

2023年跟单员心得体会可以 跟单培训心得体会总结(优质5篇)

我们得到了一些心得体会以后，应该马上记录下来，写一篇心得体会，这样能够给人努力向前的动力。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。下面我给大家整理了一些心得体会范文，希望能够帮助到大家。

跟单员心得体会可以篇一

如果我能有幸进入欣龙企业，我认为要展开好一名销售跟单文员的工作，真正的大展拳脚，促进企业订单的顺利完成，就应遵循以下几点逐步进入主角：

一. 7天之内了解工厂生产的产品。包括它的外观，质地，特性，优点，不足，用途。虽然跟单文员不属于工程技术人员，似乎不需要对产品有更多的了解。其实不然。首先，在与客户沟通时，如果你对产品只一知半解，那么客户对你的信任度会大打折扣，甚至会怀疑你的工作潜力。当客户向你咨询时，你也只能支支吾吾，或者老去向技术人员打听，客户不可能放心的把订单交给你去做。也没有任何优势吸引客户向你下单。

跟单人员的虽然不是官，但是他的门禁权限却很广，他能够进出多个部门，这就给我们学习新产品带来了便利的渠道，只要你不怕苦，不怕累，勤下车间，不耻下问，没有学不会的东西。纺粘无纺布，熔喷无纺布等，相信很快会被我熟知并熟练的运用。

二。在最短的时间内弄懂生产过程及工艺。刚开始，一般人会认为跟单文员只需明白生产订单的进度就能够了，好像白领一样，坐在办公室，打着电话，发着email就能够掌控一切。一个优秀的跟单人员，会十分熟悉产品的工艺流程，生产必

须数量的产品所需要的生产时间。会亲自进车间察看大货的进度。当积累经验久了，无论是工艺还是货期你都能够直接回复客户。

三。熟悉各部门的工作流程，按照企业的规定来办事。每一个企业都有自己的工作模式。如果每个人都按照自己的流程来开展工作，那么将会导致企业秩序的混乱，各个部门的工作也会受阻。严重的会导致企业蒙受经济及名誉上的损失。比如说，企业规定收到客户订单需要经理部门签名确定。有一天，跟单员张三收到编号为a-001产品的订单，当时经理部门正在讨论产品调价的问题。下面的文员还没得到具体的公告。这时，张三，直接将订单发给生产线，催促生产。没有给经理确认，而此时a-001的产品因为原材料提高价格的问题需要提高价格。但大货已经在生产了，张三跟客户多次协商价格都调不上来。如果这时停止生产，那么那些半成品都会变为废品。如果让大货完成而不运送给客户，那你就违了约，且失去了信誉。最后只能亏本卖给了客户。这样就直接造成了企业亏损。

四。了解货物的运输。出国的货物一般透过船和飞机，国内的货物透过企业部署汽车或者部署物流企业运送。在订单完成之前，跟单文员要认真选取运输企业，并考察他的信誉度，是否有潜力运送此批货物。欣龙企业货物的运送主要透过物流来完成，我会尽快熟悉这些物流企业。频繁与物流工作人员沟通，保证货物安全准时到达目的地。

五。熟悉了解客户。对于客户的订购产品的习性要有足够的了解。当出现异常状况时，能够做出果断的处理。比如说，客户订购的产品，在外观或者包装上有一点微小的瑕疵，新来的跟单员可能会请示上级领导或者跟客户协商是否能理解这种不达标的产品，如果是一位老跟单员，能够自己做出决定。不必劳烦他人。

展开，根本无法促进生产，保证订单的顺利完成。

有机可趁，造成企业受损。

跟单员心得体会可以篇二

随着电子商务的不断发展，物流行业需要大量跟单员来协调仓库、快递公司等多方面，完成订单的物流流转、配送等环节。作为一名物流跟单员多年的从业者，笔者深知物流行业的挑战与机遇，也看到了行业在日益发展中暴露出的问题。

第二段：工作内容

物流跟单员的工作内容主要分为两个方面：一是跟踪订单，保证物流效率；二是处理各种物流问题，确保客户满意度。在跟踪订单方面，需要及时了解货物的出发和到达时间、运输方式、运费等信息，并及时向客户反馈；在处理问题方面，需要协调解决包括运输损失、物流瓶颈等各种问题，确保客户得到良好的售后服务。

第三段：心得体会

在工作中，笔者认为一个好的物流跟单员必须具备以下几个方面的能力：一是沟通能力，与仓库、快递公司、客户建立良好的沟通与合作关系，及时解决问题；二是责任心，主动争取每一个订单的时间进度，为客户争取到最优质的物流服务；三是纪律性，要严格执行物流管理制度，不偏离流程，确保物流操作的严谨性。

第四段：问题与解决方案

在现实工作中，物流行业也暴露出很多问题，同行之间的恶性竞争、缺乏协作等等，但笔者认为应该从以下几个方面来解决：一是加强业内交流，建立互助合作机制，让同行之间合作共赢；二是提升行业自律意识，严格执行标准化物流操作流程，通过规范化、制度化来提高效率和质量；三是利用

科技手段，把传统的物流行业与智能化、信息化紧密结合，建立更加完善的物流网络，提升服务品质。

第五段：结尾

总的来说，物流跟单员是物流行业的中流砥柱，为保证客户的订单顺畅、快捷而辛勤工作着。笔者也希望行业内的同仁，通过思考和改进，积极创新，不断提高物流服务质量，让物流业走向更加健康、可持续的发展。

跟单员心得体会可以篇三

石材跟单员是指在石材行业中负责跟进订单的人员，他们是公司与客户之间的沟通桥梁，起着至关重要的作用。作为一名石材跟单员，我深知这份工作的重要性，同时也有着自己的心得体会。

第二段：学习与积累

在这份工作中，我发现学习与积累是最重要的一点。首先，我必须掌握石材行业的专业知识，包括石材分类、加工工艺等方面。其次，我需要了解客户的需求和要求，这有助于我更好地协调生产部门和客户之间的关系。最后，我还需要积累相关经验和技能，如仔细审查合同、制定生产计划等。

第三段：沟通能力的重要性

作为一名石材跟单员，良好的沟通能力是必不可少的。我需要与客户、生产部门、物流部门等多个部门进行沟通，需要倾听客户的需求、解决生产中出现问题、提醒物流部门注意物流的安排等。这个过程中，我需要善于沟通和协调，以确保订单的顺利进行。

第四段：团队合作

在石材行业中，跟单员不是独立工作的。我需要与生产部门、质检部门、物流部门等保持良好的关系和有效的合作。这非常重要，因为团队合作可以帮助我们更好地协调生产和物流等工作。而个人能力很难解决所有问题，需要团队的力量才能应对种种挑战。

第五段：总结

作为一名石材跟单员，我深刻认识到自己的角色和责任。通过学习，积累经验，努力提高沟通能力和团队合作能力，我能更好地完成工作。虽然这个工作需要面临各种各样的挑战，我相信只要坚持下去，终将会得到好的结果。我将一直坚持下去，在这份工作中不断发掘新的成长机会。

跟单员心得体会可以篇四

相信很多人对于物流跟单员这个职业并不陌生，但是这个职业到底是什么？有哪些工作？相信很多人并没有真正了解。今天，我想通过分享我的心得体会来介绍这个职业。

第二段：职业描述

物流跟单员，顾名思义，就是负责跟踪货物的运输状态，从出发地点到目的地之前的每一个环节的记录。这个职业需要具备擅长沟通协调、耐心、细心等特点。工作内容包括编制物流计划、运输协调、安排装卸与运输以及质量检验等。此外，物流跟单员还需要协调处理运输中的问题，比如中途运输延迟或者货物损坏等情况。

第三段：心得分享

在我进行这份工作以后，我深刻感受到物流跟单员的工作需要高度的耐心，细心和细致，因为草率和粗心可能会导致一些重大失误。同时，我也发现了自己在进行工作过程中经常

会遇到这样那样的问题，对此我举例说明：

有一次，我发现一个货物在运输过程中损坏了。赶紧联系物流公司并且报告给了我们的客户，一定程度上减轻了客户的损失。同时把各个环节的问题记录下来，避免以后反复出现这样类似的问题。从这件事情中，我体会到物流跟单员工作的十分重要，我们所做的每一个细节都直接影响客户的满意度。

第四段：发展前景

随着经济的不断发展，物流跟单员这个职业也得到了越来越多的关注。尤其是在电商行业的兴起，虽然在线下销售和仓储环节已经逐步实现了自动化，但是物流跟单员仍旧是不可或缺的。而且未来还将很长一段时间需要物流跟单员的大量聘用，因此这个职业的发展前景会非常不错。

第五段：结尾

总之，物流跟单员这个职业虽然并不起眼，却是有着非常重要的地位的，因为跟单员的工作是一项非常具有挑战性的工作，这需要我们拥有高度的耐心，努力的工作和有效的沟通。而且，这个职业的发展也非常乐观，未来，我们依然会需要物流跟单员来协助我们实现更高效的物流流通。

跟单员心得体会可以篇五

知识是从实践中得来的，满腹的理论却没有动手操作能力那也是不可取的。所以，这学期学校就为我们加设了跟单综合实训课并分配到了拥有雄厚跟单经验的陈老师。陈老师针让我们体验真正的公司和工厂的生产过程，为我们模拟教学，先是从选择供应商的源头开始，接下来一步步的，样品跟单，签订销售合同，生产前的跟单，签订购销合同，生产进度的跟单，再到最后产地证申请，报关报检。这全套的跟单流程，

老师都为我们模拟公司，甚至在黑板上为我们画出设计图的样板，让我们大家自己动手制单。

陈老师在教学时，让我们以外贸跟单员的职业身份，尝试完成每个项目的工作任务；然后陈老师结合我们完成工作任务的情况，进行示范操作；在示范操作过程中，对操作要点进行归纳总结；最后让我们独立完成整票业务的跟单操作，以进一步提升我们进出口跟单业务综合操作能力。

就像自己真的是公司的一名跟单员，每周都进行着自己的工作。这样的学习十分有益，为我们将来走向工作岗位打下了良好的'基础。

为什么我们要锻炼动手操作跟单的能力呢？。

自改革开放以来，我国外贸事业得到了空前发展。世界贸易组织有关资料显示，到20xx年年底，我国出口和进口贸易总量均已排名世界第二。虽然我国已进入贸易大国的行列，但是与贸易强国还有很大的差距。如何尽快缩短这一差距，国际商务人才培养是至关重要的环节。

外贸跟单员在进出口贸易中，在贸易合同签订后，需要依据合同和相关单证，对货物加工、装运、保险、报检、报关、结汇等部分或全部环节进行跟踪和监控，协助履行贸易合同，其工作期间可能贯彻整个贸易过程。我们这本教科书是在外贸跟单员岗位工作任务和职业能力分析的基础上，依据与外贸业务专家组共同开发的出口跟单操作和进口跟单操作课程标准，打破以知识体系为线索的传统编写模式，以外贸跟单员工作过程为线索，采用工学结合、任务驱动、项目导向的项目教材编写模式。该模式注重以学生主体、以培养职业能力为核心目标，强调进出口跟单操作综合能力的训练，提升我们完成工作任务的综合能力。

再来看一下教科书的专业性。

《外贸跟单综合实训》基于进出口跟单工作流程，以外贸样品为载体，包括五票完整业务的综合实训。出口跟单综合实训部分以棉制梭织女裤、女式染色裙、面料出口跟单为业务背景，分为样品准备跟单、合同分析、寻找供应商、采购跟单、生产进度质量跟单、协助办理订舱报检报关跟单等学习情境；进口跟单综合实训部分以涤纶染色布和涤纶起绒织物进料加工跟单为业务背景，分为进料加工业务审批、进料加工进口业务操作、进料加工生产操作和进料加工成品出口操作等学习情境。每个学习情境包括实训目标、工作项目、操作指引（实战训练）三部分内容，还依据实训目标设计了一个典型的工作项目，布置了相应的工作任务，为我们反复训练提高综合能力提供了训练平台。

相信在专业有经验的陈老师的带领下，精心编排的教科书的辅助下，我们已经扎实了外贸跟单操作的流程和内容。每每填写完一张单子，就仿佛是自己为设定的公司完成了一笔业务，非常有成就感。上过了这门课，会为我们将来走向外贸动作岗位奠定良好动手能力的基础。总之，不虚此课。