

国贸专业实习报告（最新 10 篇）

国贸实习报告篇一

其次，此次实习的性质是需要指出的，市场公司处于创始阶段，人手奇缺，因此虽然是在展务招商部实习，但是工作内容综合业务部、展务招商部、物流服务部三个部门均有涉及，而且工作量堪比正式员工。两个月时间，我到底做了什么怎么做抑或是我到底有什么感想感言。工作内容什么的，对于旁人其实并没有任何关系，我只是做了一些政府外包的服务性质的一些事务，签合同、写制度、巡查、调查等等。实习期间，很少有停下来看看有什么收获，一天的日程基本是早上 7 点坐班车，8 点半上班，下午 4 点半坐班车回家，回家偶尔看些资料。不过，有一个印象很深，那就是第一次发工资，在那之后再也不存在纯粹的做事想法了。有点物欲横流的意思了，我开始想要多久能买法拉利或是只是宝马，抑或是市区的房子等等，这恐怕就是以后工作和现在学生最大的区别吧，而我有幸在这围城的墙头看着这一切的发生，虽然我的一只脚已经迈了进去。第一笔工资，我想到的什么我已经记不清了，我首先做到的就是给爷爷奶奶外公外婆以及爸妈买点东西，白老师称之为世俗关怀，而这两个月的时间里，我的家庭观念比较强烈，其实对我自身的价值观产生不小的冲击。就如俞敏洪所说大学毕业还未经济独立的人是可耻的，因此首先得做到经济独立，虽然不必非得搬出家里，但是不能成为家中负担是必须的。而接下来的，则是尽孝，主要还是多陪家人。现在，我的国家观，首先得是家庭观或是家族观，因此我认为一个连家庭幸福都舍得牺牲的人是不可能让人民幸福的，如此具像的亲人都照顾不好，何来照顾其他根本不相干的人呢。当有人说起事业忙，家里小孩照顾不到，放到寄宿学校之类的混账话时，我就会说你再忙有德国总理默克尔忙吗，人家当着总理，该下班就下班，该享受家庭生活就享受家庭生活，该做家务照样做家务，该买菜照样跑超市。另外

有一点，就是理想问题或称之为终极思考发生了改变。实习期间看了李敖的一些演讲以及书籍，再加上工作的体会，我开始认同真正的佛是出世为入世。现实与理想不冲突，因为现实世界才是理想最后绽放的舞台。从拯救世人到拯救国人到家庭维稳，范围一步步在缩小，但却更加实效。曹老师曾经说过，珠穆朗玛峰之所以是世界第一高峰是因为他的底下有青藏高原这个世界屋脊的基础，而一个人所能达到的高度在于其底蕴。我想说，不是每个想达到青藏高原底蕴的同志都可以达到的，没有今年的地壳运动等一系列的环境演变，一切还是空谈。真正想改变什么，其实作为不是官二代、富二代又没有学术深造的大多数人来说，在这样一个相对和平的年代里，轰轰烈烈的事情与我们还是比较遥远的。我说的都是我坚信的，我不怎么相信的时候我就不会说了，抱负什么的真心不敢谈，我们只是一颗螺丝钉，哪里需要我我就去哪，和谐社会，仅此而已。

以上是我的实习报告，如有不足的地方，请多多指教！

一、实习单位介绍

（此处可结合自身实习单位情况自己复制单位简介）

二、实习情况介绍

从实习的第一天开始，公司领导以及部门主管就对今后一段时间内的实习任务作出了安排。主要任务有：

1、熟悉阿里巴巴商务网站的工作流程，促进公司产品在国际市场上的营销业绩的提高

在接下来的实习过程中，在公司各级领导的关怀指导下，我开始了对公司基本情况的了解并初步的了解了公司产品的大致情况。通过这一阶段的学习我不但了解到了公司的组织架构和业务流程，并且通过指导老师的

介绍了解到对公司组织架构和业务流程的了解可以尽快的适应公司的人事制度和工作环境，对于开展业务熟悉产品情况有很大的帮助。而对公司产品的学习则让我对各种不同型号，不同材质的型材有了更深的认识，通过对这些认识的深化学习让我对中国的门窗市场乃至整个世界的建材市场都有了一定的了解，这也是实习期间的重大收货之一

国贸实习报告篇三

一、实习时间、地点

时间：20XX. 2. 21—20XX. 4. 15

地点：厦门天塑进出口贸易有限公司

二、实习目的与任务

实习目的：

1、通过本次实习使我能够从理论高度上升到实践高度，更好的实现理论和实践的结合，为我以后工作和学习奠定初步的知识。

2、通过本次实习使我能够亲身感受到有一个学生转变一个职业人的过程

3、通过本次实习对我完成毕业实习论文起到很大借鉴作用。

三、实习要求

严格遵守实习纪律，积极参加各项实习，不无故不参加实习，不迟到不早退，实习过程积极思考，积极提问；实习过程做好实习笔记；实习时，尽量做到最好，不做有损大学生和学校形象的事。

四、实习形式

以跟班实习为主。

参加公司组织的培训

五、实习内容

时间过的飞快，为期八个星期的实习结束了，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。通过实习，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，应付新的人际关系，本来就是挺辛苦的事，再加上工作的繁忙和紧张的生活节奏，这两个月来真可以用艰辛来形容了。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，责任也将越来越重。

一、实习目的与任务

大三已经结束了，老师要求我们在大三的暑假进行实习，而实习是一个重要的实践性教学环节。通过实习，可以让我们熟悉外贸实务的具体操作流程，加强我们的实际操作能力，进一步把学习过的理论知识与实际情况相结合，并不断地加强和巩固，提高发现问题，分析问题和解决问题的能力，以达到专业水平。

在整个具体实习过程中，真是地接触到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，并对医药保健进出口这一行业有了深入彻底的了解，体会到贸易进程中不同当事人他们所面临的具体工作与他们之间的互动关系，认识了公司的内外部运作策略，接触到真实的国际贸易实务操作平台。

在这实习过程中，不仅了解到自身存在很多不足之处，明白了跟别人的差距所作，同时积累了一定的实战经验，为将来走上工作岗位打下良好的基础。

二、实习的主要内容

这个暑假，我经过学校安排到广东省纺织集团旗下的广东省医药保健品进出口公司实习。公司是属国营公司，创立已有 30 多年历史，但因为经营不善，资金出现问题，而被国营的纺织集团收购。在大集团的带领下，公司显得更有建树，发展得更加有活力，公司董事指出，公司的运营状况不断地改善。明确地说，公司是一间代理进出口公司，主要为委托人做代理业务，收取代理费用。

我到公司第一天是公司董事接待的，并安排公司的医药进口部的于经理带领我。公司分好几个不同类型的进出口部门，各司其职。

我们部门主要负责进出口一些香料，保健品之类。我进公司的第一天，于经理带我进办公室跟部门的五位员工打招呼后就让我看办公桌上的已做好的合同卷宗。经理希望我先从做好的合同卷宗中熟悉代理进出口公司的业务流内容，自己把不懂的部分找出来再请教他们。里面是一些每个合同要做的一些单据和资料。有销售合同、国内收购合同、核销单、报关单（公司是做代理的，报关这部分，是交给报关单位做的）、客户的营业执照/银行资料/税务登记证（这三个是做单之前首先清楚的，主要弄清楚客户是否合法法人及理解其信用状况，规避贸易风险。）、增值税发票、商业发票（中英版）、货物中转交接清单（中英版）、进口销售结算清单、进程登记表（单证）、收/付款通知单、进口关税专用缴款书、产品清单、报关（收货/送货）通知单、开票资料、代理报关委托书、租船通知书（分程租船的话，有头程船货到通知书、二程船期。

国贸实习报告篇五

一、公司概况

我于 20 某某年 7 月 25 号到 8 月 20 号在某某某贸易有限公司进行暑期专业实习，职位是一名业务助理，主要是协助正式职员工作，负责部分文件的收发和整理，在此过程中不仅应用了自己所学的知识，而且学会了许多与外贸相关的知识，这些知识都是课本上学不到的。下面我先简单介绍一下我的实习单位：某某某某贸易有限公司。

该公司成立于 20 某某年，地处北京亦庄经济技术开发区朝林大厦，是一家专业经营进口中高档葡萄酒的公司，代理多种原装进口红酒，产品服务遍及北京多家高级餐厅，拥有一个热爱葡萄酒文化和事业的年轻团队，一直致力于葡萄酒文化的传播和推广工作，葡萄酒是一种有生命的液体，蕴涵有悠久的历史文化，同时是一种健康饮品，有养生和美容之功效。该公司目标是建立属于亦庄的专业葡萄酒论坛，把葡萄酒文化普及化，使每个人都能体验到葡萄酒带给我们的愉悦和惊喜，从而引导健康的消费理念。

该公司代理销售来自法国、西班牙、智利、美国、阿根廷、意大利、澳大利亚、南非等国家的 100 多款产品，是 TORRES（桃乐丝）指定经销商，张裕葡萄酒一级经销商，王朝、长城葡萄酒的合作经销商。随着近几年洋酒在中国的热卖，该公司已与众多洋酒厂商建立了合作关系，经销塔牌、芝华士、轩尼诗、人头马、马爹利等，同时又经销国窖 1573、茅台、五粮液、水井坊、牛栏山二锅头、红星二锅头等国内知名白酒。

二、实习过程和实习内容

进公司的前两天，我了解了许多与葡萄酒有关的知识，众多知名葡萄酒产自法国，法国西南港口城市波尔多是世界葡萄酒中心。葡萄酒是用新

鲜的葡萄或葡萄汁经发酵酿成的酒精饮料，通常分红葡萄酒和白葡萄酒两种，前者是红葡萄带皮浸渍发酵而成；后者是葡萄汁发酵而成的。葡萄酒根据含糖量的多少可以分为干葡萄酒、半干葡萄酒、半甜葡萄酒和甜葡萄酒，含糖量逐渐上升。酿造白葡萄酒的优良品种有雷司令、白羽、贵人香、白诗南、霞多丽等，酿造红葡萄酒的优良品种有佳丽酿、赤霞珠、席拉、黑品乐等。当然，这些都是很表面的常识性知识，但是从这些之中我知道了许多红酒文化和世界知名的葡萄酒生产商。实习一开始，自己好多业务流程都不懂，就自觉地问周围的老员工，周围的同事都很帮助我这个小实习生，对于我关于业务方面的提问都会耐心地告诉我。尤其是我们的苗经理对我的实习工作给了很大支持和帮助，他是一个非常和蔼亲切的人，它不仅不嫌弃我这个职场菜鸟还总鼓励我去做一些新鲜的事务，让我有了接触专业相关业务的机会。他个子不高但却能撑起公司的半边天，每次，我请教他问题时他并不直接点破而是引导性的让我去想，这或许就是学校与社会的区别，学校的问题都有标准答案，你的解答对错很分明，而社会上的问题没有那么绝对，许多问题是自己悟出来的而不是由别人之口直接告诉你的。

实习第一周，我就帮忙收发了几封邮件，虽然我只是收发邮件没有能够与对方直接磋商的机会，但是这些邮件一部分是来自外国葡萄酒生产商的，它们都是由英文写的，我见到了许多商务英语的专业术语，有的和我们课本上是一样的，然而，有的确是很新式的说法。这些新式说法仅凭其字面意思翻译是非常生涩的，既不通顺又很难理解。看来，英语真是一门需要不断学习同时又需要不断自己摸索和实践的科目，而不仅仅是背诵书上所讲的惯常用法，把课本背得再流利，不会说不会翻译在工作上是派不上任何用场的。

除此之外，我还学会了许多葡萄酒产品的英文说法，如 Cabernet Sauvignon（赤霞珠又名解百纳），Risling（雷司令），brandy（白兰地），Peter Lehmann Eden Valley Riesling（Screw Cap）（彼得利蒙伊甸谷雷司令白葡萄酒），B.P.Rothschild Reserve Mouton Cadet Graves（菲力普罗斯柴尔德木桐嘉棣珍藏格拉芙白葡萄酒），Hess MT Vveeder Cabernet Sauvignon（赫斯维德山赤霞珠红葡萄酒）等。通过第一周的学习，我把公司经常进口的主要葡萄酒的名称、英文名称、种类、编号、年份、产区、所用葡萄品种等都有了大概的了解。

到了第三周我也想试着写写邮件，于是主动向老员工请缨，一开始他们有些不放心的看到我那份自信就答应了，当然了我写好后必须先交给他们审核，审核无误后再发给客户。在写信函时，我为了避免错误，就仔细研读来信，并用上了自己熟悉的用法和写作技巧，经审核后还得到了他们的肯定，看来工作态度决定一切只要认真用心做了就一定能做好。第三周我还挺幸运地赶上了见识提单、装箱单和商业发票的机会，这些单据在上方燕锋老师的国际贸易实务课程时见过，但当时只是拿来教学用的，并没有实际的情境需要，而这些都是实实在在的生意需要。拿着这些单据，我仔细的回忆老师上课所讲的每份单据的几个基本要点，一一核对是不是每份单据都是如此，结果除了数量和个别的产品规格不同外，别的都和老师所讲大同小异。看来，平时学习中一定要掌握老师所强调的知识，这些知识学的时候的确枯燥，但是这是处理业务的基本，没有扎实的基本功在实践中是不可能得心应手的。

时间很快就到了实习的第四周，在第四周中我跟着老员工了解了一些国内关于进口葡萄酒的相关法律规定，中国企业要从事进口葡萄酒业务除了一般经营性企业所必需的工商、税务等手续外，在注册的营业范围内还应包括酒类经营资格，即具备进口酒类经营许可证和卫生许可证。此外，

还需要到相关部门办理下列手续：到当地商务厅领取《对外贸易经营者备案登记表》，经过备案登记后才具备对外贸易资格。对外贸易经营者应凭加盖备案登记印章《登记表》在30日内到当地海关、检验检疫、外汇、税务等部门办理开展对外贸易业务所需要的手续。

在此基础上遵守某某年国家经济贸易委员会、国家工商行政管理局、海关总署、国家技术监督局、卫生部、国家进出口商品检验局印发的《进口酒类国内市场管理办法》和20某某年4月起施行的公告关于进口货物代理人的相关规定。我还从有经验的老员工那了解到一些葡萄酒进口的注意事项。因为原装葡萄酒属于食品饮料，所以其进口到岸手续是先商检后报关，假如商检未过，货物是不准入关，要被退回。商检要对货物进行核对：包装是否符合标准，中文注册商标是否完备等；还要对货物文件进行审核，包括出口国出具的卫生证、产地证、生产许可证、质量保证书等；对于红酒以“托”来打包包装的，如果是采用木托，还必须审核出口国出具的“熏蒸证明”。而且在商检完毕后进行海关申报纳税时，要注意海关审价人员对所申报进口红酒到岸价真实性的审查，必须提前准备一些说服力资料，以免海关不信任并且由海关定价。其中，进口瓶装酒现行税率，包括三方面的税，关税：14%（关税：CIF某14%）；增值税：17%（增值税：（CIF+关税额）某17%）；消费税：10%（消费税：[（CIF+关税额）/（1-10%）]某10%）。

三、实习发现和心得体会

介绍完了我的实习过程，下面谈一谈我这次暑期实习发现的问题和心得体会。首先，我发现该公司在部门设置上不是很清晰，分工不明确，有的部门员工任务和工作量很重，而有的部门则相对清闲。还有就是业务员的专业素质水平参差不齐，有的连近年来国内外的葡萄酒贸易政策都不了

解，以致于给公司带来损失，这也是国内一些小型外贸公司的通病，这两年由于金融危机沿海地区外贸公司倒下了一大片，看来小型外贸企业要想长久生存必须优化内部结构还有就是提升员工自身业务素质。其次，我发现了自身存在的问题。虽然在学校里每门考试都能考一个满意的分数，但是在实习单位处理相关业务时还是不能恰如其分的应用所学。还有就是自己的知识面太窄，虽然掌握了课本上的知识，但有许多国际惯例和相关法律不了解有的甚至闻所未闻。

这次暑期实习我收获了很多，作为一名即将毕业的国贸系学生，我要学习的知识还有很多很多，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，应该将各门知识综合运用。比如谈到葡萄酒的年份、品质、数量和包装时就应去了解相关葡萄酒的知识；谈到葡萄酒的价格时，就应去了解相关的税率、国际金融及货币银行学的内容；谈到国际货物运输、保险内容时，就应去了解运输学、保险学的内容；谈到争议、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。

其次，对于外贸专业人员而言，除了掌握上述知识外，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。以后学习中要加强商务函电拟写和商务英语口语的学习，积极寻找机会练习口语。

再次，在实习中发现业务员通常做法都有规则可循，这些做法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，而这些惯例都是一名专业业务员应该熟知的。因此在以后的学习中应该多加注意有关国际贸易方面的各种规则，如《国际贸易术语解释通则》

《UCP6000》等，当然既要遵循国际惯例又要注意到我国的特殊国情，在不损害本国利益的基础上，按照相应规则办事。

最后，我这次实习感触最深的就是社会与学校不同。在学校里，老师会直接告诉你什么是对的什么是错的以便减少不必要的弯路，错了还会有老师帮你纠正，而在社会上工作时你必须自己摸索一些技巧，无论是业务方面还是为人处事方面都是如此。当然摸索中不可避免地会犯一些错误，即使这样也必须克服胆怯心理，勇于尝试一些提升自己能力的工作，错了要勇于面对自己所犯的 error，只有这样才能在纠错的过程中提升自己。还有一点感触就是社会上人情关系的确复杂，但人是社会人，工作中千万不能一人大包大揽，一定要讲究团队合作，这样才能立足于公司，才能顺利完成任务。

总之，这次暑期专业实习对我以后的学习和工作有很大的帮助，是我毕业之前的一次小实践，在实践中巩固了自己所学，同时检查出了自己的不足，让我知道要成为一名合格的国贸系毕业生应该具备哪些专业知识。我想今后学习有方向了，不再单纯的满足于课本，而是积极拓宽知识面努力成为一名复合型人才。

国贸实习报告篇六

一、前言

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。

国贸实习报告篇七

一、实习公司简介

深圳市鹏都兴实业有限公司是香港鹏都鑫国际机电旗下公司之一，座落在美丽的滨海之窗—深圳南山，毗邻广深高速，南光高速，南坪快速，交通便利，属西丽水库，铁岗水库二级水资源保护区，环境优美。公司成立于1999年3月，有着十多年的经营历史，是一家致力于传动设备和工业吸尘器研发制造、销售服务综合型、现代化企业。为满足不同客户的需要，公司同时代理、销售部分国际知名品牌的传动产品。十多年以来公司的产品已遍布全国各省市地区，深得用户信赖！在各大城市均有销售网点，在深圳、江苏、上海、东莞、湖南等地区均设有销售分公司。

二、实习时间、地点和岗位

实习时间：20某某年1月1日，20某某年4月30日

实习地点：深圳市南山区西丽镇牛成村（宝石公路旁）第二工业区6栋

实习岗位：业务跟单员

三、实习目的和任务

实习目的：

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/897056011130010003>