

结合国际商务单证员的培训谈谈个人建议和想法单证员考试
PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/568/2021_2022__E7_BB_93_E5_90_88_E5_9B_BD_E9_c32_568977.htm 一般来说,单证是做外贸的开始,但开始就做外贸,那就要看公司的人员数.如果不够,他们需要,那你面试时会给你些简单的邮件翻译或回复,信用证审核之类的为证明你有没有做业务和客户交流的基本. 如果外贸人员多了的话,那一般她们要找做好准备的外贸接班人及助手,那他们就会要你从单证开始做起. 还有工资的话,开始只要有维持生活的话,那就够了.不要开口去要求太多,因为我们真正的目的是学点东西,例如:我刚开始就做外贸业务员,我能独立做业务,我也相信我的自己的能力,只是实践经验流程也好多不多,虽然老板面试时和我就说好我的试用期是一个月,但我第二月的工资我照样随他给,我不会开口,我只是尽我可能的帮老板做好我该做的.有客户时,我很迟下班,晚上回家再继续...等我们学到东西了,有所成就了,我想一般的老板都会留下你这个人才的.自然他会给你奖励工资等 我是个马上准备毕业,现在在实习的毕业生,从找工作的感觉来说,花钱考的什么BEC,单证员等中小型的老板们都不怎么在意的,他们在意的是你的能力和和老外的基本交流,而证书只是公司的敲门砖,只是网上个人简历给人看到敲门(面试的机会多点吧).不过,看地区对这职位的需求,需求高的话,那你的能力就是证明你所学的或所考的一切..... 我个人考得这些证,面试的时候,也不用给老板什么看看的,只是问了下英语几级(这个一般不懂英语的老板所在乎的),我说6级.然后我大一堆的话把老板说得服服帖帖的,所以不要受证书影响.重要的是自己决定要做什么,自己对哪个比较更感

兴趣点.所谓兴趣就是动力~!面试的时候不要被动的说话,还是要主动的去说你个人针对该问题的观点,尽可能的展示出自己在这方面的能力,我想这样能得到老板的肯定之后,即使没什么证书,工作也OK的~~别担心自己没经验,经验是靠自己在实践中体会和积累得来的.做外贸刚开始难免会有点枯燥,每天对着的只是产品或是太急,只想马上找到客户而每天对着B2B网站,做这的基本也是要有耐心.客户有时是要看机遇的.所以不要操之过急. COME ON, 只有你的嘴能展现出你的能力,只有能力才能胜任一切~!"#F8F8F8" 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