# 贸易实务实训日志(六篇)

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-06-14

*人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友...*

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**贸易实务实训日志篇一**

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，可以使学生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，我们能很快掌握进出口的成本核算、询盘、发盘与还盘等各种基本技巧；熟悉国际贸易的物流、资金流与业务流的运作方式；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；学会外贸公司利用各种方式控制成本以达到利润最大化的思路；认识供求平衡、竞争等宏观经济现象，并且能够合理地加以利用。老师通过这些方式使学生在实习中充分发挥主观能动性，真正理解并吸收课堂中所学到的知识，为将来走上工作岗位打下良好基础。

20xx年12月19日20xx年1月3日

电苑楼十楼机房

simtrade平台

利用simtrade平台分别注册进口商、出口商、供货商、进口地银行以及出口地银行，然后按照国际贸易实务的操作流程，在交易中扮演不同角色，以加深对国际贸易实务的认识和理解。

simtrade平台是一个国际贸易实务操作的模拟平台，它会提供产品，海关，广告发布等各种服务，让我们以交易者的身份来进行操作。结合书本只是来进行。在这次模拟操作中，一共有十五个步骤，具体为：建立业务关系、出口报价核算、出口发盘出口还价核算、出口还盘、贸易磋商、出口成交、出口成交核算、出口合同签订、信用证审核、修改信用证、出口托运订舱、出口货物投保、出口货物报验报关、出口制单结汇、出口业务善后。

出口商是最为重要的角色，在扮演出口商的角色的过程中，要经过准备、磋商、签约、履约、善后几个流程。在准备阶段，需及时了解市场行情，并同工厂和进口商建立广泛而牢固的业务关系是非常重要的交易过程中市场是变化的，作为出口商需不断核算成本、费用和利润，才能获取最佳交易条件和价格，核算过程本身是复杂的，这需要足够耐心、细心。

在国际贸易中，由于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。保险费的核算很关键，不同的贸易术语下，保险费的承担者有所不同，二者的紧密关系众所周知，在贸易术语上，我们分别采用了cif、fob、cfr的术语，在十三种贸易术语中这三种是最常用的。

出口单证的审核也是一大难点，密密麻麻的英文表格让你先去缮制然后再审核真的不是一件轻松的事情，不说细看那些英文，就是看见那表格就头疼。静下心是很有必要的，慢慢看就习惯了就会了。在电脑里审核单据有些麻烦，只能把两张表格缩小到同一个界面再来对比。由于老师在发下一步操作时前一步的参考答案系统会自动给出，所以我们在训练时必须克服想看答案的心理。

结汇可选择t/tl/cd/ad/p等方式，信用证结汇可以保证出口商及时得到货款但是费用高，多笔业务的开展，不同术语的运用可以加强我们对知识掌握的熟练程度，在费用上的不同核算和支付更是对我们关于知识掌握程度的考验。签订合同进一步明确双方的权利和义务，标志着完成了一半的业务，通过询盘、发盘、还盘、接受四个环节，就交易条件达成一致，更是体现我们业务能力的地方。在交易过程中市场是变化的，作为出口商需不断核算成本、费用和利润，才能获取最佳交易条件和价格。

按照正常的业务流程一步步进行下去，通过这些操作我每天都会有不同的心得体会，而且还会发现了很多不同的问题，可以说是受益匪浅，让我学到了很多书本上所学不到的知识并积累了一定的经验。首先，在英语写作方面，对于国贸专业的学生来说，平时不仅仅要掌握一定的专业知识，而且还必须学会用英语写商务信函，这是将来工作后不可或缺的一部分。如果有关外贸的英语知识掌握不好，或写不出一封教规范的商务信函，将来会很难胜任自己的工作，甚至会影响业务的顺利进行。通过这次的国际贸易模拟操作，使我们加强了对英语的学习以及可以写一些比较规范的商务往来信函。其次，我们知道国际贸易的中间环节很多，并且涉及面广，除交易双方当事人外，还涉及运输、保险、港口和海关等部门，因此，通过这次的上机实习，使我们将之前学过的知识都紧密地联系起来。通过三年的大学学习生涯，我们已学习了国际贸易理论，国际贸易实务，再到这学期刚学过的外贸函电及国际货物运输风险和保险等课程，在本次模拟训练中都一一体现出来。通过这次的上机进行贸易模拟训练使我们对以前所学过的相关知识有了一次比较系统的回顾，又在训练中对国际贸易的流程及操作有了更加深刻的体会，这对我们未来的工作在思想上做了充分的准备。再者，本次模拟训练给我最大的体会就是操作细节的细腻及流程的缜密，各个流程相互衔接，上个流程的疏忽将会导致下个流程无法完成，某一细节的不慎错误或纰漏将会导致整个流程操作前功尽弃，这为未来的实际工作敲响了警钟：做贸易一定要仔细谨慎，否则将会给个人和公司带来很大的损失。

这次的实习让我贸易实务的学习中体会到了

1、在交易业务的填表中要注重核心单据在流程中的重要性，要使它准确、系统、完整。填表要以“单单一致”、“单证一致”为原则，熟悉各单证这间的相关联系，这将关系卖方发货后的结算问题。

2、要把握专业知识与实习操作的关系。

这是非常重要的一点，这次是首次实践操作与理论相结合的实习。从中锻炼的是我们的综合运用能力；其次，经验是日后工作中的宝贵财富。

3、英语的重要性，在实习操作中我们能深刻体会到英语在其中的理要性。进出口合同中、进出口贸易中的各项单证中都是英文单证，若英语基础弱的话对业务工作是种阻碍，降低了工作效率。阅读能力弱往往会导致错误若是实际交易则有可能引发纠纷，所以说英语能力在国际贸易中是十分重要的。

4、实务课本知识一定要学扎实。虽然是理论，但是如果不能彻底掌握在实际运用时将会阻碍重重，且不能综合利用考虑。

经过拟训练，我们对国际贸易的业务流程及操作有了更进一步的了解和感触，现在我们对贸易的理解已经不在停留在单纯的理论层面啦。

通过本次的模拟实习，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。之前，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。

在本次实习中，我们充分使用网络资源进行业务操作，这是我们未来的工作中必不可少的\'，通过该模拟系统我们可以掌握往来函电的书写技巧及填制单据的技巧，不足之处通过老师的悉心指导和查阅相关资料又可以起到温故知新的作用。在我看来，该贸易模拟系统还有一个很重要的优点，那就是它可以在我们做完每一步骤后会对我们操作过程给出正确的答案，让我们明白之所以这样操作的原因，这样可以减少我们在类似的业务中的错误。

虽然我们知道实际业务的开展远没有这次模拟系统来得顺利或简单，但模拟系统为我们提供了一个演练的平台，使我们及早了解一些相关知识以便以后运用到实际业务中去。通过这次的模拟操作，我们可以熟练掌握实物的基本流程，为今后操作过程中暴露出来的英语基础的薄弱、基本知识的不熟练等问题指明了方向。同时让我懂得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。当然在这期间，还要谢谢我们的指导老师，正是因为他们对我们大家热情耐心的指导，才使得我们更好地掌握该操作系统。在学习各种函电的过程中，我还掌握了很多有实际应用价值的官方语句，很有收获感。特别是实训的全过程实际上是贸易业务函电的草拟、商品价格的计算、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、信用证的审核修改以及贸易文件的制作和审核等主要业务技能的操作，完成了商品出口的全过程。这个过程使我对国际贸易的交易过程有了新的认识，而不再只是空洞的理论知识，以前我只是把课本上的知识掌握了，却很少联系到实际，没有认识到实际操作的重要性。

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，它也让我学到了很多做人的道理。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。

**贸易实务实训日志篇二**

转眼间就读完了大学，也出来实习了，现在对同学们很多很多的不舍啊，看见一个又一个的离开，宿舍已经空空的，没有了昔日的光辉，也没有了昔日的气氛，以前一齐玩游戏，一齐玩三国杀，一齐玩uno，还有一齐玩纸牌。。。现在这些岁月将陪伴我们成为过去，已经是一种不可提取的记忆。。。可以说，大学有你们，我真开心。。。首祝你们实习成功快乐，以后日子安逸，收入车水马龙，猪笼入水，下面我说说我在天河岗顶实习的电脑销售： 刚刚进去，说好希望做出什么业绩之类的，觉得工作好多事情要做，但有无限的动力支撑着我。。。

说说业绩吧，这次我的销售量是一台，二十天一台的成绩，确实是很差。但是我却没有办法挽回，分析原因：店面位置、返点的多少、店长对笔记本销售的看重与否 对于笔记本的销售都是很重要的，但是（容我先抱怨一下）我们店的店面位置并不好；店里出本本的数量在有分配硕市生的门店中算是最少的，所以返点最少（成本最高）；我们店主要做的是装机，笔记本的地位显然不是很重要。以上三点就是我所处的客观条件。当然，东西卖不卖的出去最关键的还是销售员，店员说我很老道了，但是我还是不够强。我有一定的销售技巧、完备的技术知识、不偷懒、真诚，除了销售技巧方面我还有所欠缺，可以说我已经具备了一个销售员所需具备的一切了，但是我就是不能出一定量（即使店员、店长都真心的给我好评）。我只能说是我的能力还不够了！对

于业绩，我认为作为销售员本身应该正确认识这个数字。不要因为这个数字而过喜或者情绪低落。在实习到一半的时候我对于自己的销售成绩很懊恼，心情不好，销售自然也受到影响，恶性循环！调整心态，只要我尽力了，我就没什么好后悔的。

对于时间的利用，这点我还是比较有心得的。有客人的时候，给顾客推荐机子；大家都闲的时候可以聊一下销售技巧还有别的店面卖机子的情况，学习一下新硬件的知识也是不错的`；装机或来维修的人多且没人来看本本的时候（我们店的特有现象），我就成了技术员，装机、装系统、检测问题什么的我都还是可以的。所以我基本是闲不下来的，好好的利用时间，让自己更充实，学到更多东西。

人与人的交流。新进店里的时候要和店员们多交流，要一起工作二十天的伙伴怎么能不多熟悉呢，为了能在卖机子的时候有更好的默契，为了他们能多告诉你一点东西，就多和店员们交流吧。还有的就是和顾客的交流，这点上我还是不能有很好的突破，对我介绍和推荐满意的顾客并不少，但是最后跟我买的顾客就不多咯，除了客观因素外，就是我的问题了（是我谈价格的时候不够技巧？还是我不够真诚？……）。还是不能很好的应用到实际应用中，不知道从何入手，看来这方面还需要继续努力啊！

对于电子城的整个销售模式的了解。在一个地区的电子城实习一段时间，就应该对当地电子城的整个经营模式有个概念（这是个人观点，对于销售没什么影响），对整体有个把握。 对于其他品牌的笔记本电脑有所了解。因为自己数月前买本的时候就对市面上的所有大品牌都去了解了，所以我销售的时候对于顾客拿出来比较的其他品牌机型我可以很轻松的应付。像华硕热卖的x8157的机型，很多顾客喜欢拿去和惠普的3706、3908来比较，但是那两款康柏的机型有其缺点（代工、散热性差、usb接口只有两个），位顾客比较两款机子以后，顾客一般就不会再去看惠普了…..

所以我已经很习惯这样的生活了，比起其他伙伴，我可能更为适应。但是相应的弊端也体现出来了，我比他们更老油条。。

说多没有用，看看联想电脑成功的例子吧：

联想品牌属于亚洲“第一”电脑品牌

联想品牌可以给用户带来身份的提升；

联想电脑值得用户信赖：

联想提供给用户的服务是最好的，荣获ccid“台式pc服务用户满意度调查”第一名，用户不只是在购买时是上帝，而终生都是联想的上帝，无论何时何地，只要用户有需要，联想服务都在时刻准备着。

联想是讲信誉的公司，没有说到做不到的，只有做到没说到的，服务承诺，一诺千金。

一、联想服务认证及荣誉情况：

联想服务质量是最好的：

联想是首家也是唯一一家连服务都通过iso 9001质量保证体系认证的电脑厂商，这表明联想服务质量是最好的。

联想服务全国第一：

联保范围最广，服务网点最多，用户获得服务很方便：

拥有500家遍布全国的售后服务网点，其它厂商最多的也就几十家，服务规模及实力无人能比，您可以感到联想服务就在家门口，很方便。

服务响应最快，48小时内保证修复：

ccid进行服务评比最关键的是要看服务的响应时间及完成服务的速度和质量，据他们实际评测，在全国二者都是联想最好，这跟服务规模及服务水平是一致的。

服务承诺100%兑现：

服务和公司的实力是成正比的，有些厂商拍着胸脯说：没问题，我们5年质保，想想，能兑现吗？电脑升级换代这么频繁，相应的（已经退出市场的）维修部件要定量保存5年，没实力能做到吗？其二，敢说这话的公司哪一个进入市场超过5年了，也就是说其兑现1年还是5年还有待于您去检验。联想不一样，电脑都做了17年了，服务政策始终如一，而且说到做到，有实力和能力保障承诺的兑现。

锁定服务就像给自己的电脑请了一位联想的私人医生：

联想可以给用户提供的是锁定服务，只要您买了联想电脑，联想就会给您的电脑建立服务档案，提供终生的服务，就象是一位私人医生，服务会更专业，更彻底，对于您的电脑的情况，联想的这位私人医生都会一清二楚，别说电脑出问题了会为您及时解决，就算是什么时候该做什么样的软件升级了，都会随时通知您。

免费保修部件最多，保修时间最长

联想的实力很强，免费保修部件的种类最多，保修期限也最长。联想自您购买之日起，出厂时配置的几乎所有部件都免费保修三年。很多厂商只能做到免费保修1年，1年后收费，再加上如果其部件有质量。

这仅仅是其中一个服务，其实还有质量，品牌，特色服务之类的，就不介绍了。 所以在这销售，我归纳出几点销售没有什么是绝对的，只有相对的，你也许认为，销售员应该把产品的优势介绍给顾客，销售员也应该把产品的需求介绍

给顾客。销售员也应该把自己的形象介绍给顾客等等等等。

那一条都对，但是哪一条又都是错的，销售只是对人而言，不同的顾客有不同的性格，同样一种销售模式，不可能适应一群，性格不符的顾客。销售要确定顾客真能的购买需求，他真的最在意的是质量吗？他对价位真的没有异议吗？他有没有看重别的品牌的产品，这些都是你必须了解的。只有了解了顾客，才会有自己的销售定位，不然顾客在意价格，你谈质量，顾客只会选择走掉。确定不了的时候就选择多提问吧，因为你不知道他的弱点在哪。轻易地展开攻击，不见得就能抓到顾客的痛处。

**贸易实务实训日志篇三**

希望在这次难得的实习过程中，能够把在学校学到的专业知识与社会法工作实际相结合，并对实习企业的发展情况及其企业内部的岗位设置和岗位职能有清晰的认识，也能够对企业的运营及发展规划有一定的了解。同时，通过对实习企业电子商务的实际运营情况的了解，充分运用在学校所学的电子商务知识，发现企业在进行电子商务发展的过程中存在的不足，提出自己的建议和对策，并在实践中锻炼自己的实际操作能力和增强自己的解决问题的能力。通过在杭州网品科技有限公司的实习，主要实现以下几个主要目标：

（一）通过实际的操作与学习，进一步考察自己在校学到的专业知识是否扎实，把理论与实践相结合，不断地增强自身的专业知识的运用能力，提高自己的综合素质；

（二）在实习过程中积极主动请教和学习，积累工作经验，在公司前辈的指导下，加强自己在工作中与他人的沟通与交流的能力，增强自己的团队意识和工作责任感，提高自身的工作能力，发现自己在工作中的问题域不足；

（三）能够通过实习更加清晰的认识自己，对自己有明确的界定，并明确自身的未来发展方向与发展目标，并不断的学习相关知识与增强自己的实际操作能力，为自己以后的工作与发展做充足的准备。

20xx年3月10日至20xx年12月2日。

杭州市拱墅区莫干山路18号蓝天商务大厦10楼。

杭州网品科技有限公司，网络销售客服。

杭州网品科技有限公司于20xx年进军我国的电子商务行业，并在20xx年12月成功入驻淘宝商城。后在20xx年1月，成为我国第一批入住淘宝电器商城的大卖家之一。网品科技有限公司多年来一直致力于为我国众多的传统品牌企业提供“电子商务一站式”的解决方案，并用互联网实现其品牌价值的不断传递。网品能够为广大客户提供关于电子商务规划、品牌营销、店铺设计、平台搭建、客服管理、日常运营以及营销策划等流程的运营服务，努力为国内的品质企业与广大消费者之间搭建更为便捷与成本更低的商品直销平台，为广大客户缩减不必要的高额的渠道成本，如店铺租金、工作人员以及广告等，以实现众多厂商与消费者间的成本距离的缩短，最终寻求企业利益的最大化。同时，网品公司有其丰富的媒体资源、优秀的网络策划、专业的营销团队和先进的管理系统，且网品科技有限公司希望在未来三到五年的时间内打造一个“shoppingmall”概念的专业家电销售网络平台。

我在杭州网品科技有限公司的实习岗位是网络销售客服，主要的工作职责就是通过多种网络渠道对客户介绍公司的产品和服务，对公司的产品和服务进行推广与销售。同时，还要与广大客户之间建立良好的发展关系，负责与客户的网络接待与相关资讯的回复，引导客户购买公司的相关产品和服务，并为客户提供良好的售前与售后服务。除了上述的主要工作之外，还需做好以下工作：接受客户的投诉并使其得以解决，及时对相关茶品进行库存的盘点以及产品档案资料的建立与更新，定期的对购买公司产品的客户进行回访与客户满意度调查等等。

这次作为网络销售客服的实习工作，让我认识到想要做一名好的、优秀的网络销售和客服人员是需要具有广泛的知识面的。网络销售客服的工作者必须基本一定的网络操作技巧和关于销售的基本知识与销售技巧。此外，还应当努力使自己具备装修、维护和推广网站的能力、制作及处理图片的能力、能够独立处理货物上下架的能力以及很强的沟通能力等等，并且，要对自己所从事的行业的实际行情足够的熟悉并能够及时抓住行业的发展动态，能够根据企业的成本利润对起亚的产品从作出合理的报价。同时，作为网络销售客服要做到“看言知人”，能够较为迅速的抓住客户的购买寻求或购买喜好。当然，一定的计算机网络技术、电子商务技术基础以及网络营销技术也是网络客服人员所应当具备的。可以说，虽然实习的时间较短，但这次实习却给我带来了难忘的工作经历，且通过这次网络销售客服的实习，我对自身的不足有了清晰的认识，也对自己未来的发展有了更加明确的.目标：

1、在寻找工作时，要沉着并冷静的应对面试。在当前的就业市场中，工作寻求着之间的竞争是越来越激烈，使得一个人想要找到适合自己或者待遇不错的工作成为具有很大挑战的事情。何况我还是处于没有毕业且只能做短期兼职工作的情况下，想找到一份适合我的工作也就变得更加困难。任何人的未来发展是无法预料，但我坚信只要有信心并坚定地做好自己该做的事情，最终会找到一份不错的工作的。我在相关求职网站投了很多简历，收到了很多公司的面试邀请，也去了一些企业进行面试，但却没有一家企业愿意要一个不能长期任职的公司员工。这给我带来了很大的打击！但是，我没有放弃，通过继续努力，并在之后的企业面试中沉着、冷静、自信地去面对，终于得到了杭州网品科技有限公司的青睐，成功的进入该企业做了一名网络销售客服。

2、无论在生活中还是工作中，都要做到注重细节和专注认真。我又一次真实的工作经历：有一次在推销公司的产品的工作中遇见一位客户，由于客户比较爽快，仅在咨询了几个简单的关于公司产品的问题后就购买了，也做好了该客户的相关信息的登记。但是，我在发给客户我们公司的联系方式时，我被电话号码弄错了，致使那个客户想支付货款而向公司打电话咨询时，一直打不通公司的电话，直到第二天我给客户打电话询问交易情况时我才发现这个问题，以至于客户对我们公司的真实性产生了很大的怀疑，客户也对我的服务很不满。之后我向客户赔礼道歉，并承诺会送一些小礼物，但客户仍旧不满意。最后客户还是因为我的服务不到位、做事情不认真，不愿与我合作，我也失去了这个销售机会。这件事情的发生让我认识到自己的错误，必须在以后的工作中该镇自己的工作态度，做事情要认真负责，不能马虎大意！工作的好坏不仅关系到自身的发展，更关系到企业的未来发展，甚至对公司的命运有很大的影响。必须要一直保持认真的态度，抓好工作中的细节，如与客户洽谈后发送我们公司相关的资料时，要保证相关信息的正确和准备。

3、要有持之以恒的决心和毅力。在从事网络销售客服的工作期间，大部分时间就是坐在办公室里面，通过网络或者是电话也客户进行沟通和交流，往往要每天8个小时甚至更长的实践都要对着电脑或者是电话，并且几乎一直与同样的人、在同一个地方工作，这就会让你感觉到这样的工作很枯燥，尤其对像我这样刚走进实际工作环境中的实习生来讲，更是一种煎熬。我每天的基本工作就是要看公司网站上更新的内容并记清楚，然后进行相关产品的销售和推广，并接待网络客户、核实网络订单、接听电话以及解决产品的售后服务问题。这样的工作不断的重复下去，大多数人都会觉得很枯燥。我也是其中一例，在我重复的工作了一段时间后以后，就开始产生了很强烈的厌倦感，工作之初的热情与激情也逐渐的被时间和工作给消磨掉。但是，我也清楚的认识到，如果我坚持的做下去，这份工作将会给我带来丰富的经验，能够为我今后的发展打下良好的基础。

4、要能够学习和工作中实现自我肯定与自我否定。在大学期间，我层架如果学校内的社团，当时为把社团工作做到完美，经常采取“自我否定”，以进一步激励自己下一次要做得更好。但是，现在的情况不同了，在实际的工作中，你就必须尽自己的最大努力追求好的业绩。我的上司曾说过：“有顾客进来我们的网站询问，那就表示他有这个需要，而你不能说服他购买，那就是你的沟通能力还欠缺，还需要更加努力。”在这次的实习过程中，我切实地体会到了工作所带来的那种压力和紧迫感，也许今天我能够接到很多订单，但明天我可能一个订单也没有。因此，做网络销售客服这样的工作，就必须懂得如何做好自我总结、自我肯定与自我否定的思想工作，只有这样我才能在做好今天的基础上以更加饱满的热情去迎接明天的工作。

5、相关专业技术知识匮乏，应不断努力学习，提高自身综合能力。我在参加很多公司的面试时，很多招聘人员都会问我会不会ps软件或网站维护、网站建设以及网络推广等相关问题。对此，我提出一下两点建议：（1）在学习过程中要加强计算机及其应用方面学习和实操技能的培训，而我们在上计算机课程时，大多都是理论上的教学的，却大相应的实际操作的训练；（2）高校应当开设电子商务案例分析的课程。在校的教学过程中，关于电子商务课程往往是老师讲授相关知识，缺乏相应的实际案例的分析。而实际中，企业开展电子商务并不仅仅停留在建立网站与做宣传方面，更多的是能够通过先进的网络技术顺利进行线上的交易以及更深层次的网络技术的运用。此外，企业在开展电子商务的过程中也会遇到很多的现实的发展瓶颈，这就需要我们对其进行分析和研究。所以，开设这个课程，对培养有知识和懂技术的、有志做电子商务的人才有巨大的推动作用。

**贸易实务实训日志篇四**

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谈谈判及传真书信往来。如果专业知识掌握不好，就很难胜任工作，甚至会影响业务的顺利进行。毕竟外贸工作的高风险要求我们对于专业知识的掌握要精益求精，不可模棱两可，此次实训的目标是提高我们的基础知识、操作能力、素质培养。此次实训时间虽然不长，但在这个过程中，加强了我对国际贸易实务知识的理解与把握，熟悉了国际贸易业务的流程，使我对国际贸易实务课程、专业和相对应的职业有了更加清醒的认识，为后续课程的学习和职业能力的提高打下良好的基础。

此次实训是利用网络发布信息，进行业务交流、制作单据等，能够从全局上把握国际贸易业务流程，能够初步进行成本核算、报价、选择运输方式和保险险别，计算运费和保险费，办理信用证开证申请和信用证审核，填制托运单据和结汇单据等。特别是在各种单据填制过程中，我深刻体会到国际贸易实务是一个必须以全身心投入的工作，对于任何一个细节都必须认真对待，任何一个小小的错误都会导致后面接下去的流程无法进行。仔细认真的将各种信息不遗不漏的填写，才会使得贸易过程中不会出现问题。将所学的课本基础理论知识与实际操作相结合，使基本理论记得更牢固。同时，通过实例操作了解国际贸易业务流程，不说全部掌握，但至少通过实训了解了国际贸易的工作环境。

再就是在实训过程中，我体会到出口单证的审核也是一大难点，各种单据的英文表格的缮制与审核不是一件轻松的事情，要熟悉各种单证之间的相互联系，做到“单单一致”、“单证一致”的原则，不可以随意填写，例如出单日期、装运日期、承兑日期、汇付日期等都不可以随意填写，在进出口合同、进出口贸易中的各种单证都是英文单证，单词的填写必须准确无误，表格中的项目填写也要到位。

英文的运用有很多，因此我体会到必须加强对外语掌握，虽然这次实训只是在机房中电脑上操作，但口语的加强也是必须的，这是我们以后做外贸工作的基础，应此必须掌握好。

通过此次实训，我们可以发现以前学习中薄弱环节，为今后的学习指明了方向，也会实际操作打下一个良好的基础。本次模拟训练给我最大的\'体会就是操作细节的细腻及流程的缜密，各个流程相互衔接，此流程的疏忽将会导致彼流程无法完成，某一细节的不慎错误或纰漏将会导致整个流程操作前功尽弃，这为未来的实际工作敲响了警钟:做贸易一定要仔细谨慎。我知道了国际贸易实务流程分为三个阶段，即交易准备阶段、交易磋商和签订合同阶段、合同履行阶段。学会了不少以前课本上不会出现的东西，让我意识到实践是很重要的，以后面对工作要严谨。当然因为此次与同学的合作，也培养了我合作精神，提高了心理抗挫素质。

**贸易实务实训日志篇五**

转眼之间，两个月的实习期即将结束，回顾这两个月的实习工作，感触很深，收获颇丰。这两个月，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过我自身的不懈努力，我学到了人生难得的工作经验和社会见识。我将从以下几个方面总结国际贸易实务岗位工作实习这段时间自己体会和心得：

在国际贸易实务岗位工作的实习过程中，我始终把学习作为获得新知识、掌握方法、提高能力、解决问题的一条重要途径和方法，切实做到用理论武装头脑、指导实践、推动工作。思想上积极进取，积极的把自己现有的知识用于社会实践中，在实践中也才能检验知识的有用性。在这两个月的实习工作中给我最大的感触就是：我们在学校学到了很多的理论知识，但很少用于社会实践中，这样理论和实践就大大的脱节了，以至于在以后的学习和生活中找不到方向，无法学以致用。同时，在工作中不断的学习也是弥补自己的不足的有效方式。信息时代，瞬息万变，社会在变化，人也在变化，所以你一天不学习，你就会落伍。通过这两个月的实习，并结合国际贸易实务岗位工作的实际情况，认真学习的国际贸易实务岗位工作各项政策制度、管理制度和工作条例，使工作中的困难有了最有力地解决武器。通过这些工作条例的学习使我进一步加深了对各项工作的理解，可以求真务实的开展各项工作。

在国际贸易实务岗位工作中我都本着认真负责的\'态度去对待每项工作。虽然开始由于经验不足和认识不够，觉得在国际贸易实务岗位工作中找不到事情做，不能得到锻炼的目的，但我迅速从自身出发寻找原因，和同事交流，认识到自己的不足，以至于迅速的转变自己的角色和工作定位。为使自己尽快熟悉工作，进入角色，我一方面抓紧时间查看相关资料，熟悉自己的工作职责，另一方面我虚心向领导、同事请教使自己对国际贸易实务岗位工作的情况有了一个比较系统、全面的认知和了解。根据国际贸易实务岗位工作的实际情况，结合自身的优势，

把握工作的重点和难点， 尽心尽力完成国际贸易实务岗位工作的任务。两个月的实习工作，我经常得到了同事的好评和领导的赞许。

从大学校门跨入到国际贸易实务岗位工作岗位，一开始我难以适应角色的转变，不能发现问题，从而解决问题，认为没有多少事情可以做，我就有一点失望，开始的热情有点消退，完全找不到方向。但我还是尽量保持当初的那份热情，想干有用的事的态度，不断的做好一些杂事，同时也勇于协助同事做好各项工作，慢慢的就找到了自己的角色，明白自己该干什么，这就是一个热情的问题，只要我保持极大的热情，相信自己一定会得到认可，没有不会做，没有做不好，只有你愿不愿意做。转变自己的角色，从一位学生到一位工作人员的转变，不仅仅是角色的变化，更是思想观念的转变。

在工作间能得到领导的充分信任，并在按时完成上级分配给我的各项工作的同时，还能积极主动地协助其他同事处理一些内务工作。个人的能力只有融入团队，才能实现最大的价值。实习期的工作，让我充分认识到团队精神的重要性。

团队的精髓是共同进步。没有共同进步，相互合作，团队如同一盘散沙。相互合作，团队就会齐心协力，成为一个强有力的集体。很多人经常把团队和工作团体混为一谈，其实两者之间存在本质上的区别。优秀的工作团体与团队一样，具有能够一起分享信息、观点和创意，共同决策以帮助每个成员能够更好地工作，同时强化个人工作标准的特点。但工作团体主要是把工作目标分解到个人，其本质上是注重个人目标和责任，工作团体目标只是个人目标的简单总和，工作团体的成员不会为超出自己义务范围的结果负责，也不会尝试那种因为多名成员共同工作而带来的增值效应。

几个月来，我虽然努力做了一些工作，但距离领导的要求还有不小差距，如理论水平、工作能力上还有待进一步提高，对国际贸易实务岗位工作岗位还不够熟悉等等，这些问题，我决心实习报告在今后的工作和学习中努力加以改进和解决，使自己更好地做好本职工作。

**贸易实务实训日志篇六**

经过为期20天的实习，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20天的时间里，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20天的.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：

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。

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。

在具体的商业活动中能掌握主要的业务技能。

xxxxxxxxx有限公司位于美丽的港口城市浙江省宁波市境龋地处素有xxx东海穿山半岛，名出xxx东方大港xxx之称的北仑港的附近。优越的环境成就便捷的交通，丰富的资源造就优质的产品。该公司专业生产经营各类包、相框、画框、画架、画箱等工艺产品，其品种齐全、品质可靠、价格合理，产品远销欧美、韩国等市场，深受广大客舻南舶。公司是集研究，生产，经营于一体的现代化生产基地，生产开发的产品广泛用于各类校园、居家e墅，现代化办公大楼，高级宾馆及会所，并与多家高校建立了长期科研合作伙伴关系，加快产品创新化发展。

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：

写文档要非常明确。比如，更改页面时，路径表达细致：“pms—采购管理—采购订单—全部订单”，这样开发一看就可以知道需要更改的页面是哪个。新增字段时，字段表达清晰：“供应商编码”在“采购员”之后，在查询条件和查询结果中均需显示，这样开发就知道新加的东西是加在什么地方。这是位置的明确，还有时间、频率等等这些明确，如更新时间是凌晨6：00、或者写18：00等具体时间，而不能写，上班前、下班后这些模糊的时间。写需求时，需要尽量不用模糊的用词，比如“定期”是什么概念，固定一周一次还是一月一次，还是用户可以自定义，或者是提供几个标准选项让用户自选？所有这些不明确的定义，都是需求分析过程中要重视的。总之，表达越明确精简，开发起来就越清楚。

写文档要条理清晰。以前，我写需求都是想到哪里，就写到哪里。这样，总是会发现漏了东西，越补越多，最后把自己也绕晕了。所以，写需求之前就需求要把要做的需求分模块、分功能、分类型列出来，之后想起来再往里面补充。即写需求之前把框架先理出来，在写需求。

挖掘潜在的需求。这里指的潜在需求，是我们平时将它默认，当做常识忽略的需求。比如，我们常常默认开发环境，以至于上线后换了环境导致出错，类似的还有浏览器。导出数据时应该为pdf格式，由于没有说明，开发导出的数据是excel格式。

表达的方式有多种，文档就考验需求人员的文字功底了，有时候一句话、一个字都需要反复推敲。要让业务和技术都看明白的确不容易，我认为应该多画图，一张图有时候能抵几千字。什么流程图啊、数据流图啊、组织结构图啊、用户界面示意图啊什么的，能画图的地方就多画图，图加上文字，理解就不容易跑偏。

接下来的日子，我更加需要多加学习，尽量提高我的表达能力，并做到通过自己独立思考，去解决一些问题或需求。

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