# 最新国贸实训报告心得(3篇)

来源：网络 作者：星月相依 更新时间：2024-07-13

*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。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。国贸实训报告心得篇一同时，也借此实习报告的机会对这段时期的工...*

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。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**国贸实训报告心得篇一**

同时，也借此实习报告的机会对这段时期的工作及体会稍作总结。

一、实习的目的与意义

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。

二、实习内容

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2月里的一天中接到了在香港发展20多年的金堡葡萄酒国际贸易有限公司在深圳分部市场发展招聘国际贸易业务员的面试通知，到了深圳外贸分部，在hr的介绍下，了解到公司的发展历史，体会到公司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，大多是英文和法文，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。慢慢变懂得越来越多，也适应过来了。

在公司最后的几天里，因为公司是外商在中国投资，所以上司特别重视对人才的培养，因为这阵子表现积极，有幸能得到机会随同上司到了深圳会展中心参加商业会展，。在那种商业气息隆重，到处都是名片味道的氛围中，我对商业文化和国际贸易业务如果拓展市场等，有了更深层次的认识，。

实习期间，参加了多长企业培训，培训中，我发现，在高层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。深圳分部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。展现公司国际化的自信心与企图心。

三、收获与感想

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。

第三，要有很强的动手能力，实践能力很重要。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”。毛泽东也说过，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，在实践中去感受，体会，理解和运用所学知识。

通过本次实习，使我收益非浅。基本掌握进出口贸易的工作流程。例如国际发盘、还盘、fob报价，信用证及t/t，d/t等。使我明白了学懂书本理论还是远远不够的。也知道了书本理论和实践的差距。我们要结合书本理论和动手实践。才能在国贸上得到完美体现。以至在以后的工作当中也牢记这个道理。才能在社会上占有一席之地。

**国贸实训报告心得篇二**

一、实习目的与任务

大三已经结束了，老师要求我们在大三的暑假进行实习，而实习是一个重要的实践性教学环节。通过实习，可以让我们熟悉外贸实务的具体操作流程，加强我们的实际操作能力，进一步把学习过的理论知识与实际情况相结合，并不断地加强和巩固，提高发现问题，分析问题和解决问题的能力，以达到专业水平。

在整个具体实习过程中，真是地接触到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，并对医药保健进出口这一行业有了深入彻底的了解，体会到贸易进程中不同当事人他们所面临的具体工作与他们之间的互动关系，认识了公司的内外部运作策略，接触到真实的国际贸易实务操作平台。

在这实习过程中，不仅了解到自身存在很多不足之处，明白了跟别人的差距所作，同时积累了一定的实战经验，为将来走上工作岗位打下良好的基础。

二、实习的主要内容

这个暑假，我经过学校安排到广东省纺织集团旗下的广东省医药保健品进出口公司实习。公司是属国营公司，创立已有30多年历史，但因为经营不善，资金出现问题，而被国营的纺织集团收购。在大集团的带领下，公司显得更有建树，发展得更加有活力，公司董事指出，公司的运营状况不断地改善。明确地说，公司是一间代理进出口公司，主要为委托人做代理业务，收取代理费用。

我到公司第一天是公司董事接待的，并安排公司的医药进口部的于经理带领我。公司分好几个不同类型的进出口部门，各司其职。我们部门主要负责进出口一些香料，保健品之类。我进公司的第一天，于经理带我进办公室跟部门的五位员工打招呼后就让我看办公桌上的已做好的合同卷宗。经理希望我先从做好的合同卷宗中熟悉代理进出口公司的业务流内容，自己把不懂的部分找出来再请教他们。里面是一些每个合同要做的一些单据和资料。有销售合同、国内收购合同、核销单、报关单(公司是做代理的，报关这部分，是交给报关单位做的)、客户的营业执照/银行资料/税务登记证(这三个是做单之前首先清楚的，主要弄清楚客户是否合法法人及理解其信用状况，规避贸易风险。)、增zhí shuì发票、商业发票(中英版)、货物中转交接清单(中英版)、进口销售结算清单、进程登记表(单证)、收/付款通知单、进口关税专用缴款书、产品清单、报关(收货/送货)通知单、开票资料、代理报关委托书、租船通知书(分程租船的话，有头程船货到通知书、二程船期。通知书内容包括我司名称、地址传真电话e-mail、提单号、收货人详细资料、有关法律责任和条款、货物详细资料及相关备注)等等。填写这些单据必须小心谨慎，制定好单据后要一字一字地认真核对，特别我们部门的进出口的香料和保健品名称很特别，稍不留神，很容易出错，绝对避免出现错误，这也是贸易人员必须具备的职业精神。其次还要牢牢熟记《国际贸易术语通则》各种术语所适用的交货条件、运输条件、付款条件、保险条件等，这样有利于快速清楚地计算成交价格、成本和还盘利润及利润率等;熟悉各种货物的运输等级、运费率等;汇率也是非常重要的，这对付款是非常重要的，按何时何种汇率计算，都关系到交易双方的切身利益。所以我们必须密切留意汇率走势，也要了解经济状况，做足功课。一开始我只是做些辅助工作和熟悉合同卷宗，而且一整叠的单据，看起来很混乱，后来是部门其中的一位员工指导我应该如何去看这些合同单据，先明白做单前弄清楚客户资料，因为客户大部分都是老客户，所以接到订单后就直接把订货合同做好，让双方签订就可以开展其他工作。部门合同一般采用t/t付款方式，比较便捷，因为老客户，信用度较高。采用l/c方式的话比较复杂，部门一个员工曾指导过我，帮我分析一份l/c中的重要部分，必须注意的细节，一一帮我指出，让我对一份l/c的制定有了深刻的了解，跟课堂上学到的更有实践性。租船订仓程序都计较固定，只要跟船方确定就好。

一段时间后，小刘就让我熟悉抽检部分。公司的仓库是在芳村，去到那里，因为是约了检验单位去那为要出口的珠柏猴散这批药物进行抽检，所以我们到仓库首先就要把外包装拆掉，方便检验单位工作，检验单位比较苛刻，要求很高，我们必须在他们到来之前把所以准备工作做好，否则他们就会说要推倒下一期再约时间。因为有些货在3楼有些在4楼，我们奔波在两层楼间，还要不断跟他们通电话，在门口专人迎接，本来人手就不够，准备时间也越来越短，状况出现混乱。进行抽检，把货物都按编号编好，因为这批货分开几个仓放的，不同的货量要抽检相应比例的货样，把货样拿出来后，再用检验单位所带来的封条重新将外包装封好。编好并把它们装好后，回到仓库的值班室把单据填好。来之前小刘就已经把不同批号的货单(必须要做的工序，方便检货时核对等。)归类好，但检验单位人员老是把货的批号看漏!老是说我们做的单有问题，也把其它相关的单据都混淆!害得我们要不断地跟她们核对，跟好货和单。一次抽检就花了一个下午时间!抽检这个过程，极其的繁琐!货物种类多，单据也较多，核实就越繁琐。即使是做了五年的老员工，面对这一环节还是觉得很难应付，可见，做贸易需要很大的能耐，付出的也会很多……

三、实习心得与体会

这次实习让我受益良多，跟课本所学的更有切身体会，也从中充分认识了走向社会工作

自身存在很多的缺陷和不足，更需要积累大量的工作经验。

首先，必须加强外语学习。进出口贸易，很大程度上，外语是我们必须掌握的要件，同时加强口语的练习。对外进出口贸易中，外语是我们与客户交流的桥梁，贸易流程中贸易函电、单证等都充分应用到，只有掌握外语，才能自如驾驭与外贸业务中。所以未来时间里，我必须不断加强外语学习，提高外语熟悉程度。

其次，总结自身不足。在这次实习过程中，我发现自己对贸易行业的专业知识的掌握还有待提高，很多细节工作要有更多的充分认识。整个流程下来，会出现很多问题，为了规避贸易风险，就要熟练地掌握好专业知识，提高解决问题的能力。

再次，搞好人际关系。这一因素在贸易行业发挥着很大的作用，因为开拓业务的同时就是拓宽人际关系网。人脉广才能发掘更多的潜在客户，工作上很多事情也因此变得容易解决，更容易沟通，掌握更多的客户资料，最大程度地减少风险。

在将来我会继续把认真学习的心态保持下去，把所学的理论知识与实践相结合，不断提高自己的贸易实际操作水平，充分利用所有锻炼机会，逐步向资深贸易人员迈进。

**国贸实训报告心得篇三**

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。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。

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。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。这些单文章载：报告中国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。

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

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。

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。

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

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。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。

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。

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。

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。

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：

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。

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。

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。

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。

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