# 最新外贸公司实训报告(十四篇)

来源：网络 作者：寂静之音 更新时间：2024-07-04

*随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。外贸公司实训报告篇一到目前为止，我还没去公司实习过，只是上个学期...*

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**外贸公司实训报告篇一**

到目前为止，我还没去公司实习过，只是上个学期末在学校进行过一次上机模拟实习，还没有真正实地演习过。我不知道其他实习生是怎样开始他们的外贸实习生活的，对我来说，我的第一天实习生活是在忐忑与新奇中度过的。据说，实习生一般都没什么事情可做，因为我们都还是在校生，对于工作，我们没什么经验，因此，公司也不会把一些重要的工作交给我们做，只会让我们做一些比较简单的工作。

3.2

我们都知道，做外贸这一行，不管是哪个细节，都要特别注意，绝不能打马虎眼，就拿做单子来说，绝对要仔细，否则很容易出错。到外贸公司实习，我们要学得东西很多，要想真的学点东西，我们必须在这坛子里好好泡泡。怎么说呢，大家通常都说不管做哪一行，只要掌握了一定的技巧，就能熟能生巧，做起来就能得心应手，外贸也是，不管是填单，写商务信函，找客户或进行商务谈判，这些都需要一定的技巧。因此在这段实习期，我一定要向公司的同事们好好学习。至于今天吗，其实还过得挺轻松的，就是在相关人员的带领下先熟悉熟悉这里的环境。

3.3

作为一个实习生，刚到公司实习，真的如别人所说，没什么事情可做。借中午休息，我忙中偷闲，跟同学发起了短信，聊聊各自的实习生活。同学已经在公司实习快一个星期了，她也跟大部人一样，觉得实习很无聊，没事做，大部分时间在看报纸，或和大家一起聊聊天，偶尔填一些单据。确实如此，我想大部分实习生都逃不过这种命运。因此，我希望从明天开始，我能正式投入到我的实习生活中去，就像在学校里那样，一定要给大家留下一个好的印象.

3.5

我们知道实习对于一个即将毕业的大学生来说是非常重要的，平时在学校里，虽然学了很多的知识，但我们知道知识是死的，只有将他们应用到实际的工作中，才能使我们对知识有一个更深入的了解。因此，我一定要珍惜这次的实习机会，好好学习，既要学习一些新的技能，又要对以往学过的知识进行巩固。

3.7

到今天为止，我在公司实习已经快一个星期了。我之前暗暗下了决心，在我短短的实习期间我一定要给公司留下一个好印象，一定要好好地学习，今天也不能例外。到了公司，由于早上没什么事情可做，于是我就看一些关于外贸知识的资料，而后来大家来了以后也都由于没事端做在看报纸，一开始我还以为大家忙中偷闲看会娱乐新闻之类的，后来才知道并不是大家太无聊，而是他们都想通过报纸这个传媒把握当今国际形势，还有和我们公司有业务来往的国家和地区的一些新变化。

3.11

下午，在大家的帮助下，我看到书本上提到过的一些单证，票据，真是百闻不如一见啊。书本上写的那么神秘，其实一见到了之后，觉得多填几张个样品就明白了，我们知道票据对

公司太重要了，因此公司里的所有人都对票据十分的熟知，因为我刚来，虽然之前在学校也已经学过如何填单，但大家依然都很照顾我，一样样的教我，让我也慢慢地熟悉了

3.13

回顾我的实习生活，感触是很深的，收获也是丰硕的。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。

3.15

回想实习的这些天，我每天都会犯一些小错误，但是我明显比以前有了更强的承受能力，不怕面对错误和失败。我会在犯错之后不断学到正确的东西，而且印象深刻，这未尝不是件好事。我的宗旨是，不怕出错，就怕错了不改。哈，只要认真思考，用心感受，用心总结，每天都会有收获，每天都会有进步。

3.22

每一天都是新的一天，每天都有新的工作在等待着大家。虽然我前几天在公司忙来忙去的，其实实质上也没有做什么，只是学会了许多如何进入社会，如何做人的道理。看我，几乎每天都有感悟，我在用心的生活。

3.21

今天我也一如前几天，到公司后，打开桌上的电脑，浏览着最近这些日子的中国以及国际上的有关外贸的政策变化。经过这么多天的实习，跟同办公室的同事也已经很了解了。老师傅也开始分配我做一些比较实在的事情了，如填单.一天很快又过去了。总之，一天下来还是有收获的，呵，今天很开心的，又学了一些新的东西呢!很期待明天的工作呢!

3.22

因为今天没什么事好写的，所以我就稍微对自己这些天的实习情况进行一下总结。作为实习生来讲，要学的东西很多，要做的琐事也很多。我在实习的这一段时间，每天都过的很充实，也让我体验到一种与之前不一样的生活，我的生命中多了一种经历。多一种经历，也就多了一种生活的经验，哪怕现在用不到，我相信在不远的将来也会显示出它的重要性和好处。

3.25

通过本次的实习以及这些天的实际操作，我还发现自己以前学习中所出现的一些薄弱环节，它们为我今后的学习指明了方向，同时也会为我将来的工作打下一个良好的基础。之前，不管是上课还是上机模拟时，每次填单总是填不完整，而且会出现很多的小错误，经过这次

的训练，我已经可以比较正确的填制一些必要的单据，如商业发票、装箱单等。同时我充分认识到在询盘、发盘、还盘、接受环节的磋商过程中，灵活运用价格术语和结算方式，正确核算成本、费用和利润，以争取较好的成交价格，是我们在未来的贸易实务中必不可少的基本功。

3.26

很快地又到了周末，一个星期又要过去了，总觉得时间是那么快，恍惚间觉得自己来实习还是昨天的事情，可是事实上却已经快半个月了呢!今天是周五，大家依旧是比较忙的，没因为快到周末而放松，后来自己想想都可笑，自己现在在实习并不是在学校，不能放纵自己，因此，今天我还是早早的到了公司。

3.28

今天天气一点都不好，早上七点躺在床上的时候就听见外面的很大的雨声，差点不想起来去上班了。还好出门的时候外面的雨下的不是很大，我在雨中走着，即使撑着雨伞，可是衣服还是会被雨淋到。其实在雨中走也还是一件比较辛苦的事情。此时我才体会到工作一族的辛苦，无论春夏秋冬，无论天气好坏，他们都要及时起来赶着去上班。

3.29

今天没有什么可写的，也许是新鲜劲过去了，实习生活终于在今天之后开始重复了。在实习中，我也主动向师傅们请教了单证以及在看单证的过程中所碰到的不懂问题，让我认识到我国当前对外贸易发展的艰难。对于做贸易来说，价格非常低廉，不容易做出自己的品牌，太高，也很难做。因而，我认为，我们在生产产品中，一方面对于生产商、出口商来说，要提升自己的产品质量，降低成本，提升外国对中国生产机制的了解，还需要出口商对国家经贸政策的时时关注和及时采取措施例如中国人民银行对于人民币汇率机制改革，这些都对我国贸易产生巨大影响);另一方面也需要我国外交上的各种磋商，和各国搞好经贸关系，这样才能促进我国对外贸易的更好发展。

3.30

今天通过和师傅们聊天谈话，让我明白要做好自己的工作，不仅需要有扎实的基础，还需要了解自己所在的企业，了解其主要经营的业务知识。这些方面看起来非常琐碎，没什么大不了的，但对于每笔业务是否能很好的完成，都起着举足轻重的作用。因而，对于这些细节方面必须面面俱到，这样做事才能事半功倍。

就这样，在各自忙碌中一天又过去了。总之，一天下来还是有收获的，呵，今天很开心的，又学了一些新的东西呢!很期待明天的工作呢!

4.5

现在我每天除了做些翻译，就是上网发布公司的产品信息，工作单调又无聊。不过办

公室的工作环境还好，大家经常会说说笑笑，有很多话题，因为我们都是同龄人，不存在什么代沟问题，工作累了，就忙里偷偷闲，聊会天，放松放松。

4.8

这几天我的工作内容也稍微有点改变，主管说我胆子太小，所以就将一些与外界沟通较多的小事情交给我，我每天都要打很多个电话，处理那些小事情。突然间我发现这是一个锻炼胆子的很好的机会。还有就是4月份要参加一个展销会，所以这几天主管让我负责展销会前的一些相关事情。因为没有任何的经验，所以经常要请示主管，当然在这个过程中我也学到了很多，比如如何与人沟通。即便是到时候我不能去参加这个展销会(一般只有两到三个人参加)，我也要尽自己最大的努力处理好展销会之前的工作。

4.11

总体来说，这次实习是十分值得的。这次实习不仅仅是锻炼了我在贸易操作方面的一些技能，同时，经过这次实习，我还从中学到了很多课本上所没有提及的知识，还有就是在就业心态上我也有很大的改变，以前我总想找一份适合自己爱好，并且专业对口的工作。可现在我们都知道找工作很难，要专业对口更难，很多东西我们初到社会才接触、才学习。我现在要建立起先就业再择业的就业观。应尽快学会在社会上独立，敢于参加与社会竞争，敢于承受社会压力，使自己能够在社会上快速成长。

4.12

今天是我这次实习的最后一天了。为了给公司和大家留下最好的印象，也给自己的实习生活划上一个美满的句号，我今天一定要表现的更好。实习的最后一天，也意味着我这段短暂而辛苦的实习历程就要结束了。总的来说，作为一个快要毕业的大学生，无论是在今后的工作或是生活中，实习都将成为我人生中一笔重要的资本。

**外贸公司实训报告篇二**

时间飞逝，还有半年就要告别大学生活了，即将踏入社会。我们明白随着中国在国际贸易中地位的不断上升，以及在我国加入世界贸易组织和全球化进一步发展的新形势下，对于我们国贸专业的学生们来说，或对于作为将来从事国际贸易方面业务的我们来说，去外贸公司实习对我们来说十分重要。这次我有了一个很好的机会就是去外贸公司进行实习。

短短的实习期已经结束，静下心来回想这次实习真是感受颇深。我们明白实习是大学教育中一个极为重要的实践性环节，通过实习，能够使我们在实践中接触与本专业相关的一些实际工作，培养和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潜力，把理论和实践结合起来，提高我们的实际动手潜力，为将来我们毕业后走上工作岗位打下必须的基础。通过这段时间的学习，从无知到认知，到深入了解，渐渐地我喜欢上这个专业，让我深刻的体会到学习的过程是最美的，在整个实习过程中，我每一天都有很多的新的体会，新的想法。回顾我的实习生活，感触是很深的，收获也是丰硕的。这次的实习，主要是与非洲、中东、印度等地方的外国商人做生意，他们在我公司下订单，我们再把订单下到厂里，从中赚取差额。这次的实习经历我对外贸这个专业有了更加理性的认识和更深刻的体会。

通过这次的实习，我由第一天的拘谨，对什么事情都充满着好奇，转而逐渐适应了这样的生活，做事情按部就班，循序渐进。这次的实习，让我懂得了许多，明白了许多，大学文凭其实只是一块敲门砖。进入工作单位后，大家都是从头开始，凡事都要自己去摸索，没有人会手把手教你。所以，我们有必要培养主动学习潜力和创新潜力，务必努力提高自身的综合素质，适应时代的需要。虽说大学文凭只是一块敲门砖，但是个人的综合素质却仍是你就业时的重要筹码。首先是学习成绩，用人单位认为成绩的好坏从必须程度上说明了你学习潜力的强弱，所以，学习成绩是他们十分看重的一点。因此，我们首先要学好自己的专业知识。其次，他们看重的就是就是我们的社会实践潜力。这一点就要看我们平时的实际动手及操作潜力。经过这段时间在外贸公司实习，我主要有以下几点感想：

作为在校生，我们不管到哪家公司，一开始都不会立刻给工作我们做，一般都是先让我们熟悉公司的工作环境，时间短的要几天，时间长的要几周，或更长的时间，在这段时间里很多人会觉得很无聊，没事可做，便会产生离开的念头，在这个时候我们必须要坚持，不能轻易放下。

我们到公司去实习，由于我们不是正式职员，所以公司多数是把我们当学生看待。公司在这个期间一般不会给我们什么重要的工作去做，可又不想让我们闲着，因此，他们会交给我们一些比较简单的工作。与此同时，我们就应自己主动找一些事情来做，从小事做起，刚开始也只有这样。

在工作过程中，我们肯定会碰到很多的问题，有很多是我们所不懂的，不懂的东西我们就要虚心向同事请教，当别人教我们知识的时候，我们也就应虚心地理解。同时，我们也不要怕犯错。每一个人都有犯错的时候，工作中第一次做错了不要紧，重要的是知错能改。

平时，我们不管做什么事，都要明确自己的目标，就像我们到公司工作以后，要明白自己能否胜任这份工作，关键是看你自己对待工作的态度，态度对了，即使自己以前没学过的知识也能够在工作中逐渐的掌握。因此，要树立正确的目标，在实现目标的过程中必须要多看别人怎样做，多听别人怎样说，多想自己就应怎样做，然后自己亲自动手去多做。只有这样我们才能把事情做好。

通过本次的实习，我还发现自己以前学习中所出现的一些薄弱环节，并为今后的学习指明了方向，同时也会为将来的工作打下一个良好的基础。，但这次的实习为我们带给了一个很好的锻炼机会，使我们及早了解一些相关知识以便以后运用到以后的业务中去。通过这次的实习，我熟练地掌握英语口语，能够自如地与外国人交流，同时让我懂得英语真的很重要，我明白只有通过刻苦的学习，加强对业务知识的熟练掌握程度，在现实的工作中才会得心应手，应对自如。

总体来说，这次实习不仅仅仅是锻炼了我在贸易操作方面的一些技能，同时，经过这次实习，我还从中学到了很多课本上所没有提及的知识，还有就是在就业心态上我也有很大的改变，以前我总想找一份适合自己爱好，并且专业对口的工作。可此刻我们都明白找工作很难，要专业对口更难，很多东西我们初到社会才接触、才学习。所以我此刻要建立起先就业再择业的就业观。应尽快学会在社会上独立，敢于参加与社会竞争，敢于承受社会压力，使自己能够在社会上快速成长。总的来说，作为一个快要毕业的大学生，无论是在今后的工作或是生活中，实习都将成为我人生中一笔重要的资本。

**外贸公司实训报告篇三**

大四下学期开学，我在安徽xxxx有限公司外贸部实习。经过为期一个月的实习，我渐渐明白有时实际要比理论简单直接的多，但大多数情况下实际操作还是比理论要复杂、要间接。通常是我在别人的实际操作中领会到了自己所学理论的重点及要旨。值得庆幸的是在这一个月的时间里，公司的同事给予了我热情的指导和帮助，而我也虚心向他们请教学习，把大学所学的知识加以运用，在理论运用于实践的同时，也在实践中更加深刻地理解了以前没有理解透彻的知识。经过这些天的实习，我对贸易公司也有了更深刻的了解，也初步熟悉了进口业务的实际操作。更重要的是，这是我踏入社会的第一步，虽然只有一个月的时间，但是也让我看到了自己的很多欠缺，让我深知出身社会，还需要很多学校里学不到的能力，年少的我们，还应该更加努力。这次实习给了我一次成长的机会，让我受益匪浅。

以下是对自己在实习期间的简单汇报：

这家企业主要是从事代理方面的事情，涉及很多产品。其中涉及到出口的就有农药化肥等。涉及进口的有废机电，废旧金属等。

第一天来到公司，师傅安排了一张办公桌给我，又给了我几张信用证让我先看看。原来信用证是这样的，和我以前脑子里的模样差不多。那些以前只有在书上看到的名词一一在我眼前展现，看的兴致起处好似刘姥姥进了大观园一般。师傅是一个和蔼的中年妇女，对我非常客气，她非常耐心地教了我制单的基本常识，我所有的疑难困惑她也是有问必答，并对我犯的错误常常能宽容地接受，而不加以责骂。还有其他同事也给予我很大的帮助。

实习期间经历的业务主要有进口废机电，废旧金属等。在签订一笔业务时，作为进口的代理方要与委托方签订一个代理合同，合同规定了进口商品的品名、单价、数量、装运期限、运输方式、运输保险费用负担、交货地点、合同的履、实习要求：在具体的商业活动中能掌握主要的业务技能。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口交易的全过程，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口交易的主要操作技能。

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。

**外贸公司实训报告篇四**

时间流逝，我的实习将要结束，最先，我抱着学习和锻炼的精神来到那里，实习充实了我的学习生活，我学到了许多书本上无法体验的知识。透过实习，我感触颇多，得到许多新的认识，对许多问题多了深一层次的思考。经过两个多月的实习，使我对工作，生活都有了一个全新的体验。以后就是社会上的一份子了，职责也将越来越重。我是在一家外贸公司实习，我在公司主要工作是熟悉外贸流程以及做业务，对一些新客户的发展和老客户的维护。首先我介绍一下我在公司所要做的事情：

1、客户询盘：一般在客户下订单之前，都会有相关的orderinquiry给我们业务部，做一些细节上的了解。

2、报价：我们业务部及时回复客人查询，确定货物品名，型号，生产厂家，数量，交货期，付款方式，包装规格及柜型等，并做好报告给客户做正式报价。

3、得到订单：经过洽谈。

4、下生产订单：得到客人的订单确认后，把订单转做成内部订单给采购部让她给工厂下订单，安排生产计划。

5、业务审批：业务部收到订单后，首先做出业务审核表。按出口合同审核表的项目如实填写，尽可能将各种预计费用都列明。合同审批需附上客人订单传真件，与工厂的收购合同。审核表要由业务员签名，部门经理审批，再交管理部人员审核后才能执行。如金额较大的，或有预付款和佣金等条款的，要经公司总经理审批才行。合同审批之后，制成销售订单，交给部门进程员跟进。

6、下达生产通知：业务部在确定交货期后，满足下列状况可下达生产通知，通知工厂按时生产：如果是t/t付款的客户，要确认定金已经到账。如果是西联付款的客户，要先确定付款是否已经到达本地的西联。

7、验货：在工厂把货物生产好，并发货到公司之后，要对所定货物进行查验，是否能用，质量是否过关，这些是务必要进行验证的，是基本原则，因为要想稳定客户资源，这一部分就必须要做好的。

8、制备基本文件。工厂带给的装箱资料，制作出口合同，出口商业发票，装箱单等文件。

9、发货：通知货代来公司收货。并且把所以必备的单据叫给货代。

10、确认收货：在发货后要通知客户已发货，并且一个星期左右要询问客户是否收到货物。

选取进入公司自然少不了要办公，办公相对来说是比较程序化和正式化的。

首先，要遵守的就是时间，准时上下班，对于在大学比较自由的我们来说要锻炼“坐”功。我们每一天都是坐在电脑前面，一坐就是好几个小时。

其次，要适应办公的氛围，基本上办公的时候还是很严肃的，在紧张的工作重要懂得调节。

第三，就涉及到现代办公工具的使用，复印，打印，传真没有想象的容易。对于我们外贸业务员还要能够透过电话和邮件中跟外国客户沟通好。熟悉salesconfirmation，commercialinvoice等各种单据是基本的。透过对商务文件的翻译发现也没有想象的难，只要将中文意思能够用简单的文字表达清楚就行。

信念，坚持到底是获得成功的最主要条件。

成功的业务员是先和客户当朋友再谈生意。开始的一段时间我都主动在电话里以及网上和客户打招呼问好，之后慢慢的我的客户都会开始主动跟我打招呼。有时还会有客户主动打电话过来问候聊天，这样就增进了我与客户之间的交谈及友谊，让客户对我有个好的印象，对业务员来说，这些客户资源是日后最大的潜在力。

棘手的客户是业务员最好的老师。客户的抱怨应当被视为神圣的语言，任何批评意见都应当乐于理解。正确处理客户的抱怨：

一、提高客户的满意度。

二、增加客户认牌购买倾向。

三、丰厚的利润。

成交并非是销售工作的结束，而是下次销售活动的开始。销售工作不会有完结篇，它只会一再“从头开始”。成功的人是那些从失败上汲取教训，而不为失败所吓倒的人，有一点业务员不可忘记，那就是从失败中获得的教训，远比从成功中获得的经验更容易牢记在心。不能命中靶子决不归咎于靶子。买卖不成也决不是客户的过错。问一问任何一个专业业务员成功的秘诀，他必须回答：坚持到底。世界上什么也不能代替执着。天分不能——有天分但一事无成的人到处都是：聪明不能——人们对一贫如洗的聪明人司空见惯，教育不能——世界上有教养但到处碰壁的人多的是。唯有执着和决心才是最重要的。记住：最先亮的灯最先灭。不要做一日之星。执着才能长久。一个人到了年老的时候，又穷又苦，那并不是那个人以前做错了什么，而是他什么都没有做。

业务员必须要有强硬的心理承受潜力。被客户无理轰骂，无理挂掉电话是常有的事情。有次和一客户明明一向谈的好好的，突然就来一句，那就不要谈了，挂掉了电话。但是下次再打电话给他时，一样要记住持续满脸笑容，声音愉快，好像上次不愉快的事情根本没发生。

在学校的象牙塔里待了十几年，一夕之间身份由学生变成了社会人，刚开始真的很难适应，所有的主角和职责都转变了，出来工作，不再有人告诉你，什么你该做什么不该做，也没有老师在旁教你错误如何改正，一旦犯了，就要去承担，这就是社会人的职责。但与此同时，我觉得纵然有再多的无奈，也要学着去适应去克服。

两个多月的实习很快就过去，加上在学校实习的一个星期，让我能够对外贸业务有初步的了解，很庆幸有机会能够接触到客户，这对于我以后的工作和继续深造都是一个很好的平台。外贸看中的还是经验，经验的累积对以后是一笔丰富的财富。虽然开始很辛苦，但是前景很好。实习中同事和老总的对我的帮忙很大，告诉我做人做事。以后的路还很长，要学的还很多，我期望能够走好每一步。

在我的实习期中，有开心也有难过的时候，有难忘的事情，也有碰到困难问题的时候，这一切我都一向努力地去克服，并尽自己最大的努力去做好！我相信，事在人为，有志者事竟成。而我在未来的人生和工作道路上了，我会更加努力用心的走下去！

**外贸公司实训报告篇五**

时间过的飞快，为期一个月的实习结束了，在这段时间里，实习充实了我的学习生活，我学到了许多书本上无法体验的知识。透过实习，我感触颇多，得到许多新的认识，对许多问题多了深一层次的思考。回想起这两个月的生活，一个人在新的环境里，应付新的人际关系，本来就是挺辛苦的事，再加上工作的繁忙和紧张的生活节奏，这两个月来真能够用艰辛来形容了。还好这一切我都挺了过来，相反这些困难让我更加的了解自己、坚定信心，也让我从中得到了深刻的认识。以后我就是社会上的一份子了，职责也将越来越重。

实习，顾名思义，在实习中学习。在经过一段时间的学习之后，或者说当学习告一段落的时候，我们需要了解，自己的所学需要或应当如何应用在实习之中，因为任何知识都源于实习，归于实习，所以，要将所学付诸实习，来检验所学。然而，我们当然不期望实习仅止于此，那就太狭隘了。

我的实习，其实是工作。在这两个月中，有太多太多的感触，一时竟不明白从何说起。在此次实习中，我感悟颇多。

坚持学以致用的工作是在公司的商务部见习外贸业务。外贸业务员，算是与专业对口工作的不二选取了，而且我们曾于大三进行过tmt模拟实习，对外贸流程有必须的了解。然而经过在商务部一段时间的工作，我渐渐明白有时实际要比理论简单直接的多，但大多数状况下实际操作还是比理论要复杂、间接，通常是我在别人的实际操作中领会到了自己所学理论的重点及要旨。值得庆幸的是在两个月的时间里，公司的同事领导给予了我热情的指导和帮忙，而我也虚心向他们请教学习，在理论运用于实习的同时，也在实习中更加深刻地理解了以前没有理解透彻的知识。

加强英语及专业知识的学习对于外贸人员而言，不仅仅要掌握够硬的专业知识，而且还务必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。

要有坚持不懈的精神作为在校生，我们不管到哪家公司，一开始都不会给我们布置过多的工作任务，一般都是先让我们熟悉公司的工作环境，在这段时间里很多人会觉得很无聊，没事可做，便会产生离开的念头。在这个时候我们必须要坚持，不能轻易放下。

再者，在外工作不比在家里或者学校，做的不好挨批是正常的事，承受潜力差的同学很容易放下。这时我们要直面问题，如果是自己的失误，必须要改正错误，吸取经验，争取不再犯；如果不是自己的职责也不要和上司顶嘴，领导有比我们更大的压力，他工作不顺心总要找个方式释放。走上社会，要学着“宰相肚里能撑船”，成大事者心中必能纳百川。

我只身一人在外工作，刚开始的几天觉得工作无聊，再加上想家的情绪“作祟”，真的有过放下的念头，但是转念一想，我已经把行李带过来了，绝不能就这样回去，不能做一个逃兵，于是我坚持下来了，一个月，两个月……透过了这段时间的磨练，再加上四年远离家乡的大学生活，我的独立性越来越强。我相信，以后不管走到哪里，我能很快地适应新的环境，这对于我自身是一项难能可贵的技能。

要虚心学习，不耻下问在工作过程中，我们肯定会碰到很多的问题，有很多是我们所不懂的，不懂的东西我们就要虚心向同事请教。同时，我们也不要怕犯错。每一个人都有犯错的时候，工作中次做错了不要紧，重要的是知错能改。如此循序渐进，必须能够得到实质上的提高。

要确立明确的目标，并端正自己的态度平时，我们不管做什么事，都要明确自己的目标，到公司工作以后，要明白自己能否胜任这份工作，关键是看你自己对待工作的态度，态度对了，即使自己以前没学过的知识也能够在工作中逐渐的掌握。因此，要树立正确的目标，在实现目标的过程中必须要多看别人怎样做，多听别人怎样说，多想自己就应怎样做，然后自己亲自动手去多做。只有这样我们才能把事情做好。

透过本次的实习，我还发现自己专业知识中很多的不足，并为今后的学习指明了方向，同时也会为将来的工作打下一个良好的.基础。在学校的tmt模拟实习中，我每次填单总是填不完整，抱着“反正不是真正的贸易，做错也没关系”的态度，时常不认真对待单据，经过这次的训练，我已经能够独立正确熟练地填制一些进出口常用单据。

经过两个月的工作，我的英语技能、制单操作和函电写作水平得到了提高。这次的实习让我懂得只有透过刻苦的学习，加强对业务知识的熟练掌握程度，在现实的工作中才会得心应手，应对自如。

在实际操作中，我深刻体会到，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、港口和海关等部门等。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。因此我感到自己就应多学点其它相关课程，并将各门知识综合运用。比如在商品的品质、数量和包装方面我还就应掌握商品学科的知识；在商品的价格方面，我还就应学习价格学、国际金融及货币银行学的资料；在国际货物运输、保险方面，我还就应去看看有关运输学、保险学科的书籍；在争议、违约、索赔、不可抗力方面，我就就应去了解有关法律的知识。为了适应国际贸易发展的需要，我还应多看看如《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》等资料，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，被人们普遍理解和经常使用，并成为国际贸易界从业人员遵守的行为准则。我务必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。

经过这次实习，我不仅仅从中学到了很多课本上所没有提及的知识，更重要的是，这是我踏入社会的步。虽然只工作了两个多月的时间，但是也让我看到了自己的很多不足，让我深知出身社会，还需要很多学校里学不到的潜力，年少的我们，还就应更加努力，尽快学会在社会上独立，敢于参加与社会竞争，敢于承受社会压力，使自己能够在社会上快速成长。这段时间给了我一次成长的机会，让我受益匪浅。总的来说，作为一个快要毕业的大学生，无论是在今后的工作或是生活中，这次实习都将成为我人生中一笔重要的财富。

**外贸公司实训报告篇六**

20xx年2月7日到3月3日，大四下学期开学，我在xx天行商外贸有限公司实习。经过为期一个月的实习，我渐渐明白有时实际要比理论简单直接的多，但大多数状况下实际操作还是比理论要复杂、要间接。通常是我在别人的实际操作中领会到了自己所学理论的重点及要旨。值得庆幸的是在这一个月的时间里，公司的同事给予了我热情的指导和帮忙，而我也虚心向他们请教学习，把大学所学的知识加以运用，在理论运用于实践的同时，也在实践中更加深刻地理解了以前没有理解透彻的知识。经过这些天的实习，我对贸易公司也有了更深刻的了解，也初步熟悉了进口业务的实际操作。更重要的是，这是我踏入社会的第一步，虽然只有一个月的时间，但是也让我看到了自己的很多欠缺，让我深知出身社会，还需要很多学校里学不到的潜力，年少的我们，还就应更加努力。这次实习给了我一次成长的机会，让我受益匪浅。以下是对自己在实习期间的简单汇报：

这家企业主要是从事代理方面的事情，涉及很多产品。其中涉及到出口的就有农药化肥等。涉及进口的有废机电，废旧金属等。

第一天来到公司，师傅安排了一张办公桌给我，又给了我几张信用证让我先看看。原先信用证是这样的，和我以前脑子里的模样差不多。那些以前只有在书上看到的名词，在我眼前展现，看的兴致起处好似刘姥姥进了大观园一般。师傅是一个和蔼的中年妇女，对我十分客气，她十分耐心地教了我制单的基本常识，我所有的疑难困惑她也是有问必答，并对我犯的错误常常能宽容地理解，而不加以责骂。还有其他同事也给予我很大的帮忙。实习期间经历的业务主要有进口废机电，废旧金属等。在签订一笔业务时，作为进口的代理方要与委托方签订一个代理合同，合同规定了进口商品的品名、单价、数量、装运期限、运输方式、运输保险费用负担、交货地点、合同的履。

在具体的商业活动中能掌握主要的业务技能。

根据相关的国际贸易法律与惯例，结合我过的实际状况与国际贸易实践，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。

培养我们的自学和动手潜力、理解潜力以及思维潜力。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xxx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xxx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，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，针对这些操作每一天都有不同的心得体会，而且发现了不同的问题，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，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，对涉及到的资料，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潜力。

国际贸易法律课的资料同国际贸易实务课程的资料关系密切，因为，国际货物买卖合同的成立，务必经过必须的法律步骤，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资料。

对于外贸专业人员而言，不仅仅要掌握必须的专业知识，而且还务必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，与其他课程资料紧密相联。就应将各们知识综合运用。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。

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，被人们普遍理解和经常使用，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，务必根据“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，注重潜力培养。在培养规模上突出应用性，加强实践性，注意灵活性。

以上是我本次在外贸公司的实习报告，如有不足之处，欢迎大家指出来！

**外贸公司实训报告篇七**

金华市和发工具有限公司是专业生产搅拌器和各类五金制品的制造商，主要产品有各类款式搅拌器、插销、支架、电视机架、微波炉架、搬家器等百余款产品技术力量雄厚、设备齐全，产品销往欧美、中东及东南亚等国家各地区。工厂已通过了iso9001：20xx认证，其中搅拌器类、钩子类、支架类等几十种产品申请并授权专利，部分产品通过了gs认证，pahs等认证。我们将以优良的产品品质及良好的诚信服务，得到客户的信任与支持。

通过实习这个重要的实践性教学环节，使自己能够初步熟悉外贸实务的具体操作流程，了解实习公司性质与发展状况；增强感性认识，锻炼实际操作能力，交际能力，在实践中学习发现不足。学习推销技巧做外贸业务，学习各种五金产品的相关知识，学会怎样与顾客交流，从中进一步了解、巩固与深化本科专业教育中已经学过的英语知识，提高发现问题、分析问题以及解决问题的能力。

容

由于专业对口，我去的是公司的外贸部。对于一个实习新生，最初进公司的第一感觉可以归结为一个词--陌生，特别是对公司里的各项规章制度、具体工作的整体流程、工作中的相关注意事项等都不是很了解，但是在部门经理波哥的培训以及同事悉心指导下，我很快地进入工作的状态。由于我并没有外贸业务实战经验，领导还特意安排了高级业务员朱姐带我，跟着她学习外贸业务流程等具体知识，让我能够更快的融入到外贸生活当中。通过朱姐的耐心教导，我慢慢地熟悉了公司环境。

由于我是实习生，所以我并没有业务量压身，刚开始我的工作就是熟悉产品，熟悉公司，熟悉各种b2b网站，过了一个星期开始进车间进仓库进样品室完成朱姐交给我的各种样品生产任务，找生产部，物流部，总经理签字生产。待我熟悉之后，我就开始了漫长的b2b网站寻找客户之旅。朱姐还拿了一些她在展会上拿到的客户名片让我发各种问候信。客户有回信就上产品图片，询价就报价，经常邮件发出去之后就石城大海杳无音信。

而我在实习过程中所需要做的事情非常初级，用八个字概括就是发掘客户，回复询盘。如果在短短的实习期间运气好的话，也负责合同的签订。而后期的执行则是属于外贸跟单员的职责范围内。

实习期间，我对外贸业务的操作流程有了一个较完整的了解；拓宽了自己的知识面；学会了怎样去与国外顾客接触；学会了与员工同事相处沟通的有效方法；体验到了社会工作的艰苦。同时这次的宝贵的经验使我明白了:

1、不管什么工作，都是要从打杂做起，这是踏入岗位的必要心理准备。

2、做外贸首先要熟悉自己的产品，其次懂得如何搜索客户，在网站中突出自己产品的

优势，切忌激进的心态。

3、外贸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。

4、英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英语的学习，同时加强口语的练习，这是我们搞外贸的基础。

5、电子商务为外贸提供了不少便利，这就要求我们熟练使用一些常用办公软件。word，excel，powerpoint，虽然在学校就有所接触，但能够应用自如还需加强。

通过实习，让我在社会中磨练了下自己，也锻炼了下意志力，锻练了自己的动手操作能力，提升了自己的实践技能。总之，实习生活是丰富多彩的。再一次感谢金华和发工具有限公司给我提供的实习岗位，让我学到了很多在书本上学不到的东西,也学到了很多为人处事之道, 同时也为给公司带来的诸多不便，深感抱歉。可以说，这次实习给我的影响非常的巨大，对我以后走向社会有着积极的作用。

**外贸公司实训报告篇八**

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。

18年12月末，我开始了校外实习生活，初次来到上海，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1月里唯一的一次晴天中来到了震旦（国际）集团，在hr的介绍下，了解到震旦集团创立于1965年，以销售amano品牌打卡钟起家，如今企业版图涵盖办公设备（oa）、家具、通讯商品等领域，公司遍布大陆、日本、美国及新加坡等地；商品阵容包括办公室自动化设备、办公家具、手机门号以及资讯软体等。

震旦的oa事业稳健发展，年年取得60％以上的市场占有率；办公家具事业更以市场领导之姿，推出全台首创的“家具租赁”专案；而在行动通讯领域，震旦拥有二百多家连锁通讯门市，目前也整合资源，朝最大的专业手机通路迈进。震旦有四十年丰厚的实战经验，俨然成为最具特色的综合性行销集团。在新加坡，公司以销售各类型事务用计算器、办公室用碎纸机、护贝机为主，亦针对soho族提供事务用品、耗材的销售，在新加坡也成功进入市场并迅速建立了品牌声望。在日本，震旦公司成立于1976年，总部设立在日本东京，立志于开发世界科技经济实力第二大的日本市场，不断运用其强大的销售通路与团队合作力量，以合理的价格和高品质的服务来满足世界上最为苛刻的市场标准。

同时通过近30年的日本市场运作经验，使“aurora”产品在日本的品牌价值得以不断的提升，来实现震旦集团在日本的深远发展，作为一家大型跨国公司，震旦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，可为各种规模的公司、企业提供办公设备和专业的技术保障。公司总经理对行业和企业优势进行评价，并且向我们介绍了集团跨国经营策略和对市场分析，让我们受益匪浅，之后，在一名同仁带领下，我分别拜访了集团大陆事业部的成功客户，有汇丰基金、上海通用、花期银行和百思买国际等等国际上声名显赫的大公司，在与这些顾客进行简单的攀谈中，体会到震旦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，我来到集团的oa公司，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，因为我们是专门的销售公司，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，这是其他分公司的事，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。

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，问到我们产品的墨粉规格和机器预热和输出最快时间差，这样的问题对于外商，你必须给予准确到位的回答，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。

因为公司经常有产品发出，因此也接触到了相关的合同、发票和其他的单据，之前的这些单证在上课时都接触过，但是理论和实践不同，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。

在公司实习的过程中，有幸参加了一次集团一年一度的过关斩将活动，活动是在公司位于上海嘉定区的培训基地举行的，主要目的是锻炼和提高业务水平，分为4关，建立有效客户，产品展示，议价，交易。

在各个环节都有经验十分丰富的经理把关，我们实习生作为观摩，学习实际工作中的技巧和积累经验，在活动结束后，公司的崔处长进行了总结，并对所有同仁给予殷切的期望。

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，对震旦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。展现震旦集团自创品牌国际化的自信心与企图心。鲜明的红色标志，象征震旦集团如旭日东升般，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

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。

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。

**外贸公司实训报告篇九**

桂林市忠明商贸有限公司

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。

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。

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。

**外贸公司实训报告篇十**

通过本次实习使我能够从理论高度上升到实践高度，更好的实现理论和实践的结合，为我以后工作和学习奠定初步的知识。

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，可以使我们熟悉自己将要从事行业的具体操作流程，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。

时间过的飞快，在xx外贸有限公司为期两个月的实习结束了，在这段时间里，实习充实了我的学习生活，我学到了许多书本上无法体验的知识。通过实习，我感触颇多，得到许多新的认识，对许多问题多了深一层次的思考。实习，顾名思义，在实践中学习。在经过一段时间的学习之后，或者说当学习告一段落的时候，我们需要了解，自己的所学需要或应当如何应用在实践之中，因为任何知识都源于实践，归于实践，所以，要将所学付诸实践，来检验所学。然而，我们当然不希望实习仅止于此，那就太狭隘了。

首先我介绍一下我在公司所要做的事情：

1、客户询盘：一般在客户下订单之前，都会有相关的order inquiry给我们业务部，做一些细节上的了解。

2、报价：我们业务部及时回复客人查询，确定货物品名，型号，生产厂家，数量，交货期，付款方式，包装规格及柜型等，并做好performa invoice给客户做正式报价。

3、得到订单：经过洽谈，收到客户正式的订单purchase order。

4、下生产订单：得到客人的订单确认后，把订单转做成内部订单给采购部让她给工厂下订单，安排工作计划。

5、业务审批。

6、下达生产通知：业务部在确定交货期后，满足下列情况可下达生产通知，通知工厂按时生产：如果是t/t付款的客户，要确认定金已经到账。如果是西联付款的客户，要先确定付款是否已经到达本地的西联。

7、验货：在工厂把货物生产好，并发货到公司之后，要对所定货物进行查验，是否能用，质量是否过关，这些是必须要进行验证的，是基本原则，因为要想稳定客户资源，这一部分就一定要做好的。

8、制备基本文件。工厂提供的装箱资料，制作出口合同，出口商业发票，装箱单等文件。

9、发货：通知货代来公司收货。并且把所以必备的单据叫给货代。

信念，坚持到底是获得成功的最主要条件。成功的业务员是先和客户当朋友再谈生意。开始的一段时间我都主动在电话里以及网上和客户打招呼问好，后来慢慢的我的客户都会开始主动跟我打招呼。有时还会有客户主动打电话过来问候聊天，这样就增进了我与客户之间的交谈及友谊，让客户对我有个好的印象，对业务员来说，这些客户资源是日后最大的潜在力。棘手的客户是业务员最好的老师。客户的抱怨应当被视为神圣的语言，任何批评意见都应当乐于接受。正确处理客户的抱怨：

一)、提高客户的满意度，

二)、增加客户认牌购买倾向，

三)、丰厚的利润。

成交并非是销售工作的结束，而是下次销售活动的开始。销售工作不会有完结篇，它只会一再“从头开始”。成功的人是那些从失败上汲取教训，而不为失败所吓倒的人，有一点业务员不可忘记，那就是从失败中获得的教训，远比从成功中获得的经验更容易牢记在心。不能命中靶子决不归咎于靶子。买卖不成也决不是客户的过错。问一问任何一个专业业务员成功的秘诀，他一定回答：坚持到底。世界上什么也不能代替执着。天分不能--有天分但一事无成的人到处都是：聪明不能--人们对一贫如洗的聪明人司空见惯，教育不能--世界上有教养但到处碰壁的人多的是。唯有执着和决心才是最重要的。记住：最先亮的灯最先灭。不要做一日之星。执着才能长久。一个人到了年老的时候，又穷又苦，那并不是那个人以前做错了什么，而是他什么都没有做。业务员一定要有强硬的心理承受能力。被客户无理轰骂，无理挂掉电话是常有的事情。有次和一客户明明一直谈的好好的，突然就来一句，那就不要谈了，挂掉了电话。但是下次再打电话给他时，一样要记住保持满脸笑容，声音愉快，好像上次不愉快的事情根本没发生。在学校的象牙塔里待了十几年，一夕之间身份由学生变成了社会人,刚开始真的很难适应,所有的角色和职责都转变了，出来工作,不再有人告诉你，什么你该做什么不该做，也没有老师在旁教你错误如何改正，一旦犯了，就要去承担，这就是社会人的责任。

八个星期的实习，让我能够对外贸业务有初步的了解，很庆幸有机会可以接触到客户，这对于我以后的工作和继续深造都是一个很好的平台。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，不断完善和学习工作总结，认识自身不足。外贸看中的还是经验，经验的累积对以后是一笔丰富的财富。虽然开始很辛苦，但是前景很好。实习中同事和老总的对我的帮助很大，告诉我做人做事。以后的路还很长，要学的还很多，我希望能够走好每一步。经过这次实习，我不仅从中学到了很多课本上所没有提及的知识，更重要的是，这是我踏入社会的第一步。虽然只工作了两个多月的时间，但是也让我看到了自己的很多不足，让我深知出身社会，还需要很多学校里学不到的能力，年少的我们，还应该更加努力，尽快学会在社会上独立，敢于参加与社会竞争，敢于承受社会压力，使自己能够在社会上快速成长。这段时间给了我一次成长的机会，让我受益匪浅。

在成功结束实习后，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。

**外贸公司实训报告篇十一**

又是一次暑假实习，我还是选择了一家外贸公司。也是因为我自己已确定了自己今后的就业目标，就是说为外贸公司服务的，所以趁这个暑假就好好实习一把。顺便看看这一学年来自己对外贸的了解和掌握程度。

进外贸公司的前几天我也还是先打杂的，比如复印资料、传真材料等。过了一些天，我的指导老师也慢慢开始教了我一些实在的东西。

对于单据，首先我的指导老师拿出工厂提供的装箱单手搞让我把装箱单的内容输入到电脑里，即称打装箱单。看似简单但是这个工作是比较容易出错的。因为在理论操作中，装箱单上的产品数量不多，最多也就是三种产品，但是在实际业务中正好相反，所以数字就显得格外地多，一不小心就会出错的。比如就拿我实习的单位来说，他们出口的是服装，每款衣服都有s、m、l、xl、xxl等不同型号，而且每个型号的衣服件数也是不一样的，所以更容易出错的。而在信用证的支付条件下出错也就意味的单证不符，若产生不符点，则在收取货款方面会变地很是被动，会对我们不利。所以眼睛不但要看电脑还要看手搞。打好以后还要核对一下。一开始打装箱单的时候我是很慢，而且还会时不时的出错，因为眼睛看多了以后就是看花了，还好一旁热心而又仔细的指导老师给我发现了错误。打完一份装箱单后我觉得好累，主要是眼睛很痛。我的感觉就是我不但是速度慢而且效率也低。但是我永远相信“坚持就是胜利”这句话。

我并没有因为一点点的不顺心而变得气馁，因为我相信“世上无难事，只怕有心人”，在加上指导老师的鼓励，让我对实际的外贸更是小心仔细又充满向往。之后渐渐地出错率也明显少了。接下来就开始填写发票了。写完装箱单上繁琐的数据后，填发票就显得容易多了。

再接着在我的指导老师开始教我如何网上申请单据。这个单据是指在信用证中对方要求的，比如产地证（许可证以前也是要填的，今年开始不需要填的）。在特定网站进去后一步步地按照要求根据事实来填写，并打印出来。这样就完成了。

对于报关，就是把发票、装箱单、出口合同、报关单、报关委托书、核销单一并地寄给货代，委托收货代来办理报关手续。

对于货物，在规定内的船期内进行货物的装运工作后，也差不多在一票纸上单据做好后就开始催货代寄提单来（一般情况下现在的提单都是货代给并由他们填好）。不过在一般情况下，你在收到提单前，货代会把装船费用以及一些装船所产生的费用发票寄过来，在你把这些费用结清之后才肯放单，即寄正本提单过来（但如果你司和这家货代公司是长期关系，则不需要这样的，对方也会直接放单，费用方面可以融通些，可以在你司资金流通后再结算也没事）。不过提醒一下，如果做的cif的话，就在货物一装船完毕之后就要求货代马上寄装船货物通知书，你就务必要把它立马寄给国外客户，以便他对此批货物办理保险工作，不然货物在运输途中发生事故的一切风险就由你司来承担了。但现实中一般大家都是做t/t的。

对于收汇，务必不要在寄单后才收汇，这是大忌。因为大家都知道这些单据中包括了提单，即就是物权凭证。我们必需在货物装完船后把提单传真给对方。对方知道我方已在规定时间内完成装运工作，对方可以汇款过来。如果看到货款到账后也不能这样寄单给对方，必需收到银行的水单后，这样才可以说明货款已确确实实到账了。之后我们要做的就是保证单证相符，则对方没有理由不付或是拒付。但在实际操作过程中，收汇方式以t/t为主的。因为它快捷、方便、安全、而且和信用证相比费用更低廉。

对于寄单，只要把一套单据在规定的交单期内寄给对方并在货物装船后21天内寄出即可。

对于办理退税，这个是一票货的最后一步也是很重要的，即去享受国家对你产品的优惠补贴政策。这个由财务凭核销单里的出口退税专用发票联去办理退税手续。

做为一名单证员主要所做就是填写单据，即根据信用证或是对方客户的要求去办理或是填写相应的单据。单据中主要以装箱单最为复杂，最重要的属提单了（虽然这个单据不需要单证员来填写）。总之，只要把自己分内的事情做好才是最重要的。每一份工作都是这样的。相信自己，做不到最好，力求做得更好。

经过一个多月的实习下来，我也想谈谈对实习的一些想法。感触最深的最重要的就是认真的工作态度。也许我这样说只能代表我自己的想法。特别对于我们这样的实习生来说，如果你实习态度不端正，人家大可以不那么细心教你，也大可以对你不管不问；退一步来讲，若你态度不好，工作能力却很强，但别人看你却不顺眼，人家也大可以让你失去这个实习机会，毕竟现在是供大于求。也许说有一句话（人在屋檐下，不得不低头）并不是那么的合适，但这个是你必需要明白的一个可以说是道理吧！对我而言，认真的工作态度不是我为了工作而工作才去客观遵守的，而是自己的主观想法。一直以来，在学校里，不管是学习还是工作，我都保持这样一个态度。而且我的同学、朋友、学生会的学长学姐们、老师们都对我的学习及工作这种认真态度都是极度的认可。

现在转眼就要到了大三了，在校也就是最后一年了，这也就意味着就业迫在眉睫。其实我们大家都清楚，在学校学习时间也就只有半年了，半年就要去实习了。虽然离金融危机事隔也有1年多了，但目前就业形势仍不乐观。激烈的竞争、大学毕业的学生人数每年都不断增加，而对于我们专科生而言拿什么优势让用人单位聘用你，这更让我坚信“态度决定一切，细节决定成败”这句名言。在此申明一下这个并不是说没有专业知识而光光有态度就行。

总而言之，实习下来后学到的东西是用金钱买不来的。这个为我半年后工作提供了非常好的基础。相信自己，汗水不会付之东流。

一场就业游戏也才刚刚拉开帷幕，要想结果怎么样，现在开始用秒来计算时间，什么样的过程直接决定了什么样的结果。一切精彩都掌握在自己的手中。。。。。。

这个暑假实习也确实学到了不少的东西。不但学到专业的实际操作及取得成功的秘诀外，而且还知道原来踏入社会也是一门学问。真是获益匪浅啊！

**外贸公司实训报告篇十二**

公司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，在进行了五年的大专学习生活，通过对《中级财务会计》、《财务管理》、《财务管理》、《成本会计》及《会计电算化软件应用》、《审计》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年三月到六月，有幸参加了为期近的专业实习。

怀着一种美好的憧憬，我来到了xx公司

我在公司财务部工作，公司财务部主要有材料会计、成本会计、销售会计及出纳。

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。

在实习期间，我主要学习一些会计日常业务处理、银行及税务相关工作处理。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，公司主要利用用友财务软件进行会计处理，同时也借助单位网上银行进行收付款业务查询及处理，在税务处理工作方面，只要利用税务局相关软件进行纳税管理，如登录网上办税大厅、abc3000等税务软件进行纳税申报以及税收抵扣等业务。

在处理日常经济业务方面，主要利用用友财务软件，针对实际发生经济业务性质进行会计处理，编制会计凭证，进行审核记账等。公司日常的经济业务通常不是采购就是销售，在进行采购业务处理时，需进行编制采购入库单，并核对采购数量、金额及税额;销售业务方面，主要是对于应收账款的核对，根据实际发生以及相应回款进行收款或转账凭证的编制并审核记账;在采购与销售方面的实习工作当中，在制单处理方面要特别细心，要注意核对供应商以及客户往来，以免在进行项目核算时发生串户。除了采购和销售业务，日常经济业务还包括通过单位网上银行进行付款业务，并在受到银行回单后，利用用友财务软件进行应付账款核算。日常会计业务是会计工作的基础，对于每一笔经济业务，每一个步骤，每一个程序，都必须以会计制度为基础，尊重原始凭证，考究其真实性和准确性，才能更好地发挥利用财务软件的强大功能，提高我们的工作效率。

公司的另一个重要会计核算项目就是进行成本及费用的核算。工业企业产品生产成本的构成，主要包括生产过程中实际消耗的直接材料、直接工资、其他直接支出和制造费用。成本核算主要包括生产费用核算和生产成本核算，生产费用核算，是根据经过审核的各项原始凭证汇集生产费用，进行生产费用的总分类核算和明细分类核算。然后，将汇集在有关费用账户中的费用再进行分配，分别分配给各成本核算对象。生产成本的计算，是将通过生产费用核算分配到各成本计算对象上的费用进行整理，按成本项目归集并在此基础上进行产品成本计算。如本期投产的产品本期全部完工，则所归集的费用总数即为完工产品成本。如果期末有尚未完工的在产品，则需采用适当方法将按成本项目归集起来的各项费用在完工产品和在产品间进行分配，计算出完工产品的成本。在实习过程中，对于进行成本核算的原始凭证主要是收料单、领料单、产成品交库单，月末盘点表等。同时。需要注意的是，在进行费用归集的时候，必须要有相应发票才能进行计入费用。

税务处理是公司财务处理的重要部分。税务会计主要公司税务的申报(包括增值税、所得税、房产税、车船使用税、印花税等)以及办理公司税务的缴纳、查对、复核，办理税务登记及变更事项，编制相关税务报表以及相关分析报告，申请开具红字发票，办理相关免税业务等。在实习过程中，我们主要利用网上办税大厅进行申报以及增值税认证抵扣，利用abc3000进行税务报表的填制，并对于本期应交及未交税金进行查对和复核。特别引起我们注意的是，20xx年起，凡企业购进固定资产并取得增值税专用发票均可进行增值税抵扣。企业所得税按应纳税所得额15%征收。

月底是公司出具财务报表的时候。总账会计即主管会计，主要负责公司主要财务报表的出具。在实习期间，我主要学习了资产负债表、现金流量表、损益表、利润表、所有者权益变动表以及各种附表，并对财务报表进行分析，计算出本期应纳税所得额并进行纳税申报。通过编制财务报表还能对公司的资产负债率以及销售利率等财务指标进行分析。财务报表需一式三份，上交给国税及地税各一份，本公司自己留底一份。

公司财务部还设有出纳及增值税发票开具处，出纳主要管理日常现金收付业务，编制现金及银行存款日记账等，开具收款收据以及票据的办理，专用收款收据需到税务局领购，且每次只能购买一本。通过出纳岗位的实习，我还了解到真实的现金支票、转账支票的开具以及银行承兑汇票的办理。在增值税专用发票的开具中，必须核对单位的每一项税务信息，包括税号、名称、电话、地址等，在开具过程中，必须真实准确，如发生错误的增值税发票，需向税务局提出申请，开具红字发票等。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识。通过此次实习，将学校所学的会计理论知识与实际相结合起来，不仅让我们对整个会计核算流程有了详细而具体的认识，熟悉了会计核算的具体工作对象，也缩短了抽象的课本知识与实际工作的距离。在实习期间，主要利用真实的会计凭证及财务账表对一定期间的经济业务进行会计核算，对于税务、银行与企业之间的重要关系有了进一步的认识，同时也更加熟悉了用友财务软件在实际的会计工作中的`各种操作，体会到了会计电算化为会计工作带来的便捷。

**外贸公司实训报告篇十三**

生活犹如一片片随风飘落的叶子，在空间留下无形的弧线，挥舞着世间最自然的舞姿，然后铺落在大地上，时光的飞逝把它深藏在大地的心脏里。生活也如此，给我们留下很多的点点滴滴，时间的匆匆而过积淀成美好的过往，然后留在我们的心灵深处，永恒地珍藏在我们的回忆里。

在这个即将毕业的日子里，我们怀着梦想，走出校园，走进社会，将四年的知识学以致用。虽然实习的生活结束了，但是给我们留下了深刻的印象，一切的点点滴滴都在我们的日记里流露出来。虽然只是短短的一个多月，但有许许多多美好的事情填充着生活，成为美好的回忆留在我的脑海里。

我在斯莱国际贸易有限公司短短的实习生活，有很多的回忆，在这里我拾掇点滴，看到了所学，感受到了所感，领悟到了所悟，听到了因下大暴雨塞车而发出的叹气声，体验到了对生活对工作的新想法??一切只是我们生活的琐碎事而已，却是我永远的珍藏！我们拾掇实习生活的点滴，把这个金色的毕业季点缀得更加绚丽！

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。

上海斯莱国际贸易有限公司是一家经营照明设备的外贸公司，只对外销售照明设备，不对内销售。主要经营的产品是室内照明装置，户外照明装置，防火灯，以及防火帽等等照明设备，公司设有英国和澳大利亚办事处。

因为是外贸公司，它的业务往来重点在国外，通过市场的调研，把国外商品进口到国内来销售，或者收购国内商品销售到国外，从中赚取差价。而本公司主要的经营方式是后者。这一系列贸易活动首先是要在有进出口权的前提下才能进

行，整个过程中要通过的环节一般是海关、商检、银行、外管局、退税科、国税、政府主管部门等。

开办业务的手续及费用主要有：（1）海关：注册并取得xx位编码。每年须年检，年检时必须提供当年会计师事务所年审报告。如果做进（来）料加工贸易，必须要有一名经海关培训合格的加工贸易申报员，培训数天。（2）外管局：备案并经其培训一名核销员，通过其程序网上申领进出口核销单。（3）商检局：备案并须有一名经其培训的报验员。（4）技术监督局：办理企业代码证和商品条码证。（5）商务厅：备案登记，进料加工的审批机关。（6）税务：注册登记并要有指定的退税员。其中，取得出口退税资格是至关重要的手续。（7）商会：应该选择加入一家商会（五大进出口商会），如果不加入商会，企业就无法参加广交会，就不能出口某些商品。

虽说是实习，但生活方式却已完全不同于学校里的生活，而是转变成了正式的上班一族：早上9：00上班一直到下午6：00，这一天的生活便度过于这小小的办公室之中。上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能敷衍了事。

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，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一些失误。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。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，经理让我进行实际的操作，在学校里我们学到很多理论知识，什么外贸术语，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公司，负责对外产品销售工作，因此并不涉及产品的生产研发，这是其他分公司的事，所以我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，公司对我并没有十分严格的要求，我在老员工的指导下，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。

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，问到我们产品的细节，这样的问题对于外商，你必须给予准确到位的回答，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，我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。因为公司经常有产品发出，因此也接触到了相关的合同、发票和其他的单据，之前的这些单证在上课时都接触过，但是理论和实践不同，实际操作起来才发现这些单证的重要性，一点疏忽就可能造成不必要的麻烦，这些单据大大加强了我的实践操作能力，也让我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。

在公司实习的过程中，我有幸参加了一次公司一年一度的过关斩将活动，活动是在公司位于上海嘉定区的培训基地举行的，主要目的是锻炼和提高业务水平，分为4关，建立有效客户，产品展示，议价，交易。在各个环节都有经验十分丰富的经理把关，实习生作为观摩，学习实际工作中的技巧和积累经验，在活动结束后，公司的王主任进行了总结，并对所有同仁给予殷切的期望。

在公司最后的几天里，我来到了公司产品的加工工厂，来切身感受公司的文化，仔细聆听公司工作人员的介绍，对公司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。

（一）业务流程

外贸业务必须遵循的一般流程是：

1.客户询盘：一般在客户下订单之前，都会有相关的order inquiry给业务部，做一些细节上的了解。

2.报价：业务部及时回复客户查询，确定货物品名，型号，生产厂家，数量，交货期，付款方式，包装规格及型号等，并做好performa invoice给客户做正式报价。

3.得到订单：经过洽谈，收到客户正式的订单purchase order。

4.下生产订单：得到客人的订单确认后，把订单转做成内部订单给采购部让他们给工厂下订单，安排生产计划。

5.业务审批：业务部收到订单后，首先做出业务审核表。按\"出口合同审核表\"的项目如实填写，尽可能将各种预计费用都列明。合同审批需附上客户订单传真件，与工厂的收购合同。审核表要由业务员签名，部门经理审批，再交管理部人员审核后才能执行。如金额较大的，或有预付款和佣金等条款的，要经公司总经理审批才行。合同审批之后，制成销售订单，交给部门进程员跟进。

6.下达生产通知：业务部在确定交货期后，满足下列情况可下达生产通知, 通知工厂按时生产：如果是t/t付款的客户，要确认定金已经到账。如果是西联付款的客户，要先确定付款是否已经到达本地的西联。

7.验货：在工厂把货物生产好，并发货到公司之后，要对所定货物进行查验，是否能用，质量是否过关，这些是必须要进行验证的，是基本原则，因为要想稳定客户资源，这一部分就一定要做好。

8.制备基本文件：工厂提供的装箱资料，制作出口合同，出口商业发票，装箱单等文件。

9.发货：通知货代来公司收货，并且把所有必备的单据交给货代。

xx.确认收货：在发货后要通知客户已发货，并且一个星期左右要询问客户是否收到货物。

（二）日常工作及氛围

首先，业务员的专业程度让人信服。

1）语气适中。无论对方语气如何，始终保持语气平缓，语音不急不燥，言词有理有据，使对方信服。

2）耐心真诚。针对对方的疑问﹑不满，他们都以政策法规为中心，结合专业知识与以往处理突发事情的经验，为客户、询问者及投诉人员一一讲明，耐心服务。

其次，部门氛围融洽。

同事之间礼让，互相帮忙，虽然工作繁琐，咨询应答对个人的心理素质要求高，情绪控制是关键。他们都能专业地完成，而且懂得如何化解情绪波动，如在休息期间谈一下娱乐、旅游，让工作环境变得轻松愉快起来。人与人之间沟通坦然，每次跟他们交流都学到很多，不仅是专业技能，更多的是待人接物的细节。

从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，老师变成领导，同学变成同事，相处之道完全不同。在这巨大的转变中，我感到了彷徨，迷茫，无法马上适应新的环境。三十多天的实习时间虽然不长，但是我从中学到了很多知识，关于做人，做事，做学问。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。

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。

自学能力

在学校时，老师总强调我们要培养自己的自学能力，参加工作后才能深刻体会到老师的良苦用心。在这个信息爆炸的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。所以必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇

到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

工作辛苦

由于自己是实习生，所以要早早的到办公室打扫卫生，每天7点不到就得起床去挤公交车，就算天气再差，有时候工作繁忙，晚上或周末得加班，那留给个人支配的时间更少。虽说是实习也不能随心所欲地不想上班就不来，而在学校可以睡睡懒觉，自由许多。每日重复单调繁琐的工作，时间久了容易厌倦。但是也不能马虎，你一个小小的错误可能会给企业带来巨大的麻烦或损失，还是得认真完成。

人际关系

初入社会，开始了与形形色色的人打交道后才真真切切的感到要想很快融入进去真的不是件容易的事。我想我能做的就是“学会察言观色，多工作，少说话”。工作环境往往会影响一个人的工作态度。一个齐乐融融的工作环境中，自然心情就好，大家工作开心，便能更好地完成工作。

通过实习我发现贸易是实践性很强的，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。并且，要熟练掌握好课本知识，课本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。

外贸公司在代理进出口贸易时应该多加注意，尽量预防信用证“陷阱”，防范可能出现的信用证诈骗，需要注意的主要有：

1、外贸公司要慎重选择贸易伙伴。外贸公司接受代理进出口委托时，必须严格审查委托人和外商的资信。在寻找贸易伙伴和贸易机会时，应尽可能通过正式途径来接触和全面了解客户，摸清对方真实背景及信誉度，不要与资信不明或资信不好的客户做生意。

2、严格审查信用证的内容。坚决不接受无法或难以执行的“软条款”，否则，主动权就完全掌握在外商的手中了。同时，外贸公司在与外商签约时，应平等、合理、谨慎地确立合同条款，如“预付履约金、质保金、佣金和中介费”等条款要严加审查和判断，以免误中圈套。

3、在开出信用证时，应视外贸背景、对方商业信誉等具体情况。充分估计到贸易风险程度而收取相应的信用证保证金，信用证也应是远期或可撤消信用证为妥，以降低贸易风险。

4、付款方式尽量做到每单及时结清，避免“一单压一单”。（即在第二批货物到货时，才付第一批的货款付款），否则容易出现经济纠纷和其他意外情况。

5、外贸公司在开证、报关、提货、发货等环节上要严格把关。不能“只管开证和收取代理费”，对其他环节不闻不问。特别要注意在信用证随单据的流转中可能会出现的漏洞，克服“正本提单在手，万事大吉”的麻痹思想。

6、外贸公司在对外贸易中，对本公司业务员要严格管理。严格执行有关规章制度，发现问题及时整改，以堵塞漏洞，防患于未然。

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。今后若有机会再次涉足此项工作，我定会更加积极地投入到这个工作平台中去继续磨练自己，锻炼自己。

**外贸公司实训报告篇十四**

时间飞快，我的实习将要结束，实习充实了我的学习生活，我学到了许多书本上无法体验的知识。通过实习，我感触颇多，得到许多新的认识，对许多问题多了深一层次的思考。以后就是社会上的一份子了，责任也将越来越重。我是在一家外贸公司实习，我在公司主要工作是学习设计和跑业务，对一些新客户的发展和老客户的维护。

时间：20xx年xx月xx日至20xx年xx月xx日

地点：xxxx公司

1.通过本次实习使我能够从理论高度上升到实践高度，更好的实现理论和实践的结合，为我以后工作和学习奠定初步的知识。

2.通过本次实习使我能够亲身感受到有一个学生转变一个职业人的过程

3.通过本次实习对我完成毕业实习论文起到很大借鉴作用。

实习任务：熟悉外贸业务流程，熟练操作网上业务平台，能够与国外客户电邮电话联系，把书本知识与现实操作做到完美结合，努力完成公司交给的任务，是能接单给公司创造利润。

严格遵守实习纪律，积极参加各项实习，不无故不参加实习，不迟到不早退，实习过程积极思考，积极提问；实习过程做好实习笔记；实习时，尽量做到，不做有损大学生和学校形象的事。

以顶岗实习为主以及参加公司组织的培训。

时间飞快，我的实习将要结束，实习充实了我的学习生活，我学到了许多书本上无法体验的知识。通过实习，我感触颇多，得到许多新的认识，对许多问题多了深一层次的思考。以后就是社会上的一份子了，责任也将越来越重。我是在一家外贸公司实习，我在公司主要工作是学习设计和跑业务，对一些新客户的发展和老客户的维护。下面是我对公司的简单介绍。

香港xx电子有限公司成立于20xx年，经营有世界各国厂家的集成电路及其它电子元件，产品广泛应用于民用、工业、军事等不同领域；总部设在中国香港特别行政区，在深圳、长沙等城市设有直属分公司。xx公司拥有专业的销售人员以及出色的工程技术专家，一贯以快速回应客户的咨询及提供优质的交货服务为基础，为客户提供与应用需求最紧密结合的解决方案，从而降低客户的开发与应用成本，使xx公司与客户在互利中共同成长。“诚实守信、质量第一、价格合理、交货快捷”“实力雄厚，资源充足，库存真实”我们的目标：成为中国电子元器件现货供应商。

为了提高公司效率，增加公司利润，公司注册了3个公司名，pco，。因为客户对象是欧美，我也有我的英文名字stef.我主要是做hkbmc这个公司，做环球资源与中国制造的平台，最后十几天，我参与pbgroup参与ic销售，在tbf上报价.

3月3号，我开始了为期2个月的实习。本次实习是以现场跟班生产实习为主，生产实习是学习的一项重要环节，通过此次实习，我学到了很多课本上学不到的知识，使我更深刻地了解了外贸业务流程、自主创业等知识。

1.客户询盘：一般在客户下订单之前，都会有相关的orderinquiry给业务部，做一些细节上的了解。

2.报价：业务部及时回复客人查询，确定货物品名，型号，生产厂家，数量，交货期，付款方式，包装规格及柜型等，performainvoice给客户做正式报价。

3.得到订单：经过洽谈，收到客户正式的订单purchaseorder。

4.下生产订单：得到客人的订单确认后，给工厂下订单，安排生产计划。

5.业务审批：业务部收到订单后，首先做出业务审核表。按＂出口合同审核表＂的项目如实填写，尽可能将各种预计费用都列明。合同审批需附上客人订单传真件，与工厂的收购合同。审核表要由业务员签名，部门经理审批，再交管理部人员审核后才能执行。如金额较大的，或有预付款和佣金等条款的，要经公司总经理审批才行。合同审批之后，制成销售订单，交给部门进程员跟进。

6.下达生产通知：业务部在确定交货期后，满足下列情况可下达生产通知，通知工厂按时生产：6.1：如果是l/c付款的客户，通常是在交货期前1个月确认l/c已经收到，收到l/c后应业务员和单证员分别审查信用证，检查是否存在错误，交货期能否保障，及其他可能的问题，如有问题应立即请客人改证。6.2：如果是t/t付款的客户，要确认定金已经到账。6.3：如果是放帐客户，或通过银行d/a等方式收汇等，需经理确认。

7.验货7.1：在交货期前一周，要通知公司验货员验货。7.2：如果客人要自己或指定验货人员来验货的，要在交货期一周前，约客户查货并将查货日期告知计划划部。7.3：如果客人指定由第三方验货公司或公正行等验货的，要在交货期两周前与验货公司联系，预约验货时间，确保在交货期前安排好时间。确定后将验货时间通知工厂。

8.制备基本文件。工厂提供的装箱资料，制作出口合同，出口商业发票，装箱单等文件（应由业务跟单员制作，交给单证员）。

9.商检：如果是国家法定商检产品，在给工厂下订单时要说明商检要求，并提供出口合同，发票等商检所需资料。而且要告诉工厂将来产品的出口口岸，便于工厂办理商检。应在发货一周之前拿到商检换证凭单/条。

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