# 国贸比赛心得体会(优秀15篇)

来源：网络 作者：紫陌红颜 更新时间：2024-06-10

*我们在一些事情上受到启发后，可以通过写心得体会的方式将其记录下来，它可以帮助我们了解自己的这段时间的学习、工作生活状态。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，了解自己的优点和不足，从而不断提升自己。以下是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家...*

我们在一些事情上受到启发后，可以通过写心得体会的方式将其记录下来，它可以帮助我们了解自己的这段时间的学习、工作生活状态。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，了解自己的优点和不足，从而不断提升自己。以下是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

**国贸比赛心得体会篇一**

作为一名大学生，参加国贸赛是我大学生活中难得的一次机会。这次经历让我深感受益匪浅，不仅加深了对国际贸易的理解，还培养了很多实践能力和团队合作精神。在国贸赛中，我度过了一段充实而难忘的时光，给我带来了许多宝贵的体会和感悟。

首先，国贸赛提供了一个与不同背景和国籍的学生交流的平台，拓宽了我的眼界。在比赛中，我遇到了许多来自不同国家的选手，他们展示了各自国家的学术造诣和职业素养。这让我了解到，要想在国际贸易领域有所建树，只靠国内的学识是远远不够的。我们要有开放的思维，学习和借鉴不同国家的先进经验，才能更好地适应全球化的经济环境，并有效地开展跨国商务。

其次，在国贸赛中，团队合作的意义得到了充分的体现。我们组队参赛，每个人都有各自的分工，共同努力完成任务。在这个过程中，我深刻体会到团队合作的重要性。在全力争取团队成功的同时，也要学会沟通、妥协和理解。通过这次比赛，我认识到一个团队的力量是无穷的，只有大家齐心协力，相互配合，才能取得最好的成绩。

再次，国贸赛让我学会了如何处理复杂的问题并做出明智的决策。在比赛中，我们面临着各种各样的挑战和困难，有时候情况变化迅速，需要迅速做出决策。这要求我们具备分析问题的能力和快速做出正确判断的能力。同时，这也锻炼了我们的应变能力和抗压能力，让我们更加从容地面对工作和生活中的各种困难。

另外，国贸赛还提供了一个通过实践学习的机会。在比赛中，我们不仅学习到了课本上没有涉及的知识，还获得了大量实践经验。我们需要进行市场调研，了解产品和市场需求，制定市场推广策略，进行价格谈判等等。通过这些实践活动，我们不仅熟悉了实际商务操作流程，也更加了解了自己的优势和不足之处，为以后的发展提供了重要的借鉴和经验。

最后，我还要感谢国贸赛给我带来的一切。这不仅是一次锻炼自己的机会，更是一次展现自己的舞台。通过这次比赛，我不仅提高了自己的专业水平和实践能力，还结交了许多志同道合的朋友。这些宝贵的经历将伴随我一生。作为一名大学生，我将继续努力学习，为自己的梦想而奋斗，将这次决赛的成功视为奋进的动力，为实现更高的目标努力。

综上所述，参加国贸赛让我受益匪浅。在这次比赛中，我不仅加深了对国际贸易的理解，还锻炼了实践能力和团队协作精神。通过与各国选手的交流合作，我拓宽了自己的视野，加深了对全球化经济环境的认识。同时，在处理复杂问题和做出决策的过程中，我也成长了许多。通过这次比赛，我明白了团队的力量和实践的重要性，也为自己未来的发展奠定了坚实的基础。我相信，这次宝贵的经历将伴随我一生，为我未来的成长和事业发展提供重要的支持和帮助。

**国贸比赛心得体会篇二**

通过学习国际贸易实训这门课程，使我了解了很多专业知识，也学到了很多专业技能，真的是让我收获颇丰啊！

作为物流管理专业的学生，为了进入社会有更好的发展，也为了我们有更强的能力去适应这个复杂变化的社会，更加了我们能更好的胜任我们的工作，学校在大3的学习中为我们开设了《国际贸易实务》这门课程，为了我们对国际贸易有更好的、更深入的了解，同时也增设了《国际贸易实训》这门课程，通过一个学期的学习，使我们的理论知识和实践更好的联系起来。理论联系实际，这也是最有效的学习方法，使我们学到了许多的知识。

通过对实训课的学习，我得出的最深入的体会是：英语实在是太重要了，关于里面的单证几近都是全英的，所以我认为好好学英语实在是太有必要了，特别是如果决心从事国贸的同学，英语水平一定要非常的好，估计最少也得有个最少6级。我的英语水平是4级，在没学国际贸易之前，虽没有认为自己英语很好，但最少也是马马虎虎，没感觉到多么不好，只从开了国际贸易课，特别是《国际贸易实训》的开课，让我倍受打击，觉得自己的英语是一天不如一天，貌似现在的英语水平只是一个初中生，因此觉得有句话实在是太对了：活到老，学到老，知识是无止境的学习也是没有界限的。

力学习理论知识是一0分有必要的，同时学以致用也显得尤其重要，把学到的理论用于实践才能真正体现一个人的学识，若只有理论而疏忽实际操作，那也只能是纸上谈兵，相反，如果只是埋头苦干，不学习相干知识，则有很大的可能走弯路，没有捷径的发现，并且没有坚实的文化知识，连最基本的单证都看不懂，那末交易也就无从谈起了。但与此同时，我也很深入的认识到了自己对国际贸易知识的了解还是太少了，以后要捉住机会多学习一些相干知识。

学习这个学期的国际贸易实训课，我觉得非常值得，由于我学到了很多东西。不单单是专业知识的学习，还有我对国际贸易也有了很深入的了解，之前总是认为国际贸易是多么的神圣，关于像国际这样大的东西，总认为是离自己比较远的，所以总是会带有神秘的眼光去看待。通过《国际贸易实务》这门课的开设，特别《国际贸易实训》这门课的增设，让我不再用有色眼睛去看待国际贸易，它也只是平常生活中的一种贸易而已，不同的只是它是在不同的国家进行的贸易，再有就是它的单证多是英语，而非我们平常生活中用的汉语而已。

本次实训，是一笔珍贵的财富，它拓宽了我们的专业知识面，使我们的知识面不单单局限在物流管理方面，还使我们了解了国际贸易理论和政策、国际商法、国际保险等有关知识，它也给我带来了许多快乐和乐趣。我总结了在进出口贸易业务中的经验和教训，帮助我在以后的学习进程中不断充实自己，更加关注国际的经贸环境，为以后自己更好的发展奠定了基础。

设为期一周半的国际贸易与实务实训已结束了，不能说完成得很美满，但是有一点可以肯定的是，通过这次实训，我了解了国际贸易的基本流程，并且巩固了所学的理论知识，切身体会到了商品进出口贸易的全进程。

**国贸比赛心得体会篇三**

在为期1个月的实习里，我象一个真正的员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是一个学生了，每天7点起床，然后象个真正的上班族一样上班。师傅和领导也教了我很多。他们不会因为我是实习生而让我看脸色或者不教我本领。而我诚恳的态度也受到了大家的一致好评!1个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对公司也有了更深的了解。但由于我们实习时间和条件有限，在公司我们只能进行大概的了解，具体的实际操作流程我们还是很欠缺。由于是贸易公司，所以对贸易知识要有一定的认识，所以实习的时候，相关人员告诉我们关于他们的一些贸易业务，也让我们感受到“读万卷书，行万里路”的真谛。实习期间，根据公司领导的安排，我们主要是参观公司的各个车间操作，虽然时间很短，但要在三周内学习完，还是有一定难度的。但是，我觉得值得，也并不觉得辛苦，毕竟是学习到了点东西。当自己真正去实践一次的时候，甚至是非常简单，只是我们并不了解，而觉得神秘，才把它们复杂化罢了。

此次实习中，也使我们确实感受到了团队精神的作用。每个人，生活在这个社会中，都必须随时处于一个团队中，不可能孤立存在，我们能够顺利完成此次实习，与我们这一行十人的努力与协作是分不开的。如果缺少了团队精神，我们将是一团散沙，没有凝聚力，完成实习也就无从谈起。我们不仅从个人能力，业务知识上有所提高，也了解到了团队精神、协作精神的重要性。相信，有了这一次实习的经历，无论是今后的学习，还是工作，甚至是生活，我都会更加清楚，自己要什么、该做什么、该如何做，怎样才能做好;相信，此次实习将是我今后人生的一个良好开端。

**国贸比赛心得体会篇四**

为期一周的国际贸易与实务实训已经结束了，不能说完成得很圆满，但是有一点可以肯定的是，通过这次实训，我了解了国际贸易的基本流程，并且巩固了所学的理论知识，切身体会到了商品进出口贸易的全过程。

随着信息技术的高速发展，我国的市场经济也飞速发展起来。经济全球化的脚步快速发展，也带动了我国经济的发展，经济的繁荣使我国与国际市场的距离越来越近，各国之间的贸易往来也越来越频繁，国际贸易发展的越来越快，对国际贸易方面的人才需求也越来越大，为了适应当前的发展形势，使我们快速地与国际接轨，使我国的经济在市场上占据更多的市场份额。更为了提高我们对常用的外贸业务单证，识别和加强单证业务操作能力的训练而汇编。让我们进行较系统的外贸业务综合技能训练，采取仿真模拟实际业务流程，一环套地进行业务操作训练，为以后从事实际的外贸工作，实现零距离上岗作业打下坚实的基础。因此学校安排我们进行实训也显得越来越重要。实训的意义也越来越重大。

通过实训，我对国际贸易的一些基本的知识有了更深刻的了解，还培养了我的耐心以及信心的态度，还有让我明白了细节在贸易中重要性。一个星期的`实训，让我学到了很多知识，使我受益匪浅，更重要的是，它让我懂得了付出之后所收获到的快乐。我对进出口贸易交易前的准备，经营方案的制定，模拟谈判磋商交易，拟定合同单证，一些基本的操作从开始的一无所知到现在能够应用到实检中，特别是在对外贸易中采用哪种贸易术语，签哪种单证可以降低风险和费用都有了一定的认识。也明白了，平时努力学习对理论知识是很有必要的，如果平时什么都没学的话，那么操作起来根本就无法适从。还有就是有时候深奥的理论在实际操作当中却是很简单的，这会让我们增加对这门学科的兴趣。通过实训，我觉得自己对国际知识的了解还是很少的，希望自己以后有机会多学习一些相关方面的知识。同时，我也希望学校在以后我们的学习中，那些操作性比较强的的课程能结合教材多开展一些实训，那样将会更有助于我们对知识的理解和掌握。

这次的实训是结束了，但是，学习的过程是不能浅尝辄止的，我会继续努力，用知识来不断的充实自己，为以后走向社会打下坚实的基础！

**国贸比赛心得体会篇五**

我于20xx年7月25号到8月20号在xxx贸易有限公司进行暑期专业实习，职位是一名业务助理，主要是协助正式职员工作，负责部分文件的收发和整理，在此过程中不仅应用了自己所学的知识，而且学会了许多与外贸相关的知识，这些知识都是课本上学不到的。下面我先简单介绍一下我的实习单位：xxxx贸易有限公司。

该公司成立于20xx年，地处北京亦庄经济技术开发区朝林大厦，是一家专业经营进口中高档葡萄酒的公司，代理多种原装进口红酒，产品服务遍及北京多家高级餐厅，拥有一个热爱葡萄酒文化和事业的年轻团队，一直致力于葡萄酒文化的传播和推广工作，葡萄酒是一种有生命的液体，蕴涵有悠久的历史文化，同时是一种健康饮品，有养生和美容之功效。该公司目标是建立属于亦庄的专业葡萄酒论坛，把葡萄酒文化普及化，使每个人都能体验到葡萄酒带给我们的愉悦和惊喜，从而引导健康的消费理念。

该公司代理销售来自法国、西班牙、智利、美国、阿根廷、意大利、澳大利亚、南非等国家的100多款产品，是torre指定经销商，张裕葡萄酒一级经销商，王朝、长城葡萄酒的合作经销商。随着近几年洋酒在中国的热卖，该公司已与众多洋酒厂商建立了合作关系，经销塔牌、芝华士、轩尼诗、人头马、马爹利等，同时又经销国窖1573、茅台、五粮液、水井坊、牛栏山二锅头、红星二锅头等国内知名白酒。

二、实习过程和实习内容。

因为该公司是一家代理原装进口红酒的企业，所以要求员工必须对葡萄酒和葡萄酒商有一定的了解，尤其是进口量比较大的葡萄酒种类和与之联系较频繁的国外葡萄酒出口商要熟知。所以刚到公司的前两天我就积极主动地去查相关葡萄酒的信息进行这方面的恶补，再去资料库里查相关企业的花名册同时去网上搜索相关的信息。

进公司的前两天，我了解了许多与葡萄酒有关的知识，众多知名葡萄酒产自法国，法国西南港口城市波尔多是世界葡萄酒中心。葡萄酒是用新鲜的葡萄或葡萄汁经发酵酿成的酒精饮料，通常分红葡萄酒和白葡萄酒两种，前者是红葡萄带皮浸渍发酵而成;后者是葡萄汁发酵而成的。葡萄酒根据含糖量的多少可以分为干葡萄酒、半干葡萄酒、半甜葡萄酒和甜葡萄酒，含糖量逐渐上升。酿造白葡萄酒的优良品种有雷司令、白羽、贵人香、白诗南、霞多丽等，酿造红葡萄酒的优良品种有佳丽酿、赤霞珠、席拉、黑品乐等。当然，这些都是很表面的常识性知识，但是从这些之中我知道了许多红酒文化和世界知名的葡萄酒生产商。实习一开始，自己好多业务流程都不懂，就自觉地问周围的老员工，周围的同事都很帮助我这个小实习生，对于我关于业务方面的提问都会耐心地告诉我。尤其是我们的苗经理对我的实习工作给了很大支持和帮助，他是一个非常和蔼亲切的人，它不仅不嫌弃我这个职场菜鸟还总鼓励我去做一些新鲜的事务，让我有了接触专业相关业务的机会。他个子不高但却能撑起公司的半边天，每次，我请教他问题时他并不直接点破而是引导性的让我去想，这或许就是学校与社会的区别，学校的问题都有标准答案，你的解答对错很分明，而社会上的问题没有那么绝对，许多问题是自己悟出来的而不是由别人之口直接告诉你的。

实习第一周，我就帮忙收发了几封邮件，虽然我只是收发邮件没有能够与对方直接磋商的机会，但是这些邮件一部分是来自外国葡萄酒生产商的，它们都是由英文写的，我见到了许多商务英语的专业术语，有的和我们课本上是一样的，然而，有的确是很新式的说法。这些新式说法仅凭其字面意思翻译是非常生涩的，既不通顺又很难理解。看来，英语真是一门需要不断学习同时又需要不断自己摸索和实践的科目，而不仅仅是背诵书上所讲的惯常用法，把课本背得再流利，不会说不会翻译在工作上是派不上任何用场的。

除此之外，我还学会了许多葡萄酒产品的英文说法，如cabernetsauvignon(赤霞珠又名解百纳)，risling(雷司令)，brandy(白兰地)，peterlehmannedenvalleyriesling(screwcap)(彼得利蒙伊甸谷雷司令白葡萄酒)，hildreservemoutoncadetgrave，hessmtvveedercabernetsauvignon(赫斯维德山赤霞珠红葡萄酒)等。通过第一周的学习，我把公司经常进口的主要葡萄酒的名称、英文名称、种类、编号、年份、产区、所用葡萄品种等都有了大概的了解。

第二周，就开始做基本的业务了。首先是帮忙整理客户资料，把有用的信息筛选出来，再把有用的外国客户的公司名称、联系人、电子邮箱等信息汇总，汇总好后交给我们的业务员，业务员就开始通过写电子邮件发送希望建立业务关系的信函，通过邮件、msn等方式与国外的客户进行沟通。这时主要通过英语进行交流，对英语的要求很高，刚开始老员工出于不放心，并不让我们这些新手编写邮件，只是让我们查看发来的邮件并整理信息，在查看这些来信中我掌握了一些基本的拟写商务信函的技巧。大三上半年我们学习张迎老师的商务英语函电课程时，她就教给了我们许多语言的技巧，这些技巧在实践中得到了很好的印证，原来觉得老师讲得理论性太强，并无实际用处，可是几天下来发现来往信函中应用的用法和技巧都是老师课上所提到到的。通过第二周的实习，我的英语水平有了很大的提高，所学的商务英语在实践中得到了检验和巩固。

到了第三周我也想试着写写邮件，于是主动向老员工请缨，一开始他们有些不放心但看到我那份自信就答应了，当然了我写好后必须先交给他们审核，审核无误后再发给客户。在写信函时，我为了避免错误，就仔细研读来信，并用上了自己熟悉的用法和写作技巧，经审核后还得到了他们的肯定，看来工作态度决定一切只要认真用心做了就一定能做好。第三周我还挺幸运地赶上了见识提单、装箱单和商业发票的机会，这些单据在上方燕锋老师的国际贸易实务课程时见过，但当时只是拿来教学用的，并没有实际的情境需要，而这些都是实实在在的生意需要。拿着这些单据，我仔细的回忆老师上课所讲的每份单据的几个基本要点，一一核对是不是每份单据都是如此，结果除了数量和个别的产品规格不同外，别的都和老师所讲大同小异。看来，平时学习中一定要掌握老师所强调的知识，这些知识学的时候的确枯燥，但是这是处理业务的基本，没有扎实的基本功在实践中是不可能得心应手的。

时间很快就到了实习的第四周，在第四周中我跟着老员工了解了一些国内关于进口葡萄酒的相关法律规定，中国企业要从事进口葡萄酒业务除了一般经营性企业所必需的工商、税务等手续外，在注册的营业范围内还应包括酒类经营资格，即具备进口酒类经营许可证和卫生许可证。此外，还需要到相关部门办理下列手续：到当地商务厅领取《对外贸易经营者备案登记表》，经过备案登记后才具备对外贸易资格。对外贸易经营者应凭加盖备案登记印章《登记表》在30日内到当地海关、检验检疫、外汇、税务等部门办理开展对外贸易业务所需要的手续。

在此基础上遵守xx年国家经济贸易委员会、国家工商行政管理局、海关总署、国家技术监督局、卫生部、国家进出口商品检验局印发的《进口酒类国内市场管理办法》和20xx年4月起施行的公告关于进口货物代理人的相关规定。我还从有经验的老员工那了解到一些葡萄酒进口的注意事项。因为原装葡萄酒属于食品饮料，所以其进口到岸手续是先商检后报关，假如商检关未过，货物是不准入关，要被退回。商检要对货物进行核对：包装是否符合标准，中文注册商标是否完备等;还要对货物文件进行审核，包括出口国出具的卫生证、产地证、生产许可证、质量保证书等;对于红酒以“托”来打包包装的，如果是采用木托，还必须审核出口国出具的“熏蒸证明”。而且在商检完毕后进行海关申报纳税时，要注意海关审价人员对所申报进口红酒到岸价真实性的审查，必须提前准备一些说服性资料，以免海关不信任并且由海关定价。其中，进口瓶装酒现行税率，包括三方面的税，关税：14%(关税：cif×14%);增值税：17%(增殖税：(cif+关税额)×17%);消费税：10%(消费税：[(cif+关税额)/(1～10%)]×10%)。

介绍完了我的实习过程，下面谈一谈我这次暑期实习发现的问题和心得体会。首先，我发现该公司在部门设置上不是很清晰，分工不明确，有的部门员工任务和工作量很重，而有的部门则相对清闲。还有就是业务员的专业素质水平参差不齐，有的连近年来国内外的葡萄酒贸易政策都不了解，以致于给公司带来损失，这也是国内一些小型外贸公司的通病，这两年由于金融危机沿海地区外贸公司倒下了一大片，看来小型外贸企业要想长久生存必须优化内部结构还有就是提升员工自身业务素质。其次，我发现了自身存在的问题。虽然在学校里每门考试都能考一个满意的分数，但是在实习单位处理相关业务时还是不能恰如其分的应用所学。还有就是自己的知识面太窄，虽然掌握了课本上的知识，但有许多国际惯例和相关法律不了解有的甚至闻所未闻。

这次暑期实习我收获了很多，作为一名即将毕业的国贸系学生，我要学习的知识还有很多很多，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，应该将各门知识综合运用。比如谈到葡萄酒的年份、品质、数量和包装时就应去了解相关葡萄酒的知识;谈到葡萄酒的价格时，就应去了解相关的税率、国际金融及货币银行学的内容;谈到国际货物运输、保险内容时，就应去了解运输学、保险学的内容;谈到争议、违约、索赔、不可抗力等内容时，就应去了解有关法律的知识等等。

其次，对于外贸专业人员而言，除了掌握上述知识外，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。以后学习中要加强商务函电拟写和商务英语口语的学习，积极寻找机会练习口语。

再次，在实习中发现业务员通常做法都有规则可循，这些做法已成为当前国际贸易中公认的一般国际贸易惯例，被人们普遍接受和经常使用，而这些惯例都是一名专业业务员应该熟知的。因此在以后的学习中应该多加注意有关国际贸易方面的各种规则，如《国际贸易术语解释通则》《ucp6000》等，当然既要遵循国际惯例又要注意到我国的特殊国情，在不损害本国利益的基础上，按照相应规则办事。

最后，我这次实习感触最深的就是社会与学校的不同。在学校里，老师会直接告诉你什么是对的什么是错的以便减少不必要的弯路，错了还会有老师帮你纠正，而在社会上工作时你必须自己摸索一些技巧，无论是业务方面还是为人处事方面都是如此。当然摸索中不可避免地会犯一些错误，即使这样也必须克服胆怯心理，勇于尝试一些提升自己能力的工作，错了要勇于面对自己所犯的错误，只有这样才能在纠错的过程中提升自己。还有一点感触就是社会上人情关系的确复杂，但人是社会人，工作中千万不能一人大包大揽，一定要讲究团队合作，这样才能立足于公司，才能顺利完成任务。

总之，这次暑期专业实习对我以后的学习和工作有很大的帮助，是我毕业之前的一次小实践，在实践中巩固了自己所学，同时检查出了自己的不足，让我知道要成为一名合格的国贸系毕业生应该具备哪些专业知识。我想今后学习有方向了，不再单纯的满足于课本，而是积极拓宽知识面努力成为一名复合型人才。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印。

**国贸比赛心得体会篇六**

今年的国贸比赛已经落下了帷幕，我作为参赛者，深深体会到这场比赛对于我们学习进步的重要性。以下是我对于这次比赛的心得体会，希望能对各位同学有所帮助。

第一段：为什么要参加国贸比赛？

参加国贸比赛可以增强我们的实战能力，更好地了解国贸知识，提高我们的分析问题解决问题的能力。另外，比赛还能让我们接触到来自其他高校的学生，通过交流学习他们的经验和见解，提升自己的综合素质。

第二段：如何做好准备？

在参加比赛前，我们需要充分准备。从学习的角度来看，我们需要对国贸知识进行全方位的了解和掌握，包括各国经济政策，国际市场趋势等。同时，我们还需要了解比赛的规则和流程，掌握一些基本的PPT制作技能，以便在比赛中能够高效地展示自己。

第三段：比赛中的技巧与经验。

在比赛中，时间是我们的敌人。我们需要在规定时间内完成所有的内容，并在PPT中展示出我们的观点和结论。因此，我们需要注意时间的掌控和时间分配。同时，在比赛中可以适当地使用一些图表和数据来支撑自己的观点，这样不仅可以显示我们的专业度，还能让判定人更好地理解我们的理念。

第四段：如何发挥团队合作的力量？

参加比赛，除了个人能力以外，更重要的是团队合作。我们需要分工合作，在规定时间内完成不同的部分，并在PPT中风格一致地展现出来。因此，我们需要大力倡导团队合作，让每个人在比赛中发挥出自己的特长和优势，共同制作一个卓越的PPT展示。

第五段：收获与感想。

参加比赛不仅能锻炼我们的实战能力，还能让我们认识到自己的不足。通过与其他高校学生的交流，我们可以了解到不同地区和不同学校的国贸知识和解决问题的想法，这也可以为我们学习提供借鉴和补充。另外，这次比赛也让我更加深入地了解到国贸知识，更好地提升了自己的分析问题解决问题的能力。

最后，我认为参加国贸比赛不仅是学习的机会，更是一个提升自我的机会。希望各位同学在参加比赛时能够全力以赴，争取最佳成绩！

**国贸比赛心得体会篇七**

作为一门重要的经济学科，国际贸易在当今世界的发展中发挥着重要的作用，国贸课作为培养学生国际化视野和贸易思维的重要途径，每年都吸引着大批学生报名。在我修读国贸课的一年中，我深受启发，收获良多。以下是我对国贸课的心得体会。

首先，国贸课在进行跨文化交流方面具有独特的优势。国际贸易是跨国交流的重要渠道，而国贸课正是培养我们跨文化交流意识和能力的平台。在国贸课中，我有机会与来自不同国家的同学进行交流，了解他们的文化和思维方式，增加了对不同国家和地区的理解和尊重。在与外国同学讨论的过程中，我不容忽视我自己的国家特色，也为对方提供了解我国的机会。通过与外国同学的交流，我的英语表达能力和沟通技巧得到了极大的提升，对我未来的工作和学习都有着重要的影响。

其次，国贸课注重实际操作，帮助我们更好地应对国际贸易挑战。国际贸易是一个复杂的系统，需要了解和应对各种挑战。在国贸课中，我们不仅学习了贸易理论，还进行了大量的实际操作。课堂上，我们模拟了各种贸易场景，从贸易洽谈、合同签署到交货付款，全面了解了贸易的各个环节和流程。此外，我们还学习了国际贸易政策、关税和非关税壁垒等方面的知识，帮助我们更好地了解国际贸易的现状和挑战，从而在实际操作中做好应对和决策。通过这样的实践，我逐渐培养了解决问题、抗压能力和团队合作精神。

再者，国贸课开拓了我的国际化视野。国贸课所涉及的内容涵盖了世界各个国家和地区，我们了解了不同国家的贸易特点、经济状况和政策环境。在学习国际市场调研和市场拓展的过程中，我逐渐认识到不同国家的市场需求和消费习惯的差异，以及如何根据这些差异开展市场营销。在国贸课中，我们还学习了不同国家的贸易协定和区域经济合作，了解了贸易自由化和全球化的重要性。这些知识帮助我更好地认识和理解世界经济的发展趋势，拓宽了我的国际化视野。

最后，国贸课培养了我的创新意识和实践能力。国际贸易的领域瞬息万变，需要具备不断创新和实践的能力。在国贸课中，我们进行了大量的案例分析和课堂讨论，挑战我们的思维和解决问题的能力。我们还进行了一些个人和团队的实践项目，如市场调研和贸易促销计划的制定，培养了我们的创新意识和实践能力。通过这些实践项目，我深刻体会到理论知识与实际操作的结合的重要性，只有不断地实践才能真正提升自己的能力。

综上所述，国贸课是我大学生涯中的一门重要课程。通过国贸课的学习，我不仅学到了贸易理论知识，还培养了跨文化交流能力、实践能力和创新意识。国贸课帮助我打开了国际贸易和经济领域的大门，让我更加了解和认识世界，也为我未来的职业发展奠定了坚实的基础。

**国贸比赛心得体会篇八**

国贸认识实习心得纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。读万卷书，行万里路。毛也说过要知道梨子的味道就应该去尝一尝梨子。抓住一切机会锻炼自己，在实践中去感受，体会，理解和运用所学知识。通过本次实习，使我收益非浅。行使业务流程：

1、解市场概况。

一个敏感的市场人要想在ji烈的市场中生存就必须能够迅速把握市场动态，了解最新市场供需情况。因此在我刚把自己定位为出口商的第一时间马上就市场信息栏中了解商品信息。在需求栏中我对比发现进口商对服饰的需求很大，有很大市场。进而到供应商信息栏看，不少供应商生产各类服饰，由于竞争较为激烈，因此有些供应商为了吸引顾客提供了优惠的价格。两者之间存在着很大的利润空间。因此我决定自己的第一笔生意从服饰着手。锁定了目标市场，接下来就是寻找交易对象。

2、同业务伙伴建立业务关系。

在各个出售服饰的供应商提供的信息中，我认真比较其品质与价格，以及其商品在进口商市场中的需求度，我把目标缩小到我的服装有限公司中的中国男式睡衣。而进口商方面我则开展广铺网，多联系的原则，给很多个进口公司都通过邮件传去本公司的产品介绍单及本公司的合作意向。这样做的结果使我迎来了很多生意伙伴，收到多份询盘以及发盘。

3、询盘、发盘、还盘、接收。

锁定了交易的供应商，我马上给对方伐区询盘，表明了自己的购买意向，以及询问对方的存货情况和真正的交易价格，希望他们向我公司报价。很快就收到明氏服装有限公司回复，列明商品相关情况，明氏有限公司向我公司的报价是每件男式睡衣19元人民币。并请求我公司正式向他公司发盘。时间就是利益，我马上给他公司发出一分正式的发盘，列明我需要的商品规格及数量。这一次交易磋商双方的意见比较一致，因此我的服装有限公司很快就接受了我们发盘。双方对价格条款和数量条款都确定，并已经接受了发盘，接下来我们就开始着手准备订立内销合同。内销合同由出口公司起草同，随后双方签字，达成合意。我随后通过银行把钱汇给对方，出口商很快就把商品注入我公司，这样我有了库存，有了可以和进口商交易的商品。前面也提到进口商对服装的需求较大，因此我的几份针对进口商的询盘很快使我赢来了好几份发盘，所需的数量比我预料中要好，这样我的库存是供不应求，所以在与进口商进行生意的同时我也在着手与供应商再联系补充库存。

4、外销合同的签订。

**国贸比赛心得体会篇九**

引言段：

国际贸易经济学是一门涉及国际经济关系以及国际贸易政策的重要课程。作为一个大学生，我在大二学期中有幸选修了这门课，并在学习过程中获得了许多经验和启发。在这篇文章中，我将分享我在国贸课上学到的心得体会。

发展段1：深化了对全球经济体系的了解。

通过国贸课，我更加深入地了解了全球经济体系的构成和运作方式。从国内外市场的需求和供应关系，到货币市场的波动和国际贸易政策的制定，我学到了许多有关国际贸易和全球经济的重要知识。这帮助我更好地理解了国际贸易在全球经济中的重要地位，并且认识到国内经济的发展离不开国际贸易。

发展段2：增强了分析问题和解决问题的能力。

国贸课注重培养学生的问题分析和解决问题的能力。在课堂上，老师经常提供实际案例和问题供我们讨论和分析。这些案例涉及到国际贸易中的各种问题，如关税政策、汇率风险和贸易争端。通过与同学们的讨论和互动，我学会了运用经济学理论和贸易政策知识来解决实际问题，并锻炼了自己的逻辑思维能力。

发展段3：加深了对国际贸易政策的认识。

国贸课也使我对国际贸易政策有了更深入的认识。我们学习了世界贸易组织的成立和功能，以及各国之间的自由贸易协定和关税壁垒。通过案例分析和课堂讨论，我了解到贸易政策对经济发展的重要性，以及各国之间的贸易争端是如何解决的。这些知识对于我未来从事国际贸易相关工作将有很大的帮助。

发展段4：提升了跨文化交流能力。

国贸课也注重培养学生的跨文化交流能力。在课堂上，我们经常与国外的学生进行线上讨论、研究项目和小组合作。通过与来自不同国家和文化背景的同学交流，我学会了更好地理解和尊重不同的文化和价值观。这对于今后从事国际贸易工作以及跨国公司的合作非常重要。

总结段：

通过国贸课的学习，我不仅增加了对全球经济体系的了解，提升了问题分析和解决问题的能力，加深了对贸易政策的认识，还提高了跨文化交流能力。这些都将为我未来的学习和职业道路奠定坚实的基础。我相信，通过对国贸课的学习和实践，我能够更好地适应和应对全球化的挑战，并在国际贸易领域取得更大的成就。

**国贸比赛心得体会篇十**

此次实习，我们首先了解了木糖醇的生产工艺流程。对于此工艺的学习，使我们对一线的工作有了比较全面地了解，接触到了以前从未接触过的全新领域，增加了对不同行业的了解，也为今后参加工作，如何能够更好，更快地了解，适应一线的工作打下了良好的基础。

结束了半天的一线体验后，我们进入了单证部门开始正式的专业实习，负责带我们实习的是一名天津财大毕业的师—父，首先给了我们一些关于木糖醇生产技术的外文资料让我们翻译。这些资料包含了大量的化工专业术语，对于我们学习贸易的学生来说是一个挑战，同时也是一个学习的好机会。我们翻译的时候，要查阅大量的资料、字典，也经常请教师父们。在这个过程中明白了不少，初入社会态度决定一切，人际关系有时比单纯的智商要重要，毕竟现在的社会是合作的集合体，自己缺少的经验可以通过更多的请教而并不是不必要的弯路而获得的。

第二天我们开始正式接触一些单证，例如：海运提单、装箱单、发票、产品质量证明书等一系列与国际贸易流程有关的单据副本。之前这些单据我们在上课的时候都有学习过。当实际运用这些单据时，才发现实在不是想象中的那么简单。理论和实践不同，实际操作起来才发现这些单证的重要性，一点疏忽就能造成不必要麻烦，这些单据大大加强了我们的实践操作能力，也让我们对如何填写这类单据有了进一步的认识。总之，凡事都需要虚心用心的学习，这样才能够掌握实践的操作。这些单据大大加强了我们的实践操作能力，也让我们对如何填写这类单据有了进一步的认识。其实，只要虚心，用心的学习，很多实际操作就会很容易掌握。

后来我在师—父的带领下不断的学习和实践。经过一阵时间的产品资料的熟悉，经理让我们实际的操作，在学校里我们学到里很多理论知识，什么外贸术语，寻发盘、商务谈判等等，但是真让我一个人开始操作，真就不知道如何起步，因为我不知道该如何开发客户，如何进行有效的沟通，我们日常的工作很大一部分都是用来进行开拓市场和联系客户，因为是实习生，公司对我们并没有十分严格的要求，我们在师—父的指导下，学习怎么有效的进行市场开拓，起初对于开发客户很胆怯，国内的还好点，国外的由于英语水平的限制，通过电话根本不能进行有效沟通，只能通过e—mail套用教材中的例子，这样才得到了一些有效的信息。

在一次与外国公司驻中国办事处的沟通中，因为对公司的认知和我对产品优势的大致阐述终于激发了对方的采购欲望，在第3天的有效沟通中，对方提及了一个相当专业的问题，问到我们产品的重金属和灼烧残渣的含量，这样的问题对于外商，你必须给予快速准确到位的回答，因为这是顾客的购买点，由于之前的大意，我遗憾的失去了一次非常好的机会，随后的时间里，逐步加强了对产品详细的了解和说明，为应对客户的各种问题做充分的准备，进一步准备之后，又重新进入了实际操作，开始联系客户，报价，谈判等等。

实习期间，根据公司领导的安排，我还非常幸运的和师—父一起去唐山市农业银行国际结算部和外汇局进行了一次出口收汇核销。这次实践机会非常难得而且对我们从没有经历过真正结算的人来说也是很好的实践检验，在很多细节方面我们实习的同学发现自己离独立完成任务的要去还有很多差距。

在公司最后的几天里，我们来到了公司的博物馆，来切身感受公司的文化，仔细聆听公司工作人员的介绍，对奥翔集团创立以来的文化和理念有了更深层次的认识，在他们的眼中企业是一个团队，讲求团队力量的发挥；经营更是一项长期竞赛，要发挥“众人同心，其利断金”的加乘力量，企业才能持续成长。奥翔现阶段在务实与创新的行动纲领下，未来的经营策略仍将积极开创，确实掌握产业趋势，延伸核心事业和相关产业的发展。展现奥翔集团自创品牌国际化的自信心与企图心。鲜明的红色标志，象征奥翔集团如旭日东升般，散发着光明与活力；同时在内涵上，秉持着稳健踏实的一贯经营风格，蕴含创新突破的经营魄力。

在公司的实习过程中，还接触到了公司的erp系统，每位员工都能够通过erp系统进行日常的作业，集团可以通过erp系统，对供应链实行有效的管控。集团的供应链管理在业界享有较高的知名度，正是如此，公司在跨国发展中实习了有效的成本管控和生产经营。

很感谢奥翔木糖醇有限公司的领导和员工对我们这次实习的支持与帮助，对于初出茅庐的我们，虽然这并不是真正的工作，但却让我们实实在在的学到了很多东西，很多是让我们受益终身的东西。

实习中发现的问题和主要收获。

短短的实习期已经结束，这次实习感受颇深。通过这实习，这次的实习，主要是跟有外贸公司有工作经验的师傅们学习，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。我在实践中接触与国贸相关的一些实际工作，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，提高了实际动手能力。通过这段时间的学习从无知到认知，到深入了解，收获也是丰硕的。通过实习我发现贸易这专业是门实践性很强的专业，它不光要求我们有扎实的理论知识而且必须具有很强的动手操作能力，更重要的是学会如何与人沟通，怎么建立商业关系，这些是课本中学不到的，只有融入社会的大舞台并不断的历练才能得到提高，还有加强各方面素质的提高。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，贸易工作的高风险要求我们必须熟练地掌握好专业知识。

**国贸比赛心得体会篇十一**

国际贸易作为当前经济发展的重要组成部分，在国际间交流合作中起到了重要的作用。而在这一领域中，国贸课作为培养留学生对国际贸易理论和实践操作能力的重要环节，扮演着重要的角色。在我的学习生涯中，我参加了一门关于国贸的课程，积累了许多宝贵的经验和知识。在本文中，我将分享我的心得体会经验，以期帮助其他学习者更好地掌握这门课程。

首先，国贸课程教会了我国际贸易的基本原理和规则。在课堂上，老师向我们介绍了国际贸易的概念、目标和主要参与者，以及国际贸易的进出口流程和方法。通过学习这些基本概念和知识，我对国际贸易的全貌有了更深入的了解。例如，我了解到国际贸易的目标是通过资源的有效配置实现国家和地区的互利共赢，而国际贸易的主要参与者包括政府、企业和居民等。

其次，国贸课程教给了我国际贸易的流程和操作。在课堂上，老师详细介绍了国际贸易的进出口流程和方法，包括采购、销售、物流、关税、贸易政策等方面。这些知识让我了解到国际贸易的具体操作流程，以及在实践中如何应对各种挑战和问题。例如，我学会了如何选择合适的供应商和买家，如何进行合同谈判和签订，以及如何处理海关手续和物流运输等方面的问题。

第三，国贸课程培养了我的跨文化交流能力。在国际贸易中，不同国家和地区的文化差异是一个重要的影响因素。在课堂上，老师通过案例分析和讨论，教会了我们如何理解和处理跨文化交流中的问题和挑战。这些知识和经验让我更好地适应了国际贸易的环境，并更好地与不同背景的人进行合作和交流。例如，在与日本企业进行合作时，我了解到他们注重细节和礼仪，因此我在与他们的交流中更加注重细节和礼貌。

第四，国贸课程拓宽了我的国际视野。在课堂上，老师通过案例讨论和实践操作，向我们介绍了不同国家和地区的贸易政策和贸易壁垒。通过了解这些国际贸易政策和壁垒，我深刻地意识到了国际贸易中的各种挑战和机遇。这些知识让我对各个国家和地区的国际贸易环境有了更全面的了解，也使我的国际视野更加开阔。

最后，国贸课程还培养了我的团队合作和问题解决能力。在课堂上，老师安排了很多小组讨论和实践操作的活动，要求我们与同学们进行合作，解决实际问题。通过这些合作和实践，我学到了如何与他人合作，如何协调分工，如何有效地解决问题。这些技能不仅在国贸课程中有用，也能在日常生活和未来的工作中发挥重要的作用。

综上所述，国贸课程给予了我许多宝贵的经验和知识。通过这门课程，我学到了国际贸易的基本原理和规则，掌握了国际贸易的流程和操作，培养了跨文化交流能力，拓宽了国际视野，提升了团队合作和问题解决能力。这些都让我在未来的国际贸易领域有更好的准备和竞争力。我相信，在这个全球化发展的时代，国贸课程的学习经验将对我未来的发展起到重要的推动作用。

**国贸比赛心得体会篇十二**

国际贸易是全球经济发展与合作的桥梁，也是各国之间增进友谊与理解的重要平台。为了更好地了解国际贸易的运作机制和发展趋势，我参加了一次国贸实践活动。通过这次实践，我深入了解了国际贸易的种种细节和挑战，对于自己的职业规划和发展也有了更加明确的认识。下面，我将结合自己的实践经历，总结出几点关于国贸实践的心得体会。

首先，国贸实践强调的是团队合作。在实践活动中，我们组成了一个小组，共同完成了一项国际贸易的项目。与小组成员的紧密合作，使我深刻体会到团队合作的重要性。每个人都有自己的专长和能力，通过相互协作和沟通，我们汇集起各种优势为项目的顺利进行贡献自己的力量。团队合作不仅可以减轻个人的压力，还可以集思广益，快速解决问题。相比个人斗志，团队的力量更加强大，可以取得更好的结果。

其次，国贸实践强调的是跨文化沟通。在国际贸易中，不同国家和地区之间存在着差异和障碍，如语言、文化和法律等。通过实践活动，我更加清楚地了解到在跨文化环境下的沟通要求高度的灵活性和适应性。我需要尊重和理解不同文化的差异，学会有效地表达自己的观点，并理解并适应对方的需求和期望。只有通过良好的跨文化沟通，才能为合作方提供最佳的服务和解决方案。

第三，国贸实践强调的是市场洞察力。在国际贸易中，市场情报和商业常识至关重要。通过实践活动，我锻炼了自己的市场洞察力，学会通过市场分析和研究，了解目标市场的需求和竞争环境。通过不断的调研和对信息的分析，我能够更好地预测市场的发展趋势，从而制定出更为有效和可行的商业战略。市场洞察力对于国际贸易的成功至关重要，只有了解市场，才能找到合适的商机和合作伙伴。

第四，国贸实践强调的是问题解决能力。在国际贸易中，问题总是不可避免的。通过实践活动，我更加清楚地认识到解决问题的重要性。面对问题时，我们需要冷静分析和理性思考，找到问题的根源和解决方案。解决问题需要迅速反应和判断的能力，同时还需要善于倾听和沟通的能力。通过实践，我不仅提高了自己解决问题的能力，也对问题的出现有了更加敏锐的洞察力。

最后，国贸实践强调的是责任担当。在实践活动中，我们要对自己的行为负责，承担起相应的责任和义务。只有充分地履行自己的责任，才能达到项目的目标和顺利实现合作。通过实践活动，我深刻体会到责任对于个人和团队的重要性。责任意味着付出和努力，同时也是对他人承诺的表现。只有担当起责任，才能真正成就自己并给他人带来更多的价值。

综上所述，国贸实践是一次非常宝贵的学习机会。通过实践活动，我不仅了解了国际贸易的细节和挑战，也提升了自己的团队合作、跨文化沟通、市场洞察力、问题解决能力和责任担当等多方面的能力。这些经验和体会都将对我今后的职业发展和实践工作产生重要的影响。希望未来能有更多这样的机会，让我继续在实践中成长和进步。

**国贸比赛心得体会篇十三**

这次实验不但巩固了我们平时所学，也为我们日后的专业工作提供了非常实际的便利。作为一名大学生，应当具备较强的举一反三的能力，而在这些实验中，恰有不少单证的填写是相互联系、相互依靠的。因此，我们应当举一反三，利用诸多单证格式和填写原理类似这一特点，将各类单证的填制和审核紧密联系到一起。这样做无疑可以大大提高我们的学习效率。也可以使我们的实验结果相互对应，利于即使查缺补漏，保证单证记录内容的准确有效。我们也必须严格注意各类单据记载内容的一致，以单单一致、单证一致来求得结汇工作的顺利进行。

我认为，这次实验收获是丰富的。实验中的各类单证如信用证、汇票、海运提单、商业发票等等都是我们专业知识的凝聚和承载。因此,认真地履行实验要求，努力完成实验，不仅有利于我们巩固所学到的国际贸易实务专业知识，更利于我们预先观察日后工作中的主要内容、方法以及各种困难，利于我们察觉到自身存在的不足和缺陷，以便我们更好地进行学习和工作，利于我们更快地把所思所学转化为实践动手的能力，把专业知识和技能转变成工作能力和实际经验。

另外，我了解到商务英语对国际贸易的重要。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。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。如果商务英语知识掌握不好，就很难胜任工作，甚至会影响业务的顺利进行。因此，在实验中要求我们加强商务英语及外贸英文函电的学习，掌握外贸专业术语，才能在对外贸易中掌握主动。

这次实验虽然只有短短的两三个星期，但是实验内容特别丰富，而且通过这个实验我们都得到了知识上的复习和外贸能力上的提高。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。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。正是因为这个实验，我们才提高了自己做国际贸易的能力，同时有了具体的国际贸易的经验，才能在明年找工作的时候有的放矢。通过这次实验，我们都提高了自己的做填单能力，这也为未来工作的需要奠定了很好的基础。

综上所述，通过这次实验，我掌握了很多日后工作所需的基本技能，检验了平时所学习的基础知识，衡量了个人的业务能力和水平，对贸易流程有了更深刻的理解，发觉了自身存在的不足和缺点。这于我来说无疑是受益匪浅的。虽然真正的贸易不会像这样顺利，但我相信，这次实验让我获得的经验、心得会促进我在以后的学习、工作中寻找到合理的方法和正确的方向。这次实验，使我不仅从个人能力，业务知识上有所提高，也了解到了团队精神、协作精神的重要性。

**国贸比赛心得体会篇十四**

国贸超市是一家集购物、餐饮、文化娱乐等多种业态于一体的综合性商场，地处北京市商业中心区域，是闻名全国的大型连锁超市。作为一家大型零售企业，国贸超市在保持高效运营和提升服务质量方面，积极创新、不断进取。最近，我有幸前往国贸超市消费，收获了很多心得体会，现分享给大家。

第二段：服务体验。

在国贸超市，我感受到了一种高质量的服务体验。首先，门口的大小姐大哥贴心地提供购物车，让我感受到对客户的尊重。接着，前台的服务员热情地问候我，向我介绍各种促销活动，让我感到非常贴心。在购物过程中，每个部门的工作人员都很专业，能够耐心地对我提出的问题进行解答。总体来说，国贸超市的服务让我感觉非常亲切舒适。

第三段：商品品质。

国贸超市的商品品质也是一大亮点。在各个品类中，都有大量的品牌可以选择，品质也非常不错。尤其是新鲜蔬菜和水果，很多都来自国内外精心挑选的优质种植园，品质十分保证。此外，国贸超市还与较为知名的品牌展开合作，将这些品牌的产品引入国贸超市，满足顾客一些高品质、高标准的需要。

第四段：营销策略。

国贸超市的营销策略也非常值得借鉴。国贸超市在商品促销和营销活动上十分优秀，每天都有不同的活动和促销得以开展。例如，每周三则开展统一的超值折扣活动，购物产品享受优惠，此外还有很多类似的互动活动，如线下实体店固定组织活动。这些优惠活动鼓励客户回头购物，促进已有顾客的满意度进一步提高。

第五段：总结。

在国贸超市的消费体验中，我深刻体会到了她在细节管理、服务质量、商品品质、营销策略等方面的精益求精。这给其他零售企业提供了很好的借鉴意义，同时也向我们展示了一家高品质零售企业的标准与追求。尽管有时候国贸超市的物价偏高，但是店里的种种服务、配套、环境一直以来都是商业标杆，值得到访，也是一次深度体验与体会。

**国贸比赛心得体会篇十五**

参加了学校组织的这次的国贸专业见习实习，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。下面是本站小编为大家收集整理的国贸专业见习。

欢迎大家阅读。

一.

实习目的。

随着国贸制度的日臻完善，社会对国贸人员的高度重视和严格要求，我们作为未来社会的国贸人员，为了顺应社会的要求，加强社会竞争力，也应该严于自身的素质，培养较强的国贸工作的操作能力。于是，本学期初，我们乐于参加了实习。

二.实习单位介绍。

长春大成集团坐落于我国的黄金玉米带----吉林省长春市，现拥有23家分公司，公司的产品主要有玉米淀粉、蛋白粉、蛋白饲料、胚芽粕、玉米油、蜡质淀粉、变性淀粉、赖氨酸盐酸盐、赖氨酸硫酸盐、苏氨酸盐酸盐、精氨酸盐酸盐、淀粉糖、高果糖、酒精、味素、生化饲料、淀粉树脂、淀粉纤维、生化肥料等。其中赖氨酸产品占据国内近70%的市场份额，并远销美国、加拿大、澳大利亚、巴西、韩国、日本、菲律宾、越南、俄罗斯、印尼、马来西亚、荷兰、比利时、西班牙、波兰、法国、意大利等国家，成为全球最大的赖氨酸生产企业。

长春大成集团作为我国玉米资源产业化的领跑者，国内最大的以玉米精深加工为主的高科技生物工程企业，是首批被认定的农业产业化国家重点龙头企业，公司经过近十一年的发展，已从建厂初期的玉米初加工、深加工，发展到现在的依托生物、精细化工等技术发展玉米经济的精深加工阶段。公司现已形成玉米淀粉工业群、淀粉糖工业群、氨基酸工业群、化工醇工业群、生物饲料肥料工业群及机械制造工业群等六大玉米精深加工产品工业群，在国内已建成吉林·长春、吉林·德惠、辽宁·锦州、福建·福州、上海等五大工业生产基地，同时设立了东北区、西北区、华北区、华东区、华南区、华中区、西南区、东南区等八大销售办事处，并在国外如美国、英国等地设有办事机构。

三.实习过程。

20xx年11月27日，我正式以一个新人的面孔朝气蓬勃的站在长春大成集团财务部主任的面前，开始了我为期2个多月的实习。在第一天的见面我表现得很好，表达流利自如，一一陈述了我的学校、班级、专业名称，实习目的以及在校期间取得过的一些小成绩，我相信我的谦虚与诚恳的态度一定能给主任留下不错的印象。果然主任顺利的同意了我的实习要求，并对我说：“在我们公司，你一定能够学到不少东西，好好干!”简短的一句话，给了原本对实际的工作还有些茫然的我很大鼓励。

第一天的实习，我有些拘谨。毕竟第一次坐在的办公室里，看到别人进进出出很忙碌的样子，我只能待在一边，一点也插不上手，心想我什么时候才能够融入进去呢。虽然知道实习生应该主动找工作干，要眼力有活，可是大家似乎并没有把我当作一个迫切需要学习的实习生看待，每个人都在忙着自己的工作。这样的处境让我有些尴尬，当即有些气馁的认为，难道我就这样呆坐到实习结束?难道大家都信奉那句教会小的饿死老的那句话?可是一想到目前大学生的实习情况似乎都是这样时，我马上开始平静自己的心情，告诉自己，不要急慢慢来。之前在家我在网上曾查了一些资料，我想应该会对我实习有帮助。

过一会主任拿来两本有关的书让我学习一下，并对我说公司出于经济原因，一大部分收入来源于工商注册，所以每个员工除了国贸工作外还要会公司注册。现在是月初，而国贸的大部分工作我还不能做，所以我现在的任务是先了解企业信息及业务流程，熟记下来。接下来的几天我一直在努力去学习贸易实务的知识，一有空就整理那厚厚的两本书，回家还查阅以前学过的《国际贸易实务》，上下班的车上也不停的背。其余的时间便是帮同事复印，收传真，跑银行等。这些工作听起来简单，可对我来说都是新鲜的，把每一次工作都当成是锻炼我的机会，认真地去完成每件事。每天很早到单位，沏茶倒水，拖地，擦桌子，我都做得井井有条，因为我想得到大家的认可。

实务的工作其实不难，只是较繁琐较细。没过几天我已经能够流利的回答令主任在午休间歇对我的快速问答。当然也有回答得模棱两可地方。主任对我说工作中的问题一定不能马虎大意，绝对不能讲“应该”“可能”，而是知道就是知道，不知道就是不知道，否则模棱两可的答案可能给客户带来巨大的损失。听了这番话，我很惭愧，想起平时自己在学习时的态度总是马马虎虎，对什么都一知半解，以为只要考试过了85分就对这门科目基本掌握了，其实差得太多了。我学的知识在工作中只能打60分而已。

几天下来，我对公司的各方面业务渐渐熟悉了，和同事间也有了了解和沟通。我的认真和好学终于得到了大家的认可。主任开始交给我新的工作，去外勤作报税申请等。虽然每天在路上的时间比在室内的时间长了很多，每天顶着烈日和桑那天穿梭于各办事窗口，可是我依然工作得很开心，毕竟我得到了么多经验：出现问题时如何与海关的工作人员沟通，如何独立完成第一次接触的工作。当然了，这些经验除了我自己亲身经历的外，更多的是公司了前辈给予我的指导，有了他们的帮助我才能更顺利更有信心的完成各种工作。其中给我印象最深的那次是我在代开信用证。跑了7次办事处。可是当我到了办事处领到申请表时，依然晕了。拿着表，看着单据，我一下子连购货方与销售方都分不出来了，销售单位应填写不含税单价也忘了，甚至是税率也搞不清了。当时心里急得要命，心想，填不出来就这样回去问他们的话也太丢脸了。我拿着文件袋一个人在大厅里问来问去，海关的工作人员态度很差把我推来推去的，最后也没问出答案。也许我的问题提得太小儿科了。没办法，我找了一个角落坐下来，拿着一堆表心平气和起来，反复仔细地看了看这些表，回忆了一下脑海里星星点点的知识点，再与这些表格上要填写的内容联系立起来，终于，又算又写又改把它们填好了。把填好的表格交上去，当看到工作人员阴转晴的表情和盖在上面的红章时，我的一颗心落地了。

真正的麻烦出现在第二天，我去海关所取开好的增值税单据，交了手续费，领导单据看也没看得放进袋子就回去了。到公司把单据交给主管，主管接过单据当即说，不对，数打错了。我一听就傻了，主管怎么一下就能看出数不对呢，我却一点也没注意到，这个数还是我算出来我填的呢。当时我的心情只有沮丧这两个字。回到公司，同事吴姐帮我看了一下说可能是由于计算的过程不一样产生的数字误差，只要把单价多保留几位小数就可以了，增值税专用单据可以保留6位小数。这个我还是第一次听说。用吴姐的方法，我把数对上了，于是再一次返回海关所，终于把增值税专用发片准确无误地开出来了。对于我的失误，总经理并没有批评我，只是对我讲，做事一定要细心，对于工作还要讲方法，要学会处理别人处理不了的事情。这件事给了我很深的启示，我在工作。

日记。

中写道，今后的工作不只细心还要用心，不要为了完成工作而工作，要站在一个更高的角度去看待工作，提前想到会出现的问题。后来的工作一直很顺利，无论是银行，海关还是外汇局，我逐渐掌握了办事的技巧，待人处事成熟多了，看上去不再像一个新人。

快到月底时，公司的代理记帐业务开始繁忙。主任对我说，多学，多看，财务公司会接触不同类型企业的帐，如外资企业，高新企业，双软企业等。虽然我不能做真实务，但也会学到不少知识。我终于有机会看到真正的国贸实务了。我一有时间就泡在一个老国贸身边，把握机会要求给她帮忙，于是便有了自己动手的机会。开始的时候我帮忙钉凭证，这个工作不难，但要是定得漂亮整齐就得下一番功夫了。每次钉完一个凭证我就翻阅一下看看里面的凭证内容，和以前学的知识结合起来，又不懂的地方就问他们，他们不会一一告诉我，但我回家后就把以前的书出来查阅，这样既巩固了旧知识又学会了新知识。由于每天上下班我要做将近5个小时的车，为了不浪费这么多宝贵的时间，我每天都在包里装一本《国贸实务》，一上车就看书。一段时间下来，果然长进不少。其实国贸凭证的填制并不难，难的是分清哪些原始凭证，就是各种各样五花八门的单据。我除了公共汽车票外一个也不认识，什么机打单据，手写单据，商业，餐饮，更别说支票和银行进帐单了。连写着礼品的单据我也不知道怎么走账。想像平时我们学习的都是文字叙述的题，然后就写出分录，和实际工作有着天壤之别。大家都很忙，一天做几家帐，没有人有时间交我辨认，于是我就去图书馆找这方面的书，找到一本《单据知识问答》，看完以后，再区分那些票据，思路清晰多了，后来我自己也练习了登记帐凭证，做完后让前辈帮我订正，几天下来，我的业务熟练了许多。

学习完制作凭证，学习编制报表，实习单位全部使用的是国贸电算化，使用的是用友软件，于是在老国贸身边也学了不少国贸交易术语的内容。如如何建账，制凭证，审核，出报表等一系列流程。为了达到理论联系实践，我还在图书馆借了些鉴辨真假账，筹税，电算化的书，帮助我更容易地理解一些业务。很遗憾的是一个月的实习很快就结束了，好多东西我还没有学到，比如做所得税报表，填总分类帐等等，太多了。其实大学的结束，并不意味着学习的结束，相反，有更多的知识等待着我们去学习。实习结束后，我又有了大把的时间去看书，因为在实习的日子，每天下班回到家已经是8点多，已经疲惫的很难有时间和精力再去学习了。

是记录，计划，和总结错误。工作中坚决不犯同样的错误，对于工作要未雨绸缪，努力做到更好。

这一次的实习虽然时间短暂，虽然接触到的工作很浅，但是依然让我学到了许多知识和经验，这些都是书本上无法得来的。通过实习，我们能够更好的了解自己的不足，了解国贸工作的本质，了解这个社会的方方面面，能够让我更早的为自己做好职业规划，设定人生目标，向成功迈进一大步。

四.问题研究。

下半年以来，美国经济大幅减速，欧洲经济20xx年走软，日本经济继续深陷泥沼。三大经济体增长同时放缓，这是20世纪90年代初期以来的首次，对世界经济的影响大大超过亚洲金融危机。世界经济减速导致外部需求增长放缓，势必也导致中国出口增长速度降低。

与美日欧经济相反的是，中国经济继续快速增长，成为全球经济主要亮点。在此反差的背景下，国际市场上竞争更加激烈，贸易摩擦不断发生，贸易中倾销与反倾销、贸易技术壁垒、反补贴、保障措施等更是频繁出现。中国出口面临的国际环境并不理想。

面对如此不理想的宏观国际环境，中国企业和其经营者有必要对自己出口营销策略进行重新认识和展望。

树立\"全球\"意识。

wto和全球经济一体化让中国企业的经营空间变大了，可许多出口经营者的营销观念却一直停留在生产什么，出口什么的阶段;他们的眼睛只盯着自家门口，一心只与自己的同行竞争等等，这些中国企业在海外市场上大打价格战、低价竞销等恶性竞争极不利于企业成功开展海外营销。

面对国际上经营战略创新加速的状况，中国企业家应该清楚地认识到，一方面，要在国内迎接国外企业和商品在国内\"抢滩\"和挑战;另一方面，又要让自己的企业突破狭隘的区域市场，走向全球市场，在世界市场上竞争。在这个过程中，经营者自己首先应该具有\"全球\"意识，善于站在全球市场的角度考虑问题、处理问题。

具体地说，一是要善于从大处着眼，放眼远大目标，不能目光短浅。二是要勇于接受新的挑战，尝试新的经验，不能墨守陈规。三是要乐于融入他国文化，视差异性为一种资源，不犯文化上的错误。四是要精于从不同的角度来看世界，不断汲取精华，博采众长。就企业决策者的领导能力而言，还要引导自己企业和员工树立全球化经营的思想，在具备现代企业管理能力的基础上，认识企业的核心竞争能力，特别突出促成组织向全球化方向变革、创造适应全球化趋势的学习环境和激励员工追求卓越的能力。

实习是每一个毕业生必经的一段经历，它使我们在实践中了解社会，巩固知识，实习又是对每一位毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，运用所学习的专业知识来了解会计的工作流程和工作内容，加深对会计工作的认识，将理论联系于实践，培养实际工作能力和分析解决问题的能力，达到学以致用的目的，为成功走向社会做准备。

大四下学期开学，我在安徽x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：

一、公司简介。

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。

二、业务总结。

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。

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易的主要操作技能。

总结：

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，可以说在是受益非浅。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、索赔、不可抗力等内容时，就应去了解有关法律的知识等等。

(5)贯彻“洋为中用”的原则为了适应国际贸易发展的需要，国际商会等国际组织相继制定了有关国际贸易方面的各种规则，如《国际贸易术语解释通则》、《托收统一规则》、《跟单信用证统一惯例》等。这些规则已成为当前国际贸易中公认的一般国际贸易惯例，被人们普遍接受和经常使用，并成为国际贸易界从业人员遵守的行为准则。因此，在学习本课程时，必须根据“洋为中用”的原则，结合我国国情来研究国际上一些通行的惯例和普遍实行的原则，并学会灵活运用国际上一些行之有效的贸易方式和习惯做法，以便按国际规范办事，在贸易做法上加速同国际市场接轨。

(6)坚持学以致用原则实习是一门实践性很强的应用学科。在学习过程中，要重视案例、实例分析和平时的操作练习，加强基本技能的训练，注重能力培养。在培养规模上突出应用性，加强实践性，注意灵活性。实践的看法：在操作过程中，根据本门课程的内容、特点，通过走出去、请进来等方式，精心组织方案。通过听、看、做使一些看起来繁杂的专业知识很快被我们理解和掌握。只有将理论联系实际，教学与实际相结合，才是培养我们能力的一种有效形式。从事国际商务活动，尤其是国际间货物的买卖，其工作的最大特点就是要求商务人员在掌握基本知识的同时，必须具有很强的实际工作能力。现在我国已加入世界贸易组织，对从业人员的知识结构、实践能力和基本素质提出更高的要求。

1、解市场概况。一个敏感的市场人要想在激烈的市场中生存就必须能够迅速把握市场动态，了解最新市场供需情况。因此在我刚把自己定位为出口商的第一时间马上就市场信息栏中了解商品信息。在需求栏中我对比发现进口商对服饰的需求很大，有很大市场。进而到供应商信息栏看，不少供应商生产各类服饰，由于竞争较为激烈，因此有些供应商为了吸引顾客提供了优惠的价格。两者之间存在着很大的利润空间。因此我决定自己的第一笔生意从服饰着手。锁定了目标市场，接下来就是寻找交易对象。

2、同业务伙伴建立业务关系。在各个出售服饰的供应商提供的信息中，我认真比较其品质与价格，以及其商品在进口商市场中的需求度，我把目标缩小到我的服装有限公司中的中国男式睡衣。而进口商方面我则开展广铺网，多联系的原则，给很多个进口公司都通过邮件传去本公司的产品介绍单及本公司的合作意向。这样做的结果使我迎来了很多生意伙伴，收到多份询盘以及发盘。

3、询盘、发盘、还盘、接收。锁定了交易的供应商，我马上给对方伐区询盘，表明了自己的购买意向，以及询问对方的存货情况和真正的交易价格，希望他们向我公司报价。很快就收到明氏服装有限公司回复，列明商品相关情况，明氏有限公司向我公司的报价是每件男式睡衣19元人民币。并请求我公司正式向他公司发盘。时间就是利益，我马上给他公司发出一分正式的发盘，列明我需要的商品规格及数量。这一次交易磋商双方的意见比较一致，因此我的服装有限公司很快就接受了我们发盘。双方对价格条款和数量条款都确定，并已经接受了发盘，接下来我们就开始着手准备订立内销合同。内销合同由出口公司起草同，随后双方签字，达成合意。我随后通过银行把钱汇给对方，出口商很快就把商品注入我公司，这样我有了库存，有了可以和进口商交易的商品。前面也提到进口商对服装的需求较大，因此我的几份针对进口商的询盘很快使我赢来了好几份发盘，所需的数量比我预料中要好，这样我的库存是供不应求，所以在与进口商进行生意的同时我也在着手与供应商再联系补充库存。

4、外销合同的签订。在软件中，合同都是由出口商起草。系统已经弄好一个范本模版，所以我们只需在相应的项目上添上相应的具体情况就行了。但是在发送合同给进口商前必须先做好出口预算，在第一笔生意的预算我还不明白究竟是怎么一回事，因此很多数据都是自己凭空的猜想，最后和真实的费用差别非常大。在随后的生意才意识到应该到首页的费用查询中得到相关数据。把完成后的合同发送给进口商，在有对方确认就达成合意了。这个过程在系统中多少显得相对简单，但是在随后的生产实习中我知道，合同的起草是一项重要的、细致的工作，起草一份合同必须从本企业和他方企业双方的利益出发，考虑各方面风险，认真起草合同中的每项条款。在模拟实习期间我针对实习期间不足之处相应的参查了一些资料以及后来生产实习时询问公司的同事，得出了一些改进以及今后应注意的问题。

5、填写各类单据。在扮演出口商角色过程中，填写各类单证是我最头疼，也是印象最深刻的一项。出口商要想顺利把商品送出关外，必须正确填写各类单据，这其中有报验单，商业发票，装箱单，核销单，报关单，汇票，一般产地证明等等。系统提供这些单证表格，出口商需按照所签订的合同填写各项，如果有一项填写错误就无法报关、报验等，交易将无法进行。这个系统存在的其中一个缺点，在数据的填写上，没有逻辑的数据反而是正确的，或许是因为本系统的开发不是有真正的国际贸易人员开发，因此在很多地方出现漏洞，很多地方和现实操作存在很大差别。

。

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！