# 外贸实训报告(二十二篇)

来源：网络 作者：独坐青楼 更新时间：2024-08-16

*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。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。外贸实训报告篇一1、透过本次实习使我能够从理...*

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。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**外贸实训报告篇一**

1、透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、透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。

在本科教育中，实习是一个重要的实践性教学环节。透过实习，能够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潜力。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，还能对某一行业更深入的了解，并能切身体会到服装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，并积累必须的经验，为将来走上工作岗位打下良好基础。

二、实习资料

1、公司简介

张家港市梵地亚贸易有限公司是一家服装外贸类公司，常年从事服装外贸相关业务，与新加坡和澳洲有长期合作。公司设有行政部，财务部，业务部，采购部，船务部等等，还有一个相对独立的技术/生产部即苏州市宝嘉丽服装公司。

2、实习项目

我初到公司被安排进采购部。对于采购部，一开始并不是很了解，甚至仅仅肤浅的认为只是对于公司所需物品的购第一范文网什么都有任你选买和置办。之后，慢慢接触了解下来，才发现原先采购部拥有一系列规范的体系和流程。采购是个繁琐又复杂的合作过程，涉及到生产部、市场部、品质部等多个部门的多个环节。首先市场部接到客户订单，有个需求的动作，将这一动作反馈给生产部，生产部根据实际需求再将定料计划回到给市场部，随后做定料计划，确定来料数量，进行叫料，最后采购部根据叫料计划写请购单，联系相关供应商并制定来料计划。之后，供应商送料暂放采购部原料仓库，有品质部进行来料检验，合格就入库，不合格就通知相应采购担当与供应商进行确认和制定解决方案。每月月中，仓库会进行盘点，目的在于确保账物相符。而月末，采购则会与财务进行对账，这一块相比较较重要也比较麻烦。此外，每隔三个月，部门内审员会配合采购担当与品质部主任去审核供应商，对供应商进行评分，并确认是否贴合公司及客户要求来决定是否继续使用此供应商带给的材料。而完整的采购流程也并非如此，也让我认识到我就应学的，就应做的还很多很多，最后更深的体会到那句常说的老话：活到老，学到老。

对于公司的基本规章制度及采购的工作资料及工作流程都有了基本的解。觉得做好采购工作就像买一件称心得体的衣服一样。争取用最低的价格买到的品质。虽然工作中有一些不当之处，但我都用心改正，并做好记录，避免再犯，争取尽快融入这个团队。以十分的热情投入到工作中，我主要采购衣服的原材料。上一批同学都很热情，只要我有需要，都会给予热情的指导，让我感觉很温暖，从而会给自己制造压力，必须要把工作做好。

有人认为采购工作很简单，有人说这个职业这是个肥差，在企业里它是保证生产的命脉，对外采购员手中真的富有必须的选取权利……

不可否认，花钱买东西确实应比推销产品在多数状况下更富有主动性。但是，做为采购员，你如何规划好自己的人生，如何做好采购工作，这都是我们自己要好好思考的事。相信真正干过采购的人员都明白，采购工作的重要性，需在合理的时间内，争取用惠的价格买到最适合使用部门使用的物资，也就是说采购时，首先你要采购及时，第二你要采购准确，第三你要尽量为公司节约成本，这就需要采购员对具有运筹帷幄、不急不躁、头脑清晰的潜力。采购决不是一份很简单、简单的工作，手里握着钱的使用方向，外人眼中的“肥差”，采购员很容易被推倒风头浪尖，所以想做这行：

（1）你需要对采购相关专业知识比较熟悉

采购员必备潜力：成本意识与价值分析潜力、预测潜力、表达潜力、良好的人际沟通与协调潜力、专业知识。

采购流程：收集信息，询价，比价、议价，评估，索样，决定，请购，订购，协调与沟通，催交，进货检收，整理付款。

采购数量计算：本期应采购数量=本期生产需用量+本期末预定库存量—前期预估库存量—前期已购未入库数量

怎样合理降低采购成本：事先制定合理的采购计划，查询当前市场行情，掌握影响成本的因素和事件。事中寻找多家合格厂商的报价，制作底价或预算，运用议价技巧。事后选取价格适当的厂商签订合约，利用数量或现金折扣。

采购价格构成：供应商成本的高低，规格与品质，采购物料的供需关系，生产季节和采购时机，交货条件，付款条件。

采购商品成本构成：工程或制造的方法，所需的特殊工具、设备，直接及间接材料成本，直接及间接人工成本，制造费用或外包费用，营销费及税捐、利润。

什么是适宜的价格：采购价格应以到达适当价格为目标，采购员务必以采购要求，根据市场行情，分析物料的质量状况和价格变动状况，选取物美价廉的物料进行购买。

怎样样决定采购价格是否合理：进行成本分析，价格分析，市场调研，多家厂商报价。

怎样找供应商：利用现有的资料，公开征求的方式，透过同业介绍，阅读专业刊物，协会或采购专业顾问公司，参加产品展示会。

供应商分类：原材料供应商，小额服务性供应商，临时性供应商。合格供应商的标准：优秀的企业领导人，高素质的管理人员，稳定的员工群体，良好的机器设备，良好的技术，良好的管理制度。

怎样对供应商进行分析：价格，品质，服务，位置，存货政策，柔性。专业知识。决定力。职责感。时间观。口才。

（2）你需要认真、负责，尊重自己、尊重公司、更应尊重每一位参与竞标的客户

采购员的工作职责主要有：1。订购单的下达。2。物料交期的控制。3。材料市场行情的调查。4。查证进料的品质和数量。5。进料品质和数量异常的处理。6。与供应商有关交期、交量等方面的沟通协调。

采购员须承担的职责：采购计划与需求确认、供应商选取与管理、采购数量控制、采购品质控制、采购价格控制、交货期控制、采购成本控制、采购合同管理、采购记录管理。

（3）你要具有很强的抗压潜力，在压力下能够冷静、清晰的处理手里的一堆堆工作，能抽丝剥茧，更不要在意风言风语，认为对的就不要在意别人的想法和看法。

这段时间来，我更加明白了总成本优先原则，和灵活运用各种采购技巧的重要性。对与价格影响因素要有敏锐的感觉，并且能够及时的做好预警及防范措施，切忌“从一而终”。一个优秀的采购比须拥有较强的沟通协调潜力和采购经验，我明白自己距离一个优秀的采购还有很远的差距，因为采购经验是靠长期不断积累经验和自我启发，到达熟练程度后才能掌握的一种技术，要做到这一点是十分困难的。

但是，我会更加努力的学习，不断地积累丰富采购经验，跟上公司的发展的脚步！这是今后改善的方向，工作还有很多不足。努力的目标。感谢公司给我这次工作机会，将尽职尽责做好本职工作，全心配合大家的工作，喜欢那里，并且很愿意把那里当作发展自己的平台，和公司共同发展，做出自己的努力。

时间过的真快，透过这两周的工作，使我对采购工作有了更全面更深层次的解，询价、议价、比价只是采购工作的开始，对于所购物品的质量追踪、货期的跟催、供应商的开发与考核、帐款的核对等等都是一名采购所要做好的工作；还有就是要有很强的职责心，认为采购是一项比较神圣的工作，因为公司对你信任，才把这项工作交给你要做的就是为公司节省每一分钱，花出去的每一笔钱都应做到无可挑剔。

三、实习感受

1、实习经验与教训

（1）不能只依靠于供货商的报价。对于自己所分管的业务要透过一切办法了解其市场行情。

（2）不能草率马虎，工作必须要认真仔细。对于不明白的事必须要问清楚，不要领导追问时无言以对。因为自己的粗心被领导退回几次单子，这样的事今后必须不能再犯。

（3）由于采购事项多，要养成记笔记的习惯。请购部门问题多，不记笔记会很快忙晕忘掉，准备个小本随时记下问题，这样就不会遗漏。

（4）多方考量查证，从供应商听来的消息要辨别真伪。确保信息的正确性。

2、实习并不同于我们在校学习的一些课程，它少了些理论化的知识，多了些实践的乐趣。让我们在结合理论知识以外，有了更深的社会实践，这对日后接触有关物流采购行业工作有更好的帮忙。透过知识与实践的结合，渐渐提前运用知识的潜力，及实践动手潜力。接下来我总结一下我个人的感受：

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见习生看待。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。

透过本次的实习，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。透过这次的实习，我认识到务必要熟练地掌握英语口语，这样才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。

四、感想与总结

两星期的实习，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。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校园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务必加强对外语的学习，同时加强口语的练习，这是我们搞外贸业务的基础，因此务必掌握好这门工具。不断强化自身，并充分认识自己，避免眼高手低，增加实际动手潜力，在社会这个大校园里，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。实习中同事和经理的对我的帮忙很大，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。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，这是我踏入社会的第一步。虽然只工作了两个星期的时间，但是也让我看到了自己的很多不足，让我深知出身社会，还需要很多校园里学不到的潜力，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。

在成功结束实习后，透过实习我发现服装贸易是门实践性很强的专业领域，它不光要求我们有扎实的理论知识而且务必具有很强的动手操作潜力，更重要的是学会如何与人沟通，怎样建立商业关系，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，对外代表的不仅仅仅是个人形象，甚至是国家形象，因此务必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务必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。

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资本。

**外贸实训报告篇二**

一、实习单位简介

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iso9001：20\_\_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。

二、实习目的

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。

三、实习内容

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。

四、实习收获及体会

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，e\_cel，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。

**外贸实训报告篇三**

一、国际贸易(international trade)

国际贸易亦称“世界贸易”，泛指国际间的商品和劳务（或货物、知识和服务）的交换。它由各国（地区）的对外贸易构成，是世界各国对外贸易的总和。国际贸易在奴隶社会和封建社会就已发生，并随生产的发展而逐渐扩大。到资本主义社会，其规模空前扩大，具有世界性。

二、对外贸易（foreign trade）

对外贸易亦称“国外贸易”或“进出口贸易”，是指一个国家（地区）与另一个国家（地区）之间的商品和劳务的交换。这种贸易由进口和出口两个部分组成。对运进商品或劳务的国家（地区）来说，就是进口；对运出商品或劳务的国家（地区）来说，就是出口。这在奴隶社会和封建社会就开始产生和发展，到资本主义社会，发展更加迅速。其性质和作用由不同的社会制度所决定。

三、对外贸易与国际贸易商品结构：

对外贸易商品结构是指一定时期内一国进出口贸易中各种商品的构成，即某大类或某种商品进出口贸易与整个进出口贸易额之比，以份额表示。

国际贸易商品结构是指一定时期内各大类商品或某种商品在整个国际贸易中的构成，即各大类商品或某种商品贸易额与整个世界出口贸易额相比，以比重表示。

为便于分析比较，世界各国和联合国均以联合国《国际贸易商品标准分类》（sitc）公布的国际贸易和对外贸易商品结构进行分析比较。一国对外贸易商品结构可以反映出该国的经济发展水平、产业结构状况、科技发展水平等。国际贸易商品结构可以反映出整个世界的经济发展水平、产业结构状况和科技发展水平。

**外贸实训报告篇四**

今天暑假就是大三毕业，所以学校提前一个月放假，让我们实习，于是我就准备去亲戚家的外贸公司实习一个月。进公司之前，先看了些关于外贸方面的书，又上网查看了关于次方面知识的有关信息。毕竟我学的专业不是外贸。说实在的，外贸其实是一个要细心的行业。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。本次实习目的主要是将理论知识用于实践工作，通过实践体会专业知识与实际工作中的差别。提高与人沟通的潜力，提高自己分析实际问题、解决问题的潜力。同时能够明确自己的工作兴趣所在，最终给自己的未来发展方向定位。

二、实习单位及岗位介绍。

（一）单位简介。

我有幸到\_\_上佳科贸有限公司融资部实习。该公司是一家主要经营礼品批发的综合性贸易公司，属于中小型企业。公司产品主要包括广告小礼品、商务礼品、会议礼品、办公礼品、外事礼品、电子小礼品、小电器礼品、皮具礼品、野营户外礼品、健康礼品等等。公司细化的产品一共有5000多种，此刻公司正处在飞速发展阶段。公司的前景十分广阔，计划在20\_\_年10月在上海和山东开设两家分公司。并且逐步完善企业文化，建立健全公司各项制度。为了适应公司的规模扩张，势必需要超多资金。正是在这个背景下，公司于20\_\_年11月正式成立了专项融资部。该部门主要是利用合法渠道为公司筹集自身发展所需资金。

（二）岗位介绍。

我的职位是融资专员助理。主要职责是结合核算部的财务预算制定几套可选的融资方案，并进行可行性分析最终选出一个最佳的方案。最后把方案付诸实施的过程。我们的工作方式主要是以小组讨论的方式进行：

1、收集一些有关融资的材料，主要包括国家现行的财政政策和产业政策以及地方政策。

2、一些有关公司历史发展过程中以前用过的融资方案。再次是制定个人想到的融资方案或是方向，以辩论的形式确定几个优选的方案。

3、结合当前行业前景和公司前景对方案进行可行性分析得出最佳方案并付诸实施。在实施的过程中有时会遇到一些突然的变化，那么我们的方案会随之修改。我们的最终目标是用最少的财务费用融到最多的资金。

三、实习资料及过程。

实习主要分为两个环节第一岗前培训，第二正式上岗。经过一个星期的严格培训，我走上了自己的工作岗位。上班时间是每一天上午9：00到12：00点，下午2：00到下午5：00点。刚开始上班的半个月主要是搞市场调查和公司内部调查，后半个月主要是对所收集信息进行分析。再结合以往的资金运营状况制作公司资金流量预算表。最后根据每期的实际资金需求制定不同的融资方案，然后分析改融资项目的可行性。对于融资方式的确定，要在权衡资金成本和财务风险的基础上，根据实际状况，采取一个或者数个融资方式。

第一、内部融资。

它的特点是融资成本较低，因为自由资金完全由自己安排。唯一的缺点就是筹集数额受公司自身实力限制。

第二、外部融资。

主要包括贷款和发行债券和股票等等。银行贷款的审批程序比较复杂，时间跨度可能比较长。发行债券的费用相对较低，能起到财务杠杆的效应。最终敲定一个可行性的方案，当然我们还会对未来的产业政策和地方政策进行预估，并配套制定一些应急方案。

四、实习总结及体会。

1、在这短暂的两个月实习生活里，我的综合素质在不断提高。

我对我自己有了进一步的了解。我发现我在那里工作的个性快乐，而且很有激情。能够到达一种忘我的境界。当然这是与大家创造的良好氛围分不开的。我把自己的未来发展定位于企业重组顾问。我在学校学习过一门投资银行学，这是一门很有吸引力的科学。此刻的中小企业要想从扩容到上市还有一段很长的路要走。我今后要边工作边学习，不断地提升自己。自己在金融工程这方面是比较欠缺的，我决定两年后考研。我下定决心成为一名职业的公司财务顾问。我相信一分天注定，九分靠我拼。我会成功的！

2、让我明白的是书本理论与实际工作运用的差别。

学好专业知识理论是在实际中应用的基础，但是不能照搬过来使用。因为学校所学的理论大都是一种理想状态下的理论，或者说是一种有假设条件的理论。不管是显性的还是隐形的，总之都是存在一些假设的。但是现实社会工作中是没有如果的，现实是在既定的条件下你改怎样做才能到达目的。

3、我的社会交际潜力得到了提高。

在工作中我会经常性的向同事请教问题，与他们进行讨论。除此以外，还会代表公司去和对手方谈判。这样经过不断地磨练和学习，我变得很成熟、理智。我独立解决问题的潜力和广泛利用各种可能资源的潜力得到了提高。

五、实习展望。

以后我的实习机会可能不多了，因为我立刻就要面临毕业了，毕业后我到公司工作可能有个实习期，但是那和此刻不一样。此刻实习不好也就算了，将来毕业实习，实习不好公司就不会要你，这是两个概念，压力根本不是一个档次。

通过这次实习，我已经明白了将来怎样样去工作了，工作方法已经学会了，工作的业务就好说了，慢慢的了解吗，这就是最基本的。我想我在以后的工作中会做的更好的！

**外贸实训报告篇五**

通过这两个星期的实习，使我对国际贸易的业务流程及操作有了一定的了解和感触。起初，我什么都不会，加上学校的专业课又没开，所以几乎无从下手，写一封商务建交函都觉得很生疏，不知该从何入手，算一笔进出口报价核算都要算上一两个小时，而且还未必正确，总是丢三落四。经过第一个星期的不断练习，和领队的细心指导，使得我在后来的操作练习中处理起来比之前要熟练地多了。

做贸易其实是很复杂的，尤其是外贸，并不像我们所想象的那么简单，而且在这一过程中最重要的是一定要有耐心，而且一定要仔细。我们在这次上机模拟操作中，共有十五个主要业务操作，包括写一些信函（如建交函、发盘函、还盘函、签约函及改证函等）、进行出口成本核算、信用证的审核及修改、租船订舱、报关、保险及各类单据的编制等，它们是按照正常的业务流程一步步进行下去的，给我的感觉就像自己在做业务。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，可以说是受益非浅，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，在英语应用方面，我一直都很注重英语的学习，但通过这次学习，我发现我需要更加注重这方面的训练。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。想起自己这次连四级都没过，真是倍感焦急啊。

其次，是国际贸易的复杂性。国际经济的中间环节很多，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，通过这次的实习，使我们对以后的学习很有引导作用，也对我们未来的工作在思想上做了充分的准备。再者，本次实习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。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。

总的来说，这是一个对自己很有用处的贸易实习系统，对自己有很大的锻炼价值，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学习的作用。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。

我知道这是一个将要面对极大的机遇和挑战的专业，如果不在现在积累足够的实践经验和专业知识，将来绝对会被淘汰下来，真正遭遇“一毕业，就失业”。我庆幸自己提前体会到了这个行业的压力，让我提高警惕，迎接挑战。我坚信我可以信心满满面对这个行业的未来。

**外贸实训报告篇六**

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、\_l、\_\_l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。真是获益非浅啊！

**外贸实训报告篇七**

我的实习，其实是工作，是在义乌的一家外贸公司。私企，有十多名员工，主要代理阿拉伯客户。在这三个月中，有太多太多感触，一时不知从何说起。那就从头开始吧。地处义乌商贸区中心的顶级商务楼，刚刚装修好的办公室给人愉悦的感觉；外表秀气，实则刚强的大肚子女老板，给人崇敬的感觉；来来往往的阿拉伯商人，给人新鲜的感觉；年龄相仿的同事们，给人亲切的感觉；如此多的外贸实务可以学习，给人有挑战性的感觉！一句话，对于这份工作，我还是相当有好感并充满了期待的。

一段时间后，我熟练了很多。英文信自是不在话下，繁琐的货柜结帐单也不会每份都要老板亲自对帐，以色列客户的散货拼柜也不会再让我头痛欲裂，每天听的阿拉伯语也不会再一句不懂。像小草一样，顶着再大再重的石头也要向上生长。我相信自己的能力，并为自己的进步感到骄傲。

工作，其实并没有太大难度。只要会一定英语，肯专研，就人人都可以胜任。问题是，在浙江义乌的人才市场上，本科、英语六级、计算机二级，老实地说，我算是百里挑一了。虽然在上海遍地都是，极不值钱。所以我选择了暂时离开。在这里，我是经理助理，有相当不错的环境。仅有的两台电脑，一台在我桌上，工资两千虽不算高，却已高于其他员工。

上班时间早8：00——晚6：30，有工作就要加班，无加班费，无休息日。对此我只有接受，在这里，老板的话就是制度，不得不服从。面试时她和蔼地对我说：你是新人，周末就多多学习。后来我才恍然大悟，什么学习，根本就是要你天天上班！本以为离家仅两小时车程，可以常回家看看，现在不免感到有些失落。但公司可以打电话，只要老板不在，所以释然多了。在三个月的时间里，我学会了不少阿语。刚开始是一窍不通，还被老板责备了一次：你怎么连个阿语都不会！我冤不知往哪儿审，不过这一句话，大大促进了我学习阿语的步伐。两个月后她无意中听到了我和老外的对话，用惊讶的口气第二次评价了我的阿语：你现在阿语这么好啦？！我说：舒克兰（阿语：谢谢）同事集体晕倒。

从这里我知道学语言最重要的是环境，而不是语法词汇之类。语言是用来交流的，而最快的途径是开口说！我真切地体会到了这点。对于工作，我发觉我能做的已经做过了，老板不会再让我做其他走出办公室的事情。重要客户，她一概叫一个亲信的翻译或她妹妹带。她妹妹的英语，在想说但说不完整的阶段，所以她向老板申请带上我，我刚和老外聊两句天气，老板就发话：你不要多说，我妹妹说不来的地方你教她一下就可以了。我说哦。一路跟着拎包。以后她妹妹再叫我去，我便说事情太多。

办公室里面，生意自然是老板亲自谈，还要关门关窗。外人根本没窥探的机会。我侥幸谈过一次，那晚老板赶不回来，但厂家和老外都在了。我便做翻译，将老外的要求说与厂家，将厂家的价格报与老外。谈并不是很难，货量大，价钱自然一低再低。老外还要印花体字，我当即设计，打印给厂家带回去做样品。双方都十分满意。我感到了一种前所未有的成就感，因为如果换成老板，她根本不会设计字体。潘多拉的盒子打开，原来不过如此。

什么人有什么样的能力，取决于其在什么职位。出自我的一位好朋友。我终于明白并相信了这句话。随着时间的推移，所有的光环渐渐散去，事物都还原了本来的面目。老板的脾气越来越暴躁，对待员工一概用咆哮的态度。我是比较幸运的，和她对话时不用捂着耳朵。三个月将近，我觉得我的价值应该有所提升了，便决定向老板要求加薪。我采取了极其巧妙的方法：和一个大客户搞好关系（老板对他言听计从），请他和老板说。那老外还真讲信用，果然向老板说了我一堆好话，老板心花怒放，为有如此好又如此便宜的员工。对我说：你现在进步很大嘛，老外都夸你好呢！

我趁机：那您是不是考虑一下帮我加点工资啊？老板立马板起脸：现在是不可能的，到了年底会有适当奖励，那也要看公司经营状况而定。

我不放弃：可我还要还助学贷款呢。我爸妈都下岗了……

她打断：那你男朋友呢？

我一愣：在学校……接下来，老板、老板老公、老板妹妹三个人开始围攻：那换一个啊！我帮你介绍！我认识很多有钱的！女孩子么就是要……

当我欲哭无泪时，老板老公插了一句：那做我小老婆好了！我还没反应过来，老板便很开明地对老公说道：你在外面养多少个我都不反对，但都要让我知道，还要都听我的话！然后，温柔地注视着我。

百口莫辩。我第一次经历如此的尴尬。当然其他人都是从这场谈话中得到了快乐的。我不明白精心策划的场面怎么会变成这样，自取其辱啊！老外天天请我吃饭都已经不胜厌烦，我不知接下来还会发生什么事情。

两天后又被老板痛斥一顿，因我生病，无法和以前那么快速地完成工作。事情经过：老板姐妹俩重感冒好多天，我无法避开，但因为来了那个，抵抗力一下不够用，终于被传染了。结果头痛欲裂，事情想一堆麻绳一样难解。

我奋战一上午，中午时想她妹妹诉了两句苦。一会老板就叫我了。咆哮：linda，你怎么搞的，老是头痛头痛，我这里事情怎么办啊！！！你不能请假去看一下么！！！

**外贸实训报告篇八**

一、实习目的

本次实习目的主要是将理论知识用于实践工作，透过实践体会专业知识与实际工作中的差别。提高与人沟通的潜力，提高自己分析实际问题、解决问题的潜力。同时能够明确自己的工作兴趣所在，最终给自己的未来发展方向定位。

二、实习单位及岗位介绍

(一)单位简介

我有幸到上佳科贸有限公司融资部实习。该公司是一家主要经营礼品批发的综合性贸易公司，属于中小型企业。公司产品主要包括广告小礼品、商务礼品、会议礼品、办公礼品、外事礼品、电子小礼品、小电器礼品、皮具礼品、野营户外礼品、健康礼品等等。公司细化的产品一共有5000多种，此刻公司正处在飞速发展阶段。[由\*整理]

公司的前景十分广阔，计划在20xx年10月在上海和山东开设两家分公司。并且逐步完善企业文化，建立健全公司各项制度。为了适应公司的规模扩张，势必需要超多资金。正是在这个背景下，公司于20xx年11月正式成立了专项融资部。该部门主要是利用合法渠道为公司筹集自身发展所需资金。

(二)岗位介绍

我的职位是融资专员助理。主要职责是结合核算部的财务预算制定几套可选的融资方案，并进行可行性分析最终选出一个的方案。最后把方案付诸实施的过程。我们的工作方式主要是以小组讨论的方式进行：

1、收集一些有关融资的材料，主要包括国家现行的财政政策和产业政策以及地方政策。

2、一些有关公司历史发展过程中以前用过的融资方案。再次是制定个人想到的融资方案或是方向，以辩论的形式确定几个优选的方案。

3、结合当前行业前景和公司前景对方案进行可行性分析得出方案并付诸实施。在实施的过程中有时会遇到一些突然的变化，那么我们的方案会随之修改。我们的最终目标是用最少的财务费用融到最多的资金。

三、实习资料及过程

实习主要分为两个环节第一岗前培训，第二正式上岗。经过一个星期的严格培训，我走上了自己的工作岗位。上班时间是每一天空上午9：00到12：00点，下午2：00到下午5：00点。

刚开始上班的半个月主要是搞市场调查和公司内部调查，后半个月主要是对所收集信息进行分析。再结合以往的资金运营状况制作公司资金流量预算表。最后根据每期的实际资金需求制定不同的融资方案，然后分析改融资项目的可行性。对于融资方式的确定，要在权衡资金成本和财务风险的基础上，根据实际状况，采取一个或者数个融资方式。

第一是内部融资。它的特点是融资成本较低，因为自由资金完全由自己安排。的缺点就是筹集数额受公司自身实力限制。

第二是外部融资。主要包括贷款和发行债券和股票等等。银行贷款的审批程序比较复杂，时间跨度可能比较长。发行债券的费用相对较低，能起到财务杠杆的效应。最终敲定一个可行性的方案，当然我们还会对未来的产业政策和地方政策进行预估，并配套制定一些应急方案。

四、实习总结及体会

1、在这短暂的两个月实习生活里，我的综合素质在不断提高。我对我自己有了进一步的了解。我发现我在那里工作的个性快乐，而且很有激情。能够到达一种忘我的境界。当然这是与大家创造的良好氛围分不开的。我把自己的未来发展定位于企业重组顾问。我在校园学习过一门投资银行学，这是一门很有吸引力的科学。此刻的中小企业要想从扩容到上市还有一段很长的路要走。我今后要边工作边学习，不断地提升自己。自己在金融工程这方面是比较欠缺的，我决定两年后考研。我下定决心成为一名职业的公司财务顾问。我相信一分天注定，九分靠我拼。我会成功的!

2、让我明白的是书本理论与实际工作运用的差别。学好专业知识理论是在实际中应用的基础，但是不能照搬过来使用。因为校园所学的理论大都是一种理想状态下的理论，或者说是一种有假设条件的理论。不管是显性的还是隐形的，总之都是存在一些假设的。但是现实社会工作中是没有如果的，现实是在既定的条件下你改怎样做才能到达目的。

3、我的社会交际潜力得到了提高。在工作中我会经常性的向同事请教问题，与他们进行讨论。除此以外，还会代表公司去和对手方谈判。这样经过不断地磨练和学习，我变得很成熟、理智。其次，我独立解决问题的潜力和广泛利用各种可能资源的潜力得到了提高。

五、实习展望

以后我的实习机会可能不多了，因为我立刻就要面临毕业了，毕业后我到公司工作可能有个实习期，但是那和此刻不一样。此刻实习不好也就算了，将来毕业实习，实习不好公司就不会要你，这是两个概念，压力根本不是一个档次。

但是透过这次实习，我已经明白了将来怎样样去工作了，工作方法已经学会了，工作的业务就好说了，慢慢的了解吗，这就是最基本的。我想我在以后的工作中会做的更好的!

**外贸实训报告篇九**

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，如今为期1个月的实习结束了，我在这一个月的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，除了巩固课本知识外，更重要的是让我明白了许多人生道理，受益非浅。现在我就对这一个月的实习做一个工作小结。

一、国际贸易

（一）国际贸易（internationaltrade）

国际贸易亦称\"世界贸易\"，泛指国际间的商品和劳务（或货物、知识和服务）的交换。它由各国（地区）的对外贸易构成，是世界各国对外贸易的总和。国际贸易在奴隶社会和封建社会就已发生，并随生产的发展而逐渐扩大。到资本主义社会，其规模空前扩大，具有世界性。（二）对外贸易（foreigntrade）

对外贸易亦称\"国外贸易\"或\"进出口贸易\"，是指一个国家（地区）与另一个国家（地区）之间的商品和劳务的交换。这种贸易由进口和出口两个部分组成。对运进商品或劳务的国家（地区）来说，就是进口；对运出商品或劳务的国家（地区）来说，就是出口。这在奴隶社会和封建社会就开始产生和发展，到资本主义社会，发展更加迅速。其性质和作用由不同的社会制度所决定。

二、国际贸易和对外贸易

（一）、国际贸易（internationaltrade）

国际贸易亦称“世界贸易”，泛指国际间的商品和劳务（或货物、知识和服务）的交换。它由各国（地区）的对外贸易构成，是世界各国对外贸易的总和。国际贸易在奴隶社会和封建社会就已发生，并随生产的发展而逐渐扩大。到资本主义社会，其规模空前扩大，具有世界性。

（二）、对外贸易（foreigntrade）

对外贸易亦称“国外贸易”或“进出口贸易”，是指一个国家（地区）与另一个国家（地区）之间的商品和劳务的交换。这种贸易由进口和出口两个部分组成。对运进商品或劳务的国家（地区）来说，就是进口；对运出商品或劳务的国家（地区）来说，就是出口。这在奴隶社会和封建社会就开始产生和发展，到资本主义社会，发展更加迅速。其性质和作用由不同的社会制度所决定。

三、对外贸易与国际贸易商品结构：

对外贸易商品结构是指一定时期内一国进出口贸易中各种商品的构成，即某大类或某种商品进出口贸易与整个进出口贸易额之比，以份额表示。

国际贸易商品结构是指一定时期内各大类商品或某种商品在整个国际贸易中的构成，即各大类商品或某种商品贸易额与整个世界出口贸易额相比，以比重表示。

为便于分析比较，世界各国和联合国均以联合国《国际贸易商品标准分类》（sitc）公布的国际贸易和对外贸易商品结构进行分析比较。一国对外贸易商品结构可以反映出该国的经济发展水平、产业结构状况、科技发展水平等。国际贸易商品结构可以反映出整个世界的经济发展水平、产业结构状况和科技发展水平。

四、对外贸易值与对外贸易量：

（一）、对外贸易值（valueofforeigntrade）

对外贸易值是以货币表示的贸易金额。一定时期内一国从国外进口的商品的全部价值，称为进口贸易总额或进口总额；一定时期内一国向国外出口的商品的全部价值，称为出口贸易总额或出口总额。两者相加为进出口贸易总额或进出口总额，是反映一个国家对外贸易规模的重要指标。一般用本国货币表示，也有用国际上习惯使用的货币表示。联合国编制和发表的世界各国对外贸易值的统计资料，是以美元表示的。把世界上所有国家的进口总额或出口总额用同一种货币换算后加在一起，即得世界进口总额或世界出口总额。就国际贸易来看，一国的出口就是另一国的进口，如果把各国进出口值相加作为国际贸易总值就是重复计算。因此，一般是把各国进出口值相加，作为国际贸易值。由于各国一般都是按离岸价格（fob即启运港船上交货价，只计成本，不包括运费和保险费）计算出口额，按到岸价格（cif即成本、保险费加运费）计算进口额。因此世界出口总额略小于世界进口总额。

（二）、对外贸易量（quantumofforeigntrade）

以货币所表示的对外贸易值经常受到价格变动的影响，因而不能准确地反映一国对外贸易的实际规模，更不能使不同时期的对外贸易值直接比较。为了反映进出口贸易的实际规模，通常以贸易指数表示，其办法是按一定期的不变价格为标准来计算各个时期的贸易值，用进出口价格指数除进出口值，得出按不变价格计算的贸易值，便剔除了价格变动因素，就是贸易量。然后，以一定时期为基期的贸易量指数同各个时期的贸易量指数相比较，就可以得出比较准确反映贸易实际规模变动的贸易量指数。

五、贸易条件（termsoftrade）

贸易条件又称交换比价或贸易比价，即出口价格与进口价格之间的比率，也就是说一个单位的出口商品可以换回多少进口商品。它是用出口价格指数与进口价格指数来计算的。计算的公式为：出口价格指数/进口价格指数x100。以一定时期为基期，先计算出基期的进出口价格比率并作为100，再计算出比较期的进出口价格比率，然后以之与基期相比，如大于100，表明贸易条件比基期有利；如小于100，则表明贸易条件比基期不利，交换效益劣于基期

六、服务贸易

根据关贸总协定乌拉圭回合达成的\"服务贸易总协定\"，服务贸易是指：\"从一成员境内向任何其他成员境内提供服务；在一成员境内向任何其他成员的服务消费者提供服务；一成员的服务提供者在任何其他成员境内以商业存在提供服务；一成员的服务提供者在任何其他成员境内以自然人的存在提供服务。\"服务部门包括如下内容：商业服务，通信服务，建筑及有关工程服务，销售服务，教育服务，环境服务，金融服务，健康与社会服务，与旅游有关的服务娱乐、文化与体育服务，运输服务。

七、直接贸易与间接贸易

（一）直接贸易（directtrade）

直接贸易是\"间接贸易\"的对称，是指商品生产国与商品消费国直接买卖商品的行为。

（二）间接贸易（indirecttrade）

间接贸易是\"直接贸易\"的对称，是指商品生产国与商品消费国通过第三国进行买卖商品的行为。其中，生产国是间接出口；消费国是间接进口；第三国是转口。转口贸易（entrepottrade）是指生产国与消费国之间通过第三国所进行的贸易。即使商品直接从生产国运到消费国去，只要两者之间并未直接发生交易关系，而是由第三国转口商分别同生产国与消费国发生的交易关系，仍然属于转口贸易范畴。

八、总贸易与专门贸易

（一）总贸易（generaltrade）

总贸易是\"专门贸易\"的对称，是指以国境为标准划分的进出口贸易。凡进入国境的商品一律列为总进口；凡离开国境的商品一律列为总出口。

在总出口中又包括本国产品的出口和未经加工的进口商品的出口。总进口额加总出口额就是一国的总贸易额。美国、日本、英国、加拿大、澳大利亚、中国、原苏联、东欧等国采用这种划分标准。

（二）专门贸易（specialtrade）

专门贸易是\"总贸易\"的对称，是指以关境为标准划分的进出口贸易。只有从外国进入关境的商品以及从保税仓库存提出进入关境的商品才列为专门进口。当外国商品进入国境后，暂时存放在保税仓库，未进入关境，不列为专门进口。从国内运出关境的本国产品以及进口后经加工又运出关境的商口，则列为专门出口。专门进口额加专门出口额称为专门贸易额。德国、意大利等国采用这种划分标准。

九、有形货物贸易

有形货物贸易指有形的、实物形态的、可以看见的货物的贸易。为便于统计和国与国之间进行协调，1974年联合国秘书处修订了1950年版的\"联合国国际贸易标准分类\"，现行实施的是1974年修订本。在该版本中，把国际贸易货物分为10大类，63章，233组，786个分组和1924个基本项目。

这10类货物分别为食品及主要供食用的活动物（0）；

饮料及烟类（1）；

燃料以外的非食用粗原料（2）；

矿物燃料，润滑油及有关原料（3）；

动植物油脂及油脂（4）；

未列名化学品及有关产品（5）；

主要按原料分类的制成品（6）；

机械及运输设备（7）；

杂项制品（8）；

没有分类的其他货物（9）。

在国际贸易统计中，一般把0到4类货物称为初级产品，把5到8类货物称为制成品。

十、复出口与复进口

（一）、复出口（re-export）

复出口是指外国商口进口以后未经加工制造又出口，也称再出口。复出口在很大程度上同经营转口贸易有关。

（二）、复进口（re-import）

复进口是指本国商品输往国外，未经加工又输入国内，也称再进口。复进口多因偶然原因（如出口退货）所造成。

十一、知识产权贸易

根据关贸总协定乌拉土回合达成的\"与贸易有关的知识产权协议\"，知识产权包括如下内容：版权、专利、商标、地理标志、工业设计、集成电路、外观设计（分布图）等，是一种受专门法律保护的重要的无形财产。

十二、当代世界市场发展的特点

（一）世界市场上国际类型的多样化

战后，在世界市场上，出现了三种类型的国家，即发达市场经济国家、发展中国家或地区和社会主义国家。在国际贸易中，发达市场经济国家约占70%左右，发展中国家或地区约占20%，而社会主义国家和原苏联、东欧国家约占10%左右。

（二）国际贸易方式多样化

**外贸实训报告篇十**

实习背景：

公司按gb、ansi、api、jis、bs、din等标准为石油、化工、冶金、电力、航空、燃气、供水、长输管线（输油、输气）等行业领域设计、制造高中压闸阀、球阀、蝶阀、截止阀、止回阀、双关双断阀、旋塞阀以及非标特殊阀门。

公司坚持以“诚信为本，服务至上，精益求精，求实领先”的经营宗旨，欢迎各界用户和同仁来公司参观、指导。我们深知：领先者成功！公司将以良好的公司信誉、健全的质量体系、现代化的企业管理、自动化的加工设备，以高性能的优质产品有序参与市场竞争，为广大用户提供与世界品牌同步的产品。

实习意义：

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。我们知道实习是大学教育中一个极为重要的实践性环节，通过实习，可以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能力，把理论和实践结合起来，提高我们的实际动手能力，为将来我们毕业后走上工作岗位打下一定的基础。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，主要是跟有外贸公司有工作经验的师傅学习，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。

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，知道了许多，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能力和创新能力，必须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一定程度上说明了你学习能力的强弱，所以，学习成绩是他们非常看重的一点。因此，我们首先要学好自己的专业知识。其次，他们看重的就是我们的社会实践能力。这一点就要看我们平时的实际动手及操作能力。

实习感想： 第一，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，在这个时候我们一定要坚持，不能轻易放弃。

第二，要勤劳，任劳任怨。

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，我们应该自己主动找一些事情来做，从小事做起，刚开始也只有这样。这样公司的同事才会更快地接受你，领导才会喜欢你，接下来才会让你做一些相对比较重要的工作。

第三，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，当别人教我们知识的时候，我们也应该虚心地接受。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。 第四，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，就像我们到公司工作以后，要知道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可以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一定要多看别人怎样做，多听别人怎样说，多想自己应该怎样做，然后自己亲自动手去多做。只有这样我们才能把事情做好。

小结：

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。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。虽然我们还未真正参与到业务中，只是做一些简单的工作，如填单，但这次的实习为我们提供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，我们可以熟练掌握实务的基本流程，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。

总体来说，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。所以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。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。

**外贸实训报告篇十一**

实习即我第一份正式工作的开始，既让我兴奋又让我收获。通过实习我学到了许多书本上无法学到的知识，这就是宝贵的工作经验和沟通技巧，对许多问题有了深一层次的思考。更重要的是，从此我真正的步入了社会，身上肩负起了责任。我在一家外贸公司实习，我在公司主要工作是跟单。

跟单工作最基础的要求是熟练应用qq、msn、电子邮件以及办公装备。利用这些信息化的工具既便利又快捷的完成工作。我的工作是当老板与客户签定合同后，负责制作一系列出口所需单据。联系货代租船订舱，督促工厂按时发货，懂得货物的贸易术语等；以及合同、发票、箱单、产地证、保单等的填写。这些单据都是通过互联网、传真传递，工厂交涉需要电话联系。报检数据以电子传输给受理报检业务的检验检疫机构，从而来完成出境货物的报检手续。电子报检能够最大限度地减少报检环节、简化报检手续，减少企业往返检验检疫部门的次数。

老板通过邮件分配任务，邮件内容是与工厂签订的采购货物合同，包装合同，外商的购销合同，还有合同分解单。合同分解单具体列明了该合同项下货物的细节要求以及发票号。接到合同后，首先确定货物的送达时间，以便确定船期，然后确定目的港，cif价我方出口，由我方指定船公司；询海运费。fob价进口方指定货代，通常货代信息会在老板与外商的往来函电中体现。具体电话联系fob货代，货代回报指定港船期。一般下午寄海运委托单给货代。随后制作报告合同，保关发票，箱单，出口代理协议，随同核销单，报关单，报关委托书一起寄送。几天后，货代送来送货地址，我再传给工厂并催工厂及时发货，以便到堆场换包装。后续就是做保单（cif下），产地证。收到到b/l扫描件后，需要发装船通知。据合同要求，制造相应单据，这时要做商业发票，质检证明，箱单；根据付款方式制作汇票。大约二天后，收到正本提单，填写离岸委托书，最后一步是向银行交单。交单后，等着拿水单、核销。

刚去公司，有一个师姐带我入行，她在公司干了3年多。我虚心向她学习。虽然我干的是本行，但毕竟具体操作的少，对业务不熟悉。社会与学校是两个地带，师姐可让我锻炼了不少，白跑了不少路。所以说，社会是个大熔炉，刚毕业的我还要继续锤炼。

因为所做的事情很多的时候，是不能太依附记忆力，记忆远远是不够的，很容易忘记。这就要求从点滴记起，就拿最容易的盖章来说，各种章什么都有。中英文长条章，报关专用章，英文章，公章等等。例如：报检材料是要盖红色公章，而送交货代的报关资料以及交给客户的交单资料要盖蓝色单证章。这些看似简略的但是对于没有经验的我是必须要牢记的。

制作单据需要第一是正确，要求注意集中，不可以分心。在保证数据正确填制的情况下还要注意单据格式。保持对齐、哪里空格都要规范，注意单据的美观整齐。以前，我一直认为做单据只要数据没错，万事即可！可是在实际操作中还要注意格式，这对我有很大的启发。在与国外进行贸易的同时，我们不光代表了企业，还代表了自己的祖国。一套美观的单据，会给外国人留下好印象。所以，从此以后，我要更加认真地制作单据。

跟单员，顾名思义要跟人要着单子走。要去商检局办理产地证盖章：区国税局办理税务打表，缴费寄单：市国税局退税证明；银行领水单，还要去外管局核销外汇，需要跟许多部门不同人员打交道。此外，要和青岛，天津的货代，河南等地的工厂联系。沟通协调十分重要，也必须要有耐心。向工厂催货，工厂这边不想早发货，就要一次又一次的打电话，工厂一看号不接电话。打多少也没用！将好不容易打通了，又有货没有送的理由。那边货代又要求货必须什么什么时候到。唉，看来，一切都是有一定的门道！我刚毕业，这也正是我所欠缺的社会经验，以后学得东西还很多，还要继续努力！

其实在整个单据制作中，制作单据只是轻车熟路，渐渐地步骤，流程都会印在头脑中，做起来轻松多了。公司这所大学不仅不收学费还付薪水，加油干吧！

实习总结：

（一）实践中检验真理。首先应该明确无论做什么只有理论是不行的，但没有理论更是万万不行的。理论对实践有很重要的指导意义，如果不顾客观规律，一律蛮干乱干，那么实践就成了无源之水，无本之木。若不把理论付诸于实践，永远是沉睡的理论，发挥不了理论的价值。只有很好地把理论与实际结合起来，创造性的运用所学的知识，才能更快的发展。国贸专业更是如此，只有在具体操作中，才能深刻体会国际贸易下的业务流程。

（二）严谨、认真。做单证，是需要非常谨严的态度的。不可以有一丁点的粗心。在具体制作单据时，要时刻谨记单据制作的“十字”要求：正确、及时、完整、简洁、整洁。或许有些资料错了可以改，但是有些单证不容许一点差错。特别是金额、价格方面弄错就会给企业带来巨大的损失，个人时承担不起的。所以做完资料不能太大意，要细心的检查几遍，确实没有错误才可以寄出，随后交单。

（三）勤奋，持之以恒。记得以前老师对我们说过，要做事，先要学会做人，做大事，更应该先将小事做好。所以不管是在哪里学东西，学什么东西，都应该积极主动。“万事开头难”任何事情开始都会遇到困难，但既然了这一行，就要坚持自己选择，深深地投入自己选择。遇到困难时，不能轻易放弃，随随便便放弃决不会成功。

（四）活到学到老。在工作时要了解一些情形，例如一些产品的尺度、规格、包装的唛头，过磅，以及纸箱、内袋的事宜，还要随时了解国际海运费价格。贸易工作是一个涉外行业，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，如礼仪修养。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，贸易工作的高风险更要求我们必须熟练地掌握好专业知识。此外，英语在工作中是很有用的，与客户联系，所要做的一切资料都是跟英语紧密联系的。书到用时方恨少啊，把公司当成第二个学校，不断深造。

（五）一寸光阴一寸金。工作不忙的时候，有很多可以供自己安排的时间，要好好计划，充分利用时间。我可以利用网络上的无限资源，寻找商业机会，进行业务拓展，联系客户还可以进行后期学习。我不会因为待遇低而离开公司，工作是为了另一场学习，是一种无形的积累，更是一种财富。学校仅仅为我们提供了一些理论的知识，而公司给予我们实战的知识和经验，甚至是人生的舞台。我将在社会这所大学好好运用，使自己崭露头角！

**外贸实训报告篇十二**

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。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。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，这两个月来真可以用艰辛来形容了。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，责任也将越来越重。

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。

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

一、坚持学以致用

我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择了，而且我们曾于大三进行过tmt模拟实习，对外贸流程有一定的了解。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，但大多数情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

二、加强英语及专业知识的学习

对于外贸人员而言，不仅要掌握够硬的专业知识，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。

三、要有坚持不懈的

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。在这个时候我们一定要坚持，不能轻易放弃。

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，承受能力差的同学很容易放弃。这时我们要直面问题，如果是自己的失误，一定要改正错误，吸取经验，争取不再犯；如果不是自己的责任也不要和上司顶嘴，

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”，真的有过放弃的念头，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，通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。

四、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，工作中第一次做错了不要紧，重要的是知错能改。如此循序渐进，一定能够得到实质上的提高。

五、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，要知道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可以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一定要多看别人怎样做，多听别人怎样说，多想自己应该怎样做，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，我已经可以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

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。因此我感到自己应该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。

**外贸实训报告篇十三**

一、实习单位：

二、岗位名称：

三、实习单位简介

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。

四、岗位职责

我的岗位为业务管理员，职责有：

1、对业务员进行管理和监督，根据业务员的报告情况得出总结，上报总经理，不定时对业务员当时所在位置进行询问，通常公司每周都会对业务员进行一次价格测试，我就监督业务员测试，了解业务员对产品价格的熟悉情况如何。

2、节假日时制订出一些活动策划方案，有时厂家提出做促销活动，我们也要及时按要求策划好。

3、对近期产品的处理选择适当的方法。

4、对客户的资料进行管理。

五、岗位能力要求

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。

六、岗位工作流程

工作流程：

1、早上早会半小时，由总经理总结前一天的工作进程及成果，然后下达任务到各员工，各就各位做好当天的工作，我要经常跟着去熟悉市场，主要熟悉超市等零售终端的地理位置，公司有哪些产品在该店面销售，销售量如何（这个要求熟悉公司以前销售计量本）。

2、对每个店的近期期产品进行统计，制定出可行的方案。

3、不定时打电话给业务员，看其是否开机，是否在工作。

4、在最近的一个节假日之前将促销计划做好，上报总经理审批，听其指导，修改及执行。

5、业务员下午五点半左右回公司，与业务员交流，发现及探讨问题，寻求解决的方法。

6、与仓管员组合，对产品遗漏、滞销问题进行处理和管理，建立管理资料库。

七、岗位考核方式或计酬标准

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。

八、企业方针和目标

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。

九、岗位工作存在问题和建议

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。

十、知识和实践对我的工作帮助最大的地方

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。

十一、最想拓展的能力

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。

**外贸实训报告篇十四**

一、实习目的与意义

在本科专业教育学习中，实习是一个非常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，增强我们的感性认识，并且可从中进一步了解、巩固与深化已经学过的理论和方法，加强实践知识，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贸易知识，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。

二、实习时间 20x年至20x年

三、实习单位简介

我的实习单位是x公司，该公司是一家新成立的私营进出口贸易有限公司，专业从事进口和出口的钢铁厂，水泥厂，矿山从事消耗品，业务范围包括轧机轧辊和钢连铸结晶器管，耐磨钢球及钢锭模等。该公司坚持“质量第一，服务第一，持续改进和创新，满足客户”为管理理念和“零缺陷、零投诉”的质量目标。目前主营产品为钢铁压延产品，冶金机械配件等，主要客户分布在北美，南美，印度等国家。

四、实习主要内容：

刚到公司时由于我是实习生所以刚开始一周只是负责一些端茶倒水，打扫卫生，复印文件等一些琐碎的工作。在这段期间我也对这个公司的基本情况和人文环境有了初步了解。接下来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，由于刚刚走出校园，又抱着只是实习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不少错误。所以不管我们干什么一定要认真谨慎，这也是对自己的负责。

接下来的日子在我在一些老业务员的带领和指导下不断地学习和实践。一段时间后对产品资料基本熟悉了，主任开始让我们进行一些实际的操作，尽管在学校已经学习了一些贸易术语、询盘、发盘等基本贸易知识，但是真正操作起来却没那么容易。在这个过程中你要不断和客户进行交流，去银行、税务等部门办理单子、证件，稍不注意就会出错。记得一次不注意弄错了一个数据就来回公司和银行跑了好几趟，不仅浪费时间还耽误了正常公司业务的办理。自此以后我时刻提醒自己要认真，对于单证要仔细核查。到最后，我基本参与了公司产品出口的全部流程，幸好以前参加过学校的tmt实习，因此在公司进出口业务中有关商品的报价核算、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出口单据等操作方面我比较顺手，即使有时候在很多细节方面做得不够好，而我也能够在这些细节方面不断发现问题与解决问题，从而得到改善与提高。

五、实习的收获与感悟

实习结束了，仔细想想在这六周的时间里我收获了不少的东西。首先，了解外贸的流程：

(1)、了解市场概况。要想在激烈的市场竞争中生存下来就必须能够迅速把握市场动态，了解最新的市场供需情况。锁定目标市场，寻找合适的交易对象。

(2)、同业务伙伴建立业务合作关系。

(3)、询盘、发盘、还盘、接收。

(4)、外销合同的签订。起草外销合同是一项重要的、细致的工作，起草合同必须要从本企业和他方企业双方的利益出发，考虑各方面风险，认真起草合同中的每项条款。

(5)、填写各类单据。出口商要想顺利把商品运出关就必须正确填写各类单据，这其中包括报验单，商业发票，装箱单，核销单，报关单，汇票，一般产地证明等等。

(6)、后期工作。单据填完后，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。

由此可以看出国际贸易的环节繁多，涉及面广泛，除了交易双方外，还涉及到商检、运输、保险、金融、港口和海关等各个部门及各种中间商和代理商。无论哪个环节出了问题，都会影响交易的正常进行，进而损害交易双方或其中一方的利益，稍有不慎还会引起法律上的纠纷。因此我们在做贸易的过程中，一定要小心谨慎，以免造成不必要的损失和麻烦。

其次，由于我实习公司主营业务为轧辊，我还了解到不少有关轧辊的知识。轧辊是使(轧材)金属产生塑性变形的工具，是决定轧机效率和轧材质量的重要消耗部件。轧辊是轧钢厂轧钢机上的重要零件，利用一对或一组轧辊滚动时产生的压力来轧碾钢材。它主要承受轧制时的动静载荷，磨损和温度变化的影响。 轧辊种类很多，目前常用的轧辊品种有铸钢轧辊、铸铁轧辊和锻造轧辊三大类，在型材轧机上还有少量硬质合金轧辊。

再次，外语交流能力得到显著提高。外贸交流时一般使用的语言为英语，因此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、邮件、书信等。如果专业英语知识掌握不好，就很难展开工作，甚至会影响业务的顺利进行。刚开始对于这些专有的贸易词汇不是很熟悉，交流起来很是困难，通过这段时间的学习不仅提高了专业知识，口语表达也更加流利了，没有了刚开始交流时的紧张和不安。

在这次实习过程中，我深刻体会到，我们在工作经验，人际交往上还十分的稚嫩。在以后的工作生活中要不断的充实和丰富自己，使自己尽快成长更好的融入社会。这次实习让我明白了：

1、要勤劳，任劳任怨。要知道我们是去实习而并不是公司的正式员工，大家仍会把我们当成什么都不懂的学生。因此公司只会派给我们一些简单的工作。所以我们在完成自己的工作后还要自己主动去找些事情做，这期间你的表现同事和领导都看在眼里，从小事开始做起，大家才会喜欢你，接受你，进而领导也会交给你一些重要的事情。大学生要切忌眼高手低。

2、要虚心学习，不懂就问。刚开始工作的我们不可能什么都会，遇到不懂的不要装懂，一定要像别人虚心请教。问的时候要注意自己的态度，这决定对方是否会教你更多的东西。同时也要注意不要过分小心翼翼，不要担心自己会犯错。金无足赤，人无完人，每个人都会犯错，犯错后一定要改正，吸取教训，总结原因，这样下次才会做的更好，避免同样的错误。

3、今日事今日毕。今天能处理的事一定不能拖到明天，否则越拖越多，最后会导致整体办事效率低下，不仅会影响公司的正常运营还会给顾客留下不好的印象，影响公司的声誉。

4、沟通。要想在这么短的实习期内学到更多的东西，就需要和同事、老板、客户进行良好的沟通。要知道他们都是经验丰富的人，若他们能给你指点一二相信你的提高会很快。要和客户进行良好的沟通能明白客户的需求，建立良好的合作关系。

通过本次实习我发现了自己许多不足的地方，同时也为将来的工作打下良好的基础。这次的实习给我们提供了一个良好的锻炼机会，使我们进一步的了解到一些相关的专业知识，以便于以后更好的运用到工作中去。这次实习我学习到了很多书本上无法学到的知识，让我感触颇深，对许多问题有了更深的理解和体会。实习中同事和主任帮助了我很多，教我怎样做好业务，告诉我做人做事的道理，在此对他们的帮助表示感谢!以后的路还很长，要学的东西还有很多，我会踏实的走好每一步。 在我实习期间，有开心，有沮丧，有得意也有失意,有难忘的事情，也有碰到困难问题的时候，对于这一切我都尽自己最大的努力去克服，认真完成每一项工作!在我未来的道路上我会不断学习，使自己快速成长为一名合格的社会人!

到最后，我基本参与了公司产品出口的全部流程，幸好以前参加过学校的实习，因此在公司进出口业务中有关商品的报价核算、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出口单据等操作方面我比较顺手，即使有时候在很多细节方面做得不够好，而我也能够在这些细节方面不断发现问题与解决问题，从而得到改善与提高。

**外贸实训报告篇十五**

一、实习的目的与意义

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。

二、实习内容

时间过的飞快，在\_\_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。

三、收获与感想

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。

**外贸实训报告篇十六**

截止到今天我已经实习将近两个月了，现将我的实习情况总结报告如下：

几经波折，我被学校安排到一家叫“利通国际货运有限公司”报关行实习。虽然没报关证，但从总体上感觉做报关工作还挺有趣味的，做报关工作既锻炼了自己的能力又充实了自己的知识面。

首先，你面对的是海关和往来的客户，做为桥梁作用的报关员就要充分发挥两者之间的协调和沟通作用了，这从另一个侧面来看报关工作锻炼你的交际和沟通能力；其次，随时间的推移，海关的法规和海关通关作业的程序也在不断的改变，很多东西要靠自己在工作中去学习，积累，和实践，从而不断更新自己的知识面。

从大学校园生活直接步入社会，需要你去接触的不再是那些熟悉的面孔，换之而来的是各行个业的人。对他们的了解要从头开始，如何去了解一个人的内心世界，如何去和一个人沟通，这一系列的问题都要你去探索和解答。处理好发生在自己身边的每一件事，同时搞好自己的人际关系网，与同事，与客户，与海关，树立良好的自我形象，。

实习的第一天我当然是先熟悉工作环境了。在办公室看同事如何的工作，跟他们一起办手续，就比如：去cosco船代，marsk盖申报，在国际货柜盖进场，去码头验货，货物放行后要去码头送配载等等。

在对环境基本上熟悉后就是实际的业务操作了首先是做进口了。有带我的同事的指点，我很快就掌握了。在随后的几天里我相继对有关的进口的单据，诸如提运单，发票，箱单等各类型的都做了学习，因为我们这里海运和陆运都做的。

对进口做的相对熟练后，我开始学做出口和转关了。有了进口的基础，出口和转关就相对简单了，我也很快就掌握了。

其实我觉得在工作的一开始，我是从复印资料开始做的，帮我的同事复印一些资料。其实看起来很简单的，但是里面有好多需要你去掌握的。至少你要记得哪些资料是有用的，哪些是没用的，还有需要的份数。随后在看了几次如何装订和盖章后我就开始尝试着自己来装订了，以后就和同事一起做单递单了，在递单环节也是一个很好的学习机会。因为这个时候你是和海关直接的接触，可以及时了解海关最新的政策和通关的要求；同时，接单的时候也是报关员云集的时候，利用这个机会和他们交流经验或倾听他们讨论工作中的问题，对以后的工作也是十分有用的。

在实习当中通过对业务的操作，从中也发现很多的不足。以前在学校里学的只是理论上的东西，和实际的操作有很大的差别的。就报关单的填制就可以知道的。海关总署只是制定了统一的标准，而具体到每个海关，就有不同的规范了。进出口商品如何规范申报，是我们在办理通关事务时经常遇到的难题，虽然报关单填制规范对报关单中各项的内容的填报作了具体的规定。但对于不同的商品来讲，海关在归类，审价和监管方面的要求是不同的，因此相应的商品申报规范也是不同的，而某项商品的名称，规格型号具体应该如何申报，海关总署并无相应的规定，各地海关目前也无统一做法。因此，我们如何对海关提供具体的商品的申报规范，这就要求我们在平时的工作当中不断的学习和积累了，要把这些已经掌握的东西变成自己的。

在工作中最好的办法就是多学多问。

在实习中我总结了一点小小的经验，这一点对我的作用很大。那就是在实习期间一定要记得实习期间辛苦一点，多做些琐碎的小事，多和同事帮忙，去掌握工作中的每一个细节，每一个细节都掌握了，那么以后你就会轻松一点。把最基本的都掌握了，该做的都会做了，那你就算是真正学到手了。

**外贸实训报告篇十七**

暑假结束之后，我就要是大四的学生了。在大学的最后一个暑假，我想参加到社会实践中来，毕竟这是最后一次机会了，我不能够错过，我应该在最后的暑假进行一次很好的锻炼，让自己在最后的大学一年得到更好的能力。今年暑假，我就在这种思想下，度过饿了我的暑假，我也参加了两个月的社会实践。

时间飞逝，还有一年就要告别大学生活了，即将踏入社会。我们知道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非常重要。这次学校给了我们一个很好的实习锻炼机会，就是让我们在暑假期间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。我们知道实习是大学教育中一个极为重要的实践性环节，通过实习，可以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能力，把理论和实践结合起来，提高我们的实际动手能力，为将来我们毕业后走上工作岗位打下一定的基础。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。

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，知道了许多，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能力和创新能力，必须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一定程度上说明了你学习能力的强弱，所以，学习成绩是他们非常看重的一点。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能力。这一点就要看我们平时的实际动手及操作能力。经过这段时间的实习，我主要有以下感想：

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，就像我们到公司工作以后，要知道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可以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一定要多看别人怎样做，多听别人怎样说，多想自己应该怎样做，然后自己亲自动手去多做。只有这样我们才能把事情做好。

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，在这个时候我们一定要坚持，不能轻易放弃。

要勤劳，任劳任怨。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，我们应该自己主动找一些事情来做，从小事做起，刚开始也只有这样。这样公司的同事才会更快地接受你，领导才会喜欢你，接下来才会让你做一些相对比较重要的工作。

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，当别人教我们知识的时候，我们也应该虚心地接受。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。

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。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。虽然我们还未真正参与到业务中，只是做一些简单的工作，如填单，但这次的实习为我们提供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，我们可以熟练掌握实物的基本流程，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。

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。所以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。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。

实践中我锻炼了自己的能力。这次实践使我人生中的一次宝贵的财富，我相信我会在今后的人生中，非常好的认识到这一现实，我能够做的更好，这是我一直以来不断努力的成果。两个月的实践并不长，不过我已经锻炼了自己的能力了，我相信自己能够做的更好，我坚信自己的未来一定更加的美好！

**外贸实训报告篇十八**

上海高中压阀门股份有限公司前身是上海高中压阀门厂，是专业设计、生产、制造各种高中压阀门的企业。公司以其诚信、人才、创新、管理、技术诸方面综合优势，成为中国阀门骨干也是未来最具发展潜力的阀门企业。

公司采用国际先进的管理体系和模式，主要产品均获得国内外权威机构认可。已取得（劳氏）iso9001、api—6d、ce、tuv、ts、ohsas18001、iso14001等证书。公司是中国阀门协会常务理事单位及上海市流体工程学会会员、国家高新技术企业并获得多项发明专利。公司有多名阀门专家担任中国机械工程学会流体工程分会阀门与管道专业委员会委员、上海市机械工程学会流体工程（阀门）专业委员会委员。

公司按gb、ansi、api、jis、bs、din等标准为石油、化工、冶金、电力、航空、燃气、供水、长输管线（输油、输气）等行业领域设计、制造高中压闸阀、球阀、蝶阀、截止阀、止回阀、双关双断阀、旋塞阀以及非标特殊阀门。

公司是中国石油、中国石化、中国海洋石油、中国中化、中国电力、中国航空油料、中国煤化工等集团公司一级供应商成员单位。产品出口至哈萨克斯坦、土库曼斯坦、莫桑比克、苏丹、阿尔及利亚等世界各地，并广泛用于锦州石化、广西石化、巴陵石化、安庆石化、西安石化、青岛石化、独山子石化、中原乙烯、青海油田、大庆油田、大港油田、中国神华、舟山国家石油储备库、兰州国储库、钦州中石油国际储备库、大连国储库、西气东输管线、南京天燃气公司、宝钢集团、以及首都机场、广州白云机场、上海虹桥、浦东国际机场等国内外大型企业。

公司坚持以“诚信为本，服务至上，精益求精，求实领先”的经营宗旨，欢迎各界用户和同仁来公司参观、指导。我们深知：领先者成功！公司将以良好的公司信誉、健全的质量体系、现代化的企业管理、自动化的加工设备，以高性能的优质产品有序参与市场竞争，为广大用户提供与世界品牌同步的产品。

实习意义：

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。我们知道实习是大学教育中一个极为重要的实践性环节，通过实习，可以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能力，把理论和实践结合起来，提高我们的实际动手能力，为将来我们毕业后走上工作岗位打下一定的基础。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，主要是跟有外贸公司有工作经验的师傅学习，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。

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，知道了许多，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能力和创新能力，必须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一定程度上说明了你学习能力的强弱，所以，学习成绩是他们非常看重的一点。因此，我们首先要学好自己的专业知识。其次，他们看重的就是我们的社会实践能力。这一点就要看我们平时的实际动手及操作能力。

**外贸实训报告篇十九**

在不知经历了多少次面试之后，终于有让有了工作的机会，带着兴奋和激动，我开始了我的实习工作。以下是我的实习报告

一、实习概述

实习时间：20\_\_年\_\_月\_\_日至20\_\_年\_\_月\_\_日

实习地点：\_\_\_\_公司

实习目的：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。

二、实习内容

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，把订单转做成内部订单给采购部让她给工厂下订单，安排

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

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

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。

三、实习过程

选择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

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

棘手的客户是业务员的老师。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

四、实习内容

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、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。

五、实习

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。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。

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，这一切我都一直努力地去克服，并尽自己的努力去做好！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！

**外贸实训报告篇二十**

20\_\_年元旦，正式开始了我梦寐以求的实习生活。在老师的引荐下，我来到了\_\_公司实习。这是一家专门出口针织品的外贸公司，成立于20\_\_年，由最初简单的针织服装发展到现在的浴巾、毛巾、婴儿爬服、内衣等多种产品为一体的产品模式，客户也由最初的单一客户发展成现在遍布法国、日本、克罗地亚、意大利等欧、亚国家的客户规模。公司成立时间虽然很短，但不论是从产品生产的规模还是从客户数量上来看，公司都有着突飞猛进的进步。我虽然来公司的时间不长，但是在公司

我所实习的这家公司是一家小公司，员工不超过20个人。麻雀虽小，可是五脏俱全。公司员工各司其职，竭尽全力为公司效力。现在回想一下，我还是很庆幸自己在一家小公司实习的。因为在小公司我才能做更多的工作，承担更多的责任，才能更好的锻炼自己的能力学到更多的东西。

我和师傅主要负责法国客户。这个法国公司比较大，经营产品的种类很多，包括针织服装、梭织服装、珠宝。青岛代表处主要负责服装的采购，我们和客人主要在针织服装这方面有合作。在我们正式合作以前，会就付款方式、贸易术语、违约等各个方面的条款先签订一份协议。在以后的合作中，我们只需对产品报价，只要我们的价格与客人的目标价相近，就可以接到客人的订单（po）所以对于这个客人来说，对于客人每一季产品的报价是至关重要的。客人会在新一季开始的时候陆续通过邮件发来几十个款的报价，同时会通知我们到客人的办公室去拿用在这几款衣服上特殊面料。这就意味着我们的报价不仅要低，还要找到这种面料，才可以拿到这份订单。由于今年汇率变化很多，而且汇率不断的降低，同时国内也存在通货膨胀。用句通俗的话来形容现在的形式，就是人民币在国内不值钱，在国外很值钱。这就给我们报价加大了难度，如果汇率估算错误，就会带来损失。

订单确定以后，我们就会与工厂联系，给工厂下订单、签订国内的购货合同。接下来就会

这个客户的交货时间很分散，几乎每个周都会出货。我每周四都会为了报关辗转于工厂，货代，场站之间，也是我最忙的时候，恰恰也是我学到东西最多的时候。记得有一个周我们出了两个大柜的货。这些衣服并不是一个款式，有婴儿的，有大童的，还有女大人的。海关对于不同的服装种类有不同的监管要求，所以这些衣服一共要申请7个出口许可证。每周四上午是报关时间，为了保证货物顺利

首先，一个报关单只能包含一个出口许可证。其次，出口许可证的价格是最低限价，发票和合同的价格不能低于出口许可证的价格。因为我们和客人签订合同的价格包含客人的佣金，所以我们在保管的时候就会把这部分佣金扣除。但是我们在申请出口许可证的时候是用含佣价申请的。既然出口许可证是最低限价，以后自己再申请出口许可证的时候就应该注意这个问题，给自己减少不必要的麻烦。俗话说吃一堑长一智，经过这次，自己以后要学的更加仔细更加认真。如果遇到不确定的问题，一定要提前咨询有关部门，给公司减少不必要的花费，给自己减少不必要的麻烦。再次，粗心和浮躁在工作中都是要不得的，自己一个小小的失误有时会造成客户的索赔，有时造成单证不符，导致已经报上关的货物删单。看似不经意的马虎，造成的后果都是严重的。虽然在学校里已经学了很多关于报关和制单的知识，但是真正应用起来发现自己学到的知识和实际应用有很大的差别。在公司里虽然有的人学历没有自己高，但是也不应该轻视他们，他们的经验是我们多少年的学校生活所学不到的。时时刻刻都应该保持谦虚谨慎的态度。

作为公司的新人，出差是让我最兴奋的事情。在我看来，出差是一件很好的差事，既可以到外面欣赏风景，见到很多平时都不曾见过的新鲜事物，又可以不用整天闷在办公室里。所以一有出差的机会，我就会特别高兴。出了几次差以后发现事实并非如此。我们出差主要是带着客人的验货员到工厂验货，验货的结果如何直接关系到我们能不能按时出货。碰到没有问题的货还好说，可是有时候工厂的货做的很急，就会出现油污、断线、忘记缝洗标的问题，这些问题都还是小问题，让工厂的师傅修补一下就可以出货了。

可是有的工厂大货生产时擅自更改扣子的颜色或者领子的颜色，即使他们这样做是为了衣服的美观，是出于好意，可是并没有经过客人的确认也是不允许的，是要遭到客人索赔的。出现这种严重的情况，让工厂重新修改是不可能的。这就要靠我们对衣服的生产和质量了如指掌，能够当场作出判断这样的货出口以后不会遭到索赔。在以后的出差中我也不敢再抱着出去玩玩的心态了，在客人验货的时候我也会在旁边认真的看着。看客人是怎样验货，主要检查衣服的哪些方面，认真的记在心里，在检查工厂送来的样品是也注重看这些方面，确保每一次出货都万无一失。师傅带我验过几次货，我了解了大体流程以后，现在就是我自己带着客人验货了。

得到了师傅的认可，肩负起这么重要的责任让我十分兴奋。有一次我自己带着客人验货就出现过一次状况。那次我带客人去验一批小童的t恤，衣服后面的领开口处扣子的定位需要用消失笔，这个消失笔的笔迹在7天以后就会消失。可是由于这批货赶得太急，我们验货的时候才过了一天，消失笔的笔迹自然不会消失。当时验货员就问我怎么这里还有消失笔的笔迹呢？我从来都没有听说过消失笔，对于这个问题我也无从下手去回答。只好把那几件带着消失笔笔迹的衣服甩掉了。我回公司问了师傅才知道消失笔笔迹会在7天之后就自动消失。如果我早知道这个问题的话，就不会出现这种问题了。为了防止以后在出现这种问题，自己也在不断的积累关于服装的知识。

x个月的实习生活，看似很长，可是一眨眼的功夫就过去了。从刚开始的不谙世事，到现在的得心应手。刚入公司，一切都显得那么陌生，做什么事情心里都没有底气，不能放开去做。有很多新的东西需要自己去学习和适应。现在想想人在社会上就是需要适应不断的变化，适者生存，自己只有去适应社会，社会却不会去适应你。只有适应了这种高节奏的生活才能做出效率，作出成绩。作为公司肯定不会需要一个不会创造效益的人。经过几个月的磨练和适应，现在的我对工作已经得心应手。每天都会实现安排好当天的工作，把工作按照轻重缓急分配好，能把一天的工作完美的结束就是我这一天的成功了。完美的结束一天的工作只是我现在的目标，以后我会给自己树立更高的目标，只有在不断追求完美的过程中，自己才能变得更加完美。

**外贸实训报告篇二十一**

我是在十堰市对外贸易公司实习的。

一、国际贸易

(一)国际贸易(internationaltrade)国际贸易亦称\"世界贸易\"，泛指国际间的商品和劳务(或货物、知识和服务)的交换。它由各国(地区)的对外贸易构成，是世界各国对外贸易的总和。国际贸易在奴隶社会和封建社会就已发生，并随生产的发展而逐渐扩大。到资本主义社会，其规模空前扩大，具有世界性。

(二)对外贸易(foreigntrade)对外贸易亦称\"国外贸易\"或\"进出口贸易\"，是指一个国家(地区)与另一个国家(地区)之间的商品和劳务的交换。这种贸易由进口和出口两个部分组成。对运进商品或劳务的国家(地区)来说，就是进口；对运出商品或劳务的国家(地区)来说，就是出口。这在奴隶社会和封建社会就开始产生和发展，到资本主义社会，发展更加迅速。其性质和作用由不同的社会制度所决定。

二、国际贸易和对外贸易

(一)、国际贸易(internationaltrade)国际贸易亦称世界贸易，泛指国际间的商品和劳务(或货物、知识和服务)的交换。它由各国(地区)的对外贸易构成，是世界各国对外贸易的总和。国际贸易在奴隶社会和封建社会就已发生，并随生产的发展而逐渐扩大。到资本主义社会，其规模空前扩大，具有世界性。

(二)、对外贸易(foreigntrade)对外贸易亦称国外贸易或进出口贸易，是指一个国家(地区)与另一个国家(地区)之间的商品和劳务的交换。这种贸易由进口和出口两个部分组成。对运进商品或劳务的国家(地区)来说，就是进口；对运出商品或劳务的国家(地区)来说，就是出口。这在奴隶社会和封建社会就开始产生和发展，到资本主义社会，发展更加迅速。其性质和作用由不同的社会制度所决定。

三、对外贸易与国际贸易商品结构：

对外贸易商品结构是指一定时期内一国进出口贸易中各种商品的构成，即某大类或某种商品进出口贸易与整个进出口贸易额之比，以份额表示。国际贸易商品结构是指一定时期内各大类商品或某种商品在整个国际贸易中的构成，即各大类商品或某种商品贸易额与整个世界出口贸易额相比，以比重表示。为便于分析比较，世界各国和联合国均以联合国《国际贸易商品标准分类》(sitc)公布的国际贸易和对外贸易商品结构进行分析比较。一国对外贸易商品结构可以反映出该国的经济发展水平、产业结构状况、科技发展水平等。国际贸易商品结构可以反映出整个世界的经济发展水平、产业结构状况和科技发展水平。

四、对外贸易值与对外贸易量：

(一)、对外贸易值(valueofforeigntrade)对外贸易值是以货币表示的贸易金额。一定时期内一国从国外进口的商品的全部价值，称为进口贸易总额或进口总额；一定时期内一国向国外出口的商品的全部价值，称为出口贸易总额或出口总额。两者相加为进出口贸易总额或进出口总额，是反映一个国家对外贸易规模的重要指标。一般用本国货币表示，也有用国际上习惯使用的货币表示。联合国编制和发表的世界各国对外贸易值的统计资料，是以美元表示的。把世界上所有国家的进口总额或出口总额用同一种货币换算后加在一起，即得世界进口总额或世界出口总额。就国际贸易来看，一国的出口就是另一国的进口，如果把各国进出口值相加作为国际贸易总值就是重复计算。因此，一般是把各国进出口值相加，作为国际贸易值。由于各国一般都是按离岸价格(fob即启运港船上交货价，只计成本，不包括运费和保险费)计算出口额，按到岸价格(cif即成本、保险费加运费)计算进口额。因此世界出口总额略小于世界进口总额。

(二)、对外贸易量(quantumofforeigntrade)以货币所表示的对外贸易值经常受到价格变动的影响，因而不能准确地反映一国对外贸易的实际规模，更不能使不同时期的对外贸易值直接比较。为了反映进出口贸易的实际规模，通常以贸易指数表示，其办法是按一定期的不变价格为标准来计算各个时期的贸易值，用进出口价格指数除进出口值，得出按不变价格计算的贸易值，便剔除了价格变动因素，就是贸易量。然后，以一定时期为基期的贸易量指数同各个时期的贸易量指数相比较，就可以得出比较准确反映贸易实际规模变动的贸易量指数。

五、贸易条件(termsoftrade)贸易条件又称交换比价或贸易比价，即出口价格与进口价格之间的比率，也就是说一个单位的出口商品可以换回多少进口商品。它是用出口价格指数与进口价格指数来计算的。计算的公式为：出口价格指数/进口价格指数x100、以一定时期为基期，先计算出基期的进出口价格比率并作为100，再计算出比较期的进出口价格比率，然后以之与基期相比，如大于100，表明贸易条件比基期有利；如小于100，则表明贸易条件比基期不利，交换效益劣于基期

六、服务贸易根据关贸总协定乌拉圭回合达成的\"服务贸易总协定\"，服务贸易是指：\"从一成员境内向任何其他成员境内提供服务；在一成员境内向任何其他成员的服务消费者提供服务；一成员的服务提供者在任何其他成员境内以商业存在提供服务；一成员的服务提供者在任何其他成员境内以自然人的存在提供服务。\"服务部门包括如下内容：商业服务，通信服务，建筑及有关工程服务，销售服务，教育服务，环境服务，金融服务，健康与社会服务，与旅游有关的服务娱乐、文化与体育服务，运输服务。

七、直接贸易与间接贸易

(一)直接贸易(directtrade)直接贸易是\"间接贸易\"的对称，是指商品生产国与商品消费国直接买卖商品的行为。

(二)间接贸易(indirecttrade)间接贸易是\"直接贸易\"的对称，是指商品生产国与商品消费国通过第三国进行买卖商品的行为。其中，生产国是间接出口；消费国是间接进口；第三国是转口。转口贸易(entrepottrade)是指生产国与消费国之间通过第三国所进行的贸易。即使商品直接从生产国运到消费国去，只要两者之间并未直接发生交易关系，而是由第三国转口商分别同生产国与消费国发生的交易关系，仍然属于转口贸易范畴。

八、总贸易与专门贸易

(一)总贸易(generaltrade)总贸易是\"专门贸易\"的对称，是指以国境为标准划分的进出口贸易。凡进入国境的商品一律列为总进口；凡离开国境的商品一律列为总出口。在总出口中又包括本国产品的出口和未经加工的进口商品的出口。总进口额加总出口额就是一国的总贸易额。美国、日本、英国、加拿大、澳大利亚、中国、原苏联、东欧等国采用这种划分标准。

(二)专门贸易(specialtrade)专门贸易是\"总贸易\"的对称，是指以关境为标准划分的进出口贸易。只有从外国进入关境的商品以及从保税仓库存提出进入关境的商品才列为专门进口。

外贸公司的实习报告 篇3

我于20\_\_年\_\_\_\_日到\_\_月\_\_日去上海\_\_\_\_实业有限公司进行实习，该公司是以铜为主的国际贸易公司，公司主要从智利进口,然后在国内转销。该公司由两个业务部一个财务部组成了贸易主体，我就是在其中一个业务部门进行实习的，这个业务部主要负责现货铜的交易。

实习的第一天，\_\_总介绍业务部的小x给我认识，我以后就作为小潘的业务助理来工作了。

由于是铜进口为主的贸易公司，所以对铜要有一定的认识，所以到那里的第一天，我就对此进行了学习，了解了各种铜的成分和规格。铜期货合约标的物在97年9月之前实行的质量标准是gb466-82标准,交割品是一号铜,97年9月-98年8月gb466-82与gb/t-467-1997两种标准同时执行,98年9月起全部执行gb/t467-1997标准,高纯阴极铜和标准阴极铜均可交割,没有质量升贴水,只有品牌升贴水。 高纯阴极铜(cu-cath-1)化学成份 ：cu+ag不小于99.95，杂质总含量不超过0.0065(杂质分类含量略)。

然后，小x给了我一些有关进出口贸易、商检、报关、进口、管理等政策法规，让我对贸易，特别是进口贸易有了一定的认识，他先拿出一些公司以前的信用证和合同副本让我仔细阅读，接着给我仔细讲解翻译了信用证上的每一项条款。我发现信用证上的内容基本上是照搬合同，其中有贸易双方必须重点关注的，如货描等内容，但也有一部分内容银行关注就可以了。

随着阅读的深入，我发现信用证里频繁出现一些单词和短语甚至句子，我将它们一一总结下来，在心里记住。其中还出现了好几种价格，这让我迷惑不已，经小潘解释，我才知道，商业发票中的价格=议付价格=暂定价格=出口商根据当时期货行情得出的价格，进口商据此支付关税、增值税，进口商点价后，出口商出具最终发票，据最终发票金额+利息-商业发票价格进行结算。而点价一般应基于铜现货价再加上其升水，并且一般规定买方只有在卖方收到可接受信用证或保证金后方可点价。

**外贸实训报告篇二十二**

本人实习的公司是漳州市兴华金属制品外贸有限公司，那是一家专业生产钢管家具,超市货架、网片等，并生产各类家具配件，拥有专业的模具车间、生产车间，拥有大小型冲床两百余台，公司拥有专业生产流水线、自动静电喷涂流水线以及模具设计、制造等优质服务。此公司的产品畅销欧美东南亚等国家和地区。

这个公司设备先进.技术力量雄厚.现有冲床，折弯机，剪板机,线切割，磨床，火花机等160余台.一模具生产研发车间，一条喷塑流水线.拥有完善的生产、加工及检测设备!生产的产品全部执行国家标准.批量生产.规格齐全. 兴华金属(制品)有限公司自建厂以来.产品销往全国各地.深受用户好评.特别质量始终处于同类厂家领先地位.公司将以实惠的价格、热诚的服务.完善的检测手段，优良的售后服务著称。

本人在此公司的业务部，身为外贸业务员的我必须做到的几件事如下：

1.每天至少两次收发反馈信箱，早上上班和晚上下班之前，每天必须保证收到的反馈及时回复完。(有时晚上加班不可避免，但是可以与客户同步，加快沟通的频率，占的先机)。

2，做好客户信息管理：建立一个excel表格，将所有收到的客户信息及时填写到表格中，并且做好客户分类工作，将询盘内容，质量比较高的客户做为a类客户重点跟踪(但是也不能够忽略小客户，任何客户都是从小做到大的，就象卖东西，要把客户从头回客户做到回头客户---忠实客户----传代客户)。

3，主动到相关商务网站里寻找买家(要整理分类，针对不同地区的客户进行不同的发盘，做到简洁，有针对性)。

4，每隔几天到相关商务网站(例如阿里巴巴网站，跨国采购网，国际进出口贸易网)，发布一条具有商业价值的信息。(虽然可能效果不是很好，但是也花不了多少时间，如果更新的快的话，产品信息就会出现目录的首页，说不定就会有所收获。)

5，每个季度定期更换网页内容。将新产品信息发布上网，或者将产品的图片替换一下。这些都会让买家及时了解公司的最新信息，吸引新客户。

6，定期给老客户或者潜在的客户发送公司的最新产品信息(据统计开发一个新客户所花费的费用相当于维持十个老客户所花费的费用，在开发新客户的时候一定不能忽视老客户的维持，可以在节日的时候给客人发送卡片祝福，客人都会觉得很亲切，合作的愉快)

7，身为业务人员要每周汇报反馈询盘及跟进情况。(把这些表统一整理，留做备份，至少这些都是以后的潜在客户)

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