

外贸公司实习工作总结 (23 篇)

外贸公司实习工作总结 (通用 23 篇)

外贸公司实习工作总结 篇 1

一、实习目的与意义

在本科专业教育学习中，实习是一个非常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，增强我们的感性认识，并且可从中进一步了解、巩固与深化已经学过的理论和方法，加强实践知识，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贸易知识，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 20_年至 20_年

三、实习单位简介

我的实习单位是_公司，该公司是一家新成立的私营进出口贸易有限公司，专业从事进口和出口的钢铁厂，水泥厂，矿山从事消耗品，业务范围包括轧机轧辊和钢连铸结晶器管，耐磨钢球及钢锭模等。该公司坚持“质量第一，服务第一，持续改进和创新，满足客户”为管理理念和“零缺陷、零投诉”的质量目标。目前主营产品为钢铁压延产品，冶金机械配件等，主要客户分布在北美，南美，印度等国家。

四、实习主要内容：

刚到公司时由于我是实习生所以刚开始一周只是负责一些端茶倒水，打扫卫生，复印文件等一些琐碎的工作。在这段期间我也对这个公司的基本情况和人文环境有了初步了解。接下来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，由于刚刚走出校园，又抱着只是实习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不少错误。所以不管我们干什么一定要认真谨慎，这也是对自己的负责。

接下来的日子在我在一些老业务员的带领和指导下不断地学习和实践。一段时间后对产品资料基本熟悉了，主任开始让我们进行一些实际的操作，尽管在学校已经学习了一些贸易术语、询盘、发盘等基本贸易知识，但是真正操作起来却没那么容易。在这个过程中你要不断和客户进行交流，去银行、税务等部门办理单子、证件，稍不注意就会出错。记得一次不注意弄错了一个数据就来回公司和银行跑了好几趟，不仅浪费时间还耽误了正常公司业务的办理。自此以后我时刻提醒自己要认真，对于单证要仔细核查。到最后，我基本参与了公司产品出口的全部流程，幸好以前参加过学校的 TMT 实习，因此在公司进出口业务中有关商品的报价核算、交易条件的磋商、买卖合同的签订、出口货物的托运订舱、报验通关、信用证的审核与修改以及出口单据等操作方面我比较顺手，即使有时候在很多细节方面做得不够好，而我也能够在这些细节方面不断发现问题与解决问题，从而得到改善与提高。

五、实习的收获与感悟

实习结束了，仔细想想在这六周的时间里我收获了不少的东西。首先，了解外贸的流程：

(1)、了解市场概况。要想在激烈的市场竞争中生存下来就必须能够迅速把握市场动态，了解最新的市场供需情况。锁定目标市场，寻找合适的交易对象。

(2)、同业务伙伴建立业务合作关系。

(3)、询盘、发盘、还盘、接收。

(4)、外销合同的签订。起草外销合同是一项重要的、细致的工作，起草合同必须要从本企业和他方企业双方的利益出发，考虑各方面风险，认真起草合同中的每项条款。

(5)、填写各类单据。出口商要想顺利把商品运出关就必须正确填写各类单据，这其中包括报验单，商业发票，装箱单，核销单，报关单，汇票，一般产地证明等等。

(6)、后期工作。单据填完后，要去外运公司租船定舱，报验，出口保险，核销备案，报关，装船出运，制单交单，收汇，核销及退税。

由此可以看出国际贸易的环节繁多，涉及面广泛，除了交易双方外，还涉及到商检、运输、保险、金融、港口和海关等各个部门及各种中间商和代理商。无论哪个环节出了问题，都会影响交易的正常进行，进而损害交易双方或其中一方的利益，稍有不慎还会引起法律上的纠纷。因此我们在做贸易的过程中，一定要小心谨慎，以免造成不必要的损失和麻烦。

其次，由于我实习公司主营业务为轧辊，我还了解到不少有关轧辊的知识。轧辊是使(轧材)金属产生塑性变形的工具，是决定轧机效率和轧材质量的重要消耗部件。轧辊是轧钢厂轧钢机上的重要零件，利用一对或一组轧辊滚动时产生的压力来轧碾钢材。它主要承受轧制时的动静载荷，磨损和温度变化的影响。轧辊种类很多，目前常用的轧辊品种有铸钢轧辊、铸铁轧辊和锻造轧辊三大类，在型材轧机上还有少量硬质合金轧辊。

再次，外语交流能力得到显著提高。外贸交流时一般使用的语言为英语，因此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、邮件、书信等。如果专业英语知识掌握不好，就很难展开工作，甚至会影响业务的顺利进行。刚开始对于这些专有的贸易词汇不是很熟悉，交流起来很是困难，通过这段时间的学习不仅提高了专业知识，口语表

达也更加流利了，没有了刚开始交流时的紧张和不安。

在这次实习过程中，我深刻体会到，我们在工作经验，人际交往上还十分的稚嫩。在以后的工作生活中要不断的充实和丰富自己，使自己尽快成长更好的融入社会。这次实习让我明白了：

1、要勤劳，任劳任怨。要知道我们是去实习而并不是公司的正式员工，大家仍会把我们当成什么都不懂的学生。因此公司只会派给我们一些简单的工作。所以我们在完成自己的工作后还要自己主动去找些事情做，这期间你的表现同事和领导都看在眼里，从小事开始做起，大家才会喜欢你，接受你，进而领导也会交给你一些重要的事情。大学生要切忌眼高手低。

2、要虚心学习，不懂就问。刚开始工作的我们不可能什么都会，遇到不懂的不要装懂，一定要像别人虚心请教。问的时候要注意自己的态度，这决定对方是否会教你更多的东西。同时也要注意不要过分小心翼翼，不要担心自己会犯错。金无足赤，人无完人，每个人都会犯错，犯错后一定要改正，吸取教训，总结原因，这样下次才会做的更好，避免同样的错误。

3、今日事今日毕。今天能处理的事一定不能拖到明天，否则越拖越多，最后会导致整体办事效率低下，不仅会影响公司的正常运营还会给顾客留下不好的印象，影响公司的声誉。

4、沟通。要想在这么短的实习期内学到更多的东西，就需要和同事、老板、客户进行良好的沟通。要知道他们都是经验丰富的人，若他们能给你指点一二相信你的提高会很快。要和客户进行良好的沟通能明白客户的需求，建立良好的合作关系。

通过本次实习我发现了自己许多不足的地方，同时也为将来的工作打下良好的基础。这次的实习给我们提供了一个良好的锻炼机会，使我们进一步的了解到一些相关的专业知识，以便于以后更好的运用到工作中去。这次实习我学习到了很多书本上无法学到的知识，让我感触颇深，对许多问题有了更深的理解和体会。实习中同事和主任帮助了我很多，教我怎样做好业务，告诉我做人做事的道理，在此对他们的帮助表示感谢!以后的路还很长，要学的东西还有很多，我会踏实的走好每一步。在我实习期间，有开心，有沮丧，有得意也有失意,有难忘的事情，也有碰到困难问题的时候，对于这一切我都尽自己最大的努力去克服，认真完成每一项工作!在我未来的道路上我会不断学习，使自己快速成长为一名合格的社会人!

到最后，我基本参与了公司产品出口的全部流程，幸好以前参加过学校的实习，因此在公司进出口业务中有关商品的报价核算、交易条件的磋商、买卖合同的签订、出口货物的托运订舱、报验通关、信用证的审核与修改以及出口单据等操作方面我比较顺手，即使有时候在很多细节方面做得不够好，而我也能够在这些细节方面不断发现问题与解决问题，从而得到改善与提高。

外贸公司实习工作总结 篇2

暑假结束之后，我就要是大四的学生了。在大学的最后一个暑假，我想参加到社会实践中来，毕竟这是最后一次机会了，我不能错过，我应该在最后的暑假进行一次很好的锻炼，让自己在最后的大学一年得到更好的能力。今年暑假，我就在这种思想下，度过我的暑假，我也参加了两个月的社会实践。

时间飞逝，还有一年就要告别大学生活了，即将踏入社会。我们知道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，对于我们国贸专业的学生们来说，或对于作为将来从事国际贸易方面业务的我们来说，去外贸公司实习对我们来说非常重要。这次学校给了我们一个很好的实习锻炼机会，就是让我们在暑假期间去外贸公司进行实习。

短短的实习期已经结束，静下心来回想这次实习真是感受颇深。我们知道实习是大学教育中一个极为重要的实践性环节，通过实习，可以使我们在实践中接触与本专业相关的一些实际工作，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，提高我们的实际动手能力，为将来我们毕业后走上工作岗位打下一定的基础。通过这段时间的学习，从无知到认知，到深入了解，渐渐地我喜欢上这个专业，让我深刻的体会到学习的过程是最美的，在整个实习过程中，我每天都有很多的新的体会，新的想法。

回顾我的实习生活，感触是很深的，收获也是丰硕的。这次的实习，主要是跟有外贸公司有工作经验的师傅们学习，通过看各种

外贸定单、商业邮件、各种原始合同，让我对于实际的外贸工作有了一个感性的认识，针对不懂的问题我会及时在网上查找，并将自己在书上所学的知识，与当天了解到、所学到的结合在一起，使我对外贸这个专业有了更加理性的认识和更深刻的体会。

通过这次的实习，我由第一天的拘谨，对什么事情都充满着好奇，转而逐渐适应了这样的生活，做事情按部就班，循序渐进。这次的实习，让我懂得了许多，知道了许多，大学文凭其实只是一块敲门砖。进入工作单位后，大家都是从头开始，凡事都要自己去摸索，没有人会手把手教你。所以，我们有必要培养主动学习能力和创新能力，必须努力提高自身的综合素质，适应时代的需要。虽说大学文凭只是一块敲门砖，但是个人的综合素质却仍是你就业时的重要筹码。首先是学习成绩，用人单位认为成绩的好坏从一定程度上说明了你学习能力的强弱，所以，学习成绩是他们非常看重的一点。因此，我们首先要学好自己的专业知识。其次，他们看重的就是就是我们的社会实践能力。这一点就要看我们平时的实际动手及操作能力。经过这段时间的实习，我主要有以下感想：

要确立明确的目标，并端正自己的态度。平时，我们不管做什么事，都要明确自己的目标，就像我们到公司工作以后，要知道自己能否胜任这份工作，关键是看你自己对待工作的态度，态度对了，即使自己以前没学过的知识也可以在工作中逐渐的掌握。因此，要树立正确的目标，在实现目标的过程中一定要多看别人怎样做，多听别人怎样说，多想自己应该怎样做，然后自己亲自动手去多做。只有这样我们才能把事情做好。

要有坚持不懈的精神。作为在校生，我们不管到哪家公司，一开始都不会立刻给工作我们做，一般都是先让我们熟悉公司的工作环境，时间短的要几天，时间长的要几周，或更长的时间，在这段时间里很多人会觉得很无聊，没事可做，便会产生离开的念头，在这个时候我们一定要坚持，不能轻易放弃。

要勤劳，任劳任怨。我们到公司去实习，由于我们不是正式职员，所以公司多数是把我们当学生看待。公司在这个期间一般不会给我们什么重要的工作去做，可又不想让我们闲着，因此，他们会交给我们一些比较简单的工作。与此同时，我们应该自己主动找一些事情来做，从小事做起，刚开始也只有这样。这样公司的同事才会更快地接受你，领导才会喜欢你，接下来才会让你做一些相对比较重要的工作。

要虚心学习，不耻下问。在工作过程中，我们肯定会碰到很多的问题，有很多是我们所不懂的，不懂的东西我们就要虚心向同事请教，当别人教我们知识的时候，我们也应该虚心地接受。同时，我们也不要怕犯错。每一个人都有犯错的时候，工作中第一次做错了不要紧，重要的是知错能改。

通过本次的实习，我还发现自己以前学习中所出现的一些薄弱环节，并为今后的学习指明了方向，同时也会为将来的工作打下一个良好的基础。之前，每次填单总是填不完整，而且会出现很多的小错误，经过这次的训练，我已经可以比较正确的填制一些必要的单据。虽然我们还未真正参与到业务中，只是做一些简单的工作，如填单，但这次的实习为我们提供了一个很好的锻炼机会，使我们及早了解一些相关知识以便以后运用到以后的业务中去。通过这次的实习，我们可以熟练掌握实物的基本流程，同时让我懂得只有通过刻苦的学习，加强对业务知识的熟练掌握程度，在现实的工作中才会得心应手，应对自如。

这次实习不仅仅是锻炼了我在贸易操作方面的一些技能，同时，经过这次实习，我还从中学到了很多课本上所没有提及的知识，还有就是在就业心态上我也有很大的改变，以前我总想找一份适合自己爱好，并且专业对口的工作。可现在我们都知道找工作很难，要专业对口更难，很多东西我们初到社会才接触、才学习。所以我现在要建立起先就业再择业的就业观。应尽快学会在社会上独立，敢于参加与社会竞争，敢于承受社会压力，使自己能够在社会上快速成长。总的来说，作为一个快要毕业的大学生，无论是在今后的工作或是生活中，实习都将成为我人生中一笔重要的资本。

实践中我锻炼了自己的能力。这次实践使我人生中的一次宝贵的财富，我相信我会在今后的人生中，非常好的认识到这一现实，我能够做的更好，这是我一直以来不断努力成果。两个月的实践

并不长，不过我已经锻炼了自己的能力了，我相信自己能够做的更好，我坚信自己的未来一定更加的美好！

外贸公司实习工作总结 篇3

截止到今天我已经实习将近两个月了，现将我的实习情况总结报告如下：

几经波折，我被学校安排到一家叫“利通国际货运有限公司”报关行实习。虽然没报关证，但从总体上感觉做报关工作还挺有趣味的，做报关工作既锻炼了自己的能力又充实了自己的知识面。

首先，你面对的是海关和往来的客户，做为桥梁作用的报关员就要充分发挥两者之间的协调和沟通作用了，这从另一个侧面来看报关工作锻炼你的交际和沟通能力；其次，随时间的推移，海关的法规和海关通关作业的程序也在不断的改变，很多东西要靠自己在工作中去学习，积累，和实践，从而不断更新自己的知识面。

从大学校园生活直接步入社会，需要你去接触的不再是那些熟悉的面孔，换之而来的是各行各业的人。对他们的了解要从头开始，如何去了解一个人的内心世界，如何去和一个人沟通，这一系列的问题都要你去探索和解答。处理好发生在自己身边的每一件事，同时搞好自己的人际关系网，与同事，与客户，与海关，树立良好的自我形象。

实习的第一天我当然是先熟悉工作环境了。在办公室看同事如何的工作，跟他们一起办手续，就比如：去 cosco 船代，marsk 盖申报，在国际货柜盖进场，去码头验货，货物放行后要去码头送配载等等。

在对环境基本上熟悉后就是实际的业务操作了首先是做进口了。有带我的同事的指点，我很快就掌握了。在随后的几天里我相继对有关的进口的单据，诸如提运单，发票，箱单等各类型的都做了学习，因为我们这里海运和陆运都做的。

对进口做的相对熟练后，我开始学做出口和转关了。有了进口的基础，出口和转关就相对简单了，我也很快就掌握了。

其实我觉得在工作的一开始，我是从复印资料开始做的，帮我的同事复印一些资料。其实看起来很简单，但是里面有好多需要你去掌握的。至少你要记得哪些资料是有用的，哪些是没用的，还有需要的份数。随后在看了几次如何装订和盖章后我就开始尝试着自己来装订了，以后就和同事一起做单递单了，在递单环节也是一个很好的学习机会。因为这个时候你是和海关直接的接触，可以及时了解海关最新的政策和通关的要求；同时，接单的时候也是报关员云集的时候，利用这个机会和他们交流经验或倾听他们讨论工作中的问题，对以后的工作也是十分有用的。

在实习当中通过对业务的操作，从中也发现很多的不足。以前在学校里学的只是理论上的东西，和实际的操作有很大的差别的。就报关单的填制就可以知道的。海关总署只是制定了统一的标准，而具体到每个海关，就有不同的规范了。进出口商品如何规范申报，是我们在办理通关事务时经常遇到的难题，虽然报关单填制规范对报关单中各项的内容的填报作了具体的规定。但对于不同的商品来讲，海关在归类，审价和监管方面的要求是不同的，因此相应的商品申报规范也是不同的，而某项商品的名称，规格型号具体应该如何申报，海关总署并无相应的规定，各地海关目前也无统一做法。因此，我们如何对海关提供具体的商品的申报规范，这就要求我们在平时的工作当中不断的学习和积累了，要把这些已经掌握的东西变成自己的。

在工作中最好的办法就是多学多问。

在实习中我总结了一点小小的经验，这一点对我的作用很大。那就是在实习期间一定要记得实习期间辛苦一点，多做些琐碎的小事，多和同事帮忙，去掌握工作中的每一个细节，每一个细节都掌握了，那么以后你就会轻松一点。把最基本的都掌握了，该做的都会做了，那你就算是真正学到手了。

外贸公司实习工作总结 篇4

实习背景：

公司按 gb、ansi、api、jis、bs、din 等标准为石油、化工、冶金、电力、航空、燃气、供水、长输管线（输油、输气）等行业领域设计、制造高中压闸阀、球阀、蝶阀、截止阀、止回阀、双关双断阀、旋塞阀以及非标特殊阀门。

公司坚持以“诚信为本，服务至上，精益求精，求实领先”的经营宗旨，欢迎各界用户和同仁来公司参观、指导。我们深知：领先者成功！公司将以良好的公司信誉、健全的质量体系、现代化的企业管理、自动化的加工设备，以高性能的优质产品有序参与市场竞争，为广大用户提供与世界品牌同步的产品。

实习意义：

短短的实习期已经结束，静下心来回想这次实习真是感受颇深。我们知道实习是大学教育中一个极为重要的实践性环节，通过实习，可以使我们在实践中接触与本专业相关的一些实际工作，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，提高我们的实际动手能力，为将来我们毕业后走上工作岗位打下一定的基础。通过这段时间的学习，从无知到认知，到深入了解，渐渐地我喜欢上这个专业，让我深刻的体会到学习的过程是最美的，在整个实习过程中，我每天都有很多的新的体会，新的想法。

回顾我的实习生活，感触是很深的，收获也是丰硕的。这次的实习，主要是跟有外贸公司有工作经验的师傅学习，通过看各种外贸定单、商业邮件、各种原始合同，让我对于实际的外贸工作有了一个感性的认识，针对不懂的问题我会及时在网上查找，并将自己在书上所学的知识，与当天了解到、所学到的结合在一起，使我对外贸这个专业有了更加理性的认识和更深刻的体会。

通过这次的实习，我由第一天的拘谨，对什么事情都充满着好奇，转而逐渐适应了这样的生活，做事情按部就班，循序渐进。这次的实习，让我懂得了许多，知道了许多，大学文凭其实只是一块敲门砖。进入工作单位后，大家都是从头开始，凡事都要自己去摸索，没有人会手把手教你。所以，我们有必要培养主动学习能力和创新能力，必须努力提高自身的综合素质，适应时代的需要。虽说大学文凭只是一块敲门砖，但是个人的综合素质却仍是你就

业时的重要筹码。首先是学习成绩，用人单位认为成绩的好坏从一定程度上说明了你学习能力的强弱，所以，学习成绩是他们非常看重的一点。因此，我们首先要学好自己的专业知识。其次，他们看重的就是我们的社会实践能力。这一点就要看我们平时的实际动手及操作能力。

实习感想： 第一，要有坚持不懈的精神。

作为在校生，我们不管到哪家公司，一开始都不会立刻给工作我们做，一般都是先让我们熟悉公司的工作环境，时间短的要几天，时间长的要几周，或更长的时间，在这段时间里很多人会觉得很无聊，没事可做，便会产生离开的念头，在这个时候我们一定要坚持，不能轻易放弃。

第二，要勤劳，任劳任怨。

我们到公司去实习，由于我们不是正式职员，所以公司多数是把我们当学生看待。公司在这个期间一般不会给我们什么重要的工作去做，可又不想让我们闲着，因此，他们会交给我们一些比较简单的工作。与此同时，我们应该自己主动找一些事情来做，从小事做起，刚开始也只有这样。这样公司的同事才会更快地接受你，领导才会喜欢你，接下来才会让你做一些相对比较重要的工作。

第三，要虚心学习，不耻下问。

在工作过程中，我们肯定会碰到很多的问题，有很多是我们所不懂的，不懂的东西我们就要虚心向同事请教，当别人教我们知识的时候，我们也应该虚心地接受。同时，我们也不要怕犯错。每一个人都有犯错的时候，工作中第一次做错了不要紧，重要的是知错能改。 第四，要确立明确的目标，并端正自己的态度。

平时，我们不管做什么事，都要明确自己的目标，就像我们到公司工作以后，要知道自己能否胜任这份工作，关键是看你自己对待工作的态度，态度对了，即使自己以前没学过的知识也可以在工作中逐渐的掌握。因此，要树立正确的目标，在实现目标的过程中一定要多看别人怎样做，多听别人怎样说，多想自己应该怎样做，然后自己亲自动手去多做。只有这样我们才能把事情做好。

小结：

通过本次的实习，我还发现自己以前学习中所出现的一些薄弱环节，并为今后的学习指明了方向，同时也会为将来的工作打下一个良好的基础。之前，每次填单总是填不完整，而且会出现很多的小错误，经过这次的训练，我已经可以比较正确的填制一些必要的单据。虽然我们还未真正参与到业务中，只是做一些简单的工作，如填单，但这次的实习为我们提供了一个很好的锻炼机会，使我们及早了解一些相关知识以便以后运用到以后的业务中去。通过这次的实习，我们可以熟练掌握实务的基本流程，同时让我懂得只有通过刻苦的学习，加强对业务知识的熟练掌握程度，在现实的工作中才会得心应手，应对自如。

总体来说，这次实习不仅仅是锻炼了我在贸易操作方面的一些技能，同时，经过这次实习，我还从中学到了很多课本上所没有提及的知识，还有就是在就业心态上我也有很大的改变，以前我总想找一份适合自己爱好，并且专业对口的工作。可现在我们都知道找工作很难，要专业对口更难，很多东西我们初到社会才接触、才学习。所以我现在要建立起先就业再择业的就业观。应尽快学会在社会上独立，敢于参加与社会竞争，敢于承受社会压力，使自己能够在社会上快速成长。总的来说，作为一个快要毕业的大学生，无论是在今后的工作或是生活中，实习都将成为我人生中一笔重要的资本。

外贸公司实习工作总结 篇5

通过这两个星期的实习，使我对国际贸易的业务流程及操作有了一定的了解和感触。起初，我什么都不会，加上学校的专业课又没开，所以几乎无从下手，写一封商务建交函都觉得很生疏，不知该从何入手，算一笔进出口报价核算都要算上一两个小时，而且还未必正确，总是丢三落四。经过第一个星期的不断练习，和领队的细心指导，使得我在后来的操作练习中处理起来比之前要熟练地多了。

做贸易其实是很复杂的，尤其是外贸，并不像我们所想象的那么简单，而且在这一过程中最重要的是一定要有耐心，而且一定要仔细。我们在这次上机模拟操作中，共有十五个主要业务操作，包括写一些信函（如建交函、发盘函、还盘函、签约函及改证函等）、

进行出口成本核算、信用证的审核及修改、租船订舱、报关、保险及各类单据的编制等，它们是按照正常的业务流程一步步进行下去的，给我的感觉就像自己在做业务。通过这些操作我每天都会有不同的心得体会，而且还会发现了很多不同的问题，可以说是受益非浅，让我学到了很多书本上所学不到的知识并积累了一定的经验。

首先，在英语应用方面，我一直都很注重英语的学习，但通过这次学习，我发现我需要更加注重这方面的训练。对于国贸专业的学生来说，平时不仅仅要掌握一定的专业知识，而且还必须学会用英语写商务信函，这是将来工作后不可或缺的一部分。如果有关外贸的英语知识掌握不好，或写不出一封教规范的商务信函，将来会很难胜任自己的工作，甚至会影响业务的顺利进行。通过这次的国际贸易模拟操作，使我们加强了对英语的学习以及可以写一些比较规范的商务往来信函。想起自己这次连四级都没过，真是倍感焦急啊。

其次，是国际贸易的复杂性。国际经济的中间环节很多，并且涉及面广，除交易双方当事人外，还涉及运输、保险、港口和海关等部门，因此，通过这次的实习，使我们对以后的学习很有引导作用，也对我们未来的工作在思想上做了充分的准备。再者，本次实习给我最大的体会就是操作细节的细腻及流程的缜密，各个流程相互衔接，上个流程的疏忽将会导致下个流程无法完成，某一细节的不慎错误或纰漏将会导致整个流程操作前功尽弃，这为未来的实际工作敲响了警钟：做贸易一定要仔细谨慎，否则将会给个人和公司带来很大的损失。通过本次的模拟实习，我还发现自己以前学习中所出现的一些薄弱环节，并为今后的学习指明了方向，同时也会为将来的工作打下一个良好的基础。之前，每次填单总是填不完整，而且会出现很多的小错误，经过这次的训练，我已经可以比较正确的填制一些必要的单据，如商业发票、装箱单等。同时我充分认识

到询盘、发盘、还盘、接受环节的磋商过程中，灵活运用价格术语和结算方式，正确核算成本、费用和利润，以争取较好的成交价格，是我们在未来的贸易实务中必不可少的基本功。

总的来说，这是一个对自己很有用处的贸易实习系统，对自己有很大的锻炼价值，在本次实习中，我们充分使用网络资源进行业务操作，这是我们未来的工作中必不可少的，通过该模拟系统我们可以掌握往来函电的书写技巧及填制单据的技巧，不足之处通过老师的悉心指导和查阅相关资料又可以起到学习的作用。在我看来，该贸易模拟系统还有一个很重要的优点，那就是它可以在我们做完每一步骤后会对我们操作过程给出正确的答案，让我们明白之所以这样操作的原因，这样可以减少我们在类似的业务中的错误。

虽然我们知道实际业务的开展远没有这次模拟系统来得顺利或简单，但模拟系统为我们提供了一个演练的平台，使我们及早了解一些相关知识以便以后运用到实际业务中去。通过这次的模拟操作，我们可以熟练掌握实物的基本流程，为今后操作过程中暴露出来的英语基础的薄弱、基本知识的不熟练等问题指明了方向。同时让我懂得只有通过刻苦的学习，加强对业务知识的熟练掌握程度，在现实的工作中才会得心应手，应对自如。当然在这期间，还要谢谢我们的指导老师，正是因为他们对我们大家热情耐心的指导，才使得我们更好地掌握该操作系统。

我知道这是一个将要面对极大的机遇和挑战的专业，如果不在现在积累足够的实践经验和专业知识，将来绝对会被淘汰下来，真正遭遇“一毕业，就失业”。我庆幸自己提前体会到了这个行业的压力，让我提高警惕，迎接挑战。我坚信我可以信心满满面对这个行业的未来。

外贸公司实习工作总结 篇6

本人实习的公司是漳州市兴华金属制品外贸有限公司，那是一家专业生产钢管家具,超市货架、网片等，并生产各类家具配件，拥有专业的模具车间、生产车间，拥有大小型冲床两百余台，公司拥有专业生产流水线、自动静电喷涂流水线以及模具设计、制造等优质服务。此公司的产品畅销欧美东南亚等国家和地区。

这个公司设备先进.技术力量雄厚.现有冲床，折弯机，剪板机，线切割，磨床，火花机等 160 余台.一模具生产研发车间，一条喷塑流水线.拥有完善的生产、加工及检测设备!生产的产品全部执行国家标准.批量生产.规格齐全.兴华金属(制品)有限公司自建厂以来.产品销往全国各地.深受用户好评.特别质量始终处于同类厂家领先地位.公司将以实惠的价格、热诚的服务.完善的检测手段，优良的售后服务著称。

本人在此公司的业务部，身为外贸业务员的我必须做到的几件事如下：

1. 每天至少两次收发反馈信箱，早上上班和晚上下班之前，每天必须保证收到的反馈及时回复完。（有时晚上加班不可避免，但是可以与客户同步，加快沟通的频率，占的先机）。

- 2, 做好客户信息管理：建立一个 e_cel 表格，将所有收到的客户信息及时填写到表格中，并且做好客户分类工作，将询盘内容，质量比较高的客户做为 a 类客户重点跟踪(但是也不能够忽略小客户，任何客户都是从小做到大的，就象卖东西，要把客户从头回客户做到回头客户---忠实客户----传代客户)。

3, 主动到相关商务网站里寻找买家(要整理分类, 针对不同地区的客户进行不同的发盘, 做到简洁, 有针对性)。

4, 每隔几天到相关商务网站(例如阿里巴巴网站, 跨国采购网, 国际进出口贸易网), 发布一条具有商业价值的信息。(虽然可能效果不是很好, 但是也花不了多少时间, 如果更新的快的话, 产品信息就会出现目录的首页, 说不定就会有所收获。)

5, 每个季度定期更换网页内容。将新产品信息发布上网, 或者将产品的图片替换一下。这些都会让买家及时了解公司的最新信息, 吸引新客户。

6, 定期给老客户或者潜在的客户发送公司的最新产品信息(据统计开发一个新客户所花费的费用相当于维持十个老客户所花费的费用, 在开发新客户的时候一定不能忽视老客户的维持, 可以在节日的时候给客人发送卡片祝福, 客人都会觉得很亲切, 合作的愉快)

7, 身为业务人员要每周汇报反馈询盘及跟进情况。(把这些表统一整理, 留做备份, 至少这些都是以后的潜在客户)

外贸公司实习工作总结 篇7

为期两周的外贸实习, 对我来说, 能进这样一家外贸公司, 是一个不错的机会! 市中心的商务楼, 给人愉悦的感觉; 年龄相仿的同事, 给人亲切的感觉; 如此多的外贸实务可以学习, 给人挑战性的感觉! 总之, 我对哪怕短短十天的实习也充满了期待! 如今, 短短两周的实习已接近尾声, 回顾过来, 激动之余, 诸多感慨!

相处，在这样的白领办公场所，没有看到或者说是感受到任何勾心斗角的事情不知是有幸还是不幸，同事们也说起所在的单位的氛围的确不错，相互相处都很和谐。

工作，其实并没有太大难度。看到单位同事最常头痛的事便是为某个贸易环节出错而烦恼。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。因此，从制作外销合同、订单到报检、报关一整个跟单流程，业务员要很了解客人对产品的要求，包括商标、规格、包装等等，并且要清楚客人想要哪些证书。因此我们在制订单时要根据外销合同上面条款的要求制作订单，不要遗漏任何一项条款。

制单时还要注重仔细，讲究一步到位！任何一个字母或数字的出错都会在报检和报关时无法通过，造成交货的延误，从而给公司带来不必要的财力，人力和信誉上的损失。

经过为期十天的实习，我渐渐明白有时实际要比理论简单直接的多，但大多数情况下实际操作还是比理论要复杂、要间接。通常是我在别人的实际操作中领会到了自己所学理论的重点及要旨。值得庆幸的是在这十天的时间里，公司的同事给予了我热情的指导和帮助，使我在理论运用于实践的同时，也在实践中更加深刻地理解了以前没有理解透彻的知识。经过这些天的实习，我对贸易公司也有了更深刻的了解，也初步熟悉了进口业务的实际操作。更重要的是，这是我踏入社会的第一步，虽然只有十天的时间，但是也让我看到了自己的很多欠缺，让我深知出身社会，还需要很多学校里学不到的能力。

外贸公司实习工作总结 篇8

20__年元旦，正式开始了我的梦寐以求的实习生活。在老师的引荐下，我来到了__公司实习。这是一家专门出口针织品的外贸公司，成立于20__年，由最初简单的针织服装发展到现在的浴巾、毛巾、婴儿爬服、内衣等多种产品为一体的产品模式，客户也由最初的单一客户发展成现在遍布法国、日本、克罗地亚、意大利等欧、亚国家的客户规模。公司成立时间虽然很短，但不论是从产品生产的规模还是从客户数量上来看，公司都有着突飞猛进的进步。我虽然来公司的时间不长，但是在公司

我所实习的这家公司是一家小公司，员工不超过20个人。麻雀虽小，可是五脏俱全。公司员工各司其职，竭尽全力为公司效力。现在回想一下，我还是很庆幸自己在一家小公司实习的。因为在小

公司我才能做更多的工作，承担更多的责任，才能更好的锻炼自己的能力学到更多的东西。

我和师傅主要负责法国客户。这个法国公司比较大，经营产品的种类很多，包括针织服装、梭织服装、珠宝。青岛代表处主要负责服装的采购，我们和客人主要在针织服装这方面有合作。在我们正式合作以前，会就付款方式、贸易术语、违约等各个方面的条款先签订一份协议。在以后的合作中，我们只需对产品报价，只要我们的价格与客人的目标价相近，就可以接到客人的订单（PO）所以对于这个客人来说，对于客人每一季产品的报价是至关重要的。客人会在新一季开始的时候陆续通过邮件发来几十个款的报价，同时会通知我们到客人的办公室去拿用在这几款衣服上特殊面料。这就意味着我们的报价不仅要低，还要找到这种面料，才可以拿到这份订单。由于今年汇率变化很多，而且汇率不断的降低，同时国内也存在通货膨胀。用句通俗的话来形容现在的形式，就是人民币在国内不值钱，在国外很值钱。这就给我们报价加大了难度，如果汇率估算错误，就会带来损失。

订单确定以后，我们就会与工厂联系，给工厂下订单、签订国内的购货合同。接下来就会

这个客户的交货时间很分散，几乎每个周都会出货。我每周四都会为了报关辗转于工厂，货代，场站之间，也是我最忙的时候，恰恰也是我学到东西最多的时候。记得有一个周我们出了两个大柜的货。这些衣服并不是一个款式，有婴儿的，有大童的，还有女大人的。海关对于不同的服装种类有不同的监管要求，所以这些衣服一共要申请7个出口许可证。每周四上午是报关时间，为了保证货

物顺利

首先，一个报关单只能包含一个出口许可证。其次，出口许可证的价格是最低限价，发票和合同的价格不能低于出口许可证的价格。因为我们和客人签订合同的价格包含客人的佣金，所以我们在保管的时候就会把这部分佣金扣除。但是我们在申请出口许可证的时候是用含佣价申请的。既然出口许可证是最低限价，以后自己再申请出口许可证的时候就应该注意这个问题，给自己减少不必要的麻烦。俗话说吃一堑长一智，经过这次，自己以后要学的更加仔细更加认真。如果遇到不确定的问题，一定要提前咨询有关部门，给公司减少不必要的花费，给自己减少不必要的麻烦。再次，粗心和浮躁在工作中都是要不得的，自己一个小小的失误有时会造成客户的索赔，有时造成单证不符，导致已经报上关的货物删单。看似不经意的马虎，造成的后果都是严重的。虽然在学校里已经学了很多关于报关和制单的知识，但是真正应用起来发现自己学到的知识和实际应用有很大的差别。在公司里虽然有的人学历没有自己高，但是也不应该轻视他们，他们的经验是我们多少年的学校生活所学不到的。时时刻刻都应该保持谦虚谨慎的态度。

作为公司的新人，出差是让我最兴奋的事情。在我看来，出差是一件很好的差事，既可以到外面欣赏风景，见到很多平时都不曾见过的新鲜事物，又可以不用整天闷在办公室里。所以一有出差的机会，我就会特别高兴。出了几次差以后发现事实并非如此。我们出差主要是带着客人的验货员到工厂验货，验货的结果如何直接关系到我们能不能按时出货。碰到没有问题的货还好说，可是有时候

工厂的货做的很急，就会出现油污、断线、忘记缝洗标的问题，这些问题都还是小问题，让工厂的师傅修补一下就可以出货了。

可是有的工厂大货生产时擅自更改扣子的颜色或者领子的颜色，即使他们这样做是为了衣服的美观，是出于好意，可是并没有经过客人的确认也是不允许的，是要遭到客人索赔的。出现这种严重的情况，让工厂重新修改是不可能的。这就要靠我们对衣服的生产和质量了如指掌，能够当场作出判断这样的货出口以后不会遭到索赔。在以后的出差中我也不敢再抱着出去玩玩的心态了，在客人验货的时候我也会在旁边认真的看着。看客人是怎样验货，主要检查衣服的哪些方面，认真的记在心里，在检查工厂送来的样品时也注重看这些方面，确保每一次出货都万无一失。师傅带我验过几次货，我了解了大体流程以后，现在就是我自己带着客人验货了。

得到了师傅的认可，肩负起这么重要的责任让我十分兴奋。有一次我自己带着客人验货就出现过一次状况。那次我带客人去验一批小童的T恤，衣服后面的领开口处扣子的定位需要用消失笔，这个消失笔的笔迹在7天以后就会消失。可是由于这批货赶得太急，我们验货的时候才过了一天，消失笔的笔迹自然不会消失。当时验货员就问我怎么这里还有消失笔的笔迹呢？我从来都没有听说过消失笔，对于这个问题我也无从下手去回答。只好把那几件带着消失笔笔迹的衣服甩掉了。我回公司问了师傅才知道消失笔笔迹会在7天之后就自动消失。如果我早知道这个问题的话，就不会出现这种问题了。为了防止以后在出现这种问题，自己也在不断的积累关于服装的知识。

一个月的实习生活，看似很长，可是一眨眼的功夫就过去了。从刚开始的不谙世事，到现在的得心应手。刚入公司，一切都显得那么陌生，做什么事情心里都没有底气，不能放开去做。有很多新的东西需要自己去学习和适应。现在想想人在社会上就是需要适应不断的变化，适者生存，自己只有去适应社会，社会却不会去适应你。只有适应了这种高节奏的生活才能做出效率，作出成绩。作为公司肯定不会需要一个不会创造效益的人。经过几个月的磨练和适应，现在的我对工作已经得心应手。每天都会实现安排好当天的工作，把工作按照轻重缓急分配好，能把一天的工作完美的结束就是我这一天的成功了。完美的结束一天的工作只是我现在的目标，以后我会给自己树立更高的目标，只有在不断追求完美的过程中，自己才能变得更加完美。

外贸公司实习工作总结 篇9

我是在十堰市对外贸易公司实习的。

一、国际贸易

(一)国际贸易(internationaltrade)国际贸易亦称世界贸易，泛指国际间的商品和劳务(或货物、知识和服务)的交换。它由各国(地区)的对外贸易构成，是世界各国对外贸易的总和。国际贸易在奴隶社会和封建社会就已发生，并随生产的发展而逐渐扩大。到资本主义社会，其规模空前扩大，具有世界性。

(二) 对外贸易 (foreign trade) 对外贸易亦称国际贸易或进出口贸易，是指一个国家(地区)与另一个国家(地区)之间的商品和劳务的交换。这种贸易由进口和出口两个部分组成。对运进商品或劳务的国家(地区)来说，就是进口；对运出商品或劳务的国家(地区)来说，就是出口。这在奴隶社会和封建社会就开始产生和发展，到资本主义社会，发展更加迅速。其性质和作用由不同的社会制度所决定。

二、国际贸易和对外贸易

(一)、国际贸易 (international trade) 国际贸易亦称世界贸易，泛指国际间的商品和劳务(或货物、知识和服务)的交换。它由各国(地区)的对外贸易构成，是世界各国对外贸易的总和。国际贸易在奴隶社会和封建社会就已发生，并随生产的发展而逐渐扩大。到资本主义社会，其规模空前扩大，具有世界性。

(二)、对外贸易 (foreign trade) 对外贸易亦称国际贸易或进出口贸易，是指一个国家(地区)与另一个国家(地区)之间的商品和劳务的交换。这种贸易由进口和出口两个部分组成。对运进商品或劳务的国家(地区)来说，就是进口；对运出商品或劳务的国家(地区)来说，就是出口。这在奴隶社会和封建社会就开始产生和发展，到资本主义社会，发展更加迅速。其性质和作用由不同的社会制度所决定。

三、对外贸易与国际贸易商品结构：

对外贸易商品结构是指一定时期内一国进出口贸易中各种商品的构成，即某大类或某种商品进出口贸易与整个进出口贸易额之比，以份额表示。国际贸易商品结构是指一定时期内各大类商品或某种商品在整个国际贸易中的构成，即各大类商品或某种商品贸易额与整个世界出口贸易额相比，以比重表示。为便于分析比较，世界各国和联合国均以联合国《国际贸易商品标准分类》(sitc)公布的国际贸易和对外贸易商品结构进行分析比较。一国对外贸易商品结构可以反映出该国的经济发展水平、产业结构状况、科技发展水平等。国际贸易商品结构可以反映出整个世界的经济发展水平、产业结构状况和科技发展水平。

四、对外贸易值与对外贸易量：

(一)、对外贸易值(valueofforeigntrade)对外贸易值是以货币表示的贸易金额。一定时期内一国从国外进口的商品的全部价值，称为进口贸易总额或进口总额；一定时期内一国向国外出口的商品的全部价值，称为出口贸易总额或出口总额。两者相加为进出口贸易总额或进出口总额，是反映一个国家对外贸易规模的重要指标。一般用本国货币表示，也有用国际上习惯使用的货币表示。联合国编制和发表的世界各国对外贸易值的统计资料，是以美元表示的。把世界上所有国家的进口总额或出口总额用同一种货币换算后加在一起，即得世界进口总额或世界出口总额。就国际贸易来看，一国的出口就是另一国的进口，如果把各国进出口值相加作为国际贸易总值就是重复计算。因此，一般是把各国进出口值相加，作为国际

贸易值。由于各国一般都是按离岸价格(fob 即启运港船上交货价, 只计成本, 不包括运费和保险费)计算出口额, 按到岸价格(cif 即成本、保险费加运费)计算进口额。因此世界出口总额略小于世界进口总额。

(二)、对外贸易量(quantumofforeigntrade)以货币所表示的对外贸易值经常受到价格变动的影响，因而不能准确地反映一国对外贸易的实际规模，更不能使不同时期的对外贸易值直接比较。为了反映进出口贸易的实际规模，通常以贸易指数表示，其办法是按一定期的不变价格为标准来计算各个时期的贸易值，用进出口价格指数除进出口值，得出按不变价格计算的贸易值，便剔除了价格变动因素，就是贸易量。然后，以一定时期为基期的贸易量指数同各个时期的贸易量指数相比较，就可以得出比较准确反映贸易实际规模变动的贸易量指数。

五、贸易条件(termsoftrade)贸易条件又称交换比价或贸易比价，即出口价格与进口价格之间的比率，也就是说一个单位的出口商品可以换回多少进口商品。它是用出口价格指数与进口价格指数来计算的。计算的公式为： $\frac{\text{出口价格指数}}{\text{进口价格指数}} \times 100$ 、以一定时期为基期，先计算出基期的进出口价格比率并作为 100，再计算出比较期的进出口价格比率，然后以之与基期相比，如大于 100，表明贸易条件比基期有利；如小于 100，则表明贸易条件比基期不利，交换效益劣于基期

六、服务贸易根据关贸总协定乌拉圭回合达成的服务贸易总协定，服务贸易是指：从一成员境内向任何其他成员境内提供服务；在一成员境内向任何其他成员的服务消费者提供服务；一成员的服务提供者在任何其他成员境内以商业存在提供服务；一成员的服务提供者在任何其他成员境内以自然人的存在提供服务。服务部门包

括如下内容：商业服务，通信服务，建筑及有关工程服务，销售服务，教育服务，环境服务，金融服务，健康与社会服务，与旅游有关的服务娱乐、文化与体育服务，运输服务。

七、直接贸易与间接贸易

(一)直接贸易(directtrade)直接贸易是间接贸易的对称,是指商品生产国与商品消费国直接买卖商品的行为。

(二)间接贸易(indirecttrade)间接贸易是直接贸易的对称,是指商品生产国与商品消费国通过第三国进行买卖商品的行为。其中,生产国是间接出口;消费国是间接进口;第三国是转口。转口贸易(entrepottrade)是指生产国与消费国之间通过第三国所进行的贸易。即使商品直接从生产国运到消费国去,只要两者之间并未直接发生交易关系,而是由第三国转口商分别同生产国与消费国发生的交易关系,仍然属于转口贸易范畴。

八、总贸易与专门贸易

(一)总贸易(generaltrade)总贸易是专门贸易的对称,是指以国境为标准划分的进出口贸易。凡进入国境的商品一律列为总进口;凡离开国境的商品一律列为总出口。在总出口中又包括本国产品的出口和未经加工的进口商品的出口。总进口额加总出口额就是一国的总贸易额。美国、日本、英国、加拿大、澳大利亚、中国、原苏联、东欧等国采用这种划分标准。

(二)专门贸易(specialtrade)专门贸易是总贸易的对称,是指以关境为标准划分的进出口贸易。只有从外国进入关境的商品以及从保税仓库存提出进入关境的商品才列为专门进口。

我于 20__年__日到__月__日去上海__实业有限公司进行实习，该公司是以铜为主的国际贸易公司，公司主要从智利进口，然后在国内转销。该公司由两个业务部一个财务部组成了贸易主体，我就是其中一个业务部门进行实习的，这个业务部主要负责现货铜的交易。

实习的第一天，__总介绍业务部的小_给我认识，我以后就作为小潘的业务助理来工作了。

由于是铜进口为主的贸易公司，所以对铜要有一定的认识，所以到那里的第一天，我就对此进行了学习，了解了各种铜的成分和规格。铜期货合约标的物在 97 年 9 月之前实行的质量标准是 gb466-82 标准，交割品是一号铜，97 年 9 月-98 年 8 月 gb466-82 与 gb/t-467-1997 两种标准同时执行，98 年 9 月起全部执行 gb/t467-1997 标准，高纯阴极铜和标准阴极铜均可交割，没有质量升贴水，只有品牌升贴水。高纯阴极铜(cu-cath-1)化学成份：cu+ag 不小于 99.95，杂质总含量不超过 0.0065(杂质分类含量略)。

然后，小_给了我一些有关进出口贸易、商检、报关、进口、管理等政策法规，让我对贸易，特别是进口贸易有了一定的认识，他先拿出一些公司以前的信用证和合同副本让我仔细阅读，接着给我仔细讲解翻译了信用证上的每一项条款。我发现信用证上的内容基本上是照搬合同，其中有贸易双方必须重点关注的，如货描等内容，但也有一部分内容银行关注就可以了。

随着阅读的深入，我发现信用证里频繁出现一些单词和短语甚至句子，我将它们一一总结下来，在心里记住。其中还出现了好几种价格，这让我迷惑不已，经小潘解释，我才知道，商业发票中的价格=议付价格=暂定价格=出口商根据当时期货行情得出的价格，进口商据此支付关税、增值税，进口商点价后，出口商出具最终发票，据最终发票金额+利息-商业发票价格进行结算。而点价一般应基于铜现货价再加上其升水，并且一般规定买方只有在卖方收到可接受信用证或保证金后方可点价。

外贸公司实习工作总结 篇 10

又是一次暑假实习，我还是选择了一家外贸公司。也是因为我自已已确定了自己今后的就业目标，就是说为外贸公司服务的，所以趁这个暑假就好好实习一把。顺便看看这一学年来自己对外贸的了解和掌握程度。

进外贸公司的前几天我也还是先打杂的，比如复印资料、传真材料等。过了一些天，我的指导老师也慢慢开始教了我一些实在的东西。

对于单据，首先我的指导老师拿出工厂提供的装箱单手搞让我把装箱单的内容输入到电脑里，即称打装箱单。看似简单但是这个工作是比较容易出错的。因为在理论操作中，装箱单上的产品数量不多，最多也就是三种产品，但是在实际业务中正好相反，所以数字就显得格外地多，一不小心就会出错的。比如就拿我实习的单位来说，他们出口的是服装，每款衣服都有 S、M、L、_L、__L 等不同型号，而且每个型号的衣服件数也是不一样的，所以更容易出错的。而在信用证的支付条件下出错也就意味的单证不符，若产生不符点，则在收取货款方面会变的很是被动，会对我们不利。所以眼睛不但要看电脑还要看手搞。打好以后还要核对一下。一开始打装箱单的时候我是很慢，而且还会时不时的出错，因为眼睛看多了以后就是看花了，还好一旁热心而又仔细的指导老师给我发现了错误。打完一份装箱单后我觉得好累，主要是眼睛很痛。我的感觉就是我不但是速度慢而且效率也低。但是我永远相信“坚持就是胜利”这句话。

我并没有因为一点点的不顺心而变得气馁，因为我相信“世上无难事，只怕有心人”，在加上指导老师的鼓励，让我对实际的外贸更是小心仔细又充满向往。之后渐渐地出错率也明显少了。接下来就开始填写发票了。写完装箱单上繁琐的数据后，填发票就显得容易多了。

再接着在我的指导老师开始教我如何网上申请单据。这个单据是指在信用证中对方要求的，比如产地证（许可证以前也是要填的，今年开始不需要填的）。在特定网站进去后一步步地按照要求根据

事实来填写，并打印出来。这样就完成了。

对于报关，就是把发票、装箱单、出口合同、报关单、报关委托书、核销单一并地寄给货代，委托收货代来办理报关手续。

对于货物，在规定内的船期内进行货物的装运工作后，也差不多在一票纸上单据做好后就开始催货代寄提单来（一般情况下现在的提单都是货代给并由他们填好）。不过在一般情况下，你在收到提单前，货代会把装船费用以及一些装船所产生的费用发票寄过来，在你把这些费用结清之后才肯放单，即寄正本提单过来（但如果你司和这家货代公司是长期关系，则不需要这样的，对方也会直接放单，费用方面可以融通些，可以在你司资金流通后再结算也没事）。不过提醒一下，如果做的 CIF 的话，就在货物一装船完毕之后就要求货代马上寄装船货物通知书，你就务必要把它立马寄给国外客户，以便他对此批货物办理保险工作，不然货物在运输途中发生事故的一切风险就由你司来承担了。但现实中一般大家都是做 T/T 的。

对于收汇，务必不要在寄单后才收汇，这是大忌。因为大家都知道这些单据中包括了提单，即就是物权凭证。我们必需在货物装完船后把提单传真给对方。对方知道我方已在规定时间内完成装运工作，对方可以汇款过来。如果看到货款到账后也不能这样寄单给对方，必需收到银行的水单后，这样才可以说明货款已确实到账了。之后我们要做的就是保证单证相符，则对方没有理由不付或是拒付。但在实际操作过程中，收汇方式以 T/T 为主的。因为它快捷、方便、安全、而且和信用证相比费用更低廉。

对于寄单，只要把一套单据在规定的交单期内寄给对方并在货物装船后 21 天内寄出即可。

对于办理退税，这个是一票货的最后一步也是很重要的，即去

享受国家对你产品的优惠补贴政策。这个由财务凭核销单里的出口退税专用发票联去办理退税手续。

做为一名单证员主要所做就是填写单据，即根据信用证或是对方客户的要求去办理或是填写相应的单据。单据中主要以装箱单最为复杂，最重要的属提单了（虽然这个单据不需要单证员来填写）。总之，只要把自己分内的事情做好才是最重要的。每一份工作都是这样的。相信自己，做不到最好，力求做得更好。

经过一个多月的实习下来，我也想谈谈对实习的一些想法。感触最深的最重要的就是认真的工作态度。也许我这样说只能代表我自己的想法。特别对于我们这样的实习生来说，如果你实习态度不端正，人家大可以不那么细心教你，也大可以对你不管不问；退一步来讲，若你态度不好，工作能力却很强，但别人看你却不顺眼，人家也大可以让你失去这个实习机会，毕竟现在是供大于求。也许说有一句话（人在屋檐下，不得不低头）并不是那么的合适，但这个是你必需要明白的一个可以说是道理吧！对我而言，认真的工作态度不是我为了工作而工作才去客观遵守的，而是自己的主观想法。一直以来，在学校里，不管是学习还是工作，我都保持这样一个态度。而且我的同学、朋友、学生会的学长学姐们、老师们都对我的学习及工作这种认真态度都是极度的认可。

现在转眼就要到了大三了，在校也就是最后一年了，这也就意味着就业迫在眉睫。其实我们大家都清楚，在学校学习时间也就只有半年了，半年就要去实习了。虽然离金融危机事隔也有1年多了，但目前就业形势仍不乐观。激烈的竞争、大学毕业的学生人数每年都不断增加，而对于我们专科生而言拿什么优势让用人单位聘用你，

这更让我坚信“态度决定一切，细节决定成败”这句名言。在此申明一下这个并不是说没有专业知识而光光有态度就行。

总而言之，实习下来后学到的东西是用金钱买不来的。这个为我半年后工作提供了非常好的基础。相信自己，汗水不会付之东流。

一场就业游戏也才刚刚拉开帷幕，要想结果怎么样，现在开始用秒来计算时间，什么样的过程直接决定了什么样的结果。一切精彩都掌握在自己的手中。

这个暑假实习也确实学到了不少的东西。不但学到专业的实际操作及取得成功的秘诀外，而且还知道原来踏入社会也是一门学问。真是获益非浅啊！

外贸公司实习工作总结 篇 11

一、国际贸易(international trade)

国际贸易亦称“世界贸易”，泛指国际间的商品和劳务（或货物、知识和服务）的交换。它由各国（地区）的对外贸易构成，是世界各国对外贸易的总和。国际贸易在奴隶社会和封建社会就已发生，并随生产的发展而逐渐扩大。到资本主义社会，其规模空前扩大，具有世界性。

二、对外贸易（foreign trade）

对外贸易亦称“国外贸易”或“进出口贸易”，是指一个国家（地区）与另一个国家（地区）之间的商品和劳务的交换。这种贸易由进口和出口两个部分组成。对运进商品或劳务的国家（地区）来说，就是进口；对运出商品或劳务的国家（地区）来说，就是出口。这在奴隶社会和封建社会就开始产生和发展，到资本主义社会，发展更加迅速。其性质和作用由不同的社会制度所决定。

三、对外贸易与国际贸易商品结构：

对外贸易商品结构是指一定时期内一国进出口贸易中各种商品的构成，即某大类或某种商品进出口贸易与整个进出口贸易额之比，以份额表示。

国际贸易商品结构是指一定时期内各大类商品或某种商品在整个国际贸易中的构成，即各大类商品或某种商品贸易额与整个世界出口贸易额相比，以比重表示。

为便于分析比较，世界各国和联合国均以联合国《国际贸易商品标准分类》（sitc）公布的国际贸易和对外贸易商品结构进行分析比较。一国对外贸易商品结构可以反映出该国的经济发展水平、产业结构状况、科技发展水平等。国际贸易商品结构可以反映出整个世界的经济发展水平、产业结构状况和科技发展水平。

外贸公司实习工作总结 篇 12

今天暑假就是大三毕业，所以学校提前一个月放假，让我们实习，于是我就准备去亲戚家的外贸公司实习一个月。进公司之前，先看了些关于外贸方面的书，又上网查看了关于这方面知识的有关信息。毕竟我学的专业不是外贸。说实在的，外贸其实是一个要细心的行业。不管是填单，写商务信函，找客户或进行商务谈判，这些都需要一定的技巧。本次实习目的主要是将理论知识用于实践工作，通过实践体会专业知识与实际工作中的差别。提高与人沟通的潜力，提高自己分析实际问题、解决问题的潜力。同时能够明确自己的工作兴趣所在，最终给自己的未来发展方向定位。

二、实习单位及岗位介绍。

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/196034214020010133>