# 2024年国贸实训报告心得(4篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-10-03

*随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!国贸实训报告心得篇一那么，国贸专业毕业生实习报告怎么写呢？在本科专业教...*

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!

**国贸实训报告心得篇一**

那么，国贸专业毕业生实习报告怎么写呢？

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7月里的一天中来到了itat国际品牌服装会员店集团有限公司在hr的介绍下，了解到itat国际品牌服装会员店集团有限公司，隶属于中国国际（控股）集团有限公司，获法国国际商标集团中国香港有限公司及欧洲服装集团（亚洲联盟）有限公司授权，以会员连锁店的方式代理来自意大利、法国、英国、美国和澳大利亚等国的30多个服装品牌。借助中央政府cepa政策的实施，itat凭借先进的经营理念和强大的综合实力，计划利用2-3年的时间，在中国大中城市建立300家大型会员店。目标是成为中国最大规模多品牌专业服装的大型零售商。自20xx年5月进入中国以来，在短短半年时间里，itat已经成功在全国各地开设了13家单店面积达1000㎡以上专业销售男女品牌服装的大型商场，20xx年底itat大型服装商场总数将达到50家。20xx年底总数将达到100家以上。itat的商业平台选择的是购物人性化的模式：自选+专业导购，会员制，购物环境：星级装修、高档货柜，陈列大气，整个卖场极具震撼力，让场内消费者融入到这个多品牌一站式主题购物环境，同时成为itat会员，享受itat会员卡多功能服务的各种待遇，同时公司以各种贴心服务与会员互动，这也正是itat的广告主题：贴近大众！itat商品流简单化：供应商（品牌商或制造商）itat消费者，没有传统服装营销的过多中间环节；商品条码管理：从订单—收货入仓—销售所有数据信息（erp-pos系统）与供应商同时通过互联网络即时分享，供应商随时可以在互联网上查询字商品实时销售情况，共同分析判断决策。体会到itat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，大多是英文和日语，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。在公司最后的几天里，我再一次参观公司，来切身感受公司的文化，仔细聆听公司工作人员的介绍，对itat集团创立以来的文化和理念有了更深层次的认识，在他们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。itat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itat集团自创品牌国际化的自信心与企图心。鲜明的红色标志，象征itat集团如旭日东升般，散发着光明与活力；同时在内涵上，秉持着稳健踏实的一贯经营风格，蕴含创新突破的经营魄力。

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。

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。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。

**国贸实训报告心得篇二**

前言：

一、目的

为规范《国际贸易实务综合训练》实践课程的操作，特制订本实训指导书。

《国际贸易实务》课程是一门实践操作性较强的课程，因此，对于国际经济与贸易专业的学生，在学习完理论课程之后，安排《国际贸易实务综合训练》实践课，目的是为了强化理论知识，同时提高学生对国际贸易实务操作技巧的熟练性，从而使学生具备较强的实践能力，将来进入工作岗位，能够较快进入角色，熟练完成与贸易相关的实际操作。

二、内容和条件

从国际经济与贸易本科整个课程体系来看，《国际贸易实务综合训练》是其最初接触到的贸易操作课程。而整个贸易实务中操作性内容较多，因此，遵循由简入繁、循序提高的原则，对于本门实践课程所设置的操作内容不宜过深，应该从基础和简单的操作技巧入手。所以本门课程应以讲授外贸单据为主要内容。外贸单据是贸易操作中最基础的，同时也是较为重要的技巧组成部分，学生只有在掌握各种外贸单据正确制作的基础上，才能进入更深层次的结算操作与流程操作。

本课程单据训练所使用之单据，由任课老师事先准备，以纸质形式交与学生复印，并由学生独立手工填制完成。任课老师申请多媒体教室，一方面老师通过多媒体进行讲解，另一方面由学生根据老师介绍，完成对纸质单据的填制。

对于单据的选择，建议使用以下14种外贸中常用的单据作为本次实训的操作内容：进出口合同、信用证审核、商业发票、装箱单、海运提单、报关单、信用证开证申请书、出口货物订舱委托书、出境货物报检单、出口货物投保单（2份）、普惠制产地证、装运通知、汇票。

另外，若本实训调整为3周时间，则可在前两周分别对14种单据做单独训练，而最后一周，由学生动手完成1-3个较为复杂的全套单据制单专业练习。

三、要求

通过本次实践，应使学生全面了解和掌握有关单据的知识，包括每种单据的签发人、单据签发的目的、单据的作用、单据使用的规则、单据内容的准确填制等。通过实训，使学生能够达到对每种单据的熟练应用，从而为以后走向外贸工作岗位打下坚实的基础。

主体：

时光飞逝，短暂的两周的实训结束了，这两周，我们依次学习了销售确认书，信用证审核、商业发票、装箱单、海运提单、报关单、信用证开证申请书、出口货物订舱委托书、出境货物报检单、出口货物投保单（2份）、普惠制产地证、装运通知、汇票的缮制和操作。

第一天，我们学习了销售确认书。确认书与合同有同等的法律效力，二者都是书面合同的主要形式。合同的条款完备，通常用于新客户，而确认书的条款简约，只有主要交易条件，通常用于老客户或一般交易条件已另行约定的用户。除此之外，按照确认书的主体，又可分为销售确认书(self

confirmation)和购买确认书(purchase

confirmation)，书面合同不管采取什么形式，其基本内容包括：约首，本文，约尾三个部分。同时在国际贸易中订立确认书具有作为确认书成立的依据，作为履行确认书的依据，以及作为解决争议的依据的重大意义。我们按照老师的指示和要求，根据外贸函电的内容，填写确认书的内容。在填制中，我深刻的发现必须拥有熟练的外贸英语能力才能，才能读懂函电的内容，才能有效填制确认书，不容易处错误。

具体确认书的填制seller：卖方，buyer：买方（不仅要填写名称还要填写地址）no.：确认书编号date：签署日期

signed

in:签署地，唛头（即运输标志，一般由收货人，参考号，目的地，件号等四部分组成，为了防止货物的误装，如果没有，一般用n/m表示项目缺省），名称与规格，单价，数量和金额直接照抄函电的相关内容，但是必须注意在单价上方填写贸易术语价格，如fob

shanghai,以及金额下方应填写总金额，同时必须具有总金额的英文大写。转运和分批装运条款，装运日期，保险在函电中都有，可以照抄，但是一般而言保险中covering

后填写基本险种

additional

附加险

from起运地

to

目的地

。付款条件一栏，有四种付款方式，选择一种函电中规定的付款方式，一般而言，四种付款方式为汇付，信用证，付款交单(d/p)，以及延期交单(d/a)，其中信用证最安全，d/a比d/p的风险大，前者可以在承兑后提取货物，再支付货款，容易对卖方收回货款带来一定风险。单据要求一栏，可按函电的要求填制。最后，确认书的第二页一般关于双方的检验与索赔，人力不可抗拒，争端解决方式，法律适用，文字的规定，买卖双方签字生效。

第二天，我们主要根据销售合同的内容对信用证审核。首先，信用证按照开证的形式，分为信开本和电开本，信开信用证是开证行以书信的格式缮制，并邮寄给通知行，最后送达卖方，而电开信用证是开证行使用电报电传的形式开证并送达通知行，现在国际上主要使用的swift系统的m700/m701格式开证。信用证一般是一式两份。其次。在审核信用证过程中，根据合同逐条审核信用证，尤其注意信用证的到期日和到期地是否为受益人所在地的时间，信用证的金额数字和英文是否匹配，信用证的付款条件是否为即期，运费是否预付，投保日期，投保加成率，投保的险别，贸易术语，以及货物的装运港和卸货港是否填写错误，是否允许分配装运和转运。

第三天，我们学习了商务单证中最为核心的单据-----商业发票，其他单据都是以发票为依据的，以及装箱单。发票的种类多种多样，可划分为：生产商发票，海关发票，领事发票，商业发票，形式发票(内容与商业发票相似，主要用于成交前的报价。根据要求，我们按照销售合同和信用证的内容来缮制发票，在缮制发票的过程中，我再一次深深感觉到外贸英语的重要性，若是连这些基本的合同和信用证内容都看不懂，根本不能缮制好商业发票。一般而言，商业发票to:买方，from

装运港

to

卸货港，商业发票号，日期，合同号日期，信用证编号，开证日期可以根据合同和信用证的内容照抄。其次，唛头，货物的描述和包装，数量，单价，金额可按照合同的内容填写，但是必须注意的是：一是若信用证有关货物的描述中有as

per……。等内容，必须在货物的描述一栏填写上；二是单价必须注明贸易术语价格；三是，金额必须汇总，填写总金额必须数字和英文大写两种形式，一般在英文大写的最后加上only。装箱单是对货物的包装进行说明，说明货物的数量，包装形式，毛重，净重，体积，它是商业发票的重要补充。它的填制与发票大体相似，但是在写total一栏时不是写货物的总金额，而是写包装的件数。

第四天，我们学习了国际贸易中最重要的运输单据----海运提单。海运提单之所以重要由于它的作用：一是运输合同的证明，二是货物的收据，三是物权凭证。提单的填制较为复杂：shipper

托运人一般填写卖方，consignee

收货人，一般填写to

order或to

order

of

shipper

但是如信用证另有要求，应按信用证要求填写抬头这一栏，notify

part

通知方，填写买方，轮船名以及装运港，卸货港，收货地，交货地，提单号码，唛头，货物的描述（这一栏可以简写使用统称，不必与发票一样），净重，毛重，集装箱个数等内容可以按照其他单据照抄，但是运费一栏必须写明是否预付，freight

prepaid

运费预付，freight

collect

运费到付。在这次制作提单中，老师重点讲解了空白抬头和空白背书对提单影响：空白抬头指的是不写具体的卖方或开证行的名称，只写to

order，空白背书指的是背书人提单背面只签字，而不写具体的人名。但是这种做法容易在使用过程中变成来人抬头，对卖方不利，优点是提货操作简单方便。

第五天，主要是根据发票和提单缮制出口报关单。出口报关单是出口货物收发货人或其代理人填制，对进出口货物的真实情况做出申明并提交海关办理出口货物申报手续的法律文书，是海关依法监管货物进出口，征收关税及其他税费，编制海关统计及其他事物的重要凭证。在填制报关单中，尤其要注意：出口口岸，填报海关名称，而非口岸名称，如“吴淞海关

2202”，贸易方式一般填写一般贸易，征免性质一般填写一般征免，结汇方式一般填写信用证，托收，汇付其一。备案号填写用于加工贸易的加工贸易手册的编号，没有就不填。随附单据一栏不是填写提单，发票等单据，而是填写出口许可证等特殊单据。出口报关单其它栏目按照其他单据填写。在缮制报关单中，老师详细讲解报关流程，让我们对货物的出口有了更加深刻的认识。

第六天，我们根据合同资料填写开证申请书。开证申请书是由买方填写并提交开证行开立信用证的依据。在填制过程中，要注意to后写的是开证行，以及货物的描述一栏应与发票严格相符。其他栏目较为简单。

第七天，我们主要学习了出口货物订舱委托和出口货物报检单。出口货物订舱委托书是出口商，船公司或承运人制作的并签发提单的重要凭证，由于委托书中的数据来自商业发票和装箱单，因此在发票，装箱单的数据录入后，应录入信用证的提单条款和相关内容。其流程：由货主出具委托书交给货运代理，再由货运代理向船公司租船订舱。由于订舱委托书不是结汇单据，可以中文或英文填写。在填制其过程中，要注意收货人一栏应填写信用证规定的抬头，如“to

order

of

开证行”，其他内容可以照抄。出口货物报检单是为了货物的检验检疫，一般来说，列入法检目录的商品必须检验，非法检的商品，可有买卖双方自由磋商办理。在填制过程中，应注意集装箱规格、数量及号码一栏填写如：20英尺\_\_1/20’\_\_1，其他栏目可按照其他单据依次填写。在这次课程中，老师详细了出口货物换证凭单，是由于法检商品报关必须提交海关单，而海关单必须有货物实际离境地点的质监局签发的，由于很多时候货物的起运地不是实际离境地，为了避免给出口货物带来麻烦，质监局规定可由货主当地的质监局签发出口货物换证凭条，再由货主到实际离境地的质监局换取海关单。

额\_\_（1+投保加成率），其他栏目较为简单。出口货物运输保险单大体填制内容与投保单相似，但是必须注意应按照信用证的保险规定在投保条款和险别一栏下的项目打对勾，如果由其他的特殊险别，可填写在其他特别条款一栏。以及赔付地点一般写买方所在地，为了赔付方便，

第九天，我们学习的普惠制产地证和装运通知较为简单，在填制前者中，尤其要注意原产地标准一栏，一般填写“p”表明货物是完全原产品，所有给惠国。填制后者中，尤其注意messrs下方填写买方名称和地址。

最后一天，我们学习国际贸易中结算货款最重要的单据----汇票。汇票是由出票人签发的，委托付款人在见票时或者在指定日期无条件支付确定金额给收款人或者持票人的票据。在填制其过程中，必须注意：drawn

under

是出票依据，在信用证下一般填写开证行名称，信用证号，开证日期，托收下，填写合同号，买方的名称等信息。e\_\_change

for

后填写汇票金额，应与the

sum

of

后的英文大写金额一致。pay

to

the

order

of

后填收款人，信用证下一般为议付行，to

后为付款人，一般填写开证行。

结尾：

这短暂的两周实训让我对国际贸易实务有了更加深刻的认识，也是第一次将专业的理论知识和实际单据缮制结合起来，使我国际贸易的专业方向有了基本的了解。我在缮制单据的过程中，体会到了国际贸易实务的困难，所有单据的填制和审核都不能有丝毫懈怠，必须遵循单证一致，单单一致，与及相关的国际惯例一致，单货一致的原则，单词填写一般为大写，不能有丝毫错误，各种单据必须严格按项目格式填写。不过在此次实训中我也是大有收获，让我的外贸英语能力有了很大提升，记住了很多复杂的专业术语，也扩展自己的知识面。总之，这次实训让我收益颇多，也激发我对专业的兴趣，激励我更加努力的学习，用知识不断的充实自己，为以后走向社会打下坚实的基础。

**国贸实训报告心得篇三**

时光荏苒，瞬间即逝。转眼间大学生活已剩最后一年。然而一切如梦初醒，揉揉眼就面临着要离开生活学习了四年的母校，踏入社会接受社会考验的时候了。毕业实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，是一门专业实践课，是我们在学习专业课程后进行毕业设计时不可缺少的实践环节，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毕业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，又增长了见识，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。

通过在单位的实习锻炼英语听、说、读、写能力 ，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，为即将的就业打牢基础。

20xx年10月31日到20xx年3月20日

郑州市二七区

河南省大河基础建设工程有限公司业务部

在即将毕业之际，我有幸在朋友的帮助下进入了一家公司实习，得到了一个宝贵的实习机会，目前所在的实习单位是一家建筑工程有限公司，河南省大河基础建设工程有限公司，是一家以承建工业与民用建筑地基基础处理为主的大型施工企业，具有建设部核发的“壹级地基基础工程专业承包资质”。公司成立于1996年，于20xx年通过了iso9001质量管理体系认证，是河南省“守合同重信用企业”，连年被评为河南省及郑州市“先进建筑企业”、“质量管理先进企业”和“安全先进企业”，河南

省建筑业协会成员单位。公司注册资金为1800万元，固定资产1900万元，拥有各类大型桩基工程机械设备60多台（套），基坑支护与降水设备70多套（组），现有职工120多人，其中有称职的工程、管理及经济类技术人员95人，具有高级以上称职人员10人，国家一注册级建造师8人。公司主要经营范围：1、水泥土桩——干（湿）法深层搅拌桩、高压旋喷桩；2﹑cfg（素砼）桩；钢筋混凝土灌注桩——正反循环钻孔灌注桩、长螺旋成孔灌注桩、旋挖钻成孔灌注桩、人工挖孔桩；3、静压桩；

4、夯扩桩；5、深基坑支护及降水、土石方工程；6、建筑机械设备租赁与海外销售。公司十分重视员工队伍的培养建设——重视人才、广招人才、培养人才、重实干、看能力、不拘一格启用人才。积极从施工、设计、勘察、大中专院校及科研单位聘用有一定影响的高级地基与基础专家为技术骨干或业务指导，拥有高级专家组成的技术顾问组，建立了有合理梯次的，高素质的技术队伍。以下是我在该公司的实习内容：

20xx年11月中旬我经同学介绍来到了我的实习公司，在为期3个月的实习 里，我象一个真正的员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是一个学生了，每天7点起床，然后象个真正的上班族一样上班。师傅和领导也教了我很多。他们不会因为我是实习 生而让我看脸色或者不教我本领。而我诚恳的态度也受到了大家的一致好评！ 3个月的实习 使我懂得了很多以前不知道的东西，对公司也有了更深的了解。但由于我们实习 时间和条件有限，在公司我们只能进行大概的了解，具体的实际操作流程我们还是很欠缺。

做贸易其实是很复杂的，尤其是外贸，并不像我们所想象的那么简单，而且在这一过程中最重要的是一定要有 耐心，而且一定要仔细。我们在这次上机模拟操作中，共有十五个主要业务操作，包括写一些信函（如建交函、发盘函、还盘函、签约函及改证函等）、进行出口成 本核算、信用证的审核及修改、租船订舱、报关、保险及各类单据的编制等，它们是按照正常的业务流程一步步进行下去的，给我的感觉就像自己在做业务。通过这 些操作我每天都会有不同的心得体会，而且还会发现了很多不同的问题，可以说是受益非浅，让我学到了很多书本上所学不到的知识并积累了一定的经验。

首先，在 英语应用方面，我一直都很注重英语的学习，但通过这次学习，我发现我需要更加注重这方面的训练。对于国贸专业的学生来说，平时不仅仅要掌握一定的专业知识，而且还必须学会用英语写商务信函，这是将来工作后不可或缺的一部分。如果有关外 贸的英语知识掌握不好，或写不出一封教规范的商务信函，将来

会很难胜任自己的工作，甚至会影响业务的顺利进行。通过这次的国际贸易模拟操作，使我们加强了对英语的学习以及可以写一些比较规范的商务往来信函。想起自己这次连六级都没过，真是倍感焦急。

其次，是国际贸易的复杂性。国际经济的中间环节很多，并且涉及面广，除交易双方当事人外，还涉及运输、保险、港口 和海关等部门，因此，通过这次的实习，使我们对以后的学习很有引导作用，也对我们未来的工作在思想上做了充分的准备。再者，本次实习给我 最大的体会就是操作细节的细腻及流程的缜密，各个流程相互衔接，上个流程的疏忽将会导致下个流程无法完成，某一细节的不慎错误或纰漏将会导致整个流程操作 前功尽弃，这为未来的实际工作敲响了警钟：做贸易一定要仔细谨慎，否则将会给个人和公司带来很大的损失。通过本次的模拟实习，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，如商业发票、装箱单等。同时我充分认识到 在询盘、发盘、还盘、接受环节的磋商过程中，灵活运用价格术语和结算方式，正确核算成本、费用和利润，以争取较好的成交价格，是我们在未来的贸易实务中必不可少的基本功。

再次在此次实习中，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 ，与我们这一行十人的努力与协作是分不开的。如果缺少了团队精神，我们将是一团散沙，没有凝聚力，完成实习 也就无从谈起。我们不仅从个人能力，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。

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。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。当然在这期间，还要谢谢我的指导老师，正是因为他热情耐心的指导，我才能不断熟练和进步。

我知道这是一个将要面对极大的机遇和挑战的专业，如果不在现在积累足够的实践经验和专业知识，将来绝对会被淘汰下来，真正遭遇“一毕业，就失业”。我庆幸自己提前体会到了这个行业的压力，让我提高警惕，迎接挑战。我坚信我可以信心满满面对这个行业的未来。

**国贸实训报告心得篇四**

（此处可结合自身实习单位情况自己复制单位简介）

从实习的第一天开始，公司领导以及部门主管就对今后一段时间内的实习任务作出了安排。主要任务有：

1、熟悉阿里巴巴商务网站的工作流程，促进公司产品在国际市场上的营销业绩的提高

2、应用所学到的只是为公司的产品发布英文介绍，维护公司的外贸网站3、服从各级领导的安排，圆满完成单位布置的各项工作任务，并且要理论联系实际，运用所学到的外贸知识开拓市场，为公司创造出更多的利润。

在接下来的实习过程中，在公司各级领导的关怀指导下，我开始了对公司基本情况的了解并初步的了解了公司产品的大致情况。通过这一阶段的学习我不但了解到了公司的组织架构和业务流程，并且通过指导老师的介绍了解到对公司组织架构和业务流程的了解可以尽快的适应公司的人事制度和工作环境，对于开展业务熟悉产品情况有很大的帮助。而对公司产品的学习则让我对各种不同型号，不同材质的型材有了更深的认识，通过对这些认识的深化学习让我对中国的门窗市场乃至整个世界的建材市场都有了一定的了解，这也是实习期间的重大收货之一。

3、在了解了公司的基本情况和产品信息以后，经过考核公司领导层认为我已经初步具备了开展外贸业务的能力，因此继续加强了对外贸业务的指导，并让我要把上班时的实际操作与在课本上学到的外贸知识紧密联系，多看、多记、多学。在公司领导的帮助下我开始对从事外贸业务可能涉及到的各种单证有了更进一步的了解，例如海运提单以前只在课本上粗略的学习过，但经过实际操作后才发现原来在海运提单的填写过程中有很多细节需要注意，千万不能粗心大意得过且过，否则就可能给公司带来巨大的损失。与此同时公司另外一个同事，还教会我学会了如何寻找客户资源并给客户发送开发信。值得一提的是开发信的写法与平时我在外贸焊点课本里学到的写法有较大的差距，如在实际写开发信的过程中并没有对开发信的字数有要求，甚至连客套话也可以省略掉，尤其需要注意的事写给陌生客户的第一封开发信不能再邮件中附上公司的网址或者附上太多的产品图片以防止邮件被国外的服务器当做垃圾邮件直接被删除。这些虽然都是小细节，但是我相信细节决定成败，这些小细节必然会为以后我参加外贸工作打下良好的基础。

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