# 外贸实习日记文章[合集](推荐)(八篇)

来源：网络 作者：雨后彩虹 更新时间：2025-05-19

*外贸实习日记文章[合集](推荐)一实习时间：20\_年\_\_月\_\_日至20\_年\_\_月\_\_日实习地点：\_\_\_\_公司实习目的：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。二、实习内容1...*

**外贸实习日记文章[合集](推荐)一**

实习时间：20\_年\_\_月\_\_日至20\_年\_\_月\_\_日

实习地点：\_\_\_\_公司

实习目的：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。

二、实习内容

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.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。

8.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。

9.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。

10.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。

三、实习过程

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。

信念，坚持到底是获得成功的最主要条件。

成功的业务员是先和客户当朋友再谈生意。开始的一段时间我都主动在电话里以及网上和客户打招呼问好，后来慢慢的我的客户都会开始主动跟我打招呼。有时还会有客户主动打电话过来问候聊天，这样就增进了我与客户之间的交谈及友谊，让客户对我有个好的印象，对业务员来说，这些客户资源是日后的潜在力。

棘手的客户是业务员的老师。客户的抱怨应当被视为神圣的语言，任何批评意见都应当乐于接受。正确处理客户的抱怨：一、提高客户的满意度，二、增加客户认牌购买倾向，三、丰厚的利润。成交并非是销售工作的结束，而是下次销售活动的开始。销售工作不会有完结篇，它只会一再“从头开始”。成功的人是那些从失败上汲取教训，而不为

四、实习内容

失败所吓倒的人，有一点业务员不可忘记，那就是从失败中获得的教训，远比从成功中获得的经验更容易牢记在心。不能命中靶子决不归咎于靶子。买卖不成也决不是客户的过错。问一问任何一个专业业务员成功的秘诀，他一定回答：坚持到底。世界上什么也不能代替执着。天分不能——有天分但一事无成的人到处都是：聪明不能——人们对一贫如洗的聪明人司空见惯，教育不能——世界上有教养但到处碰壁的人多的是。唯有执着和决心才是最重要的。记住：最先亮的灯最先灭。不要做一日之星。执着才能长久。一个人到了年老的时候，又穷又苦，那并不是那个人以前做错了什么，而是他什么都没有做。

业务员一定要有强硬的心理承受能力。被客户无理轰骂，无理挂掉电话是常有的事情。有次和一客户明明一直谈的好好的，突然就来一句，那就不要谈了，挂掉了电话。但是下次再打电话给他时，一样要记住保持满脸笑容，声音愉快，好像上次不愉快的事情根本没发生。

在学校的象牙塔里待了十几年，一夕之间身份由学生变成了社会人，刚开始真的很难适应，所有的角色和职责都转变了，出来工作，不再有人告诉你，什么你该做什么不该做，也没有老师在旁教你错误如何改正，一旦犯了，就要去承担，这就是社会人的责任.但与此同时，我觉得纵然有再多的无奈，也要学着去适应去克服。

五、实习总结

两个多月的实习很快就过去，加上在学校实习的一个星期，让我能够对外贸业务有初步的了解，很庆幸有机会可以接触到客户，这对于我以后的工作和继续深造都是一个很好的平台。外贸看中的还是经验，经验的累积对以后是一笔丰富的财富。虽然开始很辛苦，但是前景很好。实习中同事和老总的对我的帮助很大，告诉我做人做事。以后的路还很长，要学的还很多，我希望能够走好每一步。

在我的实习期中，有开心也有难过的时候，有难忘的事情，也有碰到困难问题的时候，这一切我都一直努力地去克服，并尽自己的努力去做好!我相信，事在人为，有志者事竟成。而我在未来的人生和工作道路上了，我会更加努力用心的走下去!

**外贸实习日记文章[合集](推荐)二**

时间过的飞快，为期一个月的实习结束了，在这段时间里，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。回想起这两个月的生活，一个人在新的环境里，应付新的人际关系，本来就是挺辛苦的事，再加上工作的繁忙和紧张的生活节奏，这两个月来真可以用艰辛来形容了。还好这一切我都挺了过来，相反这些困难让我更加的了解自己、坚定信心，也让我从中得到了深刻的认识。以后我就是社会上的一份子了，责任也将越来越重。

实习，顾名思义，在实践中学习。在经过一段时间的学习之后，或者说当学习告一段落的时候，我们需要了解，自己的所学需要或应当如何应用在实践之中，因为任何知识都源于实践，归于实践，所以，要将所学付诸实践，来检验所学。然而，我们当然不希望实习仅止于此，那就太狭隘了。

我的实习，其实是工作。在这两个月中，有太多太多的感触，一时竟不知道从何说起。在此次实习中，我感悟颇多：

我的工作是在公司的商务部见习外贸业务。

外贸业务员，算是与专业对口工作的不二选择了，而且我们曾于大三进行过tmt模拟实习，对外贸流程有一定的了解。然而经过在商务部一段时间的工作，我渐渐明白有时实际要比理论简单直接的多，但大多数情况下实际操作还是比理论要复杂、间接，通常是我在别人的实际操作中领会到了自己所学理论的重点及要旨。值得庆幸的是在两个月的时间里，公司的同事领导给予了我热情的指导和帮助，而我也虚心向他们请教学习，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。

对于外贸人员而言，不仅要掌握够硬的专业知识，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。

作为在校生，我们不管到哪家公司，一开始都不会给我们布置过多的工作任务，一般都是先让我们熟悉公司的工作环境，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。

再者，在外工作不比在家里或者学校，做的不好挨批是正常的事，承受能力差的同学很容易放弃。这时我们要直面问题，如果是自己的失误，一定要改正错误，吸取经验，争取不再犯；如果不是自己的责任也不要和上司顶嘴，领导有比我们更大的压力，他工作不顺心总要找个方式释放。走上社会，要学着“宰相肚里能撑船”，成大事者心中必能纳百川。

我只身一人在外工作，刚开始的几天觉得工作无聊，再加上想家的情绪“作祟”，真的有过放弃的念头，但是转念一想，我已经把行李带过来了，绝不能就这样回去，不能做一个逃兵，于是我坚持下来了，一个月，两个月……

通过了这段时间的磨练，再加上四年远离家乡的大学生活，我的独立性越来越强。我相信，以后不管走到哪里，我能很快地适应新的环境，这对于我自身是一项难能可贵的技能。

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。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。如此循序渐进，一定能够得到实质上的提高。

平时，我们不管做什么事，都要明确自己的目标，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，我还发现自己专业知识中很多的不足，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。在学校的tmt模拟实习中，我每次填单总是填不完整，抱着“反正不是真正的贸易，做错也没关系”的态度，时常不认真对待单据，经过这次的训练，我已经可以独立正确熟练地填制一些进出口常用单据。

经过两个月的工作，我的英语技能、制单操作和函电写作水平得到了提高。这次的实习让我懂得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。

在实际操作中，我深刻体会到，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、港口和海关等部门等。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。

因此我感到自己应该多学点其它相关课程，并将各门知识综合运用。比如在商品的品质、数量和包装方面我还应该掌握商品学科的知识；在商品的价格方面，我还应该学习价格学、国际金融及货币银行学的内容；在国际货物运输、保险方面，我还应该去看看有关运输学、保险学科的书籍；在争议、违约、索赔、不可抗力方面，我就应该去了解有关法律的知识。

为了适应国际贸易发展的需要，我还应多看看如《国际贸易术语解释通则》、《托收统一规则》、《跟单信用证统一惯例》等内容，这些规则已成为当前国际贸易中公认的一般国际贸易惯例，被人们普遍接受和经常使用，并成为国际贸易界从业人员遵守的行为准则。我必须学会灵活运用国际上一些行之有效的贸易方式和习惯做法，以便按国际规范办事，在贸易做法上加速同国际市场接轨。

经过这次实习，我不仅从中学到了很多课本上所没有提及的知识，更重要的是，这是我踏入社会的第一步。虽然只工作了两个多月的时间，但是也让我看到了自己的很多不足，让我深知出身社会，还需要很多学校里学不到的能力，年少的我们，还应该更加努力，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。这段时间给了我一次成长的机会，让我受益匪浅。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，这次实习都将成为我人生中一笔重要的财富。

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，这样才能然我们学得更多，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最大的效益。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，尽量将可用资源最大的开发。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！

**外贸实习日记文章[合集](推荐)三**

\_\_\_\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

\_\_\_\_\_\_\_\_国\_\_\_\_\_\_市\_\_\_\_外贸公司（下称外贸公司）与\_\_\_\_国\_\_\_\_\_市公司（下称公司）签定本合同如下：

第一条合同标和价格

\_\_\_\_\_\_\_\_外贸公司在\_\_\_\_国界车上交货条件下按本合同附件1向\_\_\_\_\_\_\_\_公司提供商品。商品以美元计价，系\_\_\_\_国界车上交货价，包括包皮、包装和标记费用。

根据附件1由\_\_\_\_\_\_\_\_国向\_\_\_\_国供货总值为\_\_\_\_\_\_\_\_美元。

\_\_\_\_\_\_\_\_公司相应地在\_\_\_\_国界车交货条件下按本合同附件2\_\_\_\_\_\_\_\_向外贸公司提供商品。商品以美元计价，系\_\_\_\_国界车上交货价，包括包皮、包装和标记费用。

根据附件2由\_\_\_\_国向\_\_\_\_国供总值为\_\_\_\_\_\_\_\_美元。

第二条供货期

售方应在本合同附件规期限内交货。售方有权按双方商定数量和金额提前供货。购方有义务按合同规定接收货物。

第三条结算

本合同所供货物之价款，在易货基础上以美元计价，不通过银行记帐。货物交接后，由售方商务代表到购方结算，或将结算凭证寄给购方进行结算，并凭下列单据办理：

1、发货帐单2份；

2、盖有发货站戳记铁路运单副本1份；

3、明细单2份；

4、品质证明书1份。

第四条包装

卖方应在包装货物时采取所有预防措施以保证货物在储存、海运、陆运、吊装时完好无损。

第五条商品品质和保证

所供商品品质应由品质证明书加以确认，该证书确认商品品质符合生产国技术条件和国家标准。

所供商品品质性能应与标准样品相一致，标准样品在签定合同时交给买方，在保证期内留存买方并在对供货品质发生争议情况下供双方使用。

保证期为供货后9个月。

第六条索赔

购方可按\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（两国贸易文件或协定）所规定期限和程序在下列方面提出索赔。

1、货物数量

如货物数量与明细单注明数量不符，在包装完整和没有外部损伤（内部短缺）情况下，购方有权凭检验证书提出索赔。?如果货物发运系按发货人确定重量发出，而国境交接站双方铁交接中发现不足，并不属铁路方面过，可根据双方铁路方面编制商务记录提出索赔。

2、货物质量

如货物品质与合同规定不符时，可根据商品检证或无利害关系权威机关代表参与制成记录提出异议。

如售方所供货物品质不符合合同规定技术条件或与方确认样品不符时，购方有权要求售方或者削价、或者更换货物。如果售方自收到异议之日起60天内不作最后决定，不同意检验证书中确定削价百分比时，则购方有权将品质不合格货物按售方提供地址退给售方。售方应在本合同规异议审理期限内将退货地址通知购方。

如果在每批货物中发现残次品占20以上，收货人则将退回全部货物。由于质量原因退回货物时所产生全部费用由售方承担。

在这种情况下售方没有免除向购方补发数量相同并符合合同规定货物责任。

在终点站检验货物数量和或质量所需要一切费用由购方承担。

第七条不可抗力条款

由于发生不可抗力情况，而直接影响本合同履行时，售方对本合同受不可抗力影响部分义务或全部义务无法履行责任不予承担。经双方协商，行本合同义务期限也可相应推迟。发生不可抗力情况一方应自灾情结束之日起10日内将有关发生不可抗力性质、毁坏程度及影响合同履行情况书面通知对方。如对方有异议，发生不可抗力情况一方凭其所在国有权机关认证书豁免责任。

第八条\_\_\_\_\_

由本合同所产生或与本合同有关一切纠纷，应尽可能通过双方谈判解决。如双方不能达成协议，则提交\_\_\_\_国对外经济贸易\_\_\_\_\_机关\_\_\_\_\_。

第九条其他条件

本合同未尽事宜均按\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（两国贸易协定）办理。

本合同一式\_\_\_\_份，以\_\_\_\_、\_\_\_\_两种文字书就，两种文字具有同等效力。

第十条双方法定地址

售方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_购方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电报挂号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电报挂号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电传：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电传：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

国际电报：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_国际电报：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

发货人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_收货人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

发站：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_到站：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_代表签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**外贸实习日记文章[合集](推荐)四**

时间流逝，我的实习将要结束，最先，我抱着学习和锻炼的精神来到这里，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。经过两个多月的实习，使我对工作，生活都有了一个全新的体验。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熟悉外贸流程以及做业务，对一些新客户的发展和老客户的维护。首先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，安排生产计划。

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. 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。

8. 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。

9. 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。

10. 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。

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 sales confirmation，commercial invoice 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。

信念，坚持到底是获得成功的最主要条件。

成功的业务员是先和客户当朋友再谈生意。开始的一段时间我都主动在电话里以及网上和客户打招呼问好，后来慢慢的我的客户都会开始主动跟我打招呼。有时还会有客户主动打电话过来问候聊天，这样就增进了我与客户之间的交谈及友谊，让客户对我有个好的印象，对业务员来说，这些客户资源是日后最大的潜在力。

棘手的客户是业务员最好的老师。客户的抱怨应当被视为神圣的语言，任何批评意见都应当乐于接受。正确处理客户的抱怨 ：一、提高客户的满意度，二、增加客户认牌购买倾向，三、丰厚的利润。成交并非是销售工作的结束，而是下次销售活动的开始。销售工作不会有完结篇，它只会一再“从 头开始”。成功的人是那些从失败上汲取教训，而不为失败所吓倒的人，有一点业务员不可忘记，那就是从失败中获得的教训，远比从成功中获得的经验更容易牢记在心。不能命中靶子决不归咎于靶子。买卖不成也决不是客户的过错。

问一问任何一个专业业务员成功的秘诀，他一定回答：坚持到底。世界上什么也不能代替执着。天分不能——有天分但一事无成的人到处都是：聪明不能——人们对一贫如洗的聪明人司空见惯，教育不能——世界上有教养但到处碰壁的人多的是。唯有执着和决心才是最重要的。记住：最先亮的灯最先灭。不要做一日之星。执着才能长久。一个人到了年老的时候，又穷又苦，那并不是那个人以前做错了什么，而是他什么都没有做。

业务员一定要有强硬的心理承受能力。被客户无理轰骂，无理挂掉电话是常有的事情。有次和一客户明明一直谈的好好的，突然就来一句，那就不要谈了，挂掉了电话。但是下次再打电话给他时，一样要记住保持满脸笑容，声音愉快，好像上次不愉快的事情根本没发生。

在学校的象牙塔里待了十几年,一夕之间身份由学生变成了社会人,刚开始真的很难适应,所有的角色和职责都转变了,出来工作,不再有人告诉你,什么你该做什么不该做,也没有老师在旁教你错误如何改正,一旦犯了,就要去承担,这就是社会人的责任.但与此同时，我觉得纵然有再多的无奈，也要学着去适应去克服。

两个多月的实习很快就过去，加上在学校实习的一个星期，让我能够对外贸业务有初步的了解，很庆幸有机会可以接触到客户，这对于我以后的工作和继续深造都是一个很好的平台。外贸看中的还是经验，经验的累积对以后是一笔丰富的财富。虽然开始很辛苦，但是前景很好。实习中同事和老总的对我的帮助很大，告诉我做人做事。以后的路还很长，要学的还很多，我希望能够走好每一步。

在我的实习期中，有开心也有难过的时候,有难忘的事情，也有碰到困难问题的时候，这一切我都一直努力地去克服，并尽自己最大的努力去做好!我相信，事在人为，有志者事竟成。而我在未来的人生和工作道路上了，我会更加努力用心的走下去!

**外贸实习日记文章[合集](推荐)五**

时间过的飞快，为期一个月的实习结束了，在这段时间里，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。透过实习，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。回想起这两个月的生活，一个人在新的环境里，应付新的人际关系，本来就是挺辛苦的事，再加上工作的繁忙和紧张的生活节奏，这两个月来真能够用艰辛来形容了。还好这一切我都挺了过来，相反这些困难让我更加的了解自己、坚定信心，也让我从中得到了深刻的认识。以后我就是社会上的一份子了。职责也将越来越重。

实习，顾名思义，在实习中学习。在经过一段时间的学习之后，或者说当学习告一段落的时候，我们需要了解，自己的所学需要或应当如何应用在实习之中，因为任何知识都源于实习，归于实习，所以，要将所学付诸实习，来检验所学。然而，我们当然不期望实习仅止于此，那就太狭隘了。

我的实习，其实是工作。在这两个月中，有太多太多的感触，一时竟不明白从何说起。在此次实习中，我感悟颇多：

我的工作是在公司的商务部见习外贸业务。

外贸业务员，算是与专业对口工作的不二选取了，而且我们曾于大三进行过tmt模拟实习，对外贸流程有必须的了解。然而经过在商务部一段时间的工作，我渐渐明白有时实际要比理论简单直接的多。但大多数状况下实际操作还是比理论要复杂、间接，通常是我在别人的实际操作中领会到了自己所学理论的重点及要旨。值得庆幸的是在两个月的时间里，公司的同事领导给予了我热情的指导和帮忙，而我也虚心向他们请教学习，在理论运用于实习的同时，也在实习中更加深刻地理解了以前没有理解透彻的知识。

对于外贸人员而言，不仅仅要掌握够硬的专业知识。而且还务必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。

作为在校生，我们不管到哪家公司，一开始都不会给我们布置过多的工作任务，一般都是先让我们熟悉公司的工作环境，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。在这个时候我们必须要坚持，不能轻易放下。

再者，在外工作不比在家里或者学校，做的不好挨批是正常的事，承受潜力差的同学很容易放下。这时我们要直面问题，如果是自己的失误，必须要改正错误，吸取经验，争取不再犯；如果不是自己的职责也不要和上司顶嘴，领导有比我们更大的压力，他工作不顺心总要找个方式释放。走上社会，要学着“宰相肚里能撑船”，成大事者心中必能纳百川。

我只身一人在外工作，刚开始的几天觉得工作无聊，再加上想家的情绪“作祟”，真的有过放下的念头，但是转念一想，我已经把行李带过来了，绝不能就这样回去，不能做一个逃兵，于是我坚持下来了，一个月，两个月……透过了这段时间的磨练，再加上四年远离家乡的大学生活，我的独立性越来越强。我相信，以后不管走到哪里，我能很快地适应新的环境，这对于我自身是一项难能可贵的技能。

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。同时，我们也不要怕犯错。每一个人都有犯错的时候，工作中次做错了不要紧，重要的是知错能改。如此循序渐进，必须能够得到实质上的提高。

平时，我们不管做什么事，都要明确自己的目标，到公司工作以后，要明白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能够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必须要多看别人怎样做，多听别人怎样说，多想自己就应怎样做，然后自己亲自动手去多做。只有这样我们才能把事情做好。

透过本次的实习，我还发现自己专业知识中很多的不足。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。在学校的tmt模拟实习中，我每次填单总是填不完整，抱着“反正不是真正的贸易，做错也没关系”的态度，时常不认真对待单据，经过这次的训练，我已经能够独立正确熟练地填制一些进出口常用单据。

经过两个月的工作，我的英语技能、制单操作和函电写作水平得到了提高。这次的实习让我懂得只有透过刻苦的学习，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。

在实际操作中，我深刻体会到，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、港口和海关等部门等。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。因此我感到自己就应多学点其它相关课程，并将各门知识综合运用。比如在商品的品质、数量和包装方面我还就应掌握商品学科的知识；在商品的价格方面，我还就应学习价格学、国际金融及货币银行学的资料；在国际货物运输、保险方面，我还就应去看看有关运输学、保险学科的书籍；在争议、违约、索赔、不可抗力方面，我就就应去了解有关法律的知识。为了适应国际贸易发展的需要，我还应多看看如《国际贸易术语解释通则》、《托收统一规则》、《跟单信用证统一惯例》等资料，这些规则已成为当前国际贸易中公认的一般国际贸易惯例，被人们普遍理解和经常使用，并成为国际贸易界从业人员遵守的行为准则。我务必学会灵活运用国际上一些行之有效的贸易方式和习惯做法，以便按国际规范办事，在贸易做法上加速同国际市场接轨。

经过这次实习，我不仅仅从中学到了很多课本上所没有提及的知识，更重要的是，这是我踏入社会的步。虽然只工作了两个多月的时间，但是也让我看到了自己的很多不足，让我深知出身社会，还需要很多学校里学不到的潜力，年少的我们，还就应更加努力，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。这段时间给了我一次成长的机会，让我受益匪浅。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，这次实习都将成为我人生中一笔重要的财富。

**外贸实习日记文章[合集](推荐)六**

时间过的飞快，为期一个月的实习结束了，在这段时间里，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。透过实习，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。回想起这两个月的生活，一个人在新的环境里，应付新的人际关系，本来就是挺辛苦的事，再加上工作的繁忙和紧张的生活节奏，这两个月来真能够用艰辛来形容了。还好这一切我都挺了过来，相反这些困难让我更加的了解自己、坚定信心，也让我从中得到了深刻的认识。以后我就是社会上的一份子了，职责也将越来越重。

实习，顾名思义，在实习中学习。在经过一段时间的学习之后，或者说当学习告一段落的时候，我们需要了解，自己的所学需要或应当如何应用在实习之中，因为任何知识都源于实习，归于实习，所以，要将所学付诸实习，来检验所学。然而，我们当然不期望实习仅止于此，那就太狭隘了。

我的实习，其实是工作。在这两个月中，有太多太多的感触，一时竟不明白从何说起。在此次实习中，我感悟颇多：

我的工作是在单位的商务部见习外贸业务。

外贸外贸业务员，算是与专业对口工作的不二选取了，而且我们曾于大三进行过tmt模拟实习，对外贸流程有必须的了解。然而经过在商务部一段时间的工作，我渐渐明白有时实际要比理论简单直接的多，但大多数状况下实际操作还是比理论要复杂、间接，通常是我在别人的实际操作中领会到了自己所学理论的重点及要旨。值得庆幸的是在两个月的时间里，单位的同事领导给予了我热情的指导和帮忙，而我也虚心向他们请教学习，在理论运用于实习的同时，也在实习中更加深刻地理解了以前没有理解透彻的知识。

对于外贸人员而言，不仅仅要掌握够硬的专业知识，而且还务必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。

作为在校生，我们不管到哪家单位，一开始都不会给我们布置过多的工作任务，一般都是先让我们熟悉单位的工作环境，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。在这个时候我们必须要坚持，不能轻易放下。

再者，在外工作不比在家里或者学校，做的不好挨批是正常的事，承受潜力差的同学很容易放下。这时我们要直面问题，如果是自己的失误，必须要改正错误，吸取经验，争取不再犯；如果不是自己的职责也不要和上司顶嘴，领导有比我们更大的压力，他工作不顺心总要找个方式释放。走上社会，要学着“宰相肚里能撑船”，成大事者心中必能纳百川。

我只身一人在外工作，刚开始的几天觉得工作无聊，再加上想家的情绪“作祟”，真的有过放下的念头，但是转念一想，我已经把行李带过来了，绝不能就这样回去，不能做一个逃兵，于是我坚持下来了，一个月，两个月……透过了这段时间的磨练，再加上四年远离家乡的大学生活，我的独立性越来越强。我相信，以后不管走到哪里，我能很快地适应新的环境，这对于我自身是一项难能可贵的技能。

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http：//www。gerenjianli]虚心向同事请教。同时，我们也不要怕犯错。每一个人都有犯错的时候，工作中次做错了不要紧，重要的是知错能改。如此循序渐进，必须能够得到实质上的提高。

平时，我们不管做什么事，都要明确自己的目标，到单位工作以后，要明白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能够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必须要多看别人怎样做，多听别人怎样说，多想自己就应怎样做，然后自己亲自动手去多做。只有这样我们才能把事情做好。

透过本次的实习，我还发现自己专业知识中很多的不足，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。在学校的tmt模拟实习中，我每次填单总是填不完整，抱着“反正不是真正的贸易，做错也没关系”的态度，时常不认真对待单据，经过这次的训练，我已经能够独立正确熟练地填制一些进出口常用单据。

经过两个月的工作，我的英语技能、制单操作和函电写作水平得到了提高。这次的实习让我懂得只有透过刻苦的学习，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。

在实际操作中，我深刻体会到，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、港口和海关等部门等。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。因此我感到自己就应多学点其它相关课程，并将各门知识综合运用。比如在商品的品质、数量和包装方面我还就应掌握商品学科的知识；在商品的价格方面，我还就应学习价格学、国际金融及货币银行学的资料；在国际货物运输、保险方面，我还就应去看看有关运输学、保险学科的书籍；在争议、违约、索赔、不可抗力方面，我就就应去了解有关法律的知识。为了适应国际贸易发展的需要，我还应多看看如《国际贸易术语解释通则》、《托收统一规则》、《跟单信用证统一惯例》等资料，这些规则已成为当前国际贸易中公认的一般国际贸易惯例，被人们普遍理解和经常使用，并成为国际贸易界从业人员遵守的行为准则。我务必学会灵活运用国际上一些行之有效的贸易方式和习惯做法，以便按国际规范办事，在贸易做法上加速同国际市场接轨。

经过这次实习，我不仅仅从中学到了很多课本上所没有提及的知识，更重要的是，这是我踏入社会的步。虽然只工作了两个多月的时间，但是也让我看到了自己的很多不足，让我深知出身社会，还需要很多学校里学不到的潜力，年少的我们，还就应更加努力，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。这段时间给了我一次成长的机会，让我受益匪浅。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，这次实习都将成为我人生中一笔重要的财富。

**外贸实习日记文章[合集](推荐)七**

时间一晃而过，转眼间到公司快三个月了。从入职到现在，是一个从旧年到新年的过程，也是一个不断成长的过程。这是我人生中弥足珍贵的一段经历。在这段时间里经理和同事们在工作上给予了我极大的帮助，在生活上也给予了我极大的关心。在感激公司各级领导和同事们的亲切关心的同时，也让我为自己有机会能成为盛宝的一员而感到自豪。在这三个月的时间里，在经理和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，自己正在一点一滴不断的进步，现将我的工作情况作如下汇报。

一、通过日常工作的积累让我对盛宝有了一定的认识。

记得刚入职的时候，自己对于盛宝和漆包线的认识是一片模糊，只是从公司的网站获取了一些相关的信息，本以为盛宝只是一家小型的工厂，而我的工作地点可能是在离工厂比较远的一处写字楼。入职之后我发现一切和自己相像的都不同。盛宝是一家拥有出口经营权的集团企业，更是苏北地区一家有名的实业公司。得知了这一点后，我的工作热情和积极性都有了进一步的提高，让我觉得我应该好好珍惜这个来之不易的机会。之后在质检将近一个月的学习，更让我对盛宝的漆包线的了解达到了一个更高的层次。从漆包线的生产流程，到质量检测，再到包装出货，虽然看似简单而又机械，但其中却蕴含着盛宝员工们的认真，谨慎和日日夜夜的细心守护。我想这就是我们盛宝的竞争所在，这就是我们盛宝的品质所在。

二、在经理和同事们的指导下充分熟悉了业务流程。

在刚接触工作的时候，本以为自己在学校里有过一些相关课程的学习，会很容易的上手，可是真正到了实际应用的时候却发现和自己相像的大为不同。作为一名外贸新手，对产品的不了解，对业务知识的不熟悉，再加上刚开始没有任何的客户资源积累，刚开始的一周，各种焦躁和困惑缠着自己，让自己变得心浮气躁。后来在有着丰富的外贸经验的经理的指导下，我慢慢开始熟悉了业务的流程，如何操作

阿里巴巴平台，如何通过关键字寻找个客户，如何分析客户，在空闲时间经理也会给我们两个新业务员做一些培训，让我们更加了解外贸的流程。还有两个前辈也都会细心回答我们的困惑，教会我们如何操作公司里的一些常用系统，让我们对整体的业务流程有了一个清晰的了解。之后通过日常工作的积累和应用，我也渐渐的熟悉了整体的工作流程，我相信只要通过我的不断积累和坚持，不久之后我也会拥有属于自己的业务。

三、认真学习外贸知识使自己的工作能力得到提升。

经过了经理和同事们的指导，我的业务知识得到了一定的提升。然而，职场是一个大课堂，没有人会主动来教你做什么，所以利用工作的闲暇之余我也会浏览一些比较有名的外贸论坛，向众多外贸前辈们学习他们分享的经验和教训。同时认真研究和学习以前业务员留下的资料，积极地寻找客户。在将近三个月的工作积累中，自己的对于一些常用的办公软件操作变得更加熟练，外贸知识也不断地得到巩固和提升，和刚开始的自己相比，我确实发现自己工作能力在不断的提升。

四、不足和规划。

虽然工作了将近有三个月，但我知道自己依旧是一个菜鸟，很多不足不是三个月就能得到改进的。对于产品和流程依旧只是停留在知识储备阶段，对于英语的口语交流还要不断的加强，真正应用起来还是会有很多的不足。作为一名外贸业务员，客户和产品永远是两大核心，在新的一年里，在完成经理下达的任务基础上，我要更加勤快的寻找客户，更加深入地学习产品知识，不断提升英语和外贸业务能力。在20xx年，我相信只要自己不断地努力，一定会有所突破和收获，为盛宝的发展贡献出自己的力量。

**外贸实习日记文章[合集](推荐)八**

一、实训目的：通过实训，了解外贸单证的概念及分类，熟悉进出口业务的一般程序及外贸单

证的流转程序，掌握外贸单证工作的基本要求。

二、实训时间：20xx年x月x日——20xx年x月x日

三、实训内容：练习制作信用证的审核、修改；商业发票；装箱单；出口货物订舱委托书；海

运提单；保险单；一般原产地证书；普惠制原产地证书；汇票；受益人证明；

装运通知等单据。

四、实训总结：

前言：外贸单证简称单证（documents），是指在外贸业务实施过程中所应用的单据与证书，在国际贸易结算中占据着重要的地位。随着国际贸易的发展，国际贸易越趋货物单据化，传统的“钱货两讫”的贸易方式逐渐被“象征性交货”代替，商品买卖以单据买卖的形式来实现，买卖双方的货款结算是以单据而非货物为依据，商品的买卖往往表现为单据的买卖，单证制作的好坏直接关系到企业外贸业务的完成和经济效益的实现。一套正确、完整、及时、清晰的单证是能否顺利结汇的关键，需要相关工作人员认真负责、细心耐心地完成。作为一名国贸专业的学生，对各种单据的性质、作用、具体内容、缮制注意事项、各有关法律以及国际贸易惯例等都应该有所了解，才能确保在制作单证的时候能顺利结汇。通过几天的实训，使我对外贸单证业务流程及操作有了进一步了解和感触，进一步掌握制做单证的基本知识，基本规则和基本技能。外贸单证是一个复杂的过程，涉及的部门多、环节多、范围广、手续繁琐，它要求对外贸易的从业人员不仅要熟练地掌握国家对外贸易政策和外贸专业知识，还应加强我们对外贸单证的了解和实际动手能力。在这几天的实训中,我认真地完成了实习的全部内容。实训中的大部分题目我都能按照要求完成,但也有部分题目让我费尽脑筋。但总的来说,这次实训的过程还是比较流畅顺利。经过这次实训,我的专业基础知识得到了巩固,专业技能得到了提升。同时，我也坚信熟能生巧，多点锻炼从是实际操作中发现自己的不足之处,争取利用假期和日后的学习来弥补,真正地锻炼自己、提高自己。

从这次的实训中我发现了自身的不足和缺点：

1、基础知识不牢固，在制作单据的时候总会出现一些细小的问题。

2、对于所学专业知识运用不够灵活，能说不能写。

3、英语水平有待提高，由于英语水平的局限，在一些细节问题和关键词汇上拿捏不准，这导致对整个单据的理解出现了一定的偏颇，因此单据的填写难免会受到一些影响。

4、个人做事不够细心，马虎大意，心浮气躁，导致不能认真仔细的审题。根据在实训中发现的自身不足和缺点，我也有针对性地思索了一些解决方法：

1、加强对基础知识的掌握，一定要定期回顾课本，防止遗忘。利用各种专业丛书，一方面可以拓宽自己的知识面，另一方面也可以经常巩固专业知识。

2、学习英语，稳步地提高自己的英语水平。作为国际经济与贸易专业的学生，英语是我们的一门重要课程，学好英语也是对我们专业的要求。在各类单据的制作中，大部分英语词汇还是比较集中的，所以我们在单据的填写过程中，遇到了不会的生词就应当尽快记住，多点积累，并在平时多加以利用。

3、通过多做做练习，在实践中检验自己的所学，灵活运用自己的专业知识来解决遇到的困难。

4、努力使自己养成细心谨慎、冷静沉着的品质。制作单证时，细心沉着是一项基本素质。只有细心耐心地处理单据中的每一个细节，才能力保单据之间一致。

通过这次实训，检验了我这一学期以来所掌握的学习知识情况，让我发觉了自身存在的不足和缺点。这于我来说无疑是受益匪浅的。这使我以后会更加的注重加强专业知识的学习和巩固，我相信，这次实训让我获得的经验、心得会促进我在下学期的学习甚至未来的学习、工作中寻找到正确的方向和合理的方法。

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！