# 国际贸易实习经历范文(12篇)

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-02-04

*国际贸易实习经历范文 第一篇>一、国际贸易（一）国际贸易(International Trade) 国际贸易亦称\_世界贸易\_，泛指国际间的商品和劳务（或货物、知识和服务）的交换。它由各国（地区）的对外贸易构成，是世界各国对外贸易的总和。国际...*

**国际贸易实习经历范文 第一篇**

>一、国际贸易

（一）国际贸易(International Trade) 国际贸易亦称\_世界贸易\_，泛指国际间的商品和劳务（或货物、知识和服务）的交换。它由各国（地区）的对外贸易构成，是世界各国对外贸易的总和。国际贸易在奴隶社会和封建社会就已发生，并随生产的发展而逐渐扩大。到资本主义社会，其规模空前扩大，具有世界性。

（二）对外贸易（Foreign Trade） 对外贸易亦称\_国外贸易\_或\_进出口贸易\_，是指一个国家（地区）与另一个国家（地区）之间的商品和劳务的交换。这种贸易由进口和出口两个部分组成。对运进商品或劳务的国家（地区）来说，就是进口；对运出商品或劳务的国家（地区）来说，就是出口。这在奴隶社会和封建社会就开始产生和发展，到资本主义社会，发展更加迅速。其性质和作用由不同的社会制度所决定。

>二、国际贸易和对外贸易

（一）、国际贸易（International Trade）国际贸易亦称“世界贸易”，泛指国际间的商品和劳务（或货物、知识和服务）的交换。它由各国（地区）的对外贸易构成，是世界各国对外贸易的总和。国际贸易在奴隶社会和封建社会就已发生，并随生产的发展而逐渐扩大。到资本主义社会，其规模空前扩大，具有世界性。

（二）、对外贸易（Foreign Trade）对外贸易亦称“国外贸易”或“进出口贸易”，是指一个国家（地区）与另一个国家（地区）之间的商品和劳务的交换。这种贸易由进口和出口两个部分组成。对运进商品或劳务的国家（地区）来说，就是进口；对运出商品或劳务的国家（地区）来说，就是出口。这在奴隶社会和封建社会就开始产生和发展，到资本主义社会，发展更加迅速。其性质和作用由不同的社会制度所决定。

>三、对外贸易与国际贸易商品结构：

对外贸易商品结构是指一定时期内一国进出口贸易中各种商品的构成，即某大类或某种商品进出口贸易与整个进出口贸易额之比，以份额表示。 国际贸易商品结构是指一定时期内各大类商品或某种商品在整个国际贸易中的构成，即各大类商品或某种商品贸易额与整个世界出口贸易额相比，以比重表示。为便于分析比较，世界各国和联合国均以联合国《国际贸易商品标准分类》（SITC）公布的国际贸易和对外贸易商品结构进行分析比较。一国对外贸易商品结构可以反映出该国的经济发展水平、产业结构状况、科技发展水平等。国际贸易商品结构可以反映出整个世界的经济发展水平、产业结构状况和科技发展水平。

>四、对外贸易值与对外贸易量：

（一）、对外贸易值(Value of Foreign Trade) 对外贸易值是以货币表示的贸易金额。一定时期内一国从国外进口的商品的全部价值，称为进口贸易总额或进口总额；一定时期内一国向国外出口的商品的全部价值，称为出口贸易总额或出口总额。两者相加为进出口贸易总额或进出口总额，是反映一个国家对外贸易规模的重要指标。一般用本国货币表示，也有用国际上习惯使用的货币表示。联合国编制和发表的世界各国对外贸易值的统计资料，是以美元表示的。把世界上所有国家的进口总额或出口总额用同一种货币换算后加在一起，即得世界进口总额或世界出口总额。就国际贸易来看，一国的出口就是另一国的进口，如果把各国进出口值相加作为国际贸易总值就是重复计算。因此，一般是把各国进出口值相加，作为国际贸易值。由于各国一般都是按离岸价格（FOB即启运港船上交货价，只计成本，不包括运费和保险费）计算出口额，按到岸价格（CIF即成本、保险费加运费）计算进口额。因此世界出口总额略小于世界进口总额。

（二）、对外贸易量（Quantum of Foreign Trade） 以货币所表示的对外贸易值经常受到价格变动的影响，因而不能准确地反映一国对外贸易的实际规模，更不能使不同时期的对外贸易值直接比较。为了反映进出口贸易的实际规模，通常以贸易指数表示，其办法是按一定期的不变价格为标准来计算各个时期的贸易值，用进出口价格指数除进出口值，得出按不变价格计算的贸易值，便剔除了价格变动因素，就是贸易量。然后，以一定时期为基期的贸易量指数同各个时期的贸易量指数相比较，就可以得出比较准确反映贸易实际规模变动的贸易量指数。

**国际贸易实习经历范文 第二篇**

最初总是看完邮件后不知道从哪儿下手，总要被动的等安排；慢慢的，通过一步步的学习，逐个环节的了解，现在，看完邮件能分辨出哪些是自己能主动去完成的，这样效率就大大提高了很多。我想，进步不是一蹴而就，而是需要时间和经验的累积。

在平时的学习工作生活中，通过与大家的沟通，使我融入了这个集体之中，对我们的产品和业务操作有了一定的认识；通过出差到工厂，对产品的制作流程和材料等也有了一定的了解。在工作中学到很多，也锻炼了自己。尽管有进步，但在很多方面仍存在不足。没有专业的产品知识和业务能力去和客户、工厂沟通，沟通能力不够，处事不够成熟，在遇到突发问题时，不能冷静独立的解决，很多方面都有待提高，这些都是我以后要努力的方向。另外，自己有时候还是会松懈，有一定的惰性，不太主动的去学习，主观能动性不够，只满足于完成当前的工作，而不会长远的看待问题，这些问题都需要克服。人总是在不断进步的，如果停滞不前，就失去了生活的意义。

>一、 实习目的

通过在单位的实习锻炼英语听、说、读、写能力 ，掌握实用的外贸技能，实践和巩固贸易知识，熟悉外贸业务，在实际业务的操作过程中全面、系统、规范地掌握外贸进出口流程， 为即将的就业打牢基础。

>二、 实习时间

xx月xx日

>三、 实习地点

南京xxx进出口贸易有限企业（南京市xx路xx号xxb座xx室）

>四、 实习单位和部门

南京xx进出口贸易有限企业 业务部门

>五、 实习内容

根据相关的国际贸易法律与惯例，结合所学知识与国际贸易实践，用英语与外商交流、谈判及写传真、书信。掌握外贸术语，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。

（1）坚持理论联系实际 将《商务英语谈判》〈国际贸易单证〉《英语口语》等课程中所学到的基础理论和基本政策加以具体运用。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。认真观察业务流程，积极和同事交流 虚心请教学习，学习与客户沟通，开发市场。

（2）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沟通、谈判及函电等。如果专业英语知识掌握不好，就无法开展工作，甚至会影响业务的顺利进行。因此，在实习中大胆与客户交流，边巩固所学知识，边学习工作中遇到的\'外贸英语知识，掌握外贸专业术语基础。

（3）注意本课程同其他相关课程的联系 外贸英语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。比如法律，比如商品学 比如营销学，在实习期间发现这些对开展工作的用处很大，这就要求我们广泛博览其他相关学科的书籍，多和同事、上级沟通 关注外贸当面的新发展，不断提高业务能力。

（4）坚持学以致用 外贸英语是一门实践性很强的应用学科。实习中深有体会，许多书本中学的东西想要发发挥其作用 需要广泛积极的应用于外贸交流中，处理工作事务中学习到很多书本没有讲的知识 ，可见 学以致用在这门学科里的重要性。基本的业务 流程 就得从找客户开始。寻找客户是一门颇深的学问，要下一番苦功夫才行，运气好的另当别论。当然要回答客户的问题，给客户报价等应该要具备一些基本的 国际贸易 知识。我上个学期学的 国际贸易 实务让我对 国际贸易 方面的 术语 并不陌生。目前为止，虽然自我感觉有些客户稍有眉目，但是稍一不慎就前功尽弃。只有找到了客户，下了订单，签订了合同，才有后面一系列制单结汇等 流程 。由于本人才疏学浅，目前尚属初级阶段――找客户阶段。

>六、 实习总结

我通过一段时间的摸索摸索，总结出摆正心态的重要性 ，冷静分析，从自身查找原因，采取有效措施。树立一个辩证的挫折观，保持自信和乐观的态度，正是失败本身才最终造就了成功。学会自我宽慰，能容忍挫折，要心怀坦荡，情绪乐观，善于化压力为动力，改变内心的压抑状态，以求身心的轻松，重新争取成功。 接待客户，收发处理邮件 制发文件等工作要做到积极主动，认真 负责。 还有与领导谈话要注意言语场合 ，正确理解领导意图。

通过实习，加深了我对外贸英语知识的理解，提高了我的实践能力，掌握了更为实际的外贸知识，锻炼了办事能力，了解了社会。 通过实习，发现了自己的不足，我会在以后的工作学习中更加努力，取长补短，需心求教。相信自己会在以后的工作中更加用心，表现更加出色！不管从事什么工作都会努力！ 对于企业的不足，暂时还没什么想法，可能是自己观察不够。以后我会在这方面有所留心，争取多发现问题，解决问题，有好的想法会及时和大家交流。

**国际贸易实习经历范文 第三篇**

最初总是看完邮件后不知道从哪儿下手，总要被动的等安排；慢慢的，通过一步步的学习，逐个环节的了解，现在，看完邮件能分辨出哪些是自己能主动去完成的，这样效率就大大提高了很多。我想，进步不是一蹴而就，而是需要时间和经验的累积。

在平时的学习工作生活中，通过与大家的沟通，使我融入了这个集体之中，对我们的产品和业务操作有了一定的认识；通过出差到工厂，对产品的制作流程和材料等也有了一定的了解。在工作中学到很多，也锻炼了自己。尽管有进步，但在很多方面仍存在不足。没有专业的产品知识和业务能力去和客户、工厂沟通，沟通能力不够，处事不够成熟，在遇到突发问题时，不能冷静独立的解决，很多方面都有待提高，这些都是我以后要努力的方向。另外，自己有时候还是会松懈，有一定的惰性，不太主动的去学习，主观能动性不够，只满足于完成当前的工作，而不会长远的看待问题，这些问题都需要克服。人总是在不断进步的，如果停滞不前，就失去了生活的意义。

>一、 实习目的

通过在单位的实习锻炼英语听、说、读、写能力 ，掌握实用的外贸技能，实践和巩固贸易知识，熟悉外贸业务，在实际业务的操作过程中全面、系统、规范地掌握外贸进出口流程， 为即将的就业打牢基础。

>二、 实习时间

>三、 实习地点

南京xxx出口贸易有限企业（南京市xx路xx号xxb座xx室）

>四、 实习单位和部门

南京xx出口贸易有限企业 业务部门

>五、 实习内容

根据相关的国际贸易法律与惯例，结合所学知识与国际贸易实践，用英语与外商交流、谈判及写传真、书信。掌握外贸术语，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。

（1）坚持理论联系实际 将《商务英语谈判》〈国际贸易单证〉《英语口语》等课程中所学到的基础理论和基本政策加以具体运用。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。认真观察业务流程，积极和同事交流 虚心请教学习，学习与客户沟通，开发市场。

（2）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沟通、谈判及函电等。如果专业英语知识掌握不好，就无法开展工作，甚至会影响业务的顺利进行。因此，在实习中大胆与客户交流，边巩固所学知识，边学习工作中遇到的外贸英语知识，掌握外贸专业术语基础。

（3）注意本课程同其他相关课程的联系 外贸英语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。比如法律，比如商品学 比如营销学，在实习期间发现这些对开展工作的用处很大，这就要求我们广泛博览其他相关学科的书籍，多和同事、上级沟通 关注外贸当面的新发展，不断提高业务能力。

（4）坚持学以致用 外贸英语是一门实践性很强的应用学科。实习中深有体会，许多书本中学的东西想要发发挥其作用 需要广泛积极的应用于外贸交流中，处理工作事务中学习到很多书本没有讲的知识 ，可见 学以致用在这门学科里的重要性。基本的业务 流程 就得从找客户开始。寻找客户是一门颇深的学问，要下一番苦功夫才行，运气好的另当别论。当然要回答客户的问题，给客户报价等应该要具备一些基本的. 国际贸易 知识。我上个学期学的 国际贸易 实务让我对 国际贸易 方面的 术语 并不陌生。目前为止，虽然自我感觉有些客户稍有眉目，但是稍一不慎就前功尽弃。只有找到了客户，下了订单，签订了合同，才有后面一系列制单结汇等 流程 。由于本人才疏学浅，目前尚属初级阶段――找客户阶段。

>六、 实习总结

我通过一段时间的摸索摸索，总结出摆正心态的重要性 ，冷静分析，从自身查找原因，采取有效措施。树立一个辩证的挫折观，保持自信和乐观的态度，正是失败本身才最终造就了成功。学会自我宽慰，能容忍挫折，要心怀坦荡，情绪乐观，善于化压力为动力，改变内心的压抑状态，以求身心的轻松，重新争取成功。 接待客户，收发处理邮件 制发文件等工作要做到积极主动，认真 负责。 还有与领导谈话要注意言语场合 ，正确理解领导意图。

通过实习，加深了我对外贸英语知识的理解，提高了我的实践能力，掌握了更为实际的外贸知识，锻炼了办事能力，了解了社会。 通过实习，发现了自己的不足，我会在以后的工作学习中更加努力，取长补短，需心求教。相信自己会在以后的工作中更加用心，表现更加出色！不管从事什么工作都会努力！ 对于企业的不足，暂时还没什么想法，可能是自己观察不够。以后我会在这方面有所留心，争取多发现问题，解决问题，有好的想法会及时和大家交流。

**国际贸易实习经历范文 第四篇**

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。我们明白实习是大学教育中一个极为重要的实践性环节，透过实习，能够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潜力，把理论和实践结合起来，提高我们的实际动手潜力，为将来我们毕业后走上工作岗位打下必须的基础。透过这段时间的学习，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，我每一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，他们在我单位下订单，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。

透过这次的实习，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，明白了许多，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潜力和创新潜力，务必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必须程度上说明了你学习潜力的强弱，所以，学习成绩是他们十分看重的一点。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潜力。这一点就要看我们平时的实际动手及操作潜力。

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，我们不管到哪家单位，一开始都不会立刻给工作我们做，一般都是先让我们熟悉单位的工作环境，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，在这个时候我们必须要坚持，不能轻易放下。

>第二，要勤劳，任劳任怨

我们到单位去实习，由于我们不是正式职员，所以单位多数是把我们当学生看待。单位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，我们就应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，我们也就应虚心地理解。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，就像我们到单位工作以后，要明白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能够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必须要多看别人怎样做，多听别人怎样说，多想自己就应怎样做，然后自己亲自动手去多做。只有这样我们才能把事情做好。

透过本次的实习，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带给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。透过这次的实习，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，我明白只有透过刻苦的学习，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。可此刻我们都明白找工作很难，要专业对口更难，很多东西我们初到社会才接触、才学习。所以我此刻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。

**国际贸易实习经历范文 第五篇**

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，为以后从事实际的外贸工作，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。

四、实训心得

在这一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，我对进出口贸易交易前的准备，经营方案的制定，模拟谈判磋商交易，拟定合同单证，一些基本的操作从开始的一无所知到现在能够应用到实检中，特别是在对外贸易中采用哪种贸易术语，签哪种单证可以降低风险和费用都有了一定的认识。也明白了，平时努力学习对理论知识是很有必要的，如果平时什么都没学的话，那么操作起来根本就无法适从。还有就是有时候深奥的理论在实际操作当中却是很简单的，这会让我们增加对这门学科的兴趣。通过实训，我觉得自己对国际知识的了解还是很少的，希望自己以后有机会多学习一些相关方面的知识。同时，我也希望学校在以后我们的学习中，那些操作性比较强的的课程能结合教材多开展一些实训，那样将会更有助于我们对知识的理解和掌握。

**国际贸易实习经历范文 第六篇**

一、实习概况

佛山市顺德区勇丰包装制品有限公司原为联丰纸管厂，于1980年在香港成立，多年来一直致力于各种包装制品的生产。1997年，它将其工厂和主要办公室从香港迁至广东省，成立了佛山市顺德区勇丰包装制品有限公司。 此公司突出特点是，使用直纹式纸制圆筒技术的企业,而不是国内市场上的螺旋式纸制圆筒技术。在同等材料下,直纹式会比螺旋式更光滑,不会出现螺旋纹;受力强度更好!同时可做透明开窗“添加提绳”内托等特殊技术! 勇丰包装公司产品畅销全国并出口到美国、加拿大、英国、法国、德国、奥地利、巴西、菲律宾、日本、新加坡、印度、阿拉伯、埃及、澳大利亚等几十个国家和地区。它在同行业同类产品中具有价格适中，品质一流的优势。公司总部设在佛山市顺德区伦教镇熹涌工业区解放路e座，连接105国道，距广州只有20分钟的车程，距香港有一个多小时的车程，临近容奇、北滘港，海陆空交通便利。下表是有关勇丰包装公司的详细信息：

企业类型

港、澳、台商独资企业

主营行业

化妆品、酒类、糖果、茶叶包装等

注册资本

150万港币

经营模式

生产加工

员工人数

51—100人

主要客户

化妆品公司、酒厂、礼品公司等

年营业额

人民币300-500万元

主要经营地点

佛山市顺德区伦教镇熹涌工业区解放路e座

年出口额

人民币200-300万元

经营品牌

勇丰包装

厂房面积

3000平方米

研发部门人数

11-20人

管理体系认证

iso 14000

主要市场

欧美、大陆、港澳台地区

月产量

30万套

二、实习内容

在火车上奔波了28小时，终于来到了我曾经生活过一个多月的广州市，一下火车我便被哥哥接到他的住宿。第二天我们直奔工厂-----勇丰包装公司(右图1)。由于是事先约定，还有我一个初中同学在那里工作，所以我们一到，徐师傅就领着我们参观起来。首先，映入眼前的是两层高楼的工厂作业间，走进里面就是员工娴熟的操作机器。在正式参观前，徐师傅给我们讲了商品包装的作用，即商品包装可以1.保护商品。2.便于流通。3.方便消费。4.促进销售。5.提高商品价值，促进使用价值的实现。第二个知识点是商品包装的基本要求，可分为总体要求和技术要求。

1、商品包装的总体要求

(一)适应各种流通条件的需要。要确保商品在流通过程中的安全，商品包装要具有一定的强度，坚实、牢固、耐用。对于不同运输方式和运输工具，还应有选择地利用相应的包装容器和技术处理。总之，整个包装应适应流通领域中的储存运输条件和强度要求。

(二)应适应商品特性。商品包装必须根据商品的特性、分别采用相应的材料与技术，使包装完全符合商品理化性质的要求。

(三)适应标准化的要求。商品包装必须推行标准化，即对商品包装的包装容(重)量、包装材料、结构造型、规格尺寸、印刷标志、名词术语、封装方法等加以统一规定，逐步形成系列化和通用化，以便有利于包装容器的生产，提高包装生产效率，简化包装容器的规格，节约原材料，降低成本，易于识别和计量，有利于保证包装质量和商品安全。

(四)包装要“适量、适度”。对销售包装而言，包装容器大小与内装商品相宜，包装费用，应与内装商品相吻合。预留空间过大、包装费用占商品总价值比例过高，都有损消费者利益，误导消费者的“过分包装”。

(五)商品包装要做到绿色、环保。商品包装的绿色、环保要求要从两个方面认识：首先，材料、容器、技术本身应是对商品、对消费者而言，是安全的和卫生的。其次，包装的技法、材料容器等对环境而言，是安全的和绿色的，在选材料和制作上，遵循可持续发展原则，节能、低耗、高功能、防污染，可以持续性回收利用，或废弃之后能安全降解。

2、商品包装的技术要求

(一)商品包装技术的概念，即指为了防止商品在流通领域发生数量损失和质量变化，而采取的抵抗内、外影响质量因素的技术措施，又称商品包装防护方法。

(二)商品包装技术的要求。影响商品质量变化的外部因素分为物理、化学、生物等因素。商品包装防护技术正是针对以上影响商品质量的内、外因素而采取的具体防范措施。

**国际贸易实习经历范文 第七篇**

>一、实习的目的与意义

在本科专业教育中，实习是一个重要的实践性教学环节。通过实习，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。在公司具体实习过程中，能够接触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，还能对某一行业深入彻底的了解并能切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，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；认识供求平衡、竞争等宏观经济现象，能够接触真实的商务实战，了解自身存在的不足，并积累一定的经验，为将来走上工作岗位打下良好基础。

>二、实习内容

在陌生与盲目中寻找实习单位，又在努力和热情中寻找希望，终于在7月里的一天中来到了ITAT国际品牌服装会员店集团有限公司在HR的介绍下，了解到ITAT国际品牌服装会员店集团有限公司，隶属于中国国际（控股）集团有限公司，获法国国际商标集团中国香港有限公司及欧洲服装集团（亚洲联盟）有限公司授权，以会员连锁店的方式代理来自意大利、法国、英国、美国和澳大利亚等国的30多个服装品牌。借助\_CEPA政策的实施，ITAT凭借先进的经营理念和强大的综合实力，计划利用2-3年的时间，在中国大中城市建立300家大型会员店。

在随后的一周里，进行真正是实习过程，刚到公司的时候，助理拿了许多关于公司和产品的资料让我详细阅览，资料中多次提及公司的经营理念和产品的专业术语，大多是英文和日语，由于刚刚走出校园，懒散的心态使我并没有认真的去学习和体会，以至于在后来的实际操作中出现了严重失误。在公司的实习过程中，还接触到了大型公司的ERP系统，每位员工都能够通过ERP系统进行日常的作业，集团可以通过ERP系统，对供应链实行有效的管控。集团的供应链管理在业界享有很高的知名度，正是如此，公司在跨国发展中实习了有效的成本管控和生产经营。

>三、收获与感想

在成功结束实习后，仔细总结，这次校外实习充分认识了从学校走向社会我们存在的不足和缺少工作经验。

第一，自身定位，加强外语学习。在所有的工作和活动中无一例外的涉及到外语，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。不断强化自身，并充分认识自己，避免眼高手低，增加实际动手能力，在社会这个大学校里，不断完善和学习

第二，工作总结，认识自身不足。通过实习我发现贸易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，更重要的是学会如何与人沟通，怎么建立商业关系，这些是课本中学不到的，只有融入社会的大舞台并不断的历练才能得到提高，还有加强各方面素质的提高。贸易工作同时是一个涉外行业，因此对各方面的要求都很高，对外代表的不仅仅是个人形象，甚至是国家形象，因此必须加强自己各方面素质的修炼，如礼仪等。熟练掌握好本专业的知识。专业知识是我们从事贸易工作的基础，贸易工作的高风险要求我们必须熟练地掌握好专业知识。

在这次实习过程中，我深刻体会到，走出校门，只是万里长征的第一步，我们在工作经验，社会历练，人际交往上体现出来的稚嫩，在这一次的实习中完全表露出来，而且我们所缺乏的还不仅仅如此，所以在以后的生活和工作中，我要不断的充实和丰富自己，不放弃任何能够锻炼自己的机会，使自己能迅速的成长为一名优秀的商务人士。

纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。读万卷书，行万里路。要知道梨子的味道就应该去尝一尝梨子。抓住一切机会锻炼自己，在实践中去感受，体会，理解和运用所学知识。

**国际贸易实习经历范文 第八篇**

我于\_\_\_\_年x月\_\_日到x月x日去\_\_\_\_公司进行实习，该公司是以纺织品和服装为主的国际贸易公司，主要产销国是北美的美国和东南亚地区，以及南美的巴西等国，该公司有两个业务部和一个单证部，一个财务部组成了贸易主体，我就是在其中一个业务部门进行实习，这个业务部主要负责服装的进出口工作，在实习期间，我了解了基本的贸易业务知识，学会了电脑制作外贸销售合同，以及按信用证要求制作装运创汇单据，熟悉了客户通电和业务人员按工厂要求对外报价，了解了专业外贸公司目前的现状，感受了外贸业务的艰难。

由于是以纺织品和服装为主的贸易公司，所以对布料要有必须的认识，所以到那里的第一天，我就对各种布料进行了学习，了解了各种布料的成分和规格，因为在贸易中布料的成分是是否贴合合同的一项重要依据，不光要了解的学名，还要了解布料的代号，因为合同中往往出现的是布料的代号，同时布料的规格也一样重要，因为客户一般是要检查样品的，在检查之前必须要有贴合其要求规格的布料给其看，这样才能进行下头的步骤。所以对布料的熟悉程度，是检查一个是否合格业务员的基本指标。能够说，这个公司的所有贸易都是建立在对布料的熟悉程度上的。

经过此次国际贸易实习，我们首先了解了再生铅的生产工艺流程。经过此次国际贸易实习认识到自我要什么、该做什么、该如何做，怎样才能做好。

实习日期:\_\_\_\_年x月\_\_日到x月x日;实习单位:\_\_金洋冶金股份有限公司;实习地点:\_\_襄樊谷城县石花镇;实习目的:了解国际贸易专业实际工作流程，提高实际操作本事。\_\_金洋冶金股份有限公司位于道教胜地武当山东麓，名城襄樊和东城十堰之间。公司是以有色金属再生冶炼、铅基系列合金研制与生产为主的专业化公司，国家科技攻关项目“无污染再生铅技术”科技示范厂，\_\_省高新技术企业，拥有营进出口权，经过iso9002和qs9000质量体系认证。经过此次国际贸易实习，我们首先了解了再生铅的生产工艺流程。

对于此工艺的学习，使我们对一线的工作有了比较全面地了解，接触到了以前从未接触过的全新领域，增加了对不一样行业的了解，也为今后参加工作，如何能够更好，更快地了解，适应一线的工作打下了良好的基础。

结束了几天的一线体验后，我们进入了营销部门开始正式的专业实习，负责带我们实习的是一名中南财大毕业的师姐，她首先给了我们一些关于再生铅合金技术的外文资料让我们翻译。这些资料包含了很多的化工专业术语，对于我们学习贸易的学生来说是一个挑战，但同时，这也是一个学习的好机会。所以，我们翻译的时候，要查阅很多的资料、字典、文献，并且，为了能够把一句话翻译的“信、达、雅”，我们这一组的成员也经常在一齐讨论，这不仅仅是体现了我们团队成员的良好团队精神，也提高了对于英语的学习水平。最终，我们顺利完成了翻译任务，为此次圆满完成国际贸易实习任务起了一个良好的开端。

之后，师姐又给我们拿来了一些单证，eg:海运提单、装箱单、发票、产品质量证明书等一系列与国际贸易流程有关的单据副本。之前，这些单据我们在上课的时候都有学习过，可是，我们都觉得书上讲的东西理论性太强，实践中必须用不到。但当真正看过这些单据后，才发现理论与实践是密不可分的，此时我们看到的、用到的、正是书上所讲、我们所学的。这些单据大大加强了我们的实践操作本事，也让我们对如何填写这类单据有了进一步的认识。其实，只要虚心，用心的学习，很多实际操作就会很容易掌握。

国际贸易实习期间，根据公司领导的安排，我还十分幸运的和师姐一齐去襄樊市农业银行国际结算部和\_进行了一次出口收汇核销。虽然很辛苦，一天之内要在襄樊和石花之间跑两个来回，可是，我觉得值得，也并不觉得辛苦，毕竟是学习到了东西。当自我真正去实践一次的时候，甚至是十分简单，只是我们并不了解，而觉得神秘，才把国际贸易复杂化罢了。

很感激金洋公司的领导和员工对我们这次国际贸易实习的支持与帮忙，对于初出茅庐的我们，虽然这并不是真正的工作，但却让我们实实在在的学到了很多东西，很多是让我们受益终身的东西。

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，完成国际贸易实习也就无从谈起。

这次国际贸易实习，我们不仅仅从个人本事，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，有了这一次国际贸易实习的经历，无论是今后的学习，还是工作，甚至是生活，我都会更加清楚，自我要什么、该做什么、该如何做，怎样才能做好;相信，此次国际贸易实习将是我今后人生的一个良好开端。

实习时为九月，序属三秋，清风徐来，金秋送爽。20\_\_年的7月对于我们这群中原工学院信息商务学院05级学生来说都是难忘的，也是受益匪浅的;同样，我也不例外。最初听说系里前两周要安排实习的消息，我心里还是一阵兴奋，以为又是类似办公自动化那样应对电脑做一些简单的文书工作，但之后据指导教师讲，要我们自我去主动联系外贸单位做实习时，我心一下子凉了半截。上了这么多年的书，还没有到哪家单位真qiāng实弹的干过呢我们这样去会有单位理解吗我心里不禁有嘀咕起来。但有着多年实习指导检验的教师跟我们介绍了很多实际的情景和一些为人处世的道理之后，我心里的怨气一下子消了大半。尽管前方有着很多困难，但我更意识到这是一次难得的机会，也是每个大学生的必经之路，别人能做到的，我必须做到;别人不能做到的，我还要做到!

**国际贸易实习经历范文 第九篇**

>实习日期：

xxxx年x月xx日到x月x日；

>实习单位：

xx金洋冶金股份有限公司；

>实习地点：

xx襄樊谷城县石花镇；

>实习目的：

了解国际贸易专业实际工作流程，提高实际操作能力。

xx金洋冶金股份有限公司位于道教胜地武当山东麓，名城襄和东城十堰之间。公司是以有色金属再生冶炼、铅基系列合金研制与生产为主的专业化公司，国家科技攻关项目“无污染再生铅技术”科技示范厂，xx省高新技术企业，拥有营进出口权，通过iso9002和qs9000质量体系认证。通过此次国际贸易实习，我们首先了解了再生铅的生产工艺流程。

对于此工艺的学习，使我们对一线的工作有了比较全面地了解，接触到了以前从未接触过的全新领域，增加了对不同行业的了解，也为今后参加工作，如何能够更好，更快地了解，适应一线的工作打下了良好的基础。

结束了几天的一线体验后，我们进入了营销部门开始正式的专业实习，负责带我们实习的是一名中南财大毕业的师姐，她首先给了我们一些关于再生铅合金技术的外文资料让我们翻译。这些资料包含了大量的化工专业术语，对于我们学习贸易的学生来说是一个挑战，但同时，这也是一个学习的好机会。因此，我们翻译的时候，要查阅大量的资料、字典、文献，并且，为了能够把一句话翻译的“信、达、雅”，我们这一组的成员也经常在一起讨论，这不仅是体现了我们团队成员的良好团队精神，也提高了对于英语的学习水平。最后，我们顺利完成了翻译任务，为此次圆满完成国际贸易实习任务起了一个良好的开端。

之后，师姐又给我们拿来了一些单证，eg：海运提单、装箱单、发票、产品质量证明书等一系列与国际贸易流程有关的单据副本。之前，这些单据我们在上课的时候都有学习过，但是，我们都觉得书上讲的东西理论性太强，实践中一定用不到。但当真正看过这些单据后，才发现理论与实践是密不可分的，此时我们看到的、用到的、正是书上所讲、我们所学的。这些单据大大加强了我们的实践操作能力，也让我们对如何填写这类单据有了进一步的认识。其实，只要虚心，用心的学习，很多实际操作就会很容易掌握。

国际贸易实习期间，根据公司领导的安排，我还非常幸运的和师姐一起去襄樊市农业银行国际结算部和\_进行了一次出口收汇核销。虽然很辛苦，一天之内要在襄樊和石花之间跑两个来回，但是，我觉得值得，也并不觉得辛苦，毕竟是学习到了东西。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，才把国际贸易复杂化罢了。

很感谢金洋公司的领导和员工对我们这次国际贸易实习的支持与帮助，对于初出茅庐的我们，虽然这并不是真正的工作，但却让我们实实在在的学到了很多东西，很多是让我们受益终身的东西。

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，完成国际贸易实习也就无从谈起。

这次国际贸易实习，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，有了这一次国际贸易实习的经历，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，此次国际贸易实习将是我今后人生的一个良好开端

**国际贸易实习经历范文 第十篇**

>一、实习公司简介

丽宏国际贸易有限公司简介： 1991年，丽宏国际贸易有限公司在全国纺织重镇东莞常平建立，占地xx0余平方米，员1400余人。主要从事羊毛衫的生产，纺织机械零配件、洗涤化工的销售。东接广深、广九两条铁路，西临莞深高速，一开始就以磅礴气势、宏大规模而立足毛纺业。一贯秉持“诚信经营以报客户信赖”的经营理念和“一针一线，做足品质” 的原则，公司与各地客户建立了良好的合作关系，享有较高的信誉和口碑。利宏纺织有限公司简介：利宏纺织有限公司1994年成立，目标是主导国际牛仔市场。

以公司总部为基地，以全国为市场，发展特许连锁加盟、代理和直营模式相结合，展现前卫理念和优质产品的市场统一。 名牌精神： 打破牛仔百年的风格，创造新的牛仔文化;产品结构以女性时尚牛仔为主导方向，配置毛针织、棉针织系列产品，形成独有的即新牛仔文化。—个性的体现、理念的提升，展现出大漠中远远走来靓丽的身影。

>二、实习主要工作任务

>三、实习感想：

1.质量是基础。

质量是一个品牌的立足之本。一个企业要想在激烈的市场竞争中取得成功，首先要确保企业自身产品的优质质量。我所实习的公司在去年刚开始向市场推广时，对自身服装的质量要求不很严格，在做工和一些精细加工程序不是很规范。虽然在服装刚开始推广的时候凭其大量的广告和时尚的款式占居了东北、西北和西南大部分牛仔服装市场，但不到半年，市场回馈给公司的是质量不过关，许多服装出向了大大小小的质量问题，给企业的品牌形象带来了很大影响。公司吸取了去年的教训，今年在服装质量上下了很大的力度，公司专门成立了具有专业水平的质量检验部门。负责服装生产全过程的质量流水线管理。从而在质量上跨上了很大的一个台阶，力求客户因质量退货率为零。服装质量得到了保障，自然顾客对公司产品形成了很好的信誉度和美誉度，从而加强了客户对公司的忠诚度。总之，对于我们这样的服装公司应该遵循这样的品牌(名牌)规以质量赢口碑，以口碑得信誉，以信誉树品 (美誉度) 十 (信誉度) + (忠诚度) = 品牌(名牌)

2.市场推广是关键。

>四、注意的问题：

1.尽可能多地打电话。在得到客户信息后，第一时间电话联系客户，了解客户情况和介绍公司的基本情况。

2.电话要短而精。在向咨询客户介绍自身产品时，要注意合理用词，有针对性的讲叙一些经典的产品介绍。这样首先要求我自己要对公司服装产品有充分的了解和认识，在介绍服装和公司情况的时候尽量多用些专业性的词语，这样自然给客户对自己增加一种人与人之间的“敬仰”，对自己产生品牌代理信心。高质量的电话，高效率的工作，从而无形中也给了自己增加了成功的信心。

3.电话前要列出要电话客户名单明细。这样可以有条有序的给客户电话，通过客户咨询明细资料向客户了解他们的情况和该地区的牛仔市场前景等。

①记录电话内容。在电话机旁最好摆放一些纸和笔这样可以一边听电话一边随手将重点记录下来，电话结束后，接听电话应该对记录下来的重点妥善处理或上报认真对待。

②重点重复。当顾客打来电话订货时，他一定会说产品名称或编号、什么么时间要或取。 这时不仅要记录下来，还应该得利向对方复述一遍，以确定无误。

③重点突出。当客户来电话或给客户电话以及给客户发email时要有重点，突出品牌的风格和另类，用一些专业性的词语和优惠条款突出品牌在客户心中的认知度，妥善运用折扣率、退换货率、加盟。

**国际贸易实习经历范文 第十一篇**

>一、实习目的及意义

（一）实习目的

在平时的日常生活中，我发现了我性格上的一些弱点，比如：内向、不善于与人交往，这些性格特点在现代社会中设很难有所作为的，鉴于此我选择了营销这个实习内容，目的就是要挑战一下自己，塑造自己的性格。这次实习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。

（二）实习意义

一般来说，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实践，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工作能力。

>二、实习任务

销售营销

>三、实习时间

20xx 年02月20日——20xx年03月20日。

>四、实习地点

郑州贝尔电子有限公司

>五、实习企业概况

**国际贸易实习经历范文 第十二篇**

我于20\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日到\_\_\_\_月\_\_\_\_日去\_\_\_\_\_\_\_\_公司进行实习，该公司是以纺织品和服装为主的国际贸易公司，主要产销国是北美的美国和东南亚地区，以及南美的巴西等国，该公司有两个业务部和一个单证部，一个财务部组成了贸易主体，我就是在其中一个业务部门进行实习，这个业务部主要负责服装的进出口工作，在实习期间，我了解了基本的贸易业务知识，学会了电脑制作外贸销售合同，以及按信用证要求制作装运创汇单据，熟悉了客户通电和业务人员按工厂要求对外报价，了解了专业外贸公司目前的现状，感受了外贸业务的艰难。

由于是以纺织品和服装为主的贸易公司，所以对布料要有一定的认识，所以到那里的第一天，我就对各种布料进行了学习，了解了各种布料的成分和规格，因为在贸易中布料的成分是是否符合合同的一项重要依据，不光要了解的学名，还要了解布料的代号，因为合同中往往出现的是布料的代号，同时布料的规格也一样重要，因为客户一般是要检查样品的，在检查之前一定要有符合其要求规格的布料给其看，这样才能进行下面的步骤。所以对布料的熟悉程度，是检查一个是否合格业务员的基本指标。

对于此工艺的学习，使我们对一线的工作有了比较全面地了解，接触到了以前从未接触过的全新领域，增加了对不同行业的了解，也为今后参加工作，如何能够更好，更快地了解，适应一线的工作打下了良好的基础。

结束了几天的一线体验后，我们进入了营销部门开始正式的专业实习，负责带我们实习的是一名中南财大毕业的师姐，她首先给了我们一些关于再生铅合金技术的外文资料让我们翻译。这些资料包含了大量的化工专业术语，对于我们学习贸易的学生来说是一个挑战，但同时，这也是一个学习的好机会。因此，我们翻译的时候，要查阅大量的资料、字典、文献，并且，为了能够把一句话翻译的“信、达、雅”，我们这一组的成员也经常在一起讨论，这不仅是体现了我们团队成员的良好团队精神，也提高了对于英语的学习水平。最后，我们顺利完成了翻译任务，为此次圆满完成国际贸易实习任务起了一个良好的开端。

之后，师姐又给我们拿来了一些单证，eg：海运提单、装箱单、发票、产品质量证明书等一系列与国际贸易流程有关的单据副本。之前，这些单据我们在上课的时候都有学习过，但是，我们都觉得书上讲的东西理论性太强，实践中一定用不到。但当真正看过这些单据后，才发现理论与实践是密不可分的，此时我们看到的、用到的、正是书上所讲、我们所学的。这些单据大大加强了我们的实践操作能力，也让我们对如何填写这类单据有了进一步的认识。其实，只要虚心，用心的学习，很多实际操作就会很容易掌握。

国际贸易实习期间，根据公司领导的安排，我还非常幸运的和师姐一起去襄樊市农业银行国际结算部和\_进行了一次出口收汇核销。虽然很辛苦，一天之内要在襄樊和石花之间跑两个来回，但是，我觉得值得，也并不觉得辛苦，毕竟是学习到了东西。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，才把国际贸易复杂化罢了。

很感谢金洋公司的领导和员工对我们这次国际贸易实习的支持与帮助，对于初出茅庐的我们，虽然这并不是真正的工作，但却让我们实实在在的学到了很多东西，很多是让我们受益终身的东西。

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，完成国际贸易实习也就无从谈起。

这次国际贸易实习，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，有了这一次国际贸易实习的经历，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，此次国际贸易实习将是我今后人生的一个良好开端

机会只会为有准备的人存在的;凡事预则立，不预则废。我们通过和郑州国棉四厂经营部的预约，第二天我们便顺利来到了位于中原区建设路的实习单位——嵩岳集团郑州四棉有限公司。

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！