

外贸业务员工作计划合集

篇1：外贸业务员工作计划

转眼间，我将迎来一个新的20XX年。新年不仅是充满挑战、机遇和压力的一年的开始，对我来说也是非常重要的一年。我已经好几年没出来工作了。家庭、生活和工作的压力驱使我努力工作和学习。为了在新的一年里取得更大的进步和成就，我制定了今年的工作计划。

一、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，个性在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，务必以身作则，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

在第一季度，它专注于诉讼业务的发展。对现有老客户资源进行诉讼业务开发，开发所有可能有诉讼需求的客户，并安排法律事务专家与有兴趣合作的客户会面协商。在此期间，至少推广了两项诉讼业务，代理费超过1万元（每件1万元）。在开展诉讼业务的同时，我们不应丢失这些客户分配的各种业务，要经常与这些客户保持联系，及时报告这些客户分配的业务进展情况。

在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。透过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于到达4.万元以上代理费(每月不低于1.万元代理费)。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户持续经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展状况。

第三季度的中秋节带来了无限商机，为下半年带来了良好的开端。此外，随着我的专业知识和高端业务综合潜力的相对提高，我将针对符合“中国驰名商标”或“广东驰名商标”条件的大型企业客户进行有针对性的开发。有意合作的客户可安排业务经理见面洽谈，争取签订“广东省著名商标”，承担费用高达7元。一万多元。在发展驰名商标和驰名商标业务的同时，不应失去这些客户指定的各种业务，要与这些客户保持经常性的联系，并及时报告这些指定业务的进展状况。

第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务状况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性推荐，力争为客户公司的知识产权保护做到最全面，代理费用每月至少达万元以上。

二、制定一个学习计划。学习对商务人员来说非常重要，因为它直接关系到与时俱进的步伐和企业的活力。我会根据需要进行及时调整学习方向，补充新的能量。专业知识和综合潜力是我想要掌握的材料。只有了解自己和敌人，我才能无敌。我也希望业务经理在这方面给予我支持。

三、增强职责感、增强服务意识、增强团队意识。用心主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的潜力减轻领导的压力。

以上是我20年的个人工作计划。它可能非常不成熟。我希望领导能纠正它。火车的速度也取决于机车。我期待着公司领导和部门领导的正确指导和帮助。展望未来20年，我将更加努力，认真负责地对待每一家企业，努力赢得机会，寻求客户，赢得订单，促进业务发展。我相信20年后我会完成新的任务，迎接新的挑战。

篇2：外贸业务员工作计划

转眼间又到了新的一年。XX，又是一个充满挑战、机遇与压力并存的一年。面对竞争激烈而又现实的社会，生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。让自己成为一个有真正实力的人！在此我订立了工作计划，以便自己在新的一年里又更大的进步和成绩。

一：熟悉公司的规章制度和工程管理的开展，熟悉自己工作岗位的业务流程。

二：增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。明确自己的工作职责，遇到问题时要及时的去分析问题，解决问题，服从上级的安排。

三：公司在不断的改革，订立了新的规定，作为公司的一员，必须以身作则，遵守公司的规定。

如何开展工作：

1.以寻找目标市场的商业网站、行业协会网站、商会网站及产品专业网站为方向，了解并联系目标市场知名度高销售网络庞大的进口商。

2.基于目前手头联系的较多的客户，打算先从其着手，了解的途径主要按照上述说明的方向。通过谷歌和百度等网络搜索引擎找到相关网站网址。

3.准确知道其他国家一些大采购商的联系方式后，接下来就是如何将他们开发成为我们的客户了。

4.认真对待收到的每封询盘，及时处理并跟进客户。必要时做好相应笔记。在一些免费的b2b平台上，发布产品信息，推广我们的产品。同时在与客户沟通的过程中，挖掘他们国家同行业进口的信息。至于能收获多少，看沟通方式和客户的意愿等因素了。

5.对已经下单的客户，制作客户维护跟进表，详细记录跟进信息，了解产品使用反馈信息，掌握变动。

6.对意向客户，多多保持联系，有计划有区别的发送邮件，并电话联系。

7.对意向不明确的客户，按照开发信模板，每两天发一封邮件。

8.每周五做好工作总结

以上是我针对XX年的工作计划和发展方向，我会更加努力、认真负责的去对待本岗位的工作，希望通过自己的努力和他人的协助能够成功的达成计划并突破，取得更好的成绩并提高自己。

篇3：外贸业务员工作计划

新的一年，制定良好且有效的工作计划对于今后的发展起着很重要的作用，既不浪费时间和精力，同时也能改善自身的一些不足，提高自己对客户的沟通能力，促使工作开展顺利。

回顾我的xx年的总体业绩，相对于前年来说的确实进步了，但是和同事比起来这样的业绩算很差的。但是人生总是在不断的进步提高，经过这一年来的观察和经历，我对20xx年的工作开展做了如下的计划：

第一对自己日后工作开展的计划：

在开发客户这方面，可适当的改变策略，增加在免费平台上和商业网站上发布供应信息；参加一些展会；尝试用国外的本地搜索引擎，我把自己的客户对象定在瑞典，荷兰，丹麦，美国上。对于这几个国家的本地搜索引擎我已大概了解了下，明年将尝试使用搜寻下，看下效果如何。

在和客户沟通这方面，很重要的一点是确保提供给客户的信息是正确并能达到的。当客户没下单前，了解客户的性质（是中间商还是最终使用者），达到知己知彼。在客户下单后，需及时向客户汇报交期，询问是否仍有询价。

发货后，可在客户收到货一周后追踪产品的质量反馈，如有问题，首先要明确自己对于这个事件的态度，同时要能及时帮客户解决问题，在追踪客户这方面，适时发邮件向客户问候并询问是否有采购计划，每次追踪问候都需不一样，换个方式问。

而且，备忘客户的一些重大节日和生日，在这些有纪念意义的日子里送上自己的一份祝福，给客户心底留下一个亲切的印象。

同时我也给自己制定了一些加强规划

- 1.加强学习外贸相关的知识和了解物流的信息。
- 2.定时了解国际经济状况，更改客户对象。
- 3.每天查看英文报，加强英语口语，定时给老客户，潜在客户电话问候沟通

。 4.每周可将本周的工作计划表列出来，确保客户的计划被准时跟踪，以免拖了客户的交期。

5.每月需写一个月结和下月的计划表。

第二对公司业务工作做如下建议：

1,外贸人员以及工程人员方面有待扩张。

2.适时开会，了解员工的业务和工作进度，所谓当局者迷，旁观者清，望领导以后要指点员工以便工作的顺利发展和开展。

3.定单下放后,生产的安排,质量的把关，交货时间的尊重等一系列工作有待规范。4.很重要的一点，在订单下达之前，重复确认价格，数量，样品数量，表面处理，及交货时间等事宜,以便日后确保和客户沟通工作的顺利开展和进行。

在这里，我祈祷我的来年业绩攀上高峰，也祝愿公司的生意蒸蒸日上。

篇4：外贸业务员工作计划

今年，我将一如既往地按照公司的要求，在去年的工作基础上，本着"多沟通、多协调、积极主动、创造性地开展工作"的指导思想，确立工作目标，全面开展XX年度的工作。现制定工作划如下：

一、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

三、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

四、今年对自己有以下要求

1、每月要增加1个以上的新客户，还要有到个潜在客户。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的'客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8、自信是非常重要的。要经常对自己说你是的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10、为了今年的销售任务我要努力完成xx台的任务额，为公司创造更多利润。

以上就是我这一年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己的贡献。

篇5：外贸业务员工作计划

作为一名外贸业务员，工作计划可以分为以下几个部分：

一、市场开拓

- 1.搜集和分析国际市场信息，把握市场新动向和趋势；
- 2.建立客户数据库，重点开拓潜在客户，尤其是新客户；
- 3.参加国际展览、展销会，拓展商务关系。

二、产品推广

- 1.熟悉自己所负责的产品，了解其市场表现和竞争对手情况；
- 2.制定产品推广计划，采取多种方式进行推广，如网站宣传、电子邮件营销、在线广告等；
- 3.根据客户需求，提供定制化产品解决方案，满足客户需求。

三、订单处理

- 1.对接客户，了解其需求和要求，提供相应方案和报价；
- 2.与生产、物流、质检等部门协调处理订单，保证按时完美地完成订单；
- 3.处理售后服务问题，建立良好的客户关系。

四、资料整理和维护

- 1.维护销售合同、发票、物流跟踪单等文件的资料库，保证及时、准确地记录订单信息；
- 2.归档和整理相关资料，建立档案，便于日后查阅与使用。

五、学习与发展

- 1.不断提高自身业务能力和专业知识，如深入了解国际贸易规则、不同国家的文化和商务礼仪等；
- 2.参加公司内外培训、交流会议，与同事们共同学习和成长。

以上就是我的工作计划。只有做好每个细节，才能达成目标并创造出更好的业绩。工作的道路上，我们需要不断完善和提高自己，在实践中不断成长。

篇6：外贸业务员工作计划

很荣幸能有机会加入**集团。虽入职时间较短，仍深深地感受到我司井然有序的管理秩序及我们部门充斥朝气的团队氛围。在这个岗位上，我面临的机遇和挑战都是巨大的，外贸业务知识及阅历的积累都需要自身不断的努力和学习。在新的一年里，我对自己的工作状况计划如下：

首先，学习外贸知识、产品知识。对一名刚从英语系毕业一年半的外贸新手来说，我的外贸知识还有待于加强，需要在往后的工作中进一步积累。此外，刚刚接触这个行业，对产品的认知我几乎是一片空白。因此，学习是我新年计划中的首要环节和重要任务。我会以一种积极的立场虚心向领导及各位同事请教。在我的个人观念里，立场决断成败，盼望自己的努力会得到大家的确定。

其次，学习缮制单据。在熟识整套外贸流程理论知识之余，熬炼自己的实际操作技能。由于此前一年多的工作阅历都只是局限于业务方面，重点在与客户的沟通上。单据的制作以及出口流程中跟银行、商检、海关、贸促会等相关部门的接触，都是我面临的新的工作。由此，我也体会到自己以前掌控的工作环节并不全面、完整。现在能从最基本的出口单证做起，对我来说是一个不可多得的学习机会。

第三，如有机会接触公司业务，我盼望能尽快熟识自己跟的每一个客户，总结并分析他们的新特点，以一颗热忱的心为客户服务，为公司创利!

第四，积极开拓新业务，充分利用网络资源为公司查找目标客户。实时更新我司在阿里巴巴等相关网站上发布的供求信息，并持之以恒地跟踪，相信长期的付出总会有肯定的成效。

第五，帮助领导及同事做好两届展会及其它国外展会的前期预备工作。在展会结束后，帮助参展人员做好后续的客户跟踪服务，以此巩固展会成果。

另有几条小小的建议：

一、因经理在业务洽谈方面会常常与客户进行电话沟通。为此提议是否可在电脑上安装Skype软件，一个Skype帐号，并向客户积极推举这一网上实时沟通工具。其通话质量与手机差不多，还可节约双方的国际长途电话费用。

二、部门内部多开展一些活动，在活动中加强整个团队的凝集力。

三、对新人多开设外贸知识及业务知识的内部培训课程。

最末，再次感谢领导对我的信任。相信在这个优秀的团队中，我将受益不少。同时，我也期盼自身的不断完善能为公司的进展贡献一份能量!