

# 国际贸易专业自我鉴定(精选5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？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。

## 国际贸易专业自我鉴定篇一

大学的三年，是一段漫长的蜕变期，刚刚步入大学，可能更多的是憧憬和期望，但是在毕业之际，我想带走的更多是全副武装的“技能”。

在思想上，我积极向党组织靠拢，坚持以一名有优秀的党员标准要求自己，学会奉献，努力服务师生们，深刻明白遵守纪律的重要性，如今我已是个中共预备党员，相信在以后的工作中，“党员”这个特殊的身份会给我带来更强大的精神力量。

在工作上，我积极组织班级的团日活动以及学院的部门活动，一来丰富了大家的课余生活，二来我确实确实感受到团队合作所带来的巨大力量。

在学习上，我摒弃了埋头苦读的死记硬背，尝试着更加有效的学习方法，不仅掌握课堂上的知识，另外也喜欢通过阅读各类书籍来拓展自己的知识面和提升自己的`阅读能力。

在人际交往上，我待人友善，乐于主动帮助他人，尊重他人是我对人处事的第一要诀。经过三年的历练，我也深刻的体会到人际交往也是一种技能，也因此花了很多精力在这上面。

此外，我深知工作中将面临一系列的竞争压力和困难，除了必要的技能，我时常参加体育锻炼，强健体魄，保证自己的身体可以承受更大的压力。

作为一名xx年国际经济与贸易的大学应届毕业生，我想我所拥有的是年轻和知识。年轻也许意味着欠缺经验，但是年轻也意味着热情和活力，我自信能凭自己的优秀特质和学识在毕业以后的工作和生活中克服各种困难，不断实现自我的人生价值和追求的目标，实现自身的价值。

## 国际贸易专业自我鉴定篇二

春去冬来，转眼四年。暮然回首，我的大学并没有像四年前所憧憬的那样走过。在同学们为找工作而忙忙碌碌的时候，把自己当成一件简单的工具推向社会的时候，我沉思，庆幸，随着时光的流逝，大学这个埋没无数人也成就无数人的大炼炉，除了洗去我一身稚气，并没能带走我的天真与豪情，我依然骄傲！

为适应社会发展的需求，我认真学习各种专业知识，主修了市场营销，宏观经济学原理，国际贸易理论与政策，国际贸易实务，金融学[wto知识，外贸实用英语会话，外贸函电，国际金融学，经济学等课程。同时也学会了挖掘自身的潜力，结合工作中的实践，从而逐步提高了自己的学习能力和分析问题的能力以及一定的协调管理安排能力。

“书到用时方恨少，学而知不足”是我学习和工作的动力，通过学习，我不断地改变着自己的学习态度和方法，运用在生活中，使工作效率也有了很大的提高，并通过学习熟悉了进出口的整个流程，并对物流，国际结算有了一定的理论基础。从过去三年的学习中，我体会到：夜大教育不仅仅是我们获得文凭的一种手段，更重要的是培养了我们认真细致，谨慎持久的学习态度以及让我们脚踏实地做事，做人的生活态度和人生理念。

四年来，我遇到了比别人多的挫折与失败，但也取得了相对较多的荣誉，抽屉里一沓证书可以证明。记得四年前的我在公共场合讲话都会脸红、发抖，当了两年半的班长，一年半

团支书，在班上或其它地方发言过无数次，虽然不是演讲，但的确让我变得勇敢了，现在还会紧张，但再也不会脸红、发抖，除非是激动。感觉最成功的一次是给入党介绍人协会介绍自己的入党历程，下面的朋友给了我很多笑声和掌声。我发现对着镜子的练习不是多余的。

热爱运动使我拥有了健康的体魄。中学时代，如果拿不到三好学生称号，那一定是因为体育考试不合格。现在不是了，学校组织的体能测试，我总是排在小组第一；参加篮球比赛我总是身先士卒。乒乓球，羽毛球，桌球，游泳等各类体育活动我都玩的不错。

我很感激我的老师和同学们，他们在教授我知识的同时，也教会我完善我的人格。我很感激。我把每一个同学都当成朋友，用真诚与真心与他们交往，相信他们也是。大学教育不仅仅是我们获得文凭的一种手段，更重要的是培养了我们认真细致，谨慎持久的学习态度以及让我们脚踏实地做事，做人的生活态度和人生理念。当然，同时也提高了我们为人处事，与人交往，承担责任，释放压力的社会经验和能力。大学毕业不是我们追求的终点，而是我们走向新生活，寻求更高发展的新起点，我将运用所学的知识，不断地迎接挑战，更好的完善自己的人生。

## 国际贸易专业自我鉴定篇三

最初我了解了国际贸易的基本工作流程。了解市场概况。一个敏感的市场人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；同业务伙伴建立业务关系；询盘、发盘、还盘、接收。锁定了交易的供应商，开始给对方询价，表明了自己的购买意向，以及询问对方的存货情况和真正的交易价格，希望得到报价。

接下来就开始着手准备订立内销合同。随后通过银行把钱汇

给对方，出口商很快就把商品注入我公司，这样我有了库存，有了可以和进口商交易的商品；外销合同的签订。在软件中，合同都是由出口商起草。系统已经弄好一个范本模版，所以我们只需在相应的项目上添上相应的具体情况就行了。在模拟实习期间我针对实习期间不足之处相应的参查了一些资料以及后来生产实习时询问公司的同事，得出了一些改进以及今后应注意的问题；填写各类单据。

在扮演出口商角色过程中，填写各类单证是我最头疼，也是印象最深刻的一项。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；后期工作。单据填写完成后随后的工作是把fob下还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。这些步骤只需按照系统给出的提示，一步步进行便可。重要的是在单据填写完整，正确的前提下按顺序一步步进行。

这次实习虽然不是去外贸公司真正的深入实务中进行操作，但是软件超仿真的模拟环境让我们真实的感受到国际贸易实务操作过程、步骤、相关单证，给我们在今后的实务操作进行了一次很好的演练，让我们学到了很多东西。

在模拟实习中我共扮演了出口、供应商、工厂、出口地银行、进口地银行五个角色。其中做出口商的时间最长，承担的业务也最多，一共签订内外销合同各十余份，做成内外销生意各近十余份，收获颇丰。现在重点谈出口商的模拟情况和心得。

在本系统中出口商类似于日常生活中中间代理商的角色。出口商首先要在供应商中购买商品，然后卖给有购买意向的进口商。可以说出口商在供应商和进口商中起纽带作用，同时它所要完成的任务也是相当繁重的。

## 国际贸易专业自我鉴定篇四

大学四年是我人生最珍贵的时光。在这四年内，我遵守校纪校规，尊敬师长，团结同学，政治上要求进步；学习目的明确，态度端正，钻研专业知识。学习勤奋刻苦，成绩优秀；班委工作认真负责，关心同学，热爱集体。有奉献精神，诚实守信，热心待人，勇于挑战自我。不足是专业知识需要进一步提高，应该更广泛地扩展知识面。今后我一定发扬刻苦耐劳精神，克服不足，努力工作努力学习，争取更大进步。

大学校园生活和社会实践生活，有渴望、有追求、有成功也有失败，我孜孜不倦，不断地挑战自我，改正错误，弥补不足，充实自己，为实现人生的价值打下坚实的基础。

我热爱自己的专业国际贸易学，还利用课余时间学习国际贸易方面的知识，使我能对经济贸易和工商管理方面的知识和原理由一定的了解。在专业知识方面精益求精，曾获过xx称号，在专业学习和体育运动方面都获得优异成绩。英语、日语，电脑、普通话等方面的等级考试已达标。身为学生的我在修好学业的同时也注重于社会实践。本着学以致用，理论结合实践的原则，努力提高自己的实践能力。

我最大的特点是诚实守信，热心待人，勇于挑战自我，时间观念强，有着良好的生活习惯和正派作风。我崇尚质朴的生活。平易近人待人友好，所以一直以来与人相处甚是融洽。敢于拼搏，刻苦耐劳将伴随我迎接未来新挑战。

我对工作热情，任劳任怨，责任心强，具有良好的组织交际能力，和同学团结一致，注重配合其他学生干部出色完成各项工作，促进了团队沟通与合作，得到了大家的一致好评。

四年的大学生活，使自己的知识水平、思想境界、工作能力等方面都迈上了一个新的台阶。在这即将挥手告别美好大学生活、踏上社会征途的时候，我整军待发，将以炙热的情、

坚定的信心、高度的责任感去迎接新的挑战，攀登新的高峰。

## 国际贸易专业自我鉴定篇五

我们学校组织一次有意义的软件超仿真模拟国际贸易工作挑战活动，抓住一切机会锻炼自己，我积极参与并有了非常丰富的收获。在实践中去感受，体会，理解和运用所学知识。下面就是国际贸易认识实习的自我鉴定。

最初我了解了国际贸易的基本工作流程。了解市场概况。一个敏感的市场人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；同业务伙伴建立业务关系；询盘、发盘、还盘、接收。锁定了交易的供应商，开始给对方发询盘，表明了自己的购买意向，以及询问对方的存货情况和真正的交易价格，希望得到报价。

接下来就开始着手准备订立内销合同。随后通过银行把钱汇给对方，出口商很快就把商品注入我公司，这样我有了库存，有了可以和进口商交易的商品；外销合同的签订。

在软件中，合同都是由出口商起草。系统已经弄好一个范本模版，所以我们只需在相应的项目上添上相应的具体情况就行了。在模拟实习期间我针对实习期间不足之处相应的参查了一些资料以及后来生产实习时询问公司的同事，得出了一些改进以及今后应注意的问题；填写各类单据。

提示，一步步进行便可。重要的是在单据填写完整，正确的前提下按顺序一步步进行。

这次实习虽然不是去外贸公司真正的深入实务中进行操作，但是软件超仿真的模拟环境让我们真实的感受到国际贸易实务操作过程、步骤、相关单证，给我们在今后的实务操作进行了一次很好的演练，让我们学到了很多的东西。

在模拟实习中我共扮演了出口、供应商、工厂、出口地银行、进口地银行五个角色。其中做出口商的时间最长，承担的业务也最多，一共签订内外销合同各十余份，做成内外销生意各近十余份，收获颇丰。现在重点谈出口商的模拟情况和心得。

在本系统中出口商类似于日常生活中中间代理商的角色。出口商首先要在供应商中购买商品，然后卖给有购买意向的进口商。可以说出口商在供应商和进口商中起纽带作用，同时它所要完成的任务也是相当繁重的。