# 外贸业务员实习周记[5篇材料]

来源：网络 作者：莲雾凝露 更新时间：2024-10-16

*第一篇：外贸业务员实习周记周记（1）XX年2月2日-2月6日第一个礼拜的实习，我可以简单的总结为几个字，那就是：多看，多问，多观察，多思考！赵经理主要让我了解一些我们公司的背景、产品、发展方向等。另外，尝试了跟同事多沟通，因从交谈中也能够...*

**第一篇：外贸业务员实习周记**

周记（1）XX年2月2日-2月6日

第一个礼拜的实习，我可以简单的总结为几个字，那就是：多看，多问，多观察，多思考！赵经理主要让我了解一些我们公司的背景、产品、发展方向等。另外，尝试了跟同事多沟通，因从交谈中也能够学到不少东西。同事们都很热心，很照顾我，经常在我碰到困难的时候便主动伸出援助之手，他们耐心地教我如何使用打印机、传真机、复印机等一些常用的办公用品，如何接打电话。还从我是大学刚毕业的学生的角度来替我考虑，鼓励我做事要放手去做，不懂就问，没关系的，令我非常感动和欣慰。为了能够真正的学到知识，我很严格的要求自己去做好每一件事情，即使再简单的事情（整理文件资料）我都会认真考虑几遍，因此，虽然做得不算快，但能够保证让人满意。

周记（2）XX年2月9日-2月13日

第二个礼拜，其实还是个适应期。然而，我已经对公司的工作环境和时间安排很熟悉，上星期想打扫办公室，可不知道打扫工具在哪，挺尴尬的呵，知道后，我便习惯每天提早上班把前辈们桌下的垃圾处理掉，拖拖地，擦擦桌子等。几天之后，经理安排我开始接触做一些业务相关的活，主要是在一旁协助处理一下简单的事情，也就是打基础。可别小看了这些活，虽说简单，就是让我检查一些单据数据符合不符合，但都是疏忽不得的，每件事情都至关重要，因为它们都是环环相扣的。为了保证最后能够成功，前面的每一步基础都要打好。

同事通常也不催促，都把任务安排好，然后便交给我自己去处理，同时还不时提供一些帮助。等慢慢熟悉起来，做起事情也越来越顺手了。

周记（3）XX年2月16-2月20日

实习第三周了，也快半个月了，跟单位的

各位前辈们，已经是从开始的胆怯不敢交流，到现在的熟识。对于我本来就学过单证实务方面的，一个星期的接触单据，使我对实际操作中的各种单据有了一定的了解，经理也开始让我帮一些前辈填单据，比如出口货物明细单、装箱单、商业发票等。我很紧张同事也很兴奋，因为很怕自己的疏忽会把数据填错了，但又觉得自己已经慢慢地在步入工作状态中，所以我为自己加油鼓气，同事们也很耐心，经理也让我仔细，努力点，多学点。其实我以后做业务的话，不太会这么详细的接触操作，但为了更能了解业务流程，所以经理才会如此安排，可以让我学的更透彻点，更好的做好业务方面的。

周记（4）XX年2月23-2月27日

实习第四周开始，已经逐渐进入状态。经理开始安排我去收发邮件，开始独立接触如何同过网络工具接业务，由于公司是专门有自己的网址和邮箱，又有阿里巴巴的商务平台，但经理为了让我们方便联系点，就让我们专门下载一些常用联系工具qq，msn。开始经理给了我很多一些公司的名片，让我从中选择一些与我们公司业务想匹配的公司，然后发信函，内容是着重介绍自己的公司，问些公司是否需要什么产品，但我遇到了很多问题，虽然在校学过函电类的知识，我这次论文也跟这个有关，但真正到接触的时候，却不知如何下笔，之后几天我们就在着重学习信函这些方面的。

周记（5）XX年3月2日-3月6日

实习第五周开始，已经是3月份了，感觉自己似乎已经来了很久似的，虽说没有真正接触一笔单子过，但每天还是过的很充实，总会有事做。发传真，接电话，收发邮件等。经理也偶尔会让我做些需要眼力和耐心的事情，就是把公司在用的产品包装盒上的英文的一些内容和客户所要求的包装盒上的做对比，划出不一样的，好让他们做修改。公司偶尔还是会开早会，汇报各人的工作进展情况，并且会议的最后有个决议事项，可以把自己在工作中遇到的问题提出来和上司、同事相互讨论，共同解决。虽然我还没有正式可以参加这种讨论，但我却是每天做在一旁聆听，我觉得这是个很好的很有创想的安排，一来可以把工作中遇到的问题，大家众志成城，共同进退解决问题，提高工作效率。二来也可以增进同事之间的交流和感情，这些都有利于公司日

后的工作开展。

周记（6）XX年3月9日-3月13日

实习第六周，经理开始带我去工厂观察一些产品的情况，让我了解产品的整个加工过程等，以便让我以后跟客户更好的交流。我们公司主要是生产汽车液压件及一些塑料成品的，我也大概了解了一些产品完成所花费的时间和流程。工作还是进行的比较顺利，偶尔也会接到一些客户的电话，我有时也会做些简单的介绍，力图让对方更深的了解我们的产品，最重要的是让他们觉得我们的产品是非常出色的。虽然自认为口才并不好，但我能够把事情描述的比较清晰，如此也令客户满意。想说明下，打电话，礼貌的问好，还要让客户先挂电话。我发现自己对于言语方面需要努力，因为自己还是比较内敛的。

周记（7）XX年3月16日-3月20日

这周基本上是跟着经理或是一些前辈往外跑，主要是去学习他们是如何跟客户当面交流的。首次见到面谈生意的场面，感觉很紧张，虽说我是在旁看看，但还是深怕自己会犯什么错一样的，比如说吃饭了，都感觉吃不下的感觉哈。经理会让我跟客户做个自我介绍，当时我都有点吞吞吐吐了，不过客户还是个蛮和蔼的人。说实话当时也听不进什么了，有些产品他们在谈，我总觉得很耳熟，但具体的样，有点糊涂了。感觉他们只是在说笑，跟聊天一样的谈着，但内容还是紧跟着产品的，经理不愧是经理，很是有经验，这个客户的生意就促成了，我觉得这种生意上的交流是需要下功夫的，自己得好好努力。

周记（8）XX年3月23日-3月27日

实习第八周了，我在邮件方面开始有了一定的起色，开始有客户会回函询问价格，但我也不敢盲目地就发给客户，一般都会经过经理的审阅，每天的回函量还是不多的，真正下订单的几乎没有，这可能跟我有关吧，我觉得肯定是我出了什么错了，但自己来发现不了自己的错误之处，后来一些前辈们告诉我，信函的话不需要那么复杂的，简单易懂，让客户能够一眼就能了解到信息就可以了。之后，我就开始用一些简单的语句来表达，邮件的回复量开始多了，我每天开始恢复这些邮件也感觉很忙似的。对于客户的回复我是一字也不漏掉，深怕把重要东西给漏掉了。我会把每天收集到的一些有意向购买我们产品的客户用文档归列

好，详细的情况还是交给经理的。

周记（9）XX年3月30日-4月3日

实习第九周了，已经步入四月了，现在开始经理便需要我跟一些我自己找到的客户交谈，要能够很好的领会客户的意图，同时准确的向客户传达公司，以及公司产品相关的信息。这就要求我对公司本身的一些业务流程和产品特点有相当的熟悉。于是每天上班我都会比同事去的早一些，准备一些资料在身边已被随时查阅，当然如果这次信息能够放在脑子里那就更好了，于是我一有空就多看几遍，慢慢的熟记在胸。工作进行的还是比较顺利的，通常每天都要接受好多个电话，电话通常都较短，只需要简单的作一些相关的介绍即可，当然也有些客户需要更详细的信息，于是我需要对全局都做一番描述，而每次让客户满意的挂电话的时候，自己心里都会觉得很踏实，虽然已经讲的口干舌燥了，但一想，也许我刚才一番话就搞定了一笔生意，即使再辛苦也是值得的。

周记（10）XX年4月6日-4月10日

这一周，公司来了两个客户，一个是韩国的，一个是美国的，韩语的话是真的不知道怎么说，对于英语，虽说我是英语专业的，但如果让我跟老外交流还是很紧张的，觉得自己会不会讲，第一天来的韩国客户还是有带翻译的，主要是来询问我们公司一些塑料品的。第三天来的美国的客户，经理觉得我是英语专业的，便让我先跟老外做些交流，当时我真吓死了，我先跟他打了声招呼，并要求他做下，给他冲了杯咖啡，不过经历后来还是放过了我，让我做事去了，其实我倒松了口气哈。工作都是辛苦的，特别是周末前的一两天，电话特别的多，似乎大家都想在周末前做完一些事情，等到放假的时候可以安心的休息。

电话一多就容易乱，幸好有同事在旁边一同应付，更多的时候他们帮我，有时候我也帮他们。大家互相帮助也使问题容易解决得多了。

周末的时候，经理请我吃了一顿饭，

对我关照有加，并表示对我这段时间的工作非常满意。

周记（11）XX年4月13日-4月17日

经过两个月多的锻炼，发现自己进步还挺快的，即使是之前从来没有接触过的，同时也对外贸业务这一行有了更深的认识，也有了浓厚的兴趣，越来越有干劲了。这一周仍然做些琐碎的事，发发邮件，通过电话跟客户沟通的事情。偶尔也出去跟经理见见生意面谈的场面。但经理试着让我对客户介绍我们公司的一些产品。

由于自己向来比较内敛的缘故，首次与客户面谈显得比较紧张，也不大顺利，不过有了一次经历之后，进步了不少，再加上经理的鼓励，自己尝试大胆的去应付，慢慢的好了许多。不再会在陌生的场合怯场。今天下来，面对经验比我丰富的阅历比我深的多的多的客户，也能够通过简练清晰的表达让对方熟悉我们的产品，让他们对我们的产品产生更浓厚的兴趣。

周记（12）XX年4月20-4月24日

在壹达已经是将近快三个月的时光了，这周除了跟以往的一样，做些琐碎的事情，更多的是以现场跟班生产实习为主，更多的了解公司的产品，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等知识。这周，我感到满足和充实感，因为老板开始让我真正的接触业务了，美国一位客户通过邮箱向我询问了产品，并向我索要样品。在这过程中，我们起初是用邮箱一问一答，后来对方提出用msn联系，显然这样方便多了，但在询问中我也遇到了点问题，因为她问我的产品，其实我也不是很清楚，因为公司的一些塑料制品很多是用自己的编号的，跟她所提供的型号，编号什么的都对不上，但我对产品熟练度又不够，所以都会询问下老板是否有此类产品。但最后，我成功的完成了个开头，按对方要求寄样品（样品运费是有她出），她也希望与我方有进一步的业务来往。虽说不知结果会是怎么样，但还是个好的开头。

周记（13）XX年4月27日-4月30日

这周我主要是负责美国那客户的单子，因为是第一笔，所以我个方面做的小心

，也很紧张，我跟经理也提了点小意见，就是把一些塑料制品的样品图片重新弄些型号，把它放到网站上，这样可能客户就可以清楚地去对照，也无需把时间

浪费在询问产品是否有的问题上，经理也同意了我的想法。但最后对于这个美国客户，我还是失败告终，因为大家在付款方式上达不成一致，我们公司一般还是tt方式的，然而他希望我方用d/a的方式，经理觉得不易冒风险，而且客户最后也是因为在这个问题上就不了了而之了。

人往往都是这样，没有经历过的话，永远都不知道事情到底是怎么一个样子，是真的那么难，还是并非如此，所以，不管怎么样，即使是自己完全陌生的事情，只要有机会，都一定要去尝试，努力去做好。因为没有经验，那么就需要做更多的准备工作。另外就是不要害怕失败，只要用心去做就可以了。等到熟练了，那么成功将是水到渠成的事情。

周记（14）XX年5月4日-5月8日

这一周，还是向往常一样进行着，但我又尝试了第一次，比如我的第一次跟客户面谈，虽然我做得不够好，或者可以说失败了，但通过这次的尝试，却令我获益匪浅，对我之后的几次任务的成功都起到了极大的推动作用。自己也通过不断的经历和尝试检验了自身的水平和适应能力。

只有通过不断的努力，不断的尝试，不断的积累经验，才能够发现自己的不足，然后在弥补不足的时候，我们便实实在在的提高了自己。所以，不管怎样，努力去做吧，告诉自己，只要用心，就能做得更好！我明白了做业务真的是不易的一件工作，尤其对于我们女孩子，但我还是不会放弃，毕竟觉得自己受益匪浅。

周记（15）XX年5月11日-5月15日

在赵经理的关心和众同事的帮助下，通过这一段时间的集中学习，我对外贸的相理论知识和外贸实务中的操作流程及技巧也有部分掌握，工作中贸易的操作大多是通过电话、传真、即时聊天软件、邮件等方式商定交易进行的，但自己并没有从客户开发到完成交货结汇、以至备案归档完成的操作实践过，因此在操作过程中不免还会遇到各种具体的问题，通过实际的操作掌握自己这一月来所学到各类知识，也是积累经验、进一步掌握外贸流程和实务的必要措施，需要这样一个从实践中获得新知的过程。虽然现在还是在开始阶段，每天真正能订单的也不多，但自己却是很充实，因为遇到的问题越多，就会学到越多的解决方法。我相信，今后无论遇到什么，只要看一眼这块烙印，我就会勇往

直前，决不畏缩。

周记（16）XX年5月18日-5月22日

实习已经将近结束了，平时在寝室晃晃荡荡没事干，觉得日子过得好慢好无聊。而在公司里，就完全不一样了，每天紧张的工作状态，完全没有时间考虑其它事情。于是不知不觉的，就发现原来我短暂的实习时光就快要过去了。其实如果可以的话，真想多停留，这个岗位，这次的经历却是实实在在的，就感觉自己每天都在进步，每天都能够接触新的事物，一点一点的吸收进去。初踏社会便有了很深的感受，正应了那句话：社会是一所最好的大学。果然没错。

学到的东西可不少，自己还是需要多多努力

**第二篇：外贸业务员实习周记**

外贸业务员实习周记

周记（1）XX年2月2日-2月6日

第一个礼拜的实习，我可以简单的总结为几个字，那就是：多看，多问，多观察，多思考！赵经理主要让我了解一些我们公司的背景、产品、发展方向等。另外，尝试了跟同事多沟通，因从交谈中也能够学到不少东西。同事们都很热心，很照顾我，经常在我碰到困难的时候便主动伸出援助之手，他们耐心地教我如何使用打印机、传真机、复印机等一些常用的办公用品，如何接打电话。还从我是大学刚毕业的学生的角度来替我考虑，鼓励我做事要放手去做，不懂就问，没关系的，令我非常感动和欣慰。为了能够真正的学到知识，我很严格的要求自己去做好每一件事情，即使再简单的事情（整理文件资料）我都会认真考虑几遍，因此，虽然做得不算快，但能够保证让人满意。

周记（2）XX年2月9日-2月13日

第二个礼拜，其实还是个适应期。然而，我已经对公司的工作环境和时间安排很熟悉，上星期想打扫办公室，可不知道打扫工具在哪，挺尴尬的呵，知道后，我便习惯每天提早上班把前辈们桌下的垃圾处理掉，拖拖地，擦擦桌子等。几天之后，经理安排我开始接触做一些业务相关的活，主要是在一旁协助处理一下简单的事情，也就是打基础。可别小看了这些活，虽说简单，就是让我检查一些单据数据符合不符合，但都是疏忽不得的，每件事情都至关重要，因为它们都是环环相扣的。为了保证最后能够成功，前面的每一步基础都要打好。同事通常也不催促，都把任务安排好，然后便交给我自己去处理，同时还不时提供一些帮助。等慢慢熟悉起来，做起事情也越来越顺手了。

周记（3）XX年2月16-2月20日

实习第三周了，也快半个月了，跟单位的各位前辈们，已经是从开始的胆怯不敢交流，到现在的熟识。对于我本来就学过单证实务方面的，一个星期的接触单据，使我对实际操作中的各种单据有了一定的了解，经理也开始让我帮一些前辈填单据，比如出口货物明细单、装箱单、商业发票等。我很紧张同事也很兴奋，因为很怕自己的疏忽会把数据填错了，但又觉得自己已经慢慢地在步入工作状态中，所以我为自己加油鼓气，同事们也很耐心，经理也让我仔细，努力点，多学点。其实我以后做业务的话，不太会这么详细的接触操作，但为了更能了解业务流程，所以经理才会如此安排，可以让我学的更透彻点，更好的做好业务方面的。

周记（4）XX年2月23-2月27日

实习第四周开始，已经逐渐进入状态。经理开始安排我去收发邮件，开始独立接触如何同过网络工具接业务，由于公司是专门有自己的网址和邮箱，又有阿里巴巴的商务平台，但经理为了让我们方便联系点，就让我们专门下载一些常用联系工具qq，msn。开始经理给了我很多一些公司的名片，让我从中选择一些与我们公司业务想匹配的公司，然后发信函，内容是着重介绍自己的公司，问些公司是否需要什么产品，但我遇到了很多问题，虽然在校学过函电类的知识，我这次论文也跟这个有关，但真正到接触的时候，却不知如何下笔，之后几天我们就在着重学习信函这些方面的。

周记（5）XX年3月2日-3月6日

实习第五周开始，已经是3月份了，感觉自己似乎已经来了很久似的，虽说没有真正接触一笔单子过，但每天还是过的很充实，总会有事做。发传真，接电话，收发邮件等。经理也偶尔会让我做些需要眼力和耐心的事情，就是把公司在用的产品包装盒上的英文的一些内容和客户所要求的包装盒上的做对比，划出不一样的，好让他们做修改。公司偶尔还是会开早会，汇报各人的工作进展情况，并且会议的最后有个决议事项，可以把自己在工作中遇到的问题提出来和上司、同事相互讨论，共同解决。虽然我还没有正式可以参加这种讨论，但我却是每天做在一旁聆听，我觉得这是个很好的很有创想的安排，一来可以把工作中遇到的问题，大家众志成城，共同进退解决问题，提高工作效率。二来也可以增进同事之间的交流和感情，这些都有利于公司日后的工作开展。

周记（6）XX年3月9日-3月13日

实习第六周，经理开始带我去工厂观察一些产品的情况，让我了解产品的整个加工过程等，以便让我以后跟客户更好的交流。我们公司主要是生产汽车液压件及一些塑料成品的，我也大概了解了一些产品完成所花费的时间和流程。工作还是进行的比较顺利，偶尔也会接到一些客户的电话，我有时也会做些简单的介绍，力图让对方更深的了解我们的产品，最重要的是让他们觉得我们的产品是非常出色的。虽然自认为口才并不好，但我能够把事情描述的比较清晰，如此也令客户满意。想说明下，打电话，礼貌的问好，还要让客户先挂电话。我发现自己对于言语方面需要努力，因为自己还是比较内敛的。

周记（7）XX年3月16日-3月20日

这周基本上是跟着经理或是一些前辈往外跑，主要是去学习他们是如何跟客户当面交流的。首次见到面谈生意的场面，感觉很紧张，虽说我是在旁看看，但还是深怕自己会犯什么错一样的，比如说吃饭了，都感觉吃不下的感觉哈。经理会让我跟客户做个自我介绍，当时我都有点吞吞吐吐了，不过客户还是个蛮和蔼的人。说实话当时也听不进什么了，有些产品他们在谈，我总觉得很耳熟，但具体的样，有点糊涂了。感觉他们只是在说笑，跟聊天一样的谈着，但内容还是紧跟着产品的，经理不愧是经理，很是有经验，这个客户的生意就促成了，我觉得这种生意上的交流是需要下功夫的，自己得好好努力。

周记（8）XX年3月23日-3月27日

实习第八周了，我在邮件方面开始有了一定的起色，开始有客户会回函询问价格，但我也不敢盲目地就发给客户，一般都会经过经理的审阅，每天的回函量还是不多的，真正下订单的几乎没有，这可能跟我有关吧，我觉得肯定是我出了什么错了，但自己来发现不了自己的错误之处，后来一些前辈们告诉我，信函的话不需要那么复杂的，简单易懂，让客户能够一眼就能了解到信息就可以了。之后，我就开始用一些简单的语句来表达，邮件的回复量开始多了，我每天开始恢复这些邮件也感觉很忙似的。对于客户的回复我是一字也不漏掉，深怕把重要东西给漏掉了。我会把每天收集到的一些有意向购买我们产品的客户用文档归列 好，详细的情况还是交给经理的。

周记（9）XX年3月30日-4月3日

实习第九周了，已经步入四月了，现在开始经理便需要我跟一些我自己找到的客户交谈，要能够很好的领会客户的意图，同时准确的向客户传达公司，以及公司产品相关的信息。这就要求我对公司本身的一些业务流程和产品特点有相当的熟悉。于是每天上班我都会比同事去的早一些，准备一些资料在身边已被随时查阅，当然如果这次信息能够放在脑子里那就更好了，于是我一有空就多看几遍，慢慢的熟记在胸。工作进行的还是比较顺利的，通常每天都要接受好多个电话，电话通常都较短，只需要简单的作一些相关的介绍即可，当然也有些客户需要更详细的信息，于是我需要对全局都做一番描述，而每次让客户满意的挂电话的时候，自己心里都会觉得很踏实，虽然已经讲的口干舌燥了，但一想，也许我刚才一番话就搞定了一笔生意，即使再辛苦也是值得的。

**第三篇：2024外贸业务员实习周记**

20XX年2月2日-2月6日

第一个礼拜的实习，我可以简单的总结为几个字，那就是：多看，多问，多观察，多思考!赵经理主要让我了解一些我们公司的背景、产品、发展方向等。另外，尝试了跟同事多沟通，因从交谈中也能够学到不少东西。同事们都很热心，很照顾我，经常在我碰到困难的时候便主动伸出援助之手，他们耐心地教我如何使用打印机、传真机、复印机等一些常用的办公用品，如何接打电话。还从我是大学刚毕业的学生的角度来替我考虑，鼓励我做事要放手去做，不懂就问，没关系的，令我非常感动和欣慰。为了能够真正的学到知识，我很严格的要求自己去做好每一件事情，即使再简单的事情(整理文件资料)我都会认真考虑几遍，因此，虽然做得不算快，但能够保证让人满意。

20XX年2月9日-2月13日

第二个礼拜，其实还是个适应期。然而，我已经对公司的工作环境和时间安排很熟悉，上星期想打扫办公室，可不知道打扫工具在哪，挺尴尬的呵，知道后，我便习惯每天提早上班把前辈们桌下的垃圾处理掉，拖拖地，擦擦桌子等。几天之后，经理安排我开始接触做一些业务相关的活，主要是在一旁协助处理一下简单的事情，也就是打基础。可别小看了这些活，虽说简单，就是让我检查一些单据数据符合不符合，但都是疏忽不得的，每件事情都至关重要，因为它们都是环环相扣的。为了保证最后能够成功，前面的每一步基础都要打好。

同事通常也不催促，都把任务安排好，然后便交给我自己去处理，同时还不时提供一些帮助。等慢慢熟悉起来，做起事情也越来越顺手了。

20XX年2月16-2月20日

实习第三周了，也快半个月了，跟单位的各位前辈们，已经是从开始的胆怯不敢交流，到现在的熟识。对于我本来就学过单证实务方面的，一个星期的接触单据，使我对实际操作中的各种单据有了一定的了解，经理也开始让我帮一些前辈填单据，比如出口货物明细单、装箱单、商业发票等。我很紧张同事也很兴奋，因为很怕自己的疏忽会把数据填错了，但又觉得自己已经慢慢地在步入工作状态中，所以我为自己加油鼓气，同事们也很耐心，经理也让我仔细，努力点，多学点。其实我以后做业务的话，不太会这么详细的接触操作，但为了更能了解业务流程，所以经理才会如此安排，可以让我学的更透彻点，更好的做好业务方面的。

20XX年2月23-2月27日

实习第四周开始，已经逐渐进入状态。经理开始安排我去收发邮件，开始独立接触如何同过网络工具接业务，由于公司是专门有自己的网址和邮箱，又有阿里巴巴的商务平台，但经理为了让我们方便联系点，就让我们专门下载一些常用联系工具QQ，MSN。开始经理给了我很多一些公司的名片，让我从中选择一些与我们公司业务想匹配的公司，然后发信函，内容是着重介绍自己的公司，问些公司是否需要什么产品，但我遇到了很多问题，虽然在校学过函电类的知识，我这次论文也跟这个有关，但真正到接触的时候，却不知如何下笔，之后几天我们就在着重学习信函这些方面的。

20XX年3月2日-3月6日

实习第五周开始，已经是3月份了，感觉自己似乎已经来了很久似的，虽说没有真正接触一笔单子过，但每天还是过的很充实，总会有事做。发传真，接电话，收发邮件等。经理也偶尔会让我做些需要眼力和耐心的事情，就是把公司在用的产品包装盒上的英文的一些内容和客户所要求的包装盒上的做对比，划出不一样的，好让他们做修改。公司偶尔还是会开早会，汇报各人的工作进展情况，并且会议的最后有个决议事项，可以把自己在工作中遇到的问题提出来和上司、同事相互讨论，共同解决。虽然我还没有正式可以参加这种讨论，但我却是每天做在一旁聆听，我觉得这是个很好的很有创想的安排，一来可以把工作中遇到的问题，大家众志成城，共同进退解决问题，提高工作效率。二来也可以增进同事之间的交流和感情，这些都有利于公司日后的工作开展。

20XX年3月9日-3月13日

实习第六周，经理开始带我去工厂观察一些产品的情况，让我了解产品的整个加工过程等，以便让我以后跟客户更好的交流。我们公司主要是生产汽车液压件及一些塑料成品的，我也大概了解了一些产品完成所花费的时间和流程。工作还是进行的比较顺利，偶尔也会接到一些客户的电话，我有时也会做些简单的介绍，力图让对方更深的了解我们的产品，最重要的是让他们觉得我们的产品是非常出色的。虽然自认为口才并不好，但我能够把事情描述的比较清晰，如此也令客户满意。想说明下，打电话，礼貌的问好，还要让客户先挂电话。我发现自己对于言语方面需要努力，因为自己还是比较内敛的。

20XX年3月16日-3月20日

这周基本上是跟着经理或是一些前辈往外跑，主要是去学习他们是如何跟客户当面交流的。首次见到面谈生意的场面，感觉很紧张，虽说我是在旁看看，但还是深怕自己会犯什么错一样的，比如说吃饭了，都感觉吃不下的感觉哈。经理会让我跟客户做个自我介绍，当时我都有点吞吞吐吐了，不过客户还是个蛮和蔼的人。说实话当时也听不进什么了，有些产品他们在谈，我总觉得很耳熟，但具体的样，有点糊涂了。感觉他们只是在说笑，跟聊天一样的谈着，但内容还是紧跟着产品的，经理不愧是经理，很是有经验，这个客户的生意就促成了，我觉得这种生意上的交流是需要下功夫的，自己得好好努力。

20XX年3月23日-3月27日

实习第八周了，我在邮件方面开始有了一定的起色，开始有客户会回函询问价格，但我也不敢盲目地就发给客户，一般都会经过经理的审阅，每天的回函量还是不多的，真正下订单的几乎没有，这可能跟我有关吧，我觉得肯定是我出了什么错了，但自己来发现不了自己的错误之处，后来一些前辈们告诉我，信函的话不需要那么复杂的，简单易懂，让客户能够一眼就能了解到信息就可以了。之后，我就开始用一些简单的语句来表达，邮件的回复量开始多了，我每天开始恢复这些邮件也感觉很忙似的。对于客户的回复我是一字也不漏掉，深怕把重要东西给漏掉了。我会把每天收集到的一些有意向购买我们产品的客户用文档归列好，详细的情况还是交给经理的。

20XX年3月30日-4月3日

实习第九周了，已经步入四月了，现在开始经理便需要我跟一些我自己找到的客户交谈，要能够很好的领会客户的意图，同时准确的向客户传达公司，以及公司产品相关的信息。这就要求我对公司本身的一些业务流程和产品特点有相当的熟悉。于是每天上班我都会比同事去的早一些，准备一些资料在身边已被随时查阅，当然如果这次信息能够放在脑子里那就更好了，于是我一有空就多看几遍，慢慢的熟记在胸。工作进行的还是比较顺利的，通常每天都要接受好多个电话，电话通常都较短，只需要简单的作一些相关的介绍即可，当然也有些客户需要更详细的信息，于是我需要对全局都做一番描述，而每次让客户满意的挂电话的时候，自己心里都会觉得很踏实，虽然已经讲的口干舌燥了，但一想，也许我刚才一番话就搞定了一笔生意，即使再辛苦也是值得的。

20XX年4月6日-4月10日

这一周，公司来了两个客户，一个是韩国的，一个是美国的，韩语的话是真的不知道怎么说，对于英语，虽说我是英语专业的，但如果让我跟老外交流还是很紧张的，觉得自己会不会讲，第一天来的韩国客户还是有带翻译的，主要是来询问我们公司一些塑料品的。第三天来的美国的客户，经理觉得我是英语专业的，便让我先跟老外做些交流，当时我真吓死了，我先跟他打了声招呼，并要求他做下，给他冲了杯咖啡，不过经历后来还是放过了我，让我做事去了，其实我倒松了口气哈。工作都是辛苦的，特别是周末前的一两天，电话特别的多，似乎大家都想在周末前做完一些事情，等到放假的时候可以安心的休息。

电话一多就容易乱，幸好有同事在旁边一同应付，更多的时候他们帮我，有时候我也帮他们。大家互相帮助也使问题容易解决得多了。

周末的时候，经理请我吃了一顿饭，对我关照有加，并表示对我这段时间的工作非常满意。

20XX年4月13日-4月17日

经过两个月多的锻炼，发现自己进步还挺快的，即使是之前从来没有接触过的，同时也对外贸业务这一行有了更深的认识，也有了浓厚的兴趣，越来越有干劲了。这一周仍然做些琐碎的事，发发邮件，通过电话跟客户沟通的事情。偶尔也出去跟经理见见生意面谈的场面。但经理试着让我对客户介绍我们公司的一些产品。

由于自己向来比较内敛的缘故，首次与客户面谈显得比较紧张，也不大顺利，不过有了一次经历之后，进步了不少，再加上经理的鼓励，自己尝试大胆的去应付，慢慢的好了许多。不再会在陌生的场合怯场。今天下来，面对经验比我丰富的阅历比我深的多的多的客户，也能够通过简练清晰的表达让对方熟悉我们的产品，让他们对我们的产品产生更浓厚的兴趣。

20XX年4月20-4月24日

在壹达已经是将近快三个月的时光了，这周除了跟以往的一样，做些琐碎的事情，更多的是以现场跟班生产实习为主，更多的了解公司的产品，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等知识。这周，我感到满足和充实感，因为老板开始让我真正的接触业务了，美国一位客户通过邮箱向我询问了产品，并向我索要样品。在这过程中，我们起初是用邮箱一问一答，后来对方提出用MSN联系，显然这样方便多了，但在询问中我也遇到了点问题，因为她问我的产品，其实我也不是很清楚，因为公司的一些塑料制品很多是用自己的编号的，跟她所提供的型号，编号什么的都对不上，但我对产品熟练度又不够，所以都会询问下老板是否有此类产品。但最后，我成功的完成了个开头，按对方要求寄样品(样品运费是有她出)，她也希望与我方有进一步的业务来往。虽说不知结果会是怎么样，但还是个好的开头。

20XX年4月27日-4月30日

这周我主要是负责美国那客户的单子，因为是第一笔，所以我个方面做的小心，也很紧张，我跟经理也提了点小意见，就是把一些塑料制品的样品图片重新弄些型号，把它放到网站上，这样可能客户就可以清楚地去对照，也无需把时间

浪费在询问产品是否有的问题上，经理也同意了我的想法。但最后对于这个美国客户，我还是失败告终，因为大家在付款方式上达不成一致，我们公司一般还是TT方式的，然而他希望我方用D/A的方式，经理觉得不易冒风险，而且客户最后也是因为在这个问题上就不了了而之了。

人往往都是这样，没有经历过的话，永远都不知道事情到底是怎么一个样子，是真的那么难，还是并非如此，所以，不管怎么样，即使是自己完全陌生的事情，只要有机会，都一定要去尝试，努力去做好。因为没有经验，那么就需要做更多的准备工作。另外就是不要害怕失败，只要用心去做就可以了。等到熟练了，那么成功将是水到渠成的事情。

20XX年5月4日-5月8日

这一周，还是向往常一样进行着，但我又尝试了第一次，比如我的第一次跟客户面谈，虽然我做得不够好，或者可以说失败了，但通过这次的尝试，却令我获益匪浅，对我之后的几次任务的成功都起到了极大的推动作用。自己也通过不断的经历和尝试检验了自身的水平和适应能力。

只有通过不断的努力，不断的尝试，不断的积累经验，才能够发现自己的不足，然后在弥补不足的时候，我们便实实在在的提高了自己。所以，不管怎样，努力去做吧，告诉自己，只要用心，就能做得更好!我明白了做业务真的是不易的一件工作，尤其对于我们女孩子，但我还是不会放弃，毕竟觉得自己受益匪浅。

20XX年5月11日-5月15日

在赵经理的关心和众同事的帮助下，通过这一段时间的集中学习，我对外贸的相理论知识和外贸实务中的操作流程及技巧也有部分掌握，工作中贸易的操作大多是通过电话、传真、即时聊天软件、邮件等方式商定交易进行的，但自己并没有从客户开发到完成交货结汇、以至备案归档完成的操作实践过，因此在操作过程中不免还会遇到各种具体的问题，通过实际的操作掌握自己这一月来所学到各类知识，也是积累经验、进一步掌握外贸流程和实务的必要措施，需要这样一个从实践中获得新知的过程。虽然现在还是在开始阶段，每天真正能订单的也不多，但自己却是很充实，因为遇到的问题越多，就会学到越多的解决方法。我相信，今后无论遇到什么，只要看一眼这块烙印，我就会勇往直前，决不畏缩。

**第四篇：外贸业务员实习周记**

周记（1）2024年2月2日-2月6日

第一个礼拜的实习，我可以简单的总结为几个字，那就是：多看，多问，多观察，多思考！赵经理主要让我了解一些我们公司的背景、产品、发展方向等，外贸业务员实习周记。另外，尝试了跟同事多沟通，因从交谈中也能够学到不少东西。同事们都很热心，很照顾我，经常在我碰到困难的时候便主动伸出援助之手，他们耐心地教我如何使用打印机、传真机、复印机等一些常用的办公用品，如何接打电话。还从我是大学刚毕业的学生的角度来替我考虑，鼓励我做事要放手去做，不懂就问，没关系的，令我非常感动和欣慰。为了能够真正的学到知识，我很严格的要求自己去做好每一件事情，即使再简单的事情（整理文件资料）我都会认真考虑几遍，因此，虽然做得不算快，但能够保证让人满意。

周记（2）2024年2月9日-2月13日

第二个礼拜，其实还是个适应期。然而，我已经对公司的工作环境和时间安排很熟悉，上星期想打扫办公室，可不知道打扫工具在哪，挺尴尬的呵，知道后，我便习惯每天提早上班把前辈们桌下的垃圾处理掉，拖拖地，擦擦桌子等。几天之后，经理安排我开始接触做一些业务相关的活，主要是在一旁协助处理一下简单的事情，也就是打基础。可别小看了这些活，虽说简单，就是让我检查一些单据数据符合不符合，但都是疏忽不得的，每件事情都至关重要，因为它们都是环环相扣的。为了保证最后能够成功，前面的每一步基础都要打好。

同事通常也不催促，都把任务安排好，然后便交给我自己去处理，同时还不时提供一些帮助。等慢慢熟悉起来，做起事情也越来越顺手了。

周记（3）2024年2月16-2月20日

实习第三周了，也快半个月了，跟单位的各位前辈们，已经是从开始的胆怯不敢交流，到现在的熟识。对于我本来就学过单证实务方面的，一个星期的接触单据，使我对实际操作中的各种单据有了一定的了解，经理也开始让我帮一些前辈填单据，比如出口货物明细单、装箱单、商业发票等。我很紧张同事也很兴奋，因为很怕自己的疏忽会把数据填错了，但又觉得自己已经慢慢地在步入工作状态中，所以我为自己加油鼓气，同事们也很耐心，经理也让我仔细，努力点，多学点。其实我以后做业务的话，不太会这么详细的接触操作，但为了更能了解业务流程，所以经理才会如此安排，可以让我学的更透彻点，更好的做好业务方面的。

周记（4）2024年2月23-2月27日

实习第四周开始，已经逐渐进入状态。经理开始安排我去收发邮件，开始独立接触如何同过网络工具接业务，由于公司是专门有自己的网址和邮箱，又有阿里巴巴的商务平台，但经理为了让我们方便联系点，就让我们专门下载一些常用联系工具QQ，MSN。开始经理给了我很多一些公司的名片，让我从中选择一些与我们公司业务想匹配的公司，然后发信函，内容是着重介绍自己的公司，问些公司是否需要什么产品，但我遇到了很多问题，虽然在校学过函电类的知识，我这次论文也跟这个有关，但真正到接触的时候，却不知如何下笔，之后几天我们就在着重学习信函这些方面的。

周记（5）2024年3月2日-3月6日

实习第五周开始，已经是3月份了，感觉自己似乎已经来了很久似的，虽说没有真正接触一笔单子过，但每天还是过的很充实，总会有事做。发传真，接电话，收发邮件等。经理也偶尔会让我做些需要眼力和耐心的事情，就是把公司在用的产品包装盒上的英文的一些内容和客户所要求的包装盒上的做对比，划出不一样的，好让他们做修改。公司偶尔还是会开早会，汇报各人的工作进展情况，并且会议的最后有个决议事项，可以把自己在工作中遇到的问题提出来和上司、同事相互讨论，共同解决。虽然我还没有正式可以参加这种讨论，但我却是每天做在一旁聆听，我觉得这是个很好的很有创想的安排，一来可以把工作中遇到的问题，大家众志成城，共同进退解决问题，提高工作效率。二来也可以增进同事之间的交流和感情，这些都有利于公司日后的工作开展。

周记（6）2024年3月9日-3月13日

实习第六周，经理开始带我去工厂观察一些产品的情况，让我了解产品的整个加工过程等，以便让我以后跟客户更好的交流。我们公司主要是生产汽车液压件及一些塑料成品的，我也大概了解了一些产品完成所花费的时间和流程。工作还是进行的比较顺利，偶尔也会接到一些客户的电话，我有时也会做些简单的介绍，力图让对方更深的了解我们的产品，最重要的是让他们觉得我们的产品是非常出色的。虽然自认为口才并不好，但我能够把事情描述的比较清晰，如此也令客户满意。想说明下，打电话，礼貌的问好，还要让客户先挂电话。我发现自己对于言语方面需要努力，因为自己还是比较内敛的。

周记（7）2024年3月16日-3月20日

这周基本上是跟着经理或是一些前辈往外跑，主要是去学习他们是如何跟客户当面交流的。首次见到面谈生意的场面，感觉很紧张，虽说我是在旁看看，但还是深怕自己会犯什么错一样的，比如说吃饭了，都感觉吃不下的感觉哈。经理会让我跟客户做个自我介绍，当时我都有点吞吞吐吐了，不过客户还是个蛮和蔼的人。说实话当时也听不进什么了，有些产品他们在谈，我总觉得很耳熟，但具体的样，有点糊涂了。感觉他们只是在说笑，跟聊天一样的谈着，但内容还是紧跟着产品的，经理不愧是经理，很是有经验，这个客户的生意就促成了，我觉得这种生意上的交流是需要下功夫的，自己得好好努力。

周记（8）2024年3月23日-3月27日

实习第八周了，我在邮件方面开始有了一定的起色，开始有客户会回函询问价格，但我也不敢盲目地就发给客户，一般都会经过经理的审阅，每天的回函量还是不多的，真正下订单的几乎没有，这可能跟我有关吧，我觉得肯定是我出了什么错了，但自己来发现不了自己的错误之处，后来一些前辈们告诉我，信函的话不需要那么复杂的，简单易懂，让客户能够一眼就能了解到信息就可以了，范文《外贸业务员实习周记》。之后，我就开始用一些简单的语句来表达，邮件的回复量开始多了，我每天开始恢复这些邮件也感觉很忙似的。对于客户的回复我是一字也不漏掉，深怕把重要东西给漏掉了。我会把每天收集到的一些有意向购买我们产品的客户用文档归列好，详细的情况还是交给经理的。

周记（9）2024年3月30日-4月3日

实习第九周了，已经步入四月了，现在开始经理便需要我跟一些我自己找到的客户交谈，要能够很好的领会客户的意图，同时准确的向客户传达公司，以及公司产品相关的信息。这就要求我对公司本身的一些业务流程和产品特点有相当的熟悉。于是每天上班我都会比同事去的早一些，准备一些资料在身边已被随时查阅，当然如果这次信息能够放在脑子里那就更好了，于是我一有空就多看几遍，慢慢的熟记在胸。工作进行的还是比较顺利的，通常每天都要接受好多个电话，电话通常都较短，只需要简单的作一些相关的介绍即可，当然也有些客户需要更详细的信息，于是我需要对全局都做一番描述，而每次让客户满意的挂电话的时候，自己心里都会觉得很踏实，虽然已经讲的口干舌燥了，但一想，也许我刚才一番话就搞定了一笔生意，即使再辛苦也是值得的。

周记（10）2024年4月6日-4月10日

这一周，公司来了两个客户，一个是韩国的，一个是美国的，韩语的话是真的不知道怎么说，对于英语，虽说我是英语专业的，但如果让我跟老外交流还是很紧张的，觉得自己会不会讲，第一天来的韩国客户还是有带翻译的，主要是来询问我们公司一些塑料品的。第三天来的美国的客户，经理觉得我是英语专业的，便让我先跟老外做些交流，当时我真吓死了，我先跟他打了声招呼，并要求他做下，给他冲了杯咖啡，不过经历后来还是放过了我，让我做事去了，其实我倒松了口气哈。工作都是辛苦的，特别是周末前的一两天，电话特别的多，似乎大家都想在周末前做完一些事情，等到放假的时候可以安心的休息。

电话一多就容易乱，幸好有同事在旁边一同应付，更多的时候他们帮我，有时候我也帮他们。大家互相帮助也使问题容易解决得多了。

周末的时候，经理请我吃了一顿饭，对我关照有加，并表示对我这段时间的工作非常满意。

周记（11）2024年4月13日-4月17日

经过两个月多的锻炼，发现自己进步还挺快的，即使是之前从来没有接触过的，同时也对外贸业务这一行有了更深的认识，也有了浓厚的兴趣，越来越有干劲了。这一周仍然做些琐碎的事，发发邮件，通过电话跟客户沟通的事情。偶尔也出去跟经理见见生意面谈的场面。但经理试着让我对客户介绍我们公司的一些产品。

由于自己向来比较内敛的缘故，首次与客户面谈显得比较紧张，也不大顺利，不过有了一次经历之后，进步了不少，再加上经理的鼓励，自己尝试大胆的去应付，慢慢的好了许多。不再会在陌生的场合怯场。今天下来，面对经验比我丰富的阅历比我深的多的多的客户，也能够通过简练清晰的表达让对方熟悉我们的产品，让他们对我们的产品产生更浓厚的兴趣。

周记（12）2024年4月20-4月24日

在壹达已经是将近快三个月的时光了，这周除了跟以往的一样，做些琐碎的事情，更多的是以现场跟班生产实习为主，更多的了解公司的产品，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等知识。这周，我感到满足和充实感，因为老板开始让我真正的接触业务了，美国一位客户通过邮箱向我询问了产品，并向我索要样品。在这过程中，我们起初是用邮箱一问一答，后来对方提出用MSN联系，显然这样方便多了，但在询问中我也遇到了点问题，因为她问我的产品，其实我也不是很清楚，因为公司的一些塑料制品很多是用自己的编号的，跟她所提供的型号，编号什么的都对不上，但我对产品熟练度又不够，所以都会询问下老板是否有此类产品。但最后，我成功的完成了个开头，按对方要求寄样品（样品运费是有她出），她也希望与我方有进一步的业务来往。虽说不知结果会是怎么样，但还是个好的开头。

周记（13）2024年4月27日-4月30日

这周我主要是负责美国那客户的单子，因为是第一笔，所以我个方面做的小心，也很紧张，我跟经理也提了点小意见，就是把一些塑料制品的样品图片重新弄些型号，把它放到网站上，这样可能客户就可以清楚地去对照，也无需把时间

浪费在询问产品是否有的问题上，经理也同意了我的想法。但最后对于这个美国客户，我还是失败告终，因为大家在付款方式上达不成一致，我们公司一般还是TT方式的，然而他希望我方用D/A的方式，经理觉得不易冒风险，而且客户最后也是因为在这个问题上就不了了而之了。

人往往都是这样，没有经历过的话，永远都不知道事情到底是怎么一个样子，是真的那么难，还是并非如此，所以，不管怎么样，即使是自己完全陌生的事情，只要有机会，都一定要去尝试，努力去做好。因为没有经验，那么就需要做更多的准备工作。另外就是不要害怕失败，只要用心去做就可以了。等到熟练了，那么成功将是水到渠成的事情。

周记（14）2024年5月4日-5月8日

这一周，还是向往常一样进行着，但我又尝试了第一次，比如我的第一次跟客户面谈，虽然我做得不够好，或者可以说失败了，但通过这次的尝试，却令我获益匪浅，对我之后的几次任务的成功都起到了极大的推动作用。自己也通过不断的经历和尝试检验了自身的水平和适应能力。

只有通过不断的努力，不断的尝试，不断的积累经验，才能够发现自己的不足，然后在弥补不足的时候，我们便实实在在的提高了自己。所以，不管怎样，努力去做吧，告诉自己，只要用心，就能做得更好！我明白了做业务真的是不易的一件工作，尤其对于我们女孩子，但我还是不会放弃，毕竟觉得自己受益匪浅。

周记（15）2024年5月11日-5月15日

在赵经理的关心和众同事的帮助下，通过这一段时间的集中学习，我对外贸的相理论知识和外贸实务中的操作流程及技巧也有部分掌握，工作中贸易的操作大多是通过电话、传真、即时聊天软件、邮件等方式商定交易进行的，但自己并没有从客户开发到完成交货结汇、以至备案归档完成的操作实践过，因此在操作过程中不免还会遇到各种具体的问题，通过实际的操作掌握自己这一月来所学到各类知识，也是积累经验、进一步掌握外贸流程和实务的必要措施，需要这样一个从实践中获得新知的过程。虽然现在还是在开始阶段，每天真正能订单的也不多，但自己却是很充实，因为遇到的问题越多，就会学到越多的解决方法。我相信，今后无论遇到什么，只要看一眼这块烙印，我就会勇往直前，决不畏缩。

周记（16）2024年5月18日-5月22日

实习已经将近结束了，平时在寝室晃晃荡荡没事干，觉得日子过得好慢好无聊。而在公司里，就完全不一样了，每天紧张的工作状态，完全没有时间考虑其它事情。于是不知不觉的，就发现原来我短暂的实习时光就快要过去了。其实如果可以的话，真想多停留，这个岗位，这次的经历却是实实在在的，就感觉自己每天都在进步，每天都能够接触新的事物，一点一点的吸收进去。初踏社会便有了很深的感受，正应了那句话：社会是一所最好的大学。果然没错。

学到的东西可不少，自己还是需要多多努力。

**第五篇：2024外贸业务员实习周记范本**

周记(1)xx年2月2日-2月6日

第一个礼拜的实习，我可以简单的总结为几个字，那就是：多看，多问，多观察，多思考!赵经理主要让我了解一些我们公司的背景、产品、发展方向等。另外，尝试了跟同事多沟通，因从交谈中也能够学到不少东西。同事们都很热心，很照顾我，经常在我碰到困难的时候便主动伸出援助之手，他们耐心地教我如何使用打印机、传真机、复印机等一些常用的办公用品，如何接打电话。还从我是大学刚毕业的学生的角度来替我考虑，鼓励我做事要放手去做，不懂就问，没关系的，令我非常感动和欣慰。为了能够真正的学到知识，我很严格的要求自己去做好每一件事情，即使再简单的事情(整理文件资料)我都会认真考虑几遍，因此，虽然做得不算快，但能够保证让人满意。

周记(2)xx年2月9日-2月13日

第二个礼拜，其实还是个适应期。然而，我已经对公司的工作环境和时间安排很熟悉，上星期想打扫办公室，可不知道打扫工具在哪，挺尴尬的呵，知道后，我便习惯每天提早上班把前辈们桌下的垃圾处理掉，拖拖地，擦擦桌子等。几天之后，经理安排我开始接触做一些业务相关的活，主要是在一旁协助处理一下简单的事情，也就是打基础。可别小看了这些活，虽说简单，就是让我检查一些单据数据符合不符合，但都是疏忽不得的，每件事情都至关重要，因为它们都是环环相扣的。为了保证最后能够成功，前面的每一步基础都要打好。

同事通常也不催促，都把任务安排好，然后便交给我自己去处理，同时还不时提供一些帮助。等慢慢熟悉起来，做起事情也越来越顺手了。

周记(3)xx年2月16-2月20日

实习第三周了，也快半个月了，跟单位的各位前辈们，已经是从开始的胆怯不敢交流，到现在的熟识。对于我本来就学过单证实务方面的，一个星期的接触单据，使我对实际操作中的各种单据有了一定的了解，经理也开始让我帮一些前辈填单据，比如出口货物明细单、装箱单、商业发票等。我很紧张同事也很兴奋，因为很怕自己的疏忽会把数据填错了，但又觉得自己已经慢慢地在步入工作状态中，所以我为自己加油鼓气，同事们也很耐心，经理也让我仔细，努力点，多学点。其实我以后做业务的话，不太会这么详细的接触操作，但为了更能了解业务流程，所以经理才会如此安排，可以让我学的更透彻点，更好的做好业务方面的。

周记(4)xx年2月23-2月27日

实习第四周开始，已经逐渐进入状态。经理开始安排我去收发邮件，开始独立接触如何同过网络工具接业务，由于公司是专门有自己的网址和邮箱，又有阿里巴巴的商务平台，但经理为了让我们方便联系点，就让我们专门下载一些常用联系工具qq，msn。开始经理给了我很多一些公司的名片，让我从中选择一些与我们公司业务想匹配的公司，然后发信函，内容是着重介绍自己的公司，问些公司是否需要什么产品，但我遇到了很多问题，虽然在校学过函电类的知识，我这次论文也跟这个有关，但真正到接触的时候，却不知如何下笔，之后几天我们就在着重学习信函这些方面的。

周记(5)xx年x月2日-x月6日

实习第五周开始，已经是x月份了，感觉自己似乎已经来了很久似的，虽说没有真正接触一笔单子过，但每天还是过的很充实，总会有事做。发传真，接电话，收发邮件等。经理也偶尔会让我做些需要眼力和耐心的事情，就是把公司在用的产品包装盒上的英文的一些内容和客户所要求的包装盒上的做对比，划出不一样的，好让他们做修改。公司偶尔还是会开早会，汇报各人的工作进展情况，并且会议的最后有个决议事项，可以把自己在工作中遇到的问题提出来和上司、同事相互讨论，共同解决。虽然我还没有正式可以参加这种讨论，但我却是每天做在一旁聆听，我觉得这是个很好的很有创想的安排，一来可以把工作中遇到的问题，大家众志成城，共同进退解决问题，提高工作效率。二来也可以增进同事之间的交流和感情，这些都有利于公司日为了更好地巩固已有知识，学习技能，我到桂中纸业有限公司进行实习，在办公室担任行政文员的工作，在此我对我的实习工作做一个自我评价。

在实习期间，我接触了一些办公用品，如传真机、碎纸机、打印机、扫描仪等，掌握了这些机器的基本操作，了解了公司办公的基本情况。同时在此期间我也学到了许多更有用的东西。

开始实习时，刚进入陌生的环境难免会有些紧张，不知道该怎么办。是同事们友善的微笑缓解我的尴尬。大家都很有礼貌，不管大事小事都要说声谢谢。

作为行政文员，任务比较琐碎繁杂，指导我的老师教我，做事情要分主次、有条理。说着容易，做着难。每天要发传真、收信件、整理废旧纸张在利用等，手头有多件事情需要完成。当然这时候就要将重要的事情放在首位，把所有事情的主次顺序排好。这样就不会乱。正好最近公司在扩建，传真很多。要 “分主次，有条理”是做好事情的关键，这次实习让我更加深了对这句话的理解。

实习是我步入社会前的第一课，教会我怎么待人接物，如何处理各种事情。虽然在短短的3个月里看到的只能是工作的一个侧面，学习的只能是一些初步的方法，但这些对于我是非常重要的。

这次实习告诉我，在社会这个大学堂里我还是一个小学生，还有很长的路要走。要抱着谦虚谨慎的态度，无论大小认真踏实的完成每一件事，走好每一步。

通过实习，我有信心，未来的路我能更好地走下去!

时光匆匆,为期3个多月的实习已经圆满的落下帷幕。回顾其中的点点滴滴,有成功后的欣喜和激动,也有挫败后的失落和无奈。在师傅们的谆谆教导下,我在收获业务技能的同时,内心也经历着微妙的成长。

面对新的环境,新的顾客,内心有点紧张。在看似忙碌而又紧然有绪的工作中,我开始记住了“客户”这个词,因为我深知客户是我们的服务对象,我开始体味“微笑服务”诠释的真谛。

这一次实习主要是行政。同时,学习联行往来业务。前几周主要是以看为主。开始安排我在财务部学习。我从整理发票开始。虽然看似一句话就能讲清的流程, 但实际操作起来却并不是行云流水般流畅的,这其中所抱露的细节问题也决不是可以草草了之的。我从编码开始,慢慢熟悉整个操作过程。但渐渐的随着熟练程度的增加, 错误减少了,从中也得出了自己的心得。正如我们主管说的:“财务部工作需要的不是超凡的智力,而是一份细心和耐心。”确实如此,财务工作是一项看似简单但精密度很高的工作,它需要的是更多的耐心和细心。所以我一直都在培养自己这方面的能力。刚开始时,几乎每一天每做一件事都要犯错,但是渐渐的在各位同事的帮助和指导下,我已经慢慢从常犯错,减轻到少犯错,犯小错,并争取不犯错。我把每次犯错都做为对自己的一次警示,更是做为自己迈向成功的一道道关卡,人生不拒绝犯错,重要的是看待错误的正确态度和之后的自省。

由于老板和同事的信任,不到一个月,我就有了自己固定的办公桌,虽然对公业务不是很多,但是在一些简单的业务中我渐渐培养自己专注和细心的能力。因为我觉得业务可以学,但性格是需要慢慢培养和塑造的。它需要一个过程,更需要一份恒心。

3个多月的时间转瞬即逝,但是它留给我的决不仅仅是业务技能的提高,更多是一种精神的同化和感召。实习的结束同时又是一个新的开始,在新的起点上,我将重新审视自己,不断的给自己充电,在提高业务能力的同时,加强技能训练,使自身在原有水平上再创新高。

周记(6)xx年x月9日-x月13日

实习第六周，经理开始带我去工厂观察一些产品的情况，让我了解产品的整个加工过程等，以便让我以后跟客户更好的交流。我们公司主要是生产汽车液压件及一些塑料成品的，我也大概了解了一些产品完成所花费的时间和流程。工作还是进行的比较顺利，偶尔也会接到一些客户的电话，我有时也会做些简单的介绍，力图让对方更深的了解我们的产品，最重要的是让他们觉得我们的产品是非常出色的。虽然自认为口才并不好，但我能够把事情描述的比较清晰，如此也令客户满意。想说明下，打电话，礼貌的问好，还要让客户先挂电话。我发现自己对于言语方面需要努力，因为自己还是比较内敛的。

周记(7)xx年x月16日-x月20日

这周基本上是跟着经理或是一些前辈往外跑，主要是去学习他们是如何跟客户当面交流的。首次见到面谈生意的场面，感觉很紧张，虽说我是在旁看看，但还是深怕自己会犯什么错一样的，比如说吃饭了，都感觉吃不下的感觉哈。经理会让我跟客户做个自我介绍，当时我都有点吞吞吐吐了，不过客户还是个蛮和蔼的人。说实话当时也听不进什么了，有些产品他们在谈，我总觉得很耳熟，但具体的样，有点糊涂了。感觉他们只是在说笑，跟聊天一样的谈着，但内容还是紧跟着产品的，经理不愧是经理，很是有经验，这个客户的生意就促成了，我觉得这种生意上的交流是需要下功夫的，自己得好好努力。

周记(8)xx年x月23日-x月27日

实习第八周了，我在邮件方面开始有了一定的起色，开始有客户会回函询问价格，但我也不敢盲目地就发给客户，一般都会经过经理的审阅，每天的回函量还是不多的，真正下订单的几乎没有，这可能跟我有关吧，我觉得肯定是我出了什么错了，但自己来发现不了自己的错误之处，后来一些前辈们告诉我，信函的话不需要那么复杂的，简单易懂，让客户能够一眼就能了解到信息就可以了。之后，我就开始用一些简单的语句来表达，邮件的回复量开始多了，我每天开始恢复这些邮件也感觉很忙似的。对于客户的回复我是一字也不漏掉，深怕把重要东西给漏掉了。我会把每天收集到的一些有意向购买我们产品的客户用文档归列好，详细的情况还是交给经理的。

周记(9)xx年x月30日-x月3日

实习第九周了，已经步入四月了，现在开始经理便需要我跟一些我自己找到的客户交谈，要能够很好的领会客户的意图，同时准确的向客户传达公司，以及公司产品相关的信息。这就要求我对公司本身的一些业务流程和产品特点有相当的熟悉。于是每天上班我都会比同事去的早一些，准备一些资料在身边已被随时查阅，当然如果这次信息能够放在脑子里那就更好了，于是我一有空就多看几遍，慢慢的熟记在胸。工作进行的还是比较顺利的，通常每天都要接受好多个电话，电话通常都较短，只需要简单的作一些相关的介绍即可，当然也有些客户需要更详细的信息，于是我需要对全局都做一番描述，而每次让客户满意的挂电话的时候，自己心里都会觉得很踏实，虽然已经讲的口干舌燥了，但一想，也许我刚才一番话就搞定了一笔生意，即使再辛苦也是值得的。

周记(10)xx年x月6日-x月10日

这一周，公司来了两个客户，一个是韩国的，一个是美国的，韩语的话是真的不知道怎么说，对于英语，虽说我是英语专业的，但如果让我跟老外交流还是很紧张的，觉得自己会不会讲，第一天来的韩国客户还是有带翻译的，主要是来询问我们公司一些塑料品的。第三天来的美国的客户，经理觉得我是英语专业的，便让我先跟老外做些交流，当时我真吓死了，我先跟他打了声招呼，并要求他做下，给他冲了杯咖啡，不过经历后来还是放过了我，让我做事去了，其实我倒松了口气哈。工作都是辛苦的，特别是周末前的一两天，电话特别的多，似乎大家都想在周末前做完一些事情，等到放假的时候可以安心的休息。

电话一多就容易乱，幸好有同事在旁边一同应付，更多的时候他们帮我，有时候我也帮他们。大家互相帮助也使问题容易解决得多了。

周末的时候，经理请我吃了一顿饭，对我关照有加，并表示对我这段时间的工作非常满意。

周记(11)xx年x月13日-x月17日

经过两个月多的锻炼，发现自己进步还挺快的，即使是之前从来没有接触过的，同时也对外贸业务这一行有了更深的认识，也有了浓厚的兴趣，越来越有干劲了。这一周仍然做些琐碎的事，发发邮件，通过电话跟客户沟通的事情。偶尔也出去跟经理见见生意面谈的场面。但经理试着让我对客户介绍我们公司的一些产品。

由于自己向来比较内敛的缘故，首次与客户面谈显得比较紧张，也不大顺利，不过有了一次经历之后，进步了不少，再加上经理的鼓励，自己尝试大胆的去应付，慢慢的好了许多。不再会在陌生的场合怯场。今天下来，面对经验比我丰富的阅历比我深的多的多的客户，也能够通过简练清晰的表达让对方熟悉我们的产品，让他们对我们的产品产生更浓厚的兴趣。

周记(12)xx年x月20-x月24日

在壹达已经是将近快三个月的时光了，这周除了跟以往的一样，做些琐碎的事情，更多的是以现场跟班生产实习为主，更多的了解公司的产品，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等知识。这周，我感到满足和充实感，因为老板开始让我真正的接触业务了，美国一位客户通过邮箱向我询问了产品，并向我索要样品。在这过程中，我们起初是用邮箱一问一答，后来对方提出用msn联系，显然这样方便多了，但在询问中我也遇到了点问题，因为她问我的产品，其实我也不是很清楚，因为公司的一些塑料制品很多是用自己的编号的，跟她所提供的型号，编号什么的都对不上，但我对产品熟练度又不够，所以都会询问下老板是否有此类产品。但最后，我成功的完成了个开头，按对方要求寄样品(样品运费是有她出)，她也希望与我方有进一步的业务来往。虽说不知结果会是怎么样，但还是个好的开头。

周记(13)xx年x月27日-x月30日

这周我主要是负责美国那客户的单子，因为是第一笔，所以我个方面做的小心，也很紧张，我跟经理也提了点小意见，就是把一些塑料制品的样品图片重新弄些型号，把它放到网站上，这样可能客户就可以清楚地去对照，也无需把时间

浪费在询问产品是否有的问题上，经理也同意了我的想法。但最后对于这个美国客户，我还是失败告终，因为大家在付款方式上达不成一致，我们公司一般还是tt方式的，然而他希望我方用d/a的方式，经理觉得不易冒风险，而且客户最后也是因为在这个问题上就不了了而之了。

人往往都是这样，没有经历过的话，永远都不知道事情到底是怎么一个样子，是真的那么难，还是并非如此，所以，不管怎么样，即使是自己完全陌生的事情，只要有机会，都一定要去尝试，努力去做好。因为没有经验，那么就需要做更多的准备工作。另外就是不要害怕失败，只要用心去做就可以了。等到熟练了，那么成功将是水到渠成的事情。

周记(14)xx年x月4日-x月8日

这一周，还是向往常一样进行着，但我又尝试了第一次，比如我的第一次跟客户面谈，虽然我做得不够好，或者可以说失败了，但通过这次的尝试，却令我获益匪浅，对我之后的几次任务的成功都起到了极大的推动作用。自己也通过不断的经历和尝试检验了自身的水平和适应能力。

只有通过不断的努力，不断的尝试，不断的积累经验，才能够发现自己的不足，然后在弥补不足的时候，我们便实实在在的提高了自己。所以，不管怎样，努力去做吧，告诉自己，只要用心，就能做得更好!我明白了做业务真的是不易的一件工作，尤其对于我们女孩子，但我还是不会放弃，毕竟觉得自己受益匪浅。

周记(15)xx年x月11日-x月15日

在赵经理的关心和众同事的帮助下，通过这一段时间的集中学习，我对外贸的相理论知识和外贸实务中的操作流程及技巧也有部分掌握，工作中贸易的操作大多是通过电话、传真、即时聊天软件、邮件等方式商定交易进行的，但自己并没有从客户开发到完成交货结汇、以至备案归档完成的操作实践过，因此在操作过程中不免还会遇到各种具体的问题，通过实际的操作掌握自己这一月来所学到各类知识，也是积累经验、进一步掌握外贸流程和实务的必要措施，需要这样一个从实践中获得新知的过程。虽然现在还是在开始阶段，每天真正能订单的也不多，但自己却是很充实，因为遇到的问题越多，就会学到越多的解决方法。我相信，今后无论遇到什么，只要看一眼这块烙印，我就会勇往直前，决不畏缩。

周记(16)xx年x月18日-x月22日

实习已经将近结束了，平时在寝室晃晃荡荡没事干，觉得日子过得好慢好无聊。而在公司里，就完全不一样了，每天紧张的工作状态，完全没有时间考虑其它事情。于是不知不觉的，就发现原来我短暂的实习时光就快要过去了。其实如果可以的话，真想多停留，这个岗位，这次的经历却是实实在在的，就感觉自己每天都在进步，每天都能够接触新的事物，一点一点的吸收进去。初踏社会便有了很深的感受，正应了那句话：社会是一所最好的大学。果然没错。

学到的东西可不少，自己还是需要多多努力。

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