# 最新贸易实务实训报告总结(汇总10篇)

来源：网络 作者：清幽竹影 更新时间：2024-05-22

*报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。贸易实务实训报告总结篇一(一)实习目的经过此次...*

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**贸易实务实训报告总结篇一**

(一)实习目的经过此次国贸实习，了解实际操作中各种单证的填写及缮制情景。提高学生的手动操作本事。对国际贸易实务各个过程有了具体的印象，明白各种信函的写作格式，语言表达习惯。增强感性知识和社会实践本事，进一步巩固深化已经学过的理性知识，综合运用知识提高发现问题解决问题的本事。

国际贸易实务模拟实验室建成于20xx年9月，现拥有dell服务器一台，金长城微型计算机32台，及仿真的模拟场景，且具有投影设备、部分仿真办公设备，多媒体设备一套，有国际贸易实务模拟教学软件一套，硕研国际结算模拟实验教学软件一套，以及网页制作、图像处理软件等。本室可开设经济与管理各专业的电子商务课程实验、国际贸易课程实验。学生能够在模拟的开放平台上模拟电子商务中的诸多环节，包括b2b和b2c的交易、ca认证、网上结算、物流配送等实际运作过程，并学习掌握建设和维护网站的相关技术。可模拟进行国际贸易交易磋商，外销合同的签订，进出口报检、报关，编制单据等实务过程。

我们这次实习是主要练习保险单、报关单、汇票、商业发票、装箱单和提单六种单据的填写及制作。下头我就我个人的实习顺序及资料详细介绍下实习资料。

一、保险单的制作我首先填写的是保险单，由于第一次上网填写单据，我就一边看书一边查资料一边填写单据，可是保存的时候我就悲痛了，因为根本保存不上，提示保存超时，这就证明我要重新再填写一次，我那个纠结啊。问了教师才明白，是我填写的太慢了。所以我第二次就填写的很快，不敢再拖沓了。保险单相比较较难填写的.就是保险金额，需要计算，其他的就只需根据出口货物明细表正常填写就能够了。

二、汇票的填写汇票是国际贸易中较重要的单证，填写起来需要注意的就是付款期限，要弄清楚是即期汇票还是远期汇票。汇票的大写金额也要认真填写，切记马虎。

三、商业发票的填写一般都是根据信用证填写商业发票，我最不愿意填写的就是出票人的名称，因为一般名称都超长的。还有需要注意填写的就是货物总值和货名数量的格式填写。因为信用证上的数量及包装的表述往往不是很明确，要注意是用纸箱还是木箱包装。

填写时需注意的是货物是否需要装运，如需转运，前程运输需要填写，不需只要空白就能够了。总体来说，装箱单还是比较容易填写的。

资料也比较简单，需要注意的是装运港和卸货港填写的是城市名称，运费支付地填写的应是装货港的地点。其他的只要仔细点，一般不会填错。

教师在上课的时候就花了很大力气讲这一单据，因为我本身今年也要考报关员，所以学习的时候十分努力和认真。报关单与其他单据不一样，一般都是用中文填写的，备案号十分重要，贸易方式也要注意，成交方式也要注意。报关单是我此次实习中填写的比较完整的单据。四、实习体会及收获1)掌握好本专业的知识专业知识是我们从事外贸工作的基础，外贸工作的高风险要求我们必须熟练地掌握好专业知识。要注重国际贸易实务中基础知识，不断强化基本概念基本流程的重要性。2)掌握外语的学习在填写单据的过程中我意识到了外语的重要性，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。填写单据的时候，有的单词我还要看课本，这让我很苦恼。虽然个人对英语十分头痛，可是英语在国际贸易中的地位实在是太重要了，必须好好掌握。3)注重社会实践经过实习我发现外贸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，所以在以后的学习生活中还必须加强社会实践，培养自我的动手本事来适应专业的要求。

总体来说，我们此刻所学习的许多国贸课程，都是很系统、很全面的。可是，在外贸业务中，并非每门课程都会运用到。因为在实际工作中，每人都有指定的工作任务，这就要求我们分工合作，而实际操作中我们也是这么做的，我们每个人都按主角完成着各自的任务。这就要求我们在分工中合作，这也是我们此次实习的另一收获。这使我确实感受到了团队精神的作用。每个人，虽然在实习期间，我们没有接到外贸的业务，可是教师告诉我们，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。所以必须要重视团队协作精神。虽然仅有短短一天的实习时间，可是，所有的同学普遍感觉受益很大，认为本次课程设计锻炼我们的专业技能，充实了专业知识，丰富了社会经验，为即将走上工作岗位奠定了坚实的基础，增强了我们对自我适应工作需要的自信心。在这次实习中我学到了很多知识，期望在以后的学习中学校能供给的实践机会给我们，使我们能迅速的成长为一名合格的外贸单证人员。

**贸易实务实训报告总结篇二**

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。

**贸易实务实训报告总结篇三**

国际贸易具有综合性、基础性、应用性和实践性较强等特点，实训重要的任务就是让学生经过本次实训进一步掌握国际货物买卖的基本知识和基本技能，学会在进出口贸易活动中，如何才能正确贯彻国家的方针政策和企业的经营意图，实现最佳的经济效益。下面给大家分享一些关于国际贸易实务实训实习报告，供大家参考。

一、实习目的:

经过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一样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。教师经过在网站发布新闻、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:

\_\_年x月x日——\_\_年x月x日

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，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，经过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。

经过本次的模拟实习，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供给的各项资源。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，经过模拟系统我们能够掌握往来函电的书写技巧，不足之处经过教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。在模拟中对不一样的业务和主角我们采用不一样的贸易术语和方式，我们能够掌握不一样价格术语在海运、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。

国际贸易不一样于国内贸易，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本事。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为我们供给了良好的资源，使我们有一种身临其境的感觉。下头说一下在主角扮演中的一些经历和体会。

l、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、税的情景准确计算成本和报价，是至关重要的，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。

在贸易术语上，我们分别采用了ciffobcfr的术语，结汇可ttlcdadp等等方式，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，我们还经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供给市场信息，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，同时选择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应当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我最终能否及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我的，后果不堪设想。

3、工厂

工厂扮演的是供应产品的主角，作为供应商我认为应当做到主动为先，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，这都应当及时主动。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

我认为本次实习时间虽不太长，可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，但模拟系统为我们供给了一个演练的平台现的问题均有所涉及，经过今日的模拟操作，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。仅有经过刻苦的学习，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。

在最终，我要感激我们的实根本不可能存在的!

一、前言

随着信息技术的高速发展，我国的市场经济也飞速发展起来。经济全球化的脚步快速发展，也带动了我国经济的发展，经济的繁荣使我国与国际市场的距离越来越近，各国之间的贸易往来也越来越频繁，国际贸易发展的越来越快，对国际贸易方面的人才需求也越来越大，为了适应当前的发展形势，使我们快速地与国际接轨，使我国的经济在市场上占据更多的市场份额。我们国家也越来越重视培养国际贸易方面的人才，而我们作为国际贸易相关专业的学生，对这方面知识的了解也显得必要，所以，我们网络营销专业这个学期开设了国际贸易实务这门课程，为了使我们经过一个学期的学习使我们的理论知识和实践联系起来，学校特为我们安排了为期五天的国际贸易实训。

二、目的

为提高我们对常用的外贸业务单证，识别和加强单证业务操作本事的训练而汇编。让我们进行较系统的外贸业务综合技能训练，采取仿真模拟实际业务流程，一环套地进行业务操作训练，为以后从事实际的外贸工作，实现零距离上岗作业打下坚实的基础。

三、实训资料及过程

1、综合实训的组织与要求

本次实训动员，将我们模拟为交易的买卖双方，每2人为一方，4人为一组。让我们以一个实际的业务员、经理等身份进入主角，按业务的工作程序，操作技能规范，完成一系列的训练活动。我们是广州飞跃公司，是做为卖方，出口的是绒毛玩具熊。买方则是英国伦敦的一家dingdong公司。

2、制定出口经营方案

在出口贸易业务中，对外贸易谈判的准备工作是不可忽视的。我方经过对国外玩具熊市场进行调查研究，选择适销的目标市场和客户是英国伦敦的dingdong公司。根据交易的标的、市场行情等因素确定价格、数量、品质、交货期等条款，制定出口商品经营方案。然后据市场行情、价格水平、供求关系、有关经济政策、出口的各项费用进行成本核算，拟订了一份cif报价策略。

3、模拟谈判，磋商交易

我们是经过询盘、发盘、还盘、理解这四个环节来进行模拟谈判、磋商交易条款的。我们这组根据正确的信函格式，撰写了买卖双方交易中询盘、发盘、还盘和理解的四封商业信函。我方根据买方发过来的询盘信函，作出了相应的发盘，在收到了我方的发盘时，买方又对其进行了还盘，根据还盘进行最终磋商我方理解了买方的要求。这四个环节是我们在日常买卖当中讨价还价的过程，而在国际贸易当中则用了这四个专业术语来定义。

4、合同条款的签定和单证的签定

在整个贸易当中我们买卖双方总共签订了11份各种条款。首先，我们签订的是销售合同，合同是一个法律文件，一旦签订对买卖双方均有约束力。之后我方填写了出口商品检验申请书、进出口货物代理报关委托书、海关出口货物报关单等公务证书，并且填写了装箱单、装船通知、中国人民保险公司货物运输保险单、商业发票等商务单证。合同中的条款必须和资料是一致的，防止出现错列，漏列等问题。在填写单证时要异常的细心，注意日期是不容许有半点的差错。

四、实训心得

在这一周的国际贸易实训当中，在教师的指导下，在同学们的帮忙和自我的努力下，我把教师交给我们的实训任务圆满完成了。在实训的过程中，我对国际贸易的一些基本的知识有了更深刻的了解，经过实训，我对进出口贸易交易前的准备，经营方案的制定，模拟谈判磋商交易，拟定合同单证，一些基本的操作从开始的一无所知到此刻能够应用到实检中，异常是在对外贸易中采用哪种贸易术语，签哪种单证能够降低风险和费用都有了必须的认识。也明白了，平时努力学习对理论知识是很有必要的，如果平时什么都没学的话，那么操作起来根本就无法适从。还有就是有时候深奥的理论在实际操作当中却是很简单的，这会让我们增加对这门学科的兴趣。经过实训，我觉得自我对国际知识的了解还是很少的，期望自我以后有机会多学习一些相关方面的知识。同时，我也期望学校在以后我们的学习中，那些操作性比较强的的课程能结合教材多开展一些实训，那样将会更有助于我们对知识的理解和掌握。

实习目的、时间和地点

二、实习单位概况国际贸易实务模拟实验室建成于20\_\_年9月，现拥有dell服务器一台，金长城微型计算机32台，及仿真的模拟场景，且具有投影设备、部分仿真办公设备，多媒体设备一套，有国际贸易实务模拟教学软件一套，硕研国际结算模拟实验教学软件一套，以及网页制作、图像处理软件等。本室可开设经济与管理各专业的电子商务课程实验、国际贸易课程实验。学生能够在模拟的开放平台上模拟电子商务中的诸多环节，包括b2b和b2c的交易、ca认证、网上结算、物流配送等实际运作过程，并学习掌握建设和维护网站的相关技术。可模拟进行国际贸易交易磋商，外销合同的签订，进出口报检、报关，编制单据等实务过程。

三、实习的具体资料我们这次实习是主要练习保险单、报关单、汇票、商业发票、装箱单和提单六种单据的填写及制作。下头我就我个人的实习顺序及资料详细介绍下实习资料。一、保险单的制作我首先填写的是保险单，由于第一次上网填写单据，我就一边看书一边查资料一边填写单据，可是保存的时候我就悲痛了，因为根本保存不上，提示保存超时，这就证明我要重新再填写一次，我那个纠结啊。问了教师才明白，是我填写的太慢了。所以我第二次就填写的很快，不敢再拖沓了。保险单相比较较难填写的就是保险金额，需要计算，其他的就只需根据出口货物明细表正常填写就能够了。

二、汇票的填写汇票是国际贸易中较重要的单证，填写起来需要注意的就是付款期限，要弄清楚是即期汇票还是远期汇票。汇票的大写金额也要认真填写，切记马虎。

三、商业发票的填写一般都是根据信用证填写商业发票，我最不愿意填写的就是出票人的名称，因为一般名称都超长的。还有需要注意填写的就是货物总值和货名数量的格式填写。因为信用证上的数量及包装的表述往往不是很明确，要注意是用纸箱还是木箱包装。四、装箱单的填写装箱单一般不显示收货人、价格和装运情景，对货物资料的描述一般可用统称。填写时需注意的是货物是否需要装运，如需转运，前程运输需要填写，不需只要空白就能够了。总体来说，装箱单还是比较容易填写的。

五、海运提单的填写提单一般是根据信用证和商业发票填写的，资料也比较简单，需要注意的是装运港和卸货港填写的是城市名称，运费支付地填写的应是装货港的地点。其他的只要仔细点，一般不会填错。

六、报关单的填写报关单是国贸单证中最重要的单据了，教师在上课的时候就花了很大力气讲这一单据，因为我本身今年也要考报关员，所以学习的时候十分努力和认真。报关单与其他单据不一样，一般都是用中文填写的，备案号十分重要，贸易方式也要注意，成交方式也要注意。报关单是我此次实习中填写的比较完整的单据。四、实习体会及收获1)掌握好本专业的知识专业知识是我们从事外贸工作的基础，外贸工作的高风险要求我们必须熟练地掌握好专业知识。要注重国际贸易实务中基础知识，不断强化基本概念基本流程的重要性。2)掌握外语的学习在填写单据的过程中我意识到了外语的重要性，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。填写单据的时候，有的单词我还要看课本，这让我很苦恼。虽然个人对英语十分头痛，可是英语在国际贸易中的地位实在是太重要了，必须好好掌握。3)注重社会实践经过实习我发现外贸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，所以在以后的学习生活中还必须加强社会实践，培养自我的动手本事来适应专业的要求。

总体来说，我们此刻所学习的许多国贸课程，都是很系统、很全面的。可是，在外贸业务中，并非每门课程都会运用到。因为在实际工作中，每人都有指定的工作任务，这就要求我们分工合作，而实际操作中我们也是这么做的，我们每个人都按主角完成着各自的任务。这就要求我们在分工中合作，这也是我们此次实习的另一收获。这使我确实感受到了团队精神的作用。每个人，虽然在实习期间，我们没有接到外贸的业务，可是教师告诉我们，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。所以必须要重视团队协作精神。虽然仅有短短一天的实习时间，可是，所有的同学普遍感觉受益很大，认为本次课程设计锻炼我们的专业技能，充实了专业知识，丰富了社会经验，为即将走上工作岗位奠定了坚实的基础，增强了我们对自我适应工作需要的自信心。在这次实习中我学到了很多知识，期望在以后的学习中学校能供给的实践机会给我们，使我们能迅速的成长为一名合格的外贸单证人员。

实训目的：

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

实训资料：

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训操作的关系。

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训。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。

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，经过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本事。

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。不一样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一样的国家或地区，所以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本事。而现代的国际商务活动，对从业人员的知识结构、实践本事和基本素质提出了更高要求。所以我们也面临着更大的挑战。我们必须不断的提高自我以适应新的形式。

在那里我十分感激我的指导教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，在教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本事的提高，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。

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

**贸易实务实训报告总结篇五**

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。

**贸易实务实训报告总结篇六**

一、实习目的、时间和地点

（一）实习目的

通过此次国贸实习，了解实际操作中各种单证的填写及缮制情况。提高学生的手动操作能力。对国际贸易实务各个过程有了具体的印象，知道各种信函的写作格式，语言表达习惯。增强感性知识和社会实践能力，进一步巩固深化已经学过的理性知识，综合运用知识提高发现问题解决问题的能力。

（二）实习时间\_\_年\_月\_日-6月30日

（三）实习地点经济管理学院国际贸易实务模拟实验室

二、实习单位概况

国际贸易实务模拟实验室建成于20\_\_年9月，现拥有dell服务器一台，金长城微型计算机32台，及仿真的模拟场景，且具有投影设备、部分仿真办公设备，多媒体设备一套，有国际贸易实务模拟教学软件一套，硕研国际结算模拟实验教学软件一套，以及网页制作、图像处理软件等。本室可开设经济与管理各专业的电子商务课程实验、国际贸易课程实验。学生可以在模拟的开放平台上模拟电子商务中的诸多环节，包括b2b和b2c的交易、ca认证、网上结算、物流配送等实际运作过程，并学习掌握建设和维护网站的相关技术。可模拟进行国际贸易交易磋商，外销合同的签订，进出口报检、报关，编制单据等实务过程。

三、实习的具体内容

我们这次实习是主要练习保险单、报关单、汇票、商业发票、装箱单和提单六种单据的填写及制作。下面我就我个人的实习顺序及内容详细介绍下实习内容。

1、保险单的制作我首先填写的是保险单，由于第一次上网填写单据，我就一边看书一边查资料一边填写单据，但是保存的时候我就伤心了，因为根本保存不上，提示保存超时，这就表明我要重新再填写一次，我那个纠结啊。问了老师才明白，是我填写的太慢了。所以我第二次就填写的很快，不敢再拖沓了。保险单相对比较难填写的就是保险金额，需要计算，其他的就只需根据出口货物明细表正常填写就可以了。

2、汇票的填写

汇票是国际贸易中较重要的单证，填写起来需要注意的就是付款期限，要弄清楚是即期汇票还是远期汇票。汇票的大写金额也要认真填写，切记马虎。

3、商业发票的填写一般都是根据信用证填写商业发票，我最不愿意填写的就是出票人的名称，因为一般名称都超长的。还有需要注意填写的就是货物总值和货名数量的格式填写。因为信用证上的数量及包装的表述往往不是很明确，要注意是用纸箱还是木箱包装。四、装箱单的填写装箱单一般不显示收货人、价格和装运情况，对货物内容的描述一般可用统称。填写时需注意的是货物是否需要装运，如需转运，前程运输需要填写，不需只要空白就可以了。总体来说，装箱单还是比较容易填写的。

4、海运提单的填写提单一般是根据信用证和商业发票填写的，内容也比较简单，需要注意的是装运港和卸货港填写的是城市名称，运费支付地填写的应是装货港的地点。其他的只要仔细点，一般不会填错。

5、报关单的填写报关单是国贸单证中最重要的单据了，老师在上课的时候就花了很大力气讲这一单据，因为我本身今年也要考报关员，所以学习的时候十分努力和认真。报关单与其他单据不同，一般都是用中文填写的，备案号十分重要，贸易方式也要注意，成交方式也要注意。报关单是我此次实习中填写的比较完整的单据。

四、实习体会及收获

1)掌握好本专业的知识专业知识是我们从事外贸工作的基础，外贸工作的高风险要求我们必须熟练地掌握好专业知识。要注重国际贸易实务中基础知识，不断强化基本概念基本流程的重要性。

2)掌握外语的学习在填写单据的过程中我意识到了外语的重要性，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。填写单据的时候，有的单词我还要看课本，这让我很苦恼。虽然个人对英语十分头痛，但是英语在国际贸易中的地位实在是太重要了，必须好好掌握。

3)注重社会实践通过实习我发现外贸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，因此在以后的学习生活中还必须加强社会实践，培养自己的动手能力来适应专业的要求。总体来说，我们现在所学习的许多国贸课程，都是很系统、很全面的。但是，在外贸业务中，并非每门课程都会运用到。因为在实际工作中，每人都有指定的工作任务，这就要求我们分工合作，而实际操作中我们也是这么做的，我们每个人都按角色完成着各自的任务。这就要求我们在分工中合作，这也是我们此次实习的另一收获。这使我确实感受到了团队精神的作用。每个人，虽然在实习期间，我们没有接到外贸的业务，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。

虽然只有短短一天的实习时间，但是，所有的同学普遍感觉受益很大，认为本次课程设计锻炼我们的专业技能，充实了专业知识，丰富了社会经验，为即将走上工作岗位奠定了坚实的基础，增强了我们对自己适应工作需要的自信心。在这次实习中我学到了很多知识，希望在以后的学习中学校能提供的实践机会给我们，使我们能迅速的成长为一名合格的外贸单证人员。

**贸易实务实训报告总结篇七**

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。

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。

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。

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。

**贸易实务实训报告总结篇八**

经过长时间对国贸软件的的使用，在不断练习操作的过程中，我对国贸软件的最深刻感觉是：学以致用、搞笑、务必细心耐心反应迅速。

1.学以致用

作为国贸专业，经过长时间的理论学习，急需透过实际操作或某种近似于实际操作的平台对所学的理论知识加以实践，以求进一步掌握和巩固，而国贸软件正带给了这样一种平台。该软件涉及了及出口贸易的各个方面和环节，从外贸公司的经营运作到实际的进出口业务流程，都能进行模拟实训。在使用过程中，会遇到很多国贸的基础理论知识和实务技能，这是对国贸理论掌握程度的最好考察。眼过千遍不如手过一遍，相对于理论部分而言，国贸实务更注重实际操作，透过这种理论结合实践的方式，巩固基础知识，查找理论学习的不足，以前学习的实物理论基础知识会更加的具体和直观。同时，该软件的实务操作部分与报关员报关实务所涉及的知识基本一致，这对于我的报关员考试复习带给了很大的帮忙。

2.搞笑

该软件透过“实战”方式训练，会在操作过程中遇到很多难题和挑战，这些务必自己想办法解决。由于大家进行了主角划分，构成了一个虚拟市场，所以大家之间相互的竞争是必不可少的，大家会从各个方面进行竞争。竞争在此刻是无法避免的，意识正是现代社会生存发展所需要的。正是这种竞争，使得我(相信大家)对该软件产生了浓厚的兴趣。

3.细心、耐心、反应迅速

国贸软件涉及大数据计算的繁琐的单证填写，所以务必做到细心耐心，例如，在填制外贸合同时，一个小小的数据错误或是货物装运、指运港名称的错误都会是合同填写失败;填写保险单或是报关单证，没有严格按照合同数据填制就会导致填写出现错误，无法进行下一步骤，影响实验效率。

在操作过程中，除了复习、巩固所学国贸理论外，另一个重要任务就是想办法“赚钱”，提高自己企业的盈利水平和生存潜力，这就要求务必反应迅速、决定准确，否则会觉得企业经营的举步维艰。以上就是经过一段时间对国贸软件的操作使用产生的心得体会。

**贸易实务实训报告总结篇九**

国际贸易实务是一门具有涉外活动特点的实践性、操作性很强的综合性应用学科。本文是本站小编为大家整理的国际贸易实务实训报告范文，仅供参考。

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。

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。

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

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。

一、前言

随着信息技术的高速发展，我国的市场经济也飞速发展起来。经济全球化的脚步快速发展，也带动了我国经济的发展，经济的繁荣使我国与国际市场的距离越来越近，各国之间的贸易往来也越来越频繁，国际贸易发展的越来越快，对国际贸易方面的人才需求也越来越大，为了适应当前的发展形势，使我们快速地与国际接轨，使我国的经济在市场上占据更多的市场份额。我们国家也越来越重视培养国际贸易方面的人才，而我们作为国际贸易相关专业的学生，对这方面知识的了解也显得必要，因此，我们网络营销专业这个学期开设了国际贸易实务这门课程，为了使我们通过一个学期的学习使我们的理论知识和实践联系起来，学校特为我们安排了为期五天的国际贸易实训。

二、目的

为提高我们对常用的外贸业务单证，识别和加强单证业务操作能力的训练而汇编。让我们进行较系统的外贸业务综合技能训练，采取仿真模拟实际业务流程，一环套地进行业务操作训练，为以后从事实际的外贸工作，实现零距离上岗作业打下坚实的基础。

三、实训内容及过程

1、综合实训的组织与要求

本次实训动员，将我们模拟为交易的买卖双方，每2人为一方，4人为一组。让我们以一个实际的业务员、经理等身份进入角色，按业务的工作程序，操作技能规范，完成一系列的训练活动。我们是广州飞跃公司，是做为卖方，出口的是绒毛玩具熊。买方则是英国伦敦的一家dingdong公司。

2、制定出口经营方案

在出口贸易业务中，对外贸易谈判的准备工作是不可忽视的。我方通过对国外玩具熊市场进行调查研究，选择适销的目标市场和客户是英国伦敦的dingdong公司。根据交易的标的、市场行情等因素确定价格、数量、品质、交货期等条款，制定出口商品经营方案。然后据市场行情、价格水平、供求关系、有关经济政策、出口的各项费用进行成本核算，拟订了一份cif报价策略。

3、模拟谈判，磋商交易

我们是通过询盘、发盘、还盘、接受这四个环节来进行模拟谈判、磋商交易条款的。我们这组根据正确的信函格式，撰写了买卖双方交易中询盘、发盘、还盘和接受的四封商业信函。我方根据买方发过来的询盘信函，作出了相应的发盘，在收到了我方的发盘时，买方又对其进行了还盘，根据还盘进行最后磋商我方接受了买方的要求。这四个环节是我们在日常买卖当中讨价还价的过程，而在国际贸易当中则用了这四个专业术语来定义。

4、合同条款的签定和单证的签定

在整个贸易当中我们买卖双方总共签订了11份各种条款。首先，我们签订的是销售合同，合同是一个法律文件，一旦签订对买卖双方均有约束力。接着我方填写了出口商品检验申请书、进出口货物代理报关委托书、海关出口货物报关单等公务证书，并且填写了装箱单、装船通知、中国人民保险公司货物运输保险单、商业发票等商务单证。合同中的条款必须和内容是一致的，防止出现错列，漏列等问题。在填写单证时要特别的细心，注意日期是不容许有半点的差错。

四、实训心得

在这一周的国际贸易实训当中，在老师的指导下，在同学们的帮助和自己的努力下，我把老师交给我们的实训任务圆满完成了。在实训的过程中，我对国际贸易的一些基本的知识有了更深刻的了解，通过实训，我对进出口贸易交易前的准备，经营方案的制定，模拟谈判磋商交易，拟定合同单证，一些基本的操作从开始的一无所知到现在能够应用到实检中，特别是在对外贸易中采用哪种贸易术语，签哪种单证可以降低风险和费用都有了一定的认识。也明白了，平时努力学习对理论知识是很有必要的，如果平时什么都没学的话，那么操作起来根本就无法适从。还有就是有时候深奥的理论在实际操作当中却是很简单的，这会让我们增加对这门学科的兴趣。通过实训，我觉得自己对国际知识的了解还是很少的，希望自己以后有机会多学习一些相关方面的知识。同时，我也希望学校在以后我们的学习中，那些操作性比较强的的课程能结合教材多开展一些实训，那样将会更有助于我们对知识的理解和掌握。

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，提高自己的专业技能及就业能力。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，然后通过物流运输深圳，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，提供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。

一、实习的目的与意义

在本科专业教育中，实习是一个重要的实践性教学环节。通过实习，可以使我们熟悉外贸实务的具体操作流程，增强感性认识，并可从中进一步了解，巩固与深化已经学过的理论和方法，提高发现问题，分析问题以及解决问题的能力。

在公司具体实习过程中，能够接触国际货物买卖实务的具体操作，进出口的成本核算，询盘，发盘与还盘等各种基本技巧，还能对某一行业深入彻底的了解并能切身体会到国际贸易中不同当事人面临的具体工作与他们之间的互动关系，接触公司制定的各种战略以实现跨国经营和良好的市场运作;认识供求平衡，竞争等宏观经济现象，能够接触真实的商务实战，了解自身存在的不足，并积累一定的经验，为将来走上工作岗位打下良好基础。

二、实习内容

在陌生与盲目中寻找实习单位，又在努力和热情中寻找希望，终于在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，但后来好点，通过电话，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。

在公司最后的几天里，因为公司是外商在中国投资，所以上司特别重视对人才的培养，因为这阵子表现积极，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。展现公司国际化的自信心与企图心。

三、收获与感想

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

第一，自身定位，加强外语学习在。所有的工作和活动中无一例外的涉及到外语，

外语是我们对外交流的桥梁，因此在以后的学习中必须加强对外语的学习，同时加强口语的练习，这是我们搞外贸的基础，因此必须掌握好这门工具。不断强化自身，并充分认识自己，避免眼高手低，增加实际动手能力，在社会这个大学校里，不断完善和学习。

第二，

工作总结

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

第三，要有很强的动手能力，实践能力很重要。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，而且我们所缺乏的还不仅仅如此，所以在以后的生活和工作中，我要不断的充实和丰富自己，不放弃任何能够锻炼自己的机会，使自己能迅速的成长为一名优秀的商务人士。

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

通过本次实习，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t/t，d/t等。使我明白了学懂书本理论还是远远不够的。也知道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。

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。

**贸易实务实训报告总结篇十**

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，提高自我的专业技能及就业本事。本人与20\*\*年2月20日至20\*\*年4月1日期间，在有限公司(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，所以必须加强自我各方面素质的修炼，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我，不放弃任何能够锻炼自我的机会，使自我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。

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