

# 外贸公司暑期社会实践报告(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。下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 外贸公司暑期社会实践报告篇一

假期结束之后，我就要是大四的学生了。在大学的最后一个暑假，我想参加到社会实践中来，毕竟这是最后一次机会了，我不能错过，我应该在最后的暑假进行一次很好的锻炼，让自己在最后的大学一年得到更好的能力。今年暑假，我就在这种思想下，度过了我的暑假，我也参加了两个月的社会实践。

时间飞逝，还有一年就要告别大学生活了，即将踏入社会。我们知道随着中国在国际贸易中地位的不断上升，以及在我国加入世界贸易组织和全球化进一步发展的新形势下，对于我们国贸专业的学生们来说，或对于作为将来从事国际贸易方面业务的我们来说，去外贸公司实践对我们来说非常重要。这次学校给了我们一个很好的实践锻炼机会，就是让我们在暑假期间去外贸公司进行实践。

短短的实践期已经结束，静下心来回想这次实践真是感受颇深。我们知道实践是大学教育中一个极为重要的实践性环节，通过实践，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。

通过这段时间的学习，从无知到认知，到深入了解，渐渐地

我喜欢上这个专业，让我深刻的体会到学习的过程是最美的，在整个实践过程中，我每天都有很多的新的体会，新的想法。

回顾我的实践生活，感触是很深的，收获也是丰硕的。这次的实践，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。

通过这次的实践，我由第一天的拘谨，对什么事情都充满着好奇，转而逐渐适应了这样的生活，做事情按部就班，循序渐进。这次的实践，让我懂得了许多，知道了许多，大学文凭其实只是一块敲门砖。进入工作单位后，大家都是从头开始，凡事都要自己去摸索，没有人会手把手教你。所以，我们有必要培养主动学习能力和创新能力，必须努力提高自身的综合素质，适应时代的需要。

虽说大学文凭只是一块敲门砖，但是个人的综合素质却仍是你就业时的重要筹码。首先是学习成绩，用人单位认为成绩的好坏从一定程度上说明了你学习能力的强弱，所以，学习成绩是他们非常看重的一点。因此，我们首先要学好自己的专业知识。其次，他们看重的就是就是我们的社会实践能力。这一点就要看我们平时的实际动手及操作能力。经过这段时间的实践，我主要有以下感想：

一、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。

二、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。

三、要勤劳，任劳任怨。我们到公司去实践，由于我们不是正式职员，所以公司多数是把我们当学生看待。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。这样公司的同事才会更快地接受你，领导才会喜欢你，接下来才会让你做一些相对比较重要的工作。

四、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。

通过本次的实践，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。之前，每次填单总是填不完整，而且会出现很多的小错误，经过这次的训练，我已经可以比较正确的填制一些必要的单据。虽然我们还未真正参与到业务中，只是做一些简单的工作，如填单，但这次的实践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。通过这次的实践，我们可以熟练掌握实物的基本流程，同时让我懂得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。

这次实践不仅仅是锻炼了我在贸易操作方面的一些技能，同时，经过这次实践，我还从中学到了很多课本上所没有提及的知识，还有就是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，实践都将成为我人生中一笔重要的资本。

实践中我锻炼了自己的能力。这次实践使我人生中的一次宝贵的财富，我相信我会在今后的人生中，非常好的认识到这一现实，我能够做的更好，这是我一直以来不断努力成果。两个月的实践并不长，不过我已经锻炼了自己的能力了，我相信自己能够做的更好，我坚信自己的未来一定更加的美好！

## 外贸公司暑期社会实践报告篇二

【】：东莞捷诚石墨有限公司

【】：为了更好的将自己所学的外贸知识同实际相结合，掌握外贸实际需要的基本技能，培养自己在外贸方面的兴趣，同时了解外贸行业的境况，以便我们能够明确择业方向，选择一条适合自己的路。

【】：了解产品，然后利用阿里巴巴平台发布产品，回复客户询盘，安排运输等操作。

【】：在这一过程中，我了解到外贸并没有我们想象中的那么简单；我初步掌握了如何收集整理信息，发布产品，安排物流等相关操作。

同时也让我开阔自己的眼界，不能局限于一个小的地方，男

人一定要走出去，趁着年轻多出去闯一闯。

今年，我度过了一个特殊的暑假，我很有幸从事了我本专业的工作外贸业务员，也有着不同寻常的一段经历。

在这个不平凡的暑假中，我也似乎成熟了很多。

我进一步了解到社会与大学之间的差距，进一步了解到理想与现实的鸿沟，更让我明白人不可以屈服于现实，在超脱现实，超脱自我的过程，我们会不断进步，不断迈向我们渴望的彼岸。

我今年暑假有两段外贸的经历，一段在长沙，时间比较短暂，只维持了10之久；一段在东莞，时间相对比较久，也只做了40天。

我的第一段外贸经历要从我投简历开始说起，那时我们还没有放假，我们便开始为了找工作实习而奔波。

显然，那时的我并没有那么尽力，只想一拖再拖，到了最后似乎也没什么办法了，我于是我和其他同学一样，开始求老师帮忙。

但老师似乎也没有什么音讯，后来在一个同学的帮助之下，我和她一起进了那家公司。

但好景不长，我十天之后便被辞退了。

这是我外贸的开始，说实话，我还没有开始接触外贸。

被辞退后，我的心情有些低落。

可能到了大学，我似乎也开始迷茫了，我跟刚毕业的大学生一样，我没有方向，没有目标，没有憧憬。

在长沙，我消沉了一段时间。

后来我跟我哥打了一个电话，我表哥叫我去广东。

表哥给了我很多的指导，让我在工作方面有了很多的了解，我似乎开始真的了解工作，了解就业。

社会真的很现实，一开始出来的大学生似乎总是小心翼翼的，这也不敢，那也不敢。

最终的后果就是，我们将自己束缚在一个很小的笼子里，也无法从就业中得到一定的优势，甚至让自己变得很被动。

我在广东的外贸也是从简历开始，对于刚毕业的大学生来说，特别是像我这种还没毕业的大学生更是很幼稚，或者说是很没有社会经验。

说实话，对于简历，我们这类人并没有很强的针对性。

然而，现在社会，我们写简历一定要有针对性。

企业要什么样的人，我们一定要很明确。

你要应聘什么工作岗位，一定要和自己工作经历有关联。

一个没有工作经验的人，企业是不太想要的，因为他们觉得他们要花费多余的时间和金钱去培养一个新人，而且短时间不会给企业创造任何价值。

正是如此，很多刚毕业的大学生，都会容易成为工作中的弱势群体。

所以，我觉得刚毕业的大学生，一定灵活应变，把自己的简历写活。

在表哥的指导之下，我的简历完全是改头换面。

突然发现，自己在应聘过程中，也有一定的心理优势。

企业在面对这样的简历时，他们会毫不犹豫的选择我。

我投了将近50份简历，其中有40个左右的企业邀请我去面试。

在广东，我只面试了2家企业就选择了决定留了下来。

我真真的外贸生涯就此开始。

在没有从事外贸事业之前，我对外贸充满了无尽美好的向往，然而，但我真正接触外贸工作时，我才发现原来外贸并没有向我想象的那么简单。

外贸有很多的环节需要了解，书本上的很多东西都写得过于简单。

书本的东西本来就是死的，但是我们要学会灵活的运用书本中的知识，去粗取精，把书中有用的知识提取出来，同时摒弃那些跟不上时代的东西。

简单的说，外贸业务员的工作分为几部分：

第一，了解产品作为一个初出茅庐的晚辈后生，我们首先必须了解产品，了解产品的物理性质，化学性质，生物特性，以及各种指标包括密度，体积，电流，电压，大小等等；以及它的一些具体的应用。

了解了产品，我们才能更好的与客户进行交流和开展外贸活动。

这样也很容易当机会来的时候，将机会抓住。

我在刚进外贸公司时，一个孟加拉的客户在阿里巴巴上告诉我他想购买石墨棒；我们产品的单价大概只要5元每根，如果大批量订购的话，可以少至1.4人民币。

那时，我刚进外贸公司才三天，对于价格也不是很了解。

我想要是我能对价格多了解一点，我相信我还是能成交这笔单的。

还有一个类似的例子也发生在我身上。

一个印度的客户，原本跟我聊的很好，同样因为我对产品的报价不是很了解，当我跟他报价时，由于过高的报价导致了后来客户根本就没有音讯了。

由于对于商品的不了解，原本可以搞定的几个单，结果都从我手中飘过。

所以我深知要做外贸不了解产品，后续的工作也无从开展。

## 第二，发布产品

在了解我们经营的产品后，我们就得开始发布产品了。

发布产品貌似就像是粘贴复制的一个过程，但是在我的接触过程中，我了解的不只有这么多。

要发布产品，我们首先要掌握一些基本的技能。

第一个是收集图片和处理图片，第二个是产品介绍。

显然，对于很多外贸公司而言，很多由于没有很多的图片，于是都选择去抄袭别人的图片，这是很常规的收集图片的方法。

如果有条件，还是拿着自己的图片拍比较好。

处理图片当然更加重要，要是能掌握一些photoshop□光影魔术师之类的图片处理软件，那就更加如虎添翼了。

## 外贸公司暑期社会实践报告篇三

**【实习地点】：**东莞捷诚石墨有限公司

**【实习目的】：**为了更好的将自己所学的外贸知识同实际相结合，掌握外贸实际需要的基本技能，培养自己在外贸方面的兴趣，同时了解外贸行业的境况，以便我们能够明确择业方向，选择一条适合自己的路。

**【实习任务】：**了解产品，然后利用阿里巴巴平台发布产品，回复客户询盘，安排运输等操作。

**【实习成果】：**在这一过程中，我了解到外贸并没有我们想象中的那么简单；我初步掌握了如何收集整理信息，发布产品，安排物流等相关操作。同时也让我开阔自己的眼界，不能局限于一个小的地方，男人一定要走出去，趁着年轻多出去闯一闯。

今年，我度过了一个特殊的暑假，我很有幸从事了我本专业的工作外贸业务员，也有着不同寻常的一段经历。在这个不平凡的暑假中，我也似乎成熟了很多。我进一步了解到社会与大学之间的差距，进一步了解到理想与现实的鸿沟，更让我明白人不可以屈服于现实，在超脱现实，超脱自我的过程，我们会不断进步，不断迈向我们渴望的彼岸。

我今年暑假有两段外贸的经历，一段在长沙，时间比较短暂，只维持了10之久；一段在东莞，时间相对比较久，也只做了40天。我的第一段外贸经历要从我投简历开始说起，那时我们还没有放假，我们便开始为了找工作实习而奔波。显然，那

时的我并没有那么尽力，只想一拖再拖，到了最后似乎也没什么办法了，我于是我和其他同学一样，开始求老师帮忙。但老师似乎也没有什么音讯，后来在一个同学的帮助之下，我和她一起进了那家公司。但好景不长，我十天之后便被辞退了。这是我外贸的开始，说实话，我还没有开始接触外贸。

被辞退后，我的心情有些低落。可能到了大学，我似乎也开始迷茫了，我跟刚毕业的大学生一样，我没有方向，没有目标，没有憧憬。在长沙，我消沉了一段时间。后来我跟我哥打了一个电话，我表哥叫我去广东。表哥给了我很多的指导，让我在工作方面有了很多的了解，我似乎开始真的了解工作，了解就业。社会真的很现实，一开始出来的大学生似乎总是小心翼翼的，这也不敢，那也不敢。最终的后果就是，我们将自己束缚在一个很小的笼子里，也无法从就业中得到一定的优势，甚至让自己变得很被动。

我在广东的外贸也是从简历开始，对于刚毕业的大学生来说，特别是像我这种还没毕业的大学生更是很幼稚，或者说是很没有社会经验。说实话，对于简历，我们这类人并没有很强的针对性。然而，现在社会，我们写简历一定要有针对性。企业要什么样的人，我们一定要很明确。你要应聘什么工作岗位，一定要和自己工作经历有关联。一个没有工作经验的人，企业是不太想要的，因为他们觉得他们要花费多余的时间和金钱去培养一个新人，而且短时间不会给企业创造任何价值。正是如此，很多刚毕业的大学生，都会容易成为工作中的弱势群体。所以，我觉得刚毕业的大学生，一定灵活应变，把自己的简历写活。

在表哥的指导之下，我的简历完全是改头换面。突然发现，自己在应聘过程中，也有一定的心理优势。企业在面对这样的简历时，他们会毫不犹豫的选择我。我投了将近50份简历，其中有40个左右的企业邀请我去面试。在广东，我只面试了2家企业就选择了决定留了下来。我真真的外贸生涯就此开始。

在没有从事外贸事业之前，我对外贸充满了无尽美好的向往，然而，但我真正接触外贸工作时，我才发现原来外贸并没有向我想象的那么简单。外贸有很多的环节需要了解，书本上的很多东西都写得过于简单。书本的东西本来就是死的，但是我们要学会灵活的运用书本中的知识，去粗取精，把书中有用的知识提取出来，同时摒弃那些跟不上时代的东西。

简单的说，外贸业务员的工作分为几部分：

第一，了解产品

## 外贸公司暑期社会实践报告篇四

实习单位：

(此处略去)

实习目的：

熟悉了外贸业务的工作流程及办公环境，尤其是单证的制作与跟单事宜，以及外贸公司的组织机构职能，为我今后真正踏入工作岗位积累一定的实践经验。

实习小结：

作为外贸英语专业的学生，三年的理论学习，以及自考外贸方面的证书的准备，使我基本掌握了外贸的基础知识，诸如：外贸术语，外贸进出口流程，报关，报检的操作流程。但是，一切的了解还只停留在理论阶段。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，所以我选择了专业对口的暑期实习。

该公司并不是本地最大的外贸公司，但是是相当有潜力的外

贸公司。在这里一个多月的生活让我觉得非常愉快，也受益匪浅。我尤其喜欢每天中午12点一到，前台音乐声起，大家就往餐厅走去，一边吃饭一边聊天，有天居然从“麦兜响当当”谈论到“xxxx”我听得狂无语。但也正是这种气氛让我觉得很舒服。

实习的一个多月，从一开始无人问津的冷板凳，到后来和所有同事熟络的小帮手，我是觉得很有成就感的。实习生活让我正真体会到白领生活的小资情调和高压。一方面，正如我们一直追求的白领生活：喝喝茶，吹吹空调，打打电话，聊聊天，一天过去了，月底工资也很高；另一方面，紧张的工作节奏使每个人异常繁忙，而且经常出现一些突发状况需要我们的业务员随机应变。

外贸业务一般有业务洽谈和单证处理两个基本环节。业务员是外贸公司的基础，而单证是后期的处理。一般初进外贸公司都是从单证制作开始，然后跟单。等对外贸所有程序都有所了解了，便可以考虑做外贸业务员，最需要能力和技巧的环节。

外贸不仅涉及外销，也要和国内供应商保持良好的合作关系。我在公司的实习有一大半时间都是花在询盘上。公司有自己稳定的客户。通常，外商会把需要的产品寄到公司，然后就由我们公司询价，给外商报价后决定合作具体事宜。

一个多月里，通过询价的环节，我对尼龙扎带、铝合金管、线材、香水喷头、滚筒刷等产品有了一定的了解。如，尼龙扎带黑色可能有回料，看样品要看原色；铝合金管需要磨具，一般有6061和6063两种常见铝合金；线材有上锌量的区别；我们常看到的带金属色的塑料喷头是表面做了铝氧化。这些原先我并不熟悉的产品，在询价过程中，通过与供应商的联系以及自己在网上的搜索，渐渐有了一定的概念。我相信这种经验的积累会给我未来的工作带来便利。

我的实习小策略：办公室里每个同事都有自己的工作，这时候，我学会了“偷师”：眼观六路，耳听八方。留意同事间的对话，以及和厂家、外商的电话。通过这些，我了解很多外贸业务的“内幕”。及时吸收这些信息，并举一反三，让我的实习生活十分顺利。比如，我部门一位同事在拍外商样品照片时，把我们外商的商标也拍了进去，前辈就告诉他，我们要学会为客户保密，所以后来，我自己操作时，都会留意一下给厂家看得图片里会不会透露我们客户的资料。

实习心得：

1. 管是业余员还是单证员，都应该准备自己的小本子。我觉得至少准备三样：首先是行事历，有日期的那种，需要哪天做的事就在那一页上做记录；第二是工作进度小册子，把每天自己做的事，心得都整理起来，方便以后查找资料；最后就是一些联系过得厂家资料，名片等等。

2. 自己的文件要分类管理，每一单合同下，报关、报检、结算用的单据单独用回形针装订。

3. 为自己的公司和客户保密。在询价初期，不要过多的透露自己公司的信息，等缩小范围以后，需要对方寄样时，再透露公司名称之类的信息。

4. 积极调整心态。每天，我们自己可能有不愉快的事，但是绝对不能把坏的情绪带到办公室，尤其是客户面前。

## 外贸公司暑期社会实践报告篇五

我是在无锡市对外贸易公司实习的。（自己再加点废话吧，比如说，学到了很多在学校学不到的知识，等等。我想这个对你来说很简单吧。嘿嘿~~）

### 一、国际贸易

（一）国际贸易(internationaltrade)国际贸易亦称“世界贸易”，泛指国际间的商品和劳务（或货物、知识和服务）的交换。它由各国（地区）的对外贸易构成，是世界各国对外贸易的总和。国际贸易在奴隶社会和封建社会就已发生，并随生产的发展而逐渐扩大。到资本主义社会，其规模空前扩大，具有世界性。

（二）对外贸易[foreigntrade]对外贸易亦称“国外贸易”或“进出口贸易”，是指一个国家（地区）与另一个国家（地区）之间的商品和劳务的交换。这种贸易由进口和出口两个部分组成。对运进商品或劳务的国家（地区）来说，就是进口；对运出商品或劳务的国家（地区）来说，就是出口。这在奴隶社会和封建社会就开始产生和发展，到资本主义社会，发展更加迅速。其性质和作用由不同的社会制度所决定。

## 二、国际贸易和对外贸易

（一）、国际贸易[internationaltrade]国际贸易亦称“世界贸易”，泛指国际间的商品和劳务（或货物、知识和服务）的交换。它由各国（地区）的对外贸易构成，是世界各国对外贸易的总和。国际贸易在奴隶社会和封建社会就已发生，并随生产的发展而逐渐扩大。到资本主义社会，其规模空前扩大，具有世界性。

（二）、对外贸易[foreigntrade]对外贸易亦称“国外贸易”或“进出口贸易”，是指一个国家（地区）与另一个国家（地区）之间的商品和劳务的交换。这种贸易由进口和出口两个部分组成。对运进商品或劳务的国家（地区）来说，就是进口；对运出商品或劳务的国家（地区）来说，就是出口。这在奴隶社会和封建社会就开始产生和发展，到资本主义社会，发展更加迅速。其性质和作用由不同的社会制度所决定。