# 最新外贸实习报告范文通用(7篇)

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-02-17

*最新外贸实习报告范文通用一实习的这家厂是一家制衣厂，它的主要业务是滑雪服、羽绒服和登山服，有时候也做一下其他类型的服装！我进入的是业务部，业务部一共有四个组，每个组也只有组长和助理两个人，虽然业务部的人很少，但是却是十分重要的部门，整个工厂...*

**最新外贸实习报告范文通用一**

实习的这家厂是一家制衣厂，它的主要业务是滑雪服、羽绒服和登山服，有时候也做一下其他类型的服装！我进入的是业务部，业务部一共有四个组，每个组也只有组长和助理两个人，虽然业务部的人很少，但是却是十分重要的部门，整个工厂的运行都与业务部的工作密切相关！我们组是做fob业务的，简单点说就是直接面对外国客户的，这样对我来说就十分有压力了，因为这对英语的要求也相对比较高，而英语能力一向平平的我就有点担忧了！

刚进入厂的时候，很多东西都很陌生，不论是对人还是对事。都不了解，首先我接触的就是对衣服物料的了解，虽然很多东西我们在日常生活中都经常看到，甚至自己穿的衣服上面就有，但是对于有些东西的传统认识，一时很难让我接受这些东西的专业名称，组长给了一本物料本我，让我对照上面的物料样本熟悉她的名称，没有人会很认真的教你，很多东西只有靠自己去摸索。渐渐熟悉了之后，就开始接触英文制单，当初此看到那些密密麻麻的英语的时候，头都大了，组长不会一个词一个词的教你那是什么意思，只是给了一堆带有翻译的英语制单，让我自己去熟悉了解！

我只有硬着头皮看下去，刚开始的感觉就是即使是英语六级以上的人只要是非服装专业的人也未必能够看懂，但是一段时间之后突然发现这些其实并不是很难，很多东西都是相通的，变来变去也就只有那几个名称，那几个语句！一些前期的准备工作完成后，我就开始正式接触跟单这个工作的流程。

其实跟单总的来说就是对产品出生到最后大批量生产这一整个过程的跟进。我们的工作没有分得那么的细致，所有的东西都必须我们亲自跟进，从接单开始，做制单，做初办、pp办、再到产前办、产量。这是整个跟单的大致流程，不过对于整个流程来说，大体上都是一样的！

跟单的第一步是接单，客人会把他所需要做的衣服制单发给我们，而我们会根据客户提供的粗略信息，通过自己的整理提取，做出一个规范的格式，这一步是至关重要的，因为各个部门的作业并没有现成的成品能够拿来参照，因此许多的工作只能依靠这个制单来完成。因此我们必须很好的去了解这些产品的知识。因为制单仅仅是一种书面的东西，而且有些时候书面与实际还是有一定距离的，在理论上不在理论上不可能发生的事情，而在实际操作当中却会出现各种意想不到的问题，在作为一个跟单，是处理所有问题的最关键者，所以必须得很好地去把握，尽量避免出现错误，这就需要在进行下一步工作前认真地检查之前的工作，因为所有的工作都是相当于是一个流水线，前面的工作有问题，没有处理好，必然会影响到后续的工作，如果没有及时发现前面工作当中出现的错误，那么在等到在后续的工作当中才意识到这些问题时，就会有亡羊补牢之嫌，且所有的工作都是白费，必须得重新返工。这其中不仅仅需要经验，还需要对工作的认真负责熟悉。第一轮过程的开发主要是主料的开发，这其中我们需要去寻找客人要求的那种主身布，如果公司没有，就得去寻找供货商帮忙开发。

在做好制单后就要把这些制单那到纸样房，纸样房会根据制单上的信息进

行后续的工作，而在这个过程中我们要不断地跟进其开发进度。同时纸样师傅在开发的过程中也有可能会遇到有疑问的地方，我们就必须帮助他们解决问题，跟他们解释清楚，如果连我们也不懂得问题，就要直接跟客户进行沟通，，通常在做初办的过程中遇到的问题比较少，因为初办只是一个雏形，只是大略地护板去做一个模子出来。在纸样打出来以后，会有专门的裁床去裁，我必须得跟进他们工作的进度，裁好后我必须得把这些裁片给到针车，如果有转印或其它特殊工艺的话还要送到其它部门去进行加工生产。在这整个过程当中，我必须得熟悉每一个工序要求是怎么样的，清楚地明白应该怎么做，要达到什么效果，什么是合格，什么是不合格，哪些地方没做好，要重新做，我都必须得要清楚，虽然不是要我亲自去做，但我必须得知道。因为所有的原始数据和信息都是从我这里出去的，所以我必须得很清楚。这个阶段是一个不断积累不断获取的过程，有的时候会因为不确定性，没有经验，可能要做好几次才能做到正确的。

初办做完后，我们就要开始第二轮的跟进，首先把初办寄给客人看，客人会给出评语，我们要根据客人的评语重新做制单，这时候相对于第一轮的制单就简单多了，因为这时候有初办可以加以对照，哪些地方需要修改，哪些地方需要添加新的东西等等，这些都随着客人的要求进行更改，很多东西我么没有做过，我么就要试着去开发，去联系一些辅料厂就行生产，这样以求更好的达到客人的要求！当准备工作就绪后，就重新交给纸样师傅进行改样，然后样板房的进行制

pp办的要求基本上就要比初办的要求高多了，作！而这一轮做出来的就是pp办，

它直接决定着你是否要做下一次pp办，而重做不仅浪费时间，而且直接影响客户对我们的印象，但是有时候是让客人要求有所更改，这样我们就必须再做一次pp办，直到客人满意为止！

第三轮的开发也就开始了大批量的生产，在这个过程中，我们要不断地跟进其进度和质量，保证产品按时按质的完成！以求让客人满意！当批量生产完成后就等着出货，这也就接近了整个跟单流程的尾声，当活走完时，一次完整的跟单就结束了！

在实习期间经历了好多事，也处理过好多问题，想过、看过、做过、高兴过、也沮丧过，百感交加，使我学会了好多东西，具体有以下几点

(一)学会如何更好地与人沟通.

跟单的工作比较繁杂，琐碎，它需要接触的部门最多，基本它跟每个部门都会有接触，从业务，物控，仓库，二次加工，针车生产车间这整个一系列的部门都有联系。跟单它既不属于最高层也不属于最低层，就像一个夹心饼一样，它处在最中间，所以这其中需要很好地学会与人沟通。这是我实习当中体会得最深的一点。很好地与人交往，学会做人，在工作当中还是在生活当中，它都起到了至关重要的作用。在学校里的时候，在家里的时候，可能我们从来都是姣姣者，可工作了，就不一样，每个人都一样，做错了事，做不好事情，那么你就得接受批评。

(二)其次，我觉得方法很重要，最开始做事的时候，没有计划性，也没有正确的方法，对整个流程和细节不熟悉，做事总是会事倍功半，后来慢慢碰了几次壁，摔了几次跤，缍于体会到要先学会怎样去把一件事情用最简单的方法最快的效率去把它做好，用心去做，用心去想，如果我要把它做好，我应该还要做些什么?积极地思考这些让我懂得了很多。

(三)再次，学会学习,专业知识与实际结合，提高素质能力。

在工作当中总是会有很多的问题出现，很多东西都是自己从严没有接触过的，这

就需要向同事们多学习，多问，共同探讨，共同学习，有时候祂们的一句话，一些指引，会让你少走很多的弯路。

在学校学习的时候，也学过外贸跟单的知识，可那时仅仅只是一个理论的了解，在现实当中会比书上讲的更复杂很多。有了实际操作的经验，对于以前的知识有了更好的理解，也对外贸跟单有了更深的认识，对跟单这份工作也有了一个更深层次的了解。

（四）学会怎么去面对压力以及突发事件.

想的没做的实际，凡事想到的并不能就具体实施，在开始我们准备了好多准备功夫，以为可以应对接下来的问题，但实际上到了真正操作，会有好多困难以及突发事件.

实践总是能让人成长得更快，了解得更多，这让我对一个公司的外贸流程，各工作环节，公司运作，各部门管理都有了一个更深的认识，受益匪浅。

**最新外贸实习报告范文通用二**

摘要：毕业实习是一个学生从校园走入社会的第一步，这是很关键的一步，关系到以后能不能有积极的工作态度和敬业态度等。通过三个月的实习生活，我发现了自己有很多不足的地方。

理论上：业理论与实际结合的重要方式，是提高政治水平、文化业务素质和动手能力的重要环节，只有通过实习才能更好的为将来的工作提供更好的基础，才能将自己在学校学到的知识更好的运用到工作上去，才能更好巩固好学到的知识。实习可以提供更多的动手能力的机会，是进入社会的第一步。通过深入企业，了解皮具生产的工艺和皮具的国际市场，，以及加深理解所学的知识，进一步提高认识能力、分析能力、解决问题的能力，为今后走向社会做好思想准备和业务准备，增强毕业后的就业、择业竞争力。

为了逐渐掌握怎样把学校学到的知识运用到实际工作中，让自己慢慢变的学会与别人相处，出去学生的浮躁和稚嫩，真正的接触这个社会，体会社会的人情冷暖，为日后的工作生活做更好的铺垫。

广东苹果实业有限公司是国内领先的皮具、成衣odm企业，主要生产中、高档真皮、牛仔及休闲服饰，自主完成产品研发，公司每年拨出5%的营业额作为新产品开发的经典，现在已有3个研发中心，人数达到80多人。在香港、广交会、日本、德国、意大利、迪拜等展销会上，都有亮丽的表现，成为公司皮具odm战略发展的强劲动力。

公司中有限资源，充分挖掘出自身的r&d及成本优势，通过与世界顶级品牌及买家的合作，达到世界一流皮具制造水平。通过充分掌握市场的动脉与全球流行趋势变化，苹果在思考任何设计创新概念时，永远先以客户需求为出发点，为odm&obm客户量身订做适合他的需求又符合时尚的产品与服务。

在追求新的奋斗目标进程中，苹果公司将一如既往地坚持“诚信为本”的企业文化，满足和超越客户的需求，并早日成为国际时尚产品界最具设计创新能力的企业。

主要内容：在三个月的时间内掌握皮具整个过程的生产工艺，具体从皮具生产所需的物料，包括皮料、五金。还有裁床、车间、包装、计价、生产排产和掌握企业外贸跟单员的工作流程及操作。

在苹果公司实习的三个月来，我学到了很多在学校学不到的东西。在这期间我主要到工厂实习，了解和学习皮具生产工艺。到目前为止基本了解手袋生产的工艺。以及了解外贸跟单员的工作流程及操作。

：

（xx） 到仓库学习皮料五金：了解五金的收发、名称、质量的要求。皮料的收发、名称、质量要求以及所需的辅料。

（2） 裁床：了解/掌握开皮料技能、油边要点、重点掌握铲皮技能和压唛流程。还有了解皮料的损耗。

（3） 车间：车面和台面均需实习，掌握每一个工序的重要环节以及难易程度，掌握整个手袋生产的流程运作，对于车不同产品的难度在哪里。车位和台面的现场操作。

4） 计价：了解皮具的核算和损耗来对手袋计价。

（5） 生产排产：了解如何排产

（6） 板房：了解和掌握手袋的台面、纸格、设计

（7） qc、包装：了解包的质量检查、包装流程

（8） 物料包装资料：物料采购控制、计划、包装资料的订购等

（9） 外发：由于本厂资源人力有限，所以需要外发到其他的工厂加工，所以要了解外发的流程、核对物料等。

外贸跟单员的工作流程及操作：

xx、下达生产通知书。

跟单员接到客户订单后，应将其转化为生产通知单。通知单要明确客户所订产品的名称，规格型号，数量，包装要求，交货期等。

2。分析生产能力

生产通知单下达后，要分析企业的生产能力。能否按期，按质地交货。如不能应采取什么措施？要不要外包？

3、制定生产计划：

生产计划的制定及实施关系着生产管理及交货的成败。跟单员要协助生管人员将订单及时转化为生产通知单。

4、跟踪生产进度

（xx） 生产进度控制流程；

（2） 生产进度控制作业程序；

（3） 生产进度控制重点；

a、实际进度与计划进度发生差异，要找原因。通常有下列原因：

①、原计划错误；

②、机器设备有故障；

③。材料没跟上；

④、不良率和报废率过高；

⑤、临时工作或特急订单的影响；

⑥、前制程延误的累积；

⑦、员工工作情绪低落，缺勤或流动率高。

（4） 跟踪生产进度的表单：有：生产日报表，生产进度表，生产进度控制表，生产异常处理表，生产线进度跟踪表。

5、交期延误：

如是工厂原因，要通知客户，取得同意后方可出货。如不同意，一是协商，我们可承担部分费用将货出去。二就只好取消订单了。

如快递原因，要先告知客户，再催促快递公司，让他们尽快将货物送到客户手中。

6、关订单的更改问题：

客户对已下的订单因市场变化会有更改，有数量上的，（或增加，或减少）。有规格上的。（产品描述，鞋图等）。有交期的变更。（或提前，或推迟）。接到客户要求变更，首先要看改什么？能否接受？如我们的货已生产的差不多了，已收尾，就不可能再更改了。如还没安排，问题不大。如已安排了部份，要进行协商。比如数量要减，我们已按原数量采购了材料，通用的问题不大。但如是专用的，客户要承担部份费用。对交期：如要提前，我们要根据实际情况说。如要推迟，时间短，问题不大，但如要延迟很长，那仓储费，损耗费要承担。

对于刚毕业的学生大部分是从底层做起的，所以要到工厂实习的事实并没有让我意外。三个月的跟单员实习生活与我想象中的工作有些差距，在实习的过程中，既有收获的喜悦，也有一些遗憾。也许是实习日子较短而我也并非跟单专业的关系，对这方面工作的认识仅仅停留在表面，常常在看人做，听人讲如何做，有些工作流程还没能够亲身感受和处理，所以还未能领会其精髓。但是通过实习，加深了我对不同跟单工作、跟单知识的理解，丰富了我的实际管理知识，使我对跟单员工作有了一定认识，同时提升了将所学知识运用到实际中去的能力。 跟单这个岗位是一份繁琐和辛苦的工作，工作量大，并且重复性工作多，对跟单人员的要求也很高，需要掌握产品知识、生产加工知识、单证知识、国际贸易实务，还需具备较强的综合分析能力、应变能力、协调能力、沟通能力，对英语的水平要求更高，不仅要会写，而且口语要过关，否则与客户的沟通就存在问题。所以我在实习期间也没有放松自己英语的学习。

通过在职的三个多月里，每一位同事都会耐心的跟我讲解业务知识，无私分享他（她）们的工作经验。在出现错误的时候，领导和同事都是本着体谅和教育的原则，避免伤害自尊心。但是相对于工厂里的部门相对冷漠一点，可能与他们平时工作的性质有关，他们很少会主动教我，一般是要靠自己多问多想的。有些甚至不理睬你，这种情况要有足够厚的脸皮才能找到你想要的。这一点真是需要我很大的勇气啊。鉴于我强大的学习欲望，和优异的内部环境、外部环境，我在逐渐的进步，已经融入了这个团队，融入了苹果的企业文化，但是在工作上和自身能力上还有很多需要改进的地方，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，虚心求教。相信自己会在以后的未来工作中更加得心应手，表现更加优异！不管是在什么地方任职，都会努力做得出色！

**最新外贸实习报告范文通用三**

本次实习的主要目的是让我们切身体会到国际贸易中进口商、出口商、工厂、进口地银行、出口地银行等不同角色的具体工作及它们之间的贸易关系;将课堂中所学到的理论知识运用到实践中去，大家都积极主动地进行角色扮演;熟悉国际贸易的具体操作流程，发现错误改正错误;提供给我们一个实际演练的平台，提前让大家体验一次交易，为以后的工作铺垫。

熟练地掌握国际贸易知识及进出口流程中证货船款等内容，熟悉进出口的各个程序，按时完成每堂课的任务。

在实习开始前复习学过的进出口贸易程序及具体的操作步骤，事先预知可能出现的错误，明确实习的目标及每节课的任务。

1. 首先了解simtrade的基本用法，熟悉每个功能按钮，方便以后的操作。

2. 以进出口商、工厂、进口地银行、出口地银行五个角色登录并注册，填写公司相关资料。并在“淘金网”中寻找交易的商品，发布公司广告信息，并另保留一份相关资料便于以后的操作。

3. 用邮件与自己(交易对象)建立业务关系，出口商与进口商的询盘发盘还盘接受。核算进出口价格，并与进口商以cif条件签订外销合同，与工厂签内贸合同。

4. 合同的履行

①进口商开立信用证

②出口商审证并接受

③查询商品是否需要检验

④出口报检并办理保险

⑤办理出口报关手续

⑥出口商发装船通知给进口商

⑦出口商交单议付，进口商付款赎单

⑧货物到后，换取提货单

⑨进口报检报关，缴税，提货⑩相关后续事宜(退税核销等)

1. 对页面上的按钮功能不够熟悉，在查询资料时找不到自己所需要资料的位置，加大了以后操作的难度。

2. 计算问题 ，在计算海运费时，商品的包装单位销售单位不明确

3. 单据错误量大

①在填单的过程中遇到很多问题，没有查询进口商所在国有那些港口，而是凭空想象，出错量很大

②签订合同时产品的价格问题，事先没有在“淘金网”中查产品的成本价，导致了报价比成本价低，亏本。

③开立信用证时，分不清议付行通知行是哪方所在地银行，很多申请开立信用证时所需的单据漏填或格式错误，没有参照样本单据填写，以致耗费大量的时间填单

④思路混乱 对流程的不熟悉，学习理论知识是一步步并没有一个直观的过程。上机训练弄不清该进行哪步，有了老师的教学辅导资料就得心应手的多。

首先要感谢晏老师给我们提供实习的平台。刚开始上实习课的时候还有点紧张，心想一定挺难的，真正接触后发现很有意思，在熟悉了操作流程及帮助按钮后容易的多。simtrade是一个很好的软件，软件上有很多帮助之类的项目，方便了操作。

当然在实习的过程中遇到了很多问题，这些帮助我们更加牢固的掌握所学的知识。尽管填单总是有阻碍，单据审核一直通不过，但是每个人都在为自己一次交易的达成努力着，很多同学一开始并没有按照老师的步骤进行，这导致对流程不熟悉，困难就接踵而至。

由于时间的限制，短短的几周实习课结束了。很多同学未能完成任务，有点不满足，这是此次实习的一点点遗憾。但同学们学到了很多，更加熟悉了操作流程。希望在下学期可以再次体验与他人交易的过程，我想一定与自己做交易大有不同。

国际贸易是一门专门研究国际间商品交换具体过程的学科，是一门具有涉外活动特点的实践性很强的综合性应用科学，我会在本篇实习报道中详细介绍。它涉及国际贸易理论与政策，国际金融，国际运输与保险等学科的基本原理与基本知识运用，它要求我们把各门知识综合运用起来。本次国际贸易电子模拟实习正是从实践中学习把我们的理论与实践结合，对我们理解和熟悉国际贸易实物有非常大的帮助，希望大家看完的这篇国际贸易simtrade外贸实习报告可以给大家作为参考范例。

实习目的：在虚拟贸易平台中，让同学们都参与扮演进出口业务中的不同当事人，在这个共同组成的贸易环境里面对出口商、进口商、工厂甚至银行的日常工作，面对相互竞争与协作从而熟练掌握各种业务技巧和具体操作，体会客户、供应商、银行和各政府机构的互动关系，真正了解到另际贸易的物流、资金流和业务流的运作方式。最终达到增强感性认识和社会适应能力，进一步巩固、深化已学过的理论知识，提高综合运用所学知识发现问题、解决问题的能力。

实习内容：国际贸易电子模拟实习即simtrade外贸实习平台

实习过程：本次实习历时六周，主要采用学生各自上机操作和指导老师随堂帮助解答相结合的实习模式，在体验国际贸易的乐趣与风险的同时学到了很多宝贵的东西，是一次新颖有趣还深刻的学习过程。

上机实习前期是属于准备阶段。主要做的是了解和认识sim trade实习平台的相关内容和注意事项，初步熟悉各操作画面，查看公司角色的概况，建立属于自己的四个角色：进口商、出口商、工厂、进口地银行以及出口地银行。然后了解自己角色的财务状况、库存状况、业务中心、信用证和议付单据等内容，填写自己公司的有关资料。在老师的指导下学会如何使用系统中的帮助内容以及如何在“淘金网”中获取商机。这个准备阶段大概可持续一至两天课，有了这些准备我们才能在下一阶段的实习过程中得心应手。

上机实习中段。此阶段主要是同学们自行动手参与到模拟进口业务中。刚开始要求自己扮演贸易流程里的所有角色进行一笔以l/c为结算方式、cif为使用贸易术语的业务。第一笔业务的完成是整个实习中最艰难的部分，是首次自己具体操作各项业务流程。刚开始一度让我无从下手。好在系统中有“在线帮助”和我手中的实习指导书，这才让我理清了思路按步骤进行。在实习过程中我是通过先对各角色的认识和对其所处职责进行操作与学习。首先是出口商，这个角色是整个交易过程中的中心和连接角色。它往往是国际贸易业务发生的起点。 我又把出口商的工作分成四个阶段：

1、交易准备。它包括选择目标市场、选择目标产品，去“淘金网”发放广告以及寻找商机，再选择交易对象，通过发收相于建立业务关系的电子邮件与客户建立合作关系。

2、交易磋商阶段。它包括出口报价核算、出口发盘(计算fob、cfr、cif)，出口还价核算及还盘(要求强调原价的合理性，并列明理由，催促对方行动)，最后进行出口成交核算(采用“帮助”中方法计算利润总额、成交利润率等)。

3、签订合同。它包括起草合同，填写出口预算表、合同送进口商。其中合同为各单证填写的单证，是重要的核心单据之一。所以填写勿必要仔细严谨。出口预算表的填写是最为复杂的部分，涉及面广，要考虑的东西很多。如集装费用的合理性，各税目的计算、报关、报验费用，适合的保险费用、其他费用等。往往都是通过对货物的具体分析夹选择广告牌出这些数据，计算这些数据时要细心和耐心，只有把所有因素考虑周全计算后的结果者是最有利的。同时也为后面的单证填写做好数据准备。

4、履行合同，它包括出口托运定舱、出口货物投保，出口货物报验及报关、出口制单结汇、出口业务善后(核销、通税、索赔)，这个履行合同阶段大部分是在崔证、审证、改证中度过的。

在填证过程中需要我们既要有效率又要有质量，我们必须注重各单证之间的联系，这些单证往往信息数据相通，核心单证在此时作用巨大，都依靠它为基础完成其它各单证。填写要以“单单一致”、“单证一致”为原则。保险单的填写要注意险别的选择要与预算表所表达的数据相符。报验前也注重交易货物是否属于需报验的类别，免得花不必要的时间去填写无需填烈军属的单证。最后积累了以验后便可举一反三，查缺补漏。其次是进口商，我也把它的工作分为两二阶段：

1、交易准备与磋商、与出口商的交易准备阶段相仿。选择目标市场、产口市场、交易对象，通过在“淘金网”里发入和获取广告信息，通过邮件与交易对象建立业务联系，接着便可以和出口商磋商交易建立业务联系，接着便可以和出口商磋商交易细结，进口价格核算，进口询盘和还盘。具体事宜确定后便可以进入进口商下一个阶段。

2、签订合同与履行合同，首先要做的就是确认合同，计算出口进口预算表数据并填写，这些都是能过出口商所发合同中相关信息中推理计算而来，接着签字确认便进入履约流程，若不满意或合同有误也可修改或取消合同。

下面进行开证，付款赎单、进口报验、报关、提货、销货、索赔、其中在提货过程中有一定机率遭遇风险。这就要求进口商到相关部门进行索赔。以上便是进口商基本业务。再次到工厂，它出现在出口商备货阶段，也有四小步：

1、交易准备，选择目标市场、产口市场、交易对象，通过邮件与交易对象建立业务联系。

2、签字确认合同，修改或取消全员，此合同属于国内合同，既是中文又不复杂。

3、磋商阶段，报价核算，党政军价、接受等。

4、组织生产，发货。这属于履行全员，在结束后千万不要忘了缴税，最后是银行角色，这只用做简单的食用证业务，单证业务，货款业务，这个角色部分不是重点，需掌握的部分，到后期基本使用自动银行进行交易。

在熟悉了各角色基本业务工作后便利于以后的若干笔业务。接着再从“帮助”中的介绍中了解不同结汇方式搭配不同贸易术语的流程，然后系统地进行操作。在独自交易了两笔业务后我便与其他同学各担不同角色进行合作交易。这大大提高了交易效率。随着实习地不断深入。基本上每种贸易形式的交易都有尝试过。各项能力都稳步上升，预算能力较弱和填单证不熟练的问题也得到改善。各类交易流程在脑在也有了个大概。

上机实习后段，在距离实习结束前的两三周便可进入此阶段。是一个补缺补漏、体会各细节、消化应用的阶段。在实习体系成型清晰后我要做的是把以前学过的理论内容与实习实践中的内容相结合，这又等于复习了一遍过去的内容。同时又使本次实习更加深刻。在此阶段可以当作实际交易进行、考查各因素使最少的成本达到最大的利润，这让我们更一步体会了一个真正商人有感觉。

在此次贸易电子模拟实习中我们在趣味的实践中学到了很多保费的知识。这是在课堂讲学中无法得到的收获，这将是日后工作中的财富。同时也归纳了三点：

1、在交易业务的填表中要注重核心单据在流程中的重要性，要使它准确、系统、完整。填表要以“单单一致”、“单证一致”为原则。熟悉各单证这间的相玛联系。

2、英语的重要性，在实习操作中我们能深刻体会到英语在其中的理要性。进出口合同中、进出口贸易中的各项单证中都是英文单证，若英语基础弱的话对业务工作是种阻碍，减

低了工作效率。阅读能力弱往往会导致错误若是实际交易则会引发纠纷，所以说英语能力在国际贸易中是十分重要的。

3、要把握专业知识与实习操作的关系。这是非常重要的一点，这次是首次实践操作与理论相结合的实习。从中锻炼的是我们的综合运用能力。此次经验是日后工作中的宝贵财富。

**最新外贸实习报告范文通用四**

6月27日-8月22日，我在亨兴帽业服饰有限公司实习了将近两个月。这是这么多年来，我过得最充实的一个暑假。

这几天我一直在看自己刚到亨兴帽业公司时的日志，以及自己做外贸以来心情的变化，一切仿佛就发生在昨天。这是我第一次工作而且是与我学的专业如此对口的工作，因此让我记忆深刻，感触颇多。

虽然在大家看来，我只不过是一名实习生，但我从来没觉得自己比别人低，尽管经验不足，但我拥有系统的专业知识。在内心早已把自己定位成一个全职的外贸业务员，只因为不想给自己留有余地。

从刚入职时的雄心勃勃，到小的失望，到中途想要退出，到淡然，再到柳暗花明，到重燃希望，我的内心走过了一段从未走过心路。这里面各种滋味都有，那种寂寞是你再也不想尝试第二次的，再也不想。其实我应该更加感谢这些寂寞，让我慢慢改变以前对外贸的看法，我把它想象的太简单了，外贸不是速成的，需要时间的积累，更需要耐心。我应该感谢研姐，在我实在不想等下去的时候，那么敏锐地洞悉我想逃离的心思，我只不过是想用等做借口。就像那个周会她跟我说：“如果现在你就这样的撤退了，你会对外贸失去信心，你将走不出这个阴影。”如此的切中我的心理。因此，我选择了留下来，终于盼来了回信，就在我们的报盘的最后一天。尽管jonny给我的是第三种答案，但是我终于体会到了外贸业务中的柳暗花明。坚持远远不是说说那么简单，柳暗花明并不是那么容易得来，也正中了研姐的那句“有技巧的等待”。这是我收获最大的事情之一。

不能有半点偷懒的想法。在公司没有给你任何客户资源的情况下，不要等，要想办法自己开发客户，找一些b2b的网站，像阿里巴巴国际站（），环球资源（global sources），中国制造（made-in-china），百贸网，敦煌网，中国供应商，慧聪网，中国网库。在百度里面搜一下，会有很多这种b2b的网站。在上面找一些求购信息，如果买家留下电子邮件地址或者是联系电话，要注意日期，如果是近期的一定要把握住机会。

要多写邮件，能多写多少就多写多少，客人不回复其实是很正常的。写邮件要选对时间，一般周二到周五上午最好，周一是一周的开始，往往有很多邮件要处理，如果客人看到是陌生的邮件地址，很可能直接删掉，因为要处理的事情太多了，周五下午一般是一周工作即将结束的时候了，如果马上要下班了，突然进来一封邮件，会让人多少有些反感的。所以尽量在周二至周五上午写邮件，而且尽量了解一下客人所在国家和我国的时差问题，尽量保证客人在刚上班左右收到邮件，才能提高你的邮件被打开的概率。此外，有的国家或者客人自

己设置的带附件的邮件直接进入垃圾箱，当做垃圾邮件处理。如果很长一段时间客人没有回复你，不妨换个邮箱试试，或者是把你的邮件中的附件去掉。在最初做业务时，在没有任何客户资源的情况下，客人不回复你是再正常不过的了。当然这也是最考验我们耐力的时候，一定要耐得住寂寞。就像我的第一封回复邮件是在实习的第十天才收到的。

一定要了解自己产品的中英文对照，还有一些行业术语，有哪些常用的表示方法，哪几种最常用。一定要保证客人提出特殊要求时，一定知道他指的产品的哪一部分，哪一方面，我们能不能做，能不能满足。对产品的熟悉也不是速成的，时间越久，对自己的产品越来越了解。我觉得对于自己产品的学习，在最初的时候一定要上心，这一部分真的很重要，如果连你自己都不了解自己的东西，怎么能把它推销出去。

英语水平是至关重要的，尤其重要的是口语和写作能力。英语四六级只是一个证书，真正的能力比什么证都管用。skype，这个是外贸公司用的比较多的，类似于电话，skype打国际长途收费比较的划算，其实打电话也用不到太多的四六级知识，简单一点的你只需告诉你的客人：我回复了您的询盘函，发了新邮件给您，您尽快看一下，对于产品有什么特别的要求。很简单的几句就ok了。其实90%的外

国人都会很有礼貌地说“thanks for your calling”等感谢的话。打电话，可以使你在所有卖家中脱颖而出，让客人觉得他是受你们重视的，从心里上更乐意和你们合作，当然是在报价和产品都差不多的情况下。另外10%，有的客人不会讲英语，有的客人很不喜欢你打电话给他，宁愿采取邮件往来，最坏的一种情况就是碰到很不友好的

客人，这几种情况我都遇到过。起先，碰到很不友好的客人还觉得很难受，慢慢的，换个角度想一想，也就没什么了。打电话一定要敢说，其实有的接电话人的英语说的还不如你呢。要自信。在写作这方面，根本不需要什么高深的语法，越简单越好，一定要把客人要问的问题说明白，不要产生歧义。另外把拼写错误降到最低，经常的拼写错误会给客人你很随便的感觉。

多掌握一些世界地理知识是很有必要的。我有一个土耳其的客人，他们和咱们有五个小时的时差，一般我下午两点上班时都会和他聊一会，直接聊帽子未免目的性太强，起初我们聊一些土耳其的大学、城市什么的，当时我所说的关于土耳其的知识基本上都是现百度的。大概一个多星期，他把他们搜集好的产品——三千顶帽子，让我们给报价。多用心记一下常用国家的时差，以及一些常见的港口。

学会用搜索引擎，例如，国内的百度、国外的google。一般在google上也可以开发到客户，国外很大一部分人在用google的，所以只知道百度是不够的。另外我们作为外贸新人，可以多上一下论坛

去学习外贸知识，下面介绍几个不错的论坛：阿里巴巴论坛，上海的福步论坛，深圳的fob论坛，可以学到一些外贸知识，还可以扩展一下自己的人脉关系。

学习一些快递方面的知识。国际快递有哪些？以前老觉得快递和物流一样，其实不是的。运费的计算，箱子的规格什么的，可以自己估算一下，也可以考虑一下各种方式的性价比。总之，前期工作做得越周全，在和客人谈的时候也就越有底气，成功的可能性也就越大。

**最新外贸实习报告范文通用五**

高职教育，不仅要求老师要有丰富的理论知识，而且要有较为熟练的实际操作技能。鉴于自身实际操作较为薄弱的缺陷，我积极主动申请深入基层单位锻炼，进行实地学习与实践。望通过实践，本次实践是以贸易公司外贸业务员的工作为主，熟悉外贸业务流程是实践的一项重要环节。熟练操作网上业务平台，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，为以后的教学工作提供经验。利用假期我进行了为期两个月的实践，学到了不少知识。

1、实践时间：20xx年7月1日-20xx年9月1日

2、实践单位：

4、实践岗位：外贸业务员

实践单位背景基本介绍

中荷公司是一家合资公司，主要从事农产品贸易，主要业务为花卉、种球等进口业务。连云港中荷花卉种球有限公司成立于20xx年4月，是连云港振兴实业集团有限公司和荷兰tb（thijs boots bloem-bollen export b.v.）公司共同投资组建的合资公司，专业从事球根花卉种球的引进、繁育与推广以及鲜切花种植和销售的现代化企业。经过几年的探索与发展，我们以优质的产品、完善的售后服务以及诚信赢得了国外供货商、国内同行以及广大客户的尊重与信赖，已成为连云港及周边地区花卉产业的龙头，并在努力成为我国球根花卉业内最具影响力的公司之一。

（一）企业的swot分析

优势：连云港中荷公司销售部经营的进口百合种球、进口郁金香种球、国产郁金香种球畅销消费者市场。连云港中荷花卉种球有限公司销售部的产品在消费者当中享有较高的地位，公司与多家零售商和代理商建立了长期稳定的合作关系。连云港中荷花卉种球有限公司销售部经销的进口百合种球、进口郁金香种球、国产郁金香种球品种齐全、价格合理。连云港中荷花卉种球有限公司销售部实力雄厚，重信用、守合同、保证产品质量，以多品种经营特色和薄利多销的原则，赢得了广大客户的信任。

（二）组织结构

总部ceo-销售部-业务员

总部ceo-生产部

外贸业务员-跟单员-验货员

（三）营销及竞争策略

公司通过不断的参加本地大型花卉展会，想法设法联系花卉种球的分销，去各个产业基地现场推销自己的产品和服务。

（四）竞争策略

价格优势为主导，保证质量，依靠人脉。

作为实践活动担任的责任

（一）职责

我的主要工作是熟悉外贸业务流程，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，在企业业务流程运作过程中，以客户定单为依据，跟踪产品（服务）运作流向并督促定单及时落实。这就要求需要掌握外销、物流管理、生产管理、单证与报关等综合知识。

（二）实践期间所取得成绩

在实践期间，陪同公司经理接待荷兰客人，向客人介绍公司主要经营范围和主要出口产品，陪同客人去花卉基地参观，跟供应商联系催成订单生成，外贸单据的填写，南京海关报关，和同事一起为公司争取到的订单并完成，得到同事和领导的认可。

（三）通过实践期获得的新知识

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

2．报价：外贸业务员及时回复客人询盘，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，performa invoice给客户做正式报价。

**最新外贸实习报告范文通用六**

发布时间：-06-15

外贸合同范本

外贸合同范本1\_\_\_\_\_\_\_\_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 合同标的和价格\_\_\_\_\_\_\_\_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、包装和标记的费用。根据附件1由\_\_\_\_\_\_\_\_国向\_\_\_\_国供货的总值为\_\_\_\_\_\_\_\_ 美元。\_\_\_\_\_\_\_\_公司相应地在\_\_\_\_国界车上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、包装和标记的费用。根据附件2由\_\_\_\_国向\_\_\_\_国供货的总值为\_\_\_\_\_\_\_\_ 美元。

第二条 供货期售方应在本合同附件规定的期限内交货。售方有权按双方商定的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.盖有发货站戳记的铁路运单副本1份;

3.明细单2份;

4.品质证明书1份。购方接到上述单据核对无误后给售方出以等值易货贸易结算凭证予以确认。

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 商品的品质和保证所供商品的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的技术条件和国家标准。所供商品的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的情况下供双方使用。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)所规定的期限和程序在下列方面提出索赔。

1.货物的数量如货物数量与明细单注明的数量不符，在包装完整和没有外部损伤(内部短缺)的情况下，购方有权凭检验证书提出索赔。如果货物的发运系按发货人确定的重量发出，而国境交接站双方铁路交接中发现不足，并不属铁路方面的过失，可根据双方铁路方面编制的商务记录提出索赔。

2.货物的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的权威机关的代表参与制成的记录提出异议。如售方所供货物的品质，不符合合同规定的技术条件或与双方确认的样品不符时，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，或不同意检验证书中确定的削价百分比时，则购方有权将品质不合格的货物按售方提供的地址退给售方。售方应在本合同规定的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的39;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的货物责任。在终点站检验货物的数量和或质量所需要的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，而直接影响本合同的履行时，售方对本合同受不可抗力影响的部分义务或全部义务无法履行的责任不予承担。经双方协商，履行本合同义务的期限也可相应推迟。发生不可抗力情况一方应自灾情结束之日起\_\_\_\_日内将有关发生不可抗力的性质、毁坏程度及影响合同履行的情况书面通知对方。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的认证书豁免责任。

第八条 仲裁由本合同所产生或与本合同有关的一切纠纷，应尽可能通过双方谈判解决。如双方不能达成协议，则提交\_\_\_\_国对外经济贸易仲裁机关仲裁。

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：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_运输地址发 货 人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 收 货 人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_发 站：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 到 站：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_代表签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 代表签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_外贸合同范本2外贸合同cac编号： ：\_\_\_\_日期： dae ：签约地点： ged a：卖方：ee：地址：ae：

编码：a cde：电话：e：

传真：fa：买方：be：地址：ae：

编码：a cde：电话：e：

传真：fa：买卖双方同意按下列条款由卖方出售，买方购进下列货物：e ee agee

e ad e be agee

b e deeed gd

e e ad cd aed be.1 货号 ace .2 品名及规格 deca;ecfca3 数量 a4 单价

ce5 总值：数量及总值均有\_\_\_\_\_%的增减,由卖方决定。a a \_\_\_\_\_% e

e b

a ad a aed a e ee .6 生产国和制造厂家 c f g ad aface7 包装： acg：8 唛头： g a：9 装运期限：e f e：10 装运口岸： f adg：11 目的口岸： f dea：12 保险：由卖方按发票全额110%投保至\_\_\_\_\_为止的\_\_\_\_\_险。ace： be effeced b be f 110% f f ce ae ceg \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ .13 付款条件：买方须于\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日将保兑的，不可撤销的，可转让可分割的即期信用证开到卖方。信用证议付有效期延至上列装运期后15天在中国到期，该信用证中必须注明允许分运及转运。ae：b cfed, ecabe, afeabe ad dbe c

be aaabe b g daf

eac e ee befe \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ ad

ea ad f ga

ca

15 da afe e afead e f e. e c

ecf a ae ad aa e ae aed.14 单据：dce：15 装运条件：e f e：16 品质与数量、重量的异义与索赔：aa dceac ad ca：17 人力不可抗拒因素：由于水灾、火灾、地震、干旱、战争或协议一方无法预见、控制、避免和克服的其他事件导致不能或暂时不能全部或部分履行本协议，该方不负责任。但是，受不可抗力事件影响的一方须尽快将发生的事件通知另一方，并在不可抗力事件发生15天内将有关机构出具的不可抗力事件的证明寄交对方。fce aee：ee a a

be ed ebe f fae

dea

ef a

a a f

ageee de

fd, fe, eaae, dag, a

a e ee c cd

be edced, ced, aded

ece b e eae a. ee, e a affeced b e ee f fce aee a f e e a f

ccece

g a

a be ad eeafe ed a cefcae f e ee ed b e eea ae

e e a

15 da afe

ccece.18 仲裁：在履行协议过程中，如产生争议，双方应友好协商解决。若通过友好协商未能达成协议，则提交中国国际贸易促进委员会对外贸易仲裁委员会，根据该会仲裁程序暂行规定进行仲裁。该委员会决定是终局的，对双方均有约束力。仲裁费用，除另有规定外，由败诉一方负担。abaa de ag f e eec f

ageee a be eed g fed ca.

cae

eee ca be eaced, e cae

de a e be bed

e feg ad aba c f e ca cc f e

f eaa ade f aba

accdace

a e f cede. e dece ade b

c a be egaded a fa ad bdg

b ae. aba fee a be be b e g a, e ee aaded.19 备注：ea：卖方： ee：

买方：be：签字：gae：

签字： gae：

**最新外贸实习报告范文通用七**

公司座落于得天独厚的站西路西域大酒店鞋业批发市场内，公司占建筑面积300多平方米。公司拥有一支高素质的员工队伍，而公司内部也建立了严密的科学管理体系，明确的操作程序，严格的质量管理制度，并实行岗位制及定期员工培训制度。公司在信息与开发方面特别加强力度，在销售方面，公司是以\"欢迎您，世界的朋友\"为主体，力求满足世界各地之朋友及客商的需求。

该公司是出口鞋类产品为主的国际贸易公司，主要产销国是欧洲、中东、非洲等国家，该公司有一个业务部，一个财务部还有一个质检部组成了贸易主体。

我是在业务部门进行实习，业务部主要负责进口鞋子跟单的进口工作。在实习期间，我了解了基本的贸易业务知识，熟练运用办公软件，学会了电脑制作外贸销售合同，以及按信用证要求制作商检、报关、压汇及交单单据，还有提供给客户的出货清单、对帐单等，熟悉了客户通电和业务人员按工厂要求对外报价，了解了很多关于制鞋方面的知识。同时了解了专业外贸公司目前的现状，感受了外贸业务的艰难。

第一天去公司实习，我怀着惴惴不安的心情，踏进办公室，只见几个陌生的脸孔。我微笑着和他们打招呼。从那天起，我养成了一个习惯，每天早上见到他们都要微笑的说声“早晨”或“早上好”，那是我心底真诚的问候。我总觉得，经常有一些细微的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表达了对同事对朋友的关怀，也让他人感觉到被重视与被关心。仅仅几天的时间，我就和同事们打成一片，我担心变成“透明人”的事情根本没有发生。我想，应该是我的真诚，换取了同事的信任。他们把我当朋友，也愿意把工作分配给我。

作为一名实习生初涉社会，进入一个陌生的机构，接受一份新的工作，面对一些完全不熟悉的人和事，要想应付得体绝非易事。无论在学校取得了多么大的辉煌，到了一个新的环境中，你都是一个新手，除了自己的努力外，还需要周围人的帮助。想得到领导的赏识、同事的首肯,要有勤奋学习、虚心好问的精神。不懂装懂是最要不得。我很庆幸自己到了一个比较好的环境，遇到了一个比较好的老师，无论我有什么问题(当然是工作上的)，只要我提出，周围的人都会耐心地向我解释。

实习了两个多月，虽然工作很辛苦很累，但我感觉很快乐，心里很满足。因为我从和同事的相处中发现不管在哪个行业，对待工作的激情和耐心都是不可或缺的。激情让我们对工作充满热情，愿意为共同的目标奋斗;耐心又让我们细致的对待工作，力求做好每个细节，精益求精。激情与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才一能做到最好。

“千里之行，始于足下”，这一个月短暂而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。除了浅层次地学习了专业技能外，我还感受和体会到了很多技能之外的东西。首先是业务一部敬业和那种生机蓬勃的工作氛围，处在这样一个集体中，你的脚步会不由自主地跟着大家快起来，而你的工作态度更会变得努力、认真，再认真一些，再努力一点。也许，这就是一个集体的凝聚力，这就是一个企业写在书面之外的“特殊文化”!

尤其是朱经理的作风，她做事都很迅速，给我们布置任务时不会说得很详细，她的原则是能及时有效地完成她的任务，而具体怎么完成就不能问她了，得靠自己的能力。还有很多工作她希望我们能主动发现，在她提出来之前就做好是能让她满意的，这应该是每个老板都最希望自己员工能具备的素质吧。所以我知道了要处处留心，及时发现问题、解决问题。

这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。见到同一楼层的其他公司的职员也打声招呼或抱以微笑，在电梯里为陌生人按楼层都能增加自己的亲和力。平时向他人虚心求教，自己比他们懂得多的也不急于表现，而是在适当时候提出自己的看法或解决某些问题的方法。遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。对于自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是最好的老师，正所谓“三人行，必有我师”，我们可以向他们学习很多知识、道理。

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！