# 推荐外贸实习日记通用(4篇)

来源：网络 作者：深巷幽兰 更新时间：2025-05-09

*推荐外贸实习日记通用一实习目的：1.通过本次实习使我能够从理论高度上升到实践高度，更好的实现理论和实践的结合，为我以后工作和学习奠定初步的知识。2.通过本次实习使我能够亲身感受到有一个学生转变一个职业人的过程3.通过本次实习对我完成毕业实习...*

**推荐外贸实习日记通用一**

实习目的：

1.通过本次实习使我能够从理论高度上升到实践高度，更好的实现理论和实践的结合，为我以后工作和学习奠定初步的知识。

2.通过本次实习使我能够亲身感受到有一个学生转变一个职业人的过程

3.通过本次实习对我完成毕业实习论文起到很大借鉴作用。

实习任务：熟悉外贸业务流程，熟练操作网上业务平台，能够与国外客户电邮电话联系，把书本知识与现实操作做到完美结合，努力完成公司交给的任务，最好是能接单给公司创造利润。

严格遵守实习纪律，积极参加各项实习，不无故不参加实习，不迟到不早退，实习过程积极思考，积极提问；实习过程做好实习笔记；实习时，尽量做到最好，不做有损大学生和学校形象的事。

以跟班实习为主。参加公司组织的培训

时间飞快，我的实习将要结束，实习充实了我的学习生活，我学到了许多书本上无法体验的知识。通过实习，我感触颇多，得到许多新的认识，对许多问题多了深一层次的思考。以后就是社会上的一份子了，责任也将越来越重。我是在一家外贸公司实习，我在公司主要工作是学习设计和跑业务，对一些新客户的发展和老客户的维护。下面是我对公司的简单介绍。

香港丽江电子有限公司成立于xx年，经营有世界各国名牌厂家的集成电路及其它电子元件，产品广泛应用于民用、工业、军事等不同领域；总部设在中国香港特别行政区，在深圳、长沙等城市设有直属分公司。丽江公司拥有专业的销售人员以及出色的工程技术专家，一贯以快速回应客户的咨询及提供优质的交货服务为基础，为客户提供与应用需求最紧密结合的解决方案，从而降低客户的开发与应用成本，使丽江公司与客户在互利中共同成长。“诚实守信、质量第一、价格合理、交货快捷” “实力雄厚，资源充足，库存真实”我们的目标：成为中国电子元器件现货顶级供应商。

为了提高公司效率，增加公司利润，公司注册了3个公司名，分别是hk bmc electronics co., ltd.，pb group co,.ltd，hk potential electronics co.,ltd。因为客户对象是欧美，我也有我的英文名字stef.我主要是做hk bmc这个公司,做环球资源与中国制造的平台,最后十几天,我参与pb group参与ic销售,在tbf上报价.

3月3号，我开始了为期2个月的实习。本次实习是以现场跟班生产实习为主，生产实习是学习的一项重要环节，通过此次实习，我学到了很多课本上学不到的知识，使我更深刻地了解了外贸业务流程、自主创业等知识。

**推荐外贸实习日记通用二**

暑假外贸公司实习报告

一、实习时间：20xx年7月15至20xx年8月20

二、实习地点：常州市清东建材店

三、实习目的：

巩固商务英语专业的专业知识，提高口语水平及实际操作技能，丰富实际工作和社会经验，掌握操作技能，将所学知识用于实际工作。进一步培养自己的业务水平、与人相处的技巧、团队协作精神、待人处事的能力等，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便提高自己的实践能力和综合素质，希望能帮助自己以后更加顺利地融入社会，投入到自己的工作中。

认识了解自己平时学习的不足，找出自身状况与社会实际需要的差距，在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理适应期。

四、实习内容

我制定了相应的实习计划，注重在实习阶段对所学的商务英语理论知识进行进一步的巩固和提高，同时锻炼自己的口语能力，以期达到根据理论知识，指导日常的工作实践的目的。学习公司的企业文化、销售技巧、沟通技巧、团队协作精神、礼仪等各方面的知识，主要是强化自己的口语表达能力

五、实习过程

（1）坚持理论联系实际

将《外贸英语谈判》〈国际商务单证〉《外贸英语对话》等课程中所学到的基础理论和基本政策加以具体运用。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。

认真观察业务流程，积极和同事交流 虚心请教学习，学习与客户沟通，开发市场。

（2）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沟通、谈判及函电等。如果专业英语知识掌握不好，就无法开展工作，甚至会影响业务的顺利进行。因此，在实习中大胆与客户交流，边巩固所学知识，边学习工作中遇到的外贸英语知识，掌握外贸专业术语基础。

（3）注意本课程同其他相关课程的联系

外贸英语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。比如法律，比如商品学 比如营销学，在实习期间发现这些对开展工作的用处很大，这就要求我们广泛博览其他相关学科的书籍，多和同事 上级沟通 关注外贸当面的新发展，不断提高业务能力。

（4）坚持学以致用

外贸英语是一门实践性很强的应用学科。实习中深有体会，许多书本中学的东西想要发发挥其作用 需要广泛积极的应用于外贸交流中，处理工作事务中学习到很多书本没有讲的知识 ，可见 学以致用在这门学科里的重要性。

人生充满了机会和挑战。实习期间也遇到了下面的问题：

[1]与上司沟通不好；

[2]上司给的某份工作感觉无从下手；

[3]对琐碎重复的工作感到厌倦。

我通过一段时间的摸索摸索，总结出摆正心态的重要性 ，冷静分析，从自身查找原因，采取有效措施。树立一个辩证的挫折观，保持自信和乐观的态度，正是失败本身才最终造就了成功。学会自我宽慰，能容忍挫折，要心怀坦荡，情绪乐观，善于化压力为动力，改变内心的压抑状态，以求身心的轻松，重新争取成功。

接待客户，收发处理邮件 制发文件等工作要做到积极主动，认真 负责。 还有与领导谈话要注意言语场合 ，正确理解领导意图。

通过实习，加深了我对外贸英语知识的理解，提高了我的实践能力，掌握了更为实际的外贸知识，锻炼了办事能力，了解了社会。

通过一个多月的实习，发现了自己的不足，我会在以后的工作学习中更加努力，取长补短，需心求教。相信自己会在以后的工作中更加用心，表现更加出色！不管从事什么工作都会努力！

六、实习总结或体会

实习对我来说是个既熟悉又陌生的字眼，因为它是大学生步入社会必经的一个过程，虽然自己在平时做过一些兼职工作，但真正进入公司工作还是第一次。它全面检验我各方面的能力：学习、生活、心理、身体、思想等等。就像是一块试金石，检验我能否将所学理论知识用到实践中去。关系到我将来能否顺利的立足于这个充满挑战的社会，也是我建立信心的关键所在，所以，我对它的投入也是百分之百的!紧张的一个

月的实习生活结束了，在这一个月里我还是有不少的收获。实习结束后有必要好好总结一下。

在实习中我了解到商务英语的专业要求能够熟练应用外贸商务知识、英语口语，要有较好的翻译能力，能够回复一般商务信函，与外商进行沟通等。

实习期间公司的同事给予了我热情的指导和帮助，而我也虚心向他们请教学习，把大学所学的知识加以运用，在理论运用于实践的同时，也在实践中更加深刻地理解了以前没有理解透彻的知识。经过这些天的实习，我对公司也有了更深刻的了解，也初步熟悉了商务类的实际操作情况。更重要的是，这是我踏入社会的第一步，虽然只有一个月的时间，但是也让我看到了自己的很多欠缺，让我深知出身社会，还需要很多学校里学不到的能力。

在实习的这一个星期里，我学会了用复印机、传真机和扫描机，还做了很多事情，比如摘报、接听电话、收发快递、制作表格等等。这是我想要的实习生活，丰富多彩，还能学到许多东西，不过现在竞争力如此激烈，这也让我感到很大的压力。

虽然即将毕业，但对于实际社会工作还是茫茫然的，毕竟书本上的只是一个概念，具体操作并没有教你。在这段时间学会了一些比较琐碎的事情，但确实体会到了工作的辛酸，觉得自己在学校所学的专业知识严重不足，不能适应激烈的工作要求，像那些实际操作性极强的工作，我们这些刚出来没什么工作经验，而且本身就没好好学学校的专业课的人来说，根本无法和那些老手相竞争，有时候感觉确实无从下手。

“在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力”。参加工作后才能深刻体会这句话的含义。除了英语和计算机操作外，课本上学的理论知识用到的很少很少在这个信息爆炸的时代，知识更新太快，靠原

有的一点知识肯定是不行的。我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

同时，我还学到这个公司的总务老师很容易打交道，他告诉我，你再怎么有本事，如果在一家公司里无法与上级搞好关系，那么你就永无出头之日。我觉得很有道理，努力学习，考取一个个证书是我们必须要做的，也是我们找工作时的一块敲门砖，但是学会如何与人相处，如何可以得到上级的重视是更深奥的一门学科。想要学好这个，光靠书本上的做人道理是不够的，只有在社会中亲身实践，慢慢摸索，才可能学好学精，融会贯通。

经过这次实习，让我学到了许多许多，无论是专业知识上，还是为人处世上，受益匪浅。也希望自己能做好充分的准备，更好更快的融入社会。

**推荐外贸实习日记通用三**

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

xxx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xx年10月，于xx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xx年2月15号正式到xxx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order inquiry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performa invoice 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purchase order。

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。

(3)要懂得基本礼仪。步入社会就需要了解基本礼仪，而这往往是原来作为学生不大重视的，无论是着装还是待人接物，都应该合乎礼仪，才不会影响工作的正常进行。这就需要平时多学习，比如注意其他人的做法或向专家请教。这一点，在我接待来宾时，体会特别深刻。

(4)要学会为人处事。作为学生面对的无非是同学、老师、家长，而工作后就要面对更为复杂的关系。无论是和领导、同事还是客户接触，都要做到妥善处理，要多沟通，并要设身处地从对方角度换位思考，而不是只是考虑自己的事。

(5)要对自己有信心。相信别人能做的，自己经过努力也能做得到，要勇敢。 我们每个人，或多或少都有过自卑的心理，觉得自己不行。

这时候，我们需要自己给自己一点信心，如果自己都不能相信自己，我们又怎么能期望别人相信自己呢? 只要我们够努力，别人能做到，我们也可以做得到，甚至可能会做得更好。

因为，我们并不比任何人差!在工作中，一定不要失去信心，尽管我们的能力还很弱，但是，我们还可以做更多的事，所以，在争取一份工作机会的时候，要勇敢一点，给自己机会证明自己做得到。

我坚信通过这一段时间的实习，从中获得的实践经验使我终身受益，并会在我毕业后的实际工作中不断地得到印证，我会持续地理解和体会实习中所学到的知识，期望在未来的工作中把学到的理论知识和实践经验不断的应用到实际工作中来，充分展示我的个人价值和人生价值，为实现自我的理想和光明的前程而努力。

**推荐外贸实习日记通用四**

回顾过去一个月来的工作与成效，我们几个做外贸工作的同志都深深地体会到，我们是在\_公司领导的亲自关怀指导下成长起来的，是在各部门同事们的积极帮助配合下进步的。受外贸组其他同志的委托，在这里我要代表他们感谢领导、感谢同事们。

下面我分两个方面向大家汇报自己在外贸这个全新的工作岗位上的收获和体会。

一、克服困难，在工作中边学习边摸索，做到从内贸到外贸的成功跨越

我不是外贸专业出身，最初转到外贸岗位时，以为自己有从事内贸业务的基础，外贸业务不会难到哪去，没想到工作一上手后，其中的感觉完全不一样，除了外语要过关，专业知识更是至关重要的。国际贸易实际上是由贸易洽谈、签约审证、备货订仓、制单结汇几个部分组成，而每一个部分都具有很强的专业性。所以我一上岗，就感受了不小的压力。知道要想胜任这项工作，首要任务就是学习。但由于我们人手少，任务在身，不可能是先学习再上岗，只能是一手托书本，一手干工作。所以在20\_年中，我把大部份业余时间都用在了强化外语、学习外贸专业知识上了。从一开始我就给自己制定了雷打不动的学习计划，不管工作再忙、家务事再多、都必须抽出一些时间学习。在家里，经常是孩子睡下了，就是我最踏实的学习机会，时间长了，孩子问我：妈妈又上大学了?在工作中为了弄懂一个概念，我一定要多问几个为什么，工作中碰到难题，有经验的同志帮助解答了，我都会仔细记在本子上，班后再找时间细细消化，逐步提高。学以致用，让我增长了知识，练就了本领，提高了技能，在工作中的自信心也在不断增强。

例如，外贸业务中的审证工作，是一项很重要的内容，如果有问题我们不能及时发现，就直接导致我们公司结汇的风险。所以用户往往会为了保护自己的利益设法打擦边球，我们收到的每一份信用证都会存在一些开证行或申请人提出的特殊要求，这其中就会隐藏着对我们的不利条款，这种情况碰到的多了，我们外贸组的几个人也就习惯了对信用证中自己拿不准的条款，都会提出来相互之间进行切磋，经验不够用了，就查找相关书籍寻找依据，请教银行也是家常便饭。我共经手处理了\_份信用证，在自己的审证过程中发现有些条款不利于我们安全结汇，每一次我都会坚持要求外商修改，虽然要求外商改正信用证是一件特别麻烦的工作，有时外商为了自己的利益经常会坚持自己的意见，甚至很不客气地同我们发脾气，但为了公司利益，我都会在耐心的商谈之中，坚持不放弃原则。\_份信用证中曾经有\_多处都是在审证中发现于我公司结汇不利，我都坚持据理力争，直到信用证修改满足我们的要求为止，从而确保了资金正常回收。

外贸合同的履行是以单证的往来为基础的，专业人士通常称其为单据买卖。我们制作的单据和交单时间如果与信用要求存在不符点，就无法保证货款及时、全额的收回，单据的作用和其重要性是可想而知的。所以单据制作同样是我工作中，重点学习和把握的内容。起初因为业务生疏，总是越着急越抓不住重点，屡屡出错，当辛辛苦苦加班加点赶制出来的`一大堆单据，被银行挑出毛病退回来重做时，心里真不是滋味。记得有一次中板合同交单，由于外商要求将几个合同交叉发货，又在一个信用证下，分出多套单据议付，经过反复调整，离交单的时间只剩一天，这个时候我只能抱着所有单据，在银行与审单员一块过单，直到银行快关门了，单据才终于寄出去了。为了抢时间，银行工作人员陪着我饿了一天肚子。

经过近半年的实践积累和不断摸索，到下半年，制单工作对我已不是太大的难题了。年我共制单套，每一套都是数拾页的单据和数不清的数据，按时、如数收回货款余万美元。在制单中我体会到不仅需要娴熟的专业知识和清醒的头脑，更需要是对工作的高度责任心。

二、精心尽力做事，努力为公司多创效益

总公司出于业务分工的考虑，\_的出口业务只能在首钢以外的市场寻求发展，只能通过外采的方式组织出口资源。这种方式对于我们这种冠以首钢头衔的公司来讲是很艰难的，因为外商知道你隶属于首钢，他就希望从你这儿拿到首钢的产品，规模大一点的钢铁企业都有外贸经营权力和能力，而我们拿不到稳定的出口资源，这对于我们都是不利因素。

可是新钢联公司的特点就是要变不利条件为有利条件，用自身的努力，开创出一条自我发展之路。

在大家的帮助配合下，我从\_厂采购欧标圆钢\_吨，\_扁钢厂采购美标扁钢吨，包钢采购欧标圆钢吨。分别出口到\_和\_。加上上半年出口的首钢产中板吨，由我经办出口钢材合计\_吨。这些成绩的取得，与自己坚持不懈的努力和精心尽力的工作是分不开的。

因为此批圆钢是首次出口欧洲，所以在外包装、挂牌、材质证明等方面都有特殊要求，保证产品质量和履约信誉很重要。尽管我们在与包钢的采购合同中作了明确的约定，包钢也紧赶慢赶，终于在\_月\_日将我们所需要的货物运到了\_，但当货代理货时却发现了许多与合同规定不相符的小问题，如包装、刷色不规范等。接到货代的信息时已是\_的下班时间，可如果不去现场验货就有可能出现问题，造成外商索赔，不及时处理，错过船期，就有可能造成退税损失。想到这些，我只能把孩子交给生病的婆婆照看，\_一早赶往天津港，与货代一起按工厂的明细一一理货，对于出现的问题反复与工厂沟通、确认，最终得到了厂方的理解和支持，问题部分很快得到处理，保证了此批货物在\_日前具备报关条件。

通过年的工作总结，我的确有很多感受和体会，但让我感受最深的是：自己很幸运，虽然在外贸工作中吃了不少苦，受了不少累，但我有一个领导关心、同事支持、蓬勃向上的集体，有老同志的传帮带，我从中学到了很多东西。最突出的体会是：\_的外贸比起\_，比起其他专业外贸公司，的确面临许多困难，但我们相信，只要大家共同努力，这个“难”字也会造就出能吃苦、敢打硬仗的外贸队伍，敢于战胜困难，就能创建出具有新钢联特点的外贸事业。

20\_年是我公司外贸业务的攻坚年，我们要总结年的经验，重点在产品开发上和市场拓展上下功夫，在队伍建设初见成效的基础上，以更加饱满的热情，为我公司外贸事业做大做强而努力工作

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！