# 国际贸易专业实习工作总结范文

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2025-04-29

*国际贸易专业实习工作总结范文（精选5篇）总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以帮助我们有寻找学习和工作中的规律，我想我们需要写一份总结了吧。但是却发现不知道该写些什么，下面是小编精心整理的国际贸易...*

国际贸易专业实习工作总结范文（精选5篇）

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以帮助我们有寻找学习和工作中的规律，我想我们需要写一份总结了吧。但是却发现不知道该写些什么，下面是小编精心整理的国际贸易专业实习工作总结范文(精选5篇)，仅供参考，欢迎大家阅读。

**国际贸易专业实习工作总结范文1**

时光飞逝，岁月如梭。转眼间已经度过了两年多的大学生活，带着对母校，老师和同学的不舍与眷恋开始了实习生活，踏入社会接受考验的时候到了。实习是每个大学生必不可少的一段经历，是一门专业实践课程，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识;实习又是对每一位大学生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，既开阔了视野，增长了见识，又为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的方向。

微看了一下，接下来就是培训员对我们进行的岗前培训了。她只是略微提了一下公司宣传册的内容，让我们回去以后慢慢看。然后就开始讲公司的规章制度，例如：上下班时间、吃饭时间、上下班要打卡、请假制度、吃饭走楼梯时要排队不得拥挤打闹、吸烟要到指定的区域、安全操作规范及工作中的相关注意事项等等，仅仅各项规章制度就讲了一个多小时。“大公司事儿真多啊!”旁边一位同样在接受培训的新员工感慨道。正规才能显现出实力啊!为期三天的培训结束之后就是分配工作岗位了，虽然来之前就做好了要在产线干一段时间的准备，但没想到竟然要三个月，所以当听到这个消息时还是有些吃惊。吃得苦中苦，方为人上人!不管再苦再累，一定要hold住。人生在世，拼的就是坚强。

在经过一段时间的学习之后，就开始进入实际的操作阶段了。我们每天在电脑前搜索、查找与我们产品有关的求购信息，然后就记录整理。但由于信息量过大，且有许多都是过时的，想辨别出价值性就有些困难。在请教了老业务员后他们交给了我们一些方法以区别不同的客户信息。例如：

1、是否按照客户提供的网站去了解过?或者有没有看看客户的邮件后缀是否有网站。

2、客户的询盘是否很笼统?不够具体?

3、客户是否明确表明他所需要的产品?

4、如果客户没有提供网站和详细的联系资料，就不要马上回复价格，先问他几个问题：

1)他是否从事\_\_行业(针对各公司所处行业不同);

2)从事该行业多久?;

3)目标客户是什么?零售商?批发商?

4)年销售额是多少?5)是否能够提供公司名称地址、电话、传真?

6)有没有公司网站等等?

这时才感受到理论与实践的差距，实践是检验真理的唯一标准。做任何事情没有理论的引导都是不行的，理论对实践有很重要的指导意义;但如果不顾客观规律，一味的以自己的意志行事，事情是肯定不会马到成功的。那么实践也就成了无水之源，失去了存在的价值与意义。所以只有把理论与实践很好地结合起来，创造性地运用所学知识，才会取得完美的结果，我们也才能更快的成长。

在对客户的价值性进行了辨别之后，接下来就是尝试建立业务关系(开发新客户)了。但起初对于开发客户仍然很胆怯，国内的还好点，国外的就比较麻烦了，虽然我通过了CET6，但很少进行过口头对话，与外商电话联系根本不能进行有效沟通，只能通过E-MAIL套用教材中的例子给客户发询盘信。对筛选出来的客户进行全面撒网(也就是询盘)之后，或多或少会收到一些客户的询盘。这对我们这些外贸新人来说无疑是件好事，因为有了询盘信就意味着我们可能做成一笔生意，对我们刚刚实习了几个月的菜鸟来说当然是令人值得高兴的事。于是我们一封一封的认真回复，检查了一遍又一遍，生怕写错了一个单词或者说错了一句话，然后满怀期待的将邮件发给客户。但是等了好多天仍然没有收到回信，心情也不再像刚开始时那样激昂了，万般无奈之下只好再次请教‘师傅’(有经验的业务员)了。‘师傅’听了我们的疑问以后告诉我们不要接到询盘就立即回复，因为我们还不知道各个询盘的真假性，他告诉我们若遇到以下几种情况则询盘可能是真的：

1、对方要求你就某一产品报价时，在寻盘中具体到数量、规格、包装、产地、质量标准、交货时间、要求提供相关证书等。

2、他提出你的公司网站或产品目录中没有的相近产品，询问是否可以提供生产。同时还提出所需产品的款式、规格、颜色等其他方面信息。

3、直接提供公司完全可以做的产品，并且附上图片，目标价格等详细产品说明资料。

同时还告诉我们当接到客户的询盘时不要认为客户仅仅为询价而简单应付几句，这样客户从你的回函中无法了解除你的价格以外的任何公司情况，这样外商可能对你的公司产生质疑而另找别家。回复询盘时，还应介绍企业的基本情况，产品质量控制情况，企业供货能力，创新能力等客户关心的问题，以消除客户的疑虑;且在介绍时应尽可能的简短，明了，因为外商不可能有那么多的时间去阅读你的邮件。当然外贸流程远远不止这些，但由于实习时间所限(到目前为止实习了两个多月时间)现在只接触到了这些流程，其他的流程以后一定会从了解到熟悉再到精通的!虽然实习的时间不长，但通过实习我学到了许多书本上无法学到的知识，这就是宝贵的工作经验和沟通技巧，对许多问题也有了深一层次的认识与思考。更重要的是，从此我真正的步入了社会，身上肩负起了责任。同事也感受到了从学校走向社会我们身上存在的不足和某些地方表现出的稚嫩，但无论如何我都会坚持下去。苏轼在《晁错论》中有言：‘古今成大事者，不惟有超世之才，亦必有坚韧不拔之志’!能够坚持不懈，不论我们以后做什么，遇到什么困难，都会是我们人生中一笔重要的财富。

实习总结

勇于实践。实践出真知，尤其对于刚毕业的大学生和即将毕业的实习生来说，在学校里一直接受理论知识的教育，缺少动手的机会，往往容易眼高手低。认为什么都很简单，事实并不是如我们的想象的那样。所以一有机会我变向有经验的同事虚心学习、请教，该动手的时候从来不退缩。

加强英语学习。对外贸人而言，英语的应用贯穿始终，从与客户邮件交流开始，到相关单据的制作每一步都离不开英语，如果相关英语知识掌握的不够扎实，这些工作就会显得很困难，因此在以后的工作中必须加强对英语的学习，尤其是口语和听力的练习，这是我们做外贸的基础，必须掌握好这门工具。

学会充分利用业余时间。虽然以前在学校的时候业余时间也比较充分，但大多数时候是和同学们一起度过，大家在一起聊聊天，交流讨论一下问题感觉很开心，时间也就不知不觉的过去了。但工作之后就不一样了，下班后同事们各自都有自己的事情，交流也仅限于上班时间。所以以后要学习利用业余时间，多读一些与工作、为人处世、企业管理等有关的书籍，并多做些锻炼，以增强身体素质。

**国际贸易专业实习工作总结范文2**

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

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。

(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。

在为期1个月的实习里，我象一个真正的员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是一个学生了，每天7点起床，然后象个真正的上班族一样上班。师傅和领导也教了我很多。他们不会因为我是实习生而让我看脸色或者不教我本领。而我诚恳的态度也受到了大家的一致好评!1个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对公司也有了更深的了解。但由于我们实习时间和条件有限，在公司我们只能进行大概的了解，具体的实际操作流程我们还是很欠缺。由于是贸易公司，所以对贸易知识要有一定的认识，所以实习的时候，相关人员告诉我们关于他们的一些贸易业务，也让我们感受到“读万卷书，行万里路”的真谛。实习期间，根据公司领导的安排，我们主要是参观公司的各个车间操作，虽然时间很短，但要在三周内学习完，还是有一定难度的。但是，我觉得值得，也并不觉得辛苦，毕竟是学习到了点东西。当自己真正去实践一次的时候，甚至是非常简单，只是我们并不了解，而觉得神秘，才把它们复杂化罢了。

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。

实习是每一个学生必须拥有的一段经历，他使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。

**国际贸易专业实习工作总结范文3**

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。

**国际贸易专业实习工作总结范文4**

时间飞逝，还有半年就要告别大学生活了，即将踏入社会。我们知道随着中国在国际贸易中地位的不断上升，以及在我国加入世界贸易组织和全球化进一步发展的新形势下，对于我们国贸专业的学生们来说，或对于作为将来从事国际贸易方面业务的我们来说，去外贸公司实习对我们来说非常重要。这次我有了一个很好的机会就是去外贸公司进行实习。

短短的实习期已经结束，静下心来回想这次实习真是感受颇深。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。

通过这段时间的学习，从无知到认知，到深入了解，渐渐地我喜欢上这个专业，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。

回顾我的实习生活，感触是很深的，收获也是丰硕的。这次的实习，主要是与非洲、中东、印度等地方的外国商人做生意，他们在我公司下订单，我们再把订单下到厂里，从中赚取差额。这次的实习经历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。

第三，要虚心学习，不耻下问

在工作过程中，我们肯定会碰到很多的问题，有很多是我们所不懂的，不懂的东西我们就要虚心向同事请教，当别人教我们知识的时候，我们也应该虚心地接受。同时，我们也不要怕犯错。每一个人都有犯错的时候，工作中第一次做错了不要紧，重要的是知错能改。

第四，要确立明确的目标，并端正自己的态度

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。

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。，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，我熟练地掌握英语口语，能够自如地与外国人交流，同时让我懂得英语真的很重要，我知道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。

**国际贸易专业实习工作总结范文5**

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

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。

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。

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。

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。

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！