# 2024年有关外贸培训心得体会(3篇)

来源：网络 作者：紫陌红颜 更新时间：2024-09-21

*当我们备受启迪时，常常可以将它们写成一篇心得体会，如此就可以提升我们写作能力了。那么我们写心得体会要注意的内容有什么呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的心得体会范文，我们一起来了解一下吧。有关外贸培训心得体会篇一在好朋友的介绍下，我去了她...*

当我们备受启迪时，常常可以将它们写成一篇心得体会，如此就可以提升我们写作能力了。那么我们写心得体会要注意的内容有什么呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的心得体会范文，我们一起来了解一下吧。

**有关外贸培训心得体会篇一**

在好朋友的介绍下，我去了她工作的地方进行了实习，这家公司的名字叫\_\_公司，是一家外贸公司。公司位于\_\_。公司的总经理是个老外，他很和蔼可亲，但他不太会中文，第一次朋友带我去见他，他就用流利的英语跟我交谈，我只是愣愣地看着他。他问我些问题，我也只能尽力用我那不地道的英语回答他。这下可考验了我在学校学的成果了。最后他同意我在公司里实践了，这还多亏了我的朋友。我的朋友是他的秘书，他让我的朋友去安排我的工作。因为我在公司里不会待多久，所以我朋友让我帮她的忙，整理整理资料，打出货的单子。

见过老板之后，我的朋友就带我去了工厂转了转，因为打出来的出货和装箱的单子要和货物一起装进集装箱，然后还要送到海关那里去审批，才能出口国外。我跟着我的朋友去了工厂，她一一介绍着，我边走边听着，工厂里的环境好，很干净。也许是做轻纺的原因吧!这里有许多的轻纺出口企业。这里都是布匹，没有什么污水，垃圾。走进工厂里，在我眼前的是机床，工人们在制作衬衫，包装，装箱等等，看着他们忙碌的样子，我也想马上投入工作中。

参观完了工厂，回到办公室，我的朋友就开始安排我的工作，她先让我练习打各种出货和装箱的单子，这些单子的内容很多，如货物的名称、数量、货号等等。她说做这些单子要仔细，不能有一点错误，如果有错误而没有检查出来，到了海关那里就不能出关，如果海关也没仔细看，到了要出口的国家，他们发现了错误，那这个后果就很严重了。此时我想到了我所学的专业，学会计要遵守的原则——谨慎性原则，如果做错了帐，会带来法律责任。于是我认真地练习着，直到熟练的打出单子来。

正好这天下午有了一单生意，就要用到出货的单子，我就马上打出来，拿给老板去看，老板看了点点头说：“good!”然后我把单子拿给我的朋友，跟着她去工厂提货。让他们装车送往\_\_港，我跟着她去海关送审批材料。经过这么一次实践，我也有了经验，以后就可以自己弄这些事了，也可以让我朋友不那么忙了。从海关回来也已经傍晚了我们把回执拿给老板就下班回家了，通过这么一天的实践，我长了不少知识。知道应该怎么和海关打交道，做一切事情都要仔细，谨慎。

接下来的一段时间里我就和我的朋友一起工作，因为是朋友，很熟悉，所以干起活来也得心应手，心照不宣。有生意来时，打好出货和装箱的单子，去工厂提货，去海关审批;没生意的时候就在办公室里整理资料，看看商务外语的书，因为在外贸公司工作，会英语是必须的，而且做那些单子都必须用英汉两种语言。这也算是边工作边学习了，也许以后工作了还用的着呢。最后一天，我拿着鉴定表去找老板，让他对我这半个月的实践进行评价时，他说：“youdotheworkverywell!youwellworkinmycompany，whenyougraduate。”我觉得我自己没有做什么，可这个老外老板给了我一个很高的评价。

短短的半个月的实习结束了，我收获颇丰，不但训练了我的口语，而且还懂得了一些做人的道理，知道了父母工作的辛苦，为供我读书，在太阳低下流血流汗，我应该努力学习，找份好的工作，让父母过上好的生活。通过这次社会实践，增长了我的才干，锻炼了我的毅力，培养了我的品格。使我增强了历史使命感和社会责任感，我要争做中国特色社会主义事业的合格建设者和可靠接班人，为社会主义建设事业作出自己力所能及的贡献。

**有关外贸培训心得体会篇二**

进入外贸公司的第三天，去参加关于外贸行业的第一次培训，我感觉自己就像是一块巨大的海绵，需要不断学习，一点一点地吸收各种各样的信息。

这次培训的内容还是比较符合我现在的水平的：外贸流程与操作，属于外贸行业的入门知识，将近三个小时的课听下来，受益匪浅。

虽然课程主要讲的是阿里巴巴付费平台的一些使用，以及交易过程中会遇到的一些问题，现在我还没有做到那一步，但总会有到的那一天。

精神上的收获，引用富兰克林·本杰明的一段话：丢失一个钉子，坏了一只蹄铁；坏了一只蹄铁，折了一匹战马；折了一匹战马，伤了一位骑士；伤了一位骑士，输了一场战斗；输了一场战斗，亡了一个帝国。总结就是一句话：细节决定成败。各个环节里无论哪一个环节出错都会导致最后交易的失败或者麻烦重重，所以一个优秀的外贸业务员需要一颗细致的心，面面俱到。

外贸中涉及到一些部门包括：外经贸委，海关，进出口商品检验检疫局，外汇管理局，国税局，银行国际业务部，贸促会、商会，保险公司。而实际上跟我们外贸业务员打交道的一般是后几个部门。国税局主管退税，银行国际业务部负责提醒付款到账。

同时提供了一些常用网站，中国银行，中国商务部，中国海关，质监总局，税务总局，国家外汇管理局，国家交通运输部，中国电子口岸等，在以后的工作及学习中遇到不懂的问题可以到相关网站去查询。

接下来是一张复杂的外贸流程图，老师做了简单的描述，再加上自己的研究，首先是客户的询盘、发盘、还盘、接受，秉承着客户第一的原则，第二可能会需要寄发样品，如果顺利的话接下来就是签订合同，需要商讨到付款方式的问题，主要有两种方法，t/t和l/c，t/t即telex transfer，电汇，分为前t/t，即买方先付款，后t/t，即卖方先发货，以及%前t/t、%后t/t，即预付%货款。前t/t对于买方来说风险大，后t/t对于卖方来说风险大，所以最稳妥也是最常见的付款方式就是一部分前t/t，剩余的后t/t。l/c即letter of credit, 信用证。前者依赖的是商业信誉，后者则是银行信誉。

t/t的单据并不通过银行，操作简单，后t/t建议与cif报价配合以降低风险。信用证具体是银行承诺凭一定条件付款的文件，开证行负首要付款责任，信用证是一项自足文件，独立于合同之外，即所谓的单据买卖，与货物无关。如果客户提出用信用证，一般来说客户属于较有实力的公司，因为银行对于公司允许办理信用证的门槛并不低。另外，卖方要以银行通知的信用证为准，以防对方伪造信用证。

信用证交易要做到仔细审证，调查付款行的资信，警惕软条款，单单一致，单证相符。信用证手续比较繁琐，需要注意的事项较多，尤其要注意合同中的软条款，软条款即陷阱。要掌握的黄金原则：保证货物所有权在自己手中；所有单据尽量不要依赖对方才能获得。如何在信用证交易中练就火眼金睛，仍需要我们在实战经验中不断锻炼。

刘老师总结的付款方式风险排序：前t/t<即期lc<远lc<d/p<d/a<后t/t。 熟悉了外贸流程之后就是第一步：询盘的处理。询盘分为分析询盘和回复询盘两步，对于来之不易的询盘，需要认真对待、仔细分析，了解外国人的商业习惯，只能在日复一日的实战经验中摸索出这些潜在的习惯，最后也是最重要的，就是产品知识要专业，就跟在国内销售一样，只有自己熟悉自己所推销的产品，了解它的优势所在，才能跟客户介绍清楚，才能打动客户，进而促成交易。

对于回复询盘，老师介绍了一个技巧，那就是利用时差，因为时差问题，你在上班时间发出去的邮件对方并不能马上看到，等到他上班的时候你的邮件可能已经被别的邮件压到下面去了，降低了客户看到你的邮件的几率，所以发邮件前最好计算好时间，赶到客户上班时间发送。针对这点，阿里巴巴有一个邮件定时发送功能，大概是在我的询盘和客户下属栏，但没有具体说明也没有演示。回复询盘前先研究买家背景信息，老师介绍阿里巴巴有一个类似于买家档案的设置，从中可以调出买家的一些基本信息，因为没有实际操作过，所以对于这点很模糊，只能以后有机会再慢慢摸索。

然后是如何制作报价单的问题。需要注意的是数量变化导致的价格变化，一般是阶梯报价；最小起订量，即minimum order,简称min. order。出口港口，邢台地区的货一般是走天津港；付款方式；包装等问题。给新人的建议是报价单要做的让客户一目了然，可以尝试用excel做报价单。

外贸是一项有风险的行业，需要我们在每一步都谨慎地规避潜在的风险。针对如何规避报价风险，老师提出了以下建议：第一，对汇率做好下调预期；第二，

非常规产品的报价要及时与老板沟通；第三，注明价格有效期；第四，cif条款，对海运费有上涨预期；第五，不要算尽退税；第六，对方指定货代。但这同样还是需要在实战中积累经验。

一些基本贸易术语，fob/cfr/cif的异同，老师给出的表格清晰明了。

其中的优劣势比较和风险分析详细如下：

fob优势：省事，客户放心；

劣势：费用高，包括港杂费、报关费、检验检疫费等；占用资金，因为是先付款后拿单；货代服务差，单证的修改和退回问题多；危机问题无协助等。

风险：骗货，如买家和货代合伙行骗。

防范：做好货代信用调查；签订合同约束。

cif优势：运费低并可月结，减轻了资金压力；有效拿单，提单、核销单、报关单等；按你的指令办事；协助你处理非常事故，如退货。

劣势：运费变动会带来利润损失；客户不信任问题；异常情况的出现，如船未准时到达。

风险：货代信用问题。

防范：做好货代信用调查。

当一位客户没有指定交易方式时，我们要根据不同客户提供不同的交易方式，例如如果对方是欧美客户，就偏向于报cif，因为价格虽然较高但客户比较省心，如果是日韩方面对价格比较敏感的客户，就偏向于报fob，因为价格偏低。但这些也只是一般经验之谈，并不是绝对的。

还有一些外贸常用的单证，包括出口货物许可证，发票，提单，汇票，产地证，装箱单，保险单，检验证书，出口货物报关单。

发货以后并不代表事情结束了，如何在众多相似供应商中脱颖而出，让客户选择你？这就需要业务员比别人多做一些。例如发货后通知具体的出运日期，给客户发e-mail，告知货物的情况，通过这些举手之劳让客户觉得跟你合作很舒服，很让人放心，那么你就抓牢这个客户了。

总之，国际贸易线长、面广、环节多，风险大，对我们业务员的考验很大，但是就像vcr中放映的一位老总说的那样，20xx年外贸不好做，但是兄弟，坚持，只要你坚持了，你就是剩下的，你剩下了，你就胜利了。

我会坚持。

**有关外贸培训心得体会篇三**

不知不觉做外贸将近7年了由于天资愚钝，至今也没能做的风声水起，勉强糊口而已，实在是汗颜，不过对英语却稍有感悟，于是迫不及待的把自己的感触和经验写出来，权当抛砖引玉：

1，英语学好不等于外贸能做好，英语毕竟只是交流的工具，双方交易的成功率取决于彼此渴求合作的程度，简单说就是如果你的产品和价格特别有吸引力，客户十分想买，只要你的英语可以进行简单的交流，你们就成功的合作;反之，如果产品没竞争力，你英文再好又有什么用?客户不是来跟你闲聊的，更不是来向你学英语的，外贸培训总结。

2，英语学到什么程度算好?不知道一直在学英语的xdjm们有没问过自己。英语毕竟不是我们的母语，这就注定了我们学英语有天生的缺陷---发音和断句，词汇量很大，发音不标准算学好英语了吗?不算!词汇量大，发音也标准，但断句和语调不符合欧美人的习惯，算学好英语了吗?不算!如果大家经常看欧美片的话，就会发现他们讲话停顿的地方和我们不一样，还有语调的升降。以上的这些全部都掌握了，算学好英语了吗?不算!正如汉语一样，英语也有很多俚语，有只有欧美人才能理解的幽默，生活环境和习惯不一样，咱们对事物的理解肯定不一样。

3，英语能学的非常好吗?个人觉得很难!首先是没有精力，其次是没有环境，毕竟，对于做外贸的我们，最重要的事情是开发客户，然后跟单，单子下来了要盯着生产，生产好后要注意发货，出了问题还要负责协调，很多时候会夹在客户和公司之间左右为难，做完这一切早已是身心疲惫，哪还有精力去“疯狂英语”?

4，对于一般人来说，我们到底要学什么样的英语来做外贸?这个是重点，要有一定的英语基础，能进行基本的交流(至少要可以书面交流)，你键盘上敲出来的文字要符合或大致符合语法规则，不要或极少拼写错误，不要太复杂的句法，通俗易懂的就好，相信这个大家都可以做到吧?还有要自信，要真诚，我们的客户不见得可以说流利的英语(大家都一样，谁笑话谁?忽忽)，如果是英美的，更不会笑话我们，英语是他们的母语，他们讲的好是正常的，不会因为英文好而觉得自己很牛x，工作总结《外贸培训总结》。

5，如果有xdjm对自己的口语不满意，想要通过练习加以提高，建议你们平时多听voa或者bbc，不要看国内的英语节目和新闻，既然决定要好好学，那就跟native speakers学。

6，做外贸需要什么样的心态和素质。八个字--冷静，细心，自信，真诚!

冷静---有时候难免会遇到不够友好或无理取闹的客户，你会给气的七窍生烟，想破口大骂，no!一定不要!要骂容易，上嘴唇碰下嘴唇，多么肮脏的话都能出来，可是骂过后你怎么收场?开发一个客户多么不容易，为了逞一时之快丢掉了，值得吗?如果有些客户特没素质，辱骂你甚至侮辱你的人格，微微一笑，把他拉进黑名单，他不配被你骂。

细心---客户说的话尽量都记下来，尤其是对产品的技术要求，以后产生争执的时候用的上，一天要做的事都要清楚的记得，记性不好就写在纸上，贴到抬头就可以看见的地方，没做完的事打个钩，确保第二天继续做。每个定单都要做详细的技术要求表，从材料，结构到颜色，甚至每个螺丝的型号，确信或尽量做到产品出现质量问题的时候，你没有责任!很多时候客户对的是你而不是工厂，产品出现质量问题，客户多少会怀疑你的能力，要是平时做事马马虎虎，让工厂也觉得你有责任，那么----卷铺盖走人吧!

自信---第一时间回复客户的询盘，报价表要详细专业，询盘回复后要不急不躁，跟紧是必须的，但要注意和客户联系的频率，不要追的太紧，让人家觉得你很烦，那就很危险了，你很容易被踢出局;即使你频率控制的很好，失败的几率还是很大的，或许客户忽然不想买了，或许你的竞争者做的更好，不要自责，更不要自卑，告诉自己你已经做的很好了!绅士的祝福客户，并保持联系，确保他的脑子里有你，记得你这个供应商，以后说不定有合作的时候，机会只会降临在那些有准备的人头上，right?

真诚---不要万不得已，不要对客户说谎，为了圆一个谎，你可能得撒十个谎，累不累?如果自己错了，就坦白的承认，真诚的道歉，人非圣贤，孰能无过?犯错后要多站在客户的立场上考虑问题，听他发牢骚，不要反驳，不要打断，他牢骚发完了，心情好点了，再次道歉并保证以后不会再犯同样的错误。要想生意长久，必须和客户交上朋友，确信你们的合作除了生意，还有友情，确信如果你们有那么一些小小的争执，他不会因此翻脸，离你而去。

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