

gustav / July 25, 2009 06:01PM

[整理自 wikipage 有關國際貿易的經驗分享](#)

下文原為善心人士分享於 wikipage，特別留存一份在論壇內，保留一個完整的型態，以免將來湮沒於 wikipage 的共同編輯中。

貿易，簡單來說就是一手買進、一手賣出，在進出之間的價差獲取利益，並且因為這種買賣活動，促進產物的流通。國際貿易基本上也是這樣的模式，但是設計到比較多複雜層面的問題，例如匯差、稅務、出貨與運送時間、成本等等；這裡所說的複雜問題，有的是因為國際貿易之中、從出廠到驗貨之間的距離變大而導致的，有的是因為跨國而產生的。

從事貿易工作，我認為最重要的是熱誠的態度，對客戶熱誠、對產品熱誠、對自己的業務熱誠，要相信自己的工作有促成物產流通且使好東西能被推廣到各地的價值。在來是信用，報價不能呼弄、出貨期也不能弄錯，說到的都要做到，這樣生意才會源源不絕。還有要有清楚的腦袋，一方面要清楚知道利益分配的配置聰不聰明、要安排出貨的細節不能出錯，要能明辨你應對的客戶是不是真的客戶，商場上很多騙子，得靠聰明的腦袋與經驗的智慧看出來。我有同事曾經為了一張大訂單到大陸出差，該提供的產品資料與DM等能提供就提供，連分外的應酬開銷他也都自掏腰包花了十幾萬台幣(你可知道那些應酬不是一般應酬)，結果約是簽到了，回到台灣卻遲遲收不到貨款，跟同行問了問，發現有幾家公司也遭遇過同樣的事情，原來是詐騙集團。

從事貿易工作，若身為職員，只要努力爭取業績，會讓自己對自己很有自信，成就感高，而且獎金的報酬是很實在與直接的。重要的是，你若能善於經營人脈，讓大家對你有充分信任(這一方面除了上面的熱誠、信用與聰明要做到之外，還要有細膩的思維，把顧客照顧得服服貼貼沒有怨言，不過我個人認為誠懇是最重要的)，憑這功力，那你就一輩子不愁吃穿了。不過要對產業發展與動態掌握的很清楚，知道現在走的線要往下掉，就要知道換跑道，且要知道換到哪個跑道能一方面抓住趨勢，另一方面不要浪費自己以前的資源。

辛苦的地方是，要應酬~~ 身體容易搞壞，那個健康論壇中的黎教授說的好，虛偽都能讓人生病，你得有心理準備要做自己不願做的事，有時也可能有些不是那麼合法的事得做(美國著名的大賣場也是得賄絡)。再來就是生活很緊張，要擔心客戶滿不滿意、自己的公司生產部門支部支持你、若是單子多很多安排會得需要藝術手感。
