事宜，尤其是远程的物料。学会计划自己的物料到货会不会造成满仓，造成很多的库存量，能否影响生产的进度，自己请款资金会不会影响公司的资金流动，明年会把远程物料计划更详细，让自己了解所有物料的进度。明确计划对于生产来说是重要的。有计划的生活及工作才是的。

## 2、年底参与单价的录入及整理。

真正介入到单价里面，也可以说进入采购的一个大门，才知道自己真的只是学了一点的毛皮，了解在不影响生产进度，能让供应商准时到货并不是好的采购，好的采购是在供应商能准时听自己的调度还得提供的服务态度及质量。且要把的产品以最低的价格给自己，那才是真正好的采购。货比三家。通过不同的厂家给出不同的价位，在以理想的价位压自己心中最愿意的供应商，得到自己想要的结果。希望以后自己进入这个采购的大门里面。

### 3、参与erp的工作录入及整理。

最想说的话，这个erp系统的引入是我们今年的帮助了，通过erp让自己学到每个车种的配置，自己的采购物料的到货情况，仓库的库存，等。让所有的物料都明白化，及精确化。所有物料有依可询，有据可依。

### 4、参与盘点工作。

让自己在实践中了解所有的零件。了解仓库的库存量。通过盘点工作。了解零件物料在哪方面造成库存。那些为死库存，为何会造成这些库存量。怎么才能消化库存，让仓库成为零库存，让我们的供应商成为我们的仓库。自己对自行车的不了解，有点盲目的调货，对自己所调的物料不能跟踪到底，没有做到位，做事不够细心，考虑不周全。物料跟催不紧，不清楚物料的紧迫性，处理问题没有力度，不够果断。明年努力清楚工作的重要性，努力学习了解自行车的配置及为何要如何配置。

一年的时间即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，得到很多收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。我对一年的工作进行简要的总结。

#### 一、熟悉采购的流程

让自己从下单到收料，每个细节都经手，让自己熟悉每个供应商及供货方式。在收料单的录入中，每个物料到料情况都由自己经手，让自己在第一时间了解生产的物料到货情况。下单的传真及确认。让我学了很多东西，能了解自己物料的实际到料情况及存在那些问题，需要注意些什么事项，不明确的地方跟供应商沟通，了解并熟悉此物料，且跟供应商有更进一步的沟通及联系。方便以后的调货事宜。

明年一定把这份工作做到更细致，让每次的确认订单做到万无一失，坚持确认再确认，不在发生没有收到订单事宜。负责一些物料的调货事宜，尤其是远程的物料。学会计划自己的物料到货会不会造成满仓，造成很多的库存量，能否影响生产的进度，自己请款资金会不会影响公司的资金流动，明年会把远程物料计划更详细，让自己了解所有物料的进度。明确计划对于生产来说是重要的。有计划的生活及工作才是最好的。

## 二、年底参与单价的录入及整理

真正介入到单价里面，也可以说进入采购的一个大门，才知道自己真的只是学了一点的毛皮，了解在不影响生产进度，能让供应商准时到货并不是好的采购，好的采购是在供应商能准时听自己的调度还得提供最好的服务态度及质量。且要把最好的产品以最低的价格给自己，那才是真正好的采购。货比三家。通过不同的厂家给出不同的价位，在以理想的价位压自己心中最愿意最好的供应商，得到自己想到的结果。希望以后自己进入这个采购的大门里面。

## 三、参与erp的工作录入及整理

最想说的话，这个erp系统的引入是我们今年最大的帮助了，通过erp让自己学到每个车种的配置，自己的采购物料的到货情况，仓库的库存，等。让所有的物料都明白化，及精确化。所有物料有依可询，有据可依。

## 四、参与盘点工作

让自己在实践中了解所有的零件，了解仓库的库存量。通过盘点工作，了解零件物料在哪方面造成库存。哪些为死库存，为何会造成这些库存量，怎么才能消化库存，让仓库成为零库存，让我们的供应商成为我们的仓库。



自己对\_\_的不了解，有点盲目的调货，对自己所调的物料不能跟踪到底，没有做到位，做事不够细心，考虑不周全。物料跟催不紧，不清楚物料的紧迫性，处理问题没有力度，不够果断。明年努力清楚工作的重要性，努力学习了解\_\_的配置及为何要如何配置。单价的计算方式从何得来。用一颗感恩的心面对自己的工作，调整好心态问题。做到采购的适价，适质，适量，适时，适地。希望明年工作能责任到个人，分工明确规定。让自己的物料更了解责任更明确。

今年是收获的一年，也是充实的一年，和大家一起工作更是一件很愉快的事。通过本年度的工作和学习，使我在采购上积累了很多知识和经验，并在各个方面上都得到充分的锻炼。身为公司的员工，公司的兴衰与我有着直接的联系。所以我愿意和公司一起向着更高的目标前进为我们的公司奉献一份力量！

时间过得真快，茫茫碌碌中以近年末，转眼间我接管食堂已经三个月了。作为食堂自然是离不开饮食，食是每个人生活中不可缺少的一部分，假如我们离开了吃的东西是不可能生存下去的，所以作为单位的食堂这也是很重要的。作为管理员更应多为职工的饮食着想，为保证每位同事的身心健康而考虑，现我对这段时间的食堂工作作以如下总结：

第一，作为一个集体食堂，要严格落实全台食品卫生安全是关系到每一位职工身体健康的大事。首先，每位食堂工作人员每年都要进行上岗前的体检，对体检不合格者不上岗。其次，不定期对工作人员进行思想教育、贯彻落实食品卫生法的要求等。通过学习，提高工作人员在工作中的服务质量和意识。切实做好我台食堂的食品卫生、餐具的“一洗、二冲、三消毒”工作，工做台做到随用随清，每周对厨房一次大清扫。如发现工作中有不到位之处立即指出，勒令改正及时到位。全体工作人员能够认真做好本职工作，明确职责、各司其职、服从分配、随叫随到，保证了职工的工作正常运转。

第二，八月算是我正式接管食堂。先对库存商品进行盘点交接，每天都亲自下厨房和他(她)们一起工作、沟通，对食堂工作方面的所需与不足详细了解，并对目前现状不足之处及时改进。如卫生情况：由于前段时期连续性接待了几次大型会议，使大家身心疲惫，没能够及时、彻底地将卫生打扫干净，物品的摆放也不整齐，使领导对食堂产生了脏、乱、差的不好印象。为了及时调整好工作人员的心态改变当前状况，我亲自到厨房带头和他们一起将天花板、墙壁、灶台、蒸箱、地面、以及库房等，统统进行了一次大清扫。这次清理行之有效，厨房有了明显改观，良好的工作环境改变了领导的印象，保持下去是关键。

九月是忙碌的一个月，接待了中心主任一行来学习交流、中心来和全职工大会餐等，大小用餐共计十余次。及时、准确、顺利地完成了用餐接待工作，给各级领导留下了良好的印象。同时确保了职工的正常就餐。

金秋十月是收获得季节，也是秋菜上市的时节。为了使食堂的成本降低，购买了大量的冬储菜，如：萝卜、大白菜、土豆、大葱等，并腌制了大白菜和各种咸菜。使职工在冬季也能吃到品种多样的食物。同时，在领导的支持下我们用了一周时间修建了一口冬储窖，有利地确保了冬储菜的存放。

第三，把住食品进货也非常重要。四十多人用餐需要经常外出采购各种食品，如：肉、菜、蛋、禽、主、副食等。由我亲自去采购的严把没有“检疫证”、“食品卫生许可证”的食品一律不采购，存放时间长的、变质变味的统统拒之门外，严防食物重毒事件的发生，切实保证每位职工的身体健健康康。在此期间在我食堂用餐的人员及职工无发生任何肠道疾病和食物中毒事故。

另外，我也严格财务纪律，每次采购时总是所要收拒、及时上帐，保证了经费的专款专用、不乱花乱支，五天一结帐、十天一报销，抱着节约的原则做到物美价廉。

由于本人水平有限，对食堂管理还不够精通，有许多工作做的不足。如：第一个月就亏损了x元，第二个月又亏损了x元。这也证实了我在食堂管理方面的欠缺，我会在接下来的工作中加大力度对自身的管理及素质学习等。同时，对食品的采购、物品的损耗加以控制，确保职工吃到价廉放心的食品。

总之，食堂工作正在日渐步入正常化、正规化，食堂工作人员也正在加大努力逐步形成一个爱岗、敬业、务实、奉献与合作的团队，共同为事业的发展而默默奉献。

## 外贸业务工作总结个人篇三

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观点[]20xx年也接近尾声，首先对个人业务工作做如下总结：

1，对公司和产品有必然的了解. 通过在车间和仓库的工作，渐渐熟悉了公司产品的资料及各类规格，并且对各类产品的生产流程也有必然的了解. 可以或许控制产品在各个环节所呈现的问题，如分切时候容易呈现半数不齐，拉伸时候容易呈现厚度不平均等. 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. 产品普遍利用于文具、食品、饮料、工艺品、音像成品、电子电容、家装资料等各类产品的外包装。所以就贩卖前景十分乐看，开拓新的市场可能性也大.

3，业务技术的初步控制. 通过在免费平台上的客户开拓，慢慢控制跟客户会商的技，学会的是“顾问式贩卖技术”，一切从客户的需求出发，在电话，在电邮，或拜访中，我们要继续提问，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，价格贵一点也不要紧，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. 诚笃：诚笃可托，博得客户的信任

2. 热情：只要对本身的职业有热情，能力全神贯注地把本身的精力投下去，外贸加倍是如此，因为外贸是一个很长的历程。

3. 耐心：外贸行业中，开拓一个新客户的周期一般在半年到一年之间，或者更长，所以，在这个漫长的历程中，在本身没有订单而同事有订单的时候，必然有耐心，狂风雨后就是彩虹。

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，业务员可能许多光阴都是在做“无用功”。然则必然要有自信心，有许多潜在的客户，都是要在很长的光阴里才改变为真正的客户，所以必须持有坚决的自信，才会把业务做得更出色。

## 外贸业务工作总结个人篇四

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、

## 外贸业务工作总结个人篇五

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了x年，满怀热情的迎来了充满希望的x年。在这年终之际，现对来公司九个月的时间里所作的工作汇报如下：

一. 完成了100p圆筒□100p彩虹□60p共91个集装箱的出口到美国，14个托盘的100p彩虹出口到日本，10个托盘的60p和100彩虹到台湾，及2400套圆筒和600套60p(replacement)到美国。

### 主要负责

1. 签订合同后，催客户开信用证，并与收到后审核，有问题并通知及时修改。
2. 按制定的出货及相关要求与货贷联系租船订舱。
3. 与客户确认相关得出货资料后，整理单据，办理木托熏蒸。并准备熏蒸证书。
4. 协调好生产部门，按客户不同的包装要求，安排拖车发货。
5. 核算出相关的出口数据，制作单据，委托办理出口报关。
6. 根据信用证要求，制作并准备相应的出口单据，去银行办理交单议付，有时办押汇。
7. 登记相关的出口资料，并按客户要求，每周提供装箱图片、箱封号、船名航次等资料。

8. 将资料整理归档，并随时与银行核对每笔货款得到帐情况。并将每月的出口资料提供给财务。

此项工作繁琐且重复率高(自七月份起，几乎每周重复一次)，占去了近80%的精力。

期间因工作时间短，经验不足，也犯过不少错误：

1. 拖车订晚了，害同事及工人加班装集装箱。
2. 与车间及其他部门配合、协调不够好。打件时缠绕膜的包装方式出现错误，检查工作没做好。
3. 车间加班不及时，常被叔叔点名。

通过这段时间的努力，使我个人的耐心、细心程度及对工作的合理安排得到了锻炼，学会了在繁忙之中找条理，危难之中找希望。

二. 与客户进行日常的邮件联系。

主要负责与韩国bestselection公司联系关于此出口美国货物的细节内容，一般通过邮件来回确认。包括三种货物的包装、结算、出货期、产品质量、木托干湿度、法兰克福展位、新样品及相关产品的变动等等内容，其中大部分是协助王总来完成。

期间曾因业务经验少有过失误：在事情紧急、误解了韩国意思的情况下，与美国客户直接联系。结果给客户造成误解，给王总带来麻烦。

通过这项工作，使我原本欠缺的英语写作及口语得到了很大的提高，并学到了好多与客户交流的技巧及业务上的知识。但离一个成功国际贸易业务员的标准还差得很远，在今后工

作中，定会多多注意，加以改善。

### 三. 新产品的开发，为客户备样。

将王总与客户的谈判结果(有时旁听并记录)及产品要求、变化等内容传达给采购及生产部门，并负责监督并随时向领导汇报工作进度。按双方协商及客户要求，准备样品并负责发到美国或韩国。按不同要求，为客户提供图片、报价等，通过邮件反复确认。协助销售为b.s.

整理库存样品并报价;给b.s.准备从日本带回的新样品;  
给morris准备美国展会样品并报价等。

通过对此业务的接触，使我对公司的产品有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更顺手。

### 四. 与韩国hankooksharp订遥控铅芯;催goodfela生产并尽快发货;订emicro的细太空，并与收到货后，对于出现的质量问题进行邮件联系。由于出口美国货物的任务加重，后来都转给小毕负责。

### 五. 处理日常工作，服从公司领导安排。

联系法兰克福展位的装修及邀请函的办理;为领导办理迁证准备资料;与车队、熏蒸、货贷、报关行、快递等搞好关系并为之定期结算费用;服从领导日常安排的各项工作;协助行政部制定部门职责;联系复印机维修，电脑维护等等日常工作。

总体说来，对于领导交给的各项任务都已比较顺利、较好的完成了。

展望x年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也

力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的订单，完善进出口部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

## 外贸业务工作总结个人篇六

我是x年初走上新钢联的外贸工作岗位的。在过去的一年中，我边学边干，亲身经历了新钢联外贸工作的艰辛、开拓和进步。

与新钢联的其他业务相比，我们的外贸业务还显得很弱小，共有5个人。在x年中，我们完成了出口贸易44890吨。其中60%以上为从首钢之外的厂家采购后出口的。这个数字虽然不大，但我们付出的发奋是很大的，这个数字是x年的8倍，我们全年实现了外贸利润330多万元，不仅仅超额完成了全年的计划任务，同时也显示了新钢联的外贸业务在过去的一年里确实有了长足的进步。

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用心帮忙配合下进步的。受外贸组其他同志的委托，在那里我要代表他们感谢领导、感谢同事们。

下方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。

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。因此我一上岗，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。因此在x年中，我把大部份业余时刻都用在了强化外语、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、都务必抽出一些时刻学习。在家里，经常是孩子睡下了，就是我最踏实的学习机会，时刻长了，孩子问我：母亲又上大学了在工作中为了弄懂一个概念，我必须要多问几个为什么，工作中碰到难题，有经验的同志帮忙解答了，我都会仔细记在本子上，班后再找时刻细细消化，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，是一项很重要的资料，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。因此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，这种状况碰到的多了，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。x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个性麻烦的工作，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，坚持不放下原则。16份信用证中以前有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刻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。因此单据制作同样是我工作中，重点学习和把握的资料。起初正因业务生疏，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，心里真不是味道。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，离交单的时刻只剩一天，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，单据才最后寄出去了。为了抢时刻，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。x年我共制单45套，每一套都是数十页的单据和数不清的数据，按时、如数收回货款760余万美元。在制单中我体会到不仅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。

x年4月份以后，总公司出于业务分工的思考，新钢联的出口业务只能在首钢以外的市场寻求发展，只能透过外采的方式组织出口资源。这种方式对于我们这种冠以首钢头衔的公司来讲是很艰难的，正因外商知道你隶属于首钢，他就期望从你这儿拿到首钢的产品，规模大一点的钢铁企业都有外贸经营权力和潜质，而我们拿不到稳定的出口资源，这对于我们都是不利因素。

但是新钢联公司的特点就是变不利条件为有利条件，用自身的发奋，开创出一条自我发展之路。

在大家的帮忙配合下，我从江阴西城钢厂采购欧标圆钢965吨，江苏溧阳扁钢厂采购美标扁钢2447吨，包钢采购欧标圆钢2423吨。分别出口到墨西哥和欧洲。加上上半年出口的首钢产中板13308吨。x年，由我经办出口钢材合计19143吨。这些成绩的取得，与自己坚持不懈的发奋和精心尽力的工作是分不开的。

x年10月份，从包钢友谊轧钢厂采购2423吨圆钢的事给我留下很深的印象。

当时我公司与包钢友谊轧钢厂签订了圆钢采购合同2500吨。正因要赶在国家退税调整之前发运，因此我们要求他必须要在11月30日前将全部圆钢运抵天津港，具备装船条件。

正因此批圆钢是首次出口欧洲，因此在外包装、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，最后在12月4日将我们所需要的货物运到了天津港，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刻，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，周六一早赶往天津港，与货代一齐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，最终得到了厂方的明白和支持，问题部分很快得到处理，保证了此批货物在12月14日前具备报关条件。

透过x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、蓬勃向上的群众，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：新钢联的外贸比起首钢国贸，比起其他专业外贸公司，的确面临许多困难，但我们坚信，只要大家共同发奋，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，就能建立出具有新钢联特点的外贸事业。

x年是我公司外贸业务的攻坚年，我们要总结x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发奋工作。

## 外贸业务工作总结个人篇七

单证的实训开始了。因为我有报考单证员的考试，所以对单证的了解稍微比其他不报考单证员的同学多一点，因此，实训课的任务对于我们报考过单证员的同学来说困难不大。

我们虽然是国际贸易专业的学生，但是单证与我们的专业却又不可或缺的重要性。

我认真地完成了实习的全部内容。实习中的大部分题目我都能按照要求以较高的质量完成，但也有部分题目让我费尽脑筋。比如，信用证开立和商业发票的填写等内容。再比如，通过练习汇票的填制，我又一次对汇票的填写过程有了一个深刻且直观的复习。“at \_\_\_ sight”处填写付款期限。“for”后跟支付金额的小写。“draw under”为出票依据。“pay to”后面加收款人的名称。“to”跟付款人名称地点。在实习中，我清醒地感觉到自己对很多知识的把握还不十分牢固，得到信用证后还无法很迅速、准确地完成汇票的填写。这也敦促我及时地复习、回顾课本上的基础知识。

单证的实训，让我了解自己的知识的缺乏，我不害怕发现问题，而发现了问题不去解决才是可怕的。既然在实习中检验到了自己在某些方面的不足，我一定会在以后的学习中更加注意，并争取以自己的实际付出来早日解决自己的不足，改正自己的缺点。

其实最让我头痛的是信用证。在操作题中，有一道是要求找出信用证与合同不相符之处。因为信用证是单据业务，如果单据与信用证不符，银行是不付钱的，所以在审核单证时一定要特别注意这个关键步骤。责任的重大，所以我们不能掉以轻心。在审核的时候一定要做到“仔细”二字，买方、卖方、地址、条款、金额、货物这一项项条款都是不能有一丁点失误的。这类题型要求做到我们平时所谓的“三单相符”分别是：单证相符、单单相符、单同相符。由于我平时个性

就大大咧咧的，遇到需要细心的审核这无疑是对我的考验。再加上，那些全都是英语，本来英语就不好的我，这下我的头都大了。天啊，好多的单词不会的，当时真的在想我要做到什么时候才能做完，有点沮丧。老师说知道找到关键字眼，问题就很快显现了的，按照我以前的习惯，我都是去找项目的关键描写词，不要被过多的详细描写的单词给搞混乱了。果然，经验还是用得上的有人说过“生活就是一块磨刀石，可以磨掉你的旧习，磨亮你的青春。特别是青少年，要反复磨练是一块锈铁还是优质钢，必须要在百炼中方见真假。”我坚持做下去完成任务，尽管不是全对，但我已经尽我最大的努力。无论做什么事都不可能事事顺利的完成，也没有什么事都可以做得完美无缺的，但是努力尽力去做，至少要去奋斗。当你遇到失败，不必灰心丧气，一定要继续向成功的道路前进；如果你遇到挫折，你也不必气馁，一定要努力克服困难，成功会在不远之处向你招手！

通过这次实训，让我更深入的了解到，实际的操作过程虽然繁多复杂，但是为我们以后的就业积累了经验，不但掌握了很多以后工作上需要的基本理论知识和技能、检验了我们平时所学的基础知识，同时更是让我们发现到我们的不足之处与缺点，这对于我们的专业来说无疑是锦上添花的。受益匪浅的一次实训，让我们对毕业后的就业更有信心，让我们对未来的工作充满了期待。善于寻找正确的方向与合理的方法，我们才会飞得更高更远！

## 外贸业务工作总结个人篇八

4. 在维持老客户的同时,应加大力度,找到老经销商新的销售增长点,应进一步了解客户所销售产品的结构。

### (五) 未来展望

本次总结将出口销售工作与公司一些销售政策做一个初步的结合,希望xx年能总结经验教训更好地开展出口营销工作,

以下的计划暂作参考：

(以下的计划太过详细，朋友们，也请原谅我不能在这里贴出来)

## 2、综述：

2013年是正式成立外贸部的第二年，由于市场开发和服务的重新定位，人员重新组阁，海外市场的成熟还需一个过程，本着对公司负责、对品牌负责、对客户负责的理念，在公司现有条件下，以高度负责任的主人翁态度对待海外市场营销的各种工作，相信在公司各级领导的信任与支持下，在2013年会有不少的惊喜出现！

好了，贴完了。各位朋友们，走过路过，请留下您好的意见，再次谢谢大家的光临，2014，让我们共同进步吧。

## 外贸业务工作总结个人篇九

转眼间，我xx年的工作已经接近尾声，在新一年来临之际，回想自己一年09年所走过的路，所经历的事，有过喜悦，有过兴奋，有过苦恼，有过忧郁，有过怀疑，苦辣酸甜都经历了和在经历着，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态。在这09年即将结束，新的工作阶段就要开始的时候，有很多事情需要坐下来认真的思考一下，需要很好的进行总结和回顾。总结过去09年工作中的经验教训，为下一阶段工作更好的展开做好充分的心理准备。

xx年一年来，我作为隆昌公司的出纳员及外贸业务员，一直负责出纳、外贸跟单、退税等工作。

以下是本人对于出纳工作的总结和一些心得体会：

一、首先要热爱本职工作，要有严谨细致的工作作风和职业

道德，对重大开支项目必须经过会计的审核、经理的确认和同意方可办理。这是我需要牢牢紧记的。

二、学习、了解和掌握国家政策法规，不断提高自己的知识储备量。这里除了财务方面的政策法规还有退税方面的相关政策法规，刚刚接手退税工作的我更需要多多了解这方面的相关政策。

三、要有较强的安全意识，现金、票据、各种印鉴，要妥善保管，使用时认真办理相关手续。维护公司的利益不受到损失。

四、坚持财务手续，严格审核算（报销的发票上必须有经手人、会计和经理的签字方可报帐），对不符手续的发票不付款。

以下是本人对于外贸业务工作的总结和一些心得体会：

一、订单，当拿到订单后，先仔细审查有无出入的地方，产品名称、数量、特别是金额等等（如有问题立即与领导商洽），同时涂上价格后交给国内部确认交期。

二、回pi拿到国内部确认的交期制做pi发给客户（正常要求从接订单到回pi三个工作日）。

三、委托订舱，接到客户回复的pi后，制作委托书，委托书上注明出运港，目的港，品名，件数，毛重。发给客户指定的货代公司。（同一时间外贸部同事制作报检单据报检）

四、索要配载，及时向货代索要配载也就是发货通知。这个环节关系到出货的及时和准时问题，同时牵扯到船期和客人可以准时收到货物。这一环节要将货代给我们的配载通知巧妙的写成给每一家工厂的送货通知，还要注名每家工厂的发货明细及数量，如有补件也要写清明细，并要求工厂如有数

量变动及时通知我司。

五、跟踪场地，等工厂按正常数量发货后，及时与工厂索要发货明细和司机电话，与司机沟通到达场地时间，并及时安排场地。货到达场地后向场地索要箱封号并通知报关代理和订舱代理货到港信息箱封号等等。

六、报关。在报关时我必须提供给货代全套的单据，包括：发票，箱单，报关委托书，商检凭条，核销单。报关是一个说简单又不简单的程序，一不小心就会犯些很低级的字母、数字错误，所以在这个过程中需要检查最起码两遍。同时还要记下核销单号码，以便日后查用。

七、提单bl确认，提单的确认是一个字母游戏，必须按照事实去写，每个字母数据必须与报关一样，确认提单时需注意：出运港，目的港，客人的名称地址，通知人，发货人，件数，毛重，体积，逐字核对。货物到达场地后，及时联系船代理，要求他们先将做好b/lcopy传真给我确认。必需要认真仔细地单据上面的要求来核对。发现问题，应该立即要求他们修改，直到正确回复ok

八、产地证书，船代理将正本b/lcopy传真给我后按此和报关单制作的，产地证书的制作和其它单据一样认真仔细地按 requirements 来核对。

九、核对并结算费用，报关费、场地费、通化商检费月结。船代费，临江商检费，省内商检费每星期一结。认真核对后制作付款计划，由李晓靓审核并经杨总签字方可支付。

最后将产地证书，提单，发票，箱单的正本复印件传真给客户。

以下是本人对于退税工作的总结和心得体会：



二、电子口岸交单，报关代理报关后寄回报关单和核销单，登入电子口岸系统交单。交单时注意核对出口数量及金额等数据。

三、出口收汇核销网上申报，外汇回款结汇后，登入出口收汇核销网上申报系统核销单据。

四、银行核销水单，拿报关单、核销单到银行核销已结汇回款的单据。银行核销后会开出银行核销水单。

五、退税发票，根据商业发票制作出口退税发票。

六、出口退税申报，根据报关单、核销单、银行核销水单、商业发票，箱单，退税发票，抵扣发票录入出口退税申报系统。

七、最后将所有数据装订成册报送国税局。

以上都是我工作一年来的总结。

新的一年要有新气象、新作为、新形象。我今后一年的工作计划就是努力提高自身的工作能力和工作效率，在以后的工作中除了做好自己的本职工作，还要更多的为公司和全体同事服务，同公司和全体同事共同发展，使公司更加强大！

## 外贸业务工作总结个人篇十

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。回顾这一年与xx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。

我是今年x月份毕业的，刚迈出校门就直接来到了xx[]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x月份x日我有幸进入xx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。

在逐渐接触国际贸易的过程中，我通过xxxx平台免费版，收到了很多客户的订单，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xx月伊始，经过半个月的产品熟悉，询盘回复，终于有位xxxx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。

xx月中旬，公司参与了xx第xx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，参与竞争的并不是很多，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。

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xx□xx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产品优势与核心竞争力。

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。

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xx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。怀疑、抱怨、无所谓、思想上的懒惰这些态度对工作致命的。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。

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！