# 2024年外贸实训报告(4篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-10-03

*在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。外贸实训报告篇一在xx专业教育中，实习是一个重要的实践性教学环...*

在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

**外贸实训报告篇一**

在xx专业教育中，实习是一个重要的实践性教学环节，是理论联系实际，巩固所学知识、培养实际工作能力和专业技能，提高创新意识的重要步骤。实习能让学生深入到实践中，了解当前社会对英语人才的要求和需要，检查和锻炼学生实际运用英语的能力。使我们熟悉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;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。

20xx年x月x日至20xx年x月x日，我在xx公司业务三部实习，学习了业务助理这一岗位的知识。

xx公司是一家专业生产运动护具和手套及包包等运动产品的厂商。我所在的业务三部主要负责xx品牌的运动器材的设计研发，销售等。

经过一整晚的颠簸，我们来到了xx×公司，安顿好后，负责人带我们去吃早餐。食堂的早餐让人有点难下咽，开始怀念学校的食堂。上班时间早上x点到x点40，下午x点半到x点50.因为公司离宿舍有点远，下班后匆匆忙忙赶去食堂狼吞虎咽地吃完饭，然后赶回宿舍躺个半小时，起床继续赶去上班。在学校都过得蛮悠闲的，现在面对这个快节奏的生活，一开始很不适应，赶来赶去的，有点身心疲惫的感觉。一周下来也慢慢地适应了。

开始的两天是入职前的基本培训，主要内容是了解公司的一些基本情况。了解公司的几个部门职务，以及参观各个部门、厂房和生产流水线，并进行消防安全的培训。在这过程中我了解到了公司的各项业务流程及各项规章制度。熟悉了公司的工作安排、人员分配、经营业务范围。

培训完后，我和另外三个同学被分进了业务三部。这是个新成立的部门，主要负责xx品牌的运动产品。很幸运的是，在接下来的三天时间里我门部门正要与来自不同国家的客户开一年两次的presale meeting。开这个会议的目的是针对已经设计好的下一季新产品与客户进行沟通，提出修改意见，并预定产品。我们几个实习生很荣幸你能平旁听会议，还有协助他们把产品展示给客户。

接下来的两周时间，我们主要任务是完成订单的出库工作。

首先是看客户给的标签与订单上的产品是否对应，是否够数。

第二是在仓库里找出订单上的产品，数对数量，然后一个个贴上标签。接着装箱，封箱。

第三是根据每箱的产品给它们写唛头并贴在箱子的两旁，然后把每箱产品整齐地叠放在站板上。

第四是根据xx制作packing list和commercial invoice。

出库工作完成后，这个订单的工作就转到了业务二部。由他们负责报关，租船订舱等事宜。有了第一次的经验和教训，就大大地减少了我们出货给越南的工作的错误。工作效率有了很明显的提高。以前在学校也有学过packing list和commercial invoice，但只是知道这个名词，知道它们是用来做什么的，却不懂得如何制作。这让我体会到实践出真知。学过的知识要在实际中懂得运用才是硬道理。这就是前两周的工作内容。虽然很辛苦，但是真真正正学到了并懂得运用的知识。学到了出库的一道sop。我们学会了这标准作业程式，就能根由效率地完成接下来出货给越南的工作。

第四周，我们整理了仓库，处理客户新增加的订单，然后开实习总结大会。整理完货物，处理完客户新增的订单，实习的工作结算是结束了。经过四周的实习，锻炼了自己的动手能力，了解生产企业的仓库情况。虽说我们不是学仓库管理的，进来实习的内容的也不是仓库管理。但我真真实实地体验到了仓库的工作环境。在学到了外贸知识的同时也认识到了仓管员的特点及作用。在开实习总结大会的过程中，听到了许多同学的发言。从她们的总结中，我得以了解到其它岗位的特点及作用，丰富了自己的见识，让自己在今后的求职过程中能够更明确自己的方向。在这次的实习中，深刻体会到作为一个员工该拥有的素质。无论做什么工作都要以良好的心态面对。职场与学校有很大的不同。在未来的日子里，要做好进入职场的心理准备，以及进入职场所该掌握的工作能力。

(一)要守时。进入公司工作，自然要上班办公，这是比较程序化和正式化的。要准时上下班，穿戴整齐。不像在学校，迟到并不严重。在公司就必须准时甚至要提前点上班，因为这些都关乎你的评价、工资和升职。

(二)无论做什么工作都要用良好的心态面对。在简单的事，也要用百分百的心态对待。拥有良好的工作态度就是做好工作的大前提。

(三)要学以致用。唛头、packinglist和commercial invoice在国际贸易与实务课时有学过，但是没有实际去操作，导致我们一开始做唛头时，出了很多错误，做了很多无用功。懂得运用的知识才是真正掌握了的。

(四)在业务三部旁听presalemeeting体会最深的是：这次会议由来自xx、xx的客户，他们说的英语口音都很不一样。专业术语也很多，所以一开始我们几乎停不懂。新加坡的客户还能很流利地用中文、广东话和其他客户交流。这让我深刻地知道自己在英语方面还有很大的不足。作为一个英语专业的学生不但要口语好，还要能听得懂来自不同国家的人说的英语。并能就自己以后所从事的行业，进行专业英语的学习。要能在某个领域发挥出作为一个英语专业学生的优势。

四周的实习就这样过去了，我很庆幸能有这么一个实习的几乎，让我对外贸业务有了初步的了解，有机会接触到了来自各国的客户，这对我以后找工作是一个很好的平台。虽然有点辛苦，但学到很多东西。同事们对我的帮助很大，告诉我做人做事特别是在职场的很多道理，分享了他们宝贵的人生经验。

**外贸实训报告篇二**

在不知经历了多少次面试之后，终于有让有了工作的机会，带着兴奋和激动，我开始了我的实习工作。以下是我的实习报告总结，敬请各位提出宝贵意见。时间流逝，我的实习将要结束，最先，我抱着学习和锻炼的精神来到这里，实习充实了我的学习生活，我学到了许多书本上无法体验的知识。通过实习，我感触颇多，得到许多新的认识，对许多问题多了深一层次的思考。经过两个多月的实习，使我对工作，生活都有了一个全新的体验。以后就是社会上的一份子了，责任也将越来越重。

实习时间：20xx年xx月xx日至20xx年xx月xx日

实习地点：xx公司

实习目的：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。

1.客户询盘：一般在客户下订单之前，都会有相关的order inquiry给我们业务部，做一些细节上的了解。

2.报价：我们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，并做好performa invoice给客户做正式报价。

3.得到订单：经过洽谈，收到客户正式的订单purchase order。

4.下生产订单：得到客人的订单确认后，把订单转做成内部订单给采购部让她给工厂下订单，安排工作计划。

5.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。

6.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：如果是t/t付款的客户，要确认定金已经到账。如果是西联付款的客户，要先确定付款是否已经到达本地的西联。

7.验货：在工厂把货物生产好，并发货到公司之后，要对所定货物进行查验，是否能用，质量是否过关，这些是必须要进行验证的，是基本原则，因为要想稳定客户资源，这一部分就一定要做好的。

8.制备基本文件。工厂提供的装箱资料，制作出口合同，出口商业发票，装箱单等文件。

9.发货：通知货代来公司收货。并且把所以必备的单据叫给货代。

10.确认收货：在发货后要通知客户已发货，并且一个星期左右要询问客户是否收到货物。

选择进入公司自然少不了要办公，办公相对来说是比较程序化和正式化的。首先，要遵守的就是时间，准时上下班，对于在大学比较自由的我们来说要锻炼“坐”功。我们每天都是坐在电脑前面，一坐就是好几个小时。其次，要适应办公的氛围，基本上办公的时候还是很严肃的，在紧张的工作重要懂得调节。第三，就涉及到现代办公工具的使用，复印，打印，传真没有想象的容易。对于我们外贸业务员还要能够通过电话和邮件中跟外国客户沟通好。熟悉sales confirmation，commercial invoice等各种单据是基本的。通过对商务文件的翻译发现也没有想象的难，只要将中文意思能够用简单的文字表达清楚就行。

信念，坚持到底是获得成功的最主要条件。

成功的业务员是先和客户当朋友再谈生意。开始的一段时间我都主动在电话里以及网上和客户打招呼问好，后来慢慢的我的客户都会开始主动跟我打招呼。有时还会有客户主动打电话过来问候聊天，这样就增进了我与客户之间的交谈及友谊，让客户对我有个好的印象，对业务员来说，这些客户资源是日后的潜在力。

棘手的客户是业务员的老师。客户的抱怨应当被视为神圣的语言，任何批评意见都应当乐于接受。正确处理客户的抱怨：一、提高客户的满意度，二、增加客户认牌购买倾向，三、丰厚的利润。成交并非是销售工作的结束，而是下次销售活动的开始。销售工作不会有完结篇，它只会一再“从头开始”。

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。问一问任何一个专业业务员成功的秘诀，他一定回答：坚持到底。世界上什么也不能代替执着。天分不能——有天分但一事无成的人到处都是：聪明不能——人们对一贫如洗的聪明人司空见惯，教育不能——世界上有教养但到处碰壁的人多的是。唯有执着和决心才是最重要的。记住：最先亮的灯最先灭。不要做一日之星。执着才能长久。一个人到了年老的时候，又穷又苦，那并不是那个人以前做错了什么，而是他什么都没有做。

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。有次和一客户明明一直谈的好好的，突然就来一句，那就不要谈了，挂掉了电话。但是下次再打电话给他时，一样要记住保持满脸笑容，声音愉快，好像上次不愉快的事情根本没发生。

两个多月的实习很快就过去，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。实习中同事和老总的对我的帮助很大，告诉我做人做事。以后的路还很长，要学的还很多，我希望能够走好每一步。

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!

**外贸实训报告篇三**

1、了解产品知识，生产工艺及相关技术标准，建立对所在行业的基本认识。

2、掌握外贸业务员的基本技能，包括商务函电的收发，与国外客户的电话沟通，业务洽谈和报价，带领客户参观工厂。

3、学习各种外贸单证的制作。

4、结合自身所学专业知识，加以实践，成长为一名操作能力强，专业知识深厚的外贸业务员。

xx(中国)鞋业有限公司是国家大型拖鞋出口企业，公司位于“中国鞋都”—晋江市五里工业区，占地面积xx平方米，拥有xx条先进的生产流水线，进口吹气机台xx多台，以及进口xx射出机x多台等先进设备。年产量达xx万双。

公司在“以诚为本，以质取胜”的经营宗旨引领下，研制开发的产品。远销xx、xx等国家和地区、主导品牌“xx”以其优异稳定的质量和丰富的花色品种在国际市场上深受广大客商的青睐，得到了了越来越多海内外客商的支持和信赖、公司曾多次获得了“国际鞋业博览会金奖”为创造拖鞋品牌奠定了良好的基础。公司十分注重质量管理，不断完善质量管理体系、于20xx年x月成功通过了xx质量管理体系的国际认证，获得国家颁发的“质量x”并顺利通过了中国商检部门审核批准的“出口产品质量x”成为福建省技术定点监督单位，为产品的品质提供了有力的保证。

毕业之后，没有经历一次又一次的面试，也没有挤人才市场的经历，完全是一个巧合，我很容易就进入我现在所在的公司，带着兴奋、期待和激动，我在这里开始了为期三个月的实习。在这段实习生活中，我锻炼了意志，体验了生活，接触了社会，使大学所学专业知识与社会融洽结合。在这里不仅能学到各种本行业专业技能，而且能学习到怎样处理好人际关系，对自己的现在和以后的发展都是一个十分重要的挑战。初出校门，对于工作并没有太多的要求，只希望能有个地方学习就已经非常满足了。所以，对于行业的选择也没有过多的去想，最后竟然选择了自己完全一无所知的拖鞋行业，不过幸运的是我所在的部门跟所学专业还是有很大的联系的，就是业务部。这家公司是专门做拖鞋的，有自己的工厂，在中国也算是同行业的佼佼者，只不过老板想用产品来占领市场，就没有在广告这方面投入，所以很多人穿我们的鞋子，但是却不知道我们公司。除了国内市场，我们也做外销，而且我们公司的产品在国外的影响力比国内还大，产品主要销往中东、东欧、南美等。在实习期间，我除了掌握基本的产品知识外，还了解了基本的外贸业务流程，学会了制作外贸购销合同、装箱单、x等基本单据，在英语口语方面也有一定的提高，总之，学到了很多知识，同时也感受了外贸业务的复杂与困难。

由于是我们公司是专门做拖鞋的，所以对鞋子的材料、颜色、制作流程都要十分了解，到那里的第一天，我就对每款鞋子进行学习，了解各种鞋子的材质和颜色，因为在整个业务洽谈过程中都是围绕鞋子的配色和材质来说的，不光要了解这种材料，还要知道是怎么做出来的，我们公司最主要的原材料就是eva、pvc、rubber，都是从国外进口的，做的是进料加工;还有pu、nubuck、webbing等材料，不过这些材料是直接购买的，而不是由我们自己加工的。鞋子的颜色也是好几十种，除了中文名字，还要记住相应的英文名字。除了常见的那些颜色，还有比如melon(西瓜红)、lakegreen(湖水绿)等，这些都是很繁琐的。所以说对鞋子的熟悉程度，是检查一个业务员是否合格的基本指标。从进入公司的第一天起，我们主管就一直对我重复一句话：作为一个业务人员，对于产品的了解是最基本，也是最重要的。所以我在接下来的一段时间内，都泡在样品室里面学习，有时候也要下车间去看，学习鞋子的制作流程。一双鞋子从原材料到最后成型，中间分为两部分，帮面(upper)和大底(outsole)，大底要经过选料、拌料、射出、刷胶、贴衬;帮面要经过选料、发泡、冲床、冷压、针车，最后大底和帮面还要通过脚钉连在一起，也就是说一双看起来简简单单的拖鞋，要经过这么复杂的步骤才能完成。

我们公司与其他公司的不同之处在于，我们拥有固定的客户群，而且都是大客户，一个国家固定只做一个客户，对于订单的起订量也有作要求，即每款每色3000双。一些小的客户也是承受不起的。公司的生产能力有限，目前的单子已经达到我们的生产极限了，所以我们不需要再出去跑市场、找客户。要说熟悉产品很重要，那么业务能力则更是重要，只有具备一定的业务能力，才能更好的跟客户沟通，把产品推销出出去。有了这些基本知识做基础之后，我所要做的就是接待客户、下单、跟单，并安排货物报关报检、装船。首先从接待客户开始，以前总觉得这工作很简单，无非就是双方问候、说一些客套话什么的，可是到我真正做这工作的时候才发现没那么容易。一般情况下，客户要来一趟中国很不容易，所以来的主要目的就是下订单。如果有客户过来，老客户就直接握手问候、茶水接待一下，然后就直接带到样品室，陪同客户挑样品。而后就是业务洽谈的环节，这一个环节要做的就是记录客户对鞋子所做的改动之处，过后要让配色员配色，发给客户确认。另外就是价格、包装、交货期等的洽谈，由于我们做的都是厦门的，付款方式都是前t/t，这些已经是我们的惯例了，所以不需要详细谈，接下来的工作就是合同的制作和签订了。而对于新客户，我们就不能马上带到样品室，因为整个样品室就是我们公司的核心，我们公司开发新产品的能力还是很强的，只要新款一上市，马上就有人仿造，因此要十分警惕。如果确定了该客户可信的话，接下来的步骤就一样了，不同的只有价格，老客户和新客户相比，还是可以享受优惠价格的待遇的。一般公司业务员的工作到这里也就结束了，可是我们又有不同，业务员要兼职跟单员很单证员。订单确定了之后，就要安排打样，并要下生产指令单给生产部，提供样鞋给生产部安排生产，还要确保按时交货。最后还要制作单据，配合货代报关报检。

**外贸实训报告篇四**

时间飞逝，还有一年就要告别大学生活了，即将踏入社会。我们知道随着中国在国际贸易中地位的不断上升，以及在我国加入世界贸易组织和全球化进一步发展的新形势下，对于我们国贸专业的学生们来说，或对于作为将来从事国际贸易方面业务的我们来说，去外贸公司实习对我们来说非常重要。这次学校给了我们一个很好的实习锻炼机会，就是让我们在暑假期间去外贸公司进行实习。

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：

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。

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。

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。

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。

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