

国贸专业个人实训总结 国贸专业毕业生 实习总结(汇总5篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

国贸专业个人实训总结篇一

为培养我们的自学和动手能力、理解能力以及思维能力。通过进出口贸易模拟实习，让我们能够在一个仿真的国际商业环境中切身体会商品进出口交易的全过程，能够在实际业务的操作过程中使其全面、系统、规范地掌握从事进出口交易的主要操作技能。

经过了两周的贸易实务实习，让我们了解到商务工作挺复杂的，而且在此工作中要有忍心、恒心、信心。

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。

以上是我在此次实习中总结。

国贸专业个人实训总结篇二

一、实习的目的与意义

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。

二、实习内容

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7月里的一天中来到了itat国际品牌服装会员店集团有限公司在hr的介绍下，了解到itat国际品牌服装会员店集团有限公司，隶属于中国国际(控股)集团有限公司，获法国国际商标集团中国香港有限公司及欧洲服装集团(亚洲联盟)有限公司授权，以会员连锁店的方式代理来自意大利、法国、英国、美国和澳大利亚等国的30多个服装品牌。借助中央政府cepa政策的实施，itat凭借先进的经营理念和强大的综合实力，计划利用2-3年的时间，在中国大中城市建立300家大型会员店。目标是成为中国最大规模多品牌专业服装的大型零售商。自20xx年5月进入中国以来，在短短半年时间里，itat已经成功在全国各地开设了13家单店面积达1000m²以上专业销售男女品牌服装的大型商场。20xx年底itat大型服装商场总数将达到50家。20xx年底总数将达到100家以上。itat的商业平台选择的是购物人性化的模式：自选+专业导购，会员制，购物环境：星级装修、高档货柜，陈列大气，整个卖场极具震撼力，让场内消费者融入到这个多品牌一站式主题购物环境，同时成为itat会员，享受itat会员卡多功能服务的各种待遇，同时公司以各种贴心服务与会员互动，这也正是itat的广告主题：贴近大众！itat商品流简单化：供应商(品牌商或制造商)→itat消费者，没有传统服装营销的过多中间环节；商品条码管理：从订单一收货入仓一销售所有数据信息(erp-pos系统)与供应商同时通过互联网络即时分享，供应商随时可以在互联网上查询商品实时销售情况，共同分析判断决策。体会到itat的经营理念和发展规模，并丰富了我对公司的认知。

在随后的一周里，进行真正是实习过程，刚到公司的时候，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习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，但后来好点，通过电话，网络得到了一些有效的信息。在公司最后的几天里，我再一次参观公司，来切身感受公司的文化，仔细聆听公司工作人员的介绍，对itat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。itat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itat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itat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。

三、收获与感想

在成功结束实习后，仔细总结，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。

第二，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。

纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。读万卷书，行万里路。毛泽东也说过要知道梨子的味道就应该去尝一尝梨子。抓住一切机会锻炼自己，在实践中去感受，体会，理解和运用所学知识。

国贸专业个人实训总结篇三

-xx年6月26日至20xx年7月1日是我们为期一周的国贸实习，虽然经历不多，但是感慨颇深。虽然我不是国贸专业的同学，但是我们也上过一个学期的国贸课程，这次到福州海霖机电有点公司实习，深深的感受到课上学的那一点点知识是远远不够的，实习过程中，公司的招待人员给我们的一些业务我们做的也很吃力，像很多商业票据、信用证等，我们都看不大懂。但是我们用心学了，并且收获了。

由于时间比较短促，所以所学到得专业知识并不是很多，但在有一些方面有一些自己的体会，现把我这阶段的心得体会记录如下：

一、好好把我有限的学习机会，认真学好课内的专业知识，并且在课余时间到图书馆或者上网去拓展我们学到的知识，因为仅仅是书上的知识是远远不够的，书本和老师只能是我们学习知识的一个引子，我们只有在课外充分的拓展课上的知识，才能真正的学到知识，做一个内涵的人。

二、刚接触一个东西要给自己信心，迎难而上。其实再难的事只要有信心，肯用心，以积极的心态、虚心的态度去学习，最终它都将被我们攻克。去海霖机电有限公司实习，刚开始的时候我们什么都不懂，甚至摸不到头绪，一点小小的自卑和难过，公司的主管跟我们说万事开头难，我们都是这样过来的。仔细想想确实是这样，经过一个早上的努力，我们开始初步对公司的业务有了初步的了解，信心又一点点的回来了。所以我们刚到企业的时候要用实际行动努力地学，不懂就问或者用网络书籍等各个途径去弄清楚它。

三、理论结合实际，用理论去指导实践，用实践反过来夯实理论知识。很多书本上的东西有时很难理解，但只有亲身去体会了，慢慢的就会觉得没有那么难。所以我现在觉得没有实践过的东西，很多时候你是无法透彻的理解它的真正的含义的，就算你把它背的滚瓜烂熟，不实践，它还是死的，只有实践了，才能活化它，才是真正的掌握了。

四、初涉社会，要学会独立思考，独立解决问题。外面的世界与学校的有太多的不同，所以在外面如果还存在较强的依赖心理的话就会使自己到处碰壁。在学校都是同学，大家沟通起来都会比较容易。但是在外边，你要面对形形色色的人，可能刚到公司你会受到老员工的轻视等等。所以在碰到困难的时候要发挥主观能动性，寻求一切可能的途径去解决问题。此外我们还要学会很好的跟别人去沟通交流，很多时候有效的沟通能帮助解决很多不必要的困难。

这次实习巩固了我们平时所学的理论知识，也学到了很多课堂上学不到的知识。作为一个在校大学生，我深刻的认识到

学习的重要性，并且我很庆幸自己还有机会弥补自己专业的不足。在此，感谢老师能给我们争取到外出实习的机会，同时提供专业而又耐心的指导，感谢福州海霖机电有限公司的热情的指导，还有亲爱的队友的相互扶持和帮助，让我们能够顺利的完成我们这周的国贸实习。今后我将更努力地学习课内知识，同时努力拓展课外知识，争取在日后工作的时候做一个大写的人！

国贸专业个人实训总结篇四

毕业实习是国际贸易专业毕业设计的重要环节，通过毕业实习，能更好地理解国际贸易的性质、特点，明确国际贸易工作在经济活动中的重要地位；同时，巩固课堂上所学专业知识，理论联系实际；了解进出口工作的具体操作程序和方法，掌握正确处理进出口业务的能力和技巧；通过毕业实习还可以增强分析问题、解决问题的能力，培养我们从事实际业务工作应有的专业素质，为今后的工作打下坚实的基础。

二、公司简介

__化妆品有限公司成立于1996年，是一家集研发、生产、销售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、护肤品等十余个类别的产品畅销海内外，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内外，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建立了连锁机构外，还在中东也设立了分公司。艳庄企业正在朝着集团化、全球化发展方向昂首阔步前进！

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，产品质量在国内外享有较高的声誉。

三、实习工作内容

第一阶段，2020年_月01日到艳庄化妆品国际部做外贸业务员，经过几轮面试，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，我努力将课本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合作。

第二阶段，作为新的业务员，我每天在门店接触各种各样的外国客户。其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，有意愿进行采购下单。

但是，在这里，询盘并不意味着开启外贸成功大门，因为部分询盘中，有一个或者几个钓鱼询盘是不可避免的。

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自己公司的产品熟悉之后才能够进行。由于之前没有接触过化妆品。因此几乎不了解，对化妆品行业是通过较长时间的磨合才渐渐的熟悉一下。

回复询盘，也就是初步的报价，还盘。但是好的报价是成功的一部分，因此，化妆品作为快速消费品，客户看中的是价格和质量，因此要根据开发的市场不同来报价。价格在此时就成了非常重要的因素。因为风险问题，__一直以报fob价为准，大多采用t/t+l/c的付款方式，找总结之百l/c是不接受的，因此付款方式也是每个公司有每个公司的规定。我发现，在现实的实务操作中，真正的用到信用证的时候并不是非常多，

即使我们在书本中的重中之重是信用证。

我知道，对于现在的我，真正的外贸才刚刚开始。

四、实习心得

通过在__的几个月的实习，我真正的感觉到语言的重要，在我们义乌外贸，接触的客户很多都是英语系国家、阿拉伯系国家和西班牙语系国家。因此语言至关重要。流利的外语使我们开启外贸的金钥匙，当我们不能够在语言上与客户交流的时候，我们更不能够抓住属于我们的订单。因此，对语言的学习是永无止境的。其次是对公司产品的了解，这是非常重要的，因为我们每做一行，都要先熟悉自己的产品之后才能够将它更好的推销给我们的客户。真正的外贸精英，并不一定是高文凭出身，更多的是愿意做生意的有志者。因此，我要坚持在掌握英语的基础上，学好西班牙语。更不要认为会英语就万事无忧，其实英语比我们好的人有很多。

当我们把国贸的影子去掉的时候，我们会更轻松的前进，带着真正的国贸带给我们的知识，更好的去开拓自己的外贸之路。

国贸专业个人实训总结篇五

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。