

2025 年国际贸易实训报告范文（汇总 24 篇）

国际贸易实训报告范文 篇 1

一、前言

随着信息技术的高速发展，我国的市场经济也飞速发展起来。经济全球化的脚步快速发展，也带动了我国经济的发展，经济的繁荣使我国与国际市场的距离越来越近，各国之间的贸易往来也越来越频繁，国际贸易发展的越来越快，对国际贸易方面的人才需求也越来越大，为了适应当前的发展形势，使我们快速地与国际接轨，使我国的经济在市场上占据的市场份额。我们国家也越来越重视培养国际贸易方面的人才，而我们作为国际贸易相关专业的学生，对这方面知识的了解也显得必要，因此，我们网络营销专业这个学期开设了国际贸易实务这门课程，为了使我们通过一个学期的学习使我们的理论知识和实践联系起来，学校特为我们安排了为期五天的国际贸易实训。

二、目的

为提高我们对常用的外贸业务单证，识别和加强单证业务操作能力的训练而汇编。让我们进行较系统的外贸业务综合技能训练，采取仿真模拟实际业务流程，一环套地进行业务操作训练，为以后从事实际的外贸工作，实现零距离上岗作业打下坚实的基础。

三、实训内容及过程

1、综合实训的组织与要求

本次实训动员，将我们模拟为交易的买卖双方，每 2 人为一方，4 人为一组。让我们以一个实际的业务员、经理等身份进入角色，按业务的工作程序，操作技能规范，完成一系列的训练活动。我们是广州飞跃公司，是做为卖方，出口的是绒毛玩具熊。买方则是英国伦敦的一家 Dingdong 公司。

2、制定出口经营方案

在出口贸易业务中，对外贸易谈判的准备工作是不可忽视的。我方通过对国外玩具熊市场进行调查研究，选择适销的目标市场和客户是英国伦敦的 Dingdong 公司。根据交易的标的、市场行情等因素确定价格、数量、品质、交货期等条款，制定出口商品经营方案。然后据市场行情、价格水平、供求关系、有关经济政策、出口的各项费用进行成本核算，拟订了一份 CIF 报价策略。

3、模拟谈判，磋商交易

我们是通过询盘、发盘、还盘、接受这四个环节来进行模拟谈判、磋商交易条款的。我们这组根据正确的信函格式，撰写了买卖双方交易中询盘、发盘、还盘和接受的四封商业信函。我方根据买方发过来的询盘信函，作出了相应的发盘，在收到了我方的发盘时，买方又对其进行了还盘，根据还盘进行最后磋商我方接受了买方的要求。这四个环节是我们在日常买卖当中讨价还价的过程，而在国际贸易当中则用了这四个专业术语来定义。

4、合同条款的签定和单证的签定

在整个贸易当中我们买卖双方总共签订了 11 份各种条款。首先，我们签订的是销售合同，合同是一个法律文件，一旦签订对买卖双方均有约束力。接着我方填写了出口商品检验申请书、进出口货物代理报关委托书、海关出口货物报关单等公务证书，并且填写了装箱单、装船通知、中国人民保险公司货物运输保险单、商业发票等商务单证。合同中的条款必须和内容是一致的，防止出现错列，漏列等问题。在填写单证时要特别的细心，注意日期是不容许有半点的差错。

四、实训心得

在这一周的国际贸易实训当中，在老师的指导下，在同学们的帮助和自己的努力下，我把老师交给我们的实训任务圆满完成了。

在实训的过程中，我对国际贸易的一些基本的知识有了更深刻的了解，通过实训，我对进出口贸易交易前的准备，经营方案的制定，模拟谈判磋商交易，拟定合同单证，一些基本的操作从开始的一无所知到现在能够应用到实检中，特别是在对外贸易中采用哪种贸易术语，签哪种单证可以降低风险和费用都有了一定的认识。也明白了，平时努力学习对理论知识是很有必要的，如果平时什么都没学的话，那么操作起来根本就无法适从。还有就是有时候深奥的理论在实际操作当中却是

很简单的，这会让我们增加对这门学科的兴趣。通过实训，我觉得自己对国际知识的了解还是很少的，希望自己以后有机会多学习一些相关方面的知识。

同时，我也希望学校在以后我们的学习中，那些操作性比较强的课程能结合教材多开展一些实训，那样将会更有助于我们对知识的理解和掌握。

国际贸易实训报告 13

我们盼望已久的推销理论实训终于在这一周实现了.通过此次的推销理论实训,让我对所学的专业网络营销有了更深一步的了解。在这次实训中,我们确实受益匪浅,不仅增加了我们的推销理论知识,还扩大了我们的视野,更重要的是大大提高了我们的社会实际运用能力,给了我们一次锻炼实际运用能力的最好的机会,更给了我们一次展现自己的舞台。

在这次实训中,我进一步懂得了:理论知识固然重要,可是无实践的理论却是空谈,真正做到理论与实践的相结合,将理论真正运用到实践中去,才能更好地将自己的才华展现出来,才能真正实现自己的价值。已经大三的我们,再过不到半年,就要毕业了,面临是继续深造,还是就业的压力,我想我们更应该把握住最后的一段时间,充实、完善自我,攻破各科的实训训练,争取做一名出色的单位工作人员!

推销理论实训喜的是可以培养自己的实际社会实践能力,加深对本专业的认识。忧的是如果做得不好,或者根本不会做,那又该如何是好。带着这种心情,我开始了有趣的历程。为期五天的推销理论实训终于拉下帷幕了。持续五天的历练,感触颇多,深深地体会到推销其领域所起的作用,获益匪浅。

实训的目的和要求:要求学生学会怎样推销.让学生更深层的理解推销的作用。

实训的内容及其实训的步骤:要求每个班的学生分成几组.然后每一组为一个推销小组来推销自己的产品.我们的产品是我们小组从批发店买来的一些日常生活用品,比如袜子,笔,纸等之类的东西。

一天的时间飞速的转动,刚开始的两天根本是一分钱也赚不到,我们一个个看着那些卖不出去的产品,盯着来来往往的学生我们很失望,根本就没有信心再卖下去了,但是面对着这么多自己用钱买来的产品我们不得不卖下去,我们几个同学刚开始就试着分析卖不掉产品的原因.答案是我们根本就没有抓住我们该抓住的客户,我们的客户就是我们的同学,于是我们只要一见到我们的同学就要求他们来买,并且我们给他适当的优惠,终于成功了,我们的产品还不到半天就卖完了.成功的感觉很好.我想是这将近一周的推销理论实训给我们带来了成功的先列.通过推销理论实训也让我认识到自己的许多不足之处:

1、不够耐心，任何事情的成功都是来自失败.不是一下子就能完成,它都是需要一个很长的过程.这在以后的工作岗位必须杜绝，

2、要独立完成，这次实训如果没有老师的指导和同学们的帮助，是不会圆满完成的，因而非常感激老师和同学的精心指导。

这五天的推销理论实训让我了解到各个岗位的责任，实际的社会实践能力也加强了，理论联系实际，对今后的走上社会奠定良好的基础。这次实训，之所以能够取得圆满成功，首先离不开同学们的精心准备及努力，更离不开各位老师及领导的耐心不是一着寒彻骨，哪得梅花扑鼻香，不经历风雨，怎能见彩虹!我相信，通过自己个人的努力，自己培养及指导，再加上大家的共同努力、齐心协力，我们才有了今天的辉煌。坚定的信心及个人坚定的意志，一定会实现自己美好理想，走上自己的成功之路。

国际贸易实训报告范文 篇2

为了加深对国际贸易专业知识的理解，方便以后在企业中解决国际贸易方面的实际问题，提高自我的专业技能及就业本事。本人与20xx年2月20日至20xx年4月1日期间，在香港金堡葡萄酒国际贸易有限公司(以下简称国贸公司)深圳分部实习，主要参与深圳保税区进口波尔多葡萄酒物流和市场贸易;货运集装箱运输香港，然后经过物流运输深圳，另外，参与为进口葡萄酒办理各种展厅入驻手续、签订租赁契约和商品的包装，供给葡萄酒展厅及市场的相关咨询服务;收集葡萄酒企业相关资料，了解葡萄酒在深圳的发展市场，跟酒店和餐馆谈业务并签订长期合作合同。

同时，也借此实习报告的机会对这段时期的工作及体会稍作总结。

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。经过实习，能够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本事。

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一样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，并积累必须的经验，为将来走上工作岗位打下良好基础。

二、实习资料

在陌生与盲目中寻找实习单位，又在努力和热情中寻找期望，最终在 2 月里的一天中接到了在香港发展 20 多年的金堡葡萄酒国际贸易有限公司在深圳分部市场发展招聘国际贸易业务员的面试通知，到了深圳外贸分部，在 hr 的介绍下，了解到公司的发展历史，体会到公司的经营理念和 development 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，大多是英文和法文，由于刚刚走出学校，懒散的心态使我并没有认真的去学习和体会，以至于在之后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，每位员工都能够经过 erp 系统进行日常的作业，集团能够经过 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，商务谈判等等可是真让我一个人开始操作，真就不明白如何起步，因为我不明白该如何开发客户，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，学习怎样有效的进行市场开拓，起初对于开发客户很胆怯，但之后好点，经过电话，网络得到了一些有效的信息。慢慢变懂得越来越多，也适应过来了。在公司最终的几天里，因为公司是外商在中国投资，所以上司异常重视对人才的培养，因为这阵子表现进取，有幸能得到机会随同上司到了深圳会展中心参加商

业会展，。在那种商业气息隆重，到处都是名片味道的氛围中，我对商业文化和国际贸易业务如果拓展市场等，有了更深层次的认识，。

实习期间，参加了多长企业培训，培训中，我发现，在高层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。深圳分部现阶段在务实与创新的行动纲领下，未来的经营策略仍将进取开创，确实掌握产业趋势，延伸核心事业和相关产业的发展。展现公司国际化的自信心与企图心。

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。

第一，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，所以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，所以必须掌握好这门工具。不断强化自身，并充分认识自我，避免眼高手低，增加实际动手本事，在社会这个大学校园里，不断完善和学习。

第二，工作总结，认识自身不足。经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并且必须具有很强的动手操作本事，更重要的是学会如何与人沟通，怎样建立商业关系，这些是课本中学不到的，仅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，所以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，所以必须加强自我各方面素质的修炼，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。

第三，要有很强的动手本事，实践本事很重要。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，并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我，不放弃任何能够锻炼自我的机会，使自我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，要明白梨子的味道，就应当去尝一尝梨子。抓住一切机会锻炼自我，在实践中去感受，体会，理解和运用所学知识。

经过本次实习，使我收益非浅。基本掌握进出口贸易的工作流程。例如国际发盘、还盘、fob 报价，信用证及 tt，dt 等。使我明白了学懂书本理论还是远远不够的。也明白了书本理论和实践的差距。我们要结合书本理论和动手实践。才能在国贸上得到完美体现。以至在以后的工作当中也牢记这个道理。才能在社会上占有一席之地。

国际贸易实训报告范文 篇 3

1 实训目的

作为一名国际商务专业的学生，未来很可能从事有关国际贸易的工作，本次实训中的工作内容都应当是我们所熟悉操作的东西。《国际贸易实务》课程是一门实践操作性较强的课程，因此，对于国际商务专业的学生，在学习完理论课程之后，安排《国际贸易实务综合训练》实践课，目的是为了强化理论知识，同时提高学生对国际贸易实务操作技巧的熟练性，从而使学生具备较强的实践能力，将来进入工作岗位，能够较快进入角色，熟练完成与贸易相关的实际操作。这正是本次实训的目的所在。

2 实训内容

- (1) 建立业务联系
- (2) 交易切磋
- (3) 书面合同或确认书的签订
- (4) 催证、审证和改证
- (5) 报检
- (6) 运输手续办理
- (7) 投保
- (8) 报关
- (9) 制单结汇
- (10) 业务善后

3 实训体会

- (1) 在做国际贸易时，英语水平很重要。

国际贸易中，交易双方处在不同的国家，沟通交流的语言基本都用国际通用的英语。本学期的模拟实验中，发布广告、需求信息，建立双方业务关系及价格磋商，单据填写等都必须用英语，这就对我们的英语水平，尤其是专业英语水平有了很高的要求。现有的专业英语水平还远远达不到要求，邮件编写需要外贸英文函电相关书籍的帮助，单据填写需要借助于系统中的帮助选项。因此，在以后的学习中，还需要进一步提高专业英语的水平。

(2)在做国际贸易时，对各流程的熟悉程度直接影响交易的效率。

初次接触软件，再加上之前学习的理论知识不够扎实，因此操作步骤都得参考实验教材及系统步骤，因此造成了时间上的浪费；经过多次练习和犯错之后，对于流程的熟悉程度明显增强，提高了交易的效率，交易的笔数也相对增多，利润增加。在实际的国际贸易中，交易的方式及对象相对于模拟实验要复杂很多，因此业务熟练度是国际贸易业务员必备的。

(3)在做国际贸易时，一定要保持清醒的头脑，要极其认真、细心，要有耐心。商品的种类及数量、合同金额、保险金额等等都需要计算准确，信用证等各种单据也需要核对无误，否则利润会受到很大影响。我在做预算时或多或少的出现了问题，在实际操作中也发生了混乱。而现实中的国际贸易交易数量及金额比较大，交易种类及方式多样，因此必须要求业务员有清醒的头脑，计算时认真细心，同时要有耐心，仔细核对。

(4)我们要熟练掌握专业知识，提高综合素质和能力。

上学期所学的理论知识中包括了这学期所操作的各项内容，但是将理论运用于实践时，出现了各种问题。原因在于我们没有熟练掌握专业知识，只是做到了了解。在接下来的学习中，我们要进一步巩固专业知识，熟练掌握国际贸易交易中的各种流程，学会解决国际贸易中可能出现的各种问题。多操作，多实践，切实提高综合素质和能力。

国际贸易实训报告 11

国际贸易具有综合性、基础性、应用性和实践性较强等特点，实训重要的任务就是让学生通过本次实训进一步掌握国际货物买卖的基本知识和基本技能，学会在进出口贸易活动中，如何才能正确贯彻国家的方针政策和企业的经营意图，实现的经济效益。

本次实训的目的，在于理解各种贸易单据在现今贸易活动过程中的意义，并熟练的掌握单据的制作，为今后的工作打下良好的基础。

在这三周的国际贸易实训当中,在老师的指导下,在同学们的帮助和自己的努力下,我把老师交给我们的实训任务圆满完成了。在实训的过程中,我对国际贸易的一些基本的知识有了更深刻的了解,通过实训,我对合同单证以及金融操作等基本的业务从开始的一无所知到现在能够应用到实训中。与此同时,我也学会了贸易磋商信函的书写,学会了如何与客户交流并促成交易。通过本次实训,我认识到平时努力学习理论知识是很有必要的,并且也学会了如何将理论知识运用到实际操作中,这增加了我对这门学科的兴趣。但与此同时,我也深刻感觉到了自己对国际贸易知识的了解还是太少了,以后要抓住机会多学习一些相关知识。

这三个星期的实训,我觉得是值得的,同时也学到了很多。当自己真正把课堂上的所*用到实际业务中去的时候,会把平时听课过程中遇到的疑点和问题逐个消除,使书本上的文字真正成为自己的知识。作为一名学生,最终能够很好地掌握书本上的知识并且灵活运用,不仅仅只有自己的功劳,还应该感谢不厌其烦为我们解答每一个疑难问题的老师,感谢老师对我们每一位学生的热心帮助。老师在这次实训中起到了指导者的作用,让我们实实在在的学到了很多知识,更有些是让我们受益终身的东西。这次实训,我不论是从个人能力上还是业务知识上都有了很大的提高,操作能力也大大提升了。

本次实训,是一笔珍贵的财富,它给我带来了许多快乐和乐趣。我总结了在进出口贸易业务中的经验和教训,帮助我在以后的学习过程中不断充实自己,更加关注国际的经贸环境,加强实例分析能力并加强训练,增加感性认识,努力提高业务责任和商务运作能力,真正做到学以致用。

我想我还会珍惜在学校的每一次的学习,而这样的实训学习更是值得我去珍惜!相信,有了这一次实训经历,无论是今后的学习还是日后的工作,甚至是未来的生活,我都会更加清楚,自己想要做什么,该做什么,该如何做,怎样才能做好。此次实训将是我今后人生的一个良好开端,他使我学到了很多,为今后的学习做了引导,点明了方向,我相信在不远的未来定会有属于我们自己的一片美好的天空。

国际贸易实训报告范文 篇 4

国际贸易单证实务具有时效性、超前性、系统连贯性、启发性、可操作性、内容形式的生动性等特点。随着对外开放的扩大，中国经济参与世界经济的程度不断提高，与世界各国之间的贸易往来也越来越频繁。而作为与世界经济联系重要渠道之一的对外贸易内容不断丰富，形势日趋多样化。在这样的背景下，我国对国际贸易方面的人才需求也越来越大。为了适应当前的发展形势，使我们快速地与国际接轨，使我国的经济在市场上占据的市场份额。我们国家也越来越重视培养国际贸易方面的人才，而我们作为与国际贸易相关专业的学生，对这方面知识的了解也显得必要。因此，学校特为物流管理专业安排了为期五天的国际贸易实训。

本次实训的目的在于利用相关教学软件，在网络上建立几近真实的国际贸易模拟环境，让学生在其中亲身实践，熟悉外贸业务的流程和惯例，熟练运用交易磋商的各种基本技巧，体会国际贸易中不同当事人的不同地位，面临的具体工作和互动关系。从而提高学生的知识水平和实际操作能力，达到理论与实践相结合的目的。国际贸易是一个复杂的过程，涉及的部门多、环节多、范围广、手续繁琐，它要求对外贸易的从业人员不仅要熟练地掌握国家对外贸易政策和外贸专业知识，还应加强我们对外贸单证的了解和实际动手能力。国际贸易单证实训使学生能够综合运用国际贸易单证知识去开展工作，为从事国际贸易、报关、报检等工作和进一步科学研究奠定基础。

一、实训流程

第一次

名称：出口报价核算与发盘

目的：与对方建立联系，练习报价和发盘。

内容：在实验室通过国际贸易软件要求学生通过网上看到贸易伙伴购买商品的函电，结合模拟公司的背景资料给对方回函，建立联系。然后根据供应商提供的资料进行报价核算。分别计算出 FOB、CFR 和 CIF 价格，并发盘。

第二次

名称：根据对方还盘进行成本核算。草签合同。

目的：通过对方还盘进行成本核算，了解发盘与还盘全过程，并草签合同。

内容: 根据对方的还盘计算出实际成本, 并据此与供应商谈判。根据合同模板草签合同。

第三次

名称：信用证的开证、信用证的审证和改证

目的：练习审证和改证。

内容：根据对方开来的纯英文且大写字母的信用证，对照合同找出与合同不符点。并写出“信用证修改意见书”。这对同学们是一个大的考验。

第四次

名称：办理货物运输、保险、报检和报关

目的：通过填制订舱委托书；装箱单；投保单、报关单。了解货运流程和报关流程。

内容：根据模板填制订舱委托书；装箱单；投保单、报检单和报关单。

第五次

名称：制单结汇

目的：通过填制发票、汇票、原产地证书等单据了解结汇流程。

内容：根据模板填制发票、汇票、原产地证书等单据，并注意与信用证单证一致。上交实训报告和纸质单据。

二、实训内容

外贸单证简称单证（Documents），是指在外贸业务实施过程中所应用的单据与证书，在国际贸易结算中占据着重要的地位。随着国际贸易的发展，国际贸易货物单据化，商品买卖以单据买卖的形式来实现，买卖双方的货款结算是以单据而非货物为依据，商品的买卖往往表现为单据的买卖，单证制作的好坏直接关系到企业外贸业务的完成和经济效益的实现。一套正确、完整、及时、清晰的单证是能否顺利结汇的关键，需要相关工作人员认真负责、细心耐心地完成。作为一名经济管理系的学生，对各种单据的性质、作用、具体内容、缮制注意事项、各有关法律以及国际贸易惯例等都应该有所了解，才能确保在制作单证的时候能顺利结汇。在做进出口业务时这几种外贸单证是最常见的也是必不可少的交易双方往往都要以这些单证来确定交易的事宜和顺利完成双方之间的交易。虽然说这几个单证的制作不是很复杂，但是通过在实训时你可以发现这些对人的专业知识掌握情况和办事的仔细程度是有很大的要求的。

在这次模拟操作中，一共有十五个步骤，具体为：建立业务关系、出口报价核算、出口发盘、出口还价核算、出口还盘、出口-交易磋商、出口成交、出口成交核算、出口合同签订、信用证审核、修改信用证、出口托运订舱、出口货物投保、出口货物报验报关、出口制单结汇、出口业务善后。为了防止错列、漏列等问题，在填写这些单证时要特别细心，注意日期是否正确。在做单时是不允许有任何差错的。从本次实训的整个过程中我看到了、也深深体会到了做进出口业务严谨。而这次实训大大加强了我的实际操作能力。

其中，让我最头痛的无疑是信用证了。操作之一就是查找信用证与合同的不符，如果一个交易是以信用证付款的话，那如果信用证与合同不符，银行是不给予付款的，所以这个步骤在整个操作中是十分关键的，因此我们的责任也是最重大的。因此在审核的时候一定要做到仔细二字，买方、卖方、地址、条款、金额、货物这一项项条款都是不能有一丁点失误的。这类题型要求做到我们平时所谓的“三单相符”分别是：单证相符、单单相符、证证相符。还好最后有老师对我们的指导，并及时给我们讲解，使我们顺利的找到了信用证的错误之处。

三、发现的问题和建议

- 1、在交易业务的填表中要注重核心单据在流程中的重要性，要使它准确、系统、完整。填表要以“单单一致”、“单证一致”为原则，熟悉各单证这间的相关联系，这将关系卖方发货后的结算问题。
- 2、要把握专业知识与实习操作的关系，这是非常重要的一点。这次国际贸易单证实训是首次实践操作与理论相结合的实习，从中锻炼的是我们的综合运用能力；其次，经验是日后工作中的宝贵财富。
- 3、英语的重要性，在实习操作中我们能深刻体会到英语在其中的重要性。进出口合同中、进出口贸易中的各项单证中都是英文单证，若英语基础弱的话对业务工作是种阻碍，降低了工作效率。阅读能力弱往往会导致错误若是实际交易则有可能引发纠纷，所以说英语能力在国际贸易中是十分重要的。
- 4、实务课本知识一定要学扎实。虽然是理论，但是如果不能彻底掌握在实际运用时将会阻碍重重，且不能综合利用考虑。经过拟训练，我们对国际贸易的业务流程及操作有了更进一步的了解和感触，现在我们对贸易的理解已经不在停留在单纯的理论层面。

5、实践时间的短暂。我们在熟悉掌握课本知识的同时，应加强实践能力与动手能力，可是明显感觉此次实训的时间比较短，过程也比较仓促。所以我恳请学校增加实训课程的课时，让学生有更多机会进入操作环节，加强对学生动手操作能力的培养。

四、实习收获与体会

通过这次国际贸易单证实训，尤其是在老师的悉心指导之下，我对国际贸易实务的各个过程有了具体的印象，知道各种信函的写作格式，语言表达习惯，对成本进行核算及怎样作出合理的报价，还有进出口各个环节的单据的制作。将近一周的时间里，自己把书本上的东西重新输理一遍，在头脑中有一个印象，对待外贸业务出现的问题怎么解决有了底。

国际贸易实训让我对外贸业务有初步的了解，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。此次实训对我的帮助很大，告诉我做人做事。以后的路还很长，要学的还很多，我希望能够走好每一步。这是我对自己近一个星期以来的总结与体会，希望对自己或者将来从事国际贸易职业的你们有一些帮助：

（1）熟练掌握好本专业的知识

专业知识是我们从事外贸工作的基础，外贸工作的高风险要求我们必须熟练地掌握好专业知识。要注重国际贸易实务中基础知识，不断强化基本概念基本流程的重要性。

（2）加强外语的学习

在写函电的过程中我意识到了外语的重要性，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。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。如果专业的英语知识掌握不好，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。

（3）加强社会实践

通过实习我发现外贸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，因此在以后的学习生活中还必须加强社会实践，培养自己的动手能力来适应专业的要求。

（4）加强各方面素质的提高。

外贸工作同时是一个涉外行业，因此对各方面的要求都很高。我们参加对外贸易时，对外代表的是国家形象，因此必须加强自己各方面素质的修炼，如礼仪等。随着世界经济的纵深发展，社会对外经贸从业人员的需求不断的发展。这给广大求职者创造了良好的就业机会。不同国家之间进行跨国界商品和服务的买卖。由于进行交易的双方属于两个不同的国家或地区，因此从事这种商业活动比国内更为复杂、困难，因而也更具有挑战性。从事国际商务活动，尤其是国际间货物买卖，最大特点就是要求商务人员在掌握基本知识的同时，必须具有很强的实际操作能力。我们现在所学习的国贸课程，是很系统、很全面的。但是，在外贸业务中，并非课堂上所学的知识都会运用到。而现代的国际商务活动，对从业人员的知识结构、实践能力和基本素质提出了更高要求。因此我们也面临着更大的挑战。我们必须不断的提高自己以适应新的形式。

在这里我非常感谢我的指导老师 xx 老师在这段时间的对我的耐心指导，对于报关单的审核和出口报关手续，以及还盘函信用证修改磋商函的写作，在老师的悉心教导下我得到了提高。我将努力学习，不断加强自身理论与实际操作能力的提高，为发展我们的国际贸易事业垫好扎实基础。感谢老师，感谢国贸实训在这段时间教给我的成长！

国际贸易实训报告范文 篇 5

一、实习说明

实习时间 xx 年 x 月 xx 日始；实习地点：x 有限公司；实习性质：毕业实习；实习职位：国际贸易；

二、实习单位简介

xx 有限公司,是一家从事橡胶管制品的有限公司，主要市场在欧美以及南非等资源进口型国家，最大的贸易客户集中于俄罗斯，乌克兰等地区。

三、实习过程

刚来到公司，我从事的是国际贸易一职。在工作中我更好的学会了与同事的和谐相处和团队精神，并且将专业课中学到的知识进一步的巩固和运用，例如组织行为学、人力资源管理、劳动法、绩效薪酬等等。

工作内容主要包括发掘及维护客户、寻求订单、公司的 B2B 网络平台建设及维护，处理日常外贸函电等。

工作中，首先经历的是作为一名学生对该行业该工作的一个初步的了解过程。由于不是对口专业，所以我所接触的知识对于国际贸易专业来说应该是匮乏的，在日常的工作中也发掘了自己的欠缺。首先是专业词汇的欠缺，很多外贸词汇是专有的，并不是通过学习一时半会可以掌握，而需要持之以恒的积累；其次是一些专业知识的欠缺，

比如：外贸流程、制单方法、函电技巧，网络平台的维护等；这些方法与技巧的欠缺为我的工作增加了一些难度，但是也让我更加勤奋的学习和掌握。

通过对工作的进一步了解，我知道，作为一名合格的国际贸易人员需要具备的素质和要求：

第一，持之以恒的耐力。并不是所有人都适合这份工作，他需要员工静下心来，耐得住考验，坚持不懈。

第二，细致用心的记录。每个国际贸易人员都需要寻找自己的客户，并且为每个客户指定他们的档案，包括询价函和报价单等等，在日常的工作中所使用的专业词汇和网站也需要工作人员细心地积累。

第三，学习能力及速度。对于国际贸易人员来说，学习怎样寻找适合的客户是十分重要的，不仅包括寻找客户，还包括管理和维护客户，让客户满意的服务和价格等这些都需要工作人员不断地学习，并且这种工作是不不断变化的，由于世界市场已经开放，客户稳定性比较差，随时有可能变动，对于这部分客户的维护和新客户的发掘都是千人千意，需要不断地学习更新，更需要自己不断地领悟钻研。

第四，专业的知识及素养。对于专业知识的要求是各行各业都离不开的话题，必须知道应该怎么做、必须怎么做、怎样做客户会比较满意和认同，怎么做才会赢得客户的信任和支持，这些对专业知识都必须有严格的要求，而对人员的素质更是一种考验。

第五，随机应变的能力。凡是涉及到贸易的行业，都避免不了“随机”这个俗语，不一样的客户不一样的要求，这个“不一样的客户”

包括不同的国家、不同的地域、不同的文化、不同的经济发展水平、当然也包括合作的年限和客户的信用度等客户自身方面的因素。这些因素的聚集无不需国际贸易人员根据日常的经验和积累，因地制宜、因时制宜的为客户提供最新的报价和服务，既做到最大盈利，也做到客户满意，这才是作为合格的贸易人员的表现。

其次经历的是一个摸索和实践的过程。由于初到公司，对各方面的业务不是很熟悉，对于寻找客户的方法与精巧，谈判的方法与技巧等等，都经历了一个学习和消化过程。但由于曾经有过半个月的外贸实习的经历，所以接受的过程和速度都比较快。大约花费了两天的时间对产品做了一个详细的学习，包括产品的专业名称的识记、不同产品的辨别、原料加工等，另外两天就对大体的知识和要领有了一个初步的了解，比如网站方面的一些基本操作方法。经过了大约四天的学习，对于工作也有了实质性的进展。第四天的时候我就有了第一个询盘，并且对方的客户质量比较高，虽然由于价格方面的问题，最终没有做成交易，但是经历了第一个询盘，对于函电的回复及如何与客户沟通等方面的问题有了进一步的学习和思考。接下来的日子，就不断地接到询盘，各种产品都有询价，通过这些个询盘及报价，对于报价表格的制定及更新我也有了自己更精确的定位。

我深知一个非专业的大学生所必须付出的努力，工作中集中精力，并且注意观察，充分利用了各种 B2B 平台，更多的是思考，实在又想不通的就积极地去问，我主要是做公司最大的俄罗斯市场的客户开发，因为俄罗斯市场宣传好，潜力大，对于新人来说比较容易上手，并且主管对我们新人很热情，有问必答，很关心我们的工作进度，指导我们更好的工作，对于我们所作出的客户函电及与客户沟通的资料都积极的给我们审核，一方面确保我们不会犯原则性错误，另一方面也对我们的工作提出改进的意见，指引我们成长。我的专业性知识比较差，所以主管经常对我的工作提出需要完善的地方，我都虚心接受并且积极地学习和巩固，在一天天的工作中确实感受到自己的成长。一段时间后，我以 10 个询盘及高质量的客户赢得经理的信任，开始自己单独处理一些客户的函电和报价，经过了刚开始的锻炼和主管的指导，感觉自己已经可以对于国际贸易这份工作能够胜任，但是心里清楚，胜任不代表完美，在以后的摸索实践中还需要继续的努力和加强。

对于办公室同事之间的关系，也是职场中人的工作重点。我认为人贵有正气。国际贸易公司中，很多同事都可能在同一个国家，即使不是做同一个国家，由于工作性质的原因也必然存在竞争，对于这方面的竞争我觉得做好自己的本职工作，不要太关心别人的工作是比较明智的。但并不是说就是冷漠，应该做的生活上的关心，工作上的分明，不要有窥探别人之心，自己的成绩不要在别人面前太炫耀，低调做人高调做事。当然，如果可以尽量帮助别人，自己的技巧方法也不要太藏着掖着，适时的分享一下不仅可以赢得同事的好感，创立好人缘，而且也可以在交流中学到更多的知识和技巧。在这一方面我认为，方法和技巧在工作中是取之不尽用之不竭的，不要吝啬去分享，只要你有能力就不必担心没有好出路。

四、实习心得。

经过这段时间的实习工作，我对于现在这份工作已深深喜欢，也更自觉地把我所学到的知识积极地运用到工作中去，比如签订竞业限制时，我对于其中的条款就很熟悉，保证了自己的权益。为了充分维护自己的权益，劳动法中学到的知识我都充分运用的我工作协议的签订中，清楚地知道其中的条款的分量极意义。并且在经理的同意下我积极地参与制定国际贸易岗位的职业说明书等。根据职业生涯规划的要求，我自觉的制定自己的短期及长期计划，激励自己在工作中不断进取，向目标靠拢。而在日常的工作中，尤其是在与同事的交往中，我更自觉的运用了组织行为学和人力资源管理学中的心理及行为理论，妥善处理工作中的问题。根据绩效管理的要求，更合理的协调自己的时间与工作的矛盾，科学的分配，不仅取得了工作上的进步也保证了时间的宽裕和心灵的舒畅。

也更深刻地认识到书到用时方恨少，这些知识的自觉运用让我充分了解知识的力量，督促自己更加自觉地学习新的知识，为自己充电。正如国际贸易方面的不断学习与掌握，就是对自己学习能力的考验。通过这段时间的集中学习，我养成了随手记录的习惯，主管的点评及指导往往不一定集中，这就需要自己随手记录主管所说要点，然后整理思考，这是一个“实践-问题-指导-记录-整理-领悟”

的过程，缺一不可。实践必须身体力行，记录必须全面细致，整理要做到次要分明，而领悟则必须彻头彻尾。任何东西不吸收永远不是自己的。要让自己的经验的到丰富就必须接受并且领悟自己所不知道的东西。而对于客户的维护，我也有了自己的观点。我认为无论客户来自哪里，首先是一种真诚的尊重。理解文化的差异，为客户着想，这来自日积月累的经验，明白客户需要什么，对我们存在那些方面的误解和要求，怎样说服客户，如何接待客户，这都是经年累月的经验要求，需要在工作中不断地锻炼积累。但是有一点则不需要锻炼，那就是怀有一颗真诚不妥协的心，真诚不是一种言语而在于一种氛围，将客户包容在真诚的氛围里，即使暂时可能不会合作，但是从长远来看这绝对是百利无一害的事。

总之，实习工作对于刚毕业的我的一种磨练，不仅在于知识的充电，而且还在于为人处世的洗涤；不仅在于日常工作的细致要求，而且还在于工作责任的勇于承担；不仅在于人生经历的一种增长，而且在于人生感悟的一种质的提升。未来的日子也许充满荆棘，但是我有坚持不懈的勇气。

国际贸易实训报告范文 篇6

一、 实训简介

（一） 实训时间

20xx——20xx 学年第二学期第 15—16 周

（二） 实训地点

国际贸易实务模拟实验室

网络试用：

潍坊市海关、各外贸公司

（三） 实训内容

根据相关的国际贸易法律与惯例，结合我国的实际情况与国际贸易实践，以出口贸易的基本过程为主线，以模拟设定的具体出口商品交易作背景，针对出口贸易中业务函电的草拟、商品价格的核算、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贸易文件制作和审核等主要业务操作技能。

二、 实训过程

（一） 注册公司

我在系统上注册的公司是素喃集团，是一家出口公司。然后再注册一个本地的银行，叫中国工商银行。

公司注册资本：人民币一千万元

（二） 询盘和还盘

首先在模拟实训中，利用网络发布广告、搜索信息。然后通过电子邮件来实现询盘和还盘。

（三）签订合同，开立信用证

通过签订合同，进一步明确双方的权利和义务。下面是开立信用证的流程：

- 1 进口商向进口地银行申请开证，提交申请书。
- 2 进口地银行审核开证申请书通过后开信用证，然后交进口商确认。
- 3 进口商确认信用证。
- 4 进口地银行通知出口地银行，并将信用证转交出口地银行。
- 5。出口地银行对照合同审核信用证并且填写通知书，通知出口商信用证已到。

6 出口商审

国际贸易实训报告范文 篇 7

一、实习目的、时间和地点

（一）实习目的

通过此次国贸实习，了解实际操作中各种单证的填写及缮制情况。提高学生的手动操作能力。对国际贸易实务各个过程有了具体的印象，知道各种信函的写作格式，语言表达习惯。增强感性知识和社会实践能力，进一步巩固深化已经学过的理性知识，综合运用知识提高发现问题解决问题的能力。

（二）实习时间 xx 年 x 月 x 日-6 月 30 日

（三）实习地点经济管理学院国际贸易实务模拟实验室

二、实习单位概况

国际贸易实务模拟实验室建成于 20xx 年 9 月，现拥有 dell 服务器一台，金长城微型计算机 32 台，及仿真的模拟场景，且具有投影设备、部分仿真办公设备，多媒体设备一套，有国际贸易实务模拟教学软件一套，硕研国际结算模拟实验教学软件一套，以及网页制作、图像处理软件等。本室可开设经济与管理各专业的电子商务课程实验、国际贸易课程实验。学生可以在模拟的开放平台上模拟电子商务中的诸多环节，包括 b2b 和 b2c 的交易、ca 认证、网上结算、物流配送等实际运作过程，并学习掌握建设和维护网站的相关技术。可模拟进行国际贸易交易磋商，外销合同的签订，进出口报检、报关，编制单据等实务过程。

三、实习的具体内容

我们这次实习是主要练习保险单、报关单、汇票、商业发票、装箱单和提单六种单据的填写及制作。下面我就我个人的实习顺序及内容详细介绍下实习内容。

1、保险单的制作我首先填写的是保险单，由于第一次上网填写单据，我就一边看书一边查资料一边填写单据，但是保存的时候我就伤心了，因为根本保存不上，提示保存超时，这就表明我要重新再填写一次，我那个纠结啊。问了老师才明白，是我填写的太慢了。所以我第二次就填写的很快，不敢再拖沓了。保险单相对比较容易填写的就是保险金额，需要计算，其他的就只需根据出口货物明细表正常填写就可以了。

2、汇票的填写

汇票是国际贸易中较重要的单证，填写起来需要注意的就是付款期限，要弄清楚是即期汇票还是远期汇票。汇票的大写金额也要认真填写，切记马虎。

3、商业发票的填写一般都是根据信用证填写商业发票，我最不愿意填写的就是出票人的名称，因为一般名称都超长的。还有需要注意填写的就是货物总值和货名数量的格式填写。因为信用证上的数量及包装的表述往往不是很明确，要注意是用纸箱还是木箱包装。四、装箱单的填写装箱单一般不显示收货人、价格和装运情况，对货物内容的描述一般可用统称。填写时需注意的是货物是否需要装运，如需转运，前程运输需要填写，不需只要空白就可以了。总体来说，装箱单还是比较容易填写的。

4、海运提单的填写提单一般是根据信用证和商业发票填写的，内容也比较简单，需要注意的是装运港和卸货港填写的是城市名称，运费支付地填写的应是装货港的地点。其他的只要仔细点，一般不会填错。

5、报关单的填写报关单是国贸单证中最重要的单据了，老师在上课的时候就花了很大力气讲这一单据，因为我本身今年也要考报关员，所以学习的时候十分努力和认真。报关单与其他单据不同，一般都是用中文填写的，备案号十分重要，贸易方式也要注意，成交方式也要注意。报关单是我此次实习中填写的比较完整的单据。

四、实习体会及收获

1)掌握好本专业的知识专业知识是我们从事外贸工作的基础,外贸工作的高风险要求我们必须熟练地掌握好专业知识。要注重国际贸易实务中基础知识,不断强化基本概念基本流程的重要性。

2)掌握外语的学习在填写单据的过程中我意识到了外语的重要性,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。填写单据的时候,有的单词我还要看课本,这让我很苦恼。虽然个人对英语十分头痛,但是英语在国际贸易中的地位实在是太重要了,必须好好掌握。

3)注重社会实践通过实习我发现外贸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,因此在以后的学习生活中还必须加强社会实践,培养自己的动手能力来适应专业的要求。总体来说,我们现在所学习的许多国贸课程,都是很系统、很全面的。但是,在外贸业务中,并非每门课程都会运用到。因为在实际工作中,每人都有指定的工作任务,这就要求我们分工合作,而实际操作中我们也是这么做的,我们每个人都按角色完成着各自的任务。这就要求我们在分工中合作,这也是我们此次实习的另一收获。这使我确实感受到了团队精神的作用。每个人,虽然在实习期间,我们没有接到外贸的业务,但是老师告诉我们,每一笔买卖都不是个人能够完成的,都是大家各司其职,齐心协力的结果。所以一定要重视团队协作精神。

虽然只有短短一天的实习时间,但是,所有的同学普遍感觉受益很大,认为本次课程设计锻炼我们的专业技能,充实了专业知识,丰富了社会经验,为即将走上工作岗位奠定了坚实的基础,增强了我们对自己适应工作需要的自信心。在这次实习中我学到了很多知识,希望在以后的学习中学校能提供的实践机会给我们,使我们能迅速的成长为一名合格的外贸单证人员。

国际贸易实训报告范文 篇8

一、实训目标:

培养同学的对于外贸单证制作、审核,提高我们学习的实用性和操作性。并为以后的工作做理论基础。

二、实训资料

1、单据的制作

本块资料是中心和难点，单据按照不一样的类型分为不一样的单据，其中《托收统一规则》（《URC522》）把单据分为金融单据和商业单据两大类，金融单据具有货币的属性，如汇票、本票、支票或其他用于取得付款资金的类似凭证；商业单据具有商品属性，如商业发票。其中商业单据进一步细分又包括了基本单据和附属单据。这一块单据是我们制作单据的重点，基础单据使用频率很高，如商业发票、海运提单和保险单；附属单据则根据在实际业务中，依据买卖双方的要求进行供给，一类包括进口国官方要求的单据，如领事发票、海关发票、产地证书等，另一类是买方要求说明货物及相关情景的，如装箱单、重量单、装运通知等。国际贸易单证工作主要包括制单、审单、交单、归档。信用证支付项下，在制单环节前还有审证环节。制单过程中要严格要求自己，原则上应做到：正确、完整、及时、简明、整洁。正确是单据制作中最重要的一条，是单据工作的前提，单据不正确就不能安全结汇。单据的正确主要包括两个方面，一方面要求单据必须做到“三相符”即单据与信用证相符、单据与单据相符、单据与贸易合同相符；银行主要负责控制“单证相符”和“单单相符”，以及与相关国际惯例相符；对于进出口企业而言，除上“三个相符”以外，还有“单货相符”。另一方面还要求单据必须贴合有关国际惯例和进口国的有关法令和规定。单据完整意义上指成套单证的群体的完整性，还指要求每一种单据的所填资料必须完备齐全，还要求出口人所供给的各种单据的分数要如数交齐，不能短缺。尤其是单据的份数，应避免出错。及时主要指每种单据都要有一个合理的出单日期。各种单据出单日期合理、可行。

缮制和审核国际贸易单证的主要依据是买卖合同、信用证、有关商品的原始资料、相关国际惯例、相关国内规定、相关国外客户要求等。买卖合同是制单和审单的首要依据，而在信用证项下，信用证代替买卖合同成为主要的制单和审单依据。

2、单据的审核

审单主要包括审核并确定已经缮制完成的各种单证是否贴合买卖合同、信用证、有关商品的原始资料、相关国际惯例、相关国内管理规定、相关国外客户要求等，如发现不符审核信用证要做到对于信用证中的长出现的不符点要了解，那里我总结了几点。

对于信用证得有效期问题，信用证的有效期应当在国内。

- 1、合同或者信用证的编号问题，需要仔细核查。
- 2、信用证上的单价、数量与总金额要与合同相符。
- 3、有足够的交单时间，那里对于交单日期要格外注意。

对于今日的学习有很大的收获，在以后的模拟实训中会更加努力学习，掌握更多国贸知识！

三、意义和成果

1、意义：

此次实习是圆满地完成。我深深地感受到，国际贸易实务是一门综合性的学科，与其他课程资料紧密相联，应当将各门知识综合运用。比如讲到商品的品质、数量和包装资料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资料；讲到国际货物运输、保险资料时，就应去了解运输学、保险学科的资料；讲到争议、违约、索赔、不可抗力等资料时，就应去了解有关法律的知识等等。我们两周都一向在做国际贸易实习流程，很累，很忙，可是真的让我们学到了不少。这个过程使我对国际贸易的交易过程有了新的认识，而不再只是空洞的理论知识。我们要加快我们专业水平的提高，才能在以后工作之中取得更好的提高。更好地发展为我们的国际贸易事业垫好基础。

这次实验虽然仅有短短的两个星期，可是实验资料特别丰富，并且经过这个实验我们都得到了知识上的复习和外贸能力上的提高。正是因为这个实验，我们才提高了自己做国际贸易的能力，同时有了具体的国际贸易的经验，才能在明年找工作的时候有的放矢。经过这次实验，我们都提高了自己的外贸实务的综合能力，这能为未来工作的需要奠定很好的基础。

2、成果：

实训的收获在刚开始实训的时候，我缺乏自信与经验，在同学和教师的指导下我慢慢地找到方法。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、港口和海关等部门。如果哪个环节出了问题，就会影响整笔交易的正常进行。实训是从与外国公司建立贸易关系开始的，然后就是根据自己的业务（进口或是出口）与客户进行询盘、发盘、还盘、理解，再就是订立合同，合同订好后，就是单据、发货、审单等，经过多个步骤一项业务才能有完成。在各个步骤中，都不能有任何的错误和偏差，否则，会给自己公司带来很大的损失。在询盘、发盘、还盘、理解等各项业务时，必须要认真核算成本、利润、利润率，以保证我方的利益，在制造各种单据、审核单据时必须要做到与合同以及信用证相符，以免到时候出现银行拒付货款的事情。此次实训，让我意识到，掌握理论知识是做好实践的基本前提。此次实习中，也使我确实感受到了团队精神的作用。虽然在实训期间，我们没有真正接触到实际的外贸业务，可是我们了解了，每一笔买卖都不是个人能够完成的，都是大家各司其职，齐心协力的结果。

四、心得体会

经过本次的模拟实训，我发现以前学习中薄弱环节，为今后的学习指明了方向，也为实际操作打下一个良好的基础。本次模拟实训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，此流程的疏忽将会导致彼流程无法完成，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：做贸易必须要仔细谨慎。

我学到了国际贸易实务中很多以前没注意到的知识，也为我日后的工作供给了十分实际的便利。作为一名即将走出校门、步社会的大学生，应当具备较强的举一反三的能力，而在这些实验中，恰有不少单证的填写是相互联系、相互依靠的。例如，投保单和保险单的基本格式具有较大的相似性。两者都需要填写被保险人、唛头、货物描述、数量与包装、保险费率、保费等等。所以，我们应当举一反三，利用诸多单证格式和填写原理类似这一特点，将各类单证的填制和审核紧密联系在一起。这样做无疑能够大大提高我们的学习效率。也能够使我们的实习结果相互对应，利于即使查缺补漏，保证单证记录资料的准确有效。

最终，经过模拟实习增强感性认识，进一步了解、巩固已学过的理论、方法，提高发现、分析和解决问题的能力。实验中的各类单证如信用证、商业发票等等都是我们专业知识的凝聚和承载。所以，认真地履行实验要求，努力完成实验，不仅仅有利于我们巩固所学过的专业知识，更利于我们预先观察日后工作中的主要资料、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。

国际贸易实训报告范文 篇9

1 实训目的

作为一名国际商务专业的学生，未来很可能从事有关国际贸易的工作，本次实训中的工作内容都应当是我们所熟悉操作的东西。《国际贸易实务》课程是一门实践操作性较强的课程，因此，对于国际商务专业的学生，在学习完理论课程之后，安排《国际贸易实务综合训练》实践课，目的是为了强化理论知识，同时提高学生对国际贸易实务操作技巧的熟练性，从而使学生具备较强的实践能力，将来进入工作岗位，能够较快进入角色，熟练完成与贸易相关的实际操作。这正是本次实训的目的所在。

2 实训内容

- (1) 建立业务联系
- (2) 交易切磋
- (3) 书面合同或确认书的签订
- (4) 催证、审证和改证
- (5) 报检
- (6) 运输手续办理
- (7) 投保
- (8) 报关
- (9) 制单结汇
- (10) 业务善后

3 实训体会

- (1) 在做国际贸易时，英语水平很重要。

国际贸易中，交易双方处在不同的国家，沟通交流的语言基本都用国际通用的英语。本学期的模拟实验中，发布广告、需求信息，建立双方业务关系及价格磋商，单据填写等都必须用英语，这就对我们的英语水平，尤其是专业英语水平有了很高的要求。现有的专业英语水平还远远达不到要求，邮件编写需要外贸英文函电相关书籍的帮助，单据填写需要借助于系统中的帮助选项。因此，在以后的学习中，还需要进一步提高专业英语的水平。

(2)在做国际贸易时，对各流程的熟悉程度直接影响交易的效率。

初次接触软件，再加上之前学习的理论知识不够扎实，因此操作步骤都得参考实验教材及系统步骤，因此造成了时间上的浪费；经过多次练习和犯错之后，对于流程的熟悉程度明显增强，提高了交易的效率，交易的笔数也相对增多，利润增加。在实际的国际贸易中，交易的方式及对象相对于模拟实验要复杂很多，因此业务熟练度是国际贸易业务员必备的。

(3)在做国际贸易时，一定要保持清醒的头脑，要极其认真、细心，要有耐心。商品的种类及数量、合同金额、保险金额等等都需要计算准确，信用证等各种单据也需要核对无误，否则利润会受到很大影响。我在做预算时或多或少的出现了问题，在实际操作中也发生了混乱。而现实中的国际贸易交易数量及金额比较大，交易种类及方式多样，因此必须要求业务员有清醒的头脑，计算时认真细心，同时要有耐心，仔细核对。

(4)我们要熟练掌握专业知识，提高综合素质和能力。

上学期所学的理论知识中包括了这学期所操作的各项内容，但是将理论运用于实践时，出现了各种问题。原因在于我们没有熟练掌握专业知识，只是做到了了解。在接下来的学习中，我们要进一步巩固专业知识，熟练掌握国际贸易交易中的各种流程，学会解决国际贸易中可能出现的各种问题。多操作，多实践，切实提高综合素质和能力。

国际贸易实训报告范文 篇 10

实习内容：根据相关的国际贸易法律与惯例，结合我过的实际情况与国际贸易实践，以出口贸易的基本过程为主线，以模拟设定的具体出口商品交易作背景，针对出口贸易中业务函电的草拟、商品价格的核算、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贸易文件制作和审核等主要业务操作技能。

实习目的：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。

总结：

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：

(1) 贯彻理论联系实际的原则

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。

(2) 注意业务同法律的联系

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。

(3) 加强英语的学习

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。

(4) 注意本课程同其他相关课程的联系

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。

(5) 贯彻“洋为中用”的原则

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。

国际贸易实训报告范文 篇 11

实训（实习）名称：国际贸易实务与单证制作

实训（实习）地点：教 8616,8618

实训（实习）时间：20xx. 6. 16——20xx. 6. 20

国际贸易单证实务具有时效性、超前性、系统连贯性、启发性、可操作性、内容形式的生动性等特点。随着对外开放的扩大，中国经济参与世界经济的程度不断提高，与世界各国之间的贸易往来也越来越频繁。而作为与世界经济联系重要渠道之一的对外贸易内容不断丰富，形势日趋多样化。在这样的背景下，我国对国际贸易方面的人才需求也越来越大。为了适应当前的发展形势，使我们快速地与国际接轨，使我国的经济在市场上占据的市场份额。我们国家也越来越重视培养国际贸易方面的人才，而我们作为与国际贸易相关专业的学生，对这方面知识的了解也显得必要。因此，学校特为物流管理专业安排了为期五天的国际贸易实训。

本次实训的目的在于利用相关教学软件，在网络上建立几近真实的国际贸易模拟环境，让学生在其中亲身实践，熟悉外贸业务的流程和惯例，熟练运用交易磋商的各种基本技巧，体会国际贸易中不同当事人的不同地位，面临的具体工作和互动关系。从而提高学生的知识水平和实际操作能力，达到理论与实践相结合的目的。国际贸易是一个复杂的过程，涉及的部门多、环节多、范围广、手续繁琐，它要求对外贸易的从业人员不仅要熟练地掌握国家对外贸易政策和外贸专业知识，还应加强我们对外贸单证的了解和实际动手能力。国际贸易单证实训使学生能够综合运用国际贸易单证知识去开展工作，为从事国际贸易、报关、报检等工作和进一步科学研究奠定基础。

一、实训流程

第一次

名称：出口报价核算与发盘

目的：与对方建立联系，练习报价和发盘。

内容：在实验室通过国际贸易软件要求学生通过网上看到贸易伙伴购买商品的函电，结合模拟公司的背景资料给对方回函，建立联系。然后根据供应商提供的资料进行报价核算。分别计算出 FOB、CFR 和 CIF 价格，并发盘。

第二次

名称：根据对方还盘进行成本核算。草签合同。

目的：通过对方还盘进行成本核算，了解发盘与还盘全过程，并草签合同。

内容: 根据对方的还盘计算出实际成本, 并据此与供应商谈判。根据合同模板草签合同。

第三次

名称: 信用证的开证、信用证的审证和改证

目的: 练习审证和改证。

内容: 根据对方开来的纯英文且大写字母的信用证, 对照合同找出与合同不符点。并写出“信用证修改意见书”。这对同学们是一个大的考验。

第四次

名称：办理货物运输、保险、报检和报关

目的：通过填制订舱委托书；装箱单；投保单、报关单。了解货运流程和报关流程。

内容：根据模板填制订舱委托书；装箱单；投保单、报检单和报关单。

第五次

名称：制单结汇

目的：通过填制发票、汇票、原产地证书等单据了解结汇流程。

内容：根据模板填制发票、汇票、原产地证书等单据，并注意与信用证单证一致。上交实训报告和纸质单据。

二、实训内容

外贸单证简称单证（Documents），是指在外贸业务实施过程中所应用的单据与证书，在国际贸易结算中占据着重要的地位。随着国际贸易的发展，国际贸易货物单据化，商品买卖以单据买卖的形式来实现，买卖双方的货款结算是以单据而非货物为依据，商品的买卖往往表现为单据的买卖，单证制作的好坏直接关系到企业外贸业务的完成和经济效益的实现。一套正确、完整、及时、清晰的单证是能否顺利结汇的关键，需要相关工作人员认真负责、细心耐心地完成。作为一名经济管理系的学生，对各种单据的性质、作用、具体内容、缮制注意事项、各有关法律以及国际贸易惯例等都应该有所了解，才能确保在制作单证的时候能顺利结汇。在做进出口业务时这几种外贸单证是最常见的也是必不可少的交易双方往往都要以这些单证来确定交易的事宜和顺利完成双方之间的交易。虽然说这几个单证的制作不是很复杂，但是通过在实训时你可以发现这些对人的专业知识掌握情况和办事的仔细程度是有很大的要求的。

在这次模拟操作中，一共有十五个步骤，具体为：建立业务关系、出口报价核算、出口发盘、出口还价核算、出口还盘、出口-交易磋商、出口成交、出口成交核算、出口合同签订、信用证审核、修改信用证、出口托运订舱、出口货物投保、出口货物报验报关、出口制单结汇、出口业务善后。为了防止错列、漏列等问题，在填写这些单证时要特别细心，注意日期是否正确。在做单时是不允许有任何差错的。从本次实训的整个过程中我看到了、也深深体会到了做进出口业务的严谨。而这次实训大大加强了我的实际操作能力。

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/416011134130011014>