

最新国际贸易术语心得 国际贸易实训心得体会(优质5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

国际贸易术语心得篇一

在过去的学习中，我们只是学习的国际贸易的理论内容及专业知识，但这些都仅仅是书面化的东西而已。俗话说，理论必须要与实践相统一，而在学校里我们又没有条件可以真正的接触到真实的国际贸易操作，所以“国际贸易实训”这门课程就为我们提供了一个十分真实的环境。国际贸易模拟操作软件是基于我们所使用的浙科国际贸易实训平台。通过仿真模拟整个外贸行业的流程和惯例，在实训平台上建立几近真实的国际贸易虚拟环境，让我们亲身体会整个贸易过程的详细流程以及各种单据的使用。

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。

这次实训不但巩固了我们平时所学，也为我们日后的专业工作提供了非常实际的便利。作为一名大学生，应当具备较强的举一反三的能力，而在这些实训中，恰有不少单证的填写

是相互联系、相互依靠的。因此，我们应当举一反三，利用诸多单证格式和填写原理类似这一特点，将各类单证的填制和审核紧密联系到一起。这样做无疑可以大大提高我们的学习效率。也可以使我们的实训结果相互对应，利于即使查缺补漏，保证单证记录内容的准确有效。我们也必须严格注意各类单据记载内容的一致，以单单一致、单证一致来求得结汇工作的顺利进行。

我认为，这次实训收获是丰富的。实训中的各类单证如信用证、汇票、海运提单、商业发票等等都是我们专业知识的凝聚和承载。因此，认真地履行实训要求，努力完成实训，不仅有利于我们巩固所学到的国际贸易实务专业知识，更利于我们预先观察日后工作中的主要内容、方法以及各种困难，利于我们察觉到自身存在的不足和缺陷，以便我们更好地进行学习和工作，利于我们更快地把所思所学转化为实践动手的能力，把专业知识和技能转变成工作能力和实际经验。

另外，我了解到商务英语对国际贸易的重要。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，减低了工作效率。阅读能力弱往往会导致错误若是实际交易则会引发纠纷，所以说英语能力在国际贸易中是十分重要的。对于外贸专业人员而言，不仅要掌握一定的专业知识，而且还必须会用英语与外商交流、谈判及写传真、书信。如果商务英语知识掌握不好，就很难胜任工作，甚至会影响业务的顺利进行。因此，在实训中要求我们加强商务英语及外贸英文函电的学习，掌握外贸专业术语，才能在对外贸易中掌握主动。

通过本次的实训，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。

这次实训虽然只有短短的两个星期，但是内容特别丰富，而且通过实训我们都得到了知识上的复习和外贸能力上的提高。国际贸易是一门专门研究国际商品交换具体过程的学科，是一门具有涉外活动特点的实践性很强的综合性应用科学。它涉及国际贸易理论与政策，国际金融，国际运输与保险等学科的基本原理与基本知识运用，它要求我们把各门知识综合运用起来。正是因为通过此次实训，我们才提高了自己做国际贸易的能力，同时有了具体的国际贸易的经验，才能在明年找工作的时候有的放矢。通过这次实训，我们提高了自己的填单能力，这也为未来工作的需要奠定了很好的基础。

通过这次实训，我掌握了很多日后工作所需的基本技能，检验了平时所学的基本知识，衡量了个人的业务能力和水平，对外贸流程有了更深刻的理解，发觉了自身存在的不足和缺点。这与我来说无疑是受益匪浅的。虽然真正的贸易不会像这样顺利。但我相信，这次实训让我获得的经验、心得会促进我在以后的学习、工作中寻找合理的方法和正确的方向。这次实训，使我不仅从个人能力，业务知识上有所提高，也了解到了团队精神、协作精神的重要性。

国际贸易术语心得篇二

我一直觉得在当今社会，想在取得财富，想要成功，无论如何必须得学点金融知识。于是我二专选修了金融。到现在，已经学习了宏观经济学、微观经济学等基础学科，我很庆幸自己当初的选择。金融极大地扩大了我的视野！而如今学习的国际贸易，更是将我的眼界提高到国家与国家这一层面。

学习国际贸易之前，我对它的认识是很简单的，我想当然地觉得国际贸易不就是国家与国家做生意嘛，只要我们国家科技进步了，有自主产品了，生产力提高了，不就能稳赚不赔了

吗?现在回想起来就有点汗颜了,我以前的观点很像是斯密的绝对优势贸易理论啊。不过国际贸易比这个复杂得多了!它覆盖了经济学、会计学、法律学、保险学、管理学等。

我们现在用的教材是由海闻教授主编的,我觉得这本书非常好。整本书分为三个部分,第一个部分是国际贸易的基本理论,第二个部分是国际贸易的政策,最后一部分是当今国际贸易实践中的一些重要问题。第一部分是最重要的了。从古典国际贸易理论到新新古典国际贸易理论,再到当代国际贸易理论,这些理论的发展正体现了人们对国际贸易的理解不断加深以及国际贸易环境的巨大改变。书上说,国际贸易理论是开放条件下的微观经济学,所以要学好国际贸易,就必须学好微观经济学。对此,我深以为然。很多专业术语的概念和图象的分析方法都来自于微观经济学。学习这些理论,我觉得有一点很重要,那就是要清晰地了解这些理论的基本假设!众所周知,现实中,国际间的贸易是非常复杂的!因此,到现在为止还没有哪个理论厉害到可以适用于任何贸易环境。所以,在我们掌握一门理论之前,一定要先弄清楚它的基本假设。

想要只靠每个星期的一节课就学好国际贸易,无疑是痴人说梦。因此,每次学习完之后,一定要巩固复习。这本教材就好在每章后面都有复习与思考题。这正好可以当做巩固提高使用。

这本教材正好是在中国加入世贸后的第一年出版的。加入wto后,全球经济一体化日益加强,知识经济也成为了主流。如何在贸易大潮中取得先机,如何利用贸易更好的发展经济、改善国民生活质量,这些都是一个国家要思考要探索的问题。国际贸易的最大意义也在于此。同时,作为个人,要适应这样的时代,就必须熟练掌握国际贸易的知识。

我的主专业是心理学。一开始我觉得心理学和金融学是分马牛不相及的,但是随着我对心理学和对金融学的深入学习,

我深刻感受到了心理学在金融中所起到的巨大作用。但是我查了查资料后发现，这方面的研究有，但是很少很不系统。尤其是国际贸易，其中有多少心理理论值得我们去挖掘？我对此很感兴趣，但是限于我目前的眼界和水平太浅，心有余而力不足啊，但是我会朝着这个方面努力发展的。这也将成为我学习金融的动力之一。

在实习的过程中，有许多环节的操作，是我们以前没有接触过的，虽然一笔进出口业务也没完成，但每天都有新收获，可以说是受益匪浅，这也令我感到非常的满意。我也逐步意识到国际贸易的重要性和其独有的特点：国际贸易既是一项经济活动，也是涉外活动的一个方面；它属于跨国交易，情况错综复杂；受国际局势变化的影响，具有不稳定性；面临的风险远比国内贸易大，线长面广，中间环节多；商战不止，竞争异常激烈。所以，作为从事国际经贸的人员，不仅必须掌握国际贸易的基本原理、基本知识和基本技能与方法，而且还应具备开拓创新的能力、驾驭市场的能力和善于应战与随机应变的能力。

1. 加强理论联系实际的能力

以前学过的《国际贸易理论》和《国际贸易实务》都是书本上的知识，和实际情况脱节较大，实际操作起来和想象中的出入很大，很不习惯。因此要充分利用好类似的机会，多做一些实际的操作，充分理解和掌握已经学到的理论知识。有机会的话还应多去海关、进出口公司等参加实习，或者参观询问，了解情况，提高业务水平。

2. 加强商务英语的学习

国际贸易中的绝大多数信息的发布、交流、磋商、谈判、单证、文件等都是以英语为主，而且都是非常专业和正式的英语。所以今后还得在英语的学习上下功夫，把基本的英语技能掌握好，提高双语沟通的能力，进而在专业的商务英语、

外贸函电、商务谈判等课程中能更好的去深入学习，全面提高自己的英语水平，尽量不使语言成为交流的障碍，避免因对语言的造诣不深，而在出口贸易的过程中蒙受损失。

3. 加强相关知识的学习和了解

国际贸易实务作为综合性很强的一门专业课，和其他相关学科联系很紧密，需要我们去多多了解掌握。比如价格学、商品学、物流学、保险学和法学等。我们平时在学习的过程中要注意各学科之间的交叉和补充，充分掌握和贸易相关的知识，使我们在做起贸易工作来能对各种流程应付自如，提高效率。

4. 要踏实做事，按部就班，不能投机取巧

做贸易讲究的是诚信，所以要求我们真诚待人，认真对待每一个客户。每一件事都要严谨认真，一丝不苟，不能耍小聪明，投机取巧。工作时提前安排，按照一般的流程按部就班，踏踏实实，优质高效的完成。

5. 注重培养良好的心理素质

贸易人员要求具有非常良好，非常过硬的心理素质。因为贸易过程的复杂和风险是无法估量的，要有充分的心里准备，同时还要有相应的备选解决方案。贸易人员要做到有耐心，有信心，有恒心，有真心。同时还要做到严谨仔细，责任心强，勇于承担责任。

综上所述，从事国际贸易活动，要求贸易人员在掌握基本知识的同时，必须具有很强的实际工作能力。通过这次实验，我深刻地了解到了外贸实务操作的困难，也学到了具体的操作流程应该怎么做。在今后的学习中，我会继续吧欠缺的这些只是和技能尽快掌握，以适应工作的需要。

由于国贸这个专业是家人帮我选的，而我自己本身对这个专业不是很感冒，所以上课前也没有对国贸实务这门课程进行过过多的了解。单从字面的意思来理解的话，国贸实务应该是教我们如何实实在在做外贸业务。

比较注重实践，而非理论。

现在为止，已经上了一周的课了，但我对这门课程的了解依然是模模糊糊的。

反正大概就是教我们和外商完成一笔交易的基本流程。比如说交易磋商与合同签订，合同条款的拟定，进出口合同的履行等等。

还有，因为，学外贸嘛，就要和外国人做生意，做生意就需要交流，所以英语也是非重要。特别是国贸实务里有很多专业术语需要记忆这就是国贸和英语专业的区别，我们有自己独有的行业术语。还有一点很重要，那就是外国的贸易法律条文和本国对外贸易方针政策。

如《国际贸易法》《中国对外贸易概论》等等。

以上，就是我这一周学习国贸实务的心得。虽然觉得课程本身有点枯燥，但我相信只要你学进去了，就会发现其中的韵味，坚持就是胜利，加油吧。

共2页，当前第2页12

国际贸易术语心得篇三

这个学期是大四的最后一个学期，我们接触了《国际贸易理论与实务》这门课程。经过近一学期的课程的学习，同时在老师平时的悉心教导下，我对国际贸易这门学问有了崭新的认知与了解，并对这门学科产生了更加深刻的感想。

我学的专业是市场营销专业，《国际贸易理论与实务》属于学科基础选修课。但是我选择了学习这门课程，因为我深知企业的发展是建立在经济全球化的基础上的，或者说大型企业开展国际营销活动与国际贸易是分不开的。从08年的金融危机就可以看出：由于金融危机的影响，国际贸易在全球范围内普遍缩水，与此同时，全球各大企业也面临重大困境，特别是对营销活动的开展，其业务依赖于其他企业的国际贸易，一旦这些企业的国际贸易量减少了，企业的营销活动也难以展开。因此，在当今这样一个全球化的环境下，学习市场营销必须对国际贸易有所了解！

一、课程主要内容

国际贸易是指不同国家(和/或地区)之间的商品和劳务的交换活动。国际贸易是商品和劳务的国际转移。国际贸易也叫世界贸易，它分为国际贸易理论与国际贸易实务。这本教材中虽然没有在目录中明确标明整本书分为国际贸易理论与国际贸易实务两部分，但经过到现在为止近一学期的学习，可以看出这本书也是在结构分为这两部分。

国际贸易理论的发展大致经历了古典、新古典、新贸易理论以及新兴古典国际贸易理论四大阶段。

古典和新古典国际贸易理论以完全竞争市场等假设为前提，强调贸易的互利性，主要解释了产业间贸易。二战后，以全球贸易的新态势为契机，新贸易理论应运而生，从不完全竞争、规模经济、技术进步等角度解释了新的贸易现象。新兴古典国际贸易理论则以专业化分工来解释贸易，力图将传统贸易理论和新贸易理论统一在新兴古典贸易理论的框架之内。

2. 国际贸易实务

国际贸易实务主要包括国际贸易术语、国际货物运输、国际货物运输保险以及合同条款和付款方式等。

重要环节。对外贸易运输方式种类很多，其中，海洋运输占有重要的地位。货运保险与货物运输一样，是国际贸易一个不可缺少的组成部分。保险涉及的范围很广，内容也较复杂且技术性强。货运保险的种类取决于运输方式，而海运又是国际货物运输的主要方式，海运货物保险在国际贸易中便具有突出的重要意义。价格、装运、结汇是国际贸易中的三大问题，在国际贸易中，大多以汇票作为支付工具、以信用证(L/C)作为支付方式进行货款的结算。货款的收付不单纯是一个技术问题，而且还受到各种政治和经济因素的制约。

在学习中，要以国际贸易基本原理和国家对外方针政策为指导，把课程中所学到的基础理论和基本政策加以具体运用。力求做到理论与实践、政策与业务有效地结合起来，不断提高自己的分析与解决实际问题的能力。

国际贸易术语心得篇四

国际贸易这门课是一门理论与实务紧密结合的学科，通过系统地学习国际贸易理论和实务，我们了解了国际贸易的基本理论，掌握了国际贸易的基本程序、基本做法，熟悉了进出口业务各个环节，同时掌握了国际上一些通行的惯例和普遍实行的原则。经过近一学期的国际贸易理论课的学习，同时在老师平时的悉心教导下，我对国际贸易这门学问有了崭新的认知与了解，并对这门学科产生了更加深刻的感想，也为我们将来能够找到一个好工作打下良好的基础。

二、《国际贸易实务》课程的主要内容

这学期学习了六章国际贸易实务知识，虽然看上去很少，但是这六章里包含的知识却很多很充实。第一章学习的是国际贸易术语，对六种常见的贸易术语fob、cfr、cif、fca、cpt以及cip有了深刻的了解。第二章学习的是商品的名称、品质、数量与包装，从中对商品的这一系列的特性有了更深的了解。

第三章是国际货物运输，我们学习运费的计算以及各种运输单据。第四章讲的是国际货运保险，通过本章的学习我们懂了保险公司的承保范围，能让我们在以后的工作中减少损失。第五章是进出口商品的价格，这章我们学习了很多的计算以及将来在工作中遇到进出口贸易货币问题时不会亏本。最后一章学习的是国际货款的支付，教会了我们在国际贸易中怎样支付。

三、学习《国际贸易实务》的主要收获

掌握国际贸易的理论和国内外常用的贸易政策，认识和理解国家有关贸易政策的理论依据及其对经济的影响，同时启发加入wto后我国贸易体制和贸易政策的改革，让我们真正做到理论和实践相结合。即通过课程学习，使我们既有国际贸易和投资的基本理论知识，以便能为其他经济类课程的学习奠定基础。同时又有较强的操作能力和分析解决问题的能力，成为符合社会主义市场需求的新型人才。

国际贸易实务与现实的联系非常紧密，操作性非常强，有助于强化我们的动手实践的能力，巩固和深化已学过的理论、方法，提高发现问题、分析问题和解决问题的能力。在这门课程中，我自己认识与了解了进行国际货物买卖实务的具体操作，熟练了运用进出口的成本核算、询盘、报盘、还盘等各种基本技巧，还熟悉了国际贸易的物流、资金流和业务流的运作方式，体会国际贸易中不同当事人的不同地位、面临的具体工作和互动关系，学会了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。通过调整商品成本和价格、调整汇率、业务费用、海运费、保险费率及突发事件等让我们了解到在相关法律下要充分发挥主观能动性，真正掌握和吸收课堂中所学的知识，为将来步入工作岗位打下良好基础。

国际贸易实务主要包括国际贸易术语、国际货物运输、国际货物运输保险以及合同条款和付款方式等。

贸易术语是构成国际贸易单价的重要组成部分,故又称为价格术语或价格条件;同时还是用以划分买卖双方交接货物过程中各自应承担的责任、风险和费用。而交货地点往往成为划分责任、风险、费用的界点。商品交换离不开运输,对外贸易运输是外贸业务中的一个重要环节。对外贸易运输方式种类很多,其中,海洋运输占有重要的地位。货运保险与货物运输一样,是国际贸易一个不可缺少的组成部分。保险涉及的范围很广,内容也较复杂且技术性强。货运保险的种类取决于运输方式,而海运又是国际货物运输的主要方式,海运货物保险在国际贸易中便具有突出的重要意义。价格、装运、结汇是国际贸易中的三大问题,在国际贸易中,大多以汇票作为支付工具、以信用证(L/C)作为支付方式进行贷款的结算。贷款的收付不单纯是一个技术问题,而且还受到各种政治和经济因素的制约。

在学习中,要以国际贸易基本原理和国家对外方针政策为指导,把课程中所学到的基础理论和基本政策加以具体运用。力求做到理论与实践、政策与业务有效地结合起来,不断提高自己的分析与解决实际问题的能力。

国际贸易实务具有涉外活动实践性很强的特点,涉及到国际贸易法律与惯例、国际金融、国际运输与保险等学科的基本原理与基本知识的应用。因此我在学习过程中,往往感到内容多,涉及面广,政策性和操作性强,既有出口业务,又有进口业务;既要掌握国际法律与惯例,学会应用基本理论知识分析案例,又要学会有关的计算方法。

面对市场化、国际化和信息化社会,作为一名物流专业学生,我认为掌握一些有关国际贸易的基本理论与实务知识有助于培养全方位的能力,提高综合素质,培养创新精神,增强我们的核心竞争能力。

四、学习中的不足与改进

以上是我通过对国际贸易的学习所领悟到的，其中也容纳了我个人对这门学问的感想和认识。总之，通过对国际贸易的学习，使我更加深刻的感觉到，国际贸易这门课是注重理论与实践紧密结合。通过系统地学习国际贸易理论与实务，使我们了解了国际贸易的基本理论，掌握了国际贸易的基本程序和基本做法，熟悉了进出口业务各个环节，同时也掌握了国际上一些通行的惯例和普遍实行的原则，受益匪浅。

通过学习国际贸易，我发现了这门课程是一种实践性很强的课程，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，因此在以后的学习生活中我还必须加强社会实践，培养自己的动手能力以适应社会的要求。在以后的学习中我会更加努力学习国际贸易知识，并且要学会把各门知识融会贯通，注重理论与实践的相结合，丰富自己的知识和生活阅历。

国际贸易术语心得篇五

一、通过参观调查进出口企业熟悉国贸业务的业务流程

实习中我们来到__市__骨质瓷公司，参观了公司的生产流水线，调查并了解了公司外贸出口业务的具体流程，__-__骨质瓷有限公司始建于1994年，性质为民营企业，主要从事高档骨质瓷的生产和销售，经过全体员工十余年来的不懈努力，__公司已成为亚洲最大的骨质瓷生产企业。公司位于河北省__市银河路，占地12万平方米，建筑面积7万平方米，公司现有员工1600多人，其中管理人员100多人，从事骨质瓷生产技术及新产品研发人员有30余人。公司现拥有52米和48米全自动燃气隧道窑7条，38米和46米全自动燃气辊道烤花窑2条，骨质瓷年生产能力2000万件，公司主要产品为骨质瓷茶具、咖啡具、中西餐饮具及宾馆、酒店、航空用瓷，产品定位于国内外大中城市的高级商场、高星级酒店、宾馆等。

此次实习，我们首先深入生产车间，参观骨瓷生产流水线，

了解了骨质瓷的生产工艺流程，对于此工艺的学习，使我们对一线的工作有了比较全面地了解，接触到了以前从未接触过的全新领域，增加了对骨质瓷行业的了解，也为今后参加工作后，如何能够更好、更快地了解，适应一线的工作打下了良好的基础。

随着中国加入世界贸易组织以及越来越多的企业进入国际市场，社会对外经贸从业人员的需求不断的发展，这给广大国际贸易专业毕业生求职者创造了良好的就业机会。不同国家之间进行跨国界商品买卖，由于进行交易的双方属于两个不同的国家或地区，因此从事这种商业活动比国内更为复杂、困难，因而也更具有挑战性。从事国际商务活动，尤其是国际间货物买卖，而这种工作的最大特点就是要求商务人员在掌握基本知识的同时，必须具有很强的实践能力，即贸易实际操作能力。而现代的国际商务活动，对从业人员的知识结构、实践能力和基本素质提出了更高要求，因此我们也面临着更大的挑战。我们在校大学生必须不断的提高自己以适应新的形式。我们通过对__公司的调查和对相关人员的提问，了解了__公司的贸易流程。

1、__公司的贸易流程：

__骨质瓷公司产品主要出口到欧美日等发达国家，通过参加各种展会与客户洽谈，吸引客户来厂参观，客户确认生产能力，管理水平和质量情况以后，然后在确认样品，商讨价格，付款方式，交货期，包装，运输，最后正式订合同，外贸业务员再制定生产排产单交给生产计划部门，由其安排生产，在生产中由质量监督部门负责产品质量监督 and 不合格产品控制，业务人员这时要把握好生产进度的情况，并及时的和客户进行沟通和交流，了解客户的问题和意见，在90%的产品生产出来以后，业务人员制作报检单据，并交给公司报检员报检，取得换证凭条等一系列手续，以后，待货齐全后，由船务人员租船订舱，并安排装柜，制作报关单据，运到指定港口，由公司报关员报关，发运，并取得相关单据，最后取得

并确认水单，出口收汇核销，取得退税。到此，贸易基本完成。其中要注意的是在客户签订合同以后，财务人员确认定金，信用证付款方式下要催证，审证，改证，无误后方安排生产。

2、由特殊推广到普遍，我们可以得到进出口公司的一般贸易流程：

(1)、了解市场概况。要想在激烈的市场中生存就必须能够迅速把握市场动态，了解最新市场供需情况。锁定了目标市场，接下来就是寻找交易对象。

(2)、同业务伙伴建立业务关系。

(3)、询盘、发盘、还盘、接收。

(4)、外销合同的签订。合同的起草是一项重要的、细致的工作，起草一份合同必须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送出关外，必须正确填写各类单据，这其中有报验单，商业__，装箱单，核销单，报关单，汇票，一般产地证明等等。

(6)、后期工作。单据填写完成后随后的工作是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。

由以上可以看出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，从而损害交易双方当事人或其中一方的经济利益，并有可能引起法律上的纠纷。因此我们将来在做贸易的过程中，一定要做到不遗不漏，认

真心细，避免造成不必要的损失，这就要求我们必须具备做贸易的基本素质。

二、实习过程中得到的认识和体会：做贸易要具备的素质

以上提到国际贸易的中间环节多而且复杂，一不小心就会出岔子，因此我们要摆正心态，热爱外贸工作，养成认真细心的好习惯，不懂就问，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。因此，我们一定要专业的知识和为对方着想意识，多站在客户的角度思考，这样就能在质量与服务上让客户得到更多的满意，外贸作为一门服务性行业要求我们在对待客户是表现更多的热情，更多的耐心这样才能做到利益最大化。做贸易还要有一种竞争观念，现代社会竞争激烈，做外贸竞争越发激烈，同时做外贸也只允许赢，面对激烈的竞争要打造自己的特色吸引外商的眼球，同时还必须有细腻的心思，敏捷的观察力，这样才不会在大浪淘沙中沉没。摆正心态和换位思考王总经理在讲座中多次提到并强调过。

另外，对于我们的竞争对手我们也要有所熟悉，在经济高速发展的今天，竞争的激烈程度也日趋白热化，同行业之间既要有竞争也要有合作，竞争越激烈的行业越能意识到双方的共存关系，而且人们越来越重视合作，重视信誉和共同利益，意识到只有开展广泛的合作关系才能能在市场中生存，才能求的共赢。