

2023年跟单工作心得体会感悟(通用10篇)

实习心得的书写可以加深对实习内容和实习单位的理解和认识，同时也有助于我们更好地展示自己。如果你对写读书心得感到困惑，不妨来看看以下的范文，或许能够给你一些启示和帮助。

跟单工作心得体会感悟篇一

作为一名采购跟单员，首先要对自己的工作内容有清晰的理解。我们的主要任务是在下达采购订单后，与供应商保持紧密的沟通，确保货物的按时交付，并解决可能出现的问题。在实践中，我发现与供应商保持良好的合作关系是至关重要的。只有与供应商建立了信任和默契，才能更好地协调和解决各种问题。

二、沟通协调能力的培养

在工作中，良好的沟通协调能力是非常重要的。作为采购跟单员，我们不仅要与供应商保持良好的沟通，还需要与其他部门紧密合作。例如，在货物交付过程中，我们需要与仓储部门协调仓库空间，与物流部门协调物流安排等。通过与各个部门的交流和协作，我逐渐培养了良好的沟通协调能力，并能够高效地解决问题，确保采购订单的顺利进行。

三、解决问题的能力提升

作为采购跟单员，途中常常会遇到各种问题，例如供应商延迟交货、质量问题等。在解决这些问题的过程中，我懂得了沉着冷静地面对，迅速找出问题所在，并与供应商合作找出解决方案。在这个过程中，我学会了善于倾听和思考，学会了处理突发事件的能力。这使我在工作中能够及时地应对各

种问题，并提供满意的解决方案。

四、细心与耐心的重要性

作为采购跟单员，我们需要对每一个细节都保持高度的关注，并保持足够的耐心。因为只有这样，我们才能察觉到潜在的问题并及时解决。在实践中，我发现有时候细微的差错可能导致整个采购计划的失败。因此，我始终保持细心的态度，对每个环节都进行认真的检查和核对。同时，我也明白采购过程中的每个环节都需要时间，需要等待各方的反馈和确认。因此，耐心也是不可或缺的品质。

五、总结与自我提升

每一次工作经历都是成长的机会。作为采购跟单员，我深刻体会到了工作的挑战和重要性。通过不断总结经验，我不断改进自己的工作方法和风格。我始终保持着对新知识的渴望和学习的态度。通过参加培训和学习课程，我不断提升自己的专业知识和实践能力。同时，我还始终保持着积极乐观的心态，相信自己能够在这个领域中取得更大的进步。

总结而言，作为一名采购跟单员，我们需要通过不断的实践和经验积累来提升自己的能力。只有理解工作内容、培养沟通协调能力、提升解决问题的能力、保持细心和耐心，并不断总结经验并向上提升，我们才能成为一名优秀的采购跟单员，并为公司的发展贡献自己的力量。

跟单工作心得体会感悟篇二

近年来，全球经济竞争越发激烈，无论是企业还是个人都需要不断提高自己的竞争力。对于投资者来说，跟单不仅是一种投资方式，更是一种职业素养的体现。在跟单过程中，我积累了不少经验和体会。下面，我将就跟单心得谈一些个人的看法和想法。

第二段：对于跟单的初步认知

跟单是投资行业中的一个特殊领域。在跟单过程中，个人需要了解资产管理、市场趋势、技术分析、基本分析等相关知识，以及掌握投资心理，如何控制情绪，把握市场节奏。更重要的是，跟单需要遵循规则、坚持风险控制、实现收益最大化。这也意味着，除了投资知识的掌握，个人的自我要求和职业道德很重要。在跟随交易员和对资本市场保持敏锐感知的基础上，跟单者需要积极推进自我修身，不断提高个人交易能力和洞察市场能力，同时也需要遵守风险控制规则，以确保投资成功率。

第三段：对跟单的实践体会

在跟单的实践中，经常遭遇到各种困难和挑战。我选择了跟单，是因为我相信跟随优秀的交易员可以获得更多的利润和经验。但是，有时候我也会遇到跟随者非常困难的时刻。比如跟单时遇到被动市场、庄家操纵和突然性的政治事件。虽然这些都是我们所不能控制的，但是，这些问题也正是帮我真正发现在跟单中如何应对这些挑战，从而帮助我避免一些潜在的投资风险。不过，另一方面，跟单也带给我许多无法自己体验的投资机会。比如，跟随一个真正厉害的交易员的投资策略，我真正地看到了贡献于市场对投资的想法，并意识到我们如何帮助自己避免做出鲁莽的投资决策。

第四段：对跟单的态度与注意事项

跟单看似简单，实则不然。在进行跟单前，需要对账户的资金实力和自己的风险承受能力做出具体分析，杜绝盲目跟单的行为。在跟单的过程中，不仅要掌握投资知识和技术手段，还要放下心态的杂念，切勿盲目跟随、追高杀低。投资有风险，需要谨慎和理智地对待，而非随意胡为。同时，我们也要牢记跟单对个人职业道德的要求，遵循规则，没有利益冲突，保证跟单和交易真正规范正当。

第五段：结语

最后，我认为跟单是通过跟随优秀交易员来增长自身实战技能的一个重要方式。在跟单的过程中，我们需要深入分析和研究，与跟随者共同交流，提高自己的市场认识和交易技能。跟单虽然是一种被动的投资方式，但是这也是一个非常理性而有效的方法来提高自己资本市场知识和实践经验，并同时获得较高的收益。

跟单工作心得体会感悟篇三

第一段：采购跟单员的工作介绍和意义（200字）

作为一名采购跟单员，我负责跟踪整个采购流程，确保订单的准时交付和质量达标。这份工作需要我与供应商、生产部门和其他相关团队保持良好的沟通和协调，以确保整体的采购工作能够顺利进行。采购跟单员在保证产品品质的同时，也扮演着维护公司利益和形象的角色，具有不可忽视的重要性。

第二段：把握供应链管理和质量控制（250字）

采购跟单员需要对供应链进行全面的的管理。首先，在供应商选择上要慎重，根据产品需求、价格、质量等综合考虑，选择合适的供应商。接下来，我需要与供应商建立起良好的合作关系，及时了解生产进展、产品质量等具体情况，以确保订单能按时交付。同时，我也要负责质量控制，及时反馈生产中的问题，并与供应商共同解决。只有在保证质量的前提下，才能为公司提供具有竞争力的产品。

第三段：加强沟通和团队合作（250字）

作为采购跟单员，加强沟通和团队合作是非常关键的。在与供应商的沟通中，我需要明确传达产品的具体要求，听取供

应商的建议并做出决策。此外，我还需要与生产部门、仓储部门、销售团队等配合，确保流程的衔接和信息的流转。只有与各个团队保持良好的沟通和合作，才能确保整个采购流程的顺利进行。

第四段：熟悉市场动态和产品知识（250字）

作为一名优秀的采购跟单员，我不仅需要了解公司的采购需求，还需要紧跟市场动态并了解相关产品知识。只有熟悉市场，才能在供应商选型中做出更为明智的决策。同时，掌握产品知识，可以及时了解到市场上的新产品和新技术，为公司提供更有竞争力的产品。因此，在日常工作中，我会不断学习和积累产品知识，为公司的采购工作提供更高的价值。

第五段：总结与展望（250字）

通过担任采购跟单员工作，我深刻体会到了自己的责任和使命。积极主动地跟进供应链管理、加强沟通和团队合作以及熟悉市场动态和产品知识等方面，不仅提高了自己的专业水平，也为公司的采购工作做出了贡献。未来，我将继续努力学习 and 提升自己的能力，为公司带来更多的收益和价值。

总结起来，作为采购跟单员，需要在供应链管理、质量控制、沟通和团队合作以及市场动态和产品知识等方面都具备较好的能力。只有通过不断学习和提升自身能力，才能更好地履行职责，为公司和团队创造更大的价值。

跟单工作心得体会感悟篇四

作为采购跟单员，我有幸从事了几年的采购工作。这段时间不仅让我学到了很多关于采购的知识和技巧，也深刻体会到了采购跟单工作的重要性。在这篇文章中，我将分享我在工作中获得的心得体会。

第二段：提高沟通能力的重要性

作为一名采购跟单员，与供应商的良好沟通至关重要。我们必须与供应商保持频繁的沟通，以确保采购订单的及时交付和质量。通过与供应商建立良好的合作关系，我学会了更好地倾听和理解他们的需求和要求。同时，我也学会了更加清晰和明确地表达自己的期望。良好的沟通能力不仅提高了工作效率，也减少了误解和纠纷的发生。

第三段：注重细节的重要性

在采购跟单工作中，注重细节是至关重要的。我们需要仔细审查每一份订单和合同，确保所有细节都得到正确执行。一次微小的错误可能导致交付延迟或质量问题，进而对企业造成巨大的损失。通过注重细节，我学会了细致认真地处理每一项任务，确保订单的准确性和有效性。

第四段：灵活应对问题的能力

作为采购跟单员，我们常常面临各种问题和挑战。供应商的资金问题、物流延误、质量问题等等。在这样的情况下，我们需要具备快速解决问题的能力。我经历了诸多的挑战，通过与团队紧密合作，并灵活调整采购计划，成功应对了这些问题。灵活应对问题的能力也培养了我的抗压能力和解决问题的能力。

第五段：持续学习的重要性

采购行业是一个不断发展和变化的行业，作为一名采购跟单员，我们需要时刻保持学习的状态。我通过阅读相关的行业资讯和学习新的采购技巧，不断提高自己的专业能力。持续学习不仅能够帮助我们跟上行业的变化，也能够提供更多的解决问题的思路和方法。我相信只有不断学习才能保持竞争力并获得更大的发展空间。

总结：

作为一名采购跟单员，我从工作中获得了很多宝贵的经验和教训。良好的沟通能力、注重细节、灵活应对问题和持续学习是我在这个职位上取得成功的关键。随着采购行业的不断发展，我相信这些经验也会继续帮助我在未来的工作中取得更好的成绩。

跟单工作心得体会感悟篇五

在外贸跟单员实习期间经历了好多事，也处理过好多问题，想过、看过、做过、高兴过、也沮丧过，百感交加，使我们学会了好多东西，下面是本站带来的外贸跟单员实习心得，希望可以帮到大家。

要成为一名合格的外贸跟单员不容易，不但需要具有不断学习的精神，还要在平时的工作中积累外贸跟单经验。以下是我的外贸跟单员实习心得，希望对广大做外贸的朋友能有所帮助！

既然是跟单，就说明我们已经和客户有过一面之交，对客户的基本情况有所了解。那么，所要继续做的就是尽量的去收集客户的资料，了解客户经营情况，为进一步跟单、订立好目标和方法。了解客户是否真正的需要你的产品，是非常重要的。

有些客户可能只是问问价钱，或者并不是真的需要产品，对于这样的客户，在第二次跟单后就应做出判断。完全可以把这些客户列入c类，也就是需要长期争取的客户。这种客户的跟单周期可以长一些，一个月一次为好。有的客户不直接拒绝，也不下定单，这类客户很可能是资金问题或者是还在和同类产品进行比较，这类客户可归为b类，也就是短期争去的客户。对于这种客户不要跟的太紧，一周一个电话比较合适。

还有一种客户，就是已经答应了定单，却迟迟没有签合同，这类客户为a类客户，能及时拜访一定要面谈为好，不能面谈的，一定要通过电话问清楚客户还存在什么困难。及时帮客户解决。

做好跟单登记工作，最好写清楚日期和简单的情况。做好跟单登记是避免把跟单变成骚扰的最好方式。因为有了登记，也就把你的跟单变的有计划和有目标。还有注意的是，一个公司不能有几个销售员同时跟一个客户，这样不但达不到跟单的目的，还会引起客户的反感。

跟单的心态要平和，不要太急功近利。许多销售员不是从客户的利益出发，不关心客户的问题，一味的跟客户要定单，要不到定单时，就恶语伤人，胡搅蛮缠。最终只能让客户讨厌，让客户感到不是在谈业务而是一种骚扰。跟单一定要从长远出发，以交朋友的心态反而更容易拿到定单。

要想做好一名外贸跟单员，工作中的许多细节也需要非常注意。做到万无一失，面对客户对自己产品的怀疑和疑问要十分清楚并肯定的即时给予答复，不要让客户觉得连自己的员工都对自己的产品不了解或不肯定的感觉。你的自信也是客户对产品的一项评价标准。

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!

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!在实习期间经历了好多事，也处理过好多问题，想过、看过、做过、高兴过、也沮丧过，百感交加，使我学会了好多东西，具体有以下几点：

(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。

时间飞快，我的实习将要结束。实习充实了我的学习生活。我学到了许多以前在书本上无法学到的知识。通过这次实习我感触颇多，得到了许多新的知识，对许多问题有了深层次的思考。在不久的将来，我也将是社会上的一份子了。责任也越来越重。我是在一家外贸公司实习，我在公司的主要工作是在负责染厂的一系列工作。基本上是在白配企业拿到白配后运到染厂。根据客户的要求做成各种各样不同风格的产品。而我们就是其中负责保证产品质量并按时交货的工作。虽然听起来很简单也很轻松，但事实不是如此，我们的工作是一件非常繁琐的事，下面给我就简单来介绍一下我的工作概述：

我们公司是一家以出口各种布类产品为主要业务的有限责任公司。其针织产品主要负责给宁波等地的服装公司生产各种服装订单。总经理接到订单后就把订单分配给我们这些跟单业务员，我们就要及时跟进。首先根据订单数量给白配厂下达生产白配的任务，等白配到位后，我们就负责把白配运到染厂。然后根据客户寄来的色号在染厂打小样。打出的小样要经过客户的确认后，我们就可以安排大货跟进。

作为一个实习生，我对布类产品的规格和成分是一无所知，而且对我们产品的加工企业染厂也只是有个大概的印象而已，并不清楚我们产品具体是怎样做的。所以第一个星期我的主要任务就是弄清楚我们公司主要生产的产品的具体规格和成分。其次，我就跟着师傅在染厂里跑，他就叫我在一边看着他做。通过一段时间的学习，目前我已经认识了车间的所有的流程，并就对产品其最重要的定型等几个流程进行察看。

时间飞快，我的实习将要结束。实习充实了我的学习生活。我学到了许多以前在书本上无法学到的知识。通过这次实习我感触颇多，得到了许多新的知识，对许多问题有了深层次的思考。在不久的将来，我也将是社会上的一份子了。责任也越来越重。我是在一家外贸公司实习，我在公司的主要工作是在负责染厂的一系列工作。基本上是在白配企业拿到白配后运到染厂。根据客户的要求做成各种各样不同风格的产品。而我们就是其中负责保证产品质量并按时交货的工作。虽然听起来很简单也很轻松，但事实不是如此，我们的工作是一件非常繁琐的事，下面给我就简单来介绍一下我的工作概述：

我们公司是一家以出口各种布类产品为主要业务的有限责任公司。其针织产品主要负责给宁波等地的服装公司生产各种服装订单。总经理接到订单后就把订单分配给我们这些跟单业务员，我们就要及时跟进。首先根据订单数量给白配厂下达生产白配的任务，等白配到位后，我们就负责把白配运到染厂。然后根据客户寄来的色号在染厂打小样。打出的小样

要经过客户的确认后，我们就可以安排大货跟进。

作为一个实习生，我对布类产品的规格和成分是一无所知，而且对我们产品的加工企业染厂也只是有个大概的印象而已，并不清楚我们产品具体是怎样做的。所以第一个星期我的主要任务就是弄清楚我们公司主要生产的产品的具体规格和成分。其次，我就跟着师傅在染厂里跑，他就叫我在一边看着他做。通过一段时间的学习，目前我已经认识了车间的所有的流程，并就对产品其最重要的定型等几个流程进行察看。

这给我们公司带来了许多不必要的损失。

三个月的实习生活所经历的事情，应该比大学在学校里所经历的事情还要多，我希望和我一样即将步入社会的大学生们勇于踏出自己的第一步，我们缺乏的不是吃苦耐劳的能力，也许大多时候不自信，也希望能有更多的公司能给我们机会。相信我们80后也可以担起社会责任的担子。希望我们能珍惜大学时光，在大学生生活里尽力的去做一个大学生的本职工作，努力学好知识，积极主动的参与社会实践，适应社会生活，为以后的步入社会打下基础。

实习开始到现在，我慢慢的学着自己的成长和成熟，在学校的时候，我的身份是一名学生，思考的问题和行为举止也是以学生方式，思想和行为流露着太多的稚嫩，社会责任感也不强。但实习末，通过了公司的培训，以及自己的努力，思想和行为上有了提高，比如怎样与公司同事相处的相处，如何处理上下级关系，以及怎样做好自己的本职工作等等。无论是言语还是行为举止方面都有了更大的提高，社会责任感也增强，对自身的要求更加严格了。

除了在实习期间理论联系实际外，更重要的是社会中的学习，每个人所触的工作领域都是不一样的，所面对的事物也是各不相同。虽然我学的是模具设计与制造，但进的确实外贸公司，与我的专业完全不相关，但是在大学里学的知识是有限

的，有些知识只能在课本中学到，但有些却要自己从生活中学习得到，要想自己不断的提高就要不断的加强自身的学习，不断的从生活中学习。通过在公司的实践，我的社会能力也提高了不少。

我觉得在工作中应做好以下几点：

细心，学习也好，工作也好，一定要细心，细心是成功的基础。

耐心，刚刚踏触大学，步入社会这大家庭，我们不能一时摆脱调大学生的疏影，做事缺乏耐心，心浮气躁，但是同样意识到没有耐心怎能做好大事。

责任心，这似乎是一个恒古不变的话题，从小学到大学，父母老师总是教育我们要有责任心工作也是如此，我们应该充分的认识到我们背后除了自己还有一个大的公司，也许几十万，几百万甚至更多，所以无论什么时候，不要忘记责任感。

勤学，无论到了怎样的环境，怎样的场合都应该积极主动的去学习，我们刚刚步入社会，还有好多东西不懂，这就要我们不断的去学习，不断的去了解它。

实心干，老老实实的干事，无论吩咐的工作一定要尽心尽力的完成，不懂的可以问，有困难可以提出来，但是不要抱怨，抱怨没什么好处。

实习以来虽然感觉自己一天天的成长，感觉着自己的进步，也明显看到了自己与以往的差距，业绩能力不强，与客户沟通能力不够等等问题也一一暴露，这都需要我在平常的工作中不断的改善自己，充实自己。

最后我要对所有帮助我的同事和老师表示感谢，三个月的实习很快结束了，这一短短的经历却耐人寻味，最后的半年中，

我会好好的学习，提高自己的能力争取早日适应社会，做一个合格的社会人士。

共2页，当前第1页12

跟单工作心得体会感悟篇六

每个应届毕业生在学校毕业前都需要进行毕业实习，以下是由中国人才网提供一篇实习报告范文，提供给应届毕业生写报告时参考所用[]/shixi/

这次从星期一到星期三三天，由我们国际商务单证理论与实务专业的老师指导我们完成。我们的实习正式开始了。大家都非常高兴，同时老师和我们也非常地重视此次实习。为了此次实习，老师们都精心地为我们制作各种各样的单据的模板及相关资料，让我们进一步了解有关国际贸易的各种单证，自己亲手制作单据，看懂各式各样的发票，汇票等。这为以后的工作奠定了良好的基础。

实习中的各类单证如信用证、汇票、海运提单、商业发票等等都是我们专业知识的凝聚和承载。因此，认真地履行实习要求，努力完成实习，不仅有利于我们巩固本学期所学到的国际贸易实务和国际结算的专业知识，更利于我们预先观察日后工作中的主要内容、方法以及各种困难，利于我们察觉到自身存在的不足和缺陷，以便我们更好地进行学习和工作，利于我们更快地把所思所学转化为实践动手的能力，把专业知识和技能转变成工作能力和实际经验，而且，相对于出外到某些单位进行工作实习，这种实习的方法可行性更好，针对性更强。

在这三天中，我认真地完成了实习的全部内容。实习中的大部分题目我都能按照要求以较高的质量完成，但也有部分题目让我费尽脑筋。比如，信用证开立和商业发票的填写等问题，主要是对基础知识和细节问题的考察，因此，我能比较顺利地完成。而诸如填制海运提单等问题，由于格式比较灵活，且填写

步骤较复杂,因此使我遇到了不小的阻力。总的来说,这次实习的过程比较流畅顺利。

在实验过程中,对合同的阅读与理解很重要。由于自身对信用证,发票等掌握不够熟练,在具体的填制单据时有时出现了把出口方和进口方混淆的错误,但经过多次的实验,最终克服了这方面的不足和缺陷。在进行实验的过程之中,我充分到了英语的重要性。很多合同内容基本上都是英语,单证的全部内容以及填制也需要用英语来完成,而且我们还需要对合同中的要件条款以及其相应的单据进行严格审核。在阅读合同的过程中,我遇到了不小的阻力,这使我明白,我的英语水平还远远不足以应付日后工作中的诸多困难。因此,我们在加强对专业课程和专业技能的学习、掌握的同时,还应该坚持不懈地学习英语,增加词汇的积累,努力提高自己的阅读水平。

这三天的实习让我获得了很多颇有意义的实际经验。这次实习不但巩固了我们平时所学,也为我们日后的专业工作提供了非常实际的便利在整个实习中,商业发票是我们重点练习的一个环节,因为商业发票记载的各项内容和其他单据核心内容的重要依据。比如,发票中关于合同规定货物的各属性描述(货物价格、货物包装等等)是汇票、产地证、海运提单等贸易单据填写的参照。因此,我们还必须能够以一项单据的填写来影响到其他单据的填制。

将本文的word文档下载到电脑,方便收藏和打印

推荐度:

[点击下载文档](#)

跟单工作心得体会感悟篇七

作为实习生，我的主要任务是认识xx的各种产品，了解其所需要的各种辅料。从整理车间开始工作，学习产品的规格，包装方式以及所需要的各种辅料和相关外加工厂的基本情况。目前我已认识了车间的各种产品，对于生产车间和整理车间的基本运作也有所了解。

首先是工作一定要从打杂开始。两个多星期的跟单员实习生活与我想象中的工作有些差距，但是我已认识到，如果不能将车间的运作流程、了解产品的基本规格、了解纺织包装职工的工作情况有所了解，如果不能将车间的一些基本工作做得顺利完满，我其实没有资格做为正式的跟单员的。作为xx公司的一份子，我就应该努力为xx谋福利；作为经理放在车间的眼睛，我就要能够为经理提供真实准确的基层信息。我当前的职责就是了解产品，了解车间，了解职工。我需要去了解每种产品从毛线到最后的的产品装柜的过程，我需要去了解什么是保证整个公司顺利运转的关键，我需要去了解每个职工对于工作的真实想法。只有做好了这些，我才能够为xx公司的发展提出自己的建议。工作从打杂开始做起，借用革命先辈们的一句话：基层工作尚未做好，年轻同志仍需磨炼！

其次是工作无处不是沟通。跟单员的主要工作其实一句话可以概括：保证按时交货！这就需要跟单员不断的与产品流经的各个部门相沟通。从线纱到毛巾，从辅料到包装，跟单员需要接触多个部门，并需要亲自到车间考察了解产品的生产进度，及时的跟进产品。这就需要具备灵活的沟通能力。作为尚在整理车间的实习生，当前的工作对象还仅限于车间主任，车间包装职工及我的两位上司。对待上司要恭敬服从，对待车间主任要认真严肃，对待包装职工要勤快可亲。我不

确定这样的准则是否可以让我的工作变得更加的轻松流畅，这需要时间的检验。当然没有什么绝对的真理，一切准则都随着时间环境的变化而改变，我会争取不断的进步。我已认识到沟通能力对于工作的重要性，希望自己可以在这方面一直提高吧！

实习两个多星期，或者说在整理车间的两个多星期，我最大的感受就是xx公司的企业凝聚力与xx公司规模的不相匹配，即职工对于xx公司的归属感还不足。没有归属感就不会有企业文化的认同，没有企业文化的认同就会导致企业结构的松散。对于车间的职工来说，她们只是xx公司的匆匆过客，可以随便的离开而没有留恋。我目前接触的仍只是整理车间的包装职工，尽管她们算不上严格意义上的技术工种，但我认为她们也是xx的一部分，她们也为xx的发展贡献自己的青春。但她们自己并不认为自己是在为xx公司工作，而是单纯的想着多挣钱。她们经常会抱怨功过时间过长，抱怨没有假期，抱怨没有任何的福利。坚持在xx工作是因为这比较自由，离开没有什么约束，她们也从不为xx的发展着想。也许对于xx来说，她们走了再找人就行了，反正工作简单。但是她们离开后会去做什么呢？肯定是选择其他的毛巾公司，投奔xx的竞争对手。资源永远都是有限的，人力资源也是如此□xx公司还需在企业文化建设上另辟蹊径。

□

跟单工作心得体会感悟篇八

作为面料跟单员，我多年来一直从事着这个职业。面料跟单员是指负责协调面料供应链中各个环节的人员，负责面料的采购、生产、质检以及物流等工作。在这个岗位上，我积累了很多经验和体会。

第二段：面料采购

面料采购是面料跟单员的首要任务。面料质量直接决定了产品的质量，因此我在采购时，首先要对面料的质量进行严格把控。我会与供应商建立长期的合作关系，了解其生产工艺和质检流程。同时，我还会参与面料的质检工作，确保面料的质量符合要求。此外，我还要关注面料的价格和交货时间，以确保我们能够按时生产和交付产品。

第三段：协调生产

面料跟单员需要与生产部门密切合作，确保生产计划的顺利进行。我会及时与生产部门沟通面料的交付时间和数量，确保他们能够按时制作出成品。同时，我会关注生产进度，及时解决生产中的问题，确保生产过程顺利进行。

第四段：质量控制

面料跟单员需要对面料的质量进行严格把控。我会参与面料的质检工作，对每批面料进行检验。我会对面料的外观、手感、色差等进行仔细检查，确保面料的质量符合要求。如果有质量问题的面料，我会及时与供应商进行沟通，要求退换或者补发。在生产过程中，我会进行抽检，确保成品的质量符合要求。

第五段：物流管理

物流管理是面料跟单员的最后一环环节，也是非常重要的一环。我要确保面料能准时送达生产部门，并及时妥善安排存储和发货。我会与物流公司保持密切联系，跟踪面料的运输情况，并及时解决物流中的问题。同时，我还要关注资料的准备，确保面料的相关文件齐全，以便海关清关和其他手续的办理。

总结：

作为一名面料跟单员，我深知自己的工作责任重大。通过多年的经验积累，我逐渐形成了一套行之有效的工作方法。我会与供应商保持良好的合作关系，关注面料的质量、价格和交货时间，确保面料供应的顺利进行。同时，我还会与生产部门紧密合作，协调生产计划，解决生产中的问题。对于面料的质量，我会进行严格把控，确保成品符合要求。最后，我还要负责物流管理，确保面料能够及时送达生产部门。这些经验和体会，让我在面料跟单工作中获得了不断成长和进步。

跟单工作心得体会感悟篇九

随着时尚行业的不断发展，面料跟单员逐渐成为一个不可或缺的职位。作为一个面料跟单员，我有幸参与了多个大型时装企业的面料采购工作，积累了丰富的经验。在工作中，我发现这一职位并非简单地负责采购面料，更需要综合能力和沟通协调能力。以下是我个人通过工作体会到的一些心得体会。

首先，在面料跟单员这个职位上，最重要的是对面料的了解和熟悉。面料的质量，面料供应商的信誉度以及面料价格的合理性，都需要跟单员具备全面的了解和分析能力。因此，在工作中我注重通过学习和实践，不断提升自己的面料知识。我通过研读面料相关的书籍和杂志，学习了面料的种类、纤维成分和加工工艺等方面的知识。同时，我也积极参与面料展览会和面料供应商的商务洽谈，了解最新的面料潮流和市场动态。只有了解面料的特点和性能，才能更好地满足设计师的需求，并选择合适的面料供应商。

其次，面料跟单员需要具备很强的沟通和协调能力。在面料采购的过程中，面料跟单员需要与设计师、采购部门以及面料供应商进行良好的沟通，了解设计需求并协调供应商的交货时间和价格等问题。同时，面料的质量控制也是面料跟单员的重要职责之一。在面料交货后，我会对面料的色差、缺

陷等进行检查，并与供应商进行协商解决。这就需要我具备良好的沟通和协调能力，能够与多方进行有效的沟通，并解决可能出现的问题。

第三，面料跟单员还需要具备一定的市场分析和预测能力。时尚行业的变化速度快，面料的潮流也不断变化。作为面料跟单员，我需要及时了解市场动态，预测面料的走向，以便采购出合适的面料。为此，我经常参加时尚展览会和面料趋势发布会，通过与行业内的专业人士交流，了解最新的面料潮流和市场趋势。同时，我也通过分析销售数据和市场调研报告，进行面料需求的预测和订货计划的制定。只有具备市场分析和预测能力，才能在激烈的市场竞争中把握机会，采购到热门面料。

第四，面料跟单员需要具备一定的团队合作精神。在面料采购的过程中，面料跟单员需要与采购部门、仓储配送部门以及财务部门等多个部门进行协作。只有充分的团队合作，才能保证面料的采购和交货工作进行顺利。因此，我注重与其他部门进行良好的沟通和协调，及时反馈面料的采购情况和交货时间，共同制定合理的采购计划和配送方案。同时，我也积极参与团队的讨论和交流，共同解决可能出现的问题，保证团队的整体效率和工作质量。

最后，作为一名面料跟单员，我深知这个职位的重要性，并不断努力提升自己的专业素养和能力。只有通过不断学习和实践，才能不断提升自己的面料知识、沟通能力和市场分析能力。同时，我也愿意积极参与团队合作，与其他部门共同协作，以提高整个采购供应链的效率和质量。通过我的努力和经验积累，希望能够在面料采购领域为企业做出更大的贡献。

总之，面料跟单员是一个需要综合能力和沟通协调能力的职位。通过对面料的了解和熟悉，良好的沟通和协调能力，市场分析和预测能力，以及团队合作精神，能够更好地完成面

料的采购和交货工作。我相信，在不断的努力和实践中，我会成为一名更优秀的面料跟单员。

跟单工作心得体会感悟篇十

短期内，我在公司的目标是：我希望自己能够更快、更多的接手不同类型的单子，能够进行全程跟单。加强和公司其他成员的沟通了解，成为一名优秀的跟单员。两个月弹指一挥间就毫无声息的流逝，就在此时需要回头总结之际才猛然间意识到日子的匆匆。下面就本人的工作来作工作总结如下：

两个月的磨刀练阵，按理说，自己到底是宝刀还是锈铁就应从这些日子的点滴表现中露出应有的光泽了，然而直至今日，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状况及时的记录)。

我一向本着“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，明白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部分经理了，那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，但是这个尾到底怎样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。相信我能够在接下来的日子里取得进步。
- 2、对发货和船务这块还没有机会操练，整个跟单少了这个环节，似乎就不完整了；
- 3。对公司的生产运做还了解得不够。尽管此刻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。我必须能够在接下来的日子里取得进步。

我在工作上的收获主要有：

- 1、在预备欧盟考察团要来我是司考察的过程中，我学习了各个部分的表格制作；
- 2、学习了erp系统和万宝系统的基本操纵方法；
- 4、基本明白我司业务跟单这块的操纵流程；我明白，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。

外贸跟单新人的心得范文5

伴随着新年钟声的临近，依依惜别了任务繁重、硕果累累的_，满怀热情的迎来了明媚灿烂、充满希望的20_。年终之际，现对过去一年的工作汇报如下：

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。

5. 对公司的意见与建议(_年现状)

一. 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产品生产能力供大于求。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。

二. 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。

三. 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。