# 2024年外贸实训心得体会日志(三篇)

来源：网络 作者：红尘浅笑 更新时间：2024-10-03

*从某件事情上得到收获以后，写一篇心得体会，记录下来，这么做可以让我们不断思考不断进步。那么我们写心得体会要注意的内容有什么呢？下面小编给大家带来关于学习心得体会范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。外贸实训心得体会日志篇一短短的实习期已经...*

从某件事情上得到收获以后，写一篇心得体会，记录下来，这么做可以让我们不断思考不断进步。那么我们写心得体会要注意的内容有什么呢？下面小编给大家带来关于学习心得体会范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

**外贸实训心得体会日志篇一**

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们学习，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。

经过这段时间的实习，我主要有以下几点感想：

第一，要有坚持不懈的精神

作为在校生，我们不管到哪家公司，一开始都不会立刻给工作我们做，一般都是先让我们熟悉公司的工作环境，时间短的要几天，时间长的要几周，或更长的时间，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。

第二，要勤劳，任劳任怨

我们到公司去实习，由于我们不是正式职员，所以公司多数是把我们当学生看待。公司在这个期间一般不会给我们什么重要的工作去做，可又不想让我们闲着，因此，他们会交给我们一些比较简单的工作。与此同时，我们应该自己主动找一些事情来做，从小事做起，刚开始也只有这样。这样公司的同事才会更快地接受你，领导才会喜欢你，接下来才会让你做一些相对比较重要的工作。

第三，要虚心学习，不耻下问

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，当别人教我们知识的时候，我们也应该虚心地接受。 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。

第四，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，就像我们到公司工作以后，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，我还发现自己以前学习中所出现的一些薄弱环节，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。之前，每次填单总是填不完整，而且会出现很多的小错误，经过这次的训练，我已经可以比较正确的填制一些必要的单据。虽然我们还未真正参与到业务中，只是做一些简单的工作，如填单，但这次的实习为我们提供了一个很好的锻炼机会，使我们及早了解一些相关知识以便以后运用到以后的业务中去。通过这次的实习，我们可以熟练掌握实物的基本流程，同时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。

**外贸实训心得体会日志篇二**

经过这段时间的实习，我主要有以下几点感想：

第一，要有坚持不懈的精神

作为在校生，我们不管到哪家公司，一开始都不会立刻给工作我们做，一般都是先让我们熟悉公司的工作环境，时间短的要几天，时间长的要几周，或更长的时间，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。

第二，要勤劳，任劳任怨

我们到公司去实习，由于我们不是正式职员，所以公司多数是把我们当学生看待。公司在这个期间一般不会给我们什么重要的工作去做，可又不想让我们闲着，因此，他们会交给我们一些比较简单的工作。与此同时，我们应该自己主动找一些事情来做，从小事做起，刚开始也只有这样。这样公司的同事才会更快地接受你，领导才会喜欢你，接下来才会让你做一些相对比较重要的工作。

第三，要虚心学习，不耻下问

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，当别人教我们知识的时候，我们也应该虚心地接受。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。

第四，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，就像我们到公司工作以后，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，我还发现自己以前学习中所出现的一些薄弱环节，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。之前，每次填单总是填不完整，而且会出现很多的小错误，经过这次的训练，我已经可以比较正确的填制一些必要的单据。虽然我们还未真正参与到业务中，只是做一些简单的工作，如填单，但这次的实习为我们提供了一个很好的锻炼机会，使我们及早了解一些相关知识以便以后运用到以后的业务中去。通过这次的实习，我们可以熟练掌握实物的基本流程，同时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。

总体来说，这次实习不仅仅是锻炼了我在贸易操作方面的一些技能，同时，经过这次实习，我还从中学到了很多课本上所没有提及的知识，还有就是在就业心态上我也有很大的改变，以前我总想找一份适合自己爱好，并且专业对口的工作。可现在我们都知道找工作很难，要专业对口更难，很多东西我们初到社会才接触、才学习。所以我现在要建立起先就业再择业的就业观。应尽快学会在社会上独立，敢于参加与社会竞争，敢于承受社会压力，使自己能够在社会上快速成长。总的来说，作为一个快要毕业的大学生，无论是在今后的工作或是生活中，实习都将成为我人生中一笔重要的资本。

**外贸实训心得体会日志篇三**

以前的我对未知的事存在一些恐惧，做事有时不够大胆，放不开。就像刚开始那次打电话，本来我准备的很好，可一拿起电话就说话没主次了。那次以后我想了很久，总结了一下自己的问题，制定了一个改正的计划。那以后我主动和几个生产厂家打电话，将王总教的方法先记在本子上，慢慢得我发现自己可以很自由的和厂家讲价钱了。从这件事我认识到不是自己不可以，而是自己锻炼的少，以后我得主动争取机会，将自己的能力展示出来。通过这一个月我知道了要想把握住机会，除了自信以外，心里素质一定要好，还要积极主动地尽快去了解市场行情，了解产品，从而从容对待客户以及厂家的询问

还有就是自己有时干事不够仔细，通过这一个月的实习，我充分认识到自己需要尽快改正自己的粗心毛病，就像王总说是21天养成一个好习惯。我相信自己会逐步改正自己这方面的不足，将自己的失误降到最低。我觉得在这一个月的实习中，自己在这方面的进步就是办事有条理了很多，工作的效率进不了很多。

除了这些我还认识到自己的英语功底还不是很扎实，自己需要在空闲时多用功一些，将自己的英语能力赶上去。平时多注意一下各国说英语方式的不同，尽快将自己和客户融为一体，建立业务基础。

首先我明白要尽快做好自己角色的转变，使自己成长起来，成为公司的形象就像家训所说的那样，我会时刻提醒自己，自己的形象不仅代表我自己，更代表这我们柏思美科。要让自己做一个优秀的柏思美科职业人。

其次就是在学会做事之前我们得学会做人，这对于我们外贸人员是很重要的。对于自己的同事和客户，我们要以一个感恩的心去对待他们。因为每一件事都不是我们自己一个人可以完成的，我们需要团队的力量，团队的创造力，我觉得我们要把柏思美科当作自己的家，同事就是我们的兄弟姐妹，所以我要真心帮助每一个家人进步。对于客户我们要以一个朋友的身份去和他们交往，用自己的真诚去赢得客户的信任，这样才会有长期的合作关系。

然后就是我知道了要诚信做人，诚实做事。做事要讲求效率，学会把时间优化。争取用最短的时间完成任务。自己在这方面欠缺，要改正。还有作为一个业务员，我们的职责不仅仅是按时完成任务，我们要学会去思考，去总结，在慢慢的实践中培养起自己建设、管理、规范的领导能力。使自己在同事中成为姣姣者。不想做将军的士兵不是一个好士兵，所以我们要拥有一颗超越他人的决心。

另外自己明确了自己的位置。以前觉得自己是专科生，没有什么优势。可从王总的话中我明白了其实学历不代表什么，现在才是我们的起点。现在在这实习一个月了，我也意识到了这一点，所以我对自己更加有信心了，努力会成功的。

首先通过王总组织的一系列培训会，我逐渐理解了自己的责任以及一些工作上所需具备的知识，技巧。我觉得这一个月自己在这方面收获很多，我知道了如何去打电话，回复电话;怎么去和客户谈价钱，怎么在说话中占据优势;怎么去地道的回复一个客户的邮件;怎么去和客户建立较深厚的感情;怎么在网上将我们的产品发布出去;怎么去做一个单据;怎样整理资料，将资料系统化;以及一些信用证方面的单据问题等。

其次基本上了解了一些业务流程中应该注意的一些问题，这对于我们来说很有用处，以前在学校接触的都是一些理论的东西。可现在明白了有些东西理论和实践不是都一样的。有些是理论所没有提到的。通过这一个月的实习，我明白了自己还有很多要学的，自己所知道的那点是远远不够的，以后要多和学长学姐多交流，争取在短时间内让自己充实起来，成长起来。

然后就是知道我需要有危机意识，这样自己才会有动力。在公司中多思考，少抱怨。虽然我们的工作职位不一样，但我们应该明白我们对公司的责任都是一样的。所以我们都要不断的反省我们自己，找出我们工作的不足之处，从而推动公司不断向前发展、进步。

总的来说，我觉得自己在这一个月进步很大，从做人，做事以及自己的能力方面，不过自己需要提高的地方还是很多的，自己需要学习的地方也很多。

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