# 国际贸易实训报告(15篇)

来源：网络 作者：天地有情 更新时间：2024-06-06

*报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？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。国际贸易实训报告篇一这几天的实习彻底地推翻了之前某些学姐学长向我们...*

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？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。

**国际贸易实训报告篇一**

这几天的实习彻底地推翻了之前某些学姐学长向我们散播的谣言。实习的过程并不像他们描述的那般枯燥乏味，甚至是所谓的对时间的浪费、青春的挥霍。相反，这些精简的实习安排能在很大程度上吸引同学们的注意，并积极引导我们主动地投入其中。在本科教育当中，实习是一个非常重要的实践性教学环节。通过精心策划、高效执行的实习，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。另外，通过切身与国际贸易中不同当事人面临的具体工作或与他们之间的互动，我们能对国际贸易的方方面面有一个更全面、更客观的认识和了解。而从我们学生自己的角度出发，若想使这次实习真的成为让自己受益终身的一次经历，在实习中就更需要充分发挥主观能动性，积极主动地去理解并吸收课堂中所学到的知识，为将来真正打拼出一番属于你的外贸天下而奠定基础、积累经验。

虽然有的同学对此次实习过程当中的某些环节嗤之以鼻，认为没有什么价值，或者没有多大的收获，但对于勤学细心的同学来说，值得咀嚼消化的东西还是颇多的。接下来，我将从以下两大部分来展开我关于此次实习的心得体会。

1、国际贸易实务的理性认识

在这次实习过程当中，我们很荣幸地参加了好几场由外请专家和资深外贸人员奉上的精彩讲座，从他们作为外贸人员的亲身经历当中我们收获了对这门课程更加理性的了解和认识。

（1）进一步巩固专业知识，提高专业素养

这些专题讲座让我深深地意识到，要想成为一名优秀的外贸人才，最基础、最完整的理论知识体系是必不可少的。我们都很清楚，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。我们在充分掌握国贸实务的相关知识的同时，更应该将各门知识综合运用起来。比如讲到商品的品质、数量和包装内容时我们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。只有当我们将这些内容真正地融入到自己的大脑时，才能在与别人进行外贸活动的时候游刃有余，并且利用更多的知识去与别人更高效地协商谈判，更全面地维护自己的合法权益。

在这些讲座上，杰出的专家人士和资深的外贸人员还提到了很多的专业知识，比如说：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；国际贸易的物流、资金流与业务流的运作方式；外贸公司如何利用各种方式控制成本以达到利润最大化；以及外贸公司如何机智地运用各种法律和贸易术语使自己在贸易过程中处于有利地位。通过他们的讲述，我深刻体会到，自己对国际经济与贸易理论知识的掌握是多么的狭隘，对很多理论、概念的掌握也只是停留在表面，很不牢固，并且不懂得如何灵活地使用和操作，这些我都是我在今后的学习当中需要极力培养和锻炼的地方。

（2）借力英语跷跷板

“如果英语不好，那还能从事外贸行业吗？”

“很难。”

在讲座的过程当中，有一个同学问了资深外贸人员这个问题，结果这位老师朝他遗憾地摇了摇头。毋庸置疑，老师的这句“很难”着实浇醒了很多同学，也让他们认清了这一事实。当然，更多的还是让他们在自我分析的基础之上做出选择，到底是弃商从它，还是全力以赴，借力英语这块跷跷板。

此次实习，我们首先了解了木糖醇的生产工艺流程。对于此工艺的学习，使我们对一线的工作有了比较全面地了解，接触到了以前从未接触过的全新领域，增加了对不同行业的了解，也为今后参加工作，如何能够更好，更快地了解，适应一线的工作打下了良好的基础。

结束了半天的一线体验后，我们进入了单证部门开始正式的专业实习，负责带我们实习的是一名天津财大毕业的师父，首先给了我们一些关于木糖醇生产技术的外文资料让我们翻译。这些资料包含了大量的化工专业术语，对于我们学习贸易的学生来说是一个挑战，同时也是一个学习的好机会。我们翻译的时候，要查阅大量的资料、字典，也经常请教师父们。在这个过程中明白了不少，初入社会态度决定一切，人际关系有时比单纯的智商要重要，毕竟现在的社会是合作的集合体，自己缺少的经验可以通过更多的请教而并不是不必要的弯路而获得的。

第二天我们开始正式接触一些单证，例如：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。当实际运用这些单据时，才发现实在不是想象中的那么简单。理论和实践不同，实际操作起来才发现这些单证的重要性，一点疏忽就能造成不必要麻烦，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。总之，凡事都需要虚心用心的学习，这样才能够掌握实践的操作。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。

后来我在师父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，我们日常的工作很大一部分都是用来进行开拓市场和联系客户，因为是实习生，公司对我们并没有十分严格的要求，我们在师父的指导下，学习怎么有效的进行市场开拓，起初对于开发客户很胆怯，国内的还好点，国外的由于英语水平的限制，通过电话根本不能进行有效沟通，只能通过e-mail套用教材中的例子，这样才得到了一些有效的信息。

在一次与外国公司驻中国办事处的沟通中，因为对公司的认知和我对产品优势的大致阐述终于激发了对方的采购欲望，在第3天的有效沟通中，对方提及了一个相当专业的问题，问到我们产品的重金属和灼烧残渣的含量，这样的问题对于外商，你必须给予快速准确到位的回答，因为这是顾客的购买点，由于之前的大意，我遗憾的失去了一次非常好的机会，随后的时间里，逐步加强了对产品详细的了解和说明，为应对客户的各种问题做充分的准备，进一步准备之后，又重新进入了实际操作，开始联系客户，报价，谈判等等。

实习期间，根据公司领导的安排，我还非常幸运的和师父一起去唐山市农业银行国际结算部和外汇局进行了一次出口收汇核销。这次实践机会非常难得而且对我们从没有经历过真正结算的人来说也是很好的实践检验，在很多细节方面我们实习的同学发现自己离独立完成任务的要去还有很多差距。

在公司最后的几天里，我们来到了公司的博物馆，来切身感受公司的文化，仔细聆听公司工作人员的介绍，对奥翔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。奥翔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。展现奥翔集团自创品牌国际化的自信心与企图心。鲜明的红色标志，象征奥翔集团如旭日东升般，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。

在公司的实习过程中，还接触到了公司的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较高的知名度，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。

很感谢奥翔木糖醇有限公司的领导和员工对我们这次实习的支持与帮助，对于初出茅庐的我们，虽然这并不是真正的工作，但却让我们实实在在的学到了很多东西，很多是让我们受益终身的东西。

短短的实习期已经结束，这次实习感受颇深。通过这实习，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。我在实践中接触与国贸相关的一些实际工作，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，提高了实际动手能力。通过这段时间的学习从无知到认知，到深入了解，收获也是丰硕的。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。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。

**国际贸易实训报告篇二**

xxxx年x月xx日到x月x日；

xx金洋冶金股份有限公司；

xx襄樊谷城县石花镇；

了解国际贸易专业实际工作流程，提高实际操作能力。

xx金洋冶金股份有限公司位于道教胜地武当山东麓，名城襄和东城十堰之间。公司是以有色金属再生冶炼、铅基系列合金研制与生产为主的专业化公司，国家科技攻关项目“无污染再生铅技术”科技示范厂，xx省高新技术企业，拥有营进出口权，通过iso9002和qs9000质量体系认证。通过此次国际贸易实习，我们首先了解了再生铅的生产工艺流程。

对于此工艺的学习，使我们对一线的工作有了比较全面地了解，接触到了以前从未接触过的全新领域，增加了对不同行业的了解，也为今后参加工作，如何能够更好，更快地了解，适应一线的工作打下了良好的基础。

结束了几天的一线体验后，我们进入了营销部门开始正式的专业实习，负责带我们实习的是一名中南财大毕业的师姐，她首先给了我们一些关于再生铅合金技术的外文资料让我们翻译。这些资料包含了大量的化工专业术语，对于我们学习贸易的学生来说是一个挑战，但同时，这也是一个学习的好机会。因此，我们翻译的时候，要查阅大量的资料、字典、文献，并且，为了能够把一句话翻译的“信、达、雅”，我们这一组的成员也经常在一起讨论，这不仅是体现了我们团队成员的良好团队精神，也提高了对于英语的学习水平。最后，我们顺利完成了翻译任务，为此次圆满完成国际贸易实习任务起了一个良好的开端。

之后，师姐又给我们拿来了一些单证，eg：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。

国际贸易实习期间，根据公司领导的安排，我还非常幸运的和师姐一起去襄樊市农业银行国际结算部和外汇局进行了一次出口收汇核销。虽然很辛苦，一天之内要在襄樊和石花之间跑两个来回，但是，我觉得值得，也并不觉得辛苦，毕竟是学习到了东西。当自己真正去实践一次的时候，甚至是非常简单，只是我们并不了解，而觉得神秘，才把国际贸易复杂化罢了。

很感谢金洋公司的领导和员工对我们这次国际贸易实习的支持与帮助，对于初出茅庐的我们，虽然这并不是真正的工作，但却让我们实实在在的学到了很多东西，很多是让我们受益终身的东西。

此次实习中，也使我们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，完成国际贸易实习也就无从谈起。

这次国际贸易实习，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，有了这一次国际贸易实习的经历，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，此次国际贸易实习将是我今后人生的一个良好开端

实习时为九月，序属三秋，清风徐来，金秋送爽。20xx年的7月对于我们这群中原工学院信息商务学院05级学生来说都是难忘的，也是受益匪浅的；同样，我也不例外。最初听说系里前两周要安排实习的消息，我心里还是一阵兴奋，以为又是类似办公自动化那样面对电脑做一些简单的文书工作，但后来据指导老师讲，要我们自己去主动联系外贸单位做实习时，我心一下子凉了半截。上了这么多年的书，还没有到哪家单位真枪实弹的干过呢？我们这样去会有单位接受吗？我心里不禁有嘀咕起来。但有着多年实习指导检验的老师跟我们介绍了很多实际的情况和一些为人处世的道理之后，我心里的怨气一下子消了大半。尽管前方有着很多困难，但我更意识到这是一次难得的机会，也是每个大学生的必经之路，别人能做到的，我一定做到；别人不能做到的，我还要做到！

初出校门，我和二位同学的“三人行”就此开始。沿着中原路朝东一直走了近一小时也没有发现一家明显的外贸公司，但我们并没有心灰意冷，因为老师昨天给我们的鼓励之词一直激励着我。我们分析了一下原因，觉得这样盲目的找下去也不是个办法，郑州这么大，还不把我们转得晕头转向啊！于是我们决定先上网搜索一下郑州市的外贸公司，果然，这样的效果好多了，我们按照网页上的几家公司人事部的电话拨了几个，虽然直接拒绝的不少，但是我们还能理解那些公司他们之所以拒绝的缘由，因为市场经济下现代化的外贸公司已不是我们想象中的那样大规模经营了，而是朝着小而精的方向发展，相当多的公司就是一个人一个部门，甚至一人身兼数职，财务、人事、业务员……也难怪我们这些毫无商业经验的大学生不能被对方接受。同时我也深感当今社会竞争的激烈，惟有各方面都有一定能力的全能型人才才会立于不败之地。没有压力，就没有动力。至此，我们应把搜索范围不仅仅局限于外贸公司，一些国营或者大型的股份制企业也许会存在进出口业务，而这同样也能使我们学习到国际贸易的知识，从而自己也能对本专业有更贴切的了解。

机会只会为有准备的人存在的；凡事预则立，不预则废。我们通过和郑州国棉四厂经营部的预约，第二天我们便顺利来到了位于中原区建设路的实习单位——嵩岳集团郑州四棉有限公司。

经营部主任按约面见了我们并详细询问了我们的实习目的及实习要求。通过交谈，我发现即使我们同样位于中原区，但对彼此了解并不多。我们首先向在座的几位“同事”介绍了我们的学校——中原工学院信息商务学院，我们学习的国际经济与贸易专业，以及我们当代大学生的日常生活情况，这样经过简短的熟悉之后，大家的话题便拉开了，在座的叔叔阿姨也不禁回忆起了他们的学生时代，我们同样也被深深的吸引，听的津津有味。这时候，我发现人与人之间的`交往其实并不难，社会上的很多人都很重视并愿意了解我们大学生群体的，只要我们真诚、主动些，嘴边不失微笑，和陌生人也很容易相处的。在此之后，经过经营部门几位同事的商量，他们很快就给我们制定了为期十天的实习安排。从20xx年9月6日起，我们正式成为郑州四棉的一员。实习第一天，我们在工作人员的带领下参观公司的陈列室。那里有各种奖章、相片、产品样品等。经介绍后，我们得知该公司为全国100家的纺织工业企业之一，拥有9万多枚环锭纺，2600头大气流纺，3000余台织机，年产棉纱1。8万吨，棉布8000万米，随时为客户提供各种优质纱布产品。目前该类产品出口多个欧、亚国家，并取得了良好的社会影响，年年被评为进出口推荐企业。对公司有了大概的了解之后，我们便各自照安排好的实习流程逐个开始工作，落实到位。

首先，摆在我面前的就是大量的文书材料，各种专用词汇令我眼花缭乱，更有甚者，一些单据是全英文的，我一下子就傻了，除了几个“newyork”“dollar”“sell”等词，其他都不曾相识。在这里我才感觉英语学习是多么重要啊！正当我看的声泪俱下时，一旁的叔叔笑着对我说：“看晕了吧，呵呵，这不比英语考试的阅读理解简单吧？”在他的细心指教下，一些常见的词如：“对外签约”“对外付汇”“许可证号”“报关”“报验”“消关”“仓储”……几天下来，我也认识了不少，虽然不知道这些操作到底怎么搞，至少又多认得了英语词语，同时我也开始激情高涨，兴趣十足，也越来越想知道的更多。

又经过几天的实习之后，我对公司的产品也有了更多的了解。目前生产的7s~140s的纯棉及混纺纱线，高弹力布系列产品以及高支府绸，防雨布，担纱卡，帆布，灯芯布，雏布等一系列产品；同时设计开发了莫代尔弹力布，四合一纺生面料，抗菌，抗静电功能服装面料等数十个新品种。在此，我才切身感觉到创新对于一个企业发展的重要性。“问渠哪的清如许，为有源头活水来”，的确如此啊！在一个这样竞争激烈的社会里，惟有不断的学习，推陈出新才能有不败的可能。对于一个企业如此，一个国家，一个民族更是如此！

经营部进出口业务主营面料产品包括：棉布，t/c布，cuc坏布，弹力布。显然这只是棉纺工业的一个方面。具了解，纵观我国纺织工业，从本身看，具有较大优势，我国纺织工业经过近4040。此外，从国内外需求拉动看，我国纺织品产业生存与发展空间日益扩大。以国内看，随着生活水平的提高，人们对纺织品的数量、品种、质量等方面的要求也越来越高。农村市场对服装的需求活力也是不可忽视的。以我自己出生地（武汉市蔡甸区大集街）为例，随着开发大军的到来，即将就要并入武汉经济技术开发区，那时必将会有一大批的服装物流企业聚集于此，城乡差别是朝越来越小的方向发展的。从纺织品世界需求来看，西方发达国家是纺织品消费的巨大市场，如美国所有的纺织品都要从世界进口，德国、法国、英国、日本等过的纺织品需求也将增大。巨大的市场活力成为我国这个纺织品生产大国和出口大国持续发展的强大拉动力。

wtowto可以利用争端程序解决与其他国贸易中的争端，维护我国的经贸权益。这也就要求我们必须掌握更多的相关知识，如《经济法》《反倾销法》等，而这一切都是马上就要开始学习的，我从今天开始就要一点一滴的积累。

此外，通过这次为期十天的外贸实习，我不但学了不少理论和专业知识，同时，在为人处事方面，我感觉自己也有很大的进步。

我发现在人际交往中有几点是相当关键的。首先就是真诚，其次是沟通，再次是激情与耐心。一个人可以伪装他的面孔他的心，但决不可以忽略真诚的力量。沟通是一种常用的技巧和能力，时时都要巧妙运用，认识一个人首先要记住对方的名字，了解一个人则要深入的交流，而这些都要自己主动去做。激情与耐心就象火与冰，看似两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火花。激情让我们工作有忘我的热情，愿为共同的目标奋斗；耐心又让我们细致对待工作，做好每一个细节。以上几个方面相互补充、促进，为人处事起来才得心应手。

勿以善小而不为，勿以恶小而为之。在实习时同样如此，尽管我们是去实习国际贸易方面的内容，但端茶倒水之琐事同样可以反映一个人的素质。总之，事无巨细，恭亲为佳。务实和虚心是我在实习时的两大法宝，不能好高务远，不要眼高手低，我们需要锻炼的就是尽一切可能保质保量去落实一件事的能力，这样才能赢得上级的信赖。在今天这样一个物欲的社会，能多创造一份信赖是一大幸事，至少我是这么认为的。

综上就是我的整个实习过程及感受心得，虽无华丽的词藻、奢华的修饰及精彩的句势，但有的都是我内心里的声音；我不要华而不实，但求多一分真才实学，自己见了多少，知道了多少，学习到了多少……自己心里的感触才是永恒的！

在以后三年，或者说是今后的人生道路上，我都会本着虚心学习的态度，务实勤劳的作风，抓住机遇，勇于挑战，认真总结。

——时刻准备着！最后，有一颗感恩的心很重要，感谢学校制定这门实习课程；感谢国棉四厂提供我锻炼的机会；感谢老师、同学、同事给我的帮助……

**国际贸易实训报告篇三**

：xx市xx商贸有限公司

：业务管理员

该公司有10年的经营历史，经营的产品有关纳爱斯雕牌系列，汉高系列，光明洗发系列，新华电池系列，旺旺系列，孔府酒系列，霸王系列，丽涛系列，奥奇丽田七系列、广州新居爽系列，美日化洁宝家白洗涤系列等30多种系列产品，产品所在地覆盖的区域为桂林市及县乡镇，公司主要要经营模式有两种，一是向各超市铺面直接供货，二是作为一级批发商将产品批发给级批发商，10年的岁月，公司已有稳定的客户群，在桂林市与60余家超市，铺面等有业务来往，县级有30余家大型超市。公司所安排的职位有总经理、办公室经理、市区经理、县级经理、办公室文员、业务管理员、业务员、导购员、会计、打单员、财务员、理货员、司机等职位。

xx

要求对公司的产品特别熟悉，每一个系列及每一个单品一看就能辨认出来，价格也要非常的熟悉，厂价、供价、批发价、零售价要分得特别清楚，能有针对性的制定出一些实用性方案，具备良好的语言文字表达能力，对节假日特别敏感，如三八妇女节，三一五，五一等等，并能快速策划出节日促销方案。

xx

考核方式：早上八点准时到公司开早会，迟到五分钟以上算迟到，迟到五次算旷工半天，以此类推，一个月旷工三天视情节严重，上班时间手机随时保持开机状态，发现关机一次扣工资五元，有事需请假，不请假视为旷工。计酬标准：试用期一个月，600元一月，试用期过后850元一月加业绩奖。

公司讲究诚信，对员工要求严格，以业绩评价一个人的能力，对业绩优秀的员工采取重用的方针，对业绩差者进行指导批评，如若不见效果，视为无能力胜任本职工作，采取开除制度，公司目前正处于扩大规模时期，经营的产品正在逐渐增加，员工人数也在增加，目前正在加快市场渗透力度，投放更多资金，迅速扩大经营规模和市场占有率。

存在问题：得到的市场信息主要来源于业务员和理货员的报告，和终端客户缺少最直接的沟通，不能很准确的获得市场信息，有点坐井观天的味道。建议：不能闭门造车，应给与多外出的机会，以便与终端客户进行沟通，根据市场信息及时改进策略，另外，岗位工作性有点杂，不能很好的向一个方面发展。

在学校学习了市场调查与预测，懂得应充分了解市场才能做出正确的判断，“没有调查就没有发言权”我是深刻的体会到了，同时也利用所学的知识很好的开展了工作。所学的现代应用文写作给我很大帮助，光有想法是不够的，还要能用文字表达出来才算是做好了工作，实践沟通是否很重要的，也是必要的，从沟通中可以间接了解到很多信息，不需要自己费力再去重新查找获得。

我最想拓展的是谈判协调方面和策划方面的能力，包括筹划活动及制定更好的管理方案等，我希望我能在以后的工作和实践中让自己往这方面提高。

我们所学的专业为营销与策划，现在市场需求方面更偏向于策划，所以我觉得应增加有关策划方面的教材，还有有关大脑培训方面的书籍，让我们的思想与众不同，成功策划，成功营销。

我们基本处于自我放松的时期，所以教学如果能以一些有趣的方式进行的话，会更有效的将知识传授于学生，更有利于开拓学生的思路。

通过这段时间的实习，逐渐把我磨炼成一个敢于面对现实的人。怎么说呢？在学校的我，像大多数大学生一样，爱幻想，把工作想象得不说完美也是美好的，想拥有像行政班那样的工作日，该工作时候工作，到休假时候就休假，大大的放松一下，这是我理想工作状态，当自己踏入社会开始自己养自己的那一刻起，我的幻想破灭了，现实与理想的差距让我感到工作很乏味，一个月两天的休息时候，而且当别人在放假在玩乐的时候，却是我们忙得不意乐乎的时候，看着别人自己真的有些不是滋味，而且工资也不高，心里找不到一种平衡感，但后来，想到自己刚毕业，没有工作经验，有单位肯要就不错了，还需要那么高的要求吗？想到还有人在为找工作发愁，我的心态瞬间摆正了。这就是现实，不是在象牙塔里幻想的那个世界。

于是我开始努力的.去工作，上级分下来的任务认真的去完成，虽然还有很多不足的地方，但我会去学习，去改正，这也是我实习的目的之一啊！我以我所能研究室到的最快速度去熟悉市场，熟悉价格，对整个桂林市区有个大概的了解，曾经一个人风雨无阻的骑着一辆自行车带着地图去熟悉桂林市的地理环境，那段日子是最令我难忘的，饿了就找个快餐店吃，吃完了又上路，中午也马不停蹄的前行，用一个字形容：累！但很值得。在公司的日子里，我学会了怎样与同事相处，在同事忙的时候多帮帮同事，多与同事交流，谈谈工作心得体会，不仅可以促进同事间的感情，还可以共同解决一些问题。我基本了解了公司的工作流程，也明白了公司的发展方向，这让我明白工作不是一个人的事，团结的力量是很大的，也明白了做事情不能盲目，要有方向，有目标。

诚信，是公司经营的理念，与其说经营产品，不如说经营诚信，公司靠着诚信保持着已有的客户群和扩大自身的影响力，在桂林，还是有一些名望的。我想，诚信应该成为每个人的品质。

以前，都是学校安排的实习，现在这次，完全是个人与公司的相互选择，我体会到了工作的辛苦，明白了钱真的不容易挣！事业，还是要一步一步的去拼搏。我相信经过老师这两年多的教导及我自身的社会实践，我会成为一名对社会有用的人。

**国际贸易实训报告篇四**

为期4个月的实习结束了，我在这四个月的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,受益匪浅。现在我就对这近四个月的实习做一个工作小结。

实习内容：根据相关的国际贸易法律与惯例，结合我过的实际情况与国际贸易实践，以出口贸易的基本过程为主线，以模拟设定的具体出口商品交易作背景，针对出口贸易中业务函电的草拟、商品价格的核算、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、信用证的审核与修改以及贸易文件制作和审核等主要业务操作技能。实习目的：培养我们的自学和动手能力、理解能力以及思维能力。通过进出口贸易模拟实习，让我们能够在一个仿真的国际商业环境中切身体会商品进出\*\*\*\*易的全过程，能够在实际业务的.操作过程中使其全面、系统、规范地掌握从事进出\*\*\*\*易的主要操作技能。总结：经过了两周的贸易实务实习，让我们了解到商务工作挺复杂的，而且在此工作中要有忍心、恒心、信心。实习中，我们在模拟的商务活动中，有十五个主要业务操作，针对这些操作每天都有不同的心得体会，而且发现了不同的问题，可以说在是受益匪浅。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。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。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。

**国际贸易实训报告篇五**

沈阳xxxx有限公司是一家国有控股的专业进出口公司,成立于1998年2月17日。注册资金100万。现位于沈阳市沈河区青年大街35号，国贸大厦1101室。

该公司经营范围：自营和代理各类化学工业商品、化学商品生产技术以及化学工厂日常维修零配件的进出口。20xx年自营出口额370万美元，进口额450万美元。

目前该公司主要业务有：(1)作为米其林中国指定供应商，为米其林沈阳和米其林上海两家工厂提供生产线日常维修零配件。(2)作为米其林法国指定进出口供应商，采用进料加工方式，协同国内4家工厂，按照法国米其林提供的图纸为米其林法国全球28家工厂生产mb2橡胶轮胎成型机生产线和bns橡胶轮胎成型机生产线。(3)化工产品的进出口。

实习前的准备工作

、申请。

因为是要参加学校组织的实习，所以要先在本班班长出进行报名，填写个人信息，包括：姓名、学号、联系方式、已取得的与本专业有关的证书等内容。

温习已学专业知识。

在假期中把贸易实务方面的知识进行温习，熟练实务流程;另外加强英语方面的学习，努力补充商务英语知识，从而避免出现实习时看不懂英文单据的尴尬情况。

熟悉实习单位基本情况。

在获悉自己的实习单位之后，通过网络、询问老师等方式来了解实习单位的基本信息，比如公司概况、主要产品、主要业务范围等。

实习期间参加的工作

当天，我与实习搭档按照指导老师提供的地址来到了这家实习单位，联系到了该公司的负责人--郭总。郭总45岁左右，口才好，精明干练。郭总首先热情地接待了我们，然后带领我们参观了公司，让我们熟悉工作环境，并向我们一一介绍该公司的主要员工及负责人，以便日后进行业务方面的交流;最后，郭总向我们介绍了该公司的主要产品及业务范围，希望我们能够尽快熟知公司主要产品的中英文名称、简称、代码，以便业务实习能够快速、准确进行。

待一切准备就绪之后，就该正式开始工作了。这里需要提一下的是在刚开始的几天里，郭总只安排我们负责在各部分负责人之间传递票据等，说白了就是干“跑腿”的，并特意叮嘱我们要细心注意观察经手的每一份票据。就这样，我们开始了在各个负责人之间来回走动传送单据--购货订单(purchase order)、发票(invoice)、装箱单(packing list)等等，最后还要跟着相关人员一起去收发货物。说真的，起初我们对于这种“跑腿”的差事相当的不乐意，都认为这是大材小用了，可是几天之后我们就慢慢发现，从接到订单并签订合同，到收发货物，再到最后完成结汇，我们经手了一个又一个完整的业务流程，也慢慢对公司的整个业务流程熟悉起来，初步适应了公司的工作节奏，也不再讨厌这份“跑腿”的差事了。

就这样过了几天之后，郭总感觉时机成熟了，便安排我们跟随各个负责人尝试着进行实际业务操作。刚开始的时候当然是买卖双方的相互发盘、还盘，主要通过电子邮件的方式进行交流，而且是全英文的，还好我们在学校时学习过外贸函电这门课，对于英文方式的发盘、还盘并不感到陌生，饶是如此，还是有许多不顺利的地方，比如说，我们不能完全熟练地掌握公司产品的英文名称、简称、性能、价格等等，往往一分发盘要由负责人进行多次指导、纠正之后才能发出去。单据的制作也是如此，虽然我们学习过国际贸易实务这门课，但那都是理论上的，实际操作起来就不那么轻松了，往往一分单据要经过多次修改过后，由负责人检查无误之后才能发出去，当真是应了“书到用时方恨少”这句话。以后的去建设银行购汇、申请境外汇款等等也都出现上述类似的问题，在这里就不多提了。

最后要说的是，由于该公司规模较小，不具备报关的资格，一切报关业务也都由其他公司代理，因此在本次实习当中我们并没有接触到报关方面的业务，不免感觉有些遗憾。不过后来想想也难怪，毕竟我们在学校中学习的是国际贸易业务中的多个角色--买方、卖方、海关、银行、船公司等等，正所谓“术业有专攻”，在现实当中本来就很难做到面面俱到，相信其他的在银行等单位实习的同学也有同感吧。

实习的体会

在这次实习当中，我学到了很多的`知识，包括业务方面的、人际交往方面的，同时我也认识到了自己工作上的不足之处，下面就是我对整个实习的一个总结：1、加强专业知识的学习

正如前文所说的“书到用时方恨少”，在本次实习中我就充分感觉到了专业知识方面的捉襟见肘，很多学过的知识在实习中却忘得一干二净。专业知识使我们从事外贸工作的基础，外贸工作的高风险要求我们必须要熟练地掌握专业知识。

社会的竞争是很激烈的，如果你没有很好的专业知识，没有很好的运用自己的专业知识，那么你就会因为这个儿被社会淘汰，那就太可惜了，原本那一切都可以很好的，只是你自己没有努力的去学好专业知识而已，事实就是如此的简单，但是很多的人却忽略了，所以最终只能接受失败的事实。调查研究显示，不管是毕业生还是用人单位，对胜任工作影响最大的因素都是专业知识和技术能力，它是应聘者对该专业、该职位的熟练程度和上手难易程度的一个最基本的体现。很多的成功人士之所以会成功，就是因为他们把专业知识学得很好，很专业，而不是靠运气，所以想要成功，靠运气的同时，靠实力更重要。

我们大家都知道做每行每业都有自己的专业知识，而学好专业知识并不是那么容易，一定要下一番苦心才得，只有学好了专业知识，我们才会让自己的事业更加的顺畅，才会让我们拉近与成功的距离。

加强英语知识的学习

本次实习中，由于英语知识的不扎实，以至于不能完全明白每一份单据的确切信息，尤其是不能准确把握单据的某些重要条款，实在是今后工作中的一大隐患。

在国贸专业中，英语作为通用语言，外贸交往、国际礼仪、书信函电、进出口文件、还有银行文件语言等等，统统以英语作为标准通用语言。因此英语是我们与外国客户进行交流的桥梁。

不关是国际贸易专业，在当今社会来讲，英语无论再求职就业还是出国等方面，都很重要。

从全世界来看，说英语的人数已经超过了任何语言的人数，10多个国家以英语为母语，45个国家的官方语言是英语，世界三分之一的人口(二十几亿)讲英语。全世界75%的电视节目是英语，四分之三的邮件是用英语书写，电脑键盘是英语键盘，任何一个会议敢号称是国际会议，其会议工作语言一定要用英语，也是联合国的正式工作语言。

我们看到，很多官方的、政府性质的活动、文件、交流方式都使用英语。

大多数国家的高等学府，大学院校，都开设英语语言文学专业，仅在中国，就有一百多所大学设有英语专业或英语相关专业。

电脑和互联网，也是建立在英语的基础上，这个行业的语言，就是英语。

此外，在医学领域、建筑领域、文学领域，都与英语有极大的关联。

中国在近几十年的确发生了翻天覆地的变化，各方面都发展得很快。但是，不容置疑的是，我们在很多技术方面仍然落后于西方先进国家。要发展，要进步，要在较短的时间内掌握各种技术，我们不可能单靠自己搞研究，必须学习发达国家先进的技术，而学习的必要前提便是要掌握世界通用技术交流语言-英语。我们在学习别人先进技术，经验的同时，也需要与世界各国展开各种技术上和经济上的合作。如果不懂英语，便无法与合作方沟通交流，也更谈不上合作了。

单就本次实习来说，公司之间的订单及沟通很大部分是通过传真、邮件等形式来完成，因此我们需要提高商务英语以及外贸英文函电的写作能力。

学会与人沟通

在本次实习中，我充分体会到了人与人之间的沟通在职场中的重要性。公司这台大机器能否快速有效地运行，除了员工的业务能力以外，在很大程度上还取决于该公司的员工之间能否顺利的进行沟通。

人与人之间最宝贵的是真诚、信任和尊重。其桥梁是沟通。在领导与员工之间，领导要学会关心员工、善于听取员工的意见和建议，这样就能充分发挥其聪明才智与积极性。领导在作出决策之前要广泛征求员工的意见，参与的员工越多，获得的支持也就越多从而增强员工的主人翁意识，做到集思广益。“一言堂”排斥参与，只有争议、争辩。从心灵上挖掘员工的内驱力，为其提拱施展才华的舞台，它缩短了员工与管理者间的距离，使员工充分发挥能动性，使企业发展获得强大的原动力。

员工与员工之间的沟通亦是至关重要。往往一个眼神、一个动作便能传达双方的想法，达到高度的默契，这样公司的各个部门之间、各个员工之间就能做到高度的协调一致，从而提高公司整体的运作效率。

维持良好的商业信誉，做到诚实守信

商业信誉，是指社会公众对某一经营者的经济能力、信用状况等所给予的社会评价，即该经营者在经济生活中信用、声望的定位。商品经济运行的根本基石是商业信誉。

商业信誉主要表现在企业与供应商之间及时结算货款，经营者与消费者之间言而有信、货真价实、童叟无欺。从而使企业在供应商那里获得良好的信誉，获得优质的产品或得到供应商的延期付款或折扣。使经营者获得公众的信赖，从而获得更大的市场。使经营者的事业飞速发展。

就拿我实习的这家公司来说，郭总曾不止一次地在我们面前强调商业信誉的重要性。我在实习时注意到，该公司几乎很少用信用证来进行国际结算，郭总对此向我们说明：使用信用证的确能够大大降低外贸交易中的风险，但成本较高，且较为繁琐，不如电汇(t/t)等来得方便，那么该如何规避对外贸易中的风险呢?他在此特别强调商业信誉的重要性。他解释说，公司的主要贸易伙伴是欧美国家，众所周知，欧美国家的国民素质相对较高，其公司的商业信誉也就相对较高，经过长期的业务往来，双方建立了密切的业务关系，当然对对方的商业信誉非常满意，对于这种长期的生意伙伴来说，已经做到了高度的相互信任;然而，像越南等东南亚国家的国民素质较差，公司在与这些国家的公司进行贸易的时候往往要特别小心，用信用证进行结算也就必不可少了。

由此可见，商业信誉对于公司来说是多么的重要了。

对实习工作的一些建议

学校应该适当改变教育模式，使学生更符合用人单位要求

学校和企业之间存在一条天然的“鸿沟”。虽然目前职业学校与企业已开始某种程度上的协作，但绝大多数仍然是学校与企业人事部门发生着横向上的联系，纵向的联系很少，换句话说就是学校千方百计向企业推销自己的学生，有时还不得不借助某种关系进行工作。

很明显，由于学校的教育模式与企业的生产实际不相适应，毕业生一般很难满足企业用人的特殊要求和时段特点，很希望学校能够尽快打破这种两难的局面 。

作为学生，我们要转变实习观念

我们学生参加校外实习，更多的是强调专业对口，但在目前情况下，一般很难做到。那么，在就业形势严峻的大气候下，该如何做好校外实习工作呢?

首先，我们必须切实转变实习观念，以一种“大实习”的思路开展工作，只要是与学生专业相关、相近的岗位，都可以参加，但它对我们的要求相对较高。

其次，我们在参加校外实习时，一定要用发展的眼光、开放的眼光来看问题，要尽量到创建不久的新企业、采用新技术新工艺的企业、有利于培养我们的实践能力的企业，要学会树立平等观念、发展观念，正确看待民营企业、转制企业，正确看待大企业、小企业。

加强校企协作

对一个学校来说，应该与企业建立一个相对稳定的用人合作关系，这实际上对双方来说都比较有利。对企业来说，学生来厂实习可以缓解新工人的培训压力，可以在短期内获得较高素质的员工;对学校来说，既可以解决学生的就业问题，也能提高学生的专业实践能力。

另一方面，我们还可以争取企业的资助，在学校设立专项奖学金和实验室，这对企业的特殊规格人才培养有很大帮助，也可以使教学进一步联系生产实践，奖学金的建立对教学工作也会有很大促进。

经常与实习单位进行沟通，共同做好校外实习工作

很多学校在安排学生参加校外实习时，抱着一种“放羊式管理”的心态，认为学生参加实习就应该接受实习单位的管理，学校不用再去管了，其实这是一种很错误的想法。因为对学生来说，失去了学业和纪律的双重约束，在社会大环境的熏陶下，是否能保持学生本色，不因各种诱惑而动心，确实不容小视。

在这种情况下，学校一方面要加强对外出实习学生的思想教育;另一方面也要多与实习单位沟通，定期走访、了解实习生的思想动态和实习表现，及时处理有关问题。

总结

通过这次实习，我学习到了很多课本是学不到的东西，不仅是专业知识上的，还有个人能力上的、心理素质上的，感觉自己成熟了许多。我也更加熟悉了进出口贸易的基本流程，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。有了这一次的实习经历，无论是今后的学习还是生活，更加清楚了自己需要什么、该做什么、该如何去做。

我想，这次实习让我获得的经验、心得会促进我在以后的学习、工作中寻找到合理的方法和正确的方向，此次实习将是我以后踏入社会的一个良好的开端。

**国际贸易实训报告篇六**

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。

20xx年12月29日——20xx年1月26日

xx集团，创业于xxxx年，是一家以家电业为主，涉足房产、物流等领域的大型综合性现代化企业集团，旗下拥有两家上市公司、四大产业集团，是中国最具规模的白色家电生产基地和出口基地。

xxxx年，xx正式进入家电业;xxxx年开始使用xx品牌。目前，xx集团员工近8万人，拥有xx、xx等十余个品牌。除xx总部外，xx集团还在国内的xx、xx、xx、xx、xxxx、xx、xx等地建有生产基地;在国外的xx平阳基地已建成投产。xx集团在全国各地设有强大的营销网络，并在xx、xx、xx、xx、xx、xx、xx、xx等地设有21个海外机构。

xx集团主要产品有家用空调、商用空调、大型中央空调、冰箱、洗衣机、电饭煲、饮水机、微波炉、洗碗机、电磁炉、风扇、电暖器、热水器、灶具、吸油烟机、消毒柜、电火锅、电烤箱、吸尘器等家电产品和压缩机、电机、磁控管、变压器等家电配件产品，拥有中国最大最完整的空调产业链和微波炉产业链，拥有中国最大最完整的小家电产品群和厨房家电产品群。

xx集团一直保持着健康、稳定、快速的增长。上世纪80年代平均增长速度为60%，90年代平均增长速度为50%。新世纪以来，年均增长速度超过35%。

xxxx年，xx集团整体实现销售收入达750亿元，同比增长30%，其中出口额31.2亿美元，同比增长40%，预计xxxx年将实现销售收入880亿元，其中出口36.6亿美元。在“xxxx中国最有价值品牌”的评定中，美的品牌价值跃升到378.29亿元，位居全国最有价值品牌第七位。

作为一家大型跨国公司，xx凭借高素质的员工队伍、雄厚的实力、丰富的经验、良好的信誉、先进的技术及精良的设备，可为各种客户提供家电设备和专业的技术保障。

xxxx年12月中旬，我开始了校外实习生活，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12月末来到了xxxx家电公司实习。我们有二十三名实习生。实习的第一天，我们先进行了体检，体检合格者留下来实习。我填了相关资料(有实习协议书、个人基本资料等)，拿到了一张考勤卡，一件工作服，并递交了实习计划，下午与所有的实习生一道参加了宣誓仪式。誓词是：今天我们正式成为xx集团中的一员，贡献自己的智慧与热血，放飞青春与梦想，成就美的未来。

宣誓结束后，所有的实习生都非常激动，为自己能够在美的这样的公司来实习而高兴，不为别的，只为xx集团把我们都当作了公司内的一员，尽管我们是实习生，而且时间不过是短短的一个月。短短的几句话，点燃了激情，留住了心声。我对这次实习有了有了进一步的\'期待，所有的实习生都跟我一样。美的果然不负所望，接下来的实习生活给我们每个人留下了难忘的回忆。

第二天，我们正式开始了实习生活。开完晨会后，公司根据我们每个人的实习计划给我们安排了在实习期间的工作任务。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行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，因为我们是专门的销售部，负责对内和对外产品销售工作，因此并不涉及产品的生产研发，这是其他部门的事，所以我们日常的工作很大一部分都是用来进行开拓市场和联系客户，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，国内的还好点，国外的由于英语水平的限制，通过电话根本不能进行有效沟通，只能通过e-mail套用教材中的例子，这样才得到了一些有效的信息。 另外在元旦期间,我和几位实习生被分到不同场地进行不同期限的促销任务，并且每个工作日结束后，都必须向相关负责人汇报销售情况。

记得有一天上午：在业务部熟悉单证，刚开始看到这些单证真是又爱又恨，爱的是它是我们以后吃饭的宝贝，恨的是只是它认识我，我却不认识它，那上面密密麻麻，模模糊糊的英文术语，让我摸不着头，静下心后拿起字典，问题也就迎刃而解了，于是愈看愈加自信，同时也坚定了我一定要学好英语的决心。

当日下午：在同一个地方听取一位外贸老内务员的报告，这位老内务员同样也是经验丰富，从事外贸工作二十余年。他从外贸实物着手，结合自己多年的经验和所经历的案例，对外贸实物进行了一番精辟的讲解。

刚开始他就讲了一个自己经历的例子来引出对待样本应该注意的问题。是以前他还在一家工厂当经理时，外贸公司给工厂下了一批单，当货物做好时，客户拒绝接受，原因是他要求绒朝外，而工厂做的确相反，又苦于样本找不到了，客户表示这批货就算降价他也不要。于是外贸公司跟工厂发生争执，工厂说自己没有做错，是依据外贸公司的要求来做的。由于样本找不到，最后外贸公司赔偿了这笔损失。从这个案例中能吸取一些教训，就是在以后的外贸工作中一定要注重证据，要有文字记载，对对方的样品一定要进行打样。同时在履行合同时一定要按质，按量，按期履行，任何一个小小的差错可能都会导致客户的拒付，有误差要当面说清，不能办到的就不能接，碰到涉及知识产权问题的一定要在合同中说明，涉及知识产权所造成的侵权由买方承担。同时有问题要及时与客户沟通，争取及早解决，而不能等到事后客户发现，那样就太迟了。另外在下单时要对各工厂的情况有所了解，知道各工厂的优势在哪，各有什么长处，这样我们才能生产出更高品质的商品来满足客户的需要。

在三周的实习期间里，每次双休日公司都会组织我们实习生与员工之间打篮球比赛，还有一些其他活动，如信任背摔等，以培养我们的团队合作能力，和提高队友之间的相互信任。另外还会进行一些小测试、考试、讲座、讨论会等活动，用来解答我们在公司实习期间遇到的问题。

在公司最后的几天里，我们来到了公司的博物馆，来切身感受公司的文化，仔细聆听公司工作人员的介绍，对美的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。震旦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。展现美的集团自创品牌国际化的自信心与企图心。鲜明的红色标志，象征美的集团如旭日东升般，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，发现不同于前几次实习，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。

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，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。

**国际贸易实训报告篇七**

本次毕业实习在新疆新兴铸管金特国际贸易有限公司进行，从20xx年3月1日开始，于20xx年4月30日结束，在实习过程中担任销售会计岗位，主要负责与销售相关的会计处理。

会计是对会计单位的经济业务交易或事项两个方面进行计量、记录、计算、分析、检查、预测、参与决策、实行监督，旨在提高经济效益的一种核算手段，它本身也是经济管理活动的重要组成部分。会计专业作为应用性很强的一门学科、一项重要的经济管理工作，是加强经济管理，提高经济效益的重要手段，经济管理离不开会计，经济越发展会计工作就显得越重要。 针对于此， 在进行了三年的大专学习生活以及两年的本科学习生活，通过对《基础会计》、《财务会计》、《财务管理》、《成本会计》及《会计电算化软件应用》、《审计》等学科的学习，可以说对会计已经是耳目能熟了，所有的有关会计的专业基础知识、基本理论、基本方法和结构体系，我都基本掌握了，但这些似乎只是纸上谈兵，倘若将这些理论性极强的东西搬上实际上应用，那我想我肯定会是无从下手，一窍不通。自认为已经掌握了一定的会计理论知识在这里只能成为空谈。于是在坚信“实践是检验真理的唯一标准”下，认为只有把从书本上学到的理论知识应用于实际的会计实务操作中去，才能真正掌握这门知识。因此，我作为一名会计专业的学生，在20xx年3月到4月，有幸参加了为期两个月的专业实习。

新疆新兴铸管金特国际贸易有限公司成立于20xx年9月19日，注册资本5000万人民币，现有员工233人。是世界500强、央企50强的新兴际华集团有限公司下属四级公司。公司地处于新疆和静工业园金泉工业园区钢铁联合产业开发区，是新疆金特钢铁股份有限公司与新兴铸管新疆有限公司共同出资组建的新型国际贸易有限公司。主要经营范围有：货物及技术的`进出口业务，矿产品、建材及化工产品，机械设备、五金交电及电子产品的批发零售、仓储。公司承担着新兴际华集团驻“西部铁都”-新疆和静县两个钢材生产厂（新疆金特钢铁股份有限公司与新兴铸管新疆有限公司）的产品销售及原燃料的采供、物流业务。作为新疆第二大钢铁生产企业联合体，两厂目前总体产能已达年产270万吨建筑钢材，20万吨离心球墨铸铁管的水平，所生产的“新兴”牌钢材在国内已享有较高的品牌知名度和美誉度。

目前，新疆新兴铸管金特国际贸易有限公司已经正式投入运行，产品销售网络遍布新疆南北及内地部分省市。随着20xx年12月采供物流工作相继并入展开，国贸公司将为新疆金特钢铁股份有限公司及新兴铸管新疆有限公司的采供物流及产品销售工作提供服务保障。

在实习期间，我主要学习一些销售会计日常业务处理。公司财务部主要有材料会计、成本会计、销售会计、总账会计、税务会计以及出纳。在日常会计业务处理中，公司主要利用金蝶k3财务软件以及慧泉贸易管理系统软件 （erp）进行会计处理，同时也借助单位网上银行进行收付款业务处理。

我此次实习主要由郑师傅负责。我刚到公司时是月初，刚好赶上了装订

记账凭证，把记账凭证装订成册与我在学校参加的顶岗实习的过程是一样的。之后，首先他让我了解财务软件的使用和销售会计处理的流程，看他之前所做的记账凭证，主要是看每个分录的明细和附件。我仔细研究着这些记账凭证，对每个分录为什么这样做弄的彻彻底底，不会的就向郑师傅请教。在对这些记账凭证熟悉之后他开始让我做一些简单的记账凭证。该公司比较节俭，在粘贴附件时没有黏贴单，用的是打印记账凭证的纸粘贴的，我师傅在粘贴原始凭证上要求很严，他要求我所有的附件必须与记账凭证的大小一样，不能超出，并且附件从小到大的粘贴，要参差不起。由于我的理论知识扎实，很快就可以独立操作这一块了。我认真学习了正规而标准的销售会计流程，真正从课本中走到了现实中，细致地了解了公司销售会计工作的全部过程，简单的掌握了金蝶k3财务软件的操作。

其次，他让我学习了做销售结算工作，这是我每天必做的一项工作，这项工作是在慧泉贸易管理系统软件中进行操作的，根据公司内部的市场价格、各个与经销商签订的合同与各个办事处财务所做的价格进行对比，若不一致就自己与各个办事处财务联系，进行询问原因，从而更改。在我学会了运用金蝶k3做记账凭证后，郑师傅教我当收到款项时如何在慧泉贸易管理系统软件(erp)中进行操作。当收到款项是我在金蝶k3做记账凭证后，需要在慧泉贸易管理系统软件(erp)中的财务中心进行登记。这是方便在月末时对账。在登记收款时需注意单位名称正确，收款金额要正确。

时间总是如流水般，不知不觉的就到了月末。 郑师傅教我如何开具增值税发票。首先要根据慧泉贸易管理系统(erp)中需开发票的明细导出，然后根据这些明细进入开发票系统进行开票，在这个过程中需要注意的是在打印发

**国际贸易实训报告篇八**

随着信息技术的高速发展，我国的市场经济也飞速发展起来。经济全球化的脚步快速发展，也带动了我国经济的发展，经济的繁荣使我国与国际市场的距离越来越近，各国之间的贸易往来也越来越频繁，国际贸易发展的越来越快，对国际贸易方面的人才需求也越来越大，为了适应当前的发展形势，使我们快速地与国际接轨，使我国的经济在市场上占据更多的市场份额。我们国家也越来越重视培养国际贸易方面的人才，而我们作为国际贸易相关专业的学生，对这方面知识的了解也显得必要，所以，我们网络营销专业这个学期开设了国际贸易实务这门课程，为了使我们经过一个学期的学习使我们的理论知识和实践联系起来，学校特为我们安排了为期五天的国际贸易实训。

为提高我们对常用的外贸业务单证，识别和加强单证业务操作本事的训练而汇编。让我们进行较系统的外贸业务综合技能训练，采取仿真模拟实际业务流程，一环套地进行业务操作训练，为以后从事实际的外贸工作，实现零距离上岗作业打下坚实的基础。

1、综合实训的组织与要求

本次实训动员，将我们模拟为交易的买卖双方，每2人为一方，4人为一组。让我们以一个实际的业务员、经理等身份进入主角，按业务的工作程序，操作技能规范，完成一系列的训练活动。我们是广州飞跃公司，是做为卖方，出口的是绒毛玩具熊。买方则是英国伦敦的一家dingdong公司。

2、制定出口经营方案

在出口贸易业务中，对外贸易谈判的准备工作是不可忽视的。我方经过对国外玩具熊市场进行调查研究，选择适销的目标市场和客户是英国伦敦的dingdong公司。根据交易的标的、市场行情等因素确定价格、数量、品质、交货期等条款，制定出口商品经营方案。然后据市场行情、价格水平、供求关系、有关经济政策、出口的各项费用进行成本核算，拟订了一份cif报价策略。

3、模拟谈判，磋商交易

我们是经过询盘、发盘、还盘、理解这四个环节来进行模拟谈判、磋商交易条款的。我们这组根据正确的信函格式，撰写了买卖双方交易中询盘、发盘、还盘和理解的四封商业信函。我方根据买方发过来的询盘信函，作出了相应的发盘，在收到了我方的发盘时，买方又对其进行了还盘，根据还盘进行最终磋商我方理解了买方的要求。这四个环节是我们在日常买卖当中讨价还价的过程，而在国际贸易当中则用了这四个专业术语来定义。

4、合同条款的签定和单证的签定

在整个贸易当中我们买卖双方总共签订了11份各种条款。首先，我们签订的是销售合同，合同是一个法律文件，一旦签订对买卖双方均有约束力。之后我方填写了出口商品检验申请书、进出口货物代理报关委托书、海关出口货物报关单等公务证书，并且填写了装箱单、装船通知、中国人民保险公司货物运输保险单、商业发票等商务单证。合同中的条款必须和资料是一致的，防止出现错列，漏列等问题。在填写单证时要异常的细心，注意日期是不容许有半点的差错。

在这一周的国际贸易实训当中，在教师的指导下，在同学们的帮忙和自我的努力下，我把教师交给我们的实训任务圆满完成了。在实训的过程中，我对国际贸易的`一些基本的知识有了更深刻的了解，经过实训，我对进出口贸易交易前的准备，经营方案的制定，模拟谈判磋商交易，拟定合同单证，一些基本的操作从开始的一无所知到此刻能够应用到实检中，异常是在对外贸易中采用哪种贸易术语，签哪种单证能够降低风险和费用都有了必须的认识。也明白了，平时努力学习对理论知识是很有必要的，如果平时什么都没学的话，那么操作起来根本就无法适从。还有就是有时候深奥的理论在实际操作当中却是很简单的，这会让我们增加对这门学科的兴趣。经过实训，我觉得自我对国际知识的了解还是很少的，期望自我以后有机会多学习一些相关方面的知识。同时，我也期望学校在以后我们的学习中，那些操作性比较强的的课程能结合教材多开展一些实训，那样将会更有助于我们对知识的理解和掌握。

**国际贸易实训报告篇九**

20xx年6月21日至7月2日，为了加深对国际贸易专业知识的理解，方便以后在企业中解决国际贸易方面的实际问题，提高自己的专业技能及就业能力，我们在国贸专业实习老师的安排和指导下，用了两周的时间进行以前从没有进行过的专业实习。实习任务实行自愿分组、自己找单位。结果，我自己一个人分为一组，找单位也是一个人的事了。期间，我去过沈阳华昌锑业化工有限公司、沈阳南湖进出口有限公司、经济技术开发区地税局等，打过十多个电话，在网上发了135条有条件实习申请等均告失败。4天后，在同学的介绍下，我去了勇丰包装公司参观和寻访。下面便简介一下勇丰包装公司。

佛山市顺德区勇丰包装制品有限公司原为联丰纸管厂，于1980年在香港成立，多年来一直致力于各种包装制品的生产。1997年，它将其工厂和主要办公室从香港迁至广东省，成立了佛山市顺德区勇丰包装制品有限公司。此公司突出特点是，使用直纹式纸制圆筒技术的企业,而不是国内市场上的螺旋式纸制圆筒技术。在同等材料下,直纹式会比螺旋式更光滑,不会出现螺旋纹；受力强度更好！同时可做透明开窗“添加提绳”内托等特殊技术!勇丰包装公司产品畅销全国并出口到美国、加拿大、英国、法国、德国、奥地利、巴西、菲律宾、日本、新加坡、印度、阿拉伯、埃及、澳大利亚等几十个国家和地区。它在同行业同类产品中具有价格适中，品质一流的优势。公司总部设在佛山市顺德区伦教镇熹涌工业区解放路e座，连接105国道，距广州只有20分钟的车程，距香港有一个多小时的车程，临近容奇、北滘港，海陆空交通便利。下表是有关勇丰包装公司的详细信息：

港、澳、台商独资企业

化妆品、酒类、糖果、茶叶包装等

150万港币

生产加工

51—100人

化妆品公司、酒厂、礼品公司等

人民币300-500万元

佛山市顺德区伦教镇熹涌工业区解放路e座

人民币200-300万元

勇丰包装

3000平方米

11-20人

iso 14000

欧美、大陆、港澳台地区

30万套

在火车上奔波了28小时，终于来到了我曾经生活过一个多月的广州市，一下火车我便被哥哥接到他的住宿。第二天我们直奔工厂-----勇丰包装公司（右图1）。由于是事先约定，还有我一个初中同学在那里工作，所以我们一到，徐师傅就领着我们参观起来。首先，映入眼前的是两层高楼的工厂作业间，走进里面就是员工娴熟的操作机器。在正式参观前，徐师傅给我们讲了商品包装的作用，即商品包装可以：

1.保护商品。

2.便于流通。

3.方便消费。

4.促进销售。

5.提高商品价值，促进使用价值的实现。第二个知识点是商品包装的.基本要求，可分为总体要求和技术要求。

（一）适应各种流通条件的需要。要确保商品在流通过程中的安全，商品包装要具有一定的强度，坚实、牢固、耐用。对于不同运输方式和运输工具，还应有选择地利用相应的包装容器和技术处理。总之，整个包装应适应流通领域中的储存运输条件和强度要求。

（二）应适应商品特性。商品包装必须根据商品的特性、分别采用相应的材料与技术，使包装完全符合商品理化性质的要求。

（三）适应标准化的要求。商品包装必须推行标准化，即对商品包装的包装容（重）量、包装材料、结构造型、规格尺寸、印刷标志、名词术语、封装方法等加以统一规定，逐步形成系列化和通用化，以便有利于包装容器的生产，提高包装生产效率，简化包装容器的规格，节约原材料，降低成本，易于识别和计量，有利于保证包装质量和商品安全。

（四）包装要“适量、适度”。对销售包装而言，包装容器大小与内装商品相宜，包装费用，应与内装商品相吻合。预留空间过大、包装费用占商品总价值比例过高，都有损消费者利益，误导消费者的“过分包装”。

（五）商品包装要做到绿色、环保。商品包装的绿色、环保要求要从两个方面认识：首先，材料、容器、技术本身应是对商品、对消费者而言，是安全的和卫生的。其次，包装的技法、材料容器等对环境而言，是安全的和绿色的，在选材料和制作上，遵循可持续发展原则，节能、低耗、高功能、防污染，可以持续性回收利用，或废弃之后能安全降解。

（一）商品包装技术的概念，即指为了防止商品在流通领域发生数量损失和质量变化，而采取的抵抗内、外影响质量因素的技术措施，又称商品包装防护方法。

（二）商品包装技术的要求。影响商品质量变化的外部因素分为物理、化学、生物等因素。商品包装防护技术正是针对以上影响商品质量的内、外因素而采取的具体防范措施。

**国际贸易实训报告篇十**

通过实训一，使学生尽快了解国际贸易模拟实训的概况，熟悉simtrade模拟实训平台操作界面，建立基础账户信息，明确模拟实训业务流程以及实训要求。

（1）了解simtrade基本用法。

（2）以每个角色登录并注册公司（银行）名称，在“资料”中输入必要的.信息。

（3）选择目标产品与交易对象，做好市场调查。

（4）提交实验报告。

按照实训指导书上的操作方法和步骤进行。

1、熟悉simtrade外贸实习平台软件的操作方法；

2、明确外贸模拟实训过程中的个角色定位，及角色扮演；

3、分别以工厂、出口商、进口商、出口地银行及进口地银行的角色建立账户，并完善基本账户资料。

（请将实验结果在此处粘贴，注意排版）

（一）工厂账户资料

（二）出口商账户资料

（三）进口商账户资料

（四）银行相关信息

成绩：

指导教师签名：

批阅日期：

**国际贸易实训报告篇十一**

xx公司始建于20xx年6月，公司位于xx工业区，占地面积11万平方米，建筑面积7.6万平方米；注册资金5010万元（人民币）。现有员工360人，其中高级工程师9位，专业技术人员46人，公司设有市场部、生产部、技术研发区、理化中心、质检部、采购部、财务部、人力资源部、办公室、国际贸易部等部门，是河北沧圣管件集团隶属专业生产管道防腐保温系列产品的分公司。

xx公司主要产品为：石油、石化、电力、输油、输气、热力等行业专用保温管道，聚氨酯发泡保温，拥有大中型外护皮套生产设备3套，发泡机8套，可生产dn50—dn1420mm口径的保温管道，生产能力、产品质量赢得了广大客户的好评。

公司采用科学的管理机制，坚持“质量第一、信誉第一、以人为本、科技兴企”的经营理念，恪守信誉，立足市场，产品赢得客户，服务缔造友谊，质量求得发展的经营方针，博得了各界朋友的信赖和支持。

实习时间：20xx年7月18日—20xx年8月24日

实习地点：xxx工业园区

实习岗位：国际贸易部职员

三、实习的目的性质和目的

本次实习属于生产实习

本次实习在于在充分了解本专业情况的基础上，培养学生的写作能力与科研的能力。进一步从前两次认识层面的实习推进到对学生能力的培养上，为未来完成毕业实习并顺利撰写论文打下良好的基础。

通过本次实习，深化了我对国际贸易实务乃至对国际贸易理论和经济相关理论的理解，在实践中深入思考国际贸易中的相关问题，同时培养了写作能力、独立思考能力和自主学习的能力。

1.学员要遵守校纪、校规，遵守实习单位的规章制度，遵守地区和国家的法规

2.认真学习，广泛调查研究，收集资料验证所学。收集的资料应真实、具体、时间性强，并有一定的代表性，且具有研究的针对性

3.按实习单位的企业商业的保密要求，做好保密工作

实习的主要工作以调查和研究为主，通过对本地区国际贸易、金融以及相关经济情况的调查了解，走访了相关几家企业，并选择性的对相关企业进行了问卷调查，同时借助网络广泛搜集相关信息，对本地区的对外向型经济人才的需求情况进行了调查分析。

不知不觉，时间已经走完了三个春秋，我也迎来大学期间的最后一个暑假，三年之前，懵懂的自己选择了国际贸易这个专业，经过三年的淬炼，自己对国贸专业的相关知识相比于三年之前已经提高了一个大的台阶。

在xx公司一个多月的实习，我不仅完成了国际贸易部职员的本职工作，熟练掌握阿里巴巴操作平台，并进行报价，联系客户等，还就本地区对外向型经济人才的需求情况展开了调查研究。

xx公司位于河北省沧州盐山县，盐山县可谓是钢管、管件之乡，紧邻钢管、管件盛产之乡——孟村，拥有充足的原材料、钢铁相关知识人才及技术；紧邻黄骅港、天津港，拥有方便的交通。 近年来，河北省外向型经济发展迅猛，带动本地区经济一步步迈向国际化，但是外语人才培养滞后于经济发展，外向型经济人才难以满足经济和社会发展需要。本次调查分析了外向型经济对外语人才的需求特点，对本地区外向型经济人才培养现状进行了总结，指出外语人才培养中存在培养模式趋同化、知识结构单一、高端复合型人才稀缺等问题，提出了基于本地区市场需求导向的复合型外语人才培养策略。

在实习期间，我曾跟随部门多次到访本地区许多企业，与多家企业主管提及到外向型经济人才问题，就其回答而言，可知本地区外向型经济人才是相当紧缺的，尤其是口语熟练的外语人才。

同时，根据对河北省外向型经济及相关人才的网络调查，分析得出本地区外向型经济发展现状及人才需求特点，外向型经济人才存在问题。

1.本地区外向型经济发展现状 自改革开放以来，河北省积极推进“环京津和环渤海带动战略”，加大对外开放工作力度，努力扩大出口，推动国际贸易发展，使外向型经济迈上了新的台阶“十一五”期间，对外开放领域不断扩大，开放型经济步伐明显加快，全省外贸进出口总值先后迈上200亿、300亿和400亿美元台阶，年均增长21％；出口规模突破200亿美元，年均增长15.6％，稳居全国外贸十强。累计实际利用外资170.8亿美元，比“十五”期间增长1.2倍，年均增长13.9％；对外直接投资14.8亿美元，比“十五”时期增长10倍，年均增长36.1％。从上述数据可以看出河北省外向型经济发展势头强劲，已经成为河北经济发展的强大引擎。随着国家产业结构调整和环首都、环渤海发展战略的实施，河北省外向型经济发展正面临难得的发展机遇。

在如此的机遇下，作为河北省管件、钢管基地的盐山，外贸发展势头亦是强劲的，主要表现在一下几点：

（1）本地区管件企业众多，竞争激烈，国内贸易已远远不能满足各企业的发展，企业要想立于不败之地，做强做大，就必须发展外贸，走向国际市场，这从而促进了本地区的经济发展，带动了相关企业的发展。

（2）本地区云集了众多此类企业，原材料不仅丰富，技术也是相当的纯熟，且方便技术的交流，吸进了不少外资流入。

（3）外贸的发展必然使得对外经济合作增加，为促进产品技术的交流、更好地维护客户关系，国际出游亦不断增加，带动了本地区相关服务的经济发展。

外向型经济发展势头虽好，可与之相关的人才问题却不尽乐观。 第三方调查机构麦可思(mycos)研究院的最新调查数据显示，英语专业毕业生的失业量位居20xx届失业量之首；英语专业连续三年被列为就业红牌专业。然而与此形成鲜明对比的行业调查结果却显示，外语翻译行业高端人才缺口却达90％以上。究其原因，随着经济全球化和国际贸易竞争的加剧，国内外市场和企业对外语人才的需求呈现多元化，要求外语人才不仅要有外语基础，还要具备相关的专业知识，而反观国内多数高校的英语人才培养模式，仍然沿袭传统的以外国语言文学为目标的教学模式，毕业生知识结构单一，实践能力差，不能满足市场和企业需求，抑或与之相关的国际经济与贸易专业，外语掌握程度却又不高，因此，当前社会需求和外向型经济人才培养之间的矛盾，在本地区的外向型经济发展中也尤为凸显。

（1）外语类院校少，人才培养同质化严重，专业针对性差。究其整个沧州，专、本科院线并不是很多，外语类院校则更是少之又少，几乎大多数的高等院校都开设了英语及日语专业，而小语种如西班牙语、阿拉伯语等开设的院校很少或根本没有。

专业设置失衡导致的结果就是英语和日语专业人才过剩，而市场急需的小语种人才得不到满足。通过调查发现，80%以上的高校在其人才培养目标中含有“复合型”或“应用型”字样表述，但是在课程设置上，其复合型人才的特征并不明显，缺乏专业特色，没有结合地区经济发展需求和所在行业发展形势，这种人才同质化的培养，一定程度上阻碍了经济的发展。

同时，外语类院校过分强化语言，硬式的教育，忽视了专业知识的重要；而相关专业，例如国际经济与贸易的教育，又过于忽视外语的培养。

（2）缺乏复合型人才，高端外语人才。以河北省的英语专业为例，几乎所有的高等院校和高职院校都开设了英语专业，在校生和毕业生的数量达到了上万人，但是培养的人才是以中低端为主，毕业生知识结构单一，缺乏专业知识和实践经验，难以满足市场需要，而像同声传译、科技翻译等高级、复合型人才仍然紧缺。虽然有一半以上的院校开设了外语研究生教育，但其培养的方向是研究型人才，并非复合型和实用型人才，因此与市场需求也不适应。

本地区虽然紧随省、全国的发展步伐，但与经济发达地区来比，相差甚远。在经济、教育方面仍有落后，这一定程度上制约了本地区外向型经济的发展，加大了本地区对外向型经济人才的需求。

在经济局限的大背景下，本地区居民消费与经济发达的城市相比，自然不高，整体的工资水平与城市地区有一定差距，在一定程度上阻碍了经济人才的流入，不利于本地区人才的保留。

（1）以大纲为指导，结合经济发展形势和自身特点，制定差异化的人才培养方案。外向型经济发展对人才的需求是多元化的，高等院校要使培养的人才具有市场竞争力，在激烈的市场竞争中胜出，就要以英语专业教学大纲为指导，立足于细分化市场需求，坚持差异化发展策略，制定差异化的人才培养方案和目标。首先要对经济社会需求进行准确分析和把握，进而将细分市场需求与本校优势资源进行完美结合，最终打造具有竞争优势的外语专业品牌。

（2）整合优势资源，灵活设置复合型人才培养模式。近年来用人单位和就业市场的信息表明，单一知识结构的基础技能型纯外语人才已经完全不能满足市场需求，具有跨学科、复合知识结构、多技能型的复合型外语人才是人才需求发展的方向。因此，作为人才培养机构的高等院校应该积极调整人才培养方案，为培养跨学科、复合型人才的培养创造条件，建立复合型人才培养的机制，加大双语式教学的力度，加强学科之间的交融。

（3）积极参加社会实践，增强学生的应用能力。外语是一门实践性极强的技能，需要通过大量的反复练习和实践才能很好的掌握和应用，应该充分重视实践教学的开展，不仅要在课程上进行必要的练习和实践，而且要充分利用第二课堂和各种社会实践的机会进行训练。社会实践的途径有很多，如各种英语大赛、辩论赛、国际性贸易洽谈会和体育赛事的翻译服务、志愿者服务以及到涉外企业进行兼职和实习等。这些活动既可以锻炼语言应用能力，增强专业素养，又可以提高学生的综合素质，积累社会经验。

一家本地区的管件猎头企业——中原管件有限公司主管说：“中国不乏外语人才，但是，能熟练使用外语的技术人员却不多，尤其钢管、管件技术人员十分紧缺，懂外语的就更加少啦，加之，本地区的经济较发达城市差之甚远，在薪酬方面又失去一重强有力的吸引力，所以培养非外语专业的外语人才，对本地区发展外向型经济实为有利”。正如其所言，只有多渠道的培养复合型人才，才能更有力的促进本地区的外向型经济。

利用优势，不断地吸引外资，不仅是投资企业，更要吸引其投资办学，提高人才培养质量，开创多元化的人才培养模式，突出人才培养的目的性和专业性。同时，采取鼓励政策，鼓励大学生回乡工作，采取激励模式，适当提高其工资水平。其次，曾设成人院校，对没有接受过高等教育，但是工作经验丰富的职员定期培训，提高工作人员素质。

总之，本地区外向型经济人才需求的紧缺，这与本地区的外向型经济发展密不可分，与本地区整体经济、政策、教育的发展息息相关，这需要国家、政府、企业，包括我们相关专业的大学生共同努力。

转眼之间，实习也步入尾声，这一个多月的实习让我刻骨铭心，此次实习，我主要是搜集网站，建立属于公司的网站，并发布产品信息；在商友宣传易上，编辑产品信息，并输入验证码，进行信息的群发；在阿里巴巴平台上发布产品信息，报价，整理客户资料，及时联系客户，发送邮件，跟进客户；制作一些报价单及一些简单的单据，工作虽然零碎，繁琐，但我却受益良多。

在做本职工作的同时，我了解到了国际贸易的操作平台，学习到了一些书本上学不到的东西，加深了对外贸流程的理解，使我对专业有了全新的`认识，同时，让我深刻地感受到团队合作的力量，也使我更加清楚了自己的不足，明确了学习目标。

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，加强使用外语沟通的能力，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。

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。

因为我们每做一行，都要先熟悉自己的产品之后才能够将它更好的推销给我们的客户，因此熟悉产品是第一步。真正的外贸精英，并不一定是科班出身，更多的是外行进入的，从而做到一定的成功，因此，我们不能骄傲自大，不要认为自己比他人更有优势，其实我们比他人有着一些劣势，比如我们思想上的懒惰以及思想上的自大，导致我们在外贸中有时会迷失自我。当我们把国贸的影子去掉的时候，我们会更轻松的前进，带着真正的国贸带给我们的知识，更好的去开拓自己的外贸之路。

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，我们知识的援用，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，本次实习的调查分析，更使我明白了自己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外向型经济人才。

**国际贸易实训报告篇十二**

ｘｘ贸易公司是由对外贸易经济合作部批准成立的、人民政府领导的国有外经企业，经过xx年的发展，公司先后在世界20多个国家和地区开展了业务，设立分支机构和委派业务代表，连续六年进入中国进出口额最大的500家企业行列，形成了良好的格局。ｘｘ贸易公司在19xx年通过由dnv颁发的 iso9002质量认证。公司的经营范围主要是承办对外经济援助项目，在海外兴办各类企业，承包国际工程和国内外资工程，劳务人员外派及培训，为外国及港澳台客商的驻穗机构和外商投资企业提供雇员和配套服务，商品技术进出口，沙石土进出口、房地产开发和经营，信息咨询服务。

ｘｘ有限公司是属于ｘｘ贸易公司负责国际贸易的相关子公司。企业遵照我国对外经济工作的方针政策和法规，以地区强大的经济技术力量为依托，组织和协调各方面的力量，开展形式多样的对外贸易事务，以增进我国和世界各国的经济繁荣和进步。我公司承办物资进出口，商品和技术进出口；沙石土出口，同时承办我国对外经济援助项目；在海内外兴办各类实业；承办承包工程所需的设备等。

20xx年ｘ月ｘ日——20xx年ｘ月ｘ日

三、实习内容

了解国际贸易的一些基本流程和操作，了解基本业务流程，协助单位同事进行相关单据的制作、印刷和盖章。

审核前几年的出口退税备案资料，查找错误处。查询出口报关单的进度。打印相关发票、报关单。

作为实习生，我刚开始的主要任务是认识公司的业务，大体了解公司主要出口业务是天然砂，以及其它一些日常用品。对公司的主营业务有了一个大致了解之后，接下来我开始查看和审核公司以往到的出口退税备案资料，包括报关单、增值税发票、装货单、提单、出口合同、购销合同以及结汇水单。这些说看完很简单，不过要真正的将每份单据一一对照，检查是否有不一致的地方，也是不是一件轻轻松松可以很快做完的工作。虽然在学校的时候都有学过这些外贸单据的相关知识，但是真正接触起来才发现课堂上模拟的和真实情况下是不一样，而且在公司接触的单据所涉及到具体对象比模拟单据要多要复杂。

在我大致熟悉了公司的日常流程后，我的日常任务主要就是查看公司从20xx-20xx年间所有做过的对外贸易的出口退税备案资料，将有问题的地方记录下来。去审核那么多的单据，是需要一定的耐心和细心的，因为出口退税也是涉及到公司很大的一笔金额的。除了审核备案资料以外，我还负责协助其他同事的一些业务工作。比如说查询记录交易过程中的出口报关的进度、查询客户询盘要求的商品的海关编码和退税率等等。这些东西看起来都不难，但是比较繁琐和细致，工作的时候我必须仔仔细细地对照各个单号进行记录，如果出些差错的话，不仅仅对自己的不负责，还是对公司的不负责，会对公司运作造成影响的，所以我必须认真仔细。除此以外，也并不都是在办公室的工作，还涉及一些相关的业务需要外出办事。有一次，为了获得澳门出口砂石的投标，必须去进行公证。而对于做公证这一块是不属于国际贸易课堂上的知识的，所以由一位单位的同事带着我去公证处，我从中旁观学习。日后的工作中也会有像这样的与专业知识无关的业务要去完成，我必须时刻保持着学习的态度去面对每一项工作中的事务。

作为一个新人，不管是到哪里，在公司我学会了很多，首先是一个自己学的态度，在那里，我看了一些平时没有注意的书目，如《海关进出口税则》，《海关编码》，《ucp600》，《自由贸易区原产地证知识手册》等一些有关贸易的书籍，从自己的阅读中收获很多，也学会了很多。再者，就是到一个新单位要积极主动的做事，看事情做事情，因为别人都有自己需要忙的.事情，只能有空会跟你交流，你就要学会自己去看，去学别人的东西。最后就是要学会使用各种办公软件，其实平时我在日常生活也对办公软件有些了解，可能没有经常使用，或者每个地方有自己的不一样东西，程序会有不同。所以在那，我也学会了许多办公用品的使用，如：传真机，扫描仪，打印机，复印机等，因此只有自己去操作了才会更加熟悉。

经过了这一个月的外贸业务实习，让我了解到国际贸易工作挺复杂的，而且在此工作中要有忍心、恒心、信心。 实习中，我在日常的贸易活动中，针对这些活动每天都有不同的心得体会，而且发现了不同的问题，可以说在是受益匪浅。 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。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。

我真的很感谢公司给我提供这样一次实习的机会，很感谢带我们的老员工，是他们教会我了一些为人处事的道理，以及对一个企业文化的认识，同时也让自己对国际贸易这一块有了更大的兴趣，如果以后能够有机会从事这个行业的工作我相信会很快上手，实习的日子虽然即将结束，但是我知道自己学习的路途还很遥远，自己的知识还很缺乏，毕竟理论只有在实际中才能检验。我会保持着学习的劲头一路前行。

在整个实习过程中，我学到的不少。作为一个在校大学生，基础的理论知识要掌握扎实，才能灵活变通，以不变应万变。而对于工作要认真对待，积极完成自己的任务，不能把自己的事情一拖再拖，但是切忌浮躁，脚踏实地才能学到东西，一步一个脚印才能成功。

实习与上课不同，这相当于我已经踏足于社会。因此，要眼观六路，耳听八方。从其他同事之间的交谈以及同事如何接电话打电话中学习怎么和工厂联系，制单结汇中应注意什么问题，怎么拒绝不必要的电话广告……有时从他们的谈话语气、举止中可以了解到自己在办公室中的处境，因此也就明白了对哪个人该说什么样的话，什么时候该说话，什么时候该沉默，什么话该说，什么话不该说。

工作中如果有耐心教自己的同事是一种福气，当然也会同样的有不乐意对我们施舍经验的人，遇到这种情况，不必抱怨，因为他们并没有这个义务，所以一定要沉住气。如果问他们问题他们只是敷衍了事，那么仍要笑着说谢谢，但是心里要记住以后不要再犯同样的错误了。另外如果同事让自己帮忙一定要很乐意去做，而且要尽量做好，因为更多时候需要帮助的是我们。

在实习中，我认识到我还有不少地方需要在日后多加努力。主要有三点我要在之后的不管是学习还是生活都要努力改进。

一是要加强英语及专业知识的学习。对于外贸人员，不仅要掌握充分的专业知识，而且还必须会使用英语与外商进行交流、谈判以及写传真、函电。一旦没有掌握较好的英语水平，就很难胜任工作，甚至会影响工作的进行。

二是要有坚持不懈的精神。我作为一个在校生，无论到哪一间企业单位，开始的时候都不会布置过多的业务，通常都先让熟悉公司的工作环境。在这期间会觉得很无聊，没有事情可以做，便有了放弃的念头。但是我一定得坚持，不能就此放弃。另外，工作和在家里在学校不同，做到不好不到位就会被别人所批评。这时我更加要直面自己的不足，吸取经验，更正错误。

三是要学以致用。我作为外贸业务助理，是与专业对口的工作。但是经过一段时间的实习，我发现有时候实际要比理论更简单直接，但有时候实际操作却又比理论复杂。所以我更加要虚心向老同事请教，理解以前在课堂所学到的知识。

单位在平时的业务上也存在一些问题和疏忽。有的时候预算的费用和实际并不相符。主要是和供货商（工厂）存在沟通上的不足。所以，在做每一笔贸易之前一定要选好术语和算好费用，然后再确定合同。如果在没有调查清楚工厂的产能或者是进口商的市场环境而草草签订合同，就会出现差错。因此单位在预算表上要仔细做好调研。

**国际贸易实训报告篇十三**

根据相关的国际贸易法律与惯例，结合我过的实际情景与国际贸易实践，以出口贸易的基本过程为主线，以模拟设定的具体出口商品交易作背景，针对出口贸易中业务函电的草拟、商品价格的核算、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、信用证的审核与修改以及贸易文件制作和审核等主要业务操作技能。

培养我们的自学和动手本事、理解本事以及思维本事。经过进出口贸易模拟实习，让我们能够在一个仿真的国际商业环境中切身体会商品进出xx易的全过程，能够在实际业务的操作过程中使其全面、系统、规范地掌握从事进出xx易的主要操作技能。

经过了两周的贸易实务实习，让我们了解到商务工作挺复杂的，并且在此工作中要有忍心、恒心、信心。

实习中，我们在模拟的.商务活动中，有十五个主要业务操作，针对这些操作每一天都有不一样的心得体会，并且发现了不一样的问题，能够说在是受益匪浅。

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。另外，在国际贸易中，交易双方的成交量通常都比较大，并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。

**国际贸易实训报告篇十四**

我于\_\_\_\_年x月\_\_日到x月x日去\_\_\_\_公司进行实习，该公司是以纺织品和服装为主的国际贸易公司，主要产销国是北美的美国和东南亚地区，以及南美的巴西等国，该公司有两个业务部和一个单证部，一个财务部组成了贸易主体，我就是在其中一个业务部门进行实习，这个业务部主要负责服装的进出口工作，在实习期间，我了解了基本的贸易业务知识，学会了电脑制作外贸销售合同，以及按信用证要求制作装运创汇单据，熟悉了客户通电和业务人员按工厂要求对外报价，了解了专业外贸公司目前的现状，感受了外贸业务的艰难。

由于是以纺织品和服装为主的贸易公司，所以对布料要有必须的认识，所以到那里的第一天，我就对各种布料进行了学习，了解了各种布料的成分和规格，因为在贸易中布料的成分是是否贴合合同的一项重要依据，不光要了解的学名，还要了解布料的代号，因为合同中往往出现的是布料的代号，同时布料的规格也一样重要，因为客户一般是要检查样品的，在检查之前必须要有贴合其要求规格的布料给其看，这样才能进行下头的步骤。所以对布料的熟悉程度，是检查一个是否合格业务员的基本指标。能够说，这个公司的所有贸易都是建立在对布料的熟悉程度上的。

经过此次国际贸易实习，我们首先了解了再生铅的生产工艺流程。经过此次国际贸易实习认识到自我要什么、该做什么、该如何做，怎样才能做好。

实习日期:\_\_\_\_年x月\_\_日到x月x日;实习单位:\_\_金洋冶金股份有限公司;实习地点:\_\_襄樊谷城县石花镇;实习目的:了解国际贸易专业实际工作流程，提高实际操作本事。\_\_金洋冶金股份有限公司位于道教胜地武当山东麓，名城襄樊和东城十堰之间。公司是以有色金属再生冶炼、铅基系列合金研制与生产为主的专业化公司，国家科技攻关项目“无污染再生铅技术”科技示范厂，\_\_省高新技术企业，拥有营进出口权，经过iso9002和qs9000质量体系认证。经过此次国际贸易实习，我们首先了解了再生铅的生产工艺流程。

对于此工艺的学习，使我们对一线的工作有了比较全面地了解，接触到了以前从未接触过的全新领域，增加了对不一样行业的了解，也为今后参加工作，如何能够更好，更快地了解，适应一线的工作打下了良好的基础。

结束了几天的一线体验后，我们进入了营销部门开始正式的专业实习，负责带我们实习的是一名中南财大毕业的师姐，她首先给了我们一些关于再生铅合金技术的外文资料让我们翻译。这些资料包含了很多的化工专业术语，对于我们学习贸易的学生来说是一个挑战，但同时，这也是一个学习的好机会。所以，我们翻译的时候，要查阅很多的资料、字典、文献，并且，为了能够把一句话翻译的“信、达、雅”，我们这一组的成员也经常在一齐讨论，这不仅仅是体现了我们团队成员的良好团队精神，也提高了对于英语的学习水平。最终，我们顺利完成了翻译任务，为此次圆满完成国际贸易实习任务起了一个良好的开端。

之后，师姐又给我们拿来了一些单证，eg: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，可是，我们都觉得书上讲的东西理论性太强，实践中必须用不到。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本事，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。

国际贸易实习期间，根据公司领导的安排，我还十分幸运的和师姐一齐去襄樊市农业银行国际结算部和外汇局进行了一次出口收汇核销。虽然很辛苦，一天之内要在襄樊和石花之间跑两个来回，可是，我觉得值得，也并不觉得辛苦，毕竟是学习到了东西。当自我真正去实践一次的时候，甚至是十分简单，只是我们并不了解，而觉得神秘，才把国际贸易复杂化罢了。

很感激金洋公司的领导和员工对我们这次国际贸易实习的支持与帮忙，对于初出茅庐的我们，虽然这并不是真正的工作，但却让我们实实在在的学到了很多东西，很多是让我们受益终身的东西。

此次实习中，也使我们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，完成国际贸易实习也就无从谈起。

这次国际贸易实习，我们不仅仅从个人本事，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，有了这一次国际贸易实习的经历，无论是今后的学习，还是工作，甚至是生活，我都会更加清楚，自我要什么、该做什么、该如何做，怎样才能做好;相信，此次国际贸易实习将是我今后人生的一个良好开端。

实习时为九月，序属三秋，清风徐来，金秋送爽。20\_\_年的7月对于我们这群中原工学院信息商务学院05级学生来说都是难忘的，也是受益匪浅的;同样，我也不例外。最初听说系里前两周要安排实习的消息，我心里还是一阵兴奋，以为又是类似办公自动化那样应对电脑做一些简单的文书工作，但之后据指导教师讲，要我们自我去主动联系外贸单位做实习时，我心一下子凉了半截。上了这么多年的书，还没有到哪家单位真枪实弹的干过呢我们这样去会有单位理解吗我心里不禁有嘀咕起来。但有着多年实习指导检验的教师跟我们介绍了很多实际的情景和一些为人处世的道理之后，我心里的怨气一下子消了大半。尽管前方有着很多困难，但我更意识到这是一次难得的机会，也是每个大学生的必经之路，别人能做到的，我必须做到;别人不能做到的，我还要做到!

初出校门，我和二位同学的“三人行”就此开始。沿着中原路朝东一向走了近一小时也没有发现一家明显的外贸公司，但我们并没有心灰意冷，因为教师昨日给我们的鼓励之词一向激励着我。我们分析了一下原因，觉得这样盲目的找下去也不是个办法，郑州这么大，还不把我们转得晕头转向啊!于是我们决定先上网搜索一下郑州市的外贸公司，果然，这样的效果好多了，我们按照网页上的几家公司人事部的电话拨了几个，虽然直接拒绝的不少，可是我们还能理解那些公司他们之所以拒绝的缘由，因为市场经济下现代化的外贸公司已不是我们想象中的那样大规模经营了，而是朝着小而精的方向发展，相当多的公司就是一个人一个部门，甚至一人身兼数职，财务、人事、业务员……也难怪我们这些毫无商业经验的大学生不能被对方理解。同时我也深感当今社会竞争的激烈，惟有各方面都有必须本事的全能型人才才会立于不败之地。没有压力，就没有动力。至此，我们应把搜索范围不仅仅局限于外贸公司，一些国营或者大型的股份制企业也许会存在进出口业务，而这同样也能使我们学习到国际贸易的知识，从而自我也能对本专业有更贴切的了解。

机会只会为有准备的人存在的;凡事预则立，不预则废。我们经过和郑州国棉四厂经营部的预约，第二天我们便顺利来到了位于中原区建设路的实习单位——嵩岳集团郑州四棉有限公司。

经营部主任按约面见了我们并详细询问了我们的实习目的及实习要求。经过交谈，我发现即使我们同样位于中原区，但对彼此了解并不多。我们首先向在座的几位“同事”介绍了我们的学校——中原工学院信息商务学院，我们学习的国际经济与贸易专业，以及我们当代大学生的日常生活情景，这样经过简短的熟悉之后，大家的话题便拉开了，在座的叔叔阿姨也不禁回忆起了他们的学生时代，我们同样也被深深的吸引，听的津津有味。这时候，我发现人与人之间的交往其实并不难，社会上的很多人都很重视并愿意了解我们大学生群体的，只要我们真诚、主动些，嘴边不失微笑，和陌生人也很容易相处的。在此之后，经过经营部门几位同事的商量!他们很快就给我们制定了为期十天的实习安排。从20\_\_年9月6日起，我们正式成为郑州四棉的一员。实习第一天，我们在工作人员的带领下参观公司的陈列室。那里有各种奖章、相片、产品样品等。经介绍后，我们得知该公司为全国100家最大的纺织工业企业之一，拥有9万多枚环锭纺，2600头大气流纺，3000余台织机，年产棉纱1。8万吨，棉布8000万米，随时为客户供给各种优质纱布产品。目前该类产品出口多个欧、亚国家，并取得了良好的社会影响，年年被评为进出口推荐企业。对公司有了大概的了解之后，我们便各自照安排好的实习流程逐个开始工作，落实到位。

首先，摆在我面前的就是很多的文书材料，各种专用词汇令我眼花缭乱，更有甚者，一些单据是全英文的，我一下子就傻了，除了几个“newyork”“dollar”“sell”等词，其他都不曾相识。在那里我才感觉英语学习是多么重要啊!正当我看的声泪俱下时，一旁的叔叔笑着对我说:“看晕了吧，呵呵，这不比英语考试的阅读理解简单吧”在他的细心指教下，一些常见的词如:“对外签约”“对外付汇”“许可证号”“报关”“报验”“消关”“仓储”……几天下来，我也认识了不少，虽然不明白这些操作到底怎样搞，至少又多认得了英语词语，同时我也开始活力高涨，兴趣十足，也越来越想明白的更多。

又经过几天的`实习之后，我对公司的产品也有了更多的了解。目前生产的7s~140s的纯棉及混纺纱线，高弹力布系列产品以及高支府绸，防雨布，担纱卡，帆布，灯芯布，雏布等一系列产品;同时设计开发了莫代尔弹力布，四合一纺生面料，抗菌，抗静电功能服装面料等数十个新品种。在此，我才切身感觉到创新对于一个企业发展的重要性。“问渠哪的清如许，为有源头活水来”，的确如此啊!在一个这样竞争激烈的社会里，惟有不断的学习，推陈出新才能有不败的可能。对于一个企业如此，一个国家，一个民族更是如此!

经营部进出口业务主营面料产品包括:棉布，tc布，cuc坏布，弹力布。显然这只是棉纺工业的一个方面。具了解，纵观我国纺织工业，从本身看，具有较大优势，我国纺织工业经过近4040。此外，从国内外需求拉动看，我国纺织品产业生存与发展空间日益扩大。以国内看，随着生活水平的提高，人们对纺织品的数量、品种、质量等方面的要求也越来越高。农村市场对服装的需求活力也是不可忽视的。以我自我出生地(武汉市蔡甸区大集街)为例，随着开发大军的到来，即将就要并入武汉经济技术开发区，那时必将会有一大批的服装物流企业聚集于此，城乡差别是朝越来越小的方向发展的。从纺织品世界需求来看，西方发达国家是纺织品消费的巨大市场，如美国所有的纺织品都要从世界进口，德国、法国、英国、日本等过的纺织品需求也将增大。巨大的市场活力成为我国这个纺织品生产大国和出口大国持续发展的强大拉动力。

wtowto能够利用争端程序解决与其他国贸易中的争端，维护我国的经贸权益。这也就要求我们必须掌握更多的相关知识，如《经济法》《反倾销法》等，而这一切都是立刻就要开始学习的，我从今日开始就要一点一滴的积累。

此外，经过这次为期十天的外贸实习，我不但学了不少理论和专业知识，同时，在为人处事方面，我感觉自我也有很大的提高。

我发此刻人际交往中有几点是相当关键的。首先就是真诚，其次是沟通，再次是活力与耐心。一个人能够伪装他的面孔他的心，但决不能够忽略真诚的力量。沟通是一种常用的技巧和本事，时时都要巧妙运用，认识一个人首先要记住对方的名字，了解一个人则要深入的交流，而这些都要自我主动去做。活力与耐心就象火与冰，看似两种完全不一样的东西，却能碰撞出最美丽的火花。活力让我们工作有忘我的热情，愿为共同的目标奋斗;耐心又让我们细致对待工作，做好每一个细节。以上几个方面相互补充、促进，为人处事起来才得心应手。

勿以善小而不为，勿以恶小而为之。在实习时同样如此，尽管我们是去实习国际贸易方面的资料，但端茶倒水之琐事同样能够反映一个人的素质。总之，事无巨细，恭亲为佳。务实和虚心是我在实习时的两大法宝，不能好高务远，不要眼高手低，我们需要锻炼的就是尽一切可能保质保量去落实一件事的本事，这样才能赢得上级的信赖。在今日这样一个物欲的社会，能多创造一份信赖是一大幸事，至少我是这么认为的。

综上就是我的整个实习过程及感受心得，虽无华丽的词藻、奢华的修饰及精彩的句势，但有的都是我内心里的声音;我不要华而不实，但求多一分真才实学，自我见了多少，明白了多少，学习到了多少……自我心里的感触才是永恒的!

在以后三年，或者说是今后的人生道路上，我都会本着虚心学习的态度，务实勤劳的作风，抓住机遇，勇于挑战，认真总结。

**国际贸易实训报告篇十五**

7月16日至7月20日，为了加深对国际贸易专业知识的理解，方便以后在企业具体解决国际贸易方面的实际问题，提高自我的专业技能，我们05届国际经济与贸易专业全体同学在国贸专业指导教师的带领和指导下，进行了为期5天的国际贸易专业认识实习。第一阶段，我们来到唐山市隆达骨质瓷公司进行实地调研;第二阶段，听取唐山进出口公司三友集团王总经理和唐山市高新技术开发区招商局严处长的来校讲座。现将实习的具体资料和收获报告如下:

实习中我们来到唐山市隆达骨质瓷公司，参观了公司的生产流水线，调查并了解了公司外贸出口业务的具体流程，唐山隆达骨质瓷有限公司始建于1994年，性质为民营企业，主要从事高档骨质瓷的生产和销售，经过全体员工十余年来的不懈努力，隆达公司已成为亚洲最大的骨质瓷生产企业。公司位于河北省唐山市银河路，占地12万平方米，建筑面积7万平方米，公司现有员工1600多人，其中管理人员100多人，从事骨质瓷生产技术及新产品研发人员有30余人。公司现拥有52米和48米全自动燃气隧道窑7条，38米和46米全自动燃气辊道烤花窑2条，骨质瓷年生产本事20xx万件，公司主要产品为骨质瓷茶具、咖啡具、中西餐饮具及宾馆、酒店、航空用瓷，产品定位于国内外大中城市的高级商场、高星级酒店、宾馆等。

此次实习，我们首先深入生产车间，参观骨瓷生产流水线，了解了骨质瓷的生产工艺流程，对于此工艺的学习，使我们对一线的工作有了比较全面地了解，接触到了以前从未接触过的全新领域，增加了对骨质瓷行业的了解，也为今后参加工作后，如何能够更好、更快地了解，适应一线的工作打下了良好的基础。

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，这给广大国际贸易专业毕业生求职者创造了良好的就业机会。不一样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一样的国家或地区，所以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，必须具有很强的实践本事，即贸易实际操作本事。而现代的国际商务活动，对从业人员的知识结构、实践本事和基本素质提出了更高要求，所以我们也面临着更大的挑战。我们在校大学生必须不断的提高自我以适应新的形式。我们经过对隆达公司的调查和对相关人员的提问，了解了隆达公司的贸易流程。

1、隆达公司的贸易流程:

隆达骨质瓷公司产品主要出口到欧美日等发达国家，经过参加各种展会与客户洽谈，吸引客户来厂参观，客户确认生产本事，管理水平和质量情景以后，然后在确认样品，商讨价格，付款方式，交货期，包装，运输，最终正式订合同，外贸业务员再制定生产排产单交给生产计划部门，由其安排生产，在生产中由质量监督部门负责产品质量监督和不合格产品控制，业务人员这时要把握好生产进度的情景，并及时的和客户进行沟通和交流，了解客户的问题和意见，在90%的产品生产出来以后，业务人员制作报检单据，并交给公司报检员报检，取得换证凭条等一系列手续，以后，待货齐全后，由船务人员租船订舱，并安排装柜，制作报关单据，运到指定港口，由公司报关员报关，发运，并取得相关单据，最终取得并确认水单，出口收汇核销，取得退税。到此，贸易基本完成。其中要注意的是在客户签订合同以后，财务人员确认定金，信用证付款方式下要催证，审证，改证，无误后方安排生产。

2、由特殊推广到普遍，我们能够得到进出口公司的一般贸易流程:

(1)了解市场概况。要想在激烈的市场中生存就必须能够迅速把握市场动态，了解最新市场供需情景。锁定了目标市场，接下来就是寻找交易对象。

(2)同业务伙伴建立业务关系。

(3)询盘、发盘、还盘、接收。

(4)外销合同的签订。合同的起草是一项重要的、细致的工作，起草一份合同必须从本企业和他方企业双方的\'利益出发，研究各方面风险，认真起草合同中的每项条款。

(5)填写各类单据。出口商要想顺利把商品送出关外，必须正确填写各类单据，这其中有报验单，商业发票，装箱单，核销单，报关单，汇票，一般产地证明等等。

(6)后期工作。单据填写完成后随后的工作是去外运公司租船定舱，报验，出口保险，核销备案，报关，装船出运，制单交单，收汇，核销及退税。

由以上能够看出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，从而损害交易双方当事人或其中一方的经济利益，并有可能引起法律上的纠纷。所以我们将来在做贸易的过程中，必须要做到不遗不漏，认真心细，避免造成不必要的损失，这就要求我们必须具备做贸易的基本素质。

以上提到国际贸易的中间环节多并且复杂，一不细心就会出岔子，所以我们要摆正心态，热爱外贸工作，养成认真细心的好习惯，不懂就问，另外，在国际贸易中，交易双方的成交量通常都比较大，并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。所以，我们必须要有专业的知识和为对方着想的意识，多站在客户的角度思考，这样就能在质量与服务上让客户得到更多的满意，外贸作为一门服务性行业要求我们在对待客户是表现更多的热情，更多的耐心这样才能做到利益最大化。做贸易还要有一种竞争观念，现代社会竞争激烈，做外贸竞争越发激烈，同时做外贸也只允许赢，应对激烈的竞争要打造自我的特色吸引外商的眼球，同时还必须有细腻的心思，敏捷的观察力，这样才不会在大浪掏沙中沉没。摆正心态和换位思考王总经理在讲座中多次提到并强调过。

另外，对于我们的竞争对手我们也要有所熟悉，在经济高速发展的今日，竞争的激烈程度也日趋白热化，同行业之间既要有竞争也要有合作，竞争越激烈的行业越能意识到双方的共存关系，并且人们越来越重视合作，重视信誉和共同利益，意识到仅有开展广泛的合作关系才能在市场中生存，才能求的共赢。

经过实习我对专业知识有了进一步的加深，听讲座的同时也对外贸这个职业有了进一步的了解，明确了自我在以后学习工作中的重点，在以后的学习中我认为须重点做好以下几点:

(1)加强锻炼，铸就强健的体魄。搞外贸要求必须能吃苦，不光是身体上，同时心理上，精神上也要能吃苦。

(2)熟练掌握好本专业的知识。专业知识是我们从事和进行外贸工作的基础，外贸工作的高风险要求我们必须熟练地掌握好专业知识。书到用时方恨少，所以，平时必须要多多学习，努力积累。

(3)加强英语的学习。英语作为世界语言，是我们跟客户进行交流的桥梁，所以在以后的学习中必须加强对英语的学习，同时加强口语的练习，这是我们搞外贸的基础，所以必须掌握好英语这门语言工具，否则将无法与客户进行顺利沟通，无法沟通和交流，贸易又从何说起呢。另外还要加强商务书信以及外贸函电的写作本事，公司之间的订单及沟通，很大部分也经过传真，e-mail等形式完成，我们也要加强这方面的操作本事。

(4)加强社会实践。经过实习我发现外贸这专业是门实践性很强的专业，它不光要求我们有扎实的专业理论知识并且必须具有很强的实际操作本事，所以在以后的学习生活中还必须加强社会实践，培养自我的动手本事来适应专业的要求。

(5)加强各方面素质的提高。国际贸易实务是一门综合性的学科，与其他课程资料紧密相联。应当将各门知识综合运用。比如讲到商品的品质、数量和包装资料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资料;讲到国际货物运输、保险资料时，就应去了解运输学、保险学科的资料;讲到争议、违约、索赔、不可抗力等资料时，就应去了解有关法律的知识等等;外贸工作同时是一个涉外行业，所以对各方面的要求都很高，对外代表的是国家形象，所以还要必须加强自我各方面的素质修养，如社交礼仪等。

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