# 外贸实习报告(精)(7篇)

来源：网络 作者：风起云涌 更新时间：2024-02-16

*外贸实习报告(精)一(一)实习单位的简介本人于2月18日起，在万通网络公司的外贸部门实习。本次实习的目的，在于熟练的掌握进出口贸易的操作流程，及各种贸易单据在当今贸易过程中的意义与制作，为今后的工作打下良好的基础。万通网络公司创立于20\_年...*

**外贸实习报告(精)一**

(一)实习单位的简介

本人于2月18日起，在万通网络公司的外贸部门实习。本次实习的目的，在于熟练的掌握进出口贸易的操作流程，及各种贸易单据在当今贸易过程中的意义与制作，为今后的工作打下良好的基础。万通网络公司创立于20\_年，为个体私营企业，到目前仅有十多名员工。该公司专门从事网站建设，网站推广，并实行网络对外贸易—其主要为：鞋服出口。业务涉与国家有美国，加拿大，英格兰，意大利，阿根廷，巴西和伊郎。本着“创业、树人、精品、诚信”的经营理念，与“以质树威，誉满全球”的宗旨，与国内、外客户诚挚地合作，并在互利互惠的基础上建立良好的贸易关系，以富有竞争力的价格，做好国际贸易。

(二)实习岗位的简介

我们公司外贸部的共有6位同事，具体职责如下：

1、及时安排好打样。入库前应仔细审核样品，必须拍照存入电脑档案。

2、严格把握“核价单”，精确地报出美金销售价格。一般情况下，核价单是由计划部提供的。业务员在向计划部门索取核价单时，应拿到e\_cel的电子格式，而不是纸张打印件。拿到计划部提供的核价单后，业务员应逐字逐行进行审核，检查是否有任何可能的差错。特别要有能力看出明显的错误，如发现，应立即通知计划部，要求计划部立即改正错误。当遇到计划部未能及时提供核价单，客户又要马上提供报价时，业务员应立即动手，收集相应的核价单数据，自己制作出准确的核价单。

3、积极主动与客户保持联系，促使客户及早下订单。样品寄给客户之后，应在快递网页上查阅客户是否已经收到样品，确认客户样品收到后，应立即发信给客户，非常客气地询问客户对样品的评价，询问客户是否有下订单的可能。

4、做到“分析—反馈—沟通”，“建议”和“守诺”的沟通心态及目标：将客户每个询价变成订单。即使这次沟通没有接到订单，也要让客户在下次有类似的产品询价时，第一时间想到你或你的公司。分析—反馈—沟通在收到客户信函和询价时，第一件事就是认真阅读，然后进行分析;主要分析客户的意向是什么，客户需求什么及客户希望得到哪些方面的信息。

5、始终牢固树立“订单就是命令”的企业理念。客户下订单后，业务员应在第一时间整理出中文订单，并立即下发到有关部门。客户下订单后，业务员应立即放下手头其它并非万分要紧的事情，全身心投入到对客户订单的分析，围绕“货号-原料-颜色搭配-做法”四个要素，与打样时的最后确认样核对(必要时要再次与打样间沟通)，如有客户交待不清的，应立即发电子邮件与客户书面确认。客户确认后，立即打印出中文订单并下发。从收到客户原始订单到中文订单下发，整个过程的时间，能半小时解决的，坚决不能用1小时解决，能1小时解决的，坚决不能用2小时解决，以此类推。整个过程，最长不能超过48个小时。如果期间业务员正好轮到休息，则无条件调休。如客户原始订单有交待不清，业务员发电子邮件后，客户在上班时间的4个小时内没有回复的，此时业务员应立即做两件事：第一，打电话给客户，催促客户尽快书面回复;第二，口头汇报外贸部经理，讲明情况，如外贸部经理提出新的建议的，立即按经理的要求去做。在中文订单的右下角，业务员应手工亲笔签下自己的姓名，而不能在电脑中打印出自己的姓名。手工亲笔签名，表明业务员已对订单的内容已经彻底审核，已经没有任何丝毫的差错，也表明业务员已对此订单已经完全承担全部的责任。

**外贸实习报告(精)二**

最后要讲一种常人最有效找客人的方法--参加展览会。这个一般新人刚进公司有机会参加也是跑跑腿的比较多。国内展影响力比较大的有广交会，华交会，义博会等，布展的要求相对不是很高，产品多一点，价格低一点就ok了!特别是广交会，每次一闭幕都会引起一个项目价格的大跌，这也是国人的悲哀啊，付出同样的血汗却拿到更少的血汗钱，怪不得广交会又叫“价格的坟场”。而国外展去的比较多的是香港展(地理优势)，法兰克福展，拉斯维加斯展等，展位布置要求要有新意，宁可样品少，但是一定要有吸引客人眼球的地方，不然你的摊位就要门可罗雀了!去美国商务签证比较麻烦，要有去过其它国家的经历还要是结过婚的，而且成功率也不是很高!

通过以上的各种途径之后，相信你一定会找到属于你的客人。不过找客人一定要有耐心，经常看到有人在论坛说“我已经到公司一个月了，怎么还一点起色都没有啊?”之类的话，我的结论是3个月找到客人的是英雄，6个月找到客人的是人才，12个月找到客人的也不差，只要老板能给你12个月的时间去找!毕竟你是从人家袋中拿钱，你还要看人家愿意不愿意的?做外贸如果没有足够的耐心和恒心是不会成功的!

这里再废话几句，虽然做外贸卖的是产品，但是同样卖的是我们的个人。现在做生意在价格已趋向透明的时代，价格已经不是唯一因素。服务已经被提升到了一个很高的档次，服务需要人去服务，所以业务员本身的素质，能力，人格魅力在现在的生意场上尤其重要。做生意做的是人。

客人找到后，对于工厂来说已经可以进行下一步了，而对于外贸公司来说还需要找工厂。找工厂的方法同找客人的差不多，有自己主动找的，也有工厂自己找上门的。一般现在用的比较多的是从网上找，通过黄页，114，或者更直接一点的是到一个地方以后问当地人，再一家家找。这里要强调的一点就是外贸公司同工厂的关系，或许以前外贸公司总是高高在上，但是现在随着价格的透明，外贸公司的生存空间越来越小，对工厂的态度也应该持一种平常心，要知道工厂同客人一样同样是我们的衣食父母，没有他们我们一样也会饿死。当然我说这话的意思不是说要低声下气的求工厂，这也用不着，做生意互惠互利就可以了，相互珍重，相互理解，以安全赚到钱为主要目的!

经过你的不懈努力，终于有客人开始给你回复了。而客人第一封信就是要样品而且要你们付快件费，这到底怎么是好呢?

经过上一章节大家不懈的努力，终于有客人开始跟我们联系了，客人开始有email回复了。一般客人的第一封email里面都会有要贵公司catalog,website,sample等的要求，这也难怪，毕竟他们不可能天天跑到中国来看我们的产品/样本。无论对方要catalog或website，最终他们咸兴趣的还是我们的产品，在决定大批量购买之前他们肯定是想看看我们以前做过的产品，这种产品我们习惯叫样品。

很多朋友不禁要说，不就是样品吗?我们公司多的是，客人要我们给他就是了，用的着在这里废话这么多吗?先不说这是不是废话，且让我们看看样品的重要性：

1.样品是一个企业的形象代表。除了空洞的网络，老外对我们能直接接触的是什么?除了样品还能是什么?精明的老外从一个样品就能对一个公司有个大体的了解，从对样品的处理方面就能看出一个公司的服务!

**外贸实习报告(精)三**

时间飞逝，三年的大学生活已经接近尾声了，我即将踏入社会。在大学的三年时间里我无论是在理论知识方面，还是人文素质方面都有全面的提高，我要在社会实践中充分运用所学的知识，争取更大的进步。

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。我在学校学习的专业是会计，本想找一份与专业相关的会计工作，但经过20多天的应聘都没有结果，无奈之下选择了外贸跟单员。但经过这次外贸的学习，我从无知到认知，到深入了解，渐渐地喜欢上这份实习工作，它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。

一、实习单位简介

xxx工艺品有限公司系中国澳门商人曾国伟先生投资兴建的外商独资企业，成立于xx年10月，于xx年07月正式投产。它坐落于素有“鱼米之乡”的江汉平原、武汉经济圈的汉川经济开发区人民大道53号，总投资人民币3000万元，其中注册资本人民币2100万元，是湖北省目前唯一一家专业从事工艺品设计、开发、生产、外销的大型外商独资企业。

公司占地100亩，拥有2万平方米的大型现代化厂房，员工600余人，其中各类专业技术人员100多名，各种国内外先进生产设备100余台(套)。 主要生产“满天星”(“starry”)牌玻璃餐具、gt像框等工艺品(相框、镜框、果盘、烛台及文具、礼品系列)、工艺艺术时钟，精雕板画、水晶、石雕及卫浴面镜等系列产品，并承接玻璃产品深加工业务，产品主要外销欧美、中东及国内经济发达城市。公司在阿联酋迪拜设销售分公司，在武汉、北京、浙江、上海、深圳等地设营销办事处，全国其它各地的销售网络日臻完善。国外销售市场前景看好，公司被孝感市商务局确认为“产品出口型企业”。

二、实习岗位及过程

我从xx年2月15号正式到xxx工艺品有限公司上岗，到现在以快二个多月了，我现在的职位是公司销售部外贸跟单员。上班时间早上8：00到晚上6：00，周六仍然要上班。还记得刚来公司的几天，当时的我对这方面没有接触过，再加上我不是这个专业的，所以刚开始做的时候很吃力，有很多专业术语不知道也不懂，为了能尽快的上手工作，我每天晚上都会学习外贸知识，并加强对英语的训练。现在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。

(3)要懂得基本礼仪。步入社会就需要了解基本礼仪，而这往往是原来作为学生不大重视的，无论是着装还是待人接物，都应该合乎礼仪，才不会影响工作的正常进行。这就需要平时多学习，比如注意其他人的做法或向专家请教。这一点，在我接待来宾时，体会特别深刻。

(4)要学会为人处事。作为学生面对的无非是同学、老师、家长，而工作后就要面对更为复杂的关系。无论是和领导、同事还是客户接触，都要做到妥善处理，要多沟通，并要设身处地从对方角度换位思考，而不是只是考虑自己的事。

(5)要对自己有信心。相信别人能做的，自己经过努力也能做得到，要勇敢。 我们每个人，或多或少都有过自卑的心理，觉得自己不行。

这时候，我们需要自己给自己一点信心，如果自己都不能相信自己，我们又怎么能期望别人相信自己呢? 只要我们够努力，别人能做到，我们也可以做得到，甚至可能会做得更好。

因为，我们并不比任何人差!在工作中，一定不要失去信心，尽管我们的能力还很弱，但是，我们还可以做更多的事，所以，在争取一份工作机会的时候，要勇敢一点，给自己机会证明自己做得到。

我坚信通过这一段时间的实习，从中获得的实践经验使我终身受益，并会在我毕业后的实际工作中不断地得到印证，我会持续地理解和体会实习中所学到的知识，期望在未来的工作中把学到的理论知识和实践经验不断的应用到实际工作中来，充分展示我的个人价值和人生价值，为实现自我的理想和光明的前程而努力。

**外贸实习报告(精)四**

近几年，高校不断扩招，毕业生数量逐年增加，就业压力大，整个就业市场需求岗位的总体状况相对趋紧已经成为了现状，就业形势十分严峻。古人有云：“纸上得来终觉浅绝知此事要躬行”，为了提高自己的实践能力，掌握实践的基本技能，使自己能够在以后的求职中脱颖而出，我来到了佛山市菲图进出口有限公司开始我的实习。

作为一名即将从学校毕业的大学生，能否在实习过程中掌握好实习内容，培养工作能力，显得尤为重要。实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识，更是大学生培养吱声工作能力的磨刀石，又是对每一个大学毕业生的检验，它让我们学到了很多在课堂和书本上学不到知识，既开阔了视野，又增长了见识，是我们走出校园，步入社会的必经阶段。

2.1实习时间20xx年1月31日—20xx年4月30日

2.2实习地点佛山市禅城区季华四路盈科亿家卫浴城

2.3实习单位菲图进出口有限公司毕业实习报告

佛山市菲图进出口有限公司是一家致力于陶瓷卫浴进出口的企业，主要经营按摩缸，电脑蒸汽房，淋浴房，淋浴柱，普通缸，亚克力底盆，淋浴屏风，浴室挂件，卫浴;洁具，建材等。并拥有自己的工厂：佛山市菲图卫浴有限公司，成立于20xx年，是一家生产中、高级卫浴、洁具的专业厂家，并具有的多年出口经验，公司技术力量雄厚,产品开发独具慧眼,针对现代人不断提高的家居需求,引进国外先进技术和新工艺,沿用iso9001品质管理方法,保证产品质量,研制开发了亚克力洁具等一系列产品。产品色泽鲜亮,质地细腻优美，不仅便于清洗,而且具轻便新颖的独特品质。款式设计多样，远销全国及海外的欧洲、东南亚、非洲、中东，可满足不同品味的需求及各层次的消费，是现在及未来家庭，酒店，宾馆装修的最佳选择。公司的服务的宗旨是“优良品质，款款深情”。

2.4岗位介绍

作为外贸跟单员，工作涉及到整个企业的每一个环节，工作特点是复杂而全方位：

首先，外贸跟单员的工作是建立在订单与客户上的，因为订单是企业的生命，客户是企业的上帝，失去客户与订单将危及到企业的生存，做好订单与客户的工作责任重大。

其次，外贸跟单员的工作涉及各个部门，跟单员与客户，计划部门，生产部门等许多部门之间是一种沟通与协作，都是在订单完成的前提下进行的与人沟通的工作，沟通，协调能力特别重要。

再次，外贸跟单员掌握着大量的客户资料，同时也了解工厂的生产情况，因此可以做客户的参谋，对客户的订单可以提出意见，以利于客户的订货。

最后，外贸跟单员的工作节奏多变，快速，面对的客户来自五湖四海，他们的工作方式，作息时间，工作节奏各不相同，因此，外贸跟单员的工作节奏应是多变的，另外，客户的需求是多样的，有时客户的订单是小批量的，但却要及时出货，这就要求外贸跟单员的工作效率是快速的。

外贸跟单员的工作涉及所有的部门，有次决定了其工作的综合性，对外执行的是销售人员的职责，对内执行的是生产管理协调，所以跟单员必须熟悉进出口贸易务实和工厂的生产运作流程。

3.1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。

3.2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packinglist,commercialinvoice,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draftb/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

4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。

20xx年1月30日，当大家都还沉浸在新年的悠闲快乐中时，我结束了我大学的最后一个寒假，背上行囊，来到了一个完全陌生的城市，开始我的毕业实习生涯，犹记得刚踏入公司时的紧张与茫然，很多公司开年的第一天都会忌神，老板作为一个佛教的信徒当然也不例外，一系列隆重的仪式之后，大家开始了疯狂的拜年，安定下来之后，我开始坐在属于我的办公桌前翻看公司的图册，很精美的几本书，这时候的我，对产品对公司对外贸这个行业是完全陌生的。

印象很深刻的是第一天上班经理呵我谈话时说的一句话：“我刚毕业出来是在银行工作的，记得那时我的经理和我们说的第一句话就是‘你们要记得，你们现在已经不是学生了，我不是你们的老师，同事也不是你们的同学’，现在我也要把这句话送给你。”是的，在学校的时候老师可能会手把手的教你该做什么，可是在工作中，老板不会这样，工作中很多事是要靠自己的主动的，同事也不是同学，在工作之余我们可以是好朋友，但在工作中不可能像同学之间那样肆无忌惮地开玩笑。所以我必须尽快调整心态，完成从学生到职员的角色转变，学生时代和工作时期，要求是不一样的，必须尽快适应工作环境；其次是，必须戒骄戒躁，在工作中要多看，多观察，多听，少讲，要有吃苦的决心，平和的心态和不耻下问的精神，做事不能太急功近利；再次是，必须坚持学习，不同的岗位，对职员的能力有不同的要求，根据工作所需，要不断提升自我的能力，使自己能在众人中脱颖而出。

刚进公司就遇到西班牙的展会，经理要去西班牙参展没有时间对我进行系统的培训，所以我的第一个月过得清闲自在，只是收发邮件开发新客户，在阿里巴巴上更新产品，有空的时候自己上网了解外贸的相关知识，那时候多少有些失望与迷茫，快一个月了还没有得到系统的培训，可能换了谁都会觉得有点慌吧？在2月的最后几天，经理终于发话说要对我进行全面系统的培训了，原来，之前的20几天是观察期，是对我耐心的考验，这一天，是20xx年2月24号。

第一个月可以说是“光阴似箭日月如梭”，但是到了第二个月，这个月漫长得似乎没有尽头，深刻地体会到了什么是“万事开头难”，即使同事们都很热情地来帮我，来教我，但是很多事不亲身体验不自己去探究去摸索去总结的话，就只是机械的重复了。虽然在第一个月的空闲时间里在网上搜索过不少的外贸知识，但是到了真正用的时候，很多是抓不住的，这算是悟性不够也算是底子不牢吧。在第二个月里，我终于经历了我工作的全部流程，从制单到出货，懵懵懂懂，莽莽撞撞，犯过很多的错误，有过很多的不确定与孤独感，记得为了赶单，对工作很不熟练的我在公司加完班，骑着自行车独自穿梭在万家灯火的街头，没有了往日大学校园里的成群结队；记得因为紧张而犯的错误和因为不懂被问时的哑口无言；还有因为不懂而延误提交资料导致的差一点误了船期……诸多的不适应和挫折，我却始终不敢动离开的念头，因为我相信想要有怎样的收获，就会遇到怎样的挫折，万事开头难，并且，虽然遇到很多的挫折，但我并不讨厌这份工作。我知道，工作中将会遇到比在校园中更激烈的竞争和更大的压力，但是不管从事什么样的工作，压力与困难总是会一直存在的，重要的是一个人的态度。在大学期间，我学到很重要的一个精神是，用真诚的心去对待每一个人和每一件事。这同样适用于工作，在面对任何困难时，只要积极、努力、有信心就一定能走过！

当然，有挫折的同时也有惊喜，比如说，在第二个月的时候，经理告诉我，4月15-19号的广交会，准备带上我，当时的心情一是激动，毕竟这个机会一年才两次；二是紧张,呵呵,虽然学了那么长时间的英语,但是一来没有实战经验;二来水平实在太有限;第三,初到公司,对产品的了解只限于皮毛,甚至皮毛都还不到，但是,工作和学习是完全不同的,学习也许可以逃避,工作是完全逃避不了的,甚至等待都没有,我不可能也不愿意和经理说“经理,因为我对产品还不了解,英语又不好,我不参加广交会或者你给我时间准备下我下次再参加。”在实际的工作中，会与学校的学习有很大的差距，学习中可以逃避的，在工作中很多是不得不面对的，我知道，如果我拒绝了一件老板要我做的事，可能一次两次我可以被当成新手，会被原谅，可是久而久之，终会被淘汰，就像有一则故事所描述的：主人用两头驴拉同样多的货物，其中一头驴很卖力，走得很快，而另一头很懒惰，所以主人将懒散那头驴拉的货全部搬给了勤劳的驴，懒惰的驴还沾沾自喜地以为自己得到了好处，勤劳反而会更累，结果不过几天，主人想，既然我用一头勤劳的驴就可以完成我的要求，我又何苦浪费粮食养着那头懒惰的驴呢？于是，主人将那头懒惰的驴杀了。很显然，在职场中也一样，老板是企业家而不是慈善家，凭什么花钱雇用一个不会为企业创造价值的员工呢？

书到用时方恨少，但是时间紧迫，临时抱一抱佛脚应该比不抱都还是会好一点的,所以赶紧地上亚玛逊买了两本,还都是附光盘的那种,再去大耳朵英语下载了20篇外贸英语口语,再每天闲时偷偷上大耳朵背几个单词，人都是有惰性的，很多时候，不逼自己一把，根本不知道自己有多大的潜能。也正是因为没有逃避，才使我在菲图的第二个月就得到了这样的锻炼，有了这样的醒悟。

接下来,广交会真的开始了,没参加过心里真的有些紧张的,但是凡事都有第一次，在做一件想做的事之前，也许必须做很多件不想做的事来作铺垫。广交会如期地顺利地进行，在和外国人交流的5天中，发现开口说英语并没有那么难，外国人也没有那么难应付，大多数还是很有礼貌的，但是他们都有的一个共同点就是很认真，哪怕是2mm的差别都要搞得清清楚楚。在这一次的广交会中，我学到：顾客是上帝，作为一间外贸公司，销售的不仅仅是产品，更多的是服务和真诚，因为我们公司并不是大型的企业，没有大的品牌来招揽顾客，依靠的更多是热情和诚信。这样一但某一个客户和我们确定了合作关系，就会有较为稳定长期的合作关系。

在跟单的工作中，最主要的两点就是细心的态度和良好的沟通能力，首先是细心，外贸跟单的工作，从最初pi的制作，到最后的出货，都在和数字打交道，重量，片数，金额等等，一个0或者一个小数点的差距都可以酿成巨大的错误，因为出口涉及到报关，报关资料和b/l必须完全一致，0.01kg的`差别都是不允许的，所以要很细心地核对所有的数据；而每一个客人的要求也不相同，有共性也有个性，即时是同一个客人，在不同的时期下的订单也不尽相同，所以要求我们有良好的沟通能力，要知道客户的要求，还要了解到不通过地区的客户的特点，根据不同客户的需求来销售。在实习过程中，可以发现人际交往能力很重要。其一是，必须学会处理好工作中的各层关系，与同事的关系，与上级的关系，与客户的关系等，必须与各方打好关系，融入集体，并尽量努力维系集体的和谐；另外是要加强对外的人际交友能力，拥有足够强大的人际网络将能获得事半功倍的效果。

实际工作与书本知识是有一定距离的,需要在工作中不断地学习。在实习过程中，我深深的感觉到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏。刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常的难过。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么有限，这时才真正领悟到“学无止境”的含义。这也许不仅是我一个人的感觉吧。

“弱肉强食，适者生存。”是一直无法改变的生存原则。想要获得成功，就必须比别人更加努力。通过这次实习，我深切的体会到自己有能力做的事情必须自己做这个道理的深刻内涵。只有培养自己独立处事能力，能够自己做的事情自己做才能更好地锻炼自己的处事能力，才能发现自己的不足，才能有更多思考创新的空间，才能在工作中不断进步。在工作上，有问题，有不懂的就应该大胆地请教同事和，而不是不懂装懂，自以为是；还要有团队合作精神，相互合作，相互帮助，团结一致。独立思考，认真经验教训，积极学习同事的优点，主动承认错误并改正，虚心接受别人的批评和意见，最后得到的才是最适合自己的东西。

**外贸实习报告(精)五**

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。

关键字：客户开发 处理询盘 操作流程

1.1 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20xx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。

1.2 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基础。

2.1 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。

2.2 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。

一年已经过去了，在班委改选之际，我就这一年来所做的事情向老师和同学们做一个汇报。

1. 春游的宣传在当选宣传委员之后，遇见的班级的第一件大事就是春游，我需要做的是春游之前对大家宣传班委关于春游的一些安排和注意事项，在春游之后对活动进行总结，并给出书面文稿，交至院里。总结：在这次工作中，我遇见了一些问题，比如由于对班委的安排有的不是很清楚，于是不能及时很准确的向大家宣传，在春游活动中没有特别注意一些细节的问题，所以在组织零散材料的时候显的困难。改正方法：在以后的工作中要做有心人，留心一些关于班级活动或者是关于同学的事情。

2心理咨询日的活动在团支部的组织下，我们以班级为单位东区教育超市前面进行了一次心理咨询日的团日活动，活动目的是向学校的同学介绍简单的心理知识并进行气质测验和学习动机的测验。总结：在活动过程中，发现有的大学生甚至也存在这样的观点‘我的心理没有问题，不需要进行心理测试’。其实这个观点是对心理的不正确的认识，进行心理咨询不仅是因为存在心理问题，就是没有心理问题也是可以进行心理咨询，对自我有个更清楚的了解。改正方法：尽自己的能力向尽可能多的人介绍关于心理的科学认识。改变大众对心理咨询的不正确的观点。

3秋游秋游活动中，我的主要任务是协助文娱委员挑选适合大家集体进行的小游戏，这些游戏的选择最好能激发大家的团队合作意识，培养大家的团结精神。总结：要组织一场好的集体活动是不容易的，必须大家一起用心的去努力，并且要懂得利用相关的专业书籍(如吴老师借我们一本关于如何组织团队活动的书籍，我们从中找到了有用的游戏。改进方法：注意在平时玩的过程中融入专业知识，寓教于乐。

4元宵节的活动在07年元宵节那天，我们就吴老师提出的建议，组织一场活动。沈晨初，龚燕艳，还有我，去欧尚买元宵，并且联系食堂，并通知大家参加。总结：大家都很开心，感受到了班级的团结和温馨。改进方法：多组织一些能团结同学的活动，使大家感受到班级的友好氛围。

5其他平时工作中还会有一些零散的事情：通知同学一些班里的决定，组织同学参加院里的活动…… 总结：可能会遇见大家积极性不高的问题改进方法：如进行签名制或责任到人制等总之，不当家不知柴米贵，不当大学班委不知道难。经历一年的锻炼，遇到许多问题，但也成长了很多，谢谢老师的信任和同学的支持，让我有机会为班级出力也让我有自己发展的空间。希望所有同学在x老师的带领下将05应心建设的更好。

,

在维护好平台的同时，还要利用其它手段开发更多的客户，利用b2b网站发布自己的供应信息，同时还要利用展会、论坛、网站、商务部、海关数据等获取更多相关产品的买家信息，然后主要通过邮件对客户发函以建立业务关系。没有回音或是收到系统退信是很正常的，所以没有必要因为这些而灰心。

在此期间，给多个客户发过样品，一般来说客户如果要求要样品的话那么合作的可能性就比较大了，不过发样品没有回音也很常见。在客户要求寄样品时要细心对待，一般收到样品费后寄样，而对于易碎品在包装上要格外注意，同时不要忘记贴易碎标志。另外就是寄出的样品一定要保证没有任何瑕疵，不然如果样品有问题那么客户对产品就没了信心。另外，更要注意的是收到客户的样品费后要及时发送样品，我自己就因为公司里特殊原因致使样品寄出时比预计晚了一天而没有赶上一笔单子，这给了我很大的教训。总之在此期间我总结出做事要利落更要稳，稳住自己的心，稳住客户。

2.3 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。

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。

**外贸实习报告(精)六**

实习目的：

1、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。

2、通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、通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，积极参加各项实习，不无故不参加实习，不迟到不早退，实习过程积极思考，积极提问；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。

时间飞快，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。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。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。下面是我对公司的简单介绍。

香港丽江电子有限公司成立于xx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、军事等不同领域；总部设在中国香港特别行政区，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提供优质的交货服务为基础，为客户提供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。

**外贸实习报告(精)七**

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。

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。

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。

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！