# 最新外贸跟单实训报告心得(11篇)

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2024-09-05

*在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!外贸跟单实训报告心得篇一理论上：业理论与实际结合的重要方式，是提高政治水平、文化...*

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

**外贸跟单实训报告心得篇一**

理论上：业理论与实际结合的重要方式，是提高政治水平、文化业务素质和动手能力的重要环节，只有通过实习才能更好的为将来的工作提供更好的基础，才能将自己在学校学到的知识更好的运用到工作上去，才能更好巩固好学到的知识。实习可以提供更多的动手能力的机会，是进入社会的第一步。通过深入企业，了解皮具生产的工艺和皮具的国际市场，，以及加深理解所学的知识，进一步提高认识能力、分析能力、解决问题的能力，为今后走向社会做好思想准备和业务准备，增强毕业后的就业、择业竞争力。

为了逐渐掌握怎样把学校学到的知识运用到实际工作中，让自己慢慢变的学会与别人相处，出去学生的浮躁和稚嫩，真正的接触这个社会，体会社会的人情冷暖，为日后的工作生活做更好的铺垫。

广东苹果实业有限公司是国内领先的皮具、成衣odm企业，主要生产中、高档真皮、牛仔及休闲服饰，自主完成产品研发，公司每年拨出5%的营业额作为新产品开发的经典，现在已有3个研发中心，人数达到80多人。在香港、广交会、日本、德国、意大利、迪拜等展销会上，都有亮丽的表现，成为公司皮具odm战略发展的强劲动力。

公司中有限资源，充分挖掘出自身的r&d及成本优势，通过与世界顶级品牌及买家的合作，达到世界一流皮具制造水平。通过充分掌握市场的动脉与全球流行趋势变化，苹果在思考任何设计创新概念时，永远先以客户需求为出发点，为odm&obm客户量身订做适合他的需求又符合时尚的产品与服务。

在追求新的奋斗目标进程中，苹果公司将一如既往地坚持“诚信为本”的企业文化，满足和超越客户的需求，并早日成为国际时尚产品界最具设计创新能力的企业。

主要内容：在三个月的时间内掌握皮具整个过程的生产工艺，具体从皮具生产所需的物料，包括皮料、五金。还有裁床、车间、包装、计价、生产排产和掌握企业外贸跟单员的工作流程及操作。

在苹果公司实习的三个月来，我学到了很多在学校学不到的东西。在这期间我主要到工厂实习，了解和学习皮具生产工艺。到目前为止基本了解手袋生产的工艺。以及了解外贸跟单员的工作流程及操作。

：

（xx） 到仓库学习皮料五金：了解五金的收发、名称、质量的要求。皮料的收发、名称、质量要求以及所需的辅料。

（2） 裁床：了解/掌握开皮料技能、油边要点、重点掌握铲皮技能和压唛流程。还有了解皮料的损耗。

（3） 车间：车面和台面均需实习，掌握每一个工序的重要环节以及难易程度，掌握整个手袋生产的流程运作，对于车不同产品的难度在哪里。车位和台面的现场操作。

4） 计价：了解皮具的核算和损耗来对手袋计价。

（5） 生产排产：了解如何排产

（6） 板房：了解和掌握手袋的台面、纸格、设计

（7） qc、包装：了解包的质量检查、包装流程

（8） 物料包装资料：物料采购控制、计划、包装资料的订购等

（9） 外发：由于本厂资源人力有限，所以需要外发到其他的工厂加工，所以要了解外发的流程、核对物料等。

外贸跟单员的工作流程及操作：

xx、下达生产通知书。

跟单员接到客户订单后，应将其转化为生产通知单。通知单要明确客户所订产品的名称，规格型号，数量，包装要求，交货期等。

2。分析生产能力

生产通知单下达后，要分析企业的生产能力。能否按期，按质地交货。如不能应采取什么措施？要不要外包？

3、制定生产计划：

生产计划的制定及实施关系着生产管理及交货的成败。跟单员要协助生管人员将订单及时转化为生产通知单。

4、跟踪生产进度

（xx） 生产进度控制流程；

（2） 生产进度控制作业程序；

（3） 生产进度控制重点；

a、实际进度与计划进度发生差异，要找原因。通常有下列原因：

①、原计划错误；

②、机器设备有故障；

③。材料没跟上；

④、不良率和报废率过高；

⑤、临时工作或特急订单的影响；

⑥、前制程延误的累积；

⑦、员工工作情绪低落，缺勤或流动率高。

（4） 跟踪生产进度的表单：有：生产日报表，生产进度表，生产进度控制表，生产异常处理表，生产线进度跟踪表。

5、交期延误：

如是工厂原因，要通知客户，取得同意后方可出货。如不同意，一是协商，我们可承担部分费用将货出去。二就只好取消订单了。

如快递原因，要先告知客户，再催促快递公司，让他们尽快将货物送到客户手中。

6、关订单的更改问题：

客户对已下的订单因市场变化会有更改，有数量上的，（或增加，或减少）。有规格上的。（产品描述，鞋图等）。有交期的变更。（或提前，或推迟）。接到客户要求变更，首先要看改什么？能否接受？如我们的货已生产的差不多了，已收尾，就不可能再更改了。如还没安排，问题不大。如已安排了部份，要进行协商。比如数量要减，我们已按原数量采购了材料，通用的问题不大。但如是专用的，客户要承担部份费用。对交期：如要提前，我们要根据实际情况说。如要推迟，时间短，问题不大，但如要延迟很长，那仓储费，损耗费要承担。

对于刚毕业的学生大部分是从底层做起的，所以要到工厂实习的事实并没有让我意外。三个月的跟单员实习生活与我想象中的工作有些差距，在实习的过程中，既有收获的喜悦，也有一些遗憾。也许是实习日子较短而我也并非跟单专业的关系，对这方面工作的认识仅仅停留在表面，常常在看人做，听人讲如何做，有些工作流程还没能够亲身感受和处理，所以还未能领会其精髓。但是通过实习，加深了我对不同跟单工作、跟单知识的理解，丰富了我的实际管理知识，使我对跟单员工作有了一定认识，同时提升了将所学知识运用到实际中去的能力。 跟单这个岗位是一份繁琐和辛苦的工作，工作量大，并且重复性工作多，对跟单人员的要求也很高，需要掌握产品知识、生产加工知识、单证知识、国际贸易实务，还需具备较强的综合分析能力、应变能力、协调能力、沟通能力，对英语的水平要求更高，不仅要会写，而且口语要过关，否则与客户的沟通就存在问题。所以我在实习期间也没有放松自己英语的学习。

通过在职的三个多月里，每一位同事都会耐心的跟我讲解业务知识，无私分享他（她）们的工作经验。在出现错误的时候，领导和同事都是本着体谅和教育的原则，避免伤害自尊心。但是相对于工厂里的部门相对冷漠一点，可能与他们平时工作的性质有关，他们很少会主动教我，一般是要靠自己多问多想的。有些甚至不理睬你，这种情况要有足够厚的脸皮才能找到你想要的。这一点真是需要我很大的勇气啊。鉴于我强大的学习欲望，和优异的内部环境、外部环境，我在逐渐的进步，已经融入了这个团队，融入了苹果的企业文化，但是在工作上和自身能力上还有很多需要改进的地方，我深感自己的不足，我会在以后的工作学习中更加努力，取长补短，虚心求教。相信自己会在以后的未来工作中更加得心应手，表现更加优异！不管是在什么地方任职，都会努力做得出色！

**外贸跟单实训报告心得篇二**

当十一月的考试结束后，我们就迫不及待的离开了学校，憧憬着，开始工作的日子。简单的收拾了一下行李，就来到了这个陌生的城市——深圳。刚刚出校门的学生，选择的余地不会那么多，只要能学到东西，接触到很多的知识，那么这份工作就是值得的。经过半个月的寻找，最终进入了现在的实习的厂当跟单助理。

实习的这家厂是一家制衣厂，它的主要业务是滑雪服、羽绒服和登山服，有时候也做一下其他类型的服装！我进入的是业务部，业务部一共有四个组，每个组也只有组长和助理两个人，虽然业务部的人很少，但是却是十分重要的部门，整个工厂的运行都与业务部的工作密切相关！我们组是做fob业务的，简单点说就是直接面对外国客户的，这样对我来说就十分有压力了，因为这对英语的要求也相对比较高，而英语能力一向平平的我就有点担忧了！

刚进入厂的时候，很多东西都很陌生，不论是对人还是对事。都不了解，首先我接触的就是对衣服物料的了解，虽然很多东西我们在日常生活中都经常看到，甚至自己穿的衣服上面就有，但是对于有些东西的传统认识，一时很难让我接受这些东西的专业名称，组长给了一本物料本我，让我对照上面的物料样本熟悉她的名称，没有人会很认真的教你，很多东西只有靠自己去摸索。渐渐熟悉了之后，就开始接触英文制单，当初此看到那些密密麻麻的英语的时候，头都大了，组长不会一个词一个词的教你那是什么意思，只是给了一堆带有翻译的英语制单，让我自己去熟悉了解！

我只有硬着头皮看下去，刚开始的感觉就是即使是英语六级以上的人只要是非服装专业的人也未必能够看懂，但是一段时间之后突然发现这些其实并不是很难，很多东西都是相通的，变来变去也就只有那几个名称，那几个语句！一些前期的准备工作完成后，我就开始正式接触跟单这个工作的流程。

其实跟单总的来说就是对产品出生到最后大批量生产这一整个过程的跟进。我们的工作没有分得那么的细致，所有的东西都必须我们亲自跟进，从接单开始，做制单，做初办、pp办、再到产前办、产量。这是整个跟单的大致流程，不过对于整个流程来说，大体上都是一样的！

跟单的第一步是接单，客人会把他所需要做的衣服制单发给我们，而我们会根据客户提供的粗略信息，通过自己的整理提取，做出一个规范的格式，这一步是至关重要的，因为各个部门的作业并没有现成的成品能够拿来参照，因此许多的工作只能依靠这个制单来完成。因此我们必须很好的去了解这些产品的知识。因为制单仅仅是一种书面的东西，而且有些时候书面与实际还是有一定距离的，在理论上不在理论上不可能发生的事情，而在实际操作当中却会出现各种意想不到的问题，在作为一个跟单，是处理所有问题的最关键者，所以必须得很好地去把握，尽量避免出现错误，这就需要在进行下一步工作前认真地检查之前的工作，因为所有的工作都是相当于是一个流水线，前面的工作有问题，没有处理好，必然会影响到后续的工作，如果没有及时发现前面工作当中出现的错误，那么在等到在后续的工作当中才意识到这些问题时，就会有亡羊补牢之嫌，且所有的工作都是白费，必须得重新返工。这其中不仅仅需要经验，还需要对工作的认真负责熟悉。第一轮过程的开发主要是主料的开发，这其中我们需要去寻找客人要求的那种主身布，如果公司没有，就得去寻找供货商帮忙开发。

在做好制单后就要把这些制单那到纸样房，纸样房会根据制单上的信息进

行后续的工作，而在这个过程中我们要不断地跟进其开发进度。同时纸样师傅在开发的过程中也有可能会遇到有疑问的地方，我们就必须帮助他们解决问题，跟他们解释清楚，如果连我们也不懂得问题，就要直接跟客户进行沟通，，通常在做初办的过程中遇到的问题比较少，因为初办只是一个雏形，只是大略地护板去做一个模子出来。在纸样打出来以后，会有专门的裁床去裁，我必须得跟进他们工作的进度，裁好后我必须得把这些裁片给到针车，如果有转印或其它特殊工艺的话还要送到其它部门去进行加工生产。在这整个过程当中，我必须得熟悉每一个工序要求是怎么样的，清楚地明白应该怎么做，要达到什么效果，什么是合格，什么是不合格，哪些地方没做好，要重新做，我都必须得要清楚，虽然不是要我亲自去做，但我必须得知道。因为所有的原始数据和信息都是从我这里出去的，所以我必须得很清楚。这个阶段是一个不断积累不断获取的过程，有的时候会因为不确定性，没有经验，可能要做好几次才能做到正确的。

初办做完后，我们就要开始第二轮的跟进，首先把初办寄给客人看，客人会给出评语，我们要根据客人的评语重新做制单，这时候相对于第一轮的制单就简单多了，因为这时候有初办可以加以对照，哪些地方需要修改，哪些地方需要添加新的东西等等，这些都随着客人的要求进行更改，很多东西我么没有做过，我么就要试着去开发，去联系一些辅料厂就行生产，这样以求更好的达到客人的要求！当准备工作就绪后，就重新交给纸样师傅进行改样，然后样板房的进行制

pp办的要求基本上就要比初办的要求高多了，作！而这一轮做出来的就是pp办，

它直接决定着你是否要做下一次pp办，而重做不仅浪费时间，而且直接影响客户对我们的印象，但是有时候是让客人要求有所更改，这样我们就必须再做一次pp办，直到客人满意为止！

第三轮的开发也就开始了大批量的生产，在这个过程中，我们要不断地跟进其进度和质量，保证产品按时按质的完成！以求让客人满意！当批量生产完成后就等着出货，这也就接近了整个跟单流程的尾声，当活走完时，一次完整的跟单就结束了！

在实习期间经历了好多事，也处理过好多问题，想过、看过、做过、高兴过、也沮丧过，百感交加，使我学会了好多东西，具体有以下几点

(一)学会如何更好地与人沟通.

跟单的工作比较繁杂，琐碎，它需要接触的部门最多，基本它跟每个部门都会有接触，从业务，物控，仓库，二次加工，针车生产车间这整个一系列的部门都有联系。跟单它既不属于最高层也不属于最低层，就像一个夹心饼一样，它处在最中间，所以这其中需要很好地学会与人沟通。这是我实习当中体会得最深的一点。很好地与人交往，学会做人，在工作当中还是在生活当中，它都起到了至关重要的作用。在学校里的时候，在家里的时候，可能我们从来都是姣姣者，可工作了，就不一样，每个人都一样，做错了事，做不好事情，那么你就得接受批评。

(二)其次，我觉得方法很重要，最开始做事的时候，没有计划性，也没有正确的方法，对整个流程和细节不熟悉，做事总是会事倍功半，后来慢慢碰了几次壁，摔了几次跤，缍于体会到要先学会怎样去把一件事情用最简单的方法最快的效率去把它做好，用心去做，用心去想，如果我要把它做好，我应该还要做些什么?积极地思考这些让我懂得了很多。

(三)再次，学会学习,专业知识与实际结合，提高素质能力。

在工作当中总是会有很多的问题出现，很多东西都是自己从严没有接触过的，这

就需要向同事们多学习，多问，共同探讨，共同学习，有时候祂们的一句话，一些指引，会让你少走很多的弯路。

在学校学习的时候，也学过外贸跟单的知识，可那时仅仅只是一个理论的了解，在现实当中会比书上讲的更复杂很多。有了实际操作的经验，对于以前的知识有了更好的理解，也对外贸跟单有了更深的认识，对跟单这份工作也有了一个更深层次的了解。

（四）学会怎么去面对压力以及突发事件.

想的没做的实际，凡事想到的并不能就具体实施，在开始我们准备了好多准备功夫，以为可以应对接下来的问题，但实际上到了真正操作，会有好多困难以及突发事件.

实践总是能让人成长得更快，了解得更多，这让我对一个公司的外贸流程，各工作环节，公司运作，各部门管理都有了一个更深的认识，受益匪浅。

**外贸跟单实训报告心得篇三**

xxx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xxxxx（宝石公路旁）第二工业区6栋

实习岗位：业务跟单员

（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。

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。

xxxxx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orderinquiry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。performainvoice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purchaseorder。

（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。

（七）验货

1、在交货期前一周，要通知公司验货员验货。

2、如果客人要自己或指定验货人员来验货的，要在交货期一周前，约客户查货并将查货日期告知计划部。

3、如果客人指定由第三方验货公司或公正行等验货的，要在交货期两周前与验货公司联系，预约验货时间，确保在交货期前安排好时间。确定后将验货时间通知工厂。

（八）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（应由业务跟单员制作，交给单证员）。

（九）商检：如果是国家法定商检产品，在给工厂下订单时要说明商检要求，并提供出口合同，发票等商检所需资料。而且要告诉工厂将来产品的出口口岸，便于工厂办理商检。应在发货一周之前拿到商检换证凭单/条。

此次实习应该算是毕业前最正式的一次实习了，没有学校的安排，没有老师的护，从寻找单位，到与单位签订就业实习合同，以及开始正式实习到现在，我慢慢的感受着自己的成长和成熟！在学校的时候，我们的身份是学生，思考问题以及行为举止也总是学生的方式，思想和行动都流露着太多的不成熟，社会责任感不强。实习以来，通过公司的培训以及自身的严格要求，思想品德方面有了较大的提高，比如如何与同事相处，如何处理上下级关系，以及如何做好自己的本职工作等。无论在语言还是在行为举止方面都有了较大的提高。社会责任感加强，最自身有了较严格的要求。

以上是思想品德方面的收获，从专业技术的角度而言，可能更多的是将我们平常在学校所学的理论知识运用到实际的工作中来。比如国际贸易理论，国际贸易实务，外贸函电，以及财政学和经济学等。这些不仅有利于我们完成自己的本职工作，而且有利于巩固课本知识，更有利专业技能的提高。

除了理论联系实际之外，更重要的便是社会学习，每个人所接触的工作领域不一样，所面临的知识局面就会不一样，虽然我学的是国际贸易，进的也是外贸公司，但大学知识必然有限，有些知识只是学了皮毛，有的根本就没有涉及，要想自己的专业技能有进一步的提高，就不断加强自身的学习，不断完善自己的知识结构。通过在公司的不断学习，我的英语水平，以及与客人沟通的能力都有了很大的提高。

我觉得工作中应该做好以下几点：

（一）细心，学习也好，工作也好，一定要做到细心，细心是成功的基石。（二）耐心，刚刚跨出校门，步入社会这个大家庭，我们一时摆脱不了学生的气息，做事往往缺乏耐心，沉不住气，受不住委屈，但同样要认识到，没有耐心怎能做大事。

（三）责任心，这似乎是一个亘古不变的话题，从小学到大学，父母及老师都教导我们做人要有责任心，做工作也应如此，我们应该充分的认识到我们的背后除了自己的利益外还有公司的利益，也许几十万，几百万，甚至更多。所以无论什么时候，不要忘了责任心！

（四）勤学，熟话说，学无止境。无论在什么样的环境，什么样的场合，我们都应该积极主动的学习，我们刚刚出来，没有社会经验，不懂得人际交往，更不说怎么与斡旋，就连间单的礼仪也要一步步的学。所以学习是任何情况下都不可以少的！

存在差距：

实习以来虽说感受着自己一天天长大，感受着自己的成长和进步，也明显的看到了自己与同事的差距，比如专业知识不扎实，业务能力不强，与客人沟通能力不强等问题，这都需要我在平常的工作中不断的完善和充实自己。

三个月的实习生活所经历的事情，应该比大学三年在学校所经的事情总和还要多，我希望和我一样即将步入社会的大学生们勇敢的踏出自己的第一步，我们缺乏的不是吃苦耐劳的能力，也许太多的时候是不自信，也希望有更多的公司能接纳我们，相信我们也可以担起社会责任的担子！希望学弟学妹们珍惜大学时光，认真学习，在未来的大学生活中尽力的去做好一个学生的本职工作，努力学好专业知识，不段提高自己理论联系实际的能力，积极主动的参与社会实践，适应社会生活，为以后步入社会打下基础！

**外贸跟单实训报告心得篇四**

时间飞逝，三年的大学生活已经接近尾声了，我即将踏入社会。在大学的三年时间里我无论是在理论知识方面，还是人文素质方面都有全面的提高，我要在社会实践中充分运用所学的知识，争取更大的进步。

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。我在学校学习的专业是会计，本想找一份与专业相关的会计工作，但经过20多天的应聘都没有结果，无奈之下选择了外贸跟单员。但经过这次外贸的学习，我从无知到认知，到深入了解，渐渐地喜欢上这份实习工作，它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。

一、实习单位简介

xxx工艺品有限公司系中国澳门商人曾国伟先生投资兴建的外商独资企业，成立于xx年10月，于xx年07月正式投产。它坐落于素有“鱼米之乡”的江汉平原、武汉经济圈的汉川经济开发区人民大道53号，总投资人民币3000万元，其中注册资本人民币2100万元，是湖北省目前唯一一家专业从事工艺品设计、开发、生产、外销的大型外商独资企业。

公司占地100亩，拥有2万平方米的大型现代化厂房，员工600余人，其中各类专业技术人员100多名，各种国内外先进生产设备100余台(套)。 主要生产“满天星”(“starry”)牌玻璃餐具、gt像框等工艺品(相框、镜框、果盘、烛台及文具、礼品系列)、工艺艺术时钟，精雕板画、水晶、石雕及卫浴面镜等系列产品，并承接玻璃产品深加工业务，产品主要外销欧美、中东及国内经济发达城市。公司在阿联酋迪拜设销售分公司，在武汉、北京、浙江、上海、深圳等地设营销办事处，全国其它各地的销售网络日臻完善。国外销售市场前景看好，公司被孝感市商务局确认为“产品出口型企业”。

二、实习岗位及过程

我从xx年2月15号正式到xxx工艺品有限公司上岗，到现在以快二个多月了，我现在的职位是公司销售部外贸跟单员。上班时间早上8：00到晚上6：00，周六仍然要上班。还记得刚来公司的几天，当时的我对这方面没有接触过，再加上我不是这个专业的，所以刚开始做的时候很吃力，有很多专业术语不知道也不懂，为了能尽快的上手工作，我每天晚上都会学习外贸知识，并加强对英语的训练。现在我介绍一下我在公司所要做的事情：

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。

(3)要懂得基本礼仪。步入社会就需要了解基本礼仪，而这往往是原来作为学生不大重视的，无论是着装还是待人接物，都应该合乎礼仪，才不会影响工作的正常进行。这就需要平时多学习，比如注意其他人的做法或向专家请教。这一点，在我接待来宾时，体会特别深刻。

(4)要学会为人处事。作为学生面对的无非是同学、老师、家长，而工作后就要面对更为复杂的关系。无论是和领导、同事还是客户接触，都要做到妥善处理，要多沟通，并要设身处地从对方角度换位思考，而不是只是考虑自己的事。

(5)要对自己有信心。相信别人能做的，自己经过努力也能做得到，要勇敢。 我们每个人，或多或少都有过自卑的心理，觉得自己不行。

这时候，我们需要自己给自己一点信心，如果自己都不能相信自己，我们又怎么能期望别人相信自己呢? 只要我们够努力，别人能做到，我们也可以做得到，甚至可能会做得更好。

因为，我们并不比任何人差!在工作中，一定不要失去信心，尽管我们的能力还很弱，但是，我们还可以做更多的事，所以，在争取一份工作机会的时候，要勇敢一点，给自己机会证明自己做得到。

我坚信通过这一段时间的实习，从中获得的实践经验使我终身受益，并会在我毕业后的实际工作中不断地得到印证，我会持续地理解和体会实习中所学到的知识，期望在未来的工作中把学到的理论知识和实践经验不断的应用到实际工作中来，充分展示我的个人价值和人生价值，为实现自我的理想和光明的前程而努力。

**外贸跟单实训报告心得篇五**

时间：20xx年x月x日———20xx年xx月x日

地点：深圳市福华路京海花园30a，香港丽江电子有限公司

实习目的：

1。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。

2。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

3。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。

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。

以跟班实习为主。参加公司组织的培训

时间飞快，我的实习将要结束，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。以后就是社会上的一份子了，责任也将越来越重。我是在一家外贸公司实习，我在公司主要工作是学习设计和跑业务，对一些新客户的发展和老客户的维护。下面是我对公司的简单介绍。

香港丽江电子有限公司成立于xx年，经营有世界各国名牌厂家的集成电路及其它电子元件，产品广泛应用于民用、工业、军事等不同领域；总部设在中国香港特别行政区，在深圳、长沙等城市设有直属分公司。 丽江公司拥有专业的销售人员以及出色的工程技术专家，一贯以快速回应客户的咨询及提供优质的交货服务为基础，为客户提供与应用需求最紧密结合的解决方案，从而降低客户的开发与应用成本，使丽江公司与客户在互利中共同成长。“诚实守信、质量第一、价格合理、交货快捷” “实力雄厚，资源充足，库存真实”我们的目标：成为中国电子元器件现货顶级供应商。

为了提高公司效率，增加公司利润，公司注册了3个公司名，分别是hk bmc electronics co。， ltd。 ，pb group co，。ltd ，hk potential electronics co。，ltd。因为客户对象是欧美，我也有我的英文名字stef。我主要是做hk bmc 这个公司，做环球资源与中国制造的平台，最后十几天，我参与pb group 参与ic 销售，在tbf 上报价。

3月3号，我开始了为期2个月的实习。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。

1．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。

2．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。

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，给工厂下订单，安排生产计划。

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： 6。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。 6。2：如果是t/t付款的客户，要确认定金已经到账。 6。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。

7． 验货 7。1：在交货期前一周，要通知公司验货员验货。 7。2：如果客人要自己或指定验货人员来验货的，要在交货期一周前，约客户查货并将查货日期告知计划部。 7。3：如果客人指定由第三方验货公司或公正行等验货的，要在交货期两周前与验货公司联系，预约验货时间，确保在交货期前安排好时间。确定后将验货时间通知工厂。

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（应由业务跟单员制作，交给单证员）。

9．商检：如果是国家法定商检产品，在给工厂下订单时要说明商检要求，并提供出口合同，发票等商检所需资料。而且要告诉工厂将来产品的出口口岸，便于工厂办理商检。应在发货一周之前拿到商检换证凭单/条。

（以下是船务流程）

10． 租船订仓：

1．如果跟客人签定的合同是fob china条款，通常客人会指定运输代理公司或船公司。应尽早与货代联系，告知发货意向，了解将要安排的出口口岸，船期等情况，q确认工厂的交货能否早于开船期至少一周以前，以及船期能否达到客人要求的交货期。应在交货期两周之前向货运公司发出书面定仓通知（ing order），通常在开船一周前可拿到定仓纸。

2．如果是由卖方支付运费，应尽早向货运公司或船公司咨询船期，运价，开船口岸等。经比较，选择价格优惠，信誉好，船期合适的船公司，并告诉业务员通告给客人。如客人不同意时要另选客人认可的船公司。开船前两周书面定仓，程序同上。

3．如果货物不够一个小柜，需走散货时，向货代公司定散货仓位。拿到入仓纸时，还要了解截关时间，入仓报关要求，等内容。

4．向运输公司定仓时，一定要传真书面定仓纸，注明所定船期，柜型及数量，目的港等内容，以避免差错。

11． 安排拖柜：

1．货物做好并验货通过后，委托拖车公司提柜，装柜。拖车公司应选择安全可靠，价格合理的公司签定协议长期合作，以确保安全及准时。要给拖车公司传真以下资料：定仓确认书/放柜纸，船公司，定仓号，拖柜委托书，注明装柜时间，柜型及数量，装柜地址，报关行，及装船口岸等。如果有验货公司看装柜，要专门声明，不能晚到。并要求回传一份上柜资料，列明柜号、车牌号、司机及联系电话等

2．传真一份装车资料给工厂，列明上柜时间、柜型、订仓号、订单号、车牌号以及司机联系电话。

3．要求工厂在货柜离开工厂后尽快传真一份装货通知给业务部，列明货柜离厂时间、实际装货数量等，并记装箱号码和封条号码作为提单的资料。要求工厂装柜后一定要记住上封条。

12．委托报关：在拖柜同时将报关所需资料交给合作报关行，委托出口报关及做商检通关换单。通常要给报关留出两天时间（船截关前）。委托报关时，应提供一份装柜资料，内容包括所装货物及数量，口岸，船公司，定仓号，柜号，船开截关时间，拖车公司，柜型及数量，本公司的联系人和电话等。

13． 获得运输文件：

1． 最迟在开船后两天内，要将提单补料内容传真给船运公司或货运代理。补料要按找l/c或客人的要求来做，并给出正确的货物数量，以及一些特殊要求等，包括要求船公司随同提单出的船证明等。

2． 督促船公司尽快出提单样板及运费帐单。仔细核对样本无误后，向船公司书面确认提单内容。如果提单需客人确认的，要先传真提单样板给客人，得到确认后再要求船公司出正本。

3． 及时支付运杂费，付款后通知船公司及时取得提单等运输文件。支付运费应做登记。

14． 准备其他文件

1．商业发票：l/c 要求提供的文件中，对商业发票要求最严格。发票的日期要确定在开证日之后，交货期之前。发票中的货物描述要与l/c上的完全相同，小写和大写金额都要正确无误。l/c上对发票的条款应显示出来，要显示唛头。如果发票需办理对方大使馆认证，一般要提前20天办理。

2．forma原产地证书：form a 原产地证要在发货之前到检验检疫局申办。需注意的是运输日期要在l/c 的交货期和开船日之前，在发票日期之后。未能在发货之前办理的，要办理后发证书，需提供报关单，提单等文件。经香港转运的货物，form a证书通常要到香港的中国商检公司办理加签，证明未在港对货物进行再加工。

3．一般原产地证：一般原产地证可在中国贸易促进会办理，要求低一些。可在发货之后不太长的时间内补办。如果原产地证书要办理大使馆加签，也和发票一样要提前20天办理。

4．装运通知：一般是要求在开船后几天之内，要通知客人发货的细节，包括船名，航班次，开船日，预计抵港日，货物及数量，金额，包装件数，唛头，目的港代理人等。有时l/c要求提供发送证明，如传真报告书，发函底单等，注意按客人要求的时间内办理。

15．装箱单：装箱单应清楚地表明货物装箱情况。要显示每箱内装的数量，每箱的毛重，净重，外箱尺寸。按外箱尺寸计算出来的总体积要与标明的总体积相符。要显示唛头和箱号，以便于客人查找。装箱单的重量，体积要于提单相符。

15．交单：

1．采用l/c收汇的，应在规定的交单时间内，备齐全部单证，并严格审单，确保没有错误，才交银行议付。

2．采用t/t收汇的，在取得提单后马上传真提单给客人付款，确认受到余款后再将提单正本及其他文件寄给客人。

3．如果t/t收汇的，要求收全款才能做柜的，要等收款后再安排拖柜。拿到提单后可立即寄正本提单给客人。

16．业务登记：每单出口业务在完成后要及时做登记，包括电脑登记及书面登记，便于以后查询，统计等。

17．文件存档：所有的文件、l/c和议付文件必须留存一整套以备查用。

18．单证员平时应注意收集运价变动，船期，航线，等信息，为业务员报价提供帮助。

实习已经结束，我也该开始新的生活了。感谢香港丽江电子有限公司给我这次实习的机会，让我学到了很多在书本上学不到的东西，也学到了很多为人处事之道， 同时也为给公司带来的诸多不便，深感不安。真的非常感谢，也非常感激。希望我们有机会可以继续在一起共同发展。

**外贸跟单实训报告心得篇六**

我已经在xx公司实习两周多了。我对xx公司的毛巾出口业务也有一些基本的了解。实习期间的工作也让我有了很多经验，从中我也学到了很多知识，现在我将做一个简短的陈述。

xx纺织有限责任公司主要出口毛巾。其毛巾出口到多达20个国家和地区，日本和印度是主要出口国。销售经理收到订单并将其分配给跟单后，跟单应及时跟进，与生产车间沟通并安排机器的生产。样品生产后，负责样品测试。由于生产一直在进行，任何问题都应及时与生产总监沟通，以确保生产出满足客户要求的产品。跟单商的另一项主要工作是与外部加工厂沟通。他负责订购包装毛巾所需的各种辅助材料，如纸箱、包装袋、硬纸板、腰封、贴纸等。要求这些辅料在印染合格的毛巾送到生产车间的整理车间之前，送到仓库及时包装。确认产品包装后，将任务分配给整理车间的包装人员，以确保毛巾包装在时尚橱柜中。作为实习生，我的主要任务是了解xx的各种产品和它需要的各种配件。从整理车间开始，了解产品规格、包装方法、所需的各种辅助材料以及相关外部加工厂的基本情况。目前，我对车间的各种产品都有所了解，对生产车间和整理车间的基本操作也有所了解。

首先，工作必须从家务开始。两个多星期的实习与我的预期有些不同，但我已经意识到，如果我不能理解车间的操作流程、产品的基本规格以及纺织和包装工人的工作条件，如果我不能顺利、完全地完成车间的一些基本工作，我就没有资格成为一名正式的销售人员。作为xx公司的一员，我应该尽我所能让xx受益。作为车间经理的眼睛，我需要能够向经理提供真实准确的基层信息。我目前的职责是了解产品、车间和员工。我需要知道每种产品从羊毛到最终产品柜的流程。我需要知道什么是确保整个公司顺利运作的关键。我需要知道每个在职员工的真实想法。只有做好这些事情，我才能对xx公司的发展提出自己的建议。这部作品从打杂的人开始，借用了革命先辈的话(转载自https://西施..请保留这个标记)一句话:基层工作还没有做，年轻同志还需要锻炼!

其次，到处工作不是交流。跟单的主要工作可以用一句话来概括:确保及时交货!这要求销售人员不断与产品流通的各个部门沟通。从纱线到毛巾，从配件到包装，跟单员需要联系多个部门，需要亲自去车间调查了解产品的生产进度，及时跟进产品这需要灵活的沟通技巧作为一名仍在整理车间的实习生，目前的工作对象仍仅限于车间主任、车间包装工和我的两位主管。尊重和服从上级，严肃对待车间主任，勤奋和善良地对待包装工人我不确定这样的指导方针是否能让我的工作更容易更顺利，这需要时间来测试。当然，没有绝对的真理。所有标准都随着时间和环境的变化而变化。我将努力不断进步。我已经意识到沟通技巧对我工作的重要性，希望我能一直在这方面提高。

经过两个多星期的实习，或两个多星期的车间生活，我最大的感受是xx公司的凝聚力与xx公司的规模不相称，即员工对xx公司的归属感仍然不足。没有归属感，就没有企业文化认同。没有企业文化认同，企业结构就会变得松散。对于车间里的工人来说，他们只是路过xx公司，可以不带任何留恋地离开。目前，我仍在整理车间与包装工人保持联系。虽然严格来说，他们不是技术熟练的工作，但我认为他们也是xx的一部分。他们也为xx的发展贡献他们的青春。但是他们不认为自己是在为xx公司工作，而只是想赚更多的钱。他们经常抱怨工作时间长，没有假期，没有福利。我坚持在xx工作，因为那里相对自由。我离开时没有任何限制。他们也从未想过xx的发展。也许对xx来说，他们只是需要在离开后找个人。不管怎样，工作很简单。但是他们离开后会做什么呢?必须是选择其他毛巾公司，才能xx的竞争对手资源总是有限的，人力资源也是如此。xx公司仍然需要找到另一种方法来建立自己的企业文化。

**外贸跟单实训报告心得篇七**

近几年，高校不断扩招，毕业生数量逐年增加，就业压力大，整个就业市场需求岗位的总体状况相对趋紧已经成为了现状，就业形势十分严峻。古人有云：“纸上得来终觉浅绝知此事要躬行”，为了提高自己的实践能力，掌握实践的基本技能，使自己能够在以后的求职中脱颖而出，我来到了佛山市菲图进出口有限公司开始我的实习。

作为一名即将从学校毕业的大学生，能否在实习过程中掌握好实习内容，培养工作能力，显得尤为重要。实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识，更是大学生培养吱声工作能力的磨刀石，又是对每一个大学毕业生的检验，它让我们学到了很多在课堂和书本上学不到知识，既开阔了视野，又增长了见识，是我们走出校园，步入社会的必经阶段。

2.1实习时间20xx年1月31日—20xx年4月30日

2.2实习地点佛山市禅城区季华四路盈科亿家卫浴城

2.3实习单位菲图进出口有限公司毕业实习报告

佛山市菲图进出口有限公司是一家致力于陶瓷卫浴进出口的企业，主要经营按摩缸，电脑蒸汽房，淋浴房，淋浴柱，普通缸，亚克力底盆，淋浴屏风，浴室挂件，卫浴;洁具，建材等。并拥有自己的工厂：佛山市菲图卫浴有限公司，成立于20xx年，是一家生产中、高级卫浴、洁具的专业厂家，并具有的多年出口经验，公司技术力量雄厚,产品开发独具慧眼,针对现代人不断提高的家居需求,引进国外先进技术和新工艺,沿用iso9001品质管理方法,保证产品质量,研制开发了亚克力洁具等一系列产品。产品色泽鲜亮,质地细腻优美，不仅便于清洗,而且具轻便新颖的独特品质。款式设计多样，远销全国及海外的欧洲、东南亚、非洲、中东，可满足不同品味的需求及各层次的消费，是现在及未来家庭，酒店，宾馆装修的最佳选择。公司的服务的宗旨是“优良品质，款款深情”。

2.4岗位介绍

作为外贸跟单员，工作涉及到整个企业的每一个环节，工作特点是复杂而全方位：

首先，外贸跟单员的工作是建立在订单与客户上的，因为订单是企业的生命，客户是企业的上帝，失去客户与订单将危及到企业的生存，做好订单与客户的工作责任重大。

其次，外贸跟单员的工作涉及各个部门，跟单员与客户，计划部门，生产部门等许多部门之间是一种沟通与协作，都是在订单完成的前提下进行的与人沟通的工作，沟通，协调能力特别重要。

再次，外贸跟单员掌握着大量的客户资料，同时也了解工厂的生产情况，因此可以做客户的参谋，对客户的订单可以提出意见，以利于客户的订货。

最后，外贸跟单员的工作节奏多变，快速，面对的客户来自五湖四海，他们的工作方式，作息时间，工作节奏各不相同，因此，外贸跟单员的工作节奏应是多变的，另外，客户的需求是多样的，有时客户的订单是小批量的，但却要及时出货，这就要求外贸跟单员的工作效率是快速的。

外贸跟单员的工作涉及所有的部门，有次决定了其工作的综合性，对外执行的是销售人员的职责，对内执行的是生产管理协调，所以跟单员必须熟悉进出口贸易务实和工厂的生产运作流程。

3.1工作要求

1、作为外贸跟单，首先是对外语水平有一定的要求，因为要经常和客户在邮件中沟通，除了基本的外语知识外，还要求对外贸的一些基本术语有所了解，如：fob,orc,lc等。

2、要有一定的产品知识：产品的原材料，规格，包装，价格，市场都要做到心里有数，这样在做pi时才能做到心里有数。

3、主动出击，找客户：每一年的交易会上都可以拿到很多潜在客户的名片，首先分析什么样的客户是你的目标客户,批发商,零售商,工程承包商,还终端客户.另外注意下那个国家是我的目标市场，在有空的时候可以给客户发开发信。

4、把网站做好，产品规格书，图片做好。阿巴巴的排名做好，争取多接询盘，多拿订单。

5、把常用的单证做好，如报价单,发票，装箱单，甚至不同客户不同回复的模板做好。把产品关键词，规格书等整理好，需要的时候，不但可以节省时间，提高效率，而且可以给人更加专业的印象。

3.2工作流程

制作pi---确立订单---收取订金或lc---制作生产单----发送生产单给qc部和工厂--批付订金给各供应商---跟进订单进度,如有问题及时与客户沟通,协调解决---如需要，和客户确认包装物的标签，及时打印好交给qc部---货好前与客户沟通，货运资料，收取货款等---制作订柜及报关申请交qc部及船务部---确认装柜时间后，根据qc部提示安排支付货款给供应商，制作货物装柜通知单---装柜后根据qc部门提供的装箱资料做packinglist,commercialinvoice,工厂对数表---qc验货装柜的图片保存好，将产品的验货图片插入pi内，重量等数据及时更新---核对单证无误email给客户，连同draftb/l(提单草稿本）---客户确认提单等资料后告知船务部---收齐所有款项，方可将一套正本文件寄给客户---每月最后一天前将当月的月结整理好并交到财务部

4实习总结及体会

现在回想起实习期间，往事还历历在目，有酸的，有甜的，有苦的，有辣的，自心中滋味也只有自己最清楚。但是不可否认的却是这些经历将会是我人生当中不可多得的财富和经验的累积。毕业实习是每个大学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,也打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，所以这次的实习体会颇深。

20xx年1月30日，当大家都还沉浸在新年的悠闲快乐中时，我结束了我大学的最后一个寒假，背上行囊，来到了一个完全陌生的城市，开始我的毕业实习生涯，犹记得刚踏入公司时的紧张与茫然，很多公司开年的第一天都会忌神，老板作为一个佛教的信徒当然也不例外，一系列隆重的仪式之后，大家开始了疯狂的拜年，安定下来之后，我开始坐在属于我的办公桌前翻看公司的图册，很精美的几本书，这时候的我，对产品对公司对外贸这个行业是完全陌生的。

印象很深刻的是第一天上班经理呵我谈话时说的一句话：“我刚毕业出来是在银行工作的，记得那时我的经理和我们说的第一句话就是‘你们要记得，你们现在已经不是学生了，我不是你们的老师，同事也不是你们的同学’，现在我也要把这句话送给你。”是的，在学校的时候老师可能会手把手的教你该做什么，可是在工作中，老板不会这样，工作中很多事是要靠自己的主动的，同事也不是同学，在工作之余我们可以是好朋友，但在工作中不可能像同学之间那样肆无忌惮地开玩笑。所以我必须尽快调整心态，完成从学生到职员的角色转变，学生时代和工作时期，要求是不一样的，必须尽快适应工作环境；其次是，必须戒骄戒躁，在工作中要多看，多观察，多听，少讲，要有吃苦的决心，平和的心态和不耻下问的精神，做事不能太急功近利；再次是，必须坚持学习，不同的岗位，对职员的能力有不同的要求，根据工作所需，要不断提升自我的能力，使自己能在众人中脱颖而出。

刚进公司就遇到西班牙的展会，经理要去西班牙参展没有时间对我进行系统的培训，所以我的第一个月过得清闲自在，只是收发邮件开发新客户，在阿里巴巴上更新产品，有空的时候自己上网了解外贸的相关知识，那时候多少有些失望与迷茫，快一个月了还没有得到系统的培训，可能换了谁都会觉得有点慌吧？在2月的最后几天，经理终于发话说要对我进行全面系统的培训了，原来，之前的20几天是观察期，是对我耐心的考验，这一天，是20xx年2月24号。

第一个月可以说是“光阴似箭日月如梭”，但是到了第二个月，这个月漫长得似乎没有尽头，深刻地体会到了什么是“万事开头难”，即使同事们都很热情地来帮我，来教我，但是很多事不亲身体验不自己去探究去摸索去总结的话，就只是机械的重复了。虽然在第一个月的空闲时间里在网上搜索过不少的外贸知识，但是到了真正用的时候，很多是抓不住的，这算是悟性不够也算是底子不牢吧。在第二个月里，我终于经历了我工作的全部流程，从制单到出货，懵懵懂懂，莽莽撞撞，犯过很多的错误，有过很多的不确定与孤独感，记得为了赶单，对工作很不熟练的我在公司加完班，骑着自行车独自穿梭在万家灯火的街头，没有了往日大学校园里的成群结队；记得因为紧张而犯的错误和因为不懂被问时的哑口无言；还有因为不懂而延误提交资料导致的差一点误了船期……诸多的不适应和挫折，我却始终不敢动离开的念头，因为我相信想要有怎样的收获，就会遇到怎样的挫折，万事开头难，并且，虽然遇到很多的挫折，但我并不讨厌这份工作。我知道，工作中将会遇到比在校园中更激烈的竞争和更大的压力，但是不管从事什么样的工作，压力与困难总是会一直存在的，重要的是一个人的态度。在大学期间，我学到很重要的一个精神是，用真诚的心去对待每一个人和每一件事。这同样适用于工作，在面对任何困难时，只要积极、努力、有信心就一定能走过！

当然，有挫折的.同时也有惊喜，比如说，在第二个月的时候，经理告诉我，4月15-19号的广交会，准备带上我，当时的心情一是激动，毕竟这个机会一年才两次；二是紧张,呵呵,虽然学了那么长时间的英语,但是一来没有实战经验;二来水平实在太有限;第三,初到公司,对产品的了解只限于皮毛,甚至皮毛都还不到，但是,工作和学习是完全不同的,学习也许可以逃避,工作是完全逃避不了的,甚至等待都没有,我不可能也不愿意和经理说“经理,因为我对产品还不了解,英语又不好,我不参加广交会或者你给我时间准备下我下次再参加。”在实际的工作中，会与学校的学习有很大的差距，学习中可以逃避的，在工作中很多是不得不面对的，我知道，如果我拒绝了一件老板要我做的事，可能一次两次我可以被当成新手，会被原谅，可是久而久之，终会被淘汰，就像有一则故事所描述的：主人用两头驴拉同样多的货物，其中一头驴很卖力，走得很快，而另一头很懒惰，所以主人将懒散那头驴拉的货全部搬给了勤劳的驴，懒惰的驴还沾沾自喜地以为自己得到了好处，勤劳反而会更累，结果不过几天，主人想，既然我用一头勤劳的驴就可以完成我的要求，我又何苦浪费粮食养着那头懒惰的驴呢？于是，主人将那头懒惰的驴杀了。很显然，在职场中也一样，老板是企业家而不是慈善家，凭什么花钱雇用一个不会为企业创造价值的员工呢？

书到用时方恨少，但是时间紧迫，临时抱一抱佛脚应该比不抱都还是会好一点的,所以赶紧地上亚玛逊买了两本,还都是附光盘的那种,再去大耳朵英语下载了20篇外贸英语口语,再每天闲时偷偷上大耳朵背几个单词，人都是有惰性的，很多时候，不逼自己一把，根本不知道自己有多大的潜能。也正是因为没有逃避，才使我在菲图的第二个月就得到了这样的锻炼，有了这样的醒悟。

接下来,广交会真的开始了,没参加过心里真的有些紧张的,但是凡事都有第一次，在做一件想做的事之前，也许必须做很多件不想做的事来作铺垫。广交会如期地顺利地进行，在和外国人交流的5天中，发现开口说英语并没有那么难，外国人也没有那么难应付，大多数还是很有礼貌的，但是他们都有的一个共同点就是很认真，哪怕是2mm的差别都要搞得清清楚楚。在这一次的广交会中，我学到：顾客是上帝，作为一间外贸公司，销售的不仅仅是产品，更多的是服务和真诚，因为我们公司并不是大型的企业，没有大的品牌来招揽顾客，依靠的更多是热情和诚信。这样一但某一个客户和我们确定了合作关系，就会有较为稳定长期的合作关系。

在跟单的工作中，最主要的两点就是细心的态度和良好的沟通能力，首先是细心，外贸跟单的工作，从最初pi的制作，到最后的出货，都在和数字打交道，重量，片数，金额等等，一个0或者一个小数点的差距都可以酿成巨大的错误，因为出口涉及到报关，报关资料和b/l必须完全一致，0.01kg的差别都是不允许的，所以要很细心地核对所有的数据；而每一个客人的要求也不相同，有共性也有个性，即时是同一个客人，在不同的时期下的订单也不尽相同，所以要求我们有良好的沟通能力，要知道客户的要求，还要了解到不通过地区的客户的特点，根据不同客户的需求来销售。在实习过程中，可以发现人际交往能力很重要。其一是，必须学会处理好工作中的各层关系，与同事的关系，与上级的关系，与客户的关系等，必须与各方打好关系，融入集体，并尽量努力维系集体的和谐；另外是要加强对外的人际交友能力，拥有足够强大的人际网络将能获得事半功倍的效果。

实际工作与书本知识是有一定距离的,需要在工作中不断地学习。在实习过程中，我深深的感觉到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏。刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常的难过。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么有限，这时才真正领悟到“学无止境”的含义。这也许不仅是我一个人的感觉吧。

“弱肉强食，适者生存。”是一直无法改变的生存原则。想要获得成功，就必须比别人更加努力。通过这次实习，我深切的体会到自己有能力做的事情必须自己做这个道理的深刻内涵。只有培养自己独立处事能力，能够自己做的事情自己做才能更好地锻炼自己的处事能力，才能发现自己的不足，才能有更多思考创新的空间，才能在工作中不断进步。在工作上，有问题，有不懂的就应该大胆地请教同事和，而不是不懂装懂，自以为是；还要有团队合作精神，相互合作，相互帮助，团结一致。独立思考，认真经验教训，积极学习同事的优点，主动承认错误并改正，虚心接受别人的批评和意见，最后得到的才是最适合自己的东西。

**外贸跟单实训报告心得篇八**

实习目的：

1、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。

2、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

3、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，是能接单给公司创造利润。

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，不做有损大学生和学校形象的事。

以跟班实习为主，参加公司组织的培训。

时间飞快，我的实习将要结束，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。以后就是社会上的一份子了，责任也将越来越重。我是在一家外贸公司实习，我在公司主要工作是学习设计和跑业务，对一些新客户的发展和老客户的维护。下面是我对公司的简单介绍。

香港丽江电子有限公司成立于xx年，经营有世界各国厂家的集成电路及其它电子元件，产品广泛应用于民用、工业、军事等不同领域；总部设在中国香港特别行政区，在深圳、长沙等城市设有直属分公司。丽江公司拥有专业的销售人员以及出色的工程技术专家，一贯以快速回应客户的咨询及提供优质的交货服务为基础，为客户提供与应用需求最紧密结合的解决方案，从而降低客户的开发与应用成本，使丽江公司与客户在互利中共同成长。“诚实守信、质量第一、价格合理、交货快捷”“实力雄厚，资源充足，库存真实”我们的目标：成为中国电子元器件现货供应商。

**外贸跟单实训报告心得篇九**

时间飞逝，三年的大学生活已经接近尾声了，我即将踏入社会。在大学的三年时间里我无论是在理论知识方面，还是人文素质方面都有全面的提高，我要在社会实践中充分运用所学的知识，争取更大的进步。 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。我在学校学习的专业是会计，本想找一份与专业相关的会计工作，但经过20多天的应聘都没有结果，无奈之下选择了外贸跟单员。但经过这次外贸的学习，我从无知到认知，到深入了解，渐渐地喜欢上这份实习工作，它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。

湖北澳林工艺品有限公司系中国澳门商人曾国伟先生投资兴建的外商独资企业，成立于20xx年10月，于20xx年07月正式投产。它坐落于素有“鱼米之乡”的江汉平原、武汉经济圈的汉川经济开发区人民大道53号，总投资人民币3000万元，其中注册资本人民币2100万元，是湖北省目前唯一一家专业从事工艺品设计、开发、生产、外销的大型外商独资企业。 公司占地100亩，拥有2万平方米的大型现代化厂房，员工600余人，其中各类专业技术人员100多名，各种国内外先进生产设备100余台（套）。 主要生产“满天星”（“starry”）牌玻璃餐具、gt像框等工艺品（相框、镜框、果盘、烛台及文具、礼品系列）、工艺艺术时钟，精雕板画、水晶、石雕及卫浴面镜等系列产品，并承接玻璃产品深加工业务，产品主要外销欧美、中东及国内经济发达城市。公司在阿联酋迪拜设销售分公司，在武汉、北京、浙江、上海、深圳等地设营销办事处，全国其它各地的销售网络日臻完善。国外销售市场前景看好，公司被孝感市商务局确认为“产品出口型企业”。

我从20xx年2月15号正式到湖北澳林工艺品有限公司上岗，到现在以快二个多月了，我现在的职位是公司销售部外贸跟单员。上班时间早上8：00到晚上6：00，周六仍然要上班。还记得刚来公司的几天，当时的我对这方面没有接触过，再加上我不是这个专业的，所以刚开始做的时候很吃力，有很多专业术语不知道也不懂，为了能尽快的上手工作，我每天晚上都会学习外贸知识，并加强对英语的训练。现在我介绍一下我在公司所要做的事情：

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。商检：拿着相关产品资料到商检局去出单证明你的货物经检验符合怎样的品质和数量。买家凭借你出具的商检单可以了解到货物的品质是否与其需求的一致。

8。 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。

9。 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。

10。 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。

11。 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。 每天我都会登录公司邮箱接收英文邮件，然后对有意向购买我公司产品的邮件进行回复及确定产客户所需货物的规格及型号，以及其他要求。 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。

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。 在实习中我觉得工作中应该做好以下几点：

（一）细心，学习也好，工作也好，一定要做到细心，细心是成功的基石。

（二）耐心，刚刚跨出校门，步入社会这个大家庭，我们一时摆脱不了学生的气息，做事往往缺乏耐心，沉不住气，受不住委屈，但同样要认识到，没有耐心怎能做大事。

（三）责任心，这似乎是一个亘古不变的话题，从小学到大学，父母及老师都教导我们做人要有责任心，做工作也应如此，我们应该充分的认识到我们的背后除了自己的利益外还有公司的利益，也许几十万，几百万，甚至更多。所以无论什么时候，不要忘了责任心！

（四）勤学，熟话说，学无止境。无论在什么样的环境，什么样的场合，我们都应该积极主动的学习，我们刚刚出来，没有社会经验，不懂得人际交往，更不说怎么与斡旋，就连间单的礼仪也要一步步的学。所以学习是任何情况下都不可以少的！

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。

到公司做外贸，从刚开始的一无所知到慢慢熟悉。经过快两个月的工作，慢慢地对公司业务也了解了很多，从工作中我觉得公司存在着如下几个问题：

1、在市场推广和产品推介上渠道过于集中和单一，大概所有的业务都是通过广交会才得到的，通常在网站上得到的客户几乎很少。随着这一渠道内部竞争程度的不断加强，企业产品推广和市场开拓将面临极大困难。

2、在产品定价和贸易方式选择上缺乏主动权和话语权，定价主动权的缺乏主要是我国出口企业产品的可替代性强，国内同业竞争过于激烈造成的。

3、由于职员不专业，知识水平不高，职业操守不高，没有经过专业的培训，导致在客户询问相关产品信息时，每个部门同事的回答不能令客户满意。

4、客户变的更保守，订单变少，客户倾向与选择更廉价的产品，企业资金周转困难。

5、产品的损坏率高，工艺品的产品特性，含有大量玻璃制品和手工制品。货物在生产、搬运、存放等等过程中，会破会部分产品。手工制作的过程中，不合格率也很高，返工率高，从而大大增加了生产成本。

解决的办法：首先，展开客户来源的渠道，不能只盯着广交会着单一的渠道，应舍得花钱和人力、经历在互联网上用发广告（在贸易平台网站上发效果会比较好）和搜寻买家信息的方式寻找客户，或者通过电子邮件的方式上门推销。广交会虽成交率高，但费用贵。而互联网无需成本，就能搜集大量信息，覆盖面广，节约成本。其次，公司应对外贸岗位上的人做一次系统的培训，让他们完善自己在岗位上的不足，在管理上也应作出相应的调整，制定一些奖励惩罚机制来约束一下职员的行为，开除一些成天混时间不为公司做事的人，树立公司形象。最后，公司应多多开发新产品，学会创新，不能因市场的可替代品而丧失市场，导致业绩的下降。应打造公司自己的特有不可替代的产品。加强产品在生产过程中工序的质量检验，以及在搬运，存放工艺品的安全检验，减少不必要的损失。

**外贸跟单实训报告心得篇十**

1、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。

2、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

3、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。

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。

以跟班实习为主。参加公司组织的培训

时间飞快，我的实习将要结束，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。以后就是社会上的一份子了，责任也将越来越重。我是在一家外贸公司实习，我在公司主要工作是学习设计和跑业务，对一些新客户的发展和老客户的维护。

香港丽江电子有限公司成立于xx年，经营有世界各国名牌厂家的集成电路及其它电子元件，产品广泛应用于民用、工业、军事等不同领域；总部设在中国香港特别行政区，在深圳、长沙等城市设有直属分公司。 丽江公司拥有专业的销售人员以及出色的工程技术专家，一贯以快速回应客户的咨询及提供优质的交货服务为基础，为客户提供与应用需求最紧密结合的解决方案，从而降低客户的开发与应用成本，使丽江公司与客户在互利中共同成长。“诚实守信、质量第一、价格合理、交货快捷” “实力雄厚，资源充足，库存真实”我们的目标：成为中国电子元器件现货顶级供应商。

为了提高公司效率，增加公司利润，公司注册了3个公司名，分别是hk bmc electronics co.， ltd. ，pb group co.，ltd ，hk potential electronics co.，ltd。因为客户对象是欧美，我也有我的英文名字stef。我主要是做hk bmc 这个公司，做环球资源与中国制造的平台，最后十几天，我参与pb group 参与ic 销售，在tbf 上报价。

**外贸跟单实训报告心得篇十一**

这次从星期一到星期三三天，由我们国际商务单证理论与实务专业的老师指导我们完成。我们的实习正式开始了。大家都非常高兴，同时老师和我们也非常地重视此次实习。为了此次实习，老师们都精心地为我们制作各种各样的单据的模板及相关资料，让我们进一步了解有关国际贸易的各种单证，自己亲手制作单据，看懂各式各样的发票，汇票等。这为以后的工作奠定了良好的基础。

实习中的各类 单证 如 信用证 、汇票、 海运 提单、商业发票等等都是我们专业知识的凝聚和承载。因此，认真地履行实习要求，努力完成实习，不仅有利于我们巩固本学期所学到的国际贸易 实务和国际结算的专业知识，更利于我们预先观察日后工作中的主要内容、方法以及各种困难，利于我们察觉到自身存在的不足和缺陷，以便我们更好地进行学习和工作，利于我们更快地把所思所学转化为实践动手的能力，把专业知识和技能转变成工作能力和实际经验，而且，相对于出外到某些单位进行工作实习，这种实习的方法可行性更好，针对性更强。

在这三天中，我认真地完成了实习的全部内容。实习中的大部分题目我都能按照要求以较高的质量完成，但也有部分题目让我费尽脑筋。比如， 信用证 开立和商业发票的填写等问题，主要是对基础知识和细节问题的考察，因此，我能比较顺利地完成。而诸如填制海运 提单等问题，由于格式比较灵活，且填写步骤较复杂，因此使我遇到了不小的阻力。总的来说，这次实习的过程比较流畅顺利。

在实验过程中，对合同的阅读与理解很重要。由于自身对信用证，发票等掌握不够熟练，在具体的填制单据时有时出现了把出口方和进口方混淆的错误，但经过多次的实验，最终克服了这方面的不足和缺陷。在进行实验的过程之中，我充分到了英语的重要性。很多合同内容基本上都是英语，单证的全部内容以及填制也需要用英语来完成，而且我们还需要对合同中的要件条款以及其相应的单据进行严格审核。在阅读合同的过程中，我遇到了不小的阻力，这使我明白，我的英语水平还远远不足以应付日后工作中的诸多困难。因此，我们在加强对专业课程和专业技能的学习、掌握的同时，还应该坚持不懈地学习英语，增加词汇的积累，努力提高自己的阅读水平。

这三天的实习让我获得了很多颇有意义的实际经验。这次实习不但巩固了我们平时所学，也为我们日后的专业工作提供了非常实际的便利在整个实习中，商业发票是我们重点练习的一个环节，因为商业发票记载的各项内容是其他单据核心内容的重要依据。比如，发票中关于合同规定货物的各属性描述（货物价格、货物包装等等）是汇票、产地证、 海运 提单等贸易单据填写的参照。因此，我们还必须能够以一项单据的填写来影响到其他单据的填制。

这次实习的完成对我们专业知识的巩固起到了不可小觑的作用。通过这次实习，我全面地、综合地对本学期学到的专业知识进行了复习和梳理

关于本次实习中各类单据的填写步骤和方法，我自己如下：

1、仔细审题，把要求填写的单据预览一遍。在这期间，最重要的就是明确目标单据的空白处需要填写的主要内容。

2、认真阅读手中的已知条件，如信用证、商业发票、合同协议等等，并从中提取出填制单据所需的关键、有效的基本内容，如进出口双方的名称、贸易方式、合同金额、货物描述、起运港和目的港等等。这些都将在填写单据时用到。

3、根据从已知条件获取的各项信息，对单据的空白处进行填写。

4、根据已知条件中的内容对单据的填写工作进行精确、严格地审核，认真审查各单据之间记录的内容是否一致，是否相互照应。精确谨慎的审核工作是确保单单一致、单证一致的重要环节，这是实习过程中必不可少的，也是我们在日后工作中需要特别注意的一点。

这次实习在巩固我们平时所学的基础知识的同时，还帮助我们发现自身存在的种种不足和缺陷。我想，查缺补漏本就是本次实习的一个重要目的。因此，我会正视且重视这些不足，争取在以后的学习中提高自己。我的不足主要有：

1、 英语 单词 积累不够，尤其是经贸 英语 专用 词汇 的缺乏影响了我顺利完成实习。虽然相对于前几次实习我的 英语 词汇有了一定的积累，在阅读单据主要要求和叙述时没有太大的障碍，但在一些细节问题和关键 词汇 上我还是有些拿捏不准，这导致我对整个单据的理解出现了一定的偏颇，因此单据的填写难免会受到一些影响。

2、对很多基础知识的把握还不甚牢固。这主要表现在，当题目灵活变化时我便会捉襟见肘，遇到一些本不应该有的阻力。

3、专业知识应用不够灵活，掌握太拘泥、太死板。

3、计算机文化知识的匮乏。

5、在实习中，我还暴露出了粗心大意、心浮气躁的缺点。

根据在实习中发现的自身不足和缺点，我也有针对性地思索了一些解决方法：

1、继续刻苦地学习英语，稳步地提高自己的英语水平。作为国际经济与贸易专业的学生，英语的重要程度已经无须赘言，可以毫不夸张地说，英语是打开国际贸易专业大门的钥匙。因此，我们要不遗余力、坚持不懈地学习英语。我认为英语的学习重在日常的积累，我们一定要从日常的学习抓起。

2、继续加强对基础知识的掌握，一定要定期回顾课本，防止遗忘。要多利用各种专业丛书，一方面可以拓宽自己的知识面，另一方面也可以经常巩固专业知识。

3、努力使自己养成细心谨慎、冷静沉着的品质。制作单证时，细心沉着是一项基本素质。只有细心耐心地处理单据中的每一个细节，才能力保单据之间一致。相反，浮躁着急的作风会引起人的思维混乱，导致问更加难以解决。

实习的根本目的是使我们将知识转化为技能，使我们在具体的对外经贸操作中，综合地灵活运用所具备的技能。

通过这一段时间的实习，我认为要想成为一名合格的国贸人才，要具有一定的能力，这种能力主要包括：

1、熟悉国际市场情况，能够顺利进行各种单据的正确填制。

2、熟知合同条款，能够驾驭谈判，与对方订约并履约。

综上所述，通过这次实习，我掌握了很多日后工作所需的基本技能，检验了平时所学习的基础知识，衡量了个人的能力和水平，发觉了自身存在的不足和缺点。这于我来说无疑是受益匪浅的。我相信，这次实习让我获得的经验、会促进我在下学期的学习甚至未来的学习、工作中寻找到正确的方向。

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