

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

https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022__E7_BB_93_E5_90_88_E5_9B_BD_E9_c32_645797.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 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