

国际商务报告书 国际商务实习报告(通用5篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

国际商务报告书篇一

继暑假在外贸公司实习之后，学期一开始，又进行了一次国际商务模拟实习。虽然都是国际商务方面的实习，但是相比较暑假实习，这次课程实习多了自主性、实践性和自己承担经营后果等几方面特点，对于毕业生来说，是非常有意义的一门课。这次的实习是在机房利用一款系统软件simtrade进行的，全真模拟国际商务的各个环节。正如系统中实习要求所说，实习是专业教育的一个重要实践性教育环节，也给学生提供了一个走入社会、认识社会、认识自己、评估自己的机会，通过实习熟悉外贸实务的具体操作，能够增强感性认识和社会适应能力，进一步巩固、深化已学过的理论知识，提高综合运用所学知识发现问题、解决问题的能力。

实习中，我们需要利用 simtrade 提供的各项资源，首先做好交易前的准备工作，即运用网络资源宣传企业及产品，使用邮件系统进行业务磋商，确定不同贸易术语在海运、保险方面的差异。随后在询盘、发盘、还盘、接受环节的磋商过程中，灵活使用贸易术语 (cif□cfr□fob) 与结算方式 (l/c□t/t□d/p□d/a)□正确核算成本、费用与利润，以争取较好的成交价格。接下来，根据磋商内容，正确使用贸易术语与结算方式签订外销合同。交替使用四种主要结算方式 (l/c□t/t□d/p□d/a) 进行进出口。根据磋商内容做好备货工作，正确签订国内买卖合同。正确判断市场走向，做好库存管理。正确填写各种单

据（包括出口业务中的报检、报关、议付单据，进口业务中的信用证开证申请）。在保证步骤下，学会合理利用各种方式控制成本以达到利润最大化的思路。

实习课程期间系统会进行自动评分，评分标准包括基本资料、单据制作、财务状况、库存状况、供求信息、邮件管理、业务能力等七项，因此我们在做业务时，需要找不同的交易对象，买卖不同的产品，另外要保证4种成交方式和3种价格术语均有使用，搭配多样，也就是说每个人的进口出口都至少需要完成四笔交易。

经过两个星期的上机操作，我从一开始的不熟练和害怕失误逐渐过渡到操作

熟练，交易迅速。合同的签订越来越多，预算表的计算越来越准确，表单的填写越来越快而无误，每单交易的盈利越来越趋于平稳增长。到第二周周末，总共完成了9单出口，11单进口，8单工厂生产，综合使用了四种成交方式和三种价格术语。出口商、进口商、工厂、出口地银行、进口地银行五个账户均为盈利。综合下来，系统评分取得了较好的成绩。

这次的模拟实习最大的收获是使我对国际商务流程有了最直接的了解。首先不论是进出口还是作为供应商，签订合同之前都需要谨慎思考价格，与交易对象进行磋商，不能盲目定价，随口预估，需要进行明确的计算，将各种因素和成本考虑进去。同时，不能因为想要自己获得最大利益而故意伤害他人的利益，以诚待人，才能使贸易进行得顺利长久。其次，签订合同时，要谨慎细致，将合同上的各项条款与原先谈判时所确定的条款一一对照，若有不符，则必须修改，以避免争议，一旦签订合同后再想反悔修改，则会造成违约或损失。

合同签订后，除了在fob情况下需进口商先制定船公司，通常都是由出口商先进行操作。出口商需要注意，虽然先确定工厂采购成本，但却必须先签订外销合同，才能签订国内购销

合同并且采购付款，以防止库存积压却未能外销造成损失。采购货物完成后，出口商需要填写货物出运委托书，洽订舱位；填写报检单、商业发票、装箱单，进行出口报检，当然，是否需要报检这一环节取决于商品的种类；填写产地证明书，到相关检验机构申请证明书的开立。以上这些，平常学习中都有所涉及，而接下来，出口商需要申领并填写核销单，到海关办理核销单的口岸备案，则是之前我所不了解的，经过几份核销单的填写与后来核销手续的操作，对这一环节有了一定的认识。海关备案后，就是我们所熟知的报关单的填写和申请报关了。在此之后，货物出运，领取提单，出口商填写装船通知并送给进口商。至此，出口商的工作告一段落，当然，如果是cif价格，则在原产地证明之后出口商需要按合同要求进行投保。

进口商收取装船通知后，就可以根据不同的支付方式进行付款或承兑等工作，然后收取单据，换提货单，继而进行进口货物报检，进口报关，最后核销并销货。进口商就可以结单并查看财务情况及预算表的正确度了。而出口商收汇后进行核销、退税等手续后，一整单进出口业务也就结束了。

除了流程的熟悉外，我在实习过程中学会了计算成本与利润，进行价格的磋商，在长远经营的基础上争取利润最大化。并且了解到进出口商品的成本不仅仅在于采购成本，有时候运费、保险费、关税、消费税、增值税等费用也会是决定最终盈利或亏损的重要因素。

虽然最后系统评分成绩尚可，但在实习期间也确实遇到过一些困难，犯了一些错误。

最初的几单进出口中，对于预算表的计算总是会出错，尤其是运费与保险费这两项。有过将港口价格当成人民币计费，有过体积运费按千克计算，有用过fob价格计算保险费，最终在仔细阅读系统help之后才更改至正确。在做过几单交易后，却发现等级上升较慢，看了系统通知才知道，邮件发的太少，

广告信息发布太少，这些都会影响分数。刚开始不能理解，仔细思考才明白，既然是模拟现实，又怎么会有两个公司未经过任何途径就能够签订合同呢。因此在之后的交易中，总会发布一两条广告，与交易对象用邮件进行沟通磋商。

在进行过一周的实习后，交易过程中风险加大，时不时就会有货物受损、被偷等情况发生。一开始，大家遇到这种情况都比较慌乱，害怕自己亏损一大笔，在找保险公司索赔后发现，只要正常投保，买了相应保险，虽然不能够像正常销货那样赚，却也基本不会亏损。之后的一周中，大家一改之前为了省钱少买保险的做法，纷纷加大保险力度，以防货物不能正常到港。当然，也有一些同学为了防止亏损，选择做小笔金额的交易，虽然这样能减少万一亏损后损失的金额，但却不会影响损失的概率，而单位成本往往上升，反而会降低效益。

还有一个普遍为出现的问题就是金额不足了。有的同学是因为亏损了太多单子金额不足，有的同学是因为想做一笔大单子，而金额不够采购费用。这个时候，第一个选择就是向银行贷款。因为系统设置中，大家都有自己的进出口地银行，向银行贷款较为方便。当然，这么做的缺点就是，贷款额度不超过5000000人民币，对于一些同学来说是不够的。这时候，还有另一项选择，就是向其他人借款，虽然这种借款一般不计利息，但汇款的手续费却也是不低的。这两种方式我都采用过，做了几笔大的交易，最终销货或收取进口商的货款后都能够及时还款并获取盈利。从中不难看出，短期拆借与流动资金的重要性。

另外，经过这次实习可以看出，不管之前一些课程学习得再好，都需要进行实践的训练。知道各种价格术语的意义，却会算错运费、保险费；知道需要报关，却会填错报关单；知道需要缴税，却会漏算少算消费税。因此，所有的知识，只有当运用到实践时才能真正掌握。而在实践中，作为一个业务员，需要对商品有充分了解，了解其成本、检验标准、体

积、重量、缴税要求、包装条件、目前市场销售状况等等，才能够与交易对象进行顺利有效的磋商；而作为单证员，则需要谨慎细致，不仅要做到每一份单证的正确，还要保证单单相符，单证相符，单货相符，才能有效降低贸易争议和损失出现的可能性。

虽然实习所用模拟交易系统已经非常拟真，但还有一些可以完善的地方。首先，可以将仅有海运增加到包涵陆运、空运，并涵盖cip□cpt等价格术语，增加学生对其他几种方式的了解。当然，这样一来会增加出一系列的单位、表单等数据，可以先定某国与某国之间只能用海运，与某国之间只能用陆运，减少交错程度。第二，可以增加寄送样品等环节，增加拟真程度。这样一来，会增加成本计算的难度，增加贸易难度。第三，系统中□l/c支付方式下，信用证一旦开立，难以修改，与现实不符。最后，虽然系统有运输风险的设置，却没有考虑其他环节的风险以及进口商不能完全销货的可能性，降低了交易难度。

由此可见，系统能够用来锻炼我们的实际操作能力，但在系统中经营良好仍不能代表在现实交易中就能够经营完善。现实中有更多的未知因素及可能出现的状况。今后，我们需要进行更多的实践练习与实习体验，在真正接触贸易工作前积累经验，以便更快地融入我们将来的工作。

国际商务报告书篇二

第一段：引言（120字）

作为国际贸易专业的学生，我有幸参加了一次国际商务实习，这是我学习和成长的宝贵机会。通过实习，我接触到了真实的商业环境，学习到了许多课堂上无法获得的知识 and 经验。在这次实习中，我亲身体会了跨文化交流和国际贸易的细节，尤其是商务谈判和供应链管理方面的重要性。实习报告心得体会中，我将分享我在实习过程中所学习到的一些重要的经验

和思考。

第二段：跨文化交流的重要性（240字）

在国际商务领域，跨文化交流是十分重要的。我在实习过程中明显感受到了不同文化之间的差异。我们公司来自多个国家的员工，每个人有不同的价值观和沟通方式。这给商务合作带来了一定的挑战，但同时也提醒我要更加注重细节和尊重他人。在跨文化交流中，尊重对方的文化背景和习俗至关重要，这有助于建立良好的合作关系。此外，了解对方的沟通方式和商务礼仪是成功谈判的关键。通过参加国际商务实习，我意识到跨文化交流对于成功的商务活动非常重要。

第三段：商务谈判的重要性（240字）

商务谈判是国际商务中的关键环节。通过实习，我亲身参与了多个商务谈判过程，并意识到了谈判的复杂性和艰巨性。在商务谈判中，我学到了灵活性和耐心的重要性，需要根据不同的情境和需求做出相应的反应。另外，我也明白了准备工作的重要性。在谈判前，我们需要了解对方的需求和底线，同时自己也需要有明确的目标和策略。除此之外，良好的沟通和表达能力也是成功商务谈判的关键。通过实习，我学到了如何在商务谈判中运用这些技巧，使得谈判过程更加顺利、有效。

第四段：供应链管理的重要性（240字）

供应链管理是国际商务中一个重要的环节。在实习中，我亲身参与了公司的供应链管理流程，了解到了其重要性和复杂性。供应链管理涉及到从原材料采购到产品交付的整个过程，需要细致耐心地进行规划和执行。一个好的供应链管理可以提供高质量的产品和快速的交货，从而增加公司在市场中的竞争力。通过实习，我学到了如何管理和协调供应链，以及如何解决在供应链中可能出现的问题。这些经验将对我未

来在国际商务领域的发展产生积极的影响。

第五段：结论（360字）

通过这次国际商务实习，我不仅学到了许多知识和技能，还发现了自己的不足之处。我意识到要在国际商务领域取得成功，不仅需要丰富的专业知识，还需要提升自己的跨文化交流、商务谈判和供应链管理的能力。因此，我将把实习中所学到的经验和技巧应用到日后的学习和工作中，努力成为一名出色的国际商务人员。同时，我也希望通过不断的学习和实践，进一步完善自己，并取得更加优秀的成果。

总之，国际商务实习报告心得体会让我深刻领悟到了跨文化交流、商务谈判和供应链管理等的重要性。这次实习让我更加坚定了自己走向国际商务领域的决心，同时也为我今后的学习和发展提供了宝贵的经验和启示。

国际商务报告书篇三

随着全球化的不断发展，国际商务合作的重要性日益凸显。为了更好地适应全球化发展的需求，学校组织了一次国际商务实习，让我们有机会亲身感受国际商务的实践。在这次实习中，我学到了很多知识，也收获了许多宝贵的经验，下面我将从实习的准备工作、实践过程、团队合作、人际交往以及自我提升等几个方面总结我的心得体会。

首先，实习的准备工作是十分重要的。在实习开始之前，我们需要充分了解目标国家的经济状况、政策法规以及行业情况等基本信息。通过对目标国家的前期调研，对实习的目的和任务有了更深入的认识，不仅帮助我更好地了解实习的背景，还为实习过程中的决策提供了重要的依据。此外，还需要准备相关的商务文化礼仪知识，以及英语口语和写作能力的提升。实习前的准备工作，对于实习的顺利开展起到了重要的作用。

然后，实习的实践过程是我们学到经验的重要途径。在实习中，我被指派到一个跨国公司的商务部门，负责与供应商的合作以及市场开拓。通过实践，我深刻体会到了跨文化交流所带来的挑战。在与外国供应商进行商务谈判时，我始终保持了耐心和友好的态度，遇到难题时及时与同事沟通，积极寻求解决方案。在这个过程中，我学会了如何处理和解决问题，同时也提高了自己的应变能力和沟通能力。

再次，团队合作是实习中不可或缺的一部分。在跨国公司的商务部门，我与来自不同国家的同事们一起工作。每个人都有不同的背景和经验，但我们始终保持团结合作的精神，共同为实习目标努力。在团队合作中，我学到了共享资源、相互协助以及有效沟通的重要性。通过合作，我不仅提高了自己的工作效率，还学到了如何尊重和理解他人的不同观点。团队合作的经验让我更加明白，在国际商务领域中，团队的力量是不可忽视的。

此外，人际交往是实习中必要的技能。在与供应商的联络中，我学会了如何与人建立和谐的关系，以及如何处理和解决冲突。通过善于倾听和交流，我更好地了解了供应商的需求和期望，也更好地让他们理解和信任我代表的公司。这些人际交往的技巧在国际商务中非常重要，它能够帮助我们建立长久的合作关系，提高工作效率。

最后，实习让我不断提升自己。在实习过程中，我发现了自身的不足之处，并积极采取措施进行改进。我参加了相关培训课程，提高自己的专业能力和技能水平。在与外国同事的交流中，我发现他们的思维方式和工作方式与自己有所不同，我主动向他们请教，学习他们的优点并加以借鉴。这种积极的学习态度让我不断成长，为自己的未来打下了坚实的基础。

总的来说，国际商务实习是一次宝贵的经历，通过实践，我深刻体会到了国际商务的复杂性和挑战性，也学到了许多知识和技能。在今后的发展中，我将继续努力提升自己，将所

学所得应用到实际工作中，为国际商务的发展做出自己的贡献。

国际商务报告书篇四

在这一周里我们主要学习了各种单据包括单证、信用证、包装单据、运输单据、报关单据、保险单据等。具体学习进出口单证的基本概念、种类、作用和在国际贸易流程中的重要意义；学习信用证的定义、种类和基本流程；掌握信用证的基本内容，学习审核和修改信用证。掌握包装单据的主要种类，学习缮制商业发票和装箱单。了解租船订舱的具体环节和流程，学习缮制订舱委托书、托运单和提单等运输单据和相关函电。报关单了解报关的概念和具体的报关流程，以及掌握报关所需提交的单据的缮制据。了解国际贸易货物运输中保险的作用、基本的险种和承保范围，学会缮制投保单和保险单或保险证明。

在5月30号到6月3号在我们学校的单证实训室进行了为为期一周的实训，我们在这期间主要学习单证、信用证、包装单据、运输单据、报关单据、保险单据等相关的内容，具体的操作流程。

通过一周的实训，使我对国际贸易的国际商务单证业务流程及操作有了进一步了解和感触，进一步掌握制做单证的基本知识，基本规则和基本技能。使我们了解进出口单证在国际贸易流程中的重要意义；学会审核和修改信用证。学会缮制商业发票和装箱单。学会缮制提单等运输单据。了解报关所需提交的单据的缮制据。学会缮制投保单和保险单或保险证明。学会这些之后能提高我们制作常用外贸易业务单证和熟悉进出口业务一般流程，识别和加强单证业务操作能力的训练而进行的。让我们进行比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，一环套进行业务操作训练，为以后从事实际进出口贸易工作，实现零距离上岗作业打下坚实的基础。

通过一周的实训，使我对国际贸易的国际商务单证业务流程及操作有了进一步了解和感触，进一步掌握制做单证的基本知识，基本规则和基本技能。本次实训，也是一笔珍贵的财富，带给了我们许多快乐。

国际贸易是一个复杂的过程，涉及的部门多、环节多、范围广、手续繁琐，它要求对外贸易的从业人员不仅要熟练地掌握国家对外贸易政策和外贸专业知识，还应加强我们对外贸单证的了解和实际动手能力。

在这次实训中我们所做的单证有：信用证、包装单据、运输单据、报关单据、保险单据等。

和接触到了实际操作方面的知识，让我们能更好地理论去联系实际。在这一周的实务实训当中，在老师的指导下，在同学们的帮助以及自己的努力下，我把老师交给我们的实训任务圆满地完成了。在实训的过程中，我对进出口贸易的一些基本的知识有了更加深刻的了解，通过实训，我对进出口贸易交易前的准备交易过程中的具体流程有了一个清楚的认识，同时也明白了平时努力学习理论知识的重要性以及实际操作的必要性。

单证在外贸业务实施过程中所应用的单据与证书，在国际贸易结算中占据着重要的地位。随着国际贸易的发展，国际贸易货物单据化，商品买卖以单据买卖的形式来实现，买卖双方的货款结算是以单据而非货物为依据，商品的买卖往往表现为单据的买卖，单证制作的好坏直接关系到企业外贸业务的完成和经济效益的实现。一套正确、完整、及时、清晰的单证是能否顺利结汇的关键，需要相关工作人员认真负责、细心耐心地完成。作为一名商务英语的学生，对各种单据的性质、作用、具体内容、缮制注意事项、各有关法律以及国际贸易惯例等都应该有所了解，才能确保在制作单证的时候能顺利结汇。

在做进出口业务时这几种外贸单证是最常见的也是必不可少

的交易双方往往都要以这些单证来确定交易的事宜和顺利完成双方之间的交易。虽然说这几个单证的制作不是很复杂,但是通过在实训时你可以发现这些对人的专业和办事的仔细程度是有很大的要求的。在这整个实训过程中我制作和填写了制货物运输投保单、制海运提单、制商业发票、制汇票。为了防止错列,漏列等问题,在填写这些单证时要特别细心,注意日期是否正确。在做单时是不允许有任何差错的。从本次实训的整个过程中我看到了也深深体会到了做进出口业务严谨。因此,这次实训大大加强了我的实际操作能力。

其中,让我最头痛的无疑是海运提单了。操作之一就是根据合同的信息,如果一个交易是以信用证付款的话,那如果信用证与合同不符,银行是不给予付款的,所以这个步骤在整个操作中是十分关键的,责任是最重大的。因此在审核的时候一定要做到仔细二字,买方、卖方、地址、条款、金额、货物这一项项条款都是不能有一丁点失误的。这类题型要求做到我们平时所谓的“三单相符”分别是:单证相符、单单相符、单同相符。

- 1、黄仙姜老师主要负责教授我们商业发票的制作及填制、装箱单的相关内容。
- 2、方志玉老师负责授课汇票的填制、受益人证明的内容。
- 3、刘莹负责老师授课运输、报关、保险单的填制。

这一周里我们都是先由老师讲授相关的内容,讲完之后做相关的练习,然后上交给老师批改,改完之后再重新做一遍上交,这样我们能清楚的知道我们错在哪并记得更牢。

通过这次实训使我们能够进一步巩固我们前面学过的内容,了解到更多关于外贸的知识及一些外贸工作的操作流程,并且学到了很多外贸相关的单词。将学校里学到的理论、方式方法变成实践。能体验到在学校没有接触的东西,对于部门

职能，原先不了解的通过这次试训之后都有了或多或少的了解。同时通过一周的实训，使我对国际贸易的国际商务单证业务流程及操作有了进一步了解和感触，进一步掌握制做单证的基本知识，基本规则和基本技能。这次的实训是十分顺利的，通过实训让我深入地接触到了实际的操作过程为我们以后就业积累了经验，掌握了很多日后工作所需的基本技能，检验了平时所学习的基础知识，衡量了个人的能力和水平，同时发觉了自身存在的不足和缺点。这于我来说无疑是受益匪浅的。我相信，这次实习让我获得的经验、心得会促进我在下学期的学习甚至未来的学习、工作中寻找到正确的方向和合理的方法。

国际商务报告书篇五

国际商务实习是培养学生实际应用知识、提升专业素质的重要环节，在这段时间里，我通过参与实际商务活动，拓展了自己的眼界，学到了很多实用的知识和技能。以下是我在国际商务实习中的心得体会。

首先，国际商务实习使我更深入了解了国际市场的运作方式。在实习期间，我参与了公司的跨国业务谈判和合作项目，与外国客户进行了商务洽谈，学习了许多国际商务的实践经验。我发现，国际市场的竞争力很大，产品质量、价格、服务等方面需要与其他国际企业进行比较。同时，还要了解不同国家的商业文化和法律法规，以便更好地与他们开展合作。通过实践，我深刻认识到一个企业要在国际市场中取得竞争优势，不仅需要优质的产品，还需要了解并适应目标市场的需求。

其次，国际商务实习提高了我的跨文化交流能力。在与外国客户和同事的交流中，我发现不同国家的人对待问题的方式和思维习惯有所不同。有时候，即使双方都有好意，由于误解或文化差异，也可能产生意外的冲突。在这样的情况下，我学会了更多地倾听他人的观点，尊重不同的文化背景，并

通过灵活的沟通方式寻求共识。这种能力不仅对于开展国际业务，还对于处理国内商务事务也非常重要。

第三，国际商务实习培养了我的团队合作能力。在实习期间，我参与了多个项目组，与队友们一起合作完成了各种任务。在团队合作中，我学会了如何与不同性格和背景的人相处，并不断改进自己的沟通和组织能力。通过与队友们的密切合作，我能够更好地理解和满足他们的需求，相互协作，共同完成任务。我相信，在未来的工作中，这种团队合作的精神将对我产生深远的影响。

第四，国际商务实习加深了我的商业思维和解决问题的能力。在实习期间，我经常面临各种挑战和困难，例如与国际供应商合作出现的问题，市场变化导致销售困难等。通过与同事和领导进行深入的讨论和分析，我学会了如何从多个角度审视问题，制定解决方案，并在艰难的情况下保持冷静。这种思考方式和解决问题的能力将在未来的职业生涯中给我带来巨大的帮助。

最后，国际商务实习让我对自己的未来职业规划有了更明确的认识。通过实践，我深刻认识到了国际商务领域的广阔和机遇。我对这个行业产生了浓厚的兴趣，并决心在未来专注于深耕国际市场，为企业创造更大的价值。我相信这将是一个充满挑战和机遇的领域，我愿意为之付出努力和奋斗。

综上所述，国际商务实习是一段宝贵的经历，让我在实践中学习并提升了很多与国际商务相关的知识和技能。我在这个过程中深入了解了国际市场的运作方式，提高了跨文化交流能力和团队合作能力，培养了商业思维和解决问题的能力，并对自己的未来职业规划有了更明确的认识。我相信，这段实习经历将对我的职业发展产生积极的影响，让我在未来的国际商务工作中能够取得更好的成绩。