# 2024年贸易实训报告(精选10篇)

来源：网络 作者：七色彩虹 更新时间：2024-07-06

*在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。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。下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。贸易实训报告篇一根据...*

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。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。下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**贸易实训报告篇一**

根据相关的国际贸易法律与惯例，结合我过的实际情景与国际贸易实践，以出口贸易的基本过程为主线，以模拟设定的具体出口商品交易作背景，针对出口贸易中业务函电的草拟、商品价格的核算、交易条件的磋商、买卖合同的签订、出口货物的托运订舱、报验通关、信用证的审核与修改以及贸易文件制作和审核等主要业务操作技能。

培养我们的自学和动手本事、理解本事以及思维本事。经过进出口贸易模拟实习，让我们能够在一个仿真的国际商业环境中切身体会商品进出口交易的全过程，能够在实际业务的操作过程中使其全面、系统、规范地掌握从事进出口交易的主要操作技能。

经过了两周的贸易实务实习，让我们了解到商务工作挺复杂的，并且在此工作中要有忍心、恒心、信心。实习中，我们在模拟的商务活动中，有十五个主要业务操作，针对这些操作每一天都有不一样的心得体会，并且发现了不一样的问题，能够说在是受益非浅。

国际贸易的中间环节多，涉及面广，除交易双方当事人外，还涉及商检、运输、保险、金融、车站、港口和海关等部门以及各种中间商和代理商。如果哪个环节出了问题，就会影响整笔交易的正常进行，并有可能引起法律上的纠纷。另外，在国际贸易中，交易双方的成交量通常都比较大，并且交易的商品在运输过程中可能遭到各种自然灾害、意外事故和其它外来风险。所以通常还需要办理各种保险，以避免或减少经济损失。

我在此次实习中，了解到实习的具体做法:

(1)贯彻理论联系实际的原则

在学习本课程时，要以国际贸易基本原理和国家对外方针政策为指导，将《国际贸易》、《中国对外贸易概论》等先行课程中所学到的基础理论和基本政策加以具体运用。教师在讲课过程中，对涉及到的资料，可有针对性地带领学生回顾一下，力求做到理论与实践、政策与业务有效地结合起来，不断提高分析与解决实际问题的本事。

(2)注意业务同法律的联系

国际贸易法律课的资料同国际贸易实务课程的资料关系密切，因为，国际货物买卖合同的成立，必须经过必须的法律步骤，国际货物买卖合同是对合同当事人双方有约束力的法律文件。履行合同是一种法律行为，处理履约当中的争议实际上是解决法律纠纷问题。并且，不一样法系的国家，具体裁决的结果还不一样。这就要求从实践和法律两个侧面来研究本课程的资料。

(3)加强英语的学习

对于外贸专业人员而言，不仅仅要掌握必须的专业知识，并且还必须会用英语与外商交流、谈判及写传真、书信。如果专业英语知识掌握不好，就很难胜任工作，甚至会影响业务的顺利进行。所以，在实习中要求我们加强英语的学习，掌握外贸专业术语基础。

(4)注意本课程同其他相关课程的联系

国际贸易实务是一门综合性的学科，与其他课程资料紧密相联。应当将各们知识综合运用。比如讲到商品的品质、数量和包装资料时就应去了解商品学科的知识；讲到商品的价格时，就应去了解价格学、国际金融及货币银行学的资料；讲到国际货物运输、保险资料时，就应去了解运输学、保险学科的资料；讲到争议、违约、索赔、不可抗力等资料时，就应去了解有关法律的知识等等。

(5)贯彻“洋为中用”的原则

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

**贸易实训报告篇二**

最近，我参加了一次白酒贸易实训，这是我第一次接触这个领域。在这一次实训中，我学习到了如何评估酒类产品，学会了销售技巧，提高了沟通能力和团队合作精神。这次实训让我深刻意识到，行动胜于空谈，只有在实践中才能真正体会到学到的知识和技能。

第二段：学习评估酒类产品

在实训中，我们学习了如何评估酒类产品的品质以及其适合的市场定位。我通过学习查看产品所在的产区、原料情况、工艺流程、工厂资质等方面的细节，不仅能够更好地了解每种酒的酿造文化和特色，还能够解决顾客的疑问，提升销售技巧。通过对每个品牌的深入了解和分析，我提高了对白酒市场的认识，我的个人知识储备也大幅提高。

第三段：学习销售技巧

在实践中，我学会了许多销售技巧。我以前以为销售只是简单地想办法把产品卖出去，但实际上现在我已经明白了，销售员不仅需要了解市场，还需要懂得与客户沟通，更要培养细致耐心的服务态度。这次实习中，我与同事一起完成销售任务，互相学习交流，不仅加强了彼此的理解和同情，还为我们争取了更多的订单。这让我意识到，良好的协作关系是取得成功的关键。

第四段：提高沟通能力

另外，我发现在这次实习中，我的沟通能力也得到了提高。在这个过程中，我学会了给顾客提供更多好的建议和适合顾客需求的产品。我意识到，要成为一名成功的销售员，需要不断提高说服力、表达能力和思考能力，这是与客户更好沟通交流的前提。

第五段：结语

总的来说，这次白酒贸易实习让我学到了很多东西。我了解到了白酒市场的现状和发展方向，学会了如何评估酒类产品，获得了销售技巧，提升了沟通能力和团队合作精神，这些都将对我未来的工作和生活产生很大的帮助和影响。通过这次实习，我也相信，不断实践和学习才是提高自身的真正途径。

**贸易实训报告篇三**

培养同学的对于外贸单证制作、审核，提高我们学习的实用性和操作性。并为以后的工作做理论基础。

1、单据的制作

本块资料是中心和难点，单据按照不一样的类型分为不一样的单据，其中《托收统一规则》（《urc522》）把单据分为金融单据和商业单据两大类，金融单据具有货币的属性，如汇票、本票、支票或其他用于取得付款资金的类似凭证；商业单据具有商品属性，如商业发票。其中商业单据进一步细分又包括了基本单据和附属单据。这一块单据是我们制作单据的重点，基础单据使用频率很高，如商业发票、海运提单和保险单；附属单据则根据在实际业务中，依据买卖双方的要求进行供给，一类包括进口国官方要求的单据，如领事发票、海关发票、产地证书等，另一类是买方要求说明货物及相关情景的，如装箱单、重量单、装运通知等。

国际贸易单证工作主要包括制单、审单、交单、归档。信用证支付项下，在制单环节前还有审证环节。制单过程中要严格要求自我，原则上应做到：正确、完整、及时、简明、整洁。正确是单据制作中最重要的一条，是单据工作的前提，单据不正确就不能安全结汇。单据的正确主要包括两个方面，一方面要求单据必须做到“三相符”即单据与信用证相符、单据与单据相符、单据与贸易合同相符；银行主要负责控制“单证相符”和“单单相符”，以及与相关国际惯例相符；对于进出口企业而言，除上“三个相符”以外，还有“单货相符”。另一方面还要求单据必须贴合有关国际惯例和进口国的有关法令和规定。单据完整意义上指成套单证的群体的完整性，还指要求每一种单据的所填资料必须完备齐全，还要求出口人所供给的各种单据的分数要如数交齐，不能短缺。尤其是单据的份数，应避免出错。及时主要指每种单据都要有一个合理的出单日期。各种单据出单日期合理、可行。

缮制和审核国际贸易单证的`主要依据是买卖合同、信用证、有关商品的原始资料、相关国际惯例、相关国内规定、相关国外客户要求等。买卖合同是制单和审单的首要依据，而在信用证项下，信用证代替买卖合同成为主要的制单和审单依据。

2、单据的审核

审单主要包括审核并确定已经缮制完成的各种单证是否贴合买卖合同、信用证、有关商品的原始资料、相关国际惯例、相关国内管理规定、相关国外客户要求等，如发现不符审核信用证要做到对于信用证中的长出现的不符点要了解，那里我总结了几点。

对于信用证得有效期问题，信用证的有效期应当在国内。

1、合同或者信用证的编号问题，需要仔细核查。

2、信用证上的单价、数量与总金额要与合同相符。

3、有足够的交单时间，那里对于交单日期要格外注意。

对于今日的学习有很大的收获，在以后的模拟实训中会更加努力学习，掌握更多国贸知识！

1、意义：

易的交易过程有了新的认识，而不再只是空洞的理论知识。我们要加快我们专业水平的提高，才能在以后工作之中取得更好的提高。更好地发展为我们的国际贸易事业垫好基础。

这次实验虽然仅有短短的两个星期，可是实验资料异常丰富，并且经过这个实验我们都得到了知识上的复习和外贸本事上的提高。正是因为这个实验，我们才提高了自我做国际贸易的本事，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。经过这次实验，我们都提高了自我的外贸实务的综合本事，这能为未来工作的`需要奠定很好的基础。

2、成果：

实训的收获在刚开始实训的时候，我缺乏自信与经验，在同学和教师的指导下我慢慢地找到方法。国际贸易的中间环节多，涉及面方，除交易双方当事人外，还涉及商检、运输、保险、港口和海关等部门。如果哪个环节出了问题，就会影响整笔交易的正常进行。实训是从与外国公司建立贸易关系开始的，然后就是根据自我的业务（进口或是出口）与客户进行询盘、发盘、还盘、理解，再就是订立合同，合同订好后，就是单据、发货、审单等，经过多个步骤一项业务才能有完成。在各个步骤中，都不能有任何的错误和偏差，否则，会给自我公司带来很大的损失。在询盘、发盘、还盘、理解等各项业务时，必须要认真核算成本、利润、利润率，以保证我方的利益，在制造各种单据、审核单据时必须要做到与合同以及信用证相符，以免到时候出现银行拒付货款的事情。此次实训，让我意识到，掌握理论知识是做好实践的基本前提。此次实习中，也使我确实感受到了团队精神的作用。虽然在实训期间，我们没有真正接触到实际的外贸业务，可是我们了解了，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。

经过本次的模拟实训，我发现以前学习中薄弱环节，为今后的学习指明了方向，也为实际操作打下一个良好的基础。本次模拟实训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。

我学到了国际贸易实务中很多以前没注意到的知识，也为我日后的工作供给了十分实际的便利。作为一名即将走出校门、步社会的大学生，应当具备较强的举一反三的本事，而在这些实验中，恰有不少单证的填写是相互联系、相互依靠的。例如，投保单和保险单的基本格式具有较大的相似性。两者都需要填写被保险人、唛头、货物描述、数量与包装、保险费率、保费等等。所以，我们应当举一反三，利用诸多单证格式和填写原理类似这一特点，将各类单证的填制和审核紧密联系到一齐。这样做无疑能够大大提高我们的学习效率。也能够使我们的实习结果相互对应，利于即使查缺补漏，保证单证记录资料的准确有效。

最终，经过模拟实习增强感性认识，进一步了解、巩固已学过的理论、方法，提高发现、分析和解决问题的本事。实验中的各类单证如信用证、商业发票等等都是我们专业知识的凝聚和承载。所以，认真地履行实验要求，努力完成实验，不仅仅有利于我们巩固所学过的专业知识，更利于我们预先观察日后工作中的主要资料、方法以及各种困难，利于我们察觉到自身存在的不足和缺陷，以便我们更好地进行学习和工作。

**贸易实训报告篇四**

白酒是中国饮食文化中不可或缺的一部分，也是中国文化的重要组成部分。然而，随着市场需求的改变，白酒的销售形式也在不断地发生着变化。为了更好地了解白酒贸易的实际操作过程，我参加了一次白酒贸易实训，并在实践中获得了许多收获和体会。

第二段：实训过程

在实训中，我们首先进行了白酒品尝，学习了如何品味白酒和辨别不同的酒类。接着，我们学习了如何正确地进行白酒贸易，包括了解市场需求，了解不同品牌的酒类特点，以及如何进行谈判等。最后，我们还参观了一家白酒生产厂家，深入了解了酒类的生产和管理流程。

第三段：体会

通过这次实训，我深刻地认识到了白酒贸易的重要性和复杂性。首先，市场需求的变化对销售策略和渠道的选择有着重要影响。其次，了解不同品牌的酒类特点可以帮助我们更好地进行销售和推广。最后，谈判技巧的掌握也是非常重要的，能够帮助我们在交易中获得更多的利益。

第四段：收获

通过这次实训，我不仅学习了如何正确地进行白酒贸易，还了解了白酒文化和白酒的生产流程。这次实训让我更加深入地了解了白酒这个传统文化的魅力，也让我对未来从事白酒贸易工作更有信心和热情。

第五段：总结

总而言之，这次白酒贸易实训让我深入地了解了白酒文化和白酒贸易的实际操作，收获颇丰。我相信，在未来的工作中，这次实训对我会有很大的帮助，也希望能够把所学运用到实际操作中，成为一名优秀的白酒贸易从业人员。

**贸易实训报告篇五**

1、目的

经过实训一，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。

2、资料及要求

（1）了解simtrade基本用法。

（2）以每个主角登录并注册公司（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。

省略

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主角定位，及主角扮演；

3、分别以工厂、出口商、进口商、出口地银行及进口地银行的主角建立账户，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

**贸易实训报告篇六**

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本事。本人与20xx年2月20日至20xx年4月1日期间，在香港金堡葡萄酒国际贸易有限公司(以下简称国贸公司)深圳分部实习，主要参与深圳保税区进口波尔多葡萄酒物流和市场贸易；货运集装箱运输香港，然后经过物流运输深圳，另外，参与为进口葡萄酒办理各种展厅入驻手续、签订租赁契约和商品的包装，供给葡萄酒展厅及市场的相关咨询服务；收集葡萄酒企业相关资料，了解葡萄酒在深圳的发展市场，跟酒店和餐馆谈业务并签订长期合作合同。同时，也借此实习报告的机会对这段时期的工作及体会稍作总结。

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

在公司具体实习过程中，能够接触国际货物买卖实务的具体操作，进出口的成本核算，询盘，发盘与还盘等各种基本技巧，还能对某一行业深入彻底的了解并能切身体会到国际贸易中不一样当事人面临的具体工作与他们之间的互动关系，接触公司制定的各种战略以实现跨国经营和良好的市场运作；认识供求平衡，竞争等宏观经济现象，能够接触真实的商务实战，了解自身存在的不足，并积累必须的经验，为将来走上工作岗位打下良好基础。

在陌生与盲目中寻找实习单位，又在努力和热情中寻找期望，最终在2月里的一天中接到了在香港发展20多年的金堡葡萄酒国际贸易有限公司在深圳分部市场发展招聘国际贸易业务员的面试通知，到了深圳外贸分部，在hr的介绍下，了解到公司的发展历史，体会到公司的经营理念和发展规模，并丰富了我对公司的认知。

在随后的一周里，进行真正是实习过程，刚到公司的时候，助理拿了许多关于公司和产品的资料让我详细阅览，资料中多次提及公司的经营理念和产品的专业术语，大多是英文和法文，由于刚刚走出学校，懒散的心态使我并没有认真的去学习和体会，以至于在之后的实际操作中出现了严重失误。

在公司的实习过程中，还接触到了大型公司的erp系统，每位员工都能够经过erp系统进行日常的作业，集团能够经过erp系统，对供应链实行有效的管控。集团的供应链管理在业界享有很高的知名度，正是如此，公司在跨国发展中实习了有效的成本管控和生产经营。接下来的日子里，我在同仁的带领下不断的学习和实践。经过一阵时间的产品资料的熟悉，经理让我们实际的操作，在学校里我们学到里很多理论知识，什么外贸术语，寻发盘，商务谈判等等可是真让我一个人开始操作，真就不明白如何起步，因为我不明白该如何开发客户，如何进行有效的沟通。因为是实习生，公司对我们并没有十分严格的要求，我们在老员工的指导下，学习怎样有效的进行市场开拓，起初对于开发客户很胆怯，但之后好点，经过电话，网络得到了一些有效的信息。慢慢变懂得越来越多，也适应过来了。

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

实习期间，参加了多长企业培训，培训中，我发现，在高层的眼中企业是一个团队，讲求团队力量的发挥；经营更是一项长期竞赛，要发挥\"众人同心，其利断金\"的加乘力量，企业才能持续成长。深圳分部现阶段在务实与创新的行动纲领下，未来的经营策略仍将进取开创，确实掌握产业趋势，延伸核心事业和相关产业的发展。展现公司国际化的自信心与企图心。

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

第一、自身定位，加强外语学习在。所有的工作和活动中无一例外的涉及到外语，外语是我们对外交流的桥梁，所以在以后的学习中必须加强对外语的学习，同时加强口语的练习，这是我们搞外贸的基础，所以必须掌握好这门工具。不断强化自身，并充分认识自己，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、要有很强的动手本事，实践本事很重要。在这次实习过程中，我深刻体会到，走出校门，只是万里长征的第一步，我们在工作经验，社会历练，人际交往上体现出来的稚嫩，在这一次的实习中完全表露出来，并且我们所缺乏的还不仅仅如此，所以在以后的生活和工作中，我要不断的充实和丰富自己，不放弃任何能够锻炼自己的机会，使自己能迅速的成长为一名优秀的商务人士。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”，“读万卷书，行万里路”。毛泽东也说过，要明白梨子的味道，就应当去尝一尝梨子。抓住一切机会锻炼自己，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。

**贸易实训报告篇七**

开课实验室：

实验中心201教室20xx年11月14至11月25系名经济贸易系年级专xx级国际业班级商务班课程名称国际贸易综实验项目cif+l/c合模拟实训名称：

为提高我们对常用的外贸业务单证的识别和加强单证业务操作能力的训练和掌握，及提高我们制作常用外贸业务单证和熟悉进出口业务一般流程，让我们进行比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，加强对国际贸易知识的巩固和掌握,培养同学们的团队合作精神及业务操作能力，我们在王老师的带领下，在实验中心开展了为期两周的模拟实训。一环套的进行业务操作训练，为以后能更好的从事外贸工作，实现零距离上岗作业打下坚实的基础。

两周的实训结束了，我们操作了cif+信用证，fob+t/t两个单证的业务流程。填制了一系列的单证。如:商业发票、装箱单、产地证、汇票等。我们两两一组进行合作，分别扮演进口商、进口地银行、出口地银行、出口商、生产商5个角色。分为买卖两方，找准合作对象，以进出口业务流程为主线。首先订立合同，围绕合同展开一系列业务流程。如：申开证、审单、交单、托运、投保、报检、生产、销售、结汇、核销退税fob+t/t指导老师王香芬姓名曹亚亚等环节的基础知识和操作流程。同时对国际贸易业务的不同结算方式和不同贸易术语进行组合，模拟多种贸易情境培养我们的综合业务操作能力。根据国际贸易业务相应工作岗位所需的知识结构确定实训的具体内容，培养我们对国际贸易经营管理第一线的掌握能力，为以后我们能更好的适应经济全球化和国际贸易迅速发展奠定基础。

两周的实训结束了，在实训的过程中，我们大大小小的都遇到了一些问题。特别是cif+l/c的业务程序中，在结汇的时候我们遇到了很大的麻烦。我们按着业务流程，每步步的做，做到结汇的时候，我们无论怎么做都是结不了汇。我们请教了大部分同学，都是不能完成。虽然结汇不能完成，但是下面两个程序我们都顺利的进行了。由于我们问题的特殊性，最后老师给开发此软件的售后拨了电话，我们进行了远程协助。经过一番交流，这个问题还是不告而终。虽然到现在我们也没明白究竟是哪里出了问题，但是这个问题却给了我们很大的教训。同时也让我们学到了很多，并加深了对问题的记忆和理解。此外，由于我们是两个人进行合作，两个人要申请不同的职位扮演不同的角色，造成了各个角色的混淆。特别是在申请银行时，很多同学申请的银行一样。由于银行一样，在操作过程中就容易发错银行，原本该发送给自己或合作行，结果却发错了银行。由此带来一系列不便，使问题不能顺利进行。所以为了防止一系列错误，在填写这些单据时要特别细心，注意内容是否正确。在做单时是不允许有任何差错的。通过这次实训的我看到了也深深的体会到了在做单证时一定要严谨的态度。所以我们明白：无论做任何事情都要认真的去对待，时刻保持认真的态度，保持清醒的头脑。认真的对待每一步，一步错满盘皆输。

在为期两周的实训当中，在老师的指导下，在同学的相互帮助和自己的努力下，我们圆满的完成的了任务。特别是习惯了大家坐在一起相互合作，相互帮助的感觉。临近毕业了，大家像这样坐在一起的机会就少了，结束了还真的有点舍不得的。通过实训我们熟练的掌握了cif+l/c和fob+t/t的业务操作流程，对国际贸易的一些基本知识有了更深刻的理解。还有就是有时候深奥的理论在实际操作当中却是很简单，让我们增加了对这门学科的兴趣。同时在实训的过程中，也发现了自己的不足：对国际贸易知识的了解不够，对业务流程不熟悉，导致程序没法正常进行，浪费了很多时间。所以，以后要熟练掌握国际贸易知识。由于自己性格比较烦躁，通过实训也在很大程度上磨练了自己的性情。最后，要特别的感谢指导我们的王老师。无论遇到怎样的问题，老师总是很耐心的为我们讲解。特别是我们在结汇的时候，我们都已经放弃了，出于对问题认真负责的态度，老师还是很有耐心的为我们解决。真诚的说声：老师你辛苦了！还有---当我们在操作过程中需要审核,需要退税，核销等时，她们放下自己的任务，第一时间为我们服务的亲爱的徐媛和梦雅同学。你们也辛苦了！谢谢亲爱的！本次的贸易操作实训，是一笔珍贵的财富，它给我带来了知识与乐趣，并且帮助我在以后的学习过程中不断充实自己，加强实例分析能力，努力提高单证业务操作能力，真正做到学以致用。

**贸易实训报告篇八**

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20xx年2月20日至20xx年4月1日期间，在香港金堡葡萄酒国际贸易有限公司(以下简称国贸公司)深圳分部实习，主要参与深圳保税区进口波尔多葡萄酒物流和市场贸易；货运集装箱运输香港，然后经过物流运输深圳，另外，参与为进口葡萄酒办理各种展厅入驻手续、签订租赁契约和商品的包装，供给葡萄酒展厅及市场的相关咨询服务；收集葡萄酒企业相关资料，了解葡萄酒在深圳的发展市场，跟酒店和餐馆谈业务并签订长期合作合同。

同时，也借此实习报告的机会对这段时期的工作及体会稍作

总结

。

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。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。

二、实习资料

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。

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，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。

一、实训目标：

培养同学的对于外贸单证制作、审核，提高我们学习的实用性和操作性。并为以后的工作做理论基础。

二、实训资料

1、单据的制作

本块资料是中心和难点，单据按照不一样的类型分为不一样的单据，其中《托收统一规则》（《urc522》）把单据分为金融单据和商业单据两大类，金融单据具有货币的属性，如汇票、本票、支票或其他用于取得付款资金的类似凭证；商业单据具有商品属性，如商业发票。其中商业单据进一步细分又包括了基本单据和附属单据。这一块单据是我们制作单据的重点，基础单据使用频率很高，如商业发票、海运提单和保险单；附属单据则根据在实际业务中，依据买卖双方的要求进行供给，一类包括进口国官方要求的单据，如领事发票、海关发票、产地证书等，另一类是买方要求说明货物及相关情景的，如装箱单、重量单、装运通知等。

国际贸易单证工作主要包括制单、审单、交单、归档。信用证支付项下，在制单环节前还有审证环节。制单过程中要严格要求自我，原则上应做到：正确、完整、及时、简明、整洁。正确是单据制作中最重要的一条，是单据工作的前提，单据不正确就不能安全结汇。单据的正确主要包括两个方面，一方面要求单据必须做到“三相符”即单据与信用证相符、单据与单据相符、单据与贸易合同相符；银行主要负责控制“单证相符”和“单单相符”，以及与相关国际惯例相符；对于进出口企业而言，除上“三个相符”以外，还有“单货相符”。另一方面还要求单据必须贴合有关国际惯例和进口国的有关法令和规定。单据完整意义上指成套单证的群体的完整性，还指要求每一种单据的所填资料必须完备齐全，还要求出口人所供给的各种单据的分数要如数交齐，不能短缺。尤其是单据的份数，应避免出错。及时主要指每种单据都要有一个合理的出单日期。各种单据出单日期合理、可行。

缮制和审核国际贸易单证的`主要依据是买卖合同、信用证、有关商品的原始资料、相关国际惯例、相关国内规定、相关国外客户要求等。买卖合同是制单和审单的首要依据，而在信用证项下，信用证代替买卖合同成为主要的制单和审单依据。

2、单据的审核[网友投稿]

审核信用证要做到对于信用证中的长出现的不符点要了解，那里我总结了几点。

对于信用证得有效期问题，信用证的有效期应当在国内。

1、合同或者信用证的编号问题，需要仔细核查。

2、信用证上的单价、数量与总金额要与合同相符。

3、有足够的交单时间，那里对于交单日期要格外注意。

对于今日的学习有很大的收获，在以后的模拟实训中会更加努力学习，掌握更多国贸知识！

三、意义和成果

1、意义：

易的交易过程有了新的认识，而不再只是空洞的理论知识。我们要加快我们专业水平的提高，才能在以后工作之中取得更好的提高。更好地发展为我们的国际贸易事业垫好基础。

这次实验虽然仅有短短的两个星期，可是实验资料异常丰富，并且经过这个实验我们都得到了知识上的复习和外贸本事上的提高。正是因为这个实验，我们才提高了自我做国际贸易的本事，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。经过这次实验，我们都提高了自我的外贸实务的综合本事，这能为未来工作的需要奠定很好的基础。

2、成果：

实训的收获在刚开始实训的时候，我缺乏自信与经验，在同学和教师的指导下我慢慢地找到方法。国际贸易的中间环节多，涉及面方，除交易双方当事人外，还涉及商检、运输、保险、港口和海关等部门。如果哪个环节出了问题，就会影响整笔交易的正常进行。实训是从与外国公司建立贸易关系开始的，然后就是根据自我的业务（进口或是出口）与客户进行询盘、发盘、还盘、理解，再就是订立合同，合同订好后，就是单据、发货、审单等，经过多个步骤一项业务才能有完成。在各个步骤中，都不能有任何的错误和偏差，否则，会给自我公司带来很大的损失。在询盘、发盘、还盘、理解等各项业务时，必须要认真核算成本、利润、利润率，以保证我方的利益，在制造各种单据、审核单据时必须要做到与合同以及信用证相符，以免到时候出现银行拒付货款的事情。此次实训，让我意识到，掌握理论知识是做好实践的基本前提。此次实习中，也使我确实感受到了团队精神的作用。虽然在实训期间，我们没有真正接触到实际的外贸业务，可是我们了解了，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。

四、

心得体会

经过本次的模拟实训，我发现以前学习中薄弱环节，为今后的学习指明了方向，也为实际操作打下一个良好的基础。本次模拟实训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。

我学到了国际贸易实务中很多以前没注意到的知识，也为我日后的工作供给了十分实际的便利。作为一名即将走出校门、步社会的大学生，应当具备较强的举一反三的本事，而在这些实验中，恰有不少单证的填写是相互联系、相互依靠的。例如，投保单和保险单的基本格式具有较大的相似性。两者都需要填写被保险人、唛头、货物描述、数量与包装、保险费率、保费等等。所以，我们应当举一反三，利用诸多单证格式和填写原理类似这一特点，将各类单证的填制和审核紧密联系到一齐。这样做无疑能够大大提高我们的学习效率。也能够使我们的实习结果相互对应，利于即使查缺补漏，保证单证记录资料的准确有效。

最终，经过模拟实习增强感性认识，进一步了解、巩固已学过的理论、方法，提高发现、分析和解决问题的本事。实验中的各类单证如信用证、商业发票等等都是我们专业知识的凝聚和承载。所以，认真地履行实验要求，努力完成实验，不仅仅有利于我们巩固所学过的专业知识，更利于我们预先观察日后工作中的主要资料、方法以及各种困难，利于我们察觉到自身存在的不足和缺陷，以便我们更好地进行学习和工作。

今日是国际贸易实务实习的最终一天了，在这几周的国际贸易实训当中，在教师的指导下，在同学们的帮忙下，我把教师交给我们的实训任务基本圆满的完成了，这次实习对于我来说是一笔宝贵的财富，是我上大学实习以来最充实的一次实习，也是我终身受用的一次实习。因为在我踏入大学校门的那一瞬间，我决定自我以后必须要做一名外贸人员，并且是一名优秀的外贸人员，所以对于我的专业课我平时都是很认真的学习，但平日里课堂上讲的知识只是在脑子里构成了一个轮廓，而在这次的实习中我才把所学的知识运用到了实践中，使我对国际贸易的一些基本的知识有了更深刻的了解。我们的实习是在机房进行的，整个实训平台为我们供给了良好的实习空间，我们的实习分为两个阶段：首先是单证练习，其次是业务操作。

高自我的英语水平。在这一阶段，我也感觉到了外贸业务涉及到的单证真的很多，以后要想做一名好的外贸员此刻必须得熟练掌握各类单证的填制，并能很好的理解单证中的业务资料。

掉自我的这份工作，这就算是实习得到的一次教训吧。

本次实训，对于我来说真的是一笔珍贵的财富，它给我带来了

许多欢乐和乐趣。并且我总结了在进出口贸易业务中的一些经验和教训，帮忙我在以后的学习过程中不断的充实自我，加强实例分析本事并加强训练，努力提高业务操作本事，真正做到学以致用。在这个实习的过程我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，与此同时，我也深刻感觉到了自我对国际贸易知识的了解还是太少了，以后要抓住更多的机会去学习一些相关知识。我想我还会珍惜在学校的每一次的实习，而这样的实训更是值得我去珍惜！相信，有了这一次实训的经历，无论是今后的学习还是日后的工作，我都会更加努力，更加的谨慎做好每一件事。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，我相信在不远的未来必须会有我属于我自我的一片外贸天地。

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。

一、实验目的及要求：

1、目的经过实训一，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。

2、资料及要求

（1）了解simtrade基本用法。

（2）以每个主角登录并注册公司（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。

二、仪器用具：省略

三、实验方法与步骤：

按照实训指导书上的操作方法和步骤进行。

1、熟悉simtrade外贸实习的平台软件的操作方法；

2、明确外贸模拟实训过程中的个主角定位，及主角扮演；

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

四、实验结果与数据处理：

（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

实习资料:根据相关的国际贸易法律与惯例，结合我过的实际情景与国际贸易实践，以出口贸易的基本过程为主线，以模拟设定的具体出口商品交易作背景，针对出口贸易中业务函电的草拟、商品价格的核算、交易条件的磋商、买卖合同的签订、出口货物的托运订舱、报验通关、信用证的审核与修改以及贸易文件制作和审核等主要业务操作技能。

实习目的:培养我们的自学和动手本事、理解本事以及思维本事。经过进出口贸易模拟实习，让我们能够在一个仿真的国际商业环境中切身体会商品进出口交易的全过程，能够在实际业务的操作过程中使其全面、系统、规范地掌握从事进出口交易的主要操作技能。

总结:

经过了两周的贸易实务实习，让我们了解到商务工作挺复杂的，并且在此工作中要有忍心、恒心、信心。

实习中，我们在模拟的商务活动中，有十五个主要业务操作，针对这些操作每一天都有不一样的心得体会，并且发现了不一样的问题，能够说在是受益非浅。

国际贸易的中间环节多，涉及面广，除交易双方当事人外，还涉及商检、运输、保险、金融、车站、港口和海关等部门以及各种中间商和代理商。如果哪个环节出了问题，就会影响整笔交易的正常进行，并有可能引起法律上的纠纷。另外，在国际贸易中，交易双方的成交量通常都比较大，并且交易的商品在运输过程中可能遭到各种自然灾害、意外事故和其它外来风险。所以通常还需要办理各种保险，以避免或减少经济损失。

我在此次实习中，了解到实习的具体做法:

(1)贯彻理论联系实际的原则

在学习本课程时，要以国际贸易基本原理和国家对外方针政策为指导，将《国际贸易》、《中国对外贸易概论》等先行课程中所学到的基础理论和基本政策加以具体运用。教师在讲课过程中，对涉及到的资料，可有针对性地带领学生回顾一下，力求做到理论与实践、政策与业务有效地结合起来，不断提高分析与解决实际问题的本事。

(2)注意业务同法律的联系

国际贸易法律课的资料同国际贸易实务课程的资料关系密切，因为，国际货物买卖合同的成立，必须经过必须的法律步骤，国际货物买卖合同是对合同当事人双方有约束力的法律文件。履行合同是一种法律行为，处理履约当中的争议实际上是解决法律纠纷问题。并且，不一样法系的国家，具体裁决的结果还不一样。这就要求从实践和法律两个侧面来研究本课程的资料。

(3)加强英语的学习

对于外贸专业人员而言，不仅仅要掌握必须的专业知识，并且还必须会用英语与外商交流、谈判及写传真、书信。如果专业英语知识掌握不好，就很难胜任工作，甚至会影响业务的顺利进行。所以，在实习中要求我们加强英语的学习，掌握外贸专业术语基础。

(4)注意本课程同其他相关课程的联系

国际贸易实务是一门综合性的学科，与其他课程资料紧密相联。应当将各们知识综合运用。比如讲到商品的品质、数量和包装资料时就应去了解商品学科的知识；讲到商品的价格时，就应去了解价格学、国际金融及货币银行学的资料；讲到国际货物运输、保险资料时，就应去了解运输学、保险学科的资料；讲到争议、违约、索赔、不可抗力等资料时，就应去了解有关法律的知识等等。

(5)贯彻“洋为中用”的原则

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

一、实训简介

（一）实训时间

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。

二、实训过程

（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。

2。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。

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

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。

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:

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。

一、前言

在大三的上学期我们经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，可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终两周，立刻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。经过两周的努力和动手实践，使我感触颇深受益良多。下头是对我两周实践的总结报告。

二、正文

1。基本概念

我先简单介绍一下国际贸易的基本解释，国际贸易实在必须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：一是有剩余的产品能够作为商品交换；二是商品交换要在各自为政的社会实体之间进行。所以，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（internationaltrade）是指不一样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（importtrade）和出口贸易（exporttrade）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，它会供给产品，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景下模拟的时候，速度稍微有些慢，可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。主角工作介绍

易中扮演不一样主角，以加深对国际贸易实务的认识和理解。每个主角都有自我的分工职责，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，需要某个主角操作了，而这个主角不在的话，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，方可获取最高的利润。之后开始寻找适宜的出口商进行交易，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。cif交易方式指出货物职责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——应当如何降低风险和减少损失。最终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我的，后果不堪设想。

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主角，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，我觉得应当做到主动为先，确定目标市场，寻找一切能够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，这都需要生产商自我主动，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，能够立即到工厂生产，之后交货，缴税。但现实中，我们都明白，工厂要不断核算生产成本、费用和利润，才能得出最佳价格。

三、模拟实践心得体会

经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十分的愉快，我跟他们一齐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，经过我们的努力，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。

下头是我的体验总结：

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主角的工作流程，当然每个主角都有着自我十分重要的作用，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，使我们能够从中锻炼综合运用本事；其次，这次经验是日后工作中的宝贵财富；最终，课本上的理论知识必须要学扎实，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，并且不能综合利用研究。

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。

四、结束语

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，经过该模拟系统我们能够掌握往来函电的书写技巧及填制单据的技巧，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。在我看来，该贸易模拟系统还有一个很重要的优点，那就是它能够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，这样能够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，立刻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。在此感激学校为我们供给这样的学习机会，也感激李教师的谆谆教导，才能使我们更好掌握知识，也感激周围的同学给我的辅导，感激在业务中密切合作的伙伴。

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。

1引言

simtrade外贸实习的平台在很大程度上解决了学生实习难的问题。我在网上进行国际货物买卖实务的具体操作，能很快掌握进出口的成本核算、询盘、发盘与还盘等各种基本技巧；熟悉国际贸易的物流、资金流与业务流的运作方式；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。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。

2实习目的1利用simtrade供给的各项资源，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，熟悉询盘、发盘、还盘和理解环节的实践过程，掌握往来函电的书写技巧。

4掌握不一样贸易术语在海运、保险方面的差异。在询盘、发盘、还盘、理解环节的磋商过程中，灵活使用贸易术语（cif、cfr、fob）与结算方式（lc、tt、dp、da），正确核算成本、费用与利润，以争取较好的成交价格。

5根据磋商资料，正确使用贸易术语与结算方式，掌握合同条款的具体规定与表达，能够正确的订立合同。

6掌握四种主要贸易术语（cif、cfr、fob）和结算方式（lc、tt、dp、da）的进出口业务流程，能够更好的履行合同。

7熟悉办理信用证的流程，掌握信用证的申请、开证、审证要点。8了解并掌握国内购销合同的签订与履行，做好备货工作并管理好库存。9了解租船订舱的流程，学会制作货物出运委托书，以相关单据向船公司办理租船订舱手续。

10了解出口报检的流程，学会制作出境货物报检单、商业发票、装箱单，以相关单据向检验机构办理检验手续。

11了解办理保险的流程，学会制作货物运输保险投保单。

xx了解办理报关的流程，学会制作出口收汇核销单与出口货物报关单，以相关单据向海关办理核销备案、出口报关等手续。

xx学会制作装船通知。

14了解国际贸易买卖中货款的结算方式，熟悉与掌握各种方式的结算程序和运用技巧。

15了解办理出口核销与退税的流程，学会制作出口收汇核销单送审登记表，相关单据向外管局与国税局办理核销退税手续。

16了解办理进口检验的流程，学会制作入境货物报检单，相关单据向检验机构办理进口检验手续。

17了解办理进口报关与提货的流程，学会制作进口货物报关单，相关单据向海关办理进口报关及提货手续。

18了解办理付汇核销的流程，学会制作进口付汇到货核销表，相关单据向外管局办理付汇核销手续。

19了解市场上的价格变动，掌握销货

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。

二、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。

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，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。

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。

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，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。

三、实习体会及收获

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。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。

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。

大学生活过的很快，开学就是大四了，为了了解本专业的基本业务，把我们平时学习的理论知识在实践中进行检验。学校安排我们在大三的暑假就开始实习，因为大家的就业意向和家庭所在地等等的原因，大家都选择分散实习。月底我开始了在陕西龙首油脂有限公司的实习。第一天的时候，坐在电脑旁边，好像不明白怎样开头了。可是，经过教师的指导，很快就了解了很多。我很感激这位教师，跟着他我学会了怎样做交易，怎样去做好国际贸易的点点滴滴。他告诉我：随着中国加入世界贸易组织以及越来越多的企业进入国际市场，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。

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

**贸易实训报告篇九**

一、实训目标：

培养同学的对于外贸单证制作、审核，提高我们学习的实用性和操作性。并为以后的工作做理论基础。

二、实训内容

1、单据的制作

本块内容是中心和难点，单据按照不同的类型分为不同的单据，其中《托收统一规则》（《urc522》）把单据分为金融单据和商业单据两大类，金融单据具有货币的属性，如汇票、本票、支票或其他用于取得付款资金的类似凭证；商业单据具有商品属性，如商业发票。其中商业单据进一步细分又包括了基本单据和附属单据。这一块单据是我们制作单据的重点，基础单据使用频率很高，如商业发票、海运提单和保险单；附属单据则根据在实际业务中，依据买卖双方的要求进行提供，一类包括进口国官方要求的单据，如领事发票、海关发票、产地证书等，另一类是买方要求说明货物及相关情况的，如装箱单、重量单、装运通知等。

期。各种单据出单日期合理、可行。

缮制和审核国际贸易单证的主要依据是买卖合同、信用证、有关商品的原始资料、相关国际惯例、相关国内规定、相关国外客户要求等。买卖合同是制单和审单的首要依据，而在信用证项下，信用证取代买卖合同成为主要的制单和审单依据。

2、单据的审核

审核信用证要做到对于信用证中的长出现的不符点要了解，这里我总结了几点。

对于信用证得有效期问题，信用证的有效期应该在国内。

1、合同或者信用证的编号问题，需要仔细核查。

2、信用证上的单价、数量与总金额要与合同相符。

3、有足够的交单时间，这里对于交单日期要格外注意。

对于今天的学习有很大的收获，在以后的模拟实训中会更加努力学习，掌握更多国贸知识！

三、意义和成果

1、意义：

易的交易过程有了新的认识，而不再只是空洞的理论知识 。我们要加快我们专业水平的提高，才能在以后工作之中取得更好的进步。更好地发展为我们的国际贸易事业垫好基础。

这次实验虽然只有短短的两个星期，但是实验内容特别丰富，而且通过这个实验我们都得到了知识上的复习和外贸能力上的提高。正是因为这个实验，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。通过这次实验，我们都提高了自己的外贸实务的综合能力，这能为未来工作的需要奠定很好的基础。

2、成果：

实训的收获在刚开始实训的时候，我缺乏自信与经验，在同学和老师的指导下我慢慢地找到方法。国际贸易的中间环节多，涉及面方，除交易双方当事人外，还涉及商检、运输、保险、港口和海关等部门。如果哪个环节出了问题，就会影响整笔交易的正常进行。实训是从与外国公司建立贸易关系开始的，然后就是根据自己的业务（进口或是出口）与客户进行询盘、发盘、还盘、接受，再就是订立合同，合同订好后，就是单据、发货、审单等，经过多个步骤一项业务才能有完成。在各个步骤中，都不能有任何的错误和偏差，否则，会给自己公司带来很大的损失。在询盘、发盘、还盘、接受等各项业务时，一定要认真核算成本、利润、利润率，以保证我方的利益，在制造各种单据、审核单据时一定要做到与合同以及信用证相符，以免到时候出现银行拒付货款的事情。此次实训，让我意识到，掌握理论知识是做好实践的基本前提。此次实习中，也使我确实感受到了团队精神的作用。虽然在实训期间，我们没有真正接触到实际的外贸业务，但是我们了解了，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。

四、心得体会

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。

我学到了国际贸易实务中很多以前没注意到的知识，也为我日后的工作提供了非常实际的便利。作为一名即将走出校门、步社会的大学生，应当具备较强的举一反三的能力，而在这些实验中，恰有不少单证的填写是相互联系、相互依靠的。例如，投保单和保险单的基本格式具有较大的相似性。两者都需要填写被保险人、唛头、货物描述、数量与包装、保险费率、保费等等。因此，我们应当举一反三，利用诸多单证格式和填写原理类似这一特点，将各类单证的填制和审核紧密联系到一起。这样做无疑可以大大提高我们的学习效率。也可以使我们的实习结果相互对应，利于即使查缺补漏，保证单证记录内容的准确有效。

**贸易实训报告篇十**

实训目的：掌握外贸流程，了解各种电子商务平台及结构

实训流程：通过浙科软件模拟外贸流程，了解各个环节。在各种不同贸易平台上注册公司，进行访问，了解不同贸易平台的特点，最终了解电子商务的流程。

实训心得：通过一周的国际贸易实训，我大体上了解了国际贸易的15种方式，把书本上的理论和实际较好的结合起来，不再只是停留在书本上面。这让我在面对贸易术语时不再那么生疏。在一周的电子商务实训中我了解了不同的btob、ctoc和btoc的贸易平台。比如说阿里巴巴、淘宝、易趣、卓越等等。这两周的实训真的很累，每天都面对着电脑，感觉到特别疲倦。可是这两周我真的很开心，因为我学到了很多东西。对于书本上的知识我不再仅仅留于表面，而是了解到怎样运用于实际的操作中，这真的让我很开心，同时也为自己感到骄傲。除了学到进一步的书本知识让我感到高兴外，学会了除书本上的知识让我更加开心。这两周我们是在不停的遇到问题和解决问题中度过的。以前我是一个喜欢逃避问题的人，可是那都只是在这次实训之前，现在的我学会了面对，学会了勇敢。当遇到问题时我不再是一味的回避，而是直面它，想尽一切办法去解决它。在面对问题时我不再是一脸茫然，不再不知所措。我现在已经学会了冷静与淡定。现在遇到问题时我都会很快冷静下来，然后去寻求解决的办法。我也不再论文网http://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/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。国际贸易是在总结我国对外贸易实践经验和国际上的一些贸易惯例与做法的基础上形成和发展起来的一门应用性学科.国际贸易具有综合性、基础性、应用性和实践性较强等特点 , 其实训重要的任务是让学生通过本实训进一步掌握国际货物买卖的基本知识、基本规则和基本技能 , 学会在进出口贸易活动中 , 既能够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 , 又能够符合有关法律法规和贸易惯例.所以 , 有关国际货物买卖的基础知识和业务做法 , 是每个从事各种国际贸易实际工作和研究工作的人员所必须掌握的。为此本次实训重要涉及国际货物买卖方面的基本业务知识、规则与技能、内容如下 :

一、撰写国际市场研究报告

每组讨论后 , 写出一份报告。

要求 : 此报告中 , 主要围绕商品这一交易中心展开 , 通过在国际市场上其具有的名称、品质和数量、包装及包装条款 , 进出口价格构成、作价方法及价格条款 , 再进行总的概括与分析。

在讨论过程中 , 使我们了解了商品的名称、质量、商量与包装条款的含义、内容 , 掌握了商品的名称、数量与包装条款的制定方法和进出口商品价格的构成 , 合理运用各种作价方法 , 选用有利的计价货币 , 适当运用与价格有关的佣金和折扣 , 并订好合同中的价格条款等理论与政策 , 把中国经济和国家市场的实际情况结合起来 , 与国家货物买卖的业务实践有效的结合起来 , 进一步提高我们分析和解决国家贸易中实际问题的能力。

二、贸易磋商

贸易磋商是进出口交易的基础 , 因此国际贸易磋商过程中则是每个学生所掌握的操作技能 , 重要是让我们办理在交易磋商的过程中的函电业务 , 与“国外商人”建立良好关系 , 保持良好的业务联系 , 分析对方来电的交易条件 , 灵活妥当的答复给对方的要求。

本次训练重要包括四个内容 : 发盘、还盘、还盘、接受(下定单)。

主要操作如下 : 第一步：发盘。发盘信函拟写时 , 必须准确、得体、简单、具体 , 对于制定的对方的发盘的询盘要予以及时的、有针对性的答复 , 内容要明确、完整 , 提出主要交易条件。第二步：还盘。两次还盘由买卖双方分别填写 , 填写之前要正确分析对方的来电 , 参透对方交易条件中所隐含的意图 , 特别是要判断对方的报价能否接受 , 以便作出及时的、对自己有利的回复。因此 , 要注意两个方面的内容 :

一、写出对方来函的大意 , 并分析来函旨意。

二、进行价格的简单换算与核算.第三步、接受.接受函要明确、肯定 , 切勿引起争议。因此 , 此项实训不仅锻炼了我们的业务操作技能 , 增加了国际贸易知识 , 还提高了英语写作水平, 从思想上认识到了做业务的严谨。

三、单怔、合同的填制

主要掌握履行进出口合同的业务程序 , 熟练的办理各项环节的业务手续 , 正确、规范、妥善的制定有关业务单证 , 有效合理的解决在履行合同过程中可能发生的争议.在老师的指导下 , 主要填制的单据有 : 出口报关单、合同、合同副本、商检证书、发票、装货单、装箱单、进出口货物许可证及其他有关单证.单证与信用证要求完全符合 , 慎之又慎 , 作到“正确、完整、简明、整洁、规范 ”。

总结

本次实训 , 是一笔珍贵的财富，带给我们了许多快乐和乐趣。我总结了进出口贸易业务中的经验和教训 , 使我在以后的学习过程中 , 不断充实自己 , 认真地 , 更加重视案例讨论、实例分析和训练 , 并积极开展模拟实践 , 到校外参观实习, 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。

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。

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