

国际贸易实习心得(通用 10 篇)

国际贸易实习心得(通用 10 篇)

国际贸易实习心得 1

实训目的:

为了进一步了解自己所学习的专业知识,能够灵活运用自己所学习的理论知识,提高实际操作能力。

实训内容:

- 1.在模拟实习阶段初步了解国际贸易实务流程的各个过程。
- 2.结合书本理论知识,在仿真模拟中巩固专业知识掌握,加强对未来外贸业务员的能力的培养和锻炼。

这两周一一直在进行 **tmt on line** 国际贸易实务模拟操作,每天盯着电脑很忙很累,但真的感觉很好,在以出口商完成整个出口流程的过程中我了解和掌握了出口贸易的基本操作程序和主要操作技能,使自己在模拟操作中进步了,同时也认识到了自己身上存在的很多不足点,发现对于国际贸易的很多东西我们都没有搞懂,尤其是相关的规则等等。

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。

在与客户建立业务关系时,由于刚刚学习了函电,加上老师的指导,

写起来还算轻松。但是在出口报价核算时就感觉很吃力了，个人觉得远洋运费的计算有些难，还有银行手续费和银行贷款费用的计算到底使用采购成本还是报价或者发票金额作为基数，总是容易混淆，老师大概花了两个课时详细讲解了这几个问题，总算明白了。我认为出口商是最为重要的角色，在扮演出口商的角色过程中，要经过准备、磋商、签约、履约、善后几个流程。在准备阶段，需及时了解市场行情，并同工厂和进口商建立广泛而牢固的业务关系是非常重要的交易过程中市场是变化的，作为出口商需不断核算成本、费用和利润，才能获取最佳交易条件和价格，核算过程本身是复杂的，这需要足够耐心、细心。

在国际贸易中，由于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。保险费的核算很关键，不同的贸易术语下，保险费的承担者有所不同，二者的紧密关系众所周知，在贸易术语上，我们分别采用了 **cif**、**fob**、**cf** 的术语，在十三种贸易术语中这三种是最常用的。

出口单证的审核也是一大难点，密密麻麻的英文表格让你先去缮制然后再审核真的不是一件轻松的事情，不说细看那些英文，就是看见那表格就头疼。静下心来是很有必要的，慢慢看就习惯了就会了。在电脑里审核单据有些麻烦，只能把两张表格缩小到同一个界面再来对比。由于老师在发下一步操作时前一步的参考答案系统会自动给出，所以我们在训练时必须克服想看答案的心理。

结汇可选择 **t/t**、**l/c**、**d/a**、**d/p** 等方式，信用证结汇可以保证出口商及时得到货款但是费用高，多笔业务的开展，不同术语的运用可以加强

我们对知识掌握的熟练程度，在费用上的不同核算和支付更是对我们关于知识掌握程度的考验。签订合同进一步明确双方的权利和义务，标志着完成了一半的业务，通过询盘、发盘、还盘、接受四个环节，就交易条件达成一致，更是体现我们业务能力的地方。在交易过程中市场是变化的，作为出口商需不断核算成本、费用和利润，才能获取最佳交易条件和价格。

整个学习模拟过程中我归纳了点心得体会：

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，熟悉各单证之间的相关联系，这将关系卖方发货后的结算问题。

国际贸易实习心得 2

在过去的学习中，我们只是学习的国际贸易的理论内容及专业知识，但这些都仅仅是书面化的东西而已。俗话说，理论必须要与实践相统一，而在学校里我们又没有条件可以真正的接触到真实的国际贸易操作，所以“国际贸易实训”这门课程就为我们提供了一个十分真实的环境。国际贸易模拟操作软件是基于我们所使用的浙科国际贸易实训平台。通过仿真模拟整个外贸行业的流程和惯例，在实训平台上建立几近真实的国际贸易虚拟环境，让我们亲身体会整个贸易过程的详细流程以及各种单据的使用。实训开始的时候我们需要创建属于我们自己的账号，并建立属于我们自己的六个角色。其中包括进口商、出口商、生产商、进口银行、出口银行和辅助员。然后我们需要设置每个角色的名称、地址、电话、法人代表，邮箱等。整个的创建过程的仿真度极高让我们更好的去认识贸易流程的整个基础的角色配置。其中辅助员的角色更相当于一个多功能的角色。是链接其他几个角色的纽带。

再需要审核单据、结汇、保险等的情况下都需要辅助员这个角色来发挥作用。实验的第一天的时候，老师先是给我们介绍在国际贸易中的一些概念和应用注意事项，回想我们之前所学习的关于国际贸易的理论知识详细是很详细但总没有实践来的理解的快，尤其是针对在国际贸易的单独环节中所可能出现的问题的应对等，这些是在书本上学不来的，只有实践才是检验真理的唯一标准。每一笔的交易都是在两个公司建立关系的基础上才能完成的。而如何建立关系呢？假如美国的甲公司需要一批货物，通过它的消息渠道知道了中国的乙公司有出售这种货物。那么甲公司发来函件来询问乙公司关于这种商品的各种参数就是建立关系的开始，称为发盘。一般在之后的回复中很针对这种商品进行详细的介绍并且会随函附上公司的一份商品清单。之后就是开始针对这种商品进行一系列的磋商、以及谈判是对于这一次的发盘的结束也是国际贸易的开始。

我们的实训操作中建立关系的操作已经被简化了，我们通过实训平台自带的网站来发布求购信息然后出口商发送函件，对方接受就意味着我们的交易开始，最开始的时候是要签订外销合同，在外销合同中需要对产品的参数、功能介绍、数量、包装件数等做详细的填写。当然除此之外还有包装规格是纸箱包装还是木箱包装和对于特殊商品的包装要求。接下来需要注意的就是装运日期、保险条款、付款条件、唛头等，尤其是付款条件，虽然在前面谈判的时候就会明确好是用哪一种的条款。但在实训中是在创建外销合同的时候开始选择的。在之前学习理论的时候我们只是知道有 **FOB**、**CFR**、**CIF** 这三种，而通过实训我才知道在这三个大类的下还根据不同的条件细分了几种。

签订外销合同后，我们就需要找生产商签订内销合同来生产这一种商

品了。在签订内销合同的时候我们要注意不能比外销合同的装运日期晚也不能是同一天，而且签订内销合同后就不能修改了。这也不得不说是平台的一个缺陷吧。实训平台在某些环节上已经相当简化了。切换到生产商的角色直接签订合同点击组织生产发货就好了。之后切换到出口商角色进行收货并结算货款就好了。但在现实的交易过程中一般是需要预付定金的，然后才能生产并拿到货物。

如果是大宗货物甚至需要分期付款。这边的介绍是以 **FOB D / A** 付款条件来进行说明的。在 **FOB** 中是由进口商来进行租船订舱的，一般来说当进口商完成租船订舱的环节后需要发函通知出口商才可以。因为是以 **FOB** 条件交易的，保险也需要进口商来进行办理。流程进行到这里，出口商就需要到外汇管理局申请备案切换到辅助员的角色进行确认就可以了。备案完后就需要去商检局进行报检流程了。根据出口商品的类别不同所需要的产品证明也不同，例如木材类的就需要动植物检疫证明等。等待商务管理局审核结束后就要开始在国内的最后一项工作了，报关需要我们填写报关单，报关单中就商品的各种参数都有填写，并收取一定的费用。报关结束后就准备装船出运了，船公司在接受货物后会根据货物出具提单以作证明，之后出口商需要到银行交单，并通知进口商。然后开始需要整理汇票，汇票是一种无条件支付的委托，有三个当事人：出票人、受票人和收款人。

出票人(Drawer): 是开立票据并将其交付给他人的法人、其它组织或者个人。出票人对收款人及正当持票人承担票据在提示付款或承兑时必须付款或者承兑的保证责任。一般是出口方，因为出口方在输出商品或劳务

的同时或稍后，向进口商付出此付款命令责令后者付款。

受票人(Drawee/Payer)：就是“付款人”，即接受支付命令的人。进出口业务中，通常为进口人或银行。在托收支付方式下，付款人一般为买方或债务人；在信用证支付方式下，一般为开证行或其指定的银行。国际贸易综合实训心得收款人(Payee)；又叫 汇票的抬头人

国际贸易结算，基本上是非现金结算，汇票是国际商务中一种常用的支付工具。在国内贸易中，卖方通常在没有结清账户的情况下先发货，标明货款金额和支付方式的商业发票随后跟到，买方通常可以在不签署任何承认自己义务的正式文件之前先获得货物。相反，在国际贸易中，由于缺乏信任，买方在获得货物之前必须支付货款或者做出支付的承诺。使用以支付金钱为目的并且可以流通转让的债权凭证——票据为主要的结算工具。依照国际惯例，人们使用汇票来对交易进行结算，它是由出口商开出的、要求进口商或者它的代理在特定时间支付特定金额的命令。而在国际贸易中我们一般使用的是有附加单据的跟单汇票，跟单汇票一般包含提单、仓单、保险单、装箱单、商业发票等单据。在我们实训平台上我们使用的就是跟单汇票。整理单据后需要交银行审核并寄给进口商指定银行，进口银行确认单据后通知进口商领取单据并进入结汇流程。在结汇流程中进口商付款给进口银行、进口银行电汇给出口银行然后出口商到出口的银行领汇就可以了。转过来进口商这边，货物运达后进行进口报检、报关及提货后就可以销售了。而出口商这边可以去外汇管理局进行核销以便对商品进行退税操作。到此以 **FOB D/A** 的付款条件的交易就结束了，当然这只是我们所操作的贸易流程中的一种，目前为止我们操作了 **FOB** 中的

L/C、D/A 以及 T/T 还有 CIF 中的 L/C、D/A 以及 T/T 这几个实验，这几个实验中在签订内外销合同的时候大同小异，唯一要注意的是付款条件的选择以及内销合同的交货时间这两项。

转眼间上这门课快一个学期了，这门课是一门强化基础的一门课，对于一直学习理论的我们来说这样的实训课是必不可少的，不仅巩固了之前学过的理论专业知识，而且深刻的体会到了真实的国际贸易操作流程，理论要联系实际，并使它们达到完美的结合与统一。

国际贸易实习心得 3

今天是国际贸易实务实习的最后一天了，在这几周的国际贸易实训当中，在老师的指导下，在同学们的帮助下，我把老师交给我们的实训任务基本圆满的完成了，这次实习对于我来说是一笔宝贵的财富，是我上大学实习以来最充实的一次实习，也是我终身受用的一次实习。因为在我踏入大学校门的那一瞬间，我决定自己以后一定要做一名外贸人员，而且是一名优秀的外贸人员，所以对于我的专业课我平时都是很认真的学习，但平日里课堂上讲的知识只是在脑子里形成了一个轮廓，而在这次的实习中我才把所学的知识运用到了实践中，使我对国际贸易的一些基本的知识有了更深刻的了解。我们的实习是在机房进行的，整个实训平台为我们提供了良好的实习空间，我们的实习分为两个阶段：首先是单证练习，其次是业务操作。

第一阶段主要针对各类单证的填制，如信用证、汇票、本票、发票、报检单、报关单、货运委托书等。通过实训，我对合同单证基本的业务填制从开始的一无所知到现在能够基本看懂并基本能够完全填制，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，而且更重要的是英语的

学习，在单证的填制和后一阶段的业务操作中，几乎用的全都是英语，在如此的实习当中我才深深的感到商务英语的重要性，想要学好国贸，英语是基础，英语是国际贸易活动的沟通桥梁，不懂的英语即使外贸知识在学的好也都是白搭。所以今后还得在英语的学习上多下功夫，把基本的英语掌握好，提高双语沟通的能力，进而在专业的商务英语课程中能更好的去深入学习，全面提

高自己的英语水平。在这一阶段，我也感觉到了外贸业务涉及到的单证真的很多，以后要想做一名好的外贸员现在必须得熟练掌握各类单证的填制，并能很好的理解单证中的业务内容。

第二阶段是外贸业务的操作，前一个阶段的单证填制只是为了这一阶段打好基础。在业务操作的实习当中，最重要的就是贸易关系的建立，在这次的实习中，我扮演的两个角色是进口地银行和进口商。作为进口地银行，我的任务主要就是应进口商的申请开立一份信用证，与出口地的银行共同联手帮助进出口商完成每单的业务。而作为进口商任务比较繁重，在实习的时候我是以 **FOB** 的贸易术语与出口商进行交易，所以我的任务又多加了投保，租船订舱等相关程序，在交易过程中填制的这些单据又是和第一阶段的实习联系了起来，在此时也考的是各类单证的填制，如我的业务中涉及的有：保险单，货运委托书、报关报检单等，在交易过程中必须得与出口商，出口地银行、进口地银行等建立好贸易关系，在业务操作过程中业务都是要相互配合才能够顺利完成，所以在这次的实习中我更多的学会了团队的合作精神。在这个角色当中，最失败的就是在核算价格的时候核算错了。最后我没有盈利反而是赔了不少的钱，在开始的时候只是忙着找商家做生意并没有好好的核算一下价格，到最后了才发现自己真的太马虎

了。所以以后在真正的外贸业务中，一定要先核算好自己的合适价格，否则不会像现在紧紧赔掉的是虚拟的 Money,而是企业正在的人民币，甚至会失掉自己的这份工作，这就算是实习得到的一次教训吧。

本次实训，对于我来说真的是一笔珍贵的财富，它给我带来了

许多快乐和乐趣。并且我总结了在进出口贸易业务中的一些经验和教训，帮助我在以后的学习过程中不断的充实自己，加强实例分析能力并加强训练，努力提高业务操作能力，真正做到学以致用。在这个实习的过程我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，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,以后要抓住更多的机会去学习一些相关知识。我想我还会珍惜在学校的每一次的实习,而这样的实训更是值得我去珍惜！相信，有了这一次实训的经历,无论是今后的学习还是日后的工作,我都会更加努力，更加的谨慎做好每一件事。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 ,我相信在不远的未来一定会有我属于我自己的一片外贸天地。

国际贸易实习心得 4

我在中化进出口公司实习，实习期间接触到的外贸业务，很多都是在校期间所学习的国际贸易实务知识，特别是在实习之前我们进行的国际贸易综合实训操作，给我们后来的实际工作中起到了关键的作用，锻炼了我们各方面应对实践操作的能力。

在国际贸易综合实训中，我主要负责操作进口商的角色，在实训中，我第一笔业务犯了一个错误，就是没有核算进口预算表就确认了外销合

些经验，使我在往后的实习工作中更加得细心谨慎，每一份单据都不允许有错误出现，每次都是详细核对，还请同事再次核对，因为甚至一小点错误，都会给公司甚至是国家带来巨大的损失。由于我的细心和谨慎的工作态度，得到了公司领导的好评，这也使得我的工作更有干劲和意义。

而且在国际贸易综合实训中我不只操作练习了进口商的角色，如开证申请，审核信用证，填写各种报关报检单据等。同时我还练习了其他几个角色，即出口商，进出口地银行，把相关业务流程都练习了一遍，又利用课余压缩下来的时间多做了一笔业务，自己充实了一下知识储备，把自己在书本中学习的知识与实践操作结合起来，充分锻炼了动手能力，这在我后来的实习中提供了必要的经验，使我很快就能上手外贸业务，而且国际货物买卖涉及面比较广，环节多，手续繁杂，工作节奏快，如果之前自己的准备不充分，是不可能干好工作的，所以，我在学校的实训中学到了很多东西。

通过学校国际贸易综合实训的学习，我们运用了实训的便利条件，熟悉了进出口业务中的各种技巧和专业知 识，体会了国际贸易中不同当事人的不同操作等都打下了良好的基础，跟现在公司的业务操作有很大的业务联系，从而充分发挥了我们的主观能动性，真正把在学校掌握和吸收的课堂知识运用到工作中，在工作中遇到的实际问题提供了经验和知识储备作用。

国际贸易实习心得

实习目的：在虚拟贸易平台中，让同学们都参与扮演进出口业务中的不同当事人，在这个共同组成的贸易环境里面对出口商、进口商、工厂甚

体操作，体会客户、供应商、银行和各政府机构的互动关系，真正了解到另际贸易的物流、资金流和业务流的运作方式。最终达到增强感性认识和社会适应能力，进一步巩固、深化已学过的理论知识，提高综合运用所学知识发现问题、解决问题的能力。

实习内容：国际贸易电子模拟实习即 **SimTrade** 外贸实习平台

实习过程：本次实习历时六周，主要采用学生各自上机操作和指导老师随堂帮助解答相结合的实习模式，在体验国际贸易的乐趣与风险的同时学到了很多宝贵的东西，是一次新颖有趣还深刻的学习过程。

上机实习前期是属于准备阶段。主要做的是了解和认识 **Sim Trade** 实习平台的相关内容和注意事项，初步熟悉各操作画面，查看公司角色的概况，建立属于自己的四个角色：进口商、出口商、工厂、进口地银行以及出口地银行。然后了解自己角色的财务状况、库存状况、业务中心、信用证和议付单据等内容，填写自己公司的有关资料。在老师的指导下学会如何使用系统中的帮助内容以及如何“淘金网”中获取商机。这个准备阶段大概可持续一至两天课，有了这些准备我们才能在下一阶段的实习过程中得心应手。

上机实习中段。此阶段主要是同学们自行动手参与到模拟进口业务中。刚开始要求自己扮演贸易流程里的所有角色进行一笔以 **L/C** 为结算方式、**CIF** 为使用贸易术语的业务。第一笔业务的完成是整个实习中最艰难的部分，是首次自己具体操作各项业务流程。刚开始一度让我无从下手。好在系统中有“在线帮助”和我手中的实习指导书，这才让我理清了思路按

操作与学习。首先是出口商，这个角色是整个交易过程中的中心和连接角色。它往往是国际贸易业务发生的起点。

我又把出口商的工作分成四个阶段：

1、交易准备。它包括选择目标市场、选择目标产品，去“淘金网”发放广告以及寻找商机，再选择交易对象，通过发收相于建立业务关系的电子邮件与客户建立合作关系。

2、交易磋商阶段。它包括出口报价核算、出口发盘(计算 FOB、CFR、CIF)，出口还价核算及还盘(要求强调原价的合理性，并列明理由，催促对方行动)，最后进行出口成交核算(采用“帮助”中方法计算利润总额、成交利润率等)。

在填证过程中需要我们既要有效率又要有质量，我们必须注重各单证之间的联系，这些单证往往信息数据相通，核心单证在此时作用巨大，都依靠它为基础完成其它各单证。填写要以“单单一致”、“单证一致”为原则。保险单的填写要注意险别的选择要与预算表所表达的数据相符。报验前也注重交易货物是否属于需报验的类别，免得花不必要的时间去填写无需填列军属的单证。最后积累了以验后便可举一反三，查缺补漏。其次是进口商，我也把它的工作分为两二阶段：

1、交易准备与磋商、与出口商的交易准备阶段相仿。选择目标市场、产口市场、交易对象，通过在“淘金网”里发入和获取广告信息，通过邮件与交易对象建立业务联系，接着便可以和出口商磋商交易建立业务联系，接着便可以和出口商磋商交易细结，进口价格核算，进口询盘和还

2、签订合同与履行合同，首先要做的就是确认合同，计算出口进口预算表数据并填写，这些都是能过出口商所发合同中相关信息中推理计算而来，接着签字确认便进入履约流程，若不满意或合同有误也可修改或取消合同。

下面进行开证，付款赎单、进口报验、报关、提货、销货、索赔、其中在提货过程中有一定机率遭遇风险。这就要求进口商到相关部门进行索赔。以上便是进口商基本业务。再次到工厂，它出现在出口商备货阶段，也有四小步：

1、交易准备，选择目标市场、产口市场、交易对象，通过邮件与交易对象建立业务联系。

2、签字确认合同，修改或取消全员，此合同属于国内合同，既是中文又不复杂。

3、磋商阶段，报价核算，党政军价、接受等。

4、组织生产，发货。这属于履行全员，在结束后千万不要忘了缴税，最后是银行角色，这只用做简单的食用证业务，单证业务，贷款业务，这个角色部分不是重点，需掌握的部分，到后期基本使用自动银行进行交易。

3、签订合同。它包括起草合同，填写出口预算表、合同送进口商。其中合同为各单证填写的单证，是重要的核心单据之一。所以填写勿必要仔细严谨。出口预算表的填写是最为复杂的部分，涉及面广，要考虑的东西很多。如集装费用的合理性，各税目的计算、报关、报验费用，适合

出这些数据，计算这些数据时要细心和耐心，只有把所有因素考虑周全计算后的结果者是最全理、最有利的。同时也为后面的单证填写做好数据准备。

4、履行合同，它包括出口托运定舱、出口货物投保，出口货物报验及报关、出口制单结汇、出口业务善后(核销、通税、索赔)，这个履行合同阶段大部分是在崔证、审证、改证中度过的。

在熟悉了各角色基本业务工作后便利于以后的若干笔业务。接着再从“帮助”中的介绍中了解不同结汇方式搭配不同贸易术语的流程，然后系统地进行操作。在独自交易了两笔业务后我便与其他同学各担不同角色进行合作交易。这大大提高了交易效率。随着实习地不断深入。基本上每种贸易形式的交易都有尝试过。各项能力都稳步上升，预算能力较弱和填单证不熟练的问题也得到改善。各类交易流程在脑中也有了个大概。

上机实习后段，在距离实习结束前的两三周便可进入此阶段。是一个补缺补漏、体会各细节、消化应用的阶段。在实习体系成型清晰后我要做的是把以前学过的理论与实习实践中的内容相结合，这又等于复习了一遍过去的内容。同时又使本次实习更加深刻。在此阶段可以当作实际交易进行、考查各因素使最少的成本达到最大的利润，这让我们更进一步体会了一个真正商人的感觉。

实习总结：

在此次贸易电子模拟实习中我们在趣味的实践中学到了很多保费的知识。这是在课堂讲学中无法得到的收获，这将是日后工作中的财富。同时也归纳了三点：

准确、系统、完整。填表要以“单单一致”、“单证一致”为原则。熟悉各单证之间的相互联系。

2、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，减低了工作效率。阅读能力弱往往会导致错误若是实际交易则会引发纠纷，所以说英语能力在国际贸易中是十分重要的。

3、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。此次经验是日后工作中的宝贵财富。

国际贸易实习心得

这周实务模拟实验我们主要是进行合同的缮制及出口成本的相关核算。

第一部分我先开始完成合同的缮制。在先前的实验中，我主要进行的是信用证的审核和相关单证的填制，而此次是相反的，我们需要通过信用证及相关要求进行合同的缮制，这就需要更多的仔细，并且对整个实务有更深的学习与认知。通过合同的缮制中，使我对于整个贸易的要件部分有了更深刻了解，并且进行了融会贯通。在货描部分，特别是单价部分，我们不能仅仅写出货物的名称，还包括贸易术语、单位、数量。在先前的填制中，总是会忘记贸易术语的填制，因此这个必须特别注意。在货物总值的部分要有大小写，缺一不可。而在保险部分，要特别注意保险的险别，

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/788051131001006132>