# 外贸实习工作总结范文

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-09-12

*工作总结是对一定时期的工作进行总结、分析和研究，肯定成绩，发现问题，吸取教训，探索事物发展规律的书面文体，用于指导下一阶段的工作。下面是小编给大家整理的外贸实习工作总结，希望大家喜欢!外贸实习工作总结1一、 实习目的本次实习的目的在于通过理...*

工作总结是对一定时期的工作进行总结、分析和研究，肯定成绩，发现问题，吸取教训，探索事物发展规律的书面文体，用于指导下一阶段的工作。下面是小编给大家整理的外贸实习工作总结，希望大家喜欢!

**外贸实习工作总结1**

一、 实习目的

本次实习的目的在于通过理论与实际的结合、个人与社会的沟通进一步培养自己的业务水平、与人相处的技巧、团队协作精神、待人处事的能力等，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便提高自己的实践能力和综合素质，希望能帮助自己以后更加顺利的融入社会，投入到自己的工作中。

学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接触社会参加工作时间，通过对社会工作的了解指导课堂学习。实际体会一般公司职员的基本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的能力。

实习在帮助应届生从校园走向社会起到了非常重要的作用，通过实习，可以让自己找到自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理适应期。

二、 实习内容

实习的主要内容是为东营光伏太阳能有限公司做一份销售计划，使本公司销往美国的产品由原来公司总销量的10%上升到15%。

三、 实习过程

这次实习为期半个月，个人看来可以分为两个阶段。

第一个阶段是分组之前的准备阶段。实习的第一天，人力资源部的负责人带我们参观了公司的展览厅，通过负责人的现场解说以及陈列的展品初步了解了公司的厂房、办公楼等硬件设施，制作电池板的原材料——硅棒，太阳能电池板的具体结构、产品性能、使用方法，公司的基本情况以及获得的各项荣誉。当天下午，组件部的负责人对我们进行了组建方面的培训，通过这次培训，我们了解了太阳能发电的优势，光伏产业链，组件的工艺流程，中国光伏集团的组件系列以及组建的应用。实习的第二天，由人力资源部的相关负责人对我们进行了相关的培训。实习第三天，由市场部的高级经理对我们进行了培训，通过短短半个小时的培训，我们了解的市场部的主要工作内容以及制定销售计划的步骤、销售计划包括的主要内容。下午开始分组，班里的女生被分到了三个不同的部门：计划部、物流部和市场部。我和其他八个同学被分到了市场部，相比而言，计划部和物流部与我所学的专业相关性更大，市场部更多的与市场营销专业相关。

第二个阶段是分组之后的具体工作。市场部的高级经理是刚被聘请到公司的外籍人士，他要求我们小组做一个营销策划，并提出了具体要求。由于在公司呆了几天一直在各种培训中度过，一直没有接触具体工作，终于分配任务了，大家都兴致高涨。组长分配完任务后我们就积极地投入了自己的那部分工作中，开始上网搜集资料，组织材料，最后定稿。七天之后终于大功告成了，下午开始向经理陈述我们各自负责的部分，本来以为我们做的还比较好，没想到被经理评价为“灾难”，他说如果是学校作业的话，我们做的策划几近完美，可以拿到100分，但是同样的这个方案放在这个公司，我们是零分。

辛辛苦苦做了这么久的工作被批评的一塌糊涂，我们小组成员都很受打击。最后经理说，还有三天的时间修改完善，希望可以看到奇迹的发生。由于时间的紧迫、任务繁重，大家马上投入到了又一轮紧张的工作中第二天，我们开始了新一轮的分工，所有东西都具体化，具体到详细的数据，把大而空泛的理论全部删掉，重新做出一份具体可行的营销策划。经过三天的努力，克服了种种困难，我们终于又做出了一份新的策划，惴惴不安的等着向经理汇报，。令我们欣慰的是，他对我们的新策划非常满意。

实习结束后，经理给我们每个人发了一份推荐函，邮件中说，我们扭转了中国大学生在他心里的印象，跟我们一起工作的半个月非常开心，我们做的营销策划他很满意，在这么短的时间里做出这样的策划案连专业人员都不一定能做到。得到了经理如此高的评价，心里自然是很高兴，但是也不能盲目乐观，不足之处还有很多。

四、 实习总结与体会

20\_\_年7月6号到7月22号，我在东营光伏太阳能有限公司进行了为期两个月的实习。这期间公司的同事以及一起参加实习的同学给了我很大的指导和帮助。在实习中，我们把大学所学的知识加以运用，在理论运用于实践的同时，也在实践中更加深刻的了解了以前没有理解透彻的知识。经过两个星期的实习，我对公司也有了更深刻的认识，初步熟悉了公司各个部门的分工以及运作方式。更

重要的是，这是我踏入社会的第一步，虽然只有两个星期的时间，但是也让我看到了自己的很多欠缺，让我深知身处社会，还需要很多学校里学不到的能力。首先简单介绍一下我的实习单位:中国光伏集团东营光伏太阳能有限公司坐落在美丽的油城——山东省东营市，公司依托东营市良好的投资和政策环境，通过和西安交通大学、山东理工大学等国家高等级大学开展多层次产学研合作，构建出公司持续的光伏产品技术和创新体系，同时公司强大的生产能力和良好的产业发展规划吸引了多家国际投资者和投资基金。

公司从20\_\_年开始光伏产业的发展和规划，注册资金2.3亿元，引进国内外先进的光伏产品生产设备，全心致力于太阳能光伏技术和产品的研究、开发、生产及销售，立足规模化、精细化、国际化发展道路。公司目前下设硅棒生产事业部、电池片制造事业部、组件生产事业部、技术研发中心、财务结算中心、市场运营销售中心、行政中心等职能部门为不同客户提供优质的产品和周到服务。公司目前涉足太阳能级硅棒生产、电池片制造、光伏组件封装和光伏系统集成等多个光伏产业环节，在世界光伏产业中有良好的市场客户资源、原材料渠道;本着以市场为导向、以人才为中心、以科技为手段，公司力争发展成为集科研、开发、设计、制造为一体的高科技光伏产业综合性企业。

虽然即将面临着就业，但对于实际社会工作还是很茫然的，毕竟书本上的只是一个概念，具体操作并没有。面对着来之不易的实习机会，我们都很认真的对待这份实习工作。在这段时间学会了一些比较琐碎的事情，但却是体会到了工作的心锁，觉得自己在学校所学的只是严重不足，不能满足工作的要求。

实习对我来说是个既熟悉又陌生的字眼，因为在我十几年的学生生涯也经历过很多的实习,但这次却是那么的与众不同。它将全面检验我各方面的能力：学习，生活、心里、身体、思想等等，就像是一块试金石，检验我能否将所学理论知识用到实践中去。关系到我将来能否顺利的立足这个充满挑战的社会，也是我建立信心的关键所在，所以，我对它的投入也是百分之百的!紧张的两个星期的实习生活结束了，在这两个多星期里我有很多的收获，

实习是每一个大学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学不到的知识，也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。

在实习中，总结起来，我有以下体会：

态度一定要积极，要主动去找工作做，主动谈谈自己对工作的想法，主动找机会表现自己，得到老板的重视，不放弃任何一个表现自己的机会，如果不表达出来，没有人知道你心里在想什么，上司也无从了解你。

最重要的一点，以后一定要注重自己的理论知识与企业的实际情况的紧密结合，切忌纸上谈兵脱离企业实际，就像我们一开始做的销售计划，完全是大而空的理论性东西，没有与企业的现实情况想结合，也没有具体的可操作性。

对工作要有责任心。交给自己的任务，要按时按量按质完成，绝不打折扣。实在完不成的，一定要及时汇报，以免耽误全组的工作。在实习中，完成分配的任务可能存在客观上的困难，也可能出现主观上的原因，比如疲劳、缺乏信心等导致任务完成存在困难，即便存在种种问题，也要想办法克服，不能由于一个人的问题而影响整个集体的工作进度。

搞好人际关系。实习从某种意义上就是工作，我们需要在这个环境得到大家的认可，首先就必须得到大家的好感。保持幽默感，不过要注意说话对象，不要没大没小，开适度玩笑。人际交际能力是一个非常重要的东西，在学校，有一个在各方面都很接近的群体，很多问题都比较容易沟通、较容易理解，能得到很好的解决。而在社会必须跟形形色色的人打交道，搞好和同事以及上级领导的关系。

学无止境。在学习中，不能仅限于学习和自己专业有关的知识，其他专业的知识也要略微掌握一些，就像这次实习，我被分到了市场部，工作几乎和国际贸易没有关系，都是和市场营销相关的，如果有市场营销的相关知识，做起来就很容易了。还有英语方面的学习，我之前以为自己四、六级都过了，而且还通过了剑桥商务英语的考试，在英语学习方面已经不错了，但是经过这次实习，发现自己的英语水平还远远不够，以后还要更努力的加强英语方面的学习。

以上就是我的实习总结，这次在公司里短短两个月的实习，是我拓宽了视野，增长了见识，体验到了工作岗位上的各种酸甜苦辣，为以后的工作积累了宝贵的经验，有了这次的体验，相信我在以后的求职以及工作中会少走很多弯路，会更加顺利。

**外贸实习工作总结2**

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贸易的全过程，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贸易的主要操作技能。

心得：

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)坚持学以致用原则

实习是一门实践 性很强的应用学科。在学习过程中，要重视案例、实例分析和平时的操作练习，加强基本技能的训练，注重能力培养。在培养规模上突出应用性，加强实践 性，注意灵活性。

在为期1个月的实习里，我象一个真正的员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是一个学生了，每天7点起床，然后象个真正的上班族一样上班。师傅和领导也教了我很多。他们不会因为我是实习生而让我看脸色或者不教我本领。而我诚恳的态度也受到了大家的一致好评!1个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对公司也有了更深的了解。但由于我们实习时间和条件有限，在公司我们只能进行大概的了解，具体的实际操作流程我们还是很欠缺。由于是贸易公司，所以对贸易知识要有一定的认识，所以实习的时候，相关人员告诉我们关于他们的一些贸易业务，也让我们感受到“读万卷书，行万里路”的真谛。实习期间，根据公司领导的安排，我们主要是参观公司的各个车间操作，虽然时间很短，但要在三周内学习完，还是有一定难度的。但是，我觉得值得，也并不觉得辛苦，毕竟是学习到了点东西。当自己真正去实践一次的时候，甚至是非常简单，只是我们并不了解，而觉得神秘，才把它们复杂化罢了。

此次实习中，也使我们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。我们不仅从个人能力，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。

实习是每一个学生必须拥有的一段经历，他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，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。我想，作为一名即将毕业的中专生，建立自身的十年发展计划已迫在眉睫，不是吗?

**外贸实习工作总结3**

时间飞逝，还有半年就要告别大学生活了，即将踏入社会。我们知道随着中国在国际贸易中地位的不断上升，以及在我国加入世界贸易组织和全球化进一步发展的新形势下，对于我们国贸专业的学生们来说，或对于作为将来从事国际贸易方面业务的我们来说，去外贸公司实习对我们来说非常重要。这次我有了一个很好的机会就是去外贸公司进行实习。

短短的实习期已经结束，静下心来回想这次实习真是感受颇深。我们知道实习是大学教育中一个极为重要的实践性环节，通过实习，可以使我们在实践中接触与本专业相关的一些实际工作，培养和锻炼我们综合运用所学的基础理论、基本技能和专业知识，去独立分析和解决实际问题的能力，把理论和实践结合起来，提高我们的实际动手能力，为将来我们毕业后走上工作岗位打下一定的基础。通过这段时间的学习，从无知到认知，到深入了解，渐渐地我喜欢上这个专业，让我深刻的体会到学习的过程是最美的，在整个实习过程中，我每天都有很多的新的体会，新的想法。

回顾我的实习生活，感触是很深的，收获也是丰硕的。这次的实习，主要是与非洲、中东、印度等地方的外国商人做生意，他们在我公司下订单，我们再把订单下到厂里，从中赚取差额。这次的实习经历我对外贸这个专业有了更加理性的认识和更深刻的体会。

通过这次的实习，我由第一天的拘谨，对什么事情都充满着好奇，转而逐渐适应了这样的生活，做事情按部就班，循序渐进。这次的实习，让我懂得了许多，知道了许多，大学文凭其实只是一块敲门砖。进入工作单位后，大家都是从头开始，凡事都要自己去摸索，没有人会手把手教你。所以，我们有必要培养主动学习能力和创新能力，必须努力提高自身的综合素质，适应时代的需要。虽说大学文凭只是一块敲门砖，但是个人的综合素质却仍是你就业时的重要筹码。首先是学习成绩，用人单位认为成绩的好坏从一定程度上说明了你学习能力的强弱，所以，学习成绩是他们非常看重的一点。因此，我们首先要学好自己的专业知识。其次，他们看重的就是就是我们的社会实践能力。这一点就要看我们平时的实际动手及操作能力。

经过这段时间的实习，我主要有以下几点感想：

第一，要有坚持不懈的精神

作为在校生，我们不管到哪家公司，一开始都不会立刻给工作我们做，一般都是先让我们熟悉公司的工作环境，时间短的要几天，时间长的要几周，或更长的时间，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，在这个时候我们一定要坚持，不能轻易放弃。

第二，要勤劳，任劳任怨

我们到公司去实习，由于我们不是正式职员，所以公司多数是把我们当学生看待。公司在这个期间一般不会给我们什么重要的工作去做，可又不想让我们闲着，因此，他们会交给我们一些比较简单的工作。与此同时，我们应该自己主动找一些事情来做，从小事做起，刚开始也只有这样。

第三，要虚心学习，不耻下问

在工作过程中，我们肯定会碰到很多的问题，有很多是我们所不懂的，不懂的东西我们就要虚心向同事请教，当别人教我们知识的时候，我们也应该虚心地接受。同时，我们也不要怕犯错。每一个人都有犯错的时候，工作中第一次做错了不要紧，重要的是知错能改。

第四，要确立明确的目标，并端正自己的态度

平时，我们不管做什么事，都要明确自己的目标，就像我们到公司工作以后，要知道自己能否胜任这份工作，关键是看你自己对待工作的态度，态度对了，即使自己以前没学过的知识也可以在工作中逐渐的掌握。因此，要树立正确的目标，在实现目标的过程中一定要多看别人怎样做，多听别人怎样说，多想自己应该怎样做，然后自己亲自动手去多做。只有这样我们才能把事情做好。

通过本次的实习，我还发现自己以前学习中所出现的一些薄弱环节，并为今后的学习指明了方向，同时也会为将来的工作打下一个良好的基础。但这次的实习为我们提供了一个很好的锻炼机会，使我们及早了解一些相关知识以便以后运用到以后的业务中去。通过这次的实习，我熟练地掌握英语口语，能够自如地与外国人交流，同时让我懂得英语真的很重要，我知道只有通过刻苦的学习，加强对业务知识的熟练掌握程度，在现实的工作中才会得心应手，应对自如。

总体来说，这次实习不仅仅是锻炼了我在贸易操作方面的一些技能，同时，经过这次实习，我还从中学到了很多课本上所没有提及的知识，还有就是在就业心态上我也有很大的改变，以前我总想找一份适合自己爱好，并且专业对口的工作。可现在我们都知道找工作很难，要专业对口更难，很多东西我们初到社会才接触、才学习。所以我现在要建立起先就业再择业的就业观。应尽快学会在社会上独立，敢于参加与社会竞争，敢于承受社会压力，使自己能够在社会上快速成长。总的来说，作为一个快要毕业的大学生，无论是在今后的工作或是生活中，实习都将成为我人生中一笔重要的资本。

**外贸实习工作总结4**

七月，骄阳似火，我从学校回到久违的家乡——\_\_。度过我进入大学以来的第一个暑假，在这个假期里，我进行了我进入大学以来的第一次社会实践。

在好朋友的介绍下，我去了她工作的地方进行了实习，这家公司的名字叫\_\_公司，是一家外贸公司。公司位于\_\_。公司的总经理是个老外，他很和蔼可亲，但他不太会中文，第一次朋友带我去见他，他就用流利的英语跟我交谈，我只是愣愣地看着他。他问我些问题，我也只能尽力用我那不地道的英语回答他。这下可考验了我在学校学的成果了。最后他同意我在公司里实践了，这还多亏了我的朋友。我的朋友是他的秘书，他让我的朋友去安排我的工作。因为我在公司里不会待多久，所以我朋友让我帮她的忙，整理整理资料，打出货的单子。

见过老板之后，我的朋友就带我去了工厂转了转，因为打出来的出货和装箱的单子要和货物一起装进集装箱，然后还要送到海关那里去审批，才能出口国外。我跟着我的朋友去了工厂，她一一介绍着，我边走边听着，工厂里的环境好，很干净。也许是做轻纺的原因吧!这里有许多的轻纺出口企业。这里都是布匹，没有什么污水，垃圾。走进工厂里，在我眼前的是机床，工人们在制作衬衫，包装，装箱等等，看着他们忙碌的样子，我也想马上投入工作中。

参观完了工厂，回到办公室，我的朋友就开始安排我的工作，她先让我练习打各种出货和装箱的单子，这些单子的内容很多，如货物的名称、数量、货号等等。她说做这些单子要仔细，不能有一点错误，如果有错误而没有检查出来，到了海关那里就不能出关，如果海关也没仔细看，到了要出口的国家，他们发现了错误，那这个后果就很严重了。此时我想到了我所学的专业，学会计要遵守的原则——谨慎性原则，如果做错了帐，会带来法律责任。于是我认真地练习着，直到熟练的打出单子来。

正好这天下午有了一单生意，就要用到出货的单子，我就马上打出来，拿给老板去看，老板看了点点头说：“good!”然后我把单子拿给我的朋友，跟着她去工厂提货。让他们装车送往\_\_港，我跟着她去海关送审批材料。经过这么一次实践，我也有了经验，以后就可以自己弄这些事了，也可以让我朋友不那么忙了。从海关回来也已经傍晚了我们把回执拿给老板就下班回家了，通过这么一天的实践，我长了不少知识。知道应该怎么和海关打交道，做一切事情都要仔细，谨慎。

接下来的一段时间里我就和我的朋友一起工作，因为是朋友，很熟悉，所以干起活来也得心应手，心照不宣。有生意来时，打好出货和装箱的单子，去工厂提货，去海关审批;没生意的时候就在办公室里整理资料，看看商务外语的书，因为在外贸公司工作，会英语是必须的，而且做那些单子都必须用英汉两种语言。这也算是边工作边学习了，也许以后工作了还用的着呢。最后一天，我拿着鉴定表去找老板，让他对我这半个月的实践进行评价时，我觉得我自己没有做什么，可这个老外老板给了我一个很高的评价。

短短的半个月的实习结束了，我收获颇丰，不但训练了我的口语，而且还懂得了一些做人的道理，知道了父母工作的辛苦，为供我读书，在太阳低下流血流汗，我应该努力学习，找份好的工作，让父母过上好的生活。通过这次社会实践，增长了我的才干，锻炼了我的毅力，培养了我的品格。使我增强了历史使命感和社会责任感，我要争做中国特色社会主义事业的合格建设者和可靠接班人，为社会主义建设事业作出自己力所能及的贡献。

**外贸实习工作总结5**

在不知经历了多少次面试之后，终于有让有了工作的机会，带着兴奋和激动，我开始了我的实习工作。以下是我的实习报告总结，敬请各位提出宝贵意见。时间流逝，我的实习将要结束，最先，我抱着学习和锻炼的精神来到这里，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。经过两个多月的实习，使我对工作，生活都有了一个全新的体验。以后就是社会上的一份子了，责任也将越来越重。

一、实习概述

实习时间：20\_\_年\_\_月\_\_日至20\_\_年\_\_月\_\_日

实习地点：\_\_\_\_公司

实习目的：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。

二、实习内容

1.客户询盘：一般在客户下订单之前，都会有相关的OrderInquiry给我们业务部，做一些细节上的了解。

2.报价：我们业务部及时回复客人查询，确定货物品名，型号，生产厂家，数量，交货期，付款方式，包装规格及柜型等，并做好PerformaInvoice给客户做正式报价。

3.得到订单：经过洽谈，收到客户正式的订单purchaseOrder。

4.下生产订单：得到客人的订单确认后，把订单转做成内部订单给采购部让她给工厂下订单，安排工作计划。

5.业务审批：业务部收到订单后，首先做出业务审核表。按出口合同审核表的项目如实填写，尽可能将各种预计费用都列明。合同审批需附上客人订单传真件，与工厂的收购合同。审核表要由业务员签名，部门经理审批，再交管理部人员审核后才能执行。如金额较大的，或有预付款和佣金等条款的，要经公司总经理审批才行。合同审批之后，制成销售订单，交给部门进程员跟进。

6.下达生产通知：业务部在确定交货期后，满足下列情况可下达生产通知，通知工厂按时生产：如果是T/T付款的客户，要确认定金已经到账。如果是西联付款的客户，要先确定付款是否已经到达本地的西联。

7.验货：在工厂把货物生产好，并发货到公司之后，要对所定货物进行查验，是否能用，质量是否过关，这些是必须要进行验证的，是基本原则，因为要想稳定客户资源，这一部分就一定要做好的。

8.制备基本文件。工厂提供的装箱资料，制作出口合同，出口商业发票，装箱单等文件。

9.发货：通知货代来公司收货。并且把所以必备的单据叫给货代。

10.确认收货：在发货后要通知客户已发货，并且一个星期左右要询问客户是否收到货物。

三、实习过程

选择进入公司自然少不了要办公，办公相对来说是比较程序化和正式化的。首先，要遵守的就是时间，准时上下班，对于在大学比较自由的我们来说要锻炼“坐”功。我们每天都是坐在电脑前面，一坐就是好几个小时。其次，要适应办公的氛围，基本上办公的时候还是很严肃的，在紧张的工作重要懂得调节。第三，就涉及到现代办公工具的使用，复印，打印，传真没有想象的容易。对于我们外贸业务员还要能够通过电话和邮件中跟外国客户沟通好。熟悉SalesConfirmation，CommercialInvoice等各种单据是基本的。通过对商务文件的翻译发现也没有想象的难，只要将中文意思能够用简单的文字表达清楚就行。

信念，坚持到底是获得成功的最主要条件。

成功的业务员是先和客户当朋友再谈生意。开始的一段时间我都主动在电话里以及网上和客户打招呼问好，后来慢慢的我的客户都会开始主动跟我打招呼。有时还会有客户主动打电话过来问候聊天，这样就增进了我与客户之间的交谈及友谊，让客户对我有个好的印象，对业务员来说，这些客户资源是日后的潜在力。

棘手的客户是业务员的老师。客户的抱怨应当被视为神圣的语言，任何批评意见都应当乐于接受。正确处理客户的抱怨：一、提高客户的满意度，二、增加客户认牌购买倾向，三、丰厚的利润。成交并非是销售工作的结束，而是下次销售活动的开始。销售工作不会有完结篇，它只会一再“从头开始”。成功的人是那些从失败上汲取教训，而不为

四、实习内容

失败所吓倒的人，有一点业务员不可忘记，那就是从失败中获得的教训，远比从成功中获得的经验更容易牢记在心。不能命中靶子决不归咎于靶子。买卖不成也决不是客户的过错。问一问任何一个专业业务员成功的秘诀，他一定回答：坚持到底。世界上什么也不能代替执着。天分不能——有天分但一事无成的人到处都是：聪明不能——人们对一贫如洗的聪明人司空见惯，教育不能——世界上有教养但到处碰壁的人多的是。唯有执着和决心才是最重要的。记住：最先亮的灯最先灭。不要做一日之星。执着才能长久。一个人到了年老的时候，又穷又苦，那并不是那个人以前做错了什么，而是他什么都没有做。

业务员一定要有强硬的心理承受能力。被客户无理轰骂，无理挂掉电话是常有的事情。有次和一客户明明一直谈的好好的，突然就来一句，那就不要谈了，挂掉了电话。但是下次再打电话给他时，一样要记住保持满脸笑容，声音愉快，好像上次不愉快的事情根本没发生。

在学校的象牙塔里待了十几年，一夕之间身份由学生变成了社会人，刚开始真的很难适应，所有的角色和职责都转变了，出来工作，不再有人告诉你，什么你该做什么不该做，也没有老师在旁教你错误如何改正，一旦犯了，就要去承担，这就是社会人的责任.但与此同时，我觉得纵然有再多的无奈，也要学着去适应去克服。

五、实习总结

两个多月的实习很快就过去，加上在学校实习的一个星期，让我能够对外贸业务有初步的了解，很庆幸有机会可以接触到客户，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。实习中同事和老总的对我的帮助很大，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。

在我的实习期中，有开心也有难过的时候，有难忘的事情，也有碰到困难问题的时候，这一切我都一直努力地去克服，并尽自己的努力去做好!我相信，事在人为，有志者事竟成。而我在未来的人生和工作道路上了，我会更加努力用心的走下去!

style=\"color:#FF0000\">外贸实习工作总结

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！