

跟单员工作总结及心得体会(通用7篇)

心得体会是指个人在经历某种事物、活动或事件后，通过思考、总结和反思，从中获得的经验和感悟。我们想要好好写一篇心得体会，可是却无从下手吗？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。

跟单员工作总结及心得体会篇一

第一，跟单的关键在于找到合适的跟单对象。在实验中，我按照自己的喜好与兴趣选择了一些看起来不错的跟单对象，然而实际上每个跟单对象的背景和特点都不同，所以选择跟单对象是需要仔细思考的。只有选择合适的跟单对象，才能在经济上获得更多的收益。

第二，跟单并不是简单的复制别人的交易。在跟单的过程中，我们不能单纯地照搬别人的操作，而是应该结合自己的实际情况进行调整和优化。上手跟单时，我曾有一次盲目跟单，结果损失了不少资金。这件事情让我明白，跟单不是盲目的复制，而是要有自己的独立思考。

第三，风险控制是跟单实验中最重要的问题。在跟单实验中，我们不仅需要关注和学习交易策略，还需要时刻关注市场，因为市场变化非常快速。如果不能及时作出固定方案，将会面临不同程度的损失，因此在跟单实验中，我们一定要牢记风险控制的重要性，时刻关注市场动态。

第四，跟单实验更多的是学习。在跟单实验中，我们不仅可以学习到正确的交易策略，也可以了解相关的宏观经济信息、公司业绩及其他一些资讯，从而更好地掌握市场动态。这个过程不仅能够让我们赚到金钱，更能让我们获得丰富的实践经验。

最后，跟单实验让我深刻认识到，交易需要冷静、细心、有计划、有系统、有目的。交易不仅涉及到经济学和金融学等领域知识，还需要我们有很好的心理素质和心态等因素的辅助。因此，在跟单实验中，我懂得了交易要理智思考，不能听信市场的感性情绪；交易中要了解自己的心态，避免贪婪和恐惧干扰清晰的思考。

总之，跟单实验是一场既考验技术，又考验心态和素质的实验。通过实验我学到了很多有关交易的知识 and 交易的心态，我相信这些经验会对我今后的学习、生活和工作都大有裨益。

跟单员工作总结及心得体会篇二

在公司实习已经有两个多月的时间，在这段时间里，有喜，有苦，有过怀疑，苦辣酸甜都经历了，使得我从一个初出茅庐的学生，逐渐的熟悉了公司的组织结构、业务范围、人事关系、企业文化，在不同的岗位上锻炼，跟着不同的经理学习，极大的开拓了我的眼光，积累了更多的业务知识，提高了工作潜力。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，以及一些在具体岗位上的心得体会。

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向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(documentaryhandler)[]

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，代表公司选取生产加工企业，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、跟单员的工作资料

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, 个性是外贸业务的基础性人才之一。

4、跟单员工作的重要性

应对客户、应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“个性助理”。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。

跟单员工作是一项十分“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潜力。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状况, 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、跟催等潜力就个性致命。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、跟单岗位的工作资料

我公司的跟单岗位的工作资料包括：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、货款的回收;与客户及时的联系，透过邮件、电话或者传真的方式向客户带给有效的信息(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，每一天更新工作序列表格和电子表格，向销售经理带给有效的信息(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。

在做跟单的工作中对每一个环节都务必持续仔细，仔细，再仔细的的工作态度，因为如果我们在工作中出现的每一个失误都会带来十分多的麻烦和损失，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必须要做到认真，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状况及其规律，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，这都是我们跟单务必了解并熟悉的。

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，在一个集装箱里能够装多少箱，以及这个集装箱内的温度和通风，这也是我们务必要了解的基本常识。

3)合同与指令。当我们在做合同的时候必须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。我们必须要了解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十分的麻烦，甚至直接影响到客户的正常提货，所以也务必做到准确无误。

5) 在做箱单，发票方面。在我们得到产地证的时候我们就能够做箱单发票，做好以后先放好，在给客户寄单证以前每一天检查几遍，这样能够十分有效的减免失误率。

6) 在给客户寄单证方面。当我们准备好客户所需的单证后，在确认能够给客户发件时更要慎重，根据我们客户的付款条件，有的客户我们能够直接发件(如dhl/tnt)有的客户则需要我们透过银行发件，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，其间必须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。

跟单员工作总结及心得体会篇三

跟单员是贸易行业中的一员，主要负责协调各方合作，确保货物的顺利运输。作为一名跟单员，我在工作中积累了一些心得体会。今天，我想分享一下我的体验，并希望对手跟单员提供一些帮助。

第一段：跟单员是什么

跟单员是贸易行业中必不可少的一个岗位，是处于货物运输中最关键的一环。主要工作内容包括：协调各环节的工作进展，与上下游供应商沟通协商，保证货物运输的时效性和安

全性等。因此，跟单员不仅需要有较强的协调能力，更需要具备耐心和细心，时刻关注货物运输的进展情况，以及做好掌握相关文书的准备工作。

第二段：跟单员的重要性

在贸易行业中，跟单员可以说是起到重要的桥梁作用。跟单员在协调运输、联络各个环节上面都扮演着重要的角色，确保货物可以高效快捷、安全地由供应商到达最终目的地。因此，跟单员的工作能力和工作素质对于保证公司交付的品质、时效和安全是具有很大影响的。

第三段：跟单员需要具备的素质

对于跟单员来说，除了需具备协调能力、沟通能力外，还需要具备出色的逻辑思维能力和语言表达能力。一个优秀的跟单员应该做到：在高强度工作状态下保持冷静，掌握各种供应链管理的知识和技能，理清企业与供应商的各种合作、管理和协调问题，从而提升整体流程的效率。

第四段：跟单员面临的挑战

跟单员在工作过程中会遇到一些困难和挑战，最常见的困难就是物流运输时效和中间环节的不可把持性。在保证货物质量、时效和安全的前提下，跟单员需要密切关注整个过程中的各种细节和环节，及时处理各类问题，并确保信息的透明化和准确性。同时，跟单员也需要适应多任务同时执行的模式，处理与各方的沟通与协调，并按照需要调整 and 协调各个运输环节，确保货物运输的成功和顺利完成。

第五段：跟单员的成就感

作为一名跟单员，有时候也会感到比较疲惫，但当看到一批货物能够安全、准确地送达目的地时，就会感到莫大的成就

感。在工作中，跟单员不仅能够提升自己的技能和能力，还能锻炼自己的独立思考和协调能力。而且在为公司的生产和业务发展添砖加瓦的同时，也能得到比较好的物质回报和职业提升的机会。

总之，跟单员是一份有挑战性的工作，在工作过程中需要面对各种挑战，但是只要保持积极的态度和细致、耐心的工作态度，以及认真负责的工作精神，就可以顺利完成各种任务和目标，实现自己的职业生涯目标。

跟单员工作总结及心得体会篇四

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，或者老是去向技术人员打听，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。在最短的时间内看懂生产过程及工艺。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。

跟单员工作总结及心得体会篇五

随着市场的竞争日益激烈，跟单员在现代物流供应链中扮演着至关重要的角色。他们负责处理订单、协调物流和解决问题，是保障客户满意度的关键环节。年末是总结过去，展望未来的时刻，作为一名跟单员，我从今年的工作中获得了许多心得体会。

首先，作为跟单员，一定要保持良好的沟通能力。时刻与客户保持紧密联系，及时获取订单信息，并随时回应客户的疑问和要求，是工作中的关键。今年，在处理订单的过程中，我发现沟通乃是解决问题的关键所在。只有通过双方积极、详尽的沟通，我们才能深入了解客户的需求，并为其提供更优质的服务。通过努力改进自己的沟通技巧，我不仅更好地理解客户的意图，也与客户建立了更强的合作关系。

其次，高效的时间管理是跟单员不可或缺的能力。每天处理大量的订单需要良好的时间管理技巧，以确保每个订单都能准时准确地送达。在这一年中，我学会了如何设置优先级，安排和调整工作时间表。通过合理地掌控时间，我成功地减少了任务堆积和延误，提高了工作效率。同时，我也深刻体会到时间管理对于个人生活的重要性，合理分配工作和休息时间，努力保持工作与生活的平衡。

第三，灵活应变是跟单员必备的能力。在跟单的过程中，偶尔会遇到各种各样的问题和突发状况，如延误、破损等。这时候，作为跟单员，需要迅速找到解决方案，确保订单能够如期完成，并满足客户的需求。今年，我遇到过几次这样的情况，在经历过失败和挫折之后，我意识到灵活应变能力对于解决问题至关重要。在以往的工作中，我总结了各种可能的情况，并与团队进行经验交流，以便在遇到问题时能快速响应并采取正确的行动。

第四，团队合作是实现成功的关键因素之一。物流供应链中

的每个人员都扮演着不可或缺的角色，需要相互配合和支持。作为跟单员，我必须与销售人员、仓库人员和运输人员等密切合作，以确保订单的成功交付。通过与团队成员的良好沟通、合作和协调，我们成功地实现了许多艰巨的任务，并赢得了客户的信任和赞誉。团队合作不仅让工作变得更加高效，也能够迎接更大的挑战，实现更好的工作成果。

最后，持续学习和自我提升是跟单员必须具备的品质。在现代物流供应链中，技术和市场环境都在不断发展变化。只有不断学习新知识和掌握新技能，才能适应这个变化的环境。今年，我积极参加各种培训和工作坊，提升自己的专业水平和能力。同时，我也不断反思和总结工作中的不足之处，并制定相应的改进计划。通过持续学习和自我提升，我相信自己能够更好地应对未来的挑战。

在新的一年里，我将继续努力，保持对工作的热情和专注。作为一名跟单员，我将继续加强沟通能力，提高时间管理和灵活应变能力，加强团队合作，并不断学习和自我提升。我相信，通过这些努力和实践，我将成为一名更出色的跟单员，为客户提供更优质的服务。同时，我也期待在新的一年里，与更多优秀的同事一起合作，共同努力，为物流供应链的发展作出更大的贡献。

跟单员工作总结及心得体会篇六

一、正贸基本情况：

相对于市场货而言，正贸其自身的特点主要体现在如下几个方面：

- 1) 成交中需要多部门相互配合。
- 2) oem定单，数量大，待出运时间长，履约风险更大。

3) 出口业务操作程序涉及部门多，手续灵活复杂。

4) 单证资料多。

二、按照操作进程区分，可以分如下几个阶段：

a□在研究目标市场客人喜欢的款式，颜色，风格等的基础上，搜索国内也在做同类产品的工厂，索要样品，产品目录，了解清楚布料，款式，价格，做工，尺码，颜色组成，辅料，包装，交期等信息，在客人到公司参观访问时可以推销给客人，或email给固定现有的客人。

b□鼓励设计师积极主动去了解目标市场客人的需求，通过网络信息，到实地市场考察，然后自己设计出系列产品，向客人推销。

c□到市场上买一些如韩国，日本等发达国家比较时尚潮流的书集，或一些特殊品牌的产品，如adidas□nike□puma等，梳理吸收，向客人推荐。

d□鼓励客人来实样，来图纸和制作要求，按照客人的要求联系工厂报价。

(二)客人来访前工作准备:外销员事先联系好客人，了解客人来访时间，人员组成，航班到达时间等，其中最好能了解到客人的采购计划和停留时间，采购产品的品种，布种，目标价格，数量等。提前了解这些信息，对妥善安排接待客人，事先做好资料准备，样品准备，甚至安排好带客人出去看工厂，拟订商务旅程等都很有必要。在客人到达办公室的当天，外销员必须协助部门经理和总经理做好接待工作。接待过程中，外销员需要热情，有礼貌。根据客人的不同爱好，准备好水果，零食，茶水，咖啡等。

(三)成交中:按照客人的订购意向，在部门经理或总经理的带

领下，会同生产部同事一起把样板和齐全的生产资料整齐地摆放在会议室地板上，摆放时注意把相同品种摆放在一起，按款号顺序排放。会同设计部同事把电脑光盘或杂志图片，图书摆放在会议桌上。另外，把笔记本电脑连接上线，等待备用。外销员必须参加商务谈判，谈判之前准备好空白的谈判合同，剪色卡和质量布卡用的白色纸板，计算器，批板修改纸，谈判过程按照布料--款式--规格--颜色组--logo--主麦吊牌--包装--价格(exw/fob/cfr/cif)--付款方式--出运港口--货期等逐一同客人确认。其中款式问题，需要设计师在场，根据客人的改良意见，迅速准确地做出效果图纸，打印出来并给客人签名确认。外销员组织整理资料，谈判完毕后制作出外销合同供客人确认签名，生成订单。所有的谈判资料，按照客人分卷宗，每个卷宗按照时间先后顺序将相关资料归档整理好，确保资料完整，清楚。

(四)成交后工作:生产部同事会按照成交时客人的具体要求，制作生成各个款式的“打样通知”单，所有的细节都要有明确的书面要求和实物要求给工厂，外销员要对这些资料做审核，检查，确保不给“出错”留下任何机会。审核完毕后，资料送还生产布同事，安排通知工厂打样生产--制作确认样。期间，要注意联系好客人和生产之间的沟通。如果客人对制版有任何的疑问和修改，要第一时间通知生产部，确认落实好。工厂的确认样板出来后，要按照之前的制作要求，检查一次，套出确认样意见书。把样品，大货的质量布卡，色卡，规格表，主麦挂牌(如有)等用书面和实物整理一整套资料，寄给客人确认，或联系客人到公司拍板确认。自己公司也要留一整套一模一样的资料。以便跟客人对应起来---利于开展确认工作。客人收到确认样后，按照所套的意见，逐一确认清楚。把相关确认意见第一时间通知生产部。等待客人付完定金(如开L/c□收到申请书起)，生产部可以尽快安排工厂织布，染色，安排辅料，纸箱生产(把客人确认的船麦直接印刷到箱子上)，最后做大货生产。

跟单员工作总结及心得体会篇七

最近，我正在进行一项关于外贸跟单的实际心得体验。这是我第一次接触这个领域，但是在这一个月的学习和体验中，我已经获得了许多意想不到的收获。下面，我将分享我的心得和体会。

首先，我认为外贸跟单需要极强的执行力和计划性。从我们接到订单开始，就需要了解每一步所需的时间和资源，并严格把控货物的进出。同时，还需要与供应商和客户保持良好的沟通和合作关系，确保订单的顺利完成。

其次，我发现外贸跟单需要灵活的应变能力。在工作中，有许多随时可能出现的问题和突发情况。在这些情况下，需要及时反应和调整方案。例如：快递出现了延误，需要及时联系快递公司或者另行安排运输方式，保证货源能够及时到达目的地。

另外，还需要具备较强的敬业精神和责任心。作为一个外贸跟单员，必须时刻保持高度的警惕和严谨的态度。因为一旦出现任何问题，都可能对客户、公司甚至自己产生很大的损失。

最后，我认为外贸跟单需要跨文化交流能力和语言表达能力。外贸行业具有很强的国际属性，不同国家和地区有不同的文化和习惯。在与外国客户和供应商进行沟通时，必须了解对方的文化习惯和语言表达方式，才能进行有效的交流。

综上所述，外贸跟单是一个需要全面素质的工作。除了专业技能之外，还需要自身具备极强的执行力、计划和应变能力、敬业精神和责任心，以及跨文化交流能力和语言表达能力。这个体验让我收获颇丰，也极大地拓展了我的视野和经验。