

外贸业务员实习报告4篇（外贸业务实训总结）

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/meiwen/d2ceb8e1c4250c9ede9d89800448c53d.html>

范文网，为你加油喝彩！

通过这次的实习，让我学到了很多课堂上学不到的知识，也明白了很多的道理。在工作实习中，我们将学到的理论知识运用到工作实践当中，让我们加深对自己以后的工作和所学专业的了解，让我们提前做好准备，不会在以后的工作上手足无措。

在学校的安排下，我来到一家外贸公司进行工作实习，刚开始的几天是适应期，主要是了解公司的业务背景、工作流程、发展方向等。在其他同事的帮忙带领下，我开始着手一些简单的工作，在他们的旁边听他们传授的一些工作经验和技巧。在前辈的带领下我也开始着手一些相关的业务工作，虽然只是在他们的旁边帮忙打下手，但是我对外贸业务员的工作也是逐渐的了解，慢慢的我的工作多了起来，经过一个星期的实习，我也达到了前辈一样的工作量，在刚开始的实习中，我们应该多看、仔细观察、认真学习、虚心请教、多动手实践，这样才能让我们学得更多，明白的也更多。

无论是哪个公司企业，领导都是发扬团队精神，因为一个人的力量是有限的，而要将工作业务做得更好，每个人都需要和别人互相的交流沟通，取长补短，互相帮助合力完成工作目标，团结众人的力量才能发挥的效益。所以在工作中，我们都是分成一组组的，每个组都会有自己的工作任务，每个人都会负责不同的环节，尽量将可用资源的开发。想要更好的工作，只有对自己工作的了解，首先我和一位前辈和需要的客户进行交谈，更好的领会顾客的意图，同时准确的向客户传达公司，以及公司产品相关的信息，然后交谈成功后，就是下发送货通知，然后确认收货，以及顾客使用后的情况和感想的跟中服务。这些工作都说起来简单，可是做起来却有着一定的难度，特别是我这种没有多少工作经验的初学者。但是经过一段时间的工作实习，在前辈们的鼓励帮助下，我开始了正常的外贸业务员工作，现在的我也算是一名正式的员工。

通过实习我成长了很多，虽然实习的时间不长，但是在实习中，培养了我们的动手能力，增加了我的工作经验，这些对我来说都是相当大的助力，这次的实习为我以后的工作打下了坚实的基础。这次的实习我是收获颇丰啊，首先谢谢学校给予我这次实习的机会，还有公司的领导前辈给予的鼓励和帮助，不然我也不会有现在的成就和收获，总之谢谢你们！

大学毕业大学生外贸业务员实习报告范文外贸业务员实习报告（2）| 返回目录 通过这次的实习，让我学到了很多课堂上学不到的知识，也明白了很多的道理。在工作实习中，我们将学到的理论知识运用到工作实践当中，让我们加深对自己以后的工作和所学专业的了解，让我们提前做好准备，不会在以后的工作上手足无措。

在学校的安排下，我来到一家外贸公司进行工作实习，刚开始的几天是适应期，主要是了解公司

的业务背景、工作流程、发展方向等。在其他同事的帮忙带领下，我开始着手一些简单的工作，在他们的旁边听他们传授的一些工作经验和技巧。在前辈的带领下我也开始着手一些相关的业务工作，虽然只是在他们的旁边帮忙打下手，但是我对外贸业务员的工作也是逐渐的了解，慢慢的我的工作多了起来，经过一个星期的实习，我也达到了前辈一样的工作量，在刚开始的实习中，我们应该多看、仔细观察、认真学习、虚心请教、多动手实践，这样才能使我们学得更多，明白的也更多。

无论是哪个公司企业，领导都是发扬团队精神，因为一个人的力量是有限的，而要将工作业务做得更好，每个人都需要和别人互相的交流沟通，取长补短，互相帮助合力完成工作目标，团结众人的力量才能发挥的效益。所以在工作中，我们都是分成一组组的，每个组都会有自己的工作任务，每个人都会负责不同的环节，尽量将可用资源的开发。想要更好的工作，只有对自己工作的了解，首先我和一位前辈和需要的客户进行交谈，更好的领会顾客的意图，同时准确的向客户传达公司，以及公司产品相关的信息，然后交谈成功后，就是下发送货通知，然后确认收货，以及顾客使用后的情况和感想的跟中服务。这些工作都说起来简单，可是做起来却有着一定的难度，特别是我这种没有多少工作经验的初学者。但是经过一段时间的工作实习，在前辈们的鼓励帮助下，我开始了正常的外贸业务员工作，现在的我也算是一名正式的员工。

通过实习我成长了很多，虽然实习的时间不长，但是在实习中，培养了我们的动手能力，增加了我的工作经验，这些对我来说都是相当大的助力，这次的实习为我以后的工作打下了坚实的基础。这次的实习我是收获颇丰啊，首先谢谢学校给予我这次实习的机会，还有公司的领导前辈给予的鼓励和帮助，不然我也不会有现在的成就和收获，总之谢谢你们！

外贸业务员实习报告外贸业务员实习报告（3）| 返回目录为了使我们将书本上学习到的理论知识和实践相结合，更一步学习和巩固进出口业务工作的基本知识和基本技能，学校为我们级国际经济与贸易专业的学生开设了外贸业务实习这门课程。我觉得这是一门实操性很强的课程，通过学习，让我更熟悉进出口的业务流程和填单制单等的具体工作，为我将来从事与国际经济与贸易相关的工作打下坚实的基础。与此同时，我也反省自己，深刻认识到自己的不足。

我们这次的外贸业务实习主要是利用对外经济贸易大学开发的世格软件simtrade外贸实习平台和外贸单证教学系统进行的。sintrade外贸实习平台主要是利用 simtrade 提供的各项资源，做好交易前的准备工作，学会运用网络资源宣传企业及产品，像发广告和信息等，然后通过邮件系统进行业务磋商，掌握往来函电的书写技巧，同时，还要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，并根据磋商内容，正确使用贸易术语与结算方式签订外销合同。所以，我们需要熟悉四种主要贸易术语l/c、t/t、d/p、d/a的进出口业务流程，根据磋商内容做好备货工作，正确签订国内买卖合同。接着就是我较为薄弱的环节，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。因为这是我第一次真正的填单，刚开始对于开证、审证、审单要点都不是很熟悉，需要对着操作指南一步步来。心里想，如果现在真的是去工作，我这样的工作效率肯定是不合格的，所以要趁现在这个实习的机会，多熟悉各个环节，尽可能尽善尽美。simtrade外贸实习平台是系统自动评分，评分标准包括基本资料、单据制作、财务状况、库存状况、供求信息、邮件管理、业务能力等七项，所以我们在模拟进行业务时，需要多找不同的交易对象和不同的产品，另外4种成交方式和3种价格术语要搭配使用，当然，你的利润越高，你的分数也会有相应的增长，所以在整个交易过程中，我必须合理利用各种方式控制成本以达到利润化。sintrade外贸实习平台是分角色的，老师要求我们担当出口商、进口商和工厂三个角色并完成相应的任务，出口商和进口商需要完成至少5笔以上出口业务，l/c、d/p、d/a、t/t各1笔，工厂需要完成至少4笔以上

业务。虽然这只是一个模拟的操作平台，却仍然让我感觉很真实，让我体会到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。而另一个实习的平台外贸单证教学系统则是让我们更熟悉各种邮件和单证的填写，老师也会按照完成的情况打出相应分数并会给出正确的参考样本，将这些正确的参考样本收集下来就成了我积累的知识财富。

通过实习，我对国际贸易实务各个环节又有了更深的印象，确实，实际操作和平时理论知识的学习感觉是有差异的。你不去实践还不知道原来自己对于进出口的业务流程是如此不熟悉，自己原本还觉得还行啊！教我们国际结算的詹老师常说：“纵向的流程，横向的技能。”这次实习还真是感受到它存在的真理性。如果流程你都不熟悉，你怎么知道自己应该做什么，难道实际工作中还要拿着操作流程指导吗？我还有一个薄弱项就是进出口预算表的填写，因为实习中的数据告诉我，我计算的准确率是从来没有正确过，某些部分的计算和实际结果是有差别的。外贸业务讲究单证相符，如果一个地方算错，接下来的各种单据的制作就会跟着出错，所以作为将来可能从事外贸的我们需要有足够的耐心和细心。

经过这次外贸业务的实习，我更加认识到自己的优缺点，同时，也重新评估了自己的实际能力，更熟悉外贸实务的具体操作，并进一步巩固、深化已学过的理论知识，提高了综合运用所学知识发现问题、解决问题的能力，真正做到理论与实际相结合，为将来自己从事与国际经济与贸易相关的工作打下更坚实的基础。

外贸业务员实习报告范文精选外贸业务员实习报告（4）| 返回目录一、外贸实习内容

- 1.了解产品知识，生产工艺及相关技术标准，建立对所在行业的基本认识。
- 2.掌握外贸业务员的基本技能，包括商务函电的收发，与国外客户的电话沟通，业务洽谈和报价，带领客户参观工厂。
- 3.学习各种外贸单证的制作。
- 4结合自身所学专业知 识，加以实践，成长为一名操作能力强，专业知识深厚的外贸业务员。

二、外贸公司简介

耀利(中国)鞋业 有限公司是国家大型拖鞋出口企业，公司位于“中国鞋都”-晋江市五里工业区，占地面积66000平方米，拥有15条先进的生产流水线，进口吹气机台50多台，以及进口eva射出机 30 多台等先进设备。年产量达 6000 万双。

公司在“以诚为本，以质取胜”的经营宗旨

引领下，研制开发的产品。远销中东、欧美、非洲、东南亚等国家和地区。主导品牌“yao li”以其优异稳定的质量和丰富的花色品种在国际市场上深受广大客商的青睐，得到了越来越多海内外客商的支持和信赖。公司曾多次获得了“国际鞋业博览会金奖”为创造拖鞋品牌奠定了良好的基础。公司十分注重质量管理，不断完善质量管理体系。于 xx 年 12 月成功通过了 iso9001 质量管理体系的国际认证，获得国家颁发的“质量*”并顺利通过了中国商检部门审核批准的“出口产品质量*”成为福建省技术 定点监督单位，为产品的品质提供了有力的保证。

三、外贸实习过程

毕业之后，没有经历一次又一次的面试，也没有挤人才市场的经历，完全是一个巧合，我很容易

就进入我现在所在的公司，带着兴奋、期待和激动，我在这里开始了为期三个月的实习。在这段实习生活中，我锻炼了意志，体验了生活，接触了社会，使大学所学专业知识与社会融洽结合。在这里不仅能学到各种本行业专业技能，而且能学习到怎样处理好人际关系，对自己的现在和以后的发展都是一个十分重要的挑战。初出校门，对于工作并没有太多的要求，只希望能有个地方学习就已经非常满足了。

所以，对于行业的选择也没有过多的去想，最后竟然选择了自己完全一无所知的拖鞋行业，不过幸运的是我所在的部门跟所学专业还是有很大的联系的，就是业务部。这家公司是专门做拖鞋的，有自己的工厂，在中国也算是同行业的佼佼者，只不过老板想用产品来占领市场，就没有在广告这方面投入，所以很多人穿我们的鞋子，但是却不知道我们公司。除了国内市场，我们也做外销，而且我们公司的产品在国外影响力比国内还大，产品主要销往中东、东欧、南美等。在实习期间，我除了掌握基本的产品知识外，还了解了基本的外贸业务流程，学会了制作外贸购销合同、装箱单、*等基本单据，在英语口语方面也有一定的提高，总之，学到了很多知识，同时也感受了外贸业务的复杂与困难。

由于我们公司是专门做拖鞋的，所以对鞋子的材料、颜色、制作流程都要十分了解，到那里的第一天，我就对每款鞋子进行学习，了解各种鞋子的材质和颜色，因为在整个业务洽谈过程中都是围绕鞋子的配色和材质来说的，不光要了解这种材料，还要知道是怎么做出来的，我们公司最主要的原材料就是eva、pvc、rubber，都是从国外进口的，做的是进料加工；还有pu、nubuck、webbing等材料，不过这些材料是直接购买的，而不是由我们自己加工的。鞋子的颜色也是好几十种，除了中文名，还要记住相应的英文名。除了常见的那些颜色，还有比如melon(西瓜红)、lake green(湖水绿)等，这些都是很繁琐的。

所以说对鞋子的熟悉程度，是检查一个业务员是否合格的基本指标。从进入公司的第一天起，我们主管就一直对我重复一句话：作为一个业务人员，对于产品的了解是最基本，也是最重要的。所以我在接下来的一段时间内，都泡在样品室里面学习，有时候也要下车间去看，学习鞋子的制作流程。一双鞋子从原材料到最后成型，中间分为两部分，帮面(upper)和大底(outsole)，大底要经过选料、拌料、射出、刷胶、贴衬；帮面要经过选料、发泡、冲床、冷压、针车，最后大底和帮面还要通过脚钉连在一起，也就是说一双看起来简简单单的拖鞋，要经过这么复杂的步骤才能完成。

我们公司与其他公司的不同之处在于，我们拥有固定的客户群，而且都是大客户，一个国家固定只做一个客户，对于订单的起订量也有作要求，即每款每色3000双。一些小的客户也是承受不起的。公司的生产能力有限，目前的单子已经达到我们的生产极限了，所以我们不需要再出去跑市场、找客户。要说熟悉产品很重要，那么业务能力则更是重要，只有具备一定的业务能力，才能更好的跟客户沟通，把产品推销出去。有了这些基本知识做基础之后，我所要做的就是接待客户、下单、跟单，并安排货物报关报检、装船。首先从接待客户开始，以前总觉得这工作很简单，无非就是双方问候、说一些客套话什么的，可是到我真正做这工作的时候才发现没那么容易。

一般情况下，客户要来一趟中国很不容易，所以来的主要目的就是下订单。如果有客户过来，老客户就直接握手问候、茶水接待一下，然后就直接带到样品室，陪同客户挑样品。而后就是业务洽谈的环节，这一个环节要做的就是记录客户对鞋子所做的改动之处，过后要让配色员配色，发给客户确认。另外就是价格、包装、交货期等的洽谈，由于我们做的都是fob厦门的，付款方式都是前t/t，这些已经是我们的惯例了，所以不需要详细谈，接下来的工作就是合同的制作和签订了。而对于新客户，我们就不能马上带到样品室，因为整个样品室就是我们公司的核心，我们公司开发新产品的能力还是很强的，只要新款一上市，马上就有人仿造，因此要十分警惕。

如果确定了该客户可信的话，接下来的步骤就一样了，不同的只有价格，老客户和新客户相比，还是可以享受优惠价格的待遇的。一般公司业务员的工作到这里也就结束了，可是我们又有不同，业务员要兼职跟单员很单证员。订单确定了之后，就要安排打样，并要下生产指令单给生产部，提供样鞋给生产部安排生产，还要确保按时交货。最后还要制作单据，配合货代报关报检。

更多 范文 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/91_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发