# 外贸实习工作总结报告

来源：网友投稿 作者：海棠云影 更新时间：2024-10-14

*外贸实习工作总结报告七篇大家了解吗？总结是对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况进行分析研究，做出带有规律性的结论。以下是小编为您整理的外贸实习工作总结报告七篇，衷心希望能为您提供帮助！外贸实习工作总结报告【篇1】暑假的实习，其实是工作...*

外贸实习工作总结报告七篇

大家了解吗？总结是对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况进行分析研究，做出带有规律性的结论。以下是小编为您整理的外贸实习工作总结报告七篇，衷心希望能为您提供帮助！

**外贸实习工作总结报告【篇1】**

暑假的实习，其实是工作，是在义乌的一家外贸公司。私企，有十多名员工，主要代理阿拉伯客户。在这三个月中，有太多太多感触，一时不知从何说起。那就从头开始吧。地处义乌商贸区中心的顶级商务楼，刚刚装修好的办公室给人愉悦的感觉;外表秀气，实则刚强的大肚子女老板，给人崇敬的感觉;来来往往的阿拉伯商人，给人新鲜的感觉;年龄相仿的同事们，给人亲切的感觉;如此多的外贸实务可以学习，给人有挑战性的感觉!一句话，对于这份工作，我还是相当有好感并充满了期待的。

一段时间后，我熟练了很多。英文信自是不在话下，繁琐的货柜结帐单也不会每份都要老板亲自对帐，以色列客户的散货拼柜也不会再让我头痛欲裂，每天听的阿拉伯语也不会再一句不懂。像小草一样，顶着再大再重的石头也要向上生长。我相信自己的能力，并为自己的进步感到骄傲。

工作，其实并没有太大难度。只要会一定英语，肯专研，就人人都可以胜任。问题是，在浙江义乌的人才市场上，本科、英语六级、计算机二级，老实地说，我算是百里挑一了。虽然在上海遍地都是，极不值钱。所以我选择了暂时离开。在这里，我是经理助理，有相当不错的环境。仅有的两台电脑，一台在我桌上，工资两千虽不算高，却已高于其他员工。

上班时间早8：00——晚6：30，有工作就要加班，无加班费，无休息日。对此我只有接受，在这里，老板的话就是制度，不得不服从。面试时她和蔼地对我说：你是新人，周末就多多学习。后来我才恍然大悟，什么学习，根本就是要你天天上班!本以为离家仅两小时车程，可以常回家看看，现在不免感到有些失落。但公司可以打电话，只要老板不在，所以释然多了。在三个月的时间里，我学会了不少阿语。刚开始是一窍不通，还被老板责备了一次：你怎么连个阿语都不会!我冤不知往哪儿审，不过这一句话，大大促进了我学习阿语的步伐。两个月后她无意中听到了我和老外的对话，用惊讶的口气第二次评价了我的阿语：你现在阿语这么好啦?!我说：舒克兰(阿语：谢谢)同事集体晕倒。

从这里我知道学语言最重要的是环境，而不是语法词汇之类。语言是用来交流的，而最快的途径是开口说!我真切地体会到了这点。对于工作，我发觉我能做的已经做过了，老板不会再让我做其他走出办公室的事情。重要客户，她一概叫一个亲信的翻译或她妹妹带。她妹妹的英语，在想说但说不完整的阶段，所以她向老板申请带上我，我刚和老外聊两句天气，老板就发话：你不要多说，我妹妹说不来的地方你教她一下就可以了。我说哦。一路跟着拎包。以后她妹妹再叫我去，我便说事情太多。

办公室里面，生意自然是老板亲自谈，还要关门关窗。外人根本没窥探的机会。我侥幸谈过一次，那晚老板赶不回来，但厂家和老外都在了。我便做翻译，将老外的要求说与厂家，将厂家的价格报与老外。谈并不是很难，货量大，价钱自然一低再低。老外还要印花体字，我当即设计，打印给厂家带回去做样品。双方都十分满意。我感到了一种前所未有的成就感，因为如果换成老板，她根本不会设计字体。潘多拉的盒子打开，原来不过如此。

什么人有什么样的能力，取决于其在什么职位。出自我的一位好朋友。我终于明白并相信了这句话。随着时间的推移，所有的光环渐渐散去，事物都还原了本来的面目。老板的脾气越来越暴躁，对待员工一概用咆哮的态度。我是比较幸运的，和她对话时不用捂着耳朵。三个月将近，我觉得我的价值应该有所提升了，便决定向老板要求加薪。我采取了极其巧妙的方法：和一个大客户搞好关系(老板对他言听计从)，请他和老板说。那老外还真讲信用，果然向老板说了我一堆好话，老板心花怒放，为有如此好又如此便宜的员工。对我说：你现在进步很大嘛，老外都夸你好呢!

**外贸实习工作总结报告【篇2】**

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。

一、实习目的

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。

二、实习任务

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。

三、实习步骤与内容：

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。

**外贸实习工作总结报告【篇3】**

为了提高自己的实践能力，掌握实践的基本技能，使自己能够在以后的求职中脱颖而出，我来到了佛山市菲图进出口有限公司开始我的实习。

作为一名即将从学校毕业的大学生，能否在实习过程中掌握好实习内容，培养工作能力，显得尤为重要。实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识，更是大学生培养吱声工作能力的磨刀石，又是对每一个大学毕业生的检验，它让我们学到了很多在课堂和书本上学不到知识，既开阔了视野，又增长了见识，是我们走出校园，步入社会的必经阶段。

作为外贸跟单员，工作涉及到整个企业的每一个环节，工作特点是复杂而全方位：

首先，外贸跟单员的工作是建立在订单与客户上的，因为订单是企业的生命，客户是企业的上帝，失去客户与订单将危及到企业的生存，做好订单与客户的工作责任重大。

其次，外贸跟单员的工作涉及各个部门，跟单员与客户，计划部门，生产部门等许多部门之间是一种沟通与协作，都是在订单完成的前提下进行的与人沟通的工作，沟通，协调能力特别重要。

再次，外贸跟单员掌握着大量的客户资料，同时也了解工厂的生产情况，因此可以做客户的参谋，对客户的订单可以提出意见，以利于客户的订货。

最后，外贸跟单员的工作节奏多变，快速，面对的客户来自五湖四海，他们的工作方式，作息时间，工作节奏各不相同，因此，外贸跟单员的工作节奏应是多变的，另外，客户的需求是多样的，有时客户的订单是小批量的，但却要及时出货，这就要求外贸跟单员的工作效率是快速的。

外贸跟单员的工作涉及所有的部门，有次决定了其工作的综合性，对外执行的是销售人员的职责，对内执行的是生产管理协调，所以跟单员必须熟悉进出口贸易务实和工厂的生产运作流程。

**外贸实习工作总结报告【篇4】**

6个月的实习工作即将很快过去了，才发现其实已经我从一个学生到从校园生活毕业到如今参加工作，才算真正接触社会，可以说才真正是踏入了社会这个“大课堂”，领略了一些社会上的生存规则，也很幸运地把课堂上的专业知识用到了实践之中。我做的工作主要是外贸业务员的接单工作，平时主要都是主要负责阿里巴巴的操作，用阿里巴巴发布产品，接受询盘，报价，后期联系客户。这段期间学会了如何分析询盘，报价，如何维护客户。我参加了阿里巴巴的培训，学到了很多有用的知识。另外在一些免费网站上注册产品。在熟悉了产品之后，我通过自己在网上寻找客户邮件，发了很多开发信。另外做接听外国客户电话，帮助公司翻译文件之类的工作。

其实在实习工作中，我相对于是比较轻松的工作，但是毕竟在工作，要有责任对任何的岗位。总出平常工作中的几点做外贸业务员的经验：首先，对于我们自己的产品要有非常专业的了解。很多的时候，有些老外会拿着一个产品问我，比如这个材料压力，通径大小和性能的时候，开始的都是我不能回答，他们会觉得你不够专业，自然会转向其他的客户。其次，要有非常强烈的时间观念。如果像国外的客户要形式发票，需要一些单证，在可以的情况下要尽快赶出来，千万不可以拖延。有的人则会很好心提醒你。有些时候你的生意莫名其妙就被竞争对手抢去了，却只是因为在时间上晚了一步。虽然我从计算机一级考到了三级，但是一些基本的office软件我并不能做得很好。

在工作中，要用word做漂亮的报价单，以及用excel做形式发票等，刚开始我完全不知道如何着手，在指导师傅的耐心教导下，才能够自己做一些。觉得很汗颜。另外我发现掌握一些基础的photoshop操作技巧，对于b2b操作非常有利。第四，英语口语能力仍然有待加强。在实习期间也有接到一些老外漂洋过海的电话，有些可以听懂但是会由于激动或紧张一时语塞，有些根本不知所云，所以平时仍应加强锻炼，做一个出色的外贸人，讲一口纯正流利的英语。其次，用电脑输入英语的能力也需要锻炼，用msn和客户交流的时候，老外一激动，讲话会非常快，信息一条条飞蹦出来我根本招架不住。

老天爷还是对我们这样努力的人到最后是最眷恋的。我们无论是面对工作还是要面对生活，都是要始终相信，有志者事竟成。从学校自由轻松的环境中转化为朝九晚五的上班一族，在陌生的环境陌生的人群中要有适应能力。另外，这个职业的性质决定必须每天长时间对着电脑，所以要有忍受住单调和枯燥的能力。要把看似单一的工作转化为兴趣，心中有信念，想到单子做成以后的喜悦，变不会觉得很辛苦了。大家都知道，做外贸是一件很考验人意志力的事情，在几个月没有单子的时候压力会非常大。我看到一些业务员，日复一日做着同样的事情，在“钓到大鱼”前一直默默地守在电脑前，觉得非常佩服，尤其在看到他们的坚定的信念都开花果的时候。虽然自己的工作平时都是以接业务为主要的，但是平时自己也会注意公司的一些外贸流程和单证的制作。在了解到业务员接单之后，就会先安排工厂进行生产，备货，之后去商检局报检，联系货代。发现现实生活中的操作和理论有所不同，单证的制作也相对简单，因为现实中一般很少用到信用证，而会选择电汇的算方式。

在工作上的竞争远远没有在校园的生活那么安逸。面对社会这个多彩的世界和不断发展的世界，通过这半年的实习机会，我对在校园里学到的外贸理论知识有了一个更直接和更全面的了解，也真正知道了什么叫做“做外贸”。作为一个职场新人，我们就像一张白纸，需要社会上的不断的磨砺和着色才会变得更加多姿。这段实习给我的职业生涯打下了一个好的开端，帮助我，相信在以后自己工作的道路上会走得更深更远。

**外贸实习工作总结报告【篇5】**

作为一名即将毕业的大学生，实习是我们在大学生活中的一个重要环节。这个暑假，过的很快，在两个月的实习里，我初步接触了外贸的实践工作,同时也积累了不少社会经验。

我在一家\_\_公司的外贸部工作，这是家自营型外贸企业。在为期2周的工厂学习后，我粗略的熟悉了一些产品方面的信息，然后正式开始我的外贸部学习生涯。我做的工作主要是关于外贸跟单员的货物跟踪和外贸单证员的填制单据，平时也会负责一些外贸平台的后台操作(如阿里巴巴及环球市场)，在环球市场及阿里巴巴上发布产品，接受询盘。这期间学会了如何分析询盘质量。有时我也会和师傅一起参加一些阿里巴巴的视频培训，学到了很多有用的知识，比如如何有效上传产品，增加曝光率，如何填写产品关键字等等。

在师傅的指导下，我在网站上寻找客户邮件，电话，国籍。发了很多开发信。一直机械的操作，但是成效不高。开发信源源不断的出去却不见回音。但是师傅却说这是在为公司开发潜在的客户。

在公司里，我学到了一些外贸工作流程。首先会安排工厂进行生产，备货，之后去商检局报检，联系货代。我们公司并不像理论上学到的要用到信用证之类的单据，而是一律都采用前T/T.只有一个合同，然后公司安排生产发货，一律款到发货。不过这样子却加大了销售难度。

在实习中，我主要总结出以下几点做外贸经验：

1.对于自己的产品要有非常专业的了解。

客户对于我们公司的产品型号等并不是特别了解，我们必须要通过了解客户买产品的用途来为客户选型，所以对于产品的专业了解是作为一个外贸业务员的基本条件。

2.有较好的外语水平 能够应付邮件的收发及口语水平是必不可缺的。

3.精通基本的office 软件以及其他技能。

虽然平时一直接触计算机，但是office软件方面却不是很熟悉，。在工作中，要用word做漂亮的报价单，以及用excel做送货单，生产单等，刚开始我完全不知道如何着手，在指导师傅的耐心教导下，才能够自己做一些。顿时让我觉得汗颜。所以我觉得考计算机二级办公室软件也是挺有用的。另外我发现掌握一些基础的photoshop 操作技巧也是必不可缺的，在外贸平台后台操作中我们需要用到图片处理等等。

4.多思考

师傅教导我，每次回客户邮件前，多想一分钟可以为自己接下来的后续工作省下很多步骤。要学会忽悠，做外贸跟内贸的销售相似，口才和变通能力必不可少。虽然我没有正式开始与老外的交流工作，但是师傅的话让我受益匪浅。

5.多学习

福步外贸论坛是个不错的学习网站，有很多外贸高手都会在论坛传授一些个人经验等等。

通过这两个月的实习，我对外贸理论方面有了更加深入的了解，也更加系统的了解了一些外贸流程。学习与实践对于我们来说都是至关重要的。作为一个职场新人，我们就像一张白纸，需要社会上的不断的磨砺和着色才会变得更加多姿。这段实习给我的职业生涯打下了一个好的开端，帮助我在外贸道路上走得更深更远。

**外贸实习工作总结报告【篇6】**

时间飞快，我的实习将要结束。实习充实了我的学习生活。我学到了许多以前在书本上无法学到的知识。通过这次实习我感触颇多，得到了许多新的知识，对许多问题有了深层次的思考。在不久的将来，我也将是社会上的一份子了。责任也越来越重。我是在一家外贸公司实习，我在公司的主要工作是在负责染厂的一系列工作。基本上是在白配企业拿到白配后运到染厂。根据客户的要求做成各种各样不同风格的产品。而我们就是其中负责保证产品质量并按时交货的工作。虽然听起来很简单也很轻松，但事实不是如此，我们的工作是一件非常繁琐的事，下面给我就简单来介绍一下我的工作概述：

我们公司是一家以出口各种布类产品为主要业务的有限责任公司。其针织产品主要负责给宁波等地的服装公司生产各种服装订单。总经理接到订单后就把订单分配给我们这些跟单业务员，我们就要及时跟进。首先根据订单数量给白配厂下达生产白配的任务，等白配到位后，我们就负责把白配运到染厂。然后根据客户寄来的色号在染厂打小样。打出的小样要经过客户的确认后，我们就可以安排大货跟进。

一般情况下我们的白配拿到染厂加工到拿到成品一般要经过松布，预定，染色，开幅，烘干，开边定型，质检等一系列工序。作为跟单员，我们就要对每一个工序负责，并进行严格的把关，因为其中每一个工序都是非常的重要，一旦其中一个环节出现问题的话就会给公司带来巨大的损失。所以我们跟单员出了又良好的职业技能以外，还特别需要有耐心和细心。

作为一个实习生，我对布类产品的规格和成分是一无所知，而且对我们产品的加工企业染厂也只是有个大概的印象而已，并不清楚我们产品具体是怎样做的。所以第一个星期我的主要任务就是弄清楚我们公司主要生产的产品的具体规格和成分。其次，我就跟着师傅在染厂里跑，他就叫我在一边看着他做。通过一段时间的学习，目前我已经认识了车间的所有的流程，并就对产品其最重要的定型等几个流程进行察看。

一般情况下，白配经过前处理后，影响其质量的工艺就是定型了。定型就是利用高温和张力把布匹做成客户所要求的克重，门幅。还有布的纹理等。由于每个客户都有不一样的要求，就算是同一种产品用在不同的地方就会有不同的要求，有些质量要求高一点比如是用在衣服的外面，用作衣服里衬的布料要求就要低很多。而定型工艺有很多的不确定性，操作人员素质，白配的张力不同都会不同程度的影响产品的克重，门幅。所以白配定型后一般情况下都要经过跟单员看过好才决定是否可以使用。而我实习期间主要做的也就是这个工作。

三个月的跟单员实习生活与我想象中的有些差距。因为我们绍兴地区的轻纺业是很发达的。所以在我们那边从事轻纺业的人员占了很高比例。跟单员在我们那也是一种很常见的职业，一直以来，我都觉得跟单员是一种非常轻松的职业，而且是非常自由的。但是到我从事这份工作后才发现原来想的都错了，根本是一点也不轻松。每天都有很多的新订单要下来的，每天也有很多的电话来催产品的进度，所以基本上一天下来有十几个小时都在染厂或者是在白配厂里。而有时候产品在染厂出现问题地时候就可能几天几夜都不睡觉，而要一天到晚在染厂待着也就谈不上什么自由了。

作为跟单员的责任也是很重的。每下一个订单，都要仔细的检查和审单。在下单时要注意各方面的问题，比如颜色数量等。每张订单都是用不同的色号，不同的面料，不同的工艺，一定要在工艺单上写清楚，在整个生产过程中，如有意外情况不能满足客户需要，要及时与公司反应。找到合适的解决方法。如果你不小心写错了订单，又或者是由于质量没有把关，就发回了公司的话，可能就连饭碗都保不住了。

其次，跟单员的主要工作其实一句话就可以概括：保证质量，按时交货，这就需要跟单员不断的沟通各个部门，从白配厂到染厂，从染厂到的各个环节，跟单员都要去联系去沟通。及时了解产品的生产进度，及时地跟进产品，这就需要跟单员的沟通能力订单。作为刚进去的实习生，当前我的工作还只是局限于定型后的产品的质量的检查和成品的调度，这一些基本的范围。不过，就算是这样也要v沟通，但是我在这方面的能力却一直是我的弱项。现在我已经认识到沟通能力对于我的工作的重要性，希望我在这一方面能有提高吧！

工作中我发现公司的自创业凝聚力不够，即职工对企业的归宿感不够。没有归宿感就没有对企业文化的认同，没有企业文化的认同就会导致企业结构的松散，缺乏协作的精神。有时候就出现了问题，我们公司经常由于这样那样的事情导致产品的生产，延迟交货，这给我们公司带来了很多不必要的损失。

三个月的实习生活所经历的事情，应该比大学在学校里所经历的事情还要多，我希望和我一样即将步入社会的大学生们勇于踏出自己的第一步，我们缺乏的不是吃苦耐劳的能力，也许大多的时候不自信，也希望能有更多的公司能给我们机会。相信我们80后也可以担起社会责任的担子。希望我们能珍惜大学时光，在大学生活里尽力的去做一个大学生要做的事。

**外贸实习工作总结报告【篇7】**

暑假开始不久，我初次来到杭州这个大城市，一切都显得那么陌生。和同学一起顶着炎日找了好几天工作都没有找到合适的工作。后来，经大舅介绍，我来到浙江司太立制药股份有限公司驻杭办外贸部实习。

该公司是一家专业生产医药原料药和中间体的公司，它秉承“聚合生命能量，呵护人类健的发展理念，致力为人类健康事业作出贡献。其主要产品有：X-CT非离子型造影剂和佛奎若酮类两大系列产品。对于学英语专业的我来讲，这两大系列产品在我头脑中就是一张空白纸张。后来经过几周实习加上我在电脑上查找的资料，才对这些产品有了个大致的了解。首先，造影剂(又称对比剂，contrast media)是为增强影响观察效果而注入(或服用)到人体组织或器官的化学制品。它是一种诊断药，其主要成分是碘。碘的特点是不透X线，因此在拍X光片时，可利用碘在体内的分布产生对比;或使通常X线光片上看不到的血管和软组织清晰成影，以协助医生作出可靠的诊断。列如，医院拍CT或者是做胎检时，有时不能成像，就可以用造影剂来造影。另外造影剂系列产品又可分为：碘海醇，碘海醇水解物，碘海醇碘化物，碘佛醇，碘帕醇，碘普罗胺，碘克沙醇，碘美普尔，钆贝葡胺，钆喷酸双葡甲胺和钆特酸葡胺。其次，氟喹诺酮分子喹诺酮类，又称吡啶酮酸类，属化学合成抗菌药。临床用于治疗尿路、肠道、呼吸道以及皮肤软组织、腹腔、骨关节等感染，取得良好疗效，不良反应轻微。它的主要特点有：① 抗菌谱广，抗菌活性强，尤其对G-杆菌的抗菌活性高，包括对许多耐药菌株如MRSA(耐甲氧西林金葡菌)具有良好抗菌作用;② 耐药发生率低，无质粒介导的耐药性发生;③ 体内分布广，组织浓度高，可达有效抑菌或杀菌浓度;④ 大多数系口服制剂，亦有注射剂，半衰期较长，用药次数少，使用方便;⑤ 为全化学合成药，价格比疗效相当的抗生素低廉，性能稳定，不良反应较少。因而本类药成为化学合成抗感染药物中发展最为迅速，已成。为临床治疗细菌感染性疾病的主要化疗药物。氟喹诺酮类系列可分为;左氧氟沙星，盐酸左氧氟沙星，左氧氟环合酯，帕珠沙星和甲磺酸帕珠沙星。目前该公司主要生产X-CT非离子型造影剂碘海醇、碘佛醇等系列原料药及中间体，核磁共振造影剂钆贝葡胺等原料药及中间体，氟喹喏酮类左氧氟沙星和甲磺酸帕珠沙星等系列原料药。

还记得刚到公司的第一天，由于不认得路的原因就整整迟到了15分钟，说起来真是觉得惭愧啊!对于第一次出来实习的我，第一次来到一个这么大的办公楼来上班，心里确实是一直感觉忐忑不安。实习的头几天，我主要是看看电脑里的一些相关资料，了解下公司的规章制度和产品信息，以及熟悉下外贸基础知识和出口业务流程管理和相关制度。说实话，刚开始我一点都不适应这种工作环境，工作期间静悄悄的，说话都是那种轻声细语的，和我以前工作的环境截然不同。没有谁会来告诉你什么该做，什么不该做，该怎么做，这完全需要靠自己慢慢的去摸索，去思考。一个人坐在这儿，仿佛就是坐在一个人的世界里，他们谈话的内容让我感到很陌生，我不知道怎么样才能融入到这个集体，看到他们只会傻傻的笑笑，也不知道该和他们说些什么。总之做什么都感觉不对劲。后来，经过几周时间的适应期后，这种状况才慢慢的变好了些。渐渐的我的实习也步入了正题，我找同事拿了几份信用证来看看，尽管书上讲的很仔细，但第一次接触到信用证，还是觉得摸不着头脑，看着那些全部由大写英文字母串起来的句子跟一些陌生的专业术语，真的是手无举措。于是我不得不借用有道词典来对着一个一个的查，把大写改成小写，坐那慢慢的翻译着。一连看了四五天后，脑袋瓜子里终于有了点内存了。有些实在是搞不懂的地方，我就寻找公司的同事们帮忙，他们都很热心，凡是我不懂的地方，他们都很耐心细心的给我解答。经过一番努力，我基本上理清了出口业务流程。

出口业务大致过程就是，业务人员与客户谈判后，从客户那里拿到订单，根据订单制作货物买卖合同和佣金协议。业务人员根据货物买卖合同的供货信息备货，并和买方确定发货日期，根据买方要求制作发货唛头，并将唛头和质量检测报告(COA)回传买方确认。另外如果特殊规格产品已有库存，由业务人员挑选批次填写(检验报告单修改流转单)安排检测，如果没有库存，则由业务人员填写(定制产品流转单)安排生产。等开证银行把信用证寄过来后，业务人员根据信用证制作订舱单(出口货物明细表)，然后再通过QQ发给货代订舱。接着就是发货跟报关了，这两项是同一天进行的，发货所需要的单据有：合同，进仓单，唛头，COA修改，唛头申请。其中合同，COA修改和合同需要主管签字，然后扫描备份。报关所需要的单据有：箱单，发票，报关单，报关委托书，保函(情况说明书)。有时有货代要求的要根据货代要求来准备报关单据。其中报关单需要扫描备份。然后填写信息登记表，发给文件管理员。最后就是根据信用证的要求做其他议付单据。其中原产地证明(COO)和保单都是在网上做的，它们分别有各自的网站，登入然后按照信用证上的要求填写相应的信息，核对后直接提交。等贸促会跟保险公司审单合格后，就会把COO和保单寄到公司来，我们要把它们扫描备份。但不同的国家其原产地证的形式也各不相同，比如，巴基斯坦的原产地证是FTA格式，日本的是Form A格式等。然后等船公司那边的提单寄来时，就可以向开征银行交单了(一般都是先交份电子稿单据，然后再交正版单据)。这些步骤刚开始我看起来觉得似乎挺简单的，但是当我跟着小娜(我同事)真正拿着信用证做这些单据的时候，我屡屡出错，因为每个单据都要求好多细节，这就要求我们在审信用证时心一定要细，眼镜一定要放亮，头脑保持清醒。一个信用证做下来后，我最大的感受就是复杂繁琐，需要考虑的东西很多很多。而且客户不同，其信用证的要求也不同。比如：印度客户在交单时必须要附上批次发放证明。

经过实习这么久，我了解到，其实外贸这个专业所涉及到的工作非常的复杂，并不是我们平常所说制作一些单据那么简单。一个公司的产品要出口或进口，它要经过很多道程序，比如：报关，检测，以及注册等，而且这些手续都非常的复杂，不同的国家其注册的手续也各不相同。稳定的客户来源是一个公司生存并走向强大的重要因素，所以公司维护与客户之间的关系跟挖掘新客户是同等重要的。维护与客户间的关系可以通过日常交流，展会会谈和客户拜访等方式来维持。日常交流时，邮件要做到当天回复。我们还可以为客户提供一个良好的售后服务。比如：发货及时，按时发货，单据准确及时等。海运开航后3天内要完成通知客户开船以及发送相关单据。如果是空运就在空运航班日或者是提前一天完成这些。在交单时，要关注细节，认真核对唛头和有效期。开发新客户首先我们可以通过一些行业展会(CPHI,INFORMEX,LCSE)和B2B(Business to business)电子商务行业网站来获取客户资源。在与客户交流时，我们要区分客户类别，是最终用户还是中间商。区分客户职务。在会谈的时候，我们要自我介绍，谈话时要注意聆听，抓住重点。回复邮件和电话交谈时用词要委婉，回复及时有效。另外还可以邀请客户参观工厂，面对面交流更直观有效。

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与羞涩，在这一次的实习中完全表露出来。不管你在学校的交际圈子有多么的大，但当你走入社会，你的交际圈子就是为零，你需要很耐心的一步一步去扩大它。你要学会多听，多做，少说。摆正心态。学会一个人去面对问题。只有在实践中，你才会发现自己的不足之处，一步一步的摸索，完善我们的不足之处。

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