

最新跟单员试用期工作心得报告(模板10篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。报告的格式和要求是什么样的呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

跟单员试用期工作心得报告篇一

您好!我于20__年7月15日成为公司的试用员工，到今天3个月试用期已满，根据公司的规章制度，现申请转为公司正式员工。

作为一个应届毕业生，初来公司，曾经很担心不知该怎么与人共处，该如何做好工作，但是公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快完成了从学生到职员的变化。

在试用期间，我胜任的是业务一部信息员一职，虽然该岗位和我的专业知识相差也较大，但在上级领导和同事的耐心指导下，使得我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了公司的整个操作流程。

在本部门的工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务，专业和非专业上不懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，希望能尽早独当一面，为公司做出更大的贡献。当然，初入职场，难免出现一些小差小错需领导指正，但前事之鉴，后事之师，这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时考虑得更全面，杜绝类似失误的发生。在此，我要特地感谢部门的领导和同事对我的入职指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。

经过这三个月，我现在已经能够独立处理公司的信息指数，整理公司各方面合同与部门内部各种资料，从整体上把握公司的跟单运作流程。当然我还有很多不足，处理问题的经验方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己业务能力。

这是我的第一份工作，这三个月来我学到了很多，感悟了很多。看到公司的逐步发展，我深深地感到骄傲和自豪，也更加迫切的希望以一名正式员工的身分在这里工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和公司一起成长。在此我提出转正申请，恳请公司领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！

工作总结

时光荏苒，忙碌中三个月的试用期已经即将期满。在过去的三个月时间里忙碌着、学习着、同时也收获着，将要转为正式员工的我在制定“宏伟蓝图”的同时也不曾忘记回顾试用期内的苦辣酸甜来激励和鞭策自己取得更大的进步。

我是一名应届毕业生，虽然在校期间也曾进入一些企业单位实习，但信息员一职与我大学所学习的专业知识并不对口，因此心里感到了少许的自卑。刚进入公司那会儿很担心不知该以怎样的方式才能与同事们共处，该如何做好工作，所以导致我进入公司一周后，仍然不明白信息员一职具体是需要做些什么。不久后，杨景主动向我解释和说明信息员的职责和任务所在，同时有了公司上级领导和同事们的耐心指导，让我很积极主动地去学习和掌握了信息员所需要进行的工作。通过自己努力的行动证明专业不对口也能将工作做得好。

跟单员试用期工作心得报告篇二

题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做

好工作，把这些用文字表述出来，就叫做工作总结，跟单员工工作总结。总结的写作过程，既是对自身社会实践活动的回顾过程，又是人们思想认识提高的过程。通过总结，人们可以把零散的、肤浅的感性认识上升为系统、深刻的理性认识，从而得出科学的结论，以便发扬成绩，克服缺点，吸取经验教训，使今后的工作少走弯路，多出成果。它还可以作为先进经验被上级推广开来，为其他单位所汲娶借鉴，推动实际工作的顺利开展。工作总结要用第一人称。即要从本单位、本部门的角度来撰写。表达方式以叙述、议论为主，说明为辅，可以夹叙夹议说。总结要写得有理论价值。一方面，要抓主要矛盾，无论谈成绩或谈存在问题，都不要面面俱到。另一方面，对主要矛盾要进行深入细致的分析，谈成绩要写清怎么做的，为什么这样做，效果如何，经验是什么；谈存在问题，要写清是什么问题，为什么会出现这种问题，其性质是什么，教训是什么。这样的总结，才能对前一段的工作有所反思，并由感性认识上升到理性认识。

工作取得了哪些主要成绩，采取了哪些方法、措施，收到了什么效果等，这些是工作的主要内容，需要较多事实和数据。

通过对实践过程进行认真的分析，找出经验教训，发现规律性的东西，使感性认识上升到理性认识。

下一步将怎样发扬成绩、纠正错误，准备取得什么样的新成就，不必像计划那样具体，但一般不能少了这些内容。

总结是对自身社会实践进行回顾的产物，它以自身工作实践为材料，采用的是第一人称写法，其中的成绩、做法、经验、教训等，都有自指性的特征。

一段的工作进行检验，但目的还是为了做好下一段的工作。所以总结和计划这两种文体的关系是十分密切的，一方面，计划是总结的标准和依据，另一方面，总结又是制定下一步工作计划的重要参考。

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。它是以自己的实践活动为依据的，所列举的事例和数据都必须完全可靠，确凿无误，任何夸大、缩孝随意杜撰、歪曲事实的做法都会使总结失去应有的价值。

总结还必须从理论的高度概括经验教训。凡是正确的实践活动，总会产生物质和精神两个方面的成果。作为精神成果的经验教训，从某种意义上说，比物质成果更宝贵，因为它对今后的社会实践有着重要的指导作用。这一特性要求总结必须按照实践是检验真理的唯一标准的原则，去正确地反映客观事物的本来面目，找出正反两方面的经验，得出规律性认识，这样才能达到总结的目的。

按时间分，有月份总结、季度总结、半年总结、年度总结、一年以上的时期总结等。按内容分，有全面总结、专题总结等。区分以上总结的种类，目的在于明确重心、把握界限、为构思写作提供方便。但上述分类不是绝对的，相互之间可以相容、交叉。如《××大学1999年度工作总结》，按性质讲是工作总结，按范围讲是单位总结，按时间讲是年度总结，按内容讲是全面总结。同时，大学的工作总结不可能不涉及教学和科研，那么它也包容了教学总结和科研总结的成份。这说明在总结的分类上，应灵活掌握，不必过于拘泥。

年终总结(含综合性总结)或专题总结，其标题通常采用两种写法，一种是发文单位名称+时间+文种，如《铜仁地区烟草专卖局20xx年工作总结》；另一种是采用新闻标题的形式，如松桃县大兴访送部的卷烟零售户诚信等级管理专题总结：《客户争等级，诚信稳销量》。

跟单员试用期工作心得报告篇三

1、什么是跟单：

跟单是英文walkthrough的直译,意思是从业务的起始一直到业务的结束——一般都是到财务做帐结束——一整套业务流程。跟单就是跟着这些已经发生的业务所留下的证据——各种证据、单据、报表等——对业务流程进行重复模拟。

2、跟单员的定义(documentaryhandler)[]

跟单员是指在国际贸易过程中,根据已签署的商务合约中有关出口商品的相关要求,代表公司选择生产加工企业,指导、监督其完成生产进度以确保合同如期完成的专职人员。(不能兼职,替代)所有围绕着订单去工作,对出货交期负责的人,都是跟单员。

3、跟单员的工作内容

跟单员的主要工作是在企业业务流程运作过程中,以客户定单为依据,跟踪产品(服务)运作流向并督促定单落实的专业人员,是各企业开展各项业务,特别是外贸业务的基础性人才之一。

4、跟单员工作的重要性

面对客户、面对订单开展工作的跟单员,在当今社会竞争日益激烈的市场经济环境下,重要性不断突显出来,在很多公司,跟单员成了老板们的“特别助理”。跟单员是企业与市场、业务员与客户之间联系的纽带,随着商品市场的多样化、小批量化以及节奏的加快,跟单员工作质量的好坏直接影响公司的服务品质和企业形象。

跟单员工作是一项非常“综合性”和“边缘性”的“学科”:对外要有业务员的素质,对内要有生产管理的能力。作为一个企业的接单、跟单、出货的窗口,跟单员不了解工厂生产环节的运作情况,那是难以想象的。在订单的生产来说,执行者是生产部门,跟单员对客户负责而追求的交期达成率就

几乎“掌握在”生产部门的手里了。于是，沟通、跟催等能力就特别致命。这是跟单员工作的挑战性所在。有些时候，跟单员是业务经理的助理；有些时候，跟单员是业务部门所有业务人员的助理；有些时候，跟单员是老板的助理；更多的时候，跟单员是客户的助理。

1、跟单岗位的工作内容

我公司的跟单岗位的工作内容包括：合同的制作、指令的制作下发、装船通知的制作、箱单和发票的制作、单证(植检证、产地证、提单等)的核对、单证的寄出、货款的回收；与客户及时的联系，通过邮件、电话或者传真的方式向客户提供有效的信息(装船通知□dhl号码、货物运输状况等)，根据贸易方式及时的催款；与销售经理及时沟通，每天更新工作序列表格和电子表格，向销售经理提供有效的信息(生产进度、客户提货和付款、客户要求)，按照销售经理的思路制作合同和指令；与同事及时的协调，和单证方面确认植检证和产地证，和海运方面确认船期，和货代方面确认提单。

2. 如何更好的做好跟单工作

在做跟单的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，质检证，提单的时候出现失误，就会给公司带来一些不必要的损失，如果我们在做发票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) 熟悉客户。熟悉我们客户的要货情况及其规律，如某个客户喜欢要什么样的货，什么规格的，有什么特殊的要求等等，这都是我们跟单必须了解并熟悉的。

2) 深入了解产品知识。只有我们更好的了解我们的产品才能更有效的工作，减少一些低级的失误，如多少公斤的苹果装什么规格的，在一个集装箱里可以装多少箱，以及这个集装箱内的温度和通风，这也是我们必须了解的基本常识。

3) 合同与指令。当我们在做合同的时候一定要与销售经理多沟通，如客户所要货物的规格，重量，金额和船期。确保无误后再给客户发过去。在做指令的时候也是尤为重要的，指令上的每一项都要认真仔细的填写，因为公司的全体员工都是围绕我们所做的指令来工作的所以更不能有丝毫的失误。

4) 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。

5) 在做箱单，发票方面。在我们得到产地证的时候我们就可以做箱单发票，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。

6) 在给客户寄单证方面。当我们准备好客户所需的单证后，在确认可以给客户发件时更要慎重，根据我们客户的付款条件，有的客户我们可以直接发件有的客户则需要我们通过银行发件，在做银行发件时我们需要做一张《出口托收委托书》交与银行，其间一定要将代收行和付款人以及托收金额准确无误的填清楚再交与银行。

7) 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。

跟单员试用期工作心得报告篇四

时光飞逝，不知不觉我在公司工作已满1月了。回想口试的那

一天，李总的恳切和蔼都还记忆犹心。从我进公司的第一天起，赵师的亲切，同事们热忱都让我这个刚毕业的初进社会的年轻人感到暖和。随后的工作中，我深入地体会到了公司从老总到同事踏实认真的工作态度，值得一提的是周总做事的认真谨慎，让我更加的警惕自己，把工作做好做细。每一个公司的制度和规定在细节上虽稍有区别，但大体方向和宗旨却都相同。所以，很快的我就适应了这里的工作规则，尽可能配合大家的工作。固然也有一些不当的地方，但是我都积极改正，避免再犯。所以，很快的我就融进昆明华圣科技这个大家庭，并认真做好自己的本职工作。我觉得很喜欢这里，并且很愿意把这里当作锻炼自己的平台，和公司共同发展，做出自己最大的贡献。

对我而言，不论在哪里，在哪个公司，只要我能有幸成为其中的一员，我都将以饱满的热忱，认真的态度，恳切的为人积极的工作融进其中。这是作为一个员工基本的原则，团队精神是每一个公司都提倡的美德。我以为，公司要发展，彼此的合作调和是很重要的。没有各个部分和各位同仁的相互配合，公司的工作进程要遭到阻碍，工作效力会大打折扣，公司效益自然会受损。这样对公司和个人都无好处。

由于现在的工作是我刚刚开始接触的，在产品知识和利用上的知识还要和先辈们多多学习，在接下来的实践工作中，我将精益求精、努力做到最好。昆明华圣科技，我主要的职责是销售渠道。通过一个多月的学习和工作实践，我觉得做销售渠道是一项很锻炼人的工作。由于只要你多做一天的工作，你就会不断发现更好的渠道，永久没有最好，这样很有挑战性。可以不断的进步自己的业务水平。在自己进步的同时，使得公司的利润和成交机率得到进步，可以说是两全其美的事情。

至于跟同事和老总的沟通方面，目前为止还没有出现任何题目。我想只要我专心努力的往理解，沟通，随着彼此的熟习，沟通方面的障碍将会愈来愈小。跟客户交换是比较重要的，

由于这触及到价格，客户关系等题目。很久之前我就深入的熟悉到了这一点，所以我一直不断的往学习往完善，和争取做到最好。

实在上天对每一个人都是公平的。作为公司也一样，由于公司是一个大家庭，每一个人在公司的位置不同，工作不同，作用不同，自然待遇会有所不同。所以，这些方面我其实不会放在心上。唯一值得关心的就是自己本职的工作是不是能做好。自己是不是拿到了自己应得的报酬。而在这点上，我以为只要努力做好自己的本职工作，公司会给予相应公道的待遇的。

有首歌唱得好看成败人生豪迈，只不过是从头再来。我对它的理解就是；假如成功了，不要自豪、继续努力、以便获得更大的成功；假如失败了也不要气馁，总结失败教训，争取下次成功。不论怎样，在工作和生活中要始终保持积极乐观的态度，才能工作的更好，生活的更出色。

跟单员试用期工作心得报告篇五

首先，十分感谢公司对我的信任和支持，给了我一个重要的平台。让我在这一年里能充分的学习与成长。

xx年全年销售处basica□ak□dynimate□james□canstar等重要客户持续稳定外。同比去年，销售量有了很好的提升。（老客户corwikxx年定单相对较少，但是全年的开发已为xx打下基础。坚信xx会拿到我们想要的）。

对于定单，在生产过程中及时向客户、主管反馈生产进度。努力借助于一些专业的跟单东西，帮忙解决跟单过程中的大事、杂事、琐碎事，确保定单准时出运，促使顺利收汇。

进一步规范自己的工作流程，加强工作的计划性。预先充分估量工作中问题的潜在发生性，预先防范。相应加强工作力

度，完善细化前期工作。减少乃至杜绝其发生的可能性。在工作中重复发掘、及时处理问题并总结经验，对以后的工作方式和细节则进一步完善。

降低产品成本比例。对于内部产品的成本控制按构成过程可分为三个部分：产品投产前的控制、制造过程中的控制和流通过程中的控制。安排的好可直接从材料、费用、间接工资、间接材料、其它间接费用多方面来节省费用。对于外采购的产品可货比三家，尽量选取与信誉好、产品好、实力强的供应商合作。

xx年自己个人的发展目标、计划□xx年个人的发展目标□xx年个人的发展目标。

目前的工作状态——要求认真仔细，有责任感，专业水平好，对从业水平要求还不算高。待遇能够。

xx需要承担起更多的职责，应对更多的挑战。

xx对从业水平要求比较高，待遇比较丰厚。

xx机遇也多，前途远大。

如果xx年你的收入将减半，公司怎样做你才愿意留下

公司年初务必向员工讲明这一状况，并告知具体减半的原因。如果因为金额危机，公司行情一落千丈，作为公司员工也愿意为公司效力，但公司须承诺减半的收入将在来年（透过以其它什么方式）兑现。为了更大的用心性和动力，也望公司能为员工切身思考。

回首过去，每次为自己顺利解决一个个问题而自我肯定——当然，这些成绩的取得无不包含着领导的不懈关怀和同事的鼎力协助。但同时也深刻地认识到自己在工作中还有很多不

足之处，需要在下一阶段的工作中进一步学习和改善。

1进一步加强向领导、向同事、向客户学习的力度，不断完善自己。学无止境，年前的我们要时刻持续着一颗虚心向上的心。

2加强产品知识，生产工艺，加工过程知识上的学习。这是目前最欠缺的一块，也是最重要的一块。作为一名跟单（业务员），如果缺乏这方面的知识，那么其知识结构是不完整的，与客户沟通，订单的操作也不够踏实。在这也衷心期望公司能够继续组织和加强这方面知识的培训。

3提高与客户沟通的技巧。言语周全，滴水不漏。

4应对来自大江南北的客户，再多花点心思去了解他们（处事习惯，工作节奏）以便给予更周到的服务。

1我们的产品质量仍是问题。像e882每次做大货，都会有不同程度的品质问题，好在服装厂比较配合，最后也没有太大的索赔。有问题，最后没有索赔，并不代表我ok了。如果换个服装厂，结果谁也不敢保证了。此刻许多领域出现的产品生产潜力供大于求。所以客户的选取性增强。对客户来说，产品来源的渠道增多，产品买卖的替代性增强，所以客户的购买行为变得更加理性了。买不买、买什么，买多少，需求的选取性十分突出。所以在这样的条件下产品“优胜劣汰，适者生存”已成为现实。对此，我们要准确把握市场需求变化，提高产品质量，品质是争取订单的基石。

2正是因为供大于求，所以客户对产品多样性的要求也比较明显。所以能够针对不同客户的要求适当拓展产品线宽度，满足客户的需求。当然不属于我们的，没把握的产品提前告知客户。避免相互浪费时间。

3公司对外加工厂得有尽可能多地了解。熟悉各加工厂的生产、

经营状态。并对工厂的优/劣势进行充分评估，做到知根知底。

企业用心应对危机，首先要把经营的目标定在保现金流上遇到困境我们可采取减产、停产等措施，等待金融环境好转。短期内减产、停产并不代表企业垮了，反而能够避免亏损的风险。总之，就是要守，不可轻举妄动，注重风险管理，随时随地持续着最低的负债比例，随时随地持续着最高的现金流。虽然公司的发展会收到限制，但是无所谓，因为只有保守经营稳健经营才能够帮忙你渡过危机，这就是保守经营的实际。

跟单员试用期工作心得报告篇六

进入公司实习已经有两个多月的时间，在这段短短的时间里，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，使得我从一个初出茅庐的学生，逐渐的熟悉了公司的组织结构、业务范围、人事关系、企业文化，在不同的岗位上锻炼，跟着不同的经理学习，极大的开拓了我的眼光，积累了更多的业务知识，提高了工作能力。本文从具体的跟单岗位着手，主要总结自己对跟单岗位的理解和认识，以及一些在具体岗位上的心得体会。

1、跟单员的定义：

跟单员是指在国际贸易过程中，根据已签署的商务合约中有关出口商品的相关要求，代表公司选择生产加工企业，指导、监督其完成生产进度以确保合同如期完成的专职人员。（不能兼职，替代）所有围绕着订单去工作，对出货交期负责的人，都是跟单员。

2、跟单员的工作内容：

跟单员的主要工作是在企业业务流程运作过程中，以客户定单为依据，跟踪产品(服务)运作流向并督促定单落实的专业

人员，是各企业开展各项业务，特别是外贸业务的基础性人才之一。

3、跟单员工作的重要性：

面对客户、面对订单开展工作的跟单员，在当今社会竞争日益激烈的市场经济环境下，重要性不断突显出来，在很多公司，跟单员成了老板们的特别助理。跟单员是企业与市场、业务员与客户之间联系的纽带，随着商品市场的多样化、小批量化以及节奏的加快，跟单员工作质量的好坏直接影响公司的服务品质和企业形象。

跟单员工作是一项非常综合性和边缘性的学科：对外要有业务员的素质，对内要有生产管理的能力。作为一个企业的接单、跟单、出货的窗口，跟单员不了解工厂生产环节的运作情况，那是难以想象的。在订单的生产来说，执行者是生产部门，跟单员对客户负责而追求的交期达成率就几乎掌握在生产部门的手里了。于是，沟通、跟催等能力就特别致命。这是跟单员工作的挑战性所在。有些时候，跟单员是业务经理的助理；有些时候，跟单员是业务部门所有业务人员的助理；有些时候，跟单员是老板的助理；更多的时候，跟单员是客户的助理。

对公司跟单岗位的认识

1、跟单岗位的工作内容

我公司的跟单岗位的工作内容包括：合同的制作、指令的制作下发、装船通知的制作、箱单和发票的制作、单证(植检证、产地证、提单等)的核对、单证的寄出、货款的回收；与客户及时的联系，通过邮件、电话或者传真的方式向客户提供有效的信息(装船通知□ddhl号码、货物运输状况等)，根据贸易方式及时的催款；与销售经理及时沟通，每天更新工作序列表格和电子表格，向销售经理提供有效的信息(生产进度、客户

提货和付款、客户要求)，按照销售经理的思路制作合同和指令；与同事及时的协调，和单证方面确认植检证和产地证，和海运方面确认船期，和货代方面确认提单。

2. 如何更好的做好跟单工作

在做跟单的工作中对每一个环节都必须保持仔细，仔细，再仔细的的工作态度，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，质检证，提单的时候出现失误，就会给公司带来一些不必要的损失，如果我们在做发票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) 熟悉客户。熟悉我们客户的要货情况及其规律，如某个客户喜欢要什么样的货，什么规格的，有什么特殊的要求等等，这都是我们跟单必须了解并熟悉的。

2) 深入了解产品知识。只有我们更好的了解我们的产品才能更有效的工作，减少一些低级的失误，如多少公斤的苹果装什么规格的，在一个集装箱里可以装多少箱，以及这个集装箱内的温度和通风，这也是我们必须要了解的基本常识。

3) 合同与指令。当我们在做合同的时候一定要与销售经理多沟通，如客户所要货物的规格，重量，金额和船期。确保无误后再给客户发过去。在做指令的时候也是尤为重要的，指令上的每一项都要认真仔细的填写，因为公司的全体员工都是围绕我们所做的指令来工作的所以更不能有丝毫的失误。

4) 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。

5) 在做箱单，发票方面。在我们得到产地证的时候我们就可以做箱单发票，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。

6) 在给客户寄单证方面。当我们准备好客户所需的单证后，在确认可以给客户发件时更要慎重，根据我们客户的付款条件，有的客户我们可以直接发件(如dhl/tnt)有的客户则需要我们通过银行发件，在做银行发件时我们需要做一张《出口托收委托书》交与银行，其间一定要将代收行和付款人以及托收金额准确无误的填清楚再交与银行。

跟单员试用期工作心得报告篇七

相对于市场货而言，正贸其自身的特点主要体现在如下几个方面：

1) 成交中需要多部门相互配合。

2) oem 定单，数量大，待出运时间长，履约风险更大。

3) 出口业务操作程序涉及部门多，手续灵活复杂。

4) 单证资料多、

(四) 成交后工作：生产部同事会按照成交时客人的具体要求，制作生成各个款式的“打样通知”单，所有的细节都要有明确的书面要求和实物要求给工厂，外销员要对这些资料做审核，检查，确保不给“出错”留下任何机会、审核完毕后，资料送还生产布同事，安排通知工厂打样生产——制作确认样、期间，要注意联系好客人和生产之间的沟通、如果客人对制版有任何的疑问和修改，要通知生产部，确认落实好、工厂的确认样板出来后，要按照之前的制作要求，检查一次，

套出确认样意见书、把样品，大货的质量布卡，色卡，规格表，主麦挂牌（如有）等用书面和实物整理一整套资料，寄给客人确认，或联系客人到公司拍板确认、自己公司也要留一整套一模一样的资料、以便跟客人对应起来——利于开展确认工作、客人收到确认样后，按照所套的意见，逐一确认清楚、把相关确认意见通知生产部、等待客人付完定金（如开l/c□收到申请书起），生产部可以尽快安排工厂织布，染色，安排辅料，纸箱生产（把客人确认的船麦直接印刷到箱子上），最后做大货生产。

跟单员试用期工作心得报告篇八

时光一晃而过，转眼之间我的.三个月试用期已经结束，这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了深刻的回忆。在这段时间里各位领导给予了我足够的宽容、支持和帮助，让我充分感受到了他们“海纳百川”的胸襟，感受到了做工程人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了工程人作为拓荒者的艰难和坚定。在对他们肃然起敬的同时，也为我有机会成为工程行业的一份子而惊喜万分。

初来公司之时，虽然我是土木工程专业毕业，但是没有实际性的接触工程这个行业，所以对于施工我也不是十分了解，因为理论上的知识与实际工作中有着很大的差异，所以试用期中如何实际理解工程的含义，懂得施工的具体步骤，以及注意各种事项，如何与搞工程的各种人员打交道便成为我的当务之急。

1、到了这里我认识了所有的领导和各个施工队的人员，我和他们积极的接触，通过他们我了解了这个工程的大体概况以及各个项目的情况，我知道了这些项目的具体施工步骤。

3、由于平时帮忙做些资料，我熟悉了资料员的大体工作程序，工作内容以及培养了仔细认真的工作态度。同时我也接触了预算和结算等方面的知识，我会努力争取能够独立处理这些

问题。

5、由于原来做过测量，来到这里我能顺利的操作水准仪和全站仪等仪器，能够独立的为施工队伍算工程量等等。

6、其他方面，来到九寨工地我认识了很多朋友和同事，闲暇之余我就会向他们请教一些和工作相关的知识，虽然有的时候不能得到满意的答案，但是我觉得和他们相处很愉快，如果他们有需要我会尽力帮助他们。

以上是我这3个月来取得的成就和不足，但是我知道这离公司和领导的要求还有很大的差别，在今后的的工作中我会更加的努力，争取让公司和领导满意，在平时的空闲时间里我会温习理论文化知识，争取早点考到建造师等相关资格证书，我相信理论加实践一定会让我走向成功。我会充分的发挥个人所长，为公司做贡献，谢谢！

跟单员试用期工作心得报告篇九

记得刚进公司的时候完全是外行，现在觉得有点搞笑。俗话说，天下没有笨人。

通过向领导、同事、客户学习，在实际工作中总结和摸索，在工作和学习上取得了明显的进步。今年快结束了，新的工作阶段即将开始，有很多事情需要坐下来认真思考，需要好好总结回顾。总结过去一年工作的经验教训，为下一阶段的工作做好充分的心理准备。

回顾这10个月，领导给了很多机会，用自己的努力做了很多事情，感觉很充实。尤其是在做以下事情的过程中，我受益匪浅。回想起来，觉得有点欣慰，觉得过去的一年并没有虚度。

第一，认真做好本职工作。

1、责任心和事业心。这是我们公司非常重要的一点，可以说是精髓之一。每个人的经验和知识水平不同，决定了每个人做事的能力也会不同，但很多时候，决定工作能否做好的并不是能力。在实际工作中，相当一部分工作不是靠能力完成的，而是靠对公司、对部门、对自己强烈的责任感完成的。奉献来自责任。一个没有责任的人，不可能是一个有奉献精神的人。可以说，强烈的责任感和责任感是做好商品销售的首要要求，也是商品销售人员应该具备的最基本的素质。

2、勤奋、团结、互助。纪录片工作是一项琐碎繁琐的工作，尤其是帽子纪录片工作，细节多，程序烦人，稍有懈怠就可能留下出错隐患。一个订单往往由多个部门完成，一个人的力量在整个工作中是很小的。只有团结互助，精诚合作，才能保证订单的顺利完成。

3、小心谨慎地做事。这样才能避免自己的错误，找出客户可能犯的 error，把一些错误放在源头，减少人力和财产的损失。我经手过的几个订单，从包装方式到价格标签，都发生过这种情况，客户都有失误。因为经常提醒他们要小心，这些错误在一开始就被发现和处理，并且很好地解决了，没有对整个秩序造成不利影响。回过头来看，如果这些错误没有被发现，可以想象如果订购的产品出国会造成什么严重的后果。我想作为我们的跟单员，我们只能从心底里清醒地认识到，任何人都不会犯错，客户不是神。甚至在某些方面，客户可能还不如我们——，这样才能更细致地工作，仔细检查数据，及时发现并减少错误的发生。犯错返工是浪费，少犯错意味着降低成本。生产经营道理都一样。外贸工作中，客人或自己的失误造成损失的例子不胜枚举。

第二，处理好与客户和外部合作单位的关系。学会做人，处理好关系，把事情做好。就像国家之间的关系：没有永远的朋友和敌人，只有永远的利益。本质上，与客户和外部协作单位的关系也是如此。正是因为合作能带来双方需要的利益，双方的合作关系才会产生。作为一个商人，追求的最直接的

就是利益。如果没钱赚，你对他好也没用。挣钱的话，其他要求可以适当降低。认识到这一点，在处理相关话题的时候，可以很好的照顾自己的分寸，笑骂，放手。

回顾过去，我觉得自己取得了一些微不足道的成就。当然，这些成就都包括领导的不懈关怀和同事的全力协助。但同时我也深刻的认识到自己在工作中还有很多不足，需要在下一阶段的工作中进一步学习和提高。

a□进一步加强向领导、同事、客户学习的力度，不断提升自己。学习永无止境，尤其对我们年轻人来说，要时刻保持一颗谦虚上进的心。

b□加强订单数据整理，理顺电脑和文件夹中的订单数据。这一点一年来没有做好，主要是没有从心底里充分认识到，没有养成好习惯。在新的一年里，我们应该逐步改善这方面，向我们的主管学习。

c□加强产品知识、帽子工艺、面料知识的学习。这是我们跟单员目前普遍缺乏的，也是非常重要的一条知识。作为一个跟单员，如果缺乏这方面的知识，他的知识结构就不完整，操作订单也不够实际。

d□加强外语学习，为部门业务的进一步拓展做准备。接收更多的第一手订单是我公司外贸业务发展的必然趋势，我们的日常外贸工作离不开良好的外语水平，所以我们的业务员学好外语势在必行！

e□进一步规范自身工作流程，加强工作规划。标准化的工作流程可以大大降低出错的概率。

跟单员试用期工作心得报告篇十

两个月的磨刀练阵，按理说，自己到底是宝刀还是锈铁应该

可以从这些日子的点滴表现中露出应有的光泽了，然而直至目前，我却对自己这些许的光泽没有信心——固然我坚信自己不是锈铁！在这两个月期间，我有20天的时间在车间实习，熟悉产品，第二个月开始，进进办公室熟悉业务跟单流程。

两个月来，我认真遵守公司的各项规章制度，自觉、有效地完成自己经手过的每件事情。并对自己天天看到、听到的新的项目进行总结回类。同时也坚持写工作日记（对自己负责的客人的单子的情况及时的记录）。

我一直本着“当天的事情，当天做”的原则，对自己所经手的事情负责，更对公司负责。经过20天的车间学习，我能独立制作我司生产的很多常规产品，能辨别产品是否合格，知道怎样做产品会看起来更美观（小技巧）。在车间的工作实习总结，之前我以每个车间一个总结的方式上交给了部分经理了，这里就不做进一步的总结。

以下我想对我在办公室期间的学习进行总结。就总体的工作感受来说，我还是比较满足。只是也有某些时候，会有点觉得操纵没头没尾的感觉。有些事情好象是做了个头，但是这个尾到底怎么样呢？有些事情干脆是中间，很傻瓜地操纵着。

在这期间，工作上的不足主要有：

1、还没有真正容进温州佩蒂这个大家庭中。对很多公司其他同事的话题，了解未几。这也许是由于刚来这边的关系，很多思想还跟不上他们的节奏。但我已经体会到这无形中微妙的关系了。相信我可以在接下来的日子里取得进步。

3. 对公司的生产运做还了解得不够。尽管现在的工作存在这些瓶颈，但我相信，只要坚持不断地学习，不断地总结。我一定可以在接下来的日子里取得进步。

我在工作上的收获主要有：

2、学习了erp系统和万宝系统的基本操纵方法；

4、基本知道我司业务跟单这块的操纵流程；我知道，上面的工作表现也许不能让领导感到满足，坦白说，我自己并没有太大的信心。但我坚信自己能够在今后的工作中会表现得更好，保证让领导满足。