# 2024年国贸实训报告内容(15篇)

来源：网络 作者：紫芸轻舞 更新时间：2024-06-25

*随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。国贸实训报告内容篇一通过此次国贸实习，了解实际操...*

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**国贸实训报告内容篇一**

通过此次国贸实习，了解实际操作中各种单证的填写及缮制情况，提高学生的手动操作能力。对国际贸易实务各个过程有了具体的印象，知道各种信函的写作格式，语言表达习惯。增强感性知识和社会实践能力，进一步巩固深化已经学过的理性知识，综合运用知识提高发现问题解决问题的能力。

我们这次实习是主要练习保险单、报关单、汇票、商业发票、装箱单和提单六种单据的填写及制作。

1、保险单的制作我首先填写的是保险单，由于第一次上网填写单据，我就一边看书一边查资料一边填写单据，但是保存的时候我就伤心了，因为根本保存不上，提示保存超时，这就表明我要重新再填写一次，我那个纠结啊。问了老师才明白，是我填写的太慢了。所以我第二次就填写的很快，不敢再拖沓了。保险单相对比较难填写的就是保险金额，需要计算，其他的就只需根据出口货物明细表正常填写就可以了。

2、汇票的填写汇票是国际贸易中较重要的单证，填写起来需要注意的就是付款期限，要弄清楚是即期汇票还是远期汇票。汇票的大写金额也要认真填写，切记马虎。

3、商业发票的填写一般都是根据信用证填写商业发票，我最不愿意填写的就是出票人的名称，因为一般名称都超长的。还有需要注意填写的就是货物总值和货名数量的格式填写。因为信用证上的数量及包装的表述往往不是很明确，要注意是用纸箱还是木箱包装。四、装箱单的填写装箱单一般不显示收货人、价格和装运情况，对货物内容的描述一般可用统称。填写时需注意的是货物是否需要装运，如需转运，前程运输需要填写，不需只要空白就可以了。总体来说，装箱单还是比较容易填写的\'。

4、海运提单的填写提单一般是根据信用证和商业发票填写的，内容也比较简单，需要注意的是装运港和卸货港填写的是城市名称，运费支付地填写的应是装货港的地点。其他的只要仔细点，一般不会填错。

掌握好本专业的知识专业知识是我们从事外贸工作的基础，外贸工作的高风险要求我们必须熟练地掌握好专业知识。要注重国际贸易实务中基础知识，不断强化基本概念基本流程的重要性。掌握外语的学习在填写单据的过程中我意识到了外语的重要性，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。填写单据的时候，有的单词我还要看课本，这让我很苦恼。虽然个人对英语十分头痛，但是英语在国际贸易中的地位实在是太重要了，必须好好掌握。

注重社会实践通过实习我发现外贸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，因此在以后的学习生活中还必须加强社会实践，培养自己的动手能力来适应专业的要求。总体来说，我们现在所学习的许多国贸课程，都是很系统、很全面的。但是，在外贸业务中，并非每门课程都会运用到。因为在实际工作中，每人都有指定的工作任务，这就要求我们分工合作，而实际操作中我们也是这么做的，我们每个人都按角色完成着各自的任务。这就要求我们在分工中合作，这也是我们此次实习的另一收获。这使我确实感受到了团队精神的作用。每个人，虽然在实习期间，我们没有接到外贸的业务，但是老师告诉我们，每一笔买卖都不是个人能够完成的，都是大家各司其职，齐心协力的结果。所以一定要重视团队协作精神。虽然只有短短一天的实习时间，但是，所有的同学普遍感觉受益很大，认为本次课程设计锻炼我们的专业技能，充实了专业知识，丰富了社会经验，为即将走上工作岗位奠定了坚实的基础，增强了我们对自己适应工作需要的自信心。在这次实习中我学到了很多知识，希望在以后的学习中学校能提供的实践机会给我们，使我们能迅速的成长为一名合格的外贸单证人员。

**国贸实训报告内容篇二**

实习是学校教学工作的重要环节，为了使同学们在学习中理论联系实际，并检验课堂教学成果和学生掌握知识的情况，自20xx年7月09日至20xx年7月13日，在国际贸易教研室多位教师的带领下，我们国贸专业进行了为期五天的实习。本次实习分为校内实习和校外实习两部分：校内实习是以讲座的形式进行，包括由唐山百货大楼集团，唐山高新区投资服务局，惠达陶瓷外销部等单位的有实践经验的工作者分别为我们举办的三次讲座。校外实习是以实地参观的形式进行，包括集中参观唐宋公司，自行参观城市展览馆和唐山博物馆，通过参观调研，收集有关资料增进了对唐山经济发展历史的了解。

本次实习主要经历了两个阶段：第一阶段为听讲座，唐山百货大楼集团，唐山高新区投资服务局，惠达陶瓷外销部等单位的有实践经验的工作者分别为我们举办了三次讲座，使我们对唐山零售企业和市场的现状和发展前景，唐山市招商引资情况，职业生涯的规划等方面有了更加深入的了解。第二阶段为参观调研，我们通过集中参观唐宋公司，自行参观城市展览馆和唐山博物馆，进行相关调研，收集有关资，以增进对唐山经济，文化，历史，发展状况等各方面的了解。

7月9号，惠达陶瓷外销部李振国先生关于职业生涯规划的讲座

唐山惠达陶瓷（集团）股份有限公司始建于1982年。惠达集团现已逐步形成了卫生陶瓷、墙地砖、塑料配件、压克力浴缸、五金配件等多元化、系列化、多品种、全配套生产经营的全国大型陶瓷企业集团。惠达以卓越的品质，比肩世界的雄心，屹立于世界高端卫浴之林。“创业、务实、争先、敬业”的惠达精神，这种精神是惠达发展的强大动力，也是惠达发展的力量源泉。

7月10号，唐山百货大楼

集团张经理关于唐山零售企业、零售市场的讲座 唐山百货大楼集团是河北商贸龙型企业，始建于1984年。自20xx年开始，企业不断拓宽经营领域，加快发展步伐，由单一零售业态发展成为集高端百货、大众百货、大型综合超市、电器专业连锁等多业态、大规模的经营格局。目前，唐百集团商业网络遍布全市的经营格局，整合了唐山商业的半壁江山。企业的强势发展，推动了经济效益和社会效益同步提升，连续十几年保持全国零售百强企业。

7月1x号，唐山高新区投资服务局闫永健先生关于唐山市招商引资情况的讲座

唐山市高新技术开发区成立于1992年，1998年4月被省政府列为河北省八个重点开发区之一。20xx年4月经国家发改委批准更名为河北唐山高新技术产业园区。开发区交通便利，生态环境良好，基础设施一应俱全，投资环境优越。定位于建设沿海国际次级大都市的唐山，正在实施开放带动、科教兴市和可持续发展三大主体战略，构筑大都市，建设新唐山。

7月12号，自行参观唐山博物馆，集中参观唐宋公司

唐山博物馆，是一座地方性综合博物馆，集文物收藏、保护、研究宣传、教育于一体，是公益性文化设施，河北省省级爱国主义教育基地。成立于1996年，现已发展成省内有特色的地市级大型博物馆之一。改建的博物馆将满足市民日益提升的精神文化需求，让更多人了解唐山的历史、文化底蕴。新博物馆不仅会成为唐山的一处新地标，而且在丰富市民精神文化生活方面将扮演十分重要的角色。

由于天气原因，原定于周一的唐宋公司参观于今天下午进行。唐宋企业管理咨询有限公司是为钢铁产业提供专业服务的咨询顾问机构。公司以“专家、专业、专注”为经营思路，以电子商务平台为核心，以钢铁信息平台、钢铁传媒平台、钢铁交易平台、钢铁服务平台、钢铁商务平台为子平台，打造钢铁产业综合服务体系。在服务架构方面，已经形成了“四网一刊一平台”的格局，包括中国钢铁产业网、中国钢铁人才网、中国钢铁科技网、中国钢铁进出口网（英）、《钢铁经济》杂志、唐宋钢铁经济研究室等。

7月13号，参观唐山市城市展览馆

唐山市城市展览馆是展示城市形象和城市规划建设成就的重要窗口。馆区为建筑群与景观庭院的恰当结合。展览馆20xx年完成规划设计，同年12月动工兴建，20xx年8月正式定名为唐山市城市展览馆，20xx年10月8日开馆。展览馆建筑原为唐山面粉厂粮库，六栋平行的建筑垂直于大城山山体，形成了大城山——展览馆——公园——城市主干道一系列有层次和有秩序的城市开放空间体系，这个体系可以一直延伸至凤凰山公园，成为公众休闲游览的连续整体。

实习，是一次可以使我们直接面对和接触现实社会的机会。我们生活在校园中，一些想法和思维都太理想化，对社会的一些潜规则都知之甚少。通过这次实习，我学到了很多课堂上学不到的东西，增长了见识，开阔了眼界，使我们对当今社会发展状况有了进一步了解，加深了对一些专业理论知识的理解，有利于实现所掌握的知识向实践能力方面的转化；有利于培养我们解决实际问题的能力；进一步提高我们的专业技能和社会适应能力；另外，我还从中懂得了许多做人的道理，懂得了学习的意义，时间的宝贵。

实习期间，我认真听讲每次的讲座，对于他们提出的意见虚心听取，仔细观察、切身体验、独立思考、综合分析，把理论和实际相结合，努力培养自己勤奋、踏实、刻苦的学习作风，致力于培养自己各方面的优良品质，以对以后的工作有所帮助，使自己能够做到尊重领导，与同事和谐相处，保质保量完成自己的工作。

在实习中，我学会了如何以正确的心态去面对竞争。“物竞天择，适者生存”，这是个永恒不变的真理，我们不能怕受到伤害而选择逃避竞争，这样最终会被社会淘汰，要知道没有竞争，就没有提高，就没有发展。所以在这个竞争激烈的社会，要用新颖丰富的知识不断武装自己，要注重自身多方面能力的培养，才能适应社会的发展，找到自己立足发展之地，才能不被淘汰。

通过几次讲座和参观唐宋企业，我还认识到了一个成功的企业所具备的特点：领导人和领导团队必须能够适应时代的潮流，跟上发展的脚步，从总揽全局的角度制定正确的企业发展战略并根据实际实施情况及时调整；要正确的对待竞争，要树立竞争的意识；要不断地认识到自己的缺点和不足，并及时纠正；要借鉴其他优秀企业的成功经验。这些虽然是从一个企业发展的角度来讲的，但是对我们大学生规划自己的职业生涯和以后工作创业有很好的指导作用。

通过参观城市展览馆和博物馆，我还对目前自己所生活的城市有了更加深入的了解，包括它的历史，文化，经济发展状况及未来发展规划等方面。我觉得作为一名唐山的学生，对自己所处的环境有一个全面的了解是非常必要的。

从自身角度出发，我还深刻地认识到：一个人，如果没有真才实学，没有真正的能力，没有坚韧的毅力和心理承受力，是很难在社会上立足的。所以，要想成为一个优秀的人，我们必须不断提高自己发现问题、分析问题、解决问题的能力，对我们的工作要投入高度的热情，要具备持之以恒的品质精神和吃苦耐劳的品质。作为一名大学生，我们的首要任务还是学习，要把知识掌握牢固，这对我们以后的工作会有很大的帮助；其次，在学好理论知识的基础上，我们要适时的进行社会实践的锻炼，在实践中将理论提到一个更高的层次，达到一个更深的深度，将理论和实践有机的结合起来。要不断的提高自身的素质，学会如何做人，如何做事。

此外，正如唐宋公司宋雷先生所讲的：我们要冷静地思考自己需要的是什么，然后依托社会大环境去选择适合自己的`路子。无论什么时候都不能逃避生活，要有自己内心所坚持到东西，创业并不是唯一的出路，年轻才是我们最大的资本。我们要时刻记得，工作的核心是思想，没有思想什么也做不成。要主动做事，而不是被动；做事要有高度才会有深度；要有一种气场，不断地汲取正能量。

通过这次认识实习，我认识到了自己存在的许多缺点和不足之处，那些成功的企业和工作者给予我很大的启发，让我对自己的未来规划有了新的认识。

首先，作为一名国贸的学生，语言的学习是极其重要的。语言是与客户沟通的桥梁，因此，以后我要更加注重英语的学习，全面提高自己的英语水平，尤其是口语水平，达到能够顺畅沟通。在这个基础上，结合自己实际情况，学习一门小语种，拓宽自己的语言知识。

其次，我还缺乏一些必要的实践经验，虽然身处校园，但也要适当地接触社会，认识社会，不能充耳不闻窗外事。所以，以后要积极地参加一些社会实践活动，为以后自己能较快融入社会，适应社会奠定一些基础。

再次，要给自己一个合理的定位，既不能悲观地低估自己，也不能自不量力，而是要认识到自身的优势和劣势，扬长避短，并依此对自己的职业生涯有一个大致的规划，以便自己找到适合自己的职位，在自己适合的岗位上发光发亮，实现自己的人生价值。

此外，在社会这个大熔炉里，要随时随地学习，不断地丰富拓展自己的知识面，不断用新的知识武装自己，不断与周围的老师同学进行交流，并及时向他们请教，以达到强化自身，完善自己，升华自己的效果。

总而言之，我在这次实习受益匪浅，基本达到了预定的目的，不仅获得了大量的专业知识，还收获了许多有价值的社会知识。它们对我以后如何更有效的工作，如何待人处事，如何解决生活中的各种问题通过实习有很大的指导作用。

**国贸实训报告内容篇三**

国际贸易有限公司简介：

国际贸易有限公司在全国纺织重镇东莞常平建立1991年。占地20000余平方米，员工1400余人。主要从事羊毛衫的生产，纺织机械零配件、洗涤化工的销售。东接广深、广九两条铁路，西临莞深高速，一开始就以磅礴气势、宏大规模而立足毛纺业。一贯秉持“诚信经营以报客户信赖”经营理念和“一针一线，做足品质”原则，公司与各地客户建立了良好的合作关系，享有较高的信誉和口碑。

纺织有限公司简介：

目标是主导国际牛仔市场。有“英伦·超冀设计中心”成熟的销售和网络营销队伍和。指定为北京服装学院广东地区实习基地。纺织有限公司1994年成立。

注重从人的需求出发，管理理念：公司在管理中的主要特征是奉行以人为本的管理理念。实施以人为本的管理，对员工进行相关技术知识培训的同时更注重对员工的道德素质培养。使公司形成一个具有高度团队合作精神和信息沟通一体化的团队。

市场的需要就是所要做的以名牌批发开发客户群，经营理念：占据市场大分额。建立优质的客户关系管理网络，逐步走向名牌专卖，走向我最终目的以公司总部为基地，以全国为市场，发展特许连锁加盟、代理和直营模式相结合，展现前卫理念和优质产品的市场统一。

创造新的牛仔文化；产品结构以女性时尚牛仔为主导方向，名牌精神：打破牛仔百年的风格。配置毛针织、棉针织系列产品，形成独有的即新牛仔文化。个性的体现、理念的提升，展现出大漠中远远走来靓丽的身影。

主要负责规划和制作公司网站（网上销售电子商务平台）此过程中，进入公司的前段时间。有针对性的参考了相关网站的框架和模块，并确定了公司的网站风格和模块。与同事分工合作，同事（小潘）负责网站后台程序，由我负责前台页面的制作和美工设计。月号左右基本完成网站筹建工作。

需要面向全国诚邀代理商和经销商。因为公司峡谷丽影品牌牛仔服装只有短短一年的市场推广时间，由于公司针对年夏季服装的广阔市场和公司服装品牌的发展方向。东北、西北和西南地区有了广阔的`市场，因此今年的市场走向是巩固原由市场的同时向华北、华南、华中地区大力推广。由于夏季即将来临，寻求代理的时间只有短短的一个月，并且受到地理区域的限制以传统的方式去诚邀代理商和经销商已不现实。于是与同事小潘商量通过互联网发布信息以寻求代理商。经过领导同意，由我负责网上销售的工作，于月号全面开展工作。

经过网上查询筛选我选择了中国服装销售网、中国服装招商网和中国服装鞋帽网做为公司合作的网站并注册为服装企业会员。

似乎没有什么很大的效益，开始发布信息的几天。但是后来的几天，email里面几乎每天都有客户要求代理公司晶牌的邮件。短短的10天里，就有近20位客户想加盟代理公司品牌，并通过电话与他取得联系，初步达成了合作意向。

1．质量是基础。

首先要确保企业自身产品的优质质量。所实习的公司在去年刚开始向市场推广时，质量是一个品牌的立足之本。一个企业要想在激烈的市场竞争中取得成功。对自身服装的质量要求不很严格，做工和一些精细加工程序不是很规范。虽然在服装刚开始推广的时候凭其大量的广告和时尚的款式占居了东北、西北和西南大部分牛仔服装市场，但不到半年，市场回馈给公司的质量不过关，许多服装出向了大大小小的质量问题，给企业的品牌形象带来了很大影响。

今年在服装质量上下了很大的力度，公司吸取了去年的教训。公司专门成立了具有专业水平的质量检验部门。负责服装生产全过程的质量流水线管理。从而在质量上跨上了很大的一个台阶，力求客户因质量退货率为零。服装质量得到保障，自然顾客对公司产品形成了很好的信誉度和美誉度，从而加强了客户对公司的忠诚度。总之，对于我这样的服装公司应该遵循这样的品牌（名牌）规以质量赢口碑，以口碑得信誉，以信誉树品牌。（美誉度）十信誉度）+忠诚度）=品牌（名牌）

2．市场推广是关键。

也是必须解决的问题。如何选择推广方法，酒香也怕巷子深。因此怎样通过一种行之有效的营销方法去推广企业自身的产品成为企业面临的关键问题。并且能够发较低的宣传推广成本，使企业能得到更大的回报。

公司的营销人员年龄都在35-45岁之间，以往。算是相对年轻的营销队伍，但是采取的营销方式是比较传统的方式，比如要在某省诚邀代理商时，首先是派对该省比较熟悉的营销人员在该省服装批发市场寻找代理商，要对该服装批发市场所有的经销商进行盲目的访问，这样他头来取得的成效比较微薄，自然无形中加大了公司的成本，但没有获得回报。

想在传统营销的基础上大力发展公司在互联网上的网络营销。于是写了一份网络营销投资分析报告给公司领导，进公司以来。并于4月8号正式开展网络营销工作。经过我精心挑选，决定选择中国服装招商网、中国服装销售网和中国服装鞋帽网作为公司品牌服装的中介服务商。短短的10多天以来，就取得良好的效果，想加盟代理我公司品牌的代理经销商近20个。这样比起以前那种市场营销模式要可观很多，主动权完全把握在手中，可以有针对性的选择地区代理商，从中选择具有实力的代理经销商。

速度是成功的关键，互联网发展迅速的今天。其中速度包括信息处理速度、产品生产速度、物流配送速度和消费者需求动态反应速度等。因此，运用了互联网能走出时间和地理区域的限制的优势，接到客户信息的第一时间给客户回复，与之建立良好的合作关系。接到客户信息的第一时间给客户回复，与之建立良好的合作关系。

**国贸实训报告内容篇四**

深圳市鹏都兴实业有限公司是香港鹏都鑫国际机电旗下公司之一，座落在美丽的滨海之窗-深圳南山，毗邻广深高速，南光高速，南坪快速，交通便利，属西丽水库，铁岗水库二级水资源保护区，环境优美。公司成立于1999年3月，有着十多年的经营历史，是一家致力于传动设备和工业吸尘器研发制造、销售服务综合型、现代化企业。为满足不同客户的需要，公司同时代理、销售部分国际知名品牌的传动产品。十年多以来公司的产品已遍布全国各省市地区，深得用户信赖！在各大城市均有销售网点，在深圳、江苏、上海、东莞、湖南等地区均设有销售分公司。

实习时间：20xx年1月1日--20xx年4月30日

实习地点：深圳市南山区西丽镇牛成村（宝石公路旁）第二工业区6栋

实习岗位：业务跟单员

实习目的：

(一)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。

(二)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。

(三)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，最好是能接单给公司创造利润。

实习要求：

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，尽量做到最好，不做有损大学生和学校形象的事。

实习形式：

以跟班实习为主,参加公司组织的培训。

深圳市鹏都兴实业有限公司主导产品有pdx(鹏都鑫)高压鼓风机，pdx(鹏都鑫)马达，pdx(鹏都鑫)工业吸尘器，“城邦”齿轮减速机，而我在公司的主要工作就是学习设计和向客户销售这些产品，对一些新客户的发展和老客户的维护。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。

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

(二)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。performa invoice 给客户做正式报价

(三)得到订单：经过洽谈，收到客户正式的订单purchase order

(四)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。

(五)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。

(六)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：

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。

2．如果是t/t付款的客户，要确认定金已经到账。

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。

**国贸实训报告内容篇五**

认识实习是国际经济与贸易专业的一门专业必修课程，是教学计划中的重要组成部分，是培养高素质的应用型人才必不可少的实践性教学环节。通过专业认知实习使我们在接触到专业课之前对该专业的专业课程设置体系有所认识，以便有针对性、有计划地学好各门专业课程，从而为我们今后学习专业课程打下良好的基础，激发我们的专业兴趣。

20xx年2月28日20xx年3月18日。

㈠搜集资料

1、动员大会

首先是动员大会在阶梯教室举行，由全体国贸专业的学生参加，采用老师讲解的方式进行。老师给我们详细地介绍了实训目的、意义、内容、形式等，并强调实习期间纪律。是我们对此次实习有了一个清晰的认识和了解，能够重视此次实习。另外，老师还向我们详细地讲解我们专业的培养计划，国际贸易专业开设的专业课程、各门专业课程在专业学习中的地位以及各门专业课程之间的关系；国贸专业可以考的证书、与国贸直接相关的相关岗位信息；专业教师详细地讲解了职业规划的内容。

另外，安排我们自主查找有关国际贸易专业培养目标、国际贸易岗位，形成国际贸易岗位说明书和个人能力说明书，并分组收集有关就业的出路、考研的前景资料。使我们对国贸专业有了初步的认识。

最后结合着自己查找的资料，使我们对国贸专业有了更深、更全面的认识，同时也对自己的职业生涯有了更清晰的规划。

2、培养计划讲解和专业就业前景资料

⑴培养计划讲解

学校针对20xx级的培养计划定位为三类人才：考研型人才、就业型人才、创业型人才。

考研型人才：针对考研型人才，学校专门开设特色的实验班，实验班主要加强学生的基础课学习，尤其是英语、数学的学习。

就业型人才：在这方面，老师为我们提供了几个有权威的招聘网站供我们参考，并提出了我们可以利用寒暑假的时间去找些去实习的好建议。

创业型人才：学校在这方面也为我们提供了很好的平台，联合淘宝网创办信创商城等。从我们学校毕业的何永亮学长就是很好的典范，他就是白手起家自主创业的，现在已经很成功了。

⑵专业就业前景资料

10国贸专业认知实习

自1978年以后，中国经济可谓是突飞猛进，中国走向世界。加入wto后，中国与世界的距离更近，在国际上的地位日益提升。在当今，中国的地位是举足轻重，中国经济发展影响着世界经济的发展。越来越多的外企到中国投资，而中国的企业也渐渐走出国门，走向世界。随着我国经济的发展，对外贸人员的需求量日益增多。但是，对人才的要求也有了全面的提升。

国贸专业毕业生的就业去向主要有会计师事务所、银行、外贸、证券、期货、三资企业以及涉外经济部门等。

国贸专业的所需考取的证书：国际商务师执业资格证书、国际货运代理员证书、报检员资格证书、外销员从业资格证书、国际商务单证员证书、报关员资格证书

3、大学四年学习与职业规划ppt展示

人活着不能庸庸碌碌，要有理想，有勇气，有追求梦想的毅力和恒心。大学是人生中最美好的年华，这四年是我们人生中最宝贵的四年也是稍纵即逝的四年。为了不虚度光阴，为了不使以后自己不为这四年的碌碌无为而后悔，为了不让自己被现在安逸的生活冲昏了头，因此制定一份四年计划。

大一（试探期）学好基础课程，多参加学校活动，增加交流技巧。初步了解将来要从事职业，并充分利用多余时间积极学习会计学或者是一些有关于经济学的知识。

大二（定向期）以提高自身的基本素质为主，可以利用假期做实习会计等社会实践活动，提高自己的责任感、主动性和受挫能力，增强英语口语能力，增强计算机应用能力，通过英语四级和计算机二级考试。

大三（冲刺期）学好专业知识，考取本专业有关的证书以及英语六级证书。参加和专业有关的暑期工作。拓展专业知识，如金融、理财等知识。

大四（实践期）因为临近毕业，所以目标应锁定在提高求职技能、搜集信息、和同学交流求职工作心得体会，了解搜集工作信息的渠道，并积极尝试和已经毕业的校友谈话了解往年的求职情况。

㈡郑州海关李关员讲座和感受

在实习期间郑州海关的李关员来到我们学校讲座，具体讲解了有关海关和公务员考试的\'具体内容，这次讲座让我们受益匪浅，感触颇深。

首先，李科长主要为我们讲解关于海关方面的专业知识，有海关的工作方针、关徽、关衔制度等，使我们大致对海关有所了解。同时也拓宽了我们的视野，让我们对国际经济与贸易这个专业的就业方向又多了一些了解。

其次，李科长又为我们讲解了大家关心的公务员考试程序以及重点内容。建议我们关注时政，平时多积累知识，不断地提升自己的综合素质。

最后，李科长详细地向我们讲解了面试的过程，并提供了历年的面试题让大家进行现场模拟面试。大家都非常踊跃地参加互动，并说出自己对面试问题的看法。李科长针

10国贸专业认知实习

对我们的回答做出了评价，并向我们传授了一些面试技巧和平时为人处事所要注意的内容。

㈢郑州出口加工区参观实习及感受

在老师的带领下，我们乘车来到了郑州的出口加工区参观。郑州出口加工区是由郑州海关监管的封闭式综合出口加工区，实行“境内关外”的管理方式。在出口加工区，我们首先参观朝歌纺纱有限，并了解了的运营流程。然后，在区内的工作人员的带领下我们来到集装箱停放处，并详细地向我们讲解了有关集装箱的规格、用途以及箱体上的数字、字母的表示意思。最后，我们来到海关工作大厅，老师请来海关关员为我们讲解了报关、报检流程。另外，海关关员还向我们宣传了作为中华人民共和国公民应该遵守有关海关的法律知识，做守法的合格公民。

通过自主查阅资料和实地参观相结合，使我们对于理论和实践很好地结合。我觉得这样的参观实习是非常有必要的，它使我们熟悉了外贸实务的具体操作流程，增强了国贸专业的感性认识。

三周的实习即将结束。通过这次实习，我们收获了很多课堂上学不到的知识。以下是我在这三周实习内的收获：㈠积极主动地学习

实习期间，在我们听老师和专家的讲座以及到出口加工区参观前，我们都会积极主动地查找相关资料，使得我们对该方面知识提前有个初步的认识。同时，也锻炼了我们查找、搜集资料的能力以及对网络和图书的运用能力，调动了我们自主学习的积极性。

㈡团队精神

在第二周的小组ppt制作过程中，我不仅从个人能力、业务知识上有了提高，还让我认识到团队精神、协作精神的重要性。通过小组全体成员的团结努力，我们对专业课程和就业前景有了更清晰和全面的认识。

㈢为人处事

在学校里我们接触的只是同学和老师，步入社会我们即将面临是领导、同事、客户，这就更需要我们能够灵活地处理人际关系。同时，我们应该了解基本的待人接物礼仪和自己的日常着装、行为等。这些都是值得我们注意观察和学习的。

收获的同时，我们也发现了自己的不足与缺陷。㈠积极的态度

在学校学习期间，自己总不能积极主动地去学习导致学习效率不高。作为大学生，我们应不再是只听取老师安排的小学生，而是要积极主动地涉猎自己感兴趣的知识来提升自我。

㈡知识的积累

通过实习，我发现自己对专业知识还有太多的不了解，英语口语水平还有很大

10国贸专业认知实习

程度上有待提高。这就需要我要在这四年的大学学习中不断地去提高自己的主动学习的能力，从而增加知识的储备量。

㈢实践能力

我们太多时间都是在学习课本知识，却不能将书本知识运用于实践。所以，这需要我们要利用课余时间多参加实践活动，将知识和实践相结合、融会贯通。综上所述，通过这次实习，我对国际贸易有了更深刻的理解，找到了自身存在的不足和缺点，充分认识到了自己今后的具体目标是什么；这让我不仅在个人能力，业务知识上有所提高，也了解到了团队精神、协作精神的重要性。

最后感谢学校为我们提供这样的实习机会，感谢三位老师在实习中给予我们指导！

**国贸实训报告内容篇六**

我毕业顶岗实习所在的单位是北京\*\*\*\*电气工程有限公司。北京\*\*\*\*电气工程有限公司主要业务是：提供110kv及以下送电线路(含电缆工程) 和同电压等级变电站工程的输电、供电、受电电力设施的施工安装服务;提供380v及以下的城市广场、道路、公路、建筑物外立面、公共绿地等照明工程安装服务;提供35千伏以下输电、供电、受电电力设施的维修、试验服务。

我在北京\*\*\*\*电气工程有限公司实习的岗位是开发部事务员，主要负责开发部的内勤工作。我所从事的工作内容主要有：一、制作项目开工资料(报装资料、施工方案、施工组织设计、进场所需资料);二、制作项目竣工资料(竣工图、竣工文件);三、竣工资料的整理与归档工作;四、制作项目9000认证文件;五、制作项目监理所需资料;六、制作项目招投标文件(除商务部分);七、负责项目招投标工作;八、合同统计工作;九、完成公司要求的报表工作。由于我所负责的是开发部的内勤工作，故不涉及设备技术参数和技术要求。

通过在北京\*\*\*\*电气工程有限公司的顶岗实习，我深深的感觉到我们在学校学习的那些知识远远不够。刚毕业的大学生往往会觉得毕业了，告别了校园生活再不用学习了。尤其我以班级综合排名第一的好成绩作为学校的优秀毕业生应聘到顶岗实习单位，更加以为我在学校所学的以及通过自己努力取得的那些国家计算机、英语、制图员的等级证书就是单位所需要的。

可是在顶岗实习过程中，我才发现学校里我所学习的那些知识，学得再好不过是书本上的东西，真正到了实际工作中相差太远了。尤其我所实习的岗位，所负责的工作，与我在学校所学的专业知识更是几乎没有关系。我们在学校中学习的，事实上真正重要的是那种自主学习的方法，所学习的是再学习实际东西的一些学习工具，更重要的还有做人的道理。学校里我们要学会做人，才能更好的学做学问。在工作中，一切都是新的，都要从零开始。我很深刻的体会到，学无止境。我们要想在这个社会上很好的立足是需要不断的学习，不断的充实自己才行的。否则，在当今竞争如此激烈的社会，我们就将被淘汰。

在毕业顶岗实习过程中，我收获了很多。对于我所在的`开发部的工作性质而言，我认识到沟通协调能力在工作中的重要性。开发部作为我们整个公司的业务源头，在生产中起着至关重要的作用。我们需要尽职尽责，为客户所想，为客户所急。公司的总经理每周都会给开发部召开部门会议，会议中我们会彼此谈谈各自一周的工作以及大家分享一些在处理工作中的经验，这让我学习到了很多书本中无法学到的东西。其中让我感受很深的就是与人沟通协调的方法。社会不像校园，是一个很复杂的环境。工作中与客户沟通更不像在学校与老师沟通那样轻松。

这其中有很多的技巧，都是在不断的工作学习中积累出来的。步入社会，这种与人沟通协调的经验是很重要的。很多时候，我们即便是无法完成的事也需要答应顾客，然后回去协调，最后哪怕依然就是不可能的事，但我们需要给顾客这个我们为顾客服务了的过程。鉴于我们的工作性质就是要让顾客满意，要协调好甲方、供电局甚至公司内部其他部门的工作。我认识到在社会这个大环境下为人处事是需要圆滑的，社会上没有人会包容我们的脾气，在毕业顶岗实习过程中，我学习到了不少这方面的经验。

通过顶岗实习，我反思了自己在学校期间的学习情况。我感觉自己对于知识的学习太表面化了，没有深入的理解，只能说我学习认真所以取得了好的成绩，而事实上，与实际根本没有结合起来，知识只停留在书本上。我个人也觉得我们学校可以在专业课程的教授方面，多结合下具体工作中所需要的，与实际联系更加紧密些，让以后供用电技术这个专业的同学在毕业后学习到真正工作中可以用得到的东西。毕竟我们的学校培养的大多是高级技工，学生毕业要有真正的技术才能显现出我们学校毕业生的优势。最后，希望我们的学校越办越好，为社会培养的人才。

**国贸实训报告内容篇七**

本人从寒假开始参与实习，主要参与市场管理制度的编写;为企业办理企业注册和展厅入驻手续、签订租赁契约，提供葡萄酒展厅及市场的相关咨询服务;日常巡查展厅装修情况;收集葡萄酒企业相关资料。同时，也借此实习报告的机会对这段时期的工作及体会稍作总结。

此次实习的性质是需要指出的，市场公司处于创始阶段，人手奇缺，因此虽然是在展务招商部实习，但是工作内容综合业务部、展务招商部、物流服务部三个部门均有涉及，而且工作量堪比正式员工。我主要是做了一些政府外包的服务性质的一些事务，签合同、写制度、巡查、调查等等。

刚开始进去，部门经理带我熟悉了一下办公环境，对我的工作内容简单的描述了一下。然后我就跟着一位经验丰富的老员工开始学校，开始了我的实践之旅。

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、港口和海关等部门以及各种中间商和代理商。如果哪个环节出了问题，就会影响整笔交易的正常进行，并有可能引起法律上的纠纷。另外，在国际贸易中，交易双方的成交量通常都比较大，而且交易的商品在运输过程中可能遭到各种自然灾害、意外事故和其它外来风险。所以通常还需要办理各种保险，以避免或减少经济损失。

通过这次实习，让我看清了自己仍然有很多不足之处，也发现自己有很多东西没有学到。也让我更明确了以后的学习方向和奋斗目标，我的学习和生活将有一个新的起点和突破点。在以后的学习生活中，我会把这次的实践经验与自己的专业相结合，认真把自己没学会的东西努力学好，进一步提高自己的能力为以后就业做好准备。

一个多月的寒假实习很快就过去，加上在学校实习的一个星期，让我能够对外贸业务有初步的了解，很庆幸有机会可以接触到客户，这对于我以后的工作和继续深造都是一个很好的平台。外贸看中的还是经验，经验的累积对以后是一笔丰富的财富。虽然开始很辛苦，但是前景很好。在我的.实习期中，有开心也有难过的时候，有难忘的事情，也有碰到困难问题的时候，这一切我都一直努力地去克服，并尽自己最大的努力去做好!我相信，事在人为，有志者事竟成。而我在未来的人生和工作道路上了，我会更加努力用心的走下去!

在这短暂的一月实习生活里，我的综合素质在不断提高。我对我自己有了进一步的了解。同时让我明白的是书本理论与实际工作运用的差别。学好专业知识理论是在实际中应用的基础，但是不能照搬过来使用。因为学校所学的理论大都是一种理想状态下的理论，或者说是一种有假设条件的理论。不管是显性的还是隐形的，总之都是存在一些假设的。但是现实社会工作中是没有如果的，现实是在既定的条件下你改怎么做才能达到目的。我的社会交际能力得到了提高。

**国贸实训报告内容篇八**

转眼之间，两个月的实习期即将结束，回顾这两个月的实习工作，感触很深，收获颇丰。这两个月，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过我自身的不懈努力，我学到了人生难得的工作经验和社会见识。我将从以下几个方面总结国际贸易实务岗位工作实习这段时间自己体会和心得：

在国际贸易实务岗位工作的实习过程中，我始终把学习作为获得新知识、掌握方法、提高能力、解决问题的一条重要途径和方法，切实做到用理论武装头脑、指导实践、推动工作。思想上积极进取，积极的把自己现有的知识用于社会实践中，在实践中也才能检验知识的有用性。在这两个月的实习工作中给我最大的感触就是：我们在学校学到了很多的理论知识，但很少用于社会实践中，这样理论和实践就大大的脱节了，以至于在以后的学习和生活中找不到方向，无法学以致用。同时，在工作中不断的学习也是弥补自己的不足的有效方式。信息时代，瞬息万变，社会在变化，人也在变化，所以你一天不学习，你就会落伍。通过这两个月的实习，并结合国际贸易实务岗位工作的实际情况，认真学习的国际贸易实务岗位工作各项政策制度、管理制度和工作条例，使工作中的困难有了最有力地解决武器。通过这些工作条例的学习使我进一步加深了对各项工作的理解，可以求真务实的开展各项工作。

在国际贸易实务岗位工作中我都本着认真负责的态度去对待每项工作。虽然开始由于经验不足和认识不够，觉得在国际贸易实务岗位工作中找不到事情做，不能得到锻炼的目的，但我迅速从自身出发寻找原因，和同事交流，认识到自己的不足，以至于迅速的转变自己的角色和工作定位。为使自己尽快熟悉工作，进入角色，我一方面抓紧时间查看相关资料，熟悉自己的工作职责，另一方面我虚心向领导、同事请教使自己对国际贸易实务岗位工作的情况有了一个比较系统、全面的认知和了解。根据国际贸易实务岗位工作的实际情况，结合自身的优势，

把握工作的重点和难点， 尽心尽力完成国际贸易实务岗位工作的任务。两个月的实习工作，我经常得到了同事的好评和领导的`赞许。

从大学校门跨入到国际贸易实务岗位工作岗位，一开始我难以适应角色的转变，不能发现问题，从而解决问题，认为没有多少事情可以做，我就有一点失望，开始的热情有点消退，完全找不到方向。但我还是尽量保持当初的那份热情，想干有用的事的态度，不断的做好一些杂事，同时也勇于协助同事做好各项工作，慢慢的就找到了自己的角色，明白自己该干什么，这就是一个热情的问题，只要我保持极大的热情，相信自己一定会得到认可，没有不会做，没有做不好，只有你愿不愿意做。转变自己的角色，从一位学生到一位工作人员的转变，不仅仅是角色的变化，更是思想观念的转变。

在工作间能得到领导的充分信任，并在按时完成上级分配给我的各项工作的同时，还能积极主动地协助其他同事处理一些内务工作。个人的能力只有融入团队，才能实现最大的价值。实习期的工作，让我充分认识到团队精神的重要性。

团队的精髓是共同进步。没有共同进步，相互合作，团队如同一盘散沙。相互合作，团队就会齐心协力，成为一个强有力的集体。很多人经常把团队和工作团体混为一谈，其实两者之间存在本质上的区别。优秀的工作团体与团队一样，具有能够一起分享信息、观点和创意，共同决策以帮助每个成员能够更好地工作，同时强化个人工作标准的特点。但工作团体主要是把工作目标分解到个人，其本质上是注重个人目标和责任，工作团体目标只是个人目标的简单总和，工作团体的成员不会为超出自己义务范围的结果负责，也不会尝试那种因为多名成员共同工作而带来的增值效应。

几个月来，我虽然努力做了一些工作，但距离领导的要求还有不小差距，如理论水平、工作能力上还有待进一步提高，对国际贸易实务岗位工作岗位还不够熟悉等等，这些问题，我决心实习报告在今后的工作和学习中努力加以改进和解决，使自己更好地做好本职工作。

**国贸实训报告内容篇九**

前言

时光飞逝，岁月如梭。转眼间已经度过了两年多的大学生活，带着对母校，老师和同学的不舍与眷恋开始了实习生活，踏入社会接受考验的时候到了。实习是每个大学生必不可少的一段经历，是一门专业实践课程，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识;实习又是对每一位大学生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，既开阔了视野，增长了见识，又为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。

一、实习目的

在专科阶段教育中，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，将学习的理论知识运用于实践当中，将自己的理论知识与实践相结合。并可从中进一步了解、巩固与深化在课堂上学习的理论和方法，提高发现问题、分析问题以及解决问题的能力，增强对外贸流程的了解。

同时我们能够更加广泛的直接接触社会，了解社会，加深对社会的认识，增强对社会的适应性，将自己融合到社会中去，培养自己的实践能力，缩短我们从一名大学生到一名工作人员的思想与业务距离，亲身感受到从一个学生转变为一个外贸职业人的过程，并积累一定的经验，为将来走上工作岗位打下良好基础。

还能了解公司部门的构成和职能，及管理运作的过程，为自己未来的职业生涯规划起到关键的指导作用。

二、实习时间

时间：20xx年x月x日——20xx年x月x日

三、实习地点

-----------

四、实习单位和部门

--------------

五、实习内容

在即将毕业之际，我通过网络与------------取得了联系，在通过公司面试之后，开始了我的实习生活。带着找实习单位时的茫然和初入公司的不安开始了一段与校园迥异的生活。

------公司是一家专营日用品的公司，起初我对公司并没有太多的了解。初到公司的前几天主要是进行一些培训，以加深我们对公司的认同感和归属感。培训人员发给了我们一些小册子和一些杂志一类的东西，里面有关于公司的详细介绍，主营业务以及未来发展计划等等。我们只是稍微看了一下，接下来就是培训员对我们进行的岗前培训了。她只是略微提了一下公司宣传册的内容，让我们回去以后慢慢看。然后就开始讲公司的规章制度，例如：上下班时间、吃饭时间、上下班要打卡、请假制度、吃饭走楼梯时要排队不得拥挤打闹、吸烟要到指定的区域、安全操作规范及工作中的相关注意事项等等，仅仅各项规章制度就讲了一个多小时。“大公司事儿真多啊!”旁边一位同样在接受培训的新员工感慨道。正规才能显现出实力啊!为期三天的培训结束之后就是分配工作岗位了，虽然来之前就做好了要在产线干一段时间的准备，但没想到竟然要三个月，所以当听到这个消息时还是有些吃惊。吃得苦中苦，方为人上人!不管再苦再累，一定要hold住。人生在世，拼的就是坚强。

第二天就开始正式上班了，起初刚进入车间的时候，里面的一切对我来说都是陌生的，虽然以前也趁假期的时候在工厂里面打过工，但仍然感到一丝茫然与手足无措。然后就是所在小组的组长、技术员给我安排工作任务，按照他们教我的方法开始慢慢学习。看别人操作的时候感觉很简单，根本没什么难的，但等到自己做的时候就不是那么回事了。在具体操作中，不是忘了一道工序就是速度太慢，直接的结果就是拖慢了整个生产线上同事的速度，这样进度完成不了就只有加班了，可加班是谁都不想的。于是我们生产线上的一些老员工就手把手的教我们操作，我们虽然心急拖累了大家，但是也只能按照操作流程一步步地来，无奈最后还是没有完成定额。下班之后，组长就立即召集组员开会，分析情况，寻找解决办法;我们这些新员工也在自我检讨，同时感慨什么工作都不是那么好做的。吃完饭拖着疲惫的身体回到宿舍，看到床就像是饿虎看到了羔羊一样，一头栽下去真希望再也不要起来，只有一个感觉‘累，真心的累’!毕业实习的第一天，就体会到了在社会上生存的不易，想到那些想我们一样在工厂一线奋斗的千千万万少男少女，突然对他们心生敬佩之情。经过刚开始几天对工作的不熟练和车间的陌生之后，接下来的日子就好过多了，初到时迷茫的心绪开始慢慢平静下来。接下来的两三个月里每天按时到厂上班，排队吃饭，适应一段时间时间之后感觉和学校生活差不多，明显的区别就是打饭的时候要排队。让我对工厂的管理更加了一层好感，看来员工的素质比我们大学生要高啊!!

一两个月过后，我就被调到外贸部去干本职工作了。十几年磨一剑，霜刃今朝试!在外贸部的工作比产线轻松多了，但同时也感到一丝无聊。因为我们是实习生，虽然在学校接受过外贸知识的学习与训练，但毕竟没有真正参与过。所以我们的初期工作只是每天仔细阅读产品册，争取在最短的时间内熟悉产品。“了解产品是做外贸的第一步，你能想象去跟一个对产品一知半解的业务员下订单吗?”王经理半询问半教导似的说道。我们一想也对，于是就再也不埋怨了，认认真真地研究起产品册来。在熟悉产品的同时，经理也让我们跟着老业务员学习。在学校里我们学到了很多理论知识，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，真就不知道该如何起步了，因为我不知道该如何开发客户，如何进行有效的沟通等。我们在老业务员的指导下，学习怎么有效的进行市场开拓，效果就明显好多了，上手也就快多了。

在经过一段时间的学习之后，就开始进入实际的操作阶段了。我们每天在电脑前搜索、查找与我们产品有关的求购信息，然后就记录整理。但由于信息量过大，且有许多都是过时的，想辨别出价值性就有些困难。在请教了老业务员后他们交给了我们一些方法以区别不同的客户信息。例如：1、是否按照客户提供的网站去了解过?或者有没有看看客户的\'邮件后缀是否有网站。2、客户的询盘是否很笼统?不够具体?3、客户是否明确表明他所需要的产品?4、如果客户没有提供网站和详细的联系资料，就不要马上回复价格，先问他几个问题：1)他是否从事\*\*行业(针对各公司所处行业不同);2)从事该行业多久?;3)目标客户是什么?零售商?批发商?4)年销售额是多少?5)是否能够提供公司名称地址、电话、传真?6)有没有公司网站等等?这时才感受到理论与实践的差距，实践是检验真理的唯一标准。做任何事情没有理论的引导都是不行的，理论对实践有很重要的指导意义;但如果不顾客观规律，一味的以自己的意志行事，事情是肯定不会马到成功的。那么实践也就成了无水之源，失去了存在的价值与意义。所以只有把理论与实践很好地结合起来，创造性地运用所学知识，才会取得完美的结果，我们也才能更快的成长。 在对客户的价值性进行了辨别之后，接下来就是尝试建立业务关系(开发新客户)了。但起初对于开发客户仍然很胆怯，国内的还好点，国外的就比较麻烦了，虽然我通过了cet6，但很少进行过口头对话，与外商电话联系根本不能进行有效沟通，只能通过e-mail套用教材中的例子给客户发询盘信。对筛选出来的客户进行全面撒网(也就是询盘)之后，或多或少会收到一些客户的询盘。这对我们这些外贸新人来说无疑是件好事，因为有了询盘信就意味着我们可能做成一笔生意，对我们刚刚实习了几个月的菜鸟来说当然是令人值得高兴的事。于是我们一封一封的认真回复，检查了一遍又一遍，生怕写错了一个单词或者说错了一句话，然后满怀期待的将邮件发给客户。但是等了好多天仍然没有收到回信，心情也不再像刚开始时那样激昂了，万般无奈之下只好再次请教‘师傅’(有经验的业务员)了。‘师傅’听了我们的疑问以后告诉我们不要接到询盘就立即回复，因为我们还不知道各个询盘的真假性，他告诉我们若遇到以下几种情况则询盘可能是真的：1、对方要求你就某一产品报价时，在寻盘中具体到数量、规格、包装、产地、质量标准、交货时间、要求提供相关证书等。2、他提出你的公司网站或产品目录中没有的相近产品，询问是否可以提供生产。同时还提出所需产品的款式、规格、颜色等其他方面信息。3、直接提供公司完全可以做的产品，并且附上图片，目标价格等详细产品说明资料。同时还告诉我们当接到客户的询盘时不要认为客户仅仅为询价而简单应付几句，这样客户从你的回函中无法了解除你的价格以外的任何公司情况，这样外商可能对你的公司产生质疑而另找别家。回复询盘时，还应介绍企业的基本情况，产品质量控制情况，企业供货能力，创新能力等客户关心的问题，以消除客户的疑虑;且在介绍时应尽可能的简短，明了，因为外商不可能有那么多的时间去阅读你的邮件。当然外贸流程远远不止这些，但由于实习时间所限(到目前为止实习了两个多月时间)现在只接触到了这些流程，其他的流程以后一定会从了解到熟悉再到精通的!虽然实习的时间不长，但通过实习我学到了许多书本上无法学到的知识，这就是宝贵的工作经验和沟通技巧，对许多问题也有了深一层次的认识与思考。更重要的是，从此我真正的步入了社会，身上肩负起了责任。同事也感受到了从学校走向社会我们身上存在的不足和某些地方表现出的稚嫩，但无论如何我都会坚持下去。苏轼在《晁错论》中有言：‘古今成大事者，不惟有超世之才，亦必有坚韧不拔之志’!能够坚持不懈，不论我们以后做什么，遇到什么困难，都会是我们人生中一笔重要的财富。

六、实习总结

勇于实践。实践出真知，尤其对于刚毕业的大学生和即将毕业的实习生来说，在学校里一直接受理论知识的教育，缺少动手的机会，往往容易眼高手低。认为什么都很简单，事实并不是如我们的想象的那样。所以一有机会我变向有经验的同事虚心学习、请教，该动手的时候从来不退缩。

加强英语学习。对外贸人而言，英语的应用贯穿始终，从与客户邮件交流开始，到相关单据的制作每一步都离不开英语，如果相关英语知识掌握的不够扎实，这些工作就会显得很困难，因此在以后的工作中必须加强对英语的学习，尤其是口语和听力的练习，这是我们做外贸的基础，必须掌握好这门工具。

学会充分利用业余时间。虽然以前在学校的时候业余时间也比较充分，但大多数时候是和同学们一起度过，大家在一起聊聊天，交流讨论一下问题感觉很开心，时间也就不知不觉的过去了。但工作之后就不一样了，下班后同事们各自都有自己的事情，交流也仅限于上班时间。所以以后要学习利用业余时间，多读一些与工作、为人处世、企业管理等有关的书籍，并多做些锻炼，以增强身体素质。

**国贸实训报告内容篇十**

在具体的商业活动中能掌握主要的业务技能。

据相关的国际贸易法律与惯例，结合我过的实际情况与国际贸易实践，以出口贸易的基本过程为主线，以模拟设定的具体出口商品交易作背景，针对出口贸易中业务函电的草拟、商品价格的核算、交易条件的磋商、买卖合同的签订、出口货物的托运订舱、报验、信用证的审核与修改以及贸易文件制作和审核等主要业务操作技能。

培养我们的自学和动手能力、理解能力以及思维能力。通过进出口贸易模拟实习，让我们能够在一个仿真的国际商业环境中切身体会商品进出口贸易的全过程，能够在实际业务的操作过程中使其全面、系统、规范地掌握从事进出口贸易的主要操作技能。

经过了两周的贸易实务实习，让我们了解到商务工作挺复杂的，而且在此工作中要有忍心、恒心、信心。

实习中，我们在模拟的商务活动中，有十五个主要业务操作，针对这些操作每天都有不同的心得体会，而且发现了不同的问题，可以说在是受益匪浅。

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、港口和海关等部门以及各种中间商和代理商。如果哪个环节出了问题，就会影响整笔交易的正常进行，并有可能引起法律上的纠纷。另外，在国际贸易中，交易双方的成交量通常都比较大，而且交易的商品在运输过程中可能遭到各种自然灾害、意外事故和其它外来风险。所以通常还需要办理各种保险，以避免或减少经济损失。

五、我在此次实习中，了解到实习的具体做法

（1）贯彻理论联系实际的原则

在学习本课程时，要以国际贸易基本原理和国家对外方针政策为指导，将《国际贸易》、《中国对外贸易概论》等先行课程中所学到的基础理论和基本政策加以具体运用。教师在讲课过程中，对涉及到的内容，可有针对性地带领学生回顾一下，力求做到理论与实践、政策与业务有效地结合起来，不断提高分析与解决实际问题的能力。

（2）注意业务同法律的联系

国际贸易法律课的`内容同国际贸易实务课程的内容关系密切，因为，国际货物买卖合同的成立，必须经过一定的法律步骤，国际货物买卖合同是对合同当事人双方有约束力的法律文件。履行合同是一种法律行为，处理履约当中的争议实际上是解决法律纠纷问题。而且，不同法系的国家，具体裁决的结果还不一样。这就要求从实践和法律两个侧面来研究本课程的内容。

（3）加强英语的学习

对于外贸专业人员而言，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。

（4）注意本课程同其他相关课程的联系

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。

（5）贯彻“洋为中用”的原则

为了适应国际贸易发展的需要，国际商会等国际组织相继制定了有关国际贸易方面的各种规则，如《国际贸易术语解释通则》、《托收统一规则》、《跟单信用证统一惯例》等。这些规则已成为当前国际贸易中公认的一般国际贸易惯例，被人们普遍接受和经常使用，并成为国际贸易界从业人员遵守的行为准则。因此，在学习本课程时，必须根据“洋为中用”的原则，结合我国国情来研究国际上一些通行的惯例和普遍实行的原则，并学会灵活运用国际上一些行之有效的贸易方式和习惯做法，以便按国际规范办事，在贸易做法上加速同国际市场接轨。

（6）坚持学以致用原则

实习是一门实践性很强的应用学科。在学习过程中，要重视案例、实例分析和平时的操作练习，加强基本技能的训练，注重能力培养。在培养规模上突出应用性，加强实践性，注意灵活性。

在操作过程中，根据本门课程的内容、特点，通过走出去、请进来等方式，精心组织方案。通过听、看、做使一些看起来繁杂的专业知识很快被我们理解和掌握。只有将理论联系实际，教学与实际相结合，才是培养我们能力的一种有效形式。

从事国际商务活动，尤其是国际间货物的买卖，其工作的特点就是要求商务人员在掌握基本知识的同时，必须具有很强的实际工作能力。现在我国已加入世界贸易组织，对从业人员的知识结构、实践能力和基本素质提出更高的要求。

**国贸实训报告内容篇十一**

大学生活过的很快，开学就是大四了，为了了解本专业的基本业务，把我们平时学习的理论知识在实践中进行检验。学校安排我们在大三的暑假就开始实习，因为大家的就业意向和家庭所在地等等的原因，大家都选择分散实习。7月底我开始了在陕西龙首油脂有限公司的实习。

第一天的时候，坐在电脑旁边，好像不知道怎么开头了。但是，经过老师的指导，很快就了解了很多。我很感激这位老师，跟着他我学会了怎么做交易，怎么去做好国际贸易的点点滴滴。他告诉我：随着中国加入世界贸易组织以及越来越多的企业进入国际市场，社会对外经贸从业人员的需求不断的发展。这给广大求职者创造了良好的就业机会。不同国家之间进行跨国界商品买卖。由于进行交易的双方属于两个不同的国家或地区，因此从事这种商业活动比国内更为复杂、困难，因而也更具有挑战性。从事国际商务活动，尤其是国际间货物买卖，而这种工作的最大特点就是要求商务人员在掌握基本知识的同时，必须具有很强的实际操作能力。而现代的国际商务活动，对从业人员的知识结构、实践能力和基本素质提出了更高要求。因此我们也面临着更大的挑战。我们必须不断的提高自己以适应新的形式。

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、港口和海关等部门以及各种中间商和代理商。如果哪个环节出了问题，就会影响整笔交易的正常进行，并有可能引起法律上的纠纷。

我最先开始学习的是各种函电，在这个学习过程中我掌握了很多有实际应用价值的官方语句，很有收获感。特别是实训的全过程实际上是贸易业务函电的草拟、商品价格的计算、交易条件的磋商、买卖合同的签订、出口货物的托运订舱、报验通关、信用证的审核修改以及贸易文件的制作和审核等主要业务技能的操作，完成了商品出口的全过程。这个过程使我对国际贸易的交易过程有了新的认识，而不再只是空洞的理论知识。

然后是那几个的报关单和出口报关手续。就像：海运提单、装箱单、发票、产品质量证明书等一系列与国际贸易流程有关的单据副本。感觉非常难，非常难懂。之前，这些单据我们在上课的时候都有学习过，但是，我们都觉得书上讲的东西理论性太强，实践中一定用不到。但当真正看过这些单据后，才发现理论与实践是密不可分的，此时我们看到的、用到的、正是书上所讲、我们所学的。这些单据大大加强了我们的实践操作能力，也让我们对如何填写这类单据有了进一步的认识。其实，只要虚心，用心的学习，很多实际操作就会很容易掌握。

另外，在国际贸易中，交易双方的成交量通常都比较大，而且交易的商品在运输过程中可能遭到各种自然灾害、意外事故和其它外来风险。所以通常还需要办理各种保险，以避免或减少经济损失。保险比较复杂的业务，一定要有专业的知识和为对方着想的意识，才能做到利益最大化。

还有，就像公司的一位元老级人物说的：外贸中语言的沟通非常普遍和实用，一定要学好外语，这是和外商沟通的必备的桥梁。这个道理虽然简单，但是对于我这样的外语不好的人来说，就是灭顶之灾了。同来的几个人也是愁眉紧锁。

这位先生看到这种情况又补充说：只要你有一定的行业经验，在商业谈判中，非语言的沟通也是可以实现的，那就是：

（1）充分利用你的行业知识。不同的行业有不同的特定词汇，一般不懂外语的行业，尤其是工厂人员也能够了解一些行业词汇。另外行业经验是没有国界的，尤其是在谈论产品质量的时候，通过对方的动作，眼神，就可以基本了解对方要表达的意思。

（2）准备笔和纸。当你用手势和语言都无法沟通的时候，用画图的方式解决。

（3）会面前先找一个懂语言的人帮你把必备词汇，语句用中英文标出来，关键时刻就派上用场了。语言不通的时候，也不需要发愁，只要充分利用现有资源，实现基本的交流应该没有问题。但这个仅仅是一个过度阶段，对于要长期从事这个行业人员来讲，有效的语言沟通还是很重要，毕竟非语言沟通还有很多缺陷，就像它只能适用于面谈，电话和信件交流时就派不上用场了。这席话让我们松了一口气，同时又立志一定要学好外语

在操作过程中，我们是根据本门课程的内容、特点，通过走出去、请进来等方式，精心组织方案。通过听、看、做使一些看起来繁杂的专业知识很快被我们理解和掌握。只有将理论联系实际，教学与实际相结合，才是培养我们能力的一种有效形。

在实习的中间，公司的一位资深的外贸人士，对我和同来的几个实习生说了她做贸易的很多心得。她说：要做一个成功的外贸人，一定要做到以下几点

（1）了解客户的信誉程度。俗话说害人之心不可有。防人之心却不可无。对我们自己要求讲信用，但我们对客户却知之甚少，因此为了避免风险在与客户合作前应该采取一些措施来了解客户的信誉。具体的做法是上网查询客户的信息，以及通过保险公司来查询客户的信誉程度等。

（2）在结汇方面可以采取灵活的方式来减少风险。这与书本上有些不同，在书本上我们讲到信用证是最安全的收汇方式，他谈到如果你的客户信誉低，就是采取信用证支付，他也会骨头里挑刺，相反你的客户如果是高信誉的，就是采取承兑付款也会比信用证安全。并且这会给客户节省一笔不小的费用，使客户感觉到你很信赖他，这会给以后继续合作提供了更加广泛的空间。我觉得这些都是我们在教室学不到的。

（3）就是汇率风险。在我们的业务过程中必须考虑到汇率的风险，采取各种方法来规避。

（4）要多关心政治形势。跟一些紧张局势地区做生意时要充分考虑各方面风险，在具体的操作如买保险时就要考虑得当，防范于未然。

（5）善于与人沟通，保持乐观，开朗的性格，培养自己的人际交往能力。此次实习中，也使我确实感受到了团队精神的作用。每个人，生活在这个社会中，都必须随时处于一个团队中，不可能孤立存在，我们能够顺利完成此次实习，与大家的努力与协作是分不开的。虽然在实习期间，我们没有接到外贸的业务，但是老师告诉我们，每一笔买卖都不是个人能够完成的，都是大家各司其职，齐心协力的结果。所以一定要重视团队协作精神。

在这次实习中，我知道我对课本也有很多不是很了解的地方。我尽快向老师让讲解。只有这样我们才更好地解决学和老师向我们在教的过程中的冲突。更好地解决我们对知识的理解。

我在此次实习中，了解到实习的.具体做法：

在学习本课程时，要以国际贸易基本原理和国家对外方针政策为指导，将《国际贸易》、《中国对外贸易概论》等先行课程中所学到的基础理论和基本政策加以具体运用。教师在讲课过程中，对涉及到的内容，可有针对性地带领学生回顾一下，力求做到理论与实践、政策与业务有效地结合起来，不断提高分析与解决实际问题的能力。

国际贸易法律课的内容同国际贸易实务课程的内容关系密切，因为，国际货物买卖合同的成立，必须经过一定的法律步骤，国际货物买卖合同是对合同当事人双方有约束力的法律文件。履行合同是一种法律行为，处理履约当中的争议实际上是解决法律纠纷问题。而且，不同法系的国家，具体裁决的结果还不一样。这就要求从实践和法律两个侧面来研究本课程的内容。

对于外贸专业人员而言，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。

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。

为了适应国际贸易发展的需要，国际商会等国际组织相继制定了有关国际贸易方面的各种规则，如《国际贸易术语解释通则》、《托收统一规则》、《跟单信用证统一惯例》等。这些规则已成为当前国际贸易中公认的一般国际贸易惯例，被人们普遍接受和经常使用，并成为国际贸易界从业人员遵守的行为准则。因此，在学习本课程时，必须根据“洋为中用”的原则，结合我国国情来研究国际上一些通行的惯例和普遍实行的原则，并学会灵活运用国际上一些行之有效的贸易方式和习惯做法，以便按国际规范办事，在贸易做法上加速同国际市场接轨。

实习是一门实践性很强的应用学科。在学习过程中，要重视案例、实例分析和平时的操作练习，加强基本技能的训练，注重能力培养。在培养规模上突出应用性，加强实践性，注意灵活性。

这次实习，使我不仅从个人能力，业务知识上有所提高，也了解到了团队精神、协作精神的重要性。相信，有了这一次实习的经历，无论是今后的学习，还是工作，甚至是生活，我都会更加清楚，自己要什么、该做什么、该如何做，怎样才能做好；相信，此次实习将是我今后人生的一个良好开端。

**国贸实训报告内容篇十二**

一、 实习基本情况介绍

1. 实习单位：

2.实习部门：销售部门

3.实习岗位：业务员

4. 实习所在地：

5.实习单位联系电话：

6.实习时间：

二、 实习单位概况

所属行业：贸易/进出口

单位性质：私营企业

企业规模：100人

公司主要经营产品：酒水、保健产品、休闲食品、冲调食品、化妆品 \*\*\*\*\*有限责任公司是一家集区域品牌代理、零售连锁超市于一体的综合性贸易公司，拥有自己的强势合作企业。成立于20xx年，现有员工100名，主要经营酒水饮料、冲调食品、保健品、休闲食品等数十个国内知名品牌。凭借着商超渠道成熟的操作模式及专业的营销策略，在众多供应商众脱颖而出，连续多年获得优秀经销商、供应商等荣誉称号。该公司现拥有一支精通业务，操作能力强的骨干队伍。经营网络已覆盖柳州、河池、来宾等市及周边县份，公司总部设在柳州，并在河池、来宾、融安设立了三家分支机构。

三、 实习过程

(一)工作内容

1、按计划及要求拜访客户，并填报经销商拜访跟踪表与终端拜访表;

2、按要求建立客户档案，并保持良好的客情关系;

3、对于一些客户的需求以及提出的要求做好记录并及时的反馈给公司;

4、收集市场动态与竞品信息，及时上报上级领导;

5、进行市场调查，发现有市场潜力的地区和客户;

6、按规定与要求张贴公司推出的各种宣传品;

7、完成上级领导交给的其他工作任务。

(二)入门阶段

开始上班的前一晚，我紧张的睡不着觉，公司、学校这是两个截然不同的世界，我不知道一直呆在学校的我能否适应新的环境，能否胜任自己的工作，也不知道自己能否与公司的同事友好相处第一天进入公司工作时，所在销售部门的老职工给我讲了很多工作方面的知识，让我感觉到很茫然，不免开始恐慌。不过在之后的渐渐了解和同事的悉心教导下我逐渐掌握了这方面的知识，慢慢的对工作开始上路。虽然以前也经常利用假期做一些兼职，但作为初到社会正规公司工作的我来说，对社会的了解以及对工作单位各方面情况的了解都是甚少的。一开始我对公司里的各项规章制度，服务章程及工作中的相关注意事项等都不是很清楚，于是我便阅读实习单位下发给我们的员工手册，向部门里的同事请教工作的相关事项、相关技巧，通过他们的帮助，我对公司的情况有了一定的了解。我严格遵守公司的上下班管理制度，从不早退或请假。因为刚开始工作，对很多工作内容都还不是很了解，于是我就利用下班时间学习。经过学习和日复一日的工作，我不再那么茫然，工作也开始得心应手了。同时，我也在日复一日的工作中慢慢熟悉公司的工作环境，跟同事的关系也越来越融洽。

(三)摸索阶段

对公司里的环境有所了解熟悉后，先前紧张的心开始慢慢平静下来，工作期间每天按时到公司上班。当工作中出现情况时，及时告知上层领导或者组长，让他们帮助解决出现的问题，以便于整个销售和行业的进程能够顺利的\'进行。在工作期间遇到了很多棘手的问题，一方面不知道怎样去搜集有潜力的客户，另一方面在联系到客户后不知道怎么跟客户沟通。更让人头疼的是我根本不知道该怎样向客户推销公司以及公司的产品。我从无数次的失败之中找方法，从前辈的成功经验中找路子，不断摸索出适合自己的工作方法。

快速寻找客户的方式：

1、名录搜索软件：基本与各公司网站同步，也就是能保证肯定是最新的联系方式。

2、工商名录数据库：网络不少能人从各地工商局挖掘到的数据，法人代表的准确度几乎是100%，但联系方式不一定对，很多是办公电话或是员工电话。目前比较权威的应该是：营销数据专家网更新比较及时，一般能更新到上个季度的最新工商注册的企业，其他的大多网站都是二手资料或三手资料甚至更差。

3、企业黄页，专门的行业网站，还有阿里巴巴，买卖网，慧聪网这些商务平台：保证最新但是搜集起来比较麻烦也不容易管理，有时网速影响还经常打不开相关公司介绍。

与客户沟通时要做到如下：

1、胆大、认真。这就要求我们对自己有信心，对认准的目标有大无畏的气概，怀着必胜的决心，主动积极地争取。作为一个业务人员，怎样才能使自己“胆大”?

(1)对公司、对产品、对自己有信心，一定要时刻告诉自己：我们的公司是有实力的，我们的产品是有优势的，我是有能力的，我的形象是让人信赖的，我是个专家，我是个人物，我是最棒的。

(2)在拜访客户之前做充足的准备工作。一定要注意检查自己：必备的资料是否带齐?自己的形象是不是无可挑剔了走起路来是不是挺胸抬头?自己表情是否很放松?

(3)要有一种平衡的心态。我们面对客户，一定要有平衡的心态：客户是重要的，我是同等重要的，我们如果合作，他会为我带来业绩，而我会给他带来创造财富的机遇。

2、心细。这就要求我们善于察言观色，投其所好。客户最关心的是什么?客户最担心的是什么?客户最满意的是什么?客户最忌讳的是什么?只有你在他的言谈举止中捕捉到这些，你的谈话才能有的放矢，你的服务才能事半功倍。否则肯定是竹篮打水一场空，使目标成为“水中月，镜中花”。 那么，作为业务人员，可以通过以下途径使心变得更“细”。

(1)在学习中进步。只有具有广博的知识，你才会具有敏锐的思想。同时更要熟知公司、产品、科技背景、专业知识。

(2)在会谈中要注视对方的眼睛。注视对方的眼睛，一则显示你的自信，二则“眼睛是心灵的窗户”，你可以透过他的眼神发现他没用语言表达出来的“内涵”。

(3)学会倾听。除了正确简洁地表达自己的观点外，更重要的是要学会多听。 棘手的客户是业务员最好的老师。认真耐心地听客户的抱怨，虚心的接受客户的批评和意见。成功的人是那些从失败上汲取教训，而不为失败所吓倒的人，有一点业务员不可忘记，那就是从失败中获得的教训，远比从成功中获得的经验更容易牢记在心。不能命中靶子决不归咎于靶子。买卖不成也决不是客户的过错。 “坚持到底”是任何一个专业业务员成功秘诀。业务员一定要有强硬的心理承受能力。被客户无理轰骂，无理挂掉电话是常有的事情。每当遇到这样的情形，我都会一笑了之。

向客户介绍产品时应做到：

1、首先必须了解自己的产品。必须全面地了解它，用自信而权威的口吻谈论它。还必须完全了解自己的对手，在强调自己的优势时能够正确地评论对手。

2、一定要信任自己的公司、产品和自己本人。

3、要清楚推销对象。弄清决策人是谁，然后再把产品卖给他。在推销时，如果发现刚才所推销的对象不对，你不得不重头再来，那么就完全是在浪费时间。

4、推销产品时一定要诚实。只有诚实地向客户推销产品才能获得客户的信任，才能成功的将产品推销出去，也才能与客户建立长期的合作关系。

(四)独立操作

经过一段时间老员工的带领学习以及自己的摸索，我对公司产品的销售服务已有了详细的了解，对社会上的产品需求者的特性也比较熟悉了。上班期间，听从上层领导的安排，接受分配的工作任务，在自己的工作区认真地进行作业。当出现一些小的问题和困难时，先自己尝试着去解决，而当问题较大自己独自难以解决时，则向同事和相关领导反映情况，请求他们提出解决意见。有时，我也学着运用他们的方法与技巧去处理些稍简单的问题，慢慢提高自己解决、处理问题的能力。这样可以让我在工作时的自信心不断增强，对工作的积极性也有所提高。

(五) 实习成果

在实习过程中，我在工作、团队合作、专业素质等方面都有了极大的收获。

1、从交际能力方面说，营销过程实质就是公关过程，一般说来，一名优秀的业务人员一定会是一名优秀的公关人员。在这次实习中，我的交际能力得到了很大的提高。

2、从销售能力方面来说，这次实习给了我一次运用所学知识解决实际问题的机会，在实习过程中，许多原来并不熟练的知识逐渐被清晰的理解，许多原来没有重视的方面也得到了巩固，更在发现及解决问题的过程中学习到了不少新东西。

3、从实际操作能力方面说，本次实习使我对销售服务业有一定的感性和理性认识，培养和锻炼我的实际操作能力，使我的理论知识与实践充分地结合，做到不仅具有专业知识，而且还具有较强的实践能力，成为能分析问题和解决问题的高素质人才，为以后的顺利就业作好准备。

四、 实习感想

在学校的温室里待了十几年,一夕之间身份由学生变成了社会人,刚开始真的很难适应,所有的角色和职责都转变了。出去工作,一旦犯了错就要去承担,这就是社会人的责任。但与此同时，我觉得纵然有再多的无奈，也要学着去适应去克服。一个月的实习很快就过去，很庆幸有机会可以接触到客户，这对于我以后的工作和继续深造都是一个很好的平台。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。在短暂的实习过程中，我深深感觉到自己所掌握的知识的肤浅和在实际运用中知识的匮乏。在学校总以为自己学得不错，而一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么的少，这时才真正领悟到“学无止境”的含义。实习期间我也很努力的将在学校学到的理论知识转向实践方面，尽力做到与实践相结合。工作中很需要独立与人打交道的能力。虽说一开始有人带，但困难天天会有，而且很多，因为是很实际的问题，很多时候也不得不茫然地面对。现在，我觉得我已经能够独立处理一些问题，知道怎么解决某些困难。遇到困难后不要逃避，而是要想办法怎样去解决它，我觉得，这种能力是很重要的。

总得来说在实习期间，很辛苦，更受到了很大的启发。我明白，在今后的工作中还会遇到许多新的东西，这些东西往往会带给我新的体验。因此，我坚信：只要用心发掘，勇敢地尝试，就一定会有更大的收获和启发的，也只有这样才能为自己以后的工作和生活积累更多的知识和宝贵的经验。

**国贸实训报告内容篇十三**

大三已经结束了，老师要求我们在大三的暑假进行实习，而实习是一个重要的实践性教学环节。通过实习，可以让我们熟悉外贸实务的具体操作流程，加强我们的实际操作能力，进一步把学习过的理论知识与实际情况相结合，并不断地加强和巩固，提高发现问题，分析问题和解决问题的能力，以达到专业水平。

在整个具体实习过程中，真是地接触到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，并对医药保健进出口这一行业有了深入彻底的了解，体会到贸易进程中不同当事人他们所面临的具体工作与他们之间的互动关系，认识了公司的内外部运作策略，接触到真实的国际贸易实务操作平台。

在这实习过程中，不仅了解到自身存在很多不足之处，明白了跟别人的差距所作，同时积累了一定的实战经验，为将来走上工作岗位打下良好的基础。

这个暑假，我经过学校安排到广东省纺织集团旗下的广东省医药保健品进出口公司实习。公司是属国营公司，创立已有30多年历史，但因为经营不善，资金出现问题，而被国营的纺织集团收购。在大集团的带领下，公司显得更有建树，发展得更加有活力，公司董事指出，公司的运营状况不断地改善。明确地说，公司是一间代理进出口公司，主要为委托人做代理业务，收取代理费用。

我到公司第一天是公司董事接待的，并安排公司的医药进口部的于经理带领我。公司分好几个不同类型的进出口部门，各司其职。

我们部门主要负责进出口一些香料，保健品之类。我进公司的第一天，于经理带我进办公室跟部门的五位员工打招呼后就让我看办公桌上的已做好的\'合同卷宗。经理希望我先从做好的合同卷宗中熟悉代理进出口公司的业务流内容，自己把不懂的部分找出来再请教他们。里面是一些每个合同要做的一些单据和资料。有销售合同、国内收购合同、核销单、报关单(公司是做代理的，报关这部分，是交给报关单位做的)、客户的营业执照/银行资料/税务登记证(这三个是做单之前首先清楚的，主要弄清楚客户是否合法法人及理解其信用状况，规避贸易风险。)、增值税发票、商业发票(中英版)、货物中转交接清单(中英版)、进口销售结算清单、进程登记表(单证)、收/付款通知单、进口关税专用缴款书、产品清单、报关(收货/送货)通知单、开票资料、代理报关委托书、租船通知书(分程租船的话，有头程船货到通知书、二程船期。

**国贸实训报告内容篇十四**

沈阳xxxx有限是一家国有控股的专业进出口,成立于1998年2月17日。注册资金100万。现位于沈阳市沈河区青年大街35号，国贸大厦1101室。

该经营范围：自营和代理各类化学工业商品、化学商品生产技术以及化学工厂日常维修零配件的进出口。20xx年自营出口额370万美元，进口额450万美元。

（1)作为米其林中国指定供应商，为米其林沈阳和米其林上海两家工厂提供生产线日常维修零配件。

（2）作为米其林法国指定进出口供应商，采用进料加工方式，协同国内4家工厂，按照法国米其林提供的图纸为米其林法国全球28家工厂生产mb2橡胶轮胎成型机生产线和bns橡胶轮胎成型机生产线。

（3）化工产品的进出口。

因为是要参加学校组织的实习，所以要先在本班班长出进行报名，填写个人信息，包括：姓名、学号、联系方式、已取得的与本专业有关的证书等内容。

在假期中把贸易实务方面的知识进行温习，熟练实务流程；另外加强英语方面的学习，努力补充商务英语知识，从而避免出现实习时看不懂英文单据的尴尬情况。

熟悉实习单位基本情况。

在获悉自己的实习单位之后，通过网络、询问老师等方式来了解实习单位的基本信息，比如概况、主要产品、主要业务范围等。

当天，我与实习搭档按照指导老师提供的地址来到了这家实习单位，联系到了该的负责人--郭总。郭总45岁左右，口才好，精明干练。郭总首先热情地接待了我们，然后带领我们参观了，让我们熟悉工作环境，并向我们一一介绍该的主要员工及负责人，以便日后进行业务方面的交流；最后，郭总向我们介绍了该的主要产品及业务范围，希望我们能够尽快熟知主要产品的中英文名称、简称、代码，以便业务实习能够快速、准确进行。

待一切准备就绪之后，就该正式开始工作了。这里需要提一下的是在刚开始的几天里，郭总只安排我们负责在各部分负责人之间传递票据等，说白了就是干“跑腿”的，并特意叮嘱我们要细心注意观察经手的每一份票据。就这样，我们开始了在各个负责人之间来回走动传送单据--购货订单（purchase order）、发票（invoice）、装箱单（packing list）等等，最后还要跟着相关人员一起去收发货物。说真的，起初我们对于这种“跑腿”的差事相当的不乐意，都认为这是大材小用了，可是几天之后我们就慢慢发现，从接到订单并签订合同，到收发货物，再到最后完成结汇，我们经手了一个又一个完整的业务流程，也慢慢对的整个业务流程熟悉起来，初步适应了的工作节奏，也不再讨厌这份“跑腿”的差事了。

就这样过了几天之后，郭总感觉时机成熟了，便安排我们跟随各个负责人尝试着进行实际业务操作。刚开始的时候当然是买卖双方的相互发盘、还盘，主要通过电子邮件的方式进行交流，而且是全英文的，还好我们在学校时学习过外贸函电这门课，对于英文方式的发盘、还盘并不感到陌生，饶是如此，还是有许多不顺利的地方，比如说，我们不能完全熟练地掌握产品的英文名称、简称、性能、价格等等，往往一分发盘要由负责人进行多次指导、纠正之后才能发出去。单据的制作也是如此，虽然我们学习过国际贸易实务这门课，但那都是理论上的，实际操作起来就不那么轻松了，往往一分单据要经过多次修改过后，由负责人检查无误之后才能发出去，当真是应了“书到用时方恨少”这句话。以后的.去建设银行购汇、申请境外汇款等等也都出现上述类似的问题，在这里就不多提了。

最后要说的是，由于该规模较小，不具备报关的资格，一切报关业务也都由其他代理，因此在本次实习当中我们并没有接触到报关方面的业务，不免感觉有些遗憾。不过后来想想也难怪，毕竟我们在学校中学习的是国际贸易业务中的多个角色--买方、卖方、海关、银行、船等等，正所谓“术业有专攻”，在现实当中本来就很难做到面面俱到，相信其他的在银行等单位实习的同学也有同感吧。

在这次实习当中，我学到了很多的知识，包括业务方面的、人际交往方面的，同时我也认识到了自己工作上的不足之处，下面就是我对整个实习的一个总结：

正如前文所说的“书到用时方恨少”，在本次实习中我就充分感觉到了专业知识方面的捉襟见肘，很多学过的知识在实习中却忘得一干二净。专业知识使我们从事外贸工作的基础，外贸工作的高风险要求我们必须要熟练地掌握专业知识。

社会的竞争是很激烈的，如果你没有很好的专业知识，没有很好的运用自己的专业知识，那么你就会因为这个儿被社会淘汰，那就太可惜了，原本那一切都可以很好的，只是你自己没有努力的去学好专业知识而已，事实就是如此的简单，但是很多的人却忽略了，所以最终只能接受失败的事实。调查研究显示，不管是毕业生还是用人单位，对胜任工作影响最大的因素都是专业知识和技术能力，它是应聘者对该专业、该职位的熟练程度和上手难易程度的一个最基本的体现。很多的成功人士之所以会成功，就是因为他们把专业知识学得很好，很专业，而不是靠运气，所以想要成功，靠运气的同时，靠实力更重要。

我们大家都知道做每行每业都有自己的专业知识，而学好专业知识并不是那么容易，一定要下一番苦心才得，只有学好了专业知识，我们才会让自己的事业更加的顺畅，才会让我们拉近与成功的距离。

本次实习中，由于英语知识的不扎实，以至于不能完全明白每一份单据的确切信息，尤其是不能准确把握单据的某些重要条款，实在是今后工作中的一大隐患。

在国贸专业中，英语作为通用语言，外贸交往、国际礼仪、书信函电、进出口文件、还有银行文件语言等等，统统以英语作为标准通用语言。因此英语是我们与外国客户进行交流的桥梁。

不关是国际贸易专业，在当今社会来讲，英语无论再求职就业还是出国等方面，都很重要。

从全世界来看，说英语的人数已经超过了任何语言的人数，10多个国家以英语为母语，45个国家的官方语言是英语，世界三分之一的人口（二十几亿）讲英语。全世界75％的电视节目是英语，四分之三的邮件是用英语书写，电脑键盘是英语键盘，任何一个会议敢号称是国际会议，其会议工作语言一定要用英语，也是的正式工作语言。

我们看到，很多官方的、性质的活动、文件、交流方式都使用英语。大多数国家的高等学府，大学院校，都开设英语语言文学专业，仅在中国，就有一百多所大学设有英语专业或英语相关专业。电脑和互联网，也是建立在英语的基础上，这个行业的语言，就是英语。

此外，在医学领域、建筑领域、文学领域，都与英语有极大的关联。

中国在近几十年的确发生了翻天覆地的变化，各方面都发展得很快。但是，不容置疑的是，我们在很多技术方面仍然落后于西方先进国家。要发展，要进步，要在较短的时间内掌握各种技术，我们不可能单靠自己搞研究，必须学习发达国家先进的技术，而学习的必要前提便是要掌握用技术交流语言－英语。我们在学习别人先进技术，经验的同时，也需要与世界各国展开各种技术上和经济上的合作。如果不懂英语，便无法与合作方沟通交流，也更谈不上合作了。

单就本次实习来说，之间的订单及沟通很大部分是通过传真、邮件等形式来完成，因此我们需要提高商务英语以及外贸英文函电的写作能力。

在本次实习中，我充分体会到了人与人之间的沟通在职场中的重要性。这台大机器能否快速有效地运行，除了员工的业务能力以外，在很大程度上还取决于该的员工之间能否顺利的进行沟通。

人与人之间最宝贵的是真诚、信任和尊重。其桥梁是沟通。在领导与员工之间，领导要学会关心员工、善于听取员工的意见和建议，这样就能充分发挥其聪明才智与积极性。领导在作出决策之前要广泛征求员工的意见，参与的员工越多，获得的支持也就越多从而增强员工的主人翁意识，做到集思广益。“一言堂”排斥参与，只有争议、争辩。从心灵上挖掘员工的内驱力，为其提拱施展才华的舞台，它缩短了员工与管理者间的距离，使员工充分发挥能动性，使企业发展获得强大的原动力。

员工与员工之间的沟通亦是至关重要。往往一个眼神、一个动作便能传达双方的想法，达到高度的默契，这样的各个部门之间、各个员工之间就能做到高度的协调一致，从而提高整体的运作效率。

商业信誉，是指社会公众对某一经营者的经济能力、信用状况等所给予的社会评价，即该经营者在经济生活中信用、声望的定位。商品经济运行的根本基石是商业信誉。

商业信誉主要表现在企业与供应商之间及时结算货款，经营者与消费者之间言而有信、货真价实、童叟无欺。从而使企业在供应商那里获得良好的信誉，获得优质的产品或得到供应商的延期付款或折扣。使经营者获得公众的信赖，从而获得更大的市场。使经营者的事业飞速发展。

就拿我实习的这家来说，郭总曾不止一次地在我们面前强调商业信誉的重要性。我在实习时注意到，该几乎很少用信用证来进行国际结算，郭总对此向我们说明：使用信用证的确能够大大降低外贸交易中的风险，但成本较高，且较为繁琐，不如电汇（t/t）等来得方便，那么该如何规避对外贸易中的风险呢？他在此特别强调商业信誉的重要性。他解释说，的主要贸易伙伴是欧美国家，众所周知，欧美国家的国民素质相对较高，其的商业信誉也就相对较高，经过长期的业务往来，双方建立了密切的业务关系，当然对对方的商业信誉非常满意，对于这种长期的生意伙伴来说，已经做到了高度的相互信任；然而，像越南等东南亚国家的国民素质较差，在与这些国家的进行贸易的时候往往要特别小心，用信用证进行结算也就必不可少了。

由此可见，商业信誉对于来说是多么的重要了。

1.学校应该适当改变教育模式，使学生更符合用人单位要求

学校和企业之间存在一条天然的“鸿沟”。虽然目前职业学校与企业已开始某种程度上的协作，但绝大多数仍然是学校与企业人事部门发生着横向上的联系，纵向的联系很少，换句话说就是学校千方百计向企业推销自己的学生，有时还不得不借助某种关系进行工作。

很明显，由于学校的教育模式与企业的生产实际不相适应，毕业生一般很难满足企业用人的特殊要求和时段特点，很希望学校能够尽快打破这种两难的局面。

2.作为学生，我们要转变实习观念

我们学生参加校外实习，更多的是强调专业对口，但在目前情况下，一般很难做到。那么，在就业形势严峻的大气候下，该如何做好校外实习工作呢？

首先，我们必须切实转变实习观念，以一种“大实习”的思路开展工作，只要是与学生专业相关、相近的岗位，都可以参加，但它对我们的要求相对较高。

其次，我们在参加校外实习时，一定要用发展的眼光、开放的眼光来看问题，要尽量到创建不久的新企业、采用新技术新工艺的企业、有利于培养我们的实践能力的企业，要学会树立平等观念、发展观念，正确看待民营企业、转制企业，正确看待大企业、小企业。

3.加强校企协作

对一个学校来说，应该与企业建立一个相对稳定的用人合作关系，这实际上对双方来说都比较有利。对企业来说，学生来厂实习可以缓解新工人的培训压力，可以在短期内获得较高素质的员工；对学校来说，既可以解决学生的就业问题，也能提高学生的专业实践能力。

另一方面，我们还可以争取企业的资助，在学校设立专项奖学金和实验室，这对企业的特殊规格人才培养有很大帮助，也可以使教学进一步联系生产实践，奖学金的建立对教学工作也会有很大促进。

4.经常与实习单位进行沟通，共同做好校外实习工作

很多学校在安排学生参加校外实习时，抱着一种“放羊式管理”的心态，认为学生参加实习就应该接受实习单位的管理，学校不用再去管了，其实这是一种很错误的想法。因为对学生来说，失去了学业和纪律的双重约束，在社会大环境的熏陶下，是否能保持学生本色，不因各种诱惑而动心，确实不容小视。

在这种情况下，学校一方面要加强对外出实习学生的思想教育；另一方面也要多与实习单位沟通，定期走访、了解实习生的思想动态和实习表现，及时处理有关问题。

**国贸实训报告内容篇十五**

一、前 言

我们都知道，国际贸易是一门专门研究国际间商品交换具体过程的学科，是一门具有涉外活动特点的实践性很强的综合性应用科学，国贸实务实习报告。作为一名国贸专业的大三学生，我一直迫切地渴望着能在老师的带领下，通过一系列的社会实践加强自己对专业理论知识的掌握与运用，真正地成为一名优秀的、社会需求的外贸人才。所以在这里谨以个人身份感谢解老师、殷老师以及国贸专业所有领导及老师对我们09级国贸同学的关心，也感谢你们为我们精心策划和组织了这些丰富多彩的实习活动。

这几天的实习彻底地推翻了之前某些学姐学长向我们散播的谣言。实习的过程并不像他们描述的那般枯燥乏味，甚至是所谓的对时间的浪费、青春的挥霍。相反，这些精简的实习安排能在很大程度上吸引同学们的注意，并积极引导我们主动地投入其中。在本科教育当中，实习是一个非常重要的实践性教学环节。通过精心策划、高效执行的实习，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。另外，通过切身与国际贸易中不同当事人面临的具体工作或与他们之间的互动，我们能对国际贸易的方方面面有一个更全面、更客观的认识和了解。而从我们学生自己的角度出发，若想使这次实习真的成为让自己受益终身的一次经历，在实习中就更需要充分发挥主观能动性，积极主动地去理解并吸收课堂中所学到的知识，为将来真正打拼出一番属于你的外贸天下而奠定基础、积累经验。

虽然有的同学对此次实习过程当中的某些环节嗤之以鼻，认为没有什么价值，或者没有多大的收获，但对于勤学细心的同学来说，值得咀嚼消化的东西还是颇多的。接下来，我将从以下两大部分来展开我关于此次实习的心得体会。

二、实习心得体会

1、国际贸易实务的理性认识

在这次实习过程当中，我们很荣幸地参加了好几场由外请专家和资深外贸人员奉上的精彩讲座，从他们作为外贸人员的亲身经历当中我们收获了对这门课程更加理性的了解和认识。

（1）进一步巩固专业知识，提高专业素养

这些专题讲座让我深深地意识到，要想成为一名优秀的外贸人才，最基础、最完整的理论知识体系是必不可少的。我们都很清楚，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。我们在充分掌握国贸实务的相关知识的同时，更应该将各门知识综合运用起来。比如讲到商品的品质、数量和包装内容时我们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。只有当我们将这些内容真正地融入到自己的大脑时，才能在与别人进行外贸活动的时候游刃有余，并且利用更多的知识去与别人更高效地协商谈判，更全面地维护自己的合法权益。

在这些讲座上，杰出的专家人士和资深的外贸人员还提到了很多的专业知识，比如说：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；国际贸易的物流、资金流与业务流的运作方式；外贸公司如何利用各种方式控制成本以达到利润最大化；以及外贸公司如何机智地运用各种法律和贸易术语使自己在贸易过程中处于有利地位。通过他们的讲述，我深刻体会到，自己对国际经济与贸易理论知识的掌握是多么的狭隘，对很多理论、概念的掌握也只是停留在表面，很不牢固，并且不懂得如何灵活地使用和操作，这些我都是我在今后的学习当中需要极力培养和锻炼的地方。

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