# 最新外贸实训总结收获(11篇)

来源：网络 作者：风吟鸟唱 更新时间：2024-08-01

*总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？...*

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

**外贸实训总结收获篇一**

时间：20\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至20\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

地点：\_\_\_\_\_\_\_\_公司

实习目的：

1。通过本次实习使我能够从理论高度上升到实践高度，更好的实现理论和实践的结合，为我以后工作和学习奠定初步的知识。

2。通过本次实习使我能够亲身感受到有一个学生转变一个职业人的过程

3。通过本次实习对我完成毕业实习论文起到很大借鉴作用。

实习任务：熟悉外贸业务流程，熟练操作网上业务平台，能够与国外客户电邮电话联系，把书本知识与现实操作做到完美结合，努力完成公司交给的任务，是能接单给公司创造利润。

严格遵守实习纪律，积极参加各项实习，不无故不参加实习，不迟到不早退，实习过程积极思考，积极提问；实习过程做好实习笔记；实习时，尽量做到，不做有损大学生和学校形象的事。

以顶岗实习为主以及参加公司组织的培训。

时间飞快，我的实习将要结束，实习充实了我的学习生活，我学到了许多书本上无法体验的知识。通过实习，我感触颇多，得到许多新的认识，对许多问题多了深一层次的思考。以后就是社会上的一份子了，责任也将越来越重。我是在一家外贸公司实习，我在公司主要工作是学习设计和跑业务，对一些新客户的发展和老客户的维护。下面是我对公司的简单介绍。

香港\_\_\_\_电子有限公司成立于20xx年，经营有世界各国厂家的集成电路及其它电子元件，产品广泛应用于民用、工业、军事等不同领域；总部设在中国香港特别行政区，在深圳、长沙等城市设有直属分公司。\_\_\_\_公司拥有专业的销售人员以及出色的工程技术专家，一贯以快速回应客户的咨询及提供优质的交货服务为基础，为客户提供与应用需求最紧密结合的解决方案，从而降低客户的开发与应用成本，使\_\_\_\_公司与客户在互利中共同成长。“诚实守信、质量第一、价格合理、交货快捷”“实力雄厚，资源充足，库存真实”我们的目标：成为中国电子元器件现货供应商。

为了提高公司效率，增加公司利润，公司注册了3个公司名，分别是hkbmcelectronicsco。，ltd。，pbgroupco，hkpotentialelectronicsco。，ltd。因为客户对象是欧美，我也有我的英文名字stef。我主要是做hkbmc这个公司，做环球资源与中国制造的平台，最后十几天，我参与pbgroup参与ic销售，在tbf上报价。

3月3号，我开始了为期2个月的实习。本次实习是以现场跟班生产实习为主，生产实习是学习的一项重要环节，通过此次实习，我学到了很多课本上学不到的知识，使我更深刻地了解了外贸业务流程、自主创业等知识。

1。客户询盘：一般在客户下订单之前，都会有相关的orderinquiry给业务部，做一些细节上的了解。

2。报价：业务部及时回复客人查询，确定货物品名，型号，生产厂家，数量，交货期，付款方式，包装规格及柜型等，performainvoice给客户做正式报价。

3。得到订单：经过洽谈，收到客户正式的订单purchaseorder。

4。下生产订单：得到客人的订单确认后，给工厂下订单，安排生产计划。

5。业务审批：业务部收到订单后，首先做出业务审核表。按\"出口合同审核表\"的项目如实填写，尽可能将各种预计费用都列明。合同审批需附上客人订单传真件，与工厂的收购合同。审核表要由业务员签名，部门经理审批，再交管理部人员审核后才能执行。如金额较大的，或有预付款和佣金等条款的，要经公司总经理审批才行。合同审批之后，制成销售订单，交给部门进程员跟进。

6。下达生产通知：业务部在确定交货期后，满足下列情况可下达生产通知，通知工厂按时生产：6。1：如果是l/c付款的客户，通常是在交货期前1个月确认l/c已经收到，收到l/c后应业务员和单证员分别审查信用证，检查是否存在错误，交货期能否保障，及其他可能的问题，如有问题应立即请客人改证。6。2：如果是t/t付款的客户，要确认定金已经到账。6。3：如果是放帐客户，或通过银行d/a等方式收汇等，需经理确认。

7。验货7。1：在交货期前一周，要通知公司验货员验货。7。2：如果客人要自己或指定验货人员来验货的，要在交货期一周前，约客户查货并将查货日期告知计划划部。7。3：如果客人指定由第三方验货公司或公正行等验货的，要在交货期两周前与验货公司联系，预约验货时间，确保在交货期前安排好时间。确定后将验货时间通知工厂。

8。制备基本文件。工厂提供的装箱资料，制作出口合同，出口商业发票，装箱单等文件（应由业务跟单员制作，交给单证员）。

9。商检：如果是国家法定商检产品，在给工厂下订单时要说明商检要求，并提供出口合同，发票等商检所需资料。而且要告诉工厂将来产品的出口口岸，便于工厂办理商检。应在发货一周之前拿到商检换证凭单/条。

**外贸实训总结收获篇二**

毕业实习是一个学生从校园走入社会的第一步，这是很关键的一步，关系到以后能不能有积极的工作态度和敬业态度等。通过三个月的实习生活，我发现了自己有很多不足的地方。

理论上：业理论与实际结合的重要方式，是提高政治水平、文化业务素质和动手能力的重要环节，只有通过实习才能更好的为将来的工作提供更好的基础，才能将自己在学校学到的知识更好的运用到工作上去，才能更好巩固好学到的知识。实习可以提供更多的动手能力的机会，是进入社会的第一步。通过深入企业，了解皮具生产的工艺和皮具的国际市场，，以及加深理解所学的知识，进一步提高认识能力、分析能力、解决问题的能力，为今后走向社会做好思想准备和业务准备，增强毕业后的就业、择业竞争力。

为了逐渐掌握怎样把学校学到的知识运用到实际工作中，让自己慢慢变的学会与别人相处，出去学生的浮躁和稚嫩，真正的接触这个社会，体会社会的人情冷暖，为日后的工作生活做更好的铺垫。

广东苹果实业有限公司是国内领先的皮具、成衣odm企业，主要生产中、高档真皮、牛仔及休闲服饰，自主完成产品研发，公司每年拨出5%的营业额作为新产品开发的经典，现在已有3个研发中心，人数达到80多人。在香港、广交会、日本、德国、意大利、迪拜等展销会上，都有亮丽的表现，成为公司皮具odm战略发展的强劲动力。

公司中有限资源，充分挖掘出自身的r&d及成本优势，通过与世界顶级品牌及买家的合作，达到世界一流皮具制造水平。通过充分掌握市场的动脉与全球流行趋势变化，苹果在思考任何设计创新概念时，永远先以客户需求为出发点，为odm&obm客户量身订做适合他的需求又符合时尚的产品与服务。

在追求新的奋斗目标进程中，苹果公司将一如既往地坚持“诚信为本”的企业文化，满足和超越客户的需求，并早日成为国际时尚产品界最具设计创新能力的企业。

主要内容：在三个月的时间内掌握皮具整个过程的生产工艺，具体从皮具生产所需的物料，包括皮料、五金。还有裁床、车间、包装、计价、生产排产和掌握企业外贸跟单员的工作流程及操作。

在苹果公司实习的三个月来，我学到了很多在学校学不到的东西。在这期间我主要到工厂实习，了解和学习皮具生产工艺。到目前为止基本了解手袋生产的工艺。以及了解外贸跟单员的工作流程及操作。

**外贸实训总结收获篇三**

时间过的飞快，为期xx个月的实习结束了，在这段时间里，实习充实了我的学习生活，我学到了许多书本上无法体验的知识。通过实习，我感触颇多，得到许多新的认识，对许多问题多了深一层次的思考。回想起这xx个月的生活，一个人在新的环境里，应付新的人际关系，本来就是挺辛苦的事，再加上工作的繁忙和紧张的生活节奏，这xx个月来真可以用艰辛来形容了。还好这一切我都挺了过来，相反这些困难让我更加的了解自己、坚定信心，也让我从中得到了深刻的认识。以后我就是社会上的一份子了，责任也将越来越重。

实习，顾名思义，在实践中学习。在经过一段时间的学习之后，或者说当学习告一段落的时候，我们需要了解，自己的所学需要或应当如何应用在实践之中，因为任何知识都源于实践，归于实践，所以，要将所学付诸实践，来检验所学。然而，我们当然不希望实习仅止于此，那就太狭隘了。

xx外贸公司是一家从事跨境电商贸易的公司，主要业务是电子器件的进出口贸易。

我的实习，其实是工作。在这xx个月中，有太多太多的感触，一时竟不知道从何说起。在此次实习中，我感悟颇多：

（一）坚持学以致用。

我的工作是在公司的商务部见习外贸业务。

外贸业务员，算是与专业对口工作的不二选择了，而且我们曾于大三进行过tmt模拟实习，对外贸流程有一定的了解。然而经过在商务部一段时间的工作，我渐渐明白有时实际要比理论简单直接的多，但大多数情况下实际操作还是比理论要复杂、间接，通常是我在别人的实际操作中领会到了自己所学理论的重点及要旨。值得庆幸的是在两个月的时间里，公司的同事领导给予了我热情的指导和帮助，而我也虚心向他们请教学习，在理论运用于实践的同时，也在实践中更加深刻地理解了以前没有理解透彻的知识。

（二）加强英语及专业知识的学习。

对于外贸人员而言，不仅要掌握够硬的专业知识，而且还必须会用英语与外商交流、谈判及写传真、书信。如果专业英语知识掌握不好，就很难胜任工作，甚至会影响业务的顺利进行。因此，在实习中要求我们加强英语的学习，掌握外贸专业术语基础。

（三）要有坚持不懈的精神。

作为在校生，我们不管到哪家公司，一开始都不会给我们布置过多的工作任务，一般都是先让我们熟悉公司的工作环境，在这段时间里很多人会觉得很无聊，没事可做，便会产生离开的念头。在这个时候我们一定要坚持，不能轻易放弃。再者，在外工作不比在家里或者学校，做的不好挨批是正常的事，承受能力差的同学很容易放弃。这时我们要直面问题，如果是自己的失误，一定要改正错误，吸取经验，争取不再犯；如果不是自己的责任也不要和上司顶嘴，领导有比我们更大的压力，他工作不顺心总要找个方式释放。走上社会，要学着“宰相肚里能撑船”，成大事者心中必能纳百川。

我只身一人在外工作，刚开始的几天觉得工作无聊，再加上想家的情绪“作祟”，真的有过放弃的念头，但是转念一想，我已经把行李带过来了，绝不能就这样回去，不能做一个逃兵，于是我坚持下来了，一个月，两个月……通过了这段时间的磨练，再加上四年远离家乡的大学生活，我的独立性越来越强。我相信，以后不管走到哪里，我能很快地适应新的环境，这对于我自身是一项难能可贵的技能。

（四）要虚心学习

在工作过程中，我们肯定会碰到很多的问题，有很多是我们所不懂的，不懂的东西我们就要虚心向同事请教。同时，我们也不要怕犯错。每一个人都有犯错的时候，工作中第一次做错了不要紧，重要的是知错能改。如此循序渐进，一定能够得到实质上的提高。

（五）要确立明确的目标，并端正自己的态度。

平时，我们不管做什么事，都要明确自己的目标，到公司工作以后，要知道自己能否胜任这份工作，关键是看你自己对待工作的态度，态度对了，即使自己以前没学过的知识也可以在工作中逐渐的掌握。因此，要树立正确的目标，在实现目标的过程中一定要多看别人怎样做，多听别人怎样说，多想自己应该怎样做，然后自己亲自动手去多做。只有这样我们才能把事情做好。

通过本次的实习，我还发现自己专业知识中很多的不足，并为今后的学习指明了方向，同时也会为将来的工作打下一个良好的基础。在学校的tmt模拟实习中，我每次填单总是填不完整，抱着“反正不是真正的贸易，做错也没关系”的态度，时常不认真对待单据，经过这次的训练，我已经可以独立正确熟练地填制一些进出口常用单据。

经过x个月的工作，我的英语技能、制单操作和函电写作水平得到了提高。这次的实习让我懂得只有通过刻苦的学习，加强对业务知识的熟练掌握程度，在现实的工作中才会得心应手，应对自如。

在实际操作中，我深刻体会到，国际贸易的中间环节多，涉及面广，除交易双方当事人外，还涉及商检、运输、保险、金融、车站、港口和海关等部门等。

**外贸实训总结收获篇四**

在考试结束之后，我们迎来了盼望已久的实习。这次实习从第十七周持续到二十周，由我们国际经济与贸易专业的全体老师轮流指导我们在erp实验室和实践基地完成。我认为，实习是非常必要的。实习中的各类 单证 如 信用证 、汇票、海运提单、商业发票等等都是我们专业知识的凝聚和承载。因此，认真地履行实习要求，努力完成实习，不仅有利于我们巩固本学期所学到的国际 贸易实务 和国际结算的专业知识，更利于我们预先观察日后工作中的主要内容、方法以及各种困难，利于我们察觉到自身存在的不足和缺陷，以便我们更好地进行学习和工作，利于我们更快地把所思所学转化为实践动手的能力，把专业知识和技能转变成工作能力和实际经验，而且，相对于出外到某些单位进行工作实习，这种实习的方法可行性更好，针对性更强。

在这四个星期中，我认真地完成了实习的全部内容。实习中的大部分题目我都能按照要求以较高的质量完成，但也有部分题目让我费尽脑筋。比如， 信用证 开立和商业发票的填写等问题，主要是对基础知识和细节问题的考察，因此，我能比较顺利地完成。而诸如填制海运提单等问题，由于格式比较灵活，且填写步骤较复杂，因此使我遇到了不小的阻力。总的来说，这次实习的过程比较流畅顺利。这说明，经过这次实习，我们的专业基础知识得到了巩固，专业技能得到了提升。当然，我们还须要从实习中发现自己的不足之处，争取利用假期和日后的学习来弥补，真正地锻炼自己、提高自己。同时，我们也应该珍惜利用每一个机会，利用各种实习来帮助自己消化专业知识、塑造专业素质。

这四周的实习让我获得了很多颇有意义的实际经验。这次实习不但巩固了我们平时所学，也为我们日后的专业工作提供了非常实际的便利。作为一名大学生，应当具备较强的举一反三的能力，而在这些实习中，恰有不少 单证 的填写是相互联系、相互依靠的。例如，一般原产地证书和普惠制产地证书的基本格式具有较大的相似性。两者都需要填写进出口双方的公司名称、运输方式、唛头、货物描述等等，甚至连具体需要填写的空白位置都相似。因此，我们应当举一反三，利用诸多单证格式和填写原理类似这一特点，将各类单证的填制和审核紧密联系到一起。这样做无疑可以大大提高我们的学习效率。也可以使我们的实习结果相互对应，利于即使查缺补漏，保证单证记录内容的准确有效。再以商业发票为例，商业发票是出口商向进口商开立的说明货物名称、数量、价格的清单。商业发票在出口商必须提供的单据中起核心作用，其他单据均需要参照它来进行缮制。在整个实习中，商业发票是我们重点练习的一个环节，因为商业发票记载的各项内容是其他单据核心内容的重要依据。比如，发票中关于合同规定货物的各属性描述(货物价格、货物包装等等)是汇票、产地证、海运提单等贸易单据填写的参照。因此，我们还必须能够以一项单据的填写来影响到其他单据的填制。只有保证核心单据的准确、系统、完整，才能利于其他单据的制作，促进整个贸易流程顺利开展。当然，我们也必须严格注意各类单据记载内容的一致，以单单一致、单证一致来求得结汇工作的顺利进行。

这次实习的完成对我们专业知识的巩固起到了不可小觑的作用。通过这次实习，我全面地、综合地对本学期学到的专业知识进行了复习和梳理。例如，通过填写商业发票使我真正认识到了商业发票在全部单据中的核心地位。这在实习中有着明显的体现：在很多题目中,商业发票和 信用证 都作为仅有的已知条件给予了我们。而汇票等许多重要单据的填写都离不开商业发票的记录内容。再比如，通过练习汇票的填制，我又一次对汇票的填写过程有了一个深刻且直观的复习：“at \_\_\_\_ sight”处填写付款期限，“for”后跟支付金额的小写，“draw under”为出票依据。“pay to”后面加收款人的名称，“to”跟付款人名称地点。在实习中，我清醒地感觉到自己对很多知识的把握还不十分牢固，得到信用证后还无法很迅速、准确地完成汇票的填写。这也敦促我及时地复习、回顾课本上的基础知识。

我认为，实习并不同于 考试 。 考试 的考察对象重在对文字理论的记忆和理解，如名词解释、问答等等。而实习则是重在考察我们对单证填制过程的掌握。因此，很多死记硬背的方法可以应付考试中的部分题目，而实习的完成就必须依靠平时对基础知识的理解、对理论方法的灵活运用和对实习中遇到的各类情况的应变能力。可以说。实习是一种更综合、更严格的学习考察方法。

通过这四周的实习，我还获得了很多宝贵的学习方法和规律以及一些国贸人才的必备素质。在前面已经提到了， 贸易实务 中许多单据的格式和制作方法有着不少相似之处，例如商业发票和装箱单、出口货物 报关单 和进口货物 报关单 、一般原产地证和普惠制原产地证等等。因此，我们可以自己着手进行一些必要的、可行的总结和整理――将类似单据的填制方法和填制过程总结出来，，这样不仅仅是我们巧妙的学习方法，也是我们学习经验的层层累积，利于我们日常的工作和学习，利于我们寻找问题的突破口。

关于本次实习中各类单据的填写步骤和方法，我自己总结如下：

1.仔细审题，把要求填写的单据预览一遍。在这期间，最重要的就是明确目标单据的空白处需要填写的主要内容。例如，在填写保险单时，“被保险人/insured”就应填写出口方的名称;原产地证书中，“consignee”即收件人，应填写进口公司的名称。只有把需要填写的各个单据中的空白处的内容弄清楚，才能有目的地去浏览各项已知条件，使整个实验过程更加具有效率和针对性。

2.认真阅读手中的已知条件，如信用证、商业发票、合同协议等等，并从中提取出填制单据所需的关键、有效的基本内容，如进出口双方的名称、贸易方式、合同金额、货物描述、起运港和目的港等等。这些都将在填写单据时用到。

3.根据从已知条件获取的各项信息，对单据的空白处进行填写。在这个过程中，我们一定要保证各个单据填写的内容与已知条件中的描述一致。因为在信用证项下只有单单一致、单证一致才能顺利结汇。

4.根据已知条件中的内容对单据的填写工作进行精确、严格地审核，认真审查各单据之间记录的内容是否一致，是否相互照应。精确谨慎的审核工作是确保单单一致、单证一致的重要环节，这是实习过程中必不可少的，也是我们在日后工作中需要特别注意的一点。

这次实习在巩固我们平时所学的基础知识的同时，还帮助我们发现自身存在的种种不足和缺陷。我想，查缺补漏本就是本次实习的一个重要目的。因此，我会正视且重视这些不足，争取在以后的学习中提高自己。我的不足主要有：

1.对很多基础知识的把握还不甚牢固。这主要表现在，当题目灵活变化时我便会捉襟见肘，遇到一些本不应该有的阻力。例如，在制作海运提单的时候，我经常会犯一些细微的错误。而在很多单据的开立时间填写上我也出了不少问题。这些都是一些比较基础的问题，虽然简单但容易犯错。实习中的问题为我指出了基础知识上存在的一些漏洞，我应当以此为方向，努力夯实基础知识。

2.专业知识应用不够灵活，掌握太拘泥、太死板。比如，在填写汇票时，共有三种形式的汇票供我们填写，我在每种汇票的填写开始时都有比较强的生疏感，过了较长一段时间才慢慢地找到门路。这充分说明我对知识的掌握太拘泥于书本，面对新格式的单据往往会因为素昧平生而束手无策。实习是检验我们活学活用能力的途径，只有将平时所学真正消化、灵活运用，才能应对日后工作中千变万化的各种问题和要求。

3.计算机文化知识的匮乏。可能是由于较长时间没有进行专门的计算机文化知识的学习，我对word方面的很多知识技巧有了比较严重的遗忘。这使我在填写单证的过程中遇到了不少棘手的问题。例如，在输入文字时，word设置了自动缩进，我就不知道该如何调整。再比如，在填写产地证的时候，由于表格下方的空白处需填写的货物描述、唛头、货物包装等内容是分行分列的，所以普通键入变的异常麻烦，这使我浪费了不少时间。

4. 英语 单词 积累不够，尤其是经贸 英语 专用 词汇 的缺乏影响了我顺利完成实习。虽然相对于前几次实习我的 英语 词汇 有了一定的积累，在阅读单据主要要求和叙述时没有太大的障碍，但在一些细节问题和关键 词汇 上我还是有些拿捏不准，这导致我对整个单据的理解出现了一定的偏颇，因此单据的填写难免会受到一些影响。

5.在实习中，我还暴露出了粗心大意、心浮气躁的缺点。比如，在上传作业时我曾经把作业顺序颠倒，而遇到困难时，我经常不能冷静思考。这些不好的心态都不利于我解决困难，而只会让问题越来越糟。

根据在实习中发现的自身不足和缺点，我也有针对性地思索了一些解决方法：

1.继续加强对基础知识的掌握，一定要定期回顾课本，防止遗忘。要多利用各种专业丛书，一方面可以拓宽自己的知识面，另一方面也可以经常巩固专业知识。当然，还可以寻找一些题目来做，在实践中检验自己的所学，灵活运用自己的专业知识来解决遇到的困难。只有经过扎实的题目训练，才能使各种知识长驻于自己的头脑之中，这是灵活运用的重要基础。

2.积极补习计算机文化知识，做一些word和excel的练习。计算机是人类社会工作的主流集成工具，熟练地操控计算机是大学生的必备素质之一。我们国际贸易专业日后的很多工作都将依靠计算机来完成，而且电子商务和国际贸易的结合也日趋紧密，因此我们必须把计算机操作搞好，这样才能更好地利用这一强大工具。比如，在上面我曾经提到了一个填写产地证时遇到的表格问题，如果我们不用普通键入，而在单据的表格中重新插入一个表格并在这个新表格中输入货物描述、唛头等内容，这样就可以轻而易举地解决问题。

3.继续刻苦地学习英语，稳步地提高自己的英语水平。作为国际经济与贸易专业的学生，英语的重要程度已经无须赘言，可以毫不夸张地说，英语是打开国际贸易专业大门的钥匙。因此，我们要不遗余力、坚持不懈地学习英语。我认为英语的学习重在日常的积累，我们一定要从日常的学习抓起。在各类单据的制作中，大部分英语词汇还是比较集中的，所以我们在单据的填写过程中，遇到了不会的生词就应当尽快记住，并在平时多加以利用(可以自己造一些句子或大声朗读)，这样就利于牢记生词。如此一点一点的累积下去，我们的阅读水平和 翻译 水平会得到逐步地提升，填写单据时的诸多困难也可迎刃而解。

4.努力使自己养成细心谨慎、冷静沉着的品质。制作单证时，细心沉着是一项基本素质。只有细心耐心地处理单据中的每一个细节，才能力保单据之间一致。相反，浮躁着急的作风会引起人的思维混乱，导致问更加难以解决。

我不害怕发现问题，而发现了问题不去解决才是可怕的。既然在实习中检验到了自己在某些方面的不足，我一定会在以后的学习中更加注意，并争取以自己的实际付出来早日解决自己的不足，改正自己的缺点。

综上所述，通过这次实习，我掌握了很多日后工作所需的基本技能，检验了平时所学习的基础知识，衡量了个人的能力和水平，发觉了自身存在的不足和缺点。这于我来说无疑是受益匪浅的。我相信，这次实习让我获得的经验、心得会促进我在下学期的学习甚至未来的学习、工作中寻找到正确的方向和合理的方法。

**外贸实训总结收获篇五**

上海高中压阀门股份有限公司前身是上海高中压阀门厂，是专业设计、生产、制造各种高中压阀门的企业。公司以其诚信、人才、创新、管理、技术诸方面综合优势，成为中国阀门骨干也是未来最具发展潜力的阀门企业。

公司采用国际先进的管理体系和模式，主要产品均获得国内外权威机构认可。已取得（劳氏）iso9001、api—6d、ce、tuv、ts、ohsas18001、iso14001等证书。公司是中国阀门协会常务理事单位及上海市流体工程学会会员、国家高新技术企业并获得多项发明专利。公司有多名阀门专家担任中国机械工程学会流体工程分会阀门与管道专业委员会委员、上海市机械工程学会流体工程（阀门）专业委员会委员。

公司按gb、ansi、api、jis、bs、din等标准为石油、化工、冶金、电力、航空、燃气、供水、长输管线（输油、输气）等行业领域设计、制造高中压闸阀、球阀、蝶阀、截止阀、止回阀、双关双断阀、旋塞阀以及非标特殊阀门。

公司是中国石油、中国石化、中国海洋石油、中国中化、中国电力、中国航空油料、中国煤化工等集团公司一级供应商成员单位。产品出口至哈萨克斯坦、土库曼斯坦、莫桑比克、苏丹、阿尔及利亚等世界各地，并广泛用于锦州石化、广西石化、巴陵石化、安庆石化、西安石化、青岛石化、独山子石化、中原乙烯、青海油田、大庆油田、大港油田、中国神华、舟山国家石油储备库、兰州国储库、钦州中石油国际储备库、大连国储库、西气东输管线、南京天燃气公司、宝钢集团、以及首都机场、广州白云机场、上海虹桥、浦东国际机场等国内外大型企业。

公司坚持以“诚信为本，服务至上，精益求精，求实领先”的经营宗旨，欢迎各界用户和同仁来公司参观、指导。我们深知：领先者成功！公司将以良好的公司信誉、健全的质量体系、现代化的企业管理、自动化的加工设备，以高性能的优质产品有序参与市场竞争，为广大用户提供与世界品牌同步的产品。

实习意义：

短短的实习期已经结束，静下心来回想这次实习真是感受颇深。我们知道实习是大学教育中一个极为重要的实践性环节，通过实习，可以使我们在实践中接触与本专业相关的一些实际工作，培养和锻炼我们综合运用所学的基础理论、基本技能和专业知识，去独立分析和解决实际问题的能力，把理论和实践结合起来，提高我们的实际动手能力，为将来我们毕业后走上工作岗位打下一定的基础。通过这段时间的学习，从无知到认知，到深入了解，渐渐地我喜欢上这个专业，让我深刻的体会到学习的过程是最美的，在整个实习过程中，我每天都有很多的新的体会，新的想法。

回顾我的实习生活，感触是很深的，收获也是丰硕的。这次的实习，主要是跟有外贸公司有工作经验的师傅学习，通过看各种外贸定单、商业邮件、各种原始合同，让我对于实际的外贸工作有了一个感性的认识，针对不懂的问题我会及时在网上查找，并将自己在书上所学的知识，与当天了解到、所学到的结合在一起，使我对外贸这个专业有了更加理性的认识和更深刻的体会。

通过这次的实习，我由第一天的拘谨，对什么事情都充满着好奇，转而逐渐适应了这样的生活，做事情按部就班，循序渐进。这次的实习，让我懂得了许多，知道了许多，大学文凭其实只是一块敲门砖。进入工作单位后，大家都是从头开始，凡事都要自己去摸索，没有人会手把手教你。所以，我们有必要培养主动学习能力和创新能力，必须努力提高自身的综合素质，适应时代的需要。虽说大学文凭只是一块敲门砖，但是个人的综合素质却仍是你就业时的重要筹码。首先是学习成绩，用人单位认为成绩的好坏从一定程度上说明了你学习能力的强弱，所以，学习成绩是他们非常看重的一点。因此，我们首先要学好自己的专业知识。其次，他们看重的就是我们的社会实践能力。这一点就要看我们平时的实际动手及操作能力。

**外贸实训总结收获篇六**

时间过的飞快，为期一个月的实习结束了，在这段时间里，实习充实了我的学习生活，我学到了许多书本上没法体验的知识。通过实习，我感触颇多，得到许多新的认识，对许多问题多了深一层次的思考。回想起这两个月的生活，一个人在新的环境里，应付新的人际关系，本来就是挺辛苦的事，再加上工作的繁忙和紧张的生活节奏，这两个月来真可以用艰辛来形容了。还好这一切我都挺了过来，相反这些困难让我更加的了解自己、坚定信心，也让我从中得到了深入的认识。以后我就是社会上的一分子了，责任也将愈来愈重。

实习，顾名思义，在实践中学习。在经过一段时间的学习以后，或说当学习告一段落的时候，我们需要了解，自己的所学需要或应当如何利用在实践当中，由于任何知识都源于实践，归于实践，所以，要将所学付诸实践，来检验所学。但是，我们固然不希望实习仅止于此，那就太狭隘了。

我的实习，实际上是工作。在这两个月中，有太多太多的感触，一时竟不知道从何说起。在此次实习中，我感悟颇多：

我的工作是在公司的商务部见习外贸业务。

外贸业务员，算是与专业对口工作的不2选择了，而且我们曾于大3进行过tmt摹拟实习，对外贸流程有一定的了解。但是经过在商务部一段时间的工作，我渐渐明白有时实际要比理论简单直接的多，但大多数情况下实际操作还是比理论要复杂、间接，通常是我在他人的实际操作中领会到了自己所学理论的重点及要旨。值得庆幸的是在两个月的时间里，公司的同事领导给予了我热忱的指点和帮助，而我也虚心向他们请教学习，在理论应用于实践的同时，也在实践中更加深入地理解了之前没有理解透彻的知识。

对外贸人员而言，不但要掌握够硬的专业知识，而且还必须会用英语与外商交换、谈判及写传真、书信。如果专业英语知识掌握不好，就很难胜任工作，乃至会影响业务的顺利进行。因此，在实习中

要求我们加强英语的学习，掌握外贸专业术语基础。

作为在校生，我们不管到哪家公司，一开始都不会给我们布置过量的工作任务，一般都是先让我们熟习公司的工作环境，在这段时间里很多人会觉得很无聊，没事可做，便会产生离开的动机。在这个时候我们一定要坚持，不能轻易放弃。

再者，在外工作不比在家里或学校，做的不好挨批是正常的事，承受能力差的同学很容易放弃。这时候我们要直面问题，如果是自己的失误，一定要改正毛病，吸取经验，争取不再犯;如果不是自己的责任也不要和上司顶撞，领导有比我们更大的压力，他工作不顺心总要找个方式释放。走上社会，要学着“宰相肚里能撑船”，成大事者心中必能纳百川。

我只身一人在外工作，刚开始的几天觉得工作无聊，再加上想家的情绪“作怪”，真的有过放弃的动机，但是转念一想，我已把行李带过来了，绝不能就这样回去，不能做一个逃兵，因而我坚持下来了，一个月，两个月通过了这段时间的磨练，再加上4年阔别故乡的大学生活，我的独立性愈来愈强。我相信，以后不管走到哪里，我能很快地适应新的环境，这对我本身是一项难能宝贵的技能。

在工作进程中，我们肯定会碰到很多的问题，有很多是我们所不懂的，不懂的东西我们就要虚心向同事请教。同时，我们也不要怕出错。每个人都有出错的时候，工作中第一次做错了不要紧，重要的是知错能改。如此按部就班，一定能够得到实质上的提高。

(5)确立明确的目标，并端正自己的态度

平时，我们不管做甚么事，都要明确自己的目标，到公司工作以后，要知道自己能否胜任这份工作，关键是看你自己对待工作的态度。

**外贸实训总结收获篇七**

在本科专业教育中，实习是一个重要的实践性教学环节.通过实习，可以使我们熟悉外贸实务的具体操作流程，增强感性认识，并可从中进一步了解，巩固与深化已经学过的理论和方法，提高发现问题，分析问题以及解决问题的能力.

在公司具体实习过程中，能够接触国际货物买卖实务的具体操作，进出口的成本核算，询盘，发盘与还盘等各种基本技巧，还能对某一行业深入彻底的了解并能切身体会到国际贸易中不同当事人面临的具体工作与他们之间的互动关系，接触公司制定的各种战略以实现跨国经营和良好的市场运作;认识供求平衡，竞争等宏观经济现象，能够接触真实的商务实战，了解自身存在的不足，并积累一定的经验，为将来走上工作岗位打下良好基础.

在陌生与盲目中寻找实习单位，又在努力和热情中寻找希望，终于在2月里的一天中接到了在香港发展20多年的金堡葡萄酒国际贸易有限公司在深圳分部市场发展招聘国际贸易业务员的面试通知，到了深圳外贸分部，在hr的介绍下，了解到公司的发展历史，体会到公司的经营理念和发展规模，并丰富了我对公司的认知.

在随后的一周里，进行真正是实习过程，刚到公司的时候，助理拿了许多关于公司和产品的资料让我详细阅览，资料中多次提及公司的经营理念和产品的专业术语，大多是英文和法文，由于刚刚走出校园，懒散的心态使我并没有认真的去学习和体会，以至于在后来的实际操作中出现了严重失误.

在公司的实习过程中，还接触到了大型公司的erp系统，每位员工都能够通过erp系统进行日常的作业，集团可以通过erp系统，对供应链实行有效的管控.集团的供应链管理在业界享有很高的知名度，正是如此，公司在跨国发展中实习了有效的成本管控和生产经营.接下来的日子里，我在同仁的带领下不断的学习和实践.经过一阵时间的产品资料的熟悉，经理让我们实际的操作，在学校里我们学到里很多理论知识，什么外贸术语，寻发盘，商务谈判等等但是真让我一个人开始操作，真就不知道如何起步，因为我不知道该如何开发客户，如何进行有效的沟通.因为是实习生，公司对我们并没有十分严格的要求，我们在老员工的指导下，学习怎么有效的进行市场开拓，起初对于开发客户很胆怯，但后来好点，通过电话，网络得到了一些有效的信息。慢慢变懂得越来越多，也适应过来了。

在公司最后的几天里，，因为公司是外商在中国投资，所以上司特别重视对人才的培养，因为这阵子表现积极，有幸能得到机会随同上司到了深圳会展中心参加商业会展，。在那种商业气息隆重，到处都是名片味道的氛围中，我对商业文化和国际贸易业务如果拓展市场等，有了更深层次的认识，。

实习期间，参加了多长企业培训，培训中，我发现，在高层的眼中企业是一个团队，讲求团队力量的发挥;经营更是一项长期竞赛，要发挥\"众人同心，其利断金\"的加乘力量，企业才能持续成长.。深圳分部现阶段在务实与创新的行动纲领下，未来的经营策略仍将积极开创，确实掌握产业趋势，延伸核心事业和相关产业的发展.展现公司国际化的自信心与企图心.

在成功结束实习后，仔细总结，这次校外实习充分认识了从学校走向社会我们存在的不足和缺少工作经验.

第一，自身定位，加强外语学习在。所有的工作和活动中无一例外的涉及到外语，

外语是我们对外交流的桥梁，因此在以后的学习中必须加强对外语的学习，同时加强口语的练习，这是我们搞外贸的基础，因此必须掌握好这门工具.不断强化自身，并充分认识自己，避免眼高手低，增加实际动手能力，在社会这个大学校里，不断完善和学习。

第二，工作总结，认识自身不足。通过实习我发现贸易这专业是门实践性很强的专业，它不光要求我们有扎实的理论知识而且必须具有很强的动手操作能力，更重要的是学会如何与人沟通，怎么建立商业关系，这些是课本中学不到的，只有融入社会的大舞台并不断的历练才能得到提高，还有加强各方面素质的提高.贸易工作同时是一个涉外行业，因此对各方面的要求都很高，对外代表的不仅仅是个人形象，甚至是国家形象，因此必须加强自己各方面素质的修炼，如礼仪等.熟练掌握好本专业的知识.专业知识是我们从事贸易工作的基础，贸易工作的高风险要求我们必须熟练地掌握好专业知识.

第三，要有很强的动手能力，实践能力很重要。在这次实习过程中，我深刻体会到，走出校门，只是万里长征的第一步，我们在工作经验，社会历练，人际交往上体现出来的稚嫩，在这一次的实习中完全表露出来，而且我们所缺乏的还不仅仅如此，所以在以后的生活和工作中，我要不断的充实和丰富自己，不放弃任何能够锻炼自己的机会，使自己能迅速的成长为一名优秀的商务人士。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”，“.读万卷书，行万里路”.毛泽东也说过，要知道梨子的味道，就应该去尝一尝梨子.抓住一切机会锻炼自己，在实践中去感受，体会，理解和运用所学知识。

通过本次实习，使我收益非浅。基本掌握进出口贸易的工作流程.例如国际发盘、还盘、fob报价，信用证及t/t，d/t等。使我明白了学懂书本理论还是远远不够的.也知道了书本理论和实践的差距.我们要结合书本理论和动手实践.才能在国贸上得到完美体现.以至在以后的工作当中也牢记这个道理.才能在社会上占有一席之地。

**外贸实训总结收获篇八**

我进入大丰行进出口有限公司实习已经三个月了，这使我真正的体会到什么是外贸。作为一名保险专业的毕业生除了从书本上了解到贸易知识外，我还没有真正实践过，这段时间使我认识到外贸真的是一个斗智斗勇、分秒必争的行业。

广交会是使我快速成长的一个经历。刚进公司不久就听说要参加广交会，我当时觉得很迷惘，因为还不知道做业务究竟是怎么一回事，而且对公司的产品很不熟悉，担心到时候会给同事添乱，所以刚开始就拼命地阅读公司的产品目录和资料，了解一下大概的情况，但是过了一段时间对产品的印象还不是很深刻。后来在整理样品和制作成本表、报价表时渐渐对产品有大致的了解，也记得一些供应商所对应的产品。在还没有对产品认识透彻的情况下，我跟随经理和业务员们一起参加广交会了。我还是第一次真正的以参展商代表的身份参加广交会，心情有些紧张，想着面对着这么多老外说英语还有对产品的不熟悉，担心自己的表现可能会给公司的形象带来不良的影响。在广交会期间，我从其他业务员的身上学到了许多，他们非常从容大方，先与外商交换名片并不急着报价，然后从名片上获取客人信息，先入为主由卡片上的信息发问，了解具体情况后才开始对其感兴趣的产品进行进一步的谈判，例如对产品包装、品牌、出口目的地、价格等等进行商议。我仿佛从他们身上吸取到经验，也开始慢慢地自己应付客人，遇到一些自己不能够回答的问题时就请求其他业务员帮忙，就这样在不断遇到新的状况与学习的过程中地完成了我的广交会之旅。

广交会之后会有一些后续工作，要整理外商的资料与发邮件跟踪等等，但是之后我开始有点迷茫，不知道该从何入手，因为从广交会回来我知道对产品的认识很重要，外商是不会跟一个完全对行情和产品不熟悉的业务员做生意的，所以我就开始了对产品认识的工作。我先到板房了解产品所摆放的方位，从而熟悉我司主要出口哪些产品和品牌，然后再阅读一些合同订单，了解某些产品在出口情况下的一些特定要求。我甚至跟业务员到供应商厂房进行考察，通过实地的访问和对产品制造过程的观察，使我更深入了解产品，并了解到该怎样选择合适的供应商。

通过以上工作对产品的熟悉是不够的，主要还是靠做整个业务流程来实现。从制作成本表、报价表到外销合同、订单一整个跟单流程，业务员要很了解客人对产品的要求，包括商标、规格、包装等等，并且要清楚客人想要哪些证书。因此我们在制订单时要根据外销合同上面条款的要求制作订单，不要遗漏任何一项条款。作为业务助理要清楚自己需要做什么工作并提前做好，及时告诉业务员已跟进好的工作，与业务员配合好。

我记得面试时被问到业务员应该具有怎样的素质，当时我只说了某些方面，如要会有很好的语言素质，丰富的贸易知识和经验，有处理人际关系的手腕能力。但经过这三个月的实习，我体会到做一位真正的业务员除了具备以上素质外，还要细心、随机应变、吃苦耐劳、对市场行情的掌握等等。作为一名刚刚走出校园的毕业生，没有社会实践经验而且所具备的技能还不全面，因此在日后的工作中要吃苦耐劳，要不断学习，不断创新，不断前进，快速提升自己，为实现目标而努力奋斗！

实习生：黎锦红

20xx年7月6日

**外贸实训总结收获篇九**

通过两个月的实习，我不仅熟悉了如何开发客户，如何处理客户询盘，如何有技巧的回复客户疑问，同时也掌握了外贸操作流程中应注意的问题及解决方案。本文分为绪论、实习内容和小结三部分，对近两个月来的实习生活作一个大体的剖析。

实习地点在被誉为“中国模具之乡”、“中国塑料日用品之都”的台州市黄岩区，公司名称为……有限公司。公司成立于20\_\_年，是一家集设计、生产、研发、销售高品质婴幼儿系列产品于一体的外向型公司。公司在成立短短两三年内以远见卓识的眼光洞察未来，以发展婴幼儿用品行业为己任，利用尖端技术和全方位的服务不断为大众和社会勾画一幅幅新的宏伟蓝图。服务社会是公司不遗余力推动科技创新的源泉，几年来公司以“优质、严管、诚信、创新”的经营理念，“奋发图强、最求完美”的企业精神，“雷厉风行、一丝不苟”的工作作风，在业界取得了骄人的成绩。

三年的系统理论学习，使我掌握了外贸的理论知识，诸如：外贸术语，外贸进出口流程，报关，报检的操作流程。但是，应该承认，如果没有将自己学到的理论通过实践被自己所真正掌握，应该说对自己今后找到一份称心的工作还是会造成一定困难的。只有通过一段时间的实习，才能够将书本上学到的知识运用到实际情况中去，解决实际问题，为今后的工作打下坚实的

公司从去年开始做外销，现在外销部门有两个前辈，她们都做过两三年的外贸，经验比较丰富，不过她们到公司时间也不长，之前也没带过新人，所以刚来没有人给我指点该做什么或是下一步该怎么做，所以只能靠自己，遇到不懂的就问。

第一天我先看了公司产品册，大体了解公司主营产品为婴幼儿塑料产品，包括儿童坐便器系列，浴盆系列，餐桌椅系列，健身车系列，对公司产品类型有了大致了解后，根据一份打印好的产品目录对照产品册加深对产品的了解，这次要搞懂的不只是产品外形，更重要的是产品材料、尺寸、内外包装、毛净重、起定量之类，要把产品一一对号。这些说看完很简单，不过真正的做到清清楚楚，可能要花一段时间了。之后，我又亲自到车间流水线上及公司样品间看产品实物，增加对产品的进一步了解。再次之间，我根据公司存档的客户资料进行客户跟踪及新客户开发，每天发送大量的邮件，当然收到很多系统退信，不过欣慰的是仍有不少客户回复。

实习将近10天，对产品可以说已经很熟悉了，这时部门里安排我接手阿里巴巴中文网站,也就是阿里旺旺作为业务平台。初次接触阿旺，并不是多么熟悉，自己摸索后知道了如何在阿旺上发布自己的产品让客户主动找上门，也知道了如何在社区中结识更多的朋友，如何在帖子中帮助别人同时学到更多知识，如何利用网商博客赢得关注……不过最需要的功夫是如何根据客户的\'询盘作出有针对性的答复。在平台上，经常有客户询问产品，刚开始客户问什么就回复什么，觉得很被动，尤其是客户问产品价格时，我直接按照客户要求根据公司报价表就把价格给客户了。这样反而使得有些客户在我报价之后就没了音信。慢慢的，我总结出自己在报价上的失误，急于寻找客户，遇到客户询价就在客户面前表现出来对这笔单子的渴求，所以使得自己很被动，另外，在报价上，并不是针对每一个客户都给出相同的价格，而是要看他对产品的满意度及需求程度。因此，之后我要求自己把每个客户看重，但又要看淡，要吊客户的胃口，让对方急，同时在适当的时机给他报价时要看他有没有想合作的倾向，及这个倾向能让我有多大的把握拿下这个单子，总之要综合考虑，给他报价。我想，报价应该是我今后还应努力学习加强的一个环节。

实习最后几天，公司领导从广交会回来，之后除了与广交会上对我们产品有意向的客户联系外，还要对之前的客户进一步开发，对现有订单进行跟踪。通过最后这段时间的实习，使我熟悉了整个外贸的实际操作，即从建立业务关系到交易进行及交易善后的整个流程。同时针对在实际操作中曾遇到的各种问题有了自己的想法及处理方案。

为期两个月的实习期结束了，回想起这两个月的生活，一个人在新的环境里，应对新的人际关系，面对新的生活，苦当然是有的，但是乐在其中。因为任何知识都源于实践，所以需要这段时间的实习将学校所学理论知识付诸实践，让其来检验所学。然而，并不能仅仅将实践的意义定义于此，我们还要从实践中总结经验教训，为以后如何更好的工作打下坚实的基础。

现将这两个月的所见所闻所感所想总结如下：

1、基础的理论知识要掌握扎实，才能灵活变通，以不变应万变。工作要认真对待，积极完成自己的任务，不能把自己的事情一拖再拖，但是切忌浮躁，脚踏实地才能学到东西，一步一个脚印才能成功。

2、工作中如果有耐心教自己的同事是一种福气，当然也会同样的有不乐意对我们施舍经验的人，遇到这种情况，不必抱怨，因为他们并没有这个义务，所以一定要沉住气。如果问他们问题他们只是敷衍了事，那么仍要笑着说谢谢，但是心里要记住以后不要再犯同样的错误了。另外如果同事让自己帮忙一定要很乐意去做，而且要尽量做好，因为更多时候需要帮助的是我们。

3、要眼观六路，耳听八方。从其他同事之间的交谈以及同事如何接电话打电话中学习怎么和工厂联系，制单结汇中应注意什么问题，怎么拒绝不必要的电话广告……有时从他们的谈话语气、举止中可以了解到自己在办公室中的处境，因此也就明白了对哪个人该说什么样的话，什么时候该说话，什么时候该沉默，什么话该说，什么话不该说。

**外贸实训总结收获篇十**

炎炎夏日，漫漫暑假，09年7月至8月，是我们这群日渐成熟的孩子们步入大学的第一个暑假。富有活力的我们脑海中总是充满着各种计划，而其中的目的却只有一个，就是好好利用一下这个暑假，以及如何让这个暑假过得快乐，充实，富有意义。

对于我，在暑假刚刚开始的时候还在犹豫不决：是去游览祖国大好河山；还是在家陪伴父母，与朋友相聚；或者不如社会做暑期工；还是利用暑假为自己充电，学习一些兴趣爱好？许许多多的计划在脑海之中浮现

但是，一次偶然的机会，我跟着表嫂踏入了一片充满机遇的土地——中国小商品之城——浙江·义乌——有着“小商品的海洋，购物者的天堂”之称。这里营销着几百万种小商品，每天有无数的商品从这里销往世界各地，各国商人也到此采购他们所需要的商品。

刚到义乌的时候，心里满是新奇。同时，也有了在此跃跃一试的计划。第一次的尝试是做手工活，5元一小时，对产品进行重新包装。做了一天，机械化的拆包装，重装，贴标签。重复又重复，一天下来又累又无聊。

后来，表哥在网上看到一则电子商务外贸业务员实习的招聘信息。觉得这份工作很适合我所学的专业。于是，让我写一份简历，并在和公司取得联系后，让我去面试。当然，对于一个大一的学生来说，承担这份工作是力不能及的。可是，为了让自己能够了解更多的工作知识，我便谎称自己是大三的实习生。由于公司人手比较紧缺，老板在没有了解太多的情况下聘用了我，并通知我第二天就开始上班。于是，我侥幸的得到了这份工作。

刚开始上班，由于是新手，什么也不懂。所以刚开始的几天，只是向公司的前辈讨教，了解公司的产品，上网查看别人做这份工作的感想。看到网上大多数人都在抱怨，说已经工作三个月了，可是却没有一份订单，让我不由开始担心起来，担心自己也会拿不到任何订单就要离开。可是没有尝试就没有希望，几天以后我便开始自己慢慢摸索，慢慢熟悉工作：开始操作阿里巴巴国际网站，

发布产品。幸运又一次降临到我的头上，一天以后，我得到了第一个询盘。以为来自阿拉伯的客户想订购一批公司的产品。兴奋之余，我有的更多的是担忧。毕竟是个人的第一个询盘，如何拿下这一单，让我无从下手。在公司前辈的指点下，我便开始从回盘开始，一点一点的与客户交谈，力争让客户早日下单，为公司的销售额增添自己的一份力量，也为证明自己的能力而努力。每天，我都小心的回复客人的询问，同时不断向老板询问有关产品的问题，小心翼翼的做着，生怕丢失了这一个机会。可是所有的一切并不是一帆风顺的，由于客户那边要货要得很急，公司也有其他货在生产，无法在客户理想的时间内交货，导致这一笔单夭折在襁褓之中。

可是，随着我在网站上面发布的产品越来越多，询盘的与日俱增，虽然很多在第一次回盘以后就没有了消息，可是想下单的客户也不少。于此同时，为了增加业绩，我在阿里巴巴中文网站也申请了一个账号。做国外单的同时带着国内单一起做。一段时间以后国际站有了稳定的客户，国内站的业绩更是让人可喜。

记得做成的第一笔单子是以为来自杭州的客户。由于他所经营的酒吧要进行装修，所以需要公司的一种产品。在网上和他谈妥之后，小心谨慎的他抽时间来到了公司，查看公司的情况，工厂的生产能力，以及产品质量。当他确认了所有项目以后，觉得还很满意，很快的就下单了。随后的时间我就不断的询问工厂生产状况，希望能早日完成这一笔单子。可是心越急，就越容易出错。在最后进行交付的时候，由于我不了解公司的出货程序是先付款后交货，于是在客户还没有打款过来时就把货给发了。不过，好在老板发现的及时，在发货之前告诉了我出货程序，于是在和客户取得联系后，叫对方先打款过来了才进行发货。还好没有造成严重的什么错误，老板也看在我是新手，平时也很认真努力的\'份上没有追究我的责任。

当然，在实习期间，也有遇到难缠的客户。当时客户要求定一批货，并且和公司签订了合同，于是我就通知工厂开始生产。到了第二天，客户要求看产品样品，于是我就拍了照片过去，结果客户对于产品不满意，要求更改产品尺寸。

公司的出口外贸过程大体上是这样的：谈生意—备货—请商检局检验货物—委托报关行向海关申报出口—把货物运输出国交给客户—从客户手中取得货款—向外汇局申报—向国税局申报—取得公司利润。

当然，整个过程是相当繁杂的，首先谈生意这一环是基础，没有客户需求就谈不上产品出口，因此业务员必须在网上努力寻找客户，有了客户才有开始。一般在此过程中，业务员必须接受客户的询盘，实习中我所见的包姐在网上聊天就是接受客户询盘，即向客户介绍产品相关信息和细节问题以及向客户报价。当业务员和客户沟通确定初步意向后，客户通过快递把样品和加工细节数据传过来，公司按客户要求把加工完成的样品快递给客户，客户确认样品合格后会再将样品寄回，同时下订单。业务部在接到订单后，制作出“出口合同审核表”再交销售部制成销售订单，然后由销售部下达生产任务书（我所在的公司业务部和销售部职能分工并不明显）。

生产车间在接到生产任务后，制定生产工艺流程并且安排生产，从产品生产到出厂这是备货阶段，产品出厂后要进行验货，属于国家法定商检产品的还要到商检局办理商检手续。这个过程要制作好出口商品检验申请单、外销合同信用证、商业发票装箱单、换证凭单等单据，以便商品在出口口岸接受商检。在备货过程中，业务员还要提前联系船公司进行租船订仓，同时与报关行联系，准备好报关委托书、出口货物报关单、出口收汇核销单、商业发票、外销合同、出口许可证、商检换证凭单、出境货物通关单、送货通知等单证委托报关行到海关办理通关手续。实习公司在实际操作中“报关”和“运输”都是委托代理公司做的，但是商检这块由销售部的陈经理办理，可能是他和商检局的人员比较熟悉吧。

公司的产品运到码头后按规定船期装船运输直到交到客户手中，当然在实习过程中从产品出国门到抵达另一端是看不到的，但是通过了解我知道了装船出运也要准备很多单据，出口货物明细单、装货单场站收据副本、装运通知、海运提单、出口许可证（正本）、商业发票装箱单等等。

客户收到货物后自然要支付货款，国外的客户一般会通过信用证支付，而这便是公司财务部的工作了，结汇期间财务部还要到外汇管理局进行申报，将取得的外汇兑换成人民币，还有向国家税务局申报出口退税。

以上就是我在公司粗略了解的外贸过程了，当然有许多不懂和不准确。但是在实习中也有一些体会和收获，以下小结一下实习的收获并归结一下大三学习的重点：

对于外贸从业人员而言，不仅要掌握一定的专业知识，而且还必须会用英语与外商交流、谈判、写传真、书信等，如果专业英语基础不好，就会影响业务的顺利进行。就我所在的实习公司，老总告诉我公司基本要求员工英语过六级，英语的重要性不言而喻。

实习过程中，外贸业务各个环节的单证数不胜数，而且多是用英文制作的，有的单证即等同于合同，非常重要。因此，大三学习实务课时要特别注意掌握。

国际贸易实务是一门综合性的学科，与其他课程内容紧密相联。应该将各们知识综合运用。比如讲到商品的品质、数量和包装内容时就应去了解商品学科的知识；讲到商品的价格时，就应去了解价格学、国际金融及货币银行学的内容；讲到国际货物运输、保险内容时，就应去了解运输学、保险学科的内容；讲到争议、违约、索赔、不可抗力等内容时，就应去了解有关法律的知识等等。我所在的公司专业生产电机，所以如果做业务首先要下生产车间了解电机的生产流程，还必须了解各种型号电机的性能、价格、特点等等，而且在业务中当然要对国际法有所了解，因此在大三学习专业主干课时还必须拓宽知识面，多了解一些贸易外延知识。

虽然通过见习和学习课本懂得了做外贸的大概流程，但是没有亲自去实践也只能停留在理论上，而外贸业务正是需要我们自己去做。这次实习因为本身理论知识不够，所以不能亲自动手做，但是在以后学习中要加强实践，特别是大三结课时要进一步进行实习，真正动手，提高业务能力。

**外贸实训总结收获篇十一**

在大三的学习生活中，实习是不可缺少的一部分。在实习期间可以把在学校学到的外贸知识应用到实际当中。在理论与实习相结合的时候，能够更快更好的体会到理论的精髓所在，体会到理论与实习的区别。从而巩固自己所学的知识，增强发现问题、分析问题、解决问题的能力。从而做到理论与实际的融会贯通。

xx年元旦，正式开始了我梦寐以求的实习生活。在老师的引荐下，我来到了青岛\*\*\*\*\*\*公司实习。这是一家专门出口针织品的外贸公司，成立于xx年，由最初简单的针织服装发展到现在的浴巾、毛巾、婴儿爬服、内衣等多种产品为一体的产品模式，客户也由最初的单一客户发展成现在遍布法国、日本、克罗地亚、意大利等欧、亚国家的客户规模。公司成立时间虽然很短，但不论是从产品生产的规模还是从客户数量上来看，公司都有着突飞猛进的进步。我虽然来公司的时间不长，但是在公司领导的领导下和同事的感染下，自己对工作都始终抱着极大的热情，深深的体会到自己责任的重大。在自己积极投入工作的过程中，不管是为人处事方面，还是工作方面，自己都是受益匪浅!

我所实习的这家公司是一家小公司，员工不超过20个人。麻雀虽小，可是五脏俱全。公司员工各司其职，竭尽全力为公司效力。现在回想一下，我还是很庆幸自己在一家小公司实习的。因为在小公司我才能做更多的工作，承担更多的责任，才能更好的锻炼自己的能力学到更多的东西。

我和师傅主要负责法国客户。这个法国公司比较大，经营产品的种类很多，包括针织服装、梭织服装、珠宝。青岛代表处主要负责服装的采购，我们和客人主要在针织服装这方面有合作。在我们正式合作以前，会就付款方式、贸易术语、违约等各个方面的条款先签订一份协议。在以后的合作中，我们只需对产品报价，只要我们的价格与客人的目标价相近，就可以接到客人的订单(po)所以对于这个客人来说，对于客人每一季产品的报价是至关重要的。客人会在新一季开始的时候陆续通过邮件发来几十个款的报价，同时会通知我们到客人的办公室去拿用在这几款衣服上特殊面料。这就意味着我们的报价不仅要低，还要找到这种面料，才可以拿到这份订单。由于今年汇率变化很多，而且汇率不断的降低，同时国内也存在通货膨胀。用句通俗的话来形容现在的形式，就是人民币在国内不值钱，在国外很值钱。这就给我们报价加大了难度，如果汇率估算错误，就会带来损失。

订单确定以后，我们就会与工厂联系，给工厂下订单、签订国内的购货合同。接下来就会提供色样、布样、产前样、确认样等样品。很多样品都要经过一次次的修改才能满足客人的要求。每一次提供样品以前都要认真体会客人关于样品的要求，这样才能保证样品一次通过。收到样品意见以后要准确无误的翻译并且传达给工厂。有时会因为错误理解客人的意见，错误的传达给工厂，都会给工厂和自己造成很大的损失。

这个客户的交货时间很分散，几乎每个周都会出货。我每周四都会为了报关辗转于工厂，货代，场站之间，也是我最忙的时候，恰恰也是我学到东西最多的时候。记得有一个周我们出了两个大柜的货。这些衣服并不是一个款式，有婴儿的，有大童的，还有女大人的。海关对于不同的服装种类有不同的监管要求，所以这些衣服一共要申请7个出口许可证。每周四上午是报关时间，为了保证货物顺利通关，我周三就早早的把报关所需的箱单、发票、合同都做好了，也通知报关行过来取单据。本来以为这次可以很顺利的报关。可是报关行收到单据没多久就打电话告诉我一票报关单里只能包含一个许可证。没有办法我又急急忙忙把单据一式七份。可刚刚把修改后的单据传给报关行，他又打电话告诉我说，许可证上的价格是最低限价，发票和合同上的价格必须低于许可证上的价格。我当时一听就有点慌，货代要求我们必须周四报上关，否则就给我们甩货。没办法我又急匆匆的该好价格，还好这次没有什么问题顺利通关了。这个周四过的是我实习生活中最最紧张的一个了。但是我也从中吸取了很多教训，也学到了很多知识。首先，一个报关单只能包含一个出口许可证。其次，出口许可证的价格是最低限价，发票和合同的价格不能低于出口许可证的价格。因为我们和客人签订合同的价格包含客人的佣金，所以我们在保管的时候就会把这部分佣金扣除。但是我们在申请出口许可证的时候是用含佣价申请的。既然出口许可证是最低限价，以后自己再申请出口许可证的时候就应该注意这个问题，给自己减少不必要的麻烦。俗话说吃一堑长一智，经过这次，自己以后要学的更加仔细更加认真。如果遇到不确定的问题，一定要提前咨询有关部门，给公司减少不必要的花费，给自己减少不必要的麻烦。再次，粗心和浮躁在工作中都是要不得的，自己一个小小的失误有时会造成客户的索赔，有时造成单证不符，导致已经报上关的货物删单。看似不经意的马虎，造成的后果都是严重的。虽然在学校里已经学了很多关于报关和制单的知识，但是真正应用起来发现自己学到的知识和实际应用有很大的差别。在公司里虽然有的人学历没有自己高，但是也不应该轻视他们，他们的经验是我们多少年的学校生活所学不到的。时时刻刻都应该保持谦虚谨慎的态度。

作为公司的新人，出差是让我最兴奋的事情。在我看来，出差是一件很好的差事，既可以到外面欣赏风景，见到很多平时都不曾见过的新鲜事物，又可以不用整天闷在办公室里。所以一有出差的机会，我就会特别高兴。出了几次差以后发现事实并非如此。我们出差主要是带着客人的验货员到工厂验货，验货的结果如何直接关系到我们能不能按时出货。碰到没有问题的货还好说，可是有时候工厂的货做的很急，就会出现油污、断线、忘记缝洗标的问题，这些问题都还是小问题，让工厂的师傅修补一下就可以出货了。可是有的工厂大货生产时擅自更改扣子的颜色或者领子的颜色，即使他们这样做是为了衣服的美观，是出于好意，可是并没有经过客人的确认也是不允许的，是要遭到客人索赔的。出现这种严重的情况，让工厂重新修改是不可能的。这就要靠我们对衣服的生产和质量了如指掌，能够当场作出判断这样的货出口以后不会遭到索赔。在以后的出差中我也不敢再抱着出去玩玩的心态了，在客人验货的时候我也会在旁边认真的看着。看客人是怎样验货，主要检查衣服的哪些方面，认真的记在心里，在检查工厂送来的样品是也注重看这些方面，确保每一次出货都万无一失。师傅带我验过几次货，我了解了大体流程以后，现在就是我自己带着客人验货了。得到了师傅的认可，肩负起这么重要的责任让我十分兴奋。有一次我自己带着客人验货就出现过一次状况。那次我带客人去验一批小童的t恤，衣服后面的领开口处扣子的定位需要用消失笔，这个消失笔的笔迹在7天以后就会消失。可是由于这批货赶得太急，我们验货的时候才过了一天，消失笔的笔迹自然不会消失。当时验货员就问我怎么这里还有消失笔的笔迹呢?我从来都没有听说过消失笔，对于这个问题我也无从下手去回答。只好把那几件带着消失笔笔迹的衣服甩掉了。我回公司问了师傅才知道消失笔笔迹会在7天之后就自动消失。如果我早知道这个问题的话，就不会出现这种问题了。为了防止以后在出现这种问题，自己也在不断的积累关于服装的知识。

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