

2023年国贸实训总结报告 国贸寒假实习 总结报告(通用5篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

国贸实训总结报告篇一

14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，留下了心声。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。是以前他还在一家工厂当经理时，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。

国贸实训总结报告篇二

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。

国贸实训总结报告篇三

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、吸尘器等家电产品和压缩机、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%。

201x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2020年将实现销售收入880亿元，其中出口36.6亿美元。在“201x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。

国贸实训总结报告篇四

以后就是社会上的一份子了，责任也将越来越重。我是在一家外贸公司实习，我在公司主要工作是熟悉外贸流程以及做业务。

神塑科技有限公司，成立于201x年4月16日，公司位于交通便利、风景优美的长沙市金洲新区金洲大道西214号，是一家集塑胶管道系列产品的生产、研发、销售、技术咨询与技术服务于一体的高新技术企业，员工620余人，注册资金1亿元。

公司先后通过了iso9001质量管理体系□iso14001环境管理体系和ohsas18001职业健康安全管理体系认证，先后获得了“高新技术企业”“湖南省建设科技成果推广项目证书”“201x-2020□2020-201x年度湖南省‘守合同重信用’单位”，“湖南省质量信用等级a级企业”，“湖南名牌产品”，“湖南省著名商标”等各类认证和荣誉证书。公司现有管材生产线76条，管件生产设备80台，年生产能力30万吨，年产值20亿元以上。

公司产品包括pe□pvc□ppr□玻璃钢管道系统等四大系列，其中pe系列产品有pe给排水管材管件□pe燃气管材管件□hdpe双壁波纹管□hdpe钢带增强螺旋波纹管;pvc系列产品有pvc-u给水、排水管材管件□pvc-u阻缘电工套管□pvc-u埋地式通信套管□pvc-u路灯套管;pp-r冷热水管材管件;电缆用玻璃钢保护套管;pvc-c埋地式高压电力电缆套管及配件等2000多个规格型号。

在实习期间，我知道了一些基本的单证程序，有些原来在课本上或者实训课程上学的知识还是很实用的，让我感觉上手很快，在单据制作过程中，每个单位是有自己固定的模式，有些东西当然是课本上无法学会的。还是很感谢单证部的胡老师和张颖姐交给我们的一些单证这块需要注意的东西。

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。

首先，师傅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，看着摆在我面前的大量的文书材料，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，除了几个少数词认得外，其他都不曾相识。在这里我才感觉英语学习是多么重要啊！因此我只好请教师傅，在她的细心指教下，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。

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。

现将这两个月的所见所闻所感所想总结如下：

基础的理论知识要掌握扎实，才能灵活变通，以不变应万变。工作要认真对待，积极完成自己的任务，不能把自己的事情一拖再拖，但是切忌浮躁，脚踏实地才能学到东西，一步一个脚印才能成功。

要眼观六路，耳听八方。从其他同事之间的交谈以及同事如何接电话打电话中学习怎么和工厂联系，制单结汇中应注意什么问题，怎么拒绝不必要的电话广告……有时从他们的谈话语气、举止中可以了解到自己在办公室中的处境，因此也

就明白了对哪个人该说什么样的话，什么时候该说话，什么时候该沉默，什么话该说，什么话不该说。基础的理论知识要掌握扎实，才能灵活变通，以不变应万变。工作要认真对待，积极完成自己的任务，不能把自己的事情一拖再拖，但是切忌浮躁，脚踏实地才能学到东西，一步一个脚印才能成功。

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。

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。

通过这次实习，让我看清了自己仍然有很多不足之处，也发现自己有很多东西没有学到。也让我更明确了以后的学习方向和奋斗目标，我的学习和生活将有一个新的起点和突破点。在以后的学习生活中，我会把这次的实践经验与自己的专业相结合，认真把自己没学会的东西努力学好，进一步提高自己的能力为以后就业做好准备。

两个多月的实习很快就过去，加上在学校实习的一个星期，让我能够对外贸业务有初步的了解，很庆幸有机会可以接触到客户，这对于我以后的工作和继续深造都是一个很好的平台。外贸看中的还是经验，经验的累积对以后是一笔丰富的财富。虽然开始很辛苦，但是前景很好。在我的实习期中，有开心也有难过的时候，有难忘的事情，也有碰到困难问题的时候，这一切我都一直努力地去克服，并尽自己最大的努力去做好！我相信，事在人为，有志者事竟成。而我在未来的人生和工作道路上了，我会更加努力用心的走下去！

在这短暂的一周实习生活里，我的综合素质在不断提高。我对我自己有了进一步的了解。同时让我明白的是书本理论与实际工作运用的差别。学好专业知识理论是在实际中应用的基础，但是不能照搬过来使用。因为学校所学的理论大都是一理想状态下的理论，或者说是一种有假设条件的理论。不管是显性的还是隐形的，总之都是存在一些假设的。但是现实社会工作中是没有如果的，现实是在既定的条件下你改怎么做才能达到目的。我的社会交际能力得到了提高。

纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。

国贸实训总结报告篇五

为时六周的毕业实习已经圆满地结束了，在前三周的校外实习过程中，我们先后参加了“大庆石油国际工程公司”、“大庆对外经济贸易公司”、“中国人寿保险公司”三个单位的校外实习，在这三个实习单位进行实习的时候，了解了这三个企业的企业文化，了解了大庆经常进行的进出口贸易的种类，了解了贸易进出口的简易流程，了解了如何针对不同的人群来推销不同的保险险种。可以说是收获颇丰。初次和这些单位接触，初次从学校迈进了社会的大门，心中有些惊喜，还有一些忐忑。但校外实习的圆满结束可以说为我们的即将结束的大学生活画上一个圆满的句号。在这期间，

虽然有些不尽人意的事情发生，如有的同学以各种各样的理由不参加实习的活动，还有的同学总是迟到早退，但我觉得坚持下来的同学一定有很多的收获，像我以前从来都不知道石油原来是这么的重要，贸易是这么的有趣，保险是一种科学得理财方式，而且可以针对不同的年龄层推出不同的保险方式。

在校内实习的这三周，也是我们熟悉贸易流程的三周。学习到了很多书本和课堂上没学习到的知识，把理论付诸了实践。在老师的讲解下了解simtrade的基本用法；选择了目标产品与交易对象，并做了相应的市场调查。还进行了发布广告和供求信息。通过模拟实习，我了解到在签订出口合同前，出口商应制定出口预算表，锁定出口货物的成本。了解到了洽订舱位和申请检验的流程，学会制作《货物出运委托书》、《出境货物报检单》和《原产地证明》。了解到办理保险、申请出口核销流程。了解到出口通关的流程。了解到办理进口报检与进口报关与提货的流程，在报检时，要填写“入境货物报检单”，同时，还要提交“销货合同”、“商业发票”、“装箱单”、“提货单”，检验完成后，凭单报送。使我了解到办理付汇核销的流程，学会制作进口付汇到货核销表。同时注意了解市场上的价格变动，掌握合适的销货时机等等。这些知识有些是课堂上，课本上学习过的，但更多是在实践的过程中学习到的。

在国际贸易实务模拟实验最后一天，对近三周的贸易模拟实验进行总结评分。在系统中，每班的指导老师根据班级的每位学生在实验中所扮演的各个角色给予评分，由于，系统对于评分的标准一开始就已经确定，所以，老师只需要对“进口商”、“出口商”、“出口地银行”、“进口地银行”以及“工厂”五个角色，分别对每一位同学“计算成绩”最后加总，从而计算出该学生的总的成绩。经过我的指导老师董老师的评分，老师对我的得分表示较为满意，认为我的模拟角色操作较为成功。最后，老师对整个的国际贸易实务模拟实验大家做的情况及得分情况进行了总结，说明整个模拟实验还是达到了预期的效果。

我觉得像我们专业是一种重视操作的专业，应该多增加实践的机会，这样我们才会真正的具备贸易操作的实践能力。