

两年从外贸业务员到外贸主管外销员考试 PDF转换可能丢失
图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/597/2021_2022__E4_B8_A4_E5_B9_B4_E4_BB_8E_E5_c28_597429.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。这个客户在一天后到达公司，这是我做外贸以来接待的第一个国外客户，是个印度人，那个时候我天真无邪是没有从根本上领会印度阿三的厉害（现在当然领会到了，不过这是后话了）。和我一起进公司的还有另外三个有经验的同事，我们都很想争取到这个在新公司接待第一个客户的机会，但是很奇怪，老板竟然把这个机会给了毫

无经验的我，现在想起来也觉得是个机缘巧合，或许我天生就长了长让人第一眼就可以信任的脸，反正那三个同事后来因为种种原因都离开了公司，只有我还是“剩”者为王。

\r\n\r\n那天印度客户来的时间正好是星期天，中午的时候接到他们（一共是两个人），然后送到香格里拉酒店，到酒店后他们很热情的邀请我到房间等他们，那个时候糊里糊涂的就真的和他们一起进了房间，幸好他们是本分的商人并没有作出什么越轨的事情，但是后来回想起来还是觉得有点后怕的，外国人都是那么OPEN，谁知道他们的热情背后有什么目的呢？所以，在这里我提醒做外贸的每一个MM，一定要好好保护自己，送或接客户的时候到大堂就可以了，如果没有信任的人陪同一定不要到客户的房间里，女孩子还是要注意保护自己才好。

\r\n\r\n两个印度客户之后就要我陪同他们Shopping，其实在这个购物的过程中很好增进买卖双方的感情，如果双方双方相处的很好，可能对接下来的谈判做一个很好的铺垫，反正他们两个那天Shopping的很开心，这种快乐的心情一直延续到第二天的谈判，总之有一个很好的结局。

\r\n\r\n这是我第一次接触到印度客户，给我的感触很深：
：\r\n1) 他们的英文真的是很难懂，说的快不说，而且当中带很多他们的当地方言，语法也尽是错误，第一次听可能让你会觉得好象云里雾里一样，但是尽管这样也不要害怕，可以慢慢听，听多之后就习惯了，丫头现在听印度的英文完全没有问题。
\r\n2) 印度人的英文说的很快，如果你是说英文很慢的人，很有可能会被他们当做没有受过高等教育，他们会瞧不起你，这样会给双方的谈判造成一个不平等的状态，所以和印度人说话，语速是要注意的，所以我每次如果

客户是快速的说话我也会很快的说话，在气势上不能输给他，这个是要在平时就多练习的。不要小看机场接飞机和陪客户Shopping，甚至是陪客户吃饭，这些都是会影响谈判的一些因素，而且有时候也会被忽略掉的细节。

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