

# 2023年国贸实训总结 实习总结报告国贸(大全5篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

## 国贸实训总结篇一

关于国贸类的实习报告很容易写，大家都来写一篇吧。在国贸实习过程中，大家采取仿真模拟实际业务流程，进行了较系统的外贸业务综合技能训练。你是否在找正准备撰写“实习总结报告国贸”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

在这三周的国际贸易寒假实训当中，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，我对合同单证以及金融操作等基本的业务从开始的一无所知到现在能够应用到实训中。与此同时，我也学会了贸易磋商信函的书写，学会了如何与客户交流并促成交易。通过本次实训，我认识到平时努力学习理论知识是很有必要的，并且也学会了如何将理论知识运用到实际操作中，这增加了我对这门学科的兴趣。但与此同时，我也深刻感觉到了自己对国际贸易知识的了解还是太少了，以后要抓住机会多学习一些相关知识。

这三个星期的实训，我觉得是值得的，同时也学到了很多。当自己真正把课堂上的所学运用到实际业务中去的时候，会把

平时听课过程中遇到的疑点和问题逐个消除，使书本上的文字真正成为自己的知识。作为一名学生，最终能够很好地掌握书本上的知识并且灵活运用，不仅仅只有自己的功劳，还应该感谢不厌其烦为我们解答每一个疑难问题的老师，感谢老师对我们每一位学生的热心帮助。老师在这次实训中起到了指导者的作用，让我们实实在在的学到了很多知识，更有些是让我们受益终身的东西。这次实训，我不论是从个人能力上还是业务知识上都有了很大的提高，操作能力也大大提升了。

本次实训，是一笔珍贵的财富，它给我带来了许多快乐和乐趣。我总结了在进出口贸易业务中的经验和教训，帮助我在以后的学习过程中不断充实自己，更加关注国际的经贸环境，加强实例分析能力并加强训练，增加感性认识，努力提高业务责任和商务运作能力，真正做到学以致用。

我想我还会珍惜在学校的每一次的学习，而这样的实训学习更是值得我去珍惜！相信，有了这一次实训经历，无论是今后的学习还是日后的工作，甚至是未来的生活，我都会更加清楚，自己想要做什么，该做什么，该如何做，怎样才能做好。此次实训将是我今后人生的一个良好开端，他使我学到了很多的东西，为今后的学习做了引导，点明了方向，我相信在不远的未来定会有属于我们自己的一片美好的天空。

## 一、实习目的与任务

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。

## 二、实习的主要内容

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。

## 三、实习心得与体会

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。

实习日期：\_\_\_\_\_年\_\_月\_\_日到\_\_月\_\_日；实习单位：\_\_\_\_\_金洋冶金股份有限公司；实习地点：\_\_\_\_\_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。\_\_\_\_\_金洋冶金股份有限公司位于道教胜地武当山东麓，名城襄本文来自本站-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，\_\_\_\_\_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。

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。

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[eg]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  
本文由本站搜集整理，转载请注明出处(-)！，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坏布，弹力布。显然这只是棉纺工业的一个方面。具了解，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4040。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、日本等过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。

wtowto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。

## 国贸实训总结篇二

实习中，我们在模拟的商务活动中，有十五个主要业务操作，针对这些操作每天都有不同的心得体会，而且发现了不同的问题，可以说是在是受益非浅。

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。

我在此次实习中，了解到实习的具体做法：

在学习本课程时，要以国际贸易基本原理和国家对外方针政策为指导，将《国际贸易》、《中国对外贸易概论》等先行课程中所学到的基础理论和基本政策加以具体运用。教师在讲课过程中，对涉及到的内容，可有针对性地带领学生回顾一下，力求做到理论与实践、政策与业务有效地结合起来，不断提高分析与解决实际问题的能力。

国际贸易法律课的内容同国际贸易实务课程的内容关系密切，因为，国际货物买卖合同的成立，必须经过一定的法律步骤，国际货物买卖合同是对合同当事人双方有约束力的法律文件。履行合同是一种法律行为，处理履约当中的争议实际上是解决法律纠纷问题。而且，不同法系的国家，具体裁决的结果还不一样。这就要求从实践和法律两个侧面来研究本课程的

内容。

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。如果专业英语知识掌握不好，就很难胜任工作，甚至会影响业务的顺利进行。因此，在实习中要求我们加强英语的学习，掌握外贸专业术语基础。

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。应该将各们知识综合运用。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。

为了适应国际贸易发展的需要，国际商会等国际组织相继制定了有关国际贸易方面的各种规则，如《国际贸易术语解释通则》、《托收统一规则》、《跟单信用证统一惯例》等。这些规则已成为当前国际贸易中公认的一般国际贸易惯例，被人们普遍接受和经常使用，并成为国际贸易界从业人员遵守的行为准则。因此，在学习本课程时，必须根据“洋为中用”的原则，结合我国国情来研究国际上一些通行的惯例和普遍实行的原则，并学会灵活运用国际上一些行之有效的贸易方式和习惯做法，以便按国际规范办事，在贸易做法上加速同国际市场接轨。

实习是一门实践性很强的应用学科。在学习过程中，要重视案例、实例分析和平时的操作练习，加强基本技能的训练，注重能力的培养。在培养规模上突出应用性，加强实践性，注意灵活性。

## 国贸实训总结篇三

为期几周的国贸及贸易与实务实训终于结束了，虽然完成的不是很完满，但是有一点可以肯定的是，通过这次实训，我了解了国际贸易的基本流程，并且巩固了所学理论知识，切身体会到了商品进出口贸易的总过程。

我最大的感触之一就是，国际贸易流程好复杂，我感觉自己要胜任这个工作还得好好的努把子力。还有就是理论与实践的差距。平时觉得学理论的东西还不怎么难，可是一旦要你真正操作起来就觉得有点手忙脚乱了。很多东西都好像模棱两可。实训后我决定之后一定好好学习，对我所学的东西一定要理解透彻。

还记得在填制单据时，可能是因为自己对单据的掌握还不够熟悉。特别是在一些英文单据的填写上，当看到票据上的一些栏目时，就不知如何填制。在单证的填制和下一阶段的业务操作中，几乎用的全都是英语，在此次的实习当中我才深深的感到商务英语的重要性，我认识到平时努力学习理论知识是很有必要的，我深深的感到英语的重要性，英语学不好，会影响以后的就业，远的不说，就说国际贸易实务，要想学好国贸，英语是基础，所以要想学好国贸目前就要努力记住国贸中所涉及的英文。英语是国际贸易活动的沟通桥梁，不懂的英语即使外贸知识在学的好也都是白搭。所以今后还得在英语的学习上多下功夫，把基本的英语掌握好，提高双语沟通的能力，进而在专业的商务英语课程中能更好的去深入学习，全面提高自己的英语水平。其次，这些看似简单的单据填制起来一定要非常的仔细，每个单据看似大同小异，但实际填写时很多地方都得非常注意的，像我就在那金额的增减上老出错，这真是个至命的错误，还好现在是实训，不是真的在企事业中，要不然……可见对专业知识的熟练是多么重要。在实训中，我写错了可以重写一张，如果在现实中将会给公司带来必要的麻烦，这让我了解谨慎是多么重要，以后做事我会更注意细节。

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。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。

实训之前心里总是有点忐忑不安，怕自己不能顺利完成这次实训任务。我们实训的第一步就是建立公司信息库。然后用邮件进行询盘，还盘的磋商程序。在此次实训中，我们分别要扮演出口商，进口商和供应商3个不同的角色。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。我们要做的有三个核算，出口报价核算、出口还盘核算和成交核算。这些核算都会牵扯到贸易最后的利润问题。因此需要非常的细心。要进行核算首先要知道计算公式以及它们的转化公式。刚开始算的时候，可能是因为自己太过粗心，老是算错，算出来的结果总是对不上。后来还是在老师的帮助下，才找到了问题的症结所在。这次教训让我知道了细心仔细的重要性。在进行核算的过程中，还应该引起注意的就是不同币制的转换，有的要的是美元，如进行对外报价时。而在计算利润率时则需要的是人民币。在做这一步时，最重要的就是要细心，还要有耐心，算错了不能心急要耐心地找出错误的原因。

完成成交核算之后，接下来就是合同的签订。我们要根据合同基本条款的要求和双方在信函中确定的条件制作售货确认书，另外还要给对方寄出成交签约函。在这一过程中，合同的条款要全面、内容要完整；合同没有会签之前，买方是不可

能签署的，这一点尤其值得注意。接下来就是审核信用证和写改证函，根据审核信用证的一般原则和方法对收到的信用证认真的审核，列明信用证存在的问题并陈述改证的理由。这个过程需要根据合同，把信用证和合同相比较，仔细认真地进行审核。收到对方的改证函后，接下来就要做托运订舱、出口报关和投保装船等工作。这几个步骤就是根据信用证的要求以及合同的有关规定，认真填写相关的单据。接着就是单据的制作，因为之前也有做过相关的练习，所以对这一环节还是比较清楚的。但尽管如此，在制单的过程中，我还是碰到了一些问题，最后在老师的指导下纠正了这些错误。单据制好之后，要做的就是审核单据。这一步骤要做的就是根据“单证一致，单单相符”的原则，对全套单据进行审核。实训的最后一个过程，就是出口业务善后，根据银行的通知书，判断银行是付款还是拒付，根据开证银行的反馈信息，给客户发一封善后函。

在业务操作的实习当中，最重要的就是贸易关系的建立，在这次的实习中，我扮演的两个角色是进口地银行和进口商。作为进口地银行，我的任务主要就是应进口商的申请开立一份信用证，与出口地的银行共同联手帮助进出口商完成每单的业务。而作为进口商任务比较繁重，在实习的时候我是以fob的贸易术语与出口商进行交易，所以我的任务又多加了投保，租船订舱等相关程序，在交易过程中填制的这些单据又是和第一阶段的实习联系起来，在此时也考的是各类单证的填制，如我的业务中涉及的有：保险单，货运委托书、报关报检单等，在交易过程中必须得与出口商，出口地银行、进口地银行等建立好贸易关系，在业务操作过程中业务都是要相互配合才能够顺利完成，所以在这次的实习中我更多的学会了团队的合作精神。在这个角色当中，最失败的就是在核算价格的时候核算错了。最后我没有盈利反而是赔了不少的钱，在开始的时候只是忙着找商家做生意并没有好好的核算一下价格，到最后了才发现自己真的太马虎了。所以以后在真正的外贸业务中，一定要先核算好自己的合适价格，否则不会像现在紧紧赔掉的是虚拟的money,而是企业正在的人

民币，甚至会失掉自己的这份工作，这就算是实习得到的一次教训吧。

通过实训，我对国际贸易的一些基本的知识有了更深刻的了解，还培养了我的耐心以及信心的态度，还有让我明白了细节在贸易中重要性。一个星期的实训，让我学到了很多知识，使我受益匪浅，更重要的是，它让我懂得了付出之后所收获到的快乐。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。

这次实习对于我来说是一笔宝贵的财富，是我上大学实习以来最充实的一次实习，也是我终身受用的一次实习。它给我带来了许多快乐和乐趣。并且我总结了在进出口贸易业务中的一些经验和教训，帮助我在以后的学习过程中不断的充实自己，加强实例分析能力并加强训练，努力提高业务操作能力，真正做到学以致用。在这个实习的过程我也学会了如何将理论知识运用到实际操作中，这增加了我对这门学科的兴趣，与此同时，我也深刻感觉到了自己对国际贸易知识的了解还是太少了，以后要抓住更多的机会去学习一些相关知识。我想我还会珍惜在学校的每一次的实习，而这样的实训更是值得我去珍惜！相信，有了这一次实训的经历，无论是今后的学习还是日后的工作，我都会更加努力，更加的谨慎做好每一件事。此次实训将是我今后人生的一个良好开端，他使我学到了很多的东西，为今后的学习做了引导，我相信在不远的未来一定

会有我属于我自己的一片外贸天地。因为在我踏入大学校门的那一瞬间，我决定自己以后一定要做一名外贸人员，而且是一名优秀的外贸人员，所以对于我的专业课我平时都是很认真的学习，但平日里课堂上讲的知识只是在脑子里形成了一个轮廓，而在这次的实习中我才把所学的知识运用到了实践中，使我对国际贸易的一些基本的知识有了更深刻的了解。

这次的实训是结束了，但是，学习的过程是不能浅尝辄止的，我会继续努力，用知识来不断的充实自己，为以后打下坚实的基础。

## 国贸实训总结篇四

毕业实习是国际贸易专业毕业设计的紧张环节，通过毕业实习，能更好地瞭解国际贸易的性质、特点，明确国际贸易工作在经济运动中的紧张位置；同时，巩固课堂上所学专业理论知识，理论联系实际；了解进出口工作的具体操作法度模范和措施，控制正确处置惩罚进出口业务的能力和技巧；通过毕业实习还可以加强阐发问题、办理问题的才能，培养我们从事实际业务工作应有的专业素质，为往后的工作打下坚实的根基。

xx化妆品有限公司成立于1996年，是一家集研发、生产、贩卖为一体的专业美容化妆品生产企业，现有员工400余人，座落于浙江省义乌市义东工业园区，占地面积48亩。

公司现拥有“艳庄”、“妮美”、“柏赛”三大品牌系列化妆品，生产的指甲油、洗甲水、唇膏、口红、眼影、睫毛膏、化妆笔、护肤品等十余个类其余产品畅销海表里，是东南亚地区最大彩妆生产基地之一。公司营销网络遍布国表里，除相继在北京、上海、广州、武汉、西安、哈尔滨、乌鲁木齐等二十多个省会城市树立了连锁机构外，还在中东也设立了分公司。艳庄企颐魅正在朝着团体化、举世化成长偏向举头阔步前进！

主要出口国家和地区有：美国，加拿大，非洲，巴基斯坦，法国，英国，意大利，迪拜，等国家和地区，产品质量在国表里享有较高的声誉。

第一阶段□20xx年x月01日到艳庄化妆品国际部做外贸业务员，颠末几轮口试，成为该公司的一名外贸人员，从事外贸业务。

在艳庄，我是义乌外贸平台的业务。做国际商贸城的门店业务。在义乌门店，我尽力将讲义所学的知识将一个询盘转化为订单，再由试单转化为长久的互助。

第二阶段，作为新的业务员，我每天在门店打仗各类各样的外国客户。此中在义乌化妆品市场上，又以阿尔及利亚、加纳、埃塞俄比亚、巴基斯坦、乌干达、尼日利亚等国家客户为主要群体。多以外贸现货为主，但同时也会零星的收到几个询盘，故意愿进行采购下单。

然则，在这里，询盘并不料味着开启外贸胜利大门，因为部分询盘中，有一个或者几个钓鱼询盘是弗成避免的。

第三阶段，我就逐步去和外国客户交流，同时，给一些外国客户或外贸公司还盘。当然这些所有的前提是要对本身公司的产品熟悉之后能力够进行。由于之前没有打仗过化妆品。因此几乎不了解，对化妆操行业是通过较长光阴的磨合才垂垂的熟悉一下。

回覆询盘，也便是初步的报价，还盘。然则好的报价是胜利的一部分，因此，化妆品作为快速花费品，客户看中的是价格和质量，因此要依据开拓的市场不合来报价。价格在此时就成了异常紧张的因素。因为风险问题□xx不停以报fob价为准，大多采纳t/t+l/c的付款方法，找总结之百l/c是不接收的，因此付款方法也是每个公司有每个公司的规定。我发明，在现实的实务操作中，真正的用到信用证的时候并不是异常多，即使我们在书本中的重中之重是信用证。

我知道，对付现在的我，真正的外贸才刚刚开始。

通过在xx的几个月的实习，我真正的感到到语言的紧张，在我们义乌外贸，打仗的客户许多都是英语系国家、阿拉伯系国家和西班牙语系国家。因此语言至关紧张。流利的外语使我们开启外贸的金钥匙，当我们不可以或许在语言上与客户交流的时候，我们更不可以或许抓住属于我们的订单。因此，对语言的学习是永无尽头的。其次是对公司产品的了解，这是异常紧张的，因为我们每做一行，都要先熟悉本身的产品之后能力够将它更好的推销给我们的客户。真正的外贸精英，并不必然是高文凭出身，更多的是乐意做生意的`有志者。因此，我要坚持在控制英语的根基上，学好西班牙语。更不要觉得会英语就万事无忧，其实英语比我们好的人有许多。

当我们把国贸的影子去失落的时候，我们会更轻松的前进，带着真正的国贸带给我们的知识，更好的去开发本身的外贸之路。

## 国贸实训总结篇五

本人从20xx年2月22日至20xx年4月22日期间宁波保税区市场成长有限公司(以下简称市场公司)实习，主要介入宁波保税区进口葡萄酒市场治理制度的编写;为宁波保税区进口葡萄酒企业解决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办事;日常巡查展厅装修环境;对华康名家私、银泰百货等卖场治理企业实地考察并进行访谈;收集葡萄酒企业相关材料。

同时，也借此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互助局。董事长、总司理、总司理助理、财务总监各一位，下设部门分为综合业务部、

展务招商部、物流办事部。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当局与企业之间的媒带，行使着市场办事、咨询、治理等职能。

其次，此次实习的性质是必要指出的，市场公司处于首创阶段，人手奇缺，因此固然是在展务招商部实习，然则工作内容综合业务部、展务招商部、物流办事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——两个月光阴，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，对付旁人其实并没有任何关系，我只是做了一些当局外包的办事性质的一些事务，签合同、写制度、巡查、查询访问等等。

实习期间，很少有停下来看看有什么劳绩，一天的日程基础是早上7点坐班车，8点半上班，下午4点半坐班车回家，回家偶尔看些材料。

不过，有一个印象很深，那便是第一次发工资，在那之后再也不存在纯挚的服务想法了——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，这生怕便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，固然我的一只脚已经迈了进去。