# 网上外贸业务实习报告范文

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-08-15

*通过两周的见习，我了解了网上外贸业务的基本流程，以下便做简单的小结：　　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...*

通过两周的见习，我了解了网上外贸业务的基本流程，以下便做简单的小结：

　　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：

　　1. 加强英语的学习

　　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。

　　2. 要学会制作单证

　　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。

　　3. 注意专业课与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。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。

　　4. 要多实践

　　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。

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