

做外贸的心得体会通用 8 篇

(经典版)

编制人：_____
审核人：_____
审批人：_____
编制单位：_____
编制时间：____年____月____日

序言

下载提示：该文档是本店铺精心编制而成的，希望大家下载后，能够帮助大家解决实际问题。文档下载后可定制修改，请根据实际需要进行调整和使用，谢谢！
并且，本店铺为大家提供各种类型的经典范文，如工作报告、演讲致辞、条据文书、合同协议、心得体会、自我鉴定、规章制度、教学资料、作文大全、其他范文等等，想了解不同范文格式和写法，敬请关注！

Download tips: This document is carefully compiled by this editor. I hope that after you download it, it can help you solve practical problems. The document can be customized and modified after downloading, please adjust and use it according to actual needs, thank you!
Moreover, our store provides various types of classic sample essays, such as work reports, speeches, written documents, contract agreements, insights, self-evaluation, rules and regulations, teaching materials, complete essays, and other sample essays. If you want to learn about different sample formats and writing methods, please pay attention!

做外贸的心得体会通用 8 篇

每个人在写心得体会的时候，都是要保证自己的态度是端正的，优秀的心得体会并不是一蹴而就的，是需要我们积极联系自己的实际收获的，下面是本店铺为您分享的做外贸的心得体会通用 8 篇，感谢您的参阅。

做外贸的心得体会篇 1

新的希望的烈焰燃烧起来，如果一个人只是活一天算一天，他的生命实际上也就停止了。一个并非碌碌无为，饱食终日的人，所以，一个人办事情，想要做得完美一点些，就便也是有了希望，有了希望，他也便有决心和信心，紧握着便有了动力，有了行动，具备了这些条件，也就成功了一半。

总的来说这次实践让我明白了生命的可贵，理想和希望的重要性，切记——珍惜时间及你所拥有的一切，去干一些有意义的事来填充你的生命，在这个竞争激烈的年代里，适者生存，我会努力学习并做到所说的话的，相信没有不可能的事，只有不敢去面对和挑战的事。这次实习 对于初出茅庐的我们，虽然这并不是真正的工作，但却让我们实实在在的学到了很多东西，很多是让我们受益终身的东西。做为一个刚踏入社会的年轻人来说，什么都不懂，没有任何社会经验。不过，在实习师傅的帮助下，我很快融入了这个新的环境，这对我今后踏入新的工作岗位是非常有益的。除此以外，我还学会了如何更好地与别人沟通，如何更好地去陈述自己的观点，如何说服别人认同自己

的观点。相信这些宝贵的经验会成为我今后成功的最重要的基石。此次实习中，也使我确实感受到了团队精神的作用。每个人，生活在这个社会中，都必须随时处于一个团队中，不可能孤立存在，我们能够顺利完成此次实习，与我们这一行十人的努力与协作是分不开的。如果缺少了团队精神，我们将是一团散沙，没有凝聚力，完成实习也就无从谈起。实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，增长了见识，为我们以后更好地服务社会打下了坚实的基础。这次实习，我不仅从个人能力，业务知识上有所提高，也了解到了团队精神、协作精神的重要性。相信，有了这一次实习的经历，无论是今后的学习，还是工作，甚至是生活，我都会更加清楚，自己要什么、该做什么、该如何做，怎样才能做好；相信，此次实习将是我今后人生的一个良好开端。

我还想说，在短短的3个月中我还收获了一群好朋友。他们既是我的老师，又是我的朋友，我们在一起的每一天都是快乐的。真的感谢这里的三个月，让我结识了这许多朋友，真的感谢这三个月，让我有了如此喜人的收获。这是我人生中的一次伟大的经历，将是我今后走上工作岗位后的一笔巨大的财富。近三个月的实习已结束，其中的酸甜苦辣我会在今后的工作中不断地去咀嚼，去回味，去探索。

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。

做外贸的心得体会篇 2

在这一学期的外贸实训当中，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。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。同时，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。我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。

这一学期的实训，虽然很辛苦，但是我觉得是值得的，因为在这期间我学到了很多的东西。当自己真正把课堂上的所学运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，在此我感谢老师不厌其烦为我们解答每一个疑难问题，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，更有些他自己的心得和亲身经验的传授是让我受益终身。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。

，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。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。知道了辛勤的付出是有收

获的，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，他使我学到了很多的东西，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。

做外贸的心得体会篇 3

回顾过去一年来的工作与成效，我们几个做外贸工作的同志都深深地体会到，我们是在新钢联公司领导的亲自关怀指导下成长起来的，是在各部门同事们的积极帮助配合下进步的。受外贸组其他同志的委托，在这里我要代表他们感谢领导、感谢同事们。

下面我分两个方面向大家汇报自己过去一年来在外贸这个全新的工作岗位上的收获和体会。

一、克服困难，在工作中边学习边摸索，做到从内贸到外贸的成功跨越。

我不是外贸专业出身，最初转到外贸岗位时，以为自己有从事内贸业务的基础，外贸业务不会难到哪去，没想到工作一上手后，其中的感觉完全不一样，除了外语要过关，专业知识更是至关重要的。国

际贸易实际上是由贸易洽谈、签约审证、备货订仓、制单结汇几个部分组成，而每一个部分都具有很强的专业性。所以我一上岗，就感受了不小的压力。知道要想胜任这项工作，首要任务就是学习。但由于我们人手少，任务在身，不可能是先学习再上岗，只能是一手托书本，一手干工作。所以在 20XX年中，我把大部份业余时间都用在了强化外语、学习外贸专业知识上了。从一开始我就给自己制定了雷打不动的学习计划，不管工作再忙、家务事再多、都必须抽出一些时间学习。在家里，经常是孩子睡下了，就是我最踏实的学习机会，时间长了，孩子问我：妈妈又上大学了？在工作中为了弄懂一个概念，我一定要多问几个为什么，工作中碰到难题，有经验的同志帮助解答了，我都会仔细记在本子上，班后再找时间细细消化，逐步提高。学以致用，让我增长了知识，练就了本领，提高了技能，在工作中的自信心也在不断增强。

例如，外贸业务中的审证工作，是一项很重要的内容，如果有问题我们不能及时发现，就直接导致我们公司结汇的风险。所以用户往往会为了保护自己的利益设法打擦边球，我们收到的每一份信用证都会存在一些开证行或申请人提出的特殊要求，这其中就会隐藏着对我们的不利条款，这种情况碰到的多了，我们外贸组的几个人也就习惯了对信用证中自己拿不准的条款，都会提出来相互之间进行切磋，经验不够用了，就查找相关书籍寻找依据，请教银行也是家常便饭。20XX年，我共经手处理了 16 份信用证，在自己的审证过程中发现有些条款不利于我们安全结汇，每一次我都会坚持要求外商修改，虽然要求

外商改正信用证是一件特别麻烦的工作，有时外商为了自己的利益经常会坚持自己的意见，甚至很不客气地同我们发脾气，但为了公司利益，我都会在耐心的商谈之中，坚持不放弃原则。16 份信用证中曾经有 40 多处都是在审证中发现于我公司结汇不利，我都坚持据理力争，直到信用证修改满足我们的要求为止，从而确保了资金正常回收。

外贸合同的履行是以单证的往来为基础的，专业人士通常称其为单据买卖。我们制作的单据和交单时间如果与信用要求存在不符点，就无法保证货款及时、全额的收回，单据的作用和其重要性是可想而知的。所以单据制作同样是我工作中，重点学习和把握的内容。起初因为业务生疏，总是越着急越抓不住重点，屡屡出错，当辛辛苦苦加班加点赶制出来的一大堆单据，被银行挑出毛病退回来重做时，心里真不是滋味。记得有一次中板合同交单，由于外商要求将几个合同交叉发货，又在一个信用证下，分出多套单据议付，经过反复调整，离交单的时间只剩一天，这个时候我只能抱着所有单据，在银行与审单员一块过单，直到银行快关门了，单据才终于寄出去了。为了抢时间，银行工作人员陪着我饿了一天肚子。

经过近半年的实践积累和不断摸索，到下半年，制单工作对我已不是太大的难题了。20XX年我共制单套，每一套都是数十页的单据和数不清的数据，按时、如数收回货款余万美元。在制单中我体会到不仅需要娴熟的专业知识和清醒的头脑，更需要是对工作的高度责任心。

二、精心尽力做事，努力为公司多创效益

20XX年 X 月份以后，总公司出于业务分工的考虑，新钢联的出口业务只能在首钢以外的市场寻求发展，只能通过外采的方式组织出口资源。这种方式对于我们这种冠以首钢头衔的公司来讲是很艰难的，因为外商知道你隶属于首钢，他就希望从你这儿拿到首钢的产品，规模大一点的钢铁企业都有外贸经营权力和能力，而我们拿不到稳定的出口资源，这对于我们都是不利因素。

可是新钢联公司的特点就是变不利条件为有利条件，用自身的努力，开创出一条自我发展之路。

在大家的帮助配合下，我从江阴西城钢厂采购欧标圆钢 965 吨，X 溧阳扁钢厂采购美标扁钢吨，包钢采购欧标圆钢吨。分别出口到墨西哥和欧洲。加上上半年出口的首钢产中板吨，20XX 年，由我经办出口钢材合计吨。这些成绩的取得，与自己坚持不懈的努力和精心尽力的工作是分不开的。

20XX 年 X 月份，从包钢友谊轧钢厂采购吨圆钢的事给我留下很深的印象。

当时我公司与包钢友谊轧钢厂签订了圆钢采购合同吨。因为要赶在国家退税调整之前发运，所以我们要求他一定要在月日前将全部圆钢运抵 X 港，具备装船条件。

因为此批圆钢是首次出口欧洲，所以在外包装、挂牌、材质证明等方面都有特殊要求，保证产品质量和履约信誉很重要。尽管我们在与包钢的采购合同中作了明确的约定，包钢也紧赶慢赶，终于在 12 月 4 日将我们所需要的货物运到了 X 港，但当货代理货时却发现了许

多与合同规定不相符的小问题，如包装、刷色不规范等。接到货代的信息时已是周五的下班时间，可如果不去现场验货就有可能出现问题，造成外商索赔，不及时处理，错过船期，就有可能造成退税损失。想到这些，我只能把孩子交给生病的婆婆照看，周六一早赶往 X 港，与货代一起按工厂的明细一一理货，对于出现的问题反复与工厂沟通、确认，最终得到了厂方的理解和支持，问题部分很快得到处理，保证了此批货物在 12 月 14 日前具备报关条件。

通过年的工作总结，我的确有很多感受和体会，但让我感受最深的是：自己很幸运，虽然在外贸工作中吃了不少苦，受了不少累，但我有一个领导关心、同事支持、蓬勃向上的集体，有老同志的传帮带，我从中学到了很多东西。最突出的体会是：新钢联的外贸比起首钢国贸，比起其他专业外贸公司，的确面临许多困难，但我们相信，只要大家共同努力，这个“难”字也会造就出能吃苦、敢打硬仗的外贸队伍，敢于战胜困难，就能创建出具有新钢联特点的外贸事业。

20XX年是我公司外贸业务的攻坚年，我们要总结 20XX年的经验，重点在产品开发上和市场拓展上下功夫，在队伍建设初见成效的基础上，以更加饱满的热情，为我公司外贸事业做大做强而努力工作。

做外贸的心得体会篇 4

时间过的飞快，为期一个月的实习结束了，在这段时间里，实习充实了我的学习生活，我学到了许多书本上无法体验的知识。透过实习，我感触颇多，得到许多新的认识，对许多问题多了深一层次的思考。回想起这两个月的生活，一个人在新的环境里，应付新的人际关

再加上工作的繁忙和紧张的生活节奏，这两个月来真能够用艰辛来形容了。还好这一切我都挺了过来，相反这些困难让我更加的了解自己、坚定信心，也让我从中得到了深刻的认识。以后我就是社会上的一份子了，职责也将越来越重。

实习，顾名思义，在实习中学习。在经过一段时间的学习之后，或者说当学习告一段落的时候，我们需要了解，自己的所学需要或应当如何应用在实习之中，因为任何知识都源于实习，归于实习，所以，要将所学付诸实习，来检验所学。然而，我们当然不期望实习仅止于此，那就太狭隘了。

我的实习，其实是工作。在这两个月中，有太多太多的感触，一时竟不明白从何说起。在此次实习中，我感悟颇多：

坚持学以致用

我的工作是在公司的商务部见习外贸业务。

外贸业务员，算是与专业对口工作的不二选取了，而且我们曾于大三进行过 **tmt** 模拟实习，对外贸流程有必须的了解。然而经过在商务部一段时间的工作，我渐渐明白有时实际要比理论简单直接的多，但大多数状况下实际操作还是比理论要复杂、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。值得庆幸的是在两个月的时间里，公司的同事领导给予了我热情的指导和帮忙，而我也虚心向他们请教学习，在理论运用于实习的同时，也在实习中更加深刻地理解了以前没有理解透彻的知识。

加强英语及专业知识的学习

对于外贸人员而言，不仅仅要掌握够硬的专业知识，而且还务必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。

要有坚持不懈的精神

作为在校生，我们不管到哪家公司，一开始都不会给我们布置过多的工作任务，一般都是先让我们熟悉公司的工作环境，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。在这个时候我们必须要坚持，不能轻易放下。

再者，在外工作不比在家里或者学校，做的不好挨批是正常的事，承受潜力差的同学很容易放下。这时我们要直面问题，如果是自己的失误，必须要改正错误，吸取经验，争取不再犯；如果不是自己的职责也不要和上司顶嘴，领导有比我们更大的压力，他工作不顺心总要找个方式释放。走上社会，要学着“宰相肚里能撑船”，成大事者心中必能纳百川。

我只身一人在外工作，刚开始的几天觉得工作无聊，再加上想家的情绪“作祟”，真的有过放下的念头，但是转念一想，我已经把行李带过来了，绝不能就这样回去，不能做一个逃兵，于是我坚持下来了，一个月，两个月。透过了一段时间的磨练，再加上四年远离家乡的大学生活，我的独立性越来越强。我相信，以后不管走到哪里，我能很快地适应新的环境，这对于我自身是一项难能可贵的技能。

要虚心学习，不耻下问

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/576043203203011051>