# 外贸芯片采购实习报告范文(必备27篇)

来源：网络 作者：雨声轻语 更新时间：2024-02-04

*外贸芯片采购实习报告范文1>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...*

**外贸芯片采购实习报告范文1**

>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

XX年XX月末，我开始了校外实习生活，初次来到上海，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1月里唯一的一次晴天中来到了震旦（国际）集团，在HR的介绍下，了解到震旦集团创立于1965年，以销售AMANO品牌打卡钟起家，如今企业版图涵盖办公设备（OA）、家具、通讯商品等领域，公司遍布大陆、日本、美国及新加坡等地；商品阵容包括办公室自动化设备、办公家具、手机门号以及资讯软体等。

在震旦的OA事业稳健发展，年年取得60%以上的市场占有率；办公家具事业更以市场领导之姿，推出全台首创的“家具租赁”专案；而在行动通讯领域，震旦拥有二百多家连锁通讯门市，目前也整合资源，朝最大的专业手机通路迈进。震旦有四十年丰厚的实战经验，俨然成为最具特色的综合性行销集团。

在新加坡，公司以销售各类型事务用计算器、办公室用碎纸机、护贝机为主，亦针对SOHO族提供事务用品、耗材的销售，在新加坡也成功进入市场并迅速建立了品牌声望。在日本，震旦公司成立于1976年，总部设立在日本东京，立志于开发世界科技经济实力第二大的日本市场，不断运用其强大的销售通路与团队合作力量，以合理的价格和高品质的服务来满足世界上最为苛刻的市场标准。

同时通过近30年的日本市场运作经验，使“AURORA”产品在日本的品牌价值得以不断的提升，来实现震旦集团在日本的深远发展，作为一家大型跨国公司，震旦凭借高素质的员工队伍、雄厚的实力、丰富的经验、良好的信誉、先进的技术及精良的设备，可为各种规模的公司、企业提供办公设备和专业的技术保障。

公司总经理对行业和企业优势进行评价，并且向我们介绍了集团跨国经营策略和对市场分析，让我们受益非浅，之后，在一名同仁带领下，我分别拜访了集团大陆事业部的成功客户，有汇丰基金、上海通用、花期银行和百思买国际等等国际上声名显赫的大公司，在与这些顾客进行简单的攀谈中，体会到震旦公司的经营理念和发展规模，并丰富了我对公司的认知。

在随后的一周里，我来到集团的OA公司，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。

接下来的日子里，我在同仁的带领下不断的学习和实践。经过一阵时间的产品资料的熟悉，经理让我们实际的操作，在学校里我们学到里很多理论知识，什么外贸术语，寻发盘、商务谈判等等，但是真让我一个人开始操作，真就不知道如何起步，因为我不知道该如何开发客户，如何进行有效的沟通，因为我们是专门的销售公司，负责对内和对外产品销售工作。

因此并不涉及产品的生产研发，这是其他分公司的事，所以我们日常的工作很大一部分都是用来进行开拓市场和联系客户，因为是实习生，公司对我们并没有十分严格的要求，我们在老员工的指导下，学习怎么有效的进行市场开拓，起初对于开发客户很胆怯，国内的还好点，国外的由于英语水平的限制，通过电话根本不能进行有效沟通，只能通过E—MAIL套用教材中的例子，这样才得到了一些有效的信息。

在一次与外国公司驻中国办事处的沟通中，因为对公司的认知和我对产品优势的大致阐述终于激发了对方的采购欲望，在第3天的有效沟通中，对方提及了一个相当专业的问题，问到我们产品的墨粉规格和机器预热和输出最快时间差，这样的问题对于外商，你必须给予准确到位的回答。

因为这是顾客的购买点，由于之前的大意，我遗憾的失去了一次非常好的机会，随后的时间里，逐步加强了对产品详细的了解和说明，为应对客户的各种问题做充分的准备，进一步准备之后，又重新进入了实际操作，开始联系客户，报价，谈判等等。

因为公司经常有产品发出，因此也接触到了相关的合同、发票和其他的单据，之前的这些单证在上课时都接触过，但是理论和实践不同，实际操作起来才发现这些单证的重要性，一点疏忽就能造成不必要麻烦，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。总之，凡事都需要虚心用心的学习，这样才能够掌握实践的操作。

在公司实习的过程中，有幸参加了一次集团一年一度的过关斩将活动，活动是在公司位于上海嘉定区的培训基地举行的，主要目的是锻炼和提高业务水平，分为4关，建立有效客户，产品展示，议价，交易。在各个环节都有经验十分丰富的经理把关，我们实习生作为观摩，学习实际工作中的技巧和积累经验，在活动结束后，公司的崔处长进行了总结，并对所有同仁给予殷切的期望。

在公司最后的几天里，我们来到了公司的博物馆，来切身感受公司的文化，仔细聆听公司工作人员的介绍，对震旦集团创立以来的文化和理念有了更深层次的认识，在他们的眼中企业是一个团队，讲求团队力量的发挥；经营更是一项长期竞赛，要发挥“众人同心，其利断金”的加乘力量，企业才能持续成长。

震旦现阶段在务实与创新的行动纲领下，未来的经营策略仍将积极开创，确实掌握产业趋势，延伸核心事业和相关产业的发展。展现震旦集团自创品牌国际化的自信心与企图心。鲜明的红色标志，象征震旦集团如旭日东升般，散发着光明与活力；同时在内涵上，秉持着稳健踏实的一贯经营风格，蕴含创新突破的经营魄力。

>三、收获与感想

在成功结束实习后，仔细总结，发现不同于前几次实习，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。

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，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。

**外贸芯片采购实习报告范文2**

>一、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。

>二、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。

>三、实习形式

以跟班实习为主。参加公司组织的培训

>四、实习时间、地点

时间：20XX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

>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XX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^v^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^v^出口合同审核表^v^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。 ：如果是t/t付款的客户，要确认定金已经到账。 ：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 ：在交货期前一周，要通知公司验货员验货。 ：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。 ：如果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。

10、租船订仓：

.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。

.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。

.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。

.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。

>延伸阅读: 实习总结注意事项：

1．总结必须有情况的概述和叙述，有的比较简单，有的比较详细。这部分内容主要是对工作的主客观条件、有利和不利条件以及工作的环境和基础等进行分析，这可以根据自己的实际情况进行描述，分析。

2．成绩和缺点。这是总结的中心。总结的目的就是要肯定成绩，找出缺点。成绩有哪些，有多大，表现在哪些方面，是怎样取得的；缺点有多少，表现在哪些方面，是什么性质的，怎样产生的，都应讲清楚。这些缺点又该怎样的改正都是我们应该要思考的。

3．经验和教训。做过一件事，总会有经验和教训。吸取自己的失败和错误，这一切都是为以后的成功做一个铺垫。

**外贸芯片采购实习报告范文3**

光阴飞逝，还有半年就要拜别大学生活了，即将踏入社会。我们知道随着中国在国际贸易中位置的继续上升，以及在我国加入世界贸易组织和举世化进一步成长的新形势下，对付我们国贸专业的学生们来说，或对付作为未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异常紧张。这次我有了一个很好的机会便是去外贸公司进行实习。

短短的实习期已经停止，静下心往返顾这次实习真是感想感染颇深。我们知道实习是大学教导中一个极为紧张的实践性环节，通过实习，可以使我们在实践中打仗与本专业相关的一些实际工作，培养和熬炼我们综合运用所学的根基理论、基础技能和专业知识，去自力阐发和办理实际问题的才能，把理论和实践结合起来，进步我们的实际着手才能，为未来我们卒业后走上工作岗位打下必然的根基。通过这段光阴的学习，从无知到认知，到深入了解，垂垂地我喜欢上这个专业，让我深刻的体会到学习的历程是最美的，在整个实习历程中，我每天都有许多的新的体会，新的想法。

回首我的实习生活，感触是很深的，劳绩也是丰厚的。这次的实习，主要是与非洲、中东、印度等地方的外国贩子做生意，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。这次的实习阅历我对外贸这个专业有了加倍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，对什么事情都充溢着好奇，转而渐渐适应了这样的生活，服务情按部就班，循序渐进。这次的实习，让我懂得了很多，知道了很多，大学文凭其实只是一块敲门砖。进入工作单位后，人人都是从头开始，凡事都要本身去摸索，没有人会手把手教你。所以，我们有需要培养主动学习才能和立异才能，必须尽力进步自身的综合素质，合适时代的必要。

虽说大学文凭只是一块敲门砖，然则个人的综合素质却仍是你就业时的紧张筹码。首先是学习造诣，用人单位觉得造诣的短长从必然水平上阐明了你学习才能的强弱，所以，学习造诣是他们异常观重的一点。因此，我们首先要学好本身的专业知识。其次，他们观重的便是便是我们的社会实践才能。这一点就要观我们平时的实际着手及操作才能。

颠末这段光阴的实习，我主要有以下几点感想：

>第一，要有锲而不舍的精神

作为在校生，我们不管到哪家公司，一开始都不会立即给工作我们做，一般都是先让我们熟悉公司的工作情况，光阴短的要几天，光阴长的要几周，或更长的光阴，在这段光阴里许多人会感觉很无聊，没事可做，便会产生离开的动机，在这个时候我们必然要坚持，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，所以公司多半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紧张的工作去做，可又不想让我们闲着，因此，他们会交给我们一些对照简单的工作。与此同时，我们应该本身主动找一些事情来做，从小事做起，刚开始也只有这样。

>第三，要客气学习，不耻下问

在工作历程中，我们确定会碰到许多的问题，有许多是我们所不懂的，不懂的器械我们就要客气向同事请教，当别人教我们知识的时候，我们也应该客气地接收。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没关系，紧张的是知错能改。

>第四，要确立明确的目标，并正直本身的态度

平时，我们不管做什么事，都要明确本身的目标，就像我们到公司工作以后，要知道本身可否胜任这份工作，症结是观你本身观待工作的态度，态度对了，即使本身以前没学过的知识也可以在工作中渐渐的控制。因此，要建立正确的目标，在实现目标的历程中必然要多观别人怎样做，多听别人怎样说，多想本身应该怎样做，然后本身亲自着手去多做。只有这样我们能力把事情做好。

通过本次的实习，我还发明本身以前学习中所呈现的一些脆弱环节，并为往后的学习指明了偏向，同时也会为未来的工作打下一个优越的根基。，但这次的实习为我们提供了一个很好的熬炼机会，使我们赶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，我纯熟地控制英语白话，可以或许自如地与外国人交流，同时让我懂得英语真的很紧张，我知道只有通过耐劳的学习，增强对业务知识的纯熟控制水平，在现实的工作中才会轻车熟路，应对自如。

总体来说，这次实习不仅仅是熬炼了我在贸易操作方面的一些技能，同时，颠末这次实习，我还从中学到了许多讲义上所没有提及的知识，还有便是在就业心态上我也有很大的转变，以前我总想找一份得当本身喜好，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，许多器械我们初到社会才打仗、才学习。所以我现在要树立起先就业再择业的就业看。应尽快学会在社会上自力，敢于参加与社会竞争，敢于蒙受社会压力，使本身可以或许在社会上快速发展。总的来说，作为一个快要卒业的大学生，无论是在往后的工作或是生活中，实习都将成为我人生中一笔紧张的资本。

**外贸芯片采购实习报告范文4**

转眼大三就结束了，是该我们实习的时候了，考虑到本专业就业要求较严格，学校里要求我们每个同学都必须在机房里面实习。通过在学校机房里五天的实习，我学到了很多在书本上学不到的东西。在机房里面实习虽然不如在外面实体单位里面实习来得那么实在，但是，也是按照实际生活中正常国际贸易交易的步骤和程序来进行的，所以，我们学到的东西仍然是不能忽视的。在学校实习期间，我们就像正常上班一样，每天准时刷卡上班，刷卡下班，秩序井然，老师、同学和自己相互约束，认认真真完成每一项工作，过得忙碌而充实。针对几天来的实习，我对自己的实习分三个部分作如下报告：

>一、对实习软件的认识和评价

首先，毫无疑问，这个实习软件是非常不错的。其包含了很多的公司且公司信息详细，我们可以亲身体验到那种身处公司氖围，完全没有那种被排外的感觉，每个人都能掌握住公司的基本信息，做起交易来，是非常方便的;软件也集中体现了培养我们动手实践的功能，在很多操作中，都是需要我们自己去查找一定的数据和资料才能够完成的，这就要求我们必须要有扎实的理论基础;软件的功能非常齐全，基本上囊括了我们在国际贸易操作中的各个方面，从建立贸易关系、询盘、发盘、还盘、接受到签订合同、计算成交价格、各种成本、利润、制造各种单据、审核各种单据，再最后到善后处理等都是非常详尽的，既将实习都置身为卖家，又将其假设为买主，使我们更能够很好地妥善办好自己在国际贸易中的角色;软件的应用也较简单，只要稍微熟悉一下，就知道该怎么做了，操作起来简单，不需要死记一些操作，进入界面，就可以根据提示操作，非常地省时省神。但是，任何事情都有两面性，这个实习软件也有它的不好之处，我认为最主要的缺点就是缺乏灵活性，基本上同学们实习的步骤都是一样的，且需要操作的要求也是一样的，所要求上交的作业也是一样的，且数据死板，有些数据、资料很难查到，不得不花费大量的时间去搜集和整理;其次，没有完全体现真正公司的情形，像在一些信函的处理上，需要一些自动回复信函，在一些计算方面，也需要一些计算模板，这样就能够节省大量的时间，工作人员可以去做其他的更重要的事情。

总体来讲，这个实习软件优点是非常明显的，充分体现了实习的本质，大大地提高了我们的实践操作能力，也提高了我们的对国际贸易的认识，让我们发现自己的缺点和不足，有利于我们在以后的学习和生活、工作中注意加强这些方面的训练，提高自己的能力。

>二、实习的收获

我是在\*\*\*\*国际贸易公司(\*\* \*\* INTERNATIONAL TRADE CORP)实习的，在刚开始实习的时候，我是不知所措的，经过同学和老师的指导，我慢慢地步上了正轨，但是在操作的过程中还是有点畏首畏尾，怕出错，但是又想，只要认真地做好每一步，就不会有什么大的问题。然后，同学们也互相鼓励，终于我沉下了心，认真地做，当遇到不懂的地方就主动地请教老师和同学，就这样，一步一步地把每个步骤都做好了。

国际贸易的中间环节多，涉及面方，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。

实习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，再就是订立合同，合同订好后，就是单据、发货、审单等，经过多个步骤一项业务才能有完成。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。在建交时，一定要诚心诚意，让对方相信我方是他最好的合作伙伴，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。在每一个步骤进行时，当出现差错时，一定要及时改正且与对方取得联系，与对方商议，取得一致协商同意，这样才能保证交易的公平与顺利进行。

我在实习过程中，在计算成本核算时，由于对方要订购的商品种类有四种且每一种商品都得报两个价，每一种商品都要自己去查询相关的资料，比如商品的质量、包装、体积、购货成本、汇率、增值税率、各种商品所适用的货物等级、海洋运价、海关税则等)由于平时对这些东西不够熟练且不太在意，我花去了太多的时间在这个上面，且在计算时，经常出错，这说明自己的业务水平还很差，需要不断地加强;在制单的时候，，也是这样，需要填写的东西没填，不需要填的却填了，结果是，一张好好地单据被我弄得乱七八糟;在审单的时候，是我最困难的时候，因为是对对方的相关单据审核，我只是注意一些货物方面的东西，比如订货的数量、包装等，却没有注意审核一些看起来很正常实际上却有着很大隐患的东西，像公司的名名称、地址、付款条件等，这些也是非常重要的，一旦出错，会对公司产生很大的影响;当一切敲定时，我却忘了善后工作，对方银行开来了拒付通知，我一时手足无措，心想前面的工作都做得很顺利，为什么银行还是拒付款呢，然后我仔细看了拒付的理由，心里才有了底，跟对方通过信函联系，双方取得了一致意见，最后总算是一笔交易成功了。在最后，我还写了一封感谢对方的合作且希望下次再继续合作的善后信。

此次实习，让我意识到，掌握理论知识是做好实践的基本前提。国际贸易术语的掌握要“与时俱进”，且要掌据透彻，不能似懂非懂且不能守旧，牢牢熟记《国际贸易术语通则》各种术语所适用的交货条件、运输条件、付款条件、保险条件等，这样有利于快速清楚地计算成交价格、成本和还盘利润及利润率等;熟悉各种货物的运输等级、运费率等;汇率也是非常重要的，这对付款是非常重要的，按何时何种汇率计算，都关系到交易双方的切身利益。其次是要懂得一些国际商法方面的知识，这样当在遇到纠纷时，可以随时用来维护自身利益和说服对方，使交易顺利进行。最重要的是学好英语，外贸中语言的沟通非常普遍和实用，一定要学好外语，这是和外商沟通的必备的桥梁。此次实习中，也使我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，与大家的努力与协作是分不开的。虽然在实习期间，我们没有真正接触到实际的外贸业务，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。只有这样我们才更好地解决我们与老师在教学的过程中的冲突。更好地解决我们对知识的理解。

>三、对实习的意见和建议

前面已经提到过，实习的软件需要更一步提升，能够更切实际;其次，加强实习纪律管理，虽然是在机房里面实习，但也要像是在真正工作了一样，要制定一下出勤和业绩考核标准，虽然我们都是自觉地遵守，但仍不免让人感觉到群龙无首;最后，就是建立一个鼓励大家提出问题和解决问题制度，这样才能让大家在实习过程中更好地交流，遇到的问题能更好更快地解决。

总之，此次实习是非常圆满地完成了。我也深深地感受到了，作为一门从事国际贸易业务方面的工作人员来说，对自己的业务熟悉、理论知识扎实、语言基础好这些都是基本的要求，同时我也深深地认识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。

**外贸芯片采购实习报告范文5**

>一、外贸实习内容

1、了解产品知识，生产工艺及相关技术标准，建立对所在行业的基本认识。

2、掌握外贸业务员的基本技能，包括商务函电的收发，与国外客户的电话沟通，业务洽谈和报价，带领客户参观工厂。

3、学习各种外贸单证的制作。

4结合自身所学专业知识，加以实践，成长为一名操作能力强，专业知识深厚的外贸业务员。

>二、外贸公司简介

耀利（中国）鞋业有限公司是国家大型拖鞋出口企业，公司位于“中国鞋都”—晋江市五里工业区，占地面积66000平方米，拥有15条先进的生产流水线，进口吹气机台50多台，以及进口eva射出机30多台等先进设备。年产量达6000万双。

公司在“以诚为本，以质取胜”的经营宗旨引领下，研制开发的产品。远销中东、欧美、非洲、东南亚等国家和地区、主导品牌“yaoli”以其优异稳定的质量和丰富的花色品种在国际市场上深受广大客商的青睐，得到了了越来越多海内外客商的支持和信赖、公司曾多次获得了“国际鞋业博览会金奖”为创造拖鞋品牌奠定了良好的基础。公司十分注重质量管理，不断完善质量管理体系、于xx年12月成功通过了iso9001质量管理体系的国际认证，获得国家颁发的“质量x”并顺利通过了中国商检部门审核批准的“出口产品质量x”成为福建省技术定点监督单位，为产品的品质提供了有力的保证。

>三、外贸实习过程

毕业之后，没有经历一次又一次的面试，也没有挤人才市场的经历，完全是一个巧合，我很容易就进入我现在所在的公司，带着兴奋、期待和激动，我在这里开始了为期三个月的实习。在这段实习生活中，我锻炼了意志，体验了生活，接触了社会，使大学所学专业知识与社会融洽结合。在这里不仅能学到各种本行业专业技能，而且能学习到怎样处理好人际关系，对自己的现在和以后的发展都是一个十分重要的挑战。初出校门，对于工作并没有太多的要求，只希望能有个地方学习就已经非常满足了。所以，对于行业的选择也没有过多的去想，最后竟然选择了自己完全一无所知的拖鞋行业，不过幸运的是我所在的部门跟所学专业还是有很大的联系的，就是业务部。这家公司是专门做拖鞋的，有自己的工厂，在中国也算是同行业的佼佼者，只不过老板想用产品来占领市场，就没有在广告这方面投入，所以很多人穿我们的鞋子，但是却不知道我们公司。除了国内市场，我们也做外销，而且我们公司的产品在国外的影响力比国内还大，产品主要销往中东、东欧、南美等。在实习期间，我除了掌握基本的产品知识外，还了解了基本的外贸业务流程，学会了制作外贸购销合同、装箱单、x等基本单据，在英语口语方面也有一定的提高，总之，学到了很多知识，同时也感受了外贸业务的复杂与困难。

由于是我们公司是专门做拖鞋的，所以对鞋子的材料、颜色、制作流程都要十分了解，到那里的第一天，我就对每款鞋子进行学习，了解各种鞋子的材质和颜色，因为在整个业务洽谈过程中都是围绕鞋子的配色和材质来说的，不光要了解这种材料，还要知道是怎么做出来的，我们公司最主要的原材料就是eva、pvc、rubber，都是从国外进口的，做的是进料加工；还有pu、nubuck、webbing等材料，不过这些材料是直接购买的，而不是由我们自己加工的。鞋子的颜色也是好几十种，除了中文名字，还要记住相应的英文名字。除了常见的那些颜色，还有比如melon（西瓜红）、lakegreen（湖水绿）等，这些都是很繁琐的。所以说对鞋子的熟悉程度，是检查一个业务员是否合格的基本指标。

从进入公司的第一天起，我们主管就一直对我重复一句话：作为一个业务人员，对于产品的了解是最基本，也是最重要的。所以我在接下来的一段时间内，都泡在样品室里面学习，有时候也要下车间去看，学习鞋子的制作流程。一双鞋子从原材料到最后成型，中间分为两部分，帮面（upper）和大底（outsole），大底要经过选料、拌料、射出、刷胶、贴衬；帮面要经过选料、发泡、冲床、冷压、针车，最后大底和帮面还要通过脚钉连在一起，也就是说一双看起来简简单单的拖鞋，要经过这么复杂的步骤才能完成。我们公司与其他公司的不同之处在于，我们拥有固定的客户群，而且都是大客户，一个国家固定只做一个客户，对于订单的起订量也有作要求，即每款每色3000双。一些小的客户也是承受不起的。公司的生产能力有限，目前的单子已经达到我们的生产极限了，所以我们不需要再出去跑市场、找客户。

要说熟悉产品很重要，那么业务能力则更是重要，只有具备一定的业务能力，才能更好的跟客户沟通，把产品推销出出去。有了这些基本知识做基础之后，我所要做的就是接待客户、下单、跟单，并安排货物报关报检、装船。首先从接待客户开始，以前总觉得这工作很简单，无非就是双方问候、说一些客套话什么的，可是到我真正做这工作的时候才发现没那么容易。一般情况下，客户要来一趟中国很不容易，所以来的主要目的就是下订单。如果有客户过来，老客户就直接握手问候、茶水接待一下，然后就直接带到样品室，陪同客户挑样品。而后就是业务洽谈的环节，这一个环节要做的就是记录客户对鞋子所做的改动之处，过后要让配色员配色，发给客户确认。另外就是价格、包装、交货期等的洽谈，由于我们做的都是厦门的，付款方式都是前t/t，这些已经是我们的惯例了，所以不需要详细谈，接下来的工作就是合同的制作和签订了。而对于新客户，我们就不能马上带到样品室，因为整个样品室就是我们公司的核心，我们公司开发新产品的能力还是很强的，只要新款一上市，马上就有人仿造，因此要十分警惕。如果确定了该客户可信的话，接下来的步骤就一样了，不同的只有价格，老客户和新客户相比，还是可以享受优惠价格的待遇的。一般公司业务员的工作到这里也就结束了，可是我们又有不同，业务员要兼职跟单员很单证员。订单确定了之后，就要安排打样，并要下生产指令单给生产部，提供样鞋给生产部安排生产，还要确保按时交货。最后还要制作单据，配合货代报关报检。

**外贸芯片采购实习报告范文6**

>前 言

《顶岗实习》是职业技术学院对面临毕业的大专学生专门开设的一门重要实践性课程。通过此门课程，我们将学校理论知识与社会工作实践有机结合。它不仅增强了我们的动手能力、协作能力和专业技术能力，也增强了我们对社会的认知能力。为我们从象牙塔的学习生活踏入今后实实在在的工作岗位，起到了桥梁作用。

顶岗实习不同于在校学习，在校学习，我们只是被动的领会老师讲解的东西，而顶岗实习则是在社会的大环境、在企业领导的指导下，我们自己去实践，去探讨，去学习。而通过实际操作，一方面可以巩固在书本上学到的理论知识，另一方面，可以获得在书本上不易了解和不易学到的实际知识，使我们在实践中得到提高和锻炼。它不仅是校内教学的延续，更是校内教学的总结。

>目 录

1、实习具体情况介绍 ……………………………………………1

(1)、实习单位介绍………………………………………………1

(2)、实习岗位介绍………………………………………………1

2、实习期间工作内容介绍 ………………………………………1

(1)、参加阿里培训………………………………………………1

(2)、参加广州展会………………………………………………1

3.实习心得 ………………………………………………………2

(1)、心态第一……………………………………………………2

(2)、学习至上……………………………………………………2

4、结束语 …………………………………………………………4

>1、实习具体情况介绍

>(1)、实习单位介绍

东莞市信东橡塑五金制品有限公司是一家专业挤出硅/橡胶管/条及模压橡胶制品的生产厂家，成立于20xx年。从事硅胶管、硅胶异形条、硅胶发泡条、橡胶条、橡胶异形条、橡胶发泡条、热塑性弹性管/条以及各种模压橡胶制品的开发和生产。

信东位于广东省东莞市石排谷吓工业区，公司现有厂房七千平方米，员工二百余人，其中橡胶专业工程师/技术人员十余人，质量管理专业人员十余人。公司为一般纳税人，并已通过ISO9001-20xx质量体系认证。

公司本着“质量第一、顾客至上”的企业经营宗旨，秉承“诚信服务，开拓创新”的企业发展理念，靠专业的技术实力、全新的改革创意、热诚的服务态度、良好的信誉赢得广大用户的信任和支持。

>(2)、实习岗位介绍

实习岗位：外贸业务员

工作内容：负责阿里巴巴平台后台管理与操作;

**外贸芯片采购实习报告范文7**

今天上午公司有场面试，由于我是人力资源管理\*的学生，因此在面试的时候经理同意我一同参加，第一次坐在面试官的位置上还是很兴奋的，面试的过程很顺利，一问一答节奏很紧凑，但是在面试开始的时候我还是感受到了求职者的紧张与迷茫，这种紧张我也曾有过，忽然发现，所有的经历对于我们来说都是有用的，不管你是否意识到。

面试结束后，在我看来求职者无论从学历上还是工作经历上都是很不错的，应该会被录用，可是经理却反驳了我的意见，他说优秀的人才固然很好，但是从与他的谈话间能够明显的感觉到，求职者并不能在此安静下来，他只是把这里当成一个跳板，不会长期在公司发展下去。这次的面试经历让我巩固了书本上的知识，都说要做到人岗匹配，这件事就是我在实践中对它的理解，对于企业来说，雇佣一个随时可能跳槽的员工远不及雇用一个会与公司同发展的员工。

对于实习生的我来说，工作的任何事情都是新鲜又刺激的，我很享受工作的过程，但是有两件事情我还是最害怕，一是上班时坐地铁，二是下班时坐地铁。由于实习期间我住在外婆家，每天要从四惠东到鼓楼大街，地铁一号线和地铁二号线每天的人流量都是特别多，每天都是被挤着上下车的，很是苦恼，同事们对于挤地铁也都是各有感触。

今天在公司也没有人安排我做什么特别的工作，我就帮着市场部的张姐查些资料，因为他们的业务都是通过电话进行的，因此我就在他给的企业名录中寻找一些可能成为准客户的

单位，然后查找该企业的联系方式。电话业务是繁琐的，并不是你找的电话号码就是公司的负责人的电话，谈话方式是促成合作的重要因素，我觉得，这方面的能力我还是有待提高的。7月27日

时间过得真快，一眨眼就要到周末了，这几天工作下来我也收获了不少，虽然我的工作并不是特别明确，但是在忙忙碌碌中我也参与到了很多事情中去，学到了一些知识。

今天应该不能算是实习的开始，因为今天我只是办了下入职手续，然后和同事们见了面打了招呼而已，但是我发现才一年时间，公司的人员变动就很大，尤其是市场部，老员工也就剩下三个，其他的都是陌生的面孔。

办理完手续后王经理就带我去了办公室，还是原来的样子，只是我的位置换了一下，因为没什么其他的事情我就一直呆在办公室内和其他的同事交流下感情，顺便听听他们做业务，熟悉下公司业务。因为在去年实习的时候公司已经对我进行了培训，因此今天就不在要求我参加培训，可以直接上岗了。

因为不是正式上班，下午三点多经理就让我回家了，他说要我好好回去准备下，明天好正式来工作，遇到这样的经理，我真的是好运气啊！

**外贸芯片采购实习报告范文8**

在大三的学习生活中，实习是不可缺少的一部分。在实习期间可以把在学校学到的外贸知识应用到实际当中。在理论与实践相结合的时候，能够更快更好的体会到理论的精髓所在，体会到理论与实践的区别。从而巩固自己所学的知识，增强发现问题、分析问题、解决问题的能力。从而做到理论与实际的融会贯通。

20\_\_年元旦，正式开始了我梦寐以求的实习生活。在老师的引荐下，我来到了青岛\_\_\_\_\_\_公司实习。这是一家专门出口针织品的外贸公司，成立于20\_\_年，由最初简单的针织服装发展到现在的浴巾、毛巾、婴儿爬服、内衣等多种产品为一体的产品模式，客户也由最初的单一客户发展成现在遍布法国、日本、克罗地亚、意大利等欧、亚国家的客户规模。公司成立时间虽然很短，但不论是从产品生产的规模还是从客户数量上来看，公司都有着突飞猛进的进步。我虽然来公司的时间不长，但是在公司领导的领导下和同事的感染下，自己对工作都始终抱着极大的热情，深深的体会到自己责任的重大。在自己积极投入工作的过程中，不管是为人处事方面，还是工作方面，自己都是受益匪浅!

我所实习的这家公司是一家小公司，员工不超过20个人。麻雀虽小，可是五脏俱全。公司员工各司其职，竭尽全力为公司效力。现在回想一下，我还是很庆幸自己在一家小公司实习的。因为在小公司我才能做更多的工作，承担更多的责任，才能更好的锻炼自己的能力学到更多的东西。

我和师傅主要负责法国客户。这个法国公司比较大，经营产品的种类很多，包括针织服装、梭织服装、珠宝。青岛代表处主要负责服装的采购，我们和客人主要在针织服装这方面有合作。在我们正式合作以前，会就付款方式、贸易术语、违约等各个方面的条款先签订一份协议。在以后的合作中，我们只需对产品报价，只要我们的价格与客人的目标价相近，就可以接到客人的订单(PO)所以对于这个客人来说，对于客人每一季产品的报价是至关重要的。客人会在新一季开始的时候陆续通过邮件发来几十个款的报价，同时会通知我们到客人的办公室去拿用在这几款衣服上特殊面料。这就意味着我们的报价不仅要低，还要找到这种面料，才可以拿到这份订单。由于今年汇率变化很多，而且汇率不断的降低，同时国内也存在通货膨胀。用句通俗的话来形容现在的形式，就是人民币在国内不值钱，在国外很值钱。这就给我们报价加大了难度，如果汇率估算错误，就会带来损失。

订单确定以后，我们就会与工厂联系，给工厂下订单、签订国内的购货合同。接下来就会提供色样、布样、产前样、确认样等样品。很多样品都要经过一次次的修改才能满足客人的要求。每一次提供样品以前都要认真体会客人关于样品的要求，这样才能保证样品。收到样品意见以后要准确无误的翻译并且传达给工厂。有时会因为错误理解客人的意见，错误的传达给工厂，都会给工厂和自己造成很大的损失。

这个客户的交货时间很分散，几乎每个周都会出货。我每周四都会为了报关辗转于工厂，货代，场站之间，也是我最忙的时候，恰恰也是我学到东西最多的时候。记得有一个周我们出了两个大柜的货。这些衣服并不是一个款式，有婴儿的，有大童的，还有女大人的。海关对于不同的服装种类有不同的监管要求，所以这些衣服一共要申请7个出口许可证。每周四上午是报关时间，为了保证货物顺利，我周三就早早的把报关所需的箱单、发票、合同都做好了，也通知报关行过来取单据。本来以为这次可以很顺利的报关。可是报关行收到单据没多久就打电话告诉我一票报关单里只能包含一个许可证。没有办法我又急急忙忙把单据一式七份。可刚刚把修改后的单据传给报关行，他又打电话告诉我说，许可证上的价格是最低限价，发票和合同上的价格必须低于许可证上的价格。我当时一听就有点慌，货代要求我们必须周四报上关，否则就给我们甩货。没办法我又急匆匆的该好价格，还好这次没有什么问题顺利了。这个周四过的是我实习生活中最最紧张的一个了。但是我也从中吸取了很多教训，也学到了很多知识。首先，一个报关单只能包含一个出口许可证。其次，出口许可证的价格是最低限价，发票和合同的价格不能低于出口许可证的价格。因为我们和客人签订合同的价格包含客人的佣金，所以我们在保管的时候就会把这部分佣金扣除。但是我们在申请出口许可证的时候是用含佣价申请的。既然出口许可证是最低限价，以后自己再申请出口许可证的时候就应该注意这个问题，给自己减少不必要的麻烦。俗话说吃一堑长一智，经过这次，自己以后要学的更加仔细更加认真。如果遇到不确定的问题，一定要提前咨询有关部门，给公司减少不必要的花费，给自己减少不必要的麻烦。再次，粗心和浮躁在工作中都是要不得的，自己一个小小的失误有时会造成客户的索赔，有时造成单证不符，导致已经报上关的货物删单。看似不经意的马马虎，造成的后果都是严重的。虽然在学校里已经学了很多关于报关和制单的知识，但是真正应用起来发现自己学到的知识和实际应用有很大的差别。在公司里虽然有的人学历没有自己高，但是也不应该轻视他们，他们的经验是我们多少年的学校生活所学不到的。时时刻刻都应该保持谦虚谨慎的态度。

作为公司的新人，出差是让我最兴奋的事情。在我看来，出差是一件很好的差事，既可以到外面欣赏风景，见到很多平时都不曾见过的新鲜事物，又可以不用整天闷在办公室里。所以一有出差的机会，我就会特别高兴。出了几次差以后发现事实并非如此。我们出差主要是带着客人的验货员到工厂验货，验货的结果如何直接关系到我们能不能按时出货。碰到没有问题的货还好说，可是有时候工厂的货做的很急，就会出现油污、断线、忘记缝洗标的问题，这些问题都还是小问题，让工厂的师傅修补一下就可以出货了。可是有的工厂大货生产时擅自更改扣子的颜色或者领子的颜色，即使他们这样做是为了衣服的美观，是出于好意，可是并没有经过客人的确认也是不允许的，是要遭到客人索赔的。出现这种严重的情况，让工厂重新修改是不可能的。这就要靠我们对衣服的生产和质量了如指掌，能够当场作出判断这样的货出口以后不会遭到索赔。在以后的出差中我也不敢再抱着出去玩玩的心态了，在客人验货的时候我也会在旁边认真的看着。看客人是怎样验货，主要检查衣服的哪些方面，认真的记在心里，在检查工厂送来的样品是也注重看这些方面，确保每一次出货都万无一失。师傅带我验过几次货，我了解了大体流程以后，现在就是我自己带着客人验货了。得到了师傅的认可，肩负起这么重要的责任让我十分兴奋。有一次我自己带着客人验货就出现过一次状况。那次我带客人去验一批小童的T恤，衣服后面的领开口处扣子的定位需要用消失笔，这个消失笔的笔迹在7天以后就会消失。可是由于这批货赶得太急，我们验货的时候才过了一天，消失笔的笔迹自然不会消失。当时验货员就问我怎么这里还有消失笔的笔迹呢?我从来都没有听说过消失笔，对于这个问题我也无从下手去回答。只好把那几件带着消失笔笔迹的衣服甩掉了。我回公司问了师傅才知道消失笔笔迹会在7天之后就自动消失。如果我早知道这个问题的话，就不会出现这种问题了。为了防止以后在出现这种问题，自己也在不断的积累关于服装的知识。

五个月的实习生活，看似很长，可是一眨眼的功夫就过去了。从刚开始的不谙世事，到现在的得心应手。刚入公司，一切都显得那么陌生，做什么事情心里都没有底气，不能放开去做。有很多新的东西需要自己去学习和适应。现在想想人在社会上就是需要适应不断的变化，适者生存，自己只有去适应社会，社会却不会去适应你。只有适应了这种高节奏的生活才能做出效率，作出成绩。作为公司肯定不会需要一个不会创造效益的人。经过几个月的磨练和适应，现在的我对工作已经得心应手。每天都会实现安排好当天的工作，把工作按照轻重缓急分配好，能把一天的工作完美的结束就是我这一天的成功了。完美的结束一天的工作只是我现在的目标，以后我会给自己树立更高的目标，只有在不断追求完美的过程中，自己才能变得更加完美。

在今后的工作中，我会谨记老实的教诲，不断的的完善自己，用一颗感恩的心去回报每一个帮助过我的人。

**外贸芯片采购实习报告范文9**

>一、实习公司简介

（一）xx国际贸易有限公司简介：

1991年，xx国际贸易有限公司在全国纺织重镇东莞常平建立，占地20\_0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。

（二）xx纺织有限公司简介：

管理理念：公司在管理中的主要特征是奉行以人为本的管理理念，注重从人的需求出发，实施以人为本的管理，在对员工进行相关技术知识培训的同时更注重对员工的道德素质培养。使公司形成一个具有高度团队合作精神和信息沟通一体化的团队。

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：

**外贸芯片采购实习报告范文10**

本人于20xx年1月4号起至xx年3月4号在惠州基泰电子有限公司实习，为期两个月，职位为业务员。

>一、应聘工作和公司报到

>二、公司介绍

正式上班第一天，公司上下所有人我都不认识，身处一个陌生的环境有一种难言的孤独感，但所幸公司上下的职员都很好相处，在短短的时间里，我已经和公司同事打成一片，相处融洽。上班第一天，我首先学会公司上下班的打卡，在正规的公司里都是靠这个来计算员工的出缺勤状况。刚开始我都很早跑去打卡，后来同事告诉我，只要你不迟到就可以，不一定要提早的，当然你可以提早一个小时打卡上班，但是就不可以提早一分钟打卡下班，这就是规律。

公司还有个规定在上班之前是要早点到的，点完名主管有时会说一下注意的事项或告诫哪个部分该注意什么，之后大家就开始一天的工作。我上班的头三天基本没有做什么正式的工作，业助吕员带着我熟悉公司的营运情况。她把公司的一些资料拿给我熟悉，并且还教我如何使用操作公司的打印机和传真机，以及电话的接听和总机分机的处理。这些东西我以前在学校都还没有碰过，所以也是一种新的学习。在基泰的业务员，每天的工作完成以后还要写一份工作日报表，交代你一整天的工作。有时还要开部门会议，汇报各人的工作进展情况，并且会议的最后有个决议事项，可以把自己在工作中遇到的问题提出来和上司、同事相互讨论，共同解决。我觉得这是个很好的很有创想的安排，一来可以把工作中遇到的问题，大家众志成城，共同进退解决问题，提高工作效率。二来也可以增进同事之间的交流和感情，这些都有利于公司日后的工作开展。

>三、我的业务员工作内容

看过三天的资料后，业务部的刘副理和张经理都分别给我们业务部的业务员上过培训课，在此之前我还完全不懂什么是触摸屏，通过上培训课从而使我在这一从来未接触过的行业有了慢慢的了解。

大概一个礼拜后我就算是正式投入我的实际工作当中了。业务员的最终职责就是把公司的产品卖到客户手中，收到钱。所以寻找客源并且向客户推销产品是业务员的首要工作。由于我是刚刚来实习，也没有客户资料，业助就给了我一叠公司现有的但未开发和联系过的客户资料，让我对着上面的电话去打。我所幸的是，还好不用上门去推销。在打电话前我还再把公司的产品规格书再看了又看，但心里还是没底，紧张的不了了。我打出的第一个电话足足在犹豫了半个小时。

然而实际上的工作完全没有想象中来的那么容易。公司的客户资料上的联系方式很多有些不是空号就是没人接听，就算电话打通了也不代表你能做成生意。一天打出几十个上百个电话当中有十来二十家能通已经是很不错的了，如果能打到有三四家有在需求我司产品那是大收获了，但是并不代表人家一定会买你的产品。

运气好的话，还可以碰到脾气好的有修养的接线员而且乐意帮你转你要找的采购部、开发部等部分。当然我打通的电话大部分都会客气的说，谢谢我们不需要，再见！而也有运气不好的时候，比如，我打过一些电话得到的是这样的回应：

1、基泰：您好！请问是某某公司吗？

接线员：哪里？

基泰：您好！我这是惠州基泰电子有限公司！我姓黄！

接线员：做什么的？

基泰：我们公司是专业生产触摸屏的厂家。

接线员：不关我事！

嘟，嘟，嘟……

2、基泰：您好！请问是某某公司吗？

接机人：不是！我告诉你啊，这是我家电话号码，以前的老板没用了、你不要再打了！

嘟，嘟，嘟……

3、基泰：您好！我这边是惠州基泰电子有限公司，我姓黄！

接线员：有什么事？

基泰：是这样的，我们公司是生产触摸屏的，可以麻烦你转接一下采购部吗？

接线员：不可以！

嘟，嘟，嘟……

当找到合适的客户，就会询问他公司所需产品的一些基本情况和介绍我公司相应情况及产品的相关介绍，当然觉得对方公司有希望会用到我们需要的产品，就会约个时间去拜访客户公司、由于我刚来到，业务上还有很多东西不懂，刚出去出差时，公司的刘副理会带着，我也会在一旁学习看他是如何和客户交流的，这绝对是一门大学问、外贸业务员实习报告例文

>四、我在基泰当业务员的心得体会

要当一个成功的业务员真的是需要才高八斗，无所不能啊！按经理的要求是，第一，要长的不讨人厌，第二，头脑要清晰，胆子大，见了客户要落落大方，不会畏畏缩缩，第三，无辩才障碍、这确实是当一个业务员的最基本条件、而我在基泰工作的这段时间的体会是，当一个成功的业务员也还需要以下的因素：

1、强硬、专业的业务知识

对业务员来说，销售学知识无疑是必须掌握的，没有学问作为根基的销售，只能视为投机，无法真正体验销售的妙趣。对与公司产品有关的资料、说明书、广告等，均必须努力研讨、熟记，同时要收集竞争对手的广告、宣传资料、说明书等，加以研究、分析，以便做到“知己知彼”，如此才能真正知己知彼、采取相应对策

记得有一次，有个客户问我，背光和冷光的问题，我当时根本就没有听过，只能打马呼混过去，事后赶快去查相关的知识点、所以对自己公司所销售的产品不熟悉，根本很难和客户沟通、遇到不懂的客户还好，遇到专业型的客户，就会随时暴露自己的缺点，与此同时也可能会失去这个客户。

2、先推销你自己再推销产品

据调查，有71%的客户之所以从你的手中购买产品，是因为他们喜欢你、信任你、尊重你。因此，推销首先是推销你自己。礼节、仪表、谈吐、举止是人与人相处的好坏印象的来源，业务员必须多在这方面下功夫。服装不能造就完人，但是初次见面给的人印象，90%产生于服装。第一次成交是靠产品的魅力，第二次成交则是靠服务的魅力。

**外贸芯片采购实习报告范文11**

我于xxxx年x月xx日到x月x日去xxxx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。可以说，这个公司的所有贸易都是建立在对布料的熟悉程度上的。

>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—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，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，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^v^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！

**外贸芯片采购实习报告范文12**

通过这两个星期的实习，使我对国际贸易的业务流程及操作有了一定的了解和感触。起初，我什么都不会，加上学校的专业课又没开，所以几乎无从下手，写一封商务建交函都觉得很生疏，不知该从何入手，算一笔进出口报价核算都要算上一两个小时，而且还未必正确，总是丢三落四。经过第一个星期的不断练习，和领队的细心指导，使得我在后来的操作练习中处理起来比之前要熟练地多了。

做贸易其实是很复杂的，尤其是外贸，并不像我们所想象的那么简单，而且在这一过程中最重要的是一定要有耐心，而且一定要仔细。我们在这次上机模拟操作中，共有十五个主要业务操作，包括写一些信函（如建交函、发盘函、还盘函、签约函及改证函等）、进行出口成本核算、信用证的审核及修改、租船订舱、报关、保险及各类单据的编制等，它们是按照正常的业务流程一步步进行下去的，给我的感觉就像自己在做业务。通过这些操作我每天都会有不同的心得体会，而且还会发现了很多不同的问题，可以说是受益非浅，让我学到了很多书本上所学不到的知识并积累了一定的经验。

首先，在英语应用方面，我一直都很注重英语的学习，但通过这次学习，我发现我需要更加注重这方面的训练。对于国贸专业的学生来说，平时不仅仅要掌握一定的专业知识，而且还必须学会用英语写商务信函，这是将来工作后不可或缺的一部分。如果有关外贸的英语知识掌握不好，或写不出一封教规范的商务信函，将来会很难胜任自己的工作，甚至会影响业务的顺利进行。通过这次的国际贸易模拟操作，使我们加强了对英语的学习以及可以写一些比较规范的商务往来信函。想起自己这次连四级都没过，真是倍感焦急啊。

其次，是国际贸易的复杂性。国际经济的中间环节很多，并且涉及面广，除交易双方当事人外，还涉及运输、保险、港口和海关等部门，因此，通过这次的实习，使我们对以后的学习很有引导作用，也对我们未来的工作在思想上做了充分的准备。再者，本次实习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，上个流程的疏忽将会导致下个流程无法完成，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，否则将会给个人和公司带来很大的损失。通过本次的模拟实习，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。之前，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。

虽然我们知道实际业务的开展远没有这次模拟系统来得顺利或简单，但模拟系统为我们提供了一个演练的平台，使我们及早了解一些相关知识以便以后运用到实际业务中去。通过这次的模拟操作，我们可以熟练掌握实物的基本流程，为今后操作过程中暴露出来的英语基础的薄弱、基本知识的不熟练等问题指明了方向。同时让我懂得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。当然在这期间，还要谢谢我们的指导老师，正是因为他们对我们大家热情耐心的指导，才使得我们更好地掌握该操作系统。

我知道这是一个将要面对极大的机遇和挑战的专业，如果不在现在积累足够的实践经验和专业知识，将来绝对会被淘汰下来，真正遭遇“一毕业，就失业”。我庆幸自己提前体会到了这个行业的压力，让我提高警惕，迎接挑战。我坚信我可以信心满满面对这个行业的未来。

**外贸芯片采购实习报告范文13**

>一、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。

>二、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。

>三、实习形式

以跟班实习为主。参加公司组织的培训

>四、实习时间、地点

时间：20xx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

>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XX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^v^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^v^出口合同审核表^v^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。 ：如果是t/t付款的客户，要确认定金已经到账。 ：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 ：在交货期前一周，要通知公司验货员验货。 ：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。 ：如果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。

10、租船订仓：

.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。

.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。

.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。

.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。

>延伸阅读: 实习总结注意事项：

1．总结必须有情况的概述和叙述，有的比较简单，有的比较详细。这部分内容主要是对工作的主客观条件、有利和不利条件以及工作的环境和基础等进行分析，这可以根据自己的实际情况进行描述，分析。

2．成绩和缺点。这是总结的中心。总结的目的就是要肯定成绩，找出缺点。成绩有哪些，有多大，表现在哪些方面，是怎样取得的；缺点有多少，表现在哪些方面，是什么性质的，怎样产生的，都应讲清楚。这些缺点又该怎样的改正都是我们应该要思考的。

3．经验和教训。做过一件事，总会有经验和教训。吸取自己的失败和错误，这一切都是为以后的成功做一个铺垫。

**外贸芯片采购实习报告范文14**

时间过的飞快，为期一个月的实习结束了，在这段时间里，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。回想起这两个月的生活，一个人在新的环境里，应付新的人际关系，本来就是挺辛苦的事，再加上工作的繁忙和紧张的生活节奏，这两个月来真可以用艰辛来形容了。还好这一切我都挺了过来，相反这些困难让我更加的了解自己、坚定信心，也让我从中得到了深刻的认识。以后我就是社会上的一份子了，责任也将越来越重。

实习，顾名思义，在实践中学习。在经过一段时间的学习之后，或者说当学习告一段落的时候，我们需要了解，自己的所学需要或应当如何应用在实践之中，因为任何知识都源于实践，归于实践，所以，要将所学付诸实践，来检验所学。然而，我们当然不希望实习仅止于此，那就太狭隘了。

（实习单位简介）

我的实习，其实是工作。在这两个月中，有太多太多的感触，一时竟不知道从何说起。在此次实习中，我感悟颇多：

（1）坚持学以致用

我的工作是在公司的商务部见习外贸业务。

外贸业务员，算是与专业对口工作的不二选择了，而且我们曾于大三进行过TMT模拟实习，对外贸流程有一定的了解。然而经过在商务部一段时间的工作，我渐渐明白有时实际要比理论简单直接的多，但大多数情况下实际操作还是比理论要复杂、间接，通常是我在别人的实际操作中领会到了自己所学理论的重点及要旨。值得庆幸的是在两个月的时间里，公司的同事领导给予了我热情的指导和帮助，而我也虚心向他们请教学习，在理论运用于实践的同时，也在实践中更加深刻地理解了以前没有理解透彻的知识。

（2）加强英语及专业知识的学习

对于外贸人员而言，不仅要掌握够硬的专业知识，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。

（3）要有坚持不懈的精神

作为在校生，我们不管到哪家公司，一开始都不会给我们布置过多的工作任务，一般都是先让我们熟悉公司的工作环境，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。

再者，在外工作不比在家里或者学校，做的不好挨批是正常的事，承受能力差的同学很容易放弃。这时我们要直面问题，如果是自己的失误，一定要改正错误，吸取经验，争取不再犯；如果不是自己的责任也不要和上司顶嘴，领导有比我们更大的压力，他工作不顺心总要找个方式释放。走上社会，要学着“宰相肚里能撑船”，成大事者心中必能纳百川。

我只身一人在外工作，刚开始的几天觉得工作无聊，再加上想家的情绪“作祟”，真的有过放弃的念头，但是转念一想，我已经把行李带过来了，绝不能就这样回去，不能做一个逃兵，于是我坚持下来了，一个月，两个月……通过了这段时间的磨练，再加上四年远离家乡的大学生活，我的独立性越来越强。我相信，以后不管走到哪里，我能很快地适应新的环境，这对于我自身是一项难能可贵的技能。

（4）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。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。如此循序渐进，一定能够得到实质上的提高。

（5）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，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，我还发现自己专业知识中很多的不足，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。在学校的TMT模拟实习中，我每次填单总是填不完整，抱着“反正不是真正的贸易，做错也没关系”的态度，时常不认真对待单据，经过这次的训练，我已经可以独立正确熟练地填制一些进出口常用单据。

经过两个月的工作，我的英语技能、制单操作和函电写作水平得到了提高。这次的实习让我懂得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。

在实际操作中，我深刻体会到，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、港口和海关等部门等。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。因此我感到自己应该多学点其它相关课程，并将各门知识综合运用。比如在商品的品质、数量。

**外贸芯片采购实习报告范文15**

>一、实习地点：

ｘｘ贸易有限公司，主要经营：服装，针织品，矿产品，有色金属（不含贵稀金属及钨，锡，锑），建筑材料，耐火材料，五金交电销售等产品。公司始终坚持诚信和让利于客户，坚持用自己的服务去打动客户。从产品的设计、生产、销售、售后服务的各个环节严把质量关，竭诚为用户提供优质的产品和完善的售后服务。公司坚持“服务为本，顾客至上”的宗旨，发挥公司多年积累的优势与有利条件，以效益为中心，以改革促发展，以创新求进步，加快发展步伐，逐步实现“创造大众的信心与价值，造福于大众富裕与安宁”的公司长期发展愿景。

>二、实习目的：

为了更好的将自己所学的外贸知识同实际相结合，掌握外贸实际需要的基本技能，培养我们的自学和动手能力、理解能力以及实践能力。通过此次实习，让我们能够在国际商业环境中切身体会商品进出口交易的全过程，能够在实际业务的操作过程中使我全面、规范地掌握从事进出口贸易的主要操作技能。培养自己在外贸方面的兴趣，同时了解外贸行业的境况，以便我们能够明确择业方向，选择一条适合自己的路。

>三、实习内容

我是申请了分散实习的，学院里安排的是集体到一个公司去实习，我觉得那样并不能完全体现出实习的独立性，也不能很好地锻炼自己，因为大家互相都认识，交流起来很是方便，不会有太大的想去主动跟别的同事交流的欲望，那么就不会学到多少知识，也不会学到很多人际交流的技巧等等，基于综上说出的还有未列出的

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！