

最新国贸实训报告及 国贸院实习报告 (通用9篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

国贸实训报告及篇一

实习日期□xx-xx年x月xx日到x月x日；实习单位□xx金洋冶金股份有限公司；实习地点□xx襄樊谷城县石花镇；实习目的：了解国际贸易专业实际工作流程，提高实际操作能力□xx金洋冶金股份有限公司位于道教胜地武当山东麓，名城襄本站-樊和东城十堰之间。公司是以有色金属再生冶炼、铅基系列合金研制与生产为主的专业化公司，国家科技攻关项目“无污染再生铅技术”科技示范厂□xx省高新技术企业，拥有营进出口权，通过iso9002和qs9000质量体系认证。通过此次国际贸易实习，我们首先了解了再生铅的生产工艺流程。

结束了几天的一线体验后，我们进入了营销部门开始正式的专业实习，负责带我们实习的是一名中南财大毕业的师姐，她首先给了我们一些关于再生铅合金技术的外文资料让我们翻译。这些资料包含了大量的化工专业术语，对于我们学习贸易的学生来说是一个挑战，但同时，这也是一个学习的好机会。因此，我们翻译的时候，要查阅大量的资料、字典、文献，并且，为了能够把一句话翻译的“信、达、雅”，我们这一组的成员也经常在一起讨论，这不仅是体现了我们团队成员的良好团队精神，也提高了对于英语的学习水平。最后，我们顺利完成了翻译任务，为此次圆满完成国际贸易实习任务起了一个良好的开端。

之后，师姐又给我们拿来了一些单证，如海运提单、装箱单、发票、产品质量证明书等一系列与国际贸易流程有关的单据副本。之前，这些单据我们在上课的时候都有学习过，但是，我们都觉得书上讲的东西理论性太强，实践中一定用不到。但当真正看过这些单据后，才发现理论与实践是密不可分的，此时我们看到的、用到的、正是书上所讲、我们所学的。这些单据大大加强了我们的实践操作能力，也让我们对如何填写这类单据有了进一步的认识。其实，只要虚心，用心的学习，很多实际操作就会很容易掌握。

国际贸易实习期间，根据公司领导的安排，我还非常幸运的和师姐一起去襄樊市农业银行国际结算部和外汇局进行了一次出口收汇核销。虽然很辛苦，一天之内要在襄樊和石花之间跑两个来回，但是，我觉得值得，也并不觉得辛苦，毕竟是学习到了东西。当自己真正去实践一次的时候，甚至是非常简单，只是我们并不了解，而觉得神秘，才把国际贸易复杂化罢了。

很感谢金洋公司的领导和员工对我们这次国际贸易实习的支持与帮助，对于初出茅庐的我们，虽然这并不是真正的工作，但却让我们实实在在的学到了很多的东西，很多是让我们受益终身的东西。

此次实习中，也使我们确实感受到了团队精神的作用。每个人，生活在这个社会中，都必须随时处于一个团队中，不可能在，我们能够顺利完成此次实习，与我们这一行十人的努力与协作是分不开的。如果缺少了团队精神，我们将是一团散沙，没有凝聚力，完成国际贸易实习也就无从谈起。

实习时为九月，序属三秋，清风徐来，金秋送爽。2012年的7月对于我们这群中原工学院信息商务学院05级学生来说都是难忘的，也是受益匪浅的；同样，我也不例外。最初听说系里前两周要安排实习的消息，我心里还是一阵兴奋，以为又是类似办公自动化那样面对电脑做一些简单的文书工作，但后

来据指导老师讲，要我们自己去主动联系外贸单位做实习时，我心一下子凉了半截。上了这么多年的书，还没有到哪家单位真枪实弹的干过呢？我们这样去会有单位接受吗？我心里不禁有嘀咕起来。但有着多年实习指导检验的老师跟我们介绍了很多实际的情况和一些为人处世的道理之后，我心里的怨气一下子消了大半。尽管前方有着很多困难，但我更意识到这是一次难得的机会，也是每个大学生的必经之路，别人能做到的，我一定做到；别人不能做到的，我还要做到！

初出校门，我和二位同学的“三人行”就此开始。沿着中原路朝东一直走了近一小时也没有发现一家明显的外贸公司，但我们并没有心灰意冷，因为老师昨天给我们的鼓励之词一直激励着我。我们分析了一下原因，觉得这样盲目的找下去也不是个办法，郑州这么大，还不把我们转得晕头转向啊！于是我们决定先上网搜索一下郑州市的外贸公司，果然，这样的效果好多了，我们按照网页上的几家公司人事部的电话拨了几个，虽然直接拒绝的不少，但是我们还能理解那些公司他们之所以拒绝的缘由，因为市场经济下现代化的外贸公司已不是我们想象中的那样大规模经营了，而是朝着小而精的方向发展，相当多的公司就是一个人一个部门，甚至一人身兼数职，财务、人事、业务员……也难怪我们这些毫无商业经验的大学生不能被对方接受。同时我也深感当今社会竞争的激烈，惟有各方面都有一定能力的全能型人才才会立于不败之地。没有压力，就没有动力。至此，我们应把搜索范围不仅仅局限于外贸公司，一些国营或者大型的股份制企业也许会存在进出口业务，而这同样也能使我们学习到国际贸易的知识，从而自己也能对本专业有更贴切的了解。

机会只会为有准备的人存在的；凡事预则立，不预则废。我们通过和郑州国棉四厂经营部的预约，第二天我们便顺利来到了位于中原区建设路的实习单位——嵩岳集团郑州四棉有限公司。

经营部主任按约面见了我们并详细询问了我们的实习目的及

实习要求。通过交谈，我发现即使我们同样位于中原区，但对彼此了解并不多。我们首先向在座的几位“同事”介绍了我们的学校——中原工学院信息商务学院，我们学习的国际经济与贸易专业，以及我们当代大学生的日常生活情况，这样经过简短的熟悉之后，大家的话题便拉开了，在座的叔叔阿姨也不禁回忆起了他们的学生时代，我们同样也被深深的吸引，听的津津有味。这时候，我发现人与人之间的交往其实并不难，社会上的很多人都很重视并愿意了解我们大学生群体的，只要我们真诚、主动些，嘴边不失微笑，和陌生人也很容易相处的。在此之后，经过经营部门几位同事的商量，他们很快就给我们制定了为期十天的实习安排。从2012年9月6日起，我们正式成为郑州四棉的一员。实习第一天，我们在工作人员的带领下参观公司的陈列室。那里有各种奖章、相片、产品样品等。经介绍后，我们得知该公司为全国100家最大的纺织工业企业之一，拥有9万多枚锭纺，2600头大气流纺，3000余台织机，年产棉纱1.8万吨，棉布8000万米，随时为客户提供各种优质纱布产品。目前该产品出口多个欧、亚国家，并取得了良好的社会影响，年年被评为进出口推荐企业。对公司有了大概的了解之后，我们便各自照安排好的实习流程逐个开始工作，落实到位。

首先，摆在我面前的就是大量的文书材料，各种专用词汇令我眼花缭乱，更有甚者，一些单据是全英文的，我一下子就傻了，除了几个“newyork”“dollar”“sell”等词，其他都不曾相识。在这里我才感觉英语学习是多么重要啊！正当我看的声泪俱下时，一旁的叔叔笑着对我说：“看晕了吧，呵呵，这不比英语考试的阅读理解简单吧？”在他的细心指教下，一些常见的词如：“对外签约”“对外付汇”“许可证号”“报关”“报验”“消关”“仓储”……几天下来，我也认识了不少，虽然不知道这些操作到底怎么搞，至少又多认得了英语词语，同时我也开始激情高涨，兴趣十足，也越来越想知道的更多。

又经过几天的实习之后，我对公司的产品也有了更多的了解。目前生产的7s~140s的纯棉及混纺纱线，高弹力布系列产品以及高支府绸，防雨布，担纱卡，帆布，灯芯布，维布等一系列产品；同时设计开发了莫代尔弹力布，四合一纺生面料，抗菌，抗静电功能服装面料等数十个新品种。在此，我才切身感觉到创新对于一个企业发展的重要性。“问渠哪的清如许，为有源头活水来”，的确如此啊！在一个这样竞争激烈的社会里，惟有不断的学习，推陈出新才能有不败的可能。对于一个企业如此，一个国家，一个民族更是如此！

经营部进出口业务主营面料产品包括：棉布t/c布，cuc坯布，弹力布。显然这只是棉纺工业的一个方面。据了解，纵观我国纺织工业，从本身看，具有较大优势，我国纺织工业经过近40年。此外，从国内外需求拉动看，我国纺织品产业生存与发展空间日益扩大。以国内看，随着生活水平的提高，人们对纺织品的数量、品种、质量等方面的要求也越来越高。农村市场对服装的需求活力也是不可忽视的。以我自己出生地（武汉市蔡甸区大集街）为例，随着开发大军的到来，即将就要并入武汉经济技术开发区，那时必将会有一大批的服装物流企业聚集于此，城乡差别是朝越来越小的方向发展的。从纺织品世界需求来看，西方发达国家是纺织品消费的巨大市场，如美国所有的纺织品都要从世界进口，德国、法国、英国、日本等国的纺织品需求也将增大。巨大的市场活力成为我国这个纺织品生产大国和出口大国持续发展的强大拉动力。

WTO可以利用争端程序解决与其他国贸易中的争端，维护我国的经贸权益。这也这就要求我们必须掌握更多的相关知识，如《经济法》《反倾销法》等，而这一切都是马上就要开始学习的，我从今天开始就要一点一滴的积累。

此外，通过这次为期十天的外贸实习，我不但学了不少理论和专业知识，同时，在为人处事方面，我感觉自己也有很大的进步。

我发现在人际交往中有几点是相当关键的。首先就是真诚，其次是沟通，再次是激情与耐心。一个人可以伪装他的面孔他的心，但决不可以忽略真诚的力量。沟通是一种常用的技巧和能力，时时都要巧妙运用，认识一个人首先要记住对方的名字，了解一个人则要深入的交流，而这些都要自己主动去做。激情与耐心就象火与冰，看似两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火花。激情让我们工作有忘我的热情，愿为共同的目标奋斗；耐心又让我们细致对待工作，做好每一个细节。以上几个方面相互补充、促进，为人处事起来才得心应手。

勿以善小而不为，勿以恶小而为之。在实习时同样如此，尽管我们是去实习国际贸易方面的内容，但端茶倒水之琐事同样可以反映一个人的素质。总之，事无巨细，恭亲为佳。务实和虚心是我在实习时的两大法宝，不能好高务远，不要眼高手低，我们需要锻炼的就是尽一切可能保质保量去落实一件事的能力，这样才能赢得上级的信赖。在今天这样一个物欲的社会，能多创造一份信赖是一大幸事，至少我是这么认为的。

综上所述就是我的整个实习过程及感受心得，虽无华丽的词藻、奢华的修饰及精彩的句势，但有的都是我内心里的声音；我不要华而不实，但求多一分真才实学，自己见了多少，知道了多少，学习到了多少……自己心里的感触才是永恒的！

在以后三年，或者说是今后的人生道路上，我都会本着虚心学习的态度，务实勤劳的作风，抓住机遇，勇于挑战，认真总结。

国贸实训报告及篇二

在国贸实习工作中，大家要加强培养自己的团队合作精神，

处理好与同事之间的关系。今天，我们是时候准备一下国贸类实习报告了。你是否在找正准备撰写“国贸生产实习报告”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

学习上，我从刚跨入大学时的迷茫，到现在即将毕业的从容、坦然。我知道，这是我人生中的一大挑战角色的转换。这除了有较强的适应能力和乐观的生活态度外，更重要的是得益大学四年的学习积累和技能的培养。我自认为无愧于大学三年，刚入学时：我曾为三本生而懊丧过。但很快，我选择了坦然面对。因为我深信：是金子在任何地方都会发光。所以，我确信，我的前途也会有光明、辉煌的一天。通过三年的学习，我懂得了很多。从刚步入立信分部那天真幼稚的我，经过三年那人生的挫折和坎坷，到现在成熟、稳重的我。使我明白了一个道理：人生中不可能存在一帆风顺的事，只有自己勇敢地面对人生中的每一个驿站。当然，三年中的我曾也悲伤过、失落过、苦恼过，这缘由我的不足和缺陷。但我及时反省了，这只是上天给予的一种考验，我是不能够被打倒的。作为大学生的我应该善用扬长避短的方法来促进自己，提高自己的综合水平能力。大学三年生活使我清醒地认识到自己的不足之处，如：有时学习时间抓不紧、各科学习时间安排不尽合理。因此，我将加倍努力，不断改正缺点，挖掘潜力，以开拓进取、热情务实的精神面貌来迎接未来的挑战！

生活上，我拥有严谨认真的作风，为人朴实真诚，勤俭节约，生活独立性强。我热爱集体，尊敬师长，团结同学，对班级交给的任务都能认真及时完成。

学期末，我去单位进行了为期一个月的实习。这次实习经历让我获益匪浅。以下是我从个人实习意义及对会计工作的认识和总结：

让我结合我实习期间的经历来介绍一下我这六个月来的实习。

随着中国在国际贸易中的地位的不断上升，以及在我国加入

世界贸易组织和全球化进一步发展的新形势下，对于我们国贸专业的学生们来说，或对于作为未来从事国际贸易方面业务的我们来说，掌握有关于国际贸易方面的知识也显得越来越重要了。这次学校给了我们一个很好的模拟实习锻炼机会，就是让我们进行两周的国际贸易模拟上机操作。短短的两周国际贸易模拟实习即将结束，静下心来回想这次实习真是感受颇深。我们知道实习是大学教育中一个极为重要的实践性环节，通过实习，可以使我们在实践中接触与本专业相关的一些实际工作，培养和锻炼我们综合运用所学的基础理论、基本技能和专业知识，去独立分析和解决实际问题的能力，把理论和实践结合起来，提高实践动手能力，为我们毕业后走上工作岗位打下一定的基础。

经过这两个星期的上机模拟实习，使我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，并从中进一步了解、巩固与深化我已经学过的理论知识，使得现在的我们对贸易的理解已经不在停留在当初的理论层面。起初，我们写一封商务建交函都觉得很生疏，不知该从何入手，算一笔进出口报价核算都要算上一两个小时，而且还未必正确，总是丢三落四。经过第一个星期的不断练习，使得我在后来的操作练习中处理起来比之前要熟练地多了。

同时通过这两周的国际贸易上机模拟操作，让我们了解到做贸易其实是很复杂的，并不像我们所想象的那么简单，而且在这一过程中最重要的是一定要有耐心，而且一定要仔细。我们在这次上机模拟操作中，共有十五个主要业务操作，包括写一些信函(如建交函、发盘函、还盘函、签约函及改证函等)、进行出口成本核算、信用证的审核及修改、租船订舱、报关、保险及各类单据的编制等，它们是按照正常的业务流程一步步进行下去的，给我的感觉就像自己在做业务。

通过这些操作我每天都会有不同的心得体会，而且还会发现了很多不同的问题，可以说是受益非浅，让我学到了很多书本上所学不到的知识并积累了一定的经验。首先，在英语写

作方面，对于国贸专业的学生来说，平时不仅仅要掌握一定的专业知识，而且还必须学会用英语写商务信函，这是将来工作后不可或缺的一部分。如果有关外贸的英语知识掌握不好，或写不出一封教规范的商务信函，将来会很难胜任自己的工作，甚至会影响业务的顺利进行。通过这次的国际贸易模拟操作，使我们加强了对英语的学习以及可以写一些比较规范的商务往来信函文章。其次，我们知道国际贸易的中间环节很多，并且涉及面广，除交易双方当事人外，还涉及运输、保险、港口和海关等部门，因此，通过这次的上机实习，使我们将之前学过的知识都紧密地联系起来。通过三年的大学学习生涯，我们已学习了国际贸易理论，国际贸易实务，再到这学期刚学过的外贸函电及国际货物运输风险和保险等课程，在本次模拟训练中都一一体现出来。

通过这次的上机进行贸易模拟训练使我们对以前所学过的相关知识有了一次比较系统的回顾，又在训练中对国际贸易的流程及操作有了更加深刻的体会，这对我们未来的工作在思想上做了充分的准备。再者，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，上个流程的疏忽将会导致下个流程无法完成，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，否则将会给个人和公司带来很大的损失。

国贸实训报告及篇三

写一份国贸类的实习报告很简单，让我们也来写一写吧。通过国贸的实习工作，提高了大家对常用外贸业务单证的识别，加强了单证业务操作能力的训练和汇编。你是否在找正准备撰写“国贸实习报告3000字”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

为了加深对国际贸易专业知识的理解，方便以后在企业具体解决国际贸易方面的实际问题，提高自己的专业技能，我们05届国际经济与贸易专业全体同学在国贸专业指导老师的带领和指导下，进行了为期5天的国际贸易专业认识实习。第一阶段，我们来到__市__骨质瓷公司进行实地调研；第二阶段，听取进出口公司__集团_总经理和__市高新技术开发区招商局_处长的来校讲座。现将实习的具体内容和收获报告如下：

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__，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，我们一定要有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在中市场中生存，才能求的共赢。

通过实习我对专业知识有了进一步的加深，听讲座的同时也对外贸这个职业有了进一步的了解，明确了自己在以后学习工作中的重点，在以后的学习中我认为须重点做好以下几点：

(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。

本人从20__年2月22日至20__年4月22日期间宁波保税区市场发展有限公司(以下简称市场公司)实习，主要参与宁波保税区进口葡萄酒市场管理制度的编写；为宁波保税区进口葡萄酒企业办理企业注册和展厅入驻手续、签订租赁契约，提供葡萄酒展厅及市场的相关咨询服务；日常巡查展厅装修情况；对华康名家私、银泰百货等卖场管理企业实地考察并进行访谈；收集葡萄酒企业相关资料。

同时，也借此实习报告的机会对这段时期的工作及体会稍作总结。

首先，对市场公司作一简单介绍，市场公司是宁波市保税区管委会的直属企业，成立于2011年7月，其成立之初的主要成

员均来自于宁波保税区市场物流合作局。董事长、总经理、总经理助理、财务总监各一位，下设部门分为综合业务部、展务招商部、物流服务部。下设子公司：中海贸、长海物流。宁波保税区计划打造进口葡萄酒的集散地，包括报关报检、保税展示、仓储、配送等功能。市场公司作为保税区政府与企业之间的媒带，行使着市场服务、咨询、管理等职能。

其次，此次实习的性质是需要指出的，市场公司处于创始阶段，人手奇缺，因此虽然是在展务招商部实习，但是工作内容综合业务部、展务招商部、物流服务部三个部门均有涉及，而且工作量堪比正式员工。

接下来可以进入正题——两个月时间，我到底做了什么怎么做抑或是我到底有什么感想感言。

工作内容什么的，对于旁人其实并没有任何关系，我只是做了一些政府外包的服务性质的一些事务，签合同、写制度、巡查、调查等等。

实习期间，很少有停下来看看有什么收获，一天的日程基本是早上7点坐班车，8点半上班，下午4点半坐班车回家，回家偶尔看些资料。

不过，有一个印象很深，那就是第一次发工资，在那之后再也不存在纯粹的做事想法了——有点物欲横流的意思了，我开始想要多久能买法拉利或是只是宝马，抑或是市区的房子等等，这恐怕就是以后工作和现在学生最大的区别吧，而我有幸在这围城的墙头看着这一切的发生，虽然我的一只脚已经迈了进去。

因为第一笔工资，我想到的什么我已经记不清了，我首先做到的就是给爷爷奶奶外公外婆以及爸妈买点东西，白老师称之为世俗关怀，而这两个月的时间里，我的家庭观念比较强烈，其实对我自身的价值观产生不小的冲击。就如俞敏洪所

说大学毕业还未经济独立的人是可耻的，因此首先得做到经济独立，虽然不必非得搬出家里，但是不能成为家中负担是必须的。而接下来的，则是尽孝，主要还是多陪家人。

现在，我的国家观，首先得是家庭观或是家族观，因此我认为一个连家庭幸福都舍得牺牲的人是不可能让人民幸福的，如此具像的亲人都照顾不好，何来照顾其他根本不相干的人呢……当有人说起事业忙，家里小孩照顾不到，放到寄宿学校之类的混账话时，我就会说你再忙有德国默克尔忙吗，人家当着，该下班就下班，该享受家庭生活就享受家庭生活，该做家务照样做家务，该买菜照样跑超市。

另外有一点，就是理想问题或称之为终极思考发生了改变。实习期间看了李敖的一些演讲以及书籍(他说我们要依靠共产党，让共产党背着我们过河)，再加上工作的体会，我开始认同真正的佛是出世为入世。现实与理想不冲突，因为现实世界才是理想最后绽放的舞台。从拯救世人到拯救国人到家庭维稳，范围一步步在缩小，但却更加实效。曹老师曾经说过，珠穆朗玛峰之所以是世界第一高峰是因为他的底下有青藏高原这个世界屋脊的基础，而一个人所能达到的高度在于其底蕴。我想说，不是每个想达到青藏高原底蕴的同志都可以达到的，没有这n年的地壳运动等一系列的环境演变，一切还是空谈。真正想改变什么，其实作为不是官二代、富二代又没有学术深造的大多数人来说，在这样一个相对和平的年代里，轰轰烈烈的事情与我们还是比较遥远的。我说的都是我坚信的，我不怎么相信的时候我就不会说了，抱负什么的真心不敢谈，我们只是一颗螺丝钉，哪里需要我我就去哪，和谐社会，仅此而已。

终于到了结束语的时候。有人说美国股票市场好，让全民分享财富收益，但在背后的是从1__年之前就开始实施的证券法和证券监督法。有人说西方国家自由民主，我们也要，但自由民主是结果，隐藏在背后的是他们完善的法律制度与监督体系。我们看到效果，要效果——这没有错，但是如果只想

要结果而没有注重中间环节的保障监督，那恐怕只能竹篮打水一场空，还找借口说是不符合国情，不适合我们发展。

有人说，我们这是叫摸着石头过河——我想说，如果有条件拿根竹竿，探探水深；穿双鞋防滑，也比光脚好吧。

大学生生活过的很快，开学就是大四了，为了了解本专业的基本业务，把我们平时学习的理论知识在实习中进行检验。学校安排我们在大三的暑假就开始实习，因为大家的就业意向和家庭所在地等等的原因，大家都选择分散实习。月底我开始了在陕西龙首油脂有限公司的实习。第一天的时候，坐在电脑旁边，好像不知道怎么开头了。但是，经过老师的指导，很快就了解了很多。我很感激这位老师，跟着他我学会了怎么做交易，怎么去做好国际贸易的点点滴滴。他告诉我：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、实习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。

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。

我最先开始学习的是各种函电，在这个学习过程中我掌握了很多有实际应用价值的官方语句，很有收获感。特别是实训的全过程实际上是贸易业务函电的草拟、商品价格的计算、

交易条件的磋商、买卖合同的签订、出口货物的托运订舱、报验通关、信用证的审核修改以及贸易文件的制作和审核等主要业务技能的操作，完成了商品出口的全过程。这个过程使我对国际贸易的交易过程有了新的认识，而不再只是空洞的理论知识。

就像：海运提单、装箱单、发票、产品质量证明书等一系列与国际贸易流程有关的单据副本。之前，这些单据我们在上课的时候都有学习过，但是，我们都觉得书上讲的东西理论性太强，实习中一定用不到。但当真正看过这些单据后，才发现理论与实习是密不可分的，此时我们看到的、用到的、正是书上所讲、我们所学的。这些单[文章载:报告中国]据大大加强了我们的实习操作能力，也让我们对如何填写这类单据有了进一步的认识。其实，只要虚心，用心的学习，很多实际操作就会很容易掌握。

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。保险比较复杂的业务，一定要有专业的知识和为对方着想的意思，才能做到利益最大化。

还有，就像公司的一位元老级人物说的：外贸中语言的沟通非常普遍和实用，一定要学好外语，这是和外商沟通的必备的桥梁。这个道理虽然简单，但是对于我这样的外语不好的人来说，就是灭顶之灾了。同来的几个人也是愁眉紧锁。

只要你有一定的行业经验，在商业谈判中，非语言的沟通也是可以实现的，那就是充分利用你的行业知识。不同的行业有不同的特定词汇，一般不懂外语的行业，尤其是工厂人员也能够了解一些行业词汇。另外行业经验是没有国界的，尤其是在谈论产品质量的时候，通过对方的动作，眼神，就可以基本了解对方要表达的意思。

准备笔和纸，当你用手势和语言都无法沟通的时候，用画图的方式解决。

- 会面前先找一个懂语言的人帮你把必备词汇，语句用中英文标出来，关键时刻就派上用场了。

语言不通的时候，也不需要发愁，只要充分利用现有资源，实现基本的交流应该没有问题。但这个仅仅是一个过度阶段，对于要长期从事这个行业人员来讲，有效的语言沟通还是很重要，毕竟非语言沟通还有很多缺陷，就像它只能适用于面谈，电话和信件交流时就派不上用场了。这席话让我们松了一口气，同时又立志一定要学好外语。

在操作过程中，我们是根据本门课程的内容、特点，通过走出去、请进来等方式，精心组织方案。通过听、看、做使一些看起来繁杂的专业知识很快被我们理解和掌握。只有将理论联系实际，教学与实际相结合，才是培养我们能力的一种有效形。

在实习的中间，公司的一位资深的外贸人士，对我和同来的几个实习生说了她做贸易的很多心得。她说要做一个成功的外贸人，一定要做到以下几点：

了解客户的信誉程度。

信誉的，就是采取承兑付款也会比信用证安全。并且这会给客户节省一笔不小的费用，使客户感觉到你很信赖他，这会给以后继续合作提供了更加广泛的空间。我觉得这些都是我们在教室学不到的。

就是汇率风险。在我们的业务过程中必须考虑到汇率的风险，采取各种方法来规避。

要多关心政治形势，跟一些紧张局势地区做生意时要充分考

虑各方面风险，在具体的操作如买保险时就要考虑得当，防范于未然。

善于与人沟通，保持乐观，开朗的性格，培养自己的人际交往能力。

此次实习中，也使我确实感受到了团队精神的作用。每个人，生活在这个社会中，都必须随时处于一个团队中，不可能孤立存在，我们能够顺利完成此次实习，与大家的努力[文章来日中国报告网]与协作是分不开的。虽然在实习期间，我们没有接到外贸的业务，但是老师告诉我们，每一笔买卖都不是个人能够完成的，都是大家各司其职，齐心协力的结果。所以一定要重视团队协作精神。

国贸实训报告及篇四

这几天我们一直在做国际贸易实习，很累，很忙，但是真正感觉到很好。

发现对于国家贸易的很多东西我们都没有搞懂，尤其是里面的规则等等……..

在中国共产党14大以来，高度评价了改革开放以来我国社会主义现代化建设取得的巨大成就，社会主义市场经济正在形成，对外开放总体格局基本形成，综观世纪之交的国际形势，世界科技革命日新月异，各国的联系都在加强，经济联系也在加强，很大的程度上推动了国际贸易的发展，也加强我们这种专业的发展前景。我们能不能加快我们专业能力的提高。那几天的模拟工作让我们真正认识到许多东西不是一个很顺利的过程。

第一天的时候，坐在电脑旁边，好像不知道怎么开头了。

写那个的时候，但是，经过老师的指导，很快就了解了很多，

但是由于真正坐了阿。才知道有很大的乐趣。

我开先知道怎么在交易，怎么去做好国际贸易的点点滴滴。

这次实习使我重新认识了自己。以前我只是把课本上的知识掌握了，却很少联系到实际，没有认识到实际操作的重要性。另外，知道自己的计算机操作能力差，但根本就没有认识到计算机操作的重要。通过这次实训才认识到计算机在商务活动中的重要，必须提高自己的实际操作能力。

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。

在这里我非常感谢老师在这段时间的对我的指导。

让我知道了很多。

在做到后面的时候，对于那几个的报关单和出口报关手续。感觉非常难，非常难懂。

但是，在老师和同学的帮教下，也知道要从几个关键的步骤做，然后，把几个表格填好就可以了阿，在按相关的用英语写就可以了阿！

我们要加快我们专业水平的提高，才能在以后工作之中取得

更好的进步。更好地发展为我们的国际贸易事业垫好基础。

在这次实习中，我知道我对课本也有很多不是很了解的地方。我尽快向老师让讲解。

在操作过程中，根据本门课程的内容、特点，通过走出去、请进来等方式，精心组织方案。通过听、看、做使一些看起来繁杂的专业知识很快被我们理解和掌握。只有将理论联系实际，教学与实际相结合，才是培养我们能力的一种有效形。

只有这样我们才更好地解决学和老师向我们在教的过程中的冲突。更好地解决我们对识的理解。

国贸实训报告及篇五

我毕业顶岗实习所在的单位是北京xxxx电气工程有限公司。北京xxxxx电气工程有限公司主要业务是：提供110kv及以下送电线路（含电缆工程）和同电压等级变电站工程的输电、供电、受电电力设施的施工安装服务；提供380v及以下的城市广场、道路、公路、建筑物外立面、公共绿地等照明工程安装服务；提供35千伏以下输电、供电、受电电力设施的维修、试验服务。

我在北京xxxxx电气工程有限公司实习的岗位是开发部事务员，主要负责开发部的内勤工作。我所从事的工作内容主要有：

一、制作项目开工资料（报装资料、施工方案、施工组织设计、进场所需资料）；

二、制作项目竣工资料（竣工图、竣工文件）；

三、竣工资料的整理与归档工作；

四、制作项目9000认证文件；五、制作项目监理所需资料；

六、制作项目招投标文件（除商务部分）；

七、负责项目招投标工作；

八、合同统计工作；

九、完成公司要求的报表工作。由于我所负责的是开发部的内勤工作，故不涉及设备技术参数和技术要求。

通过在北京xxx电气工程有限责任公司的顶岗实习，我深深的感觉到我们在学校学习的那些知识远远不够。刚毕业的大学生往往会觉得毕业了，告别了校园生活再也不用学习了。尤其我以班级综合排名第一的好成绩作为学校的优秀毕业生应聘到顶岗实习单位，更加以为我在学校所学的以及通过自己努力取得的那些国家计算机、英语、制图员的等级证书就是单位所需要的。

可是在顶岗实习过程中，我才发现学校里我所学习的那些知识，学得再好不过是书本上的东西，真正到了实际工作中相差太远了。尤其我所实习的岗位，所负责的工作，与我在学校所学的专业知识更是几乎没有关系。我们在学校中学习的，事实上真正重要的是那种自主学习的方法，所学习的是再学习实际东西的一些学习工具，更重要的还有做人的道理。学校里我们要学会做人，才能更好的学做学问。在工作中，一切都是新的，都要从零开始。我很深刻的体会到，学无止境。我们要想在这个社会上很好的立足是需要不断的学习，不断的充实自己才行的。否则，在当今竞争如此激烈的社会，我们就将被淘汰。

在毕业顶岗实习过程中，我收获了很多。对于我所在的开发部的工作性质而言，我认识到沟通协调能力在工作中的重要性。开发部作为我们整个公司的业务源头，在生产中起着至关重要的作用。我们需要尽职尽责，为客户所想，为客户所急。公司的总经理每周都会给开发部召开部门会议，会议中

我们会彼此谈谈各自一周的工作以及大家分享一些在处理工作中的经验，这让我学习到了很多书本中无法学到的东西。其中让我感受很深的就是与人沟通协调的方法。社会不像校园，是一个很复杂的环境。工作中与客户沟通更不像在学校与老师沟通那样轻松。

这其中有很多的技巧，都是在不断的工作学习中积累出来的。步入社会，这种与人沟通协调的经验是很重要的。很多时候，我们即便是无法完成的事也需要答应顾客，然后回去协调，最后哪怕依然就是不可能的事，但我们需要给顾客这个我们为顾客服务了的过程。鉴于我们的工作性质就是要让顾客满意，要协调好甲方、供电局甚至公司内部其他部门的工作。我认识到在社会这个大环境下为人处事是需要圆滑的，社会上没有人会包容我们的脾气，在毕业顶岗实习过程中，我学习到了不少这方面的经验。

通过顶岗实习，我反思了自己在学校期间的学习情况。我感觉自己对于知识的学习太表面化了，没有深入的理解，只能说学习认真所以取得了好的成绩，而事实上，与实际根本没有结合起来，知识只停留在书本上。我个人也觉得我们学校可以在专业课程的教授方面，多结合下具体工作中所需要的，与实际联系更加紧密些，让以后供用电技术这个专业的同学在毕业后学习到真正工作中可以用得到的东西。毕竟我们的学校培养的大多是高级技工，学生毕业要有真正的技术才能显现出我们学校毕业生的优势。最后，希望我们的学校越办越好，为社会培养的人才。

国贸实训报告及篇六

在本科专业教育中，实习是一个重要的实践性教学环节。

通过实习，可以使我们熟悉外贸实务的具体操作流程，增强感性认识，并可从中进一步了解、巩固与深化已经学过的理

论和方法，提高发现问题、分析问题以及解决问题的能力。

在公司具体实习过程中，能够接触国际货物买卖实务的具体操作，进出口的成本核算、询盘、发盘与还盘等各种基本技巧，还能对某一行业深入彻底的了解并能切身体会到国际贸易中不同当事人面临的具体工作与他们之间的互动关系，接触公司制定的各种战略以实现跨国经营和良好的市场运作；认识供求平衡、竞争等宏观经济现象，能够接触真实的商务实战，了解自身存在的不足，并积累一定的经验，为将来走上工作岗位打下良好基础。

20xx年12月29日——20xx年1月26日

美的集团，创业于1968年，是一家以家电业为主，涉足房产、物流等领域的大型综合性现代化企业集团，旗下拥有两家上市公司、四大产业集团，是中国最具规模的白色家电生产基地和出口基地。

1980年，美的正式进入家电业；1981年开始使用美的品牌。

目前，美的集团员工近8万人，拥有美的、威灵等十余个品牌。

除顺德总部外，美的集团还在国内的广州、中山、安徽芜湖、湖北武汉、江苏淮安、云南昆明、湖南长沙、安徽合肥、重庆、江苏苏州等地建有生产基地；在国外的越南平阳基地已建成投产。

美的集团在全国各地设有强大的营销网络，并在美国、德国、加拿大、英国、法国、意大利、西班牙、迪拜、日本、香港、韩国、印度、菲律宾、新加坡、泰国、俄罗斯、巴拿马、马来西亚、越南等地设有21个海外机构。

美的集团主要产品有家用空调、商用空调、大型中央空调、冰箱、洗衣机、电饭煲、饮水机、微波炉、洗碗机、电磁炉、

风扇、电暖器、热水器、灶具、吸油烟机、消毒柜、电火锅、电烤箱、吸尘器家电产品和压缩机、电机、磁控管、变压器等家电配件产品，拥有中国最大最完整的空调产业链和微波炉产业链，拥有中国最大最完整的小家电产品群和厨房家电产品群。

美的集团一直保持着健康、稳定、快速的增长。

上世纪80年代平均增长速度为60%，90年代平均增长速度为50%。

新世纪以来，年均增长速度超过35%。

20xx年，美的集团整体实现销售收入达750亿元，同比增长30%，其中出口额31.2亿美元，同比增长40%，预计2008年将实现销售收入880亿元，其中出口36.6亿美元。

在“20xx中国最有价值品牌”的评定中，美的品牌价值跃升到378.29亿元，位居全国最有价值品牌第七位。

作为一家大型跨国公司，美的凭借高素质的员工队伍、雄厚的实力、丰富的经验、良好的信誉、先进的技术及精良的设备，可为各种客户提供家电设备和专业的技术保障。

四、实习内容

xx年12月中旬，我开始了校外实习生活，在陌生与盲目中寻找实习单位，又在努力和热情中寻找希望，终于在12月末来到了宁夏美的家电公司实习。

我们有二十三名实习生。

实习的第一天，我们先进行了体检，体检合格者留下来实习。

我填了相关资料(有实习协议书、个人基本资料等)，拿到了一张考勤卡，一件工作服，并递交了实习计划，下午与所有的实习生一道参加了宣誓仪式。

誓词是：今天我们正式成为美的集团中的一员，贡献自己的智慧与热血，放飞青春与梦想，成就美的未来。

宣誓结束后，所有的实习生都非常激动，为自己能够在美的这样的公司来实习而高兴，不为别的，只为美的集团把我们都当作了公司内的一员，尽管我们是实习生，而且时间不过是短短的一个月。

短短的几句话，点燃了激情，留住了心声。

我对这次实习有了进一步的期待，所有的实习生都跟我一样。

美的果然不负所望，接下来的实习生活给我们每个人留下了难忘的回忆。

第二天，我们正式开始了实习生活。

开完晨会后，公司根据我们每个人的实习计划给我们安排了在实习期间的工作任务。

助理拿了许多关于公司和产品的资料让我详细阅览，资料中多次提及公司的经营理念和产品的专业术语，大多是英文和日语，由于刚刚走出校园，懒散的心态使我并没有认真的去学习和体会，以至于在后来的实际操作中出现了严重失误。

在公司的实习过程中，还接触到了大型公司的erp系统，每位员工都能够通过erp系统进行日常的作业，集团可以通过erp系统，对供应链实行有效的管控。

集团的供应链管理在业界享有很高的知名度，正是如此，公司在跨国发展中实行了有效的成本管控和生产经营。

接下来的日子里，我在同仁的带领下不断的学习和实践。

经过一阵时间的产品资料的熟悉，经理让我们实际的操作，在学校里我们学到里很多理论知识，什么外贸术语，寻发盘、商务谈判等等，但是真让我一个人开始操作，真就不知道如何起步，因为我不知道该如何开发客户，如何进行有效的沟通，因为我们是专门的销售部，负责对内和对外产品销售工作，因此并不涉及产品的生产研发，这是其他部门的事，所以我们日常的工作很大一部分都是用来进行开拓市场和联系客户，因为是实习生，公司对我们并没有十分严格的要求，我们在老员工的指导下，学习怎么有效的进行市场开拓，起初对于开发客户很胆怯，国内的还好点，国外的由于英语水平的限制，通过电话根本不能进行有效沟通，只能通过e-mail套用教材中的例子，这样才得到了一些有效的信息。

另外在元旦期间,我和几位实习生被分到不同场地进行不同期限的促销任务，并且每个工作日结束后，都必须向相关负责人汇报销售情况。

记得有一天上午：在业务部熟悉单证，刚开始看到这些单证真是又爱又恨，爱的是它是我们以后吃饭的宝贝，恨的是只是它认识我，找却不认识它，那上面密密麻麻，模模糊糊的英文术语，让我摸不着头，静下心来后拿起字典，问题也就迎刃而解了，于是愈看愈加自信，同时也坚定了我一定要学好英语的决心。

当日下午：在同一个地方听取一位外贸老内务员的报告，这位老内务员同样也是经验丰富，从事外贸工作二十余年。

他从外贸实物着手，结合自己多年的经验和所经历的案例，对外贸实物进行了一番精辟的讲解。

刚开始他就讲了一个自己经历的例子来引出对待样本应该注意的问题。

是以前他还是一家工厂当经理时，外贸公司给工厂下了一批单，当货物做好时，客户拒绝接受，原因是他要求绒朝外，而工厂做的确相反，又苦于样本找不到了，客户表示这批货就算降价他也不要。

于是外贸公司跟工厂发生争执，工厂说自己没有做错，是依据外贸公司的要求来做的。

由于样本找不到，最后外贸公司赔偿了这笔损失。

从这个案例中能吸取一些教训，就是在以后的外贸工作中一定要注重证据，要有文字记载，对对方的样品一定要进行打样。

同时在履行合同时一定要按质，按量，按期履行，任何一个小小的差错可能都会导致客户的拒付，有误差要当面说清，不能办到的就不能接，碰到涉及知识产权问题的一定要在合同中说明，涉及知识产权所造成的侵权由买方承担。

同时有问题要及时与客户沟通，争取及早解决，而不能等到事后客户发现，那样就太迟了。

另外在下单时要对各工厂的情况有所了解，知道各工厂的优势在哪，各有什么长处，这样我们才能生产出更高品质的商品来满足客户的需要。

在三周的实习期间里，每次双休日公司都会组织我们实习生与员工之间打篮球比赛，还有一些其他活动，如信任背摔等，以培养我们的团队合作能力，和提高队友之间的相互信任。

另外还会进行一些小测试、考试、讲座、讨论会等活动，用

来解答我们在公司实习期间遇到的问题。

在公司最后的几天里，我们来到了公司的博物馆，来切身感受公司的文化，仔细聆听公司工作人员的介绍，对美的集团创立以来的文化和理念有了更深层次的认识，在他们的眼中企业是一个团队，讲求团队力量的发挥；经营更是一项长期竞赛，要发挥“众人同心，其利断金”的加乘力量，企业才能持续成长。

震旦现阶段在务实与创新的行动纲领下，未来的经营策略仍将积极开创，确实掌握产业趋势，延伸核心事业和相关产业的发展。

展现美的集团自创品牌国际化的自信心与企图心。

鲜明的红色标志，象征美的集团如旭日东升般，散发着光明与活力；同时在内涵上，秉持着稳健踏实的一贯经营风格，蕴含创新突破的经营魄力。

五、收获与感想

在成功结束实习后，仔细总结，发现不同于前几次实习，这次校外实习充分认识了从学校走向社会我们存在的不足和缺少工作经验。

自身定位，加强外语学习。

在所有的工作和活动中无一例外的涉及到外语，外语是我们对外交流的桥梁，因此在以后的学习中必须加强对外语的学习，同时加强口语的练习，这是我们搞外贸的基础，因此必须掌握好这门工具。

工作总结，认识自身不足。

通过实习我发现贸易这专业是门实践性很强的专业，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，更重要的是学会如何与人沟通，怎么建立商业关系，这些是课本中学不到的，只有融入社会的大舞台并不断的历练才能得到提高，还有加强各方面素质的提高。

贸易工作同时是一个涉外行业，因此对各方面的要求都很高，对外代表的不仅仅是个人形象，甚至是国家形象，因此必须加强自己各方面素质的修炼，如礼仪等。

熟练掌握好本专业的知识。

专业知识是我们从事贸易工作的基础，贸易工作的高风险要求我们必须熟练地掌握好专业知识。

在这次实习过程中，我深刻体会到，走出校门，只是万里长征的第一步，我们在工作经验，社会历练，人际交往上体现出来的稚嫩，在这一次的实习中完全表露出来，而且我们所缺乏的还不仅仅如此，所以在以后的生活和工作中，我要不断的充实和丰富自己，不放弃任何能够锻炼自己的机会，使自己能迅速的成长为一名优秀的商务人士。

本人从20xx年2月22日至2011年4月22日期间宁波保税区市场发展有限公司(以下简称市场公司)实习，主要参与宁波保税区进口葡萄酒市场管理制度的编写;为宁波保税区进口葡萄酒企业办理企业注册和展厅入驻手续、签订租赁契约，提供葡萄酒展厅及市场的相关咨询服务;日常巡查展厅装修情况;对华康名家私、银泰百货等卖场管理企业实地考察并进行访谈;收集葡萄酒企业相关资料。

同时，也借此实习报告的机会对这段时期的工作及体会稍作总结。

首先，对市场公司作一简单介绍，市场公司是宁波市保税区

管委会的直属企业，成立于20xx年7月，其成立之初的主要成员均来自于宁波保税区市场物流合作局。

董事长、总经理、总经理助理、财务总监各一位，下设部门分为综合业务部、展务招商部、物流服务部。

下设子公司：中海贸、长海物流。

宁波保税区计划打造进口葡萄酒的集散地，包括报关报检、保税展示、仓储、配送等功能。

市场公司作为保税区政府与企业之间的媒带，行使着市场服务、咨询、管理等职能。

其次，此次实习的性质是需要指出的，市场公司处于创始阶段，人手奇缺，因此虽然是在展务招商部实习，但是工作内容综合业务部、展务招商部、物流服务部三个部门均有涉及，而且工作量堪比正式员工。

接下来可以进入正题——两个月时间，我到底做了什么怎么做抑或是我到底有什么感想感言。

工作内容什么的’，对于旁人其实并没有任何关系，我只是做了一些政府外包的服务性质的一些事务，签合同、写制度、巡查、调查等等。

实习期间，很少有停下来看看有什么收获，一天的日程基本是早上7点坐班车，8点半上班，下午4点半坐班车回家，回家偶尔看些资料。

不过，有一个印象很深，那就是第一次发工资，在那之后再也不存在纯粹的做事想法了——有点物欲横流的意思了，我开始想要多久能买法拉利或是只是宝马，抑或是市区的房子等等，这恐怕就是以后工作和现在学生最大的区别吧，而我

有幸在这围城的墙头看着这一切的发生，虽然我的一只脚已经迈了进去。

因为第一笔工资，我想到的什么我已经记不清了，我首先做到的就是给爷爷奶奶外公外婆以及爸妈买点东西，白老师称之为世俗关怀，而这两个月的时间里，我的家庭观念比较强烈，其实对我自身的价值观产生不小的冲击。

就如俞敏洪所说大学毕业还未经济独立的人是可耻的，因此首先得做到经济独立，虽然不必非得搬出家里，但是不能成为家中负担是必须的。

而接下来的，则是尽孝，主要还是多陪家人。

现在，我的国家观，首先得是家庭观或是家族观，因此我认为一个连家庭幸福都舍得牺牲的人是不可能让人民幸福的，如此具像的亲人都照顾不好，何来照顾其他根本不相干的人呢……当有人说起事业忙，家里小孩照顾不到，放到寄宿学校之类的混账话时，我就会说你再忙有德国总理默克尔忙吗，人家当着总理，该下班就下班，该享受家庭生活就享受家庭生活，该做家务照样做家务，该买菜照样跑超市。

另外有一点，就是理想问题或称之为终极思考发生了改变。

实习期间看了李敖的一些演讲以及书籍(他说我们要依靠共产党，让共产党背着我们过河)，再加上工作的体会，我开始认同真正的佛是出世为入世。

现实与理想不冲突，因为现实世界才是理想最后绽放的舞台。

从拯救世人到拯救国人到家庭维稳，范围一步步在缩小，但却更加实效。

曹老师曾经说过，珠穆朗玛峰之所以是世界第一高峰是因为

他的底下有青藏高原这个世界屋脊的基础，而一个人所能达到的高度在于其底蕴。

我想说，不是每个想达到青藏高原底蕴的同志都可以达到的，没有这n年的地壳运动等一系列的环境演变，一切还是空谈。

真正想改变什么，其实作为不是官二代、富二代又没有学术深造的大多数人来说，在这样一个相对和平的年代里，轰轰烈烈的事情与我们还是比较遥远的。

我说的都是我坚信的，我不怎么相信的时候我就不会说了，抱负什么的真心不敢谈，我们只是一颗螺丝钉，哪里需要我就去哪，和谐社会，仅此而已。

终于到了结束语的时候。

有人说美国股票市场好，让全民分享财富收益，但在背后的是从1xx年之前就开始实施的证券法和证券监督法。

有人说西方国家自由民主，我们也要，但自由民主是结果，隐藏在背后的是他们完善的法律制度与监督体系。

我们看到效果，要效果——这没有错，但是如果只想要结果而没有注重中间环节的保障监督，那恐怕只能竹篮打水一场空，还找借口说是不符合国情，不适合我们发展。

实习报告为何物？并不陌生，在高中期间就有要求。

治学不敢高谈，且谈谈做事——实习报告这件事。

实习报告想要达到什么目的，无非是总结过往、展望未来，但用的方式不可谓不简单粗暴，感觉沦落到连运动会的提前稿件都不如的地步。

有人说，我们这是叫摸着石头过河——我想说，如果有条件拿根竹竿，探探水深；穿双鞋防滑，也比光脚好吧。

国贸实训报告及篇七

大三已经结束了，老师要求我们在大三的暑假进行实习，而实习是一个重要的实践性教学环节。通过实习，可以让我们熟悉外贸实务的具体操作流程，加强我们的实际操作能力，进一步把学习过的理论知识与实际相结合，并不断地加强和巩固，提高发现问题，分析问题和解决问题的能力，以达到专业水平。

在整个具体实习过程中，真是地接触到国际货物买卖实务的具体操作，进出口的成本核算、询盘、发盘与还盘等各种基本技巧，并对医药保健进出口这一行业有了深入彻底的了解，体会到贸易进程中不同当事人他们所面临的具体工作与他们之间的互动关系，认识了公司的内外部运作策略，接触到真实的国际贸易实务操作平台。

在这实习过程中，不仅了解到自身存在很多不足之处，明白了跟别人的差距所作，同时积累了一定的实战经验，为将来走上工作岗位打下良好的基础。

这个暑假，我经过学校安排到广东省纺织集团旗下的广东省医药保健品进出口公司实习。公司是属国营公司，创立已有30多年历史，但因为经营不善，资金出现问题，而被国营的纺织集团收购。在大集团的带领下，公司显得更有建树，发展得更加有活力，公司董事指出，公司的运营状况不断地改善。明确地说，公司是一间代理进出口公司，主要为委托人做代理业务，收取代理费用。

我到公司第一天是公司董事接待的，并安排公司的医药进口部的于经理带领我。公司分好几个不同类型的进出口部门，

各司其职。我们部门主要负责进出口一些香料，保健品之类。我进公司的第一天，于经理带我进办公室跟部门的五位员工打招呼后就让我看办公桌上的已做好的合同卷宗。经理希望我先从做好的合同卷宗中熟悉代理进出口公司的业务流内容，自己把不懂的部分找出来再请教他们。

里面是一些每个合同要做的一些单据和资料。有销售合同、国内收购合同、核销单、报关单(公司是做代理的，报关这部分，是交给报关单位做的)、客户的营业执照/银行资料/税务登记证(这三个是做单之前首先清楚的，主要弄清楚客户是否合法法人及理解其信用状况，规避贸易风险。)、增值税发票、商业发票(中英版)、货物中转交接清单(中英版)、进口销售结算清单、进程登记表(单证)、收/付款通知单、进口关税专用缴款书、产品清单、报关(收货/送货)通知单、开票资料、代理报关委托书、租船通知书(分程租船的话，有头程船货到通知书、二程船期。

通知书内容包括我司名称、地址传真电话e-mail□提单号、收货人详细资料、有关法律责任和条款、货物详细资料及相关备注)等等。填写这些单据必须小心谨慎，制定好单据后要一字一字地认真核对，特别我们部门的进出口的香料和保健品名称很特别，稍不留神，很容易出错，绝对避免出现错误，这也是贸易人员必须具备的职业精神。其次还要牢牢熟记《国际贸易术语通则》各种术语所适用的交货条件、运输条件、付款条件、保险条件等，这样有利于快速清楚地计算成交价格、成本和还盘利润及利润率等;熟悉各种货物的运输等级、运费率等;汇率也是非常重要的，这对付款是非常重要的，按何时何种汇率计算，都关系到交易双方的切身利益。

所以我们必须密切留意汇率走势，也要了解经济状况，做足功课。一开始我只是做些辅助工作和熟悉合同卷宗，而且一整叠的单据，看起来很混乱，后来是部门其中的一位员工指导我应该如何去查看这些合同单据，先明白做单前弄清楚客户资料，因为客户大部分都是老客户，所以接到订单后就直接

把订货合同做好，让双方签订就可以开展其他工作。部门合同一般采用t/t付款方式，比较便捷，因为老客户，信用度较高。采用l/c方式的话比较复杂，部门一个员工曾指导过我，帮我分析一份l/c中的重要部分，必须注意的细节，一一帮我指出，让我对一份l/c的制定有了深刻的了解，跟课堂上学到的更有实践性。租船订仓程序都计较固定，只要跟船方确定就好。

一段时间后，小刘就让我熟悉抽检部分。公司的仓库是在芳村，去到那里，因为是约了检验单位去那为要出口的珠柏猴散这批药物进行抽检，所以我们到仓库首先就要把外包装拆掉，方便检验单位工作，检验单位比较苛刻，要求很高，我们必须在他们到来之前把所以准备工作做好，否则他们就会说要推倒下一期再约时间。因为有些货在3楼有些在4楼，我们奔波在两层楼间，还要不断跟他们通电话，在门口专人迎接，本来人手就不够，准备时间也越来越短，状况出现混乱。进行抽检，把货物都按编号编好，因为这批货分开几个仓放的，不同的货量要抽检相应比例的货样，把货样拿出来后，再用检验单位所带来的封条重新将外包装封好。编好并把它们装好后，回到仓库的值班室把单据填好。

这次实习让我受益良多，跟课本所学的更有切身体会，也从中充分认识了走向社会工作。自身存在很多的缺陷和不足，更需要积累大量的工作经验。

首先，必须加强外语学习。进出口贸易，很大程度上，外语是我们必须掌握的要件，同时加强口语的练习。对外进出口贸易中，外语是我们与客户交流的桥梁，贸易流程中贸易函电、单证等都充分应用到，只有掌握外语，才能自如驾驭与外贸业务中。所以未来时间里，我必须不断加强外语学习，提高外语熟悉程度。

其次，总结自身不足。在这次实习过程中，我发现自己对贸易行业的专业知识的掌握还有待提高，很多细节工作要有更

多的充分认识。整个流程下来，会出现很多问题，为了规避贸易风险，就要熟练地掌握好专业知识，提高解决问题的能力。

再次，搞好人际关系。这一因素在贸易行业发挥着很大的作用，因为开拓业务的同时就是拓宽人际关系网。人脉广才能发掘更多的潜在客户，工作上很多事情也因此变得容易解决，更容易沟通，掌握更多的客户资料，最大程度地减少风险。

在将来我会继续把认真学习的心态保持下去，把所学的理论知识与实践相结合，不断提高自己的贸易实际操作水平，充分利用所有锻炼机会，逐步向资深贸易人员迈进。

国贸实训报告及篇八

总结是对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况进行分析研究的书面材料，它能使我们及时找出错误并改正，因此，让我们写一份总结吧。那么总结要注意有什么内容呢？以下是小编帮大家整理的国贸实习报告总结范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

此次实习，我们首先了解了木糖醇的生产工艺流程。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，增加了对不同行业的了解，也为今后参加工作，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，国贸实习报告总结。

结束了半天的一线体验后，我们进入了单证部门开始正式的专业实习，负责带我们实习的是一名天津财大毕业的师父，首先给了我们一些关于木糖醇生产技术的外文资料让我们翻译。这些资料包含了大量的化工专业术语，对于我们学习贸易的学生来说是一个挑战，同时也是一个学习的好机会。我们翻译的时候，要查阅大量的资料、字典，也经常请教师父

们。在这个过程中明白了不少，初入社会态度决定一切，人际关系有时比单纯的智商要重要，毕竟现在的社会是合作的集合体，自己缺少的经验可以通过更多的请教而并不是不必要的弯路而获得的。

第二天我们开始正式接触一些单证，例如：海运提单、装箱单、发票、产品质量证明书等一系列与国际贸易流程有关的单据副本。之前这些单据我们在上课的时候都有学习过。当实际运用这些单据时，才发现实在不是想象中的那么简单。理论和实践不同，实际操作起来才发现这些单证的重要性，一点疏忽就能造成不必要麻烦，这些单据大大加强了我们的实践操作能力，也让我们对如何填写这类单据有了进一步的认识，实习报告《国贸实习报告总结》。总之，凡事都需要虚心用心的学习，这样才能够掌握实践的操作。这些单据大大加强了我们的实践操作能力，也让我们对如何填写这类单据有了进一步的认识。其实，只要虚心，用心的学习，很多实际操作就会很容易掌握。

后来我在师父的带领下不断的学习和实践。经过一阵时间的产品资料的熟悉，经理让我们实际的操作，在学校里我们学到里很多理论知识，什么外贸术语，寻发盘、商务谈判等等，但是真让我一个人开始操作，真就不知道如何起步，因为我不知道该如何开发客户，如何进行有效的沟通，我们日常的工作很大一部分都是用来进行开拓市场和联系客户，因为是实习生，公司对我们并没有十分严格的要求，我们在师父的指导下，学习怎么有效的进行市场开拓，起初对于开发客户很胆怯，国内的还好点，国外的由于英语水平的限制，通过电话根本不能进行有效沟通，只能通过e-mail套用教材中的例子，这样才得到了一些有效的信息。

实习期间，根据公司领导的安排，我还非常幸运的和师父一起去唐山市农业银行国际结算部和外汇局进行了一次出口收汇核销。这次实践机会非常难得而且对我们从没有经历过真正结算的人来说也是很好的实践检验，在很多细节方面我们

实习的同学发现自己离独立完成任务的要去还有很多差距。

国贸实训报告及篇九

本站发布国贸实习报告格式，更多国贸实习报告格式相关信息请访问本站实习报告频道。

实习是每个人必须经历的十字路口之一，我们结束了学生的路程，从此踏入社会。

进入实习，它就意味着人生一个新时期的到来——告别学校走入社会。社会是个大的集合，不管是以前的学校还是现在的实习单位都同属这个集合。这几个月来，给我感觉学校纯一点，单位复杂一点。不过我知道不论学校还是单位其实都是社会的缩影。实习的真正目的就是让我们这些在校的学生走入社会。社会是形形色色、方方面面的，你要学会的是适应这个社会而不是让这个社会适应你。

这次的实习时间虽然很短暂，接触到的虽然只是整个会计部门的工作流程，工作很浅。但是依然让我学到了许多知识和经验，这些都是无法从书本上得来的。通过实习，我能够更好地了解自己的不足，了解会计工作的本质，了解这个社会的层面，能够让我更早地为自己做好职业规划，设定人生目标。处在这个与时俱进的经济大潮时代，作为一名财会专业的学员，在大浪淘沙中能够找到自己的屹立之地，让自己所学为社会经济做出自己应有的贡献！

学习上，我从刚跨入大学时的迷茫，到现在即将毕业的从容、坦然。我知道，这是我人生中的一大挑战角色的转换。这除了有较强的适应能力和乐观的生活态度外，更重要的是得益大学四年的学习积累和技能的培养。我自认为无愧于大学三年，刚入学时：我曾为三本生而懊丧过。但很快，我选择了

坦然面对。因为我深信：是金子在任何地方都会发光。所以，我确信，我的前途也会有光明、辉煌的一天。通过三年的学习，我懂得了很多。从刚步入立信分部那天天真幼稚的我，经过三年那人生的挫折和坎坷，到现在成熟、稳重的我。使我明白了一个道理：人生中不可能存在一帆风顺的事，只有自己勇敢地面对人生中的每一个驿站。当然，三年中的我曾也悲伤过、失落过、苦恼过，这缘由我的不足和缺陷。但我及时反省了，这只是上天给予的一种考验，我是不能够被*的。作为大学生的我应该善用扬长避短的方法来促进自己，提高自己的综合水平能力。大学三年生活使我清醒地认识到自己的不足之处，如：有时学习时间抓不紧、各科学习时间安排不尽合理。因此，我将加倍努力，不断改正缺点，挖掘潜力，以开拓进取、热情务实的精神面貌来迎接未来的挑战！

生活上，我拥有严谨认真的作风，为人朴实真诚，勤俭节约，生活独立性强。我热爱集体，尊敬师长，团结同学，对班级交给的任务都能认真及时完成。

学期末，我去单位进行了为期一个月的实习。这次实习经历让我获益匪浅。以下是我从个人实习意义及对会计工作的认识和总结：

让我结合我实习期间的经历来介绍一下我这六个月来的实习。

随着中国在国际贸易中的地位的不断上升，以及在我国加入世界贸易组织和全球化进一步发展的新形势下，对于我们国贸专业的学生们来说，或对于作为未来从事国际贸易方面业务的我们来说，掌握有关于国际贸易方面的知识也显得越来越重要了。这次学校给了我们一个很好的模拟实习锻炼机会，就是让我们进行两周的国际贸易模拟上机操作。短短的两周国际贸易模拟实习即将结束，静下心来回想这次实习真是感受颇深。我们知道实习是大学教育中一个极为重要的实践性环节，通过实习，可以使我们在实践中接触与本专业相关的一些实际工作，培养和锻炼我们综合运用所学的基础理论、

基本技能和专业知识，去独立分析和解决实际问题的能力，把理论和实践结合起来，提高实践动手能力，为我们毕业后走上工作岗位打下一定的基础。

经过这两个星期的上机模拟实习，使我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，并从中进一步了解、巩固与深化我已经学过的理论知识，使得现在的我们对贸易的理解已经不在停留在当初的理论层面。起初，我们写一封商务建交函都觉得很生疏，不知该从何入手，算一笔进出口报价核算都要算上一两个小时，而且还未必正确，总是丢三落四。经过第一个星期的不断练习，使得我在后来的操作练习中处理起来比之前要熟练地多了。

同时通过这两周的国际贸易上机模拟操作，让我们了解到做贸易其实是很复杂的，并不像我们所想象的那么简单，而且在这一过程中最重要的是一定要有耐心，而且一定要仔细。我们在这次上机模拟操作中，共有十五个主要业务操作，包括写一些信函(如建交函、发盘函、还盘函、签约函及改证函等)、进行出口成本核算、信用证的审核及修改、租船订舱、报关、保险及各类单据的编制等，它们是按照正常的业务流程一步步进行下去的，给我的感觉就像自己在做业务。通过这些操作我每天都有不同的心得体会，而且还会发现了很多不同的问题，可以说是受益非浅，让我学到了很多书本上所学不到的知识并积累了一定的经验。首先，在英语写作方面，对于国贸专业的学生来说，平时不仅仅要掌握一定的专业知识，而且还必须学会用英语写商务信函，这是将来工作后不可或缺的一部分。如果有关外贸的英语知识掌握不好，或写不出一封规范的商务信函，将来会很难胜任自己的工作，甚至会影响业务的顺利进行。通过这次的国际贸易模拟操作，使我们加强了对英语的学习以及可以写一些比较规范的商务往来信函。其次，我们知道国际贸易的中间环节很多，并且涉及面广，除交易双方当事人外，还涉及运输、保险、港口和海关等部门，因此，通过这次的上机实习，使我们将之前学过的知识都紧密地联系起来。通过三年的大学学习生

涯，我们已学习了国际贸易理论，国际贸易实务，再到这学期刚学过的外贸函电及国际货物运输风险和保险等课程，在本次模拟训练中都一一体现出来。通过这次的上机进行贸易模拟训练使我们对以前所学过的相关知识有了一次比较系统的回顾，又在训练中对国际贸易的流程及操作有了更加深刻的体会，这对我们未来的工作在思想上做了充分的准备。再者，本次模拟训练给我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，上个流程的疏忽将会导致下个流程无法完成，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，否则将会给个人和公司带来很大的损失。

通过本次的模拟实习，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，如商业发票、装箱单等。同时我充分认识到在询盘、发盘、还盘、接受环节的磋商过程中，灵活运用价格术语和结算方式，正确核算成本、费用和利润，以争取较好的成交价格，是我们在未来的贸易实务中必不可少的基本功。

总的来说，这是一个非常好的贸易实习系统，在本次实习中，我们充分使用网络资源进行业务操作，这是我们未来的工作中必不可少的，通过该模拟系统我们可以掌握往来函电的书写技巧及填制单据的技巧，不足之处通过老师的悉心指导和查阅相关资料又可以起到温故知新的作用。在我看来，该贸易模拟系统还有一个很重要的优点，那就是它可以在我们做完每一步骤后会对我们操作过程给出正确的答案，让我们明白之所以这样操作的原因，这样可以减少我们在类似的业务中的错误。

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，它也让我学到了很多做人的道理。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。