# 2024年写国际贸易实务实训报告总结(实用10篇)

来源：网络 作者：空山幽谷 更新时间：2024-07-13

*报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。写...*

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**写国际贸易实务实训报告总结篇一**

实训目的：为了进一步了解自己所学习的专业知识，能够灵活运用自己所学习的理论知识,提高实际操作能力。

实训内容：

1.在模拟实习阶段初步了解国际贸易实务流程的各个过程。

2.结合书本理论知识，在仿真模拟中巩固专业知识掌握，加强对未来外贸业务员的能力的培养和锻炼。

这两周一直在进行tmtonline国际贸易实务模拟操作，每天盯着电脑很忙很累，但真的感觉很好，在以出口商完成整个出口流程的过程中我了解和掌握了出口贸易的基本操作程序和主要操作技能，使自己在模拟操作中进步了，同时也认识到了自己身上存在的很多不足点，发现对于国际贸易的很多东西我们都没有搞懂,尤其是相关的规则等等。

在这次模拟操作中，一共有十五个步骤，具体为：建立业务关系、出口报价核算、出口发盘、出口还价核算、出口还盘、出口交易磋商、出口成交、出口成交核算、出口合同签订、信用证审核、修改信用证、出口托运订舱、出口货物投保、出口货物报验报关、出口制单结汇、出口业务善后。

在与客户建立业务关系时，由于刚刚学习了函电，加上老师的指导，写起来还算轻松。但是在出口报价核算时就感觉很吃力了，个人觉得远洋运费的计算有些难，还有银行手续费和银行贷款费用的计算到底使用采购成本还是报价或者发票金额作为基数，总是容易混淆，老师大概花了两个课时详细讲解了这几个问题，总算明白了。我认为出口商是最为重要的角色，在扮演出口商的角色的过程中，要经过准备、磋商、签约、履约、善后几个流程。在准备阶段，需及时了解市场行情，并同工厂和进口商建立广泛而牢固的业务关系是非常重要的交易过程中市场是变化的，作为出口商需不断核算成本、费用和利润，才能获取最佳交易条件和价格，核算过程本身是复杂的，这需要足够耐心、细心。

在国际贸易中，由于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。保险费的核算很关键，不同的贸易术语下，保险费的承担者有所不同，二者的紧密关系众所周知，在贸易术语上，我们分别采用了cif、fob、cfr的术语，在十三种贸易术语中这三种是最常用的。

出口单证的审核也是一大难点，密密麻麻的英文表格让你先去缮制然后再审核真的不是一件轻松的事情，不说细看那些英文，就是看见那表格就头疼。静下心是很有必要的，慢慢看就习惯了就会了。在电脑里审核单据有些麻烦，只能把两张表格缩小到同一个界面再来对比。由于老师在发下一步操作时前一步的参考答案系统会自动给出，所以我们在训练时必须克服想看答案的心理。

结汇可选择t/t、l/c、d/a、d/p等方式，信用证结汇可以保证出口商及时得到货款但是费用高，多笔业务的开展，不同术语的运用可以加强我们对知识掌握的熟练程度，在费用上的不同核算和支付更是对我们关于知识掌握程度的考验。签订合同进一步明确双方的权利和义务，标志着完成了一半的业务，通过询盘、发盘、还盘、接受四个环节，就交易条件达成一致，更是体现我们业务能力的地方。在交易过程中市场是变化的，作为出口商需不断核算成本、费用和利润，才能获取最佳交易条件和价格。

整个学习模拟过程中我归纳了点心得体会：

1、在交易业务的填表中要注重核心单据在流程中的重要性，要使它准确、系统、完整。填表要以“单单一致”、“单证一致”为原则，熟悉各单证这间的相关联系，这将关系卖方发货后的结算问题。

文档为doc格式

**写国际贸易实务实训报告总结篇二**

国际贸易实务实验报告怎么写?下面请参考公文站小编给大家整理收集的国际贸易实务实验报告，希望对大家有帮助。

随着中国在国际贸易的地位的不断上升，我们学习国际贸易专业的学生们要掌握有关于国际贸易方面的知识也要不断增加，这次学校给了我们一个很好的实验锻炼机会，就是让我们模拟国际贸易实务操作，从而从中掌握国际贸易流程。

1. 利用simtrade提供的各项资源，做好交易前的准备工作。

2. 学会运用网络资源宣传企业及产品。

3. 使用邮件系统进行业务磋商，掌握往来函电的书写技巧。

4. 掌握不同贸易术语在海运、保险方面的差异。在询盘、发盘、还盘、接受环节的磋商过程中，灵活使用贸易术语(cif、cfr、fob)与结算方式(l/c、t/t、d/p、d/a)，正确核算成本、费用与利润，以争取较好的成交价格。

5. 根据磋商内容，正确使用贸易术语与结算方式签订外销合同。

6. 掌握四种主要贸易术语(l/c、t/t、d/p、d/a)的进出口业务流程。

7. 根据磋商内容做好备货工作，正确签订国内

购销合同

。

8. 正确判断市场走向，做好库存管理。

9. 正确填写各种单据(包括出口业务中的报检、报关、议付单据，进口业务中的信用证开证申请)。

10.掌握开证、审证、审单要点。

11.学会合理利用各种方式控制成本以达到利润最大化的思路。

12.体会国际贸易的物流、资金流与业务流的运作方式，体会国际贸易中不同当事人的不同地位、面临的具体工作与互动关系。

上机模拟操作

simtrade软件

x年1月4日——x年1月8日

1、利用网络发布广告、搜索信息;

2、同业务伙伴建立合作关系;

3、进出口成本核算;

4、询盘、报盘、还盘、成交;

5、外销合同的签订;

6、信用证的开证;

7、信用证的审证和改证;

8、内购合同的签订;

9、租船定舱;

10、进出口货物保险及索赔;

11、进出口报检事宜;

12、缮制报关单据;

13、办理进出口报关;

14、缮制议付单据;

15、银行处理议付结汇;

16、办理出口核销退税;

17、各种成交方式和付款方式的具体实施。

simtrade外贸实验平台分五个主角，分别为出口商、进口商、工厂、出口地银行和进口地银行。

出口商：出口商作为独立的经营单位，自主制定销售策略并且负责实施：同供应商、进口商建立业务联系;就一个或者多个项目进行商务谈判;灵活应用各种成交手段完成业务获得利润;还要随时掌握公司的业务、库存和资金状况，以便对出现的问题做出正确判断和合理解决。

进口商：进口商必须紧跟本国消费市场和国际贸易市场的变化，合理调配有限的资金，不断变化思路，凭借敏锐的感觉，选择最有利润的项目，加快公司的资金周转率。同时还要从选择可靠的业务伙伴开始，逐步完成具体的事务。这可是一项充满挑战和乐趣的工作。

工厂：供应商通过生产商品并且出售获得利润，所以对于他们来说，生产出市场需求的产品是最重要的。冒然生产产品会面对巨大的风险，而准确预测市场变化又有很大的困难，以销定产是一个很好的方式，又需要有广泛和稳定的客户资源。

出口地银行、进口地银行：出口地银行和进口地银行一起向各经营者提供金融服务：贷款还贷、信用证结算、国际汇款、国际托收。

本次的实验时间只有四天，时间安排的非常紧凑，主要是采用学生各自上机操作和老师随堂指导的模式，在体验国际贸易乐趣和风险的同时学到了许多东西，是一个新颖有趣的是学习过程。

准备阶段：对各个角色的任务进行了初步阶段的了解。建立属于自己的五个角色，并对公司资料进行填写，发布广告，寻找商机。

实验中段：通过在线帮助对各个角色进行了熟悉。

首先是工厂，它出现在出口商备货阶段，有四小步：

1、交易准备，选择目标市场、产口市场、交易对象，通过邮件与交易对象建立业务联系。

2、磋商阶段，报价核算，党政军价、接受等。

3、签字确认合同，修改或取消全员，此合同属于国内合同，既是中文又不复杂。

4、组织生产，发货。最后缴税。

其次是出口商，这个角色是整个交易过程中的中心和连接角色。它往往是国际贸易业务发生的起点。可以把出口商的工作分成四个阶段：

1、交易准备。它包括选择目标市场、选择目标产品，去“淘金网”发放广告以及寻找商机，再选择交易对象，通过发收相于建立业务关系的电子邮件与客户建立合作关系。

2、交易磋商阶段。它包括出口报价核算、出口发盘，出口还价核算及还盘，最后进行出口成交核算。

3、签订合同。它包括起草合同，填写出口预算表、合同送进口商。其中合同为各单证填写的单证，是重要的核心单据之一。所以填写勿必要仔细严谨。出口预算表的填写是最为复杂的部分，涉及面广，要考虑的东西很多。

4、履行合同。它包括出口托运定舱、出口货物投保，出口货物报验及报关、出口制单结汇、出口业务善后。

在填证过程中需要我们既要有效率又要有质量，我们必须注重各单证之间的联系，这些单证往往信息数据相通，核心单证在此时作用巨大，都依靠它为基础完成其它各单证。

再次是进口商，也可以把它的工作分为两二阶段。

1、交易准备与磋商、与出口商的交易准备阶段相仿。选择目标市场、产口市场、交易对象，通过在“淘金网”里发入和获取广告信息，通过邮件与交易对象建立业务联系，接着便可以和出口商磋商交易建立业务联系，接着便可以和出口商磋商交易细结，进口价格核算，进口询盘和还盘。具体事宜确定后便可以进入进口商下一个阶段。

2、签订合同与履行合同，首先要做的就是确认合同，计算出口进口预算表数

据并填写，这些都是能过出口商所发合同中相关信息中推理计算而来，接着签字确认便进入履约流程，若不满意或合同有误也可修改或取消合同。下面进行开证，付款赎单、进口报验、报关、提货、销货、索赔、其中在提货过程中有一定机率遭遇风险。这就要求进口商到相关部门进行索赔。以上便是进口商基本业务。

最后是银行角色，这只用做简单的食用证业务，单证业务，货款业务，这个角色部分不是重点，需掌握的部分，到后期基本使用自动银行进行交易。

完成了两笔业务后，各项能力都有上升，预算能力和填单不熟练的问题都得到了改善。

实验后段：实验的最后一天，主要业务完成，自己还独立完成了一笔业务，将之前的内容又复习了一遍。在此阶段可以当作实际交易进行、考查各因素使最少的成本达到最大的利润，这让我们更一步体会了一个真正商人有感觉。

虽然本次实验时间虽不长，但是我们对国际贸易的了解程度已不再停留在初级阶段，对业务流程的熟悉目前已经达到了相当的程度，基本实现了如下基本目标：

为未来的实际业务的开展大下了坚实的，交易的准备工种贸易术语有了更进一步的掌握，能够灵活使用价格术语和结算方式，在成本、费用和利润的的减少误差; 能够正确、熟练的使用价格术语和结算方式签订内 外购销合同，并能在结汇方面掌握基本流程;在单据填写方面，能够比较流利的填写各种单据，并能够掌握其中的要点;能够掌握进口商、基本工作已经熟出口商和供应商的基本业务流程。能够熟练地使用电子邮件进行业务磋商，建立业务关系并掌权往来函电的书写要点和技巧;对各知识进行了一次系统的回顾，起到了温故而知新的作用。

本次国际贸易电子模拟实验将我们的理论知识与实践相结合，在这次实验过程中我们学到了许多宝贵的知识，这些对我们理解和熟悉国际贸易实物有非常大的帮助。

归纳为以下三点：

1、在交易业务的填表中要注重核心单据在流程中的重要性，要使它准确、系统、完整。熟悉各单证这间的相关联系。

2、要把握专业知识与实验操作的关系。从中锻炼的是我们的综合运用能力。此次经验是日后工作中的宝贵财富。

3、英语的重要性，在实验操作中我们能深刻体会到英语在其中的理要性。进出口合同中、进出口贸易中的各项单证中都是英文单证，若英语基础弱的话对业务工作是种阻碍，降低了正确率，减低了工作效率。阅读能力弱往往会导致错误若是实际交易则会引发纠纷。

经过为期五天的simtrade模拟实验，我们对国际贸易的业务流程及操作有了更进一步的了解和感触，现在我们对贸易的理解已经不在停留在单纯的理论层面。

在刚开始，我们处理起业务是不知从何做起，填写单据那是相当的慢，算一笔进出口预算表都要算上一个多小时。经过几笔业务的锻炼后，我们处理得就得心应手多了。

在我国继续扩大开放、深化改革和加入世界贸易组织以来的新形势下，作为未来从事国际贸易方面业务的我们必须熟练掌握国际贸易相关知识，对这两年学习的来一个大总结。从国际贸易理论，到国际结算，再到国际贸易实务，在本次模拟训练中都一一体现，通过simtrade模拟训练我们对以前所学过的知识有了一次系统的回顾，又在实验中对国际贸易的流程及操作有了更加深刻的体会，这对我们未来的工作在思想上做了充分的准备。

通过本次的模拟实验，我们可以发现以前学习中薄弱环节，为今后的学习指明了方向，也会实际操作打下一个良好的基础。本次模拟训练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，此流程的疏忽将会导致彼流程无法完成，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。

:为了进一步了解自己所学习的专业知识，能够灵活运用自己所学习的理论知识，提高实际操作能力，同时为毕业就业铺垫。

:1、在模拟实验阶段初步了解国际贸易实务流程的各个过程。

2、结合书本理论知识，在仿真模拟中巩固专业知识掌握，加强对未来外贸业务员的能力的培养和锻炼。

关键词:tmtonlion出口流程收获

这两周一直在进行tmtonline国际贸易实务模拟操作，每天盯着电脑很忙很累，但真的感觉很好，在以出口商完成整个出口流程的过程中我了解和掌握了出口贸易的基本操作程序和主要操作技能，使自己在模拟操作中进步了，同时也认识到了自己身上存在的很多不足点，发现对于国际贸易的很多东西我们都没有搞懂，尤其是里面的规则等等。

在这次模拟操作中，一共有十五个步骤，具体为:建立业务关系、出口报价核算、出口发盘出口还价核算、出口还盘、出口交易磋商、出口成交、出口成交核算、出口合同签订、信用证审核、修改信用证、出口托运订舱、出口货物投保、出口货物报验报关、出口制单结汇、出口业务善后。

在操作中我被上海安德国际公司聘为销售部经理助理，公司出口的主要是不锈钢茶具厨具以及一些高级精密仪器等等，哈哈，很高兴!

在与埃及客户建立业务关系时，由于刚刚学习了函电，加上老师的指导，写起来还算轻松。但是在出口报价核算时就感觉很吃力了，个人觉得远洋运费的计算有些难，还有银行手续费和银行贷款费用的计算到底使用采购成本还是报价或者发票金额作为基数，总是容易混淆，老师大概花了两个课时详细讲解了这几个问题，总算明白了。我认为出口商是最为重要的角色，在扮演出口商的角色的过程中，要经过准备、磋商、签约、履约、善后几个流程。在准备阶段，需及时了解市场行情，并同工厂和进口商建立广泛而牢固的业务关系是非常重要的交易过程中市场是变化的，作为出口商需不断核算成本、费用和利润，才能获取最佳交易条件和价格，核算过程本身是复杂的，这需要足够耐心、细心。

在国际贸易中，由于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。保险费的核算很关键，不同的贸易术语下，保险费的承担者有所不同，二者的紧密关系众所周知，在贸易术语上，我们分别采用了cif、fob、cfr的术语，在十三种贸易术语中这三种是最常用的。

出口单证的审核也是一大难点，密密麻麻的英文表格让你先去缮制然后再审核真的不是一件轻松的事情，不说细看那些英文，就是看见那表格就头疼。静下心是很有必要的，慢慢看就习惯了就会了。在电脑里审核单据有些麻烦，只能把两张表格缩小到同一个界面再来对比。由于老师在发下一步操作时前一步的参考答案系统会自动给出，所以我们在训练时必须克服想看答案的心理。

结汇可选择t/tl/cd/ad/p等方式，信用证结汇可以保证出口商及时得到货款但是费用高，多笔业务的开展，不同术语的运用可以加强我们对知识掌握的熟练程度，在费用上的不同核算和支付更是对我们关于知识掌握程度的考验。签订合同进一步明确双方的权利和义务，标志着完成了一半的业务，通过询盘、发盘、还盘、接受四个环节，就交易条件达成一致，更是体现我们业务能力的地方。在交易过程中市场是变化的，作为出口商需不断核算成本、费用和利润，才能获取最佳交易条件和价格。

整个学习模拟过程中我归纳了点

心得体会

:

1、在交易业务的填表中要注重核心单据在流程中的重要性，要使它准确、系统、完整。填表要以“单单一致”、“单证一致”为原则，熟悉各单证这间的相关联系，这将关系卖方发货后的结算问题。

2、要把握专业知识与实验操作的关系。

这是非常重要的一点，这次是首次实践操作与理论相结合的实验。从中锻炼的是我们的综合运用能力;其次，经验是日后工作中的宝贵财富。

3、英语的重要性，在实验操作中我们能深刻体会到英语在其中的理要性。进出口合同中、进出口贸易中的各项单证中都是英文单证，若英语基础弱的话对业务工作是种阻碍，降低了工作效率。阅读能力弱往往会导致错误若是实际交易则有可能引发纠纷，所以说英语能力在国际贸易中是十分重要的。

4、实务课本知识一定要学扎实。虽然是理论，但是如果不能彻底掌握在实际运用时将会阻碍重重，且不能综合利用考虑。

经过拟训练，我们对国际贸易的业务流程及操作有了更进一步的了解和感触，现在我们对贸易的理解已经不在停留在单纯的理论层面啦。

在学习各种函电的过程中，我还掌握了很多有实际应用价值的官方语句，很有收获感。特别是实验的全过程实际上是贸易业务函电的草拟、商品价格的计算、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、信用证的审核修改以及贸易文件的制作和审核等主要业务技能的操作，完成了商品出口的全过程。这个过程使我对国际贸易的交易过程有了新的认识，而不再只是空洞的理论知识，以前我只是把课本上的知识掌握了，却很少联系到实际，没有认识到实际操作的重要性。另外，知道自己的计算机操作能力差，但根本就没有认识到计算机操作的重要。通过这次实验认识到计算机在商务活动中举足轻重的作用。这是在课堂 讲学中无法得到的收获，这将是日后工作中的财富。

在我国继续扩大开放、深化改革和加入世界贸易组织以来的新形势下，作为未来从事国际贸易方面业务的我们必须熟练掌握国际贸易相关知识，对这三年学习的来一个大总结。从大二的国际贸易理论、国际货币银行学，到本学期的国际贸易实务，再到的外贸函电及本学期外贸合同的制定、国际货物运输风险和保险，在本次模拟训练中都一一体现，通过tmt模拟训练我们对以前所学过的知识有了一次系统的回顾，又在训练中对国际贸易的流程及操作有了更加深刻的体会，这对我们未来的工作在思想上做了充分的准备际操作能力。

随着世界经济的纵深发展，以及去年由美国次贷危机引起的全球性金融危机，社会对外经贸从业人员的需求不断的发展。这给广大求职者创造了良好的就业机会。不同国家之间进行跨国界商品和服务的买卖。由于进行交易的双方属于两个不同的国家或地区，因此从事这种商业活动比国内更为复杂、困难，因而也更具有挑战性。从事国际商务活动，尤其是国际间货物买卖，而这种工作的最大特点就是要求商务人员在掌握基本知识的同时，必须具有很强的实际操作能力。而现代的国际商务活动，对从业人员的知识结构、实践能力和基本素质提出了更高要求。因此我们也面临着更大的挑战。我们必须不断的提高自己以适应新的形式。

在这里我非常感谢我的指导老师在这段时间的对我的耐心指导，对于报关单的审核和出口报关手续，以及还盘函信用证修改磋商函的写作，在老师的悉心教导下得到了提高。我将努力学习，不断加强自身理论与实际操作能力的提高，为发展为我们的国际贸易事业垫好扎实基础。

**写国际贸易实务实训报告总结篇三**

为了加深对国际贸易专业知识的理解，方便以后在企业中解决国际贸易方面的实际问题，提高自身的专业技能及就业本事。本人与20xx年2月20日至20xx年4月1日期间，在香港金堡葡萄酒国际贸易有限公司(以下简称国贸公司)深圳分部实习，主要参与深圳保税区进口波尔多葡萄酒物流和市场贸易；货运集装箱运输香港，然后经过物流运输深圳，另外，参与为进口葡萄酒办理各种展厅入驻手续、签订租赁契约和商品的包装，供给葡萄酒展厅及市场的相关咨询服务；收集葡萄酒企业相关资料，了解葡萄酒在深圳的发展市场，跟酒店和餐馆谈业务并签订长期合作合同。

同时，也借此实习报告的机会对这段时期的工作及体会稍作总结。

在本科专业教育中，实习是一个重要的实践性教学环节。经过实习，能够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本事。

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一样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，并积累必须的经验，为将来走上工作岗位打下良好基础。

在陌生与盲目中寻找实习单位，又在努力和热情中寻找期望，最终在2月里的一天中接到了在香港发展20多年的金堡葡萄酒国际贸易有限公司在深圳分部市场发展招聘国际贸易业务员的面试通知，到了深圳外贸分部，在hr的介绍下，了解到公司的发展历史，体会到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，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，大多是英文和法文，由于刚刚走出学校，懒散的心态使我并没有认真的去学习和体会，以至于在之后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，每位员工都能够经过erp系统进行日常的作业，集团能够经过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，商务谈判等等可是真让我一个人开始操作，真就不明白如何起步，因为我不明白该如何开发客户，如何进行有效的沟通。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，学习怎样有效的进行市场开拓，起初对于开发客户很胆怯，但之后好点，经过电话，网络得到了一些有效的信息。慢慢变懂得越来越多，也适应过来了。

在公司最终的几天里，因为公司是外商在中国投资，所以上司异常重视对人才的培养，因为这阵子表现进取，有幸能得到机会随同上司到了深圳会展中心参加商业会展，。在那种商业气息隆重，到处都是名片味道的氛围中，我对商业文化和国际贸易业务如果拓展市场等，有了更深层次的认识，。

实习期间，参加了多长企业培训，培训中，我发现，在高层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。深圳分部现阶段在务实与创新的行动纲领下，未来的经营策略仍将进取开创，确实掌握产业趋势，延伸核心事业和相关产业的发展。展现公司国际化的自信心与企图心。

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，所以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，所以必须掌握好这门工具。不断强化自身，并充分认识自我，避免眼高手低，增加实际动手本事，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。经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并且必须具有很强的动手操作本事，更重要的是学会如何与人沟通，怎样建立商业关系，这些是课本中学不到的，仅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，所以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，所以必须加强各方面素质的修炼，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。

第三，要有很强的动手本事，实践本事很重要。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，并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”。毛泽东也说过，要明白梨子的味道，就应当去尝一尝梨子。抓住一切机会锻炼自我，在实践中去感受，体会，理解和运用所学知识。

经过本次实习，使我收益非浅。基本掌握进出口贸易的工作流程。例如国际发盘、还盘、fob报价，信用证及tt，dt等。使我明白了学懂书本理论还是远远不够的。也明白了书本理论和实践的差距。我们要结合书本理论和动手实践。才能在国贸上得到完美体现。以至在以后的工作当中也牢记这个道理。才能在社会上占有一席之地。

**写国际贸易实务实训报告总结篇四**

实训目的：

为了进一步了解自己所学习的专业知识，能够灵活运用自己所学习的理论知识，提高实际操作能力，同时为毕业就业铺垫。

实训内容：

1、在模拟实训阶段初步了解国际贸易实务流程的各个过程。

2、结合书本理论知识，在仿真模拟中巩固专业知识掌握，加强对未来外贸业务员的能力的培养和锻炼。

这两周一直在进行tmtonline国际贸易实务模拟操作，每天盯着电脑很忙很累，但真的感觉很好，在以出口商完成整个出口流程的过程中我了解和掌握了出口贸易的基本操作程序和主要操作技能，使自己在模拟操作中进步了，同时也认识到了自己身上存在的很多不足点，发现对于国际贸易的很多东西我们都没有搞懂，尤其是里面的规则等等。

在这次模拟操作中，一共有十五个步骤，具体为：建立业务关系、出口报价核算、出口发盘出口还价核算、出口还盘、出口交易磋商、出口成交、出口成交核算、出口合同签订、信用证审核、修改信用证、出口托运订舱、出口货物投保、出口货物报验报关、出口制单结汇、出口业务善后。

在操作中我被上海安德国际公司聘为销售部经理助理，公司出口的主要是不锈钢茶具厨具以及一些高级精密仪器等等，哈哈，很高兴!

在与埃及客户建立业务关系时，由于刚刚学习了函电，加上老师的指导，写起来还算轻松。但是在出口报价核算时就感觉很吃力了，个人觉得远洋运费的计算有些难，还有银行手续费和银行贷款费用的计算到底使用采购成本还是报价或者发票金额作为基数，总是容易混淆，老师大概花了两个课时详细讲解了这几个问题，总算明白了。我认为出口商是最为重要的角色，在扮演出口商的角色的过程中，要经过准备、磋商、签约、履约、善后几个流程。在准备阶段，需及时了解市场行情，并同工厂和进口商建立广泛而牢固的业务关系是非常重要的交易过程中市场是变化的，作为出口商需不断核算成本、费用和利润，才能获取最佳交易条件和价格，核算过程本身是复杂的，这需要足够耐心、细心。

在国际贸易中，由于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。保险费的核算很关键，不同的贸易术语下，保险费的承担者有所不同，二者的紧密关系众所周知，在贸易术语上，我们分别采用了cif、fob、cfr的术语，在十三种贸易术语中这三种是最常用的。

出口单证的审核也是一大难点，密密麻麻的英文表格让你先去缮制然后再审核真的不是一件轻松的事情，不说细看那些英文，就是看见那表格就头疼。静下心是很有必要的，慢慢看就习惯了就会了。在电脑里审核单据有些麻烦，只能把两张表格缩小到同一个界面再来对比。由于老师在发下一步操作时前一步的参考答案系统会自动给出，所以我们在训练时必须克服想看答案的心理。

结汇可选择t/tl/cd/ad/p等方式，信用证结汇可以保证出口商及时得到货款但是费用高，多笔业务的开展，不同术语的运用可以加强我们对知识掌握的熟练程度，在费用上的不同核算和支付更是对我们关于知识掌握程度的考验。签订合同进一步明确双方的权利和义务，标志着完成了一半的业务，通过询盘、发盘、还盘、接受四个环节，就交易条件达成一致，更是体现我们业务能力的地方。在交易过程中市场是变化的，作为出口商需不断核算成本、费用和利润，才能获取最佳交易条件和价格。

整个学习模拟过程中我归纳了点心得体会：

1、在交易业务的填表中要注重核心单据在流程中的重要性，要使它准确、系统、完整。填表要以“单单一致”、“单证一致”为原则，熟悉各单证这间的相关联系，这将关系卖方发货后的结算问题。

2、要把握专业知识与实训操作的关系。

这是非常重要的一点，这次是首次实践操作与理论相结合的实训。从中锻炼的是我们的综合运用能力;其次，经验是日后工作中的宝贵财富。

3、英语的重要性，在实训操作中我们能深刻体会到英语在其中的理要性。进出口合同中、进出口贸易中的各项单证中都是英文单证，若英语基础弱的话对业务工作是种阻碍，降低了工作效率。阅读能力弱往往会导致错误若是实际交易则有可能引发纠纷，所以说英语能力在国际贸易中是十分重要的。

4、实务课本知识一定要学扎实。虽然是理论，但是如果不能彻底掌握在实际运用时将会阻碍重重，且不能综合利用考虑。

经过拟训练，我们对国际贸易的业务流程及操作有了更进一步的了解和感触，现在我们对贸易的理解已经不在停留在单纯的理论层面啦。

在学习各种函电的过程中，我还掌握了很多有实际应用价值的官方语句，很有收获感。特别是实训的全过程实际上是贸易业务函电的草拟、商品价格的计算、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、信用证的审核修改以及贸易文件的制作和审核等主要业务技能的操作，完成了商品出口的全过程。这个过程使我对国际贸易的交易过程有了新的认识，而不再只是空洞的理论知识，以前我只是把课本上的知识掌握了，却很少联系到实际，没有认识到实际操作的重要性。另外，知道自己的计算机操作能力差，但根本就没有认识到计算机操作的重要。通过这次实训认识到计算机在商务活动中举足轻重的作用。这是在课堂讲学中无法得到的收获，这将是日后工作中的财富。

在我国继续扩大开放、深化改革和加入世界贸易组织以来的新形势下，作为未来从事国际贸易方面业务的我们必须熟练掌握国际贸易相关知识，对这三年学习的来一个大总结。从大二的国际贸易理论、国际货币银行学，到本学期的国际贸易实务，再到的外贸函电及本学期外贸合同的制定、国际货物运输风险和保险，在本次模拟训练中都一一体现，通过tmt模拟训练我们对以前所学过的`知识有了一次系统的回顾，又在训练中对国际贸易的流程及操作有了更加深刻的体会，这对我们未来的工作在思想上做了充分的准备际操作能力。

随着世界经济的纵深发展，以及去年由美国次贷危机引起的全球性金融危机，社会对外经贸从业人员的需求不断的发展。这给广大求职者创造了良好的就业机会。不同国家之间进行跨国界商品和服务的买卖。由于进行交易的双方属于两个不同的国家或地区，因此从事这种商业活动比国内更为复杂、困难，因而也更具有挑战性。从事国际商务活动，尤其是国际间货物买卖，而这种工作的最大特点就是要求商务人员在掌握基本知识的同时，必须具有很强的实际操作能力。而现代的国际商务活动，对从业人员的知识结构、实践能力和基本素质提出了更高要求。因此我们也面临着更大的挑战。我们必须不断的提高自己以适应新的形式。

在这里我非常感谢我的指导老师在这段时间的对我的耐心指导，对于报关单的审核和出口报关手续，以及还盘函信用证修改磋商函的写作，在老师的悉心教导下得到了提高。我将努力学习，不断加强自身理论与实际操作能力的提高，为发展为我们的国际贸易事业垫好扎实基础。

**写国际贸易实务实训报告总结篇五**

实习资料：根据相关的国际贸易法律与惯例，结合我过的实际情景与国际贸易实践，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本事、理解本事以及思维本事。经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交易的全过程，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交易的主要操作技能。

总结：

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，并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，针对这些操作每一天都有不一样的心得体会，并且发现了不一样的问题，能够说在是受益非浅。

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，并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，对涉及到的资料，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本事。

（2）注意业务同法律的联系

国际贸易法律课的资料同国际贸易实务课程的资料关系密切，因为，国际货物买卖合同的成立，必须经过必须的法律步骤，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。并且，不一样法系的国家，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资料。

（3）加强英语的学习

对于外贸专业人员而言，不仅仅要掌握必须的专业知识，并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。所以，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，与其他课程资料紧密相联。应当将各们知识综合运用。比如讲到商品的品质、数量和包装资料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资料；讲到国际货物运输、保险资料时，就应去了解运输学、保险学科的资料；讲到争议、违约、索赔、不可抗力等资料时，就应去了解有关法律的知识等等。

（5）贯彻“洋为中用”的原则

为了适应国际贸易发展的需要，国际商会等国际组织相继制定了有关国际贸易方面的各种规则，如《国际贸易术语解释通则》、《托收统一规则》、《跟单信用证统一惯例》等。这些规则已成为当前国际贸易中公认的一般国际贸易惯例，被人们普遍理解和经常使用，并成为国际贸易界从业人员遵守的行为准则。所以，在学习本课程时，必须根据“洋为中用”的原则，结合我国国情来研究国际上一些通行的惯例和普遍实行的原则，并学会灵活运用国际上一些行之有效的贸易方式和习惯做法，以便按国际规范办事，在贸易做法上加速同国际市场接轨。

**写国际贸易实务实训报告总结篇六**

重庆科技学院

学生实习（实训）总结报告

成绩（五级记分制）:\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_

指导教师（签字）:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

关于《国际贸易实务综合训练》的实训报告

前言：

一、目的

为规范《国际贸易实务综合训练》实践课程的操作，特制订本实训指导书。 《国际贸易实务》课程是一门实践操作性较强的课程，因此，对于国际经济与贸易专业的学生，在学习完理论课程之后，安排《国际贸易实务综合训练》实践课，目的是为了强化理论知识，同时提高学生对国际贸易实务操作技巧的熟练性，从而使学生具备较强的实践能力，将来进入工作岗位，能够较快进入角色，熟练完成与贸易相关的实际操作。

二、内容和条件

从国际经济与贸易本科整个课程体系来看，《国际贸易实务综合训练》是其最初接触到的贸易操作课程。而整个贸易实务中操作性内容较多，因此，遵循由简入繁、循序提高的原则，对于本门实践课程所设置的操作内容不宜过深，应该从基础和简单的操作技巧入手。所以本门课程应以讲授外贸单据为主要内容。外贸单据是贸易操作中最基础的，同时也是较为重要的技巧组成部分，学生只有在掌握各种外贸单据正确制作的基础上，才能进入更深层次的结算操作与流程操作。

本课程单据训练所使用之单据，由任课老师事先准备，以纸质形式交与学生复印，并由学生独立手工填制完成。任课老师申请多媒体教室，一方面老师通过多媒体进行讲解，另一方面由学生根据老师介绍，完成对纸质单据的填制。

对于单据的选择，建议使用以下14种外贸中常用的单据作为本次实训的操作内容：进出口合同、信用证审核、商业发票、装箱单、海运提单、报关单、信用证开证申请书、出口货物订舱委托书、出境货物报检单、出口货物投保单（2份）、普惠制产地证、装运通知、汇票。

另外，若本实训调整为3周时间，则可在前两周分别对14种单据做单独训练，而最后一周，由学生动手完成1－3个较为复杂的全套单据制单专业练习。

三、要求

通过本次实践，应使学生全面了解和掌握有关单据的知识，包括每种单据的签发人、单据签发的目的、单据的作用、单据使用的规则、单据内容的准确填制等。通过实训，使学生能够达到对每种单据的熟练应用，从而为以后走向外贸工作岗位打下坚实的基础。 主体：

时光飞逝，短暂的两周的实训结束了，这两周，我们依次学习了销售确认书，信用证审核、商业发票、装箱单、海运提单、报关单、信用证开证申请书、出口货物订舱委托书、出境货物报检单、出口货物投保单（2份）、普惠制产地证、装运通知、汇票的缮制和操作。

第一天，我们学习了销售确认书。确认书与合同有同等的法律效力，二者都是书面合同的主要形式。合同的条款完备，通常用于新客户，而确认书的条款简约，只有主要交易条件，通常用于老客户或一般交易条件已另行约定的用户。除此之外，按照确认书的主体，又可分为销售确认书（self confirmation）和购买确认书(purchase confirmation)，书面合同不管采取什么形式，其基本内容包括：约首，本文，约尾三个部分。同时在国际贸易中订立确认书具有作为确认书成立的依据，作为履行确认书的依据，以及作为解决争议的依据的重大意义。我们按照老师的指示和要求，根据外贸函电的内容，填写确认书的内容。在填制中，我深刻的发现必须拥有熟练的外贸英语能力才能，才能读懂函电的内容，才能有效填制确认书，不容易处错误。

信用证最安全，d/a比d/p的风险大，前者可以在承兑后提取货物，再支付货款，容易对卖方收回货款带来一定风险。单据要求一栏，可按函电的要求填制。最后，确认书的第二页一般关于双方的检验与索赔，人力不可抗拒，争端解决方式，法律适用，文字的规定，买卖双方签字生效。

第二天，我们主要根据销售合同的内容对信用证审核。首先，信用证按照开证的形式，分为信开本和电开本，信开信用证是开证行以书信的格式缮制，并邮寄给通知行，最后送达卖方，而电开信用证是开证行使用电报电传的形式开证并送达通知行，现在国际上主要使用的swift系统的m700/m701格式开证。信用证一般是一式两份。其次。在审核信用证过程中，根据合同逐条审核信用证，尤其注意信用证的到期日和到期地是否为受益人所在地的时间，信用证的金额数字和英文是否匹配，信用证的付款条件是否为即期，运费是否预付，投保日期，投保加成率，投保的险别，贸易术语，以及货物的装运港和卸货港是否填写错误，是否允许分配装运和转运。

第三天，我们学习了商务单证中最为核心的单据-----商业发票，其他单据都是以发票为依据的，以及装箱单。发票的种类多种多样，可划分为：生产商发票，海关发票，领事发票，商业发票，形式发票（内容与商业发票相似，主要用于成交前的报价。根据要求，我们按照销售合同和信用证的内容来缮制发票，在缮制发票的过程中，我再一次深深感觉到外贸英语的重要性，若是连这些基本的合同和信用证内容都看不懂，根本不能缮制好商业发票。一般而言，商业发票to:买方，from 装运港 to 卸货港，商业发票号，日期，合同号日期，信用证编号，开证日期可以根据合同和信用证的内容照抄。其次，唛头，货物的描述和包装，数量，单价，金额可按照合同的内容填写，但是必须注意的是：一是若信用证有关货物的描述中有as per…….等内容，必须在货物的描述一栏填写上；二是单价必须注明贸易术语价格；三是，金额必须汇总，填写总金额必须数字和英文大写两种形式，一般在英文大写的最后加上only。装箱单是对货物的包装进行说明，说明货物的数量，包装形式，毛重，净重，体积，它是商业发票的重要补充。它的填制与发票大体相似，但是在写total一栏时不是写货物的总金额，而是写包装的件数。

知方，填写买方，轮船名以及装运港，卸货港，收货地，交货地，提单号码，唛头，货物的描述（这一栏可以简写使用统称，不必与发票一样），净重，毛重，集装箱个数等内容可以按照其他单据照抄，但是运费一栏必须写明是否预付，freight prepaid 运费预付，freight collect 运费到付。在这次制作提单中，老师重点讲解了空白抬头和空白背书对提单影响：空白抬头指的是不写具体的卖方或开证行的名称，只写to order，空白背书指的是背书人提单背面只签字，而不写具体的人名。但是这种做法容易在使用过程中变成来人抬头，对卖方不利，优点是提货操作简单方便。

第五天，主要是根据发票和提单缮制出口报关单。出口报关单是出口货物收发货人或其代理人填制，对进出口货物的真实情况做出申明并提交海关办理出口货物申报手续的法律文书，是海关依法监管货物进出口，征收关税及其他税费，编制海关统计及其他事物的重要凭证。在填制报关单中，尤其要注意：出口口岸，填报海关名称，而非口岸名称，如“吴淞海关 2202”，贸易方式一般填写一般贸易，征免性质一般填写一般征免，结汇方式一般填写信用证，托收，汇付其一。备案号填写用于加工贸易的加工贸易手册的编号，没有就不填。随附单据一栏不是填写提单，发票等单据，而是填写出口许可证等特殊单据。出口报关单其它栏目按照其他单据填写。在缮制报关单中，老师详细讲解报关流程，让我们对货物的出口有了更加深刻的认识。

第六天，我们根据合同资料填写开证申请书。开证申请书是由买方填写并提交开证行开立信用证的依据。在填制过程中，要注意to后写的是开证行，以及货物的描述一栏应与发票严格相符。其他栏目较为简单。

免给出口货物带来麻烦，质监局规定可由货主当地的质监局签发出口货物换证凭条，再由货主到实际离境地的质监局换取海关通关单。

第九天，我们学习的普惠制产地证和装运通知较为简单，在填制前者中，尤其要注意原产地标准一栏，一般填写“p”表明货物是完全原产品，所有给惠国。填制后者中，尤其注意messrs下方填写买方名称和地址。

最后一天，我们学习国际贸易中结算货款最重要的单据----汇票。汇票是由出票人签发的，委托付款人在见票时或者在指定日期无条件支付确定金额给收款人或者持票人的票据。在填制其过程中，必须注意：drawn under 是出票依据，在信用证下一般填写开证行名称，信用证号，开证日期，托收下，填写合同号，买方的名称等信息。exchange for 后填写汇票金额，应与the sum of 后的英文大写金额一致。pay to the order of 后填收款人，信用证下一般为议付行，to 后为付款人，一般填写开证行。

结尾：

2024级 国际经济与贸易 专业）

班级： 国际经济与贸易 姓名： 学号： 任课教师：

报告日期： 2024年5月27日 实训成绩： 报告成绩：

经济学院

实训内容（1） 《国际贸易模拟实训》实验报告书 （

1、实训记录:cif+l/c

2、实训角色及分数：进口商 43分

3、结果分析：

第一次来上实训课，有点紧张，担心自己做不好吧，刚刚看到一堆的英文感觉很头大，一方面恼自己英语不过硬，一方面悔自己上学期的国际贸易实务学得不够扎实，很多实用的东西都记不太清楚，因此课后回去特地好好地补了一下。

第一笔交易是cif+信用证，我的第一个角色是进口商，进口商对英文的要求比较高，填的东西基本没有中文，很多看不懂，手忙脚乱的，不过毕竟是第一笔，大家都不熟练，因此耗时也比较长。我们的商品是女式t-恤衫，后来发现老师给的报价资料中的例子非常类似，真是太凑巧了，这也大大加快了我们组上手的速度，因为我们基本按照这个套路走下去就不会有什么大问题，所以我们小组做得也要比旁边两个小组要快一些。虽然是快一点，但是也是在这门课程将近过去一半的时候才完成，一笔交易下来，对这门课程也有了比较深刻的认识，忽然意识到，很多以前觉得深不可测，或者说是高大上的东西，一旦经过亲身实践，都会变得浅显易懂，这也就是实践检验真理的硬道理吧。 财务状况4分，库存状况5分，供求信息5分，邮件管理7分，业务能力4分，单据制作10分，基本资料9分。作为进口商，很明显我亏了一点点。不过幸运的是没有发生海难，所以对系统的成绩没有太大影响，能够完成第一笔，颇有成就感，也让我迫不及待地想要进入第二笔交易。

当然，不得不提的是我们在这一笔交易中遇到的问题，我们组员一开始是算错价钱，不过发现得及时，还有就是其中一个单据填了一个多小时都没有通过，非常沮丧，后来才发现是粗心大意造成的。而我自己也犯了一个大错误，就是在扮演进口商的角色时也填了进口地银行的角色，导致了工厂的同学分数没有预期的高，为此我感到很抱歉。

实训记录（2）

1、实训内容：fob+t/t

2、实训角色及分数：出口商 41分

3、结果分析：

“艰难”地完成了第一笔交易后，我们都对这些操作流程熟悉了很多，不会像上一笔那么手忙脚乱了，第二笔交易进行得比较顺利，唯一吃力的就是我们角色转换，对新的角色还比较陌生，但是很快就适应了。

这一笔交易的得分情况如下：财务状况4分，库存状况5分，供求信息5分，邮件管理6分，业务能力4分，单据10分，基本资料7分。

在这一次我扮演的角色是出口商，由于我们都喜欢这些古色古香的东西，所以大家一致建议卖茶具。在这一笔交易我们要注意的就是贸易术语的转变同时一些贸易条件也要做相应的改变，比如说在fob下工厂的同学不需要计算运费和保险费，还有就是付款方式由信用证变为电汇，在一些其他费用中要和信用证区别开来，在计算价钱的时候也十分小心做到不错漏，有了上次的教训，我们这一次比较仔细了，加上有了第一次的计算指导，所以没有出现什么大问题，卖的数量也不多，算数不这么麻烦，而且，我们最开心的是这一次三个人都赚了，这也要归功于工厂的同学价钱算得好，在这一笔业务途中，唯一比较麻烦的就是由于放假和调课，没有办法按原定教学时间去教室上机，只能在课后自己做，很不凑巧的是我们组的成员用的都不是校内网，所以无法像别的同学一样在宿舍轻轻松松做。所以我们的第二笔交易基本都是在图书馆电子阅览室完成的。

不过总结起来这是三笔之中令我最满意的，稍有不足的就是途中求快，邮件发得不多，其它地方也有些急于求成的样子，单据完成得也不是非常好，所以尽管最后盈利了，但是总体分数稍低。给我的教训就是细节决定成败，不是光看盈利了就是做得最好的。

实训记录（3）

1、实训内容：cfr+d/p

2、实训角色及分数：工厂 48分

3、结果分析：

在这一次业务中，我扮演的角色是工厂，因为这个角色所做的步骤最少，因此我的成绩最早出来。对比前两个角色的分数，这一次的明显要高一些，大概是因为步骤简单，而且工厂报出的价格永远都不会亏吧。

先分析一下我的得分情况吧，财务状况一直都是4分，库存20分，供求信息5分（在这里我忘记了发布市场信息），邮件5分 ，业务能力6分，基本资料7分，多出的一分就是系统给的吧。

尽管这一次的角色是大家公认最少、最简单的，但是对我而言却是一波三折，这是我做得最辛苦的一笔交易，因为我最担心的就是算数，在一开始计算成本和卖价的时候可谓是苦不堪言，由于停过两次课，又没办法在宿舍做，大老远跑图书馆算了两个晚上，第一次算发现最后算出了一个天价，原来是中途换算出了岔子，修改了一下稍稍满意了些，回到宿舍是却发现没有保存好。第二天晚上算的时候又发现第一天算错了，竟然把保险费算进去了，反反复复计算比较才得出最后满意的价格，不过很抱歉最后还是让出口商同学亏了。 完成了三笔不同的交易，我发现一个问题，进口商比其他两个角色容易亏，工厂往往是赚得最多的。不过我觉得收获最大的不是我完成了多少笔得到了多少分，而是获得了新的友谊，我与我的小组成员都是不同宿舍的，之前都只是知道班里有这么个人，平日毫无交集，通过这一门课程我们才渐渐熟稔。不过转眼我们的实训课程很快就结束了，课后还应该再上这个网站多做练习，这门课程是把我们上学期学的枯燥无味的东西落到了实处，虽然还远远比不上现实生活中的实践，但是的的确确让我对自己对国贸这个专业有了更多的信心。

**写国际贸易实务实训报告总结篇七**

这两周一直在进行tmt on line 国际贸易实务模拟操作，每天盯着电脑很忙很累，但真的感觉很好，在以出口商完成整个出口流程的过程中我了解和掌握了出口贸易的基本操作程序和主要操作技能，使自己在模拟操作中进步了，同时也认识到了自己身上存在的很多不足点，发现对于国际贸易的很多东西我们都没有搞懂,尤其是里面的规则等等.。

在这次模拟操作中，一共有十五个步骤，具体为：建立业务关系、出口报价核算、出口发盘出口还价核算、出口还盘、出易磋商、出口成交、出口成交核算、出口合同签订、信用证审核、修改信用证、出口托运订舱、出口货物投保、出口货物报验报关、出口制单结汇、出口业务善后。

在操作中我被上海安德国际公司聘为销售部经理助理，公司出口的主要是不锈钢茶具厨具以及一些高级精密仪器等等，哈哈，很高兴!

在与埃及客户建立业务关系时，由于刚刚学习了函电，加上老师的指导，写起来还算轻松。但是在出口报价核算时就感觉很吃力了，个人觉得远洋运费的计算有些难，还有银行手续费和银行贷款费用的计算到底使用采购成本还是报价或者发票金额作为基数，总是容易混淆，老师大概花了两个课时详细讲解了这几个问题，总算明白了。我认为出口商是最为重要的角色，在扮演出口商的角色的过程中，要经过准备、磋商、签约、履约、善后几个流程。在准备阶段，需及时了解市场行情，并同工厂和进口商建立广泛而牢固的业务关系是非常重要的交易过程中市场是变化的，作为出口商需不断核算成本、费用和利润，才能获取最佳交易条件和价格，核算过程本身是复杂的，这需要足够耐心、细心。

在国际贸易中，由于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。保险费的核算很关键，不同的贸易术语下，保险费的承担者有所不同，二者的紧密关系众所周知，在贸易术语上，我们分别采用了cif、 fob、 cfr的术语，在十三种贸易术语中这三种是最常用的。

出口单证的审核也是一大难点，密密麻麻的英文表格让你先去缮制然后再审核真的不是一件轻松的事情，不说细看那些英文，就是看见那表格就头疼。静下心是很有必要的，慢慢看就习惯了就会了。在电脑里审核单据有些麻烦，只能把两张表格缩小到同一个界面再来对比。由于老师在发下一步操作时前一步的参考答案系统会自动给出，所以我们在训练时必须克服想看答案的心理。

结汇可选择t/t l/c d/a d/p等方式，信用证结汇可以保证出口商及时得到货款但是费用高，多笔业务的开展，不同术语的运用可以加强我们对知识掌握的熟练程度，在费用上的不同核算和支付更是对我们关于知识掌握程度的考验。签订合同进一步明确双方的权利和义务，标志着完成了一半的业务，通过询盘、发盘、还盘、接受四个环节，就交易条件达成一致，更是体现我们业务能力的地方。在交易过程中市场是变化的，作为出口商需不断核算成本、费用和利润，才能获取最佳交易条件和价格。

整个学习模拟过程中我归纳了点心得体会：

1、在交易业务的填表中要注重核心单据在流程中的重要性，要使它准确、系统、完整。填表要以“单单一致”、“单证一致”为原则，熟悉各单证这间的相关联系，这将关系卖方发货后的结算问题。

2、要把握专业知识与实习操作的关系。

这是非常重要的一点，这次是首次实践操作与理论相结合的实习。从中锻炼的是我们的综合运用能力;其次，经验是日后工作中的宝贵财富。

3、英语的重要性，在实习操作中我们能深刻体会到英语在其中的理要性。进出口合同中、进出口贸易中的各项单证中都是英文单证，若英语基础弱的话对业务工作是种阻碍，降低了工作效率。阅读能力弱往往会导致错误若是实际交易则有可能引发纠纷，所以说英语能力在国际贸易中是十分重要的。

4、实务课本知识一定要学扎实。虽然是理论，但是如果不能彻底掌握在实际运用时将会阻碍重重，且不能综合利用考虑。

经过拟训练，我们对国际贸易的业务流程及操作有了更进一步的了解和感触，现在我们对贸易的理解已经不在停留在单纯的理论层面啦。

在学习各种函电的过程中，我还掌握了很多有实际应用价值的官方语句，很有收获感。特别是实训的全过程实际上是贸易业务函电的草拟、商品价格的计算、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、信用证的审核修改以及贸易文件的制作和审核等主要业务技能的操作，完成了商品出口的全过程。这个过程使我对国际贸易的交易过程有了新的认识，而不再只是空洞的理论知识，以前我只是把课本上的知识掌握了，却很少联系到实际，没有认识到实际操作的重要性。另外，知道自己的计算机操作能力差，但根本就没有认识到计算机操作的重要。通过这次实训认识到计算机在商务活动中举足轻重的作用。这是在课堂讲学中无法得到的收获，这将是日后工作中的财富。

**写国际贸易实务实训报告总结篇八**

随着中国在国际贸易的地位的不断上升，我们学习国际贸易专业的学生们要掌握有关于国际贸易方面的知识也要不断增加，这次学校给了我们一个很好的实习锻炼机会，就是让我们模拟国际贸易实务操作，从而从中掌握国际贸易流程。

透过simtrade上机实习，能够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fg的运作方式;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;学会外贸公司利用各种方式控制成本以到达利润最大化的思路;认识供求平衡、竞争等宏观经济现象，并且能够合理地加以利用。老师透过在网站发布新闻、调整商品成本与价格、调整汇率及各项费率等方式对国际贸易环境实施宏观调控，使我们在实习中充分发挥主观能动性，真正理解并吸收课堂中所学到的知识，为将来走上工作岗位打下良好基础。

上机模拟操作

simtrade软件

经过一个多月的simtrade模拟训练，我们对国际贸易的业务流程及操作有了更进一步的了解和感触，此刻我们对贸易的理解已经不在停留在单纯的理论层面。

在头一两个星期里，我们处理起业务是不知从何做起，填写单据那是相当的慢，算一笔进出口预算表都要算上一个多小时。经过两个星期的不间断联系，早之后的操作练习中我们处理的是得心应手，可谓从容自如。

在我国继续扩大开放、深化改革和加入世界贸易组织以来的新形势下，作为未来从事国际贸易方面业务的我们务必熟练掌握国际贸易的sdf这两年学习的一个大总结。从国际贸易理论，到国际贸易实务，再到上学期的外贸函电及本学期外贸合同的制定、国际货物运输风险和保险，在本次模拟训练中都一一体现，透过simtrade模拟训练我们对以前所学过的知识有了一次系统的回顾，又在训练中对国际贸易的流程及操作有了更加深刻的体会，这对我们未来的工作在思想上做了充分的准备。

透过本次的模拟实习，我们能够发现以前学习中薄弱环节，为今后的学习指明了方向，也会实际操作打下一个良好的基础。本次模拟训练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，此流程的疏忽将会导致彼流程无法完成，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:做贸易必须要仔细谨慎。

在本次实习中，我们充分利用了simtrade带给的各项资源。我们充分使用邮件系统进行业务磋商，这是我们未来的工作中必不可少的，透过模拟系统我们能够掌握往来函电的书写技巧，不足之处透过老师的悉心指导和查阅相关资料又能够起到温故知新的作用。在模拟中对不同的业务和主角我们采用不同的贸易术语和方式，我们能够掌握不同价格术语在海运、保险方面的差异。在询盘、发盘、还盘、理解环节的磋商过程中，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。simtrade的检验系统能够在我们做完每一笔业务后对我们实习过程的结果计算出准确的误差及正确的结果，让我们明白正确的结果，这样能够减少我们在类似的业务中的错误。

国际贸易不同于国内贸易，在国际贸易中我们将应对各种f们要培养适应环境、应对各种主角和处理各种问题的潜力。在simtrade模拟训练中同学们分别扮演五种主角，而工厂、进口商、出口商是我们未来工作时将会扮演的主角，simtrade为我们带给了良好的资源，使我们有一种身临其境的感觉。下面说一下在主角扮演中的一些经历和体会。

1、出口商

出口商是最为重要的主角，在扮演出口商的主角的过程中，经过准备、磋商、签约、履约、善后几个流程。准备阶段，及时了解市场行情，并同工厂和进口商建立广泛而牢固的业务关系是十分重要的。

掌握国内外市场行情，根据信息确定目标er准备，同工厂建立业务关系，为备货做准备，这都是一名国际贸易者所必备地素质。磋商阶段，根据成本、税的状况准确计算成本和报价，是至关重要的，透过询盘、发盘、还盘、理解四个环节，就交易条件达成一致，更是体现我们业务潜力的地方。在交易过程中市场是变化的，作为出口商需不断核算成本、费用和利润，才能获取最佳交易条件和价格。

在贸易术语上，我们分别采用了ciffobcfr的术语，结汇可t/tl/cd/ad/p等等方式，信用证结汇能够保证出口商及时得到货款但是费用高，多笔业务的开展，不同术语的运用能够加强我们对知识掌握的熟练程度，在费用上的不同核算和支付更是对我们关于知识掌握程度的考验。签订合同进一步明确双方的权利和义务，标志着完成了一半的业务，透过前一段时间的外经贸合同课程的学习，对于合同的制作我们已是得心应手。本次实习采用的是成文合同，为我们省去了很多细节，成文合同rgret同存在着不到这出，文本中没有涉及到贸易纠纷等问题，而现实中纠纷是难以避免的。履约意味着合同进入实质性阶段，以cif为例，履行的职责和义务包括：催证、审证和改证、备货、租船订舱、报检、保险、报关、装船、制单、结汇等环节，每一环节紧紧相扣，一环的错误就会导致整个业务无法顺利完成。simtrade系统的在线帮忙为每一步的进行在线指导，业务日志提醒我们需要做什么，单据的检验系统更让我们及时更正单据中的错误。当业务结束时需要进行善后工作，这是很多同学容易忽略的事情，其实善后十分重要，这能够为我们创造新的商机。在业务进行中，我们还透过银行借款或同行间拆借得到更多的资金，以便业务的开展和做大做强。

2、进口商

进口商的利润来自于对产品的销售，及时掌握市场信息，寻找交易产品和对象，同进口商建立业务关系，为进口做好准备至关重要。

simtrade的业务中心的消费市场为进口商及时带给市场信息，使进口商能够及时查询产品销售价格，不断核算成本、费用和利润，方可获取最佳交易条件和价格，同时选取适宜的交易方式签订合约关系到进口商的利益。cifcfrfob交货dfgdfg均在货物越过船舷后转移，这就要求进口商及时办理投保业务，以确保最大程度的减低风险损失。国际货运风险和保险为我们着实上了一课就应如何降低风险和减少损失。进口商要在市场上及时将货物销售出去，方可实现利润最大化。进口商的业务流程虽没有出口商的那么多那么繁琐，可每一步的操作关系到自己最后能否及fg为价格条件的合同为例，进口方需要开信用证、租船订舱、投保、审单付款、报检、提货等环节，如果不能及时投保一旦出现损失是自己的，后果不堪设想。

3、工厂

工厂扮演的是供应产品的主角，作为供应商我认为就应做到主动为先，确定目标市场，寻找交易产品和交易对象，同出口商建立业务关系，为销售做好准备，这都就应及时主动。供货商的交易对象是多家的，在simtrade模拟系grf中心的工厂里查询产品的生产成本，并不断核算成本、费用和利润，以期获取最佳成交条件和价格，这如同显示生产中，工厂的厂长要及时到生产车间了解产品的生产状况一样。

4、出口地银行和进口地银行

出口地银行和进口地银行从事的业务主要是信用证业务、单证业务、贷款业务，一笔国际业务的顺利完成是离不开银行的，尤其是以信用证结汇的贸易，有了银行的信用担保能够确保进出口方的利益的顺利实现。

我认为本次实习时间虽不太长，但是我们对国际贸易的了解程度已不再停留在初级阶段，对业务流程目前已经到达了相当的程度，基本实现了如下基本目标：

(1).交易前的练掌握回顾，起到了温故知新的作用;

(4).在单据填写方面，能够比较流利的填写各种单据，并能够掌握其中的要点;

(5).能够掌握进口商、基本工作已经熟出口商和供应商的基本业务流程;

(6).对两年来所学的国际贸易作已经明白如何去做;理论基础。

5、对各知识进行了一次系统的

在这次实习中，我还fdg模版。虽然实际业务的开展远没有模拟系统如此顺利，但模拟系统为我们带给了一个演练的平台现的问题均有所涉及，透过这天的模拟操作，我们能够熟练掌握实物的基本流程，为今后fdg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也为今后的学习指名了方向。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。

在最后，我要感谢我们的实根本不可能存在的!但是总体来说，simtrade贸易模拟系统还是一个十分好的贸易实习系统，对我们在实际业务中的流程给予了详细的指导。

**写国际贸易实务实训报告总结篇九**

实训目的:为了进一步了解自己所学习的专业知识，能够灵活运用自己所学习的理论知识，提高实际操作能力，同时为毕业就业铺垫。

实习内容:1、在模拟实习阶段初步了解国际贸易实务流程的各个过程。

2、结合书本理论知识，在仿真模拟中巩固专业知识掌握，加强对未来外贸业务员的能力的培养和锻炼。

关键词:tmtonlion出口流程收获

这两周一直在进行tmtonline国际贸易实务模拟操作，每天盯着电脑很忙很累，但真的感觉很好，在以出口商完成整个出口流程的过程中我了解和掌握了出口贸易的基本操作程序和主要操作技能，使自己在模拟操作中进步了，同时也认识到了自己身上存在的很多不足点，发现对于国际贸易的很多东西我们都没有搞懂，尤其是里面的规则等等。

在这次模拟操作中，一共有十五个步骤，具体为:建立业务关系、出口报价核算、出口发盘出口还价核算、出口还盘、出口交易磋商、出口成交、出口成交核算、出口合同签订、信用证审核、修改信用证、出口托运订舱、出口货物投保、出口货物报验报关、出口制单结汇、出口业务善后。

在操作中我被上海安德国际公司聘为销售部经理助理，公司出口的主要是不锈钢茶具厨具以及一些高级精密仪器等等，哈哈，很高兴!

在与埃及客户建立业务关系时，由于刚刚学习了函电，加上老师的指导，写起来还算轻松。但是在出口报价核算时就感觉很吃力了，个人觉得远洋运费的计算有些难，还有银行手续费和银行贷款费用的计算到底使用采购成本还是报价或者发票金额作为基数，总是容易混淆，老师大概花了两个课时详细讲解了这几个问题，总算明白了。我认为出口商是最为重要的角色，在扮演出口商的角色的过程中，要经过准备、磋商、签约、履约、善后几个流程。在准备阶段，需及时了解市场行情，并同工厂和进口商建立广泛而牢固的业务关系是非常重要的交易过程中市场是变化的，作为出口商需不断核算成本、费用和利润，才能获取最佳交易条件和价格，核算过程本身是复杂的，这需要足够耐心、细心。

在国际贸易中，由于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。国际贸易实务实训报告。保险费的核算很关键，不同的贸易术语下，保险费的承担者有所不同，二者的紧密关系众所周知，在贸易术语上，我们分别采用了cif、fob、cfr的术语，在十三种贸易术语中这三种是最常用的。

出口单证的审核也是一大难点，密密麻麻的英文表格让你先去缮制然后再审核真的不是一件轻松的事情，不说细看那些英文，就是看见那表格就头疼。静下心是很有必要的，慢慢看就习惯了就会了。在电脑里审核单据有些麻烦，只能把两张表格缩小到同一个界面再来对比。由于老师在发下一步操作时前一步的参考答案系统会自动给出，所以我们在训练时必须克服想看答案的心理。

结汇可选择t/tl/cd/ad/p等方式，信用证结汇可以保证出口商及时得到货款但是费用高，多笔业务的开展，不同术语的运用可以加强我们对知识掌握的熟练程度，在费用上的不同核算和支付更是对我们关于知识掌握程度的考验。签订合同进一步明确双方的权利和义务，标志着完成了一半的业务，通过询盘、发盘、还盘、接受四个环节，就交易条件达成一致，更是体现我们业务能力的地方。在交易过程中市场是变化的，作为出口商需不断核算成本、费用和利润，才能获取最佳交易条件和价格。

整个学习模拟过程中我归纳了点心得体会:

1、在交易业务的填表中要注重核心单据在流程中的重要性，要使它准确、系统、完整。填表要以“单单一致”、“单证一致”为原则，熟悉各单证这间的相关联系，这将关系卖方发货后的结算问题。

2、要把握专业知识与实习操作的关系。

这是非常重要的一点，这次是首次实践操作与理论相结合的实习。从中锻炼的是我们的综合运用能力;其次，经验是日后工作中的宝贵财富。

3、英语的重要性，在实习操作中我们能深刻体会到英语在其中的理要性。进出口合同中、进出口贸易中的各项单证中都是英文单证，若英语基础弱的话对业务工作是种阻碍，降低了工作效率。阅读能力弱往往会导致错误若是实际交易则有可能引发纠纷，所以说英语能力在国际贸易中是十分重要的。

4、实务课本知识一定要学扎实。虽然是理论，但是如果不能彻底掌握在实际运用时将会阻碍重重，且不能综合利用考虑。

经过拟训练，我们对国际贸易的业务流程及操作有了更进一步的了解和感触，现在我们对贸易的理解已经不在停留在单纯的理论层面啦。

在学习各种函电的过程中，我还掌握了很多有实际应用价值的官方语句，很有收获感。特别是实训的全过程实际上是贸易业务函电的草拟、商品价格的计算、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、信用证的审核修改以及贸易文件的制作和审核等主要业务技能的操作，完成了商品出口的全过程。这个过程使我对国际贸易的交易过程有了新的认识，而不再只是空洞的理论知识，以前我只是把课本上的知识掌握了，却很少联系到实际，没有认识到实际操作的重要性。另外，知道自己的计算机操作能力差，但根本就没有认识到计算机操作的重要。通过这次实训认识到计算机在商务活动中举足轻重的作用。这是在课堂讲学中无法得到的收获，这将是日后工作中的财富。

在我国继续扩大开放、深化改革和加入世界贸易组织以来的新形势下，作为未来从事国际贸易方面业务的我们必须熟练掌握国际贸易相关知识，对这三年学习的来一个大总结。从大二的国际贸易理论、国际货币银行学，到本学期的国际贸易实务，再到的外贸函电及本学期外贸合同的制定、国际货物运输风险和保险，在本次模拟训练中都一一体现，通过tmt模拟训练我们对以前所学过的知识有了一次系统的回顾，又在训练中对国际贸易的流程及操作有了更加深刻的体会，这对我们未来的工作在思想上做了充分的准备际操作能力。

随着世界经济的纵深发展，以及去年由美国次贷危机引起的全球性金融危机，社会对外经贸从业人员的需求不断的发展。这给广大求职者创造了良好的就业机会。不同国家之间进行跨国界商品和服务的买卖。由于进行交易的双方属于两个不同的国家或地区，因此从事这种商业活动比国内更为复杂、困难，因而也更具有挑战性。从事国际商务活动，尤其是国际间货物买卖，而这种工作的最大特点就是要求商务人员在掌握基本知识的同时，必须具有很强的实际操作能力。而现代的国际商务活动，对从业人员的知识结构、实践能力和基本素质提出了更高要求。因此我们也面临着更大的挑战。我们必须不断的提高自己以适应新的形式。

在这里我非常感谢我的指导老师在这段时间的对我的耐心指导，对于报关单的审核和出口报关手续，以及还盘函信用证修改磋商函的写作，在老师的悉心教导下得到了提高。我将努力学习，不断加强自身理论与实际操作能力的提高，为发展为我们的国际贸易事业垫好扎实基础。

**写国际贸易实务实训报告总结篇十**

学号：

班级：

姓名：

实验序号：

课程名称：

国际贸易实务

任课教师：

杨春梅

实验项目：

知识拓展、模拟谈判、模拟制单、

专业实验日期：

第14、15、16、17周周二第四大节，周五第一大节。

调查、模拟公司业务实验目的：

知识拓展，掌握合同条款和具体相应的案例分析；

按照外贸公司谈判的流程进行模拟谈判，掌握交易磋商的主要环节；

能够准确快速制作出口，进口所需主要单据。包括发票，装相单，报关的制作；

上网查阅相关本专业的有关知识；

按照外贸公司业务要求进行公司业务模拟。

实验步骤及体会：

3、虽然此次谈判宣告成功了，这次谈判是属于课堂联系范畴，同学们在谈判过程中不牵涉自身利益，都是想极力促使谈判成功的，所以这种成功其实不能算作成功，这种模拟谈判在复杂性以及严肃性方面都与实际谈判有很大差距，因此，我们始终应当抓住机会多锻炼自己，最好是能多多观摩真实的谈判场景或者亲自参与其中。模拟制单部分，是以学生上机操作的形式进行的，学院有专门的考核软件。这个部分给我的感受最为深刻，因为相比其他两个部分，这个部分的个人参与程度是最深的。制单方面的操作，不仅需要有丰富的专业知识，而且需要你能灵活的调动所学知识，否则即便理论学的很扎实，制单过程也是很混乱的。我的.第一次制单成绩是66分，第二次是57分，成绩很低，我也不是很满意，但是根据身感受而言，我觉得第二次制单比第一次做的要好，但是成绩却反而低一些，老师的解释是“内容没问题，格式要求很严格”，这也是制单的另一个特点，制单过程是很严格的，于是我们在操作过程中保持严谨的态度就显得极为必要了。单据种类很多，包括商业发票、汇票、装运单、货运提单、出口贸易报关单、出口贸易报关申请单、出口贸易报检单、原产地证书等，单据的格式更是各不相同。这也体现出了制单的复杂性。整个制单过程我其实是比较失败的，因为我的思路始终是混乱的，拿到单据的刹那就像拿到试卷的感觉一样，第一反应就是一空一空往下填，对于单据整体的内容、用途、注意事项根本没有很好的理解和把握，所以我的制单过程并没有真正做到有条不紊。得心应手，相反，我手忙脚乱，一边翻书一边看例子，最终才勉强把单据填完，然而得到的成绩出乎我意料之外却又在情理之中。总之，这门课的学习让我认识到知识的学习始终是要用来指导实践的，所以知识的灵活运用是很重要的，以后我会加强自己这方面的锻炼，希望自己在实际工作中能有更出色的表现。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn