# 有关外贸实习业务员工作计划范文简短(3篇)

来源：网络 作者：天地有情 更新时间：2024-06-10

*有关外贸实习业务员工作计划范文简短一进外贸公司的前几天我也还是先打杂的，比如复印资料、传真材料等。过了一些天，我的指导老师也慢慢开始教了我一些实在的东西。对于单据，首先我的指导老师拿出工厂提供的装箱单手搞让我把装箱单的内容输入到电脑里，即称...*

**有关外贸实习业务员工作计划范文简短一**

进外贸公司的前几天我也还是先打杂的，比如复印资料、传真材料等。过了一些天，我的指导老师也慢慢开始教了我一些实在的东西。

对于单据，首先我的指导老师拿出工厂提供的装箱单手搞让我把装箱单的内容输入到电脑里，即称打装箱单。看似简单但是这个工作是比较容易出错的。因为在理论操作中，装箱单上的产品数量不多，最多也就是三种产品，但是在实际业务中正好相反，所以数字就显得格外地多，一不小心就会出错的。比如就拿我实习的单位来说，他们出口的是服装，每款衣服都有s、m、l、xl、xxl等不同型号，而且每个型号的衣服件数也是不一样的，所以更容易出错的。而在信用证的支付条件下出错也就意味的单证不符，若产生不符点，则在收取货款方面会变地很是被动，会对我们不利。所以眼睛不但要看电脑还要看手搞。打好以后还要核对一下。一开始打装箱单的时候我是很慢，而且还会时不时的出错，因为眼睛看多了以后就是看花了，还好一旁热心而又仔细的指导老师给我发现了错误。打完一份装箱单后我觉得好累，主要是眼睛很痛。我的感觉就是我不但是速度慢而且效率也低。但是我永远相信“坚持就是胜利”这句话。

我并没有因为一点点的不顺心而变得气馁，因为我相信“世上无难事，只怕有心人”，在加上指导老师的鼓励，让我对实际的外贸更是小心仔细又充满向往。之后渐渐地出错率也明显少了。接下来就开始填写发票了。写完装箱单上繁琐的数据后，填发票就显得容易多了。

再接着在我的指导老师开始教我如何网上申请单据。这个单据是指在信用证中对方要求的，比如产地证（许可证以前也是要填的，今年开始不需要填的）。在特定网站进去后一步步地按照要求根据事实来填写，并打印出来。这样就完成了。

对于报关，就是把发票、装箱单、出口合同、报关单、报关委托书、核销单一并地寄给货代，委托收货代来办理报关手续。

对于货物，在规定内的船期内进行货物的装运工作后，也差不多在一票纸上单据做好后就开始催货代寄提单来（一般情况下现在的提单都是货代给并由他们填好）。不过在一般情况下，你在收到提单前，货代会把装船费用以及一些装船所产生的费用发票寄过来，在你把这些费用结清之后才肯放单，即寄正本提单过来（但如果你司和这家货代公司是长期关系，则不需要这样的，对方也会直接放单，费用方面可以融通些，可以在你司资金流通后再结算也没事）。不过提醒一下，如果做的cif的话，就在货物一装船完毕之后就要求货代马上寄装船货物通知书，你就务必要把它立马寄给国外客户，以便他对此批货物办理保险工作，不然货物在运输途中发生事故的一切风险就由你司来承担了。但现实中一般大家都是做t/t的。

对于收汇，务必不要在寄单后才收汇，这是大忌。因为大家都知道这些单据中包括了提单，即就是物权凭证。我们必需在货物装完船后把提单传真给对方。对方知道我方已在规定时间内完成装运工作，对方可以汇款过来。如果看到货款到账后也不能这样寄单给对方，必需收到银行的水单后，这样才可以说明货款已确确实实到账了。之后我们要做的就是保证单证相符，则对方没有理由不付或是拒付。但在实际操作过程中，收汇方式以t/t为主的。因为它快捷、方便、安全、而且和信用证相比费用更低廉。

对于寄单，只要把一套单据在规定的交单期内寄给对方并在货物装船后21天内寄出即可。

对于办理退税，这个是一票货的最后一步也是很重要的，即去享受国家对你产品的优惠补贴政策。这个由财务凭核销单里的出口退税专用发票联去办理退税手续。

做为一名单证员主要所做就是填写单据，即根据信用证或是对方客户的要求去办理或是填写相应的单据。单据中主要以装箱单最为复杂，最重要的属提单了（虽然这个单据不需要单证员来填写）。总之，只要把自己分内的事情做好才是最重要的。每一份工作都是这样的。相信自己，做不到最好，力求做得更好。

经过一个多月的实习下来，我也想谈谈对实习的一些想法。感触最深的最重要的就是认真的工作态度。也许我这样说只能代表我自己的想法。特别对于我们这样的实习生来说，如果你实习态度不端正，人家大可以不那么细心教你，也大可以对你不管不问；退一步来讲，若你态度不好，工作能力却很强，但别人看你却不顺眼，人家也大可以让你失去这个实习机会，毕竟现在是供大于求。也许说有一句话（人在屋檐下，不得不低头）并不是那么的合适，但这个是你必需要明白的一个可以说是道理吧！对我而言，认真的工作态度不是我为了工作而工作才去客观遵守的，而是自己的主观想法。一直以来，在学校里，不管是学习还是工作，我都保持这样一个态度。而且我的同学、朋友、学生会的学长学姐们、老师们都对我的学习及工作这种认真态度都是极度的认可。

现在转眼就要到了大三了，在校也就是最后一年了，这也就意味着就业迫在眉睫。其实我们大家都清楚，在学校学习时间也就只有半年了，半年就要去实习了。虽然离金融危机事隔也有1年多了，但目前就业形势仍不乐观。激烈的竞争、大学毕业的学生人数每年都不断增加，而对于我们专科生而言拿什么优势让用人单位聘用你，这更让我坚信“态度决定一切，细节决定成败”这句名言。在此申明一下这个并不是说没有专业知识而光光有态度就行。

总而言之，实习下来后学到的东西是用金钱买不来的。这个为我半年后工作提供了非常好的基础。相信自己，汗水不会付之东流。

一场就业游戏也才刚刚拉开帷幕，要想结果怎么样，现在开始用秒来计算时间，什么样的过程直接决定了什么样的结果。一切精彩都掌握在自己的手中。。。。。。

这个暑假实习也确实学到了不少的东西。不但学到专业的实际操作及取得成功的秘诀外，而且还知道原来踏入社会也是一门学问。真是获益匪浅啊！

**有关外贸实习业务员工作计划范文简短二**

大四下学期开学，我在安徽xxxx有限公司外贸部实习。经过为期一个月的实习，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、要间接。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。值得庆幸的是在这一个月的时间里，公司的同事给予了我热情的指导和帮助，而我也虚心向他们请教学习，把大学所学的知识加以运用，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。经过这些天的实习，我对贸易公司也有了更深刻的了解，也初步熟悉了进口业务的实际操作。更重要的是，这是我踏入社会的第一步，虽然只有一个月的时间，但是也让我看到了自己的很多欠缺，让我深知出身社会，还需要很多学校里学不到的能力，年少的我们，还应该更加努力。这次实习给了我一次成长的机会，让我受益匪浅。

以下是对自己在实习期间的简单汇报：

这家企业主要是从事代理方面的事情，涉及很多产品。其中涉及到出口的就有农药化肥等。涉及进口的有废机电，废旧金属等。

第一天来到公司，师傅安排了一张办公桌给我，又给了我几张信用证让我先看看。原来信用证是这样的，和我以前脑子里的模样差不多。那些以前只有在书上看到的名词一一在我眼前展现，看的兴致起处好似刘姥姥进了大观园一般。师傅是一个和蔼的中年妇女，对我非常客气，她非常耐心地教了我制单的基本常识，我所有的疑难困惑她也是有问必答，并对我犯的错误常常能宽容地接受，而不加以责骂。还有其他同事也给予我很大的帮助。

实习期间经历的业务主要有进口废机电，废旧金属等。在签订一笔业务时，作为进口的代理方要与委托方签订一个代理合同，合同规定了进口商品的品名、单价、数量、装运期限、运输方式、运输保险费用负担、交货地点、合同的履. 实习要求：在具体的商业活动中能掌握主要的业务技能。 实习内容：根据相关的国际贸易法律与惯例，结合我过的实际情况与国际贸易实践，以出口贸易的基本过程为主线，以模拟设定的具体出口商品交易作背景，针对出口贸易中业务函电的草拟、商品价格的核算、交易条件的磋商、买卖合同的签订、出口货物的托运订舱、报验通关、信用证的审核与修改以及贸易文件制作和审核等主要业务操作技能。 实习目的：培养我们的自学和动手能力、理解能力以及思维能力。通过进出口贸易模拟实习，让我们能够在一个仿真的国际商业环境中切身体会商品进出口交易的全过程，能够在实际业务的操作过程中使其全面、系统、规范地掌握从事进出口交易的主要操作技能。

经过了两周的贸易实务实习，让我们了解到商务工作挺复杂的，而且在此工作中要有忍心、恒心、信心。 实习中，我们在模拟的商务活动中，有十五个主要业务操作，针对这些操作每天都有不同的心得体会，而且发现了不同的问题，可以说在是受益匪浅。 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、港口和海关等部门以及各种中间商和代理商。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。另外，在国际贸易中，交易双方的成交量通常都比较大，而且交易的商品在运输过程中可能遭到各种自然灾害、意外事故和其它外来风险。所以通常还需要办理各种保险，以避免或减少经济损失。 我在此次实习中，了解到实习的具体做法：

(1)贯彻理论联系实际的原则 在学习本课程时，要以国际贸易基本原理和国家对外方针政策为指导，将《国际贸易》、《中国对外贸易概论》等先行课程中所学到的基础理论和基本政策加以具体运用。教师在讲课过程中，对涉及到的内容，可有针对性地带领学生回顾一下，力求做到理论与实践、政策与业务有效地结合起来，不断提高分析与解决实际问题的能力。

(2)注意业务同法律的联系 国际贸易法律课的内容同国际贸易实务课程的内容关系密切，因为，国际货物买卖合同的成立，必须经过一定的法律步骤，国际货物买卖合同是对合同当事人双方有约束力的法律文件。履行合同是一种法律行为，处理履约当中的争议实际上是解决法律纠纷问题。而且，不同法系的国家，具体裁决的结果还不一样。这就要求从实践和法律两个侧面来研究本课程的内容。

(3)加强英语的学习 对于外贸专业人员而言，不仅要掌握一定的专业知识，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。

(4)注意本课程同其他相关课程的联系 国际贸易实务是一门综合性的学科，与其他课程内容紧密相联。应该将各们知识综合运用。比如讲到商品的品质、数量和包装内容时就应去了解商品学科的知识;讲到商品的价格时，就应去了解价格学、国际金融及货币银行学的内容;讲到国际货物运输、保险内容时，就应去了解运输学、保险学科的内容;讲到争议、违约。

**有关外贸实习业务员工作计划范文简短三**

在大四下学期的时候，实习是每位即将毕业的学生不可或缺的一部分。在实习期间可以很好的把在学校学到的外贸知识应用到实际工作当中。在理论与实践相结合的时候，能够更快更好的体会到理论的精髓所在，体会到理论与实践的区别。从而进一步巩固自己所学的专业知识，增强自己发现问题、分析问题、解决问题的能力。从而做到理论与实际的融会贯通。

20xx年元旦，正式开始了我一直期待的实习生活。在老师的引荐下，我来到了珠海xxx公司实习。这是一家专门出口针织品的外贸公司，成立于20xx年，由最初简单的针织服装发展到现在的浴巾、毛巾、婴儿爬服、内衣等多种产品为一体的产品模式，客户也由最初的单一客户发展成现在遍布法国、日本、克罗地亚、意大利、美国等欧、亚国家的客户规模。公司成立时间虽然很短，但不论是从产品生产的规模还是从客户数量上来看，公司都有着突飞猛进的进步。我虽然来公司的时间不长，但是在公司领导的领导下和同事的感染下，自己对工作都始终抱着极大的热情，深深的体会到自己责任的重大。在自己积极投入工作的过程中，不管是为人处事方面，还是工作方面，自己都是受益匪浅!

我所实习的这家公司是一家中小型公司，员工不超过50个人。麻雀虽有点小，可是五脏俱全。公司员工各司其职，竭尽全力为公司效力。现在回想一下，我还是很庆幸自己在一家小公司实习的。因为在小公司我才能做更多的工作，承担更多的责任，才能更好的锻炼自己的能力学到更多的东西。

我和带领我的师傅主要负责意大利客户。这个意大利公司比较大，经营产品的种类很多，包括针织服装、梭织服装、珠宝。珠海代表处主要负责服装的采购，我们和客人主要在针织服装这方面有合作。在我们正式合作以前，会就付款方式、贸易术语、违约等各个方面的条款先签订一份协议。在以后的合作中，我们只需对产品报价，只要我们的价格与客人的目标价相近，就可以接到客人的订单(po)所以对于这个客人来说，对于客人每一季产品的报价是至关重要的。客人会在新一季开始的时候陆续通过邮件发来几十个款的报价，同时会通知我们到客人的办公室去拿用在这几款衣服上特殊面料。这就意味着我们的报价不仅要低，还要找到这种面料，才可以拿到这份订单。由于今年汇率变化很多，而且汇率不断的降低，同时国内也存在通货膨胀。用句通俗的话来形容现在的形式，就是人民币在国内不值钱，在国外很值钱。这就给我们报价加大了难度，如果汇率估算错误，就会带来损失。

直到订单确定以后，我们才会与工厂联系，给工厂下订单、签订国内的购货合同。接下来就会提供色样、布样、产前样、确认样等样品。很多样品都要经过一次次的修改才能满足客人的要求。每一次提供样品以前都要认真体会客人关于样品的要求，这样才能保证样品一次通过。收到样品意见以后要准确无误的翻译并且传达给工厂。有时会因为错误理解客人的意见，错误的传达给工厂，都会给工厂和自己造成很大的损失。

这个客户的交货时间很分散，几乎每个周都会出货。我每周四都会为了报关辗转于工厂，货代，场站之间，也是我最忙的时候，恰恰也是我学到东西最多的时候。记得有一个周我们出了两个大柜的货。这些衣服并不是一个款式，有婴儿的，有大童的，还有女大人的。海关对于不同的服装种类有不同的监管要求，所以这些衣服一共要申请7个出口许可证。每周四上午是报关时间，为了保证货物顺利通关，我周三就早早的把报关所需的箱单、发票、合同都做好了，也通知报关行过来取单据。本来以为这次可以很顺利的报关。可是报关行收到单据没多久就打电话告诉我一票报关单里只能包含一个许可证。没有办法我又急急忙忙把单据一式七份。可刚刚把修改后的单据传给报关行，他又打电话告诉我说，许可证上的价格是最低限价，发票和合同上的价格必须低于许可证上的价格。我当时一听就有点慌，货代要求我们必须周四报上关，否则就给我们甩货。没办法我又急匆匆的该好价格，还好这次没有什么问题顺利通关了。这个周四过的是我实习生活中最最紧张的一个了。但是我也从中吸取了很多教训，也学到了很多知识。首先，一个报关单只能包含一个出口许可证。其次，出口许可证的价格是最低限价，发票和合同的价格不能低于出口许可证的价格。因为我们和客人签订合同的价格包含客人的佣金，所以我们在保管的时候就会把这部分佣金扣除。但是我们在申请出口许可证的时候是用含佣价申请的。既然出口许可证是最低限价，以后自己再申请出口许可证的时候就应该注意这个问题，给自己减少不必要的麻烦。俗话说吃一堑长一智，经过这次，自己以后要学的更加仔细更加认真。如果遇到不确定的问题，一定要提前咨询有关部门，给公司减少不必要的花费，给自己减少不必要的麻烦。再次，粗心和浮躁在工作中都是要不得的，自己一个小小的失误有时会造成客户的索赔，有时造成单证不符，导致已经报上关的货物删单。看似不经意的马虎，造成的后果都是严重的。虽然在学校里已经学了很多关于报关和制单的知识，但是真正应用起来发现自己学到的知识和实际应用有很大的差别。在公司里虽然有的人学历没有自己高，但是也不应该轻视他们，他们的经验是我们多少年的学校生活所学不到的。时时刻刻都应该保持谦虚谨慎的态度。

作为公司的新进员工，出差是让我最兴奋的事情之一。在我看来，出差是一件很好的差事，既可以到外面欣赏风景，见到很多平时都不曾见过的新鲜事物，又可以不用整天闷在办公室里。所以一有出差的机会，我就会特别高兴。出了几次差以后发现事实并非如此。我们出差主要是带着客人的验货员到工厂验货，验货的结果如何直接关系到我们能不能按时出货。碰到没有问题的货还好说，可是有时候工厂的货做的很急，就会出现油污、断线、忘记缝洗标的问题，这些问题都还是小问题，让工厂的师傅修补一下就可以出货了。可是有的工厂大货生产时擅自更改扣子的颜色或者领子的颜色，即使他们这样做是为了衣服的美观，是出于好意，可是并没有经过客人的确认也是不允许的，是要遭到客人索赔的。出现这种严重的情况，让工厂重新修改是不可能的。这就要靠我们对衣服的生产和质量了如指掌，能够当场作出判断这样的货出口以后不会遭到索赔。在以后的出差中我也不敢再抱着出去玩玩的心态了，在客人验货的时候我也会在旁边认真的看着。看客人是怎样验货，主要检查衣服的哪些方面，认真的记在心里，在检查工厂送来的样品是也注重看这些方面，确保每一次出货都万无一失。师傅带我验过几次货，我了解了大体流程以后，现在就是我自己带着客人验货了。得到了师傅的认可，肩负起这么重要的责任让我十分兴奋。有一次我自己带着客人验货就出现过一次状况。那次我带客人去验一批小童的t恤，衣服后面的领开口处扣子的定位需要用消失笔，这个消失笔的笔迹在7天以后就会消失。可是由于这批货赶得太急，我们验货的时候才过了一天，消失笔的笔迹自然不会消失。当时验货员就问我怎么这里还有消失笔的笔迹呢?我从来都没有听说过消失笔，对于这个问题我也无从下手去回答。只好把那几件带着消失笔笔迹的衣服甩掉了。我回公司问了师傅才知道消失笔笔迹会在7天之后就自动消失。如果我早知道这个问题的话，就不会出现这种问题了。为了防止以后在出现这种问题，自己也在不断的积累关于服装的知识。

三个月的实习生活，看起来很漫长，可是一眨眼的功夫，一眨眼就过去了。从刚开始的不谙世事，到现在的得心应手。刚入公司，一切都显得那么陌生，做什么事情心里都没有底气，不能放开去做。有很多新的东西需要自己去学习和适应。现在想想人在社会上就是需要适应不断的变化，适者生存，自己只有去适应社会，社会却不会去适应你。只有适应了这种高节奏的生活才能做出效率，作出成绩。作为公司肯定不会需要一个不会创造效益的人。

经过几个月的磨练和适应，现在的我对这份工作已经得心应手。每天都会实现安排好当天的工作，把工作按照轻重缓急分配好，能把一天的工作完美的结束就是我这一天最大的成功了。

完美的结束一天的工作只是我现在短暂的目标，我的长远目标会在以后的工作中慢慢建立起来，只有在不断追求完美的过程中，自己才能变得更加完美。

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！