

# 采购总结报告难点分析 采购季度工作总结报告(大全5篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 采购总结报告难点分析篇一

11月11日，20\_\_年三季度采购中心工作总结会议在科研公司四楼大会议室如期召开，科研公司采购部成员及各子分公司采购负责人共计46人参加。公司总经理丁晨昌及常务副总经理黄小峰列席。会议由采购部经理官建生主持。

会上，大客户服务部对20\_\_年三季度vip供应商协议达成、销售及毛利情况进行了详细分析，纯销采购部及快批采购部分别对购进情况、协议情况、付款达成情况及返利收取情况进行了汇报，计划考核部汇报了采购内部管理工作，并对内部的工作流程及工作当中的风险控制点做了评估；各子分公司重点汇报了专销系统的设置建议。

今年以来，采购部在制度建设、流程管理等方面有了很大进步和提高，特别是返利核算和品种台帐的管理方面，对此，丁总予以了肯定，他说：“尽管采购部做得很辛苦，但是在上下一致的努力下，克服了诸多困难，各项工作基本上达到了公司的要求。

会上，丁总还就采购部下一步的工作作出重要指示：一是“充实人员、继续加强内部管理”。采购部管理人员都比较年轻，要加强专业知识学习，培训好人员，同时尽快完善制度，学习好制度，利用好制度；二是鼓励管理人员“走下去，实施跨区域管理，进行轮岗”及“走出去，走向供应商，走

向市场，了解真正的市场需求”；三是打造采购高效团队，提高采购风险意识，对此，计划考核部要加强监控及考核。

最后，官经理表示，采购部将紧紧围绕丁总提出的具体要求，全力打造高效团队，充分利用好公司明年的利好政策，努力实现公司20\_\_年的销售增量目标。

## 采购总结报告难点分析篇二

甲方：

乙方：

依照《中华人民共和国合同法》、《中华人民共和国药品管理法》及其它有关法律法规，遵循平等、自愿、公平和诚信的原则，双方就药品采购事项协商一致，签定本合同。

### 第一条合同标的

见附表《莱西市妇幼保健计划生育服务中心药品需求目录》。

### 第二条合同期限

本合同有效期从年月日起，至年月日止。

### 第三条供货价格和购销方式

(一)供货价格：按乙方投标的药品价格执行(见附表)，该价格包含成本、运输、包装、伴随服务、税费及其他一切附加费用；合同履行期间，如遇政策性调价，乙方需提前已书面形式告知甲方，乙方不得以药品涨价为由而不给甲方供货。

(二)购销方式：甲方通过药品采购计划表或电话报单的形式发出订单，乙方确认订单并配送。甲方收到乙方配送药品后

办理验货入库手续，并按规定时间付款。

#### 第四条质量要求

(一)乙方提供的药品必须符合国家的质量标准和相关要求。

(二)乙方必须提供其合法的有效证件及所供药品的生产批件或进口药品注册证(复印件)、质量标准等相关文件。

(三)乙方所供药品须提供同批号的药检报告书、随货同行及发票;进口药品应附上质量检验报告书。

(四)乙方向甲方配送药品时必须根据药品的有效期来送货。以药品到货之日起计算，药品的使用效期必须在6个月以上(特殊药品除外)，并且必须保证药品质量合格才可向甲方送货，否则甲方可拒绝收货或要求乙方退货。

#### 第五条药品包装标准

(一)除非对包装另有规定，乙方提供的全部药品应按国家标准保护措施进行包装，以防止药品在转运中损坏或变质，确保药品安全无损运抵指定地点。

(二)每一个包装箱内应附一份详细装箱单和质量检验报告书或合格证书，如非整件则须附有加盖乙方鲜章的质量检验报告书或合格证书的复印件。

#### 第六条检验标准、方法、时间、地点和期限

(一)乙方须按甲方采购药品订单向甲方供应药品，甲方在接收药品时，应对药品进行验货确认，对不符合合同要求的，甲方有权拒绝接收。乙方应及时更换被拒绝的药品，不得影响甲方的临床用药。

(二)如果甲方确认需要进行药品质量检验，应及时以书面形

式把质量检验的具体要求通知乙方。乙方收到要求药品质量检验书面通知时，应当同意进行药品质量检验。检验在乙方交货的最终目的地进行。

## 采购总结报告难点分析篇三

采购部是公司中生产中负责生产物资采购的部门。今天本站小编给大家为您整理了采购工作半年总结报告，希望对大家有所帮助。

在公司又一个月过去了，感觉在公司里一天天成长，同样，每天也感到非常充实。在谷主任的教导下，感觉自由又向采购这份职位走进了一步！下面，我将九月份个人工作总结汇报如下，敬请各位提出宝贵意见及建议。

在本月的采购过程中，先后出现了询价难、厂家出货难两大问题：再向部分厂家询价时，绝大部分厂家报价总报过高价格或不报价。针对这类情况，需对产品的原材料价格和工艺有所了解，才能获知厂家的最终价格或最底价格，所以在询价前需对产品的材料及工艺要求了解后再询价，另外，往往我们询价的产品仅只有一种模糊的产品样子，并没有实际的产品，对于这种情况，需问部分厂家或贸易商，先了解产品后再询价，这样为进一步的询价得到更快更准得到最终价格。在采购过程中我不仅要考虑到价格因素，更要最大限度的节约成本，做到货比三家；还要了解供应链各个环节的操作，明确采购在各个环节中的不同特点、作用及意义。只要能降低成本，不管是哪个环节，我们都会认真研究，商讨办法。

另外对于厂家出货难的情况，一般厂家总是以为我司交货期可以延迟，所以往往在交期上作最后按排，这样时间一久给工厂行成了一种惰性，这也是工厂拖延我们货的最主要原因，这对我司销售部在客户那边的信誉都有所影响，此类问题虽然在七月份已经发现，但似乎厂家在上个月里还是有拖延交

货的现象，似乎根本没有什么解绝，在这个月里，合同签订之前，先和工厂沟通，在确定交货期后再签订合同，如再有拖延交期问题，并和工厂说明严重性。尽量杜绝这种情况的发生。

最后，感谢公司领导和同事对我的帮助和教导，我会在下个月工作中，不断努力学习、努力工作，做好个人工作计划，希望大家齐心协力，更希望公司蒸蒸日上！

在200\*年，因为市场形势剧变，市场产出严重缩水，收款周期比较长，采购部的工作经历了比较严峻的挑战，一方面项目成本控制的严格实行要求我们尽量降低采购成本，另一方面公司收款周期的延长要求我们采购部在采购支付上要尽量延长帐期，争取更多的优惠条件，总体说来，200\*年采购部遇到了一定的困难和挑战。但在公司领导的正确指引和大力支持下，我们能够较好的完成全年项目采购任务，按公司规定支付相关款项，做到成本控制有力，供应渠道畅通，在保证公司项目正常实施的同时，维护了公司建立的采购物流渠道，维护了公司的美誉度和信誉度。现将我的工作详细汇报如下：

## 一、主要工作成绩

### (一)、采购部分

1、严格按照公司询价、核价、采购管理制度，严格控制采购成本，保质保量完成项目采购任务，全年完成采购项目共计330万元，保证了公司项目实施的正常进行。重点采购的大项目有：健桥证券北京营业部ups[]发电机设备；健桥证券丹阳营业部建设项目所需设备；华龙证券日常设备供应；湖南省农行小型机以及附属设备；银河证券西安集中交易所需设备；健桥证券广域网项目以及华龙证券设备供应等采购任务。

2、努力学习，不断提高业务技能，征询产品信息，完成新项

目的设备采购，在200\*年，我们接洽一些比较新的项目，如健桥证券北京营业部发电机项目以及湖南农行的小型机项目，还有健桥证券丹阳营业部建设项目设计的防雷防静电等设备采购，项目品种十分丰富和复杂，好多设备都是我们以前没有接触过的，这对我们的采购工作提出了一定的挑战，在总公司帮助下，我们经过积极的努力，全面完成了这些项目的采购，保证了项目正常实施，同时锻炼了我的能力拓宽了我的知识面，对后期的工作十分有意义。

4、在项目采购上尽量争取价格优惠和较长的帐期，严格控制款项支付，保证了公司的正常运营，这是我们去年工作中的重心，因为应收款任务比较艰巨，所以应付款这块控制比较严格，这对我们来说真是巨大的挑战和锻炼，通过我们和供应商的良好沟通和多年关系的积累，付款的控制做的比较好。

5、根据公司的需要，参与部分市场业务工作，取得一定的好成绩，在200\*年，我直接负责华龙证券的日常设备采购和供应，从商务谈判、到供货以及后期收款等能较好的完成，取得客户的一直好评。同时还参与长沙交行的设备采购项目的商务谈判工作，取得了项目的成功。

## (二) 协助公司完成的其它工作

在200\*年，我协助公司主要完成应收款工作，主要是华龙证券的应收款工作，在过去的一年里，我收回欠款200万元，同时协助公司开展大项目的收款工作，经过我们的努力，收回欠款1000多万元，较好的完成了公司的应收款指标。

## 二、工作中的缺点和不足

1、技术水平还需提高，尤其是对产品的具体配置和关键性能指标的理解还要提高，目前，产品的品种越来越丰富，分类也越来越细，采购工作对技术的依赖越来越大，所以提高基本技术能力，对今后的工作具有十分重要的意义。这也是我

今后努力的方向。

2、和市场部、工程部门的沟通还需加强和提高，今后要逐步加强和市场部以及工程部门的沟通，严格控制采购供货时间和采购周期，保证项目的供货的科学合理，争取更低的成本。

3、加强对客户需求的理解，寻求更多的渠道，为客户解决问题，这也是我今后努力的方向。

以上就是我200\*年主要完成的工作情况，有成绩也有不足，在公司上市的大好时机鼓励下，我一定会努力学习，不断提高业务水平和综合技能，为公司的发展作出应有的贡献。

从来公司的第一天开始，我就把自己融入到我们的这个团队中，不知不觉已经三个多月了，现将这三个月的工作情况总结如下：

一、非常注意的向周围的老同事学习，在工作中处处留意，多看，多思考，多学习，以较快的速度熟悉着公司的情况，较好的融入到了我们的这个团队中。

二、帮助采购核对前期的应付账款余额，并对账袋进行了分类整理，为以后的工作提供便利；并协助采购带新员工，虽然我自己还是一个来公司不久的尚在试用期的新员工，但在4月份，还是积极主动的协助采购带新人，将自己知道的和在工作中应该着重注意的问题都教给xxx□教会她如何记账袋，如何查错，如何发传真等。

三、根据核对后的应付账款余额重新建产新账，并及时的填制应付凭证、登记应付账款明细账，除外协厂供应商的期初余额尚需核对外，大部分的应付账数据已经准确。

四、建立库存明细账。在三四月份，因为原来的成本会计突然离职，在没有任何交接的情况下，变压力为动力，要求自

已尽快的熟悉公司情况，不断的对工作进行改进，以期更适合公司的现状。将库存明细账分为青岛库、公司流动库、公司原材料库、沈阳库、济南库、北京库、上海库和生产车间库，并对成品库进行了汇总，形成公司总的库存明细账。在建账的同时，将当期该处理的单据进行相应的处理，但因期初数据不准确，影响了报表的可信度，不过在这个过程中已经积累了一些经验，在以后的工作中会做的更好。

五、在工作中，善于思考，发现有的单据在处理上存在问题，便首先同同事进行沟通，与同事分享自己的解决思路，能解决的就解决掉，不能解决的就提交上级经理，同时提出自己的意见提供参考。

六、接手公司及分公司的手工库存明细账(外部)。

七、接手运费的登记工作。由于开始时未交待明白，，所以前段时间一直沿用前期的做法，对运费进行流水登记。运费管理修正后，根据应付报表及运费管理的要求，重新设计了一套运费统计的表格，我想在以后的工作中再根据需要进行相应的调整。

八、热心回答同事询问的问题。由于自己以前接触计算机应用多一点儿，积累了一些经验，在工作中，经常会有同事询问，我总是会把自己知道的分享给大家。我认为大家的能力都提高了，我们的公司才会整体的提高。

关于我们目前的状况，我提一点看法，就是关于月末结账的问题，应收、应付、采购、制单、库务等相关人员口径要一致，统一时间结账，便于账账之间进行核对。要强化月末盘点的概念，盘点就是要进行账实核对，目的是要达到账实相符。账面数和实数之间差了未达单据，所以盘点时一定要处理好未达单据，不仅是送货单，入库单、库与库之间的送货单等与库存相关的单据都存在着未达情况，都要列全，而且要注明单据的性质(是送货单还是入库单还是库与库之间的送



货单，只列单据号不易区分)，单据的情况(做废或改单)现在这些方面做的还不够，未达单据提供不是很全，有些入库单未提供，未达单据如果不准确，库存核对就无法有效的进行，更谈不上账实相符了。还有盘点日的单据一定要和库务确定好是盘点前还是盘点后，不能再出现同一天的单据，有的是盘点前，有的是盘后的情况，这样我们在处理单据是会出现混乱。

总之，经过三个月的试用期，我认为我能够积极、主动、熟练的完成自己的工作，在工作中能够发现问题，并积极全面的配合公司的要求来展开工作，与同事能够很好的配合和协调。在以后的工作中我会一如继往，对人：与人为善，对工作：力求完美，不断的提升自己的业务水平及综合素质，以期为公司的发展尽自己的一份力量。

## 采购总结报告难点分析篇四

11月的工作即将结束，第四季度工作也将开始，也回顾这一月来的工作，采购部在公司领导及各位同事的关心、指导和帮助下，严格要求自己，认真落实领导交给的各项任务，现将一月以来的工作情况作以下总结：

### 一、材料采购工作情况

11月份生产产量有所增加，采购的工作量有所增加，采购部继续采取招标方式选取优质客户，同一材料选取多家供应和签长约合同，通过这种方法的刺激和产生压力，就会有新的竞争对手出现，这些供应商都变得非常积极、勇于降价，有的客户还延长付款周期。我们也能够拿到最满意的报价，降低我们的采购成本。

采购完成设备、备品、备件及其他零星物资采购计划\_\_份，签定各类物资采购合同\_\_份，完成了\_\_余种生产用原料(共计

吨)的采购工作:

采购\_\_材料\_\_吨

合同金额:\_\_

## 二、值得肯定的地方

- 1、采购的各项工作，包括各项计划、方案，一直与生产部门紧密联系，切实满足订单的生产需求。
- 2、和客户商定决定合适的采购方式
- 3、对供应商的调查和实地勘察，评估供应商的生产能力
- 4、运用一些战术性的方法如供应商伙伴关系;供应链管理等建立良好的供应商关系

## 三、存在问题

- 1、有些专用物料，很长时间做一次，量少，供应商不想做。
- 2、物料供应渠道的单一性，导致物料不及时。
- 3、部分供应商所提供的物料达不到我司的品质要求。

## 四、下个月计划

- 1、库存问题的处理：需要与物控部一起协调好，主动咨询，可一起完成采购成本与库存成本的权衡分析等，更加紧密联系两个部门。
- 2、对于有计划外的交易出现，预算数额与实际操作的数额相差较大，则需要与物控部、销售部、生产部沟通好，尽可能完善采购计划及采购预算。

4、和供应商沟通、和各部门沟通，必须坚持自己的原则，树立正面威严的形象；

5、和采购员密切沟通，随时应付紧急采购任务，改进采购工作中的相关问题，沉着应对各种计划外情况，更有效的对采购工作进行管理规划，与各个部门联系更加紧密，更好满足订单的需求，努力做到采购的最优，为公司节省采购成本。相信采购部工作将会有更大的突破和改善，万鑫轮胎有限公司更上一层楼。

## 采购总结报告难点分析篇五

### 1. 公司简介

广州佰佳依服装有限公司\_\_年1月成立于广东白云学院，以生产女性服装为主的大型服装生产商，负责与渠道商进行合同交易买卖，销往国外各渠道商市场。产品的消费者位于世界各大洲，公司业务涉及到国内、美洲、澳洲、欧洲等各大市场。公司分设ceo、财务部、生产部、采购部、营销部和人力资源部，各部门根据工作业务量，配置相关专业人员，部门间各尽其职彼此协作，共同完成高度仿真的企业运作过程。在市场竞争日益激烈的情况下，公司在科学设定的宏观经济情况参数下，制定和选择发展战略，树立核心竞争优势，相互竞争，最终对其经营能力进行综合评价。公司作为品牌生产商在于最大程度地挖掘各种产品的区域市场，与歌弗克斯、盛世贸易等大型品牌渠道商进行长期合作，扩大市场占有率，增强与渠道商的议价能力，并从中谋取最大利润。在2022年时，公司的资产规模达到了生产线6条、公司员工460名。

### 2. 所从事岗位的职责

在仿真模拟实习的四个星期的时间里，我是我们公司的采购主管。我作为采购主管一个非常具有挑战性的职务通过一个月的采购工作，工作进入了正轨。使我更加明白和灵活运用

各种采购技巧的重要性，要眼观六路、耳听八方，多向各位同仁请教学习，使自己成为一名合格的采购。一个优秀的采购必须拥有较强的沟通协调能力和采购经验，知道自己距离一个优秀的采购还有很远的差距，因为采购经验是靠长期不断积累经验 and 自我启发，达到熟练程度后才能真正掌握的一种技术，要做到这一点是非常困难的，不过，会更加努力地学习，不断地积累丰富采购经验，跟上公司发展的脚步！

在第四年度时，公司因为轮岗制度，因而进行了一次人事变动，我换岗到生产主管这个职位，生产主管的工作主要是根据订单生产需要，协调各部门的工作和信息，根据计划进行生产人员安排及生产线安排，并在每季度末初进行生产成本预算，主生产计划、生产排成计划等等。

## 二 实习内容

### 1. 实习项目与内容

来公司已经一个月了采购工作也在忙忙碌碌中度过了对于公司的基本规章制度及采购的工作内容及工作流程都有了基本的解。觉得做好采购工作就像买一件称心得体的衣服一样。争取用最低的价格买到最优的品质。虽然工作中有一些不当之处，但我都积极改正，并做好记录，避免再犯，争取尽快融入这个团队。以十分的热情投入到工作中，我主要采购衣服的原材料。上一批同学都很热情，只要我有需要，都会给予热情的指导，让我感觉很温暖，从而会给自己制造压力，一定要把工作做好。

有人认为采购工作很简单，有人说这个职业这是个肥差，在企业里它是保证生产的命脉，对外采购员手中真的富有一定的选择权利……不可否认，花钱买东西确实应比推销产品在多数情况下更富有主动性。但是，做为采购员，你如何规划好自己的人生，如何做好采购工作，这都是我们自己要好好考虑的事。相信真正干过采购的人员都知道，采购工作的重

要性，需在合理的时间内，争取用最优惠的价格买到最适合使用部门使用的物资，也就是说采购时，首先你要采购及时，第二你要采购准确，第三你要尽量为公司节约成本，这就需要采购员对具有运筹帷幄、不急不躁、头脑清晰的能力。采购决不是一份很轻松、简单的工作，手里握着钱的使用方向，外人眼中的“肥差”，采购员很容易被推倒风头浪尖，所以想做这行，一、你得对你的专业知识比较熟悉，二、你需要认真、负责，尊重自己、尊重公司、更应尊重每一位参与竞标客户，三、你要具有很强的抗压能力，在压力下能够冷静、清晰的处理手里的一堆堆工作，能抽丝剥茧，更不要在意风言风语，认为对的就不要在意别人的想法和看法。

这段时间来，我更加明白了总成本优先原则，和灵活运用各种采购技巧的重要性。对与价格影响因素要有敏锐的感觉，并且能够及时的做好预警及防范措施，切忌“从一而终”。一个优秀的采购比须拥有较强的沟通协调能力和采购经验，我知道自己距离一个优秀的采购还有很远的差距，因为采购经验是靠长期不断积累经验和自我启发，达到熟练程度后才能掌握的一种技术，要做到这一点是非常困难的，不过，我会更加努力学习，不断地积累丰富采购经验，跟上公司发展的脚步！这是今后改善的方向，工作还有很多不足。努力的目标。感谢公司给我这次工作机会，将尽职尽责做好本职工作，全心配合大家的工作，喜欢这里，并且很愿意把这里当作发展自己的平台，和公司共同发展，做出自己最大的努力。

转眼工作已经一个月了通过这半个月的工作，时间过的真快。使我对采购工作有了更全面更深层次的解，询价、议价、比价只是采购工作的开始，对于所购物品的质量追踪、货期的跟催、供应商的开发与考核、帐款的核对等等都是一名采购所要做好的工作；还有就是要有很强的责任心，认为采购是一项比较神圣的工作，因为公司对你信任，才把这项工作交给你要做的就是为公司节省每一分钱，花出去的每一笔钱都应做到无可挑剔。

在第五周轮岗起后，对于生产主管的工作内容与项目如下：经过我们团队的商讨，与渠道商的沟通，我们渐渐有了较少的订单，基本能解决企业的日常支出。经过几年的努力，我们公司有了盈利，开始由亏损转为盈利，而且以后的利润也在逐年增长中，销售收入也在不断增长中。

实习是一项综合性的、社会性的活动，是一个由学校向社会接轨的环节，是学校学习向社会工作转型的一大模块。企业运作仿真综合实习(又名校内仿真综合实习)，就是通过构建仿真企业运作的虚拟环境，让实习的同学在虚拟环境中运用已经掌握的专业知识，进行企业运作的仿真演练，熟悉企业的运作。

## 2. 存在的问题

(1)不能只依赖于供货商的报价。对于自己所分管的业务要通过一切办法了解其市场行情

(4)多方考量查证，从供应商听来的消息要辨别真伪。确保信息的正确性

## 3. 改进措施

学校应该明确规定每个职位在工作时所负责的领域，避免部分人趁着规则的漏洞，把原本自己要负责的工作推给别人完成。如果可以的话，应该在实习开展之前多抽出点时间来对我们进行培训和试操作，让我们在操作的过程中多熟悉自己岗位的工作流程。并且加大对模拟实习的投资力度，给多几间课室，希望学校给带领老师更好的待遇。

## 三 实习感受

不知不觉中我们的仿真模拟实习已经经营完6年了，回顾这6年时间，我们3小组虽然没有十分骄人的成绩，但是平稳、顺

利和开心是我们最大的收获。仿真模拟实习并不同于我们学习的其他课程，它少了些理论化的知识，多了些实践的乐趣。让我们在学习课本知识以外，有了更深的社会实践，这对日后接触有关物流采购行业工作有更好的帮助。通过知识与实践的结合，渐渐提前运用知识的能力，及实践动手能力。接下来我总结一下我个人的感受：

### 第一，要有坚持不懈的精神

作为在校生，我们不管到哪家公司，一开始都不会立刻给我们工作做，一般都是先让我们熟悉公司的工作环境，时间短的要几天，时间长的要几周，或更长的时间，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。

### 第二，要勤劳，任劳任怨

我们到公司去实习，由于我们不是正式职员，所以公司多数是把我们当见习生看待。公司在这个期间一般不会给我们什么重要的工作去做，可又不想让我们闲着，因此，他们会交给我们一些比较简单的工作。与此同时，我们应该自己主动找一些事情来做，从小事做起，刚开始也只有这样。

### 第三，要虚心学习，不耻下问

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，当别人教我们知识的时候，我们也应该虚心地接受。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。

### 第四，要确立明确的目标，并端正自己的态度

平时，我们不管做什么事，都要明确自己的目标，就像我们

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，我还发现自己以前学习中所出现的一些薄弱环节，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。，但这次的实习为我们提供了一个很好的锻炼机会，使我们及早了解一些相关知识以便以后运用到以后的业务中去。通过这次的实习，我熟练地掌握英语口语，能够自如地与外国人交流，同时让我懂得英语真的很重要，我知道只有通过刻苦的学习，加强对业务知识的熟练掌握程度，在现实的工作中才会得心应手，应对自如。

总体来说，这次实习不仅仅是锻炼了我在贸易操作方面的一些技能，同时，经过这次实习，我还从中学到了很多课本上所没有提及的知识，还有就是在就业心态上我也有很大的改变，以前我总想找一份适合自己爱好，并且专业对口的工作。可现在我们都知道找工作很难，要专业对口更难，很多东西我们初到社会才接触、才学习。所以我现在要建立起先就业再择业的就业观。应尽快学会在社会上独立，敢于参加与社会竞争，敢于承受社会压力，使自己能够在社会上快速成长。总的来说，作为一个快要毕业的大学生，无论是在今后的工作或是生活中，实习都将成为我人生中一笔重要的资本。