# 外贸简单实习总结汇报

来源：网络 作者：沉香触手 更新时间：2023-12-30

*外贸简单实习总结汇报7篇大家了解吗？总结是单位或个人自身实践活动的反映，其内容行文来自自身实践，其结论也为指导今后自身实践。以下是小编为您整理的外贸简单实习总结汇报7篇，衷心希望能为您提供帮助！外贸简单实习总结汇报精选篇1很久以来，一直想写...*

外贸简单实习总结汇报7篇

大家了解吗？总结是单位或个人自身实践活动的反映，其内容行文来自自身实践，其结论也为指导今后自身实践。以下是小编为您整理的外贸简单实习总结汇报7篇，衷心希望能为您提供帮助！

**外贸简单实习总结汇报精选篇1**

很久以来，一直想写些什么，说些什么!自己做外贸的时间不算长，也不算短，属于半桶水又想晃两下的那种。特别是年前踏入论坛之后，越发有种冲动，想把自己懂得的和不懂的一起写出来，供大家一起探讨!

多年前的一个七月，一个莘莘学子从大学的校门踏出来了，怀着一股新鲜，一股憧憬，当年血气正旺的我毅然放弃了去银行工作的机会(财经类学校毕业，又有关系)，可能是受父亲的遗传。

说了那么多废话，进主题了：

验货!先看单个产品的包装，是pb,还是pb/header,塑料袋的封口严不严，吊卡订的正不正，客人对订书针的位置有没有要求，对pb的材质有没有要求，pb袋上有没有印刷，印刷的内容有没有错误，要没要要求警告标，有没有要求upc码和货号标，有没有要求made in china等等，一定要注意与合同一致，所有与客人不一致的地方都要修改。

看完包装以后看产品，拿出确认样进行对照，用目测的地方用目测，用工具的地方用工具，原则上是要同确认样一致这里可能最麻烦的就是产品的品质上面出了点问题，如果严重的话那肯定是不能出货的，怕就怕的是哪些不上不下的货，出也可以不出也可以，这个时候就要凭经验来判断了，要根据客人的性质和对客人的了解来决定这批货的结果!如果自己没把握，多带几个出货样回公司，交给领导或者有经验的前辈来判断这批货的去留!

填写验货报告，验货报告也可以边验边填，写上验货结果，签上你的大名，然后叫工厂负责人签上大名。叫他们收拾残局，你则收拾包包，不要忘了东西哦!

大概的步骤就这些了，因产品不同可能步骤有所同，而且有很多环节也不一定会要的，象内盒彩盒之类的不一定是每个产品都要的!

验货三大宝----确认样，合同，还有最重要的经验，有些常识问题在合同中和样品不一定会出现的，因为太熟悉了，容易忘记了，而对于新人来说常识对他们来说可能根本不知道，所以新人验货还要多问，多学，多听!

**外贸简单实习总结汇报精选篇2**

通过两个月的实习，我不仅熟悉了如何开发客户，如何处理客户询盘，如何有技巧的回复客户疑问，同时也掌握了外贸操作流程中应注意的问题及解决方案。本文分为绪论、实习内容和小结三部分，对近两个月来的实习生活作一个大体的剖析。

实习背景

实习地点在被誉为“中国模具之乡”、“中国塑料日用品之都”的台州市黄岩区，公司名称为……有限公司。公司成立于20\_\_年，是一家集设计、生产、研发、销售高品质婴幼儿系列产品于一体的外向型公司。公司在成立短短两三年内以远见卓识的眼光洞察未来，以发展婴幼儿用品行业为己任，利用尖端技术和全方位的服务不断为大众和社会勾画一幅幅新的宏伟蓝图。服务社会是公司不遗余力推动科技创新的源泉，几年来公司以“优质、严管、诚信、创新”的经营理念，“奋发图强、最求完美”的企业精神，“雷厉风行、一丝不苟”的工作作风，在业界取得了骄人的成绩。

实习意义

三年的系统理论学习，使我掌握了外贸的理论知识，诸如：外贸术语，外贸进出口流程，报关，报检的操作流程。但是，应该承认，如果没有将自己学到的理论通过实践被自己所真正掌握，应该说对自己今后找到一份称心的工作还是会造成一定困难的。只有通过一段时间的实习，才能够将书本上学到的知识运用到实际情况中去，解决实际问题，为今后的工作打下坚实的

实习初期

公司从去年开始做外销，现在外销部门有两个前辈，她们都做过两三年的外贸，经验比较丰富，不过她们到公司时间也不长，之前也没带过新人，所以刚来没有人给我指点该做什么或是下一步该怎么做，所以只能靠自己，遇到不懂的就问。

第一天我先看了公司产品册，大体了解公司主营产品为婴幼儿塑料产品，包括儿童坐便器系列，浴盆系列，餐桌椅系列，健身车系列，对公司产品类型有了大致了解后，根据一份打印好的产品目录对照产品册加深对产品的了解，这次要搞懂的不只是产品外形，更重要的是产品材料、尺寸、内外包装、毛净重、起定量之类，要把产品一一对号。这些说看完很简单，不过真正的做到清清楚楚，可能要花一段时间了。之后，我又亲自到车间流水线上及公司样品间看产品实物，增加对产品的进一步了解。再次之间，我根据公司存档的客户资料进行客户跟踪及新客户开发，每天发送大量的邮件，当然收到很多系统退信，不过欣慰的是仍有不少客户回复。

实习中期

实习将近10天，对产品可以说已经很熟悉了，这时部门里安排我接手阿里巴巴中文网站,也就是阿里旺旺作为业务平台。初次接触阿旺，并不是多么熟悉，自己摸索后知道了如何在阿旺上发布自己的产品让客户主动找上门，也知道了如何在社区中结识更多的朋友，如何在帖子中帮助别人同时学到更多知识，如何利用网商博客赢得关注……不过最需要的功夫是如何根据客户的\'询盘作出有针对性的答复。在平台上，经常有客户询问产品，刚开始客户问什么就回复什么，觉得很被动，尤其是客户问产品价格时，我直接按照客户要求根据公司报价表就把价格给客户了。这样反而使得有些客户在我报价之后就没了音信。慢慢的，我总结出自己在报价上的失误，急于寻找客户，遇到客户询价就在客户面前表现出来对这笔单子的渴求，所以使得自己很被动，另外，在报价上，并不是针对每一个客户都给出相同的价格，而是要看他对产品的满意度及需求程度。因此，之后我要求自己把每个客户看重，但又要看淡，要吊客户的胃口，让对方急，同时在适当的时机给他报价时要看他有没有想合作的倾向，及这个倾向能让我有多大的把握拿下这个单子，总之要综合考虑，给他报价。我想，报价应该是我今后还应努力学习加强的一个环节。

实习后期

实习最后几天，公司领导从广交会回来，之后除了与广交会上对我们产品有意向的客户联系外，还要对之前的客户进一步开发，对现有订单进行跟踪。通过最后这段时间的实习，使我熟悉了整个外贸的实际操作，即从建立业务关系到交易进行及交易善后的整个流程。同时针对在实际操作中曾遇到的各种问题有了自己的想法及处理方案。

实习小结

为期两个月的实习期结束了，回想起这两个月的生活，一个人在新的环境里，应对新的人际关系，面对新的生活，苦当然是有的，但是乐在其中。因为任何知识都源于实践，所以需要这段时间的实习将学校所学理论知识付诸实践，让其来检验所学。然而，并不能仅仅将实践的意义定义于此，我们还要从实践中总结经验教训，为以后如何更好的工作打下坚实的基础。

现将这两个月的所见所闻所感所想总结如下：

1、基础的理论知识要掌握扎实，才能灵活变通，以不变应万变。工作要认真对待，积极完成自己的任务，不能把自己的事情一拖再拖，但是切忌浮躁，脚踏实地才能学到东西，一步一个脚印才能成功。

2、工作中如果有耐心教自己的同事是一种福气，当然也会同样的有不乐意对我们施舍经验的人，遇到这种情况，不必抱怨，因为他们并没有这个义务，所以一定要沉住气。如果问他们问题他们只是敷衍了事，那么仍要笑着说谢谢，但是心里要记住以后不要再犯同样的错误了。另外如果同事让自己帮忙一定要很乐意去做，而且要尽量做好，因为更多时候需要帮助的是我们。

3、要眼观六路，耳听八方。从其他同事之间的交谈以及同事如何接电话打电话中学习怎么和工厂联系，制单结汇中应注意什么问题，怎么拒绝不必要的电话广告……有时从他们的谈话语气、举止中可以了解到自己在办公室中的处境，因此也就明白了对哪个人该说什么样的话，什么时候该说话，什么时候该沉默，什么话该说，什么话不该说。

**外贸简单实习总结汇报精选篇3**

（一）实践中检验真理。首先应该明确无论做什么只有理论是不行的，但没有理论更是万万不行的。理论对实践有很重要的指导意义，如果不顾客观规律，一律蛮干乱干，那么实践就成了无源之水，无本之木。若不把理论付诸于实践，永远是沉睡的理论，发挥不了理论的价值。只有很好地把理论与实际结合起来，创造性的运用所学的知识，才能更快的发展。国贸专业更是如此，只有在具体操作中，才能深刻体会国际贸易下的业务流程。

（二）严谨、认真。做单证，是需要非常谨严的态度的。不可以有一丁点的粗心。在具体制作单据时，要时刻谨记单据制作的“十字”要求：正确、及时、完整、简洁、整洁。或许有些资料错了可以改，但是有些单证不容许一点差错。特别是金额、价格方面弄错就会给企业带来巨大的损失，个人时承担不起的。所以做完资料不能太大意，要细心的检查几遍，确实没有错误才可以寄出，随后交单。

（三）勤奋，持之以恒。记得以前老师对我们说过，要做事，先要学会做人，做大事，更应该先将小事做好。所以不管是在哪里学东西，学什么东西，都应该积极主动。“万事开头难”任何事情开始都会遇到困难，但既然了这一行，就要坚持自己选择，深深地投入自己选择。遇到困难时，不能轻易放弃，随随便便放弃决不会成功。

（四）活到学到老。在工作时要了解一些情形，例如一些产品的尺度、规格、包装的唛头，过磅，以及纸箱、内袋的事宜，还要随时了解国际海运费价格。贸易工作是一个涉外行业，对各方面的要求都很高，对外代表的不仅仅是个人形象，甚至是国家形象，因此必须加强自己各方面素质的修炼，如礼仪修养。熟练掌握好本专业的知识。专业知识是我们从事贸易工作的基础，贸易工作的高风险更要求我们必须熟练地掌握好专业知识。此外，英语在工作中是很有用的，与客户联系，所要做的一切资料都是跟英语紧密联系的。书到用时方恨少啊，把公司当成第二个学校，不断深造。

（五）一寸光阴一寸金。工作不忙的时候，有很多可以供自己安排的时间，要好好计划，充分利用时间。我可以利用网络上的无限资源，寻找商业机会，进行业务拓展，联系客户还可以进行后期学习。我不会因为待遇低而离开公司，工作是为了另一场学习，是一种无形的积累，更是一种财富。学校仅仅为我们提供了一些理论的知识，而公司给予我们实战的知识和经验，甚至是人生的舞台。我将在社会这所大学好好运用，使自己崭露头角！

**外贸简单实习总结汇报精选篇4**

由于会计行业的特殊性我只能参加财务部门中较为简单的工作，如出纳及帮助会计进行帐目的核对等工作。虽然工作不难，时间也不长，但我仍十分珍惜我的第一次真正意义上的企业实践经验，从中也学到了许多学校里无法学到的东西并增长了一定的社会经验。

实习报告总结：会计本来就是烦琐的工作。在实习期间，我曾觉得整天要对着那枯燥无味的账目和数字而心生烦闷、厌倦，以致于登账登得错漏百出。愈错愈烦，愈烦愈错，这只会导致“雪上加霜”。反之，只要你用心地做，反而会左右逢源。越做越觉乐趣，越做越起劲。梁启超说过：凡职业都具有趣味的，只要你肯干下去，趣味自然会发生。因此，做账切忌：粗心大意，马虎了事，心浮气躁。做任何事都一样，需要有恒心、细心和毅力，那才会到达成功的彼岸！这次会计实习中，我可谓受益非浅。

针对文员这个职位的特点，具体到挫折时，不妨从调整心态来舒解压力，面对挫折。古曰“天降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行拂乱其所为，增益其所不能。” 遇到挫折时应进行冷静分析，从客观、主观、目标、环境、条件等方面，找出受挫的原因，采取有效的补救措施。树立一个辩证的挫折观，经常保持自信和乐观的态

度，要认识到正是挫折和教训才使我们变得聪明和成熟，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，发奋图强。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，从而让目光面向未来。复印、传真、公文处理等文秘工作我都基本熟练。文秘管理要制发文件，处理文件和管理文件。在各种文件中，大部分具有不同程度的保密性，而且各级秘书人员经常接近领导，看一些重要文件，参加一些重要会议，所以，秘书人员在公共场合活动时要注意内外有别，把握分寸，对什么应该说什么不应该说要心中有数。准确，是对工作质量的要求。文秘管理的准确性是指正确体现政策，正确表达领导意图，正确地办文办事，言行有分寸，文字能达意。它在一定程度上保证领导工作的准备性。文秘管理的准确性，涉及的方面很多，简要地说，就是：办文要准，办事要稳，情况要实，主意要慎。而要做到这些，必须态度认真，作风过细，不能疏忽大意，不能马虎潦草。比如说办理公文，就要保证文件的质量，用词要准确，材料要真实，抄写要认真，校对要仔细，力求每一个环节都不发生差错。否则就会贻误工作，甚至酿成难以弥补的损失。

我在实习的过程中，既有收获的喜悦，也有一些遗憾。也许是实习日子短和我并非文秘专业的关系，对文秘有些工作的认识仅仅停留在表面，只是在看人做，听人讲如何做，未能够亲身感受、具体处理一些工作，所以未能领会其精髓。但时通过实习，加深了我对文秘基本知识的理解，丰富了我的实际管理知识，使我对日常文秘管理工作有了一定的感性和理性认识。认识到要做好日常企业文秘管理工作，既要注重管理理论知识的学习，更重要的是要把实践与理论两者紧密相结合。

通过在职的一个多月里，我深感自己的不足，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得心应手，表现更加出色！不管是在什么地方任职，都会努力。

**外贸简单实习总结汇报精选篇5**

上海高中压阀门股份有限公司前身是上海高中压阀门厂，是专业设计、生产、制造各种高中压阀门的企业。公司以其诚信、人才、创新、管理、技术诸方面综合优势，成为中国阀门骨干也是未来最具发展潜力的阀门企业。

公司采用国际先进的管理体系和模式，主要产品均获得国内外权威机构认可。已取得（劳氏）ISO9001、API—6D、CE、TUV、TS、OHSAS18001、ISO14001等证书。公司是中国阀门协会常务理事单位及上海市流体工程学会会员、国家高新技术企业并获得多项发明专利。公司有多名阀门专家担任中国机械工程学会流体工程分会阀门与管道专业委员会委员、上海市机械工程学会流体工程（阀门）专业委员会委员。

公司按GB、ANSI、API、JIS、BS、DIN等标准为石油、化工、冶金、电力、航空、燃气、供水、长输管线（输油、输气）等行业领域设计、制造高中压闸阀、球阀、蝶阀、截止阀、止回阀、双关双断阀、旋塞阀以及非标特殊阀门。

公司是中国石油、中国石化、中国海洋石油、中国中化、中国电力、中国航空油料、中国煤化工等集团公司一级供应商成员单位。产品出口至哈萨克斯坦、土库曼斯坦、莫桑比克、苏丹、阿尔及利亚等世界各地，并广泛用于锦州石化、广西石化、巴陵石化、安庆石化、西安石化、青岛石化、独山子石化、中原乙烯、青海油田、大庆油田、大港油田、中国神华、舟山国家石油储备库、兰州国储库、钦州中石油国际储备库、大连国储库、西气东输管线、南京天燃气公司、宝钢集团、以及首都机场、广州白云机场、上海虹桥、浦东国际机场等国内外大型企业。

公司坚持以“诚信为本，服务至上，精益求精，求实领先”的经营宗旨，欢迎各界用户和同仁来公司参观、指导。我们深知：领先者成功！公司将以良好的公司信誉、健全的质量体系、现代化的企业管理、自动化的加工设备，以高性能的优质产品有序参与市场竞争，为广大用户提供与世界品牌同步的产品。

实习意义：

短短的实习期已经结束，静下心来回想这次实习真是感受颇深。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。通过这段时间的学习，从无知到认知，到深入了解，渐渐地我喜欢上这个专业，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。

回顾我的实习生活，感触是很深的，收获也是丰硕的。这次的实习，主要是跟有外贸公司有工作经验的师傅学习，通过看各种外贸定单、商业邮件、各种原始合同，让我对于实际的外贸工作有了一个感性的认识，针对不懂的问题我会及时在网上查找，并将自己在书上所学的知识，与当天了解到、所学到的结合在一起，使我对外贸这个专业有了更加理性的认识和更深刻的体会。

通过这次的实习，我由第一天的拘谨，对什么事情都充满着好奇，转而逐渐适应了这样的生活，做事情按部就班，循序渐进。这次的实习，让我懂得了许多，知道了许多，大学文凭其实只是一块敲门砖。进入工作单位后，大家都是从头开始，凡事都要自己去摸索，没有人会手把手教你。所以，我们有必要培养主动学习能力和创新能力，必须努力提高自身的综合素质，适应时代的需要。虽说大学文凭只是一块敲门砖，但是个人的综合素质却仍是你就业时的重要筹码。首先是学习成绩，用人单位认为成绩的好坏从一定程度上说明了你学习能力的强弱，所以，学习成绩是他们非常看重的一点。因此，我们首先要学好自己的专业知识。其次，他们看重的就是我们的社会实践能力。这一点就要看我们平时的实际动手及操作能力。

**外贸简单实习总结汇报精选篇6**

在经历了多次面试之后，最终我带着兴奋和激动的情绪走进了泉州市福磊石材有限公司，在那里开始了我的实习工作。以下是我的实习报告总结，敬请各位老师提出宝贵意见。

一、实习单位简介

福建省泉州市福磊石材有限公司成立于1996年，位于中国石材中心——福建省南安市水头镇，是一家集矿山开采、生产加工和进出口贸易为一体的大型石材企业。

二、实习过程及体会

首先，作为业务人员应有基本心理素质——信念，坚持到底是获得成功的最主要条件。一个业务人员从熟悉产品到积累固定的客户需要一个过程，不能因为暂时的瓶颈而望而却步。

第二，熟悉产品。熟悉产品能体现专业度。只有让客户觉得你很专业，才能进一步赢得客户的信任，进而顺利拿到订单。

我们能够从以下方面来熟悉产品：

1、经常到生产车间了解成产流程，到样品陈列室观察样品，并多与工厂负责人沟通，将得来的资料进行比较。全面了解产品相关知识。

2、不懂必须要问。因为客户既然敢下订单，说明他对产品还是有必须了解的，甚至说十分了解。而你要做的就是比他更专业，因为你要卖你的产品给他。把客户当傻瓜是最不明智之举。

3、做个有心人。将在日常订单跟进过程中的产品相关知识整理成文档并默记在心中。

第三，使用正规商务信函格式。

1、信函中正确使用签名格式。

2、信函使用正确确、简洁的语言。

3、使用常用的字体及字号。

4、不使用非正规缩写。

5、规范使用英文大小写。不使用全部大写，以方便客户阅读。

6、尊重客户，使用礼貌用语。勿出现商务忌讳用语或太粗俗语言。

第四：为客户建立档案，方便维护和追踪客户。

1、客户。对于已近建立业务关系的客户要为其建一个独立的文档，客户的名字，电话，公司名，联系过的信息及传输过的文件都要保存下来。

2、潜在客户。对于潜在的客户，要记录其名字，电话，公司名及潜在需求。

最后提及一点：做个正式的报价单。报价单属企业文件的一种，也属于vis中的一部分。越正规越好。国外客户习惯使用excel文档，也能够将其做成pdf文档发送给客户。报价单文件名称方面也有进究。最能好包括产品名称，型号，数量，报价日期或客户编号。这样方面双方以后进行查找及核对。

三、实习收获

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，之后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。

在三个多月的时间里，公司的同事和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，在实践中更加深刻地理解了以前没有理解透彻的知识。同时，我也初步熟悉了进出口业务的实际操作。年少的我们，就应更加努力。这三个多月的时间，给了我一次成长的机会，让我受益匪浅。

四、致谢

执此实习报告完成之际，首先要感谢我的导师，感谢她对我的指导与推荐；感谢泉州福磊石材有限公司为我带给的实习机会；还有公司经理和同事们对我的帮忙。

**外贸简单实习总结汇报精选篇7**

一、实习内容

1.1工作要求

1、作为外贸跟单，首先是对外语水平有一定的要求，因为要经常和客户在邮件中沟通，除了基本的外语知识外，还要求对外贸的一些基本术语有所了解，如：fob,orc,lc等。

2、要有一定的产品知识：产品的原材料，规格，包装，价格，市场都要做到心里有数，这样在做pi时才能做到心里有数。

3、主动出击，找客户：每一年的交易会上都可以拿到很多潜在客户的名片，首先分析什么样的客户是你的目标客户,批发商,零售商,工程承包商, 还终端客户.另外注意下那个国家是我的目标市场，在有空的时候可以给客户发开发信。

4、把网站做好，产品规格书，图片做好。阿巴巴的排名做好，争取多接询盘，多拿订单。

5、把常用的单证做好，如报价单, 发票，装箱单，甚至不同客户不同回复的模板做好。把产品关键词，规格书等整理好，需要的时候，不但可以节省时间，提高效率，而且可以给人更加专业的印象。

1.2工作流程

制作pi --- 确立订单 --- 收取订金或 lc --- 制作生产单 ---- 发送生产单给qc 部和工厂-- 批付订金给各供应商 --- 跟进订单进度,如有问题及时与客户沟通,协调解决 --- 如需要，和客户确认包装物的标签，及时打印好交给 qc 部 --- 货好前与客户沟通，货运资料，收取货款等 --- 制作 订柜及报关申请 交 qc 部及船务部 --- 确认装柜时间后，根据qc 部

提示安排支付货款给供应商，制作货物装柜通知单 --- 装柜后根据qc 部门提供的装箱资料做 packing list, commercial invoice,工厂对数表 --- qc 验货装柜的图片保存好，将产品的验货图片插入 pi 内，重量等数据及时更新 --- 核对单证无误email 给客户，连同 draft b/l (提单草稿本)--- 客户确认提单等资料后告知船务部 --- 收齐所有款项，方可将一套正本文件寄给客户 --- 每月最后一天前将当月的月结整理好并交到财务部。

二、实习总结及体会

现在回想起实习期间，往事还历历在目，有酸的，有甜的，有苦的，有辣的，自心中滋味也只有自己最清楚。但是不可否认的却是这些经历将会是我人生当中不可多得的财富和经验的累积。毕业实习是每个大学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识 , 也打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，所以这次的实习体会颇深。

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！