

报关员知识大全-报关行报关员如何提高报关工作 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/31/2021_2022__E6_8A_A5_E5_85_B3_E5_91_98_E7_c27_31009.htm

对于从事报关行工作的报关员来说，最能体现业务能力和收入的当然是客户数量或平均报关量。由于报关行工作与企业自理报关工作有着较多的不同，因此，对其要求也不同，在进行实际工作中的策略与方法也不一样。

(一)、报关行工作与自理报关工作的主要不同点。

1、客户对象的不同。自理报关是从事处理企业本身的报关业务的，因而报关业务的客户（服务对象）固定，只从事本身企业的报关业务。而报关行报关员则是面对广大有报关需求的企业，服务客户面广。

2、业务范围的不同。自理报关业务只从事与本企业有关的报关业务，企业的业务范围决定了企业报关员的报关业务范围。受企业的业务限制，从事企业报关的一般只需懂得有关本企业的报关业务就可以了。而报关行报关员由于面对的是所有企业的报关业务，因此，报关的业务各种各样，有机会接触较全面的报关业务。

3、收入来源不同。自理报关的企业报关员一般拿企业的工资，多属于固定工资方式，某时期业务量的多与少与工资没有联系。而报关行报关员一般是按报关量的提成计算工资的，薪水与报关业务量直接关系。因而，报关行报关员最主要的是提高客户量和报关数量。

(二)、提高报关行报关员的客户量的一些对策与方法 既然薪水与报关业务量直接关系，那么提高客户量就是关键了。

1、通关政策的精通。由于接触的业务范围广泛，精通海关政策法规就显得重要了。有时接触到一些少见或难点的报关业务，如果你能及进应付，讲

出一些有关政策规定及做法，客户当然觉得你水平不错，也就给客户觉得你留下好的印象。如果客户以经找过另外的报关员而被拒绝，这时更显得你的报关能力。因此，要不断留意有关政策的公布，学习理解有关政策的规定和操作规程，细节方面也绝对不能忽视。最好就复印成小册子，带在身边，你的提包做大点也无所谓。许多报关员认为天天报关无必要学习什么法规，其实这是不好的。虽然懂得实际业务，但与懂得法规、理解法规又懂实际业务是不同的，往往表现在融会贯通，政策灵活运用的能力上。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