# 最新国际贸易实训心得体会(大全11篇)

来源：网络 作者：悠然小筑 更新时间：2024-12-05

*心得体会是个人在经历某种事物、活动或事件后，通过思考、总结和反思，从中获得的经验和感悟。那么心得体会该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的心得体会范文，我们一起来了解一下吧。国际贸易实训心得体会篇一通过学习国际...*

心得体会是个人在经历某种事物、活动或事件后，通过思考、总结和反思，从中获得的经验和感悟。那么心得体会该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的心得体会范文，我们一起来了解一下吧。

**国际贸易实训心得体会篇一**

通过学习国际贸易实训这门课程，使我了解了不少专业知识，也学到了不少专业技能，真的是让我受益匪浅啊！

作为物流管理专业的学生，为了进入社会有更好的发展，也为了我们有更强的能力去适应这个复杂变化的社会，更为了我们能更好的胜任我们的工作，学校在大三的学习中为我们开设了《国际贸易实务》这门课程，为了我们对国际贸易有更好的、更深刻的了解，同时也增设了《国际贸易实训》这门课程，通过一个学期的学习，使我们的理论知识和实践更好的联系起来。理论联系实际，这也是最有效的学习方法，使我们学到了许多的知识。

通过对实训课的学习，我得出的最深刻的体会是：英语实在是太重要了，关于里面的单证几乎都是全英的，所以我认为好好学英语实在是太有必要了，尤其是如果决心从事国贸的同学，英语水平一定要非常的好，估计起码也得有个至少六级。我的英语水平是四级，在没学国际贸易之前，虽没有认为自己英语很好，但起码也是马马虎虎，没感觉到多么不好，只从开了国际贸易课，尤其是《国际贸易实训》的开课，让我倍受打击，觉得自己的英语是一天不如一天，貌似现在的英语水平只是一个初中生，因此觉得有句话实在是太对了：活到老，学到老，知识是无止境的.学习也是没有界限的。

在这学期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，我基本上把老师布置的任务完成了。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，通过这个学期的实训课，我对合同单证和有关的业务流程从开始的一无所知到现在已经能够应用到实训中。与此同时，我也学会了贸易信函的书写，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十分有必要的，同时学以致用也显得尤为重要，把学到的理论用于实践才能真正体现一个人的学识，若只有理论而忽略实际操作，那也只能是纸上谈兵，相反，如果只是埋头苦干，不学习相关知识，则有很大的可能走弯路，没有捷径的发现，并且没有坚实的文化知识，连最基本的单证都看不懂，那么交易也就无从谈起了。但与此同时，我也很深刻的认识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。

学习这个学期的国际贸易实训课，我觉得非常值得，因为我学到了很多东西。不仅仅是专业知识的学习，还有我对国际贸易也有了很深刻的了解，以前总是认为国际贸易是多么的神圣，关于像国际这样大的东西，总认为是离自己比较远的，所以总是会带有神秘的眼光去看待。通过《国际贸易实务》这门课的开设，尤其《国际贸易实训》这门课的增设，让我不再用有色眼睛去看待国际贸易，它也只是日常生活中的一种贸易而已，不同的只是它是在不同的国家进行的贸易，再有就是它的单证可能是英语，而非我们日常生活中用的汉语而已。

本次实训，是一笔珍贵的财富，它拓宽了我们的专业知识面，使我们的知识面不仅仅局限在物流管理方面，还使我们了解了国际贸易理论和政策、国际商法、国际保险等有关知识，它也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，为以后自己更好的发展奠定了基础。

**国际贸易实训心得体会篇二**

本次实训，是一笔珍贵的财富，它拓宽了我们的专业知识面，使我们的知识面不仅仅局限在物流管理方面，还使我们了解了国际贸易理论和政策、国际商法、国际保险等有关知识，它也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，为以后自己更好的发展奠定了基础。

通过这学期实训课的学习，让我将系统化的知识转换为了专业性的技能，提高了我的实际操作能力。通过学习，使我深刻的认识到：真理要靠实践来检验。所以，在以后的人生道路中，我更要努力提高自己的动手实践能力，继而实现自己人生的梦想！感谢这门课的开设！

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

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。

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

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。

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

怀着彷徨和紧张的心情开始了我们为期一周的《国际贸易》实训，时至今日，实习已经圆满结束。回望一周我们的生活和学习，我有着深刻的体会。我由原来的茫然与无知，到现在的满载而归，我觉得我一周的努力没有白费，因此我很感谢福州钦福制衣有限公司提供给我的这样一个良好的实习环境和各种优越的条件，更要感谢各位老师的淳淳教导，让我们在校园中拥有如此良好的实践机会。

**国际贸易实训心得体会篇三**

国际贸易具有综合性、基础性、应用性和实践性较强等特点，实训重要的任务就是让学生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x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。

**国际贸易实训心得体会篇四**

通过学习国际贸易实训这门课程，使我了解了不少专业知识，也学到了不少专业技能，真的是让我受益匪浅啊！

作为物流管理专业的学生，为了进入社会有更好的发展，也为了我们有更强的能力去适应这个复杂变化的社会，更为了我们能更好的胜任我们的工作，学校在大三的学习中为我们开设了《国际贸易实务》这门课程，为了我们对国际贸易有更好的、更深刻的了解，同时也增设了《国际贸易实训》这门课程，通过一个学期的学习，使我们的理论知识和实践更好的联系起来。理论联系实际，这也是最有效的学习方法，使我们学到了许多的知识。

通过对实训课的学习，我得出的最深刻的体会是：英语实在是太重要了，关于里面的单证几乎都是全英的，所以我认为好好学英语实在是太有必要了，尤其是如果决心从事国贸的同学，英语水平一定要非常的好，估计起码也得有个至少六级。我的英语水平是四级，在没学国际贸易之前，虽没有认为自己英语很好，但起码也是马马虎虎，没感觉到多么不好，只从开了国际贸易课，尤其是《国际贸易实训》的开课，让我倍受打击，觉得自己的英语是一天不如一天，貌似现在的英语水平只是一个初中生，因此觉得有句话实在是太对了：活到老，学到老，知识是无止境的学习也是没有界限的。

在这学期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，我基本上把老师布置的任务完成了。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，通过这个学期的实训课，我对合同单证和有关的业务流程从开始的一无所知到现在已经能够应用到实训中。与此同时，我也学会了贸易信函的书写，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十分有必要的，同时学以致用也显得尤为重要，把学到的理论用于实践才能真正体现一个人的学识，若只有理论而忽略实际操作，那也只能是纸上谈兵，相反，如果只是埋头苦干，不学习相关知识，则有很大的可能走弯路，没有捷径的发现，并且没有坚实的文化知识，连最基本的单证都看不懂，那么交易也就无从谈起了。但与此同时，我也很深刻的认识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。

学习这个学期的国际贸易实训课，我觉得非常值得，因为我学到了很多东西。不仅仅是专业知识的学习，还有我对国际贸易也有了很深刻的了解，以前总是认为国际贸易是多么的神圣，关于像国际这样大的东西，总认为是离自己比较远的，所以总是会带有神秘的眼光去看待。通过《国际贸易实务》这门课的开设，尤其《国际贸易实训》这门课的增设，让我不再用有色眼睛去看待国际贸易，它也只是日常生活中的一种贸易而已，不同的只是它是在不同的国家进行的贸易，再有就是它的单证可能是英语，而非我们日常生活中用的汉语而已。

本次实训，是一笔珍贵的财富，它拓宽了我们的专业知识面，使我们的知识面不仅仅局限在物流管理方面，还使我们了解了国际贸易理论和政策、国际商法、国际保险等有关知识，它也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，为以后自己更好的发展奠定了基础。

通过这学期实训课的学习，让我将系统化的知识转换为了专业性的技能，提高了我的实际操作能力。通过学习，使我深刻的认识到：真理要靠实践来检验。所以，在以后的人生道路中，我更要努力提高自己的动手实践能力，继而实现自己人生的梦想！感谢这门课的开设！

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

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。

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。

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。

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。

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。

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

怀着彷徨和紧张的心情开始了我们为期一周的《国际贸易》实训，时至今日，实习已经圆满结束。回望一周我们的生活和学习，我有着深刻的体会。我由原来的茫然与无知，到现在的满载而归，我觉得我一周的努力没有白费，因此我很感谢福州钦福制衣有限公司提供给我的这样一个良好的实习环境和各种优越的条件，更要感谢各位老师的淳淳教导，让我们在校园中拥有如此良好的实践机会。

**国际贸易实训心得体会篇五**

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

1.在模拟实习阶段初步了解国际贸易实务流程的各个过程。

2.结合书本理论知识，在仿真模拟中巩固专业知识掌握，加强对未来外贸业务员的能力的培养和锻炼。

在本次国际贸易实务实训中，在以进口地银行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.。 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。

随着世界经济的纵深发展，以及去年由美国次贷危机引起的全球性金融危机，社会对外经贸从业人员的需求不断的发展。这给广大求职者创造了良好的就业机会。不同国家之间进行跨国界商品和服务的买卖。由于进行交易的双方属于两个不同的国家或地区，因此从事这种商业活动比国内更为复杂、困难，因而也更具有挑战性。从事国际商务活动，尤其是国际间货物买卖，而这种工作的最大特点就是要求商务人员在掌握基本知识的同时，必须具有很强的实际操作能力。而现代的国际商务活动，对从业人员的知识结构、实践能力和基本素质提出了更高要求。因此我们也面临着更大的挑战。我们必须不断的提高自己以适应新的形式。

在这里我非常感谢我的指导老师在这段时间的对我的耐心指导，对于报关单的审核和出口报关手续，以及还盘函信用证修改磋商函的写作，在老师的悉心教导下得到了提高。我将努力学习，不断加强自身理论与实际操作能力的提高，为发展为我们的国际贸易事业垫好扎实基础。

**国际贸易实训心得体会篇六**

大二上学期和下学期我们分别学习了国际贸易理论与政策还有国际贸易实务，这学期我们开设了国际贸易实训课，上了实训课我才发觉，实训跟以前所学习的理论的差距还是蛮大的，以前的理论课设计更多的是解释术语，而在实训中，许很多多的细节问题和详细操作问题却让我们望而生怯。

我在第一轮的实训操作中所安排的角色是出口地银行，属于我的任务并不是许多。于是我留意看了一下我们组其他同学所做的任务。

第一环节的询盘还盘，和制定外销合同，这一环节让我感受良多。

第一、以前在我的印象中询盘还盘，只要讨价还价就行，着重点在价格上，但通过这次实训课我充分看到了，只是有孤零零一个价格是远远不够的，我们需要细节处理过的价格，比方价格所包含的各种费用，都要算清晰，是否包括包装费用，运输费用等都要预先考虑清晰，参加价格中，或另外订立科目，磋商价格，这还跟我们所选取的\'贸易术语有很大的相关性。

其次、价格的磋商过程中，除了磋商货物的运输采纳的贸易术语以及价非常，还必需磋商许多其他方面的事项，比方包装的方式，所需要投保的险额，而且比方都把这些计入到我们争论的费用中，依据不同的贸易术语，确定出一个最终的价格。

第三、在询盘之前，买卖双方需要公布供求信息，而公布供求信息的广告费用是很高的，必需在最终的价格构成中，有所考虑，否则结果可能做下来会亏。

第四、我们组在磋商完价格后就开头签订外销合同，结果在签订外销合同时傻眼了，由于，里面许多诸如贸易术语，保险险别以及包装、唛头我们都不知道如何动手，由于我们在前面的磋商中，并没有提及相关的事项，不得不重新回到磋商之中。

第四、我还学会了如何更好地与别人沟通，如何更好地去陈述自己的观点，如何说服别人认同自己的观点。

单证的填制不娴熟或者不会填，将会对我们的流程速度造成很大的影响。因此我们应当在做实训前，彻底弄清晰每一环节单据的填制，这样我们才能够在实训课上如鱼得水，获得最大的收获。

这一环节的实训，是一笔宝贵的财宝，带给我们了很多欢乐和乐趣。我总结了进出口贸易业务中的阅历和教训，使我在以后的学习过程中，不断充实自己，更加重视案例争论、实例分析和训练。通过这个实训平台，我有了真正的接触国际贸易业务流程的时机，是我们实际的把握了整个流程的实务，对我的理论学问和业务技能都是一个重大的提高。

**国际贸易实训心得体会篇七**

通过学习国际贸易实训这门课程，使我了解了不少专业知识，也学到了不少专业技能，真的是让我受益匪浅啊！

作为物流管理专业的学生，为了进入社会有更好的发展，也为了我们有更强的能力去适应这个复杂变化的社会，更为了我们能更好的胜任我们的工作，学校在大三的学习中为我们开设了《国际贸易实务》这门课程，为了我们对国际贸易有更好的、更深刻的了解，同时也增设了《国际贸易实训》这门课程，通过一个学期的学习，使我们的理论知识和实践更好的联系起来。理论联系实际，这也是最有效的学习方法，使我们学到了许多的知识。

通过对实训课的学习，我得出的最深刻的体会是：英语实在是太重要了，关于里面的单证几乎都是全英的，所以我认为好好学英语实在是太有必要了，尤其是如果决心从事国贸的同学，英语水平一定要非常的好，估计起码也得有个至少六级。我的英语水平是四级，在没学国际贸易之前，虽没有认为自己英语很好，但起码也是马马虎虎，没感觉到多么不好，只从开了国际贸易课，尤其是《国际贸易实训》的开课，让我倍受打击，觉得自己的英语是一天不如一天，貌似现在的英语水平只是一个初中生，因此觉得有句话实在是太对了：活到老，学到老，知识是无止境的学习也是没有界限的。

在这学期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，我基本上把老师布置的任务完成了。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，通过这个学期的实训课，我对合同单证和有关的业务流程从开始的一无所知到现在已经能够应用到实训中。与此同时，我也学会了贸易信函的书写，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十分有必要的，同时学以致用也显得尤为重要，把学到的理论用于实践才能真正体现一个人的学识，若只有理论而忽略实际操作，那也只能是纸上谈兵，相反，如果只是埋头苦干，不学习相关知识，则有很大的可能走弯路，没有捷径的发现，并且没有坚实的文化知识，连最基本的单证都看不懂，那么交易也就无从谈起了。但与此同时，我也很深刻的认识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。

学习这个学期的国际贸易实训课，我觉得非常值得，因为我学到了很多东西。不仅仅是专业知识的学习，还有我对国际贸易也有了很深刻的了解，以前总是认为国际贸易是多么的神圣，关于像国际这样大的东西，总认为是离自己比较远的，所以总是会带有神秘的眼光去看待。通过《国际贸易实务》这门课的开设，尤其《国际贸易实训》这门课的增设，让我不再用有色眼睛去看待国际贸易，它也只是日常生活中的一种贸易而已，不同的只是它是在不同的国家进行的贸易，再有就是它的单证可能是英语，而非我们日常生活中用的汉语而已。

本次实训，是一笔珍贵的财富，它拓宽了我们的专业知识面，使我们的知识面不仅仅局限在物流管理方面，还使我们了解了国际贸易理论和政策、国际商法、国际保险等有关知识，它也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，为以后自己更好的发展奠定了基础。

通过这学期实训课的学习，让我将系统化的知识转换为了专业性的技能，提高了我的实际操作能力。通过学习，使我深刻的认识到：真理要靠实践来检验。所以，在以后的人生道路中，我更要努力提高自己的动手实践能力，继而实现自己人生的梦想！感谢这门课的开设！

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

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。

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。

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。

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。

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。

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

怀着彷徨和紧张的心情开始了我们为期一周的《国际贸易》实训，时至今日，实习已经圆满结束。回望一周我们的生活和学习，我有着深刻的体会。我由原来的茫然与无知，到现在的满载而归，我觉得我一周的努力没有白费，因此我很感谢福州钦福制衣有限公司提供给我的这样一个良好的实习环境和各种优越的条件，更要感谢各位老师的淳淳教导，让我们在校园中拥有如此良好的实践机会。

实习，是一次我可以直接面对和接触现实社会的机会。这个机会很难得，它会让我们一直习惯于书本的眼睛和大脑发生一些细微的变化，也许应接不暇的“怪现象”会扑面而来，充斥我们的眼睛和大脑，但是我们必须经受这样的冲击。就像我们国家的发展一样，要实行市场经济，就应该培育和锻炼市场经济主体应对激烈竞争，适应多变市场，分散风险的这样一种能力，不适应的就应该被淘汰，最后留下的是质量优良的社会资产和适应能力强的经济主体。从某种角度上讲，可以说我们现在还是被保护的还没有经过社会洗涤的知识分子，我们每一个人，没有哪一个是天生注定要被洗涤掉的，但是如果有些人怕受伤而逃避社会的竞争，那么被淘汰的标签就会被打在他们的背上。不要等到已经变成“不合格产品”的时候才开始后悔，世界上根本没有后悔药卖的。

这次我们的实习分为两个阶段：一、寻找企业了解相关情况；二、分析整理资料写成报告和制作ppt。前一个阶段是我们实习的重点，我觉得有点吃力，因为寻找企业确实不简单；后一个阶段和我们的专业联系紧密，所以对于我们来说还是比较容易的。

在实习的这段时间里，我觉得自己的变化很大，由原来的只知道整天抱着课本熟读理论的知识，到现在的每件事情都亲身实践，在实践中掌握技巧，掌握做事的方式、方法。在实习期间我们组的安排是这样的：首先我们小组五人聚在一起商量讨论这次实习的主旨，大家畅所欲言各抒己见，气氛十分活跃。接着我们就进入下一阶段，寻找企业。开始我们是通过网络，寻找相关企业，育儿知识，然后电话联系。后来我们再次相聚，总结自己的情况。我们通过实践，总结出一个结论：只是通过电话联系企业是行不通的，因为我们五个人都没有联系到企业。所以我们再次做出决定：第二天直接上门“拜访”。我们查找到一些企业的地址，然后男女分为组，多路出击。这一天我们过的很漫长，很疲惫，但也很充实。我们终于联系到了企业，也带回来了许多资料，为我们的实习报告的写作做了良好的铺垫。随之而来的工作也不容忽视，我们手上的资料是远远不够。我们分工明确，有的人去图书馆，有的人去阅览室，有的人通过网络等渠道。功夫不负有心人，我们找到了自己想要的资料。这最后报告的写作任务就显得简单多了。因此，我们很快就完成了，不过算算也已花了四天时间。至于这最后一天，我们就是熟悉资料，准备老师所提的答辩。一周就这样过去了，说起来是很简单，可是期间的艰辛是不言而喻的，但是我觉得能有这样的实践机会还是非常值得的。

通过研究福州钦福制衣有限公司，我们得到了一些启示：中国的中小企业存活时间短，规模小，主要靠订单生存，没有固定的市场、没有固定的客户，企业的依赖性较强，总是想等待政府出台相关扶持政策。出口受阻，在原来的模式下，我国中小企业根本找不到方向。所以此次的金融危机对于我国中小企业而言，是一场空前的挑战，处理不好，将面临倒闭、破产的境地。不过随着市场日渐成熟，中国的中小企业过分依赖政府的情况已经有了改善，很多企业懂得了自己去寻找机会，抗风险能力不断增强。在这个紧要关头，我国中小企业必须要懂得借由政府的政策，通过自己的努力，让自己从这场危机中解脱出来，改变企业的命运。中小型企业所占的比例很大，所以中小型企业在此次危机的命运将很大程度的影响到我国的经济发展。金融危机虽然是一次挑战，但也是一次机遇。只要处理得当，对于中小企业而言，在今后的发展中将起到一个不可忽视的作用，将加强自己的抗风险能力，保证企业在未来的浪潮中持续前进。我们相信在此次危机中生存下来的中小型企业将在未来的经济发展中起到空前重要的积极作用，金融危机使全球的经济放缓，同时金融危机也带来了新的经济建设，这一机遇加上国家给予的帮助，相信中小企业未来的道路会更加好走。我们的研究也许非常浅薄，但是我发现我们变得更加理性了。

为期一周的《国际贸易》实训就这样过去了，我觉得这次实训的目的完全达到了，纯粹的理论知识让我学着痛苦，通过这次实训，让我可以把理论与实践相结合，进一步加深对国际贸易理论知识的理解，将所学到的国际贸易理论知识转化为具体实践工作的能力，也培养了解决企业国际贸易方面的实际问题能力，开阔知识视野，增强社会交际能力和求职技巧，进一步提高自己的专业技能和社会适应能力，同时通过这次的实训，我也认识到了自己的不少问题，为今后走上工作岗位打下良好的基础。通过与社会上的人接触，也使我们获益不少，如他们的交流技巧、利益观等。社会是复杂的，早点接触社会，就为早点适应社会做好铺垫，有让我接触社会的机会我很高兴。

以前的实习让我获益良多，这次的实习也让我收获不少，我以后会更加珍惜在学校的每一次的学习，特别像这样的实训学习更是值得我去珍惜！真正的考验还未开始，我要加倍努力，不能松懈！

本次实训课程我们用了四周的时间系统进行跟现实生活相似性很大的国际贸易实务训练。通过四个星期来的实际操作的体会，我们通过之前在课堂上学到的理论知识在这个模拟现实国际贸易的平台上进行实际的学习，是我第一次具体接触和具体操作实际的单证的填写，经过这次的实训我加强了对以前所学知识的掌握，也使我们更加熟悉整个国际贸易的交易流程。

实训的第一周，我们是口语实训。对有关接待外宾有了更大的了解，英语口语有待提高。英语商务谈判，更让我意识到自己的英语口语说得不够好，今后要更加的自我锻炼才行。广交会用语好实在，对我们很有用处。跟不同的同学互相扮演着不同的角色进行不同的业务训练，对于我们来说还是挺有难度的，但却很有用。

英语函电发盘也很有讲究。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。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，妊娠，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。

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” 。

在整个业务流程里我觉得最难的是预算表的制作，这一步也是最让人头疼的一部，但是这一步在现实生活中也是很重要的一步，各种费用，成本，还有利润都要有一个具体的预算，这样才能使每一笔业务有个充分的准备，所以只能根据在线帮助的指导认认真真去完成，一回生，两回熟，做多了自然熟练。只要这个预算表做好了，那么接下来的很多单证里面的数据计算可以从预算表里得到，比如保险费用等。所谓先苦后甜，前面做好了，后面的单据填写也就一帆风顺了。

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。通过这个实训平台，我有了真正的接触国际贸易业务流程的机会，在四个星期的实训中，我实际的掌握了整个流程的实务，对我的理论知识和业务技能都是一个重大的提高：

图书馆七楼国际商务实训中心。

在已掌握的国际贸易理论知识的基础上，对每一步操作形成一个全新的感性认识，从而在亲身体验的过程中掌握国际贸易业务操作的基本步骤。

本次实训主要是场景仿真模拟。学生以一个演员的身份置身于国际贸易业务的场景仿真模拟中，以国际贸易业务流程为主线，将其分解为建立业务关系、交易磋商、合同的签订、开立信用证、装运出口、制单结汇、业务善后六大场景主题。

王兔、李楚琼、张艺婷、李祖斌、李修斌进口商：周雅清、龙克平、佘剑雄、李红梅、王巧梅在中国对外贸易迅猛发展的今天，市场对外贸人才的需求与日俱增，不仅对人才的知识结构、思维模式提出更高的要求，而且对大学毕业生的工作能力和动手实践能力也提出进一步的要求，对高等院校人才培养的模式及教材的改革也提出挑战。在国际贸易理论课的教学过程中，我们颇有感触的是：一个外贸专业的本科毕业生，可能对国际贸易的地位和作用有足够的认识，对外贸中的国际惯例和常见的贸易术语也记得牢固，甚至每门专业课也有不错的成绩。但是，在面对一单实际的外贸业务时就可能表现得束手无策。究其原因，就是“理论与实际相脱节”的老生常谈。《国际贸易业务实训》编写目的就是要试图解决这一问题，同时为实践教学、课程改革提供有利的教材支撑。本书旨在帮助读者在已有的理论基础上，全面、系统、迅速地熟悉并掌握国际贸易业务操作的流程及基本技巧，把学过的知识转化为能力。

1、场景仿真模拟。本书为读者创建了一个全程参与的亲历式的场景学习模式。在这里，读者是以一个演员的身份置身于国际贸易业务的场景仿真模拟中，在已掌握的国际贸易理论知识的基础上，对每一步操作再形成一个全新的感性认识，从而在亲身体验的过程中掌握国际贸易业务操作的基本步骤和技巧。

2、分解与综合并举。本书以国际贸易业务流程为主线，将其分解为建立业务关系、交易磋商及合同的签订、开立审核及修改信用证、装运出口、制单结汇、业务善后六大场景主题，每一个场景主题都是对国际贸易业务环境的仿真模拟。为了让读者接触更多的事例，书中采取一个场景模拟分别贯穿一个场景主题的形式，丰富读者的场景体验。特别要指出的是，我们在每一个大的场景主题下，又分解出若干小场景，这些小场景不仅可以连贯成整套国际贸易业务流程，同时每个小场景又可以独立成篇，单独学习，这体现了本书各部分即独立又连贯的特点。

3、图文并茂、快乐学习为了能让读者在快乐中学习、在实践中掌握，本书以易看易懂为原则，避免只用文字说明的枯燥乏味，将指导读者进行业务操作的内容尽量采取图文并茂、新颖、灵活的形式展示出来，使得操作过程一目了然，操作步骤清晰易懂。在整个的场景模拟学习过程中，如果读者能够积极、主动和创造性地参与，做到在“干中学”，知识自然就会在轻松、愉快和“游戏”的氛围中获取。同时，在主动学习的过程中，也会自然地培养自己的实际动手能力。

4、与实验宣授课相辅相成本书的编写是以实验教学为依托，重点突出它的实用性和操作性。在教学中配合使用贸易实战的教学软件将达到锦上添花的效果。教学软件系统平台将模拟一个开放的竞争的仿真国际贸易环境。在这个环境中，存在多家进出口公司，每家进出口公司都可以查询各类贸易信息。每位学员将作为一家贸易公司的业务员，通过网络环境，独立地从事国际货物买卖业务。在这个过程中，学员不仅要娴熟高效地进行正常的业务操作、赢得利润，而且也必须通过反复实践来学习处理贸易中出现的各种困难和问题、规避风险、降低损失。

经过了几周的贸易实务实习，让我们了解到商务工作挺复杂的，实习中，我们在模拟的商务活动中，有十五个主要业务操作，针对这些操作每天都有不同的心得体会，而且发现了不同的问题，可以说在是受益匪浅。

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

通过这次学习我总结了以下几点：

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。

国际贸易法律课的内容同国际贸易实务课程的内容关系密切，因为，国际货物买卖合同的成立，必须经过一定的法律步骤，国际货物买卖合同是对合同当事人双方有约束力的法律文件。履行合同是一种法律行为，处理履约当中的争议实际上是解决法律纠纷问题。而且，不同法系的国家，具体裁决的结果还不一样。这就要求从实践和法律两个侧面来研究本课程的内容。

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。

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。

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。

过近十一周的国际贸易实训，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。

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，精心组织文秘版权所有方案。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。

**国际贸易实训心得体会篇八**

通过学习国际贸易实训这门课程，使我了解了不少专业知识，也学到了不少专业技能，真的是让我受益匪浅啊！

作为物流管理专业的学生，为了进入社会有更好的发展，也为了我们有更强的能力去适应这个复杂变化的社会，更为了我们能更好的胜任我们的工作，学校在大三的学习中为我们开设了《国际贸易实务》这门课程，为了我们对国际贸易有更好的、更深刻的了解，同时也增设了《国际贸易实训》这门课程，通过一个学期的学习，使我们的理论知识和实践更好的联系起来。理论联系实际，这也是最有效的学习方法，使我们学到了许多的知识。

通过对实训课的学习，我得出的最深刻的体会是：英语实在是太重要了，关于里面的单证几乎都是全英的，所以我认为好好学英语实在是太有必要了，尤其是如果决心从事国贸的同学，英语水平一定要非常的好，估计起码也得有个至少六级。我的英语水平是四级，在没学国际贸易之前，虽没有认为自己英语很好，但起码也是马马虎虎，没感觉到多么不好，只从开了国际贸易课，尤其是《国际贸易实训》的开课，让我倍受打击，觉得自己的英语是一天不如一天，貌似现在的英语水平只是一个初中生，因此觉得有句话实在是太对了：活到老，学到老，知识是无止境的学习也是没有界限的。

在这学期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，我基本上把老师布置的任务完成了。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，通过这个学期的实训课，我对合同单证和有关的业务流程从开始的一无所知到现在已经能够应用到实训中。与此同时，我也学会了贸易信函的书写，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十分有必要的，同时学以致用也显得尤为重要，把学到的理论用于实践才能真正体现一个人的学识，若只有理论而忽略实际操作，那也只能是纸上谈兵，相反，如果只是埋头苦干，不学习相关知识，则有很大的可能走弯路，没有捷径的发现，并且没有坚实的文化知识，连最基本的单证都看不懂，那么交易也就无从谈起了。但与此同时，我也很深刻的认识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。

学习这个学期的国际贸易实训课，我觉得非常值得，因为我学到了很多东西。不仅仅是专业知识的学习，还有我对国际贸易也有了很深刻的了解，以前总是认为国际贸易是多么的神圣，关于像国际这样大的东西，总认为是离自己比较远的，所以总是会带有神秘的眼光去看待。通过《国际贸易实务》这门课的开设，尤其《国际贸易实训》这门课的增设，让我不再用有色眼睛去看待国际贸易，它也只是日常生活中的一种贸易而已，不同的只是它是在不同的国家进行的贸易，再有就是它的单证可能是英语，而非我们日常生活中用的汉语而已。

本次实训，是一笔珍贵的财富，它拓宽了我们的专业知识面，使我们的知识面不仅仅局限在物流管理方面，还使我们了解了国际贸易理论和政策、国际商法、国际保险等有关知识，它也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，为以后自己更好的发展奠定了基础。

通过这学期实训课的学习，让我将系统化的知识转换为了专业性的技能，提高了我的实际操作能力。通过学习，使我深刻的`认识到：真理要靠实践来检验。所以，在以后的人生道路中，我更要努力提高自己的动手实践能力，继而实现自己人生的梦想！感谢这门课的开设！

**国际贸易实训心得体会篇九**

通过学习国际贸易实训这门课程，而使我了解了不少专业知识，也学到了不少专业技能，真的是让我受益匪浅啊!

作为物流管理工作专业的学生，为了进入社会有更好的发展，也为了我们有更的能力去适应这个复杂变化的社会，更为了我们能更好胜任的胜任我们的教育工作，学校在大三的学习中为我们开设了《国际贸易实务》这门课程，为了我们对国际贸易有更好的、更深刻的了解，同时也增设了《国际贸易实训》这门课程，通过一个学期的学习，使我们的理论知识和进去实践更好的联系起来。理论联系实际，这也是最有效的学习方法，使我们学到了许多的知识。

通过对实训课的学习，我得出的最深远的体会是：英语实在是太重要了，关于里面的单证几乎都是全英的，所以我认为好好学英语实在是太表示有必要了，尤其是如果决心从事国贸的同学，英语水平一定要很的好，估计起码也得有个至少就算六级。我的英语水平是四级，在没买国际贸易之前，虽没有认为自己英语很好，但起码也是马马虎虎，没人感觉到多么不好，只从开了国际贸易课，尤其是《国际贸易实训》的开课，让我倍受打击，觉得自己的英语是一天不如一天，大学生貌似本来的英语水平只是一个初中生，因此觉得有句话实在是太对了：活到老，学到老，知识是无止境的学习也是没有界限的。

在这学期的国际贸易成人教育当中,在老师的指导下,在同学们的帮助和自己的努力下，我大体上把老师布置的任务完成了。在实训的过程中，我对国际贸易的一些基本的知识有了更的了解,通过这个学期的实训课,我对合同单证和有关的\'业务流程从开始的一无所知到现在已经应用到实训中。与此同时，我也学会了贸易信函的贸易书写，学会了如何与客户助长交流并促成交易。通过本次实训,我认识到平时努力学习理论知识是十分有必要基础知识的,同时学以致用也极其重要显得尤为重要，把学到的理论用于实践才能真正体现一个人的学识，若只有理论而忽略实际操作，那也只能是纸上谈兵，相反，如果只是埋头苦干，不学习相关知识，则有很大的可能走弯路，没有捷径的发现，并且没有坚实的文化专业知识，连最基本的单证都看不懂，那么交易也就无从谈起了。但与此同时，我也很深刻的认识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。

学习这个学期的国际贸易实训课,我觉得非常值得,因为我学到了很多玩意。不仅仅是专业知识的学习，还有我对国际贸易也有了很深刻的，以前总是认为最最国际贸易是多么的神圣，关于像国际这样大的东西，总指出是离自己比较远的，所以总是眼光会带有神秘的视角去看待。通过《国际贸易实务》这门课的开设，尤其《国际贸易实训》这门课的增设，让对待我不再用有色眼睛去看待国际贸易，它也只是日常生活中都市生活的一种贸易而已，不同的只是它是在不同的西欧国家进行的贸易，再有就是它的单证可能是英语，而非我们日常生活中用的汉语而已。

本次实训,是一笔珍贵的财富，它扩充了我们的开发新专业知识面，使我们的知识面不仅仅局限在物流管理方面，还使我们了解了国际贸易理论和政策、国际商法、国际保险等有关知识，它也给我快乐带给了许多快乐和乐趣。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丰盈自己，更加关注国际的国际交流环境，为以后自己更好的发展奠定了下功夫。

通过这学期实训课的学习，让我将的知识转换为了专业性的技能，进一步提高了我的实际操作能力。通过学习，使我深刻的认识到：良知要靠实践来检验。所以，在以后的人生道路中，我更要努力提高自己的动手实践能力，继而实现自己人生的梦!感谢这门课的开设!

**国际贸易实训心得体会篇十**

实习，是一次我可以直接面对和接触现实社会的机会。这个机会很难得，它会让我们一直习惯于书本的眼睛和大脑发生一些细微的变化，也许应接不暇的“怪现象”会扑面而来，充斥我们的眼睛和大脑，但是我们必须经受这样的冲击。就像我们国家的发展一样，要实行市场经济，就应该培育和锻炼市场经济主体应对激烈竞争，适应多变市场，分散风险的这样一种能力，不适应的就应该被淘汰，最后留下的是质量优良的社会资产和适应能力强的经济主体。从某种角度上讲，可以说我们现在还是被保护的还没有经过社会洗涤的知识分子，我们每一个人，没有哪一个是天生注定要被洗涤掉的，但是如果有些人怕受伤而逃避社会的竞争，那么被淘汰的标签就会被打在他们的背上。不要等到已经变成“不合格产品”的时候才开始后悔，世界上根本没有后悔药卖的。

这次我们的实习分为两个阶段：一、寻找企业了解相关情况；二、分析整理资料写成报告和制作ppt。前一个阶段是我们实习的重点，我觉得有点吃力，因为寻找企业确实不简单；后一个阶段和我们的\'专业联系紧密，所以对于我们来说还是比较容易的。

在实习的这段时间里，我觉得自己的变化很大，由原来的只知道整天抱着课本熟读理论的知识，到现在的每件事情都亲身实践，在实践中掌握技巧，掌握做事的方式、方法。在实习期间我们组的安排是这样的：首先我们小组五人聚在一起商量讨论这次实习的主旨，大家畅所欲言各抒己见，气氛十分活跃。接着我们就进入下一阶段，寻找企业。开始我们是通过网络，寻找相关企业，育儿知识，然后电话联系。后来我们再次相聚，总结自己的情况。我们通过实践，总结出一个结论：只是通过电话联系企业是行不通的，因为我们五个人都没有联系到企业。所以我们再次做出决定：第二天直接上门“拜访”。我们查找到一些企业的地址，然后男女分为组，多路出击。这一天我们过的很漫长，很疲惫，但也很充实。我们终于联系到了企业，也带回来了许多资料，为我们的实习报告的写作做了良好的铺垫。随之而来的工作也不容忽视，我们手上的资料是远远不够。我们分工明确，有的人去图书馆，有的人去阅览室，有的人通过网络等渠道。功夫不负有心人，我们找到了自己想要的资料。这最后报告的写作任务就显得简单多了。因此，我们很快就完成了，不过算算也已花了四天时间。至于这最后一天，我们就是熟悉资料，准备老师所提的答辩。一周就这样过去了，说起来是很简单，可是期间的艰辛是不言而喻的，但是我觉得能有这样的实践机会还是非常值得的。

通过研究福州钦福制衣有限公司，我们得到了一些启示：中国的中小企业存活时间短，规模小，主要靠订单生存，没有固定的市场、没有固定的客户，企业的依赖性较强，总是想等待政府出台相关扶持政策。出口受阻，在原来的模式下，我国中小企业根本找不到方向。所以此次的金融危机对于我国中小企业而言，是一场空前的挑战，处理不好，将面临倒闭、破产的境地。不过随着市场日渐成熟，中国的中小企业过分依赖政府的情况已经有了改善，很多企业懂得了自己去寻找机会，抗风险能力不断增强。在这个紧要关头，我国中小企业必须要懂得借由政府的政策，通过自己的努力，让自己从这场危机中解脱出来，改变企业的命运。中小型企业所占的比例很大，所以中小型企业在此次危机的命运将很大程度的影响到我国的经济发展。金融危机虽然是一次挑战，但也是一次机遇。只要处理得当，对于中小企业而言，在今后的发展中将起到一个不可忽视的作用，将加强自己的抗风险能力，保证企业在未来的浪潮中持续前进。我们相信在此次危机中生存下来的中小型企业将在未来的经济发展中起到空前重要的积极作用，金融危机使全球的经济放缓，同时金融危机也带来了新的经济建设，这一机遇加上国家给予的帮助，相信中小企业未来的道路会更加好走。我们的研究也许非常浅薄，但是我发现我们变得更加理性了。

为期一周的《国际贸易》实训就这样过去了，我觉得这次实训的目的完全达到了，纯粹的理论知识让我学着痛苦，通过这次实训，让我可以把理论与实践相结合，进一步加深对国际贸易理论知识的理解，将所学到的国际贸易理论知识转化为具体实践工作的能力，也培养了解决企业国际贸易方面的实际问题能力，开阔知识视野，增强社会交际能力和求职技巧，进一步提高自己的专业技能和社会适应能力，同时通过这次的实训，我也认识到了自己的不少问题，为今后走上工作岗位打下良好的基础。通过与社会上的人接触，也使我们获益不少，如他们的交流技巧、利益观等。社会是复杂的，早点接触社会，就为早点适应社会做好铺垫，有让我接触社会的机会我很高兴。

以前的实习让我获益良多，这次的实习也让我收获不少，我以后会更加珍惜在学校的每一次的学习，特别像这样的实训学习更是值得我去珍惜！真正的考验还未开始，我要加倍努力，不能松懈！

**国际贸易实训心得体会篇十一**

通过学习国际贸易实训这门课程，使我了解了不少专业知识，也学到了不少专业技能，真的是让我受益匪浅啊！

作为物流管理专业的学生，为了进入社会有更好的发展，也为了我们有更强的能力去适应这个复杂变化的社会，更为了我们能更好的胜任我们的工作，学校在大三的学习中为我们开设了《国际贸易实务》这门课程，为了我们对国际贸易有更好的、更深刻的了解，同时也增设了《国际贸易实训》这门课程，通过一个学期的学习，使我们的理论知识和实践更好的联系起来。理论联系实际，这也是最有效的学习方法，使我们学到了许多的知识。

通过对实训课的学习，我得出的最深刻的体会是：英语实在是太重要了，关于里面的单证几乎都是全英的，所以我认为好好学英语实在是太有必要了，尤其是如果决心从事国贸的同学，英语水平一定要非常的好，估计起码也得有个至少六级。我的英语水平是四级，在没学国际贸易之前，虽没有认为自己英语很好，但起码也是马马虎虎，没感觉到多么不好，只从开了国际贸易课，尤其是《国际贸易实训》的开课，让我倍受打击，觉得自己的英语是一天不如一天，貌似现在的英语水平只是一个初中生，因此觉得有句话实在是太对了：活到老，学到老，知识是无止境的学习也是没有界限的。

在这学期的\'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，我基本上把老师布置的任务完成了。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，通过这个学期的实训课，我对合同单证和有关的业务流程从开始的一无所知到现在已经能够应用到实训中。与此同时，我也学会了贸易信函的书写，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十分有必要的，同时学以致用也显得尤为重要，把学到的理论用于实践才能真正体现一个人的学识，若只有理论而忽略实际操作，那也只能是纸上谈兵，相反，如果只是埋头苦干，不学习相关知识，则有很大的可能走弯路，没有捷径的发现，并且没有坚实的文化知识，连最基本的单证都看不懂，那么交易也就无从谈起了。但与此同时，我也很深刻的认识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。

学习这个学期的国际贸易实训课，我觉得非常值得，因为我学到了很多东西。不仅仅是专业知识的学习，还有我对国际贸易也有了很深刻的了解，以前总是认为国际贸易是多么的神圣，关于像国际这样大的东西，总认为是离自己比较远的，所以总是会带有神秘的眼光去看待。通过《国际贸易实务》这门课的开设，尤其《国际贸易实训》这门课的增设，让我不再用有色眼睛去看待国际贸易，它也只是日常生活中的一种贸易而已，不同的只是它是在不同的国家进行的贸易，再有就是它的单证可能是英语，而非我们日常生活中用的汉语而已。

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