

经贸行业外销岗位规范 PDF转换可能丢失图片或格式，建议
阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/32/2021_2022__E7_BB_8F_E8_B4_B8_E8_A1_8C_E4_c28_32810.htm（外经贸部一九九一年十二月三十一日颁布）在对外贸易企业中，从事贸易磋商、签约等工作的进出口业务人员统称为外销员。根据外销员的主要职责制定本岗位规范。

一、政治思想和职业道德

- 1、坚持四项基本原则，坚持改革开放，认真贯彻拟行国家的对外经济贸易方针、政策，关心国内外政治、经济形势。
- 2、热爱祖国，为经贸事业勤奋工作，自觉维护国家和企业利益。
- 3、遵纪守法，廉洁奉公，不索贿、受贿，珍视国格、人格，拒腐蚀永不沾。
- 4、严守国家机密，自觉遵守外事纪律和企业的各项规章制度。
- 5、作风正派，艰苦朴素，有良好的个人修养，讲文明、有礼貌。
- 6、对工作认真负责，忠于职守；努力学习，勇于实践；积极开拓，锐意进取。

二、专业知识

- 1、熟悉我国对外经贸的方针、政策、法规以及有关的国别、地区政策。
- 2、了解政治经济学基本原理；掌握国际贸易理论、进出口业务、国际金融、市场销售学及国际贸易法规（含知识产权法）和惯例等专业知识；熟悉商检、海关、运输、保险等方面的有关业务程序。
- 3、懂得商品学基本理论，熟悉主管商品的性能、品质、规格、标准、包装、用途、生产工艺和所用原材料等知识。
- 4、了解主管商品销往国家或地区的政治、经济、文化、地理及风土人情、消费水平以及有关出口方面的条例和规定。
- 5、了解自己主管商品在世界上的产销情况，贸易量，主要生产、进出口国家或地区的贸易差异及价格变动情况，及时给国内生产厂家反馈信息

，指导生产。三、工作能力

- 1、综合业务能力 熟悉进出口业务的各个环节和交易程序，能独立审证、改证，进行业务查询；会制定产品推销方案和经营方案；能合理使用计价货币，会进行汇率换算、成本核算；并具有处理异议、索赔、理赔等业务能力。
- 2、推销能力 能利用各种方法宣传自己的商品，扩大影响；有强烈的推销意识，善于掌握客户的心理，主动寻求贸易机会，随机应变，灵活推销；重合同、守信用，有断地了解、考察、选拔和培养客户，服务热情，赢得客户的信任和尊重，在平等互利的基础上同客户建立良好的贸易关系，较好地完成推销或进口任务的指标。
- 3、调研能力 能运用市场调研的方法和技巧，利用一切途径捕捉市场信息，及时掌握市场变化和 demand 动态；能搜集、整理、分析国际市场行情和客户情况，写出市场调研报告，提出经营建议。
- 4、语言文字能力 掌握一门以上外语，能独立进行对外洽谈及有关业务活动；能准确起草有关合同、协议和处理日常业务函电；能较熟练地使用外文打字机。有较好的中文水平，能用正确的语言和文字表达思想，交流信息和独立处理业务文件。
- 5、社交能力 懂得公共关系学知识，善于同与业务有关的国内外厂商和业务部门建立、保持和发展良好的公共关系，灵活运用各种正当的交际手段，广交朋友。

四、文化程度和工作经历 具有大专（含国际贸易大专《专业证书》）以上文化水平或外贸中专毕业水平（不含外贸中专《专业证书》），并在单证、货源、储运等岗位工作一年以上，业务能力较强，表现好，经专业知识全国统一考核合格后进入外销岗位实习一年，全面考核合格，取得《外岗位合格证书》（注：现为《外销员资格证书》），方可正式上岗。

五、年龄

和身体条件 身体健康，无明显残疾，年龄在二十周岁以上。
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