

# 最新外贸业务员心得体会(实用8篇)

教学反思是教师专业发展的重要内容，通过反思和总结，教师能够不断提高自己的教学水平和教学效果。以下是小编为大家收集的工作心得范文，供大家参考和借鉴，希望能给大家带来一些启发和思考。

## 外贸业务员心得体会篇一

回忆实习生活，感触是很深，收获是丰硕的。

在短暂的实习过程中，我深深的感到自己所学的知识浅薄和在实践运用中知识的匮乏，刚开始的一段时间里，对一些工作无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常的难过。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到时间，才发现自己知道的是多么少，这是真正领悟到学无止境的含义。

实习是每个大学生必须拥有的一段经历，他是我在实践中了解社会，让我学到了很多课堂上根本就学不到的知识，也开阔了视野，增长了见识，为我以后进一步走向社会打下坚实的根底。作为一名公司业务员，我现在将业务员实习报告总结如下。虽然一直不知道这份实习报告怎么写，甚至一度想过去网上摘抄，但我最终还是决定自己亲自动笔。也许写得不好，但也算对得起自己的这段实习过程。

首先介绍一下我的实习单位：乐昌市造纸厂。该厂位于乐昌市河南镇武江河畔是一间地方国营企业，主要生产卫生纸、瓦楞纸等产品，产品主要销往粤北、湘、赣南和珠江三角洲地区，年产量可达六、七千吨，产值一千多万元。该厂产品曾多次在省级、部级的评比中获奖，深受广大消费者和用户青睐。

自元月20日起，在一个月的工作中我参加了该厂的供销实习

工作。实习可以分为两个阶段。第一阶段该厂领导安排我在厂的供给室工作，主要是组织收购原材料。通过对这一阶段的工作使我知道了一般造纸的原理。造纸生产分为纸浆和造纸两个根本过程。制浆就是用机械的方法、化学的方法或者两者相结合的方法把植物纤维原料离解变本钱色纸浆或漂白纸浆。造纸那么是把悬浮在水中的纸浆纤维，经过各种加工结合成符合各种要求的纸页。

我负责收购的原材料是纸皮。把从附近城乡收购到的纸皮再经过车间用机械打碎成浆，高温蒸煮等加工程序后制成卫生纸。不要小看这只是简简单单的购置纸皮，其中还真有学问。以前只是会卖纸皮，现在可要买纸皮了，而且还是大批大批的买入。这里就要把自己在学校学到的诸如商品学、经济数学、统计学和会计学等知识和实践结合起来用在里面。例如：为了降低成本必须要以一个较低的价格买入原材料，那就要了解，分析市场上的收购价格，作好记录，而且要兼顾长期联系的老顾客、运费等因素，最后购置了还要作好验货、入仓等工作。

## 外贸业务员心得体会篇二

唐山xx广告有限公司位于河北省唐山市路xxx室，交通便利，为广告制作、媒体发布、印刷包装一体化公司。媒体主要包括市内高新技术开发区的电子显示屏以及古冶的大部分媒体，站牌、小区指示牌、路名牌、村名牌、车身广告等等都是我们公司的广告发布载体。更有集品牌整合营销、广告创意、专业广告制作及公关策划于一体的综合性广告公司。包括居然之家、南北电子城等在内的大商场均是该公司的长期合作商。“客户的满意是我们永恒的追求”是该公司的格言。

在公司实习期间，我从事的岗位是在业务室工作，工作是广告业务员，在开始的几天里和公司人不太熟，只是尽可能多的了解公司、了解自己的工作。相比不少人来说我是幸运的，因为我找到一家广告公司实习，而且是带薪的。后来在经理

的几次培训下，我才知道自己的任务以及该如何去完成任务，就是要尽可能的招揽客户来我们公司做广告。而我们业务员从中获得一部分的利润作为提成。

在实习的开始头两个星期里，我主要是熟悉公司的媒体，包括：记住各种媒体的价格、向客户详细介绍各种媒体的优势等。纸上得来终觉浅，要知此事要躬行。课本上早已学过的东西，因为没有实践过，使得在向客户介绍时有“心有余而力不足”的感觉。一种媒体，看起来很简单几句话就概括完了，可要真正能熟练介绍，我甚至用了比预期多一整天的时间才能熟练各种说法，但还不能和超市里的营业员们比。因为这是我第一次做业务员，成绩如此不济，也激起了的兴趣和好学的愿望。因此在以后的向客户介绍媒体的过程中，我倍加用功，专心致志，却也收到了事半功倍的效果。自己熟悉产品，还不算难的，真正要下功夫学的是怎样向客户全面、生动，而又要简明、扼要、有所侧重要地介绍出自己的产品。这里面的关键是要会说，不仅要说对，还要说得能引起客户的兴趣，从而能成功地作成一庄生意。这也是对我一个巨大挑战，因为我本就不善言语，就更没有什么说话技巧和口才了，这也就是我就克服的困难。先是自己对着空气练，再是对着同事小强练，让他帮我纠正，然后再找经理帮忙，要他装成客户，我找他练，嘴皮子磨破了的时候，我也终于看到了经理脸上露出来的笑容。

接下来的一个星期里是实习业务阶段，就是通俗上说的“跑业务”。“跑业务”关键是要“跑”，要求我们能吃苦，能坚持，有韧力。因为业务技巧有过培训，公司的媒体自己也能了然于胸，但怎样正确地向客户表达出来，还需要经理和同事们实际指点。和我一起的是业务部的小强，他比我早来二个月这里，但他的业务能力比我强多了，我也要向这位只比我还小一岁的“老”业务员表示感谢，因为他不仅教会了我怎样和客户沟通、怎样从客户处获得对自己有用的信息，还教会了我怎样排除困难、战胜自我。第一次接触生人，开始正式交谈，未免有些局促、放不开，话语的表达也不是很

通顺、清楚、扼要，在跟着小强实际学习和模仿了3次以后，我基本上克服了第一次的毛病，心里也不再那么紧张了。

再结束了长时间的模拟培训之后，就是自己亲自独立上场，自己表演了。这也就是以后的的工作。所说已有了临场的经验，但毕竟是自己一个人出场，心中仍是存有余悸。记得那一天是去居然之家的世有地板，见着他们经理以后，竟因为紧张而直接索要定金，因为我的工作主要就是向客户介绍、招揽客户在我们这里做广告或发布广告，而人家显然是有备而来，对付的又是我这样的初出茅庐的新人，三下五去二就把我给摆平了。没用三句话，我就这样轻易地败下阵来，不光价钱报低了，在制作完成之后还差一点自己要垫钱给公司。一次接触以后，我竟不知这家商户的老板是谁，有没有分店，有没有在古冶发展的意思，甚至没有留下这位经理的联系方式，更可悲的事是，我竟忘了请教他的姓名。回到公司，刘姐问我出差情况，我无地自容，心中暗想以后一定要克服重重困难。这一次的失败，我前前后后又想了几遍，并向经理讨教了一些实用技巧。有了第一次的不幸和失败之后，我深知自己还很嫩，要学习和练习的东西还真得很多。因此，我在以后的实习工作中也充分认识到这一点，随时提醒自己要学会学习。

要当一个成功的业务员真的是需要才高八斗，无所不能啊！按经理的要求是，第一，要长的不讨人厌，第二，头脑要清晰，胆子大，见了客户要落落大方，不会畏畏缩缩，第三，无辩才障碍。这确实是当一个业务员的最基本条件。而我在xx工作的这段时间的体会是，当一个成功的业务员也还需要以下的因素：

### 1、强硬、专业的业务知识

对业务员来说，销售学知识无疑是必须掌握的，没有学问作为根基的销售，只能视为投机，无法真正体验销售的妙趣。对与公司媒介有关的资料必须努力研讨、熟记，同时要收集

竞争对手的广告价格、宣传资料、媒体范围等，加以研究、分析，以便做到“知己知彼”，如此才能真正知己知彼。采取相应对策，对自己公司所经营的媒体不熟悉，根本很难和客户沟通。遇到不懂的客户还好，遇到专业型的客户，就会随时暴露自己的缺点，与此同时也可能会失去这个客户。

## 2、先推销你自己再推销产品

据调查，有71%的客户之所以从你的手中购买产品，是因为他们喜欢你、信任你、尊重你。因此，推销首先是推销你自己。礼节、仪表、谈吐、举止是人与人相处的好坏印象的来源，业务员必须多在这方面下功夫。服装不能造就完人，但是初次见面给的人印象，90%产生于服装。第一次成交是靠产品的魅力，第二次成交则是靠服务的魅力。

“说话是一门艺术”，作为一个业务员我由此真正了解到这句话的含义和功用。记得刚来上班的第一天，经理就告诉我的工作，平时没事的时候就上网查查资料，打打电话跟客户聊聊天。要想客户在咱们这里做宣传首先要让客户记住你。另外，给客户的第一印象很重要。我刚来上班的头一个星期穿的还是在学校里的学生装，之后刘姐就要求我要穿比较成熟一点的装束，因为随时都要去见客户或有客户来拜访。所以我出去拜访客户都是一身正装打扮去拜见客户。给客户送名片时还要必恭必敬的双手奉上，切记把名片倒过来，让客户看到正面的信息。

## 3、信用是业务员成功的关键

据估计，有50%的推销之所以完成，是由于交情关系。这就是说，由于业务员没有与客户交朋友，你就等于把50%的市场拱手让人。交情是超级推销法宝。如果你完成一笔推销，你得到的是佣金：如果你交到朋友，你可以赚到一笔财富。忠诚于客户比忠诚上帝更重要。你可以欺骗上帝一百次，但你绝对不可以欺骗客户一次。记住：客户总是喜欢那些令人喜欢

的人，尊重那些值得尊重的人。在销售活动中，人品和产品同等重要。优质的产品只有在具备优秀人品的业务员手中，才能赢得长远的市场。业务员赞美客户的话应当像铃铛一样摇得叮当响。你会以过分热情而失去某一笔交易，但会因热情不够而失去一百次交易。热情远比花言巧语更有感染力。你的生意做的越大，你就要越关心客户服务。成功的业务员是先和客户当朋友再谈生意。开始的一段时间是我主动在电话里和网上和客户打招呼问好，后来就变成我一上网是客户在主动跟我打招呼。有时还会有客户主动打电话过来问候聊天，虽然目前生意是没有做到，但对业务员来说，这些客户资源是日后最大的潜在力。

#### 4、信念，坚持到底是获得成功的最终

棘手的客户是业务员最好的老师。客户的抱怨应当被视为神圣的语言，任何批评意见都应当乐于接受。正确处理客户的抱怨一提高客户的满意度，二增加客户对公司的好感，三丰厚的利润。成交并非是业务工作的结束，而是下次业务活动的开始。业务工作不会有完结篇，它只会一再“从头开始”。成功的人是那些从失败上汲取教训，而不为失败所吓倒的人，有一点业务员不可忘记，那就是从失败中获得的教训，远比从成功中获得的经验更容易牢记在心。不能命中靶子决不归咎于靶子。买卖不成也决不是客户的过错。问一问任何一个专业业务员成功的秘诀，他一定回答：坚持到底。世界上什么也不能代替执着。天份不能，有天份但一事无成的人到处都是；聪明不能，人们对一贫如洗的聪明人司空见惯；教育不能，世界上有教养但到处碰壁的人多的是。唯有执着和决心才是最重要的。记住：最先亮的灯最先灭。不要做一日之星。执着才能长久。一个人到了年老的时候，又穷又苦，那并不是那个人以前做错了什么，而是他什么都没有做。

业务员一定要有强硬的心理承受能力。被客户无理轰骂，无理挂掉电话是常有的事情。有次和一客户明明一直谈的好好的，突然就来一句，那就不要谈了，挂掉了电话。但是下次

再打电话给他时，一样要记住保持满脸笑容，声音愉快，好像上次不愉快的事情根本没发生。

短短的一个多月的实习工作结束了，留给我的则是在漫长的人生路上用之不尽的财富，感谢系领导和老师给我的这次难得而宝贵的实习机会。现在回头看走过的这似乎也是漫长的6周40天多天里却也留下我终身难忘的点滴，在这里我跌倒过，被人嘲笑过，也受过污辱，但我最终是成功的，我得到的经理和老板的好评，得到了同事的认可，也得到了他们许或是有些羡慕的眼光，因为我向他们是交了一份满意的答卷的。虽然跑成的单子不多，利润也不高，但我自己看到了自己的闪光点，学会了怎样和别人沟通，也学会了体贴和团结同事，正是在这样的工作中我才真正说是提升了自己，实现了自己的价值。当然经历了这么多的可以说是坎坷和辛酸之后，我也充分认识到自己的不足和缺点，懂得要用一颗平等心、平常心去对待别人和事情，也了解和切身体会到团队的重要，懂得一个人的力量是有限的，在集体中，1+12的道理。更重要的是，我学会并懂得了体谅人、爱护人、尊重人，“我为人人，人人为我”的实际意义。在实习工作的待人接物中处处也体现着我们的文明度，有些虽说是小节，但若没有真正意识并做到是很难取得别人(客户)信任的，当然那样的话，也做成就不了什么事了。例如被问到“贵姓?”时，得这样回答：“免贵姓x”;还有递东西好比是名片给对方时要用双手，且要看着对方的眼睛，那才是尊重别人，也才能得到对方的认可和信任，业务才能顺利地开展下去。

## 外贸业务员心得体会篇三

我作为一名大学生，在暑假期间有幸得到一家大型企业的业务员实习机会。这次实习经历让我学到了许多宝贵的东西，对于未来的职场生涯也有了更深入的了解。在这篇文章中，我将分享我在实习期间的心得体会。

第二段：投入工作的热情

实习的第一天，我充满了对新环境的好奇和热情。了解到自己将要进行销售工作后，我寻求了相关的知识并准备了充足的材料。刚开始的时候，我对销售技巧和交流技巧还不是很娴熟，但我积极向同事请教，不断学习和改进自己。我尽力用自己的专业知识和热情去帮助客户解决问题，当看到成功的销售案例时，我感到非常欣慰。

### 第三段：提高沟通能力

业务员工作需要与各种各样的客户进行沟通，这要求我必须加强我的沟通能力。我注意到，与不同的客户进行有效沟通是至关重要的，尤其是在解决潜在问题和处理机会时。为了提升自己的沟通能力，我积极参加公司举办的各种培训和会议，并与经验丰富的同事进行交流。通过这些机会，我学会了更好地倾听客户需求，了解他们的真实想法，并更加准确地给予恰当的建议和解决方案。

### 第四段：团队合作的重要性

在实习的过程中，我逐渐意识到团队合作的重要性。在销售业务中，很多时候不仅仅是个人的努力，而是整个团队的力量。团队内的互助和支持能够让工作事半功倍。因此，我积极与团队合作，分享我的观点和想法，并通过相互配合来实现共同的目标。通过与同事们的互动，我学到了很多团队合作的技巧和方法，并将其应用到自己的工作中。这种合作精神不仅加强了整个团队的凝聚力，也提升了每个人的工作效率。

### 第五段：总结与反思

通过这次业务员实习的经历，我深刻意识到销售工作需要耐心和毅力，需要不断地学习和提升。同时，良好的沟通能力和团队合作能力也是取得成功的关键。在这个过程中，我不仅从业务技能上得到了提升，更重要的是从工作中培养了自

信和坚持，以及良好的职业道德。这次实习经历将成为我未来职业生涯中的宝贵财富。

总之，业务员实习期间的心得体会让我明白了职场的不易，也让我对未来的职业规划和发展产生了更明确的认识。通过这次实习，我不仅收获了丰富的经验和技巧，还培养了对工作的热情和责任心。我相信，通过这些宝贵的经验，我将能够更好地迎接职场的挑战，并在将来取得更大的成功。

## 外贸业务员心得体会篇四

作为一名大学生即将步入社会的实习生，我选择了业务员的岗位，这并不是因为业务员的工作带来的直接收益，而是因为对这个职业的好奇和向往。我希望通过这次实习，能够更好地了解业务员的职责和工作内容，为自己的未来职业发展打下坚实的基础。

### 第二段：工作的磨砺

在一个月的实习中，我深刻地认识到了业务员工作的辛苦和挑战。每天早上我要早早起床，赶去公司和客户进行洽谈，即使天气恶劣，也不能有半点懈怠。在面对客户时，我必须学会与他们建立良好的沟通和信任关系，通过认真聆听和解答疑问，不断提高自己的销售能力。长时间的奔波和艰苦的工作环境让我明白，只有真正投入全身心才能取得成功。

### 第三段：团队的重要性

在业务员的实习过程中，我也深刻体会到了团队的重要性。作为一个小组的一员，我必须与同事们密切合作，共同完成各项任务。团队合作需要高效的沟通 and 无私的奉献精神，每个人都要用心倾听他人的意见，理解他人的困难，并做到相互帮助。只有团队凝聚力强，才能够有效地应对各种挑战，实现共同的目标。

#### 第四段：自我成长与反思

通过一个月的实习，我发现了自己的不足之处并进行了反思。首先，我在与客户沟通时常常犯急躁的毛病，导致与客户的关系紧张，影响了销售工作的进展。其次，我对于产品知识的了解还不够全面，需要加强自己的学习和研究。最后，我意识到作为一个业务员，要随时调整心态，以积极的态度面对工作中的挑战和压力。

#### 第五段：展望和感悟

回顾这一个月实习，我不仅收获了丰富的销售知识和实践经验，更重要的是培养了勇于接受挑战和克服困难的勇气。我深深体会到了在销售岗位上不断努力和积累才能够获得成功，只有用心付出才会有回报。未来，我将不断提升自己的工作技能，争取在业务员这个职业做到更好，将实习期间的收获和感悟应用于未来的工作中，成为一名优秀的业务员。

#### 总结：

通过这一个月实习，我对业务员职业有了更深入的理解，并深刻体会到了团队合作和个人自我修炼的重要性。无论是在工作中还是生活中，每一次经历都是一次成长的机会，我们要善于总结和反思，并将这些经验应用于未来的工作中，成为更好的自己。

## 外贸业务员心得体会篇五

时间：

地点：

### 二 实习目的与任务

实习目的：

1. 通过本次实习使我能够从理论高度上升到实践高度，更好的实现理论和实践的结合，为我以后工作和学习奠定初步的知识。
2. 通过本次实习 使我能够亲身感受到有一个学生转变一个职业人的过程
3. 通过本次实习对我完成毕业实习论文起到很大借鉴作用。

实习任务：熟悉外贸业务流程，熟练操作网上业务平台，能够与国外客户电邮电话联系，把书本知识与现实操作做到完美结合，努力完成公司交给的任务，最好是能接单给公司创造利润。

### 三 实习要求

严格遵守实习纪律，积极参加各项实习，不无故不参加实习，不迟到不早退，实习过程积极思考，积极提问；实习过程做好实习笔记；实习时，尽量做到最好，不做有损大学生和学校形象的事。

### 四 实习形式

以跟班实习为主。

参加公司组织的培训

### 五 实习内容

时间飞快，我的实习将要结束，实习充实了我的学习生活，我学到了许多书本上无法体验的知识。通过实习，我感触颇多，得到许多新的认识，对许多问题多了深一层次的思考。以后就是社会上的一份子了，责任也将越来越重。我是在一

家外贸公司实习，我在公司主要工作是学习设计和跑业务，对一些新客户的发展和老客户的维护。下面是我对公司的简单介绍。

香港丽江电子有限公司成立于20xx年，经营有世界各国名牌厂家的集成电路及其它电子元件，产品广泛应用于民用、工业、军事等不同领域；总部设在中国香港特别行政区，在深圳、长沙等城市设有直属分公司。丽江公司拥有专业的销售人员以及出色的工程技术专家，一贯以快速回应客户的咨询及提供优质的交货服务为基础，为客户提供与应用需求最紧密结合的解决方案，从而降低客户的开发与应用成本，使丽江公司与客户在互利中共同成长。“诚实守信、质量第一、价格合理、交货快捷” “实力雄厚，资源充足，库存真实”我们的目标：成为中国电子元器件现货顶级供应商。

为了提高公司效率，增加公司利润，公司注册了3个公司名，分别是hk bmc electronics co., ltd. □pb group co.,ltd □hk potential electronics co.,ltd□因为客户对象是欧美，我也有我的英文名字stef.我主要是做hk bmc 这个公司,做环球资源与中国制造的平台,最后十几天,我参与pb group 参与ic 销售,在tbf 上报价.

3月3号，我开始了为期2个月的实习。本次实习是以现场跟班生产实习为主，生产实习是学习的一项重要环节，通过此次实习，我学到了很多课本上学不到的知识，使我更深刻地了解了外贸业务流程、自主创业等知识。

1. 客户询盘：一般在客户下订单之前，都会有相关的order inquiry给业务部，做一些细节上的了解。

2. 报价：业务部及时回复客人查询，确定货物品名，型号，生产厂家，数量，交货期，付款方式，包装规格及柜型等□performa invoice 给客户做正式报价。

3. 得到订单：经过洽谈，收到客户正式的订单purchase order□

4. 下生产订单：得到客人的订单确认后，给工厂下订单，安排生产计划。

5. 业务审批：业务部收到订单后，首先做出业务审核表。按“出口合同审核表”的项目如实填写，尽可能将各种预计费用都列明。合同审批需附上客人订单传真件，与工厂的收购合同。审核表要由业务员签名，部门经理审批，再交管理部人员审核后才能执行。如金额较大的，或有预付款和佣金等条款的，要经公司总经理审批才行。合同审批之后，制成销售订单，交给部门进程员跟进。

6. 下达生产通知：业务部在确定交货期后，满足下列情况可下达生产通知，通知工厂按时生产： 6.1：如果是l/c付款的客户，通常是在交货期前1个月确认l/c已经收到，收到l/c后应业务员和单证员分别审查信用证，检查是否存在错误，交货期能否保障，及其他可能的问题，如有问题应立即请客人改证。 6.2：如果是t/t付款的客户，要确认定金已经到账。 6.3：如果是放帐客户，或通过银行d/a等方式收汇等，需经理确认。

7. 验货 7.1：在交货期前一周，要通知公司验货员验货。

7.2：如果客人要自己或指定验货人员来验货的，要在交货期一周前，约客户查货并将查货日期告知计划划部。 7.3：如果客人指定由第三方验货公司或公正行等验货的，要在交货期两周前与验货公司联系，预约验货时间，确保在交货期前安排好时间。确定后将验货时间通知工厂。

8. 制备基本文件。工厂提供的装箱资料，制作出口合同，出口商业发票，装箱单等文件(应由业务跟单员制作，交给单证员)。

9. 商检：如果是国家法定商检产品，在给工厂下订单时要说明商检要求，并提供出口合同，发票等商检所需资料。而且要告诉工厂将来产品的出口口岸，便于工厂办理商检。应在发货一周之前拿到商检换证凭单/条。

## 外贸业务员心得体会篇六

作为一名学生，实习是我从书本到实践过渡的重要一步。今年暑假，我有幸获得了一家知名公司的业务员实习机会。这个实习经历是我人生中的一次宝贵经历，我在实习期间学到了很多知识和技能，也收获了不少感悟。下面我将就此进行阐述，并将我的心得体会分为五个部分进行叙述。

首先，实习让我意识到了自己的不足之处。在实习的开始，由于没有实际工作经验，我一度感到手足无措。在面对客户时，我常常紧张得说不出话来，甚至常常忘记自己所学的知识。这令我深感自己的理论与实际之间存在着巨大的鸿沟。我清晰地意识到，如果不在自己的不足上下功夫，那么无论是今后的发展还是职业生涯都将会受到很大的限制。

第二，实习期间我学到了很多沟通技巧。在这家公司，我主要负责与客户提供产品的详细信息，并与他们商议合作事宜。在与客户沟通时，我懂得了情感互动的重要性。我学会了倾听和理解客户的需求，尽可能提供帮助和解决方案。通过与客户的交流，我不仅提升了自己的表达能力和沟通技巧，也提高了自己的社交能力。

第三，在实习期间，我意识到团队合作的重要性。在一个完整的销售流程中，我与很多人合作，包括销售经理、设计师和客户服务人员等。与他们的合作使我明白了一个道理，那就是一个人的能力是有限的，只有通过团队合作才能取得更大的成就。在团队中，我扮演的是团队的一分子，每个人的努力与贡献都对整个团队的目标产生着重要的影响。

第四，实习期间我也遇到了很多困难和挑战，但这也是我成长的机会。在销售中，客户的抱怨和异议是不可避免的。面对客户的质疑和挑战，我不能够轻易气馁或放弃。相反，我应该坚持积极的态度，及时解决客户的问题，并设置合理的期望值。正是通过这种积极的应对方式，我渐渐克服了困难，提升了自己的问题解决能力。

最后，实习结束后，我从中总结出了宝贵的经验教训。首先，实习是一个学习和成长的机会，我们应该抓住这个机会，积极参与其中，努力提升自己的能力。其次，实习并不仅仅是一份工作，更是一次人生历练。我们应该从中学会如何与人沟通、协调合作和解决问题。最后，实习也是一个机会，我们可以通过实习了解自己的兴趣和才能，并为未来的职业规划提供方向。

总之，业务员实习期间是我人生中的一次宝贵经历。通过这次实习，我不仅学到了很多知识和技能，也收获了很多对自己和职业发展的认识。我相信这次实习经历将对我的未来产生深远的影响，并在我以后的职业生涯中发挥重要作用。

## 外贸业务员心得体会篇七

### 第一段：实习前的期望与准备（200字）

作为一名大学生，我对于业务员这个职业充满了好奇和期待。因此，在我大三的暑假中，我申请了一份业务员的实习岗位。为了更好地准备，我事先学习了相关的市场营销知识，掌握了一些基本的销售技巧。我相信通过这次实习，我既能够锻炼自己的沟通能力，提升销售技巧，也能够更好地了解企业的运作和市场需求。

### 第二段：实习的工作内容与经历（300字）

实习开始后，我被分配到了一个市场营销团队中。我们的主

要工作是向客户推销公司的产品，并完成一定的销售任务。起初，我对于这项工作感到有些无所适从。然而，随着时间的推移，我逐渐熟悉了公司的产品和销售流程，并且通过不断地观察和学习，我发现了许多成功的销售技巧和沟通技巧。在和客户的接触中，我也更加了解了市场需求和用户心理，这对于我的个人成长和今后的职业规划都有着重要的意义。

### 第三段：实习收获与成长（300字）

通过实习，我不仅学到了许多实用的销售技巧，还提高了自己的沟通能力和人际交往能力。在和客户沟通的过程中，我深刻体会到了沟通的重要性。我学会了如何倾听客户的需求，并用简洁明了的语言去解释我们的产品与服务，以满足他们的需求。我还学到了如何处理客户的异议和质疑，以及如何通过合理的谈判技巧来达成交易。这些实际操作中的经验对于我今后从业都具有很大的帮助。

### 第四段：实习中的问题与解决方案（200字）

在实习的过程中，我也遇到了一些困难和问题。例如，有些客户对于我们的产品存在疑虑，甚至拒绝购买。我通过与同事的交流和请教上级，积极寻找解决方案。我了解到，对于客户的疑问和拒绝，我们需要耐心倾听并提供合理的解释。在重要的销售谈判中，我还学会了深入挖掘客户的需求，并根据需求量身定制解决方案，以增加销售的成功率。通过不断地总结和学习，我逐渐提高了自己的销售能力，并转化为实际的业绩。

### 第五段：实习心得与展望（200字）

通过这段时间的实习，我深刻体会到了业务员的工作并不仅仅是简单的推销产品，而是需要有良好的沟通能力、人际交往能力和抗压能力。这让我更加坚定了将来从事市场营销行业的决心，并对于自己的未来有了更加清晰的规划。我将继

续努力学习和提升自己，争取成为一名优秀的业务员，在销售的道路上不断前行。同时，我也希望通过实习期间的学习和实践，为自己的职业生涯打下坚实的基础，为企业的发展贡献自己的力量。

总结：通过这次业务员实习，我不仅仅学到了实用的销售技巧和沟通技巧，也提高了自己的人际交往能力和抗压能力。通过解决实际问题 and 接触实际工作，我更加明确了自己的职业规划，并且为未来的发展打下了坚实的基础。

## 外贸业务员心得体会篇八

在xx做实习的跟单员已两个星期有余，对于xx的毛巾出口业务也有了些基本的了解。实习期间的工作也使自己有不少的体会，从中也懂得了许多知识，现略作陈述。

xx纺织是一家以出口毛巾为主要业务的有限责任公司，其毛巾出口多达20个国家和地区，以日本和印度为主要出口国。销售经理接单分配给跟单员任务后，跟单员要及时的跟进，同生产车间沟通，安排机台的生产。样品生产出来之后，负责样品检测。由于生产一直在进行，所以有问题应及时的同生产主任沟通，保证生产出符合客户要求的产品。跟单员的另一项主要工作就是与外协加工厂的沟通，负责订购包装毛巾所需要的各种辅料，如纸箱、包装袋、卡头纸、腰封、不干胶等等。要求在生产车间将印染合格的毛巾运往整理车间之前将这些辅料送到仓库，以备及时的包装。确认产品的包装后，分配给整理车间包装职工任务，保证毛巾的按时装柜。

作为实习生，我的主要任务是认识xx的各种产品，了解其所需要的各种辅料。从整理车间开始工作，学习产品的规格，包装方式以及所需要的各种辅料和相关外加工厂的基本情况。目前我已认识了车间的各种产品，对于生产车间和整理车间的基本运作也有所了解。

首先是工作一定要从打杂开始。两个多星期的跟单员实习生活与我想象中的工作有些差距，但是我已认识到，如果不能将车间的运作流程、了解产品的基本规格、了解纺织包装职工的工作情况有所了解，如果不能将车间的一些基本工作做得顺利完满，我其实没有资格做为正式的跟单员的。作为xx公司的一份子，我就应该努力为xx谋福利；作为经理放在车间的眼睛，我就要能够为经理提供真实准确的基层信息。我当前的职责就是了解产品，了解车间，了解职工。我需要去了解每种产品从毛线到最后的的产品装柜的过程，我需要去了解什么是保证整个公司顺利运转的关键，我需要去了解每个职工对于工作的真实想法。只有做好了这些，我才能够为xx公司的发展提出自己的建议。工作从打杂开始做起，借用革命先辈们的一句话：基层工作尚未做好，年轻同志仍需磨炼！

其次是工作无处不是沟通。跟单员的主要工作其实一句话可以概括：保证按时交货！这就需要跟单员不断的与产品流经的各个部门相沟通。从线纱到毛巾，从辅料到包装，跟单员需要接触多个部门，并需要亲自到车间考察了解产品的生产进度，及时的跟进产品。这就需要具备灵活的沟通能力。作为尚在整理车间的实习生，当前的工作对象还仅限于车间主任，车间包装职工及我的两位上司。对待上司要恭敬服从，对待车间主任要认真严肃，对待包装职工要勤快可亲。我不确定这样的准则是否可以让我的工作变得更加的轻松流畅，这需要时间的检验。当然没有什么绝对的真理，一切准则都随着时间环境的变化而改变，我会争取不断的进步。我已认识到沟通能力对于工作的重要性，希望自己可以在这方面一直提高吧！

实习两个多星期，或者说在整理车间的两个多星期，我的感受就是xx公司的企业凝聚力与xx公司规模的不相匹配，即职工对于xx公司的归属感还不足。没有归属感就不会有企业文化的认同，没有企业文化的认同就会导致企业结构的松散。

对于车间的职工来说，她们只是xx公司的匆匆过客，可以随便的离开而没有留恋。我目前接触的仍只是整理车间的包装职工，尽管她们算不上严格意义上的技术工种，但我认为她们也是xx的一部分，她们也为xx的发展贡献自己的青春。但她们自己并不认为自己是在为xx公司工作，而是单纯的想着多挣钱。她们经常会抱怨功过时间过长，抱怨没有假期，抱怨没有任何的福利。坚持在xx工作是因为这比较自由，离开没有什么约束，她们也从不为xx的发展着想。也许对于xx来说，她们走了再找人就行了，反正工作简单。但是她们离开后会去做什么呢？肯定是选择其他的毛巾公司，投奔xx的竞争对手。资源永远都是有限的，人力资源也是如此□xx公司还需在企业文化建设上另辟蹊径。

由于文笔欠缺，如有错误还请张经理见谅；若有做的不对或不好的地方也请张经理指正，不胜感激！