**外贸员工职业规划**

第一部分：跟单员和总经理
  
一、第一桶金：
  
做总经理不必要“第一桶金”，从而也就不必为“第一桶金”而去担培根先生所说的“肮脏”的风格了；
  
二、成功性：
  
01，低风险、稳定的（较低）回报（底薪）；

02，“一分耕耘，一分收获”，从管理的实力、不断的积累来说，从跟单员去总经理的路，走职业经理人之路，可以说是非曲直不断逼近、没有崩溃性、志在必取的；
  
三、机会成本：
  
01，低；

02，跟单员的工资主要是底薪构成。这通常是一些较高学历人们的一种选择：“做老板通常会“死得很难看。”做跟单员却是可以不断积累、志在必得；
  
四、挑战性：
  
01，必须具有全面能力（有能力才能打理别人的公司）；

02，要求“既做人也做事”；不管是跟单员还是总经理，他都必须实务性开展工作，在工厂、企业管理里，来不得半点含糊；

03，相对胆识来说，更要求知识；

04，既要协助“拿订单回来”，更要保证生产出货；
  
五、资源利用：
  
01，能动用社会资源；02，跟单员可以发展而为职业经理人（总经理），从而把一个偌大的工厂作为自己的舞台；
  
六、价值观和着眼点：
  
01，留得青山（能力）在就行；跟单员底薪较业务员高，故没有必要像业务员那么现实；02，瞄准“事”——-产品和服务，总经理也就是总料理、总干事、总主管，职业经理人就是“职业打工仔”；03，注意过程——-达到客户、老板、同事等等高的满意度；04，长期做跟单员，会使人变得越来越务实而干练，最后达到做总经理的程度；
  
六、管理性：
  
在工厂管理中，跟单员这个职位应该是最符合管理定义的了；
  
七、经典案例和故事：
  
01，从业务员、业务经理出身的赵老板，请来了跟单员出身钱先生，做他公司的总经理。赵老板自我解嘲的说：“我只会拉单——-拿单回来。至于工厂管理嘛，老钱比我更精通！——-他可是做了多年的跟单员啊，里里外外可以一把抓！”02，业务员出身的孙老板，请来了跟单员出身的李先生，做他公司的总经理。孙老板曾说：“我不想那么累，于是把整个公司的动作托付给李先生了，由于李先生对厂内厂外的各项业务活动都了解，所以我很放心。”
  
八、跟单员的成功志在必取：跟单员的成功模式
  
01，基础性：稳定、可靠；02，必然：必然性；增长的必然性；03，投资性：长线“投资”；04，积累而势不可档；05，稳步发展：志在必取；06，99%的勤奋：扼住命令的咽喉；
  
第二部分：跟单员的理念
  
一、成才公式：“管理是一门通过他人去做事的艺术”
  
01，不做事，不会做事（学生）；不会做事，学做事，开始做事；（参加工作）；会做事，不做事（主管）；“自由是对必然的把握”，你想“不做事”，就必须“会做事”；02，不会做事如何做主管；无论是业务还是生产，跟单员都不自己去做，但他（她）必须会做，不然能“让别人做事”？又怎么能从“跟单员”升华为总经理？
  
二、包装自己还是武装自己
  
01，六七十年代的人们“武装自己”；八九十年代的人们“包装自己”；21世纪的人们则“既包装自己，又武装自己”；无论是产品还是人，“品牌”都必须以品质为基础，“包装自己”的前提首先是武装自己；读书的真义是“直接或间接的获取知识和技能，”万般皆下品，惟有读书高；02，混乱的世界不会长久。经济社会呼唤新一代职业经理人的诞生。包装和武装是走向成功彼岸的两条腿，缺一不可；
  
三、工作风格制胜能力=硬能力+软能力=处理问题的能力+运用能力的方式
  
01，个人：工作风格；企业：企业文化；02，权力是从做事中得来；
  
四、最了解01，“最了解”和“了解”只是相对而言；02，了解就是了解，没有“较了解”、“最了解”可言，知之为知之，不知为不知，跟单员强调务实（注意：不能说“最务实”，因为最务实五、WTO、全球化不是空话
  
作为泡沫的WTO、全球化已经过去，而跟单员的务实态度是：把国际贸易、报关、商业书信、货物运输（物流与配送）、涉外交往等知识把握到精确的程度；
  
第三部分：跟单员的工作内容及知识、技能要求
  
一、生产进度的跟进：
  
01，生产管理知识；02，工作风格训练；03，沟通技巧和知识；
  
二、业务跟进：
  
01，业务（营销）知识；02，关于企业产品、服务的知识；
  
三、成品出货付运
  
01，物流（货物运输）知识；02，报关知识；
  
四、外贸业务跟进
  
01，外贸业务知识；02，外文及外文书信知识；
  
五、客户接待
  
国际礼仪知识；
  
第四部分：跟单员的训练（接受培训）
  
一、谈判者：
  
业务员、外贸工作者，智能和口才；（需接受谈判技巧的训练）
  
二、与工作人员共事的能力：客户要求的实现新产品开发环节；
  
三、绝佳人际关系处理能力：通过他人做事的艺术；
  
四、法律专家：经济法律、海关，招招立于不败之地；
  
五、生意人：与客户打交道，具备适当的精明、干练；
  
六、具有远见：站在公司或老板角度上，整体的高度思考问题；
  
七、清楚的了解公司：公司的产品、公司的需求、公司的管理体系和流程；
  
八、清楚的了解顾问的需求：站在面对客户的第一线，能在市场的高度上定位和把握客户的需求；
  
九、整体利润的观念：价格是利润与行情妥协的结果；
  
十、后勤运送专家：运输、物流、配送；
  
十一、管理和营销的高手：从外看是营销高手，从内看是管理的高手；
  
十二、要有跟进生产部门的能力：接受基本跟单知识及ISO9001-2000相关认证的训练；
  
十三、跟单人员的培训：
  
01，跟单人员的训练；02，跟单人员的自我评估；（根据自身优缺点设计改进计划）；03，跟单技能的鉴定（借由外界资格考试）；04，跟单人员管理能力的发展；（管理能力训练）