# 大四外贸个人实习日记7篇范文

来源：网络 作者：雨声轻语 更新时间：2024-01-03

*对于外商需要打样的，外贸业务人员应和生产部门协调，确保样品的质量及规格符合要求;样品需要部门经理审核后寄出;外商对于产品有包装或唛头要求的，正式包装或印刷前需经外商确认。下面给大家分享一些关于大四外贸个人实习日记7篇,供大家参考。大四外贸个...*

对于外商需要打样的，外贸业务人员应和生产部门协调，确保样品的质量及规格符合要求;样品需要部门经理审核后寄出;外商对于产品有包装或唛头要求的，正式包装或印刷前需经外商确认。下面给大家分享一些关于大四外贸个人实习日记7篇,供大家参考。

**大四外贸个人实习日记(1)**

4月13号 星期一

转眼在公司实习已经一个星期了。我之前暗暗下了决心，在短短的实习期间我必须要给公司留下一个好印象，必须要给公司带来效益证明自我的努力是值得的。到了公司，由于早上没什么事情可做，于是找经理借来一些单证熟悉熟悉，工厂报价资料，FormA，海运提单等等。之后累了的时候发现大家都在看报纸，一开始我还以为大家忙中偷闲看会娱乐新闻之类的，之后才明白并不是大家太无聊，而是他们都想经过报纸这个传媒把握当今国际形势， 还有和我们公司有业务来往的国家和地区的一些新变化。

**大四外贸个人实习日记(2)**

4月5号 星期二

今日是进公司的第\_天，刚踏进公司就看到墙上贴着很显眼的公司名称和企业文化几个大字。仔细看公司的办公室虽然不大可是很干净，物件摆放得很整齐来到属于自我的办公室看到墙上贴着产品海报，便于职员随时了解产品。其他员工都在忙碌自我的工作，显得紧张但有序。看到眼前的情景自我心里暗暗给自我鼓劲，今后必须要把工作做好。

指导我工作的王经理很热情，忙给我安排，又是让我先到样品间去熟悉产品，做外贸最重要的首先就是要足够了解熟悉自我的产品，经过他仔细的给我介绍，我大致对公司所经营的产品有了一些了解，所做的清洁用品按材料分有密胺海绵类，纺织类，无纺布，百洁布几大类的。

**大四外贸个人实习日记(3)**

20\_\_年 3月17日 星期三

在福步外贸论坛上，看到一个关于外贸跟单员的帖子，有一个关于外贸跟单员的证书，思索了一下有没有必要考取一个外贸跟单员的证书。

我先在网上查询了一下关于外贸跟单员的信息和考试的信息。原先外贸跟单员是指在进出口业务中，在贸易合同签订后，依据合同和相关单证对货物加工、装运、保险、报检、报关、结汇等部分或全部环节进行跟踪或操作，协助履行贸易合同的外贸业务人员。外贸跟单员按业务进程可分为前程跟单、中程跟单和全程跟单三大类： ①前程跟单是指“跟”到出口货物交到指定出口仓库为止; ②中程跟单是指“跟”到装船清关为止;③全程跟单是指“跟”到货款到账，合同履行完毕为止。跟单员按业务性质分又可分为外贸跟单和订单跟单(生产跟单)。

同时这个考试外贸跟单员考试为每年一次，全国统一命题、统一考试、统一阅卷。6月网上报名，9月考点确认，11月考试。

经过和我们业务经理的探讨认为这个证书对于外贸专业的学生有很大的作用，提议我去考一个这样的证书。随后我查了下有关考试用的材料书，他们是《外贸跟单基础理论》、《外贸跟单操作实务》。各科满分均为100分，每门及格线为60分。虽然我签的工作不是和外贸有关的，可是还是想考一个，以后有机会能用到，还是做自我的老本行。

**大四外贸个人实习日记(4)**

20\_\_年 3月18日 星期四

做贸易的宗旨是获得利润，尽量减少开支，让自我的成本变成最小，这样你的利润才是最大的，今日在网上查找了一下有关如何节省运费的问题。

总结下来，一共和我说了七点有关节省运费的问题。

1、 巧妙设计包装

如果客户定单数量经计算后装箱情景不合算，他一般会提议其将定单数量改变。比如将两个定单合装一只整柜;或者将剩余数量砍下来下次再发运。这样省下来的费用会相当可观。

2、 熟悉运输路线

对于自我货物的运输路线必须要明白，明白此刻自我的货大致的位置和经过的港口与国家，这对你费用的节省很有必要，能够少走很多的冤枉路。

3、精心规划头程运输

在内地的货主选择不一样的内陆运输方式有不一样的成本。一般来讲，火车运输价格最便宜，但发货、提货手续复杂，适合量大并且不赶交货时光的单。卡车运输最简单，时光快，价钱比火车稍微贵一些。最贵的是在工厂或仓库直接装装箱，这只适合那些不宜多次装卸的易碎品。一般情景下，最好不要采用这种方式。

4、善与运输公司配合

第一、期望发货人能提早订舱，及时备货。第二、实际装箱情景发生变化后必须要修改报关文件。第三、报关顺利与否关系到费用问题。所以必须要和运输公司配合好。

5、正确选择船公司和船代公司

此刻公司异常多，选择最适合自我货物和航线的公司，这样的话船期、服务有保证，同时价格也会合理很多。

6、学会和船公司砍价

7、正确运用处理拼箱货的技巧

以上七点就是有关节省运费的小技巧，如果能在自我的实践中把这几点做好，关于外贸的价格方面会有一些优势的，其实每行都有自我的规律，只要用心去做，相信就能做好，加油吧，你能够的!

**大四外贸个人实习日记(5)**

20\_\_年 3月21日 星期五

今日是我开始实习的第一天，心里又期盼又有点紧张，早上七点就再也躺不住了，就像往常一样洗漱，吃饭，可心里总七上八下的，担心这个，担心那个，只要做好充分的准备就能应付一切了。眼看上班的时光就要到了，我换好实习用的套装就出发了，心里想着第一天去应当给大家留下个好的印象，就更不能迟到了，脚下就更起劲了。实习的单位离我家不远，仅有5分钟车程。作为一个实习生，刚到公司实习，真的如别人所说，没什么事情可做。借中午休息，我忙中偷闲，跟同学发起了信息，聊聊各自的实习生活。同学已经在公司实习快一个星期了，她也跟大部人一样，觉得实习很无聊，没事做，大部分时光在看报纸，或和大家一齐聊聊天，偶尔填一些单据。确实如此，我想大部分实习生都逃可是这种命运。所以，我期望从明天开始，我能正式投入到我的实习生活中去，就像在学校里那样，必须要给大家留下一个好的印象。至于今日吗，其实还过得挺简便的，就是在相关人员的带领下先熟悉熟悉那里的环境。

我们明白实习对于一个即将毕业的大学生来说是十分重要的，平时在学校里，虽然学了很多的知识，但我们明白知识是死的，仅有将他们应用到实际的工作中，才能使我们对知识有一个更深入的了解。所以，我必须要珍惜这次的实习机会，好好学习，既要学习一些新的技能，又要对以往学过的知识进行巩固。

**大四外贸个人实习日记(6)**

20\_\_年 3月28日 星期一

今日我回到公司收到了一个好消息，对方已经同意了和我们签这份合同，激动开心中。然后我们就去了经理办公室，在那里把合同打印出来，把要签字和盖章的地方盖好，然后就给他们传真过去，静待这他给我们回复传真，这样我们就能告一段落了。过来一段时光最终传真机开始工作了，是好消息。

午时下班之后李主任做东，给我们一齐在公司外面的餐厅聚个餐，因为我和唐主任是高中同学，所以没有什么拘束，也很开心。期间喝了一点酒，活跃一下我们的气氛。我们一向吃到很晚才回去。

回到寝室之后，回想今日晚上的聚餐，觉得餐桌上的学问还是很大的，今日都是自我人还好，如果有领导或者公司客户在的话，更能锻炼和考验一个业务员的本事和水平。回来之后感觉自我还是没有吃饱，可能很多的时候酒桌上的饭菜是看的，真正能管饱的东西还是自我私下吃的啊。可是不管怎样，今日学到了很多的知识，以后要学的东西还是很多的，加油啊。

**大四外贸个人实习日记(7)**

20\_\_年 4月4日 星期二

又是一周过去了，虽然联系的客户蛮多的，可是都没有突破性进展。

今日一个美国客户问我要样品，样品重量体积虽不是不大，可是运到美国也是需要起码150美金的，王经理一开始就跟我说了，初次合作的客户，样品费免了，可是运费必须是客户自我承担的，所以我问对方有没有国际快递帐号，他倒也很爽快，直接把他们的UPS帐号给我了，有了帐号，那么快递公司就能够供给到付了。

于是我打电话去UPS处咨询核对他们的UPS帐号是否真实，信息是否能对得上，确认无误后，让UPS那边的取快递的第二天到我们公司来取包裹。开始准备样品，填写UPS面单，以及形式发票和报关委托书，这两项都是寄样品所需要的，简单的报关手续。

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！