# 2024年贸易实训报告的方法阐述 国际贸易实训报告(优秀12篇)

来源：网络 作者：紫云轻舞 更新时间：2024-07-06

*随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？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。贸易实训报告的方法阐述篇一在大三的上学期...*

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？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。

**贸易实训报告的方法阐述篇一**

在大三的上学期我们通过理论课程学习了国际贸易理论与实务，在学习过程中我们虽然对国际贸易有了一些基本的理论上的理解，但是对于实务的具体操作流程理解还不是那么的明了清晰。在大三快要结束的最后两周，马上就要步入暑假的我们，带着好奇和求知欲开始了我们的国际贸易实务流程的操作，在实践中更加深刻的了解国际贸易相关知识，同时进行国际贸易实务的一些日常流程操作。通过两周的努力和动手实践，使我感触颇深受益良多。下面是对我两周实践的总结报告。

1。基本概念

我先简单介绍一下国际贸易的基本解释，国际贸易实在一定的历史条件下产生和发展起来的。国际贸易的产生必须聚呗以下两个条件：一是有剩余的产品可以作为商品交换；二是商品交换要在各自为政的社会实体之间进行。因此，社会生产力的发展和社会分工的扩大，是国际贸易产生和发展的基础。国际贸易（international trade）是指不同国家或地区之间的商品和劳务的交换活动。国际贸易是商品和劳务的国际转移。国际贸易也叫世界贸易。国际贸易由进口贸易（import trade）和出口贸易（export trade）两部分组成，故有时也称为进出口贸易。

2。基本操作流程

我们的实务模拟在机房电脑上浙科国际贸易模拟操作程序里进行，zheke浙科国际贸易模拟操作平台是一个国际贸易实务操作的模拟平台，它会提供产品，海关，广告发布等各种服务，让我们以交易者的身份来进行操作。结合书本只是来进行。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、贸易磋商、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。我和我的小组在几天的模拟实践中，合作无间，配合默契，在第一遍不熟悉的情况下模拟的时候，速度稍微有些慢，但是第二遍第三遍就会驾轻就熟，很快的完成了整个操作流程。

3。角色工作介绍

易中扮演不同角色，以加深对国际贸易实务的认识和理解。每个角色都有自己的分工职责，整个流程做下来，每个人都起着至关重要的作用，缺一不可。如果我们做到了一些步骤，需要某个角色操作了，而这个角色不在的话，我们的交易就进行不下去了，停滞不前。

进口商——我在小组中扮演和最熟悉的就是进口商，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，同出口商建立业务关系，为进口做好准备至关重要。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，方可获取最高的利润。之后开始寻找合适的出口商进行交易，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交易方式指出货物责任均在货物越过船舷后转移，从出口商转移到进口商，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。最后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不能赚到期望值，进口商还需要开信用证、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。

商机。在业务进行中，我们还通过银行借款得到更多的资金，以便业务的开展和做大做强。

进、出口地银行——进、出口地银行的功能作用跟我们的银行差不多，审核信用证，结汇，贷款，审单寄单什么的，主要是一些资金和证件上的审核批准。

生产商——生产商扮演的是供应产品的角色，首先在市场发布信息，等待出口商投递商机过来，但作为一个产品供应商来说，我觉得应该做到主动为先，确定目标市场，寻找一切可以交易的产品和交易对象，同出口商建立业务关系，为销售做好准备，这都需要生产商自己主动，单子才会滚滚而来。在zheke模拟中，生产商的操作其实很简单，只要与出口商签了生产合同，可以立即到工厂生产，之后交货，缴税。但现实中，我们都知道，工厂要不断核算生产成本、费用和利润，才能得出最佳价格。

通过这次为期两周的国际贸易实践操作，我受益良多，从中学到了许多实用的知识和技巧。同时与我的组员合作的也非常的愉快，我跟他们一起不断的努力和坚持不懈的完成一遍又一遍的操作。当完成了交易时，大家的脸上都露出了最真诚、最充实的微笑，通过我们的努力，我们熟悉了国际贸易实务的操作流程，同时更加深了我们所学的专业知识。

下面是我的体验总结：

1。能够掌握出口商、进口商、生产商和进出口地银行的基本业务流程，整个流程里最重要和工作最多的就是进口商和出口商了，我们要牢牢地掌握这两个角色的工作流程，当然每个角色都有着自己非常重要的作用，我们都要熟知并牢记。

2。要把握专业知识与实习操作的关系。这次实践操作与理论相结合的实习，使我们可以从中锻炼综合运用能力；其次，这次经验是日后工作中的宝贵财富；最后，课本上的理论知识一定要学扎实，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，而且不能综合利用考虑。

3。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。要使它准确、系统、完整。填表要以“单单一致”、“单证一致”为原则。

4。英语，在实习操作中我们能深刻体会到英语在其中的重要性。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。

在本次实习中，我们充分使用网络资源进行业务操作，这是我们未来的工

作中必不可少的，通过该模拟系统我们可以掌握往来函电的书写技巧及填制单据的技巧，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。在我看来，该贸易模拟系统还有一个很重要的优点，那就是它可以在我们做完每一步骤后，会对我们操作过程中填表错误的地方提示，让我们明白之所以这样操作的原因，这样可以减少我们在类似的业务中的错误。这次实习不仅仅是锻炼了我在贸易操作方面的一些技能，同时，它也让我学到了很多做人的道理。作为一个下一年就要毕业，马上要步入社会的大学生，无论是在今后的工作或是生活中，实习都将成为我人生中一笔重要的资本。在此感谢学校为我们提供这样的学习机会，也感谢李老师的谆谆教导，才能使我们更好掌握知识，也感谢周围的同学给我的辅导，感谢在业务中密切合作的伙伴。

**贸易实训报告的方法阐述篇二**

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。

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。

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。

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。

**贸易实训报告的方法阐述篇三**

通过实训一，使学生尽快了解国际贸易模拟实训的`概况，熟悉simtrade模拟实训平台操作界面，建立基础账户信息，明确模拟实训业务流程以及实训要求。

（1）了解simtrade基本用法。

（2）以每个角色登录并注册公司（银行）名称，在“资料”中输入必要的信息。

（3）选择目标产品与交易对象，做好市场调查。

（4）提交实验报告。

按照实训指导书上的操作方法和步骤进行。

1、熟悉simtrade外贸实习平台软件的操作方法；

2、明确外贸模拟实训过程中的个角色定位，及角色扮演；

3、分别以工厂、出口商、进口商、出口地银行及进口地银行的角色建立账户，并完善基本账户资料。

（请将实验结果在此处粘贴，注意排版）

（一）工厂账户资料

（二）出口商账户资料

（三）进口商账户资料

（四）银行相关信息

成绩：

指导教师签名：

批阅日期：

**贸易实训报告的方法阐述篇四**

(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

xx年xx月xx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

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。

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。

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，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。

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。

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，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。

六、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。

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。

国际贸易实务操作实训报告4

随着信息技术的高速发展，经济的全球化，以及我国加入世界贸易组织以来，对外贸易迅速发展，各国之间的贸易往来也越来越频繁，中国经济也有了更为广阔的发展空间，中国的国际地位也跟着提高了，面对了越来越多的国际竞争对手，对国际贸易方面的人才的需求也迅速增加。为了适应当前的发展形势，使我国快速地与国际接轨，让我国的经济腾飞发展，国家也越来越重视国际贸易方面的人才，而我们作为国际贸易专业的学生，对这方面知识的了解也就更加必要了。因此，学校特意为我们商务英语专业的学生在这学期开设了一星期的国际贸易实训周，让我们更好的提高这方面的能力。

1.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;

2.提高外贸业务综合技能训练,采取仿真模拟实际业务流程;

3.更好的把理论和实务相结合,为以后从事实际的外贸工作打下坚实的基础。

1.实训的分配与要求

本次实训将我们模拟为交易的买卖双方，1人为一方，以经理的身份进行谈判，按业务的工作程序，操作技能规范，完成一系列的操作程序。我方做为卖方是杭州利达贸易有限公司，出口的是遥控赛车(telecontrolracingcar)，与美国一家dragon玩具公司进行贸易谈判，希望对方与我芳顺利的进行贸易合作。

2.制定出口经营

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。我方通过国际互联网知道了美国纽约dragontoy公司，并对客户进行了调查，然后根据交易条款以及市场行情等因素，双方确定了价格、数量、品质、交货期、费用等条款，我方制定了非常严密的商品出口经营方案，并且根据对方提出的条件，我们进行了成本核算，一份cif报价，以市场行情、价格水平、有关经济政策、出口的`各项费用为依据进行成本核算。

3.进行谈判，磋商交易

磋商交易主要是通过询盘、发盘、还盘、接受来进行，我方又根据交易条款正确的拟信函，分别撰写了买卖双方交易中询盘、发盘、还盘、接受的四封信函。我方首先对买方进行了邀请发盘，等对方作出了回应时，我方对其进行了发盘，并根据对方的要求进行了还盘，再根据一系列的核算，进行了再还盘后，我方才接受了买方的要求。这四个环节过程是买卖当中讨价还价的过程，其中还盘和接受是交易成交的基本环节，也是合同成立的必要条件。

4.签订合同条款和单证

国际货物买卖以合同为中心进行，合同依法确立了买卖双方各自享有的权利和应尽的义务。因此，在整个贸易当中我们买卖双方签订了各种条款，首先，签订的是销售合同，它的签订对买卖双方都有一定的约束力，接着我方有填写了商检证书、进出口货物代理报关委托书、海关出口货物报关单等证书，并填写了装箱单、中国人民保险公司货物运输保险单、商业发票等商务单证。在填写时，中国人民保险公司货物运输保险单，商业发票等商务单证在填写时，我们需要特别的细心，不容许有半点的差错，合同中的内容和条款须是一致的。

在这短短的几天里，我们有收获，并且完成了这些工作，但其中存在着一些问题。由于时间紧迫，我们为了完成这些任务，会忽略一些细节问题，如：在写信函时，格式总是出错，时间，地点，称呼都会出错，忘了怎样排;在签订合同时，出现填写错误，把时间搞混;在核算时，由于结果数目大，小数点多，难免会出现误差。希望通过这次实训吸取教训，在以后的学习中不断进步，以便在实际工作中能胜任工作。

实训的时间虽短，但在老师的指导下，总算顺利完成任务。通过这次实训，让我对国际贸易的一些基本内容有了更深刻的了解，对贸易交易的整个过程从一无所知到有了一定的了解，知道了自己的不足，需要补充哪里，充实自己。

它让我知道了积累知识的重要性，如果平时不细心积累，到真正开始有工作任务时，那自己只能是无法适从，不知所措，后悔的只有自己了。为了不让自己后悔，浪费时间，我们要把握好实践机会，提高自己的综合能力。虽说这次实训很类累，每天从中午开始对着电脑，眼睛和头都受不了，但是我看到同学都很努力，认认真真，让我这个懒虫也一下子激发了起来，认真地完成任务。现在的累是为我们将来美好生活创造条件。

国际贸易实务操作实训报告5

在本次simtrade模拟贸易实习中，我们分别需要承担出口商、进口商、工厂、进口商银行和出口商银行这些类型大不相同的角色。在此次耗时一学期的认识实习中，我们付出了努力，也收获了成果。

初遇simtrade，完全就是张飞穿针--大眼瞪小眼，可以说第一节课是在“无知”中度过的，大家虽然有了自己的角色，并且都注册了自己的公司，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课结束了。大家都在说自己一笔业务的一个步骤也没完成，互相讨论“这个应该怎么做，那个应该怎么填”，相互学习竞争的节奏越加凸显，实习的气氛已经悄然生成了。由于对simtrade不太熟悉，大家都心有不甘，于是就利用闲暇时间到网上搜关于simtrade的资料，通过发达的互联网系统大家对simtrade实习软件的功能、使用方法、注意的问题都有了大致的了解。后来实习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。

从一开始的懵懂无知到最后的基本操作自如，我们感觉到了自己的进步。在这期间大家的努力是不容忽视的，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，而其中的内容与细节都是需要我们去细心体味与深化的，而且因为实习的人数较多，老师也不可能厚此薄彼。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，因为大家确实付出了努力，挥洒了汗水。

我们的实习虽然仅仅是持续了几个月，但是实习内容特别丰富，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。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。当然，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，各种各样的问题均有所涉及，通过这些日子的模拟操作，我们可以熟练掌握实务的基本流程，在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明了方向。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。

最后感谢学校为我们提供这样的实习机会。

**贸易实训报告的方法阐述篇五**

（一）实训时间

20xx——20xx学年第二学期第15—16周

（二）实训地点

国际贸易实务模拟实验室

网络试用：

潍坊市海关、各外贸公司

（三）实训资料

根据相关的国际贸易法律与惯例，结合我国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。

（一）注册公司

我在系统上注册的公司是素喃集团，是一家出口公司。然后再注册一个本地的银行，叫中国工商银行。

公司注册资本：人民币一千万元

（二）询盘和还盘

首先在模拟实训中，利用网络发布广告、搜索信息。然后我们经过电子邮件来实现询盘和还盘。

（三）签订合同，开立信用证

经过签订合同，进一步明确双方的权利和义务。下头是开立信用证的流程：1。进口商向进口地银行申请开证，提交申请书。

1、进口地银行审核开证申请书经过后开信用证，然后交进口商确认。

2、进口商确认信用证。

3、进口地银行通知出口地银行，并将信用证转交出口地银行。

4、出口地银行对照合同审核信用证并且填写通知书，通知出口商信用证已到。

5、出口商审

**贸易实训报告的方法阐述篇六**

（一） 实训时间

20xx——20xx学年第二学期第15—16周

（二） 实训地点

国际贸易实务模拟实验室

网络试用：

潍坊市海关、各外贸公司

（三） 实训内容

根据相关的国际贸易法律与惯例，结合我国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。

（一） 注册公司

我在系统上注册的公司是素喃集团，是一家出口公司。然后再注册一个本地的银行，叫中国工商银行。

公司注册资本：人民币一千万元

（二） 询盘和还盘

首先在模拟实训中，利用网络发布广告、搜索信息。然后我们通过电子邮件来实现询盘和还盘。

（三）签订合同，开立信用证

通过签订合同，进一步明确双方的权利和义务。下面是开立信用证的流程：

1 进口商向进口地银行申请开证，提交申请书。

2 进口地银行审核开证申请书通过后开信用证，然后交进口商确认。

3 进口商确认信用证。

4 进口地银行通知出口地银行，并将信用证转交出口地银行。

5。出口地银行对照合同审核信用证并且填写通知书，通知出口商信用证已到。

6 出口商审

**贸易实训报告的方法阐述篇七**

国际贸易单证实务具有时效性、超前性、系统连贯性、启发性、可操作性、内容形式的生动性等特点。随着对外开放的扩大，中国经济参与世界经济的程度不断提高，与世界各国之间的贸易往来也越来越频繁。而作为与世界经济联系重要渠道之一的对外贸易内容不断丰富，形势日趋多样化。在这样的背景下，我国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，而我们作为与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，学校特为物流管理专业安排了为期五天的国际贸易实训。

本次实训的目的在于利用相关教学软件，在网络上建立几近真实的国际贸易模拟环境，让学生在其中亲身实践，熟悉外贸业务的流程和惯例，熟练运用交易磋商的各种基本技巧，体会国际贸易中不同当事人的不同地位，面临的具体工作和互动关系。从而提高学生的知识水平和实际操作能力，达到理论与实践相结合的目的。国际贸易是一个复杂的过程，涉及的部门多、环节多、范围广、手续繁琐，它要求对外贸易的从业人员不仅要熟练地掌握国家对外贸易政策和外贸专业知识，还应加强我们对外贸单证的了解和实际动手能力。国际贸易单证实训使学生能够综合运用国际贸易单证知识去开展工作，为从事国际贸易、报关、报检等工作和进一步科学研究奠定基础。

第一次

名称：出口报价核算与发盘

目的：与对方建立联系，练习报价和发盘。

内容：在实验室通过国际贸易软件要求学生通过网上看到贸易伙伴购买商品的函电，结合模拟公司的背景资料给对方回函，建立联系。然后根据供应商提供的资料进行报价核算。分别计算出fob、cfr和cif价格，并发盘。

第二次

名称：根据对方还盘进行成本核算。草签合同。

目的：通过对方还盘进行成本核算，了解发盘与还盘全过程，并草签合同。

内容：根据对方的还盘计算出实际成本，并据此与供应商谈判。根据合同模板草签合同。

第三次

名称：信用证的开证、信用证的审证和改证

目的：练习审证和改证。

内容：根据对方开来的纯英文且大写字母的信用证，对照合同找出与合同不符点。并写出“信用证修改意见书”。这对同学们是一个大的考验。

第四次

名称：办理货物运输、保险、报检和报关

目的：通过填制订舱委托书；装箱单；投保单、报关单。了解货运流程和报关流程。

内容：根据模板填制订舱委托书；装箱单；投保单、报检单和报关单。

第五次

名称：制单结汇

目的：通过填制发票、汇票、原产地证书等单据了解结汇流程。

内容：根据模板填制发票、汇票、原产地证书等单据，并注意与信用证单证一致。上交实训报告和纸质单据。

外贸单证简称单证（documents），是指在外贸业务实施过程中所应用的单据与证书，在国际贸易结算中占据着重要的地位。随着国际贸易的发展，国际贸易货物单据化，商品买卖以单据买卖的形式来实现，买卖双方的货款结算是以单据而非货物为依据，商品的买卖往往表现为单据的买卖，单证制作的好坏直接关系到企业外贸业务的完成和经济效益的实现。一套正确、完整、及时、清晰的单证是能否顺利结汇的关键，需要相关工作人员认真负责、细心耐心地完成。作为一名经济管理系的学生，对各种单据的性质、作用、具体内容、缮制注意事项、各有关法律以及国际贸易惯例等都应该有所了解，才能确保在制作单证的时候能顺利结汇。在做进出口业务时这几种外贸单证是最常见的也是必不可少的交易双方往往都要以这些单证来确定交易的事宜和顺利完成双方之间的交易。虽然说这几个单证的制作不是很复杂,但是通过在实训时你可以发现这些对人的专业知识掌握情况和办事的仔细程度是有很大的要求的。

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。为了防止错列、漏列等问题,在填写这些单证时要特别细心，注意日期是否正确。在做单时是不允许有任何差错的。从本次实训的整个过程中我看到了、也深深体会到了做进出口业务的严谨。而这次实训大大加强了我的实际操作能力。

其中，让我最头痛的无疑是信用证了。操作之一就是查找信用证与合同的不符，如果一个交易是以信用证付款的话，那如果信用证与合同不符，银行是不给予付款的，所以这个步骤在整个操作中是十分关键的，因此我们的责任也是最重大的。因此在审核的时候一定要做到仔细二字，买方、卖方、地址、条款、金额、货物这一项项条款都是不能有一丁点失误的。这类题型要求做到我们平时所谓的“三单相符”分别是：单证相符、单单相符、证证相符。还好最后有老师对我们的指导，并及时给我们讲解，使我们顺利的找到了信用证的错误之处。

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。这次国际贸易单证实训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。

5、实践时间的短暂。我们在熟悉掌握课本知识的同时，应加强实践能力与动手能力，可是明显感觉此次实训的时间比较短，过程也比较仓促。所以我恳请学校增加实训课程的课时，让学生有更多机会进入操作环节，加强对学生动手操作能力的培养。

通过这次国际贸易单证实训，尤其是在老师的悉心指导之下，我对国际贸易实务的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，对成本进行核算及怎样作出合理的报价，还有进出口各个环节的的单据的制作。将近一周的时间里，自己把书本上的东西重新输理一遍，在头脑中有一个印象，对待外贸业务出现的问题怎么解决有了底。

国际贸易实训让我对外贸业务有初步的了解，这对于我以后的工作和继续深造都是一个很好的平台。外贸看中的还是经验，经验的累积对以后是一笔丰富的财富。虽然开始很辛苦，但是前景很好。此次实训对我的帮助很大，告诉我做人做事。以后的路还很长，要学的还很多，我希望能够走好每一步。这是我对自己近一个星期以来的总结与体会，希望对自己或者将来从事国际贸易职业的你们有一些帮助：

（1）熟练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）加强外语的学习

在写函电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。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。如果专业的英语知识掌握不好，就很难胜任工作，甚至会影响业务的顺利进行。因此，在实习中要求我们加强英语的学习，掌握外贸专业术语基础。

（3）加强社会实践

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。

（4）加强各方面素质的提高。

外贸工作同时是一个涉外行业，因此对各方面的要求都很高。我们参加对外贸易时，对外代表的是国家形象，因此必须加强自己各方面素质的修炼，如礼仪等。

随着世界经济的纵深发展，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，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。我们现在所学习的国贸课程，是很系统、很全面的。但是，在外贸业务中，并非课堂上所学的知识都会运用到。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xx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我得到了提高。我将努力学习，不断加强自身理论与实际操作能力的提高，为发展我们的国际贸易事业垫好扎实基础。感谢老师，感谢国贸实训在这段时间教给我的成长！

**贸易实训报告的方法阐述篇八**

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。

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。

**贸易实训报告的方法阐述篇九**

班级: 姓名 学号

这次的实训跟以往的不同，这次老师要求我们应用模拟软件，在具体的商业活动中掌握主要的业务流程和技能。

1．内容：根据相关的国际贸易法律与惯例，结合我国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。

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细心、忍心、恒心、信心。

实习中，我们在模拟的商务活动中，老师说我们可以根据自身的熟练熟读去完成几笔业务，我根据自己的进程，完成了四笔业务，分别是，l/c+cif、d/p+fob、t/t+cfr、l/c+cfr。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。

如：第一笔业务l/c+cif是我和冯晓雷一起完成的，我扮演进口商，她扮演出口商和工厂两个角色。刚开始我进行的还算顺利，可是到填制进口预算表时就难倒了，一系列的费用计算让我犯难了，加上进口商开要开立信用证，让我心里有些烦躁了，感觉采用信用证结算很麻烦。最后这笔业务的各项得分能力都很低。第二笔业务d/p+fob，老师要求我们每个人单独完成，由于有了第一笔业务的联系，加上采用d/p为结算，相比第一笔简单许多了，最后的各项得分也比第一笔上升了许多。第三笔的各项技能得分也有所提升，可是第四笔业务，由于我想做一笔大的买卖，可能数字很大，也没有完全的考虑进口商所在国的本币，贸易交易采用的是usd，到最后进口商资金不足了，要从银行贷款。最后四笔业务下来进口商亏本了，这让我明白了贸易应该选择恰当的币种交易。不然在费用换算中会吃亏的。

总结：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》等课程中所学到的基础理论和基本政策加以具体运用，力求做到理论与实践、政策与业务有效地结合起来，不断提高分析与解决实际问题的能力。熟悉各种国际结算方式的流程，明白各种贸易术语贸易双方的权利和业务。

（2）加强英语的学习

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。实践的看法：

在操作过程中，根据本门课程的内容、特点，通过走出去、请进来等方式，精心组织方案。通过听、看、做使一些看起来繁杂的专业知识很快被我们理解和掌握。只有将理论联系实际，教学与实际相结合，才是培养我们能力的一种有效形式。

**贸易实训报告的方法阐述篇十**

1. 熟悉和掌握一般贸易的实际运用。

2. 参与国际贸易买卖合同的磋商，熟悉询盘、发盘、还盘和接受环节的实践过程，掌握合同条款的具体规定与表达。

3. 掌握国际贸易货物买卖合同履行过程中货、证、船、款等内容。

4. 了解国际贸易买卖中货款的结算方式，熟悉与掌握l/c、t/t、d/p、d/a的结算程序和运用技巧。

5. 熟悉与掌握信用证的申请、开证、审证要点。

6. 熟悉海洋运输方式的具体操作。

7. 熟悉各种单据的缮制与运用技巧。了解如何在国际贸易货物运输过程中减少风险，熟悉与掌握价格术语cif、cfr、fob的细节与运用技巧。

本次实习主要运用了simtrade软件，为我们这样英语专业主修国贸方向，却苦于没有实践机会的人，提供了一次宝贵的实习机会。而在另一方面，随着对外经济的发展，对于外贸人才的需求会越来越大，而simtrade，尽管只是一个虚拟平台，但却有极为精密的设计，各个机构设置的也十分真实，并配有帮助，检查和在线学习系统，来帮助初入茅庐的新手们更快，更好的掌握国际贸易的流程。

本次的实习主要安排于周二的课堂时间，持续时间为整一个学期。必须轮流担任出口商，进口商，工厂的角色，并且在能力范围内进行多单交易。

由于需要分别扮演出口商，进口商和工厂的角色，以便于能够全面体验各个厂商所发挥的作用。所以一开始的任务便是通过学号登陆账户，在“profile”一栏里填写详细的资料如公司名称，企业法人，电话号码，传真号码，公司地址等。在分别填写完出口商，进口商和工厂的角色以后可以在淘金网中查看本系统张的产品展示一栏，选定希望进行贸易的商品。此外，我们还可以在“淘金网”上浏览其他信息，比如公司情况，税率变化等。

（1）作为出口商。作为进口商，首先要发布广告，在选定了称心的交易对象之后，与之互发邮件，进行磋商。一定在邮件来往中达成共识，那么出口商就需要起草合同，并在合同由进口商确认之后，寻找工厂签单生产货物。在工厂成功放货之后，出口商在cif贸易术语条件下需要负责租船订舱，报检，办理保险，报关，取回提单并发送装船通知，办理押汇，并且申请出口退税。在此过程中，由于需要同时和进口商和工厂打交道，需要填写的单据多达十几张，因此工作量极大。

（2）作为进口商。作为进口商，第一步工作便是与出口商在互通邮件的过程中，将一些初步的内容谈妥。然后在出口商起草完合同之后，一定要经过详细的检查之后，在填写进口预算表过程中，如若发现出口商给的价格太高或者合同中有任何不合理之处，那么则不能确认合同，而应和出口商进行进一步磋商，在确保双方利益的情况下，再进行下一步的合作。在确认合同之后，进口商则需去开具信用证并转发信用证。随后，在出口商办理完押汇之后，进口商需要负责进口结汇，报检，报关与提货，以及申请退税。总体而言所填单据较少，任务量要小于出口商，但是也决不可掉以轻心，糊弄乱造。

（3）作为工厂。作为工厂，在收到出口商所拟的定订货合同之后，首先要查看市场中生产该项产品的成本，并在扣除税务和其它杂费之后保证自己的收益。在正式确认了合同之后，工厂便可以开始进行生产，生产完后将货物发送至出口商处，再去国税局缴税。那么工厂的任务可以说至此完成。总的来说，这是三个角色中所需办理的事务最少的一项。

在将这三个厂商各自的任务都顺利完成之后，则宣告了一笔合同已成功履约。在“finance”一栏中，我们可以清楚的查看到做这笔生意时的各项支出和收入，以此来判断盈亏状况。在系统中“我的文件夹”一栏中还可以查看“我的状态”，来查看自己的综合能力，预算能力，单据填写速度，业务流程熟练程度的得分。从而发现自己的不足之处，在下一笔合同中进行改进。

实习中由于要精确到每一个步骤，确保不犯任何错误。所以也就不可避免的会遇到大大小小的问题。

（1）邮件书写的用语。企业与外界进行沟通多数采用商务信函的形式。一封规范得体的商务信函不仅能为公司赢得新客户，也有助于促进和发展同客户之间的关系。而商务信函与普通信函的用词有着极大的区别，需用较为正式和礼貌的语气。而在用词方面，也不宜选用太过口语化，日常化的单词，而应选择较为书面化的单词。

（2）预算往往和实际有着较大差距。填写进出口预算单时，需要进行多项费用的计算，包括内陆运费，报检费，报关费，关税，增值税，消费税，海运费，保险费，银行费用，其它费用等。计算本身并不复杂，但是由于所需计算的费用项目较多较杂，所以需要对各项费用的计算公式了若指掌。而在刚开始对业务并不熟悉之时，预算长长有少算漏算的情况。出现可能预算金额为几百块而实际费用却高达几千块的情况。而也有可能，在报价给进口商时忘记出口退税的补贴，那么久有可能导致价格过高，使进口商亏欠的状况。因此，进出口预算的准确与否与生意是否能盈利息息相关，一定要仔细谨慎。

（3）填写单据速度较慢，正确率较低。由于起初对业务熟悉度不高，在填写单据时的速度较慢，需要思考很久，并借鉴参考帮助系统的单据样本才能够顺利填写。而填写过程中也总是会出现各种各样的错误，比如一下漏写了一些重要信息，一下又会出现对货物描述不够准确的问题。而我的第一笔单据就由于进口地银行的填写错误而报废。虽然可能只是几个小小的数字填写错误，但是这也从一个侧面充分说明单据填写的重要性，一旦有了疏忽，就会带来极大的损失。

在这次实习过程中，起初虽然也也会犯大大小小的错误，并为此感到心酸。但是却永远无法忘怀第一次成功交易时的喜悦。而这次模实训模拟也给我带来了许多贸易方面的相关经验，巩固了我在课堂上所学的知识，实在是一次难得的体验。而我也因此总结出了以下几点：

（1）务必认真，细致，谨慎。上文中也曾提到，由于不够仔细，会导致各种错误，从而导致之后的业务难以为继。以我自身而言，只因填错了进口地银行这一个小小的数据，便导致整单全废。所以在填写单据切忌急躁，否则后果则不堪设想。

（2）注重理论知识和实际运用的结合。尽管在大三时期修习过国际贸易实务这门课程，能对贸易流程说个大概，对各项贸易术语也有所了解，但却始终算是”纸上谈兵”，不具备实际操作的经验。

（3）学号商务英语极为重要。在实习的过程中，无论是在商务信函的撰写中，还是在之后填写单据的过程中，都需要有一定的商务英语基础来确保能够发送内容正确的邮件并且能够读懂单据。如果没有商务英语坚实的底子作为保障，那么接下来一切的步骤都会困难重重。而我，作为一名英语专业主修国贸方向的学生，学好商务英语更是一件理所应当的事。

最后，还要再次感谢学校引进一款如此实用的软件，为学生们提供了一个堪称完美线上平台，让我们累积经验。

**贸易实训报告的方法阐述篇十一**

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通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,实现的经济效益。

本次实训的目的，在于理解各种贸易单据在现今贸易活动过程中的意义，并熟练的掌握单据的制作，为今后的工作打下良好的基础。

在这三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,我对合同单证以及金融操作等基本的业务从开始的一无所知到现在能够应用到实训中。与此同时，我也学会了贸易磋商信函的书写，学会了如何与客户交流并促成交易。通过本次实训,我认识到平时努力学习理论知识是很有必要的,并且也学会了如何将理论知识运用到实际操作中，这增加了我对这门学科的兴趣。但与此同时，我也深刻感觉到了自己对国际贸易知识的了解还是太少了,以后要抓住机会多学习一些相关知识。

这三个星期的实训,我觉得是值得的,同时也学到了很多东西。当自己真正把课堂上的所\*用到实际业务中去的时候,会把平时听课过程中遇到的疑点和问题逐个消除，使书本上的文字真正成为自己的知识。作为一名学生,最终能够很好地掌握书本上的知识并且灵活运用,不仅仅只有自己的功劳,还应该感谢不厌其烦为我们解答每一个疑难问题的老师,感谢老师对我们每一位学生的热心帮助。老师在这次实训中起到了指导者的作用,让我们实实在在的学到了很多知识,更有些是让我们受益终身的东西。这次实训,我不论是从个人能力上还是业务知识上都有了很大的提高,操作能力也大大提升了。

本次实训,是一笔珍贵的财富，它给我带来了许多快乐和乐趣。我总结了在进出口贸易业务中的经验和教训,帮助我在以后的学习过程中不断充实自己，更加关注国际的经贸环境，加强实例分析能力并加强训练，增加感性认识,努力提高业务责任和商务运作能力,真正做到学以致用。

我想我还会珍惜在学校的每一次的学习,而这样的实训学习更是值得我去珍惜!相信，有了这一次实训经历,无论是今后的学习还是日后的工作,甚至是未来的生活,我都会更加清楚,自己想要做什么,该做什么,该如何做,怎样才能做好。此次实训将是我今后人生的一个良好开端,他使我学到了很多东西,为今后的学习做了引导,点明了方向,我相信在不远的未来定会有属于我们自己的一片美好的天空。

**贸易实训报告的方法阐述篇十二**

20xx年x月x日至20xx年x月x日

秦皇岛职业技术学院

于颖

熟悉报关报检业务流程，更好的与本专业相结合，达到实践与课程理论相结合。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贸易的全过程，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贸易的主要操作技能。

实训已经结束了。我最大的感触就是：国际贸易流程好复杂，我感觉自己要胜任这个工作还得好好的努把子力。还有就是理论与实践的差距。平时觉得学理论的东西还不怎么难，可是一旦要你真正操作起来就觉得有点手忙脚乱了。很多东西都好像模棱两可。实训后我决定之后一定好好学习，对我所学的东西一定要理解透彻。这次实训使我重新认识了自己。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。通过这次实训认识到了实际当中操作的重要性，必须提高自己的实际操作能力。

此次实训中，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训，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，完成实训也就无从谈起。这次实训，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，有了这一次实训的经历，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，此次实训将是我今后人生的一个良好开始。

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6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。

5、海关现场审单结束。货物单证放行后，货主应在海关规定的时间内将货物运至海关监管区内进行验放。如需查验，报关行应及时与海关联系，进行货物查验，验完后需按船公司封指定铅封。不需查验的应及时进行实货放行，将装货单按截关时间送到港区装船。

6、待货物出口，船公司就将出口舱单数据传送海关，海关接收到数据后报关行待海关数据结关后，及时到海关打印退税核销联。

7、出口通关结束。客户需及时到我司缴纳报关报检代垫代办费。

在这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，我对合同单证以及等基本的业务从开始的一无所知到现在能够应用到实训中。与此同时，我也学会了贸易磋商信函的书写，通过本次实训，我认识到平时努力学习理论知识是很有必要的，并且也学会了如何将理论知识运用到实际操作中，这增加了我对这门学科的兴趣。但与此同时，我也深刻感觉到了自己对国际贸易知识的了解还是太少了，以后要抓住机会多学习一些相关知识。

这一个星期的实训，我觉得是值得的，同时也学到了很多东西。当自己真正把课堂上的所学运用到实际业务中去的时候，会把平时听课过程中遇到的疑点和问题逐个消除，使书本上的文字真正成为自己的知识。作为一名学生，最终能够很好地掌握书本上的知识并且灵活运用，不仅仅只有自己的功劳，还应该感谢不厌其烦为我们解答每一个疑难问题的老师，感谢老师对我们每一位学生的热心帮助。老师在这次实训中起到了指导者的作用，让我们实实在在的学到了很多知识，更有些是让我们受益终身的东西。这次实训，我不论是从个人能力上还是业务知识上都有了很大的提高，操作能力也大大提升了。

本次实训，是一笔珍贵的财富，它给我带来了许多快乐和乐趣。我总结了在进出口贸易业务中的经验和教训，帮助我在以后的学习过程中不断充实自己，更加关注国际的经贸环境，加强实例分析能力并加强训练，增加感性认识，努力提高业务责任和商务运作能力，真正做到学以致用。

我想我还会珍惜在学校的每一次的学习，而这样的实训学习更是值得我去珍惜!相信，有了这一次实训经历，无论是今后的学习还是日后的工作，甚至是未来的生活，我都会更加清楚，自己想要做什么，该做什么，该如何做，怎样才能做好。此次实训将是我今后人生的一个良好开端，他使我学到了很多东西，为今后的学习做了引导，点明了方向，我相信在不远的未来定会有属于我们自己的一片美好的天空。

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