# 最新贸易实务实训报告的问题与不足(模板14篇)

来源：网络 作者：紫云飞舞 更新时间：2024-05-22

*在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!贸易实务实训报告的问题与不足篇一实训目的：为了进一步...*

在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!

**贸易实务实训报告的问题与不足篇一**

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，提高实际操作本事。

实训资料：

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本事的培养和锻炼。

这两周一向在进行tmtonline国际贸易实务模拟操作，每一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提高了，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，加上教师的指导，写起来还算简便。可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，教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主角，在扮演出口商的主角的过程中，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十分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，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。保险费的核算很关键，不一样的贸易术语下，保险费的承担者有所不一样，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简便的事情，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比较。由于教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tt、lc、da、dp等方式，信用证结汇能够保证出口商及时得到货款可是费用高，多笔业务的开展，不一样术语的运用能够加强我们对知识掌握的熟练程度，在费用上的不一样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，经过询盘、发盘、还盘、理解四个环节，就交易条件达成一致，更是体现我们业务本事的地方。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：

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。

**贸易实务实训报告的问题与不足篇二**

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。

**贸易实务实训报告的问题与不足篇三**

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。

**贸易实务实训报告的问题与不足篇四**

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。

**贸易实务实训报告的问题与不足篇五**

本实例是通过\"站点定义为\"对话框中的\"高级\"选项卡创建一个新站点。

1、生均一台多媒体电脑，组建内部局域网，并且接入国际互联网。

2、安装windowsxp操作系统;建立iis服务器环境，支持asp。

通过\"站点定义为\"对话框中的\"高级\"选项卡创建一个新站点。

1)执行\"站点管理站点\"命令，在弹出的\"管理站点\"对话框中单击\"新建\"按钮，在弹出的快捷菜单中选择\"站点\"命令。

2)在弹出的\"站点定义为\"对话框中单击\"高级\"选项卡。

3)在\"站点名称\"文本框中输入站点名称，在\"默认文件夹\"文本框中选择所创建的站点文件夹。在\"默认图象文件夹\"文本框中选择存放图象的文件夹，完成后单击\"确定\"按钮，返回\"管理站点\"对话框。

4)在\"管理站点\"对话框中单击\"完成\"按钮，站点创建完毕。

实验开始之前要先建立一个根文件夹，在实验的过程中把站点存在自己建的文件夹里，这样才能使实验条理化，不至于在实验后找不到自己的.站点。在实验过程中会出现一些选项，计算机一般会有默认的选择，最后不要去更改，如果要更改要先充分了解清楚该选项的含义，以及它会造成的效果，否则会使实验的结果失真。实验前先熟悉好操作软件是做好该实验的关键。

**贸易实务实训报告的问题与不足篇六**

国际贸易实务实训总结

为期一周半的国际贸易与实务实训已经结束了，不能说完成得很圆满，但是有一点可以肯定的是，通过这次实训，我了解了国际贸易的基本流程，并且巩固了所学的理论知识，切身体会到了商品进出口贸易的全过程。

其实，说真的，还没实训之前心里总是有点忐忑不安，怕自己不能顺利完成这次实训任务。我们实训的第一步就是拟写建交函，由于我们之前并没有写过这种信函，对它的格式不是很清楚。所以，我就先在网上搜索了建交函的范文，知道了基本格式以后，然后就根据操作的要求写好建交函。这一步实际上并不难，所以所花的时间也不多，但这仅仅是第一步工作，接下来还有一连串的工作要做。

整个过程下来，对我来说最难也是我最欠缺的就是那一系列的核算。我们要做的有三个核算，出口报价核算、出口还盘核算和成交核算。要进行核算首先要知道计算公式以及它们的转化公式。刚开始算的时候，可能是因为自己太过粗心，老是算错，算出来的结果总是对不上。后来还是在老师的帮助下，才找到了问题的症结所在，原来我小数点后面少加了一个零。这次教训让我知道了细心仔细的重要性。在进行核算的过程中，还应该引起注意的就是不同币制的转换，有的要的是美元，如进行对外报价时。而在计算利润率时则需要的是人民币。在做这一步时，最重要的就是要细心，还要有耐心，算错了不能心急，要耐心地找出错误的原因。

完成成交核算之后，接下来就是合同的签订。我们要根据合同基本条款的要求和双方在信函中确定的条件制作售货确认书，另外还要给对方寄出成交签约函。在这一过程中，合同的条款要全面、内容要完整;合同没有会签之前，买方是不可能签署的，这一点尤其值得注意。接下来就是审核信用证和写改证函，根据审核信用证的一般原则和方法对收到的信用证认真的审核，列明信用证存在的问题并陈述改证的理由。这个过程需要根据合同，把信用证和合同相比较，仔细认真地进行审核。收到对方的改证函后，接下来就要做托运订舱、出口报关和投保装船等工作。这几个步骤就是根据信用证的要求以及合同的有关规定，认真填写相关的单据。接着就是单据的制作，这学期我们学的就是单证的制作，之前也有做过相关的练习，所以对这一环节还是比较清楚的。但尽管如此，在制单的过程中，我还是碰到了一些问题，最后在老师的指导下纠正了这些错误。单据制好之后，要做的就是审核单据。这一步骤要做的就是根据“单证一致，单单相符”的原则，对全套单据进行审核。实训的最后一个过程，就是出口业务善后，根据银行的通知书，判断银行是付款还是拒付，根据开证银行的反馈信息，给客户发一封善后函。

这就是这次实训的整个过程，回顾这次实训给我的最大的收获，就是培养了我的耐心以及信心的态度，还有让我明白了细节在贸易中重要性。总之，这一个多星期的实训，让我学到了很多知识，使我受益匪浅，更重要的是，它让我懂得了付出之后所收获到的快乐。这次的实训是结束了，但是，学习的过程是不能浅尝辄止的，我会继续努力，用知识来不断的充实自己，为以后走向社会打下坚实的基础!

国际贸易实务模拟实训报告

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。

一.实习目的：

通过simtrade上机实习，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达到利润最大化的思路;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。老师通过在网站发布新闻、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。

二.实习方法：

上机模拟操作

三.实习软件：

simtrade软件

四.实习时间：

五.实习心得：

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，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，早后来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必须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，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。

通过本次的模拟实习，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。

在本次实习中，我们充分利用了simtrade提供的各项资源。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，通过模拟系统我们可以掌握往来函电的书写技巧，不足之处通过老师的悉心指导和查阅相关资料又可以起到温故知新的作用。在模拟中对不同的业务和角色我们采用不同的贸易术语和方式，我们可以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、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。simtrade的检验系统可以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，这样可以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面对各种f们要培养适应环境、应对各种角色和处理各种问题的能力。在simtrade模拟训练中同学们分别扮演五种角色，而工厂、进口商、出口商是我们未来工作时将会扮演的角色,simtrade为我们提供了良好的资源，使我们有一种身临其境的感觉。下面说一下在角色扮演中的一些经历和体会。

l.出口商

出口商是最为重要的角色，在扮演出口商的角色的过程中，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非常重要的。

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、税的情况准确计算成本和报价，是至关重要的，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。

在贸易术语上，我们分别采用了cif fob cfr的术语，结汇可t/t l/c d/a d/p等等方式，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系统的在线帮助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，其实善后非常重要，这可以为我们创造新的商机。在业务进行中，我们还通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提供市场信息，使进口商可以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，同时选择合适的交易方式签订合约关系到进口商的利益。cif cfr fob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应该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角色，作为供应商我认为应该做到主动为先，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，这都应该及时主动。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可以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达到了相当的程度，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知道如何去做;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，但模拟系统为我们提供了一个演练的平台现的问题均有所涉及，通过今天的模拟操作，我们可以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。

在最后，我要感谢我们的实根本不可能存在的!

**贸易实务实训报告的问题与不足篇七**

目录

一、 实习的目的

二、 实习的重要任务

1、 了解外贸企业的实际运转情况

2、 熟悉掌握与东盟国家进行进出口业务的实际操作

3、 了解外贸企业对业务人员的基本要求（包括业务素质要求），并按照自己，明确今后要努力的方向。

三、 实习时间和地点

实习时间

2024年12月3日——2024年1月18日

实习地点

南宁市采创贸易有限责任公司东兴分公司（广西东兴市新华路2号）

四、 公司概况

南宁市采创贸易有限责任公司东兴分公司主要是服务于广西桂祥源贸易有限责任公司，总公司在南宁，与广西桂祥源贸易有限责任公司同属于一个公司，自营和代理进出口业务。主要是采购机电产品（小轿车除外）、汽车配件、五金交电、建筑材料（危险化学品除外）、电子产品、电脑耗材，通讯器材、水暖器材、印刷设备、印刷耗材、日用百货、纸品、办公用品、服装、化工产品给广西桂祥源贸易有限责任公司，致力于品牌运作及中外名酒营销的专业酒类营销，目前是澳大利亚艾可欣国际（酒业）控股有限公司旗下品牌在中国地区的一级全渠道运营商，还兼营了五粮液，洋河, 泸州老窖，舍得等各种名酒及国产名烟，由广西桂祥源贸易有限责任公司澳洲采购澳大利亚艾可欣红酒经越南进货到东兴然后发往南宁市采创贸易有限责任公司。

五、 实习工作内容及过程

由于南宁市采创贸易有限责任公司东兴分公司和广西桂祥源贸易有限公司是同属一个公司，在东兴的办公场所是共用的，工作人员也是同时效力于两个公司，只是各有所分工。在我们公司有客服、采购员、会计、报关员、渠道主管以及经理，他们各司其职，为公司效力。

客服的工作相对来说比较简单，主要就是接打电话，接收和发送传真，为公司解决困难，接待来访的公司，有重大会议和活动时候要做会务工作。采购员主要是采购公司所需原料和产品，采购费用向出纳处申请。会计主要职责是起草公司的财务预算，检查预算执行情况，负责公司财务分析工作，负责往来帐、银行帐的对帐工作，负责职工工资发放，税费代缴，负责的帐务处理，参与财务决算，编制会计报表，负责公司会计核算的日常稽核工作，监督日常财务制度执行，保管财务票据，管理会计档案，检查监督子公司的会计核算工作。报关员要负责公司的原始合同的录入、进口报关、出口单耗的审核及出口报关工作，以及配合海关下厂核查的工作以及配合中期核查、核销工作；熟悉国家海关对企业进出境货物的监管程序，及时地为公司在海关登记注册和申请报关，确保公司货物的进出口符合海关要求，手续齐备、顺畅通关；同时还要熟悉了解一般货物及保税货物的通关程序，了解海关对来料加工、进料加工、出料加工的优惠政策，为企业申请减免税与退税并及时地缴纳各种应交的税费，避免迟误交纳税费而给企业带来的滞纳金损失。渠道主管负责渠道销售管理，带领团队完成渠道网点建设及销售任务，积极拓展所负责的渠道客户，建立稳定的客户群；做好客户的管理维护，并与其建立良好的商业关系。经理则要制定品牌营销大纲与销售计划，分解指标；协助区域及渠道经理根据市场情况制定销售方案与部门运营销售机制；执行公司各项销售政策，完成各项销售指标；制定渠道与网点的建设标准；制定月度工作重点指引；监控计划、预算标准与政策的执行，维护市场秩序。

（一）实习初期

作为大四的学生，虽然在学校有担任过办公室助理的职位，但是去外贸单位实习对我来说是一件既兴奋又新鲜的事情。带着些许的期待和紧张我来到了公司上班，经理和同事们都对我很友好，让我顿时像回到了课堂。刚进公司，由于我还是个新手，所以经理安排了我做客服的工作，尽快的熟悉和适应公司。我每天主要的任务是接听电话和收发邮件，有时比较忙得时候还会帮助其他同事录入相关信息。在每天的接触中我总结了一条规律，那就是来电时基本要说：你好，我是xx公司，请问有什么需要吗？接到新客户来电或邮件，先得确认对方是那个公司的，有什么需求。开始的时候，由于个人习惯总把个人的接电话方式用到了公司客户来电上，被同事提醒了几次，后面我认真的记下了商业来电用语。接收到来电或邮件时，我会把需要做的事情记录到公司的白板上，以供其他同事参考。

（二）实习中期

工作将近半个月时经理把我安排到与我专业相关的报关上，不过因为我是个实习生，我主要工作是协助报关员。前辈是一位女同事，为人很友好和耐心，在协助她的过程中我向她请教了很多问题，比如合同制作是要准备什么材料，单据制作和报关时要注意哪些问题等等。在工作中她还告诉了我很多知识，在边境贸易上有什么优惠政策，可以怎么去把报关费用减少的最小，还有在东兴报关时基本的申报单位。聆听她与客户交谈时我学到了很多关于贸易谈判的技巧。在这个时间段我还参加了公司的几次聚餐，学到了些饭局上应注意的礼节问题，以及怎么去和同事相处。

（三）实习后期

工作差不多一个月，经理让我和他去做一些关于公司货物统计的工作，我深入的了解了公司的基本运行模式。处于专业原因我申请继续留在报关，协助前辈，深入的学习。我从不熟练到慢慢上手，逐渐掌握了各种工作的流程。我开始总结报价的方式，把询盘归类、分类、有针对性地回复。能够熟练地知道怎么去制单审单、汇款和托收结算方式以及装运订舱应注意的问题，商检和报关的实务操作，索赔和理赔的基本做法。每当我帮前辈处理完一项工作是，都会有一切都很值得的满足感和成就感。

六、 实结和体会

实结

时光飞逝，转眼间东盟实习已经结束了。一个多月的实习生活说多不多说短也不短，在这段时间我经历了很多，也学会了很多。想下当初是多么的艰辛，多么的难熬啊！面对客户的刁钻，工作的重复乏味，我用毅力坚持了下来。在圆满结束实习后，我认真总结，发现了这次实习和以往的社会实践有着质的\'区别，让我充分的认识到做为大学生在社会实务工作中存在的不足和工作经验的缺乏。

这次实习我发现国际贸易这个行业是个实践性要求非常强的行业，它既需要我们有扎实的理论知识也需要很大的实务操作能力，更重要的是学会如何与人沟通，怎么建立商业关系，怎么处理各种实务，这些是课本上学不到的，只有融入到社会大舞台并不断的历练才能得到提高。在工作中很多事情虽然很琐碎，但是相当重要，一个细小的问题就会酿造成公司很大的失误，所以要认真去对待，不能有丝毫的马虎。我们课本上学到的一些知识在现实中并不适用，要懂得灵活变通和总结以备后用。

实习体会

经过这次的东盟贸易实务实习，我学到了很多在课堂上没有的知识，成熟和长大了很多，懂得了待人接物方面的道理，也懂得了学习的意义，时间的宝贵，人生的真谛。明白人世间一生不可能都是一帆风顺的，要勇敢去面对人生中的每个事情。东盟实习使我第一次亲身感受了所学知识与实际的应用，理论与实际的相结合，让我大开眼界，也算是对以前所学知识的一个检验。这次东盟实习对于我以后学习、找工作真是受益匪浅。在短短的实习之中，让我初步让理性回到感性的重新认识，也让我们初步的认识了这个社会，对于以后做人所应把握的方向也有所启发。 在这次实习过程中，我深刻体会到，走出校门，只是人生的第一步，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，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社会所需求的人才。

**贸易实务实训报告的问题与不足篇八**

在具体的商业活动中能掌握主要的业务技能。

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。

培养我们的自学和动手能力、理解能力以及思维能力。通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。

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，而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，针对这些操作每天都有不同的心得体会，而且发现了不同的问题，可以说在是受益匪浅。

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，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。

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，对涉及到的内容，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能力。

（2）注意业务同法律的联系

国际贸易法律课的内容同国际贸易实务课程的内容关系密切，因为，国际货物买卖合同的成立，必须经过一定的法律步骤，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。而且，不同法系的国家，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内容。

（3）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。

（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，与其他课程内容紧密相联。应该将各们知识综合运用。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。

（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，被人们普遍接受和经常使用，并成为国际贸易界从业人员遵守的行为准则。因此，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。

**贸易实务实训报告的问题与不足篇九**

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。

**贸易实务实训报告的问题与不足篇十**

实习内容：根据相关的国际贸易法律与惯例，结合我过的实际情况与国际贸易实践，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能力、理解能力以及思维能力。通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\*\*\*\*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\*\*\*\*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，而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，针对这些操作每天都有不同的心得体会，而且发现了不同的问题，可以说在是受益非浅。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，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。

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，对涉及到的内容，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能力。

(2)注意业务同法律的联系

(3)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。

(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，与其他课程内容紧密相联。应该将各们知识综合运用。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。

(5)坚持学以致用原则

实习是一门实践性很强的应用学科。在学习过程中，要重视案例、实例分析和平时的操作练习，加强基本技能的训练，注重能力培养。在培养规模上突出应用性，加强实践性，注意灵活性。

在为期1个月的实习里，我象一个真正的员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是一个学生了，每天7点起床，然后象个真正的上班族一样上班。师傅和领导也教了我很多。他们不会因为我是实习生而让我看脸色或者不教我本领。而我诚恳的态度也受到了大家的一致好评!1个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对公司也有了更深的了解。但由于我们实习时间和条件有限，在公司我们只能进行大概的了解，具体的实际操作流程我们还是很欠缺。由于是贸易公司，所以对贸易知识要有一定的认识，所以实习的时候，相关人员告诉我们关于他们的一些贸易业务，也让我们感受到“读万卷书，行万里路”的真谛。实习期间，根据公司领导的安排，我们主要是参观公司的各个车间操作，虽然时间很短，但要在三周内学习完，还是有一定难度的。但是，我觉得值得，也并不觉得辛苦，毕竟是学习到了点东西。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，才把它们复杂化罢了。

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，不可能孤立存在，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，完成实习也就无从谈起。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，此次实习将是我今后人生的一个良好开端。

**贸易实务实训报告的问题与不足篇十一**

信用证

海运提单

商业发票

销货合同

买卖合同

装箱单

汇票

保险单

出口货物报关单

出口货物报检单 第二遍流程截图

信用证

海运提单

商业发票

合同

装箱单

汇票

保险单

进口货物报关单

入境货物报检单

实习心得

这个学期末，我们在实验楼进行了为期一周的国际贸易实务的实习。我们借助simtrade外贸实习软件，通过扮演各个角色来完成了一整套交易过程。

刚刚开始实习的时候，大家都对simtrade软件一无所知，指导老师在简单对其作了介绍后，给我们分配了扮演的角色，自此，我们实习就开始了！

第一次做业务的时候，可以说实在“无知”中度过的，大家虽然有了自己的角色，但却不知道如何去扮演，归根到底还是不熟悉simtrade的操作程序。在摸索中我们的第一次实习结束了。大家都在说自己一笔业务也没完成，互相讨论“这个应该怎么做，那个应该怎么填”，实习的气氛已经悄然生成了。到第二次做的时候大家已经不再那么“无知”了，开始学会使用在线帮助，里面有各种贸易流程、各种单据的填写方法和单据样本。学会使用这些工具，大家操作起来就不会那么漫无边际了。在慢慢的探索中，第一笔业务完成了，成就之感油然而生。虽然各个步骤操作的不是那么熟练，而且还得参照操作程序，不过我们确实是在进步，实习也慢慢收到效果。

从第一笔业务在“曲折”中完成，到最后一笔业务在熟练地操作下结束，我们感觉到了自己的进步。在这期间大家的付出是不容忽视的，俗话说“师傅领进门，修行在个人”，指导老师把一些基本的东西教授给我们，而其中的细节是需要我们自己来学习体会的，再加上实习人数之多，老师也不可能手把手的教我们。大家从几乎不懂，到发现问题，到解决问题，再到基本掌握，这个过程才是最最宝贵的，应为在这个过程中大家学会了相互间的合作，学会了解决问题的方法，学会了如何运用课本知识„„到了实习的后半段大家已经真正融入到了国际贸易实务中去，平时讨论的也是关于实习的话题，我觉得实习的目的已经达到了，因为大家确确实实付出了。

这次实验虽然只有短短的一个星期，但是实验内容特别丰富，而且通过这个实习我们都得到了知识上的复习和外贸能力上的提高。国际贸易是一门专门研究国际间商品交换具体过程的学科，是一门具有涉外活动特点的实践性很强的综合性应用科学。它涉及国际贸易理论与政策，国际金融，国际运输与保险等学科的基本原理与基本知识运用，它要求我们把各门知识综合运用起来。正是因为通过simtrade实习，我们才提高了自己做国际贸易的能力，同时有了具体的国际贸易的经验，才能在明年找工作的时候有的放矢。通过这次实习，我们都提高了自己的填单能力，这也为未来工作的需要奠定了很好的基础。

综上所述，通过这次实习，我掌握了很多日后工作所需的基本技能，检验了平时所学习的基础知识，衡量了个人的业务能力和水平，对贸易流程有了更深刻的理解，发觉了自身存在的不足和缺点。这于我来说无疑是受益匪浅的。虽然真正的贸易不会像这样顺利，但我相信，这次实习让我获得的经验、心得会促进我在以后的学习、工作中寻找到合理的方法和正确的方向。这次实习，使我不仅从个人能力，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。

**贸易实务实训报告的问题与不足篇十二**

户口所在：东莞国籍：中国

婚姻状况：未婚民族：汉族

求职意向

人才类型：应届毕业生

应聘职位：贸易跟单：外贸跟单，房地产：房地产开发，计算机软件：信息分析

工作年限：0职称：无职称

求职类型：实习可到职日期：随时

月薪要求：1500--2024希望工作地区：东莞,广州,深圳

教育背景

毕业院校：肇庆科技职业技术学院

专业一：国际贸易实务专业二：

起始年月终止年月学校（机构）所学专业获得证书证书编号

语言能力

外语：英语一般粤语水平：精通

其它外语能力：

国语水平：良好

工作能力及其他专长

本人对工作高度热忱，富有想象力，喜欢思考善于思考，07.08年帮组学校招生办到东莞地区学校宣传招生,喜欢体育运动,特别是打篮球,对计算机方面比较感兴趣,熟悉办公软件,热爱团体活动，有团队精神。能言善辩,善于琢磨事情。是个守时守信用的人.希望我的诚心能得到贵工作部门的认同，给我个机会让我加入你们的行列，与你们携手共创辉煌！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**贸易实务实训报告的问题与不足篇十三**

本文目录

国际贸易实务实习报告

国际贸易实务模拟实习报告

国际贸易实务实习报告

大学生国际贸易实务实习报告范文

实习内容：根据相关的国际贸易法律与惯例，结合我过的实际情况与国际贸易实践 ，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能力、理解能力以及思维能力。通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，而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，针对这些操作每天都有不同的

心得体会

，而且发现了不同的问题，可以说在是受益非浅。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，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。

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，对涉及到的内容，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能力。

（ 2）注意业务同法律的联系

（ 3）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。

国际贸易实务实习报告（2） |

返回目录

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。

相关阅读：国际贸易实务

实习总结

国际贸易实务实习报告（3） |

返回目录

实习内容：根据相关的国际贸易法律与惯例，结合我过的实际情况与国际贸易实践 ，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能力、理解能力以及思维能力。通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，而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，针对这些操作每天都有不同的心得体会 ，而且发现了不同的问题，可以说在是受益非浅。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，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。

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，对涉及到的内容，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能力。

（ 2）注意业务同法律的联系

（ 3）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。

（ 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，与其他课程内容紧密相联。应该将各们知识综合运用。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。

（ 5）坚持学以致用原则

实习 是一门实践 性很强的应用学科。在学习 过程中，要重视案例、实例分析和平时的操作练习，加强基本技能的训练，注重能力培养。在培养规模上突出应用性，加强实践 性，注意灵活性。

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，不可能孤立存在，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，完成实习 也就无从谈起。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，此次实习 将是我今后人生的一个良好开端。

国际贸易实务实习报告（4） |

返回目录

实习内容：根据相关的国际贸易法律与惯例，结合我过的实际情况与国际贸易实践 ，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能力、理解能力以及思维能力。通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，而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，针对这些操作每天都有不同的心得体会 ，而且发现了不同的问题，可以说在是受益非浅。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，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。

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，对涉及到的内容，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能力。

( 2)注意业务同法律的联系

( 3)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。

( 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，与其他课程内容紧密相联。应该将各们知识综合运用。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。

**贸易实务实训报告的问题与不足篇十四**

这两周一向在进行tmtonline国际贸易实务模拟操作，每一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，使自我在模拟操作中提高了，同时也认识到了自我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，加上教师的.指导，写起来还算简便。可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，教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主角，在扮演出口商的主角的过程中，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十分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，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。保险费的核算很关键，不一样的贸易术语下，保险费的承担者有所不一样，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简便的事情，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比较。由于教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ttlcdadp等方式，信用证结汇能够保证出口商及时得到货款可是费用高，多笔业务的开展，不一样术语的运用能够加强我们对知识掌握的熟练程度，在费用上的不一样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，经过询盘、发盘、还盘、理解四个环节，就交易条件达成一致，更是体现我们业务本事的地方。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。

这是十分重要的一点，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本事;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。阅读本事弱往往会导致错误若是实际交易则有可能引发纠纷，所以说英语本事在国际贸易中是十分重要的。

4、实务课本知识必须要学扎实。虽然是理论，可是如果不能彻底掌握在实际运用时将会阻碍重重，且不能综合利用研究。

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，此刻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。异常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，明白自我的计算机操作本事差，但根本就没有认识到计算机操作的重要。经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。

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