

做外贸销售的工作计划和目标

外贸销售工作计划实用10篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/247722.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。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配置。这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

做外贸销售的工作计划和目标篇一

转眼间又要进入新的一个月了，出来工作已过个年头，家庭、生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。在此，我订立了下个月工作计划，以便使自我在新的一个月里有更大的进步和成绩。

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。

在这个月以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达万元以上(每件万元)。做诉讼业务开发的同时，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。

二、制订学习计划。学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合潜力、都是我要掌握的资料。知己知彼，方能百战不殆，在这方面还期望业务经理给与我支持。

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。我将尽我的潜力减轻领导的压力。

以上，是我对下个月的个人工作计划，可能还很不成熟，期望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我期望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮忙。今后我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求的客户，争取的单，完善业务开展工作。相信自我会完成新的

任务，能迎接20年新的挑战。

在下个月里，我对自我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xx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。我会以一种用心的态度虚心向领导及各位同事请教。在我的个人观念里，态度决定成败，期望自我的努力会得到大家的肯定。

其次，学习缮制单据。在熟悉整套外贸流程理论知识之余，锻炼自我的实际操作潜力。因为此前一年多的工作经验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，我也体会到自我以前掌握的工作环节并不全面、完整。此刻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，我期望能尽快熟悉自我跟的每一个客户，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，用心开拓新业务，充分利用网络资源为公司寻找目标客户。及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，相信长久的付出总会有必须的成效。

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

很荣幸能有机会加入xx集团。虽入职时光较短，仍深深地感受到我司井然有序的管理秩序及我们部门充满朝气的团队氛围。在这个岗位上，我明*临的机遇和挑战都是巨大的，外贸业务知识及经验的积累都需要自身不断的努力和学习。

在新的一年里，我对自我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xx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。我会以一种用心的态度虚心向领导及各位同事请教。在我的个人观念里，态度决定成败，期望自我的努力会得到大家的肯定。

其次，学习缮制单据。在熟悉整套外贸流程理论知识之余，锻炼自我的实际操作潜力。因为此前一年多的工作经验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，我也体会到自我以前掌握的工作环节并不全面、完整。此刻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，我期望能尽快熟悉自我跟的每一个客户，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，用心开拓新业务，充分利用网络资源为公司寻找目标客户。及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，相信长久的付出总会有必须的成效。

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

另有几条小小的推荐：

一、因经理在业务洽谈方面会经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，申请一个skype帐号，并向客户用心推荐这一网上及时沟通工具。其通话质量与手机差不多，还可节省双方的国际长途电话费用。

二、部门内部多开展一些活动，在活动中增强整个团队的凝聚力。

三、对新人多开设外贸知识及业务知识的内部培训课程。

最后，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发展贡献一份力量!

做外贸销售的工作计划和目标篇二

我很荣幸有机会加入这个团体。虽然入职时间不长，但我仍然深深感受到了我们公司有序的管理秩序和我们部门蓬勃的团队氛围。在这个岗位上，机遇和挑战是巨大的，外贸业务知识和经验的积累需要不断的努力和学习。

在新的一年里，我计划我的工作情况如下：

第一，学习外贸知识和产品知识。对于一个刚从英语系毕业一年半的外贸新手来说，我的外贸知识需要在以后的工作中加强和进一步积累。而且我刚接触这个行业，对产品的认识几乎是空白。所以，学习是我新年计划中的第一个环节和重要任务。我会虚心请教领导和同事。在我个人看来，态度决定成败，希望我的努力得到大家的肯定。

其次，学会制档。熟悉外贸流程的整套理论知识，锻炼自己的实际操作潜力。因为一年多以前的工作经验仅限于业务，侧重与客户沟通。文件的制作及与银行、商检、海关、贸促会等相关部门的联系。在出口过程中，都是我面临的新任务。由此我也意识到自己之前掌握的工作环节并不全面和完整。对我来说，学习最基本的出口文件是一个难得的机会。

第三，如果有机会接触公司的业务，希望能尽快熟悉我所追随的每一位客户，总结分析他们的新特点，以一颗温暖的心服务客户，为公司创造利润!

第四，用心发展新业务，充分利用网络资源为公司寻找目标客户。及时更新我公司在阿里巴巴等相关网站发布的供求信息，并保持跟踪。我相信，长期的努力总会有必要的结果。

第五，协助领导和同事做好两个展览和其他国外展览的准备工作。展会结束后，协助参展商提供

后续客户跟踪服务，以巩固展会成果。

还有几个小建议：

首先，在商务谈判中，经理经常通过电话与客户沟通。所以建议是否在电脑上安装skype软件，申请一个skype账号，向客户推荐这个在线及时沟通工具。它的通话质量和手机差不多，还能节省双方的国际长途电话费。

二、部门要多开展活动，在活动中增强整个团队的凝聚力。

三、为新人开设更多的外贸知识和商务知识的内部培训课程。

最后，再次感谢领导们对我的信任。我相信我会从这个优秀的团队中受益匪浅。同时也希望自己的不断进步能为公司的发展做出贡献！

做外贸销售的工作计划和目标篇三

xx年，我的目标是：成为一名成熟专业的外贸业务员。

首先，认真负责地完成xx小组里自己的分担的每一份工作。与xx小组的成员齐心协力，从客户的需求出发，在电话，在邮件，或拜访中，了解客户的需求，从而提供满足客户需求的产品和服务。与小组成员一起，集思广益，一点一点共同解决我方的合作过程中引起对方不满意的问题，实现更顺畅更愉快的长期合作。

第二，在阿里巴巴平台拥有自己的业务账号。作为xx小组的一员，在确保完成小组业务的同时，可以发展自己的个人业务。在实习期，我也曾尝试通过谷歌搜索引擎和其它国家b2b平台上寻找买家，发过无数封开发信，但回复者甚少。相信，通过公司付费的阿里巴巴平台，若有机会参加阿里巴巴平台的相关培训，我会学习的更快、更专业。

第三，全面的了解公司和产品，培养自己的业务能力。通过了解公司和产品，进而了解目标市场和竞争对手，做到能够专业的回答客户提出的问题，用自己的专业知识留住客户。丰富与产品相关的原材料、包装等相关知识。

第四，xx上半年至少拥有一个自己的业务，培养自己的业务技巧。没有实战的话，只能是纸上谈兵。通过一个自己独立操守的业务，就能将理论与实践相结合，培养自己的业务技巧，熟悉一整套外贸流程。从开发客户、签订单、下生产通知、报关、发运到最后收款结束，一边学习一边实践。然后，通过一次又一次地总结经验教训，使自己的业务能力逐渐趋于成熟。

第五，提高自己的业务素质。做一个诚实、热情、有耐心、有自信心的外贸业务员。做朋友做业务要诚实。对待自己的职业要有热情，有激情。在开发客户的过程中要有耐心。在与客户洽谈和沟通时要有自信心。

第六，业余时间多加练习英语口语，接待客户时做到完全无障碍的沟通和交流。多朗读、多背诵，立志实现向e哥那样任何对话，随听随翻。

第七，重新学习日语，掌握日语的基本对话和交流。制定日语学习计划，从词汇和句型开始，重

新学习、重新掌握，让日语成为自己名副其实的第二外语，以备不时之需。

做外贸销售的工作计划和目标篇四

。

在下个月里，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。我会以一种用心的态度虚心向领导及各位同事请教。在我的个人观念里，态度决定成败，期望自己的努力会得到大家的肯定。

其次，学习缮制单据。在熟悉整套外贸流程理论知识之余，锻炼自己的实际操作潜力。因为此前一年多的工作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握的工作环节并不全面、完整。此刻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，我期望能尽快熟悉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，用心开拓新业务，充分利用网络资源为公司寻找目标客户。及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，相信长久的付出总会有必须的成效。

第五，协助领导及同事做好两届__展会及国外展会的前期准备工作。在展会结束后，协助参展人员做好后续的客户跟踪服务，以此巩固展会成果。

做外贸销售的工作计划和目标篇五

转眼间又到了新的一年。20__，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。

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

做外贸销售的工作计划和目标篇六

一、顺利处理美国客户订单，70%余款收回，这样7月份至少能够完成3万多美金。当然不能只盯着一个客户。墨西哥客户太阳能电池板样品测试已成功，客户也比较满意，目前正在谈一个小柜的订单，根据和客户的联系状况，以及私人关系，目标7月份拿下订单。对于这样的客户，当然是要像猫盯着老鼠那样，抓紧，不放松，有望7月中旬收到定金。所以给自我7月份的目标是5万美金。

二、其余每个月的任务，很难细分，因为和客户的进展是在变化的。期望每月的任务能提前一个月定下来。

三、还有一个主要的任务，帮忙新业务员适应公司，尽早做出业务。目前，只有郑蓉是我负责，我会耐心为她解答工作中遇到的困难，并给予适当的指导，帮忙她早日为我们公司外贸业务作出成绩。

我明白，对于工作的计划也许还不让人满意，在我个人的便签纸上方，每一天的计划，都一条条写下来了，每一天的计划我相信是为我大的目标服务的，所以会脚踏实地做好。在公司这半年时光，我有不足的地方，期望同事领导给我提出，我会虚心理解，并改正，争取做得更好。每个公司都有自我的制度，以及管理方式，在努力工作的同时，我也会配合公司的各项制度。

四、对待资源资源。在上方的工作总结中，我提到，网络平台是一个很好的资源，有了平台，业务上有了明显的进步，客户积累量也突飞猛进。所以期望公司在资源分配上，尽量做到公平公正，因为这个对每个业务员都狠重要!

五、对待样品。因为前半年，我出的大都是样品，所以对这一点体会比较深刻，如果样品单客户

能培养成定期下单的长期客户，那目标是很容易实现，也为公司的长期客户做出贡献。我提出这一点并不是说我的样品出了问题，相反，我出的样品，客户都比较满意，测试也很不错，所以我期望能继续持续下去。因为样品是客户对我们产品的初步审核，是我们取得订单的关键。

六、对待来访客户。这一点只是细节，但是期望能引起注意。据我所知，我公司到访客户的下单率，并不理想。相比，我明白的一家工厂，他们公司硬件设备及各方面条件并不如我们公司，而对方到访客户的下单率几乎是100%。探其究竟，工厂对待客户细节等都十分注意。客户到访，无论客户是否下单，都十分尊重。我也期望我们公司对远道而来的客人，表现出东道主的热情，并展示公司良好的企业形象。

文档为doc格式。

。

做外贸销售的工作计划和目标篇七

现在我已经在公司担任业务员有四年的时间了。可以说我是公司数得着的老业务员之一，也是对公司的发展有一定贡献了。现在201x年将结束，我想在岁末的时候就我一年的工作做一下总结，也对自己的工作提前写下了201x年业务员工作计划范文，让自己在假期中能够安稳的度过，也让自己能够及时的认识到当前的形势，希望不会让自己失望!

转眼间又要进入新的一年201x年了，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。出来工作已过个年头，家庭、生活和工作压力驱使我努力工作和认真学习。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

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，特别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，必须以身作则，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达万元以上(每件万元)。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。通过到专业市场、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。以至于达到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，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

第三季度的“十一”“中秋”双节，带来的无限商机，给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《广东省著名商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《广东省著名商标》，承办费用达7.万元以上。做驰名商标与著名商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

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情况。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建议，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、制订学习计划。学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给与我支持。

三、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。

以上，是我对20xx年的个人工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望20xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求的客户，争取的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接20xx年新的挑战。

201x年，我有着的期待，相信自己一定能够在201x年取得更大的进步，自己就是这样一年一年的走过来的，从一个什么都不懂的毛头小伙到现在很有深度的资深公司业务员，我的成长充满了曲折，不过在今后的工作中，我还是需要继续不断的努力，相信自己在201x年一定走的更远!

做外贸销售的工作计划和目标篇八

很荣幸能有机会加入xx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满朝气的团队氛围。在这个岗位上，我明白面临的机遇和挑战都是巨大的，外贸业务知识及经验的积累都需要自身不断的努力和学习。

在新的一年里，我对自己的工作情况计划如下：

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。我会以一种积极的态度虚心向领导及各位同事请教。在我的个人观念里，态度决定成败，希望自己的努力会得到大家的肯定。

其次，学习缮制单据。在熟悉整套外贸流程理论知识之余，锻炼自己的实际操作能力。因为此前一年多的工作经验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握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，我希望能尽快熟悉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寻找目标客户。及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，相信长久的付出总会有一定的成效。

第五，协助领导及同事做好两届展会及其它国外展会的前期准备工作。在展会结束后，协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经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，申请一个skype帐号，并向客户积极推荐这一网上及时沟通工具。其通话质量与手机差不多，还可节省双方的国际长途电话费用。

二、部门内部多开展一些活动，在活动中增强整个团队的凝聚力。

三、对新人多开设外贸知识及业务知识的内部培训课程。

最后，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，我也期待自身的不断完善能为公司的发展贡献一份力量！

做外贸销售的工作计划和目标篇九

时间过得太快，让人猝不及防，迎接我们的将是新的生活，新的挑战，不妨坐下来好好写写计划吧。那么计划怎么拟定才能发挥它最大的作用呢？以下是小编收集整理的外贸销售工作计划，欢迎大家分享。

不仅在争取销售公司生产线产品的机会，而且还要不断开拓单机及特殊产品的销售，因为相对来讲这些具有更高的市场潜质和更广大的范围。

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，比如在节日里提前寄送一些节日贺卡给客户，好稳定与客户关系。重在沟通，更好的维系交流。另外借机会有一些产品的新信息要及时的发送给客户相关照片及信息，让客户知道我们的产品的先进性让客户脑中经常会有我们公司的存在这样才能有新的机会。

可尝试以下途径寻找客户源：

1、搜索引擎营销，比如google,bing等国际搜索引擎上的搜索，而且要分不同的国家语言关键词来搜索有利于获取对于非英语国家的更多的机会。

2、b2b网站营销，阿里巴巴,环球资源，ec21.....等等，当然还可以考虑一些行业网站，在日常工作中当做一种习惯有空闲的时候就当做是在看新闻一样的在这些b2b网站搜集寻找相关信息，找寻可能性的潜在客户，并顺便了解当前市场的信息。

3、国际性期刊，寻找我们产品相关的国际期刊在上面寻找潜在客户并上网搜索这些公司的信息，在时机成熟的时候再采取在期刊做一些广告的方式，目前不太适用。

4、国际展会、交流会，抓住机会争取赢取一些实际的客户，提前做好宣传资料及产品报价资料的详尽文件图片，并且发挥在展会上寻找客户的这样难得机会的最大可能性，主动的去介绍我们的产品。

5、朋友或客户介绍

6、重点参考之前成功案例分析其有效的营销途径和方式方法。

首先是完善公司的新版网站督促设计尽快完成。

1：做好每天的工作记录，避免遗忘重要事项。做好客户的跟踪，对客户联系进度及时记录，对以往与客户相互间发送的技术及报价资料要归类整理好，以便随时联系。与外贸的同事一起总结，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。

2：接触客户之前要多查、了解顾客所在的公司的主要产品，不要千篇一律的回复邮件。以便判断客户的需要和问题，然后针对顾客的需要和问题，提出建设性的意见。如提出能够增加顾客销售量或能够使顾客节省费用、增加利润的方法。向客户做出建设性意见，会更有利于赢得客户的好感，这样可以给客户留下良好的印象，有利于长期接触。了解市场需求，客户需求，争取“按照客户需要提供定制服务”

3：对客户不能有隐瞒和欺骗，这样才会有长远的客户。在有些问题上你和客户是一致的。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。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，先卖信誉后卖产品，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

4.另外，在对于搜索后得出的一些潜在客户的邮件后，在打算开发行动之前，一定要针对不同的客户研究出一套有效的并让客户有兴趣去看的开发信，以便打开局面。这样发邮件才有可能有效果。

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。为公司做出自己最大的贡献，有一些个人的不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

做外贸销售的工作计划和目标篇十

周二的会议，的确不尽人意，从我个人的角度来说，对自己这半年的工作总结并不全面，下半年的工作计划也并不清楚。借此机会，再次审视自我，认清自我，同时确立自己明确的工作目标。

从12月底来公司到6月，这段时间的工作总结如下：

1、刚到公司，前两个月比较茫然，但我一心想着把工作做好，进入工作状态。初来乍到，学习是非常重要的，当然外贸部优秀的同事给了我不少帮助，从熟悉产品到开发新客户，一步步走来，过程虽然艰辛，但结果总是给人鼓舞。通过一系列的培训，产品知识，到电话营销，我知道了作为一个外贸业务员如何开始工作，进入状态，取得订单。开始的两个月，没有任何平台，这是公司对我的考验，也是我自己对自己的考验。就如野外拓展中的“空中抓杠”，只有克服自我，才能真正的成功。到第二个月，从网上大海捞针，到最后重点客户培养，最终出了样品单，虽然金额不多，但是却给了我信心。总结这一单，最重要的是客户积累，培养重点。这一点要得益于平时戴总让我们做客户档案，分析客户，并保持和客户联系的状态。只有这样才清楚自己目前客户的联系状态，进而掌握订单的状态。

2、从二月份拿到阿里账号，我工作上了一个新的台阶。这里想感谢公司给我这样一个可利用的优质平台，让我客户资源很快上升，并学会如何处理询盘，跟踪客户，并达成订单。三月份太阳能热水器客户开始积累，并取得南非客户的样品单，目前对方还在测试阶段，订单大概要8月份才能确定。总结这一单，并没有什么诀窍可言，最重要的是跟紧客户。虽然只是几百美金的样品单，但是在这个客户身上花了很大心血，记得2月底至3月份每天晚上都会和客户聊天聊到很晚，一般是客户提醒我该休息了，我才下线……正因为如此，客户才如期参观工厂，并顺利下样品单。总而言之，跟客户的感情是需要长期培养，关系好了，机会自然就多了。

4、6月份，询盘很少，新客户的开发也就比较少，有两三个客户可能会下样品单。同时，跟老客户保持着紧密联系，尤其是出过样品单的客户。可以说，经过半年，我工作进入状态了，老客户差不多积累起来了，只是需要维护好，让样品单客户尽快翻单。同时，客户订单下了之后，配合其他部门，将客户要求反馈给采购部，生产部，以确保订单准时并无差错，赢得客户！

上半年的工作总结大致如综上所述，虽然上半年总的销售额并不理想，主要是因为我客户资源有限，很多客户还处于培养阶段，而下单的客户也都是样品单，样品单金额一般都比较低，这就导致销售额比较低。对于下半年的工作我很有信心，也希望公司对我有信心。

会上我也给自己定了目标，这个目标是要用行动去实现的，而不是空谈。下半年总目标是12万美金。很难细化，每个月能做多少，但是我相信，如果样品单客户维护好，继续翻单，这个任务并不难，甚至可以做得更好。

就目前客户的跟踪情况，7月份的工作目标和计划如下：

1、顺利处理美国客户订单，70%余款收回，这样7月份至少可以完成3万多美金。当然不能只盯着一个客户。墨西哥客户太阳能电池板样品测试已成功，客户也比较满意，目前正在谈一个小柜的订单，根据和客户的联系情况，以及私人关系，目标7月份拿下订单。对于这样的客户，当然是要像猫盯着老鼠那样，抓紧，不放松，有望7月中旬收到定金。所以给自己7月份的目标是5万美金。

2、其余每个月的任务，很难细分，因为和客户的进展是在变化的。希望每月的任务能提前一个月定下来。

3、还有一个主要的任务，帮助新业务员适应公司，尽早做出业务。目前，只有郑蓉是我负责，我会耐心为她解答工作中遇到的困难，并给予适当的指导，帮助她早日为我们公司外贸业务作出成绩。

我知道，对于工作的计划也许还不让人满意，在我个人的便签纸上面，每一天的计划，都一条条写下来了，每天的计划我相信是为我大的目标服务的，所以会脚踏实地做好。

更多 范文大全 请访问 <https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发