

最新货代工作计划 货代公司团委工作计划 (优质5篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间表和资源分配。以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看一看吧。

货代工作计划篇一

跟单员的工作内容主要有：外贸业务跟单，物料采购跟单，生产过程跟单，货物运输跟单及客户联络跟踪(客户接待)。

1. 出口货物跟单;(外贸业务跟进)了解基本外贸知识：(谈判，报价，接单，签合同 等等)。基础外语及函电往来。
- 2 .物料采购跟单。(业务跟进)懂营销，懂产品。(物料，性能，使用，保养)
- 3 .生产过程跟单(生产进度跟进)懂生产，懂管理，懂沟通。
- 4 .货物运输跟单(出货跟进)货物运输知识，(运输工具，方法，配柜)及了解报关知识。
5. 客户联络跟踪 (客户接待)：了解对客户的管理，懂国际礼仪知识。

跟单员的工作内容主要有：外贸业务跟单，物料采购跟单，生产过程跟单，货物运输跟单及客户联络跟踪(客户接待)。

- 1， 出口货物跟单;(外贸业务跟进)了解基本外贸知识：(谈判，报价，接单，签合同 等等)。基础外语及函电往来。

- 2, 物料采购跟单。(业务跟进)懂营销, 懂产品。(物料, 性能, 使用, 保养)
- 3, 生产过程跟单(生产进度跟进)懂生产, 懂管理, 懂沟通。
- 4, 货物运输跟单(出货跟进)货物运输知识, (运输工具, 方法, 配柜)及了解报关知识。
- 5, 客户联络跟踪 (客户接待): 了解对客户的管理, 懂国际礼仪知识。
- 6, 参考资料: 业务跟单手册

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。

外贸跟单员的职责: 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。一名合格的跟单员需要掌握外销、物流管理、生产管理、单证与报关等综合知识。

——物业项目主管的工作内容-岗位职责

货代工作计划篇二

公司星期六上午都要上班的, 上班的内容无非是查漏补缺内部总结。对于销售部来说, 每天的晨会和每周的总结, 都是十分重要的, 沟通信息, 互相学习嘛。

可是, 这么好的机会, 他们把我拉下了, 555。闲坐一个上午。老大的理由是: 我还在培训中, 还不算销售部的人!!!

年2月12日

今天去拼箱部和海外联络的r***** w***学习，我看是操作部里事情最多样化的一个部门了，呵呵。而且w姐姐到底是比我年长一点，难免特别照顾我这个小妹，因此，具体怎么做我没学会，关于宁波海运市场的特点以及利润来源我倒是清楚多了，呵呵。拼箱赚大钱，财富之源都教给我了，我能不开心吗？呵呵。

年2月13日

今天在航线部代理澳洲国航的那个组的箱管l大叔那边学东西，其结果就是：上半天了解了从提单看船货信息的窍门，下半天两个实习生加另一个女孩子一起浩浩荡荡跟着l大叔去北仑码头找长期驻扎在那里的法国达飞轮船的船代工作人员和码头放行班的阿姨们问好，呵呵。顺便l叔又轻松地把本该他在晚上8点才来码头做的事情，交代给了那里的叔叔阿姨。然后带我们回公司了。呵呵，作为一条环环相扣的链条，物流这一行，搞好人际关系，互相帮忙很重要。

年2月14日

年2月15日

今天通过一张光盘认识了我们的远在hongkong的大老板j*** l**。顺便知道了在公司，要注意该穿什么，不该穿什么。以及：可以讨论工作但是不能闲聊，更不能打游戏。还有一个重要的事情就是：公司会组织春游，会在员工生日时送上一个茶杯之类的礼物。

货代工作计划篇三

开场白一般来讲将包括以下五个部分：

问候/自我介绍

相关人或物的说明(如果可能的话)

介绍打电话目的(突出你的价值,吸引对方)

确认对方时间可行性

转向探测需求(以问题结束)

例如:“您好!我是天地销售培训公司的陈志良,您的一个朋友王志艾(停顿)介绍我给您通这个电话的(假如有人介绍的话)。”

我不知道您以前有没有接触过天地公司,天地销售培训公司是国内唯一专注于销售人员业绩成长的专业服务公司,我打电话给您,主要是考虑到您作为销售公司的负责人,肯定也很关注那些可以使销售人员业绩提高的方法。

所以,我想与您通过电话简单交流下(停顿)。

您现在打电话方便吗?我想请教您几个问题(停顿或问句),您现在的销售培训是如何进行的呢?”

就上面这句话,你能分辨出哪些是和开场白的五个因素对应的吗?我想你一定可以。

开场白要达到的主要目标就是吸引对方的注意,引起他的兴趣,以便于他乐于与您在电话中继续交流。

所以,在开场白中陈述价值就显得很重要,所谓价值,也就是你要让客户明白你在某些方面是可以帮到他的。

研究发现,再没有比价值更能吸引客户的注意了。

陈述价值并不是一件容易的事情，你不仅要对你所销售的产品或服务的普遍价值有研究，还要研究对你这个客户而言，对他的价值在哪里，因为同一产品和服务对不同的人，价值体现是不同的。

货代工作计划篇四

你好，我是xx公司的xxx□

可以帮我转给贵公司船务负责人吗？

我想知道，贵司目前是否有进出口业务呢？

(如果有)您是否熟悉我们公司呢？

(如果不熟悉)我们是美国最大的私营货代，主营海运，空运的进出口运输及清关工作。

我想了解一下贵司目前进出口船务的现状，看是否有机会为您提供服务。

(如果熟悉)我们在进行一次客户满意度调查，不知您对我司服务是否满意，是否有机会做进一步的合作。

不知您最近是否有收到或是看到我们公司的`销售报告?好的，我们还在为贵司服务。

但我想更新我们的报告。

目前你们还有进出口的计划吗?是去哪儿，与谁合作呢？

(如果没有)不知我下周二去你们公司，方便吗?我想给您带去最新的信息，并看看是否可以为您提供方便。

货代工作计划篇五

1) 克服你的内心障碍;--不妨了解你为什么对于没法突破接电话的人,会觉得心理很惶恐:

是否因为过去的经验造成的心理障碍;必须突破这种心理障碍;

是否从小就被教导:“跟陌生人通电话要客气。

” 否觉得买方公司是你的衣食父母,你不敢轻易冒犯。

你是否站在接电话的人的角度思考,想象他将如何拒绝你。

如果你这样想,就变成了两个人在拒绝你。

2) 注意你的语气--好象是打给好朋友;--“早安,请问张先生在吗?”不要说:“我是xx”要说出公司的名称。

3) 将接待人员变成你的朋友;--你以平常的开场白说:”早安!我是xx[]我想跟张先生谈谈,请问您尊姓大名?“接电话的人说:”我是他的秘书,李小姐。

“你说:”假如你是我,而你必须跟张先生谈谈,你要怎么办呢?

4) 避免直接回答对方的盘问;--接电话的人通常会盘问你三个问题:你是水?你是哪家公司?有什么事情?如果你不直接回答这些问题,他们就不知道该怎么办。

你或许该这样回答: 我很想告诉你,但是这件事情很重要,我必须直接跟他说。

我也不确定。

你觉得这会讲很久吗?我是打长途电话呢!喂喂,你那边在下雨吗?

5)使出怪招,迂回前进;让接电话的人措手不及,不要让自己听起来就象推销员,要使出些怪招让对方失去戒心。

—例如:对方:“这是某某公司,您好!”你:“嗨!张先生在吗?”对方:“请问你是哪家公司?”你:“我也不知道,所以我才打电话找她。

对方:”你要推销什么?“你很迷惑地说:”我实在搞不懂。

对方提高声音再问一次:“你要推销什么吗?”你还是很迷惑地说:“有没有可能是李勇要卖东西给我?”

6)摆高姿态,强渡难关。

“你为什么不让我跟你的老板说话?”“你不转这通电话,公司将会因此而失去赚钱的机会,你愿意冒这个风险吗?”

“既然你不愿意接电话,能不能告诉我你的名字?如果贵公司还有人打电话来询问,我就可以告诉他,我曾经跟谁谈过了。

7)别把你的名字跟电话号码留给接电话的人。

如果买方不在或是没空,再找机会试试。

—”如果你是我,你会再打电话来吗?“”我想我再打电话过来,什么时间比较恰当?“

8)对于语音信箱;—如果是语音信箱,通常不必留下任何讯息。

不过要仔细听他的声音,想象以后如何沟通比较好。

如果在语音信箱留话,务必令人印象深刻。

你可以这么说： ” 有三个理由你一定要打电话给我。

“将这通留言消去，并不能消去你的问题。

” 将这通留言消去，你可能付出很高的代价，你愿意冒这个风险吗？^v^ 你还可以，先留下你的名字和电话号码，然后在重要事项讲一半时切断电话，好象是电话线突然中断一样。