

单证员英语辅导:我不懂外贸，但外贸做得也不错！（经验分享）PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/244/2021_2022__E5_8D_95_E8_AF_81_E5_91_98_E8_c32_244980.htm 虽是外贸专业科班出身，但一毕业则进了一家内销企业，即所谓出口转内销。时光如驹过隙，一晃几年过去，虽赚了点钞票，但不是做外贸。看着同学们的外贸做得红红火火，他们也劝我改内归外吧。于是心动了，梦醒了，外贸开始前行了。我进了一家夫妻企业，老板是老大，他的意愿大于公司制度。纸糊的企业流水的员工，公司基本上每天都有新面孔进来，老面孔离开。第一天，黯然神伤，苍天啊大地啊摆渡中国啊，离开金窝掉进火坑。第二天，算盘打响，既来之则安之学会东西再溜之。第三天，初窥门径，产品客户加行业，隔行如隔山。上帝造人花了七天，我决定留下仅花了三天。我不是比上帝伟大，而是比上帝更了解我自己。浸淫产品一个月，内里有乾坤。公司既然生存下来并能发展，总有它的生存之道，即谓虾有虾路蟹有蟹道。此不为本文所述重点，另述之。一月后，适逢行业展上海论剑。参展非我去莫属，老板夫妻甘做绿叶。在之前恶补英语，尤其对参展英语青睐有加。参展三天，我连说带写加比划，弄得老外们一头雾水，还一个劲地点头OK。回到公司，我真正的外贸工作才步入正轨。互联网的好处在于急你所需。我从网上DOWN了一些外贸函电范本，拼凑其精华，加上公司的简介及产品，竟搞出一篇英文开发信来。我这点本身来自于大学写毕业论文时的拼文大赛（拼凑文章）。回炉了几次，又传给我做外贸的同学那里经过大刀阔斧修改后，一篇超牛的开发信便由此诞生。展会上另一

个细节现在透露一下。当每个外商来展位参观时，最起码让他们做两件事，第一留下名片，这一点相信大家都会这样做的。第二件就是让他们和我合影，至于为何这样操作，我自自有我的道理，先按下不表。开发信写完后，我马上制作报价单，如法炮制，先从网上选几个样本加上自己的创意，再拿去骚扰我同学，谁让他把我拖下水呢。我同学的本身也真牛，经过他的整容，我的报价单便由东施变西施了，相信连韩国最牛的整容大师也自愧不如。接下来的事情便是广发英雄贴了。我将展会上的合影经过电脑处理，使之靓丽许多，在顶端打上“某月某日与我真诚的某某客上海留影”一行英文字。随同开发信一并以邮件发给对应的客户，估计客户也不会料到我有此招。我认为这一招起码不会引起客户的反感。一招鲜，吃遍天，我则希望这一招能招客进钞票。接下来的日子是黎明前的黑暗。第二天，竟有客户回信，希望我就某某产品进行报价，末了还加一句对我发的相片表示感谢。有一位韩国客户特逗，他把相片给我回传，并我的头像上加了一个箭头，箭头的另一端是一行字---那小子真帅。细细统计了一下，回复我邮件的客户竟达到我发出客户的50%，这已经很难得了。我认真的研究了每封邮件，然后再慎重斟酌，郑重回复。其实你对客户的态度他们是能感觉出来的，比如由于你的粗心将单词拼错，这就是冒客户之大不韪。一些试订单下来，我认真备货，而将烦琐的交易程序交给外贸公司打理，这不是我的长处。我的工作是与客户沟通、收款、发货，仅此而已。有一个西亚客户，对我们的产品提出他们自己的要求，询问了研发部，他们认为麻烦订量又少不愿开发。我则不这样认为，客户是上帝，你要满足他们所提出的合

理要求。于是我就找到老板，游说他前景是如何光明，道路也不太曲折。老板最后答应并要求开发部立马根据客户的需求设计产品。无独有偶，后来又一个客户也需要同样的功能，因为这个客户找了很多厂家都不愿开发，而我们正好拥有这个技术，所以及时的交了样品，后来的订单大的连我自己都不相信，此乃无心插柳柳成荫。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com