

外贸工作月工作总结(优质6篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

外贸工作月工作总结篇一

今年以来，我市着力引进外向型企业，努力培育外贸主体，不断改善外贸环境，积极“架桥拓市”，推进“破零倍增”，多措并举，外贸运稳回暖，至9月份，共完成进出口总额x亿元，同比增长x%□完成省定任务的x%□全年预计完成x亿元，同比增幅30%；1—9月加工贸易共完成x亿元，同比增长x%□“破零”企业x家，“倍增”企业9家。

1、加强调查研究，着力推进外贸工作。市委、市政府领导高度重视发展开放型经济工作，把扩大外贸进出口作为重要工作强力推动。市政府分管副市长多次带队到外贸企业走访调研，并组织相关涉外职能部门与重点外贸企业召开座谈会，深入了解企业在外贸方面存在的困难，提振企业发展信心，解决企业发展难题。起草了《关于促进外贸外经和口岸发展的若干措施》。为贯彻落实省委“创新引领、开放崛起”战略，市委、市政府领导多次召集相关部门召开研讨会，构筑我市“1+x”政策文件体系，“1”即《关于加快开放崛起建设开放强实施办法》□“x”包括《关于促进外贸外经口岸发展的若干政策》、《娄底市开放型经济发展考核办法（试行）》等几个政策性文件。

2、加强政策宣传，搞好重点帮扶。我局主动深入进出口企业，宣传出口退税、进口贴息、信用保险、便捷通关等一系列外贸稳增长的相关政策，同时还利用电视台、外贸企业qq群进

行政策宣传，在娄底电视台《商务民生》栏目制作有关外贸政策宣传的专题报道。另一方面，积极开展“保姆”式服务，进行业务指导与帮扶，协调解决企业在发展过程中遇到的通关、物流、融资等方面的困难和问题，进一步扩大进出口规模。今年上半年，我市共有湖南鄂尔萌菲皮草服饰等38家企业破零，共有湖南北成实业发展有限公司、娄底市龙盛电子等9家企业业绩翻倍。

3、推进平台建设，推动外贸便利化。推动娄底铁路口岸海关监管场所建设。现湘中国际物流园多式联运中心主体工程已全部封顶，所有建筑外墙装饰即将完成，正在进行园区管网敷设和路面硬化，预计今年年底投入运营，现正在协调海关、国检部门，请求支持在娄底设立正式机构，加强对海关办公楼、通关作业区的建设、验收、申报指导，以确保下半年能封关运行。另一方面积极推进外贸综合服务中心建设。为外贸企业提供对外贸易咨询，进出口相关资质申领、退税、核销、物流、报关、报检、信保、融资等“一站式”全程服务。今年以来，重点帮助市经开区与浩通国际货运代理有限公司进行了对接洽谈，指导其它县市区开展外贸综合服务中心建设，并在全市上半年商务粮食工作会议上对各县市区提出了明确目标，要求各县市区在年底之前完成外贸综合服务中心建设。

4、大力发展加工贸易。一是加大招商引资力度，积极承接境内外产业转移。今年4月，组织娄星区、新化等商务主管部门和相关企业参加了20xx年中国加工贸易产品博览会，积极对接沿海产业转移企业。二是通过财政奖励扶持措施，帮助加工贸易企业进行技术升级改造。年初，帮助我市英越船舶配套工程有限公司、双峰荣城鞋业有限公司等两家加工贸易企业申报了技改资金，支持现有企业扩产升级。三是积极培育发展加工贸易企业。今年以来，先后帮助指导新化县金品电器、湖南锡矿山亲星铝业、冷水江市松野电器有限公司等企业申报办理加工贸易手续，该三家企业今年加工贸易业绩有望“破零”。

1、进出口总额持续保持x%以上正增长。今年以来，我市进出口总额持续保持x%以上的正增长，主要原因是涟钢、闪星锑业等进出口企业量价齐升，贡献突出。今年以来，钢铁行业延续了去年以来产销两旺、量价齐升的运行态势，全市钢材产量持续保持x%以上的增长，价格继续稳定在较高水平。1—9月，华菱涟钢进出口总额实现x亿元，同比增长x%□其中进口x亿元，同比增长x%□出口x亿元，同比增长x%□锑的氧化物出口价格增长较大，去年同期均价为3万元/吨，今年均价达5万元/吨，同时销售量也比去年同期增长了x%□1—9月，闪星锑业共出口x亿元，同比增长x%□

2、外贸结构逐步改善。鞋类、服装、机电产品、高新技术、箱包、药材、农产品等商品出口总额不断增加。1—9月份，上述类商品出口总额x亿元，同比增长x%□同时，出口商品种类不断增加，达x多种。

3、“破零倍增”成绩显著。加大招商引资力度，引进外贸企业和外贸综合服务中心企业，进一步夯实外贸主体基础，不断推进企业“破零倍增”。1—9月，我市共有38家企业“破零”，9家企业实现倍增，新增进出口总额9.8亿元，占全市进出口总额的x%□冷水江市引进的皮草基地，已有12家企业进驻，3月份投入生产，9月份已有12家企业外贸业绩破零，共计出口x万元，预计今年产值可达3亿元。

4、外贸环境逐步改善。建立商务、财政、税收、外汇、金融机构联动机制，合理运用政府信用和政策工具，帮助中小微企业申请出口融资无抵押式担保+银行优惠贷款，鼓励金融机构进一步扩大出口信用保险融资和出口退税质押融资。为解决中小微企业融资难、融资贵难题，计划于11月上旬举行一次促进外贸发展政银企对接座谈会。

20xx年，我市外贸形势仍然不容乐观，钢材市场虽然活跃，但会渐趋平稳，铁矿砂等进口原材料价格会逐步回落，我市

进口增幅会略有下滑。随着一些外向型企业的投产，出口增幅会逐步回升。

1、进一步壮大外贸主体。一是盘活存量，不遗余力扶持本土企业做大做强外贸业绩，鼓励企业积极参加境内外展会活动和运用跨境电子商务开拓国际市场。二是扩大增量，加大力度引进大型生产型外贸企业尤其是加工贸易企业，鼓励本土企业内外贸融合发展，强化对外贸易和对外投资联动，加大对在本地体现外贸业绩企业的政策扶持力度，并力争通过高层推动外流的外贸业绩回流本地。三是“破零倍增”，在引导我市企业开展对外贸易的基础上，大力扶持外贸综合服务平台及园区外贸综合服务中心为企业提供一站式、全流程外贸综合服务，帮助本土外向型企业及有进出口经营权的企业实现“破零倍增”，扩大国际市场份额。

2、进一步改善外贸结构。一是加大招商引资力度，积极承接沿海及境外外向型企业和加工贸易产业转移，进一步壮大我市外贸经营主体。二是在商品结构方面，继续实施“质量兴贸”、“科技兴贸”、“品牌兴贸”战略，在稳定传统优势产业的同时，不断提高机电产品、高新技术产品、服装、农产品、鞋类、旅行及箱包、灯具、药材等产品的出口比重，积极支持先进技术装备、关键零部件、国内短缺资源的进口，合理增加与群众生活密切相关、必要的一般消费品进口。三是积极推进传统产业转型升级，充分利用我省“湘博会”平台，架桥拓市，帮助我市农业机械、矿山机械、电子陶瓷产品等传统产业企业，开拓国际市场，鼓励企业加快“走出去”步伐，助推传统产业不断做大做强。

3、进一步加大扶持力度。一是严格落实国家、省、市相关对外贸易的扶持政策。二是督促各县市区出台县级促进配套政策，扶持发展县域特色外贸产业集群。三是联合海关、商检、国税、外汇管理局等涉外单位和各县市区商务部门，做好政策宣传，加大服务力度，积极引导帮助外贸企业用好用活政策争资争项，尤其开展好“一对一”的精准帮扶行动。

4、加快推进平台建设。加速推进娄底铁路口岸建设，争取在20xx年正式投入使用，让娄底本土企业早日实现“家门口”办理通关业务。

外贸工作月工作总结篇二

时光荏苒，转眼一年的时间飞逝而过□xx年对我来说意义深重□xx年更是如此，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。

今年年初，决定踏入外贸这一行的时候，我就知道这一行并不好做。特别是刚开始的时候。接下来的工作也验证了这一点。短短的一年，很快就过去了。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，刚开始踏入外贸销售这一行的我来说，真的是万事开头难。但是到现在为止，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的时间，说长不长说短不短□xx年，这关键的一年，就这样匆匆过去了，虽然没有取得理想的成绩，但是我觉得做得对得起自己，每天我没有虚度光阴无所事事，而是在想方设法怎样迎来更多客户，对于业务员最大的肯定就是业绩，这是铁打的事实。为了在新的一年里能取得理想的成果，一定再接再厉，做最大的努力去挑战极限，争取做到超过预定销售额。

今年年初，我在武汉一家培训机构参加了外贸业务员实战培训。这次培训让我对外贸有了一个初步的认识和接触，对我接下来的工作很有帮助。10月，我来到张扬。开始接触led这一行。这对我来说，是一个新的开始，公司主要通过网络寻找客户，所用平台是阿里，中国制造和批发网。对于阿里等平台的操作，对我来说并非难事。因为我之前的工作主要就是操作阿里平台。上传产品，询盘管理都比较顺利。但是阿里的询盘含金量确实不高，到目前为止，我都没有从阿里拿

到实质性的订单。有一方面的原因是我没有放太多的精力在阿里上。另一方面的原因可能是阿里的门槛太低，很多供应商都用，客户的选择余地太大。相比之下，我的主要精力在速卖通和中日通上。平日里，除了跟踪后台的客户以及前业务的老客户外，我的主要工作就是速卖通上产品的更新以及中日通上产品信息的完善。

耐心，信心和决心！

耐心主要体现在三方面：

1. 耐心的回复客户的细小问题，即便客户反复问同一个问题，也不要烦躁。做到有问必答，还要答的及时。
2. 耐心的有计划的跟进。有些客户可能会一直没有回复，或者跟进到某个阶段就没了回音。这时候不要放弃，从没有回复过的客户，也需要至少跟进5次，如果仍然没有回复就电话联系。回复过的客户就更不能放弃，继续跟进直到找到客户不再回复的原因。
3. 耐心的分析客户的真正需求。有的客户在询价一段时间后再次询问同一产品，这就说明他确实需要这个产品，只是第一次的报价他觉得不满意。价格问题应该是这个客户的重心。

信心主要体现在两个方面：

1. 对自己的业务水平有信心。在客户面前，一定要展现一个最好最优秀的自己。让客户觉得你可以信任。即使自己觉得不够优秀，也要底气十足。同时不断提高自己的各方面水平，做到更优秀。
2. 对公司的产品有信心。这一点需要公司各部门的配合，在产品出货前做好质量检查。并做好包装工作。

决心体现在以下几个方面：

1. 遇到好的客户一定要拿下这个客户。做到拿不下不罢休。即便到最后拿不下，也一定要找到原因。
2. 坚持，坚持，再坚持。在业绩不好的时候，多多寻找机会，仔细分析原因，不要轻易说放弃。不要做压力的奴隶。压力山大，也要有愚公移山的精神。

其实，以上三点总结无外乎借鉴三种精神：蚂蚁，狼和不倒翁。蚂蚁的勤奋，永远忙碌不间断；狼的热血精神和斗志，锁定目标不放弃；不倒翁永远打不到。

在这过去的一年里，失望过也庆幸过，失望的是没有做到我理想的目标。庆幸的是虽然坎坷，但我没有放弃。也在不断成长过程中学到了很多。虽然在这近4个月的工作中，问题总是不断，既遇到了客户退货，又碰上了客户收错件等很多问题。但是问题越多，学到的东西越多。经历过一次，以后就知道怎么处理。遇上问题之后，冷静处理才是最重要的。每遇到一个问题，学会总结，积累的多了，以后处理什么都简单了。

最后，非常感谢张扬在过去的一年里，提供给我的就业机会和锻炼的机会。在这个刚开始的xx里，我希望自己能够通过努力迈向心中的目标，取得理想的业绩，和公司一同做出更好的成绩。要达到这个目标，以目前的水平还远远不够，还要多学习多努力。产品知识和业务技能都需要多多学习。关于产品，我希望公司在接下来的一年里，能够多一些培训。并且认真完成每一次培训。关于业务技能，希望能够多多参加各平台组织的培训。

展望xx.我希望自己可以做出惊人的业绩，在自己的职业道路上有龙的飞跃，也祝公司在鼠年龙腾虎跃，争做同行业中的龙头老大，月月创百万业绩！

外贸工作月工作总结篇三

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产品优势与核心竞争力。

b. 报价表

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，以目前中国市场的所见是供大于求，要想异军突起，特别注意服务和经常学习，避免出错。

外贸工作月工作总结篇四

今年以来，在县委县政府正确领导下和大力支持下，我局认真贯彻落实县委县政府的激情精神，积极抢抓机遇，应对挑战，实现外贸进出口稳定增长。

20xx年1—4月份全县完成外贸进出口23191万美元，同比增长283.01%，任务完成率51.54%。其中，外贸出口22704万美元，同比增长300.35%；外贸进口488万美元，同比增长27.08%。截止目前，全县完成外贸经营者备案登记企业19家，任务完成率47.5%。

1、经营载体不断增加，重点外贸企业增长强劲□20xx年1—4月份全县有进出口实绩企业46家，同比增长2%。我县标尔进出口、绿康洪泽湖大闸蟹、贝甜宠物、斯迪克新材料、正午实业、马格仕机械、协友电子、美迪洋、摩腾运动器材及庆邦电子等重点外贸企业增长强劲，累计进出口2366万美元，占全县本地企业进出口78.35%。

2、机电产品和农产品出口主体，高新技术产品出口不断增加□20xx年1—4月份全县机电产品和农产品出口1519万美元，占全县进出口52.93%，在商品贸易中占主体地位，高新技术产品进出口388万美元，同比增长193.94%，占全县外贸进出口12.68%，高新技术产品出口增势迅猛。

世界经济回暖明显，特别是发达经济体加快回暖，有望引领世界经济逐步走出金融危机的阴影，这将改善我国出口的外部环境；我国外贸已步入平稳增长期，外贸发展的质量和效益也有望进一步提升，宏观经济形势这一利好形势为我县今

年做好外贸工作奠定了良好的外部环境。

1、加强了对全县外贸企业的调研，引导企业泗洪自营进出口业务。我局坚持开展了“重点走访，异地转化”的调研活动，组织斯迪克、楠景水产、沃尔德工贸、建一机床等16家企业召开座谈会，并深入走访了艾格森、领焰科技等进出口企业，及时了解企业在生产经营、出口、报关、检验检疫等环节遇到的困难和问题，同时，积极宣传我县外贸发展促进政策，鼓励企业开展自营进出口业务，已取得实质性效果。同时，加强了对全县外贸进出口运行形势的分析，做到每周有小结计划，每月有月度分析。

2、组织我县外贸进出口企业积极参加各类境内外展。今年以来，我局先后组织了我县斯迪克、油嘴油泵、森林袋业、腾宇铜业、富尔达、艾格森数控、沃尔德工贸、美赫家居、荣建制衣、和昌服饰、光延三吉服饰等企业参加了第115届广交会、第116届广交会、法国巴黎服装展和十八届日本大阪展等境内外展会，帮助企业抢抓订单，开拓国际市场。

3、做好外贸经营权的备案工作。我局积极宣传国家贸易政策，壮大全县外贸队伍。截止目前，全县拥有进出口经营权企业152家，其中今年新增外贸经营者备案企业19家。

4、争取政策扶持做大做强外经贸企业。帮助楠景水产申报20xx—20xx年江苏省国际知名品牌；向上级争取商务发展专项资金__万元。这些都激发了企业发展对外贸易积极性和主动性，进一步推动外经贸企业扩大规模，做大做强外贸企业。

1、培育外贸大企业大公司。我县外贸进出口总量20xx年将有非常大的起色，如：协友电子今年计划自营出口近4000万美元、庆邦电子今年计划出口2500万美元。同时，我们正在争取舜天集团来洪设立外贸公司，围绕集团设立公司非常关注的银行授信问题，我们已与县四大国有银行进行了沟通、对

接，并将有关情况及时进行了反馈。若舜天集团外贸公司设立成功，对我县外贸进出口也将起到一定的拉动作用。

2、进一步扶持外贸企业扩大外贸进出口规模。我局将更深入地开展服务外贸企业“两帮两扶”活动，定期深入企业了解困难，协调解决问题，培育壮大贸易主体规模。努力加大进出口转化，对在本地出口额较小的生产基地型企业，动员争取到企业总部拉订单；对从异地出口企业，上门服务，了解困难，解决问题，努力实现进出口本地化。积极组织企业参加各类境内外展会，特别是广交会、华交会、日本大阪展、亚欧博览会等大型展会，对我县企业拓展业务往来具有非常重要的意义。积极开展电子商务、网上交易等，加快拓展潜在出口市场。扶持出口产品优化升级。以国家、省外外贸扶持政策为导向，进一步提高扶持资金的覆盖面和受惠率，引导企业产品结构调整和设备更新换代。

3、培育重点龙头骨干外贸企业。重点扶持具有自主知识产权的高新技术产品，以及纺织服装、机电产品等传统特色产品出口，提升产品档次和附加值。创新自主品牌建设。筛选一批重点企业和优质产品，对其进行重点指导，分类推进，创建更多出口品牌。同时，强化出口产品分类管理和企业诚信管理，鼓励企业积极参与境外注册、申请专利、开展国际认证，提升企业形象和竞争力，抢占市场份额。完善我县农产品出口基地的建设，以绿康洪泽湖大闸蟹为龙头企业农产品出口基地，通过龙头企业带动，公共服务平台、产品研发，国际市场开拓，品牌培育等一系列措施，努力争创江苏省农副产品出口基地。

4、进一步加大政策扶持力度。对照县委县政府出台的外经贸政策文件，对全县外贸企业已实施的项目进行整理分类，建立外经贸项目库，积极为企业向上争取进口贴息资金、商务发展专项资金、进出口信用保险补贴资金、技改研发资金等政策资金，补充和促进外经贸企业发展壮大。

外贸工作月工作总结篇五

行政管理指一切社会组织、团体对有关事务的治理、管理和行政管理学执行的社会活动，大学实习生之所以会选择这个工作职位，与其对人的锻炼性是成正比的。

__年__月__日，作为一名实习生我进入了欧拓公司，担任行政助一职。回顾自己在欧拓两个多月日出日落的时光，心中有很多体会。通过实习让我增长了见识，积累了经验，在观念上更加明确了自己的定位，更重要的是通过实践提高了解决实际问题的能力。在实习过程中我遵守纪律，服从安排，积极完成经理交办的工作，学到了许多课本上学不到的知识，从而更高更远的看待问题。

作为助理，我主要负责的职务是公文的写作、复印、接受、传达、对一些相关客诉的安排处理及经理指示的传达，因此我接触了一些办公用品，如传真机、打印机等掌握了这些机器的基本操作，了解了公司办公的基本情况，同时也学到了更多有用的东西。同时，我还要协助行政经理做好公司人事的工作，做好招聘，新员工入职及物品发放工作和各项安排，分类整理公司人员请假，辞职，工作方面的资料，便于人员的合理安排及月末的考勤工作。

此外，办公用品的采购，工作餐的订购，快递邮件的收发，劳保用品的管理都在我的职责范围内。主管说过，在人力行政部，我们的客户就是员工，只有是员工满意，才是对工作是否做好的标准。助理的工作性质杂乱、繁多，工作强度很大，有时候我会整个上、下午都在面对着电脑打着似乎永远打不完的文件直到累得腰酸痛。有时候会奔波各处，安排面试，入职及简单的培训，偶尔还会要去劳保局等相关单位办理一些公司的手续，星期天还会额外加班整理公司的各种文件，由于我的任务比较琐碎繁杂，所以做事情要分主次、有条理。说着容易，做着难，每天要发传真、收信件、复印等，手头有许多事情需要完成。当然这时候就要将重要的事情放

在首位，把所有事情的主次顺序排好，这样就不会乱。

开始实习时，刚进入陌生的环境，难免会有些紧张，不知道该怎么办，是同事们友善的微笑缓解了我的尴尬。大家都很有礼貌，不管大事小事都要说声谢谢，对于我这个很少跟生人打交道的学生来说，是给我上了一堂礼仪课。主管更是愿意教我，把一些事情交给我自己去处理，锻炼我的能力，每次我有问题都会耐心解答，循循善诱。在工作的间隙，我也会更多的关注其他同事的工作方法，思维方式，让自己里理念能和他们他们靠近，就能提高我的工作效率。

在这2个月的实践学习中，我学到了很多知识，这以后在我的工作中都会起到很大的指导作用的。助理工作要求有很强的文字表达能力和逻辑思维能力。为了提高自己的写作能力，我从研究已成的材料入手，细心揣摩，边写变改，并请周围经验丰富的同事和领导提出意见和建议，然后再进行深入加工，经过反复推敲，最后定稿。对工作中存在的问题，我积极动脑，想办法为领导献计献策充分发挥了助手和参谋作用。对于要印发的文件，我每次都进行认真的核稿和校对，至少三遍以上，并请其他同事帮助把关，减少了出错的几率，保证了文件准确及时发放。实习期间复印、传真、公文、电脑处理等琐碎工作我都基本熟练。在各种文件中，大部分有不同程度的保密性，而且各级助理人员经常接近领导，看一些重要文件，参加一些重要会议，所以在公共场合活动时要注意内外有别，把握分寸，对什么应该说什么不应该说要心中有数，知道助理的职责是协助上司做好工作的重要前提。在公司里，我始终要保持精神饱满，以充沛的精力和自信去迎接各种挑战。犹豫不决的工作作风是应该坚决反对的，即使是常规的机械的事务性工作，也应该一丝不苟，兢兢业业地做好。在助理这个职位上技术性的劳动并不多，大多是些琐碎重复的工作，看似容易，其实难，需要认认真真地对待才行。

1. 公司培训制度不完善，新员工的培训不到位，导致员工对

公司的文化等不能够深刻理解。建议完善员工培训制度，加强自身的素质而不是一味的关注缺勤。

2. 采购制度不合理，后勤管理混乱，一些规定性制度没有很好的完成。导致劳保办公用品购买程序重复，资源的浪费。建议完善采购制度，明确购买管理体系，提高资源利用效率，节省公司开销，更好的服务员工。

3. 车间环境不理想，福利较少。建议增加员工福利，改善车间环境，以更好的留住老员工，招聘更多的新员工，以发展壮大公司。

4. 物业保安制度不完善。由于公司为租用的厂房，没有正规的物业和保卫，导致人员进出混乱，虽然近期来有所好转，但是仍旧不尽如人意，财产安全得不到保障。

实习是我步入社会的第一课，它教会了我怎样待人接物，如何处理各种事情。虽然在短短的两个半月里看到的只能是工作的一个侧面，学习的只能是一些初步的方法，但这些对于我是非常重要的。

外贸工作月工作总结篇六

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积极帮助配合下进步的。受外贸组其他同志的委托，在这里我要代表他们感谢领导、感谢同事们。

下面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。所以我一上岗，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。所以在06年中，我把大部份业余时间都用在了强化外语、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、都必须抽出一些时间学习。在家里，经常是孩子睡下了，就是我最踏实的学习机会，时间长了，孩子问我：妈妈又上大学了？在工作中为了弄懂一个概念，我一定要多问几个为什么，工作中碰到难题，有经验的同志帮助解答了，我都会仔细记在本子上，班后再找时间细细消化，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，是一项很重要的内容，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。所以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，这种情况碰到的多了，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。

**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特别麻烦的工作，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，坚持不放弃原则。16份信用证中曾经有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间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。所以单据制作同样是我工作中，重点学习和把握的内容。起初因为业务生疏，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，心里真不是滋味。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，离交单的时间只剩一天，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，单据才终于寄出去了。为了抢时间，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。年我共制单套，每一套都是数十页的单据和数不清的数据，按时、如数收回货款余万美元。在制单中我体会到不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。

，总公司出于业务分工的考虑，新钢联的出口业务只能在首钢以外的市场寻求发展，只能通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，因为外商知道你隶属于首钢，他就希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能力，而我们拿不到稳定的出口资源，这对于我们都是不利因素。

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

在大家的帮助配合下，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吨，包钢采购欧标圆钢吨。分别出口到墨西哥和欧洲。加上上半年出口的首钢产中板吨，年，由我经办出口钢材合计吨。这些成绩的取得，与自己坚持不懈的努力和精心尽力的工作是分不开的。

从包钢友谊轧钢厂采购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吨。因为要赶在国家退税调整之前发运，所以我们要求他一定要在月日前将全部圆钢运抵天津港，具备装船条件。

因为此批圆钢是首次出口欧洲，所以在外包装、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，终于在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间，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，与货代一起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，最终得到了厂方的理解和支持，问题部分很快得到处理，保证了此批货物在12月**日前具备报关条件。

通过年的工作总结，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、蓬勃向上的集体，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，但我们相信，只要大家共同努力，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，就能创建出具有新钢联特点的外贸事业。

**年是我公司外贸业务的攻坚年，我们要总结年的经验，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努力工作。