# 2024年写国际贸易实务实训报告的意义 国际贸易实务实训报告(通用13篇)

来源：网络 作者：繁花落寂 更新时间：2024-07-13

*报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面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。写国际贸易实务实训报告的意...*

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面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。

**写国际贸易实务实训报告的意义篇一**

这学期我们进行了为期60个课时的国际贸易实务的实训，利用simtrade软件进行国贸实务的模拟操作。通过这次实训，我了解了国际贸易的基本流程，并且巩固了所学的理论知识，切身体会到了商品进出口贸易的全过程。

这次一共提供了3个角色进行练习，分别是出口商、进口商和工厂。

出口商是三个角色中最难做的一个，因为他的业务十分复杂，需要缮制的单据也有很多。他不仅要和工厂做业务，还要和进口商进行贸易往来。出口商和工厂的业务较简单，工厂报给你一个合理的价格，你接受之后工厂就开始做合同，然后你审核之后就可以就行确认，工厂就放货了。但是和进口商需要做的流程就比较复杂。出口商要做的环节基本上包括：备货阶段，报检报关阶段，发运货物和单据阶段，结汇核销阶段，出口退税阶段。在做出口商时要注意几点：第一，在给进口商发合同时会需要附上出口预算表，这是很重要的单据，如果没有填很容易会使得你这笔业务亏损，我在做出口商时就没有填，使得这一块的得分就很低，影响到了我综合业务能力的评价。第二，因为出口商要缮制大量的单据，因此这时候就需要你十分谨慎小心，务必要认真细心的填写，像核销单如果你填的不正确，就会导致你无法进行出口退税，而且这些单据和实务中的单据很接近，对于培养业务能力很有帮助。第三，我们要注意的是因为各种不同的结算方式的提供，这就使得对于风险的划分和所承担的责任都不同，所以在采用不同的方式做的时候要十分明确自己的责任和风险。

进口商主要负责以下几个部分：与出口商磋商阶段，订立进出口合同阶段，报关报检阶段，提货付款阶段，进口付汇核销阶段，市场销货阶段。进口商在确认合同之后也需要做进口预算表，这也需要填。在出口商做完单据送进口商之后进口商就要审单，然后付款，再制作单据，去船公司提货，最后在市场上销货。如果双方约定结算方式为信用证的话，那么进口商就必须去进口地银行填写信用证申请，交开证行开信用证，这里也是需要认真审核填制的，因为信用证是纯单据业务，所以如果单证不符的话，会影响出口收汇。

工厂在整个系统中是相对简单的。因为工厂没有很复杂的费用核算，也没有大量的单据需要填写，工厂需要做的是以下部分：信息发布阶段，询盘发盘阶段，订立合同阶段，组织生产阶段，发货阶段，缴税阶段。工厂在其所有环节中最重要的就是报价，因为工厂有生产成本，这个占了很大的一部分，因此，在与出口商磋商阶段要把报价的问题解决好。然后就是不要忘记去缴税。

其实，说真的，还没实训之前心里总是有点忐忑不安，怕自己不能顺利完成这次实训任务。我们实训的第一步就是拟写建交函，虽然外贸函电的课程已经学过了，可是真正到用的时候才知道，一下子根本想不出怎么写，什么格式、开头正文结尾部分都没法好好的表达，而且和进口商的建交函必须是英文的，这对于我们的难度就更大了。不过在写了一篇了之后就马上掌握了，这可以作为模板一直用。这一步实际上并不难，所以所花的时间也不多，但这仅仅是第一步工作，接下来还有一连串的工作要做。

整个过程下来，对我来说最难也是我最欠缺的就是那一系列的核算。因为我们要算各种各样的成本，还要根据不同的贸易方式计算运费或者保险费。出口报价是最麻烦的一个部分，因为你无法知道市场价，报的太高了进口商不会同意，报的太低了出口商就没得赚，也许还要亏本，因为出口商要承担国内的各项费用。要进行核算首先要知道计算公式以及它们的转化公式。刚开始算的时候，可能是因为自己太过粗心，老是算错，算出来的结果总是对不上。后来在和别人一起算的时候终于知道了错在哪里了，很大程度上是由于自己的粗心造成的，又一次明明做的fob可是最后在填核销单的时候的fob价格我却把保险费算进去了，这就导致了我的核销单一直不能通过。这次教训让我知道了细心仔细的重要性。在进行核算的过程中，还应该引起注意的就是不同币制的转换，有的要的是美元，如进行对外报价时。而在计算利润率时则需要的是人民币。在做这一步时，最重要的就是要细心，还要有耐心，算错了不能心急，要耐心地找出错误的原因。

完成成交核算之后，接下来就是合同的签订。在开立合同时要特别注意的是，必须明确你合同的各项内容，不能出现无聊是数量价格或者是条款上的错误，因为你接下来的所有单据都是根据合同的要求开立的，一旦填错一项可能会造成收汇失败，更甚者可能会使你亏本。所以在开立合同之前我们要和进口商进行仔细的磋商，约定每项条件，明确每项要求，不要出现模棱两可的条约。在填制合同中也要很仔细的核对所填写的信息和进口商的要求是否相符，一定要确保正确。如果你是以信用证方式结算的，接下来就是审核信用证和写改证函，根据审核信用证的一般原则和方法对收到的信用证认真的审核，列明信用证存在的问题并陈述改证的理由。这个过程需要根据合同，把信用证和合同相比较，仔细认真地进行审核。收到对方的改证函后，接下来就要做托运订舱、出口报关和投保装船等工作。这几个步骤就是根据信用证的要求以及合同的有关规定，认真填写相关的单据。接着就是单据的制作，因为这学期去参加了单证考试因此对这一环节有一定的认识，不过在填写中还是免不了的遇到了困难，不如有的单据要求你用中文填写，比如说货运委托书、出口报关单和报检单，而有 的单据则一定要用英文填写，比如商业发票、装箱单和原产地证明，所以经常会发生混淆，这样单据就无法通过审核。单据制好之后，要做的就是审核单据。这一步骤要做的就是根据“单证一致，单单相符”的原则，对全套单据进行审核。 最后就是收汇，进行出口核销退税。

在这次实训中遇到了一些问题：

1、填单的错误量大，一次通过的概率很低。在刚刚开始做的时候几乎每个地方都错，而且不知道要填什么，这就造成了半天都没有做成一笔业务，白白浪费了很多时间。不过还好，后来找到了一个填制的帮助，就很快的解决了这个问题。

2、预算与实际相差较大。在做贸易之前要选好贸易方式，然后计算费用。而我们有时候就直接按照心里预想的在那里乱报价，万一报价太低了你也不知，就会导致你这笔交易亏本。后来用了填预算的公式大致把自己的报价控制下，但是最后的预算能力还是很低，远远没有达到要求。

3、邮件和广告信息问题。写的邮件太少，而且邮件内容过于简单，这都是我们没注意的问题。我们的邮件不符合商务英语的规范，没有进行严格的还盘和发盘，仅仅一两次磋商就把业务做成了，这不是很严谨，因此在以后的交易中一定要注意这样问题。

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、港口和海关等部门以及各种中间商和代理商。如果哪个环节除出问题就会影响整笔交易的进行，并有可能引起法律上的纠纷。而且国家贸易所涉及的交易量较大，商品在运输过程中可能遭到各种自然灾害、意外事故和其他外来风险。因此，保险是必不可少的，可以避免或减少经济损失。

通过这次的实训使我们了解了商务英语的重要性，在进出口中，不论是日常的邮件电话交流或者是单据的填制，都必须用英语。而我们现在很欠缺的一块就是英语，因此在贸易过程中，特别是前期的询盘发盘中造成了很多阻碍，减低了工作效率。对于外贸工作而言，英语是必备的科目，如果商务英语掌握不好就很难胜任这个岗位。因此在学习中加强英语与外贸函电的学习是很有必要。

这次的实验我们得到了知识上的复习和外贸能力上的提高。国际贸易是一门专业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。从这个实验中我们提高了做国际贸易的能力，同时有了具体的国际贸易经验，才能为明年找工作提供台阶。通过这次实训也提高了我们的做单能力，为未来的工作需要奠定基础。

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

**写国际贸易实务实训报告的意义篇二**

本实例是通过\"站点定义为\"对话框中的\"高级\"选项卡创建一个新站点。

1、生均一台多媒体电脑，组建内部局域网，并且接入国际互联网。

2、安装windowsxp操作系统;建立iis服务器环境，支持asp。

通过\"站点定义为\"对话框中的\"高级\"选项卡创建一个新站点。

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

2)在弹出的\"站点定义为\"对话框中单击\"高级\"选项卡。

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

4)在\"管理站点\"对话框中单击\"完成\"按钮，站点创建完毕。

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

**写国际贸易实务实训报告的意义篇三**

国际贸易专业属于经济学学科范畴，主要以经济学理论为依托，包括微观经济学、宏观经济学、国际经济学、计量经济学、世界经济学概论、政治经济学等。下面给大家分享一些关于国际贸易实务实习报告，供大家参考。

1引言

simtrade外贸实习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。

\_\_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。

\_\_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

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

一.实习目的：

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：

5月16日——6月13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!

可是总体来说，simtrade贸易模拟系统还是一个十分好的贸易实习系统，对我们在实际业务中的流程给予了详细的指导。

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、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

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。

**写国际贸易实务实训报告的意义篇四**

时间过得很快，转眼间我已经是一名大三的学生，再过一年就即离开校园，步入社会。为了能早一点适应社会，我们在一家外贸公司里实习，为以后的工作环境做一个预演。

回顾我的实习生活，感触颇深，收获也很多。这次的实习，主要是跟有外贸公司有工作经验的师傅们学习，通过看各种外贸定单、商业邮件、各种原始合同，让我对于实际的外贸工作有了一个感性的认识，针对不懂的问题我会及时在网上查找，并将自己在书上所学的知识，与当天了解到、所学到的结合在一起，使我对外贸这个专业有了更加理性的认识和更深刻的体会。

通过这次的实习，我由第一天的拘谨，对什么事情都充满着好奇，转而逐渐适应了这样的生活，做事情按部就班，循序渐进。 这次的实习，让我懂得了许多，知道了许多，大学文凭其实只是一块敲门砖。进入工作单位后，大家都是从头开始，凡事都要自己去摸索，没有人会手把手教你。所以，我们有必要培养主动学习能力和创新能力，必须努力提高自身的综合素质，适应时代的需要。虽说大学文凭只是一块敲门砖，但是个人的综合素质却仍是你就业时的重要筹码。首先是学习成绩，用人单位认为成绩的好坏从一定程度上说明了你学习能力的强弱，所以，学习成绩是他们非常看重的一点。因此，我们首先要学好自己的专业知识。其次，他们看重的就是就是我们的社会实践能力。这一点就要看我们平时的实际动手及操作能力。

经过这段时间的实习，我主要有以下几点感想：

第一，要有坚持不懈的精神

作为在校生，我们不管到哪家公司，一开始都不会立刻给工作我们做，一般都是先让我们熟悉公司的工作环境，时间短的要几天，时间长的要几周，或更长的时间，在这段时间里很多人会觉得很无聊，没事可做，便会产生离开的念头，在这个时候我们一定要坚持，不能轻易放弃。

第二，要勤劳，任劳任怨

我们到公司去实习，由于我们不是正式职员，所以公司多数是把我们当学生看待。公司在这个期间一般不会给我们什么重要的工作去做，可又不想让我们闲着，因此，他们会交给我们一些比较简单的工作。与此同时，我们应该自己主动找一些事情来做，从小事做起，刚开始也只有这样。这样公司的同事才会更快地接受你，领导才会喜欢你，接下来才会让你做一些相对比较重要的工作。

第三，要虚心学习，不耻下问

平时，我们不管做什么事，都要明确自己的目标，就像我们到公司工作以后，要知道自己能否胜任这份工作，关键是看你自己对待工作的态度，态度对了，即使自己以前没学过的知识也可以在工作中逐渐的掌握。因此，要树立正确的目标，在实现目标的过程中一定要多看别人怎样做，多听别人怎样说，多想自己应该怎样做，然后自己亲自动手去多做。只有这样我们才能把事情做好。

总结

通过本次的实习，我还发现自己以前学习中所出现的一些薄弱环节，并为今后的学习指明了方向，同时也会为将来的工作打下一个良好的基础。之前，每次填单总是填不完整，而且会出现很多的小错误，经过这次的训练，我已经可以比较正确的填制一些必要的单据。虽然我们还未真正参与到业务中，只是做一些简单的工作，如填单，但这次的实习为我们提供了一个很好的锻炼机会，使我们及早了解一些相关知识以便以后运用到以后的业务中去。通过这次的实习，我们可以熟练掌握实物的基本流程，同时让我懂得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。

总体来说，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，经过这次实习，我还从中学到了很多课本上所没有提及的知识，还有就是在就业心态上我也有很大的改变，以前我总想找一份适合自己爱好，并且专业对口的工作。可现在我们都知道找工作很难，要专业对口更难，很多东西我们初到社会才接触、才学习。所以我现在要建立起先就业再择业的就业观。应尽快学会在社会上独立，敢于参加与社会竞争，敢于承受社会压力，使自己能够在社会上快速成长。总的来说，作为一个快要毕业的大学生，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。

**写国际贸易实务实训报告的意义篇五**

这个暑假，我经过学校安排到广东省纺织集团旗下的广东省医药保健品进出口公司实习。公司是属国营公司，创立已有30多年历史，但因为经营不善，资金出现问题，而被国营的纺织集团收购。在大集团的带领下，公司显得更有建树，发展得更加有活力，公司董事指出，公司的运营状况不断地改善。明确地说，公司是一间代理进出口公司，主要为委托人做代理业务，收取代理费用。

我到公司第一天是公司董事接待的，并安排公司的医药进口部的于经理带领我。公司分好几个不同类型的进出口部门，各司其职。我们部门主要负责进出口一些香料，保健品之类。我进公司的第一天，于经理带我进办公室跟部门的五位员工打招呼后就让我看办公桌上的已做好的合同卷宗。经理希望我先从做好的合同卷宗中熟悉代理进出口公司的业务流内容，自己把不懂的部分找出来再请教他们。里面是一些每个合同要做的一些单据和资料。

有销售合同、国内收购合同、核销单、报关单(公司是做代理的，报关这部分，是交给报关单位做的)、客户的营业执照/银行资料/税务登记证(这三个是做单之前首先清楚的，主要弄清楚客户是否合法法人及理解其信用状况，规避贸易风险。)、增值税发票、商业发票(中英版)、货物中转交接清单(中英版)、进口销售结算清单、进程登记表(单证)、收/付款通知单、进口关税专用缴款书、产品清单、报关(收货/送货)通知单、开票资料、代理报关委托书、租船通知书(分程租船的话，有头程船货到通知书、二程船期。通知书内容包括我司名称、地址传真电话e-mail、提单号、收货人详细资料、有关法律责任和条款、货物详细资料及相关备注)等等。填写这些单据必须小心谨慎，制定好单据后要一字一字地认真核对，特别我们部门的进出口的香料和保健品名称很特别，稍不留神，很容易出错，绝对避免出现错误，这也是贸易人员必须具备的职业精神。其次还要牢牢熟记《国际贸易术语通则》各种术语所适用的交货条件、运输条件、付款条件、保险条件等，这样有利于快速清楚地计算成交价格、成本和还盘利润及利润率等;熟悉各种货物的运输等级、运费率等;汇率也是非常重要的，这对付款是非常重要的，按何时何种汇率计算，都关系到交易双方的切身利益。所以我们必须密切留意汇率走势，也要了解经济状况，做足功课。

一开始我只是做些辅助工作和熟悉合同卷宗，而且一整叠的单据，看起来很混乱，后来是部门其中的一位员工指导我应该如何去看这些合同单据，先明白做单前弄清楚客户资料，因为客户大部分都是老客户，所以接到订单后就直接把订货合同做好，让双方签订就可以开展其他工作。部门合同一般采用t/t付款方式，比较便捷，因为老客户，信用度较高。采用l/c方式的话比较复杂，部门一个员工曾指导过我，帮我分析一份l/c中的重要部分，必须注意的细节，一一帮我指出，让我对一份l/c的制定有了深刻的了解，跟课堂上学到的更有实践性。租船订仓程序都计较固定，只要跟船方确定就好。

一段时间后，小刘就让我熟悉抽检部分。公司的仓库是在芳村，去到那里，因为是约了检验单位去那为要出口的珠柏猴散这批药物进行抽检，所以我们到仓库首先就要把外包装拆掉，方便检验单位工作，检验单位比较苛刻，要求很高，我们必须在他们到来之前把所以准备工作做好，否则他们就会说要推倒下一期再约时间。因为有些货在3楼有些在4楼，我们奔波在两层楼间，还要不断跟他们通电话，在门口专人迎接，本来人手就不够，准备时间也越来越短，状况出现混乱。进行抽检，把货物都按编号编好，因为这批货分开几个仓放的，不同的货量要抽检相应比例的货样，把货样拿出来后，再用检验单位所带来的封条重新将外包装封好。编好并把它们装好后，回到仓库的值班室把单据填好。

实习心得与体会

这次实习让我受益良多，跟课本所学的更有切身体会，也从中充分认识了走向社会工作

自身存在很多的缺陷和不足，更需要积累大量的工作经验。

首先，必须加强外语学习。进出口贸易，很大程度上，外语是我们必须掌握的要件，同时加强口语的练习。对外进出口贸易中，外语是我们与客户交流的桥梁，贸易流程中贸易函电、单证等都充分应用到，只有掌握外语，才能自如驾驭与外贸业务中。所以未来时间里，我必须不断加强外语学习，提高外语熟悉程度。

其次，总结自身不足。在这次实习过程中，我发现自己对贸易行业的专业知识的掌握还有待提高，很多细节工作要有更多的充分认识。整个流程下来，会出现很多问题，为了规避贸易风险，就要熟练地掌握好专业知识，提高解决问题的能力。

再次，搞好人际关系。这一因素在贸易行业发挥着很大的作用，因为开拓业务的同时就是拓宽人际关系网。人脉广才能发掘更多的潜在客户，工作上很多事情也因此变得容易解决，更容易沟通，掌握更多的客户资料，最大程度地减少风险。

在将来我会继续把认真学习的心态保持下去，把所学的理论知识与实践相结合，不断提高自己的贸易实际操作水平，充分利用所有锻炼机会，逐步向资深贸易人员迈进。

**写国际贸易实务实训报告的意义篇六**

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

xxx年1月4日——xxx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。

**写国际贸易实务实训报告的意义篇七**

一、实习中的主要收获

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。国际贸易实际操作很重要：国际贸易既是一项经济活动，也是一个交易的过程；它属于跨国交易，情况错综复杂，线长面广，中间环节多。所以在接下来的学习中，我要进一步巩固专业知识，熟练掌握国际贸易交易中的各种流程，学会解决国际贸易中可能出现的各种问题。多操作，多实践，切实提高综合素质和能力。同时培养自己的开拓创新的能力、随机应变的能力。

二、实习中遇到的问题

1．理论和实际的差距。学过的《国际贸易实务》、《英文函电》都是书本上的知识，和实际情况脱节较大，实际操作起来和想象中的出入很大，很不习惯。因此要充分利用这次这么好的的机会，多做一些实际的操作，充分理解和掌握已经学到的理论知识。

2．填单不熟练。在进出口贸易中，有大量的单据要填写，这对于从未填写过单据的我们来说也是一项不小的挑战。万事开头难，刚开始做业务时，由于对单据不熟练，一份单据都要按照样本填写一节课，而且不能完全正确。所以第一笔业务花费的时间最多。其实单据之间都有相似的地方，只要找到窍门，填写单据还是很容易的。所谓熟能生巧，经过了一轮业务的训练后，我在填写单据时已经不需要参照样本，并且能快速找到单据中要填写的发票号、提单号、船名、运费等等。

3．操作流程不熟悉。刚开始都比较懵懂的，基本的流程都不明白，必须借助软件上的帮助教程才能一步一步的往下推进，设置交易各方的资料就遇到难题，进口商的电话，地址，当地银行等等都要自己查。

4．中英文转换问题。在实际操作中，很多专业英语名词不认识不熟悉，甚至还有一些翻译过来根本不理解其中文含义，不得不说是一大障碍，经过看样本，查资料，逐渐熟悉；很多单据都是英文填写的，一个字母不对，找起来也不方便。

三、心得体会

基于前面遇到的问题，我总结今后应该着重做以下几点：

1、加强商务英语的学习。国际贸易中的绝大多数信息的发布、交流、磋商、谈判、单证、文件等都是以英语为主，而且都是非常专业和正式的英语。所以今后还得在英语的学习上下功夫，把基本的英语技能掌握好，提高双语沟通的能力，进而在专业的商务英语、外贸函电、商务谈判等课程中能更好的去深入学习，全面提高自己的英语水平，尽量不使语言成为交流的障碍，避免因为对语言的造诣不深，而在出口贸易的过程中蒙受损失。

2、初次接触软件，再加上之前学习的理论知识不够扎实，操作过程很多时间都在查资料，因此造成了时间上的浪费。在交易业务的填表中要注重核心单据在流程中的重要性，对各流程的熟悉程度直接影响交易的效率。填表要以“单单一致”、“单证一致”为原则。熟悉各单证之间的相互联系。在实际的国际贸易中，交易的方式及对象相对于模拟实验要复杂很多，因此业务熟练度是国际贸易业务员必备的。

3.注重培养良好的心里素质

在做国际贸易时，一定要保持清醒的头脑，要极其认真、细心，要有耐心。贸易人员要求具有非常良好，非常过硬的心里素质。因为贸易过程的复杂和风险是无法估量的，要有充分的心里准备，同时还要有相应的备选解决方案。同时还要做到严谨仔细，责任心强，勇于承担责任。现实中的国际贸易交易数量及金额比较大，交易种类及方式多样，因此必须要求业务员有清醒的头脑，计算时认真细心，同时要有耐心，仔细核对。

综上所述，从事国际贸易活动，要求贸易人员在掌握基本知识的同时，必须具有很强的实际工作能力。通过这次实验，我深刻地了解到了外贸实务操作的困难，也学到了具体的操作流程应该怎么做。在今后的学习中，我会继续把欠缺的这些只是和技能尽快掌握，以适应工作的需要。我们的上机实验结束了，经过了16周的模拟实习，让我认识到了贸易工作的复杂性，变化性，灵活性，困难性，也体会到了作为一名优秀的外贸工作者应加盖具备的基本业务素质和心理素质。在实习的过程中，有许多环节的操作，是我们以前没有接触过的，虽然做业务不如别人快，但每天都有新收获，可以说是受益匪浅，这也令我感到非常的满意。

**写国际贸易实务实训报告的意义篇八**

国贸实务是主要研究国际商品交换的具体过程的学科，也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，它涉及到会计学、经济学、法律学、保险学、管理学等学科。随着我国社会主义市场经济的完善与发展，我国的涉外经济与贸易活动更加活跃。

转眼间，学习了一个学期的国贸实务课程即将结束。在这个学期中，透过老师的悉心教导，让我深切地体会到了国贸实务的实际含义和操作过程。

在学习国贸实务之前，我只是很肤浅地认为只是单单做国际贸易买卖，并不了解其中的具体操作过程和复杂性。透过这一学期的学习，我才明白国贸实务是一门主要研究国际商品交换的具体过程的学科，也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，凡国际经贸类专业都把本课程作为一门必修的专业基础课程。我了解到国贸实务是一门覆盖面很广的交叉学科，它涉及到会计学、经济学、法律学、保险学、管理学等学科。同时，它也涉及国际贸易理论与政策、国际贸易法律与惯例、国际金融、国际运输与保险等学科的基本原理与基本知识的运用。

国贸实务所要学习的理论知识很重要，它需要很强的实践性。虽然，我们此刻主要学习它的理论知识，并没有去参加实训。但是，课堂上，老师不仅仅给我们传授纯粹的理论知识，还结合典型的国际贸易案例。这不仅仅巩固了我们的理论知识，还吸取了业务的一些经验。学习国贸实务，我有以下的心得体会：

一、学习国际贸易实务，我学习到了一些关于国际贸易的专业知识。比如：c组贸易术语，f组贸易术语;贸易的一般条款;贸易的货物包装与质量;国际贸易货物运输;国际贸易运输保险;进出口商品的价格、国际货款的收付等等。

(1)、我们这个学期学习的c组贸易术语主要有cfr、cif、cfrc、cifc;f组贸易术语主要有fob，fobc。贸易术语是用来表示买卖双方所承担的风险，费用和职责划分的专门用语，对于正确运用这些术语来明确当事人的基本义务和合理规定价格，具有重要的好处。国际贸易综合实训心得(2)、贸易的一般条款是交易双方当事人在交接货物，收付货款和解决争议等方面的权利与义务的具体体现，也是交易双方履行合同的依据和调整双方利益关系的法律文件。研究合同中各项条款的法律含义及其所体现的权利与义务关系，这个对于我们学习和了解国际贸易遵循的准则很重要。

(3)、贸易的包装与质量对于进出口货物很重要。商品的质量会直接影响到商品的使用价值和价格。包装是保护商品在流通和销售过程中质量完好、数量完整的必要措施。在进出口商品合同中，商品的质量有很明确的约定条款，商品的包装也在合同中有其明确的约定。

(4)、国际贸易货物运输是国际货物贸易中不可缺少的环节。国际贸易货物运输方式有海陆空等各种运输方式，运输方式的选取同贸易术语有关。买卖双方在商定合同的时候，都会按照实际出发，约定适当的运输方式，从而确保进出口合同的顺利履行，以利于合同当事人按约定条件发送或接运货物以及办理货物交接等有关事项。

(5)、在国际贸易中，每笔成交的货物，从卖方交至买方手中，一般都要经

过长途运输。在此过程中，货物往往会遇到各种各样的自然灾害或意外事故，这就会不可避免地给货物造成损失。对于这些损失，货物所有人能够透过货物运输保险的形式，把风险砖嫁给货物保险人。货物保险在国际贸易中起着不可估量的用心作用。国际贸易货物运输保险有各种险别，在货物运输中，买卖双方要根据具体的运输方式选取适合的保险险别，保险约定条款都会明确交易双方在货物保险方面的`职责。

(6)、在国际贸易中，进出口货物价格的确定是交易双方最为关心的一个重要问题。成交价格的高低会直接关系到交易双方的利益得失和盈亏状况，价格条款是合同中的核心条款，价格条款与其他条款有着密切的联系。贸易术语通常是进出口商品单价的组成部分，因此，在确定货物的单价时，必然地涉及到贸易术语的选用问题。同时，在洽商交易过程中，交易双方都期望选用对己有利得贸易术语，会出现一方要求另一方改用其他贸易术语报价，我们在学习的过程中也学习到了一些贸易术语之间的价格换算，如fob、cfr和cif三种价格的换算等。

(7)、国际货款的收付，我们这个学期主要学习了信用证付款。在国际贸易中，货款的收付，涉及交易双方的权利和义务，直接影响双方资金周转与资金融通以及各种金融风险与费用负担，关系到买卖双方的利害得失。由于银行资金雄厚，信誉度高，有银行开出的信用证易被人们理解，故一般都会采用信用证支付方式。凭信用证付款，由于涉及的当事人较多，其程序也比较复杂。

二、在这一个学期中，我觉得国际贸易具有不同于国内贸易的特点，其交易过程、交易条件、贸易做法及所涉及的问题，都远比国内贸易复杂。因此，经过一个学期的学习，我觉得国际贸易实务的具体表现是：

(1)、交易双方处在不同国家和地区，在洽商交易和履约的过程中，涉及到各自不同的制度、政策措施、法律、惯例和习惯做法，状况错综复杂。稍有疏忽，就可能影响经济利益的顺利实现。

(2)、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。

(3)、国际市场广阔，交易双方相距遥远，加之国际贸易界的从业机构和人员状况复杂，故易产生欺诈活动，稍有不慎，就可能受骗上当，货款两空，蒙受严重的经济损失。

(4)、国际贸易易受政策、经济形势和其它客观条件变化的影响，尤其在当前国际局势动荡不定、国际市场竞争和贸易磨擦愈演愈烈以及国际市场汇率经常浮动和货价瞬息万变的状况下，国际贸易的不稳定性更为明显，从事国际贸易的难度也更大。

随着我国社会主义市场经济的完善与发展，我国的涉外经济与贸易活动更加活跃，只有掌握了国际贸易的实务知识，才能在进出口业务活动中，正确贯彻我国对外贸易的方针政策和经营意图，确保最佳经济效益，并且能按国际规范办事，使我们的基本做法能为国际社会普遍理解。

三、在这一学期的学习过程中，我也逐步意识到国际贸易的重要性和其独有的特点：国际贸易既是一项经济活动，也是涉外活动的一个方面;它属于跨国交易，状况错综复杂;受国际局势变化的影响，具有不稳定性;面临的风险远比国内贸易大，线长面广，中间环节多;商战不止，竞争异常激烈。所以，我认为从事国际经贸的人员，不仅仅务必掌握国际贸易的基本原理、基本知识和基本技能与方法，而且还应具备开拓创新的潜力、驾驭市场的潜力和善于应战与随机应变的潜力。

(1)、贯彻理论联系实际的原则

我们此刻学习的国际贸易实务都是书本上的知识，没有有目的地去参加实训。我们此刻觉得不是很复杂，但可能实际操作起来和想象中的出入会很大很不习惯。因此要充分利用好老师讲课时的一些具体案例，根据所学习的知识进行分析，不断提高分析与解决实际问题的潜力。如果条件允许的话，应多做一些实际的操作，充分理解和掌握已经学到的理论知识，如去海关、进出口公司等参加实习，或者参观询问，了解状况，提高国际贸易实务业务水平。

(2)、加强商务英语的学习

对于外贸专业人员而言，不仅仅要掌握必须的专业知识，而且还务必会英语。国际贸易中的绝大多数信息的发布、交流、磋商、谈判、单证、文件等都是以英语为主，而且都是十分专业和正式的英语。所以今后还得在英语的学习上下功夫，把基本的英语技能掌握好，提高双语沟通的潜力，全面提高自己的英语水平，尽量不使语言成为交流的障碍，进而在会用英语与外商交流、谈判及写传真、书信。避免因为对语言的造诣不深，而在出口贸易的过程中蒙受损失。并且，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，我们要加强商务英语的学习。

(3)、加强相关知识的学习和了解

国际贸易实务是一门综合性很强的学科，与其他课程资料紧密相联。在教与学的过程中，就应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。我们平时在学习的过程中要注意各学科之间的交叉和补充，充分掌握和贸易相关的知识，使我们在做起贸易工作来能对各种流程应付自如，提高效率。

(4)、注重培养良好的心里素质

贸易人员要求具有十分良好，十分过硬的心里素质。因为贸易过程的复杂和风险是无法估量的，要有充分的心里准备，同时还要有相应的备选解决方案。贸易人员要做到有耐心，有信心，有恒心，有真心。同时还要做到严谨仔细，职责心强，勇于承担职责。每一件事都要严谨认真，一丝不苟，不能耍小聪明，投机取巧。

(5)、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，务必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。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资料。

(6)、坚持学以致用原则

本课程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，若条件允许，能够组织活动到校外参观、实习，以增加感性知识，加强基本技能的训练，注重潜力培养。在培养规模上突出应用性，加强实践性，注意灵活性。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。

综上所述，我觉得从事国际贸易活动，要求贸易人员在掌握基本知识的同时，务必具有很强的实际工作潜力。透过这个学期的学习，我深刻地了解到了外贸实务操作的复杂性，也学到了具体的操作流程就应怎样做。在今后的学习中，我会继续把欠缺的这些知识和技能尽快掌握。

**写国际贸易实务实训报告的意义篇九**

学生注册进出口公司，从事进口业务和出口业务，其他辅助的功能包括修改资料、在线帮助、财务管理、产品展示、产品查询、商业机会、分类广告、行业信息、电子邮件等功能。

一、相关功能说明

（一）修改资料

学生可以对自己的基本信息进行修改，修改项包括用户名、密码、经营行业、地址等，用户名与系统中其他的用户重复。

（二）在线帮助

学生在操作业务流程的过程中遇到问题时，可以查看帮助功能，在此可以解决操作中遇到的一些问题，教师可以根据自己的需要在管理员端对帮助文件进行添加、修改、删除等操作。

（三）财务管理

财务管理主要包括广告支出、内销合同支出、外销合同收入、出口运费、保险费、报检费、退税收入等几个部分，在这列出了每笔业务的支出和收入情况，这样可以很清楚地了解业务的各项费用。

（四）产品展示

学生通过产品展示来添加一些产品，不过输入的信息能尽可能地完整，这样可以使进出口公司能够更多地了解到你的产品，不时地发布一些产品的信息，这样可以使自己能够有更多的机会来接触更多的商家。

（五）产品查询

在此可以查看到所以自己添加的产品，也可以根据您输入的产品名称进行模糊查询，方便学生了解到自己所添加的产品信息。

（六）商业机会

学生可以通过商业机会来发布自己的供求信息，让其他学生知道你的需求，这样可以尽快地使你同对方进行洽谈，在双方洽谈的基础上进行产品核算，合同的建立，直至整个业务流程的结束。

（七）分类广告

学生可以添加一些广告来对自己的产品进行宣传，使商家能够尽早地知道你的产 1

品，这只是系统提供的一种营销手段，不过要花费一定的费用，暂定广告费用为1000/次，当广告发布成功后，系统会自动扣除。

（八）行业信息

在此可以发布最近国际市场上的新闻，使同行能够了解足够多地信息，还可以对新闻进行修改、删除操作。学生根据新闻来安排自己的进出口计划，尽可能地做到随机应变，在风云变幻的国际市场上立于不败之地。

（九）电子邮件

学生通过电子邮件接受和发送邮件，其中包括询盘函、发盘函、还盘函、船舱信息、租船信息、修改意见等，使学生能够同任何人进行沟通或磋商。

二、进口业务和出口业务

在进口方和出口方发布了商业机会，进行产品核算以后，开始起草合同，合同的内容应与双方洽谈好的条件为准，否则整个交易将会陷入僵局，无法继续操作下去。业务流程的操作是由进口方、出口方和辅助角色三者之间的交互，进口方和出口方进行业务的洽谈，辅助角色是对进口方和出口方所填的单据进行审核，如果发现单据存在填写方面的错误，就必须退回重新填写，在填写的过程中遇到问题的话，可以参考在线帮助，里面有各个单据具体的填写说明。

1、发布商业机会

首先在发布商业机会以后，点击首页上的商业机会。

在此列出了所有的产品信息，有供应和采购两类，左边的搜索引擎能够使您尽快找到自己所需要的信息，右边列出的是产品信息的标题、发布公司和发布时间，点击详细信息，可以查看到这条信息的更加详细内容。在浏览信息的过程中，请看清楚发布公司，如果是自己注册的公司，那就不必再去查看了，因为这条信息是您自己发布的，当您其他公司发布的信息感兴趣时，可以点击右边的询价或报价，这时会出现一个登录的界面，输入您的帐号和密码，通过后才可以继续操作。登录成功后，则返回原来的页面，商业机会列出的信息中就不再包含自己所发布的信息了。

2、交易磋商

查看过具体的信息以后，可以点击现在联系后，进入电子邮件，可以给对方发送询盘函，进行进一步的洽谈。点击左边的发邮件。请仔细填写，然后根据一定的格式来书写询盘函，系统提供了一套询盘函的模板，学生可以参考摸板来书写函电，并且列出了书写询盘函的注意事项。点击发送后，对方进入电子邮件，可以看到对方发来的询盘函，根据对方所书写的函电进行发盘。

我们再以报价为例来进行操作。登录成功后点击报价，首先要对产品进行核算，然后再根据核算后的结果同对方建立联系。

核算后有相应的记录，点击核算记录，可以查看到以前核算的历史记录。

如果没有核算的话，可以点击图中的核算，对此记录进行核算。

根据自己的了解输入相关的费用，如果对费用的产生不了解的话，可以点击帮助，查看具体费用的计算方法。

核算完成以后，可以用邮件的方式同对方建立联系，进入电子邮件，书写函电了。通过一系列的讨价还价之后，双方就某一标准建立合同，首先由出口方起草合同。

3、起草合同

出口商点击出口业务，在此可以起草同进口方的合同，也可以查看到以前起草的合同和该合同现在所处的状态。

点击起草合同。

在此有两种方式可以选择，一种是选择公司，一种是输入公司名称，如果选择第二种，应当输入已经存在的公司名称。

输入已核算的产品信息，点击添加可以输入第二种产品的信息，根据双方洽谈好的各种事项进行填写。如果遇到填写上的问题，可以查看在线帮助，输入所有的信息之后，点击签字，则将合同发送给对方，还可以查看刚刚起草好的合同。

4、签订合同

（1）签订进出口合同

进口方在此可以看到出口方发来的合同，点击签署合同，可以查看到合同的具体内容，浏览合同的内容之后，可以选择是否签署此合同。

如果点击签字，则合同即时生效。在页面中也能看到此合同的状态应为“已完成”,还可以查看到刚才签署的合同。

（2）签订内销合同

出口商需要跟工厂签订一个内销合同。

5、开证、审证、改证

合同建立之后，进口方要申请信用证，在进口业务中点击申请信用证，可以看到刚才签署成功的合同。

点击选择，可以看到所要填写的信用证申请书。

填写的信用证申请书，必须由辅助角色审核通过后才可以继续操作，所以学生必须认真填写，这也是老师对学生考核的一种方法。

出口商浏览了信用证通知书的内容以后，如果符合先前的各项规定，那么可以点击同意。如果信用证有不符点的话，那么可以点击发送修改信息，用电子邮件的方式将修改意见发送给进口方。

填写完修改意见后，点击确定就可以发送给进口方了。进口方登录系统，进入电子邮件，就可以看到一封主题为“信用证修改意见”的邮件。点击信用证修改意见，就可以查看到由出口方发来的具体意见。

然后退出电子邮件，进入进口业务，点击修改信用证，这里列出了所有未被出口方同意的信用证。

点击确定，进口方填写相关的修改意见就可以发送给进口地银行了。由辅助角色修改信用证。

出口商点击同意，信用证申请到发送已完成。

6、租船订舱

根据交易方式来确定是由谁来负责租船，如果是cif的话，则由出口方来租船，如果是fob/cfr的话，则由进口方来租船。

现以cif为例，出口方点击出口业务，然后再点击出口。

在信用证号码一栏先选择信用证号，填写出口货物订舱委托书，填写完所有的信息之后，点击确定，然后还要填写商业发票，填写完所需的信息，点击确定，然后点击出口业务中的装箱单。在装箱单中填入信息后，点击确定后，页面上会出现“订舱进行中”的提示信息，那么出口货物订舱委托书、商业发票、装箱单会一起发送给辅助角色的货代来审核。

点击船舱信息，就可以查看到货代发送的船名和航次的信息了。至此订舱的流程已完成。

7、填写海运提单

填写完海运提单的内容后，点击确定，海运提单就发送给出口方了。此单据是制单结汇时不可缺少的单据。

8、保险

根据交易方式的不同，确定了保险是由出口方做，还是由进口方来做。如果交易方式为fob的话，那么保险由进口方来做，如果是cif/cfr的话，那么就由出口方来做。

现以cif为例，由出口方来做。出口方点击保险。

在此列出了需要保险的记录，点击信用证记录中的填写货物明细单。

填写完出口货物明细单的内容后，点击确定，页面上会有保险单未填写的提示信息。选择信用证，点击填写保险单。

填写完海运出口货物投保单，点击确定，会发现页面上的状态发生了变化，投保单已经发送给辅助角色的保险公司。

保险公司审核后，出口方点击信用证记录中的查看保险单，可以查看到保险公司发放的保险单。

9、出口业务中的报验

在此列出了所有已报验和未报验的记录，点击信用证记录中的出口报验。

填写完相关的内容后，点击发送后，显示填写成功页面，出口方可以查看刚才填写的出境货物报验单。

填写成功后，出境货物报验单发送给辅助角色的出入境检验检疫局。出入境检验检疫局审核后发检验证书和产地证。

出口方可以查看到出入境检验检疫局所颁发的检验证书了。

10、出口报关

点击出口业务中的报关，点击填写出口报关单。填写完出口货物报关单的内容后，点击确定，页面会有出口报关单审核中的提示信息。所有的单据就被发送给辅助角色中的海关，由海关审核出口报关单。如果报关单填写有误的话，那么发回重新报关；如果报关单填写无误的话，那么审核通过，则出口方也可以查看到审核通过的报关单。

11、制单结汇

点击信用证记录中的填写汇票。填写完成后，点击确定，会出现汇票填写成功的提示信息。点击查看汇票可以看到刚才填写的汇票，然后点击发往银行，会有发送成功的提示信息，所有的单据都会发送给银行，由银行来审核单据。

由于进口地银行和出口地银行都是由辅助角色来操作的，所以进口地银行对所有单据审核通过的话，那么也就代表出口地银行也审核通过，然后根据信用证上的金额进行转帐操作了，至此银行之间的制单结汇已完成，出口方也收到了信用证所规定的金额。

12、出口核销与出口退税

现核销单发送成功的提示信息，然后点击查看核销单。

由外汇管理局审核核销单，点击审核，则进入退税操作。退税完成后，出口方在外汇管理局的核销备案也自动清除了，还可以查看到刚才审核通过的核销单。

13、进口报验

进口方点击报验。在此列出了需要进行进口报检的记录，点击进口报检。

点击确定，报验单就发送给辅助角色的出入境检验检疫局进行审核。出入境检验检疫局审核进口报验单。

14、进口报关。

点击进口报关。填写进口报关单，点击确定，报关单就发送给辅助角色的海关进行审核。

15、查看货物。

在此列出了跟合同号相关的产品信息，点击查看货物详细信息。

至此整个交易的过程结束，从合同的建立到收到货物，在进口方、出口方与辅助角色的交互中，使学生能更清楚地了解国际贸易的业务流程，更熟练地填写各种单据，进一步培养了学生的自学能力。

**写国际贸易实务实训报告的意义篇十**

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。

**写国际贸易实务实训报告的意义篇十一**

班级：

学号：

姓名：

时间：

地点：

实训主题：国际贸易实训

实训的主要目的:

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。为了提高我们制作常用外贸易业务单证和熟悉进出口业务一般流程，识别和加强单证业务操作能力的训练而进行的.让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，一环套进行业务操作训练，为以后从事实际进出口贸易工作，实现零距离上岗作业打下坚实的基础。

实训内容：

背景资料：江西高新包装机械有限公司(以下简称高新公司)是一家专业生产制罐设备、香皂(透明皂)设备、瓶盖设备的机械制造公司，是经国家商务部批准的具有进出口经营权的公司。其产品主要出口到东南亚，埃及，俄罗斯和巴基斯坦等国。该公司位于庐山脚下，交通相当便利。产品示例：sfa公司是巴基斯坦punja省内唯一一家水果及蔬菜加工企业，主营水果，果汁出口业务。其产品主要出口到英国等欧洲国家。我们此次实训主要进行了江西高新包装机械有限公司——机械设备(制罐设备)的出口模拟，出口业务流程主要包括:报价、订货、付款方式、备货、通关手续、提单、结汇等事项。

一、交易准备

在国际贸易中交易准备一般是由产品的询价、报价作为贸易的开始。其中，对于出口产品的报价主要包括：产品的质量等级、产品的`规格型号、产品是否有特殊包装要求、所购产品量的多少、交货期的要求、产品的运输方式、产品的材质等内容。我们这次采用的报价是fobfreeonboard(…namedportofshipment)，即船上交货(离岸价格)，习惯称为装运港船上交货.。

二、订货(签约)

在签订《外销合同》过程中制罐设备，主要对商品名称、规格型号、数量、价格、包装、装运期、付款条件、结算方式、索赔、仲裁等内容进行商谈，并将商谈后达成的协议写入《外销合同》。这标志着出口业务的正式开始。

三、付款方式

我们采用的付款方式是30%t/t，70%不可撤销即期信用证付款方式.

t/ttelegraphictransfer制桶制罐设备，电汇是汇款人将一定款项交存汇款银行，汇款银行通过电报或电传给目的地的分行或代理行(汇入行)，指示汇入行向收款人支付一定金额的一种汇款方式。信用证是保证出口商收回货款的保证文件。我们应注意的是，出口货物的装运期限应在信用证的有效期限内进行，信用证交单期限必须不迟于信用证的有效日期内提交。

四、出口备货

出口备货在整个贸易流程中，起到举足轻重的重要地位，须按照合同逐一落实。备货是决定配送成败的初期工作，如果备货成本太高，会大大降低配送的效益。

五、通关手续

通关手续极为烦琐又极其重要，如不能顺利通关则无法完成交易。1、属法定检验的出口商品须办出口商品检验证书。2、须由专业持有报关证人员，持箱单、发票、报关委托书、出口结汇核销单、出口货物合同副本、出口商品检验证书等文本去海关办理通关手续。

六、提单

提单是出口商办理完出口通关手续、海关放行后，由外运公司签出、供进口商提货、结汇所用单据。

七、结汇

出口货物装出之后，进出口公司即应按照信用证的规定制桶制罐设备，正确缮制(箱单、发票、提单、出口产地证明、出口结汇)等单据。在信用证规定的交单有效期内，递交银行办理议付结汇手续。

实训感想：

通过本次实训我对所选的国贸专业有了进一步的了解，同时也对外贸这个职业有了进一步的认识印铁制罐，明确了自己在应注意的问题，通过这次学习我总结了以下几点：

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，因此在以后的工作、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。

3、加强社会实践

通过此次实训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，对外代表的是国家形象，因此必须加强自己各方面素质制桶制罐设备，如国际礼仪，国际交往等。

过近一周的国际贸易实训，所有的同学普遍感觉受益很大，认为本次实训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。

**写国际贸易实务实训报告的意义篇十二**

本文目录

国际贸易实务实习报告

国际贸易实务模拟实习报告

国际贸易实务实习报告

大学生国际贸易实务实习报告范文

实习内容：根据相关的国际贸易法律与惯例，结合我过的实际情况与国际贸易实践 ，以出口贸易的基本过程为主线，以模拟设定的具体出口商品交易作背景，针对出口贸易中业务函电的草拟、商品价格的核算、交易条件的磋商、

买卖合同

的签订、出口货物的托运订舱、报验通关、信用证的审核与修改以及贸易文件制作和审核等主要业务操作技能。实习 目的：培养我们的自学和动手能力、理解能力以及思维能力。通过进出口贸易模拟实习 ，让我们能够在一个仿真的国际商业环境中切身体会 商品进出易的全过程，能够在实际业务的操作过程中使其全面、系统、规范地掌握从事进出易的主要操作技能。

总结 ：经过了两周的贸易实务实习 ，让我们了解到商务工作挺复杂的，而且在此工作中要有忍心、恒心、信心。实习 中，我们在模拟的商务活动中，有十五个主要业务操作，针对这些操作每天都有不同的

心得体会

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

我在此次实习 中，了解到实习 的具体做法：

（1） 贯彻理论联系实际的原则

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

（ 2）注意业务同法律的联系

（ 3）加强英语 的学习

对于外贸专业人员而言，不仅要掌握一定的专业知识，而且还必须会用英语 与外商交流、谈判及写传真、书信。如果专业英语 知识掌握不好，就很难胜任工作，甚至会影响业务的顺利进行。因此，在实习 中要求我们加强英语 的学习 ，掌握外贸专业术语基础。

国际贸易实务实习报告（2） |

返回目录

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

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

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

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

在国际贸易中，由于交易双方的成交量通常都比较大，而且交易的商品在运输过程中可能遭到各种自然灾害、意外事故和其它外来风险。所以通常还需要办理各种保险，以避免或减少经济损失。保险费的核算很关键，不同的贸易术语下，保险费的承担者有所不同，二者的紧密关系众所周知，在贸易术语上，我们分别采用了cif、 fob、 cfr的术语，在十三种贸易术语中这三种是最常用的。

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

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

整个学习模拟过程中我归纳了点心得体会：

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

2、要把握专业知识与实习操作的关系。

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

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

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

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

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

相关阅读：国际贸易实务

实习总结

国际贸易实务实习报告（3） |

返回目录

实习内容：根据相关的国际贸易法律与惯例，结合我过的实际情况与国际贸易实践 ，以出口贸易的基本过程为主线，以模拟设定的具体出口商品交易作背景，针对出口贸易中业务函电的草拟、商品价格的核算、交易条件的磋商、买卖合同 的签订、出口货物的托运订舱、报验通关、信用证的审核与修改以及贸易文件制作和审核等主要业务操作技能。实习 目的：培养我们的自学和动手能力、理解能力以及思维能力。通过进出口贸易模拟实习 ，让我们能够在一个仿真的国际商业环境中切身体会 商品进出口交易的全过程，能够在实际业务的操作过程中使其全面、系统、规范地掌握从事进出口交易的主要操作技能。

总结 ：经过了两周的贸易实务实习 ，让我们了解到商务工作挺复杂的，而且在此工作中要有忍心、恒心、信心。实习 中，我们在模拟的商务活动中，有十五个主要业务操作，针对这些操作每天都有不同的心得体会 ，而且发现了不同的问题，可以说在是受益非浅。国际贸易的中间环节多，涉及面广，除交易双方当事人外，还涉及商检、运输、保险、金融、车站、港口和海关等部门以及各种中间商和代理商。如果哪个环节出了问题，就会影响整笔交易的正常进行，并有可能引起法律上的纠纷。另外，在国际贸易中，交易双方的成交量通常都比较大，而且交易的商品在运输过程中可能遭到各种自然灾害、意外事故和其它外来风险。所以通常还需要办理各种保险，以避免或减少经济损失。

我在此次实习 中，了解到实习 的具体做法：

（1） 贯彻理论联系实际的原则

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

（ 2）注意业务同法律的联系

（ 3）加强英语 的学习

对于外贸专业人员而言，不仅要掌握一定的专业知识，而且还必须会用英语 与外商交流、谈判及写传真、书信。如果专业英语 知识掌握不好，就很难胜任工作，甚至会影响业务的顺利进行。因此，在实习 中要求我们加强英语 的学习 ，掌握外贸专业术语基础。

（ 4）注意本课程同其他相关课程的联系

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

（ 5）坚持学以致用原则

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

此次实习 中，也使我们确实感受到了团队精神的作用。每个人，生活在这个社会中，都必须随时处于一个团队中，不可能孤立存在，我们能够顺利完成此次实习 ，与我们这一行十人的努力与协作是分不开的。如果缺少了团队精神，我们将是一团散沙，没有凝聚力，完成实习 也就无从谈起。我们不仅从个人能力，业务知识上有所提高，也了解到了团队精神、协作精神的重要性。相信，有了这一次实习 的经历，无论是今后的学习 ，还是工作，甚至是生活，我都会更加清楚，自己要什么、该做什么、该如何做，怎样才能做好；相信，此次实习 将是我今后人生的一个良好开端。

国际贸易实务实习报告（4） |

返回目录

实习内容：根据相关的国际贸易法律与惯例，结合我过的实际情况与国际贸易实践 ，以出口贸易的基本过程为主线，以模拟设定的具体出口商品交易作背景，针对出口贸易中业务函电的草拟、商品价格的核算、交易条件的磋商、买卖合同 的签订、出口货物的托运订舱、报验通关、信用证的审核与修改以及贸易文件制作和审核等主要业务操作技能。实习 目的：培养我们的自学和动手能力、理解能力以及思维能力。通过进出口贸易模拟实习 ，让我们能够在一个仿真的国际商业环境中切身体会 商品进出易的全过程，能够在实际业务的操作过程中使其全面、系统、规范地掌握从事进出易的主要操作技能。

总结 ：经过了两周的贸易实务实习 ，让我们了解到商务工作挺复杂的，而且在此工作中要有忍心、恒心、信心。实习 中，我们在模拟的商务活动中，有十五个主要业务操作，针对这些操作每天都有不同的心得体会 ，而且发现了不同的问题，可以说在是受益非浅。国际贸易的中间环节多，涉及面广，除交易双方当事人外，还涉及商检、运输、保险、金融、车站、港口和海关等部门以及各种中间商和代理商。如果哪个环节出了问题，就会影响整笔交易的正常进行，并有可能引起法律上的纠纷。另外，在国际贸易中，交易双方的成交量通常都比较大，而且交易的商品在运输过程中可能遭到各种自然灾害、意外事故和其它外来风险。所以通常还需要办理各种保险，以避免或减少经济损失。

我在此次实习中，了解到实习 的具体做法：

(1) 贯彻理论联系实际的原则

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

( 2)注意业务同法律的联系

( 3)加强英语 的学习

对于外贸专业人员而言，不仅要掌握一定的专业知识，而且还必须会用英语 与外商交流、谈判及写传真、书信。如果专业英语 知识掌握不好，就很难胜任工作，甚至会影响业务的顺利进行。因此，在实习 中要求我们加强英语 的学习 ，掌握外贸专业术语基础。

( 4)注意本课程同其他相关课程的联系

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

**写国际贸易实务实训报告的意义篇十三**

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。

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