

最新国际货代的工作计划和目标(精选6篇)

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

国际货代的工作计划和目标篇一

(一) 在外事为经济和社会发展服务方面做得不够。

外事部门作为对外交往的综合性窗口，在新时期下，外事只有与改革开放和经济建设结合起来，全方位、多层次、宽领域为经济和社会发展做好服务，才能够大有作为，也才能提高外办的地位。在这一点上，我科虽然也作过尝试，但收效不大。除客观方面的原因外，与我们自身的参与和服务意识不够强也有关系。过去总认为外办不是纯粹的经济部门，服务于经济工作不能涉及太深。通过与发达地区相比较，我科意识到外事服务经济工作服务其实可以大有作为。与单纯的经济部门相比，外办更具有对外交往渠道宽、接待队伍素质高的优势。在今后的对外交流工作当中，我科将重新确定外事为经济服务的信心，充分有效地利用友城、使领馆、国际组织等渠道，在工作中注意捕捉各种商贸信息，提供给我市或外方企业，实现“请进来，走出去”的战略，积极为国内外双方牵线搭桥。

(二) 国际交流渠道不够多，市民参与国际交流活动的程度较低。

国际交流科工作计划小结() 观条件限制，双方的交流与合作难以满足我市经济建设和社会发展的需要。我科在与国外其他城市、大公司和各类组织还没有建立广泛联系。这就制约

了国际交流工作的进一步发展。我科今后应当在与各国外友城开展丰富多彩的实质交往的同时，进一步拓展国际交流渠道。针对这一不足之处，我科还应加强与友、侨联、外宣和其他相关部门的沟通和协作，取长补短，互通有无，在拓展新的国际交流渠道的同时，加强国际交流工作的舆论宣传力度，让更多的市民了解和参与到这项工作中，为国际交流工作注入新的生机活力，在经济、科技、卫生、体育、教育、人员交流等方面与国外开展更多的交流与合作。

（三）年主要工作目标

6、组织在邕外国人系列联谊活动；

7、到我市的市委统战部、市友、市侨联、市政协海外联谊委等部门调研，并加强与各部门的联系与合作，共同为发展我市的对外交流与合作努力。

第二篇：关于做好国际交流2014年工作总结和2014年工作计划的通

国际交流科工作计划小结()为了便于统计和分析，请各单位在文字报告后使用本通知所附表格提供相关基础资料。

总结和计划请分别以书面(请主管领导签字并盖单位公章)和电子形式送至我处交流科。地点：行政楼128室。电子邮件：fao@。截止日期：2014年12月13日。

感谢各单位的大力支持。附表：

医院信息——信息科涉及到院内各个环节及部门，影响范围广。为领导出谋划策、集思广益，做好领导的助手，维护医院整体利益。在医保局与医院之间的起到桥梁和纽带作用。

医院设立信息科领导小组，组长由院长亲自担当，下设按医

院功能划分若干个科室管理成员。明确分工合作的责任，院内各功能科室严格把关，信息科计算中心负责技术把关。

一、迎世博保障信息安全，完善应急预案

坚持“预防为主、分级负责、突出重点、保障安全、维护稳定”的方针，一旦发生紧急突发事件，以最快的速度，有序、有效地组织、实施和处置，把突发事件的危害降到最低点，维护医保结算的安全和稳定。

1. 保障世博期间信息系统安全，坚持“安全第一、预防为主、综合管理”方针制定“医院突发信息安全事件应急处置制度”及应急处置流程。

国际货代的工作计划和目标篇二

根据学校党政工作要点的工作要求，我院经过讨论，认为：围绕着党政工作要点所得出的要求，我们的工作任务很重，压力也很大，需要全校上下齐心协力，提供必需的人力。物力及政策上的支持，同时也需要我们国教院全体员工的共同努力。因为我们面临的是中医药的国际普及程度越来越高、国内同行竞争愈来愈激烈的这样一个局面。“十一五”期间，我校的国际教育要求有较大的发展，这就要求我们从现在做起，认认真真地做好每件工作，脚踏实地地完成好每一项工作任务。

我院今年的工作将要围绕以下几个方面进行：

1、在既往工作经验的基础上，进一步规范、明确国教院现有岗位员工的岗位职责、工作任务及流程，在明确职责的基础上制定出国教院各位员工的管理与考核办法，严格考核。在国教院内部围绕国家及学校的有关规定制定奖惩办法，切实通过考核，奖勤罚懒，不能很好地履行岗位职责的同志按学校的有关规定处理，切实把全体员工的工作集中到学校的工

作中心上来。

2、严格执行学校的有关财经工作规定和制度，控制好国教院经费的使用。严格规范国教院的各项收费活动，在财务处的监督下合理、规范地使用各项经费，保证每笔学费收入全部上缴学校财务；按学校的财经工作制度控制好国教院的各项支出，节约开支，尽可能地减少支出。

3、与教务处、研究生院一起就本科学生、研究生的各项管理工作进行协调、研讨，规范各项工作的程序，特别是英语授课学生、非全日制学生的管理及导师经费的拨付等问题，争取在上半年明确理顺。

1、在国教院的职权范围内，首先对教学秩序的规范进一步明确，对学生的到课率、迟到、早退等问题在任课教师的配合下，进一步规范、严管。

2、配合教务处、研究生院，做好教学质量评价的有关工作，开展评教评学活动，听取教师、学生对教学工作的建议，及时反馈给各有关学院。

3、狠抓国教院的教师队伍建设，从全校的角度来考虑国教院的教师队伍，建立能使用外语授课的专业教师队伍的. 资料库，及时邀请承担国教院的教学任务；对国教院内部的教师，要严格要求，贯彻学校领导的意见，在严格考核的基础上实行定期轮换、交流；积极向学校有关部门建议，通过校内举办培训的方式，在外国语学院的教师中提高他们的中医药专业知识，在专业教师中提高他们的外语水平。

1、抓好招生工作，严格规范招生工作的各项工作秩序，压滤机滤布明确专人负责，明确工作任务。同时要求国教院各位职工集体参与，对招生咨询的每一个电话都要做好记录，积极主动地和对方联系，努力做到不放弃每一个招生机会。

2、做好与招生工作有关的宣传工作：建议学校校园网增加英文页面，在国教院的英文网页上增加宣传内容；与有关部门一起，做好招生宣传资料的制作与准备。

3、通过多种途径，积极参与到各种方式的招生宣传中去，除参与教育部等主管部门的招生宣传外，通过各种校内、外资源，广为宣传，捕捉招生信息；在工作中，抓住每一个与境外合作的机会，积极拓展境外的合作伙伴，滤布以扩大生源。

4、通过校领导与有关职能部门的支持，使国教院的办学硬件与软件上力争有所发展，改善办学条件，增加工作人员，发扬中医教育的优势，力争使国教院的汉语培训工作有一个新的工作局面（包括汉语语音教室建设，教师的增加，中医汉语课程及教师队伍的建设等）。

国际货代的工作计划和目标篇三

一、懒惰心里。一天就几个小时的工作时间，一晃的功夫就过去了，有时候感觉自己还是太懒，这也是上学时候养成的散漫习惯。记得我看过一部电影《当幸福来敲门》，威尔史密斯主演，我看到了自己的身影，也学到了很多，他为了多争取点打电话的时间，话筒从不放下，从不喝水，就抱这一本黄页打电话，争取和客户见面的机会，最后他成功了。这部电影我感触很多，也给了我很多动力，他工作的态度，积极奋进的精神，是我一辈子要学习的。

二、找客户的方法还有待改进。都说十封邮件不如一次电话，十次电话不如一次面谈。我觉得，打电话的真正目的还是为了争取见面的机会，为了更好的发展，前期的投入是值得的，但是这并不代表盲目的拜访，要跟据实际情况，计划好拜访时间，线路，使自己在得到收益最大化的基础上，减少自己的开销。

三、报价的技巧有待改进。现在正值经济危机，各大船东价

格拼的很厉害，而且市场很乱，因此我觉得报价的时候最好打出提前量，并不能像以前那样，以底价+利润的方式进行，我没有固定客户，只能以底价吸引对方。要知道现在是非常时期，要采用非常手段，比如平报，量大的话负报，但是尺度要掌握好，不然会有不好的影响，还要写上个较近的价格有效期，以免自己被动。

四、散货和框架的知识还是不足。这点是由于没有实战经验所致，使得自己对这方面的认识只能停留在表面阶段，和客户谈及这方面业务时，底气总是不足，也是业务知识欠缺所造成的。新的一年，我要多向前辈请教，努力丰富自己这方面的知识。

五、英语水平的欠缺。虽然对英语的要求不算太高，但是自己在平时发邮件，和老外联系时，明显感觉自己专业英语的不足，今后的工作中，一定会提高这方面的知识。

六、对老客户的维护有待加强。说实话，做个客户不容易，但是要维护要更是一件不容易的事，就我自己而言，我走的这几个客户，从来没有回头客，一是客户的原因，二是自己的原因，我要从中找原因了，我希望无论是业务还是操作，都应该对新客户特殊对待，付出12分的维护，只有不断注入新的血液，公司才能发展壮大。

七、平时工作中对报价的整理，客人的跟进，交谈技巧，港口的认识，报关，外贸，财务等的知识都要加强。

总之□xxx年是我收获很大的一年，同时他也暴露了很多不足，是我工作的起点，在新的一年里，一定要戒骄戒躁，一心一意，端正自己的工作态度，丰富自己的业务知识，做好自己的本职工作，以实际行动回报公司，回报关心我的领导和同事。

国际货代的工作计划和目标篇四

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。

国际货代的工作计划和目标篇五

工程销售业务员岗位职责

岗位概述：

任职资格：

具备良好的表达能力和沟通能力，具备敏锐的捕捉信息能力和资源洞察能力，具备出色的信息整合能力和分析判断能力；具有较强的业务谈判能力和客户服务意识，具有优秀的团队意识和抗压能力，具有追求卓越的强烈意识和愿望，良好的职业操守和责任心。

职责内容：

- 1、严格执行公司各项规章制度，认同公司文化建设，对公司具有较高的忠诚度，保守公司各项业务和相关信息等商业秘密，保障公司的利益不受损害。
- 2、通过各种渠道，随时进行市场信息收集，掌握行业市场动态，及时了解同行业竞争对手和竞争产品的情况，并以书面形式反馈给销售主管经理。
- 3、根据公司销售原则和各销售部门的计划，积极开拓目标市场，开发工程项目资源和渠道需求资源，拓展销售渠道，努力推荐销售的产品，进而推进品牌的树立，为客户提供有效地服务，提高客户的忠诚度。
- 4、根据目标项目特点，积极配合终端客户和渠道代理进行需求论证和跟踪服务，提出合理化建议，并及时将项目进展情况通报给销售主管经理。
- 5、负责代表公司于客户进行商务谈判和业务洽谈，负责签订销售合同以及合同的执行和协调工作；及时准确的将全部信息反馈给公司或各销售部门的销售内勤人员。
- 6、负责客户信息的搜集、客户档案的整理、客户信用的评价以及客户满意度的调查工作，及时或定期将完整信息反馈给销售主管经理。

7、负责各种报表的填报工作，必须保证各种报表的统计准确，信息完整无误。

1、在公司日常经理的领导下，负责其业务(线路)的酒类销售管理工作，完成城关乡、村、街道终端市场的分销及铺货陈列工作。

国际货代的工作计划和目标篇六

1、乙方应严格遵照本协议附录一之相应操作流程执行。

2、乙方应尽力保证甲方委托之运输在规定时间内完成。

3、乙方保证所从事相关活动不超出本协议规定之代理范围，并保证自觉维护委托方之利益，不得以任何不正当之理由损害甲方利益。

4、乙方应对已经签收的货物负责，直至移交给其承运人或甲方及其代表。

5、乙方有责任向甲方提供运输咨询，并帮助甲方设计最安全、快捷、经济之运输线路和方案。对于已运输货物，乙方应按甲方要求有责任就货物状况作出报告。

6、除不可抗力之外，乙方应对因乙方果实、故意等原因引起的运期推迟、额外支出、货物短装、破损及其它后果负责。