

最新贸易公司年度工作计划(优秀10篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

贸易公司年度工作计划篇一

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. 按制定的出货计划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。
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。

与韩国han kook sharp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。

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、快递等搞好关系并与之定期结算费用；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。

主要负责与韩国best selection 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。

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。

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。展望邻近的xx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。

一年来，我们公司贸易部虽然取得了一些成绩，但距离上级要求、和兄弟单位的工作相比，在全面发展上，在争先创优上，都还存在一定差距。在今后的工作中，我们要认真履行贸易部职责，开拓创新，把我们的工作提高到一个新的水平。新世纪，新形势赋予了贸易部新的历史重任，贸易部愿与行业内同行一起奋力拼搏，锐意进取，与时俱进，通过不懈的努力为贸易部的建设和公司的发展增砖添瓦。

贸易公司年度工作计划篇二

转眼间xx年即将结束，再回首，思考亦多，感慨亦多，收获亦多。“忙并收获着，累并快乐着”成了心曲的主旋律，常鸣耳盼。xx年对我来讲是印象深刻的一年，我来贸易部整整一年多，一切都是从零开始的。总结自己在这一年的工作情况，总的来说xx年是我成长的一年，学习的一年。压力带来了累的感觉，累中也融进了收获的快乐。

在公司领导的调动下，逐渐的融入公司的工作氛围，比较顺利展开各项业务工作，从中自己总结发现我们公司存在的问题，如何去开展接下来的工作。

作为一个贸易型公司，在业务方面加大开拓力度，但是收效甚微。

- 1、 由于对客户单一化的原因，在创维公司销售停滞不前的情况下，同样影响到我们公司的业绩。所以公司走多元化发展是必然的趋势。
- 2、 现在客户大多数要求供应商是直接厂家，相对于我们贸易商来讲加大了竞争力度，所以在业务开展受到一定的阻力。
- 3、 对于我们材料的采购成本需要加强控制，寻找多家供应商价格对比，开拓良好的采购渠道。
- 4、 服务好我们客户，加强与客户的沟通，与客户之间建立良好的感情，有利于我们的工作支持。
- 5、 加强我们内部管理工作，合理分配每个人的工作，参透工作中的每一个细节。
- 7、 我们应该发展一个属于自己优势的产品，成立自己的销售团队，加强专业知识的培训，对外拓展业务。
- 8、 改善公司机制，吸引人才，定位好产品方向。
- 9、 巩固好与发展好原本的客户，整合资源平台，吸取外界信息。

一直在工作中学习成长的我，时时刻刻叮嘱着自己，做好自己本职工作。加强与客户之间的沟通，以公司的发展为中心，提升自己的工作激情，给自己树立自信心。

对于下一年工作，我感到非常的期待。新的一年工作充满挑战性，面对现在不景气的市场环境，给自己一份从容心态。希望在新的一年里展现出一副新的脸孔，给自己下定目标，认真规划分析好公司的发展方向，降低成本，加强业务拓展。让我们抓住机遇，开拓创新，拼搏进取，在为实现xx年经营目标与发展目标而努力奋斗，创造更好的成绩。

贸易公司年度工作计划篇三

一、坚持“三外并举”，全力开拓经营一年来，面对国际、国内经贸市场竞争激烈的新形势，公司上下进一步树立主动出击、积极进取的观念，坚持“三外并举，全面发展”的方针，全力开拓经贸业务，取得了良好的效益。

xxxx年，我们一方面利用出国洽谈、国内接待、信函往来等方式及时同客户沟通信息，广泛征求客户意见和要求，妥善解决同国外客户在以往合作中出现的各种问题，进一步巩固与xx国xx公司等一些老客户在合作关系；另一方面又采取走访、联谊等方式，接待xx个新的外商团组，同近xx名外商进行了经贸洽谈，并主动加强同省、市各对外窗口单位的联系与合作，发展结识了一批新客户，多方开拓了信息渠道和合作渠道，为进一步开展对外经贸工作，扩大创收，奠定了良好的基础。

2、进一步开拓市场和项目，努力增加创汇一年来，我们通过市外经委、市总工会、市侨办等十几个单位以及目前在海外工作、学习的同志的联系、介绍，继续探索扩展国外市场，特别是加强了同美国、日本、阿联酋、韩国、匈牙利等国家和地方扩展劳务业务及经贸业务的合作，在行业工种上除向海外继续增派厨师、面点师、服务员外，我们还同日本xx学校达成了外派美容、美发、建筑开修生的使用合作，组织我市饮食服务业管理人员赴日本、美国考察项目。全年共向海外增援劳务人员xx人，派出考察研修人员xx名，创汇xx万美

元，比上年增加xx万美元，增长x%□

3、加强了海外投资设点工作为适应继续在xx国开拓市场的需要，年初我们投资xx万元与xx方客户合资建设了xx会社，并派驻专人作为商务人员，从而为继续扩展同xx国的合作提供了便利条件。全年达成外贸业务xx万元，并达成了xx项新的劳务输出意向。

4、认真总结经验教育，继续扩展国内贸易

今年除重点抓好对去年各项贸易的收尾工作，及时处理遗留问题之外，还认真总结经验教训，在搞好市场调查、了解市场行情的基础上，开展了粮油外贸供货业务，实现了销售收入xx万元，获利xx万元。

本年，公司在搞好自身实体经营的同时，还积极承担了饮食服务系统的对外招商、办理涉外手续及传递外经贸信息等工作。先后为xx宾馆□xx饭店□xx学校等家企业联系招商引资事宜，并为xx宾馆等x家企业办理了出国考察、洽谈劳务输出业务的手续。并组织x家企业参加了“xx市xx联谊会”。由本公司参与指导、筹办的“中x合作xx餐饮有限公司”项目也于x月x日正式签约，由x方投资的xxxx万元也已经全部到位，预计明年年初即可运行营业。此外，我们还按主管局的要求，在深入调查研究的基础上，编制了□xxxx-xxxx年引进外资扩展大中型饮食服务企业的规划》，为进一步发展饮食服务系统外身型经济提出了具体的构想和意向。

xxxx年，我们在深化公司内部三项制度改革中，本着“承包到部、责任到人”的总原则，进一步完成了承包经营责任制，与劳务部了以“包死原有项目，确保利润基数，开拓新上项目，创收净利分成，实行责任抵押，事故差错扣补”为主要内容的承包合同，同贸易部签订了“包死基数，保证上缴，超额分成”为主要内容的承包合同，同时与办公室等综合部

门签订目标责任状，进一步明确公司与各部门、各部门与每一名职工的责、权、利的划分，有利地调动和激发了公司干部职工的积极性、主动性和创造性。

xxxx年，在强化企业财务账目、资金、外币、现金管理的同时，起草通过了《财务部工作职责》、《出纳员岗位责任制》、《会计人员岗位责任制》、《医药费报销制度》等，进一步完善和理顺了财务管理体系。

- 1、在思想观念转变上，还有相当一部分同志没有真正形成一切以市场为中心的观念，危机感不强，纪律松懈。
- 2、队伍建设还有一定的差距，许多同志在工作态度、工作作风、工作效率等方面还不适应外经工作的需要。
- 3、企业管理不够严格，在基础管理、资金管理等方面都存在一些漏洞。

xxxx年是公司发展关键的一年，我们要继续贯彻落实局外经贸工作会议提出的战略方针，加快步伐，抓住机遇，团结拼搏，克服一切困难，努力推动外经贸工作再上一个新台阶。

贸易公司年度工作计划篇四

贸易型公司分为一般纳税人和小规模纳税人，前者可以开增值税专用发票，后者只能开普通销售发票。注册贸易公司的条件与注册普通有限公司的条件是一样的。贸易公司注册的条件主要为：公司注册地址证明，股东、法人、监事身份证明，公司名称与经营范围，注册资本等。

贸易公司注册的条件主要为：公司注册地址证明，股东、法人、监事身份证明，公司名称与经营范围，注册资本等。

1、贸易公司名称

注册贸易公司，首先要进行公司名称核准，需提交多个公司名称进行查名。上海注册贸易公司查名的规则是，同行业中，公司名称不能同名也不能同音，多个字号的，需拆开来查名。

2、注册资本要求

注册公司时，必须要有注册资本。新《公司法》规定，贸易公司注册资本最低为3万元人民币，一人有限公司最低注册资本为10万元人民币。

股东将注册资本打入公司验资帐户，由专业的会计师事务所来验资，并出具《验资报告》。

小规模纳税人最低注册资本3万元人民币即可，若申请一般纳税人资格，上海的公司要求注册资本为50万元人民币。

3、公司经营范围

注册贸易公司时，经营范围必须要明确，以后的业务范围不能超出公司经营范围。可以将现在要做的或以后可能要做的业务写进经营范围。经营范围字数在100个字以内，包括标点符号。

4、公司注册地址

公司注册地址必须是商用性质的办公地址，需提供租赁协议、房产证复印件及租赁发票。在上海开发区注册贸易公司，我们可免费提供注册地址。

5、公司股东

新《中华人民共和国公司法》规定，公司注册时必须有一位股东(投资者)，一位股东投资成立的公司属于一人有限公司，也可以是二位或以上的股东投资注册公司。

贸易公司注册时，需提交并验资股东的身份证明原件。

6、监事

按公司章程规定，公司成立时，可以设监事会(需多名监事)，也可以不设监事会，但需设一名监事。一人有限公司，股东不能担任监事；二人及以上的股东，其中一名股东可以担任监事。

办理公司工商注册登记时，需提交监事的身份证明原件。

7、董事

公司成立时，可以设董事会，也可以不设董事会，若不设董事会，需设一名执行董事。股东可以担任执行董事。董事需出具身份证明原件。

8、公司法定代表人

公司需设一名法人代表，法人代表可以是股东之一，也可以聘请。公司法定代表人需提供身份证明原件及照片。

9、公司章程

公司章程里确定了公司的名称、经营范围、股东及出资比例、注册资本，股东、董事、监事的权利与义务等内容，需报工商局审批并备案。

10、公司财务人员

公司进行税务登记时，需提交一名财务人员信息，包括身份证明复印件、会计上岗证复印件与照片。在上海开发区注册贸易公司，部分开发区可提供财务人员身份信息。

贸易公司注册完成后是默认为小规模纳税人，若想开增值税

发票，还要申请一般纳税人资格。小规模纳税人在一年开票额达到80万，须转为一般纳税人。

在上海的开发区注册贸易公司可享受返税税收优惠政策，增值税返实际交税额的7%左右，企业所得税返16%左右。

贸易公司年度工作计划篇五

一、完成了_____圆筒、_____彩虹、____共_____个集装箱的出口到____，_____个托盘的_____彩虹出口到____，_____个托盘的_____和_____到____，及_____套圆筒和_____套_____到_____。

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. 按制定的出货计划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。

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_____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、_____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__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。

整理库存样品并报价;给b.s.准备从日本带回的新样品;给

____准备____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____订遥控铅芯；催____生产并尽快发货；订____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____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、快递等搞好关系并与之定期结算费用；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20____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。

贸易公司年度工作计划篇六

一年来，面对国际、国内经贸市场竞争激烈的新形势，公司上下进一步树立主动出击、积极进取的观念，坚持“三外并举，全面发展”的方针，全力开拓经贸业务，取得了良好的效益。

1、广开渠道，扩大新的创收门路

□0xx年，我们一方面利用出国洽谈、国内接待、信函往来等方式及时同客户沟通信息，广泛征求客户意见和要求，妥善解决同国外客户在以往合作中出现的各种问题，进一步巩固与xx国xx公司等一些老客户在合作关系；另一方面又采取走访、联谊等方式，接待xx个新的外商团组，同近xx名外商进行了经贸洽谈，并主动加强同省、市各对外窗口单位的联系与合作，发展结识了一批新客户，多方开拓了信息渠道和合作渠道，为进一步开展对外经贸工作，扩大创收，奠定了良好的基础。

2、进一步开拓市场和项目，努力增加创汇一年来，我们通过市外经委、市总工会、市侨办等十几个单位以及目前在海外工作、学习的同志的联系、介绍，继续探索扩展国外市场，特别是加强了同美国、日本、阿联酋、韩国、匈牙利等国家和地方扩展劳务业务及经贸业务的合作，在行业工种上除向海外继续增派厨师、面点师、服务员外，我们还同日本xx学校达成了外派美容、美发、建筑开修生的使用合作，组织我市饮食服务业管理人员赴日本、美国考察项目。全年共向海外增援劳务人员xx人，派出考察研修人员xx名，创汇xx万美元，比上年增加xx万美元，增长x□□

3、加强了海外投资设点工作为适应继续在xx国开拓市场的需要，年初我们投资xx万元与xx方客户合资合资建设了xx会社，并派驻专人作为商务人员，从而为继续扩展同xx国的合作提供了便利条件。全年达成外贸业务xx万元，并达成了xx项新的劳务输出意向。

4、认真总结经验教育，继续扩展国内贸易

今年除重点抓好对去年各项贸易的收尾工作，及时处理遗留问题之外，还认真总结经验教训，在搞好市场调查、了解市场行情的基础上，开展了粮油外贸供货业务，实现了销售收入xx万元，获利xx万元。

本年，公司在搞好自身实体经营的同时，还积极承担了饮食服务系统的对外招商、办理涉外手续及传递外经贸信息等项工作。先后为xx宾馆、xx饭店、xx学校等家企业联系招商引资事宜，并为xx宾馆等x家企业办理了出国考察、洽谈劳务输出业务的手续。并组织x家企业参加了“xx市xx联谊会”。由本公司参与指导、筹办的“中x合作xx餐饮有限公司”项目也于x月x日正式签约，由x方投资的xxxx万元也已经全部到位，预计明年年初即可运行营业。此外，我们还按主管局的要求，在深入调查研究的基础上，编制了，为进一步发展饮食服务系统外身型经济提出了具体的构想和意向。

xxxx年，我们在深化公司内部三项制度改革中，本着“承包到部、责任到人”的总原则，进一步完成了承包经营责任制，与劳务部了以“包死原有项目，确保利润基数，开拓新上项目，创收净利分成，实行责任抵押，事故差错扣补”为主要内容的承包合同，同贸易部签订了“包死基数，保证上缴，超额分成”为主要内容的承包合同，同时与办公室等综合部门签订目标责任状，进一步明确公司与各部门、各部门与每一名职工的责、权、利的划分，有利地调动和激发了公司干部职工的积极性、主动性和创造性。四、建立和完善了各项财务制度，加强了会计基础工作规范化的管理。

1、在思想观念转变上，还有相当一部分同志没有真正形成一切以市场为中心的观念，危机感不强，纪律松懈。

2、队伍建设还有一定的差距，许多同志在工作态度、工作作风、工作效率等方面还不适应外经工作的需要。

3、企业管理不够严格，在基础管理、资金管理等方面都存在一些漏洞。

xxxx年是公司发展关键的一年，我们要继续贯彻落实局外经贸工作会议提出的战略方针，加快步伐，抓住机遇，团结拼

搏，克服一切困难，努力推动外经贸工作再上一个新台阶。

贸易公司年度工作计划篇七

一、跟货代联系订舱。

1、制作托书，托书上注明出运港，目的港，品名，件数，毛重。

2、索要进仓地址(送货通知)。

二、制作银行交单所需单证

1、根据合同制作商业发票和装箱单。

2、和货代确认提单。

3、到商检局做产地证。

4、根据信用证要求制作所需单证。

三、银行交单。

如果可以押汇，准备押汇合同，申请书，出口合同，待银行审核信用证无误后办理相应的押汇手续。

四、核销。

核销单使用和收回时一定要做好登记，以防丢失。要及时做单证收齐，检查是否有到期未收回的核销单和漏开的出口商业发票。

跟单是一个看似简单的工作，其实在工作中对每一个环节都必须保持仔细，仔细，再仔细的工作态度，因为如果我们在工作中出现的每一个失误都会带来非常多的麻烦和损失，

例如我们在确认产地证，提单的时候出现失误，就会给公司带来一些不必要的损失，如果我们在做跟单时出现数字上的错误，那么带来的损失将是不可估量的。所以在我们今后的工作中一定要做到认真，细致。

为更好的做好跟单工作我认为要从以下几个方面入手：

1. 在确认单证方面。我们一定要了解到单证对客户的重要性，可能在我们看来一个不起眼的错误到了我们客户那里将是一个非常的麻烦，甚至直接影响到客户的正常提货，所以也必须做到准确无误。

如：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(不要显示成了净重。)，体积，逐字核对。

提单确认好后，待货物报关放行，装船开航后。让货代寄提单。需要付款买单的，先让他们开具发票，传真过来，凭传真件付款，寄单。

2. 在做箱单方面。在我们得到产地证的时候我们就可以做箱单，做好以后先放好，在给客户寄单证以前每天检查几遍，这样可以非常有效的减免失误率。

3. 对货款及单证，货物的跟踪。我们每发走一批货，寄走一套单证都要及时的跟踪直到收到客户的货款，才算是完成了这一票的跟踪。

跟单是一份细致的工作，由不得半点马虎，一点点的差错可能就会给公司带来较大的损失，在具体的工作过程中，作为一个新的销售跟单，我也曾犯过低级的错误，有些失误完全是可以避免的。

跟单的工作需要细心，还需要稳重，要做到这些：

一是要从基本功上多下工夫，对业务熟练掌握；

四是要有锲而不舍的精神，跟单在一开始可能是一件新奇的工作，时间长了可能会产生厌烦的情绪，这是需要避免的，无论从事什么性质的工作，都是在发挥自己的作用，只有坚持不懈才能不断进步。

我想只有这样，才能把跟单这份工作做好，才能不断的提高自己的能力，从而为更进一步的发展打下良好的基础。

贸易公司年度工作计划篇八

转眼间xx年即将结束，xx年迈着崭新的步伐向我们走来。回首在过去的一年，内心不禁感慨万千。

在公司领导的调动下，逐渐的融入公司的工作氛围，比较顺利展开各项业务工作，从中自己总结发现我们公司存在的问题，如何去开展接下来的工作。

作为一个贸易型公司，在业务方面加大开拓力度，但是收效甚微。

- 1、 由于对客户单一化的原因，在创维公司销售停滞不前的情况下，同样影响到我们公司的业绩。所以公司走多元化发展是必然的趋势。
- 2、 现在客户大多数要求供应商是直接厂家，相对于我们贸易商来讲加大了竞争力度，所以在业务开展受到一定的阻力。
- 3、 对于我们材料的采购成本需要加强控制，寻找多家供应商价格对比，开拓良好的采购渠道。
- 4、 服务好我们客户，加强与客户的沟通，与客户之间建立良好的感情，有利于我们的工作支持。

5、 加强我们内部管理工作，合理分配每个人的工作，参透工作中的每一个细节。

7、 我们应该发展一个属于自己优势的产品，成立自己的销售团队，加强专业知识的培训，对外拓展业务。

8、 改善公司机制，吸引人才，定位好产品方向。

9、 巩固好与发展好原本的客户，整合资源平台，吸取外界信息。

一直在工作中学习成长的我，时时刻刻叮嘱着自己，做好自己本职工作。加强与客户之间的沟通，以公司的发展为中心，提升自己的工作激情，给自己树立自信心。

未来展望：

对于下一年工作，我感到非常的期待。新的一年工作充满挑战性，面对现在不景气的市场环境，给自己一份从容心态。希望在新的一年里展现出一副新的脸孔，给自己下定目标，认真规划分析好公司的发展方向，降低成本，加强业务拓展。让我们抓住机遇，开拓创新，拼搏进取，在为实现xx年经营目标与发展目标而努力奋斗，创造更好的成绩。

贸易公司年度工作计划篇九

一年来，面对国际、国内经贸市场竞争激烈的新形势，公司上下进一步树立主动出击、积极进取的观念，坚持“三外并举，全面发展”的方针，全力开拓经贸业务，取得了良好的效益。

1、 广开渠道，扩大新的创收门路

20xx年，我们一方面利用出国洽谈、国内接待、信函往来等

方式及时同客户沟通信息，广泛征求客户意见和要求，妥善解决同国外客户在以往合作中出现的各种问题，进一步巩固与国xx公司等一些老客户在合作关系；另一方面又采取走访、联谊等方式，接待xx个新的外商团组，同近xx名外商进行了经贸洽谈，并主动加强同省、市各对外窗口单位的联系与合作，发展结识了一批新客户，多方开拓了信息渠道和合作渠道，为进一步开展对外经贸工作，扩大创收，奠定了良好的基础。

2、进一步开拓市场和项目，努力增加创汇一年来，我们通过市外经委、市总工会、市侨办等十几个单位以及目前在海外工作、学习的同志的联系、介绍，继续探索扩展国外市场，特别是加强了同美国、日本、阿联酋、韩国、匈牙利等国家和地方扩展劳务业务及经贸业务的合作，在行业工种上除向海外继续增派厨师、面点师、服务员外，我们还同日本xx学校达成了外派美容、美发、建筑开修生的使用合作，组织我市饮食服务业管理人员赴日本、美国考察项目。全年共向海外增援劳务人员xx人，派出考察研修人员xx名，创汇万美元，比上年增加万美元，增长x□□

3、加强了海外投资设点工作为适应继续在国开拓市场的需要，年初我们投资xx万元与方客户合资合资建设了会社，并派驻专人作为商务人员，从而为继续扩展同国的合作提供了便利条件。全年达成外贸业务xx万元，并达成了xx项新的劳务输出意向。

4、认真总结经验教育，继续扩展国内贸易

今年除重点抓好对去年各项贸易的收尾工作，及时处理遗留问题之外，还认真总结经验教训，在搞好市场调查、了解市场行情的基础上，开展了粮油外贸供货业务，实现了销售收入xx万元，获利xx万元。

本年，公司在搞好自身实体经营的同时，还积极承担了饮食服务系统的对外招商、办理涉外手续及传递外经贸信息等项工作。先后为宾馆□xx饭店□xx学校等家企业联系招商引资事宜，并为宾馆等x家企业办理了出国考察、洽谈劳务输出业务的手续。并组织x家企业参加了“xx市联谊会”。由本公司参与指导、筹办的“中x合作餐饮有限公司”项目也于x月x日正式签约，由x方投资的x万元也已经全部到位，预计明年年初即可运行营业。此外，我们还按主管局的要求，在深入调查研究的基础上，编制了，为进一步发展饮食服务系统外身型经济提出了具体的构想和意向。

x年，我们在深化公司内部三项制度改革中，本着“承包到部、责任到人”的总原则，进一步完成了承包经营责任制，与劳务部了以“包死原有项目，确保利润基数，开拓新上项目，创收净利分成，实行责任抵押，事故差错扣补”为主要内容的承包合同，同贸易部签订了“包死基数，保证上缴，超额分成”为主要内容的承包合同，同时与办公室等综合部门签订目标责任状，进一步明确公司与各部门、各部门与每一名职工的责、权、利的划分，有利地调动和激发了公司干部职工的积极性、主动性和创造性。四、建立和完善了各项财务制度，加强了会计基础工作规范化的管理。

- 1、在思想观念转变上，还有相当一部分同志没有真正形成一切以市场为中心的观念，危机感不强，纪律松懈。
- 2、队伍建设还有一定的差距，许多同志在工作态度、工作作风、工作效率等方面还不适应外经工作的需要。
- 3、企业管理不够严格，在基础管理、资金管理等方面都存在一些漏洞。

x年是公司发展关键的一年，我们要继续贯彻落实局外经贸工作会议提出的战略方针，加快步伐，抓住机遇，团结拼搏，

克服一切困难，努力推动外经贸工作再上一个新台阶。

贸易公司年度工作计划篇十

今天我们相聚这里，召开年总结表彰大会。在这里，我要真诚地向各位道一声~辛苦啦!给勤劳服务的所有员工致以深深的敬意，为获得~先进个人和优秀称号的各位表示衷心地祝贺。

公司一年来的稳定成长，并从内心深处为公司发展而骄傲。在这一年中，员工时刻以公司的兴衰为己任，忘我工作的精神让我感动，我相信xx集团在大家的共同努力下，一定会有一个美好的未来。众所周知，我们xx自成立以来，受到了各界广泛认可和好评，也得到了各级领导的关心和帮助[]xx年对于我们的公司来说，是一个平稳发展及壮大的一年，在全体员工的共同努力下，公司取得了稳定发展、取得了骄人成绩[]xx这一年接待很多客人，其中包括县，市，省，国各级领导，充分说明了对xx工作的肯定，对我们也是极大的鼓舞，提高了士气、鼓舞了干劲。企业的发展，得益于党的好政策，得益于各级领导，得益于各级合作伙伴、全体员工的共同努力。企业发展应存有一颗感恩的心。

这次要特别表扬的是我们每一位亲爱的员工。你们勤奋而有成效的工作使我感动，同时还要感谢各位合作伙伴，正是有了他们的鼎力帮助及配合，我们xx才能在竞争如此激烈的市场环境下生存并不断发展。我坚信只要有你们[]xx就一定会在新的一年里更上一层楼。

新的一年意味着新的起点，新的机遇与新的挑战，这些对我们来说有一定的压力和影响，但只要我们把细节做好，把服务做细，秉承一切为了服务，服务好顾客的经营理念，以顾客需求为中心，同时严把服务质量关，就能让所有客户满意，我们就事业就会兴旺发达。

展望新的一年，中国经济经历了30年的高速发展，现在是保持提升品质阶段，所以xx也一样，现在我们也要保持提升品质和服务体验。

亲爱的xx家人们，我相信脚踏实地，山让路；持之以恒，海可移。愿我们意气风发的xx人以细节管理为工作基本方法，扬长避短，与时俱进、谱写xx新篇章。

这里再次为获得先进个人和优秀称号的各位同仁们表示衷心地感谢与祝贺。最后祝全体员工身体健康，万事如意！