

2023年外贸心得一句话(通用9篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

外贸心得一句话篇一

外贸心得体会PPT是一种常用的实现外贸心得与经验共享的形式。通过该PPT我们可以分享外贸工作中的心得体会，互相借鉴经验，并最大程度地提高整个团队的工作效率和业绩。在我参与外贸工作的过程中，我深深体会到了PPT分享的重要性，下面将用五段式的文章，从外贸PPT的优势、撰写PPT的技巧、分享心得的内容、团队共享与提升、以及总结与展望五个方面，来阐述我对外贸心得体会PPT的理解与认识。

首先，外贸心得体会PPT的优势是不可忽视的。相比于传统的口头交流，PPT更能使听众更好地理解与接受分享者的观点。通过图文并茂的形式，我们可以将重点表达清晰地呈现给观众，使观众更好地理解分享者的经验与心得。此外，PPT可以通过动画、录音等多媒体元素的运用，增强听众的注意力与参与感，提高信息的传递效果。这些优势使PPT成为外贸心得共享的理想载体。

其次，撰写外贸心得体会PPT需要掌握一些技巧。首先，要注意PPT内容的精练与简洁。外贸心得与经验分享主要是为了提高工作效率，因此不能过分冗长，应选择最关键、最有价值的经验进行分享。其次，要注意视觉效果营造。使用清晰、简洁、美观的版式和配色，使观众在观看PPT时感到愉悦与舒适，从而更好地接受内容。最后，要注意语言的准确与规范，PPT中的文字要简明扼要、用词准确，同时要注意

语法与拼写的正确，以保证观众对内容的理解没有困难。

然后，分享外贸心得内容要做到有的放矢。在PPT中分享外贸心得的内容应该是有针对性的。可以根据自己的经验与团队的实际情况，选择外贸工作中的难点、疑惑、易发生的错误等进行重点分享。比如，可以分享如何高效地与海外客户进行沟通、如何挖掘新的市场与客户资源、如何解决海关清关等问题。这样的分享既能传递有价值的信息，同时也能解决团队成员在工作中遇到的问题，提升整个团队的工作效率。

团队共享与提升是外贸心得体会PPT的重要目的。通过外贸心得体会PPT的分享，不仅可以在团队内部实现经验的共享，也可以打破团队间的隔阂，互相借鉴经验，形成良好的学习氛围。此外，通过PPT的分享，可以提升整个团队的业务水平，更好地适应市场的变化与需求，增强团队的竞争力。团队成员通过PPT分享交流，可以互相启发、提供新的思路与解决方案，共同提高，取得更好的工作业绩。

最后，总结与展望是PPT分享的重要环节。在分享结束后，我们应该对所分享的内容进行总结，让观众明确所得到的知识与经验。同时，我们也可以对未来工作的展望进行讨论与分享，例如，预测市场的发展趋势与变化，讨论新的外贸策略与方向等。总结与展望有助于分享的深入与延伸，同时也为团队提供新的思考与发展方向。

通过以上对外贸心得体会PPT的优势、撰写技巧、分享内容、团队共享与提升以及总结与展望的阐述，我们可以看到外贸心得体会PPT对于外贸团队的重要性。它不仅能传递经验，提高业务水平，也能增强团队间的交流与互动。因此，我们应该充分利用PPT这一工具，加强与团队成员之间的沟通与分享，共同提高工作效率，取得更好的业绩。

外贸心得一句话篇二

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我们工作做，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。

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。

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了很大的改变，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。

外贸心得一句话篇三

外贸客服工作是一项极富挑战性的工作，不仅需要良好的语言沟通能力，还需要足够的耐心和细心。本文将分享我在从事外贸客服工作中所得到的心得体会。

第二段：积极沟通的重要性

作为一名外贸客服，积极的沟通是非常重要的。客户可能来自不同的国家和文化背景，无论是语言还是文化上都有着巨大的差异。我们需要学会与客户进行良好的沟通，了解客户的需求并及时解决问题。

第三段：细心负责的态度

在处理客户的问题时，细心负责非常关键。客户的每一个需求都需要我们认真对待，在工作中我们应该学会仔细阅读客户提供的资料，了解客户的具体要求。做好每一个细节，积极主动地与客户沟通，是做好外贸客服工作的关键。只有这样，才能建立良好的客户关系，赢得客户的信任。

第四段：注重专业素质的提升

随着国际经济的快速发展，外贸客服的知识面和技能要求也越来越高。所以我们需要定期学习和提高自己的专业素质，以满足客户不断发展的需求。我们应该学习相关的法律法规，掌握外贸流程和业务规范，提高自己的语言能力和沟通能力等，这些都是我们提升专业素质必不可少的一部分。

第五段：总结

在外贸客服这个岗位上，我们需要具备很多专业素质和技能，包括良好的语言和沟通能力、细心负责的态度以及对相关法律法规的理解等等。同时，我们还需要不断学习和提高自己的能力，以更好地为客户服务。只有积极的态度和专业的技能，才能帮助我们在外贸客服这个领域中取得更加出色的成绩。

外贸心得一句话篇四

几个月前我们握手道别，依依不舍地离开了我们的校园，开始了各处的人生生涯，即自找实践的门路，让我们体验踏上

社会的艰辛。尽管生活的道路各不相同，不久的将来事实摆在面前，有的成为学业的骄子，得以深造；有的蹉跎岁月，几经周折，尝尽了生活的艰辛，也有的奋斗多年，终有回报。

近三个月的实习生活是辛苦的，但也是很有意义的，它使我真正体会到做一名单证员的乐趣。短暂的实习生活，感觉可以说不错，真的很不错，让我领悟了不少同时也学到了许多。深刻地体会到：理论与实际相结合的重要性。在大学里我们学到的纯理论知识的好坏并不能代表运用到实践的效果。它需要我们不断在实践中摸索，获取信息。在东精工量具有限公司国际贸易部单证员岗位工作时每天都过得这么充实，精彩，不断将我的棱角磨的圆滑，逐渐将思想步入成熟。这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间内上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。期间我全面接触了l/c及t/t下的一些单证内容，观摩了外贸软件的操作，懂得了外贸单证的基本知识，熟悉了外贸单证工作的操作与管理，掌握了外贸制单的技能技巧，了解了一个制单人员必备的素质：专业知识、实践经验、踏实细致、责任心强。让我了解到商务工作挺复杂的，而且在此工作中要有忍心、恒心、信心。国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。

大人们都说刚毕业的学生身上总存在着许多让公司老板头痛的“特点”，现在我终于亲身体会到了。以前作为一名学生，主要的工作是学习；现在即将踏上社会，显然，自己的身份就有所变化，自然重心也随之而改变，现在我的主要任务应从学习逐步转移到工作上。这3个月，好比是一个过渡期——

从学生过渡到上班族，是十分关键的阶段。回想自己在这期间的工作情况，不尽如意。对此我思考过，学习经验自然是一个因素，然而更重要的是心态的转变没有做到位。现在发现了这个不足之处，应该还算是及时吧，因为我明白了何谓工作。在接下来的日子里，我会朝这个方向努力，我相信自己能够把那些不该再存在的“特点”抹掉。通过这次实习，我也体会到了只有向前奔跑，不断的努力学习和实践才能立足于这社会。使我真正体会到只有用心念书，充分领悟书本上的知识并于实践结合，不断挑战自我，“劳心者治人，劳力者治于人”。所以我决定继续读书，这次是真正的把书读在脑子里，刻在心里，并加以贯通，才能真正地体现出读书的作用。

我们必须抓住今天，珍惜每一个今天，在生活、工作、学习中要尽量不让时间白白地流掉。要知道，你对时间越吝惜，时间对谁就越慷慨。当你翻开日历的新的一页的时候，你就能无愧地说：我没有辜负时间，更没有辜负生命。

我们正年轻，我们要百倍的热情去干一番属于自己的事业，这样人生才有价值。切勿庸碌地了此一生。我们要用全部热情、智慧及全身心地去抓住时间，这样生命才会发出闪烁的光芒，这样，我们也会无愧于这个年代的每个对我们陪教的人，这才是真正做人的含义。

每个人都要有希望，希望是每个人的一种执着的信念，而我的希望也是理想：成为出色的外贸业务员，很多人说我痴心说梦，但不去做怎能知道可行与否。当种子刚刚播撒到土地中，在你眼里所看到的也许只是这个现象而已，然而在一位老农的眼中看到的東西丰富多彩。他看到的不只是种子和黄土地，而是一片充满生机的绿，一片绿油油的苗和金黄的收获。他所看到的一切便是希望。正是有了这希望的鼓舞，他们才日复一日，年复一年，祖祖辈辈地在土地上不辍耕作，与土地结下了不解之缘。一位老师说：我们教书是怀揣一个美好的希望，那就是希望自己的学生能够成为栋梁，因

而，“蜡炬成灰泪始干”，我们无憾。

母亲说：天下父母任劳任怨，哺育着孩子，只因为有一个希望，那就是希望自己的孩子能做个有用的人，为社会作点贡献。

一位爱好文学的青年说：我每次向邮筒投进一篇稿子，心中就开起一线希望，希望自己的文章变成铅定，尽管总是失望大于希望，但我还是不停地构画着希望，一篇篇寄出去，我便在希望的日子里度过着春夏秋冬。

时间是伴随着生命而流逝的，是一切生命存在的形式之一，它和生命紧密相连融成一体。失去了时间，生命存在就成了虚伪，没有了生命，时间便丧失了意义。生命就是时间表的一部份，当代保尔张迪生，在深知她的生命比别人要短暂很多的时候，曾感慨地说：“假如时间可以换回的话，我将不惜一切重金买回流逝的时间。”由此可见时间对一生命有何等重大意义。

凡是珍惜生命的人，首先必须珍惜时间，时间就像阳光一样，对于每个人都是很公平的。对于珍惜它的人来说在他生命的里程碑上将会留下光辉的业绩；对于胸无大志、碌碌无为的懦夫汉，时间就像一个可恶的魔鬼难以打发。

外贸心得一句话篇五

外贸是现代经济发展中非常重要的一环，通过外贸活动，国内企业可以将产品销售到世界各地，为我国经济增长提供了重要支撑。在过去的一段时间内，我参与了一家外贸公司的工作，亲身体会到了外贸工作的苦与乐。通过这段经历，我积累了一些心得和体会，下面将进行总结与归纳。

首先，我认识到外贸工作的复杂性和多样性。外贸工作需要与世界各地的商家进行合作交流，了解各个市场的需求，并

根据需求调整产品。与此同时，还需要了解各个国家的贸易政策和规定，以避免不必要的法律纠纷。外贸工作涉及到的领域广泛，从市场调研和产品策划到订单跟进和售后服务，每个环节都需要专业知识和谨慎态度。因此，外贸工作人员需要具备丰富的知识背景和跨文化沟通能力，不断学习和适应。

其次，外贸工作中，人际关系的重要性不可忽视。外贸工作需要与各个环节的合作方进行频繁的沟通和协商，合作的结果往往取决于沟通的效果。在与合作方交流时，我了解到了不同文化和国家之间的差异，了解到了如何通过不同的方式和方法与不同背景的人建立良好的合作关系。有时候，一次简单的会面或者一封亲切的邮件就可以打动对方，让双方达成合作的共识。因此，外贸工作人员需要具备良好的沟通和交流能力，善于处理人际关系。

第三，外贸工作中的风险和挑战不可忽视。由于外贸涉及到的国家众多，存在着很多国际贸易政策和规定，以及不同国家的商业惯例。因此，外贸工作人员必须熟悉并遵守相关的法律法规和国际惯例，以免发生违规行为或者合同纠纷。同时，在处理跨国业务时，不同国家的文化差异和价值观差异也会带来一些挑战，需要有较好的应对能力。此外，外贸工作还受到国际经济形势的影响，市场波动和汇率风险也需要加以应对。因此，外贸工作人员需要具备风险意识和灵活应对能力，及时调整策略和规避风险。

第四，外贸工作对细节的要求极高。在外贸工作中，一个细小的错误可能导致整个交易的失败。在处理订单和物流时，需要仔细核对各个环节的信息，提供准确的数据和文件。与客户和供应商之间的协商也需要耐心和细致，注意每个细节，以保证交易的顺利进行。此外，在市场推广和产品策划方面，也需要注重细节，从包装设计到宣传材料，每个细节都会影响到产品的形象和竞争力。因此，外贸工作人员需要具备耐心和细致的工作态度，保证每个环节的准确与顺利。

最后，外贸工作带给我很多的收获和成长。通过与国外客户的合作交流，我不仅增加了专业知识和技能，了解了市场的需求，还开阔了眼界，拓宽了思维，提升了自己的综合素质。与此同时，我也培养了耐心、细致、沟通和团队合作的能力，对自己的职业发展有了更明确的规划和目标。外贸工作虽然充满挑战，但也给我带来了无穷的动力与激情，让我更加热爱这个领域，在未来的工作中继续追逐梦想。

总结而言，通过此次外贸工作的体验，我深刻认识到了外贸工作的复杂性和多样性，了解到了外贸工作中人际关系的重要性，认识到了外贸工作中的风险和挑战，明白了外贸工作对细节的要求极高，并从中获得了许多成长与收获。我相信，在不断学习和实践的过程中，我会进一步提高自己的外贸能力，为我国的外贸事业做出更大的贡献。

外贸心得一句话篇六

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这里，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。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，责任也将越来越重。

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。

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。

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通过电话和邮件中跟外国客户沟通好。熟悉sales confirmation□commercial invoice等各种单据是基本的。通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，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的潜在力。

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篇，它只会一再“从头开始”。

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、实习总结

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！

外贸心得一句话篇七

随着世界经济的发展，外贸已成为许多公司快速发展的重要手段。然而，外贸也是一个坑坑洼洼的行业，需要经验和技巧。在我的外贸经历中，我总结了一些心得体会，希望能给初入外贸的朋友们一些借鉴和启示。

二、培养外语能力

外贸行业的本质是跨国交易，语言能力是必需的。通过学习外语，我不仅可以与全球客户沟通、理解和交流，还可以更好地阅读和理解海外市场信息和业务合同等重要文件。随着自身语言能力的提升，进行跨文化交流时的把握也将更加得心应手。

三、重视品质和信用

在外贸行业，品质和信用是关键。作为卖方，我们需要确保产品质量好、服务优秀、价格公道；作为买方，我们也要确保从合法可靠的供应商那里购买可靠的产品。信用可以塑造品牌形象，培养客户忠诚度，也是促进合作和推动交易的重要因素。

四、维护良好的客户关系

客户是外贸的生命线，无论是旧客户还是新客户，都应该视为重要资源。与客户建立始终如一的沟通、理解和信任是长期合作的基础。在处理客户问题和解决纠纷时，我们需要耐心、诚实和高效。此外，也需要反馈客户的意见、建议和反馈，并及时更新客户信息，保持和客户的互动关系。

五、持续发展市场和业务

市场是外贸的基础，我们需要不断了解并发展新的市场机会。通过分析市场环境、消费者需求、行业趋势等，制定相应的市场规划和战略，实现业务的持续增长。同时，我们还需要关注新技术和新业务模式，开拓更加广泛的商业领域，提升自身的竞争力和盈利能力。

六、总结

在我对外贸的实践中，我认为以上几点是非常重要的。当然，不同的人和企业也会有不同的心得体会，需要通过不断学习、尝试和实践来发现和掌握。最重要的是，持续保持开放的心态，在与客户和供应商的交流中不断学习和进步，才能在外贸行业中获得长期成功。

外贸心得一句话篇八

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中之中，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。

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，公司的同事领导给予了我热情的指导和帮助，而我也虚心向他们请教学习，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。

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，领导有比我们更大的压力，他工作不顺心总要有个方式释放。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、制单操作和函电写作水平得到了提高。这次的实习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。

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。

外贸心得一句话篇九

外贸是我国经济发展的重要组成部分，作为贸易工作者，我在多年的实践中积累了一些宝贵的经验和心得。在这篇文章中，我将分享我在外贸领域中学到的一些实用的干货和心得，希望能够对广大从事或有意从事外贸的朋友们有所启发和帮助。

第二段：规划市场

在外贸工作中，规划市场是至关重要的一步。首先，我们需要明确自己所处的市场环境和竞争优势，以此为基础进行市场定位。然后，我们需要制定合理的营销策略，如选择适合本企业产品的销售渠道和市场推广方式。此外，我们还需要关注市场的需求和趋势，及时调整和优化自己的产品或服务，以满足市场的需求。

第三段：选择供应商

在外贸中，供应商的选择是非常重要的。一方面，我们需要选择可靠的供应商，确保产品质量和交货能力。另一方面，

我们还需要考虑供应商的价格和服务，以确保我们能够以较低的成本获取到优质的产品。此外，与供应商的良好合作关系也是我们需要重视的，只有与供应商建立相互信任和支持的关系，我们才能够在外贸中取得更好的业绩。

第四段：跟踪订单

在外贸中，跟踪订单是非常重要的的一环。首先，我们需要建立良好的沟通渠道，与客户保持及时和有效的沟通，确保双方对订单的需求和要求有清晰的认识。其次，我们需要制定合理的生产计划，并与生产部门保持良好的协调，确保订单能够按时交付。最后，我们需要及时反馈和解决订单中的问题，以提高客户的满意度和信任度。

第五段：重视售后服务

在外贸中，售后服务是我们取得长期竞争优势的重要因素。首先，我们应该在售前阶段强调售后服务，并向客户提供详细的产品说明和使用指南。其次，我们需要建立完善的客户服务体系，及时回答客户的问题和解决客户的困扰。最后，我们应该根据客户的反馈和需求，不断改进和完善我们的产品和服务，以提高客户的满意度和品牌形象。

总结：

外贸干货心得体会的核心在于规划市场、选择供应商、跟踪订单和重视售后服务。只有在这些方面做得好，我们才能够在外贸中取得更好的业绩和竞争优势。希望每一个从事或有意从事外贸的朋友们能够从中获得一些启示和帮助，成为更出色的贸易工作者。