

2023年国际贸易年度工作总结 度国际贸易 易专业人员个人工作总结报告(汇总5篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。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。

国际贸易年度工作总结篇一

在20____年的工作中，国家贸易部作为公司的综合职能部门，在市局党组的领导下，在省局办公室的关心帮助和具体指导下，转变思想观念，强化服务意识，提高自身素质和工作质量，努力围绕中心任务开展工作，较好地发挥了职能作用，为行业的发展做出了应有的贡献。下面总结一下一年来的工作：

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了任务繁重、硕果累累的____年，满怀热情的迎来了光明灿烂、充满希望的____年。在这年终之际，现对来公司九个月的时间里所作的工作汇报如下：

一、完成了100p圆筒□100p彩虹□60p共91个集装箱的出口到美国，14个托盘的100p彩虹出口到日本，10个托盘的60p和100彩虹到台湾，及2400套圆筒和600套60p(replacement)到美国。

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，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。

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。

二、与韩国hankooksharp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。

三、处理日常工作，服从公司领导安排。

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、快递等搞好关系并为之定期结算费用；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。

四、与客户进行日常的邮件联系。

主要负责与韩国bestselection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。

五、新产品的开发，为客户备样。

将王总与客户的谈判结果及产品要求、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整理库存样品并报价；给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____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。

国际贸易年度工作总结篇二

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拿到纸样房，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!

第三轮的开发也就开始了大批量的生产，在这个过程中，我们要不断地跟进其进度和质量，保证产品按时按质的完成!以求让客人满意!当批量生产完成后就等着出货，这也就接近了整个跟单流程的尾声，当活走完时，一次完整的跟单就结束了!

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。

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。

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。

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，以为可以应对接下来的问题，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。

国际贸易年度工作总结篇三

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。____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____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。特别高兴的是在____年11月15日，重

庆蓬威石化公司pta项目获得一次投料开车成功，该项目的投产标志着国内首台套具有自主知识产权的pta项目取得重大突破，同时也为我们东方希望进入石油化工产业的高端领域。在这个年度总结中，我还特别要感谢我的领导，我的同事，因为是领导的信任和鼓励，让我的工作能力有了大的提高，心理素质也越来越好。同时，工作中同事之间的相互配合和理解让我的工作才如此顺利的进行，所以我的进步与我的领导和同事是密不可分的。

众所周知贸易部是公司业务的龙头老大，是关系到公司整个项目是否进展顺利的最重要环节，所以我很感谢公司和领导对我的信任，将我调到如此重要的岗位上，给我一个学习的机会，让我从原来对采购的一无所知到认识了的人和事，接触了新鲜的事物，学到一些新的知识，增长了见识!在公司各位领导的关心支持下，通过一年多的采购工作，使我懂得了许多道理，也积累了一些过去从来没有的经验，同时也明白了采购和优秀采购之间的分别和差距。了解到一个采购所具备的最基本素质就是要在具备良好的`职业道德基础上，要保持对企业的忠诚;不带个人偏见，在考虑全部因素的基础上，从提供价值的供应商处采购;既符合集团投资观念“既好、又快、还省。”还满足集团推行的精益化管理。坚持以集团价值观“诚信”作为工作和行为的基础;规避一切可能危害商业交易的供应商，以及其他与自己有生意来往的对象;不断努力提高自己在采购工作的作业流程上的知识;在交易中采用和坚持良好的商业准则等，相信这些我都已经做到了。

一个优秀的采购必须拥有较强的沟通协调能力和采购经验，我知道自己距离一个优秀的采购还有很远的差距，因为采购经验是靠长期不断积累经验和自我启发，达到熟练程度后才能掌握的一种技术，要做到这一点是非常困难的，不过，我会更加努力地学习，不断地积累丰富采购经验，跟上公司、集团发展的脚步!

(1)工作视野不够开阔。在开展工作中，看问题有时只看表面，

不善于站在更高的角度去思考问题和策划活动。

(2)工作细节考虑不周。细节决定成败，在每项工作中，在大的方面考虑周全的同时，更要留心细节，这样才可以把工作做的更好。

(3)工作魄力有待提高。面对一些棘手的工作还常有畏难情绪，总怕工作做不好，同时对于一些好的工作思路和方法往往还停留在理论层面，未能付诸实践。

(4)心态方面。有时候还是放不开。尤其是自己单独去工作的时候，总觉得底气不足，担心自己的观点、建议不被人接受，工作时畏首畏尾，这一点今后一定要改进。另外，工作的过程中，我发现自己与同龄人沟通时能很从容自信，但是与其他人员进行沟通时则存在一些障碍，尤其是与领导沟通时往往不能很好的表达自己的意思或者不敢勇敢的表达自己的观点，这点今后要加强锻炼。

20____年工作打算：

20____年新的一年已经来临，为了能够赶上公司、集团发展，也让自己在能力上不断的提升，完善。

(1)加强学习，不断提高质量素质，努力为公司做出更大贡献。

无论在什么岗位我始终以饱满的热情对待自己的工作，勤勤恳恳、尽职尽责、踏踏实实的完成自己的本职工作。作为采购工作繁重，突发工作比较多，这些都要求我要对工作的现状和意识情况，有较为熟悉的了解与掌握，同时还应具有较强的理论知识。

(2)工作中，严以律己，宽以待人，向身边每一个人学习，在平时工作中始终严格要求自己，遵守公司的各项规章制度，力求时刻严格要求自己，有条不紊地做好各项工作，积极参

加各项学习。

最后，感谢公司所有领导和同事，我有今天的进步离不开大家的帮助和支持，是你们的协同和支持使我进步。总之，____年我会以一颗感恩的心，不断学习，努力工作。我要用全部的激情和智慧创造差异，让事业充满生机和活力！我保证以发自内心的真诚和体察入微服务对待客户，追求完美，创造卓越！和大家一起齐心协力，从新的起点开始，迈向成功！

国际贸易年度工作总结篇四

今年以来，在省厅的精心指导和局党组的领导下，我市加工贸易一扫前两年的低迷状态，呈现出爆发性增长的好势头。1至10月份，全市加工贸易进出口额完成16087万美元，完成年计划211.7%，同比增长341.9%，其中出口7372万美元，同比增长215.2%，进口8715万美元，同比增长569.7%，进出口额、增幅和完成年计划率均居全省第二位。今年加工贸易主要有如下特点：

一是普遍出现大幅增长。今年我市加工贸易无论是进口还是出口都大幅增长，增幅居全省市州前列。12家有业绩的加工贸易企业中，仅1家同比下降，其它都有不同程度的增长。

二是大型骨干企业成为全市快速增长的推手。1至10月份，南车集团株洲机车有限公司加工贸易进出口额累计11594万美元，成为继长沙的三一重工、蓝思科技之后全省第三家过亿美元加工贸易企业。株洲南方普惠航空发动机有限公司和株洲南方航空机械进出口有限公司分别完成加工贸易进出口额2270万美元、1343万美元。这3家企业加工贸易额之和占全市加工贸易总额的94.5%，大型企业是拉动全市加工贸易大幅回升的主力量。

三是加工贸易在全市外贸中的比重创近年来新高。1至10月，

全市加工贸易进出口额占全市外贸进出口总额比重13.6%，与去年同期相比，提升了近10个百分点，高于全省平均水平(11.8%)，为近年来最高水平，我市外贸结构中过分依赖一般贸易的状况有所改善。

二、主要工作

为扭转我市加工贸易近年来持续下滑的态势，促进止跌回升，为全市外贸增长作贡献。我们主要做了如下几方面工作：

1、加强业务培训。针对企业不熟悉政策和业务的实际情况，我局争取主管市长支持培训经费5万元，举办了为期3天的外贸、加工贸易业务培训班，免费培训100多家企业的业务员。在9月底省商务厅、财政厅举办的加工贸易业务培训中，我们组织了全市50多名商务、财政主管部门工作人员和企业管理人员，自始至终参加培训，效果很好。

2、指导开展业务。年初，通过发放加工贸易摸底调查表，掌握了全市外贸骨干企业基本情况，了解了哪些企业有意向、有潜力开展加工贸易业务，并及时跟进，有针对性的进行政策宣传和业务指导。我们还陪同省厅加工贸易处的同志和金霞保税物流中心的同志专程对几个重点外贸企业进行业务辅导。目前，醴陵恒茂电子科技有限公司、醴陵华鑫电瓷电器有限公司、株洲钻石切削刀具股份有限公司均已进行合同备案，12月份将体现业绩。

3、协调解决问题。4月份，我局组织召开了重点加工贸易企业座谈会，了解企业全年工作计划，听取企业意见。其后多次以座谈会的形式，邀请海关、检验检疫、外汇、国税等各职能部门负责人现场回答或解决企业的困难和问题。6月份，我局又牵头组织召开了涉外部门协调会，各涉外部门通报了最新的政策走向，并就服务企业的具体问题进行了协商。通过协调，帮助醴陵恒茂电子科技有限公司解决了报关问题。

4、做好标准厂房统计和申报工作。1至10月份，全市标准厂房建设完工项目24个，建成面积66.5万平方米。按照省厅要求，我科及时掌握全市标准厂房建设情况并上报。在标准厂房补贴资金申报中，我们按照省里要求，在实地察看项目后，认真审查申报资料，严格把关，在5月份省商务、财政厅组织的交叉检查中，我市申报工作获得好评。

5、争取省市支持。为调动企业从事加工贸易积极性，我市今年按照《关于加快承接加工贸易产业转移的实施意见》(株办发[20___]15号)文件精神，继续兑现加工贸易进出口新增部份的奖励政策，另外，我们加强与市财政及省商务、财政厅的衔接，争取省里支持。

三、存在的主要问题

1、加工贸易企业个数太少。1至10月份，我市有业绩加工贸易企业12家，仅占全市有实绩外贸企业的5%，预计全年最多达到16家。省内___市、___市、___市至10月底止加工贸易企业数分别为60家、28家、17家，相对来说，我市加工贸易企业个数太少，在全市外贸企业队伍中力量显得薄弱。

2、企业对开展加工贸易积极性不是很高。有的企业有条件开展加工贸易业务，但不管我们如何做工作，企业就是不为所动。分析起来原因主要如下：一是企业对目前加工贸易政策不是很了解，对业务流程不熟悉；二是企业普遍存在畏难情绪。由于加工贸易审批、监管涉及到商务、海关等部门，手续多、监管严，不少企业尤其是规模小的企业怕难办手续、怕出问题受到处罚；三是有的企业经济效益尚可，管理层对加工贸易带来的好处不感兴趣，认为没有必要改变原来的模式。

3、县(市)加工贸易仍是薄弱环节。至10月底止，全市加工贸易企业除___市有1家外，其它全部集中在城市四区，而且___市加工贸易额在全市占比不足2%。___市在全省20个重点县(试点县)中，加工贸易额排第十二位。与___市同为

外贸强县____市加工贸易额已达到18948万美元，是____市的87倍，占____市加工贸易总额的27%。

四、工作重点

1、开展政策宣传和业务培训。明年工作重点是壮大加工贸易企业队伍，动员更多的企业开展加工贸易业务。一是拟于上下半年各办一期业务培训班，组织相关企业____县市区商务主管部门的同志参加培训。二是利用到企业调研的机会，有针对性地做好政策宣传和业务指导。

2、挖掘县(市)加工贸易潜力。____市外向型经济发达，外贸企业很多，开展加工贸易潜力很大。一是指导现有企业做好业务，不出现违规行为，不受到海关查处。二是为这些企业争取政策扶持，保护其积极性。此外，20____县要实现加工贸易零的突破，要重点帮扶株洲大成轮胎有限公司开展业务并体现业绩；____县要帮助高力新材由代理向自营加工贸易过渡。

3、搞好协调服务。一是高效优质搞好加工贸易合同审批服务，即到即办；二是发挥商务部门的牵头作用，协调海关、检验检疫、外汇等部门及时为企业解决实际困难。

4、做好资金申报工作。精心准备，摸清情况，加强沟通，严格把关，组织好承接产业转移发展加工贸易资金申报，重点支持已开展业务的加工贸易企业和拟开展业务的外贸骨干企业。

国际贸易年度工作总结篇五

20____年，注定是不平凡的一年。原材料成本增加，税率大调整，人民币不断升值……在这样的大背景下，外贸在____年显得尤其艰难。忙忙碌碌的一年眼看又要过去了，又到了需要对自己的经验教训的时候了。

一、回忆过去

1、对新销售区域的拓展。

以越南市场为重点开拓市场，培养了3个新客户，到____年底止，总计销售金额为28万美金。从____年1月起，一共9个不同国家和地区的客户建立了商业合作关系。

2、注重品牌意识。

一个企业的发展壮大，品牌力量起着非常大的推动作用。____年成功把三锋品牌产品销售到斯里兰卡，就目前来说，销售情况良好。

3、对老客户的优质服务。

重点为乌克兰客户____和意大利客户yy的跟踪和服务。____在____年销售金额总计为32万美金，面对____年欧洲对eu2标准的实施，历时6个月□25cc汽油锯问题现也得到了解决。

二、总结现在

1、产品质量有待进一步的提高。

无论是公司的主打产品电链锯汽油锯还是小打小闹的冲钻角磨，质量投诉此起彼伏。这对销售工作的开展产生了极大的限制。再者，新产品的开发周期过长，就产生了老产品不成熟，新产品又不敢推荐的怪现象。

2、跟单工作的艰难。

按照公司以往的生产周期，一般为30—35天。以____年来衡量，远远超过这个周期。我们的推迟交货，直接影响到客户的销售计划，这对公司的信誉也会造成一定的影响。尤其是，

每每到发货时，不是这种机器少一台就是那种机器少两台，不仅对工作带来了非常大的麻烦，客户那边更是不好交代。

三、展望未来

海外市场的开拓没有终点，20____年对于____年来说只是起点。在摸索和经历中慢慢成长，而新的一年每一项拓展工作都需要领导的大力支持。市场是残酷的，20____年必将是我更加兢兢业业工作的一年。生于忧患，死于安乐，如果____年注定是狂风骤雨，那么请让它来得更猛烈些吧。

我坚信，在拓展海外市场上，我们所做的每一步都是为了更好地销售我们的产品！

理想中我的品牌战略：首先，我司是专业生产汽车制动泵类配件，制动泵是我们的最强的一项，因此在制动泵方面，尽量使用自己的品牌；其次，一些大型经销商会坚持用他们自己的品牌结合我们的产品打入市场，但是我方仍应想方设法将“某某”品牌进入产品中；再者，品牌的打响是靠稳定的质量在市场的推广而建立的，就好比国内大多数消费者认识的优质品牌仍以国外品牌为主导，人们知道喝饮料首选什么、什么牌子，买运动鞋看的更多是什么牌子，手机要买那个牌子，电器产品还是这个牌子的质量更好些，就连买本土轿车都得先看看厂商的国际合作伙伴是日本的还是欧美的，由于那些名牌的质量优越，人们就会潜意识的相互之间宣传；另外，我们公司如今外协采购外销的规模在逐渐增大，针对外协产品我们应该杜绝用自己的品牌而影响自己“某某”品牌专业制造制动汽车配件的形象，我们考虑的是长远的战略眼光；最后，对企业的不断宣传可以提高品牌的知名度以及品牌的长远效益。

随着公司规模的不不断壮大、市场格局的深化稳定和产品技术含量的节节提升，如何有效拓展世界各地的市场份额应是我们的首要问题；如今我们在美国设立分公司，紧接着我们有在

伊朗成立分公司的想法，其一切都是为了赢取更多的市场份额和对当地以及周边市场的有效管理；我们也不能忘记crm(客户关系管理)的推动，有效地管理好每个区域的客户与我们之间的友好和长期合作的关系炙手可热，我们要掌握产品优势的主动权去获取市场而非等客户来找我们！

7、对于客户所寄和给的新样品，我认为我司应该首先对其进行筛选，不能是汽车配件的样品我们就接受，如果数量、市场、利润不是很理想，就立即放弃，过多精力的分散，其结果必定是得不偿失。