

两年从外贸业务员到外贸主管 (连载)最新整理篇 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/33/2021_2022__E4_B8_A4_E5_B9_B4_E4_BB_8E_E5_c28_33839.htm 在坛子里游荡好久，陆续也发了不少的帖子，去年帖出《酸甜苦辣-盘点我的2005》得到很多网友的关注，这几天我的阿里贸易通上都是在看过我的帖子后要求直接和我聊的朋友，在这里我真的很感谢他们对我的关注，由于人数太多再加上到年底了手头的事情也很多，所以有很多时候我都没有很及时的和你们沟通，或者也没有一个个来详细解答他们的问题，在这里我真的对此很抱歉，感到很对不起这些信任我的网友。所以，在这里我再写上一些文字，来和大家一一分享我这些年的外贸之路。当初选择做外贸其实是很偶然的，在大学学的专业也只是英文，并不是国际贸易，所以当初进这家公司的时候在经验方面我并不占什么优势，相反和我一起进公司的其他三个同事都是有外贸经验的。不过，我这个人从来都是对自己很有信心，在学校的时候也是如此，而且我一直觉得能力的培养比年年拿奖学金要重要很多（这个可能有点偏激，是我一家之言，但是对我自己却很有用），所以在学校的时候我就很注意培养自己多方面的能力，比如说从大一开始我就做家教，教四个孩子的英文，大二的时候进了我们当地的一家电台做台长助理和节目编辑，大三的时候进了一家报社做记者，大四则去了上海闯荡，这些经历对我日后的工作帮助非常大。或许对其他人来说学业是很重要的，但是我一直是个思想很独立的人，很清楚的知道自己需要什么，这也和我大学时代就开始接触社会有关，整天关在象牙塔里，如果不和社会打交

代，那么在大四即将毕业要找工作的时候，就会很彷徨，不知道未来的路在哪里。在贸易通里，有些朋友也在问我，刚刚大学毕业开始接触做外贸，或许其中的有些人在大学时候是读相关专业的，但是尽管这样，在实际操单的时候才发现书本上的和现实中的是完全不一样的，怎么样学以致用怎么样很快从一个学生转变为外贸人员就成为了迫在眉睫的问题。我也一样是从这个时代走过来的，刚开始的时候也一样彷徨无助，但越是这个时候越要让自己冷静下来，问问自己在未来的三年内我想要什么想做什么，把自己的思路整理清楚，快速转变自己的角色，在工作中学习。话题回到我刚刚做外贸的时候，什么都不懂，什么FOB，什么CIF，什么PI，什么LC，好象天书一样，幸好大学时候学的专业是英文，至少在英文沟通方面没有什么问题。记得第一天来上班的时候，老板刚好有个电话进来，是一个要来访的客户，他让我记下一些有效信息，现在想来他可能是在测试我的英文水平，不过还是那只是很简单的一通电话，诸如航班号，来访时间，入住酒店等等，完全是难不倒我的。在这里，我就想提醒一下刚刚涉入外贸的朋友，英文在外贸中其实也占有很重要的地位，因为你需要和你的客户沟通，或许我们不能成为英语高手，但是必要的交流和沟通是少不了的，有时候英文好点，能帮到不少的忙。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