# 最新外贸业务员顶岗实习报告(推荐)

来源：网络 作者：落花时节 更新时间：2025-05-26

*最新外贸业务员顶岗实习报告(推荐)一您好!从20xx年10月第一次口试到如今，转眼我在同城公司事变生存了快1年，当我拿得手上沉甸甸的2年期条约，心情很巨大。选择不再续签是我鼓起了很大的勇气和刻意的。时间，真是过得很快。看看公司墙上一幅幅生动...*

**最新外贸业务员顶岗实习报告(推荐)一**

您好!

从20xx年10月第一次口试到如今，转眼我在同城公司事变生存了快1年，当我拿得手上沉甸甸的2年期条约，心情很巨大。选择不再续签是我鼓起了很大的勇气和刻意的。

时间，真是过得很快。看看公司墙上一幅幅生动的照片，看看本身相机里记录的一幕幕公司活动，我是多么冒死地融入这个团体。从办公室到单证到财务部，每天楼上下的繁忙，擦肩而过的同事，我叫的出他们每一个的名字，那么真实而密切，我用最大的积极做好本身的事变和帮忙他人事变。记得每个加班的晚上，和同事一起等待客人的复兴，盼望可以夺取订单;记得我绞尽脑汁想的搞笑节目在拓展练习晚会上让大家眼泪都笑了出来;记得我熬夜写年末晚会的台词，周末和大家一起排练，是勤奋和汗水换来的肯定;记得我豪情万丈的喊着“海企长城，众擎易举”直到嗓子无法作声;记得跪在地上一张张贴着我们的种种照片，制作我们每期的板报;记得林伟贤老师讲座上我情急智生现场想的一个题目，竟得到了云云多的赞赏……大概我不是最好的员工，但是，我真的不停在积极。

我是一个对峙的人。从我踏进学校的大门我就报告本身将来要成为一名好的外贸业务员，从进公司的第一天起我就想成为独当一面的业务员，我以为其他任何的活动、光环、荣誉都比不外做好业务来的更有成绩感。但黑白常遗憾的是，2年来只管我尽了最大的积极，却没有为部分业绩的提拔带来多大的资助。外贸本年团体走下坡路和国度政策的调解确实让我担心本身的将来，乃至质疑过曾经的选择，我想找到得当本身的平台和以后进步的方向是我如今最紧张的事变。

谢谢您乐意挽留我，假如您如许想的话。我会把您的挽留当尴尬刁难我最大的鼓励，刚强的走下去;我谢谢您仍旧以为我是可以作育的人，谢谢您望见并认同我在公司每一天，每一次活动所作的积极。

我想在我年轻，精力充沛，仍旧布满豪情和干劲的时间去主动选择新生存。火线的路着实我不太清楚，但是对付我本身，我布满信心。

此致

敬礼!

辞职人：

20xx年xx月xx日

**最新外贸业务员顶岗实习报告(推荐)二**

昨天我和其他三个上海恒源集团的同事有幸参加阿里巴巴洪方仁的培训。受益匪浅，现将心得体会与大家一同分享。

他让我从另外一个角度重新认识了外贸，认识了自己的专业。一般英语和国际贸易专业从事外贸的几率比较大，但是，随着英语的普及，这门外语越来越不是个人特长，而外贸也远非那么复杂，这两个专业越来越是一门基础而不是一门技能更不能当做专业来学习。象牙塔里风景与外面的世界越来越明显是两码事，这是现实，虽然残酷。用方老师的话，外贸不过是用外语来销售。

然而，要想成为一名优秀的外贸业务员，首先要有空杯心态。时时刻刻谦虚上进。不骄不躁。没有老板的信任和支持，同事的理解，可以说一个新人在外贸这条路上走不了多远。要时时自我反思，总结。

其次，要吃得起苦，守得住寂寞，很多时候外贸是孤独的，一个人和整个世界在搏斗。不要怪自己的专业，不要怪自己的产品，不要抱怨自己的领导，不要嫉妒自己的同事。不抛弃不放弃，有节奏有目标，一步一个脚印，做最好的自己。

第三，要能够自我完善自我培养，自我学习，自我提高。根据自己的行业特点，深入了解自己产品的各个细节。清楚生产流程，及发货流程。让自己更专业。这是内功。另外注重仪表谈吐，了解异域文化，积累谈资，酒席之间方显本色。这是外功。还有附带的技能，如摄影，影音处理，图片处理，网站管理优化，这些多少了解一些会对个人做业务大有裨益。我建议大家至少要熟练掌握photoshop 这个软件。

第四，要坚定立场，明确责任。对于不可控制的因素，要向领导及时反映。要站在公司的立场上思考问题。很多业务员没有立场，或立场不坚定。要知道，我们面对的不仅仅是客户，还有货代，船公司，保险公司，快递公司，网络公司，b2b平台，酒店，宾馆，供货商，等等。要适时调整自己的心态，才能解决好各种问题。

第五要注意细节，回复好每一个询盘，按照客户的思路推销产品，根据地域调整工作时间，有针对性的报价。合理的跟进。

总之做做一个优秀的业务员，要用时间来约束自己，用时间赢得客户，用心创造价值。

虽然觉得上了贼船虽然很苦，但我始终坚信自己的选择，另外我给做外贸的朋友推荐一下我自己做的比较实用的

**最新外贸业务员顶岗实习报告(推荐)三**

时光：xxx

地点：xxx

实习目的：

1、透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、透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、透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，是能接单给公司创造利润。

严格遵守实习纪律，用心参加各项实习，不无故不参加实习，不迟到不早退，实习过程用心思考，用心提问；实习过程做好实习笔记；实习时，尽量做到，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

时光飞快，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。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。以后就是社会上的一份子了，职责也将越来越重。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。下方是我对公司的简单介绍。

香港丽江电子有限公司成立于20xx年，经营有世界各国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、军事等不一样领域；总部设在中国香港个性行政区，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带给优质的交货服务为基础，为客户带给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hkbmcelectronicsco，ltd，pbgroupco，ltd，hkpotentialelectronicsco，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hkbmc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pbgroup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，透过此次实习，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。

1、客户询盘：一般在客户下订单之前，都会有相关的orderinquiry给业务部，做一些细节上的了解。

2、报价：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，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，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，满足下列状况可下达生产通知，通知工厂按时生产：

6.1：如果是l/c付款的客户，通常是在交货期前1个月确认l/c已经收到，收到l/c后应业务员和单证员分别审查信用证，检查是否存在错误，交货期能否保障，及其他可能的问题，如有问题应立即请客人改证。

6.2：如果是t/t付款的客户，要确认定金已经到账。

6.3：如果是放帐客户，或透过银行d/a等方式收汇等，需经理确认。

7、验货

7.1：在交货期前一周，要通知公司验货员验货。

7.2：如果客人要自我或指定验货人员来验货的，要在交货期一周前，约客户查货并将查货日期告知计划划部。

7.3：如果客人指定由第三方验货公司或公正行等验货的，要在交货期两周前与验货公司联系，预约验货时光，确保在交货期前安排好时光。确定后将验货时光通知工厂。

8、制备基本文件。工厂带给的装箱资料，制作出口合同，出口商业发票，装箱单等文件（应由业务跟单员制作，交给单证员）。

9、商检：如果是国家法定商检产品，在给工厂下订单时要说明商检要求，并带给出口合同，发票等商检所需资料。而且要告诉工厂将来产品的出口口岸，便于工厂办理商检。应在发货一周之前拿到商检换证凭单/条。

**最新外贸业务员顶岗实习报告(推荐)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

**最新外贸业务员顶岗实习报告(推荐)五**

20xx年，我的目标是：成为一名成熟专业的外贸业务员。

首先，认真负责地完成小组里自己的分担的每一份工作。与小组的成员齐心协力，从客户的需求出发，在电话，在邮件，或拜访中，了解客户的需求，从而提供满足客户需求的产品和服务。与小组成员一起，集思广益，一点一点共同解决我方的合作过程中引起对方不满意的问题，实现更顺畅更愉快的长期合作。

第二，在阿里巴巴平台拥有自己的业务账号。作为小组的一员，在确保完成小组业务的同时，可以发展自己的个人业务。在实习期，我也曾尝试通过谷歌搜索引擎和其它国家b2b平台上寻找买家，发过无数封开发信，但回复者甚少。相信，通过公司付费的阿里巴巴平台，若有机会参加阿里巴巴平台的相关培训，我会学习的更快、更专业。

第三，全面的了解公司和产品，培养自己的业务能力。通过了解公司和产品，进而了解目标市场和竞争对手，做到能够专业的回答客户提出的问题，用自己的专业知识留住客户。丰富与产品相关的原材料、包装等相关知识。

第四，20xx上半年至少拥有一个自己的业务，培养自己的业务技巧。没有实战的话，只能是纸上谈兵。通过一个自己独立操守的业务，就能将理论与实践相结合，培养自己的业务技巧，熟悉一整套外贸流程。从开发客户、签订单、下生产通知、报关、发运到最后收款结束，一边学习一边实践。然后，通过一次一次地总结经验教训，使自己的业务能力逐渐趋于成熟。

第五，提高自己的业务素质。做一个诚实、热情、有耐心、有自信心的外贸业务员。做朋友做业务要诚实。对待自己的职业要有热情，有激情。在开发客户的过程中要有耐心。在与客户洽谈和沟通时要有自信心。

第六，业余时间多加练习英语口语，接待客户时做到完全无障碍的沟通和交流。多朗读、多背诵，立志实现向e哥那样任何对话，随听随翻。

第七，重新学习日语，掌握日语的基本对话和交流。制定日语学习计划，从词汇和句型开始，重新学习、重新掌握，让日语成为自己名副其实的第二外语，以备不时之需。

目标立下，就是要实现的!20xx，我的时代，我的擂台!

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！