# 制单顶岗实习报告600字范文

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2023-12-25

*制单是指不同类别的诸单证(或称单据)的缮制和签署。在会计工作中，狭义的“制单”即填制记账凭证，是由会计人员根据原始凭证，按照经济业务的内容加以归类，下面由小编给大家分享一些关于制单顶岗实习报告，方便大家学习，希望可以帮到你。制单顶岗实习报告...*

制单是指不同类别的诸单证(或称单据)的缮制和签署。在会计工作中，狭义的“制单”即填制记账凭证，是由会计人员根据原始凭证，按照经济业务的内容加以归类，下面由小编给大家分享一些关于制单顶岗实习报告，方便大家学习，希望可以帮到你。

**制单顶岗实习报告600字一**

实习目的

作为应届毕业生的我们即将踏入社会，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，去外贸公司实习对我们来说是非常有必要的。 通过实习，我们可以在社会实践中接触与专业相关的实际工作，熟悉外贸实务的具体操作流程，切身体会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，接触公司制定的各种战略以实现跨国经营和良好的市场运作，接触真实的商务实战，增强感性认识，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，去发现问题、独立分析和解决实际问题的能力，把理论和实践结合起来，提高实践动手能力，了解自身存在的不足，并积累一定的经验，为我们毕业后走上工作岗位打下一定的基础。通过毕业实习，可以使我们熟悉外贸实务的具体操作流程，增强感性认识，并可从中进一步了解、巩固与深化已经学过的理论和方法，提高发现问题、分析问题以及解决问题的能力。

实习内容

时间过得真快，转眼间，三个月过去了。在这三个月的时间里，我学习到了很多在大学生活中没有学过的实际工作中的技能，同时，我的工作态度也更加成熟了。

在天台县上通货物联托运站实习的这段时间，我懂了不少东西。大人们都说刚毕业的学生身上总存在着许多让公司老板头痛的“特点”，现在我终于亲身体会到了。在这里，每个人都各尽其职，团队合作的气氛很浓厚。在这里，大家可以看到他人的进步，真诚的给予他人肯定，当我有不足，或者出现错误的时候，领导和同事们，都会善意的指出来，给我改进的建议，并且从不吝惜的与我分享工作的心得和作为长者的生活经验。因此，在这里，我学习到了很多宝贵的知识和态度。

在这里，我首先学到的就是职场中的一个宝贵的准则——结果导向。这应该是工作和上学的最大不同的一点。在工作中，每一位同事都各司其职，我们应该尽全力完成自己负责的工作，工作方法可以灵活，也可以在遇到困难的时候，请求有经验的同事的帮助，但是一定要以完成工作作为最后的标准。这是我在这里学到的第一课。这让我感觉到这个公司，虽严格但却灵活。大家都是以结果为导向，但是遇到各种问题，大家总是会找出方法灵活的应对。

同时，在这里，我感觉到时间的宝贵。从订单拿下来那一刻起，我们就要开始正分多秒。每一个环节，都有它的时间限制。受时间限制大的工作，往往压力也更大。但是随着分秒必争的紧张的完成每一项任务以后，那份成就感也是不可言喻的。紧张，充实，高压，也高成就感。这就要求我们每一个人，必须要知道自己在什么时候该做什么，工作要有连贯性和整体性。

第三，让我深有感触的就是这里的团队合作。我们的销售努力的拿下订单，每一张订单，都将我们所有的员工紧密的联系在了一起。我们共同的为高质量高效率的完成订单而努力。同事们按时的完成产品的装配和包装，制单员准确的制作发货的单据，顺利的将货品发出。每一个环节都紧密的联系在一起，所有的同事像是在共同完成一次接力赛，大家互相帮助，出了问题，一起努力的找出是哪个环节的问题，找出原因，一起去解决。你跑慢了，我快些跑，你跑快了，我要不辜负你的努力，跑得更快，这种工作的氛围让我感到每一天都充满了激情。

当然，在这三个月里，我也意识到，自己存在很多的不足，工作技能的不足需要不断的学习，工作态度的不足，则需要及时的改正。我认为自己的不足，主要有以下的几个方面。

首先，我自己最大的缺点，就是怕麻烦。深层的原因，就是我这个人还是有很大的惰性。但是，在工作上，存在怕麻烦的心里，就是工作态度的问题了。我必须要努力的克服这个心理，不断的提升自己的主动性，以终为始的对待工作和生活。

其次，我认为自己对待我的领导对我说的话，不是所有时候都谦虚接受的。有的时候，也会在心里存在逆反的情绪。虽然，我总是很快就能想清楚，想明白，并且认识到领导的意图。但是，我觉得我应该彻底的戒除这种偶尔的逆反。年长者能够对你说的，总是超出你的理解能力和接受能力的宝贵的经验。无论生活上，还是工作中，这一点我是毫不质疑的。

这三个月，好比是一个过渡期——从学生过渡到上班族，是十分关键的阶段。回想自己在这期间的工作情况，不尽如意。对此我思考过，学习经验自然是一个因素，然而更重要的是心态的转变没有做到位。但是认识到自己的不足就是进步的开始。我会在今后的工作中，不断的提升自己的工作技能，锻炼自己的能力，不断的纠正自己的态度。努力的成为更职业化的人才。

**制单顶岗实习报告600字二**

一、实习目的

我结合两年系统的物流理论的学习，对物流的定义、基本功能、各个作业流程有了必须的理论基础，透过实习将这些理论与实际的操作相结合，在实践中提高运用知识的潜力并且了解第三方物流服务的特点、主要设备和作业流程，对其进行分析，能对今后的学习中提到促进作用，并结合所学的理论提出改善意见。

二、实习的资料

了解第三方物流服务的特点、主要设备和作业流程，对其进行分析，并结合所学的理论提出改善意见。

三、实习工作过程

我初进\_\_\_\_\_物流公司的时候，被分配在快运部，第一个星期我们有5个人在客服部实习，其他的5个在库房实习。客户不的主要工作就是接客户的电话，公司有完善的客户服务系统使客户能够随时打电话来询问自我货物所处的状态以及所处的位置，如果货物丢失，也能够查询是在哪一个环节被弄丢的，那么就能够很准确的查出肇事者，并且让其承担相应的职责，这个系统大大规范了人们的行为。客服部的工作人员所需要做的工作并不是接电话那么简单，他们还对客户进行相应的制单，把每一项都记入电脑里，每一天打入客户部的电话不计其数，所以客户部的人员每一天都要进行工作量很大的录单工作，这就要求每个工作人员都有十分快的打字速度。在客户部实习的一个星期，我们学简单会了理单，并把分好的单证在电脑里进行核实确认。

第二个星期，我们两组的岗位进行倒换，我们进入库房实习，早上我们一般就是贴标签，下午的时候跟司机出去送货。司机们送货一般都没有固定的位置和客户，只有少数的顾客是固定的，这就要求每一个司机对昆明的地理位置很熟悉，要把客户委托的货物从客户指定的提货地点按照最合理有效的方式运达客户指定的收货地点，同时还要提货，整个过程都是司机独立完成的，很累。在库房进行货物装卸流程的实习，库房装卸货物，先调车靠台，由库房负责人去仓储前台领取清单(该车所装货物的信息)，首先先观察货物的装车状况，看是否整齐，再核对清单，看有是否能够直接倒车或送货的货物，了解清楚后，如是自提且货量大的，并且货物能够直接全部找出的，及时通知客户办票提货，进行直接倒车，避免二次装卸;如是送货的，货物又能全部找出的，就及时和送货部进行协调，由送货部负责进行客户通知，进行倒车送货。其他特殊状况(客户不能及时来提，电话打不通等)货物和零担货物，进行卸车拉入仓库码放整齐，装卸时禁止野蛮装卸，对易碎等物品做到留意轻放。

四、个人工作心得

1、码放货物，不能倒置的货物要按要求摆放，避免货物受损，摆放货户要合理(如：避免农药和食品摆放相邻等状况)。

2、车次卸完后，拿清单进行点货，在点货中发现少货，多货，或货损等状况，应注明在清单上，交于理赔部。

3、由总公司为中心，各片区，各分公司，各站点为单位，加大巩固公司客服部整体水平力量，首先领导以身作责，发现问题及时批评教育，定期培训员工整体客服水平。并加大客服投入。

4、公司应加大网络宣传，所有员工应加强网络系统的培养和提升。因为此刻是网络信息化时代，尤其作为物流公司，一个厂家，一个企业对一个物流公司的认可和评价往往是看其网络宣传规模和网络影响，随着电子商务的发展，透过网络订单购物越来越广泛，一个好的\'物流公司更就应发展其网络信息化，透过网络宣传公司。这就要求公司员工学习相应的网络知识。

5、司机对货物严禁野蛮装卸导致货损、货差率过高

6、公司人事部和客服部应每月对全体员工进行对公司意见和改善吸收和采纳，做到件件有回应，采纳可透过qq留言，信箱，和直接书面发表，让公司从基层到高层人人有话说，“三人行，必有我师”每个人的岗位都能接触到不一样的事情，往往最基层的推荐能更直接的影响到公司的发展，对发表意见较好，能够采纳的意见给予充分肯定和奖励，对于不能理解和采纳的给予合理解释和回应。这样做能够提高员工对工作的热情和提高，也能够从中挖掘人才，促进公司和谐发展。

以上改善推荐仅代表本人在实习阶段的想法，从中感觉到实践与学习必不可分，在公司的两个月实习期间，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，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。想想时间过的真快，转眼间在公司的实习工作已过去，很高兴学校有实习这么一项作业，我深知：学校让我们实习的目的是为了培养我们运用专业所学的基础理论，独立分析和解决实际问题的潜力，提高专业意识，增强专业技能。在这实习，我都是抱着学习的态度。在仓库这段期间，我也努力的去了解仓库的管理方制。

**制单顶岗实习报告600字三**

本人是物流专业的学生，这段时间来在物流公司实习，了解了很多也学习到了很多，下方是我实习时候的一些心得和报告!

一、实习目标

为了以后能更好的适应工作和学习，学校组织到\_\_\_物流配送中心进行动期十天的实习。重要是为了懂得物流的作业流程，以便对我国的物流业能有更深的懂得。

二、实习请求

了解物流的特色，佳吉货运，主要装备和作业流程，对其进行剖析。并根据学习的理论提出自我的看法。

三、实习感触

随着世界经济一体化步伐的加快，国际经济贸易发展日益活泼，我国的物风行业得到敏捷发展。固然这次实习时光很短，却给我上了人生过程中不可或缺的一课。对于物流，我只是明白它是集：运输、储存、搬运、包装、流通加工、配送、信息处置等基础功效实行的有机联合。但没有想到它的实际操作却没有这么的简略。透过十一点作为国人的物流人士有着切肤的领会。

货物运转速度慢，货差货损率高难以避免，高层货架利用率严天的简略懂得，使我对于物流配送有了更加深入的认识。中国的物流业固然没有国外发达，但这并代表中国物流业的落伍，一些原则性[譬如中国劳动力便宜的国情]严重的制约了中国物流业信息技巧化的发展速度。蛮横的装卸态度更是制约中国物流业发展的瓶颈之一。这次实习让我从实践中了解到了物流，使实践与理论更好的联合。在那里我深入的领悟到了一个观点:推进你的事业，搬场公司，不要让你的事业来推进你。

四、实习结论及推荐

1、进货堆放货物时不能只顾着一时的便利，应当斟酌到出货时的便利，不能延误客户的时光，因此要依照尺度把货物堆起，堆放要整洁公道，以免倒塌。

2、要严厉依照仓储治理的请求，对于过期的货物要及时与厂家接洽，并得到应允后及时烧毁，佳吉快运，不要堆积在仓库中，挥霍仓库容积，更不要和正常的商品同放一齐，带给人一种混乱无章的感到。应当另外筹备一间仓库，使那些一时无法烧毁的商品有处所储存。

3、目前物流中心正面临很多问题，批次越来越多而批量却越来越小，造成物流治理上的一个难点。产前物流，企业内部物流，销售物流，在供给链的治理上如何把握住这三块之间的关系。国内的物流畅润太低，仅占5%，如何把利润搞上往。面临一系列的困难，物流中心还得多借鉴国外的物流策略，进步自我企业的效益。

**制单顶岗实习报告600字四**

一、实习目的

初步认识社会，进一步了解货代以及物流运输组织与管理的相关知识，做到学以致用，把从学校学到的理论知识与实际工作中的实践贯穿起来，从社会实践中，逐步完善自我、发展自我，最终完全融入现实生活当中，做一名言出必行、知识与潜力兼备、贴合社会主义发展目标的合格大学生。

二、实习过程

(一)业务熟悉

第一天走进宽敞明亮的办公大楼，情绪个性激动，期盼着成为其中的一员。当走进办公室的一刹那，就遇见了当时的经理，他带着我们两个人认识了一下公司的业务人员，他们很热情地介绍了自我的职务和姓名，这使得我俩刚到十分温馨。简单聊了几句后就开始介绍我们的工作性质和工作任务安排，最后经理还做了简短的讲话欢迎我们的到来，并祝我们工作顺利。

接下来就是让我们熟悉业务，公司专门找了一位业务精英来给我们介绍，从他那里获悉业务的基本资料。我们今后主要做的是联系客户、接洽业务、签订合同、成交货物等几个方面。联系客户就是先与下级客户沟通，问清楚客户是什么产品，规格怎样，价格如何，数量多少，注意事项等;然后再寻找上级客户，说清楚下级客户的要求，若能够满足就签合同。或者进行相反的操作流程，由上到下，其结果一样。公司与上下级客户签完合同就到了运输与交货阶段，风险是无处不在，规避风险是关键，尽可能的完善合同进行规避风险，若仍发生了风险，那就要找到合理的、人性化的处理方式。事后透过同事，我认识了全国公路运输协议、货运的单证该如何填写、其中的注意事项又有哪些等等。

从以上的介绍当中，我深悉业务员工作的艰辛与繁琐，务必处理好每一个细节与环节，否则就会酿成大祸;更艰难的事还有不定期出差，因为我们做的是货运专线，两个地区的业务都要做好。这些更是一个刚出校门的大学生所不熟悉的，因此，要想在最短的时间内适应眼前的工作，就务必付出百倍的努力，做到不怕吃苦，不怕受累，坚持到底。

(二)业务操作

刚才在业务熟悉当中已经作了简单的介绍，那仅是从同事口中获悉，以下是透过实践，自我的体会所得。我公司主要从事乌鲁木齐到克拉玛依的专线货运代理，我们的工作性质就是业务员，前期的主要工作任务就是到乌鲁木齐的各大市场、物流园区(华凌、陶瓷市场、汽配城、机电市场、板材区、美居物流园等)做公司的宣传并联系客户，到最后就是洽谈业务、签定合同。

具体业务操作如下，以我们做的第一笔具体业务，也是我们第一天做出的业务为例，简单的介绍一下其过程。

1、建立业务关系

我们主要是透过到各大市场、物流园区(华凌、陶瓷市场、汽配城、机电市场、板材区、美居物流园等)做公司的宣传，与办事处或者个体营业者交换名片，然后将名片反馈回公司，再透过电话联系来确定业务合作关系。他们需要发货的时候，会提前给我们打电话，我们会按照货物的数量联系车。量少的货物会直接送到公司在各大时常附近设立的收货点，要是量大的时候公司会派车去接货。

2、报价与确认

我们会根据货物的价格、规格、含量、数量等具体状况给出具体的价格，因为刚开始对市场的价格了解不够，自我不能报出价格的时候，我们会让经(!)理直接联系客户做出回答或者是客户和经理联系。当经过双方的友好协商对价格达成共识后，接下来又到了下一步签订合同。

3、签订运输合同

签订运输合同这一环节并不是很复杂，只是存在一方要与我公司签订运输合同，也就是货主;签合同要注意的事项有：合同条款要求严谨，职责风险要求划分清楚，违约及补救要求详细明确，纠纷解决办法要求得当得体，合同有效期限等等。商榷了有关运输、装卸、仓储等事宜，还规定在接收到我方的提货通知后要即使提货，否则后果自负。

4、付款与收货

等到货物从货主那里换装完毕后发往目的地后，大约需要一到两天的时间。货物到站后，回到到货通知，同时在目的地带给发货通知，以便双方及时提货。若出现短量现象，就应按照合同条款作来源理。当对方提货是我们会收取运费，当然收取的运费会比给司机的运费要多的多，公司就是从货物运费与司机运费的差价中获取利润。

(三)出差洽谈业务

提到出差，对于很多不经常或没有出过远门的人来说，出差是一种很完美的事情，但是对于一个四处跑业务的业务员来说，出差是一种悲哀。虽说花公司的钱去公费旅游，但是身体是自我的，出差也不是旅游。不管出差有多么残酷，对于一个还没有正式参加工作的大学生来说，算是一件新鲜事，也算是一种考验。刚进公司不久，我就和我的搭档要去克拉玛依出差了，临行前领导千叮咛万嘱咐了一番，做好会谈纪要，要与每个客户交换名片。此次出差收获很多，与客户谈判技巧，以及各方面的商务礼仪等等，让我感到自我知识的浅薄和对社会的不熟悉。与客户的商务谈判。首先要建立在业务熟练的基础上，三句话不能离开老本行，什么市场行情、产品信息掌握的都就应十分熟练，不能让对方的问题困住自我，即便真的不知也要礼貌的回复，即显出业务员的修养和素质，也反映出业务员的敬业精神。各方面的礼仪包括很广，例如乘车座次礼仪，商务着装礼仪，送顾客礼物的讲究等等，都有待日后慢慢领悟，要时刻用心去体会，用眼去观察，用耳去聆听，用神去领悟。

(四)人际关系的处理

人际关系的处理是从人出生到死亡都所不能逃避的事情，在我们呱呱坠的那一刹那就要去体会母爱和父爱，等到我们上了学又要去接触老师和同学，等到大学毕业参加工作又要去处理同事关系、上下级关系、客户关系，等到结婚生孩子后，你的身份和职责又发生了变迁，又要应对妻子儿女，其实在此过程中，你也是个处理着邻居关系、亲戚关系、朋友关系等等。总之，关系无处不在，只要你在社会上生存，你就无法逃避，只能慢慢去适应它，处理好了这将是一笔财富，你的前程将是一片光明，否则，你将会被世人所遗弃。

三、实习总结

透过近六个周的实习，我深刻的感受到自我各方面的不足，从学校里学到的知识的确不少，但是来公司后发现用处不大，一切都得从头开始。即便这样，我工作的十分开心，整日弥漫在工作的气氛当中，使我的神经放松，我明白工作的过程中会遇到很多困难，但我相信前途是光明的，机会总会给那些准备充分的人。

实习期间我收获颇丰，商务礼仪的实践运用，例如待人接物的方式、商务人士的着装等;合同条款的商议与确定，例如职责风险的划分、纠纷问题的解决、(!)付款时间与方式、合同的有效期等;让我懂得了人与人之间是平等的，是就应相互尊重的;以上在公司的学习到的知识是无法从学校获得的，因此我很珍惜来之不易的工作，不管将来如何，我都会以此为荣、以此为戒，教育自我，做工作要诚实守信、敢作敢当。

此外，在经理和司机师傅的介绍下或者透过自我的观察学习，我们还认识了很多不一样的车型，如：113、122、123桥的车，各种(长度不一样的)厢式货车，一拖二的半挂车，一拖三的半挂车，前四后八、前二后一等平板和半护栏车，半挂解放(双桥)等等。

这次实习，让我对货运市场有了清楚的了解，懂得也很多货代方面的知识，也看到了货代市场的极大发展前途，也让我看到了货代市场竞争的残酷，在市场有序化中逐渐的被淘汰掉，状况比较好的还能够获得有限的生存空间。在货代行业的发展速度较快的同时，由于政府的法规建设滞后，市场运行机制发育不健全等等，市场竞争日趋激烈，货代企业面临着来自多方的挑战而陷于被动，主要表此刻下列几方面：

(1)承运人的挑战

不少货代公司或者规模比较小的托运部采取短期利益行为，直接把优惠、甚至超优惠的运价放给货主以及一些大的办事处，运价低于货代企业的协议价，严重影响了货代企业经济利益，削弱了货代企业对办事处的竞争潜力。

(2)货主的挑战

货代企业作为货主的代理，根据我国民法通则精神，代理人在理解委托、履行代理职责中，如无自身过失，不承担任何职责，但在实际业务中很多货主企业不理解法制精神，以致货运业务中出现问题，货主单位往往转嫁到货代身上，以致货代企业目前在业务营运上冒无限的风险，而获极微薄的利润。另外，由于某些货主单位中个别人的过分要求，致使货代企业盲目奔波，无效劳动，有的甚至要求货代企业做出违法违纪的行为，货代企业如有怠慢，将面临失去货源的威胁。

(3)同行企业的挑战

某些货代企业中此刻有一种不好的想法，明知有些做法(如理解非法办事处的挂靠、转借发票等)违反了政府部门对货代行业的管理规定，也不贴合行业规范，但出于自身利益思考，认为“我不做、别人也会做，与其让别人做，还不如我自我做”，构成了恶性循环，互相残杀，败坏行业风。

四、实习心得

在我的实习期当中，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，这一切我都一向努力地去克服，并尽自我最大的努力去做好!我相信，事在人为，有志者事竟成。真的很感谢我的老师，我的同学，我的公司!感谢你们对我的信任和支持!多谢你们!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……

**制单顶岗实习报告600字五**

一、实习时间、地点

时间：20\_\_\_年3月3日—5月3日

地点：深圳市福华路京海花园30a、香港丽江电子有限公司

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。

实习任务：熟悉外贸业务流程，熟练操作网上业务平台，能够与国外客户电邮电话联系，把书本知识与现实操作做到完美结合，努力完成公司交给的任务，最好是能接单给公司创造利润。

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

时间飞快，我的实习将要结束，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。以后就是社会上的一份子了，责任也将越来越重。我是在一家外贸公司实习，我在公司主要工作是学习设计和跑业务，对一些新客户的发展和老客户的维护。下面是我对公司的简单介绍。

香港丽江电子有限公司成立于\_\_\_年，经营有世界各国名牌厂家的集成电路及其它电子元件，产品广泛应用于民用、工业、军事等不同领域;总部设在中国香港特别行政区，在深圳、长沙等城市设有直属分公司。 丽江公司拥有专业的销售人员以及出色的工程技术专家，一贯以快速回应客户的咨询及提供优质的交货服务为基础，为客户提供与应用需求最紧密结合的解决方案，从而降低客户的开发与应用成本，使丽江公司与客户在互利中共同成长。“诚实守信、质量第一、价格合理、交货快捷” “实力雄厚，资源充足，库存真实”我们的目标：成为中国电子元器件现货顶级供应商。

为了提高公司效率，增加公司利润，公司注册了3个公司名，分别是hk bmc electronics co., ltd. ，pb group co,.ltd ，hk potential electronics co.,ltd。因为客户对象是欧美，我也有我的英文名字stef.我主要是做hk bmc 这个公司,做环球资源与中国制造的平台,最后十几天,我参与pb group 参与ic 销售,在tbf 上报价.

3月3号，我开始了为期2个月的实习。本次实习是以现场跟班生产实习为主，生产实习是学习的一项重要环节，通过此次实习，我学到了很多课本上学不到的知识，使我更深刻地了解了外贸业务流程、自主创业等知识。

1、客户询盘：一般在客户下订单之前，都会有相关的order inquiry给业务部，做一些细节上的了解。

2、报价：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，performa invoice 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purchase order。

4、下生产订单：得到客人的订单确认后，给工厂下订单，安排生产计划。

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：

6.1：如果是l/c付款的客户，通常是在交货期前1个月确认l/c已经收到，收到l/c后应业务员和单证员分别审查信用证，检查是否存在错误，交货期能否保障，及其他可能的问题，如有问题应立即请客人改证。

6.2：如果是t/t付款的客户，要确认定金已经到账。

6.3：如果是放帐客户，或通过银行d/a等方式收汇等，需经理确认。 您可以访问中国科教评价看相关的文章。

7、 验货 7.1：在交货期期前一周，要通知公司验货员验货。

7.2：如果客人要自己或指定验货人员来验货的，要在交货期一周前，约客户查货并将查货日期告知计划部。

7.3：如果客人指定由第三方验货公司或公正行等验货的，要在交货期两周前与验货公司联系，预约验货时间，确保在交货期前安排好时间。确定后将验货时间通知工厂。

8、制备基件。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(应由业务跟单员制作，交给单证员)。

9、商检：如果是国家法定商检产品，在给工厂下订单时要说明商检要求，并提供出口合同，发票等商检所需资料。而且要告诉工厂将来产品的出口口岸，便于工厂办理商检。应在发货一周之前拿到商检换证凭单/条。

(以下是船务流程)

10、租船订仓：

10.1.如果跟客人签定的合同是fob china条款，通常客人会指定运输代理公司或船公司。应尽早与货代联系，告知发货意向，了解将要安排的出口口岸，船期等情况，q确认工厂的交货能否早于开船期至少一周以前，以及船期能否达到客人要求的交货期。应在交货期两周之前向货运公司发出书面定仓通知(ing order)，通常在开船一周前可拿到定仓纸。

10.2.如果是由卖方支付运费，应尽早向货运公司或船公司咨询船期，运价，开船口岸等。经比较，选择价格优惠，信誉好，船期合适的船公司，并告诉业务员通告给客人。如客人不同意时要另选客人认可的船公司。开船前两周书面定仓，程序同上。

10.3.如果货物不够一个小柜，需走散货时，向货代公司定散货仓位。拿到入仓纸时，还要了解截关时间，入仓报关要求，等内容。

10.4.向运输公司定仓时，一定要传真书面定仓纸，注明所定船期，柜型及数量，目的港等内容，以避免差错。

style=\"color:#FF0000\">制单顶岗实习报告600字

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！