# 如何写外贸实习报告\_外贸实习报告\_实习报告(推荐)(五篇)

来源：网络 作者：悠然自得 更新时间：2025-01-28

*如何写外贸实习报告\_外贸实习报告\_实习报告(推荐)一为了对外贸专业有一个更好的理解，把理论与实践结合起来，我在外贸公司进行了为期两个多月的实习，经过这两个多月的实践，我得到了很多新的认识，学到了很多书本上无法体验的知识，对很多问题也多了深层...*

**如何写外贸实习报告\_外贸实习报告\_实习报告(推荐)一**

为了对外贸专业有一个更好的理解，把理论与实践结合起来，我在外贸公司进行了为期两个多月的实习，经过这两个多月的实践，我得到了很多新的认识，学到了很多书本上无法体验的知识，对很多问题也多了深层次的思考，在工作和生活上都有了一个全新的体验。

在实习期间，我的主要工作是熟悉外贸流程及业务，发展新客户和维护老客户，具体来讲，我工作的内容有以下几点：

1. 客户询盘：一般在客户下订单之前，都会有相关的order inquiry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，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。

虽然是实习，但办公室的规章制度还是要遵守的。首先，要遵守时间，准时上下班。其次，要适应办公氛围，一般办公时间是比较严肃的，在紧张的工作重要懂得调节。第三，现代办公工具的使用，复印，打印，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 sales confirmation，commercial invoice 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。

经过一段时间的开发客户和维护客户，我有以下几点感受。

我要啦免费统计

1.把客户当朋友

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最大的潜在力。

2.正确处理客户抱怨

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，要正确处理客户的抱怨。在处理客户抱怨时，要注意以下几点：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。此外，还不断从客户抱怨中吸取教训，为开发和维护客户做好准备。

3.心理承受能力要强

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。

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。

以上外贸业务员实习报告的内容，也是我这两个多月外贸实习工作的总结，在这两个多月的工作中，有开心也有难过的时候，也有碰到困难的时候，但是，经过自己不懈的努力，学习了很多知识，取得了很大的收获。

**如何写外贸实习报告\_外贸实习报告\_实习报告(推荐)二**

此次实习的大体经过：自己找经理谈前来实习情况，定好后在车间实际工作了两天，然后陪同技术科的张师傅两人一同前往枣庄铭圣服饰有限公司跟单……

大一的时候，我就本着实践是检验真理的惟一标准的原则先后两次到服装厂去实习。但由于当时并没有开过专业课，所以对服装厂的各个部分都是懵懵懂懂的。大一暑假实习过程中，厂子里生产的主要是南方救灾物资、87武警棉大衣以及少量的外贸服装。实习期间服装厂主要做的是30000套迷彩服、数千件外贸服装和50000件军警大衣。

在大一的一年和大二的上学期在课堂上，我学习了很多理论知识和亲自动手实践的经历。这次到服装厂实习，我是满怀自信和求知若渴的心去的。

刚刚放寒假，我就暂时定好了计划，先后联系过本地的美的科服饰有限公司、山东省奥绒服装有限公司、德州波司登集团三个服装厂实习地点，于年前分别对几个服装公司进行调查。由于波司登上班时间和我们开学的时间产生冲突，上班时间过晚，美的科公司是今年刚刚成立刚刚投入运营的公司，暂不收实习生。最后只能选择了山东省奥绒服装有限公司。

刚刚一过完年，我就开始了的寒假实习之旅。

充满着自信，和经理谈了不足几分钟，就应允了我前来继续实习的请求，也直接答应了开始先从“基层”开始的打算。似乎考验我似的，把几吨的任务量放给了我，虽然自信满满且从不服输，但是看到近七八十捆的布料还是不禁倒吸一口凉气。上岗的前两天，我就整日机械的做着这些工作。但我一直坚信，在任何一个岗位上都是能学到不少东西的。确实，从开始的两个小时能干5捆，到后来的10多分钟一捆，效率大大的提高了，直接提高了我对缝纫机械的操作熟练度。

草木可以在校园年复一年的生长，而我们却注定要被另一群人替代……而现在一直困扰我们的一个问题：我们比专科学生有什么优势，而我们，读大学，究竟读什么?

经过这几次的实践，我已经完全的肯定了一本书上说过的一句话：大学生和非大学生最主要的区别绝对不在于是否掌握了一门专业技能……一个经历过独立思考而坚持错误的观点的人比一个不假思索而接受正确观点的人更值得肯定。

奥绒公司的工作流程大体如下：接单--合同签订--技术打样--客户确认--材料采购--进厂检验--裁剪--验片--

缝纫--半成品检验--后整理--成品检验--包装--抽箱检验--客人验货--出运--交单收汇

我们跟的是内单，属于外贸服装类。所谓外贸服装，是指国内服装生产厂家根据国外来料来样或国外来样、国内选料加工的同时，在完成订单后剩余的那部分产品，包括从面料、规格、花色上看不大出毛病的残次品、多余或节省下来布料私自加工的及国外退货的但无残次的“出口转内销”服装。

跟单工作比较繁琐，小事，杂事，难事不少，如果借助于一些跟单方面的工具，会解决不少日常重复处理的工作，从而提高跟单效率，减少出错的可能性。

在实习过程中，使我们有充实与成就感，更为重要的是，这也是理论与实践的一次尝试，是理论指导实践，实践丰富理论的体验，在这个过程中，我获得了团队协作的锻炼，独立思考能力的提升，同时也巩固了专业技能，为日后投身服装行业的学习、竞争打下了良好的基础。

**如何写外贸实习报告\_外贸实习报告\_实习报告(推荐)三**

进行毕业实习，进一步的了解会计制度，运用所学基本理论，基本知识和基本技能，深入社会，结合实践，锻炼和提高理论联系实际的能力，分析问题解决外贸问题的能力和社会工作能力，培养劳动观点和协作精神，提高自身素质。

中华xx有限公司

第一个月财务科

第二月外贸科

实习期间，我共参与或个人承担了以下工作：做记账凭证,登总账,明细账,日记账,科目汇总表,还是编制会计报表等.在实习将要结束之即，我总结了几点在实习期间比较深刻的体会：

第一天去单位实习，心里不可避免的有些疑惑：不知道应该干些什么，怎么做等等一些问题。踏进办公室，只见几个陌生的脸孔。从那天起，我养成了一个习惯，每天早上见到他们都要微笑，那是我心底真诚的问候。我总觉得，经常有一些细微的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表达了对同事对朋友的尊重关心，也让他人感觉到被重视与被关心。

要想在短暂的实习时间内，尽可能能多的学一些东西，这就需要跟老师有很好的沟通，加深彼此的了解，刚到实习单位，上司并不了解你的工作学习能力，不清楚你会做那些工作，不清楚你想了解的知识，所以跟上司很好的沟通是很必要的。同时我觉得这也是我们将来走上社会的一把不可缺少的钥匙。通过沟通了解，上司对我有了大体了解，边有针对性的教我一些知识。上司先是让我看一家叫大连信息公司以往的所制的会计凭证。总以为凭着记忆加上大学里学的理论对于区区原始凭证可熟练掌握。也就是这种浮躁的态度让我忽视了会计循环的基石——会计分录，以至于后来老师让我尝试制单的良苦用心。会计分录在书本上可以学习，可一些银行帐单、汇票、发票联等就要靠实习时才能真正接触与熟悉，从而有了更深刻的印象。然后要把所有的单据按月按日分门别类，并把每笔业务的单据整理好，用图钉装订好，才能为记帐做好准备。

在单位实习，我逐渐真正认识到，想要当一名精通业务的好会计，激情与耐心必不可少，在税收知识方面，这一行就像做新闻工作，不断的更新，这就需要你有激情。在我实习的期间我就深有感触，要有不断学习税法的激情。在今年1月1日起施行的个人所得税的征收就有所改动，起征点为1600元。此次个人所得税法，在两处进行了修改。

一是“工资、薪金所得，以每个月收入额减除费用一千六百元后的余额，为应纳税所得额。”

二是，对“个人所得税税率表一”的附注作相应修改。

这即意味着个人所得税的起征点正式由现行的800元，提高至1600元。如果不知道像此类的税法新知识，那会计在做起事情来一定会绑手绑脚。在月初报税的时候，也会发生许多问题。而在记帐方面，就得耐心的认真的去记，切记粗心大意。在一些具体的工作当中也是这样的：记得前两天老师开始叫我根据整理好的凭证开始记帐。虽说记帐看上去有点象小学生都会做的事，可重复量如此大的工作如果没有一定的耐心和细心是很难胜任的。因为一出错并不是随便用笔涂了或是用橡皮檫涂了就算了，每一个步骤会计制度都是有严格的要求的。例如写错数字就要用红笔划横线，再盖上责任人的章，才能作废。而写错摘要栏，则可以用蓝笔划横线并在旁边写上正确的摘要，平常我们写字总觉得写正中点好看，可摘要却不行，一定要靠左写起不能空格，这样做是为了防止摘要栏被人任意篡改。对于数字的书写也有严格要求，字迹一定要清晰清秀，按格填写，不能东倒西歪的。这次亲身体验记帐真的让我收获挺大的。我深深的感觉到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这时才真正领悟到“学无止境”的含义。

“千里之行，始于足下”，这近十周短暂而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。这一段时间所学到的经验和知识大多来自领导和老师们的教导，这是我一生中的一笔宝贵财富

在公司负责查收顾客信笺，并将图片信笺转化成普通函电。

协助制作marking，也就是唛头，运输标志，

协助核对信用证书，审核信用证。

一理论经验：

为了加强我们实践能力，学校为我们电子商务专业的学生安装了电子商务模拟实验室，在网络上建立几近真实的国际贸易模拟环境，在其中亲身实践，并且学习出口模拟操作和单证课程，熟悉外贸业务的流程和惯例，熟练运用交易磋商的各种基本技巧，体会国际贸易中不同当事人的不同业务伙伴建立合作关系，面临的具体工作和互动关系。

其中，出口模拟操作课程中，具体包括同业务伙伴建立合作关系，进出口成本核算，交易磋商的过程，外销合同的签订，进出口货物的运输和险，进出口报检、报关，缮制单据，议付结汇，办理出口核销退税等内容。基本上涵盖了国际贸易实务可能遇到的各个环节。通过实习，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，对成本进行核算及怎样作出合理的报价，还有进出口各个环节的的单据的制作。从书本上的东西重新输理一遍，在头脑中有一个印象，对待外贸业务出现的问题怎么解决有了底。回想在模拟实习中感触的是成本核算和报价，它需要认真的学习课本上的`公式，非常细心的进行核算，因为外贸业务讲究单证相符，这个一错，接下来的各种单据的制作就跟着错了。外贸业务是一环套一环的，所以很考验耐心跟细心。

二：实践经验：

四月，我在中华包装有限公司的第二个月。尽管是一个实习生，但是我用心做好手头工作，时间飞快，我的实习已经接近两个月，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。我是在一家外贸公司实习，我在公司主要工作是熟悉外贸流程以及做业务，对一些新客户的发展和老客户的维护。首先我介绍一下我在公司所要做的事情：

1.a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。

(要开发客户首先得了解产品，了解了产品才能更好的寻找客户，说服客户。我实习的第一天就是了解产品，当然对于产品的了解不是一天就能了解全面的，要在实习中慢慢的去领悟，即便是你当时感觉对产品了解的差不多了，其实也是不够的，在今后的工作中你会发现你有很多你没了解到的，在这时你就可以补充一下产品知识，在工作中要随时记录有用的信息，比如产品介绍了，相关的网站之类的)

1.b我方发盘(做外贸最直接的就是通过b2b网站，在这些网站上面你可以免费的发布一些产品信息，发邮件寻找客户。在寻找b2b网站时不妨先用google搜索一下自己的产品，看看在那些b2b上出现的比较多，下一步就可以重点在出现产品多的网站上来宣传自己的产品。注册帐户时产品的介绍也是至关重要的，如果你介绍的专业可能会有客户找上门来，在介绍产品之前可以先看看同行的产品是从哪些方面宣传的，从中吸取精华来增加产品宣传的竞争力。介绍完产品之后是产品图片的上传，在这个环节中产品图片的选择很重要，要选择色泽鲜艳，能体现产品特色的图片，客户的第一印象就是图片，在上传之前不妨用google等多搜索一些图片，从中选取好的能吸引客户眼球的图片，为以后的业务进行提供便利)

2.报价：我们外贸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，安排生产计划

5.业务审批：外贸部收到订单后，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：外贸部在确定交货期后，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。

具体的，第一要强调的就是人际交往能力，包括公司内和外的。内部与上司、同事以及下属之间的相处，以及与顾客之间的接洽。

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通过这一阶段的学习，我对外贸整体上有了一定轮廓性的认识，也对外贸实务和理论有了相对比较深入的理解，但自己并没有从客户开发到完成交货结汇、以至备案归档完成的操作实践过，因此在操作过程中不免还会遇到各种具体的问题，我相信这是下一阶段学习的重要任务：通过实际的操作掌握自己这一月来所学到各类知识，也是积累经验、进一步掌握外贸流程和实务的必要措施，需要这样一个从实践中获得新知的过程。

这一阶段的学习也使我自己充分地认识到自己在英语能力方面的欠缺，对于外贸工作来说，英语是必备的一个条件，良好的英语能力是做好外贸工作重要的一部分。对于英语的学习不仅是进行日常用语、日常对话方面的能力的提高和学习，更要对外贸相关的专业术语、行业相关的专业术语要深入掌握学习，同时也要掌握必要的商务英语，做到会说、能写、听得懂，这也是我后面阶段学习中的重点部分。

外贸相关的理论知识和外贸技巧的掌握，这是一个长期的过程，随着wto的深入，各国贸易的广泛开展，充分补充外贸理论知识的相关变化，掌握行业动态，自己充实知识的同时兼顾向别人学习外贸实务操作过程中的技巧，是形成自身完备的外贸操作体系的必要工作，这也是我以后长期的学习方向。

有效的沟通是保证和客户理解一致、外贸顺利进行的必要因素，同时有效的沟通也贯穿于工作的始末，无论是同事间，还是与客户、与货运之间，沟通的有效与否关乎着各个工作环节的开展。工作前的准备也是高效完成工作，这些准备可以分为两方面，一方面可认为是工作前的充分准备，例如准备操作过程中各类可能需要的材料和资料;另一方面可以认为是日常工作的积累，例如行业知识、地域性的客户喜好、各地对外贸出口的政策要求等方面的内容。

总结、思考和共享，这是我在hc学到的又一做事的方式。总结是对一段时间内工作的系统性整理，从中找寻到工作中的不足和技巧，从而进一步改进工作方式，好的方面记录下来和其他人共享，共同提高。思考是将整理好的内容做深层次的考虑，分析问题的原因所在，找出合理的解决方法，或者找出更有效的改进措施。与同事共享是一个再提高的过程，将外贸过程中的收获与同事共享，可以得到更好的建议或者中肯的评价，有利于外贸工作的开展。

以上内容基本上是我在hc一个月学习的收获，有很多不准确和不够明确的地方希望找经理和hc的各位同事批评指正，这将是对我的帮助，我也希望自己能够得到更多人的指正，让我能更快地理解和领会外贸工作中的各个环节的内容，从而能更好地做好外贸工作。

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。不断学习，学以致用。

从第一阶段到第二阶段，从会计科到外贸科，有一点是始终不变的没，那就是谨慎性原则，不错的，谨慎性原则无论在什么岗位上都使用，由于我性格比较外向，结合实习期间自己的用心，上司给予了我肯定，认为我在外贸部比较适合，发挥自己的长处，不断增强人际交往能力。

会计类的，需要比较稳重的人，讲的通俗点就是要少说话，多做事。外贸类的，则需要善于打交道，能言善词。当然，职业道德必须具备，这是我们二十一世纪青年取得成功的先决条件。

**如何写外贸实习报告\_外贸实习报告\_实习报告(推荐)四**

3.1

到目前为止，我还没去公司实习过，只是上个学期末在学校进行过一次上机模拟实习，还没有真正实地演习过。我不知道其他实习生是怎样开始他们的外贸实习生活的，对我来说，我的第一天实习生活是在忐忑与新奇中度过的。据说，实习生一般都没什么事情可做，因为我们都还是在校生，对于工作，我们没什么经验，因此，公司也不会把一些重要的工作交给我们做，只会让我们做一些比较简单的工作。

3.2

我们都知道，做外贸这一行，不管是哪个细节，都要特别注意，绝不能打马虎眼，就拿做单子来说，绝对要仔细，否则很容易出错。到外贸公司实习，我们要学得东西很多，要想真的学点东西，我们必须在这坛子里好好泡泡。怎么说呢，大家通常都说不管做哪一行，只要掌握了一定的技巧，就能熟能生巧，做起来就能得心应手，外贸也是，不管是填单，写商务信函，找客户或进行商务谈判，这些都需要一定的技巧。因此在这段实习期，我一定要向公司的同事们好好学习。至于今天吗，其实还过得挺轻松的，就是在相关人员的带领下先熟悉熟悉这里的环境。

3.3

作为一个实习生，刚到公司实习，真的如别人所说，没什么事情可做。借中午休息，我忙中偷闲，跟同学发起了短信，聊聊各自的实习生活。同学已经在公司实习快一个星期了，她也跟大部人一样，觉得实习很无聊，没事做，大部分时间在看报纸，或和大家一起聊聊天，偶尔填一些单据。确实如此，我想大部分实习生都逃不过这种命运。因此，我希望从明天开始，我能正式投入到我的实习生活中去，就像在学校里那样，一定要给大家留下一个好的印象.

3.5

我们知道实习对于一个即将毕业的大学生来说是非常重要的，平时在学校里，虽然学了很多的知识，但我们知道知识是死的，只有将他们应用到实际的工作中，才能使我们对知识有一个更深入的了解。因此，我一定要珍惜这次的实习机会，好好学习，既要学习一些新的技能，又要对以往学过的知识进行巩固。

3.7

到今天为止，我在公司实习已经快一个星期了。我之前暗暗下了决心，在我短短的实习期间我一定要给公司留下一个好印象，一定要好好地学习，今天也不能例外。到了公司，由于早上没什么事情可做，于是我就看一些关于外贸知识的资料，而后来大家来了以后也都由于没事端做在看报纸，一开始我还以为大家忙中偷闲看会娱乐新闻之类的，后来才知道并不是大家太无聊，而是他们都想通过报纸这个传媒把握当今国际形势，还有和我们公司有业务来往的国家和地区的一些新变化。

3.11

下午，在大家的帮助下，我看到书本上提到过的一些单证，票据，真是百闻不如一见啊。书本上写的那么神秘，其实一见到了之后，觉得多填几张个样品就明白了，我们知道票据对

公司太重要了，因此公司里的所有人都对票据十分的熟知，因为我刚来，虽然之前在学校也已经学过如何填单，但大家依然都很照顾我，一样样的教我，让我也慢慢地熟悉了

3.13

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，主要是跟有外贸公司有工作经验的师傅们学习，通过看各种外贸定单、商业邮件、各种原始合同，让我对于实际的外贸工作有了一个感性的认识，针对不懂的问题我会及时在网上查找，并将自己在书上所学的知识，与当天了解到、所学到的结合在一起，使我对外贸这个专业有了更加理性的认识和更深刻的体会。

3.15

回想实习的这些天，我每天都会犯一些小错误，但是我明显比以前有了更强的承受能力，不怕面对错误和失败。我会在犯错之后不断学到正确的东西，而且印象深刻，这未尝不是件好事。我的宗旨是，不怕出错，就怕错了不改。哈，只要认真思考，用心感受，用心总结，每天都会有收获，每天都会有进步。

3.22

每一天都是新的一天，每天都有新的工作在等待着大家。虽然我前几天在公司忙来忙去的，其实实质上也没有做什么，只是学会了许多如何进入社会，如何做人的道理。看我，几乎每天都有感悟，我在用心的生活。

3.21

今天我也一如前几天，到公司后，打开桌上的电脑，浏览着最近这些日子的中国以及国际上的有关外贸的政策变化。经过这么多天的实习，跟同办公室的同事也已经很了解了。老师傅也开始分配我做一些比较实在的事情了，如填单.一天很快又过去了。总之，一天下来还是有收获的，呵，今天很开心的，又学了一些新的东西呢!很期待明天的工作呢!

3.22

因为今天没什么事好写的，所以我就稍微对自己这些天的实习情况进行一下总结。作为实习生来讲，要学的东西很多，要做的琐事也很多。我在实习的这一段时间，每天都过的很充实，也让我体验到一种与之前不一样的生活，我的生命中多了一种经历。多一种经历，也就多了一种生活的经验，哪怕现在用不到，我相信在不远的将来也会显示出它的重要性和好处。

3.25

通过本次的实习以及这些天的实际操作，我还发现自己以前学习中所出现的一些薄弱环节，它们为我今后的学习指明了方向，同时也会为我将来的工作打下一个良好的基础。之前，不管是上课还是上机模拟时，每次填单总是填不完整，而且会出现很多的小错误，经过这次

的训练，我已经可以比较正确的填制一些必要的单据，如商业发票、装箱单等。同时我充分认识到在询盘、发盘、还盘、接受环节的磋商过程中，灵活运用价格术语和结算方式，正确核算成本、费用和利润，以争取较好的成交价格，是我们在未来的贸易实务中必不可少的基本功。

3.26

很快地又到了周末，一个星期又要过去了，总觉得时间是那么快，恍惚间觉得自己来实习还是昨天的事情，可是事实上却已经快半个月了呢!今天是周五，大家依旧是比较忙的，没因为快到周末而放松，后来自己想想都可笑，自己现在在实习并不是在学校，不能放纵自己，因此，今天我还是早早的到了公司。

3.28

今天天气一点都不好，早上七点躺在床上的时候就听见外面的很大的雨声，差点不想起来去上班了。还好出门的时候外面的雨下的不是很大，我在雨中走着，即使撑着雨伞，可是衣服还是会被雨淋到。其实在雨中走也还是一件比较辛苦的事情。此时我才体会到工作一族的辛苦，无论春夏秋冬，无论天气好坏，他们都要及时起来赶着去上班。

3.29

今天没有什么可写的，也许是新鲜劲过去了，实习生活终于在今天之后开始重复了。在实习中，我也主动向师傅们请教了单证以及在看单证的过程中所碰到的不懂问题，让我认识到我国当前对外贸易发展的艰难。对于做贸易来说，价格非常低廉，不容易做出自己的品牌，太高，也很难做。因而，我认为，我们在生产产品中，一方面对于生产商、出口商来说，要提升自己的产品质量，降低成本，提升外国对中国生产机制的了解，还需要出口商对国家经贸政策的时时关注和及时采取措施例如中国人民银行对于人民币汇率机制改革，这些都对我国贸易产生巨大影响);另一方面也需要我国外交上的各种磋商，和各国搞好经贸关系，这样才能促进我国对外贸易的更好发展。

3.30

今天通过和师傅们聊天谈话，让我明白要做好自己的工作，不仅需要有扎实的基础，还需要了解自己所在的企业，了解其主要经营的业务知识。这些方面看起来非常琐碎，没什么大不了的，但对于每笔业务是否能很好的完成，都起着举足轻重的作用。因而，对于这些细节方面必须面面俱到，这样做事才能事半功倍。

就这样，在各自忙碌中一天又过去了。总之，一天下来还是有收获的，呵，今天很开心的，又学了一些新的东西呢!很期待明天的工作呢!

4.5

现在我每天除了做些翻译，就是上网发布公司的产品信息，工作单调又无聊。不过办

公室的工作环境还好，大家经常会说说笑笑，有很多话题，因为我们都是同龄人，不存在什么代沟问题，工作累了，就忙里偷偷闲，聊会天，放松放松。

4.8

这几天我的工作内容也稍微有点改变，主管说我胆子太小，所以就将一些与外界沟通较多的小事情交给我，我每天都要打很多个电话，处理那些小事情。突然间我发现这是一个锻炼胆子的很好的机会。还有就是4月份要参加一个展销会，所以这几天主管让我负责展销会前的一些相关事情。因为没有任何的经验，所以经常要请示主管，当然在这个过程中我也学到了很多，比如如何与人沟通。即便是到时候我不能去参加这个展销会(一般只有两到三个人参加)，我也要尽自己最大的努力处理好展销会之前的工作。

4.11

总体来说，这次实习是十分值得的。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。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。

4.12

今天是我这次实习的最后一天了。为了给公司和大家留下最好的印象，也给自己的实习生活划上一个美满的句号，我今天一定要表现的更好。实习的最后一天，也意味着我这段短暂而辛苦的实习历程就要结束了。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。

**如何写外贸实习报告\_外贸实习报告\_实习报告(推荐)五**

本学期末我们进行了外贸单证实习，在之前的大三的课程中我们接触了一些专业方面的课程，如进出口实务、外贸商品学和商务英语等，但是，我总认为这些专业方面的实际工作操作都很神秘也离我们很遥远，感觉它应该是一种很复杂而难掌握的知识技能，也产生一定的畏惧心理。经过了这几天的外贸单证实习课程，我发现，原来单证操作的内容其实和我们之前所学习的国际贸易、进出口实务等课程的许多内容都是相关的， 并不像我之前认为的那样遥不可及。这不仅为我们提供了实践的经历，也给我们增加了不少做实务的信心。

通过这次单证实习，我们完成了多份单据，如建立业务关系的信函，发盘、还盘、接受、改证等的信函以及像制单装箱、制商业发票等一系列单证内容，这是一整个贸易的过程，从订立合同前到订立合同后的具体履行等，这一系列流程为我们展现了一个完整的交易过程。虽然在制作和填写单据时候，我们都是依葫芦画瓢，也遇到了很多的疑惑，但是，经历了这一系列的出现问题，解决问题的循环，我们学会了很多，也能够很清楚地记住和运用这些技能。

这次单证实习中，我们认真地完成了老师布置的各项单据任务，当看到制作完成的单据和表格，我们都觉得特别有成就感，虽然在制作的时候经历过许多的困惑，但是成果却让人心里觉得格外的开心和满足。我们作为一个在校本科大学生，没有实际的操作经验，不能够像老师一样熟能生巧，一字不差、言简意赅地阐述制单意图并准确地完成制单格式。但是，经过这么多天的跌爬滚打，我们一点一点地摸索经验，就像一个初学步的小孩子一样，颤巍巍地迈出一步又一步，踉跄或跌倒，但最终走向熟悉和得心应手，这样一种学习的过程让我觉得很享受，也很充实。

经过这次具体的外贸单证实习，我发现并总结了了在制作单证中应该注意以下的几个方面：

一，在制作单据的时候讲求语句简洁，没有人会愿意看一堆没有意义的大话空话。只有当你在完成单据时注意到这点，才能够做出一个真正的“有效率”的单证；

二，在填写单据时候要严谨，明白什么该填什么不该填，注意所有重要的文字和数据的一致性和特殊性。而这也不是意味着照单全抄，还要懂得灵活应变，只有懂得变通才能够更好地执着准确的单据，制作完成之后还应该进行细致的通篇的检查，不管是具体的数据还是一些小细节都应该好好审核，避免在具体的履行过程中遭受不必要的问题或损失。

三，认真阅读并把所有的特殊条目都记在心中，而不是只将两个单据单纯地放在一起比较，这也是一个制单人员所应该拥有的基本能力；

从这相对短暂的单证实习过程中，我积累了可能比书本内容更切合实际的知识。这不仅巩固了我已学过的国际贸易的知识，更为我们今后的工作积累丰富的经验，我想这是我们从这次实习过程中学到的最为有用的东西，希望今后能后有更多实践实习并且参观外贸制单，能让我们通过更多讲解，提高实践能力。

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！