

国贸专业的实习报告7篇

在日常生活和工作中，大家逐渐认识到报告的重要性，报告根据用途的不同也有着不同的类型。相信很多朋友都对写报告感到非常苦恼吧，下面是小编为大家整理的国贸专业的实习报告，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

国贸专业的实习报告1

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、实习时间三、实习公司简介

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。

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%。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，我却不认识它，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。不断强化自身，并充分认识自己，避免眼高手低，增加实际动手能力，在社会这个大学校园里，不断完善和学习

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。

国贸专业的实习报告2

一、实习公司简介

国际贸易有限公司简介：

国际贸易有限公司在全国纺织重镇东莞常平建立1991年。占地20000余平方米，员工1400余人。主要从事羊毛衫的生产，纺织机械零配件、洗涤化工的销售。东接广深、广九两条铁路，西临莞深高速，一开始就以磅礴气势、宏大规模而立足毛纺业。一贯秉持“诚信经营以报客户信赖”经营理念和“一针一线，做足品质”原则，公司与各地客户建立了良好的合作关系，享有较高的信誉和口碑。

纺织有限公司简介：

目标是主导国际牛仔市场。有“英伦·超冀设计中心”成熟的销售和网络营销队伍和。指定为北京服装学院广东地区实习基地。纺织有限公司1994年成立。

注重从人的需求出发，管理理念：公司在管理中的主要特征是奉行以人为本的管理理念。实施以人为本的管理，对员工进行相关技术知识培训的同时更注重对员工的道德素质培养。使公司形成一个具有高度团队合作精神和信息沟通一体化的团队。

市场的需要就是所要做的以名牌批发开发客户群，经营理念：占据市场大份额。建立优质的客户关系管理网络，逐步走向名牌专卖，走向我最终目的以公司总部为基地，以全国为市场，发展特许连锁加盟、代理和直营模式相结合，展现前卫理念和优质产品的市场统一。

创造新的牛仔文化；产品结构以女性时尚牛仔为主导方向，名牌精神：打破牛仔百年的风格。配置毛针织、棉针织系列产品，形成独有的即新牛仔文化。个性的体现、理念的提升，展现出大漠中远远走来靓丽的身影。

二、实习主要工作任务：

主要负责规划和制作公司网站（网上销售电子商务平台）此过程中，进入公司的前段时间。有针对性的参考了相关网站的框架和模块，并确定了公司的网站风格和模块。与同事分工合作，同事（小潘）负责网站后台程序，由我负责前台页面的制作和美工设计。月号左右基本完成网站筹建工作。

需要面向全国诚邀代理商和经销商。因为公司峡谷丽影品牌牛仔服装只有短短一年的市场推广时间，由于公司针对年夏季服装的广阔市场和公司服装品牌的发展方向。东北、西北和西南地区有了广阔的市场，因此今年的市场走向是巩固原由市场的同时向华北、华南、华中地区大力推广。由于夏季即将来临，寻求代理的时间只有短短的一个月，并且受到地理区域的限制以传统的方式去诚邀代理商和经销商已不现实。于是与同事小潘商量通过互联网发布信息以寻求代理商。经过领导同意，由我负责网上销售的工作，于月号全面开展工作。

经过网上查询筛选我选择了中国服装销售网、中国服装招商网和中国服装鞋帽网做为公司合作的网站并注册为服装企业会员。

似乎没有什么很大的效益，开始发布信息的几天。但是后来的几天，e mail里面几乎每天都有客户要求代理公司品牌的邮件。短短的10天里，就有近20位客户想加盟代理公司品牌，并通过电话与他取得联系，初步达成了合作意向。

三、实习感想：网络营销路上的感悟)

1. 质量是基础。

首先要确保企业自身产品的优质质量。所实习的公司在去年刚开始向市场推广时，质量是一个品牌的立足之本。一个企业要想在激烈的市场竞争中取得成功。对自身服装的质量要求不很严格，做工和一些精细加工程序不是很规范。虽然在服装刚开始推广的时候凭其大量的广告和时尚的款式占居了东北、西北和西南大部分牛仔服装市场，但不到半年，市场回

馈给公司的质量不过关，许多服装出向了大大小小的质量问题，给企业的品牌形象带来了很大影响。

今年在服装质量上下了很大的力度，公司吸取了去年的教训。公司专门成立了具有专业水平的质量检验部门。负责服装生产全过程的质量流水线管理。从而在质量上跨上了很大的一个台阶，力求客户因质量退货率为零。服装质量得到保障，自然顾客对公司产品形成了很好的信誉度和美誉度，从而加强了客户对公司的忠诚度。总之，对于我这样的服装公司应该遵循这样的品牌（名牌）规以质量赢口碑，以口碑得信誉，以信誉树品牌。（美誉度）+信誉度+忠诚度=品牌（名牌）

2. 市场推广是关键。

也是必须解决的问题。如何选择推广方法，酒香也怕巷子深。因此怎样通过一种行之有效的营销方法去推广企业自身的产品成为企业面临的关键问题。并且能够发较低的宣传推广成本，使企业能得到更大的回报。

公司的营销人员年龄都在35-45岁之间，以往。算是相对年轻的营销队伍，但是采取的营销方式是比较传统的方式，比如要在某省诚邀代理商时，首先是派对该省比较熟悉的营销人员在该省服装批发市场寻找代理商，要对该服装批发市场所有的经销商进行盲目的访问，这样他头来取得的成效比较微薄，自然无形中加大了公司的成本，但没有获得回报。

想在传统营销的基础上大力发展公司在互联网上的网络营销。于是写了一份网络营销投资分析报告给公司领导，进公司以来。并于4月8号正式开展网络营销工作。经过我精心挑选，决定选择

中国服装招商网、中国服装销售网和中国服装鞋帽网作为公司品牌服装的中介服务商。短短的10多天以来，就取得良好的效果，想加盟代理我公司品牌的代理经销商近20个。这样比起以前那种市场营销模式要可观很多，主动权完全把握在手中，可以有针对性的选择地区代理商，从中选择具有实力的代理经销商。

速度是成功的关键，互联网发展迅速的今天。其中速度包括信息处理速度、产品生产速度、物流配送速度和消费者需求动态反应速度等。因此，运用了互联网能走出时间和地理区域的限制的优势，接到客户信息的第一时间给客户回复，与之建立良好的合作关系。接到客户信息的第一时间给客户回复，与之建立良好的合作关系。

国贸专业的实习报告3

一、实习目的

1. 通过实习培养我们的自学和动手能力、理解能力以及思维能力。通过进出口贸易实习，让我们能够在一个国际商业环境中切身体会商品进出口交易的全过程，也能够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。

2. 通过实习培养外贸实务的具体操作程序，使用邮件系统进行业务磋商，掌握往来函电的书写技巧；

3. 让我们能运用经济计量学等方法分析和研究国际经济贸易中的一些实际问题，具备一定的科学研究能力。

4. 让我们具备扎实的专业知识。国际贸易专业人才必须掌握国际贸易专业基本理论知识和基本技能，要通晓我国外贸政策和理论、国际贸易规则与惯例进出口交易程序与合同条款等。

5. 熟悉本专业工作的内容，培养学生理论联系实际、观察问题、分析问题和解决问题的能力，为今后从事相关工作打下良好的基础。

6. 具有较强的学习能力；具有良好的人际沟通能力和社会适应能力；具备较好的语言和文字表达能力；掌握一门外国语，具备良好的计算机基础及应用能力；具有较强的实践操作能力、社会实践能力和一定的创业、创新能力。

7. 培养踏踏实实的工作态度，树立良好的职业道德和组织纪律观念。

二、实习时间

20xx年 x 月01号至20xx年 x 月30日

三、实习地点

x x 省 x x 市 x x x x 电气有限公司

四、实习单位及岗位介绍

（一）实习单位介绍

我实习的单位是 x x x x 电气有限公司。x x x x 电气有限公司主要经营：温度变送器、压力传感器、压力变送器等产品。公司尊崇“踏实、拼搏、责任”的企业精神，并以诚信、共赢、开创经营理念，创造良好的企业环境，以全新的管理模式，完善的技术，周到的服务，卓越的品质为

生存根本，我们始终坚持用户至上用心服务于客户，坚持用自己的服务去打动客户。

（二）实习岗位介绍

我从事的职务是外贸业务员。主要职责就是搜索联系客户，利用电话或者外贸函电和客户交流商谈相关事宜，最后与客户建立合约。

五、实习内容和过程

（一）了解公司基本状况及市场分布

迈出大学，踏入社会，找到了第一份工作。去公司的第一个周，经理没有给我安排具体的工作，让我先了解一下公司的情况，然后就发给我公司简介，公司简介主要介绍了公司的历史以及经营产品。在上班期间，我严格按照经理要求，细心认真的了解公司基本情况，公司产品，并认真记下了它们的中英文学名，主要用途，主要销路。熟悉公司市场分布。我们公司主要销往中亚等地，主要客户也是来自这几个地区，或者是这些地区的代理商，相对于这几个地区，北美、等地区的业务量只占比较少的一部分，虽然这些地区也有很多的市场需求，但由于市场垄断以及关税等贸易壁垒、市场需求等原因，这些地区的市场和销量并没有很大发展，从一定程度上限制了公司的业务量，通过这一段实践对我公司产品市场分布的了解，我觉得公司的市场走向可以从两方面一起发展，一方面，进一步拓展原有市场，做大市场，占领更多的市场份额；另一方面，发展新的市场，可以派遣公司员工去当地市场做实地市场调查，了解当地的真实状况。

（二）具体实施过程

1. 通过对公司的了解以及对公司产品市场的了解使我对公司的产品有了一个更深刻的认知，使我了解到我公司所生产的产品在目前国际市场中的地位，以及在国内的排行。公司原有的客户群体需要好好维护，但也要发展新的客户群体，积极学习怎样快速的运用网络平台进行产品销售与客户的寻找。公司先让我注册一些贸易平台账号，方便及时登入查找。我就在阿里巴巴、淘宝上进行网络销售，利用这个大的网络平台跟商家进行沟通，寻找客户更加容易些。

2. 发盘、询盘、还盘。公司让我给客户发邮件，也就是贸易中说的发盘，虽然刚离开学校可毕竟对专业学的不够精，所以忘了发盘的内容，幸好又看了一遍书。就这样几天一直在寻找新的客户，希望能赶快建立一笔业务，拉一笔单子，让公司看看我的实力，但好像并不那么容易。客户向我发来询盘，我及时回复货物品名，型号，生产厂家，数量，交货期，付款方式，包装规格及型号等，然后给客户做正式发盘。客户又发来还盘，我拿不定主意就请示了一下经理，经理同意了接受。经过洽谈收到了客户的正式订单，也是我的第一笔订单。

3. 下生产订单。得到客人的订单确认后，把订单转做成内部订单给业务部。4. 审核。业务部收到订单后，首先做出业务审核表。按出口合同审核表的项目如实填写，尽可能将各种预计费用都列明。审核表要由业务员签名，部门经理审批，再交管理部人员审核后才能执行。如金额较大的，或有预付款和佣金等条款的，要经公司总经理审批才行。

5. 生产货物。业务部在确定交货期后，下达生产通知，通知工厂按时生产。6. 检查货物。公司要进行检查货物。在工厂把货物生产好，并发货

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/066204130103010223>