

学好专业入对行：自考国际贸易专业就业方向 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/267/2021_2022__E5_AD_A6_E5_A5_BD_E4_B8_93_E4_c67_267075.htm 外贸行业的三个方向

1) 外贸业务。做业务的人首先是性格上要适合这个方向，因为国外的采购都喜欢和那些好说话，开朗的人交往，这是肯定的。但是我不相信性格能确定一切，做业务更重要的是毅力和心态，有单也好没单也好，心态一定要放平稳。自己该做事的时候一定要做好，甚至天天加班都行，但是一旦出不了成绩，别人逼你，自己一定要冷静，不要怀疑自己。所以做这个职业压力也很大，但是一旦做下去了，必须要有个几年时间才能有一定的客户资源，所以如果觉得公司老板人还可以，舍得投钱进去建立渠道让你去接触客户，加上这个行业又好做，那就下定决心做下去，千万不要半途而废，当然运气也是很重要的。但是如果行业好，又有网络和展会平台，只要自己英语不是太差，加上一定的经验积累。时间一长会做出成绩的，那收入就很客观了。但是在这里要补充几句，如果要成为一个出色的外贸业务，你的英语一定要相当流利，对产品一定要很熟悉专业化最好，注重细节，做事情一定要把自己放到别人的角度去看，考虑问题全面，做事情注重效率，要有很强人际交往能力，最好是熟悉别人的文化。

(2) 高级外贸跟单。这个职位主要是找到客户后，从新产品的打样（图纸，技术标准和资料的中英文翻译，定期和客户进行技术问题的讨论，让工程和客户之间有很好的联系沟通，报价）定单下来后的审单，合同评审，和大货跟单，并定期和客户讨论定单交期和其他问题，甚至包括后期的

和货代联系，做出口单据和进口单据，定期催款，并更新电脑系统的记录资料，包括一些后期的服务工作。如果客户来工厂，进行全程陪同等。可以说这样的工作是偏向于企业管理客户服务的方面，要求的技术能力比较高，对英语要求更是比较高，这样的人往往都在一些的企业集团，尤其是跨国公司（外资），做好了，对某个行业十分熟悉，还可以跳到跨国公司驻中国的办事处那里做采购代理（拿高工资提成）对国外公司提供全套服务。这种工作不需要象业务那样承担拿不到单的压力，但工作量大，要求要有很高的英语水平（尤其是在外资做）。（3）高级单证。这个职位至少要求要懂得FOB，CIF这两种贸易条件下的操作，空运，海运，电放等运输方式的操作，T/T，L/C的操作，懂得办C/O

，FORM-A的办理，以及报检，同时还要会做一般贸易和进料加工。最好是还要懂得进口的操作。有报检员证，报关员证，能报关更好。整个外贸单证流程能全部一个人操作，甚至包括结汇，核销，退税。熟悉各国的海关惯例和法律。如果英语又很流利。这样的人做单证主管在大企业福利待遇很不错，但是没前两个职位高。当然在外资又不一样，工资还会更高。上述3个发展方向并不是绝对的，有些人从单证做到业务，也有的人先做业务并不成功，但最后做高级业务跟单，做跨国公司的中国区商务代表却很出色年薪很高。但是有一点是必须的，为别人打工再怎么打也比不上自己创业来得快。不管上述3个方向做好了，工作一段时间都能攒到一定的资金，到时候有了资本了再投资创业也是不错的选择。

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