

最新外贸业务员年终报告(通用5篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

外贸业务员年终报告篇一

在公司近两个月的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：

一、业务才能

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”。

二、个人素质才能

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, 能力全神灌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。

外贸业务员年终报告篇二

本站发布外贸业务员个人年终总结, 更多外贸业务员个人年终总结相关信息请访问本站工作总结频道。

转眼间, 2019年就要挥手向我们告别了, 在这寒冷的冬天, 回想自己接近一年来所走过的路, 所经历的事, 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, 以及应对能力。

在这段时间里有失败，也有成功，遗憾的是：稳定的客户还不多，稳定的客户也不多；欣慰的是：客户资源开始积累，处理订单的效率得到了提高，自身业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我们提供了那么好的工作条件和生活环境，有经验的上级给我们指导，带着我们前进；他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。在工作上，同事之间互相交流，汇聚每个人的智慧，把事情做到极致，把客户订单处理到位。

去年年底进入公司，从产品知识熟悉，到开发新客户，再到跟客户谈判达成订单，经理了两个月到三个月。公司分配alibaba账号后，客户资源开始量的积累，不知不觉中，半年多的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的职业业务员，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。业绩没什么突出，以下是一年来的工作心得体会：

一. 业务能力

1. 对公司和产品一定要很熟悉。

进入一个行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，我学到了如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，懂得不同市场的不同需求，这样才知道主要产品主攻哪些国家，同事遇到不同地区和国家的客户，也知道推荐其所需，更好的把自己和产品推销出去。当然这点是远远不够的，应该不短的学习，积累，与时俱进，了解行业动态，价格浮动。关键之处是对公司和产品熟悉，就自然知道目标市场在那，也可以很专业地回答客户的问题。

2. 对市场的了解。

不仅是要对目标市场的了解，也对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。知道竞争对手的产品以及价格信息，才能知道自己产品的优势。除了自己多观察了解意外，还需要和客户建立好良好的关系。因为同一个客户，可能会接到很多公司的报价，如果关系不错，客人会主动将竞争对手的报价信息，以及产品特点主动告诉。在这个过程中，要充分利用自己的产品优势，材料特点，分析对方报价，并强调我们产品的优势，更有利喜迎客户。

3. 业务技巧

谈到业务技巧，首先想到的是如何取得订单。很多客户都喜欢跟专业的业务人员谈生意，因为业务人员专业，所以谈判中可以解决很多问题，客户也愿意把订单交给专业的业务员来负责。当然，业务技巧也是通过长时间的实践培养出来的，而在我自己这一年的外贸经验中，我所学会的是做客户的顾问，站在客户的角度，设身处地为客户着想，一切从客户的需求出发，在电话，在电邮，或客人来访中，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，我们要学会“了解或激发需求，然后去满足要求”。

其次是，处理订单，处理订单的过程，说简单也简单，说难也难。简单就是，按照客户要求的产品，写到生产单上，下到生产部就完工。而难的地方在于，作为客户的顾问，我们有必要时时刻刻关心，产品的进展，生产过程中产品是否有问题。货物生产好，要检查各个部分，是否存在外观上明显缺陷，或者一些影响到功能的产品问题。如果有问题，要及时更正。要记住：产品在工厂，我们可以挽救一切；产品一

出去，一起都来不及了。到时候，只能听候客户发落。到交货期之前，要不断的提醒，不断催促生产部，确保能按时交货。

最后，要长期维护客户，我们要做好的是售后服务。经过几单处理之后，我明白：出现问题是很正常的事情，对于这方面一定要摆放好心态。由于产品本身的特点，很可能货到之后出现破损现象，安装或者实际操作，可能会出现一些问题，需要我们去解决。我经常倍感头痛，常常不知道怎么办，甚至抱怨。但是，问题出现了，总有解决的办法方法，各领导帮助，各部门配合，问题总会得到解决。

二. 个人素质能力

1. 诚实

做生意，最怕“奸商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋友，做生意。在与人交流的过程中，要体现自己的诚意。在客户交流的过程中，只有诚实，才能取得信任。

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

4. 自信心

这一点最重要，在工作中，不管是自己在网上搜索开发的客户，还是从公司平台上接到的询盘客户，算起来估计有几百个，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。只要有音讯的客户，就要厚着脸皮把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于下过单的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，到了一定的时候要主动询问nextorder的时间。

在工作中，我可以这样说，我没有虚度，浪费上班时间，对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我们会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，却忽视了团队的作用，所以要改正这种心态，相信别人，相信团队的力量，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受能力较好。不断总结和改进，提高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个业务员，或者只是一个刚入门的业务员，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，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力；这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。

挥别旧岁，迎接新春，我们信心百倍，满怀希望！

外贸业务员年终报告篇三

20xx年，外资外贸工作在本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

全县共完成进口商品总额59万美元。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2.3万元，争取办公用品1.2万元，外经服务费0.2万元）。

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。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3.9%（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333.8%（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97.1%（去年212万美元）；今年新注册成立的xx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。

中磊石材和xx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、增强出口企业质量管理意识，加强产品认证工作。

（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235.5万元。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41.5万元资金，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□xx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。

外贸业务员年终报告篇四

20xx年，外资外贸工作在本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

全县共完成进口商品总额59万美元。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2.3万元，争取办公用品1.2万元，外经服务费0.2万元）。

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。

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3.9%（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333.8%（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97.1%（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。

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。

增强出口企业质量管理意识，加强产品认证工作。

（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235.5万元。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41.5万元资金，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。

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、家里做好每一名职工的思想工作，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。

外贸业务员年终报告篇五

本站发布外贸业务员个人年终总结范文，更多外贸业务员个人年终总结范文相关信息请访问本站工作总结频道。

这篇关于外贸业务员个人年终总结范文，是本站特地为大家整理的，希望对大家有所帮助！

时光荏苒，转眼一年的时间飞逝过去了。2019年意味着两千年的第一个十年的结束，明年即将是两千年第二个十年的开始，在这辞旧迎新的日子里，回首这一年工作的历程不禁感慨十分。

在这一年里虽然没有取得惊人的成绩，但是其中的曲折和坎坷我是深有体会的。对有一定销售经验的人来说，销售确实不难，但对于一个销售经验不是很丰富，刚从事销售这一行业不到两年的人来说是有一定挑战性的，到现在为止，我不再说自己是一个销售新人，因为我进军到销售这一行业也快一年半的时间，说长不长说短不短，大约540天的时间每天都在围绕销售这一个中心而展开的。2019年这一年又快过去了，虽然没有取得斐然的成绩，但是我觉得已经做得对得起自己，每天我没有在虚度光阴无所事事，而是在想方设法怎样做好方案和报价迎来客户，一个业务员要得到公司的肯定那只有销售业绩，这是铁打的事实。为了明年能取得优异的成绩，一定再接再厉，做的努力去挑战极限，争取明年做到超过预定销售额。

在今年一月份的时候还只刚刚利用阿里巴巴网络销售平台，一个一个上传产品写英文产品描述，由于去年那半年的时间没有实质性的单在跟对产品了解得非常浅显，所以在产品描述阶段利用了比较长的时间，开始没人教尽管不是太难但实际操作起来还是遇到了不少麻烦，全靠自己慢慢摸索出来，怎样把产品描述写好关键词设好。在上季度询盘是非常少的而且收到的询盘也没有多少含金量，即使利用大部分时间比较细致地去回复询盘，结果发现有潜在客户回复得也很少，而且回复得不太详细，实则从那些回复可以看出他们是没有任何意愿想买。可能只是为了积累一些报价，或用于与其他供应商的报价做比较，这一季度的报价基本都是无用功。在第二季度的时候可能产品比较完善，描述也算比较到位了，慢慢地一些含金量高一点的询盘就来了，在那众多的询盘中你无法得知哪些是有效得询盘，只有每个询盘都认真去对待从而引导潜在客户，他们才会一步一步对你的回复和话题感兴趣，而后会利用他们宝贵的时间在忙碌中开始一天一天回复你的问题。

实际上，只要大部分询盘是含金量较高的就一定会迎来客户来国看厂，这样拿到单的机会就较高。同时，还有一种情况

就是客人需要的设备较多金额大，他们于是来国参观几家厂，而我们要在其中脱颖而出让他们选择我们生产的设备，这个有很多因素影响买卖的成功，价格因素，沟通因素，公司其他一些因素。所以成功与否，看实力。没拿到那个单也不要垂头丧气，拿到了也不要沾沾自喜。机会还很多，不过每次都要好好把握。

第三季度基本都是在跟单学做单据，其实这些表面上不难，但是都是些细致活，只要一个地方错了可以让客户清不了关。就拿单单要相符单证要一致来说，公司抬头一定要用对，不要装箱单和商业发票还有原产地证用的不是一个公司的，那么就会出问题了，这只是其中的一例。

第四季度，在11月上旬所幸接到了一个单，本来是打算做完今年辞职了，明年做到四月份的样子如果做不到单就辞职。

因为我知道跟到一个单的最短的时间大概就是3个月的样子。重新给自己制定一个销售计划，其中最不可缺少的就是毅力和勤奋，还有一个坚定的信念。我总是暗示自己单肯定是会有的，只是时间的问题。虽然付出并不一定就有很大的回报，但是有所付出就一定会有得，天上不会自动掉馅饼，只有自己努力去争取才有机会获得成功，成功总是垂青于有准备的头脑，所以作为一个销售员要时刻准备着如何去应对未知。

这一年即将过去，在这一年里失望过也庆幸过，庆幸地是在没有其他做外贸的同事的带领下也可以完成一个小单。做了一个一个小单之后信心便有了，这是庆幸之处。其中不足之处还是对于技术上的一些问题无法给客户解答清楚，因为那些是要弄懂原理才弄得清的，比如说那些管路的原理，水从哪里流进后经过哪些管流出，哪些管又是回收浓水的，打开哪些开关又是洗膜的，打开哪些是冲洗预处理罐子的，哪个阀门又是什么功能的等等，等客户问到这些无法告知的时候便意识到实际上只弄清楚基本的流程是远远不够的。到目前为止还没有售出过一条生产线的机器，那里面的细节涉及技

术上的问题应该，所以说无论从事哪个行业，学是无止境的。从这些，我看到了自己的不足，以后如果想小有成就必须在这方面精益求精。

总结到这里我基本上没有什么心得和自我审视的地方了，只是还有下一年的目标，想着朝那个目标迈进，能售出一条纯净水生产线的设备一直是我追求的目标，希望明年第一季度可以实现。

另外，在这里还有对公司的一些制度稍为不满，我希望公司可以按照我的建议做到，如下，第一，我觉得公司不能每月扣我们提成加底薪的15%，5%还是我们可以接受的，还有每一年扣除的部分应该在年末清算给我们。第二，退税部分在退税下来了就要发给我们。