

国际贸易实训报告(集锦 15 篇)

国际贸易实训报告 1

一、实验目的及要求：

1、目的

通过实训一，使学生尽快了解国际贸易模拟实训的概况，熟悉 Simtrade 模拟实训平台操作界面，建立基础账户信息，明确模拟实训业务流程以及实训要求。

2、内容及要求

(1) 了解 SimTrade 基本用法。

(2) 以每个角色登录并注册公司（银行）名称，在“资料”中输入必要的信息。

(3) 选择目标产品与交易对象，做好市场调查。

(4) 提交实验报告。

二、仪器用具：

三、实验方法与步骤：

按照实训指导书上的操作方法和步骤进行。

1、熟悉 SIMTRAD 外贸实习平台软件的操作方法；

2、明确外贸模拟实训过程中的角色定位，及角色扮演；

3、分别以工厂、出口商、进口商、出口地银行及进口地银行的角色建立账户，并完善基本账户资料。

四、实验结果与数据处理：

(请将实验结果在此处粘贴，注意排版)

(一) 工厂账户资料

(二) 出口商账户资料

(三) 进口商账户资料

(四) 银行相关信息

五、指导教师评语及成绩：

成绩：

指导教师签名：

批阅日期：

国际贸易实训报告 2

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__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__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 3

经过了大约 10 周上机实验的模拟实训课程操作，从中让我体会到了到了贸易工作其实是一件很复杂性，变化性，灵活性，困难性很强的工作。

在这次模拟实训操作中我一共完成了两笔进出口业务的交易。虽然在实际操作过程中，有许多环节是我以前从没有接触过的，但是在老师和同学的合作与帮助下，让我顺利地完成了任务并且也学到了很多的东西。

首先老师叫我们在国际贸易操作平台的一个相关上，先登入并注册自己在贸易业务中想要扮演的角色：进口商、出口商、进口地银行、出口地银行、生产商、辅助员，并且填写自己相关公司的资料便于后面一系列的贸易操作。

通过两笔贸易我觉得一个完整具体的进出口贸易操作流程应该是这样的：

(1) 先利用网络发布自己公司产品的广告与信息

(2) 同业务伙伴建立合作关系

(3) 询盘、报盘、还盘、成交

(4) 签订外销合同

(5) 开立信用证

(6) 审证和改证信用证

(7) 签订内销合同

(8) 租船定舱

(9) 进出口货物保险与索赔

(10) 进出口货物报检

(11) 缮制报关单据

(12) 办理进出口报关

(13) 缮制议付单据

(14) 银行处理议付结汇

(15) 办理出口核销退税

(16) 各种成交方式和付款方式的具体实施。

我在这两笔外贸业务当中扮演的是进口商与进口地银行。扮演进口商中我的第一步工作是交易准备与磋商。先在产品库里面选择我自己想要进口的产品，通过邮件与出口商建立业务联系，接着便可以和出口商磋商交易细节，进口价格核算，进口询盘和还盘。第二步工作是：签订合同。它包括起草合同，填写出口预算表、合同送进口商。其中合同是各类单证必须要填写的单证，是重要的核心单据之一。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，适合的保险费用、其他费用等。往往都是通过对货物的具体分析夹选择广告牌出这些数据，计算这些数据时要细心和耐心，只有把所有相关因素考虑周全，计算后的结果是最全理、最有利的。同时也为后面的单证填写做好数据准备。

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国际贸易综合实训心得崔证、审证、改证中度过的。

因此大致可以这样总结就是先确认合同，计算出口进口预算通过出口商所发合同中相关信息，接着签字确认便进入履约流程。第三步工作是：到进口地银行申请开立信用证（L/C 下）。第四步工作是：到外运公司租船订舱。第五步工作是：到保险公司办理进口保险。第六步工作是接收议付单证、付款赎单。第七步工作是：到出入境检验检疫局做进口报检。第八步工作是：到海关部门办理进口报关并提货。第九步工作是：到消费市场销货。

进口地银行的工作是这样的：按照进口商的申请，审核信用证并且开立信用证。还有就是审核单据。然后在收汇的第一时间通知收款人受到货款，及时将款项划入收款人的账户，外汇核销时提供相应的文件。在付款时，及时将货款兑换成外币付款，如果是信用证的话还要帮助发货人审证

我的卖方（出口商）的工作流程是这样的：①与（我）进口商签外销合同②审核出口地银行发来的信用证（L/C 下）③与供应商磋商购货，为出口商备货④到外运公司租船订舱⑤到出入境检验检疫局做出口报检⑥到保险公司办理出口保险⑦到海关部门办理出口报关⑧将货物装船出运⑨制单交单⑩结汇、核销、退税。

在这次贸易中，涉及到的单证很多，主要有商业发票、汇票、海运提单、保险单装箱单、原产地证书、托运单、报关单等等。

短短的 10 周上机实验的模拟实训课程操作，让我熟悉了一笔进出口业务的具体操作流程。并且明确了，课程中所学的各类基本单证，在外贸业务中的作用很大而且也是做外贸的前提。再者是做外贸还应具备英语翻译的能力，掌握各类贸易术语的用法。所以这次实训收获很大！

国际贸易实训报告 4

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

__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 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。

一、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。保险单相对比较难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。

二、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。

三、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。

五、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。

六、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。

开课实验室：

实验中心 201 教室 11 月 14 至 11 月 25 系名经济贸易系年级专__级国际业班
级商务班课程名称国际贸易综实验项目 CIF+L/C 合模拟实训名称：

一、实验目的

为提高我们对常用的外贸业务单证的识别和加强单证业务操作能力的训练和掌握，及提高我们制作常用外贸业务单证和熟悉进出口业务一般流程，让我们进行比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，加强对国际贸易知识的巩固和掌握，培养同学们的团队合作精神和业务能力，我们在王老师的带领下，在实验中心开展了为期两周的模拟实训。一环套的进行业务操作训练，为以后能更好的从事外贸工作，实现零距离上岗作业打下坚实的基础。

二、实验内容

两周的实训结束了，我们操作了 CIF+信用证,FOB+T/T两个单证的业务流程。填制了一系列的单证。如：商业发票、装箱单、产地证、汇票等。我们两两一组进行合作，分别扮演进口商、进口地银行、出口地银行、出口商、生产商 5 个角色。分为买卖两方，找准合作对象，以进出口业务流程为主线。首先订立合同，围绕合同展开一系列业务流程。如：申开证、审单、交单、托运、投保、报检、生产、销售、结汇、核销退税 FOB+T/T指导老师王香芬姓名曹亚亚等环节的基础知识和操作流程。同时对国际贸易业务的不同结算方式和不同贸易术语进行组合，模拟多种贸易情境培养我们的综合业务能力。根据国际贸易业务相应工作岗位所需的知识结构确定实训的具体内容，培养我们对国际贸易经营管理第一线的掌握能力，为以后我们能更好的适应经济全球化和国际贸易迅速发展奠定基础。

三、实验问题总结

两周的实训结束了，在实训的过程中，我们大大小小的都遇到了一些问题。特别是 CIF+L/C 的业务程序中，在结汇的时候我们遇到了很大的麻烦。我们按着业务流程，每步步的做，做到结汇的时候，我们无论怎么做都是结不了汇。我们请教了大部分同学，都是不能完成。虽然结汇不能完成，但是下面两个程序我们都顺利的进行了。由于我们问题的特殊性，最后老师给开发此软件的售后拨了电话，我们进行了远程协助。经过一番交流，这个问题还是不告而终。虽然到现在我们也没明白究竟是哪里出了问题，但是这个问题却给了我们很大的教训。同时也让我们学到了很多，并加深了对问题的记忆和理解。此外，由于我们是两个人进行合作，两个人要申请不同的职位扮演不同的角色，造成了各个角色的混淆。特别是在申请银行时，很多同学申请的银行一样。由于银行一样，在操作过程中就容易发错银行，原本该发送给自己或合作行，结果却发错了银行。由此带来一系列不便，使问题不能顺利进行。所以为了防止一系列错误，在填写这些单据时要特别细心，注意内容是否正确。在做单时是不允许有任何差错的。通过这次实训的我看到了也深深的体会到了在做单证时一定要严谨的态度。所以我们明白：无论做任何事情都要认真的去对待，时刻保持认真的态度，保持清醒的头脑。认真的对待每一步，一步错满盘皆输。

四、心得体会

在为期两周的实训当中，在老师的指导下，在同学的相互帮助和自己的努力下，我们圆满的完成了任务。特别是习惯了大家坐在一起相互合作，相互帮助的感觉。临近毕业了，大家像这样坐在一起的机会就少了，结束了还真的有点舍不得的。通过实训我们熟练的掌握了 CIF+L/C 和 FOB+T/T 的业务操作流程，对国际贸易的一些基本知识有了更深刻的理解。还有就是有时候深奥的理论在实际操作当中却是很简单，让我们增加了对这门学科的兴趣。同时在实训的过程中，也发现了自己的不足：对国际贸易知识的了解不够，对业务流程不熟悉，导致程序没法正常进行，浪费了很多时间。所以，以后要熟练掌握国际贸易知识。由于自己性格比较烦躁，通过实训也在很大程度上磨练了自己的性情。最后，要特别的感谢指导我们的王老师。无论遇到怎样的问题，老师总是很耐心的为我们讲解。

我们都已经放弃了，出于对问题认真负责的态度，老师还是很有耐心的为我们解决。真诚的说声：老师你辛苦了！还有---当我们在操作过程中需要审核，需要退税，核销等时，她们放下自己的`任务，第一时间为我们服务的亲爱的徐媛和梦雅同学。你们也辛苦了！谢谢亲爱的！本次的贸易操作实训，是一笔珍贵的财富，它给我带来了知识与乐趣，并且帮助我在以后的学习过程中不断充实自己，加强实例分析能力，努力提高单证业务操作能力，真正做到学以致用。

6

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、实训内容

1、单据的制作

本块内容是中心和难点，单据按照不同的类型分为不同的单据，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提供，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况的，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符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内容必须完备齐全，还要求出口人所提供的各种单据的份数要如数交齐，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。

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，信用证取代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符合买卖合同、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，这里我总结了几点。

对于信用证得有效期问题，信用证的有效期应该在国内。

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，这里对于交单日期要格外注意。

对于今天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，与其他课程内容紧密相联，应该将各门知识综合运用。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。我们两周都一直在做国际贸易实习流程，很累，很忙，但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进步。更好地发展为我们的国际贸易事业垫好基础。

这次实验虽然只有短短的两个星期，但是实验内容特别丰富，而且通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。通过这次实验，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，在同学和老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、接受，再就是订

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、接受等各项业务时，一定要认真核算成本、利润、利润率，以保证我方的利益，在制造各种单据、审核单据时一定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，但是我们了解了，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

通过本次的模拟实训，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：做贸易一定要仔细谨慎。

我学到了国际贸易实务中很多以前没注意到的知识，也为我日后的工作提供了非常实际的便利。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。因此，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。这样做无疑可以大大提高我们的学习效率。也可以使我们的实习结果相互对应，利于即使查缺补漏，保证单证记录内容的准确有效。

最后，通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。因此,认真地履行实验要求,努力完成实验,不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内容、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 7

实训已经结束了。我最大的感触就是:国际贸易流程好复杂,我感觉自己要胜任这个工作还得好好的努把子力。还有就是理论与实践的差距。平时觉得学理论的东西还不怎么难,可是一旦要你真正操作起来就觉得有点手忙脚乱了。很多东西都好像模棱两可。实训后我决定之后一定好好学习,对我所学的东西一定要理解透彻。还记得在填制单据时,可能是因为自己对单据的掌握还不够熟悉。特别是在一些英文单据的填写上,当看到票据上的一些栏目时,就不知如何填制。这时,我深深的感到英语的重要性,英语学不好,会影响以后的就业,远的不说,就说国际贸易实务,要想学好国贸,英语是基础,所以要想学好国贸目前就要努力记住国贸中所涉及的英文。其次,这些看似简单的单据填制起来一定要非常的仔细,每个单据看似大同小异,但实际填写时很多地方都得非常注意的,像我就在那金额的增减上老出错,这真是个至命的错误,还好现在是实训,不是真的在企事业中,要不然……可见对专业知识的熟练是多么重要。在实训中,我写错了可以重写一张,如果在现实中将会给公司带来必要的麻烦,这让我了解谨慎是多么重要,以后做事我会更注意细节。这次实习使我重新认识了自己。以前我只是把课本上的知识掌握了,却很少联系到实际,没有认识到实际操作的重要性。另外,知道自己的计算机操作能力差,但根本就没有认识到计算机操作的重要。通过这次实训才认识到计算机在商务活动中的重要,必须提高自己的实际操作能力。

随着中国加入世界贸易组织以及越来越多的企业进入国际市场,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，而这种工作的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。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。在这里我非常感谢老师在这段时间的对我的指导。让我知道了很多。在做到后面的时候，对于那几个的报关单和出口报关手续。感觉非常难，非常难懂。但是，在老师和同学的帮教下，也知道要从几个关键的步骤做，然后，把几个表格填好就可以了阿，在按相关的用英语写就可以了阿！随着中国加入世界贸易组织以及越来越多的企业进入国际市场，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，而这种工作的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。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。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进步。更好地发展为我们的国际贸易事业垫好基础。在这次实习中，我知道我对课本也有很多不是很了解的地方。我尽快向老师让讲解。在操作过程中，根据本门课程的内容、特点，通过走出去、请进来等方式，精心组织方案。通过听、看、做使一些看起来繁杂的专业知识很快被我们理解和掌握。只有将理论联系实际，教学与实际相结合，才是培养我们能力的一种有效形。

国际贸易实训报告 8

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。

国际贸易实训报告 9

一、 实训简介

(一) 实训时间

——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 10

1 引言

SimTrade 外贸实习平台在很大程度上解决了学生实习难的问题。我在网上进行国际货物买卖实务的具体操作，能很快掌握进出口的成本核算、询盘、发盘与还盘等各种基本技巧；熟悉国际贸易的物流、资金流与业务流的运作方式；亲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；学会外

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/915211044141011120>