# 2024年国贸寒假实习报告模板

来源：网络 作者：无殇蝶舞 更新时间：2024-10-14

*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...*

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：

(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。

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。

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