# 外贸跟单业务实习心得（本站推荐）

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2025-03-03

*第一篇：外贸跟单业务实习心得（本站推荐）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...*

**第一篇：外贸跟单业务实习心得（本站推荐）**

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。

在实习中我觉得工作中应该做好以下几点：

(一)细心，学习也好，工作也好，一定要做到细心，细心是成功的基石。(二)耐心，刚刚跨出校门，步入社会这个大家庭，我们一时摆脱不了学生的气息，做事往往缺乏耐心，沉不住气，受不住委屈，但同样要认识到，没有耐心怎能做大事。

(三)责任心，这似乎是一个亘古不变的话题，从小学到大学，父母及老师都教导我们做人要有责任心，做工作也应如此，我们应该充分的认识到我们的背后除了自己的利益外还有公司的利益，也许几十万，几百万，甚至更多。所以无论什么时候，不要忘了责任心!

(四)勤学，熟话说，学无止境。无论在什么样的环境，什么样的场合，我们都应该积极主动的学习，我们刚刚出来，没有社会经验，不懂得人际交往，更不说怎么与斡旋，就连间单的礼仪也要一步步的学。所以学习是任何情况下都不可以少的!

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。

实习单位存在的问题及对策

到公司做外贸，从刚开始的一无所知到慢慢熟悉。经过快两个月的工作，慢慢地对公司业务也了解了很多，从工作中我觉得公司存在着如下几个问题：

1、在市场推广和产品推介上渠道过于集中和单一，大概所有的业务都是通过广交会才得到的，通常在网站上得到的客户几乎很少。随着这一渠道内部竞争程度的不断加强，企业产品推广和市场开拓将面临极大困难。

2、在产品定价和贸易方式选择上缺乏主动权和话语权，定价主动权的缺乏主要是我国出口企业产品的可替代性强，国内同业竞争过于激烈造成的。

3、由于职员不专业，知识水平不高，职业操守不高，没有经过专业的培训，导致在客户询问相关产品信息时，每个部门同事的回答不能令客户满意。

4客户变的更保守，订单变少，客户倾向与选择更廉价的产品，企业资金周转困难。

5、产品的损坏率高，工艺品的产品特性，含有大量玻璃制品和手工制品。货物在生产、搬运、存放等等过程中，会破会部分产品。手工制作的过程中，不合格率也很高，返工率高，从而大大增加了生产成本。

解决的办法：首先，展开客户来源的渠道，不能只盯着广交会着单一的渠道，应舍得花钱和人力、经历在互联网上用发广告(在贸易平台网站上发效果会比较好)和搜寻买家信息的方式寻找客户，或者通过电子邮件的方式上门推销。广交会虽成交率高，但费用贵。而互联网无需成本，就能搜集大量信息，覆盖面广，节约成本。其次，公司应对外贸岗位上的人做一次系统的培训，让他们完善自己在岗位上的不足，在管理上也应作出相应的调整，制定一些奖励惩罚机制来约束一下职员的行为，开除一些成天混时间不为公司做事的人，树立公司形象。最后，公司应多多开发新产品，学会创新，不能因市场的可替代品而丧失市场，导致业绩的下降。应打造公司自己的特有不可替代的产品。加强产品在生产过程中工序的质量检验，以及在搬运，存放工艺品的安全检验，减少不必要的损失。

**第二篇：外贸跟单业务实习心得**

外贸跟单业务实习心得(精选多篇)

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。

在实习中我觉得工作中应该做好以下几点：

细心，学习也好，工作也好，一定要做到细心，细心是成功的基石。耐心，刚刚跨出校门，步入社会这个大家庭，我们一时摆脱不了学生的气息，做事往往缺乏耐心，沉不住气，受不住委屈，但同样要认识到，没有耐心怎能做大事。

责任心，这似乎是一个亘古不变的话题，从小学到大学，父母及老师都教导我们做人要有责任心，做工作也应如此，我们应该充分的认识到我们的背后除了自己的利益外还有公司的利益，也许几十万，几百万，甚至更多。所以无论什么时候，不要忘了责任心!

勤学，熟话说，学无止境。无论在什么样的环境，什么样的场合，我们都应该积极主动的学习，我们刚刚出来，没有社会经验，不懂得人际交往，更不说怎么与斡旋，就连间单的礼仪也要一步步的学。所以学习是任何情况下都不可以少的!

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。

实习单位存在的问题及对策

到公司做外贸，从刚开始的一无所知到慢慢熟悉。经过快两个月的工作，慢慢地对公司业务也了解了很多，从工作中我觉得公司存在着如下几个问题：

1、在市场推广和产品推介上渠道过于集中和单一，大概所有的业务都是通过广交会才得到的，通常在网站上得

到的客户几乎很少。随着这一渠道内部竞争程度的不断加强，企业产品推广和市场开拓将面临极大困难。

2、在产品定价和贸易方式选择上缺乏主动权和话语权，定价主动权的缺乏主要是我国出口企业产品的可替代性强，国内同业竞争过于激烈造成的。

3、由于职员不专业，知识水平不高，职业操守不高，没有经过专业的培训，导致在客户询问相关产品信息时，每个部门同事的回答不能令客户满意。

4客户变的更保守，订单变少，客户倾向与选择更廉价的产品，企业资金周转困难。

5、产品的损坏率高，工艺品的产品特性，含有大量玻璃制品和手工制品。货物在生产、搬运、存放等等过程中，会破会部分产品。手工制作的过程中，不合格率也很高，返工率高，从而大大增加了生产成本。

解决的办法：首先，展开客户来源的渠道，不能只盯着广交会着单一的渠

道，应舍得花钱和人力、经历在互联网上用发广告和搜寻买家信息的方式寻找客户，或者通过电子邮件的方式上门推销。广交会虽成交率高，但费用贵。而互联网无需成本，就能搜集大量信息，覆盖面广，节约成本。其次，公司应对外贸岗位上的人做一次系统的培训，让他们完善自己在岗位上的不足，在管理上也应作出相应的调整，制定一些奖励惩罚机制来约束一下职员的行为，开除一些成天混时间不为公司做事的人，树立公司形象。最后，公司应多多开发新产品，学会创新，不能因市场的可替代品而丧失市场，导致业绩的下降。应打造公司自己的特有不可替代的产品。加强产品在生产过程中工序的质量检验，以及在搬运，存放工艺品的安全检验，减少不必要的损失。

商务英语09a4201400440吴小玲

2025年实习报告

在炎热的五月，不知不觉进入了学校生活的最后阶段，我面对毕业工作等

问题，也意味着开始踏出社会开始自己人生的第一步。面对毕业狂潮，就业\*\*，应届往届生相继而出，一股狂澜，如此大的竞争，让我感受到无比的压力。因此，我在很多个网站注册，投了很多简历，跑了很多次腿，经过一番筛选，几家公司给我提供面试和工作的机会。经过和家人讨论，最后我决定到广州星粤太阳能科技有限公司工作。而我这次实习给我人生，画上了第一笔，是最开心，专业知识用的最多，获益最多一次实习啦。

广州星粤太阳能科技有限公司是一家以生产太阳能产品和出口集为一体的民营企业，主要生产的产品有：太阳能手提灯，太阳能路灯，太阳能庭院灯，太阳能草坪灯，太阳能热水器，太阳能空调，太阳能手机充电器，太阳能风扇，风力发电机和太阳能发电系统。主要销往一些无电的非洲和欧洲国家。我担任外贸跟单一职，主要负责联系客户并下订单和做报表，向外商介绍我们公司的

商品，并与他们友好交流和提供产品报价。

刚进入公司的时候，很多东西都很陌生，不论是对人还是对事都不了解。首先我接触的就是对太阳能产品的了解，虽然很多东西我们在日常生活中都经常看到，甚至自己有时候都接触过，但是对于这些东西的认识，一时很难让我接受这些东西的专业名称。经理给了我一本有关太阳能产品的目录，让我对照上面的样本熟悉它们的名称。除此之外，还要懂得太阳能整个系统是如何配置，综合所有参数，如：太阳能板，蓄电池，控制器，逆变器等。这些相关的专业名词和术语一时半刻很难记住。比如说：solar monocrystalline silicon，solar polycrystalline silicon，operate voltage等一些和电力学有关的专业名词。没有人会很认真的教你，很多东西只有靠自己去摸索。渐渐熟悉了之后，就开始接触英文制单，当初看到那些密密麻麻的英语的时候，头都大了，前辈不会一 1

字一词地教你那是什么意思，只是给了一堆的报价表，装箱单，形式发票，商业发票，收据等英语制单和报关单，让我们自己去熟悉了解!

刚开始外贸跟单工作的前两个星期，因为我经验不足，在这次工作实践中，没有被分配很重的工作，做的虽然都是跑跑腿和招呼客人的事，但我主动跟随前辈和经理去招呼客户，洽谈业务，签订合同等，协助她们完成业务。从中学习经验，以更深了解跟单员的工作。遇到不懂的问题就问前辈和经理，耐心地听他们讲解并用笔记本记录下来，把每天要做的事和完成的任务都记在本子里面，以便保存留底。

后两个星期，因为公司走了两个老员工，人手紧张，经理给我任务，把之前老员工的工作都交接到我手上，希望我尽快上手，把跟单的流程和工作都清楚地熟练。每天都要负责两个阿里巴巴平台，看见有询盘就要马上回盘和定期更新产品目录和skype网上电话服务，企业网站维护，跟进客人等等工作。因为没什么人教我，唯有自己在那摸索，自己不懂的就百度一下或问经理如何解决，不过一般情况都不会打搅他，因为他手头上很多工作忙不过来，而且经常出差，唯有自己灵活变通。

经过苦苦的一个月时间，我学会了很多东西甚至一些以前并没有接触过的东西。在工作上，把学校学的知识结合实际灵活地运用，直至熟练操作为止，主动联系客户，热情礼貌对待每一位客户，以服务顾客第一为宗旨，真诚以待，客户满意度为标准，注重每一个办公细节。在和同事相处的日子，我们互相帮忙，互相学习，互相关系，互相配合工作，每个人都尽全力付出，使得工作顺利完成，业务蒸蒸日上，每天销售额达到十几万，为公司赚取极大利润。

现在已经有自己的客户了，有过不少大大少少的订单，每天就负责联系客户，跟进客户，回复客户，寻找新客户，帮助客户寻求最好的产品和所有邮件接

收和回盘，并应客户要求催促生产和发货。

这次实习工作让我更清楚了解到外贸跟单员的工作性质，要求和重要作用。相对公司其他人员，跟单员这存在很大的发展潜力和突出的优势，因为她与经理联系最为密切，经理必须依赖跟单员来扶持和联络公司各环，而且跟单 2

员对于公司和企业的发展起着相当重要的作用，它是企业与市场、业务员与客户的联系人，在订单型生产企业中，在进出口外贸企业中，跟单工作是企业的中心和生命线。跟单员的工作几乎涉及到企业的每一个环节，从销售生产、财务、人事到总部都与跟单员密切相关，可以说除了公司总经理之外，最熟悉公司情况的人就是跟单员了，因为订单等项目是企业的生命，客户是企业发展的源泉，跟单员的工作在订单与客户之间把握公司的生产运作流程与进出口贸易实务，没有跟单员的沟通、协调

与参谋、管理，公司的发展肯定会受阻，甚至被有先见之明的公司吞并。

今天，经过这次外贸跟单实践工作，我深刻意识到，作为新世纪德才兼备的应届毕业大学生，就业问题就在我们眼前，面对种种挑战，要想真正找到好工作，在众多竞争者中脱颖而出，就要更多的了解社会需求、市场需求，关键要知道自己的优劣势，包括自己个性方面的特点和实际专业技能与经验；在求职中调整好自己的心态，抱着踏实和学习的态度进入社会；其次，要以积极的心态，不断向上，意识到自己与实际要求的差距，弥补不足；最后，对职业定位要准确，这是职业生涯的起点，也是你的航向，要根据自己的实际情况具体分析，为自己的将来做出最好的规划。失败了不要紧，重要的是在失败中汲取教训，不怕苦，不怕累，做到最好。

总而言之，多一门技能、多一分选择，不断提升自己的综合素质，把握好学习机会，掌握好就业方向，理论结合

实际，才能奠定好成才的基石。选择决定命运，奋斗决定未来，跟着新时代的步伐，不断充实自己。

外贸跟单员实习报告

转眼来xx工作三个月了，在这三个月里，我学到了不少的东西，无论是在工作上，还是在与人交往上都给了我很大的一课，令我收益非浅！

我们公司主要是出口服装辅料的，包括腰带，包括纽扣，包括项链饰品，当然后来产品又有了更大的拓展，我们开始出口唇膏指甲油等产品，尽管海关对这类液体方面的产品把得比较紧，但似乎并未给公司带来任何危机。可能做外贸这一行都了解到一个信息，现在什么都流行指定，而我们便是美国客户指定的供应商，这个客户是纽约的，公司叫squeeze,是我们最大的客户，而我所在的这一组恰恰是负责跟这个最大客户做直接恰谈的。我们这一组共有五人，我是我们公司最小的成员，也是我们这一组最新的成员。事实上，公司对求职者

要求很高，据我了解，我们公司成员英语都过了六级，而我还只是三级。我想我可能比较幸运，所以一进去我工作特别卖力，做得也特别吃力。每个新成员在刚进公司的时候都会有人带着操作，我则由我经理带着，一开始，每天都坐在他旁边，早上看他打开邮件，全是英文，我看着他快速的回，基本上半个小时他就已经回复完所有的邮件。惭愧之余，我更细心的去学。每次他接听电话的时候我都会伸长耳朵去听，听他怎么去跟客户交流，怎么去跟工厂协商，谈判技巧也在慢慢滋长，偶尔他工作有空闲的时候，他会告诉我我们跟单的工作流程，公司的产品，公司怎么运作，我们的客户主要是哪些，我们的工厂要怎么去控制等等！一周后，我不再是以旁听的形式坐在他旁边了，我有了自己的办公桌，有了自己的电脑，电话及一切所需办公设备。我开始用outlook，我们这一组成员发的邮件都会抄送给我，一段时间后，我熟练了很多。英文信自是

不在话下，写给客户或者工厂的邮件不会每次都要经理亲自核对无误后再发了。慢慢的我似乎摸索出了一点工作头绪。我不再对一条腰带样品怎么跟工厂形容而苦恼。像小草一样，顶着再大再重的石头也要向上生长。我相信自己的能力，并为自己的进步感到骄傲。

工作，其实并没有太大难度。只要会一定英语，肯钻研，就人人都可以胜任。问题是，像我们跟单这种工作是非常繁锁的，我们公司还没有属于自己的工厂，很多时候让工厂打样品他们都会百般刁难，而且由于我是新员工，他们在不知道你有没有订单的情况下，他们更不愿意给你打样。所以遇到这样的情况的时候你还需请那些老员工出马，工厂给他们面子，因为那些老员工都给过订单给他们做，让他们有钱可挣！不过，后来慢慢总结出自己的一套方法去跟工厂周旋，颇得要领，也颇有成效。

上班时间早900——晚6：00，周六周日虽可以不用上班，但有工作就要

加班，无加班费，无休息日。而且又由于我们这一组主要负责美国这个大客户，故特别忙，每个星期六都要来上班，星期天也常常需要加班！一句话，没办法，工作需要。对此我只有接受，在这里，老板的话就是制度，不得不服从。面试时她和蔼地对我说：你是新人，周末就多多学习。后来我才恍然大悟，什么学习，根本就是要你天天上班！但是作为新人，似乎没有抱怨的资本，尽管不免感到有些失落。但公司可以打电话，只要老板不在，所以释然多了。本来我的试用期是三个月，但后来两个月不到，老板就跟我签了合同，我们公司除了提供住宿之外，还提供中餐和晚餐，住的环境不错，吃得也很好，但工资只有1500。一开始说实话我觉得其实待遇还是不错的，很多新员工一开始是要过了试用期才能提供住宿的，可我工作一周后老板就给我安排住宿了，这点我很感激！所以我没有计较过工资的问题，因为我们是拿提成的。

办公室里面，生意自然是老板亲自谈，还要关门关窗。外人根本没窥探的机会。我很清楚我不可能会有那样的机会，老板他是不会让我过多的去接触客户，怕我跟客户关系好了会影响到他的利益。如果一旦我离开公司我会把客户源也带走，我记得曾经有一个老外跟我说过，有了客户就有了订单，有了订单就有了钱，有了钱才能够做事业甚至扩大事业，每一步都需要客户的支持，都离不开他们。他们是才是上帝！

什么人有什么样的能力，取决于其在什么职位。我终于明白并相信了这句话。随着时间 的推移，所有的光环渐渐散去，事物都还原了本来的面目。半年将近，我觉得我的价值应该有所提升了，便决定向老板要求加薪。我采取了极其巧妙的方法：我把我近半年来所做的订单在短短几天之内全部让财务开了票，我再把客户所汇金额全部汇总并打印了一张利润与成本对比的总结汇表拿给老板，老

板只是高兴的对我说：你现在进步很大嘛，业绩还不错！

实习总结

时间飞快，我的实习将要结束。实习充实了我的学习生活。我学到了许多以前在书本上无法学到的知识。通过这次实习我感触颇多，得到了许多新的知识，对许多问题有了深层次的思考。在不久的将来，我也将是社会上的一份子了。责任也越来越重。我是在一家外贸公司实习，我在公司的主要工作是在负责染厂的一系列工作。基本上是在白配企业拿到白配后运到染厂。根据客户的要求做成各种各样不同风格的产品。而我们就是其中负责保证产品质量并按时交货的工作。虽然听起来很简单也很轻松，但事实不是如此，我们的工作是一件非常繁琐的事，下面给我就简单来介绍一下我的工作概述：

我们公司是一家以出口各种布类产品为主要业务的有限责任公司。其针织产品主要负责给宁波等地的服装公司

生产各种服装订单。总经理接到订单后就把订单分配给我们这些跟单业务员，我们就要及时跟进。首先根据订单数量给白配厂下达生产白配的任务，等白配到位后，我们就负责把白配运到染厂。然后根据客户寄来的色号在染厂打小样。打出的小样要经过客户的确认后，我们就可以安排大货跟进。一般情况下我们的白配拿到染厂加工到拿到成品一般要经过松布，预定，染色，开幅，烘干，开边定型，质检等一系列工

序。作为跟单员，我们就要对每一个工序负责，并进行严格的把关，因为其中每一个工序都是非常的重要，一旦其中一个环节出现问题的话就会给公司带来巨大的损失。所以我们跟单员出了又良好的职业技能以外，还特别需要有耐心和细心

作为一个实习生，我对布类产品的规格和成分是一无所知，而且对我们产品的加工企业染厂也只是有个大概的印象而已，并不清楚我们产品具体是怎样

做的。所以第一个星期我的主要任务就是弄清楚我们公司主要生产的产品的具体规格和成分。其次，我就跟着师傅在染厂里跑，他就叫我在一边看着他做。通过一段时间的学习，目前我已经认识了车间的所有的流程，并就对产品其最重要的定型等几个流程进行察看。一般情况下，白配经过前处理后，影响其质量的工艺就是定型了。定型就是利用高温和张力把布匹做成客户所要求的克重，门幅。还有布 的纹理等。由于每个客户都有不一样的要求，就算是同一种产品用在不同的地方就会有不同的要求，有些质量要求高一点比如是用在衣服的外面，用作衣服里衬的布料要求就要低很多。而定型工艺有很多的不确定性，操作人员素质，白配的张力不同都会不同程度的影响产品的克重，门幅。所以白配定型后一般情况下都要经过跟单员看过好才决定是否可以使用。而我实习期间主要做的也就是这个工作。

三个月的跟单员实习生活与我想

象中的有些差距。因为我们绍兴地区的轻纺业是很发达的。所以在我们那边从事轻纺业的人员占了很高比例。跟单员在我们那也是一种很常见的职业，一直以来，我都觉得跟单员是一种非常轻松的职业，而且是非常自由的。但是到我从。事这份工作后才发现原来想的都错了，根本是一点也不轻松。每天都有很多的新订单要下来的，每天也有很多的电话来催产品的进度，所以基本上一天下来有十几个小时都在染厂或者是在白配厂里。而有时候产品在染厂出现问题地时候就可能几天几夜都不睡觉，而要一天到晚在染厂待着也就谈不上什么自由了。作为跟单员的责任也是很重的。每下一个订单，都要仔细的检查和审单。在下单时要注意各方面的问题，比如颜色数量等。每张订单都是用不同的色号，不同的面料，不同的工艺，一定要在工艺单上写清楚，在整个生产过程中，如有意外情况不能满足客户需要，要及时与公司反应。找到合适的解决方法。如

果你不小心写错了订单，又或者是由于质量没有把关，就发回了公司的话，可能就连饭碗都保不住了。

其次，跟单员的主要工作其实一句话就可以概括：保证质量，按时交货，这就需要跟单员不断的沟通各个部门，从白配厂到染厂，从染厂到的各个环节，跟单员都要去联系去沟通。及时了解产品的生产进度，及时地跟进产品，这就需要跟单员的沟通能力订单。作为刚进去的实习生，当前我的

工作还只是局限于定型后的产品的质量的检查和成品的调度，这一些基本的范围。不过，就算是这样也要v沟通，但是我在这方面的能力却一直是我的弱项。现在我已经认识到沟通能力对于我的工作的重要性，希望我在这一方面能有提高吧！

工作中我发现公司的自创业凝聚力不够，即职工对企业的归宿感不够。没有归宿感就没有对企业文化的认同，没有企业文化的认同就会导致企业结构 的松散，缺乏协作的精神。有时候就出现了问题，我们公司经常由于这样那样的事情导致产品的生产，延迟交货，这给我们公司带来了很多不必要的损失。

三个月的实习生活所经历的事情，应该比大学在学校里所经历的事情还要多，我希望和我一样即将步入社会的大学生们勇于踏出自己的第一步，我们缺乏的不是吃苦耐劳的能力，也许大多的时候不自信，也希望能有更多的公司能给我们机会。相信我们80后也可以担起社会责任的担子。希望我们能珍惜大学时光，在大学生活里尽力的去做一个大学生的本职工作，努力学好知识，积极主动的参与社会实践，适应社会生活，为以后的步入社会打下基础。实习开始到现在，我慢慢的学着自己的成长和成熟，在学校的时候，我的身份是一名学生，思考的问题和行为举止也是以学生方式，思想

和行为流露着太多的稚嫩，社会责任感也不强。但实习末，通过了公司的

培训，以及自己的努力，思想和行为上有了提高，比如怎样与公司同事份的相处，如何处理上下级关系，以及怎样做好自己的本职工作等等。无论是言语还是行为举止方面都有了更大的提高，社会责任感也增强，对自身的要求更加严格了。

除了在实习期间理论联系实际外，更重要的是社会中的学习，每个人所触的工作领域都是不一样的，所面对的事物也是各不相同。虽然我学的是模具设计与制造，但进的确实外贸公司，与我的专业完全不相关，但是在大学里学的知识是有限的，有些知识只能在课本中学到，但有些却要自己从生活中学习得到，要想自己不断的提高就要不断的加强自身的学习，不断的从生活中学习。通过在公司的实践，我的社会能力也提高了不少。

我觉得在工作中应做好一下几点：

1.细心，学习也好，工作也好，一定要细心，细心是成功的基础。

2.耐心，刚刚踏触大学，步入社会这大家庭，我们不能一时摆脱调大学生的疏影，做事缺乏耐心，心浮气躁，但是同样意识到没有耐心怎能做好大事。

3.责任心，这似乎是一个恒古不变的话题，从小学到大学，父母老师总是教育我们要有责任心工作也是如此，我们应该充分的认识到我们背后除了自己还有一个大的公司，也许几十万，几百万甚至更多，所以无论什么时候，不要忘记责任感。

4.勤学，无论到了怎样的环境，怎样的场合都应该积极主动的去学习，我们刚刚步入社会，还有好多东西不懂，这就要我们不断的去学习，不断的去了解它。

5.实心干，老老实实的干事，无论吩咐的工作一定要尽心尽力的完成，不懂的可以问，有困难可以提出来，但是不要抱怨，抱怨没什么好处。

实习以来虽然感觉自己一天天的

成长，感觉着自己的进步，也明显看到了自己与以往的差距，业绩能力不强，与客户沟通能力不够等等问题也一一暴露，这都需要我在平常的工作中不断的改善自己，充实自己。

最后我要对所有帮助我的同事和老师表示感谢，三个月的实习很快结束了，这一短短的经历却耐人寻味，最后的半年中，我会好好的学习，提高自己的能力争取早日适应社会，做一个合格的社会人士。

外贸跟单实务学习心得

在我们的追求人生目标的道路上，往往会被那些不重要的细枝末节和毫无意义的事情分散精力，忘记自己的初衷，找不到矛盾的突破点，甚至走到岔路上，所以如果你对某件事有了强烈的欲望，你就要毫不犹豫的迈出你的脚步，积极的实现你的第一步，千万不要想着“再等等”和“机会还有的是”，机会不会主动落到你的头上，就算是你也必需牢牢握紧才能不让它溜走，只要一次次的尝试，并主动去叩响机会的大门，总会有其中的一扇会为你而开……..我们现在在大学里学习也是一样的，不要以为进了大学就可以放松，实际我们的机会也越来越少，如果不趁机抓紧的话，那就只能让这个社会多了个混饭的了。尤其我们现在面临的是繁忙的考证，时间更是需要我们把握。“

四、六级”，“单证”…….许许多多的考试而我们要做到的是分析哪个对我们以后的人生具有更重要的意义，当然这个意义也包括对我们工作的利处了。

经过这几个月来对外贸跟单实务的学习，虽然我也没有相关的工作经验，但也了解了不少关于如何做好一个合格的跟单员的知识。所谓的跟单员要做的工作其实很简单就是做为客户和工厂之间的桥梁做好协调管理工作，把信息及时地在两者之间进行反馈。作为一个外贸跟单员，外贸跟单的流程是需要牢记的：接样品单-------交样品需求交给工程部--------样品寄给客人确认-------确认有

~ 26 ~

问题----再将问题传达给工程----再寄样确认-------样品ok，客人下单-----接订单-------订单评审-------订单确认-----给相关部门-----跟踪订单情况向客人汇报-------订舱--------装柜。做商检------报关-------提供补料-------对单------出提单正本是用l/c的去银行押汇-------是t/t的货款到了将正本给客人-------售后跟踪-------客人对产品的品质是否满意…… 如何成为一名跟单员呢？要做到一下的跟单要求：

工作要始终开朗自信、热情大方，服务要到位，给客户留下好印象，取得客户信任。

全面熟悉公司产品，报价，制样，订单审批，生产，质检，验货，出货流程。这是为客户提供专业服务的基础。

沟通：向上，积极及时汇报每日工作情况；向下，第一时间传达上级指令，并追踪确保一切正常运转；

追踪：做到多问、多查。多问生产部生产进度，多下车间核查货物实际生

~ 27 ~

产情况，查看是否符合客户要求，有无质量问题，并了解熟悉该产品具体结构和材质等。对产品生产和出货数量、外购的配件要时时盘点，进行监控和调整，有效地保证每一环节顺利进行。

关注进度、做好统计工作：要经常关注生产进度，预先提醒各部门做好准备，避免某环节脱节耽误出货

协调：不仅要关注产品动向，同时要时常关注各部门间合作是否紧密协调，如发现问题要及时沟通解决，提高生产效率。。

保密：向下：不要向车间人员透露客户信息和订单动态，以免影响工人积极性。向外，不要交流和其他客户的情框。

分清主次：每一天上班时要明确当天的工作，下班前回想今天工作情况，并做好明日工作计划。分清主次，确保完成最主要和最重要的事情。合理利用时间，及时完成并超额完成工作。

工作中要多思考、多总结，可记

~ 28 ~

录成文，用于平时警戒。

充分利用网络资源，查询资料弥补知识。

知识是从实践中得来的，所以满腹的理论是没用的。而学校也针对此让我们体验了一把真正的公司和工厂的生产过程，虽然时间比较仓促，却丝毫未影响我们的热情，而我们要去参观的公司就是著名的娃哈哈集团。娃哈哈南昌生产基地座落于南昌市青山湖区民营科技园内，占地200亩，拥有建筑面积40000余平方米的现代化厂房，建设有6条娃哈哈系列产品生产线，目前包括南昌娃哈哈饮料公司、南昌娃哈哈食品公司共两家企业。而我们首先参观的是娃哈哈的生产车间，里面堆放了大量新西兰进口的奶粉，同时也看到了娃哈哈饮料的搬运链，全自动化的流程不仅使得工作速度的加快，也使工作资源得到了节省。虽然这次的实践与我们的跟单没什么联系，但我们依然能从中学到许多，即使一个简单的仓库管理员的工作也需要日

~ 29 ~

积月累的耐心和细心，我们若以后做外贸更是不能缺少这两个最基本的。

外贸跟单实务的课程的学习，使我受益颇多。每次做完作业之后都有一种成就感，自己也不断的学习和总结，感觉很充实，每节课下来都能学到一些新知识，实践让我的知识面更广，能让我对企业对人才的要求有一个大概的了解。在认识自己的同时也能让自己不断的向它靠近，也使我对自己的目标更加坚定，不再充满迷茫。

国商班

江丽鑫

301090118

~ 30 ~

**第三篇：外贸跟单实习小结**

外贸跟单实习小结

1、外贸跟单实习小结

要成为一名合格的外贸跟单员不容易，不但需要具有不断学习的精神，还要在平时的工作中积累外贸跟单经验。以下是我的外贸跟单员实习心得，希望对广大做外贸的朋友能有所帮助!

既然是跟单，就说明我们已经和客户有过一面之交，对客户的基本情况有所了解。那么，所要继续做的就是尽量的去收集客户的资料，了解客户经营情况，为进一步跟单、订立好目标和方法。了解客户是否真正的需要你的产品，是非常重要的。

有些客户可能只是问问价钱，或者并不是真的需要产品，对于这样的客户，在第二次跟单后就应做出判断。完全可以把这些客户列入C类，也就是需要长期争取的客户。这种客户的跟单周期可以长一些，一个月一次为好。有的客户不直接拒绝，也不下定单，这类客户很可能是资金问题或者是还在和同类产品进行比较，这类客户可归为B类，也就是短期争去的客户。对于这种客户不要跟的太紧，一周一个电话比较合适。还有一种客户，就是已经答应了定单，却迟迟没有签合同，这类客户为A类客户，能及时拜访一定要面谈为好，不能面谈的，一定要通过电话问清楚客户还存在什么困难。及时帮客户解决。

做好跟单登记工作，最好写清楚日期和简单的情况。做好跟单登记是避免把跟单变成骚扰的最好方式。因为有了登记，也就把你的跟单变的有计划和有目标。还有注意的是，一个公司不能有几个销售员同时跟一个客户，这样不但达不到跟单的目的，还会引起客户的反感。

跟单的心态要平和，不要太急功近利。许多销售员不是从客户的利益出发，不关心客户的问题，一味的跟客户要定单，要不到定单时，就恶语伤人，胡搅蛮缠。最终只能让客户讨厌，让客户感到不是在谈业务而是一种骚扰。跟单一定要从长远出发，以交朋友的心态反而更容易拿到定单。

要想做好一名外贸跟单员，工作中的许多细节也需要非常注意。做到万无一失，面对客户对自己产品的怀疑和疑问要十分清楚并肯定的即时给于答复，不要让客户觉得连自己的员工都对自己的产品不了解或不肯定的感觉。你的自信也是客户对产品的一项评价标准。

2、外贸跟单实习小结

当十一月的考试结束后，我们就迫不及待的离开了学校，憧憬着，开始工作的日子。简单的收拾了一下行李，就来到了这个陌生的城市——深圳。刚刚出校门的学生，选择的余地不会那么多，只要能学到东西，接触到很多的知识，那么这份工作就是值得的。经过半个月的寻找，最终进入了现在的实习的厂当跟单助理。实习的这家厂是一家制衣厂，它的主要业务是滑雪服、羽绒服和登山服，有时候也做一下其他类型的服装！

我进入的是业务部，业务部一共有四个组，每个组也只有组长和助理两个人，虽然业务部的人很少，但是却是十分重要的部门，整个工厂的运行都与业务部的工作密切相关！我们组是做FOB业务的，简单点说就是直接面对外国客户的，这样对我来说就十分有压力了，因为这对英语的要求也相对比较高，而英语能力一向平平的我就有点担忧了！

刚进入厂的时候，很多东西都很陌生，不论是对人还是对事。都不了解，首先我接触的就是对衣服物料的了解，虽然很多东西我们在日常生活中都经常看到，甚至自己穿的衣服上面就有，但是对于有些东西的传统认识，一时很难让我接受这些东西的专业名称，组长给了一本物料本我，让我对照上面的物料样本熟悉她的名称，没有人会很认真的教你，很多东西只有靠自己去摸索。渐渐熟悉了之后，就开始接触英文制单，当初此看到那些密密麻麻的英语的时候，头都大了，组长不会一个词一个词的教你那是什么意思，只是给了一堆带有翻译的英语制单，让我自己去熟悉了解！

我只有硬着头皮看下去，刚开始的感觉就是即使是英语六级以上的人只要是非服装专业的人也未必能够看懂，但是一段时间之后突然发现这些其实并不是很难，很多东西都是相通的，变来变去也就只有那几个名称，那几个语句！一些前期的准备工作完成后，我就开始正式接触跟单这个工作的流程。其实跟单总的来说就是对产品出生到最后大批量生产这一整个过程的跟进。我们的工作没有分得那么的细致，所有的东西都必须我们亲自跟进，从接单开始，做制单，做初办、PP办、再到产前办、产量。这是整个跟单的大致流程，不过对于整个流程来说，大体上都是一样的！

跟单的第一步是接单，客人会把他所需要做的衣服制单发给我们，而我们会根据客户提供的粗略信息，通过自己的整理提取，做出一个规范的格式，这一步是至关重要的，因为各个部门的作业并没有现成的成品能够拿来参照，因此许多的工作只能依靠这个制单来完成。因此我们必须很好的去了解这些产品的知识。因为制单仅仅是一种书面的东西，而且有些时候书面与实际还是有一定距离的，在理论上不在理论上不可能发生的事情，而在实际操作当中却会出现各种意想不到的问题，在作为一个跟单，是处理所有问题的最关键者，所以必须得很好地去把握，尽量避免出现错误。

这就需要在进行下一步工作前认真地检查之前的工作，因为所有的工作都是相当于是一个流水线，前面的工作有问题，没有处理好，必然会影响到后续的工作，如果没有及时发现前面工作当中出现的错误，那么在等到在后续的工作当中才意识到这些问题时，就会有亡羊补牢之嫌，且所有的工作都是白费，必须得重新返工。这其中不仅仅需要经验，还需要对工作的认真负责熟悉。第一轮过程的开发主要是主料的开发，这其中我们需要去寻找客人要求的那种主身布，如果公司没有，就得去寻找供货商帮忙开发。

在做好制单后就要把这些制单那到纸样房，纸样房会根据制单上的信息进行后续的工作，而在这个过程中我们要不断地跟进其开发进度。同时纸样师傅在开发的过程中也有可能会遇到有疑问的地方，我们就必须帮助他们解决问题，跟他们解释清楚，如果连我们也不懂得问题，就要直接跟客户进行沟通，通常在做初办的过程中遇到的问题比较少，因为初办只是一个雏形，只是大略地护板去做一个模子出来。

在纸样打出来以后，会有专门的裁床去裁，我必须得跟进他们工作的进度，裁好后我必须得把这些裁片给到针车，如果有转印或其它特殊工艺的话还要送到其它部门去进行加工生产。在这整个过程当中，我必须得熟悉每一个工序要求是怎么样的，清楚地明白应该怎么做，要达到什么效果，什么是合格，什么是不合格，哪些地方没做好，要重新做，我都必须得要清楚，虽然不是要我亲自去做，但我必须得知道。因为所有的原始数据和信息都是从我这里出去的，所以我必须得很清楚。这个阶段是一个不断积累不断获取的过程，有的时候会因为不确定性，没有经验，可能要做好几次才能做到正确的。

初办做完后，我们就要开始第二轮的跟进，首先把初办寄给客人看，客人会给出评语，我们要根据客人的评语重新做制单，这时候相对于第一轮的制单就简单多了，因为这时候有初办可以加以对照，哪些地方需要修改，哪些地方需要添加新的东西等等，这些都随着客人的要求进行更改，很多东西我么没有做过，我么就要试着去开发，去联系一些辅料厂就行生产，这样以求更好的达到客人的要求！当准备工作就绪后，就重新交给纸样师傅进行改样，然后样板房的进行制作！而这一轮做出来的就是PP办，PP办的要求基本上就要比初办的要求高多了，它直接决定着你是否要做下一次PP办，而重做不仅浪费时间，而且直接影响客户对我们的印象，但是有时候是让客人要求有所更改，这样我们就必须再做一次PP办，直到客人满意为止！

第三轮的开发也就开始了大批量的生产，在这个过程中，我们要不断地跟进其进度和质量，保证产品按时按质的完成！以求让客人满意！当批量生产完成后就等着出货，这也就接近了整个跟单流程的尾声，当活走完时，一次完整的跟单就结束了！在实习期间经历了好多事，也处理过好多问题，想过、看过、做过、高兴过、也沮丧过，百感交加，使我学会了好多东西，具体有以下几点

(一)学会如何更好地与人沟通。跟单的工作比较繁杂，琐碎，它需要接触的部门最多，基本它跟每个部门都会有接触，从业务，物控，仓库，二次加工，针车生产车间这整个一系列的部门都有联系。跟单它既不属于最高层也不属于最低层，就像一个夹心饼一样，它处在最中间，所以这其中需要很好地学会与人沟通。这是我实习当中体会得最深的一点。很好地与人交往，学会做人，在工作当中还是在生活当中，它都起到了至关重要的作用。在学校里的时候，在家里的时候，可能我们从来都是姣姣者，可工作了，就不一样，每个人都一样，做错了事，做不好事情，那么你就得接受批评。

(二)其次，我觉得方法很重要，最开始做事的时候，没有计划性，也没有正确的方法，对整个流程和细节不熟悉，做事总是会事倍功半，后来慢慢碰了几次壁，摔了几次跤，缍于体会到要先学会怎样去把一件事情用最简单的方法最快的效率去把它做好，用心去做，用心去想，如果我要把它做好，我应该还要做些什么？积极地思考这些让我懂得了很多。

(三)再次，学会学习，专业知识与实际结合，提高素质能力。在工作当中总是会有很多的问题出现，很多东西都是自己从严没有接触过的，这就需要向同事们多学习，多问，共同探讨，共同学习，有时候祂们的一句话，一些指引，会让你少走很多的弯路。在学校学习的时候，也学过外贸跟单的知识，可那时仅仅只是一个理论的了解，在现实当中会比书上讲的更复杂很多。有了实际操作的经验，对于以前的知识有了更好的理解，也对外贸跟单有了更深的认识，对跟单这份工作也有了一个更深层次的了解。

（四）学会怎么去面对压力以及突发事件。想的没做的实际，凡事想到的并不能就具体实施，在开始我们准备了好多准备功夫，以为可以应对接下来的问题，但实际上到了真正操作，会有好多困难以及突发事件。实践总是能让人成长得更快，了解得更多，这让我对一个公司的外贸流程，各工作环节，公司运作，各部门管理都有了一个更深的认识，受益非浅。

3、外贸跟单员实习经验小结

时间飞快，已经实习三个月了。实习充实了我的社会经验。我学到了许多以前在书本上无法学到的知识。通过这次实习我感触颇多，得到了许多新的知识，对许多问题有了深层次的思考。即将面临毕业，我也算是社会上的一份子了。责任也越来越重了。我是在一家贸易公司实习，我在公司的主要工作是在负责批发的跟单工作。基本上是在接到客户订单后，根据客户的要求发货。而且在接到客户订单开始就要负责那一单货物的发出直到签收。或许有人觉得这种工作很简单也很轻松，但事实不是如此，我们的工作是一件非常繁琐的事，下面我就从几个方面来概述一下自己的工作：

首先，先介绍一下我公司的概况。我们公司是一家大型电子商务购物集团，以网上商城、目录邮购、电视购物为规模的空中销售王国。有自己的拍摄基地，全国38个卫购媒体合作;有属于自己的网购平台，主要经营生活用品，服饰，箱包，鞋，美容产品等。销于福建、北京、河北、新疆等地区。

工作一：册子产品

所谓册子产品就是我们打在册子上的产品，有些批发客户在订货时偶尔会订一些册子一起打包走。它的订货是不用下订单的，一般是打电话来询问产品的情况，告诉我们发什么发到哪里发给谁，我们就向仓库确定是否有货，有的话就告知客户，让客户打款，款到了就得告诉财务查账，确认账到了就告知仓库给客户发货，发完货还得问仓库的同事要单号发给客户跟踪。等到了一定时间就询问客户是否已经收到货。

工作二：家购订货

家购一般都是送货上门的，都是订一种送一种的，一般家购的货都是鞋子和富达拖把。家购的客户有些款是全款的，有些是月结的，有些是打30%的。有些是福婷配太空一号的，有些是IFG配太空一号的，有些是富达配真神扫的，而且每一家的价格是不一样的，入库要求也是有所区别的，入库日期也有所限制的，超过了一定时间没入库是得罚钱的。

工作三：其他客户

这些客户是针对所有产品都有可能订购的，虽然说很多客户都是已经固定的，但是给那么多客户的相同产品的价格是不同的，不同产品的包装规格也是有差别的，一般以件为单位，客户订货时一般都说几件而不说具体数量，这时必须对产品的包装规格熟悉，才能核对款数。而且这些客户很多都是因为广告来订购的，所以作为跟单的我们不仅要知道产品名，还得对产品的内容有所了解，好答复客户的疑问。

工作四：样品

样品一般都是销售要的，有时是他们自己寄给客户，有时是要我们安排仓库或厂家寄出去，样品的质量要求很高，稍微不小心就会少一个新的客户，所以安排样品时一定得跟仓库或厂家强调质量，有时也会有合格、吊牌等的要求，而且样品必须当天寄出。在每天下班都要询问发货的物流样品是否发出。另外，样品的安排是以王总的签字传单为准的，没看到王总的签名传单是不能给销售部安排样品的。

工作五：退货办理

接到客户退货明细单，给客户回函他们就会给我们把货退回来维修，所谓回函，就是在退货明细上注上退货的地址和联系人电话号码，然后给财务部的人盖上公司的印章传真过去给她们。他们才会办理退货返回，到时我们就得提前告知提货人退货的明细和客户，到时仓库收到货就会统计明细是否跟客户给的一致，然后退回工厂，这时我们就得告知厂家负责人退货情况，同时告诉厂家的人到时维修好返回记得给我们发货单，到时就把发货单发给客户跟踪货物。

以上这些工作，除了册子产品，不管是货物的发出还是维修返回都得利用跟单系统开单，可以说跟单的工作离不开系统。系统的开单有订单和出仓单两种，客户下单打款后我们一般

都要开订单，等财务查账备注后，我们才能开出仓单，仓库才能出货，而且两种开单系统都有固定的客户名、地址、产品、出仓点。作为该系统的操作员，会有一个自己的用户名和口令，我们都是利用远程连接，用自己的户名和口令登录系统工作，系统里面有八个子系统：进货、销售、仓库管理，账务系统，固定工资等。作为跟单的我们只有权限使用销售系统，还可以查看备忘录，所谓备忘录就是上面所说的财务备账，点击那里我们可以看到那个客户的货是否可以发，可以根据这个来开出仓单，一般我们一登上系统它都会弹出一个窗口，就是备忘录。

另外，我们跟单要根据系统里面所开的单每天写日报、每周写周报，日报是发给我们公司总裁的，周报是用来给财务做账，日报写的是统计我们每天发了什么产品发了多少发给了哪些客户;周报是把我们这周的订单打印出来和对应的打款底单钉在一起，以及附上整周的表格统计。遇到客户多，订货也多时，我们可能会记不准哪些货已发那些货还没发的，这时，我们可以利用系统的订单来翻看查询。因为只要是发货了开了出仓单，订单的上面会显示红色字体叫执行完成，我们可以根据这个来判断，这时就可以知道货有没发。

除了依附系统工作，我们跟单的工作对于利用Excel软件、浏览器、U盘、计算器也是必不可少的。

根据订单明细，不同客户相同产品的不同价格，在开订单时，是得把单价输进去的，系统会自己计算出总的，可我们为了预防输入错误，在按确定之前必须用计算器计算一遍，看是否一致，对于鞋子一般是用总数量乘计步器的数量得出总数。有时有的客户不是打全款的，记得在总数那乘百分数，在备注那里注好。还有就是看单一定的看清楚才能按确定，按多了或是少了一个数就会造成很多数目的不平衡，所以一定得核算好。

客户下单就会有发货明细，客户打款就会有汇款底单截图，货物发出就会有发运单，为了方便查看，我们都会把它分类放在一定的文件夹里，以防搞混，因为我们跟单的工作对客户的资料和产品的价格等相关数据都得对不相干人员保密的，所以我们每人都会有一个U盘，而且防止电脑中毒数据不见，一般是不储存一些工作相关的文件在电脑的。对于一些客户定的货比较多，会分成几次给她们发，这时要为他们专门建一个文件夹和一个Excel表格，在Excel里注上订货明细，打一个表格，利用软件性质为表格设上求和公式，把哪一天发的，发了多少输进表格，它就会自己统计出已发了多少和还剩多少没发，有时会打多了，或者发漏了，用这个表格就可以一目了然。

另外，册子产品的订购，不用开单，但必须得用Excel表格对每次的订货做统计，到了月末要发给财务对账的。对于有一些家购的订货，一般都是发德邦物流，德邦的物流一般三五天就可以到达，所以到了一定的天数，得根据单号在浏览器里面找对应的物流查询货物是否已经到达了。安排厂家发的货不是走德邦就是走佳坤物流，佳坤物流在网上查不到，一般是打服务电话去询问。

实习让我懂得了责任。作为一个跟单员,当从接到客户订单那一刻开始就要全权负责那一单货物的发出及签收。每一个环节都必须追紧，多发现问题，及时解决。每天上下班时都必须上系统查看订单，看是否财务备账了而自己还没开出仓单的，一定得及时开，要不然客户要货很急，我们又没开出仓单，这时仓库就不知道发货，我们就会挨骂了;实习也让我变得更加细心。想做好一名跟单，细心是必须的，因为跟单的工作大多都是跟数据拉钩的，数据的10和100是差了十倍的，所以我们必须得仔细，特别是开单时，还有就是让财务查册子产品账时，231.5和2315一定得看好是否有小数点。对于发出的货，仓库或厂家的人会给我们单号货发运单，遇到看不明白的，一定得询问清楚。实习也让我养成了做笔记的习惯，想做好跟单的工作，就必须做好登记,最好写清楚日期和简单的情况.其次，跟单的主要工作其实一句话就可以概括：保证质量，按时交货，这就需要跟单员不断的沟通相关部门，作为实习生，当前我的工作还只是局限于上面说的那些工作，这一些基本的范围。不过，就算是这样也要沟通，但是我在这方面的能力却一直是我的弱项。现在我已经认识到沟通能力对于我的工作的重要性，希望我在这一方面能有所提高。

工作中我发现公司的气氛很融洽，大家都很和蔼，记得刚来的时候，她们都很热情的接待我。我们公司每个周一都得开例会，我很喜欢每周的这个开会，因为大家都在把这周的问题说出来一起解决，我喜欢这样的工作氛围，每次开会都学会很多东西。记得有一次例会，王总把我们把一个客户的货发错的问题拿出来问大家错在哪，其实他不是责怪哪个人，真的，从中我觉得一个人犯错不要紧，重要的是知道自己错在哪，敢于承认，而且还说，人不是完人，不管多认真总会有疏忽的时候，并不是责怪谁，每个人都在做事，做事难免会犯错，只有不做事的人才不会犯错。或许在这次会议中没人觉得什么，可我却懂得了一些做人处事的道理。

在这三个月的实习生活里，除了在实习期间理论联系实际外，更重要的是社会中的学习，每个人所触的工作领域都是不一样的，所面对的事物也是各不相同。虽然我学的是应用电子技术，但实习的却是跟单员，与我的专业相关地方不多，但是在大学里学的知识是有限的，有些知识只能在课本中学到，但有些却要自己从生活中学习得到，要想自己不断的提高就要不断的加强自身的学习，不断的从生活中学习。从实习开始到现在，我慢慢的学着自己的成长和成熟，在学校的时候，我的身份是一名学生，思考的问题和行为举止也是以学生方式，思想和行为流露着太多的稚嫩，社会责任感也不强。

但实习末，通过了公司的培训，以及自己的努力，思想和行为上有了提高，比如怎样与公司同事份的相处，如何处理上下级关系，以及怎样做好自己的本职工作等等。无论是言语还是行为举止方面都有了更大的提高，社会责任感也增强，对自身的要求更加严格了。我希望和我一样步入社会的大学生们勇于踏出自己的第一步，我们缺乏的不是吃苦耐劳的能力，也许大多的时候不自信，也希望能有更多的公司能给我们机会。相信我们90后也可以担起社会责任的担子。希望我们能能运用自己学过的知识，积极主动的参与社会实践，适应社会生活。

可以说这是我生平第一次比较正式的工作经历,我一直希望以后能从事会计方面的工作，可是会计是要有工作经验的，专业不对口的我很难找到，可是刚好我现在的工作和会计的人一起办公的，虽然说跟单的工作跟会计工作不一样，但是它们是有很多共同点的，而且跟她们一起办公，平时聊天也可以知道它们的工作大概流程，我现在也在准备着资格证的考试，对于刚刚出来的我，主要是在工作中慢慢积累经验，以后才能找更好的工作。所以我相信这段实习带给我的经验将对我以后的人生起很大的帮助作用,将会为我以后的人生道路铺出一条路子的。

4、外贸跟单员实习小结

时间飞快，我的实习将要结束。实习充实了我的学习生活。我学到了许多以前在书本上无法学到的知识。通过这次实习我感触颇多，得到了许多新的知识，对许多问题有了深层次的思考。在不久的将来，我也将是社会上的一份子了。责任也越来越重。我是在一家外贸公司实习，我在公司的主要工作是在负责染厂的一系列工作。基本上是在白配企业拿到白配后运到染厂。根据客户的要求做成各种各样不同风格的产品。而我们就是其中负责保证产品质量并按时交货的工作。虽然听起来很简单也很轻松，但事实不是如此，我们的工作是一件非常繁琐的事，下面给我就简单来介绍一下我的工作概述：

我们公司是一家以出口各种布类产品为主要业务的有限责任公司。其针织产品主要负责给宁波等地的服装公司生产各种服装订单。总经理接到订单后就把订单分配给我们这些跟单业务员，我们就要及时跟进。首先根据订单数量给白配厂下达生产白配的任务，等白配到位后，我们就负责把白配运到染厂。然后根据客户寄来的色号在染厂打小样。打出的小样要经过客户的确认后，我们就可以安排大货跟进。

一般情况下我们的白配拿到染厂加工到拿到成品一般要经过松布，预定，染色，开幅，烘干，开边定型，质检等一系列工序。作为跟单员，我们就要对每一个工序负责，并进行严格的把关，因为其中每一个工序都是非常的重要，一旦其中一个环节出现问题的话就会给公司带来巨大的损失。所以我们跟单员出了又良好的职业技能以外，还特别需要有耐心和细心

作为一个实习生，我对布类产品的规格和成分是一无所知，而且对我们产品的加工企业染厂也只是有个大概的印象而已，并不清楚我们产品具体是怎样做的。所以第一个星期我的主要任务就是弄清楚我们公司主要生产的产品的具体规格和成分。其次，我就跟着师傅在染厂里跑，他就叫我在一边看着他做。通过一段时间的学习，目前我已经认识了车间的所有的流程，并就对产品其最重要的定型等几个流程进行察看。

一般情况下，白配经过前处理后，影响其质量的工艺就是定型了。定型就是利用高温和张力把布匹做成客户所要求的克重，门幅。还有布的纹理等。由于每个客户都有不一样的要求，就算是同一种产品用在不同的地方就会有不同的要求，有些质量要求高一点比如是用在衣服的外面，用作衣服里衬的布料要求就要低很多。而定型工艺有很多的不确定性，操作人员素质，白配的张力不同都会不同程度的影响产品的克重，门幅。所以白配定型后一般情况下都要经过跟单员看过好才决定是否可以使用。而我实习期间主要做的也就是这个工作。

三个月的跟单员实习生活与我想象中的有些差距。因为我们绍兴地区的轻纺业是很发达的。所以在我们那边从事轻纺业的人员占了很高比例。跟单员在我们那也是一种很常见的职业，一直以来，我都觉得跟单员是一种非常轻松的职业，而且是非常自由的。但是到我从事这份工作后才发现原来想的都错了，根本是一点也不轻松。每天都有很多的新订单要下来的，每天也有很多的电话来催产品的进度，所以基本上一天下来有十几个小时都在染厂或者是在白配厂里。而有时候产品在染厂出现问题地时候就可能几天几夜都不睡觉，而要一天到晚在染厂待着也就谈不上什么自由了。

作为跟单员的责任也是很重的。每下一个订单，都要仔细的检查和审单。在下单时要注意各方面的问题，比如颜色数量等。每张订单都是用不同的色号，不同的面料，不同的工艺，一定要在工艺单上写清楚，在整个生产过程中，如有意外情况不能满足客户需要，要及时与公司反应。找到合适的解决方法。如果你不小心写错了订单，又或者是由于质量没有把关，就发回了公司的话，可能就连饭碗都保不住了。

其次，跟单员的主要工作其实一句话就可以概括：保证质量，按时交货，这就需要跟单员不断的沟通各个部门，从白配厂到染厂，从染厂到的各个环节，跟单员都要去联系去沟通。及时了解产品的生产进度，及时地跟进产品，这就需要跟单员的沟通能力订单。作为刚进去的实习生，当前我的工作还只是局限于定型后的产品的质量的检查和成品的调度，这一些基本的范围。不过，就算是这样也要v沟通，但是我在这方面的能力却一直是我的弱项。现在我已经认识到沟通能力对于我的工作的重要性，希望我在这一方面能有提高吧!

工作中我发现公司的自创业凝聚力不够，即职工对企业的归宿感不够。没有归宿感就没有对企业文化的认同，没有企业文化的认同就会导致企业结构的松散，缺乏协作的精神。有时候就出现了问题，我们公司经常由于这样那样的事情导致产品的生产，延迟交货，这给我们公司带来了很多不必要的损失。

三个月的实习生活所经历的事情，应该比大学在学校里所经历的事情还要多，我希望和我一样即将步入社会的大学生们勇于踏出自己的第一步，我们缺乏的不是吃苦耐劳的能力，也许大多的时候不自信，也希望能有更多的公司能给我们机会。相信我们80后也可以担起社会责任的担子。希望我们能珍惜大学时光，在大学生活里尽力的去做一个大学生的本职工作，努力学好知识，积极主动的参与社会实践，适应社会生活，为以后的步入社会打下基础。

实习开始到现在，我慢慢的学着自己的成长和成熟，在学校的时候，我的身份是一名学生，思考的问题和行为举止也是以学生方式，思想和行为流露着太多的稚嫩，社会责任感也不强。但实习末，通过了公司的培训，以及自己的努力，思想和行为上有了提高，比如怎样与公司同事份的相处，如何处理上下级关系，以及怎样做好自己的本职工作等等。无论是言语还是行为举止方面都有了更大的提高，社会责任感也增强，对自身的要求更加严格了。

除了在实习期间理论联系实际外，更重要的是社会中的学习，每个人所触的工作领域都是不一样的，所面对的事物也是各不相同。虽然我学的是模具设计与制造，但进的确实外贸公司，与我的专业完全不相关，但是在大学里学的知识是有限的，有些知识只能在课本中学到，但有些却要自己从生活中学习得到，要想自己不断的提高就要不断的加强自身的学习，不断的从生活中学习。通过在公司的实践，我的社会能力也提高了不少。

我觉得在工作中应做好一下几点：

细心，学习也好，工作也好，一定要细心，细心是成功的基础。

耐心，刚刚踏触大学，步入社会这大家庭，我们不能一时摆脱调大学生的疏影，做事缺乏耐心，心浮气躁，但是同样意识到没有耐心怎能做好大事。

责任心，这似乎是一个恒古不变的话题，从小学到大学，父母老师总是教育我们要有责任心工作也是如此，我们应该充分的认识到我们背后除了自己还有一个大的公司，也许几十万，几百万甚至更多，所以无论什么时候，不要忘记责任感。

勤学，无论到了怎样的环境，怎样的场合都应该积极主动的去学习，我们刚刚步入社会，还有好多东西不懂，这就要我们不断的去学习，不断的去了解它。

实心干，老老实实的干事，无论吩咐的工作一定要尽心尽力的完成，不懂的可以问，有困难可以提出来，但是不要抱怨，抱怨没什么好处。

实习以来虽然感觉自己一天天的成长，感觉着自己的进步，也明显看到了自己与以往的差距，业绩能力不强，与客户沟通能力不够等等问题也一一暴露，这都需要我在平常的工作中不断的改善自己，充实自己。

最后我要对所有帮助我的同事和老师表示感谢，三个月的实习很快结束了，这一短短的经历却耐人寻味，最后的半年中，我会好好的学习，提高自己的能力争取早日适应社会，做一个合格的社会人士。

5、外贸跟单员实习小结

时间飞逝，三年的大学生活已经接近尾声了，我即将踏入社会。在大学的三年时间里我无论是在理论知识方面，还是人文素质方面都有全面的提高，我要在社会实践中充分运用所学的知识，争取更大的进步。我们知道实习是大学教育中一个极为重要的实践性环节，通过实习，可以使我们在实践中接触与本专业相关的一些实际工作，培养和锻炼我们综合运用所学的基础理论、基本技能和专业知识，去独立分析和解决实际问题的能力，把理论和实践结合起来，提高我们的实际动手能力，为将来我们毕业后走上工作岗位打下一定的基础。

我在学校学习的专业是会计，本想找一份与专业相关的会计工作，但经过20多天的应聘都没有结果，无奈之下选择了外贸跟单员。但经过这次外贸的学习，我从无知到认知，到深入了解，渐渐地喜欢上这份实习工作，它让我深刻的体会到学习的过程是最美的，在整个实习过程中，我每天都有很多的新的体会，新的想法。

一、实习单位简介

湖北澳林工艺品有限公司系中国澳门商人曾国伟先生投资兴建的外商独资企业，成立于20XX年10月，于20XX年07月正式投产。它坐落于素有“鱼米之乡”的江汉平原、武汉经济圈的汉川经济开发区人民大道53号，总投资人民币3000万元，其中注册资本人民币2100万元，是湖北省目前唯一一家专业从事工艺品设计、开发、生产、外销的大型外商独资企业。公司占地100亩，拥有2万平方米的大型现代化厂房，员工600余人，其中各类专业技术人员100多名，各种国内外先进生产设备100余台(套)。主要生产“满天星”(“starry”)牌玻璃餐具、gt像框等工艺品(相框、镜框、果盘、烛台及文具、礼品系列)、工艺艺术时钟，精雕板画、水晶、石雕及卫浴面镜等系列产品，并承接玻璃产品深加工业务，产品主要外销欧美、中东及国内经济发达城市。公司在阿联酋迪拜设销售分公司，在武汉、北京、浙江、上海、深圳等地设营销办事处，全国其它各地的销售网络日臻完善。国外销售市场前景看好，公司被孝感市商务局确认为“产品出口型企业”。

二、实习岗位及过程

我从20XX年2月15号正式到湖北澳林工艺品有限公司上岗，到现在以快二个多月了，我现在的职位是公司销售部外贸跟单员。上班时间早上8：00到晚上6：00，周六仍然要上班。还记得刚来公司的几天，当时的我对这方面没有接触过，再加上我不是这个专业的，所以刚开始做的时候很吃力，有很多专业术语不知道也不懂，为了能尽快的上手工作，我每天晚上都会学习外贸知识，并加强对英语的训练。现在我介绍一下我在公司所要做的事情：

1、客户询盘：一般在客户下订单之前，都会有相关的orderinquiry给我们业务部，做一些细节上的了解。

2、报价：我们业务部及时回复客人查询，确定货物品名，型号，生产厂家，数量，交货期，付款方式，包装规格及柜型等，并做好performainvoice给客户做正式报价。

3、得到订单：经过洽谈，收到客户正式的订单purchaseorder。

4、下生产订单：得到客人的订单确认后，把订单转做成内部订单给采购部让她给工厂下订单，安排工作计划。

5、业务审批：业务部收到订单后，首先做出业务审核表。按出口合同审核表的项目如实填写，尽可能将各种预计费用都列明。合同审批需附上客人订单传真件，与工厂的收购合同。审核表要由业务员签名，部门经理审批，再交管理部人员审核后才能执行。如金额较大的，或有预付款和佣金等条款的，要经公司总经理审批才行。合同审批之后，制成销售订单，交给部门进程员跟进。

6、下达生产通知：业务部在确定交货期后，满足下列情况可下达生产通知，通知工厂按时生产：如果是t/t付款的客户，要确认定金已经到账。如果是西联付款的客户，要先确定付款是否已经到达本地的西联。

7、商检：拿着相关产品资料到商检局去出单证明你的货物经检验符合怎样的品质和数量。买家凭借你出具的商检单可以了解到货物的品质是否与其需求的一致。

8、验货：在工厂把货物生产好，并发货到公司之后，要对所定货物进行查验，是否能用，质量是否过关，这些是必须要进行验证的，是基本原则，因为要想稳定客户资源，这一部分就一定要做好的。

9。制备基本文件。工厂提供的装箱资料，制作出口合同，出口商业发票，装箱单等文件。

10。发货：通知货代来公司收货。并且把所以必备的单据叫给货代。

11。确认收货：在发货后要通知客户已发货，并且一个星期左右要询问客户是否收到货物。每天我都会登录公司邮箱接收英文邮件，然后对有意向购买我公司产品的邮件进行回复及确定产客户所需货物的规格及型号，以及其他要求。选择进入公司自然少不了要办公，办公相对来说是比较程序化和正式化的。首先，要遵守的就是时间，准时上下班，对于在大学比较自由的我们来说要锻炼“坐”功。我们每天都是坐在电脑前面，一坐就是好几个小时。其次，要适应办公的氛围，基本上办公的时候还是很严肃的，在紧张的工作重要懂得调节。

第三，就涉及到现代办公工具的使用，复印，打印，传真没有想象的容易。对于我们外贸业务员还要能够通过电话和邮件中跟外国客户沟通好。熟悉salesconfirmation，commercialinvoice等各种单据是基本的。通过对商务文件的翻译发现也没有想象的难，只要将中文意思能够用简单的文字表达清楚就行。

三、实习心得及体会

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。在实习中我觉得工作中应该做好以下几点：

(一)细心，学习也好，工作也好，一定要做到细心，细心是成功的基石。

(二)耐心，刚刚跨出校门，步入社会这个大家庭，我们一时摆脱不了学生的气息，做事往往缺乏耐心，沉不住气，受不住委屈，但同样要认识到，没有耐心怎能做大事。

(三)责任心，这似乎是一个亘古不变的话题，从小学到大学，父母及老师都教导我们做人要有责任心，做工作也应如此，我们应该充分的认识到我们的背后除了自己的利益外还有公司的利益，也许几十万，几百万，甚至更多。所以无论什么时候，不要忘了责任心!

(四)勤学，熟话说，学无止境。无论在什么样的环境，什么样的场合，我们都应该积极主动的学习，我们刚刚出来，没有社会经验，不懂得人际交往，更不说怎么与斡旋，就连间单的礼仪也要一步步的学。所以学习是任何情况下都不可以少的!

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。

四、实习单位存在的问题及对策

到公司做外贸，从刚开始的一无所知到慢慢熟悉。经过快两个月的工作，慢慢地对公司业务也了解了很多，从工作中我觉得公司存在着如下几个问题：

1、在市场推广和产品推介上渠道过于集中和单一，大概所有的业务都是通过广交会才得到的，通常在网站上得到的客户几乎很少。随着这一渠道内部竞争程度的不断加强，企业产品推广和市场开拓将面临极大困难。

2、在产品定价和贸易方式选择上缺乏主动权和话语权，定价主动权的缺乏主要是我国出口企业产品的可替代性强，国内同业竞争过于激烈造成的。

3、由于职员不专业，知识水平不高，职业操守不高，没有经过专业的培训，导致在客户询问相关产品信息时，每个部门同事的回答不能令客户满意。

4、客户变的更保守，订单变少，客户倾向与选择更廉价的产品，企业资金周转困难。

5、产品的损坏率高，工艺品的产品特性，含有大量玻璃制品和手工制品。货物在生产、搬运、存放等等过程中，会破会部分产品。手工制作的过程中，不合格率也很高，返工率高，从而大大增加了生产成本。

解决的办法：首先，展开客户来源的渠道，不能只盯着广交会着单一的渠道，应舍得花钱和人力、经历在互联网上用发广告(在贸易平台网站上发效果会比较好)和搜寻买家信息的方式寻找客户，或者通过电子邮件的方式上门推销。广交会虽成交率高，但费用贵。而互联网无需成本，就能搜集大量信息，覆盖面广，节约成本。

其次，公司应对外贸岗位上的人做一次系统的培训，让他们完善自己在岗位上的不足，在管理上也应作出相应的调整，制定一些奖励惩罚机制来约束一下职员的行为，开除一些成天混时间不为公司做事的人，树立公司形象。最后，公司应多多开发新产品，学会创新，不能因市场的可替代品而丧失市场，导致业绩的下降。应打造公司自己的特有不可替代的产品。加强产品在生产过程中工序的质量检验，以及在搬运，存放工艺品的安全检验，减少不必要的损失。

**第四篇：2025外贸跟单实习报告**

商务英语09A4209000440吴小玲

2025年实习报告

在炎热的五月，不知不觉进入了学校生活的最后阶段，我面对毕业工作等问题，也意味着开始踏出社会开始自己人生的第一步。面对毕业狂潮，就业\*\*，应届往届生相继而出，一股狂澜，如此大的竞争，让我感受到无比的压力。因此，我在很多个网站注册，投了很多简历，跑了很多次腿，经过一番筛选，几家公司给我提供面试和工作的机会。经过和家人讨论，最后我决定到广州星粤太阳能科技有限公司工作。而我这次实习给我人生，画上了第一笔，是最开心，专业知识用的最多，获益最多一次实习啦。

广州星粤太阳能科技有限公司是一家以生产太阳能产品和出口集为一体的民营企业，主要生产的产品有：太阳能手提灯，太阳能路灯，太阳能庭院灯，太阳能草坪灯，太阳能热水器，太阳能空调，太阳能手机充电器，太阳能风扇，风力发电机和太阳能发电系统。主要销往一些无电的非洲和欧洲国家。我担任外贸跟单一职，主要负责联系客户并下订单和做报表，向外商介绍我们公司的商品，并与他们友好交流和提供产品报价。

刚进入公司的时候，很多东西都很陌生，不论是对人还是对事都不了解。首先我接触的就是对太阳能产品的了解，虽然很多东西我们在日常生活中都经常看到，甚至自己有时候都接触过，但是对于这些东西的认识，一时很难让我接受这些东西的专业名称。经理给了我一本有关太阳能产品的目录，让我对照上面的样本熟悉它们的名称。除此之外，还要懂得太阳能整个系统是如何配置，综合所有参数，如：太阳能板，蓄电池，控制器，逆变器等。这些相关的专业名词和术语一时半刻很难记住。比如说：solar monocrystalline silicon（单晶硅太阳能电池组件），solar polycrystalline silicon（多晶硅太阳能电池组件），operate voltage（操作电压）等一些和电力学有关的专业名词。没有人会很认真的教你，很多东西只有靠自己去摸索。渐渐熟悉了之后，就开始接触英文制单，当初看到那些密密麻麻的英语的时候，头都大了，前辈不会一 1

字一词地教你那是什么意思，只是给了一堆的报价表，装箱单，形式发票，商业发票，收据等英语制单和报关单，让我们自己去熟悉了解!

刚开始外贸跟单工作的前两个星期，因为我经验不足，在这次工作实践中，没有被分配很重的工作，做的虽然都是跑跑腿和招呼客人的事，但我主动跟随前辈和经理去招呼客户，洽谈业务，签订合同等，协助她们完成业务。从中学习经验，以更深了解跟单员的工作。遇到不懂的问题就问前辈和经理，耐心地听他们讲解并用笔记本记录下来，把每天要做的事和完成的任务都记在本子里面，以便保存留底。

后两个星期，因为公司走了两个老员工，人手紧张，经理给我任务，把之前老员工的工作都交接到我手上，希望我尽快上手，把跟单的流程和工作都清楚地熟练。每天都要负责两个阿里巴巴平台，看见有询盘就要马上回盘和定期更新产品目录和Skype网上电话服务，企业网站维护，跟进客人等等工作。因为没什么人教我，唯有自己在那摸索，自己不懂的就百度一下或问经理如何解决，不过一般情况都不会打搅他，因为他手头上很多工作忙不过来，而且经常出差，唯有自己灵活变通。

经过苦苦的一个月时间，我学会了很多东西甚至一些以前并没有接触过的东西。在工作上，把学校学的知识结合实际灵活地运用，直至熟练操作为止，主动联系客户，热情礼貌对待每一位客户，以服务顾客第一为宗旨，真诚以待，客户满意度为标准，注重每一个办公细节。在和同事相处的日子，我们互相帮忙，互相学习，互相关系，互相配合工作，每个人都尽全力付出，使得工作顺利完成，业务蒸蒸日上，每天销售额达到十几万，为公司赚取极大利润。

现在已经有自己的客户了，有过不少大大少少的订单，每天就负责联系客户，跟进客户，回复客户，寻找新客户，帮助客户寻求最好的产品和所有邮件接收和回盘，并应客户要求催促生产和发货。

这次实习工作让我更清楚了解到外贸跟单员的工作性质，要求和重要作用。相对公司其他人员，跟单员这存在很大的发展潜力和突出的优势，因为她与经理联系最为密切，经理必须依赖跟单员来扶持和联络公司各环，而且跟单

2员对于公司和企业的发展起着相当重要的作用，它是企业与市场、业务员与客户的联系人，在订单型生产企业中，在进出口外贸企业中，跟单工作是企业的中心和生命线。跟单员的工作几乎涉及到企业的每一个环节，从销售生产、财务、人事到总部都与跟单员密切相关，可以说除了公司总经理之外，最熟悉公司情况的人就是跟单员了，因为订单等项目是企业的生命，客户是企业发展的源泉，跟单员的工作在订单与客户之间把握公司的生产运作流程与进出口贸易实务，没有跟单员的沟通、协调与参谋、管理，公司的发展肯定会受阻，甚至被有先见之明的公司吞并。

今天，经过这次外贸跟单实践工作，我深刻意识到，作为新世纪德才兼备的应届毕业大学生，就业问题就在我们眼前，面对种种挑战，要想真正找到好工作，在众多竞争者中脱颖而出，就要更多的了解社会需求、市场需求，关键要知道自己的优劣势，包括自己个性方面的特点和实际专业技能与经验；在求职中调整好自己的心态，抱着踏实和学习的态度进入社会；其次，要以积极的心态，不断向上，意识到自己与实际要求的差距，弥补不足；最后，对职业定位要准确，这是职业生涯的起点，也是你的航向，要根据自己的实际情况具体分析，为自己的将来做出最好的规划。失败了不要紧，重要的是在失败中汲取教训，不怕苦，不怕累，做到最好。

总而言之，多一门技能、多一分选择，不断提升自己的综合素质，把握好学习机会，掌握好就业方向，理论结合实际，才能奠定好成才的基石。选择决定命运，奋斗决定未来，跟着新时代的步伐，不断充实自己。

**第五篇：外贸跟单实习自我鉴定**

在xx做实习的跟单员已两个星期有余，对于xx的毛巾出口业务也有了些基本的了解。实习期间的工作也使自己有不少的体会，从中也懂得了很多知识，现略作陈述。

一、对于工作流程的熟悉

xx纺织是一家以出口毛巾为主要业务的有限责任公司，其毛巾出口多达20个国家和地区，以日本和印度为主要出口国。销售经理接单分配给跟单员任务后，跟单员要及时的跟进，同生产车间沟通，安排机台的生产。样品生产出来之后，负责样品检测。由于生产一直在进行，所以有题目应及时的同生产主任沟通，保证生产出符合客户要求的产品。跟单员的另一项主要工作就是与外协加工厂的沟通，负责订购包装毛巾所需要的各种辅料，如纸箱、包装袋、卡头纸、腰封、不干胶等等。要求在生产车间将印染合格的毛巾运往整理车间之前将这些辅料送到仓库，以备及时的包装。确认产品的包装后，分配给整理车间包装职工任务，保证毛巾的按时装柜。

作为实习生，我的主要任务是熟悉Xx的各种产品，了解其所需要的各种辅料。从整理车间开始工作，学习产品的规格，包装方式以及所需要的各种辅料和相关外加工厂的基本情况。目前我已熟悉了车间的各种产品，对于生产车间和整理车间的基本运作也有所了解，二、实习体会

首先是工作一定要从打杂开始。两个多星期的跟单员实习生活与我想象中的工作有些差距，但是我已熟悉到，假如不能够将车间的运作流程、了解产品的基本规格、了解纺织包装职工的工作情况有所了解，假如不能够将车间的一些基本工作做得顺利完满，我实在没有资格做为正式的跟单员的。作为xx公司的一份子，我就应该努力为xx谋福利;作为经理放在车间的眼睛，我就要能够为经理提供真实正确的基层信息。我当前的职责就是了解产品，了解车间，了解职工。我需要往了解每种产品从毛线到最后的产品装柜的过程，我需要往了解什么是保证整个公司顺利运转的关键，我需要往了解每个职工对于工作的真实想法。只有做好了这些，我才能够为xx公司的发展提出自己的建议。工作从打杂开始做起，借用革命先辈们的一句话：基层工作尚未做好，年轻同道仍需磨炼!

其次是工作无处不是沟通。跟单员的主要工作实在一句话可以概括：保证按时交货!这就需要跟单员不断的与产品流经的各个部分相沟通。从线纱到毛巾，从辅料到包装，跟单员需要接触多个部分，并需要亲身到车间考察了解产品的生产进度，及时的跟进产品。这就需要具备灵活的沟通能力。作为尚在整理车间的实习生，当前的工作对象还仅限于车间主任，车间包装职工及我的两位上司。对待上司要恭敬服从，对待车间主任要认真严厉，对待包装职工要勤快可亲。我不确定这样的准则是否可以让我的工作变得更加的轻松流畅，这需要时间的检验。当然没有什么是尽对的真理，一切准则都随着时间环境的变化而改变，我会争取不断的进步。我已熟悉到沟通能力对于工作的重要性，希看自己可以在这方面一直进步吧!

三、工作建议

实习两个多星期，或者说在整理车间的两个多星期，我最大的感受就是Xx公司的企业凝聚力与xx公司规模的不相匹配，即职工对于xx公司的回属感还不足。没有回属感就不会有企业文化的认同，没有企业文化的认同就会导致企业结构的疏松。对于车间的职工来说，她们只是xx公司的匆匆过客，可以随便的离开而没有留恋。我目前接触的仍只是整理车间的包装职工，尽管她们算不上严格意义上的技术工种，但我以为她们也是xx的一部分，她们也为xx的发展贡献自己的青春。但她们自己并不以为自己是在为xx公司工作，而是单纯的想着多挣钱。她们经常会抱怨功过期间过长，抱怨没有假期，抱怨没有任何的福利。坚持在xx工作是由于这比较自由，离开没有什么约束，她们也从不为xx的发展着想。也许对于xx来说，她们走了再找人就行了，反正工作简单。但是她们离开后会往做什么呢?肯定是选择其他的毛巾公司，投奔xx的竞争对手。资源永远都是有限的，人力资源也是如此。xx公司还需在企业文化建设上另辟门路。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！