

2023年跟单员工作心得体会(优质5篇)

心得体会是我们在经历一些事情后所得到的一种感悟和领悟。心得体会是我们对于所经历的事件、经验和教训的总结和反思。接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得体会吧，我们一起来看看吧。

跟单员工作心得体会篇一

段落1：引言（150字）

作为一个跟单员，我一直以来都秉持着以诚待人、以真心服务的原则，在这个职业中经历了很多挑战和收获。跟单员是一个需要细心、耐心和灵活应对的工作岗位，我在这个岗位上学到了很多，也得到了许多体会和感悟。在这篇文章中，我将分享我作为跟单员的心得体会和总结。

段落2：细心是跟单员的关键（250字）

作为跟单员，细心是我们的必备技能。细心意味着在订单中仔细阅读每个细节，确保所有要求都得到满足。同时，细心还意味着留心客户的反馈和需求，并及时做出反应。一次细心的服务往往能给客户留下深刻的印象，使他们感受到我们的专业和关怀。

段落3：耐心是跟单员的品质（250字）

耐心是跟单员必备的品质之一。在处理订单过程中，客户可能会有各种各样的问题和要求，有时候甚至冲动和情绪化。作为跟单员，我们需要保持冷静并用耐心回答他们的问题，解决他们的疑虑。只有耐心面对客户，我们才能真正理解他们的需求，从而提供更为个性化的服务。

段落4：灵活应对是跟单员的策略（250字）

灵活应对是我在跟单员工作中学到的最重要的策略之一。订单的需求经常会发生变化，而我们需要做的就是迅速调整并提供最优解决方案。有时候，客户会提出一些特殊的要求，这时候我们可能需要与其他团队成员合作，找到创造性的解决方法。灵活应对问题不仅能给客户带来满意的结果，也能体现出我们团队的专业性和高效率。

段落5：总结与展望（200字）

作为跟单员，我在过去的工作中学到了很多，并得到了很多心得体会。细心、耐心和灵活应对是我最得心应手的技能和品质，也是取得与客户良好关系的关键。我相信，这些经验和体会将会在我的未来工作中继续发挥重要作用。同时，我也会继续不断学习和提升自己，以更好地服务客户，为公司的发展做出贡献。

通过五段式的连贯文章结构，我总结了作为一个跟单员的心得体会和经验。在工作中，细心、耐心和灵活应对是我最为重要的品质和技能。我将继续努力提升自己，以更好地服务客户，并在未来的工作中实现个人和公司的共同发展。

跟单员工作心得体会篇二

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了。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](#)

[搜索文档](#)

跟单员工作心得体会篇三

跟单员是负责跟单工作的专业人员，他们在与客户沟通、订单跟踪、信息管理等方面发挥着重要作用。本文将探讨跟单员的心得体会，总结他们在工作中的优点与不足，以为跟单员的成长提供一些建议。

第二段：优点总结

作为跟单员，首先需要具备良好的沟通技巧。他们要与客户保持密切联系，及时了解客户需求，并将相关信息准确传达给内部团队。其次，跟单员应具备细致入微的工作态度。他们需要仔细审核订单、跟踪生产进度、及时解决问题，以确保订单按时完成。此外，跟单员还要具备良好的组织能力和团队协作精神，能够协调内外部资源，确保各个环节协调顺

畅。

第三段：不足总结

在工作中，跟单员也面临一些挑战和不足。首先是压力与工作量的平衡。跟单员需要处理各类订单，同时还要和多个客户保持联系，这些工作量可能会对他们造成一定的压力。其次是与客户之间的沟通与理解。在与外部客户的沟通中，跟单员需要适应不同的个性和沟通方式，确保语言表达准确，理解客户需求。另外，信息管理也是跟单员需要关注的问题，他们需要确保信息的准确性和可追溯性。

第四段：心得与体会

首先，跟单员应该善于倾听。他们需要听取客户的意见和需求，及时反馈给内部团队。其次，跟单员要注重细节。任何细小的差错可能导致订单延误或出错，因此跟单员应该对订单和生产过程进行细致的跟踪和审查。此外，跟单员需要积极主动地与内外部团队合作，共同解决问题，提高工作效率。最后，跟单员还应该不断学习和提升自己的业务水平，了解市场动态和客户需求的变化，保持持续的学习和创新。

第五段：建议与总结

为了提高跟单员的工作效率和质量，我们建议他们应该不断提升自己的专业能力，并利用现代化信息技术提高工作效率。例如，可以利用企业内部的ERP系统进行订单管理和信息跟踪，提高工作的透明度和可操作性。另外，跟单员也可以参加行业培训，与同行交流经验，学习先进管理方法和技巧。总的来说，跟单员需要具备良好的沟通技巧、细致入微的工作态度和良好的团队协作精神，通过不断学习和提升自己的能力，才能更好地完成工作任务。

跟单员工作心得体会篇四

跟单员是一份不以人力作为主要生产力的职业，在已经成熟的商业流程中占据了重要地位。很多时候，跟单员扮演的是一个协调者的角色，把所有的环节打通，把出现的问题解决掉。我曾经做了一年多的跟单员，虽然这份工作并不是每个人都能够接受的，但是在我个人看来，它的确值得尝试。以下是我对这一职业的一些心得体会。

第二段：需具备的素质

首先，从人才的角度出发，跟单员需要具备的主要素质是沟通能力和语言表达能力。笔者曾遇到过一些国外客户的订单，由于语言交流、时差问题，都比较棘手。在这方面，我们跟单员需要具备坚强的沟通协调能力，善于解决各类问题。其次，跟单员还需要对自己所管理的一切货物、原材料、订单、生产情况、质量情况都非常了解，才能及时地妥善处理各种问题。

第三段：工作职责

跟单员的责任是确保生产、交付和质量都能时刻满足客户需求，确保订单在购买的时间内准时交货和协调好与客户之间的沟通，使不好的事情尽量减少。跟单员也需要熟悉物流运输及当地贸易规则和流程，并且了解供应商的实际能力。这是一份很重要的工作，需要我们保证业务顺畅、质量良好、服务完备，这不仅需要对本身的工作实力丰富，还需要具有责任心和执行力，以满足客户的期望。

第四段：工作中常遇到的问题

在跟单员的工作中，常常会碰到各种各样的问题，如货物丢失、产品不符合要求、运输延迟等等。这就需要跟单员们具有危机管理能力，能够快速的认识和分析问题的症结，并采

取合适的措施。在客户遇到一些不可预测的问题时，跟单员要做得比其他人更快更准确的解决问题。

第五段：总结

最后，跟单员虽是一份没有太大光彩，但却是十分注重细节、事必躬亲的一份工作。其实在任何一个岗位上，我们都需要努力工作，并不是任何工作就是毫无烦恼和困难的。跟单员的工作虽然需要耳濡目染，但很多时候又非常麻烦，我们一定要心中有数地坚守行业，快速解决所有遇到的问题，提高效率和工作质量，为客户提供更好的服务。因此，我希望有志于从小做起，打好跟单员基础的朋友们要养成在明确目标、清晰思维的基础上克服困难，坚定前进的勇气。

跟单员工作心得体会篇五

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。下面是本站小编为大家收集整理的跟单员实习心得体会总结，欢迎大家阅读。

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。

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。

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□#from end#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。

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。

绍兴x公司是一家主要从事纺织品设计、开发、生产、销售为一体的大型出口企业，主要以绣花、牛仔、灯芯绒、绵麻类产品为主。

一个月的实习中，我主要负责产品跟单这个环节，跟单员的主要职责就是跟踪每张订单的生产并将货品顺利的交给客户，

同新旧的客户保持联系增加沟通，掌握了解市场信息，开发新的客源。跟单的好坏直接关系着一笔定单的成败，第一个星期我跟着师傅学习分析辨别纺织品原料以及报价，学习了解了染整工艺流程和织造工艺流程。从第二个星期起，开始去工厂体验织造和染整的环节，因为我公司没有自己的工厂，客户定单接过来，需要我们跟单员去找工厂先生产坯布，接着就是去印染印花厂印染，最后的环节就是包装送货，在整个过程中，跟单员都是要全程跟踪和监督的。

当业务员接下一笔定单后，财会需要审单和理单，在下单时，我都要检查各方面存在的问题，比如颜色数量等，每张定单都是不同的花型，不同面料，不同工艺，一定要把客户要求在生产单上写清楚，在整个生产过程中，如有意外情况不能满足客户的需要，要及时和公司反映，找到合适的解决办法。我公司的地址在浙江省绍兴县，因为我师傅常年积累的经验，与几家印染和打卷店有着长期的合作关系，他和我说那几家的信誉都是比较好的。有一个单子，我接触了整个的出口过程，在接单，审单，理单的过程中掌握了客户的合同号，出口交货日期，品名，克重，门幅等等，从厂里买来坯布，接着去位于福全镇的浙江新八印染厂染色，因为客户要了31种颜色的弹力府绸，所以一点都不能马虎，要分清每种颜色的生产数量和规格，两天后跟着这批布来到了钱清镇清风村的打卷店，就是包装厂进行包装，中间需要剪样品到公司里做好船样，以最快的速度快递给外商。包装也是一个重要的环节，要根据客户给的生产指示单进行包装，在包装袋上还要注明生产麦头以及填好码单，在装货前外商公司专门派一名qc进行验货，在全部符合要求后，最后就是装货至装货港出口到迪拜。

一个月来，我的感觉就是作为一名跟单员来说，责任心是很重要的。跟单员需要正直，坦诚自信和乐观进取，要有高度的工作热情，良好的团队合作精神和敬业精神以及良好的沟通技巧和说服能力，能承受较大的工作压力。一个月的实习，使我了解了现在外贸行业的大致情况，体会了上班族的生活，

学到了不少的外贸知识，做到学校学到的理论与实践相结合，为我一年以后的毕业打下了基础。

一，对于工作流程的认识

xx纺织是一家以出口毛巾为主要业务的有限责任公司，其毛巾出口多达20个国家和地区，以日本和印度为主要出口国。销售经理接单分配给跟单员任务后，跟单员要及时的跟进，同生产车间沟通，安排机台的生产。样品生产出来之后，负责样品检测。由于生产一直在进行，所以有问题应及时的同生产主任沟通，保证生产出符合客户要求的产品。跟单员的另一项主要工作就是与外协加工厂的沟通，负责订购包装毛巾所需要的各种辅料，如纸箱、包装袋、卡头纸、腰封、不干胶等等。要求在生产车间将印染合格的毛巾运往整理车间之前将这些辅料送到仓库，以备及时的包装。确认产品的包装后，分配给整理车间包装职工任务，保证毛巾的按时装柜。

二，实习体会

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公司的一分子，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！

三，工作建议

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。

由于文笔欠缺，如有错误还请张经理见谅；若有做的不对或不好的地方也请张经理指正，不胜感激！