# 国贸实习日记范文

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2024-01-11

*大学生在学校通过自己学习和努力获得了一定的专业技术，只有通过实习来稳固提升专业技术才能在以后的就业工作道路中更好的发展自己。以下整理的国贸实习日记五篇，欢迎阅读!国贸实习日记一20\_年6月30日今天是六月的最后一天，刚刚结束期末考试，来不及...*

大学生在学校通过自己学习和努力获得了一定的专业技术，只有通过实习来稳固提升专业技术才能在以后的就业工作道路中更好的发展自己。以下整理的国贸实习日记五篇，欢迎阅读!

**国贸实习日记一**

20\_年6月30日

今天是六月的最后一天，刚刚结束期末考试，来不及和同学们放松一下，我就和另外两位同学一起乘坐公交车来到周村区的淄博昕灿工贸有限公司实习。因为事先已经和公司联系过，所以我们一到公司就给外贸部经理打了一个电话告诉他我们已经到了公司，原本以为他会让我们自己上去找他的办公室，没想到他让我们等一下，他马上就会下来接我们。这有点让我们出乎意料，看到经理那么随和、热情，我们也就不那么紧张了。很快他就从办公楼里出来，把我们带到了他的办公室。

到了经理的办公室，他首先问了问我们的学习情况，大致了解了一下我们本次实习的目标和时间安排。然后经理拿出一些公司的资料给我们看，并耐心地回答我们的问题。我们从这些资料和经理的介绍中了解到，昕灿工贸是一家集生产加工和贸易为一体的企业，主要经营非金属矿物制品，其主营产品是高纯石墨电极。公司秉承“诚信、专业、互利、共赢”的经营理念,坚持用户至上、质量第一，以科技服务客户，坚持技术进步、不断创新、不断超越，已经成为一家在冶金矿产行业颇具实力和规模的企业。

在整个交谈的过程中，我们都感到非常的轻松，并没有想象的那么拘谨。之后，我们一起去工作区，首先看到的就是那种许多隔间的办公桌，大家都在忙着自己的事情。经理把大家招呼过来，把我们介绍了一下，并希望他们能够在我们的实习期间能够尽力提供帮助。随后，经理给我们每人安排了一个指导老师，并让我们担任外贸员助理。我是和一位年龄较长的外贸员一组，一看他就是一个经验非常丰富的人，让我感觉到这次实习肯定是获益良多。经理把我们安排好之后就离开了，大家回到自己的办公桌又忙碌起来。王老师把我带到一个办公桌前，告诉我实习期间我可以坐在这里，有什么事尽管和他说，让我先适应一下环境，明天开始工作。

**国贸实习日记二**

20\_年7月1日

闹钟响了，时间是早晨六点。因为公司八点上班，我从学校到公司要做五十分钟左右的公交，所以早早就起来洗漱，上班第一天我可不想迟到。匆匆忙忙赶到公司就已经是七点四十五了，这时候办公室的人差不多都来齐了。我找到王老师，问他今天有什么安排。他告诉我由于我刚来公司，对业务流程等还不熟悉，可以先做一些比较简单的工作，等会有任务的时候他会叫我的。然后我就回到了自己的办公桌前，整理了一下办公桌上的各种文件。

整理完办公桌之后我就感觉没有什么事情可以做了，于是打开电脑搜索福步贸易论坛看一看和外贸员有关的一些知识。过了一会王老师让我把邮箱发给大家，等大家有材料要打印的时候会发到我的邮箱，然后我去给打印出来。我心里还是有一些暗喜的，终于找到点事情做了，毕竟老是这样闲着也不是回事。今天好像大家不是很忙，经常会说说笑笑，并不想象的那样沉闷。当然我是插不上多少话的，因为他们的话题大多都是关于公司的产品的，而我对于非金属矿产制品根本就不了解，在我看来石墨就是当做大电池里的电极使用。或许王老师看到我不说话，他让我去深入了解一下公司的产品情况，为接下来的外贸业务做准备。我感到了压力，毕竟之前没接触过这方面的知识，但是我觉得这是锻炼我的好机会。王老师带我到产品部拿了一些产品册，其中包括公司的产品种类和各种产品的参数性能等，我就回到办公桌认真研究了起来。通过学习，我发现原来石墨不光是做电池的电极，还可以应用到机械、模具、纺织、机电、金刚石工具等各行业。近年来，产品越来越多的服务于矿山系统、柴油机系统、铁路系统以及高新技术产业。公司不但能够自主研发产品，而且还能够根据来料加工、来样加工。

一天很快就过去了，虽然今天没有接触到实质性的外贸业务，但是我也觉得过的很充实，因为我了解到了自己之前不曾知道的知识，我觉得这就是一种进步。同时，今天的事也让我明白，我们对于很多东西的认识都太过于片面，局限于狭隘的了解，因此我们在生活和工作中要时刻注意不断地学习和完善自己。

**国贸实习日记三**

20\_年7月2日

今天来到公司，我就继续看昨天的产品介绍材料。这时候王老师走过来跟我说给我邮箱里发了邮件，让我把里面的东西打印出来送到生产部，并叮嘱我要经常查看邮箱。我连忙把手头的材料放下，去把东西打印出来。由于我刚来到公司，生产部的人并没有见过我，因此当我把文件送到生产部的时候，工作人员问我是新来的吗，我告诉他们我是新来的实习生，希望他们能够多多关照。他们都很热情，跟我说好好干，还问起我的学校、家庭等，我都一一回答，但是内心还是很紧张和拘谨的。我本来就不是一个很外向的人，也经常会保持沉默，但是我觉得这不是一种好的性格，至少不是一种有利于就业的性格。在现在的社会，具备良好的交际能力是很重要的，所以在接下来的日子里我应该不断地磨练自己，尽量使得自己能够大大方方的和别人交谈。

现在就得改变自己，所以回到办公室我不再老是坐在办公桌前等待大家给我任务，而是主动地去问大家有什么需要我做的，希望大家能给我一些力所能及或者可以学习着去做的任务。如果单纯的只是打印一下东西或者送一下材料，可以说是没有很大意义的，所以我在完成这些任务的基础上，要找一些事情来使自己充实。于是在把打印资料交给大家时，我会加上一句还有什么我可以做的吗。就像那句话所说，机会都是留给有准备的人的，盲目的等待是没有进步的，所以我要做那个有准备得人。

下班的时候王老师拍了拍我的肩膀说，今天看到你有进步啊。听到这句话我很高兴，一是大家见证了我的进步，二是我正在逐步的突破自己。明天仍然要保持这种状态，争取每天都会有一些进步。

**国贸实习日记四**

20\_年7月3日

今天早晨起的比前几天早一点，来到办公室大概是七点半，这个时候办公室里还没有几个人。我环顾了一下办公室，然后把办公室打扫了一遍，并用拖把努力地拖了两遍。虽然是大清早，我也流了满头大汗，不过心里感觉很舒服。休息了一下，正在打开电脑，这个时候手机响了起来，原来是王老师打的电话，他说他今天要出差，所以我可以用他的电脑，去他的邮箱里看看询盘和发盘的邮件，学习一下询盘和发盘，另外把一些文件打印出来。我心里很高兴，终于接触到真正的外贸业务了。将王老师的文件打印出来后，我又在办公室转了一圈，确定大家没有需要我做的事之后，我就打开王老师的邮箱仔细的阅读起来。在阅读过程中我发现昕灿工贸的出口国有很多，其中包括美国、日本、英国等国家。大多数的询盘都是来自欧美国家，我分析了一下，或许是这些国家的高新技术产业比较发达吧。

办公室的另一位前辈让我尝试着写询盘，联系客户。我就试着在我自己的邮箱写建交函，心想这些东西在学校里都学过了，而且自己还考了不错的成绩，应该不是问题。但是当我真正开始写的时候，却发现无从下笔。除了还知道外贸函电的基本格式之外，具体的内容我却写不出来了，因为我发现很难去描述公司的具体情况和产品，而且不知道怎么去把公司和客户建立贸易关系的希望清晰的表达出来，更不能保证语法措辞的正确性，所以我只好去福步外贸论坛上去找一些相关的表述。从这件事上让我认识到，虽然我们在学校里学到了理论知识，但是要是真正的付诸实践还是有差距的，很多在学校里学的外贸函电都是程式化的，而现实操作中是很灵活的，另外还要不断提高英语能力。

**国贸实习日记五**

20\_年7月4日

来到办公室之后，我就把从福步贸易论坛中找到的一些常用的函电用语打印了出来，随时准备使用。我发现福步贸易论坛真的很好用，这个论坛还是国贸贸易函电老师在上课的时候跟我们介绍的，它是全国最专业的外贸论坛，里面的外贸知识非常的丰富，几乎可以找到全部想要的外贸知识，没想到我那么快就用上了它。之后我又找了一个前辈要了一些类似的资料，尝试着写了询盘，并给几个公司发了过去。

经过这几天的适应，我觉得做起事来已经很顺手了，而且和大家也都熟悉了，他们也都很热心的帮助我。还有今天王老师回来了，他递给我一份公司产品的价格清单，让我整理一下。之前在学校里学习的时候，并没有接触过价格清单，在我所接触到的外贸单证中都是大概的一个单价和总额，没想到在公司的价格清单上竟然划分的那么细。于是我询问了王老师应该怎么整理，就开始做起来，虽然整个过程很吃力，效率也不高，但是让我接触到了价格清单的格式和内容，让我对公司的产品有了更深的了解。

下午随着王老师去生产部车间转了一圈，了解了一下公司产品的生产流程，公司的产品大多是以石油焦、针状焦为原料，煤沥青作结合剂，经煅烧、配料、混捏、压型、焙烧、石墨化、机加工而制成，是在电弧炉中以电弧形式释放电能对炉料进行加热熔化的导体，根据其质量指标高低，可分为普通功率、高功率和超高功率。同时还了解了一些石墨电极生产过程中的一些注意事项，如受潮湿的石墨电极，使用前要烘干;去除备用石墨电极孔上的泡沫塑料保护帽，检查电极孔内螺纹是否完整;用不含油和水的压缩空气清理备用石墨电极表面和孔内螺纹;避免用钢丝团或金属刷砂布清理等。

今天感觉挺累的，毕竟做了好多事，但是内心还是非常高兴的，因为每天我都在进步，期待能够有自己的业务。[\_TAG\_h2]

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！