

# 外贸报告从哪些方面写 外贸辞职报告(汇总8篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

## 外贸报告从哪些方面写篇一

尊敬的领导：

您好！

经过深思熟虑地思考，我决定提请辞职我在xx外贸业务员一职。

由于家庭和工作上的种种原因，我的身体情况和精神状态都出现问题，需要一段时间的调整。我也没有了继续在这里工作的动力和激情。

我考虑在此辞呈递交之后的2周内离开公司，而此段时间我已经安排好了接手的工作，主要是分配给邓婉珊和冯燕芳，在这2周内我会带着她们熟悉客户和工作流程。

一年以来在公司的工作是我人生一段难忘的回忆！我非常重视我在汉宝的这段经历，也很荣幸自己成为过汉宝的一员，我确信这段经历和经验，将为我今后的职业发展带来非常大的利益。

这是一家人性化的公司，如果将来有机会我还愿意再为公司服务。

祝公司发展越来越好！

申请人□xxx

20xx年xx月xx日

## 外贸报告从哪些方面写篇二

1. 对公司和产品一定要很熟悉。很多业务员都很急功，天天找客户，但效果不大，原因是对公司和产品不了解，不知道目标市场在那里，或当客户问一些有关公司和产品的专业问题，一问三不知。其实只要对对公司和产品熟悉，就自然知道目标市场在那，也可以很专业地回答客户的问题。

2. 对市场的了解。这包括两个方面，一个是对目标市场的了解，一个是对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上唯一不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。

3. 业务技巧很多客户都喜欢跟专业的业务人员谈生意，因为业务人员专业，所以谈判中可以解决很多问题，客户也愿意把订单交给专业的业务员来负责。当然，业务技巧也是通过长时间的实践培养出来的，而在我自己这3年里的外贸经验中，我所学会的是“顾问式销售技巧”，一切从客户的需求出发，在电话，在电邮，或拜访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍，例如，如果客户是想买高质量的产品，你便可以挑一种好质量的产品给他，价格贵一点也没关系，相反，如果客户只想买便宜的产品，在报价时就不要太高，否则就会吓跑客户。做业务其实可以简化为“了解或激发需求，然后去满足要求”。

1. 诚实做生意，最怕“奸商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋友，做生意。

2. 热情只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去，外贸更加是如此，因为外贸是一个很长的过程。

3. 耐心外贸行业中，开发一个新客户的周期一般在半年到一年之间，或者更长，所以，在这个漫长的过程中，在自己没有订单而同事有订单的时候，一定有耐心，暴风雨后便是彩虹。

4. 自信心这一点最重要，在外贸中，一般公司拥有的客户有几百个之多，但真正下订单的，可能就那么几个。所以，业务员可能很多时间都是在做“无用功”。但是一定要有自信心，有很多潜在的客户，都是要在很长的时间里才转变为真正的客户，所以必须持有坚定的自信，才会把业务做得更出色。

## 外贸报告从哪些方面写篇三

时刻飞逝，还有一年就要离别大学日子了，行将踏入社会。咱们知道跟着我国在世界买卖中位置的不断上升，以及在我国参与世界买卖组织和全球化进一步开展的新形势下，关于咱们国贸专业的学生们来说，或关于作为将来从事世界买卖方面事务的咱们来说，去外贸公司实习对咱们来说十分重要。这次校园给了咱们一个很好的实习练习时机，便是让咱们在暑假期间去外贸公司进行实习。

短短的实习期现已完毕，静下心来回想这次实习真是感受颇深。咱们知道实习是大学教育中一个极为重要的实践性环节，通过实习，可以使咱们在实践中触摸与本专业相关的一些实践作业，培育和练习咱们归纳运用所学的根底理论、底子技术和专业常识，去独立剖析和处理实践问题的才干，把理论和实践结合起来，进步咱们的实践着手才干，为将来咱们结业后走上作业岗位打下必定的根底。

通过这段时刻的学习，从无知到认知，到深化了解，逐步地我喜爱上这个专业，让我深化的领会到学习的进程是最美的，在整个实习进程中，我每天都有许多的新的领会，新的主意。

回忆我的实习日子，感受是很深的，收成也是丰盛的。这次的实习，主要是跟有外贸公司有作业经历的师傅们学习，通过看各种外贸定单、商业邮件、各种原始合同，让我关于实践的外贸作业有了一个理性的知道，针对不明白的问题我会及时在网上查找，并将自己在书上所学的常识，与当天了解到、所学到的结合在一起，使我对外贸这个专业有了愈加理性的知道和更深化的领会。

通过这次的实习，我由第一天的拘束，对什么作业都充满着猎奇，转而逐步习气了这样的日子，做作业墨守成规，墨守成规。这次的实习，让我懂得了许多，知道了许多，大学文凭其实仅仅一块敲门砖。进入作业单位后，咱们都是从头开端，凡事都要自己去探索，没有人会手把手教你。所以，咱们有必要培育自动学习才干和立异才干，有必要尽力进步本身的归纳本质，习气年代的需求。

尽管大学文凭仅仅一块敲门砖，可是个人的归纳本质却仍是你作业时的重要筹码。首要是学习效果，用人单位以为效果的好坏从必定程度上说明晰你学习才干的强弱，所以，学习效果是他们十分垂青的一点。因而，咱们首要要学好自己的专业常识。其次，他们垂青的便是咱们的社会实践才干。这一点就要看咱们平常的`实践着手及操作才干。通过这段时刻的实习，我主要有以下感触：

一、要树立清晰的方针，并规矩自己的情绪。平常，咱们不论做什么事，都要清晰自己的方针，就像咱们到公司作业往后，要知道自己能否担任这份作业，关键是看你自己对待作业的情绪，情绪对了，即便自己曾经没学过的常识也可以在作业中逐步的把握。因而，要树立正确的方针，在实现方针的进程中必定要多看他人怎样做，多听他人怎样说，多想自

己应该怎样做，然后自己亲自着手去多做。只要这样咱们才干把作业做好。

二、要有持之以恒的精力。作为在校生，咱们不论到哪家公司，一开端都不会马上给作业咱们做，一般都是先让咱们了解公司的作业环境，时刻短的要几天，时刻长的要几周，或更长的时刻，在这段时刻里许多人会觉得很无聊，没事可做，便会发生脱离的主意，在这个时分咱们必定要坚持，不能简略抛弃。

三、要勤劳，勤勤恳恳。咱们到公司去实习，因为咱们不是正式职工，所以公司多数是把咱们当学生看待。公司在这个期间一般不会给咱们什么重要的作业去做，可又不想让咱们闲着，因而，他们会交给咱们一些比较简略的作业。与此一起，咱们应该自己自动找一些作业来做，从小事做起，刚开端也只要这样。这样公司的搭档才会更快地接受你，领导才会喜爱你，接下来才会让你做一些相对比较重要的作业。

四、要谦虚学习，虚怀若谷。在作业进程中，咱们肯定会碰到许多的问题，有许多是咱们所不明白的，不明白的东西咱们就要谦虚向搭档讨教，当他人教咱们常识的时分，咱们也应该谦虚地接受。一起，咱们也不要怕犯错。每一个人都有犯错的时分，作业中第一次做错了没关系，重要的是知错能改。

通过本次的实习，我还发现自己曾经学习中所呈现的一些薄弱环节，并为往后的学习指明晰方向，一起也会为将来的作业打下一个杰出的根底。之前，每次填单总是填不完整，而且会呈现许多的小过错，通过这次的练习，我现已可以比较正确的填制一些必要的单据。尽管咱们还未真实参与到事务中，仅仅做一些简略的作业，如填单，但这次的实习为咱们供给了一个很好的练习时机，使咱们及早了解一些相关常识以便往后运用到往后的事务中去。通过这次的实习，咱们可以熟练把握什物的底子流程，一起让我懂得只要通过吃苦的

学习，加强对事务常识的熟练掌握程度，在实践的作业中才会称心如意，应对自若。

这次实习不只仅是练习了我在买卖操作方面的一些技术，一起，通过这次实习，我还从中学到了许多课本上所没有提及的常识，还有便是在作业心态上我也有很大的改动，曾经我总想找一份合适自己喜好，而且专业对口的作业。可现在咱们都知道找作业很难，要专业对口更难，许多东西咱们初到社会才触摸、才学习。所以我现在要树立起先作业再择业的作业观。应赶快学会在社会上独立，勇于参与与社会竞赛，勇于接受社会压力，使自己可以在社会上快速生长。总的来说，作为一个快要结业的大学生，无论是在往后的作业或是日子中，实习都将成为我人生中一笔重要的本钱。

实践中我练习了自己的才干。这次实践使我人生中的一次名贵的财富，我信任我会在往后的人生中，十分好的知道到这一实践，我可以做的更好，这是我一向以来不断尽力的效果。两个月的实践并不长，不过我现已练习了自己的才干了，我信任自己可以做的更好，我深信自己的未来必定愈加的夸姣！

## 外贸报告从哪些方面写篇四

### (1)对20xx年的认识和问题

18年前半年基本处于业绩不太好的状态，后半年从7月开始业绩慢慢变好，感觉质变的前提必须要有量变的`积累。前半年没有很大程度的要求自己每月必须做到什么或者完成业绩小目标，只是觉得做到自己最好状态就可以。但是如果把自己逼一把时，还是会有惊喜的，惊喜多了自然会成为常态。

18年最大的问题就是客户量不够，谈判技巧和处理问题方式还不够成熟。

a.关于客户量，开发信几乎没回复，即使回复，还没谈到重

点甚至还没有要到whatsapp就消失了□facebook开发的客户成交很少，可能是方式不对。

b.现场谈判大部分只能谈于表面，不够深入，距离现场签单还有很大距离。

c.年底冲刺业绩时，也没有做到100%的努力以至于年终目标稍有遗憾。

## (2) 工作改进与措施

ok,领英，谷歌□instram和开发信等多平台，精准定位搜所高质量客户，拓宽客户范围。

b.口语，谈判技巧和对客户的掌控能力还需提升。

c.希望19年经过努力能完成业绩目标。

尽可能漂亮的完成工作同时，还能提升个人能力及修养。

## (1) 工作内容

开发客户，跟进下单以及处理售后问题。

## (2) 工作完成情况

完成95万rmb,尚未完成业绩目标。

质变之前的量变时间有点长，如果在短一点，可能18年目标就能如愿。

## (1) 20xx年的工作展望

之前对自己的松懈都弥补回来，更大程度的实现自我价值。

## (2)20xx年的发展方向

- 1) 每个月保底1.5万美金，冲刺2万美金甚至更高。
- 2) 明确开发客户方向，着重开发高质量的客户。
- 3) 不断提高个人谈判已经处事能力。

20xx年01月04日

## 外贸报告从哪些方面写篇五

您好!我很遗憾自己在这个时候向公司正式提出辞职。

其实我也不想呈上这份辞职报告，但我因经济危机的影响以及家庭原因，无法在继续工作下去，只能提前回国，希望公司能谅解我们的处境。经过慎重考虑之后，特此提出辞职申请：我自愿申请辞去在公司的一切职务，敬请批准。

来到公司大约二年了，公司里的每个人对我都很好。我衷心感谢各位领导以及各位同事对我的照顾与错爱，在这近二年里，我学到了很多以前从未接触过的知识，开阔了视野，锻炼了能力。工作上，我学到了许多宝贵实践技能。生活上，得到各级领导与同事们的关照与帮助；思想上，得到领导与同事们的指导与帮助，有了更成熟与深刻的人生观。这近二年多的工作经验将是我今后学习工作中一笔宝贵的财富。感谢所有给予过我帮助的同事们。

望领导批准我的申请，并请协助办理相关离职手续，在正式离开之前我将认真继续做好目前的每一项工作。

离开这个公司，我满含着愧疚、遗憾。我愧对公司上下对我的期望，愧对各位对我的关心和爱护。遗憾我不能经历公司的发展与以后的辉煌，不能分享你们的甘苦，不能聆听各位



的教诲，也遗憾我什么都没留下来。结束我来新加坡的第一份工作。

最后，衷心祝愿公司健康成长，事业蒸蒸日上！祝愿各位领导与同事：健康快乐，平安幸福！

此致

敬礼！

辞职人：

20xx年xx月xx日

## 外贸报告从哪些方面写篇六

尊敬公司领导：

您好！

从20xx年xx月第一次面试到如今，转眼我在同城公司工作生活了快1年，当我拿到手上沉甸甸的2年期合同，心情很复杂。选择不再续签是我鼓起了很大的勇气和决心的。

时间，真是过得很快。看看公司墙上一幅幅生动的照片，看看自己相机里记录的一幕幕公司活动，我是多么拼命地融入这个团体。从办公室到单证到财务部，每天楼上下的忙碌，擦肩而过的同事，我叫的出他们每一个的名字，那么真实而亲切，我用最大的努力做好自己的工作并协助他人工作。记得每个加班的晚上，和同事一起等待客人的回复，希望可以争取订单；记得我绞尽脑汁想的搞笑节目在拓展训练晚会上让大家眼泪都笑了出来；记得我熬夜写年终晚会的台词，周末和大家一起排练，是勤劳和汗水换来的肯定；记得我激情万丈的喊着“海企长城，众志成城”直到嗓子无法出声；记

得跪在地上一张张贴着我们的各种照片，制作我们每期的板报；记得林伟贤老师讲座上我急中生智现场想的一个问题，竟得到了如此多的赞赏……也许我不是最好的员工，但是，我真的一直在努力。

我是一个坚持的人。从我踏进学校的大门我就告诉自己将来要成为一名好的外贸业务员，从进公司的第一天起我就想成为独当一面的业务员，我觉得其他任何的活动、光环、荣誉都比不过做好业务来的更有成就感。可是非常遗憾的是，2年来尽管我尽了最大的努力，却没有为部门业绩的提升带来多大的帮助。外贸今年整体走下坡路和国家政策的调整确实让我担心自己的未来，甚至质疑过曾经的选择，我想找到适合自己的平台和今后前进的方向是我目前最重要的事情。

新员工辞职报告

感谢您愿意挽留我，如果您这样想的话。我会把您的挽留当作对我最大的鼓励，坚定的走下去；我感谢您依旧认为我是可以培养的人，感谢您看见并认同我在公司每一天，每一次活动所作的努力。

我想在我年轻，精神充沛，依旧充满激情和干劲的时候去主动选择新生活。前方的路其实我不太清楚，但是对于我自己，我充满信心。

此致

敬礼

XXX

xx年xx月xx日

## 外贸报告从哪些方面写篇七

1. 通过本次实习使我能够从理论高度上升到实践高度，更好的实现理论和实践的结合，为我以后工作和学习奠定初步的知识。2. 通过本次实习使我能够亲身感受到有一个学生转变一个职业人的过程。

在本科专业教育中，实习是一个重要的实践性教学环节。通过实习，可以使我们熟悉自己将要从事行业的具体操作流程，增强感性认识，并可从中进一步了解、巩固与深化已经学过的理论和方法，提高发现问题、分析问题以及解决问题的能力。在公司具体实习过程中，能够接触国际货物买卖实务的具体操作，进出口的成本核算、询盘、发盘与还盘等各种基本技巧，还能对某一行业深入彻底的了解并能切身体会到国际贸易中不同当事人面临的具体工作与他们之间的互动关系，接触公司制定的各种战略以实现跨国经营和良好的市场运作；认识供求平衡、竞争等宏观经济现象，能够接触真实的商务实战，了解自身存在的不足，并积累一定的经验，为将来走上工作岗位打下良好基础。

### 二、实习内容

时间过的飞快，在xx外贸有限公司为期两个月的实习结束了，在这段时间里，实习充实了我的学习生活，我学到了许多书本上无法体验的知识。通过实习，我感触颇多，得到许多新的认识，对许多问题多了深一层次的思考。实习，顾名思义，在实践中学习。在经过一段时间的学习之后，或者说当学习告一段落的时候，我们需要了解，自己的所学需要或应当如何应用在实践中，因为任何知识都源于实践，归于实践，所以，要将所学付诸实践，来检验所学。然而，我们当然不希望实习仅止于此，那就太狭隘了。我是在一家外贸公司实习，我在公司主要工作是熟悉外贸流程以及做业务，对一些新客户的发展和老客户的维护。

首先我介绍一下我在公司所要做的事情：

1. 客户询盘：一般在客户下订单之前，都会有相关的 order inquiry 给我们业务部，做一些细节上的了解。
2. 报价：我们业务部及时回复客人查询，确定货物品名，型号，生产厂家，数量，交货期，付款方式，包装规格及柜型等，并做好 performa invoice 给客户做正式报价。
3. 得到订单：经过洽谈，收到客户正式的订单 purchase order□
4. 下生产订单：得到客人的订单确认后，把订单转做成内部订单给采购部 让她给工厂下订单，安排工作计划。
5. 业务审批。
6. 下达生产通知：业务部在确定交货期后，满足下列情况可下达生产通知，通知工厂按时生产：如果是 t/t 付款的客户，要确认定金已经到账。如果是西联付款的客户，要先确定付款是否已经到达本地的西联。
7. 验货：在工厂把货物生产好，并发货到公司之后，要对所定货物进行查验，是否能用，质量是否过关，这些是必须要进行验证的，是基本原则，因为 要想稳定客户资源，这一部分就一定要做好的。
8. 制备基本文件。工厂提供的装箱资料，制作出口合同，出口商业发票， 装箱单等文件。
9. 发货：通知货代来公司收货。并且把所以必备的单据叫给货代。
10. 确认收货：在发货后要通知客户已发货，并且一个星期

左右要询问客户 是否收到货物。

发现也没有想象的难，只要将中文意思能够用简单的文字表达清楚就行。

信念，坚持到底是获得成功的最主要条件。成功的业务员是先和客户当朋友再谈生意。开始的一段时间我都主动在电话里以及网上和客户打招呼问好，后来慢慢的我的客户都会开始主动跟我打招呼。有时还会有客户主动打电话过来问候聊天，这样就增进了我与客户之间的交谈及友谊，让客户对我有个好的印象，对业务员来说，这些客户资源是日后最大的潜在力。棘手的客户是业务员最好的老师。客户的抱怨应当被视为神圣的语言，任何批评意见都应当乐于接受。正确处理客户的抱怨：一、提高客户的满意度，二、增加客户认牌购买倾向，三、丰厚的利润。成交并非是销售工作的结束，而是下次销售活动的开始。销售工作不会有完结篇，它只会一再“从头开始”。成功的人是那些从失败上汲取教训，而不为失败所吓倒的人，有一点业务员不可忘记，那就是从失败中获得的教训，远比从成功中获得的经验更容易牢记在心。不能命中靶子决不归咎于靶子。买卖不成也决不是客户的过错。问一问任何一个专业业务员成功的秘诀，他一定回答：坚持到底。世界上什么也不能代替执着。天分不能——有天分但一事无成的人到处都是：聪明不能——人们对一贫如洗的聪明人司空见惯，教育不能——世界上有教养但到处碰壁的人多的是。唯有执着和决心才是最重要的。记住：最先亮的灯最先灭。不要做一日之星。执着才能长久。一个人到了年老的时候，又穷又苦，那并不是那个人以前做错了什么，而是他什么都没有做。业务员一定要有强硬的心理承受能力。被客户无理轰骂，无理挂掉电话是常有的事情。有次和一客户明明一直谈的好好的，突然就来一句，那就不要谈了，挂掉了电话。但是下次再打电话给他时，一样要记住保持满脸笑容，声音愉快，好像上次不愉快的事情根本没发生。在学校的象牙塔里待了十几年，一夕之间身份由学生变成了社会人，刚开始真的很难适应，所有的角色和职责都转变了，出来

工作,不再有人告诉你,什么你该做什么不该做,也没有老师在旁教你错误如何改正,一旦犯了,就要去承担,这就是社会人的责任。但与此同时,我觉得纵然有再多的无奈,也要学着去适应去克服。

### 三、收获与感想

八个星期的实习,让我能够对外贸业务有初步的了解,很庆幸有机会可以接触到客户,这对于我以后的工作和继续深造都是一个很好的平台。仔细总结,发现不同于前几次实习,这次校外实习充分认识了从学校走向社会我们存在的不足和缺少工作经验。自身定位,加强外语学习。在所有的工作和活动中无一例外的涉及到外语,外语是我们对外交流的桥梁,因此在以后的学习中必须加强对外语的学习,同时加强口语的练习,这是我们搞外贸的基础,因此必须掌握好这门工具。不断强化自身,并充分认识自己,避免眼高手低,增加实际动手能力,在社会这个大学学校里,不断完善和学习工作总结,认识自身不足。外贸看中的还是经验,经验的累积对以后是一笔丰富的财富。虽然开始很辛苦,但是前景很好。实习中同事和老总的对我的帮助很大,告诉我做人做事。以后的路还很长,要学的还很多,我希望能够走好每一步。经过这次实习,我不仅从中学到了很多课本上所没有提及的知识,更重要的是,这是我踏入社会的第一步。虽然只工作了两个多月的时间,但是也让我看到了自己的很多不足,让我深知出身社会,还需要很多学校里学不到的能力,年少的我们,还应该更加努力,尽快学会在社会上独立,敢于参与与社会竞争,敢于承受社会压力,使自己能够在社会上快速成长。这段时间给了我一次成长的机会,让我受益匪浅。总的来说,作为一个快要毕业的大学生,无论是在今后的工作或是生活中,这次实习都将成为我人生中一笔重要的财富。

么建立商业关系,这些是课本中学不到的,只有融入社会的大舞台并不断的历练才能得到提高,还有加强各方面素质的提高。贸易工作同时是一个涉外行业,因此对各方面的要求

都很高，对外代表的不仅仅是个人形象，甚至是国家形象，因此必须加强自己各方面素质的修炼，如礼仪等。熟练掌握好本专业的知识。专业知识是我们从事贸易工作的基础，贸易工作的高风险要求我们必须熟练地掌握好专业知识。在这次实习过程中，我深刻体会到，走出校门，只是万里长征的第一步，我们在工作经验，社会历练，人际交往上体现出来的稚嫩，在这一次的实习中完全表露出来，而且我们所缺乏的还不仅仅如此，所以在以后的生活和工作中，我要不断的充实和丰富自己，不放弃任何能够锻炼自己的机会，使自己能迅速的成长为一名优秀的商务人士。

## 外贸报告从哪些方面写篇八

尊敬的公司领导：

您好！

我因为诸多个人原因，经过深刻冷静的思考后，郑重的向公司提出辞职申请。

由于部门领导对我的能力的信任，使我得以加入公司，并且组织学习来提高个人能力，指派导师帮助和辅导。经过这几个月在公司的工作，使我学到了很多知识、积累了一定的经验。对此我深怀感激！感谢部门领导给我提供了一个展示自己才华的舞台，并且给了我一个能与一群出色员工一起工作的机会，感谢在我们共同工作的这段时间给予我的支持与鼓励！

我很满意公司的工作环境，但是由于一些个人原因，我不得不向公司提出辞职申请。根据规定：员工在合同期内提出辞职，须提前一个月向直接上级主管提交书面辞职报告/申请。现提交辞职申请报告，并希望能在1个月内正式离职。

对于由此为公司造成的不便，我深感抱歉。但同时也希望公司能体恤我的个人实际情况，对我的申请予以考虑并批准。

此致

敬礼！

辞职人□xxx

20xx年xx月xx日