# 外贸跟单员实习日记

来源：网络 作者：风起云涌 更新时间：2024-06-20

*很久以来，一直想写些什么，说些什么！自己做外贸的时间不算长，也不算短，属于半桶水又想晃两下的那种。特别是年前踏入论坛之后，越发有种冲动，想把自己懂得的和不懂的一起写出来，供大家一起探讨！n年前的一个七月，一个莘莘学子从大学的校门踏出来了，怀...*

很久以来，一直想写些什么，说些什么！自己做外贸的时间不算长，也不算短，属于半桶水又想晃两下的那种。特别是年前踏入论坛之后，越发有种冲动，想把自己懂得的和不懂的一起写出来，供大家一起探讨！

n年前的一个七月，一个莘莘学子从大学的校门踏出来了，怀着一股新鲜，一股憧憬，当年血气正旺的我毅然放弃了去银行工作的机会（财经类学校毕业，又有关系），也放弃了去考公务员的想法，可能是受父亲的遗传（父亲一直以来就是一个商人，做过很多生意，只因时运不济，没能发达），不过也幸亏父亲不是很发达，不然可能我连读大学的机会都没了，有可能早就坠落了，现在至少还算是个人吧！

5、说了那么多废话，进主题了--验货！先看单个产品的包装，是pb,还是pb/header,塑料袋的

封口严不严，吊卡订的正不正，客人对订书针的位置有没有要求，对pb的材质有没有要求，pb袋上

有没有印刷，印刷的内容有没有错误，要没要要求警告标，有没有要求upc码和货号标，有没有要求

madeinchina等等，一定要注意与合同一致，所有与客人不一致的地方都要修改。看完包装以后看产

品，拿出确认样进行对照，用目测的地方用目测，用工具的地方用工具，原则上是要同确认样一致

！这里可能最麻烦的就是产品的品质上面出了点问题，如果严重的话那肯定是不能出货的，怕就怕

的是哪些不上不下的货，出也可以不出也可以，这个时候就要凭经验来判断了，要根据客人的性质

和对客人的了解来决定这批货的结果！如果自己没把握，多带几个出货样回公司，交给领导或者有

经验的前辈来判断这批货的去留！

6、重复上面的

3、

4、5n次，直到你看的满意。

7、填写验货报告，验货报告也可以边验边填，写上验货结果，签上你的大名，然后叫工厂负责

人签上大名。叫他们收拾残局，你则收拾包包，不要忘了东西哦！

大概的步骤就这些了，因产品不同可能步骤有所同，而且有很多环节也不一定会要的，象内盒

彩盒之类的不一定是每个产品都要的！

验货三大宝----确认样，合同，还有最重要的经验，有些常识问题在合同中和样品不一定会出

现的，因为太熟悉了，容易忘记了，而对于新人来说常识对他们来说可能根本不知道，所以新人验

货还要多问，多学，多听！

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找