# 国贸毕业生自我鉴定 国贸实训小结(四篇)

来源：网络 作者：浅语风铃 更新时间：2024-10-17

*在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。国贸毕业生自我鉴定 国贸实训小结篇一经过了两周的贸易实务实习，让我们了解到商务工作挺复...*

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

**国贸毕业生自我鉴定 国贸实训小结篇一**

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：

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。

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。

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。

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。

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。

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。

**国贸毕业生自我鉴定 国贸实训小结篇二**

生活总是果得飞快的，面临着大四的到来，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。进入到xx国际xx公司实践，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。

在此次实习中，在了解到实习的具体做法，能认认真真的.做好以下几点：

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。这就要求我从实践和法律两个侧面来研究本课程的内容。

同业务伙伴建立业务关系。

在各个出售服饰的供应商提供的信息中，我认真比较其品质与价格，以及其商品在进口商市场中的需求度，我把目标缩小到我公司中的中国男式睡衣。而进口商方面我则开展广铺网，多联系的原则，给很多个进口公司都通过邮件传去本公司的产品介绍单及本公司的合作意向。这样做的结果使我迎来了很多生意伙伴，收到多份询盘以及发盘。

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，在实习中我加强英语的学习，掌握外贸专业术语基础。

实习是一门实践性很强的应用学科。在学习过程中，我重视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。经过了的贸易实务实习，让我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。

**国贸毕业生自我鉴定 国贸实训小结篇三**

我们学校组织一次有意义的软件超仿真模拟国际贸易工作挑战活动，抓住一切机会锻炼自己，我积极参与并有了非常丰富的收获。在实践中去感受，体会，理解和运用所学知识。下面就是国际贸易认识实习鉴定。

最初我了解了国际贸易的基本工作流程。了解市场概况。一个敏感的市场人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况。锁定了目标市场，接下来就是寻找交易对象；

同业务伙伴建立业务关系；

询盘、发盘、还盘、接收。锁定了交易的供应商，开始给对方伐区询盘，表明了自己的购买意向，以及询问对方的存货情况和真正的交易价格，希望得到报价。接下来就开始着手准备订立内销合同。随后通过银行把钱汇给对方，出口商很快就把商品注入我公司，这样我有了库存，有了可以和进口商交易的商品；

外销合同的签订。在软件中，合同都是由出口商起草。系统已经弄好一个范本模版，所以我们只需在相应的项目上添上相应的具体情况就行了。在模拟实习期间我针对实习期间不足之处相应的参查了一些资料以及后来生产实习时询问公司的同事，得出了一些改进以及今后应注意的问题；

填写各类单据。在扮演出口商角色过程中，填写各类单证是我最头疼，也是印象最深刻的一项。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；

后期工作。单据填写完成后随后的工作是把fob下还要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。这些步骤只需按照系统给出的.提示，一步步进行便可。重要的是在单据填写完整，正确的前提下按顺序一步步进行。

这次实习虽然不是去外贸公司真正的深入实务中进行操作，但是软件超仿真的模拟环境让我们真实的感受到国际贸易实务操作过程、步骤、相关单证，给我们在今后的实务操作进行了一次很好的演练，让我们学到了很多东西。

在模拟实习中我共扮演了出口、供应商、工厂、出口地银行、进口地银行五个角色。其中做出口商的时间最长，承担的业务也最多，一共签订内外销合同各十余份，做成内外销生意各近十余份，收获颇丰。现在重点谈出口商的模拟情况和心得。

在本系统中出口商类似于日常生活中中间代理商的角色。出口商首先要在供应商中购买商品，然后卖给有购买意向的进口商。可以说出口商在供应商和进口商中起纽带作用，同时它所要完成的任务也是相当繁重的。

**国贸毕业生自我鉴定 国贸实训小结篇四**

我们学校组织一次有意义的软件超仿真模拟国际贸易工作挑战活动，抓住一切机会锻炼自己，我积极参与并有了非常丰富的收获。在实践中去感受，体会，理解和运用所学知识。下面就是国际贸易认识实习鉴定。

最初我了解了国际贸易的基本工作流程。了解市场概况。一个敏感的市场人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况。锁定了目标市场，接下来就是寻找交易对象；

同业务伙伴建立业务关系；

询盘、发盘、还盘、接收。锁定了交易的供应商，开始给对方伐区询盘，表明了自己的购买意向，以及询问对方的存货情况和真正的交易价格，希望得到报价。接下来就开始着手准备订立内销合同。随后通过银行把钱汇给对方，出口商很快就把商品注入我公司，这样我有了库存，有了可以和进口商交易的商品；

外销合同的签订。在软件中，合同都是由出口商起草。系统已经弄好一个范本模版，所以我们只需在相应的项目上添上相应的具体情况就行了。在模拟实习期间我针对实习期间不足之处相应的参查了一些资料以及后来生产实习时询问公司的同事，得出了一些改进以及今后应注意的问题；

填写各类单据。在扮演出口商角色过程中，填写各类单证是我最头疼，也是印象最深刻的一项。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；

后期工作。单据填写完成后随后的工作是把fob下还要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。这些步骤只需按照系统给出的.提示，一步步进行便可。重要的是在单据填写完整，正确的前提下按顺序一步步进行。

这次实习虽然不是去外贸公司真正的深入实务中进行操作，但是软件超仿真的模拟环境让我们真实的感受到国际贸易实务操作过程、步骤、相关单证，给我们在今后的实务操作进行了一次很好的演练，让我们学到了很多东西。

在模拟实习中我共扮演了出口、供应商、工厂、出口地银行、进口地银行五个角色。其中做出口商的时间最长，承担的业务也最多，一共签订内外销合同各十余份，做成内外销生意各近十余份，收获颇丰。现在重点谈出口商的模拟情况和心得。

在本系统中出口商类似于日常生活中中间代理商的角色。出口商首先要在供应商中购买商品，然后卖给有购买意向的进口商。可以说出口商在供应商和进口商中起纽带作用，同时它所要完成的任务也是相当繁重的。

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