

跟单员年终工作总结 跟单员年终心得体会 (模板7篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。那么，我们该怎么写总结呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

跟单员年终工作总结篇一

第一段：引言（150字）

作为一个跟单员，经历了一年的努力工作和经验积累，我对这一年的工作经历有着深刻的感悟和体会。在这篇文章中，我将分享我所遇到的困难、所学到的经验以及对未来工作的展望。这个职位不仅需要对工作要求的忠诚和细致，还需要具备很强的沟通和协调能力。通过今年的工作，我逐渐明白了这一点，并得到了不少的成长和进步。

第二段：工作困难与挑战（250字）

跟单员这个职位在业界并不陌生，但执行起来却充满了难题和挑战。首先，与客户的沟通非常重要。客户的需求千差万别，我们需要很好地理解并满足他们的要求。其次，供应链的管理也是一个重要的挑战。确保所需的产品能够及时、准确地送达到客户手中，需要我们与不同的部门和供应商保持良好的合作关系。最后，时间的压力也是不可忽视的。处理大量订单和繁杂的工作使得我们需要高效地组织和管理自己的时间，以满足客户的期望。

第三段：经验与教训（300字）

在面对这些困难和挑战的过程中，我学到了许多宝贵的经验。首先，沟通和协调能力是成功的关键。通过与客户和供应链合作伙伴建立良好的关系，我能够更好地理解他们的需求，并进行有效的协调和沟通。其次，时间管理非常关键。通过制定清晰的工作计划和合理地安排时间，我能够更好地处理大量的订单和任务。此外，对细节的关注也非常重要。一个小小的错误可能导致整个交付过程的失败，所以我学会了做事认真细致，确保每一个环节都正确无误。

第四段：成长与进步（250字）

通过一年的工作，我获得了不少的成长和进步。首先，我在工作效率方面有了明显提升。通过合理的安排和管理时间，我能够更高效地处理任务，减少了出现错误的几率。其次，我在团队合作方面有所突破。通过与不同部门的同事进行合作，我学会了倾听和尊重他人的意见，并相互支持。最后，我也提高了自己的责任心和抗压能力。在处理大量订单和复杂工作的过程中，我学会了面对困难和压力，并及时解决问题。

第五段：展望未来（250字）

对于未来，我充满了期待和信心。作为一个跟单员，我会继续努力和学习，不断提高自己。通过积累更多的经验和深化与客户、供应链合作伙伴的合作关系，我相信我能够在工作中更好地满足客户的需求。同时，我也希望能够在团队中发挥更大的作用，通过分享我的经验和知识，帮助其他同事成长。最重要的是，我愿意接受新的挑战 and 机遇，不断突破自己的限制，走向更高的职业发展。

总结：

通过对自己一年的工作经历的总结和反思，我深刻地认识到跟单员这个职位的重要性和所需的能力。在工作中，我经历

了许多困难和挑战，但通过不断地努力和学习，我逐渐取得了成长和进步。未来，我会继续努力，提高自己的能力和素质，为客户提供更好的服务。同时，我也希望能够在团队中发挥更大的作用，成为一个有影响力的跟单员。

跟单员年终工作总结篇二

1、熟悉了解公司的各个方面：我于20xx年8月底进入公司，在这里要感谢公司让我在公司的生产一线锻炼了一个月，让我能在第一时间亲自了解公司的产品生产工艺流程及规格尺寸，为以后的跟单工作打下了坚实的基础。此后也加紧对公司的各项规章制度进行全面了解，熟悉公司的企业文化。通过了解和熟悉，我为能进入公司这个团队感到自豪，同时也感到自身的压力。在以后的工作中，我将以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，在坚持原则的情况下敢于尝试，更快更好地完成工作任务。

2、熟悉跟单业务流程：作为一名跟单新手，必须尽快让自己了解跟单这项工作以及清晰的跟单流程及相关的外贸术语。不得不承认，最初的我，对于跟单，没有太多的具体概念，所幸，在部门领导人的培养、支持和领导之下，慢慢地开始熟悉跟单的具体操作流程。在工作中我学习到，跟单工作是一项需要细心，还需要稳重的工作。而要做到这些，一是要从基本功上多下工夫，对业务熟练掌握；二是要主动培养自己严谨细致的习惯，无论面对什么样的事情，先要做到平心静气，不急不躁；三是要主动的与销售经理，与各个部门的同事沟通，做到不耻下问，不懂就问，有疑问就问；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。

1、工作主动性发挥的还不是很好，对工作的预见性和创造性不够，离领导的要求还有一定的距离。

2、业务知识方面掌握的还不够扎实，在今后的的工作中，我一定会严格要求自己，虚心学习，我相信凭着自己高度的责任心和自信心，一定能够改进这些缺点和不足，争取在各个方面取得更大的进步。

3、要更加细心认真地完成工作，尤其在做资料的时候。跟单是一份很细致的工作，所以我们在跟单的时候一定要做到认真、细致、仔细。

4、要学会全面考虑问题。每一次出货的同时也伴随着下一次出货的到来，包括出货的时候需要考虑到客人是否有足够的库存，某种产品的规格是客人现在急缺的，要先出货；而我们目前所生产的'能不能满足客人的订单等等一系列问题。

5、要及时有效地和各个相关部门沟通。每次出货前，都需要和计划沟通，确定大概的出货时间；多去车间看看生产情况，产量等；每天与计划及仓库确认产品生产进度和每日入库情况，以便更好地做好出货前的准备。

6、走好跟单流程每一步□20xx年，跟单流程混乱，没有一个统一的流程，正所谓“没有规矩不成方圆”20xx年将严格按照跟单及出口规范流程执行。

跟单员年终工作总结篇三

跟单员作为一个重要的职位，负责协调物流和销售团队之间的沟通，是保证订单准确交付的关键角色。随着一年的工作结束，我不禁回顾起这一年的工作和经验，总结出了一些心得体会。

第二段：工作的挑战和成长

作为跟单员，我从进入这个行业开始就面对着各种挑战。首先，商务活动的复杂性要求我具备丰富的专业知识和沟通技巧。我时常需要和内外部人员进行沟通并解决问题，这锻炼了我的人际交往能力和解决问题的能力。其次，时间管理是我的一项重要技能。处理多个订单和项目需要合理安排时间，我通过制定日程表和优先级来确保工作的高效率。我还学会了在压力下保持冷静，并且在紧急情况下采取适当的措施，确保项目的顺利进行。

第三段：团队合作的重要性

在我的工作中，与销售团队的合作非常重要。我发现只有通过良好的合作才能使订单顺利完成。与销售团队保持密切的沟通并相互支持，能够确保我们的订单满足客户要求并按时交付。此外，我还与物流团队合作，确保物流部门准时安排发货和跟踪。通过团队合作，我意识到成功取决于每个人的努力和贡献。

第四段：自我改进的重要性

在我工作的这一年里，我不断尝试新方法和技巧来提高我的工作效率和准确性。通过不断学习和实践，我意识到自我改进的重要性。我定期参加培训课程和工作坊，以更新自己的知识和技能，并专注于个人成长。我还与其他跟单员分享经验，提供互相帮助的机会。我相信持续学习和自我改进是我在工作中取得成功的关键。

第五段：对未来的展望

通过这一年的工作经验，我对未来充满了信心和期待。我意识到自己所掌握的技能 and 知识将来将能够帮助我在职业生涯中取得更大的成就。我计划继续提高专业技能，并且寻找机会在团队中发挥更大的作用。我相信在不断学习和努力的过程中，我将能够取得更大的成功。

总结：

作为一个跟单员，我在这一年的工作中面对了各种挑战，但是通过团队合作和自我改进，我克服了这些困难。我对自己未来的发展充满希望，并相信我将因此取得更大的成功。跟单员这一职位不仅仅是一个工作岗位，更是一个不断成长和学习的过程。我期待着未来的挑战和机会，将继续努力工作并追求职业的成功。

跟单员年终工作总结篇四

当十一月的考试结束后，我们就迫不及待的离开了学校，憧憬着，开始工作的日子。简单的收拾了一下行李，就来到了这个陌生的城市——深圳。刚刚出校门的学生，选择的余地不会那么多，只要能学到东西，接触到很多的知识，那么这份工作就是值得的。经过半个月的寻找，最终进入了现在的实习的厂当跟单助理。实习的这家厂是一家制衣厂，它的主要业务是滑雪服、羽绒服和登山服，有时候也做一下其他类型的服装！

我进入的是业务部，业务部一共有四个组，每个组也只有组长和助理两个人，虽然业务部的人很少，但是却是十分重要的部门，整个工厂的运行都与业务部的工作密切相关！我们组是做fob业务的，简单点说就是直接面对外国客户的，这样对我来说就十分有压力了，因为这对英语的要求也相对比较高，而英语能力一向平平的我就有点担忧了！

刚进入厂的时候，很多东西都很陌生，不论是对人还是对事。都不了解，首先我接触的就是对衣服物料的了解，虽然很多东西我们在日常生活中都经常看到，甚至自己穿的衣服上面就有，但是对于有些东西的传统认识，一时很难让我接受这些东西的专业名称，组长给了一本物料本我，让我对照上面的物料样本熟悉她的名称，没有人会很认真的教你，很多东西只有靠自己去摸索。渐渐熟悉了之后，就开始接触英文制

单，当初此看到那些密密麻麻的英语的时候，头都大了，组长不会一个词一个词的教你那是什么意思，只是给了一堆带有翻译的英语制单，让我自己去熟悉了解！

我只有硬着头皮看下去，刚开始的感觉就是即使是英语六级以上的人只要是非服装专业的人也未必能够看懂，但是一段时间之后突然发现这些其实并不是很难，很多东西都是相通的，变来变去也就只有那几个名称，那几个语句！一些前期的准备工作完成后，我就开始正式接触跟单这个工作的流程。其实跟单总的来说就是对产品出生到最后大批量生产这一整个过程的跟进。我们的工作没有分得那么的细致，所有的东西都必须我们亲自跟进，从接单开始，做制单，做初办□pp办、再到产前办、产量。这是整个跟单的大致流程，不过对于整个流程来说，大体上都是一样的！

跟单的第一步是接单，客人会把他所需要做的衣服制单发给我们，而我们会根据客户提供的粗略信息，通过自己的整理提取，做出一个规范的格式，这一步是至关重要的，因为各个部门的作业并没有现成的成品能够拿来参照，因此许多的工作只能依靠这个制单来完成。因此我们必须很好的去了解这些产品的知识。因为制单仅仅是一种书面的东西，而且有些时候书面与实际还是有一定距离的，在理论上不在理论上不可能发生的事情，而在实际操作当中却会出现各种意想不到的问题，在作为一个跟单，是处理所有问题的最关键者，所以必须得很好地去把握，尽量避免出现错误。

这就需要在进行下一步工作前认真地检查之前的工作，因为所有的工作都是相当于是一个流水线，前面的工作有问题，没有处理好，必然会影响到后续的工作，如果没有及时发现前面工作当中出现的错误，那么在等到在后续的工作当中才意识到这些问题时，就会有亡羊补牢之嫌，且所有的工作都是白费，必须得重新返工。这其中不仅仅需要经验，还需要对工作的认真负责熟悉。第一轮过程的开发主要是主料的开发，这其中我们需要去寻找客人要求的那种主身布，如果公

司没有，就得去寻找供货商帮忙开发。

在做好制单后就要把这些制单那到纸样房，纸样房会根据制单上的信息进行后续的工作，而在这个过程中我们要不断地跟进其开发进度。同时纸样师傅在开发的过程中也有可能遇到有疑问的地方，我们就必须帮助他们解决问题，跟他们解释清楚，如果连我们也不懂得问题，就要直接跟客户进行沟通，通常在做初办的过程中遇到的问题比较少，因为初办只是一个雏形，只是大略地护板去做一个模子出来。

在纸样打出来以后，会有专门的裁床去裁，我必须得跟进他们工作的进度，裁好后我必须得把这些裁片给到针车，如果有转印或其它特殊工艺的话还要送到其它部门去进行加工生产。在这整个过程当中，我必须得熟悉每一个工序要求是怎么样的，清楚地明白应该怎么做，要达到什么效果，什么是合格，什么是不合格，哪些地方没做好，要重新做，我都必须得要清楚，虽然不是要我亲自去做，但我必须得知道。因为所有的原始数据和信息都是从我这里出去的，所以我必须得很清楚。这个阶段是一个不断积累不断获取的过程，有的时候会因为不确定性，没有经验，可能要做好几次才能做到正确的。

初办做完后，我们就要开始第二轮的跟进，首先把初办寄给客人看，客人会给出评语，我们要根据客人的评语重新做制单，这时候相对于第一轮的制单就简单多了，因为这时候有初办可以加以对照，哪些地方需要修改，哪些地方需要添加新的东西等等，这些都随着客人的要求进行更改，很多东西我么没有做过，我么就要试着去开发，去联系一些辅料厂就行生产，这样以求更好的达到客人的要求！当准备工作就绪后，就重新交给纸样师傅进行改样，然后样板房的进行制作！而这一轮做出来的就是pp办，pp办的要求基本上就要比初办的要求高多了，它直接决定着你是否要做下一次pp办，而重做不仅浪费时间，而且直接影响客户对我们的印象，但是有时候是让客人要求有所更改，这样我们就必须再做一次pp办，

直到客人满意为止！

（一）学会如何更好地与人沟通。跟单的工作比较繁杂，琐碎，它需要接触的部门最多，基本它跟每个部门都会有接触，从业务，物控，仓库，二次加工，针车生产车间这整个一系列的部门都有联系。跟单它既不属于最高层也不属于最低层，就像一个夹心饼一样，它处在最中间，所以这其中需要很好地学会与人沟通。这是我实习当中体会得最深的一点。很好地与人交往，学会做人，在工作当中还是在生活当中，它都起到了至关重要的作用。在学校里的时候，在家里的时候，可能我们从来都是佼佼者，可工作了，就不一样，每个人都一样，做错了事，做不好事情，那么你就得接受批评。

（二）其次，我觉得方法很重要，最开始做事的时候，没有计划性，也没有正确的方法，对整个流程和细节不熟悉，做事总是会事倍功半，后来慢慢碰了几次壁，摔了几次跤，终于体会到要先学会怎样去把一件事情用最简单的方法最快的效率去把它做好，用心去做，用心去想，如果我要把它做好，我应该还要做些什么？积极地思考这些让我懂得了很多。

（三）再次，学会学习，专业知识与实际结合，提高素质能力。在工作当中总是会有很多的问题出现，很多东西都是自己从严没有接触过的，这就需要向同事们多学习，多问，共同探讨，共同学习，有时候他们的一句话，一些指引，会让你少走很多的弯路。在学校学习的时候，也学过外贸跟单的知识，可那时仅仅只是一个理论的了解，在现实当中会比书上讲的更复杂很多。有了实际操作的经验，对于以前的知识有了更好的理解，也对外贸跟单有了更深的认识，对跟单这份工作也有了一个更深层次的了解。

（四）学会怎么去面对压力以及突发事件。想的没做的实际，凡事想到的并不能就具体实施，在开始我们准备了好多准备功夫，以为可以应对外来的问题，但实际上到了真正操作，会有好多困难以及突发事件。实践总是能让人成长得更快，

了解得更多，这让我对一个公司的外贸流程，各工作环节，公司运作，各部门管理都有了一个更深的认识，受益非浅。

跟单员年终工作总结篇五

随着市场的竞争日益激烈，跟单员在现代物流供应链中扮演着至关重要的角色。他们负责处理订单、协调物流和解决问题，是保障客户满意度的关键环节。年末是总结过去，展望未来的时刻，作为一名跟单员，我从今年的工作中获得了许多心得体会。

首先，作为跟单员，一定要保持良好的沟通能力。时刻与客户保持紧密联系，及时获取订单信息，并随时回应客户的疑问和要求，是工作中的关键。今年，在处理订单的过程中，我发现沟通乃是解决问题的关键所在。只有通过双方积极、详尽的沟通，我们才能深入了解客户的需求，并为其提供更优质的服务。通过努力改进自己的沟通技巧，我不仅更好地理解客户的意图，也与客户建立了更强的合作关系。

其次，高效的时间管理是跟单员不可或缺的能力。每天处理大量的订单需要良好的时间管理技巧，以确保每个订单都能准时准确地送达。在这一年中，我学会了如何设置优先级，安排和调整工作时间表。通过合理地掌控时间，我成功地减少了任务堆积和延误，提高了工作效率。同时，我也深刻体会到时间管理对于个人生活的重要性，合理分配工作和休息时间，努力保持工作与生活的平衡。

第三，灵活应变是跟单员必备的能力。在跟单的过程中，偶尔会遇到各种各样的问题和突发状况，如延误、破损等。这时候，作为跟单员，需要迅速找到解决方案，确保订单能够如期完成，并满足客户的需求。今年，我遇到过几次这样的情况，在经历过失败和挫折之后，我意识到灵活应变能力对于解决问题至关重要。在以往的工作中，我总结了各种可能的情况，并与团队进行经验交流，以便在遇到问题时能快速

响应并采取正确的行动。

第四，团队合作是实现成功的关键因素之一。物流供应链中的每个人员都扮演着不可或缺的角色，需要相互配合和支持。作为跟单员，我必须与销售人员、仓库人员和运输人员等密切合作，以确保订单的成功交付。通过与团队成员的良好沟通、合作和协调，我们成功地实现了许多艰巨的任务，并赢得了客户的信任和赞誉。团队合作不仅让工作变得更加高效，也能够迎接更大的挑战，实现更好的工作成果。

最后，持续学习和自我提升是跟单员必须具备的品质。在现代物流供应链中，技术和市场环境都在不断发展变化。只有不断学习新知识和掌握新技能，才能适应这个变化的环境。今年，我积极参加各种培训和工作坊，提升自己的专业水平和能力。同时，我也不断反思和总结工作中的不足之处，并制定相应的改进计划。通过持续学习和自我提升，我相信自己能够更好地应对未来的挑战。

在新的一年里，我将继续努力，保持对工作的热情和专注。作为一名跟单员，我将进一步加强沟通能力，提高时间管理和灵活应变能力，加强团队合作，并不断学习和自我提升。我相信，通过这些努力和实践，我将成为一名更出色的跟单员，为客户提供更优质的服务。同时，我也期待在新的一年里，与更多优秀的同事一起合作，共同努力，为物流供应链的发展作出更大的贡献。

跟单员年终工作总结篇六

1. 工作内容，对公司的贡献(xx年)

首先，非常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

客户保持稳定外。同比去年，销售量有了很好的提升。(老客户corwik xx年定单相对较少，不过全年的开发已为20xx打下基础。坚信20xx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,帮助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。

2. 自己的成长与突破、变化(xx年)

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。

2. 降低产品成本比例。对于内部产品的成本控制按形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，尽量选择与信誉好、产品好、实力强的供应商合作。

3. 如果有适当的机会可寻找新的投资机会，整合企业资源，化危机为时机。这也不失为一个好办法。

6.20xx年自己个人的发展目标、计划;20xx年个人的发展目标;20xx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。待遇可以。

20xx需要承担起更多的责任，面对更多的挑战。

20xx对从业水平要求比较高，待遇比较丰厚。

20xx机遇也多，前途远大。

7. 如果xx年你的收入将减半，公司怎么做你才愿意留下？

公司年初必须向员工讲明这一情况，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(通过以其它什么方式)兑现。为了更大的积极性和动力，也望公司能为员工切身考虑。

3. 自己的不足及需要改进的地方(xx年)

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进。

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，年前的我们要时刻保持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。在这也衷心希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. 面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。

4. 对公司的意见与建议(xx年现状)

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。现在许多领域出现的生产能力供大于求。所以客户的选择性增强。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，需求的选择性十分突出。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。所以可以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。

5. 公司如何应对当前的经济危机的建议

1. 企业积极应对危机，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，反而可以避免亏损的风险。总之，就是要守，不可轻举妄动，注重风险管理，随时随地保持着最低的负债比例，随时随地保持着最高的现金流。虽然公司的发展会收到限制，可是无所谓，因为只有保守经营稳健经营才可以帮助你渡过危机，这就是保守经营的实际。

跟单员年终工作总结篇七

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，以及一些跟单员实习心得。

一、跟单和跟单员

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(documentary handler)[]

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。

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。

二、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□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(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。

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。