

2023年贸易讲座心得体会(大全5篇)

每个人都有自己独特的心得体会，它们可以是对成功的总结，也可以是对失败的反思，更可以是对人生的思考和感悟。优质的心得体会该怎么样去写呢？以下我给大家整理了一些优质的心得体会范文，希望对大家能够有所帮助。

贸易讲座心得体会篇一

我们先从普通的贸易战谈起。北京时间2018年3月23日，特朗普签署总统备忘录，将对中国进口的商品大规模征收关税，并限制中国企业对美投资并购，7小时后，中国宣布反制措施。一场贸易战火点燃，中美贸易战似乎要一触即发。

2017年，后西方、后现代、后真相的说法开始流行。由于2008年经济危机，各国都在重新思考自己的政治经济体制，看到中国的高速高质量发展，西方世界大都在怀疑自己之前的经济发展模式，到底哪里出问题了？社会主义的中国为何发展如此之快？为什么我们的经济竞争力正在逐渐下降？他们开始慌了，西方世界极右势力的人上台，想要发展经济提升国力，想要学习中国并跟中国搞好关系？一方面又排挤贬低中国？矛盾体诞生了，纠结体诞生了。

从最初，他们所建立的国际政治经济秩序，对于中国有很多的限制和障碍，但是通过我们自身艰难的多次改革，逐渐适应了这套体系，随之，有了今天强大的中国，gdp排名跃升全球第二。但是，他们却发现，自己在这套体系下，经济实力正走下坡路，反而不适应自己建立的体系，开始嚷着反对现有的政治经济体系，让人可笑。

此次谈对中美贸易战实质的认识，打算从以下五个方面说起：经济、军事、政治、综合国力、国际影响力或话语权。

贸易战首先较量的是一个国家的经济实力。此次贸易战从关税之战开始逐渐走向高科技。美国作为全球老大，经济实力雄厚，科技科研力量强大，拥有世界上先进的技术与设备。老特上台后，作为一位商人出身的总统，喜欢用商人的思维去考虑事情。“我”想提升经济，为企业发展注入活力，那么“我”要给企业减税（做得没错），但是减税后有一个问题，政府的债务会继续快速增加，好，那“我”去收税，收税又不能收企业的税，那“我”去收关税，收其他国家的税，让他们拿点钱来帮助美国发展，可以说，特朗普先生的逻辑没错，但是话说回来，进入到21世纪，经济全球化被高度认可，美国的这种做法不得人心，破坏了现有的贸易体系，各个国家有自己的发展理念，不想去给这“昔日的大哥”买单。可以说特朗普商人的性格很大程度上影响了他的言行，让大家觉得特不靠谱。

中国作为世界的二哥，坐第二把交椅，处在一个中间的位置，虽然我们经济一直在稳步发展，但是和“带头大哥”还是有一定差距的，他如果想要“欺负”一个国家，首先会先从老二开始，因此，他挑起全球贸易战，但最终矛头还是指向了中国，拿中国开刀，给中国制造发展障碍，他以为这样会让中国“乖乖”买单，然而他错了，今日的中国已不是那个任人欺负的中国，我们经过几十年的发展，具备了相当的经济实力，能够向美国不公平、指向单一的贸易战说“奉陪到底”。从一件小事来看，1996年，美国单方面宣布对话贸易报复措施，当时任外交部发言人的崔天凯在记者会上作出回应：中美知识产权分歧只能平等协商解决，对抗绝对没有出路。当年语调悲壮的“平等协商解决”到22年后的今天中国驻美国大使的崔天凯说出“奉陪到底”，已经是另外一番语气，历史巧合，而背后却是中国经济几十年的艰难改革与发展。

贸易战的磋商进行了一次又一次，从首次来华所谓“坦诚、高效、富有建设性”的无获磋商，到5月17日在华盛顿举行的新一轮中美经贸磋商，当时还是一场积极、建设性、务实、

富有成果的对话；之后我们都因所谓的“中美停止贸易战”而短暂舒一口气，但是，事情并没有结束，6月15日，美国依旧按时宣布：将对价值500亿美元的中国商品征收25%的关税。其实，我们并不感到意外，反而都在意料之中，纵观近三个月以来的贸易战喊话“盛况”，我们看到的是美国的“变”与中国的“不变”，我们不变的是不打贸易战的初心，毕竟贸易战没有赢家，平等互利的经贸关系才是中美关系的“压舱石”。然而事情并不向我们所期望的方向去发展。可以说，在当下这个发展阶段，中美之间的贸易战是一个不可避免的话题，中美之间面临着国际影响力、国际市场主导权的争斗，而贸易战恰恰就是除军事选项外最合适的一种压制中国的方式。

美国之所以挑起贸易战压制中国，也出于对日益强大的中国的忌惮。中国已经今非昔比，高科技领域正追平美国，抑或某些方面已经领跑世界，美国感受到了威胁的存在。此次贸易战中，也将“美国大棒”指向了中国高科技公司——中兴，中兴公司前段时间以5g技术领跑世界而引人注目，向来“世界第一”的美国，在高科技领域受到了未有的压力感，要出手来压制中国，压制中国技术与中国公司，但是，不可争辩的一个事实是，以中兴为代表的高科技公司，芯片依然多依赖于美国公司。谈到高科技，也要谈一下前段时间，美国政府缩短了部分中国留学生的签证有效期，尤其是攻读理学或者研究方向为高科技的人才，他们在美国的求学生涯被美国逐步限制，种种情况，既说明了现在的中国正从原有的中国制造，通过技术学习与革新走向了创造，同时也说明了，美国虽占据有先前发展所带来的优势，但创新力度，科研力度正在被中国追赶或是赶超，凸出的是美国人的焦虑与不安。

贸易战从6月15日开始，算是暂时“告一段落”了，对于美国的反复无常，我们已经无感。在美国宣布征税清单之后，我们以最快的速度进行了反击，立即出台了同等规模、同等力度的征税措施。我们国家快速的反击，展示出了我们奉陪到底的决心，我们不能输也不会输，那，老特，我们走着瞧！

贸易战从来不只是贸易战那么简单，打贸易战，其背后也是两个国家之间政治及军事的较量。特朗普政府在跟中国打贸易战的同时，也不断拿朝鲜半岛、印度、以及中国的核心利益——台湾来找事儿。《美台互访法案》的通过，其实直接接触到了中美之间的外交红线，如果在毛主席执政时期，完全可以与美国断交，但是，在21世纪，全球关系中最重要的重要的双边关系就是中美关系，中美关系的稳定发展有助于世界发展。

特朗普政府一直在拿台湾作为威胁大陆的一个政治手段，不停地加强美台之间的互动，他们以为能够牵制中国，可是，今日的中国已非90年代的中国，我们也在一直地操兵演练，不断地模拟，说不定，某一天早上我们醒来的时候，会看到早间新闻：解放军已经入驻台湾，台湾正式成为中国的一个省份！

当特朗普们不停地在拿台湾说事儿的时候，我们也在不断加强对台湾的管控，从台湾所谓的“邦交国”到各国航空公司关于台湾地区的称谓，可以说，我们对“不听话”的台湾在其外部不断地对其施压。台湾问题始终是中国的内政，外国进行干涉的后果将会自食。

提到朝鲜半岛问题，这是美国在亚太地区遏制中国的手段之一，朝鲜与美国一直处在一种敌对关系之中，美国不断地制裁朝鲜，恐吓威胁朝鲜，其目的也是在中国周边制造不安定因素。然而，事情并没有朝着美国的预期方向进行，冬奥会的举行，给朝鲜半岛降了温，韩国朝鲜共同举半岛旗入场，韩朝关系有了缓和。随之，金正恩与文在寅在板门店有了“历史性的握手”。随着韩朝之间关系的不断升温，朝美关系也不断地放出积极信号，5月份，白宫宣布：将会于6月12日在新加坡举行美朝领导人会晤，这可以称得上是历史性会晤，当然由于美方的“不靠谱”，中间有所波折，但是最终结果是好的。值得一提的是，在朝美会晤成功举行的背后，中国发挥了极大的作用，可以说，朝美之间达成的共识，基本上是中国先前提出的方案——朝鲜逐渐弃核，美韩暂停

军演。在两国领导人会晤之前，朝鲜领导人也不断地对中国进行访问，寻求中国的建议与帮助，中国派专机载朝鲜领导人前去新加坡参加会晤，足以看出中国对这场会晤的“重视”。现在，美国想拿朝鲜来说事儿，来给中国找事儿，已经是没有可能了，美国的态度与做法，全世界已经看到，朝鲜炸毁核试验场，同意逐步弃核，国际社会也看到了朝鲜积极的态度，美国再想生事，已经没有足够的理由了，可以说，中国把朝鲜问题解决了，美国想在中国东北部生事的计划已经破灭了。

如果说美国可以借印度来生事，去年是可以的，洞朗事件在一定时间内，大大影响了中印关系，使中印关系达到冰点，然而在今年，美国一再想拿印度来牵制中国，并没有达到其想要的结果。中印毕竟是邻国，中印之间的利益大于分歧，中国在发展的同时，印度也会得利，站在印度的角度考虑事情，虽然跟美国关系好，但是中国作为邻邦，美国在西部，他也不得不去好好考量印中关系，毕竟经济发展才是一个国家最先考虑的事情，于是，上合峰会的成功召开，更进一步巩固了中印之间友好合作，共同发展的关系，如此，美国又失策了。

日本作为美国的盟友，虽然一定时期内，可以拿他来牵制中国，但是在全球贸易战的背景下，美国连自己的盟友都不放过，那么，日本会因为盟友关系而不顾本国的经济发展？答案是否定的，李克强总理出访日本，在经济领域与日本达成共识，说不定在未来将会有“中日韩自贸区”的出现。地缘政治，经济因素将会把亚洲团结起来，将亚洲经济推向繁荣，与此相对应的则是欧盟，欧洲市场的衰败，随着发展，亚洲与欧洲撕裂，亚洲经济将会达到最高点。

面对中国的崛起，美国所展现出的担忧，我们可以“理解”，美国一直想要牵制中国，遏制中国，保住其“全球老大”的位置，现在也不得不拿唯一筹码——台湾，来搞事情，但是，我们立场坚定地告诉他们：台湾问题，我们的内政，我们的

军机在台湾上空拥有航空自由权，我们可以去绕飞；我们的航母、各类军舰在东部海域、南海海域拥有航行自由权，但是，你的军舰想要跟台湾互停，好，你试试看，我们走着瞧！

中美之间已不再是普通的贸易战，而是“全面的战争”。中美之间的贸易战将会一直持续一段时间，出于对国家利益的考量，中美之间将会不断地出台各种措施，就2018年来说，扩大内需可能是今年的“胜负手”，美国征收我们关税，那我们增大产品自销力度，中国作为一个工业体系完备的国家，只要我们扩大内需的同时，和排队等待与中国做贸易的部分替代国合作，对于这场贸易战就可以态度坚决地打下去，我们拥有日益增长的经济实力，强大的抗打击能力和反制能力。我们从外交部、大使馆，以及商务部的反应，可以看出我们国家对这场贸易战早已经做足了功课，从外交到经济、到政治、军事，无论美方采取怎样的举措，我们都早已准备了相应的预案。当我们打到某一个国家撑不下去，这场没有硝烟的战争才会结束。

我们仔细去想想，其实也可以理解美国，世界的体制是由美国来制定，建设的，但是我们中国在这个体制下过得如鱼得水，而美国过得却有些恶心、不适应，他的反应也算是“正常表现”，但是，我们不可忽略的则是，中国在这个过程中，付出了很大的代价，我们进行了多次艰难的改革，才走到今天这一步。

说到国家利益，我们不得不提的是6月初举行的“g6+1”领导人峰会，这场峰会本来是世界几个有较大话语权的西方发达国家商量利于七国的各项政策措施，探讨携手发展的重要峰会，但是，今年的峰会却在乱中收场，老特的上台，加大了美国与其他西方国家关系的不稳定性，也意味着特朗普与盟友之间关系的进一步“破裂”。本来七个国家在美国的牵头下，可以好好商量些事情，但是这届峰会，气氛从筹备阶段就不融洽，美国的关税大棒也挥向了西方盟友们，g6盟友们慌了神儿，跳了起来，最终峰会的联合公报泡了汤，g7峰会硬是

在特朗普的操作下变成了g6+1峰会。援引法国总统马克龙的一句话：“我们不介意签署六国协议，因为这六国代表价值观念，代表市场经济，代表国际力量”。可见，老特的“不合群”正在将美国与国际社会割离，这次峰会也被戏称为《最后的晚餐》。

最后，总结来说，回到起点，贸易战不只是普通贸易战那么简单，它是一场政治博弈，军事较量以及国家利益或综合国力、国际影响力的角逐，也是对现有国际政治经济秩序的冲击。

其实，我们可以看出，美国所提出、所想要的公平贸易，其本质上就是只对美国有利就好。但是在经济全球化高度发展的今天，美国将会与众多国家在贸易问题上为敌。在该问题上，美国就像一头闯入瓷器店的公牛，肆意妄为，践踏规则，挑战并破坏全球经济体系。我们相信也会乐见，在不久的将来，中国将会作为国际政治经济秩序的有力维护者和引领者，提供“中国方案”，带动全球经济发展，我们会通过“一带一路”、“亚投行”以及与许多国家良好的“战略合作伙伴关系”营造一个积极的合作氛围，在几十年之后，重新回到领导者的地位！

贸易讲座心得体会篇二

随着信息技术的高速发展，我国的市场经济也飞速发展起来。经济全球化的脚步快速发展，也带动了我国经济的发展，经济的繁荣使我国与国际市场的距离越来越近，各国之间的贸易往来也越来越频繁，国际贸易发展的越来越快，对国际贸易方面的人才需求也越来越大，为了适应当前的发展形势，使我们快速地与国际接轨，使我国的经济在市场上占据更多的市场份额。我们国家也越来越重视培养国际贸易方面的人才，而我们作为国际贸易相关专业的学生，对这方面知识的了解也显得必要，因此，我们网络营销专业这个学期开设了国际贸易实务这门课程，为了使我们通过一个学期的学习使

我们的理论知识和实践联系起来，学校特为我们安排了为期五天的国际贸易实训。

二、目的

为提高我们对常用的外贸业务单证，识别和加强单证业务操作能力的训练而汇编。让我们进行较系统的外贸业务综合技能训练，采取仿真模拟实际业务流程，一环套地进行业务操作训练，为以后从事实际的外贸工作，实现零距离上岗作业打下坚实的基础。

三、实训内容及过程

1、综合实训的组织与要求

本次实训动员，将我们模拟为交易的买卖双方，每2人为一方，4人为一组。让我们以一个实际的业务员、经理等身份进入角色，按业务的工作程序，操作技能规范，完成一系列的训练活动。我们是广州飞跃公司，是做为卖方，出口的是绒毛玩具熊。买方则是英国伦敦的一家dingdong公司。

2、制定出口经营方案

在出口贸易业务中，对外贸易谈判的准备工作是不可忽视的。我方通过对国外玩具熊市场进行调查研究，选择适销的目标市场和客户是英国伦敦的dingdong公司。根据交易的标的、市场行情等因素确定价格、数量、品质、交货期等条款，制定出口商品经营方案。然后据市场行情、价格水平、供求关系、有关经济政策、出口的各项费用进行成本核算，拟订了一份cif报价策略。

3、模拟谈判，磋商交易

我们是通过询盘、发盘、还盘、接受这四个环节来进行模拟

谈判、磋商交易条款的。我们这组根据正确的信函格式，撰写了买卖双方交易中询盘、发盘、还盘和接受的四封商业信函。我方根据买方发过来的询盘信函，作出了相应的发盘，在收到了我方的发盘时，买方又对其进行了还盘，根据还盘进行最后磋商我方接受了买方的要求。这四个环节是我们在日常买卖当中讨价还价的过程，而在国际贸易当中则用了这四个专业术语来定义。

4、合同条款的签定和单证的签定

在整个贸易当中我们买卖双方总共签订了11份各种条款。首先，我们签订的是销售合同，合同是一个法律文件，一旦签订对买卖双方均有约束力。接着我方填写了出口商品检验申请书、进出口货物代理报关委托书、海关出口货物报关单等公务证书，并且填写了装箱单、装船通知、中国人民保险公司货物运输保险单、商业发票等商务单证。合同中的条款必须和内容是一致的，防止出现错列，漏列等问题。在填写单证时要特别的细心，注意日期是不容许有半点的差错。

四、实训心得

在这一周的国际贸易实训当中，在老师的指导下，在同学们的帮助和自己的努力下，我把老师交给我们的实训任务圆满完成了。在实训的过程中，我对国际贸易的一些基本的知识有了更深刻的了解，通过实训，我对进出口贸易交易前的准备，经营方案的制定，模拟谈判磋商交易，拟定合同单证，一些基本的操作从开始的一无所知到现在能够应用到实检中，特别是在对外贸易中采用哪种贸易术语，签哪种单证可以降低风险和费用都有了一定的认识。也明白了，平时努力学习对理论知识是很有必要的，如果平时什么都没学的话，那么操作起来根本就无法适从。还有就是有时候深奥的理论在实际操作当中却是很简单的，这会让我们增加对这门学科的兴趣。通过实训，我觉得自己对国际知识的了解还是很少的，希望自己以后有机会多学习一些相关方面的知识。同时，我

也希望学校在以后我们的学习中，那些操作性比较强的课程能结合教材多开展一些实训，那样将会更有助于我们对知识的理解和掌握。

贸易讲座心得体会篇三

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的意思，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市场中生存，才能求的共赢。

贸易讲座心得体会篇四

一、通过参观调查进出口企业熟悉国贸业务的业务流程

实习中我们来到唐山市隆达骨质瓷公司，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，唐山隆达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，隆达公司已成为亚洲最大的骨质瓷生产企业。公司位于河北省唐山市银河路，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20xx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。我们通过对隆达公司的调查和对相关人员的提问，了解了隆达公司的贸易流程。

1、隆达公司的贸易流程：

隆达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和不合格产品控制，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市场中生存，才能求的共赢。

(1) 加强锻炼，铸就强健的体魄。搞外贸要求必须能吃苦，不光是身体上，同时心理上，精神上也要能吃苦。

(2) 熟练掌握好本专业的知识。专业知识是我们从事和进行外贸工作的基础，外贸工作的高风险要求我们必须熟练地掌握

好专业知识。书到用时方恨少，因此，平时一定要多多学习，努力积累。

(3)加强英语的学习。英语作为世界语言，是我们跟客户进行交流的桥梁，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，因此必须掌握好英语这门语言工具，否则将无法与客户进行顺利沟通，无法沟通和交流，贸易又从何说起呢。另外还要加强商务书信以及外贸函电的写作能力，公司之间的订单及沟通，很大部分也通过传真□e-mail等形式完成，我们也要加强这方面的操作能力。

(4)加强社会实践。通过实习我发现外贸这专业是门实践性很强的专业，它不光要求我们有扎实的专业理论知识而且必须具有很强的实际操作能力，因此在以后的学习生活中还必须加强社会实践，培养自己的动手能力来适应专业的要求。

(5)加强各方面素质的提高。国际贸易实务是一门综合性的学科，与其他课程内容紧密相联。应该将各门知识综合运用。比如讲到商品的品质、数量和包装内容时就应去了解商品学科的知识；讲到商品的价格时，就应去了解价格学、国际金融及货币银行学的内容；讲到国际货物运输、保险内容时，就应去了解运输学、保险学科的内容；讲到争议、违约、索赔、不可抗力等内容时，就应去了解有关法律的知识等等；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，对外代表的是国家形象，因此还要必须加强自己各方面的素质修养，如社交礼仪等。

贸易讲座心得体会篇五

为了进一步了解自己所学的专业知识，能够灵活运用自己所学习的理论知识，提高实际操作能力，同时为毕业就业铺垫。

1. 在模拟实习阶段初步了解国际贸易实务流程的各个过程。

2. 结合书本理论知识，在仿真模拟中巩固专业知识掌握，加强对未来外贸业务员的能力和培养和锻炼。

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重要性。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。

随着世界经济的纵深发展，以及去年由美国次贷危机引起的全球性金融危机，社会对外经贸从业人员的需求不断的发展。这给广大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和服务的买卖。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。我们必须不断的提高自己以适应新的形式。

在这里我非常感谢我的指导老师在这段时间的对我的耐心指导，对于报关单的审核和出口报关手续，以及还盘函信用证修改磋商函的写作，在老师的悉心教导下得到了提高。我将努力学习，不断加强自身理论与实际操作能力的提高，为发展为我们的国际贸易事业垫好扎实基础。