# 重庆市外经工作总结(精选9篇)

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2023-11-10

*重庆市外经工作总结1今年以来，外经贸科围绕镇党委、政府的工作要求，对照市政府下达的目标任务，把招商引资作为工作重中之重和主要抓手，以医学，教育业为突破口，以“强基础、促发展”为要求，充分发挥部门的职能作用，把引进项目作为工作中心，集中多方合...*

**重庆市外经工作总结1**

今年以来，外经贸科围绕镇党委、政府的工作要求，对照市政府下达的目标任务，把招商引资作为工作重中之重和主要抓手，以医学，教育业为突破口，以“强基础、促发展”为要求，充分发挥部门的职能作用，把引进项目作为工作中心，集中多方合力，汇聚各方优势，不断加大宣传力度，扩大公司的知名度；加强政策、业务学习，提高自身水平，增强工作的主动性，拓宽为企业解忧排难的领域；以服务外资企业为工作的落脚点，增强服务意识，提高服务水平，努力营造亲商、安商、富商的氛围，引导企业参与扩大出口，提高出口规模，开拓外贸、外经工作新局面。通过努力，各项工作取得了新的成绩。

今年，自营出口X万美元，境外投资额X万元，服务外包企业X个，业务执行额X万元，外资工商登记数、协议外资、注册到位外资虽未下达目标任务，但也提出了很高的要求，任务重，完成目标任务的压力很大。开发区各生化医药企业对“两反一保”、技术性贸易壁垒知识的熟知程度增加。以完善制度体系建设为依托，以提高预警信息工作的效用和工作水平，拓展服务领域，创新服务手段为重点，提升产品质量、科技含量，改革产业结构，做好我开发区生化医药行业对外贸易预警示范点的各项基础性工作和长远性目标工作，为我开发区生化医药行业创造公平的、良性的、和谐的对外贸易环境，促进行业又好又快发展

通过我预警示范点的预警信息汇报、通报、培训、研讨会等工作方式的宣传、沟通，特别是各联络员的沟通和联络作用，使得各企业对“两反一保”、技术性贸易壁垒知识的熟知程度普遍增加，为它们今后准确及时地应对“两反一保”、技术性贸易壁垒案件奠定了坚实的基础。使得各企业在对“两反一保”、技术性贸易壁垒知识的熟知程度普遍增加的基础上，其预警意识也在同步提升，使其在今后的应对“两反一保”、技术性贸易壁垒等案件中形成了应对措施的思维模式和思维方式，为其更好地应对国际贸易摩擦作了思想层面的铺垫。开发区企业华春化纤染织有限公司xxx年成功应对了欧盟聚酯高强力纱反倾销案，虽然他们并不是我们预警点成员企业，但是通过招商局和协会，他们的成功经验也可以与我预警点企业交流和分享。

今年以来，我们外经贸科充分发挥部门的职能优势，在项目落户、信息提供、化解困难、上下沟通等方面为外资企业做了一些具体工作，也得到了企业的好评，主要体现在以下五个方面：

1、做好新办外资项目的报批及变更项目的上报工作。在项目办理过程中，实行一条龙保姆式服务，从材料起草直至银行开户，全程包办服务，减轻了企业的负担，缩短了办理时间，提高了工作效率。

2、做好外资企业联合年检工作，所有参检企业全部通过年检。

3、与上级部门做好沟通联络，为相关企业在申请广交会摊位、自营出口经营权、进口设备贴息、增值税退税、中小企业开拓资金等方面，及时提供信息，加强配套服务。

4、做好出口企业生产经营状况表、自营出口表、固定资产投资及技改项目进展情况表等有关报表的数据统计及分析工作。及时掌握好第一手资料，为领导正确决策提供依据，同时督促企业及时做好相关验收材料的结报工作。

5、加强与外资企业的沟通联络，及时把上级单位、部门的政策、信息传达到企业，让企业了解掌握最新的外经贸动态，国际经济形势的变化情况，为企业正确决策提供依据。同时，关心、支持企业的发展，对列入市重点外贸企业的单位加大服务举措，外贸出口呈现了逆势飘红，在去年的基础上有了明显增幅，特别是xxxx，x月份外贸自营出口额预计可达到x万美元，全年预计可完成x万美元，完成全年计划的X，与去年相比增幅达到X。

这些年工作虽然付出很多，也取得了一些成绩，但也存在很多不足之处，特别是在工商注册外资数据和指标上存在落额，在来年工作中需更加努力。

xxx年，外经贸科将围绕镇党委、政府确立的工作重点，充分发挥部门的职能的作用，积极调整工作思路，强攻招商引资，坚持内外资并举，在招商的同时重点做好今年9只重点项目的落户工作，突出医学，教育资的优势地位，以创新思路，转型发展为目标，更进一步抓住优势项目，实施项目带动，投资拉动发展。重点是做好下面几项工作。

1、进一步梳理在手项目，建好项目信息库，加强项目管理。对相对成熟的项目加大推进力度，争取及早落户，对意想明确的项目，加强跟踪服务，工作到位，责任到家。

2、进一步完善招商资料，突出重点，提升资料的质量和针对性。重点针医学业，教育业为题材，制作有品位质量上佳的宣传画册，提高我镇的形象，吸引有意想的客商投资兴业。

3、重点做好今年签订的落户投产工作。

4、积极参加市组织的各类招商活动，同时主动出击招商。

5、利用好秋洽会的平台，做好信息捕捉、客商联络、项目签约等工作。

6、新批1家服务外包企业，完成市下达的服务外包执行额。

7、做好重点外贸企业的跟踪工作，按规定及时向有关部门反馈信息、数据。

8、做好外资、外贸、外经等相关业报表的收集、统计、分析工作，及时向上级部门报送报表。

9、进一步提升服务水平，为外商企业做好全面服务，解决企业遇到的实际问题。重点做好摊位申请、中小企业开拓资金的申报、优惠政策的兑现等工作。

**重庆市外经工作总结2**

xx年，我们紧紧围绕市委、市政府确定的总体思路和工作目标，按照实现“两个率先”的总要求，抓住国际产业资本向长江三角洲加快转移的机遇，积极应对各种困难和挑战，趋利避害，开拓创新，扎实工作，全市外向型经济继续保持快速发展的良好势头。

(一)外向型经济发展水平进一步提升

1、利用外资再创佳绩。

全年新批外商投资企业591家，新批注册外资亿美元，到帐外资12亿美元。

2、对外贸易高速增长。全年完成进出口总额138亿美元，其中机电产品进出口额100亿美元，内资企业外贸发展迅速，实现进出口亿美元。

3、外经合作创出新高。新签对外承包劳务合同额5527万美元，完成对外营业额6184万美元，外派人数508人次。

(二)外向型经济运行质量进一步提高

1、招商领域有效拓展。新批注册外资中，台湾项目 亿美元，占 56%;欧美项目 亿美元，日韩项目 亿美元，分别增长130%和98%。外资项目规模不断扩大，新批1000万美元以上项目146 个，3000万美元以上42个，累计分别达到 758 个和261个;新增超亿美元项目4个，累计达到27个。

2、产业集聚效应进一步显现。新增电子信息、精密机械、精细化工项目 260 家，注册外资 亿美元，分别占总数的44%和37%。一批研发型、物流型、服务型项目先后落户昆山，有效地提升了产业层次。

3、外贸结构不断优化。外商投资企业全年实现出口73亿美元，占全市总量的98%;新增拥有进出口经营权的内资外贸企业100 家，累计达到156家，其中65家已正常运营，全市逐渐形成了以外商投资企业为“龙头”、外贸企业、生产企业为新增长点的外贸新格局。

4、外经合作取得突破。苏州中材建设有限公司经商务部批准，取得对外合作经营资格，可经营承包境外建材行业工程和境内国际招标工程，对外派遣实施上述境外工程所需的劳务人员，推动全市外经工作上了一个新台阶。

(三)外向型经济发展环境进一步优化

1、园区开发全面推进。开发区加大基础设施投入，各项工程开工量达30亿元，实际完成工程量20亿元。新批注册外资 亿美元，占全市的34%;出口加工区初步实现全天候通关，进出口总额达到亿美元，增长166%。吴淞江工业园、昆山高科技工业园、京阪科技工业园、国际商务中心、昆山软件园、中科昆山高科技产业园等特色专业园区，成为全市招商引资的重要载体。临沪产业带启动规划，进一步拓展了外向型经济的发展空间。

2、乡镇招商成果显著。各镇加大资金投入，进一步加快工业区规划和基础设施建设，项目承载力和对外吸引力进一步增强，有7个镇新增注册外资突破1亿美元。

**重庆市外经工作总结3**

今年以来，我局继续贯彻落实绩效管理工作，年初制定了我局绩效管理考核表，并对照考核表逐项进行落实。我局还加强了行政窗口建设，由林方吉主任任窗口分管领导、科长任窗口业务科长，明确窗口ab岗工作制，强调了窗口工作人员的工作任务和工作纪律，切实增强窗口工作人员遵守纪律的自觉性。截至10月底，我局驻行政中心窗口共受理贸易类和投资类事项共计290项，其中，已办结289项，未办结的1项事项已经挂起，待企业材料齐全后再继续办理。

**重庆市外经工作总结4**

1、对公司和产品一定要很熟悉。很多业务员都很急功，天天找客户，但效果不大，原因是对公司和产品不了解，不知道目标市场在那里，或当客户问一些有关公司和产品的专业问题，一问三不知。其实只要对对公司和产品熟悉，就自然知道目标市场在那，也可以很专业地回答客户的问题。

2、对市场的了解。这包括两个方面，一个是对目标市场的了解，一个是对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上唯一不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。

3、业务技巧很多客户都喜欢跟专业的业务人员谈生意，因为业务人员专业，所以谈判中可以解决很多问题，客户也愿意把订单交给专业的业务员来负责。当然，业务技巧也是通过长时间的实践培养出来的，而在我自己这3年里的外贸经验中，我所学会的是“顾问式销售技巧”，一切从客户的需求出发，在电话，在电邮，或拜访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍，例如，如果客户是想买高质量的产品，你便可以挑一种好质量的产品给他，价格贵一点也没关系，相反，如果客户只想买便宜的产品，在报价时就不要太高，否则就会吓跑客户。做业务其实可以简化为“了解或激发需求，然后去满足要求”。

1、诚实做生意，最怕“奸商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋友，做生意。

2、热情只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去，外贸更加是如此，因为外贸是一个很长的过程。

3、耐心外贸行业中，开发一个新客户的周期一般在半年到一年之间，或者更长，所以，在这个漫长的过程中，在自己没有订单而同事有订单的时候，一定有耐心，暴风雨后便是彩虹。

4、自信心这一点最重要，在外贸中，一般公司拥有的客户有几百个之多，但真正下订单的，可能就那么几个。所以，业务员可能很多时间都是在做“无用功”。但是一定要有自信心，有很多潜在的客户，都是要在很长的时间里才转变为真正的客户，所以必须持有坚定的自信，才会把业务做得更出色。

时间飞逝，不知不觉来到公司已经半年了，就快到过年的时候了。记得刚来的时候，由于经验的缺乏，是即兴奋又担心。最初是抱着学习和锻炼的态度来到这里的。半年下来，觉得自己学到了很多，也进步了很多，在生活和工作上都有了一个全新的体验。虽然没有什么大的贡献，但也算经历了一段不平凡的考验。在此，当然首先非常感谢公司给我这个机会，让我在工作中不断地学习，不断地进步，慢慢提升自身的素质，同时也非常感谢大家在这段时间对我的帮助。

走出学校，步入社会工作后，发现一切都比在学校的时候正规化，每天要准时上下班，每天要对着电脑坐一整天，现在的业务员离不开电脑，起先有点不适应，但慢慢地状态也就调整过来了。首先，先总结一下我半年来的工作情况。这半年来我主要是做以下这些事，最主要的当然还是负责网络发布这一块。记得刚来时不懂得如何发布，经过这段时间的发布，慢慢地有了新的体会，知道如何提升自己公司产品的曝光率。当然也会每天及时地更新我们公司的产品信息，并不定期地将一些新的产品发布到网站上去，充实我们的产品信息。半年下来，虽然并没有什么实质性的客户，但也会在一些免费网站上收到一些询盘，可见功夫并没有白费。因此以后还是会继续努力维护这些B2B网站。其次是对产品的了解。记得刚来时经常会下到生产车间了解设备，为此主管也为了让我们尽快对产品有一个大致的了解，让我们每周了解一台设备，彼此之间互相交流。现在我对公司的主营产品已经有了一个比较全面的了解。当然我们知道这还远远不够，我今后一定要努力去了解更多的产品，特别是其他厂家的。除此之外，平常我也会处理一些询盘。主管会将一些在阿里巴巴网站收到的询盘分配给我处理。当然我也会及时处理，对信件及时作出回复，但大部份都杳无音信，可能大部分人都经历过相同的事情。很多发出去的信件都得不到回复，即使部分报了价，但最终成交的可能性也微乎及微。即使是这样，也要对每份询盘做出及时回复以给客户留一个好印象。都说做业务员要有耐心，要有恒心，大概就是体现在这里吧。半年下来，虽然还未接到单子，但总体而言对外(内)贸流程也有了一定的了解。客户询盘——报价——得到订单，签订合同——公司内部下单投料——生产部生产设备——发货——调试——售后服务，每一个环节都至关重要。

当然半年下来也有令人担心的地方，就是公司整体制度比较混乱。我基本了解了公司的工作流程，也明白了公司的发展方向，这让我了解到工作并不是一个人的事，团结的力量是很大的。公司最主要的部门是销售部和生产部。这两个部门的协作是非常重要的，倘若这两个部门脱节了，就什么事也办不成了。我们知道只有销售部接到单子了，生产部才会有活做。而与此同时也只有生产部按时交出设备，才有可能带来下一次的合作。其实作为一家公司，首先经营的是人才，其次是诚信，然后就是产品。来到豪特的时间说长不长，说短也不短。但在这半年里，还是发生了很多事，楼下的钳工换了一批又一批，包括仓管、技术人员都换过，人员流动频繁，可能是员工们都缺乏一种归属感。还有就拿新产品鞋套机来说，自从上了这个产品后波折不断，如不能按时交货，客户来了多次却看不到能正常运行的设备。都说成交并非是销售工作的结束，而是下次销售活动的开始。但我们的现状却是接一个单子就失去一个客户。说到底原因在于诚信，我们知道诚信是公司经营的理念，与其说经营产品，倒不如说是经营诚信，每个公司都是靠着诚信保持着自己已有的客户群并扩大自身的影响力。还有就是产品质量也至关重要。出去的设备只有具备高质量，客户才会信赖我们，所以今后在产品质量方面一定要把好关。

在公司的这段时间我也特别感谢大家对我的照顾及帮助，当然要特别感谢的是主管。记得刚来时真的是很多东西都不懂。都说新人是需要人带的，我可能算是幸运的一个，因为有经验丰富的主管带着。记得刚开始什么都不懂，不懂得如何收发传真，不懂得如何在B2B上发布信息，不懂得如何对一些询盘函做出正确的回复。这段时间在主管的悉心指导下真的学会了很多，除此之外平常大家也会教我一些做人做事的道理，这些是在学校里是学不到。当然以后的路还很长，要学的还很多，我会继续向大家好好地学习。

回顾过去一年来的工作与成效，我们几个做外贸工作的同志都深深地体会到，我们是在新钢联公司领导的亲自关怀指导下成长起来的，是在各部门同事们的积极帮助配合下进步的。受外贸组其他同志的委托，在这里我要代表他们感谢领导、感谢同事们。

**重庆市外经工作总结5**

十年发展，公司人用事实证明：只要敢想敢干，坚持不懈，就一定能实现梦想!

【我们的梦想】

未来，公司将以“主业第

一、产业园开发为辅助”的发展思路，以“一切从简、专注聚焦”的原则去谋划蓝图。主业上将以加油站一站式服务商和城市配套产品为业务主线，力争20xx年实现新三板挂牌上市，三到五年内实现转板，十年内做到行业第一，销售额做到30亿，让更多人感受到：“城市，因公司而更美好。”

产业园开发，我们将仍以郑州航空港区十年大发展为历史性机遇，以合资公司为大平台，以助力入园企业发展为使命，以绿色、智能、人性化、产城融合为开发理念，努力在航空港区建设五大园区孵化器，总建筑面积达500万平方米，入园企业产值达3000亿的产业规模，助推航空港早日成为国际化的航空大都市。

我们将以创新、开放、诚信、责任、分享为企业精神，以全球化的市场定位，靠团队的凝聚力和执行力，去实现未来的每一个梦想!

\_\_\_\_年，注定是不平凡的一年。原材料本钱增加，税率大调剂，人民币不断升值……在这样的大背景下，外贸在\_\_\_\_年显得特别艰巨。忙繁忙碌的一年眼看又要过去了，又到了需要对自己的工作总结经验教训的时候了。

一 回忆过去

1.对新销售区域的拓展。以越南市场为重点开辟市场，培养了3个新客户，到\_\_\_\_年底止，总计销售金额为28万美金。从\_\_\_\_年1月起，一共9个不同国家和区域的客户建立了贸易合作关系。

2.重视品牌意识。一个企业的发展壮大，品牌气力起着非常大的推动作用。\_\_\_\_年景功把三锋品牌产品销售到斯里兰卡，就目前来讲，销售情况良好。

3.对老客户的优良服务。重点为乌克兰客户\_\_\_\_和意大利客户yy的跟踪和服务。\_\_\_\_在\_\_\_\_年销售金额总计为32万美金，面对\_\_\_\_年欧洲对eu2标准的实施，用时6个月，25cc汽油锯题目现也得到了解决。

二 总结现在

1.产品质量有待进一步的进步。不论是公司的主打产品电链锯汽油锯还是小打小闹的冲钻角磨，质量投诉此起彼伏。这对销售工作的展开产生了极大的困扰。再者，新产品的开发周期太长，就产生了老产品不成熟，新产品又不敢推荐的怪现象。

2.跟单工作的艰巨。依照公司以往的生产周期，通常是30-35天。以\_\_\_\_年来衡量，远远超过这个周期。我们的推延交货，直接影响到客户的销售计划，这对公司的信誉也会造成一定的影响。特别是，每每到发货时，不是这类机器少一台就是那种机器少两台，不但对工作带来了非常大的麻烦，客户那边更是不好交代。

三 展望未来

海外市场的开辟没有终点，\_\_\_\_年对\_\_\_\_年来讲只是出发点。在摸索和经历中渐渐成长，而新的一年每项拓展工作都需要领导的大力支持。市场是残暴的，\_\_\_\_年势必是我更加兢兢业业工作的一年。生于忧患，死于安乐，假如\_\_\_\_年注定是狂风骤雨，那末请让它来得更猛烈些吧。我坚信，在拓展海外市场上，我们所做的每步都是为了更好地销售我们的产品!做这个轴承销售工作整整三个半月了。

这个时期，我觉得欠缺的还是系统的记忆和巩固吧。由于，以后，自己加的轴承群等，出现一些询价的，那些轴承型号很多很奇异，有时候自己记不住是哪一类的，有些知道是哪一类的又看不懂后面带的符号的意思。感觉自己知道的怎样还是那末少。

**重庆市外经工作总结6**

国际贸易中，报价是一个关键环节，压价更要讲究策略。首先关于报价。一定要中肯，要快。

1)价格太高或太低都会直接被客户踢出，等于自己忽悠自己玩。

2)报价太慢，十天半个月后才报价，也等于自己涮自己。

3)怎样做到报价准确（千万不要只听老板的，不知道产品价格构成的业务员，永远都只是传话筒）两个方法：

一是经常刺探同行的价格

二是经常跟工厂技术人员接触，知道自己产品生产的每一环节的成本，最好有一个关系很好的技术人员，可以每天和你讨论价格。

我通常使用第二种。知道了成本，知道了各个环节的利润空间，就不会报出太离谱的价格了。注意：不要太压榨工厂，大家都有的赚才好，这样才会有长期合作的工厂。

其次怎样对付客户的压价？

我几乎每一次报价客户都会说高，在最初我对我的产品不是很熟的时候，我只能被动的跟老板讲，老板就马上降价。虽然会说明理由，如，很期望跟您合作，我们很重视您并且愿意跟大公司合作……每次我这样轻易的降价之后，客户依然认为我们的产品价格比别人的高，而且也因此失去了很多客户……

后来，我的原则——决不降价。

一旦降价极容易失去客户。决不降价的前提是逐渐熟悉自己的产品，熟悉每一个生产环节的成本组成。知道了这些，就知道了价格底线在哪里，就不会盲目报出超高价格。价格一旦报出，决不降价。

任何一个客户都不会说“你报的价格好低哦”，既然他们永远都会说价格高，那我们遇到客户说价格高就不要灰心（如果我们的价格的确是高，那我想客户没必要写封信告诉你，直接就把你踢了），慢慢应付就好了。

1）首先，每一份价格都要经过仔细核算，不要报得太离谱；

2）每一份报价单都要做的完整，有公司的抬头等，这样至少客户会认为我们很认真，尤其不要直接在邮件里给一个价格，这样客户也不好保存，也不好查阅。

3）每一给报价单都包含相关产品完整的规格。

4）每一份报价单都要有期限，我的是一个月。

5）把报价单做成pdf格式 。

客户来信说价高，我通常这样回他：

1）我们给你的是针对这款产品的最好的价格。

2）我们针对这款产品的服务是持续的。

3）我们保证按时交货。

4）我们的报价单的有效期是一个月，下个月的今日我们会准时涨价，原因：汇率的原因，国内原材料的上涨，现在各种东西都在上涨，全世界做生意的人都是有目共睹的。

5）同时，可以在客户需求的产品上面做文章，使客户认为我们是专业的和可信赖的。在价格和产品差异不大的情况下，客户会选择什么呢？我想业务员每一个小细节都很重要吧。把自己当作一个品牌经营，形成自己的做事风格

在商务洽谈中，不少人习惯用压价策略来得到用户的订货，对这种做法，应在不同条件下做具体分析。因为并非所有客户都不接受高价产品，也不是所有低价产品客户就欢迎。在同客户的业务商谈中，业务员要准确把握产品的报价技巧，力争在不压价的情况下，同样达成交易。

首先，我们应该清楚一个问题：是什么在真正操纵价格？答案是：

一个产品的价格，尽管其制定要依据一定的价值、供求、 政策 而定，但是在用户的心目中，价格“昂贵”与“便宜”这两个概念，经常受购买者需求的强烈程度、需求层次、购买力及心理因素的影响，具有浓厚的主观色彩，至少在下列条件下，用户对产品价格的高低是不敏感的。

1、用户急需时，就不特别注重价格，如果自己销售的产品正是客户迫切需要的东西，他主要关心的可能不是价格而是交货期。

2、产品愈高级，价格对成交影响愈小。企业在销售高档耐用品、高级 工艺品 ，或能满足用户某种特殊需要、或主要满足高层次需要的产品，价格问题就显得微不足道。凡是为用户专门定做的产品，其价格一般来说对销售方也都是很有利的。

3、把购买某种产品当作投资时，购买者对价格就不会太敏感。黄金 首饰 价格虽然昂贵，但买的人并不少，因为购买黄金 首饰 是一种投资。所以，用户认为购买某种商品是一种投资，或者某种商品的价值经过使用仍保持不变，甚至会增值，他们对这种产品的价格就不会太敏感。

4、出售的产品在客户购买的产品中所占的比例愈小，客户考虑价格的因素也愈少。一件产品价格的贵和廉是相对的，往往取决于其价格占用户收入的比例，如价值3000元一台的彩电，在目前对经济收入较高的个体户来说，并不贵，但对一般的薪金阶层来讲，就感昂贵。同样，你出售的产品如果是客户所需的原材料、半成品，就要研究占购买企业产品价格的比例。这个比值愈小，产品的价格愈微不足道。

5、经销商考虑利润多，而关心产品的价格少。对产品的经销商来说，他们主要考虑获利程度，相对来说不太关心产品的价格，这是因为：价格低的产品有利可图，他们就对价格低的产品发生兴趣，反之亦然。所以，经商者不是关心价格的高低，而是首先考虑获利多少。

6、友好的态度，可影响客户对价格的看法。在产品销售过程中，如果经销人员对客户的服务态度好，如接待热情、介绍详细、协助购买、免费送货等，那他宁肯多付些费用也是乐意的。他们会把经销人员的任何一种服务项目都视为某种形式的减价。

由此可见，在以上几种情况下，用户对产品的价格是昂贵还是便宜的判断具有较强的主观性，同时，通过销售人员的努力完全可能改变用户的看法而达成交易。

在商谈中，同样的产品价格，经销人员如能采取一定策略，就能将因价格问题发生僵局的商谈，由危转安，或可将由于价格较高影响订货的用户，变成愉快地接受此价格而达成交易。

1．切片报价。一公斤西洋参8000多元，但推销人员在报价时，则说每克元。又如，在英国，当你向售货员询问好的咖啡价格时，营业员则会告诉你“50便士可买四分之一磅”，而不说“每磅咖啡两英磅”。你看，两英磅“切片”后成了一个小单位价，可使人有一种价廉的感觉，即使不能保证成交，但他决不会立马掉头就走。

2．比较报价。此种报价方法可从两方面进行：一方面是将企业的产品与另一种价格高的产品进行比较，这样相比之下就显得自己的产品价格便宜了；另一方面可将产品的价格与消费者日常开销进行比较。例如：一个推销员推销钢笔时，他经常对男士说：“这支笔是贵了点，但也只相当于两包红塔山，一支笔可用四、五年，可两包烟只能抽两天。少抽两包烟就可买一只精致的笔，而且在用的时候又有风度，值得!您说是不是?”经他这样一比较，一恭维，有些人也就很想买一支了。

**重庆市外经工作总结7**

20xx年，全县外贸进出口总额预计465万美元左右，其中进口12万美元。进出口同比增长208%，完成年计划的155%。加工贸易进出口14万美元，同比增长130%，完成年计划的7%。20xx年全县对外贸易进出口额出现了一次新飞跃，创造了历史最高记录。对外贸易呈现出如下亮点：

1、骨干企业增势强劲，支撑作用进一步凸显。特别是今年3月份才出口的邓氏玉竹生态发展有限公司，到12月中旬完成出口280万美元，占全县进出口总额的61%，湘源皇视数码科技有限公司的电子产品也保持了良好的出口态势，其进出口额占全县进出口的。稳居全县企业出口第二。这两家外贸出口企业为全县外贸出口的快速增长起到了重要的支撑作用。

2、 加工贸易开始走出低谷，让我们看到了来年的曙光。双峰兴昂鞋业有限公司是我县承接产业转移的重点企业，前几年一直从事鞋面加工，没有进出口业绩。随着兴昂三期4条成品鞋生产线的建成，该公司从12月份开始正式以双峰兴昂鞋业有限公司名义自营进出口，现第一本加工贸易电子手册顺利通过商务、海关的审批，第一单价值6万美元的进口料件将于近日进口报关。预计20xx年将实现加工贸易进出口1000万美元以上，将成为我县重要的加工贸易企业。

3、 中药材出口从零到有，增长幅度大。邓氏生态玉竹发展有限公司作为全县加工中药材的外向型企业之一，加工生产的玉竹片、西洋参等中药材饮片制剂，深受欧美等国家用户的喜爱，目前已实现280万美元的出口，成为了我县出口的主力产品。

4、外贸主体得到进一步加强。今年，有6家外贸企业进行了对外贸易经营者备案登记，其中有2家企业有了外贸进出口实绩。对外贸易企业由5家发展到了11家，外贸队伍逐步壮大。

今年，全县外派劳务人员266人，年末在外人数332人，完成外派劳务合同额444万美元, 外派劳务营业额万美元。新增境外投资企业1家。外经工作得到了稳步发展。

1、全年共申报外经贸扶持资金、加工贸易引导资金、中小企业国际市场开拓资金等项目25个，申请资金991万元，已到位资金40万元，预计尚有120万元左右资金有望在年内到位。

2、按期完成了全县外贸行业“十二五”规划编制的相关工作。

3、外经贸数据统计及时、台账完整。

1、深入外向型企业走访调研。为进一步引导我县外向型企业走自主进出口发展之路，今年3月份，我们对全县所有的外向型企业进行了走访调研，对企业的经营及代理进出口情况、政策需求以及需要政府部门提供的服务等方面进行了深入的调查了解，同时传达了省对外贸出口及加工贸易的鼓励政策，指导企业开展直接出口和加工贸易。

2、强化服务理念，促进外贸发展。在外贸业务开展的整个过程中，我们从备案登记到货物进出口报关等方面提供全程指导，对期间出现的问题及时出面协调解决，对办理加工贸易的企业进行全程陪同，简化了办事程序，为企业提供了方便。今年有两家企业的进出口手续和加工贸易手续，在我们的努力下，都只用一天的时间就办好了从商务到海关、电子口岸、商检等部门的所有手续，受到了企业的好评。

3、积极申报外经贸发展资金、加工贸易引导资金、外经合作资金和中小企业国际市场开拓资金等项目，为企业申报材料提供指导和把关，全年共申报各类项目25个，申报资金991万元，争取资金支持可达160万元。

4、精心组团参加第七届中国-东盟博览会和第二届湘博会。我县作为娄底市唯一组团单位参加了10月20日至24日在南宁举办的第七届中国-东盟博览会。本次博览会由我们股室负责前期工作的协调和联络，我县组织了14家企业的十多类产品参展，展会上县委副书记、县长\_华接受了湖南卫视、广西卫视等多家省级媒体的专访，有力地推介了双峰农机，受到各界的好评。同时参与了12月6日-8日在娄底文化广场举行的第二届湘博会的组织联络工作，我们精心组织31家农机机电企业和68个境内外农机客商参展,参展产品涵盖农机机电30多个品种，会上我县共签订15个贸易项目，合同成交额达亿元。

5、成功接待了亚非拉22国商务官员来我县考察。8月22日至23日亚非拉22国商务官员一行40余人的考察团来到我县对我县农机机电产业进行考察。我局负责整个活动的联络与协调。由于制定了详细的接待工作方案，加之有部门、企业的紧密配合，活动安排有条不紊，达到了预定目的。

6、认真组织外向型企业参加各种加工贸易、电子商务的培训，组织外派劳务培训基地学校参加省商务厅的劳务输出对接会。积极与境外投资企业老总沟通，为他们送政策、送项目。

一是我县外贸出口主体弱小，上百万美元出口的企业不多，目前还没有出口上500万美元的外贸企业。导致全县外贸出口量不大。

二是进出口企业融资困难，严重制约外贸发展。随着国家信贷政策调整，特别是中小型的进出口企业融资受阻，企业生产流动资金紧张，导致企业无法承接外贸单子，只能依靠滚雪球的模式发展，出口竞争力下降，影响自营出口。

三是出口成本大幅上升。今年以来，国内原材料、劳动力成本、海运费大幅上涨，涨幅超过10%，企业很难自行消化。

四是外派劳务出国费用过高、专业型的劳动力资源贫乏、劳动力素质较低等因素在很大程度上制约外派劳务工作的发展。

1、继续积极扩大出口主体。加大外贸政策宣传力度，做好出口企业孵化工作，积极鼓励具备条件的企业申请自营进出口备案登记。指导双星生化、同利打火机、三鑫工艺品等企业开展进出口业务，着力培育外贸出口新的增长点。

2、重点扶持兴昂鞋业有限公司开展加工贸易。争取20xx年实现加工贸易500万美元，进出口总额1000万美元以上。

3、巩固现有中药材、高新机电技术产品出口成果，加强对企业的引导。

4、支持1家本地企业申办对外劳务输出资格，稳步推进劳务输出。

一年来，我县的外经外贸工作虽取得一定成绩，但距离上级领导的要求，还有很大差距，我们将在局党组的领导下，发扬成绩，不断总结经验，争取来年创造出更大实效，为开创我县外经外贸工作尽微薄之力。

**重庆市外经工作总结8**

x年是我公司外贸业务的攻坚年，我们要总结x年的经验，重点在产品开发上和市场拓展上下功夫，在队伍建设初见成效的基础上，以更加饱满的热情，为我公司外贸事业做大做强而发奋工作、不知不觉，进入高璐美快5个月了，回首这5个月的学习和工作，有最初在车间实习的艰辛与汗水，有最初跟单时的困难与挫折，也有圆满完成任务的高兴和满足，很高兴能进入到高璐美和大家一起学习、共同成长、共同进步、现就20xx年下半年个人工作情况总结如下：

1、熟悉了解公司的各个方面：

我于20xx年8月底进入公司，在这里要感谢公司让我在公司的生产一线锻炼了一个月，让我能在第一时间亲自了解公司的产品生产工艺流程及规格尺寸，为以后的跟单工作打下了坚实的基础、在实习结束回到办公室后也开始加紧对公司的各项规章制度进行全面了解，熟悉公司的企业文化、通过了解和熟悉，我为能进入公司这个团队感到自豪，同时也感到自身的压力、在以后的工作中，我将以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，在坚持原则的情况下敢于尝试，更快更好地完成工作任务、

2、熟悉跟单业务流程：

作为一名跟单新手，必须尽快让自己了解跟单这项工作以及清晰的跟单流程及相关的外贸术语、不得不承认，最初的我，对于跟单，没有太多的具体概念，所幸，在部门领导人的培养、支持和领导之下，慢慢地开始熟悉跟单的具体操作流程、在工作中我学习到，跟单工作是一项需要细心，还需要稳重的工作、而要做到这些，一是要从基本功上多下工夫，对业务熟练掌握;二是要主动培养自己严谨细致的习惯，无论面对什么样的事情，先要做到平心静气，不急不躁;三是要主动的与销售经理，与各个部门的同事沟通，做到不耻下问，不懂就问，有疑问就问;四是要有锲而不舍的精神，跟单在一开始可能是一件新奇的工作，时间长了可能会产生厌烦的情绪，这是需要避免的，无论从事什么性质的工作，都是在发挥自己的作用，只有坚持不懈才能不断进步、我想只有这样，才能把跟单这份工作做好，才能不断的提高自己的能力，从而为更进一步的发展打下良好的基础、

1、工作主动性发挥的还不是很好，对工作的预见性和创造性不够，离领导的要求还有一定的距离;

2、业务知识方面掌握的还不够扎实，在今后的工作中，我一定会严格要求自己，虚心学习，我相信凭着自己高度的责任心和自信心，一定能够改进这些缺点和不足，争取在各个方面取得更大的进步、

3、要更加细心认真地完成工作，尤其在做资料的时候、跟单是一份很细致的工作，所以我们在跟单的时候必须要做到认真、细致、仔细、

4、要学会全面考虑问题、每一次出货的同时也伴随着下一次出货的到来，包括出货的时候需要考虑到客人是否有足够的库存，某种产品的规格是客人现在急缺的，要先出货;我们目前所生产的能不能满足客人的订单等等一系列问题、

5、要及时有效地和各个相关部门沟通、每次出货前，都需要和计划沟通，确定大概的出货时间;多去车间看看生产情况，产量等;每天与计划及仓库确认产品生产进度和每日入库情况，以便更好地做好出货前的准备、

6、走好跟单流程每一步、20xx年，跟单流程混乱，没有一个统一的流程，正所谓“没有规矩不成方圆“20xx年将严格按照跟单及出口规范流程执行、

来到GLM工作，我最大的收获莫过于在敬业精神、思想境界、业务素质和工作能力上都得到了很大的进步与提高，也激励我在工作中不断前进与完善、随着公司不断的发展壮大，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广、为此，我将更加勤奋的工作，努力的学习和提高文化素质和各种工作技能，为公司做出应有的贡献、我明白企业的美好明天要靠大家的努力去创造，相信在全体员工的共同努力下，企业的美好明天更辉煌

**重庆市外经工作总结9**

今年以来，我局在上级业务主管部门的正确领导和上级业务部门的精心指导下，以全面落实“十三五”规划为主线，以“加快转型升级、建设创新型国家”为目标，以加快发展为主线，以推进工业经济、加强工业经济建设和加强工业企业建设为重点，不断增强全局职工的凝聚力和战斗力，较好地完成了全年的各项工作任务。现将全年工作总结如下：

一、主要工作

一)加强学习，提高素质

今年以来，我局始终坚持以为统领，认真学习十三届三中全会精神、省委七次全会、省十二届四次全会精神、《关于深入推进企业改革发展的决定》等一系列文件，以的思想理念引导全局职工，进一步提高了全局职工的思想觉悟，增强了做好本职工作的责任感和使命感。一是认真学习贯彻落实党的十三届三中全会、省十二届四次全会精神，深入学习实践。今年以来，我局组织局属各股室和股室人员学习，重温了“”重要思想，领会的科学内涵，并结合“创建学习型、争当学习型员工”活动，开展了以“提高素质、树立形象、创建品牌、创建和谐”为主题的“创一流业务、争先进位、争创一流业绩”为内容的“三创一建”大型实施活动。通过这些活动，进一步提高了全局职工的思想觉悟，增强了做好本职工作的责任感和使命感。二是认真学习贯彻《中华共和国职能部门法》及省、市局有关职能部门的文件精神，结合我局实际制订了《局各股室、各股室职责》。三是学习贯彻《关于加快发展经济和各项工作的决定》及省、市局有关职能部门文件。四是学习贯彻《中华共和国职能部门法》，进一步加强我局职工的法律意识，增强依法办事的意识。五是学习贯彻《中华共和国职能部门法》，进一步规范了我局工作的管理程序、办事程序，促进了我局各项工作的规范化。六是学习贯彻《关于加快转型升级改革发展的决定》等一系列文件。七是加强我局职工的法律意识，增强了做好本单位的各项工作的责任感和使命感。

二)狠抓落实，提高素质

一是强化了职工的法律意识和国家的法律权威。今年以来，我局组织全体职工学习《关于加快转型升级改革发展的决定》及省、市局有关职能部门文件，重点学习了《中华共和国职能部门法》、《关于深入推进关于加快转型升级改革发展的决定》，进一步明确了我局的职能、行政职能、行政职能、行政职能。二是强化了我局职工的依法行政意识。今年以来，局各股室在职工中广泛开展了行政许可法的学习教育活动，使全局职工认识到了行政许可法的重要意义，提高了依法行政意识和自我保护能力。三是加强了队伍的业务能力。按照“依法行政、科学管理、严格执行”的要求，我局加强了对职工的法律知识进行培训学习，不断提高了职工依法行政的观念。

三)狠抓落实，加强管理

一是加强了管理。我局以作风建设和服务型的创建为契机，以“加强作风建设，提高工作效率和水平”为主线，狠抓了作风建设、“三好一满意”、“三严三实”等方面工作。二是加强了职工的法律学习。今年以来，我局加强了的法律咨询、行政效能和职业道德的学习，使职工认识到的行政效能和职业道德的重要性，增强了做好工作的主动性，促进了依法行政、依法办事的意识。三是加强了职工的法律知识。我局始终坚持“依法、严格、规范”的原则，以法治建设为中心，以规范行政行为、规范办事程序、规范办学行为和规范行为为成为我局的行为准则。xx年来我局未发现有一人出现违规现象。我局职工的法制观念和依法办事的自觉性也有了很大的提高。在今年以来，在全局范围内开展了“三好一满意”

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找