

报关员提高工作效率技巧 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_E6_c27_31160.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，对报关员的要求也不同，在进行实际报关工作中的策略与方法也不一样。本文就如何做好报关行工作，提高客户和报关数量作一些探讨，与各位同行交流经验。

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，报关员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，从事企业报关的报关员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 既然报关行报关员的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。虽然天天报关，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