

## 制单员实习报告五篇

### 制单员实习报告 篇 1

这次的实习从星期一到星期三三天,由我们国际商务单证理论与实务专业的老师指导我们完成。我们的实习正式开始了。大家都非常高兴,同时老师和我们也非常地重视此次实习。为了此次实习,老师们都精心地为我们制作各种各样的单据的模板及相关资料,让我们进一步了解有关国际贸易的各种单证,自己亲手制作单据,看懂各式各样的发票,汇票等。这为以后的工作奠定了良好的基础。实习中的各类单证如信用证、汇票、海运提单、商业发票等等都是我们专业知识的凝聚和承载。因此,认真地履行实习要求,努力完成实习,不仅有利于我们巩固本学期所学到的国际贸易实务和国际结算的专业知识,更利于我们预先观察日后工作中的主要内容、方法以及各种困难,利于我们察觉到自身存在的不足和缺陷,以便我们更好地进行学习和工作,利于我们更快地把所思所学转化为实践动手的能力,把专业知识和技能转变成工作能力和实际经验,而且,相对于出外到某些单位进行工作实习,这种实习的方法可行性更好,针对性更强。

这三天中,我认真地完成了实习的全部内容。实习中的大部分题目我都能按照要求以较高的质量完成,但也有部分题目让我费尽脑筋。比如,信用证开立和商业发票的填写等问题,主要是

对基础知识和细节问题的考察,因此,我能比较顺利地完成。而诸如填制海运提单等问题,由于格式比较灵活,且填写步骤较复杂,因此使我遇到了不小的阻力。总的来说,这次实习的过程比较流畅顺利。

在这三天的实习让我获得了很多颇有意义的实际经验。这次实习不但巩固了我们平时所学,也为我们日后的专业工作提供了非常实际的便利在整个实习中,商业发票是我们重点练习的一个环节,因为商业发票记载的各项内容和其他单据核心内容的重要依据。比如,发票中关于合同规定货物的各属性描述(货物价格、货物包装等等)是汇票、产地证、海运提单等贸易单据填写的参照。因此,我们还必须能够以一项单据的填写来影响到其他单据的填制。

在实验过程中,对合同的阅读与理解很重要。由于自身对信用证,发票等掌握不够熟练,在具体的填制单据时有时出现了把出口方和进口方混淆的错误,但经过多次的实验,最终克服了这方面的不足和缺陷。在进行实验的过程之中,我充分体会到了英语的重要性。很多合同内容基本上都是英语,单证的全部内容以及填制也需要用英语来完成,而且我们还需要对合同中的要件条款以及其相应的单据进行严格审核。在阅读合同的过程中,我遇到了不小的阻力,这使我明白,我的英语水平还远远不足以应付日后工作中的诸多困难。因此,我们在加强对专业课程和专业技

能的学习、掌握的同时,还应该坚持不懈地学习英语,增加词汇的积累,努力提高自己的阅读水平.

这一次实习的完成对我们专业知识的巩固起到了不可小觑的作用。通过这次实习,我全面地、综合地对本学期学到的专业知识进行了复习和梳理

关于本次实习中各类单据的填写步骤和方法,我的总结如下:

1. 仔细审题,把要求填写的单据预览一遍。在这期间,最重要的就是明确目标单据的空白处需要填写的主要内容。

2. 认真阅读手中的已知条件,如信用证、商业发票、合同协议等等,并从中提取出填制单据所需的关键、有效的基本内容,如进出口双方的名称、贸易方式、合同金额、货物描述、起运港和目的港等等。这些都将在填写单据时用到。

3. 根据从已知条件获取的各项信息,对单据的空白处进行填写。

4. 根据已知条件中的内容对单据的填写工作进行精确、严格地审核,认真审查各单据之间记录的内容是否一致,是否相互照应。精确谨慎的审核工作是确保单单一致、单证一致的重要环节,这是实习过程中必不可少的,也是我们在日后工作中需要特别注意的一点。

这次实习在巩固我们平时所学的基础知识的同时，还帮助我们发现自身存在的种种不足和缺陷。我想，查缺补漏本就是本次实习的一个重要目的。因此，我会正视且重视这些不足，争取在以后的学习中提高自己。我的不足主要有：

1. 对很多基础知识的把握还不甚牢固。这主要表现在，当题目灵活变化时我便会捉襟见肘，遇到一些本不应该有的阻力。

2. 专业知识应用不够灵活，掌握太拘泥、太死板。

3. 计算机文化知识的匮乏。

4. 英语单词积累不够，尤其是经贸英语专用词汇的缺乏影响了我顺利完成实习。虽然相对于前几次实习我的英语词汇有了一定的积累，在阅读单据主要要求和叙述时没有太大的障碍，但在一些细节问题和关键词汇上我还是有些拿捏不准，这导致我对整个单据的理解出现了一定的偏颇，因此单据的填写难免会受到一些影响。

5. 在实习中，我还暴露出了粗心大意、心浮气躁的缺点。根据在实习中发现的自身不足和缺点，我也有针对性地思索了一些解决方法：

1. 继续加强对基础知识的掌握，一定要定期回顾课本，防止遗忘。要多利用各种专业丛书，一方面可以拓宽自己的知识面，另一方面也可以经常巩固专业知识。

2. 继续刻苦地学习英语，稳步地提高自己的英语水平。作为国际经济与贸易专业的学生，英语的重要程度已经无须赘言，可以毫不夸张地说，英语是打开国际贸易专业大门的钥匙。因此，我们要不遗余力、坚持不懈地学习英语。我认为英语的学习重在日常的积累，我们一定要从日常的学习抓起。

4. 努力使自己养成细心谨慎、冷静沉着的品质。制作单证时，细心沉着是一项基本素质。只有细心耐心地处理单据中的每一个细节，才能保单据之间一致。相反，浮躁着急的作风会引起人的思维混乱，导致问更加难以解决。

实习的根本目的是使我们将知识转化为技能，使我们在具体的对外经贸操作中，综合地灵活运用所具备的技能。

通过这一段时间的实习，我认为要想成为一名合格的国贸人才，要具有一定的能力，这种能力主要包括：

1. 熟悉国际市场情况，能够顺利进行各种单据的正确填制。

2. 熟知合同条款，能够驾驭谈判，与对方订约并履约。

综上所述，通过这次实习，我掌握了很多日后工作所需的基本技能，检验了平时所学习的基础知识，衡量了个人的能力和水平，发觉了自身存在的不足和缺点。这于我来说无疑是受益匪浅的。我相信，这次实习让我获得的经验、心得会促进我在下学期的学习甚至未来的学习、工作中寻找到正确的。

## 制单员实习报告 篇2

### 实习目的

作为的我们即将踏入社会，随着中国在国际贸易中地位的不断上升，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，去外贸公司实习对我们来说是非常有必要的。通过实习，我们可以在社会实践中接触与专业相关的实际工作，熟悉外贸实务的具体操作流程，切身体会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，接触真实的商务实战，增强感性认识，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，去发现问题、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，了解自身存在的不足，并积累一定的经验，为我们毕业后走上工作岗位打下一定的基础。通过毕业实习，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。

### 实习内容

时间过得真快，转眼间，三个月过去了。在这三个月的时间里，我学习到了很多在大学生活中没有学过的实际工作中的技能，同时，我的工作态度也更加成熟了。

在天台县上通货物联托运站实习的这段时间，我懂了不少东西。大人们都说刚毕业的学生身上总存在着许多让公司老板头痛的“特点”，现在我终于亲身体会到了。在这里，每个人都各尽其职，团队合作的气氛很浓厚。在这里，大家可以看到他人的进步，真诚的给予他人肯定，当我有不足，或者出现错误的时候，领导和同事们，都会善意的指出来，给我改进的建议，并且从不吝惜的与我分享工作的心得和作为长者的生活经验。因此，在这里，我学习到了很多宝贵的知识和态度。

在这里，我首先学到的就是职场中的一个宝贵的准则——结果导向。这应该是工作和上学的最大不同的一点。在工作中，每一位同事都各司其职，我们应该尽全力完成自己负责的工作，工作方法可以灵活，也可以在遇到困难的时候，请求有经验的同事的帮助，但是一定要以完成工作作为最后的标准。这是我在这里学到的第一课。这让我感觉到这个公司，虽严格但却灵活。大家都是以结果为导向，但是遇到各种问题，大家总是会找出方法灵活的应对。

同时，在这里，我感觉到时间的宝贵。从订单拿下来那一刻起，我们就要开始正分多秒。每一个环节，都有它的时间限制。受时间限制大的工作，往往压力也更大。但是随着分秒必争的紧张的完成每一项任务以后，那份成就感也是不可言喻的。紧张，

充实，高压，也高成就感。这就要求我们每一个人，必须要知道自己在什么时候该做什么，工作要有连贯性和整体性。

第三，让我深有感触的就是这里的团队合作。我们的销售努力的拿下订单，每一张订单，都将我们所有的员工紧密的联系在了一起。我们共同的为高质量高效率的完成订单而努力。同事们按时的完成产品的装配和包装，制单员准确的制作发货的单据，顺利的将货品发出。每一个环节都紧密的联系在一起，所有的同事像是在共同完成一次接力赛，大家互相帮助，出了问题，一起努力的找出是哪个环节的问题，找出原因，一起去解决。你跑慢了，我快些跑，你跑快了，我要不辜负你的努力，跑得更快，这种工作的氛围让我感到每一天都充满了激情。

当然，在这三个月里，我也意识到，自己存在很多的不足，工作技能的不足需要不断的学习，工作态度的不足，则需要及时的改正。我认为自己的不足，主要有以下的几个方面。

首先，我自己最大的缺点，就是怕麻烦。深层的原因，就是我这个人还是有很大的惰性。但是，在工作上，存在怕麻烦的心里，就是工作态度的问题了。我必须要努力的克服这个心理，不断的提升自己的主动性，以终为始的对待工作和生活。

其次，我认为自己对待我的领导对我说的话，不是所有时候都谦虚接受的。有的时候，也会在心里存在逆反的情绪。虽然，我总是很快就能想清楚，想明白，并且认识到领导的意图。但是，

我觉得我应该彻底的戒除这种偶尔的逆反。年长者能够对你说的，总是超出你的理解能力和接受能力的宝贵的经验。无论生活上，还是工作中，这一点我是毫不质疑的。

这三个月，好比是一个过渡期——从学生过渡到上班族，是十分关键的阶段。回想自己在这期间的工作情况，不尽如意。对此我思考过，学习经验自然是一个因素，然而更重要的是心态的转变没有做到位。但是认识到自己的不足就是进步的开始。我会在今后的工作中，不断的提升自己的工作技能，锻炼自己的能力，不断的纠正自己的态度。努力的成为更职业化的人才。

## 制单员实习报告 篇3

### 一、实习目的

初步认识社会，进一步了解货代以及物流运输组织与管理的相关知识，做到学以致用，把从学校学到的理论知识与实际工作中的实践贯穿起来，从社会实践中，逐步完善自我、发展自我，最终完全融入现实生活当中，做一名言出必行、知识与潜力兼备、贴合社会主义发展目标的合格大学生。

### 二、实习过程

#### (一)业务熟悉

第一天走进宽敞明亮的办公大楼，情绪个性激动，期盼着成为其中的一员。当走进办公室的一刹那，就遇见了当时的经理，

他们很热情地介

绍了自我的职务和姓名，这使得我俩刚到十分温馨。简单聊了几句后就开始介绍我们的工作性质和工作任务安排，最后经理还做了简短的讲话欢迎我们的到来，并祝我们工作顺利。

接下来就是让我们熟悉业务，公司专门找了一位业务精英来给我们介绍，从他那里获悉业务的基本资料。我们今后主要做的是联系客户、接洽业务、签订合同、成交货物等几个方面。联系客户就是先与下级客户沟通，问清楚客户是什么产品，规格怎样，价格如何，数量多少，注意事项等；然后再寻找上级客户，说清楚下级客户的要求，若能够满足就签合同。或者进行相反的操作流程，由上到下，其结果一样。公司与上下级客户签完合同就到了运输与交货阶段，风险是无处不在，规避风险是关键，尽可能的完善合同进行规避风险，若仍发生了风险，那就要找到合理的、人性化的处理方式。事后透过同事，我认识了全国公路运输协议、货运的单证该如何填写、其中的注意事项又有哪些等等。

从以上的介绍当中，我深悉业务员工作的艰辛与繁琐，务必处理好每一个细节与环节，否则就会酿成大祸；更艰难的事还有不定期出差，因为我们做的是货运专线，两个地区的业务都要做好。这些更是一个刚出校门的大学生所不熟悉的，因此，要想在最短的时间内适应眼前的工作，就务必付出百倍的努力，做到不怕吃苦，不怕受累，坚持到底。

## (二) 业务操作

刚才在业务熟悉当中已经作了简单的介绍，那仅是从同事口中获悉，以下是透过实践，自我的体会所得。我公司主要从事乌鲁木齐到克拉玛依的专线货运代理，我们的工作性质就是业务员，前期的主要工作任务就是到乌鲁木齐的各大市场、物流园区（华凌、陶瓷市场、汽配城、机电市场、板材区、美居物流园等）做公司的宣传并联系客户，到最后就是洽谈业务、签定合同。

具体业务操作如下，以我们做的第一笔具体业务，也是我们第一天做出的业务为例，简单的介绍一下其过程。

### 1、建立业务关系

我们主要是透过到各大市场、物流园区（华凌、陶瓷市场、汽配城、机电市场、板材区、美居物流园等）做公司的宣传，与办事处或者个体营业者交换名片，然后将名片反馈回公司，再透过电话联系来确定业务合作关系。他们需要发货的时候，会提前给我们打电话，我们会按照货物的数量联系车。量少的货物会直接送到公司在各大时常附近设立的收货点，要是量大的时候公司会派车去接货。

### 2、报价与确认

我们会根据货物的价格、规格、含量、数量等具体状况给出具体的价格，因为刚开始对市场的价格了解不够，自我不能报出

我们会让经(!)理直接联系客户做出回答或者是客户和经理联系。当经过双方的友好协商对价格达成共识后，接下来又到了下一步签订合同。

### 3、签订运输合同

签订运输合同这一环节并不是很复杂，只是存在一方要与我公司签订运输合同，也就是货主；签合同要注意的事项有：合同条款要求严谨，职责风险要求划分清楚，违约及补救要求详细明确，纠纷解决办法要求得当得体，合同有效期限等等。商榷了有关运输、装卸、仓储等事宜，还规定在接收到我方的提货通知后要即使提货，否则后果自负。

### 4、付款与收货

等到货物从货主那里换装完毕后发往目的地后，大约需要一到两天的时间。货物到站后，回到到货通知，同时在目的地带给发货通知，以便双方及时提货。若出现短量现象，就应按照合同条款作\_\_\_\_\_理。当对方提货是我们会收取运费，当然收取的运费会比给司机的运费要多的多，公司就是从货物运费与司机运费的差价中获取利润。

### (三) 出差洽谈业务

提到出差，对于很多不经常或没有出过远门的人来说，出差是一种很完美的事情，但是对于一个四处跑业务的业务员来说，

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/008124114101006055>