

外贸客户心得体会 外贸客户的谈判技巧(实用7篇)

在撰写心得体会时，个人需要真实客观地反映自己的思考和感受，具体详细地描述所经历的事物，结合自身的经验和知识进行分析和评价，注意语言的准确性和流畅性。那么心得体会怎么写才恰当呢？下面我给大家整理了一些心得体会范文，希望能够帮助到大家。

外贸客户心得体会篇一

房地产是广告大户，一直会扩展很多不同的营销渠道，面对7亿之多的微信用户，房地产行业怎能不动心？而且微信用户中以年轻人人居多，如此庞大的潜力消费群体，房地产商们也将营销本领全部展现出来。某房地产商称，在微信公众号上搜索某楼盘名称，很多楼盘都注册了微信公众号，可以说90%的房产企业都开始入驻微信公众平台。

武汉某知名房产企业的刘总监表示：“就我自己所在的企业来看，微信营销还是值得投入的，毕竟现在的年轻人都在玩微信，以往传统的户外广告营销，电视广告营销，报纸传媒营销，网络渠道营销等方式已经不会放弃，适当的组建团队开始运营微信公众号，房地产行业还是非常在意名气和品牌的，大品牌的房地产才更好做营销”。

而小编自己所在小区周边的新建楼盘中的广告中已经附带微信公众号和微信二维码，并且较之过去的户外广告宣传语更加充满诱惑，在房地产营销人员发放的宣传单页中也不乏微信二维码，并且表示只要扫一扫就送。

某知名房地产商非常注重互动环节，特地招募团队组建微信客服服务，将主力房产置业顾问的微信号大力推广，与客户进行一对一互动模式，让粉丝切实感受到某种“温暖”，将

这种方式演绎出色的杰出代表为京东和小米，盘活粉丝经济创造巨大的盈利空间。

更有某地房地产商放出豪言，微信10元就敢送你一套房，对房产有刚需的年轻人来说，这无疑是一个巨大的诱惑，比微博上转发送零食的活动吸引力不止高了万倍。10元抢房，抢到就送，房地产商真的这么傻吗？事实上，精明的房地产商们怎么会傻到送房呢？一起来分析这次的10元抢房微信营销案例，每人10元买一个二维码，全国售3万个，就是30万，按抽奖的概率选出一名获奖者，送一套房产价值30万，到这里就很明显了，事实上，是别人为获奖者得到房买单了，仅仅到此就结束了吗？还没有！房地产商们的目的还没达成，如果3万二维码全部销售完毕，那么就有3万用户看到了本次活动，假设只有一半的用户选择了分享朋友圈，15000个朋友圈将出现10元抢房活动，一个朋友圈假设只有100人，那么能够覆盖的人群大约是一百多万，这其中还不包括朋友圈中的二次转发，按照一般概率估计，只有十分之一的朋友会进行二次转发传播，那么又有十万朋友圈将得到这个活动的相关讯息，理论上将有2千万观众看到了本次活动，或许实际上只有一千万。算到最后，房地产商吃亏了吗？本次微信营销活动如果能顺利进行，房地产商肯定是笑弯了腰，最后得知，一个房地产商几乎没有花费1毛钱就送出一套30万的房子却把广告让1-2千万的观众阅读，人均投入成本忽略到不计。

外贸客户心得体会篇二

外贸客户跟进是外贸业务中的一个重要环节，通过跟进可以加深客户与企业的联系，提高客户忠诚度，增加订单量。本文将分享我在外贸客户跟进中的心得体会。

第二段：建立良好的沟通渠道

首先，与客户建立良好的沟通渠道是跟进的基础。与客户保持经常的沟通，了解他们的需求和问题，并提供及时的解决

方案。可以通过电话、邮件、社交媒体等多种方式进行沟通，建立起互信和合作的关系。同时，还可以定期邀请客户参加企业的展会或培训活动，进一步加深交流。

第三段：定期回访与问卷调查

定期回访是外贸客户跟进的重要一步。在订单完成后，可以通过电话或面谈方式，向客户询问产品的使用情况、客户满意度和改进意见。及时了解客户的反馈，在有需要提供帮助或解决方案。同时，还可以通过发送问卷调查，让客户对产品、服务和企业进行评价，从客户的角度来改进自身的不足之处。

第四段：个性化服务与维护

个性化服务是外贸客户跟进中的关键，通过了解客户的需求和偏好，提供适合客户的定制化解决方案，增加客户的满意度和忠诚度。例如，可以根据客户的订单历史，提前为客户准备好库存，确保及时交付；或者根据客户的需求，定制独特的产品设计。此外，还需要及时回应客户的问题和投诉，保持良好的售后服务，维护客户的满意度。

第五段：持续学习与改进

外贸客户跟进是一个不断学习和改进的过程。首先需要学习和了解新的市场动态和客户需求，关注行业的发展趋势，及时调整自己的经营策略。其次，要不断总结经验教训，发现问题并及时改进，提高自己的工作效率和专业素质。同时，还可以通过交流和合作，借鉴他人的成功案例，不断优化自己的跟进方式，提高客户满意度和业绩。

第六段：结语

总之，外贸客户跟进是一个细致入微的工作，需要良好的沟

通、定期回访、个性化服务与维护，并且要持续学习与改进。只有不断提升自身的能力和品质，才能与客户建立稳定的合作关系，取得更好的业绩。

外贸客户心得体会篇三

在大三的学习生活中，实习是不可缺少的一部分。在实习期间能够把在学校学到的外贸知识应用到实际当中。在理论与实践相结合的时候，能够更快更好的体会到理论的精髓所在，体会到理论与实践的区别。从而巩固自我所学的知识，增强发现问题、分析问题、解决问题的本事。从而做到理论与实际的融会贯通。

20__年元旦，正式开始了我梦寐以求的实习生活。在教师的引荐下，我来到了__公司实习。这是一家专门出口针织品的外贸公司，成立于20__年，由最初简单的针织服装发展到此刻的浴巾、毛巾、婴儿爬服、内衣等多种产品为一体的产品模式，客户也由最初的单一客户发展成此刻遍布法国、日本、克罗地亚、意大利等欧、亚国家的客户规模。公司成立时间虽然很短，但不论是从产品生产的规模还是从客户数量上来看，公司都有着突飞猛进的提高。我虽然来公司的时间不长，可是在公司领导的领导下和同事的感染下，自我对工作都始终抱着极大的热情，深深的体会到自我职责的重大。在自我进取投入工作的过程中，不管是为人处事方面，还是工作方面，自我都是受益匪浅！

我所实习的这家公司是一家小公司，员工不超过20个人。麻雀虽小，可是五脏俱全。公司员工各司其职，竭尽全力为公司效力。此刻回想一下，我还是很庆幸自我在一家小公司实习的。因为在小公司我才能做更多的工作，承担更多的职责，才能更好的锻炼自我的本事学到更多的东西。

我和师傅主要负责法国客户。这个法国公司比较大，经营产品的种类很多，包括针织服装、梭织服装、珠宝。青岛代表

处主要负责服装的采购，我们和客人主要在针织服装这方面有合作。在我们正式合作以前，会就付款方式、贸易术语、违约等各个方面的条款先签订一份协议。在以后的合作中，我们只需对产品报价，只要我们的价格与客人的目标价相近，就能够接到客人的订单(po)所以对于这个客人来说，对于客人每一季产品的报价是至关重要的。客人会在新一季开始的时候陆续经过邮件发来几十个款的报价，同时会通知我们到客人的办公室去拿用在这几款衣服上特殊面料。这就意味着我们的报价不仅仅要低，还要找到这种面料，才能够拿到这份订单。由于今年汇率变化很多，并且汇率不断的降低，同时国内也存在通货膨胀。用句通俗的话来形容此刻的形式，就是人民币在国内不值钱，在国外很值钱。这就给我们报价加大了难度，如果汇率估算错误，就会带来损失。

订单确定以后，我们就会与工厂联系，给工厂下订单、签订国内的购货合同。接下来就会供给色样、布样、产前样、确认样等样品。很多样品都要经过一次次的修改才能满足客人的要求。每一次供给样品以前都要认真体会客人关于样品的要求，这样才能保证样品。收到样品意见以后要准确无误的翻译并且传达给工厂。有时会因为错误理解客人的意见，错误的传达给工厂，都会给工厂和自我造成很大的损失。

这个客户的交货时间很分散，几乎每个周都会出货。我每周四都会为了报关辗转于工厂，货代，场站之间，也是我最忙的时候，恰恰也是我学到东西最多的时候。记得有一个周我们出了两个大柜的货。这些衣服并不是一个款式，有婴儿的，有大童的，还有女大人的。海关对于不一样的服装种类有不一样的监管要求，所以这些衣服一共要申请7个出口许可证。每周四上午是报关时间，为了保证货物顺利，我周三就早早的把报关所需的箱单、发票、合同都做好了，也通知报关行过来取单据。本来以为这次能够很顺利的报关。可是报关行收到单据没多久就打电话告诉我一票报关单里只能包含一个许可证。没有办法我又急急忙忙把单据一式七份。可刚刚把修改后的单据传给报关行，他又打电话告诉我说，许可证上

的价格是最低限价，发票和合同上的价格必须低于许可证上的价格。我当时一听就有点慌，货代要求我们必须周四报上关，否则就给我们甩货。没办法我又急匆匆的该好价格，还好这次没有什么问题顺利了。这个周四过的是我实习生活中最最紧张的一个了。可是我也从中吸取了很多教训，也学到了很多知识。首先，一个报关单只能包含一个出口许可证。其次，出口许可证的价格是最低限价，发票和合同的价格不能低于出口许可证的价格。

因为我们和客人签订合同的价格包含客人的佣金，所以我们在保管的时候就会把这部分佣金扣除。可是我们在申请出口许可证的时候是用含佣价申请的。既然出口许可证是最低限价，以后自我再申请出口许可证的时候就应当注意这个问题，给自我减少不必要的麻烦。俗话说吃一堑长一智，经过这次，自我以后要学的更加仔细更加认真。如果遇到不确定的问题，必须要提前咨询有关部门，给公司减少不必要的花费，给自我减少不必要的麻烦。再次，粗心和浮躁在工作中都是要不得的，自我一个小小的失误有时会造成客户的索赔，有时造成单证不符，导致已经报上关的货物删单。看似不经意的马马虎虎，造成的后果都是严重的。虽然在学校里已经学了很多关于报关和制单的知识，可是真正应用起来发现自我学到的知识和实际应用有很大的差别。在公司里虽然有的人学历没有自我高，可是也不应当轻视他们，他们的经验是我们多少年的学校生活所学不到的。时时刻刻都应当坚持谦虚谨慎的态度。

了。

得到了师傅的认可，肩负起这么重要的职责让我十分兴奋。有一次我自我带着客人验货就出现过一次状况。那次我带客人去验一批小童的t恤，衣服后面的领开口处扣子的定位需要用消失笔，这个消失笔的笔迹在7天以后就会消失。可是由于这批货赶得太急，我们验货的时候才过了一天，消失笔的笔迹自然不会消失。当时验货员就问我怎样那里还有消失笔的

笔迹呢?我从来都没有听说过消失笔，对于这个问题我也无从下手去回答。只好把那几件带着消失笔笔迹的衣服甩掉了。我回公司问了师傅才明白消失笔笔迹会在7天之后就自动消失。如果我早明白这个问题的话，就不会出现这种问题了。为了防止以后在出现这种问题，自我也在不断的积累关于服装的知识。

五个月的实习生活，看似很长，可是一眨眼的功夫就过去了。从刚开始的不谙世事，到此刻的得心应手。刚入公司，一切都显得那么陌生，做什么事情心里都没有底气，不能放开去做。有很多新的东西需要自我去学习和适应。此刻想想人在社会上就是需要适应不断的变化，适者生存，自我仅有去适应社会，社会却不会去适应你。仅有适应了这种高节奏的生活才能做出效率，作出成绩。作为公司肯定不会需要一个不会创造效益的人。经过几个月的磨练和适应，此刻的我对工作已经得心应手。每一天都会实现安排好当天的工作，把工作按照轻重缓急分配好，能把一天的工作完美的结束就是我这一天的成功了。完美的结束一天的工作只是我此刻的目标，以后我会给自我树立更高的目标，仅有在不断追求完美的过程中，自我才能变得更加完美。

在今后的工作中，我会谨记老实的教诲，不断的完善自我，用一颗感恩的心去回报每一个帮忙过我的人。

外贸实习心得体会（篇5）

外贸客户心得体会篇四

外贸客户是一直以来在国际贸易中扮演着重要角色的人群。他们承担着国际贸易中的风险与压力，也是企业的重要合作伙伴。经过多年的合作和交流，外贸客户们积累了不少宝贵的心得体会。下面将从不同角度来谈谈他们的心得体会。

第二段：合作关系

外贸客户们深知，建立良好的合作关系是稳定和长久发展的关键。他们明白，只有建立互信和相互尊重的合作关系，企业与客户才能共同成长，取得双赢的局面。因此，外贸客户们在与企业合作时，注重与企业沟通交流，表达自己的需求和期望，同时也积极督促企业履行合同约定，保证双方权益。

第三段：选定供应商

对于外贸客户们来说，选定合适的供应商是非常重要的。他们会在选择供应商时注重以下几个方面：一是产品质量，外贸客户们会通过多种途径，如样品检测、参观厂家等方式来评估供应商的产品质量；二是价格竞争力，外贸客户会综合考虑价格和质量，选择能够给出合理报价的供应商；三是供货能力，供应商必须能够按时交付产品，确保客户的需求能够及时满足。

第四段：文化差异

由于不同国家和地区的文化背景不同，外贸客户们经常会面对文化差异带来的挑战。外贸客户们认识到，只有了解和尊重对方的文化，才能更好地与合作伙伴合作。因此，他们努力学习对方的文化习俗，了解对方的价值观，以便更好地与对方沟通和合作。同时，他们也注重自己企业的文化建设，通过世界各地培训和文化交流，来提高自己的全球化意识和竞争力。

第五段：交流和合作

外贸客户们深知，良好的交流和合作是实现商业目标的关键。他们会在与企业沟通时尽量用简单明了的语言，避免使用专业术语和行业常识，以便更好地理解对方的意图和需求。同时，他们也愿意倾听对方的建议和意见，以便通过双方共同

努力达到更好的合作效果。在合作的过程中，外贸客户将会与企业定期开展业务会议和交流活动，及时解决问题和难题，确保合作的顺利进行。

总结：

外贸客户们通过多年的合作和交流，摸索出了一套行之有效的心得体会。他们注重与企业建立良好的合作关系，通过选择合适的供应商和处理文化差异，实现良好的交流和合作，从而共同实现商业目标。这些心得体会对于企业和外贸客户间的合作非常重要，也有助于企业更好地开展国际贸易。

外贸客户心得体会篇五

第五期双百培训生活在春暖花开的日子开始了，在这紧张又充实的日子里，我和其他兄弟单位的学员朝夕相处，一起学习，一起训练，一起生活，我为能参与其中而感到自豪。

3月21日，在集团公司的精心安排下，工商学院的张礼国老师为我们系统培训了《客户关系管理》的课程。老师根据工作实践为我们讲解了客户管理的重要性及与企业生存的密切联系，加强了我的理论基础，拓宽了思维，提高了认识，使我对怎样成为一名合格的管理者有了新的理解。

客户是企业的一项重要资产，客户关怀是客户关系管理的中心，客户关怀的目的是与所选客户建立长期和有效的业务关系，在与客户的每一个接触点上都更加接近客户、了解客户，最大限度地增加利润和利润占有率。

客户关系管理的核心是客户价值管理，它将客户价值分为既成价值、潜在价值和模型价值，通过一对一营销原则，满足不同价值客户的个性化需求，提高客户忠诚度和保有率，实现客户价值持续贡献，从而全面提升企业盈利能力。客户关系管理（是企业为提高核心竞争力，达到竞争制胜，快速成

长的目的，树立客户为中心的发展战略，并在此基础上展开的包括判断、选择、争取、发展和保持客户所需的全部商业过程；是企业以客户关系为重点，通过开展系统化的客户研究，通过优化企业组织体系和业务流程，提高客户满意度和忠诚度，提高企业效率和利润水平的工作实践；也是企业在不断改进与客户关系的全部业务流程，最终实现电子化、自动化运营目标的过程中，所创造并使用的先进的信息技术、软硬件和优化管理方法、解决方案的总和。

我们在实际工作中应做好以下几点：

首先，要设立清晰的目标和实现目标的进度表：这个目标一定要可衡量、可检查，不能模棱两可。再者，目标一旦确定，一定要层层分解落实。

其次，我们要做好客户关系管理工作的创新，加强服务能力的提升，扩大增值潜力，切实维护客户关系。

再者，要确立忠诚管理的营销理念，善于识别客户与了解其期望，主要根据成交额和发展潜力做好abc分类管理。

第四，在企业内部制定标准化服务措施，妥善解决每一个售后服务，达到满意度99%以上，切实培养员工忠诚，以保证向顾客的价值传递。

我知晓管理无止境，更能体会学无止境的涵义。一个人只有与时俱进，不断地充实自我，才能更好的适应社会，更好的做好工作。今天的培训，不仅让我学会了自我思考，自我学习，自我管理。我的自信心也大大增强，让我能把所学的知识带到工作中去，实现自我价值，更好地服务于企业。

外贸客户心得体会篇六

外贸客户跟进是外贸业务中不可或缺的一环，跟进的好坏直

接决定了业务的发展和客户的满意度。在过去的几年里，在我从事外贸客户跟进的工作中，我积累了一些心得体会。本文将从客户需求了解、及时沟通、关注细节、建立信任和与客户建立良好关系这几个方面分享我关于外贸客户跟进的心得体会。

第二段：客户需求了解

在外贸业务中，了解客户需求是进行有效跟进的第一步。我发现，通过与客户进行频繁的沟通和交流，了解他们的需求和期望，并及时给予回应和解决方案是非常重要的。通过了解客户的需求，我们可以提供更好的产品和服务，满足客户的期望，并与竞争对手形成差异化。

第三段：及时沟通

及时沟通是建立良好外贸客户关系的关键。在外贸业务中，由于时间和空间的限制，与客户之间的沟通经常通过电子邮件、电话或网络会议等形式进行。我发现，及时回复客户的咨询和需求，保持沟通渠道的畅通，并且与客户保持良好的沟通频率能够增强客户对我们的信任感，提高客户的满意度。

第四段：关注细节

在外贸客户跟进过程中，关注细节是非常重要的。例如，及时更新客户的联系信息、备注客户的特殊需求、记录与客户的沟通历史等等。细心对待这些细节能够使我们在跟进中更加高效和专业，给客户留下良好的印象。此外，我还发现，通过记录客户的偏好和习惯，我们可以提高工作效率，更好地满足客户的需求。

第五段：建立信任和良好关系

最后，建立信任和良好关系是外贸客户跟进的核心目标之一。

信任是任何成功业务的基石，而良好关系则是保持长期合作的关键。我发现，通过在工作中展现专业和诚实，及时解决客户的问题和疑虑，我们可以在客户心中建立起信任，形成良好的合作关系。此外，定期进行客户回访，了解客户在使用我们产品和服务时的情况和反馈，以及进行客户满意度调查，也能帮助我们了解客户的需求和改进我们的工作。

结语：总结观点

外贸客户跟进是外贸业务中非常重要的一个环节，也是一项需要技巧和经验的工作。通过客户需求了解、及时沟通、关注细节、建立信任与与客户建立良好关系，我们可以提高客户满意度，增加业务合作机会，并推动公司的发展。在未来的工作中，我将继续不断总结、提升自己的跟进能力，为客户提供更好的服务。

外贸客户心得体会篇七

截止到今天我已经实习将近两个月了，几经波折，我被学校安排到一家叫“利通国际货运有限公司”报关行实习。虽然没报关证，但从总体上感觉做报关工作还挺有趣味的，做报关工作既锻炼了自己的能力又充实了自己的知识面。

首先，你面对的是海关和往来的客户，做为桥梁作用的报关员就要充分发挥两者之间的协调和沟通作用了，这从另一个侧面来看报关工作锻炼你的交际和沟通能力；其次，随时间的推移，海关的法规和海关通关作业的程序也在不断的改变，很多东西要靠自己在工作中去学习，积累，和实践，从而不断更新自己的知识面。

从大学校园生活直接步入社会，需要你去接触的不再是那些熟悉的面孔，换之而来的是各行各业的人。对他们的了解要从头开始，如何去了解一个人的内心世界，如何去和一个人沟通，这一系列的问题都要你去探索和解答。处理好发生在

自己身边的每一件事，同时搞好自己的人际关系网，与同事，与客户，与海关，树立良好的自我形象。

实习的第一天我当然是先熟悉工作环境了。在办公室看同事如何的工作，跟他们一起办手续，就比如：去cosco船代□marsk盖申报，在国际货柜盖进场，去码头验货，货物放行后要去码头送配载等等。

在对环境基本上熟悉后就是实际的业务操作了首先是做进口了。有带我的同事的指点，我很快就掌握了。在随后的几天里我相继对有关的进口的单据，诸如提运单，发票，箱单等各类型的都做了学习，因为我们这里海运和陆运都做的。

其实我觉得在工作的一开始，我是从复印资料开始做的，帮我的同事复印一些资料。其实看起来很简单，但是里面有好多需要你去掌握的。至少你要记得哪些资料是有用的，哪些是没用的，还有需要的份数。随后在看了几次如何装订和盖章后我就开始尝试着自己来装订了，以后就和同事一起做单递单了，在递单环节也是一个很好的学习机会。因为这个时候你是和海关直接的接触，可以及时了解海关最新的政策和通关的要求；同时，接单的时候也是报关员云集的时候，利用这个机会和他们交流经验或倾听他们讨论工作中的问题，对以后的工作也是十分有用的。

对进口做的相对熟练后，我开始学做出口和转关了。有了进口的基础，出口和转关就相对简单了，我也很快就掌握了。

在实习当中通过对业务的操作，从中也发现很多的不足。以前在学校里学的只是理论上的东西，和实际的操作有很大的差别的。就报关单的填制就可以知道的。海关总署只是制定了统一的标准，而具体到每个海关，就有不同的规范了。进出口商品如何规范申报，是我们在办理通关事务时经常遇到的难题，虽然报关单填制规范对报关单中各项的内容的填报作了具体的规定。但对于不同的商品来讲，海关在归类，审

价和监管方面的要求是不同的，因此相应的商品申报规范也是不同的，而某项商品的名称，规格型号具体应该如何申报，海关总署并无相应的规定，各地海关目前也无统一做法。因此，我们如何对海关提供具体的商品的申报规范，这就要求我们在平时的工作当中不断的学习和积累了，要把这些已经掌握的东西变成自己的。