# 最新国贸实践报告心得 国贸实习心得(优秀5篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 国贸实践报告心得篇一

在陌生与盲目中寻找实习单位，又在努力和热情中寻找希望，终于在2月里的一天中接到了在香港发展20多年的金堡葡萄酒国际贸易有限公司在深圳分部市场发展招聘国际贸易业务员的面试通知，到了深圳外贸分部，在hr的介绍下，了解到公司的发展历史，体会到公司的经营理念和发展规模，并丰富了我对公司的认知。

在公司最后的几天里，，因为公司是外商在中国投资，所以上司特别重视对人才的培养，因为这阵子表现积极，有幸能得到机会随同上司到了深圳会展中心参加商业会展，。在那种商业气息隆重，到处都是名片味道的.氛围中，我对商业文化和国际贸易业务如果拓展市场等，有了更深层次的认识，。

实习期间，参加了多长企业培训，培训中，我发现，在高层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。深圳分部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。展现公司国际化的自信心与企图心。

通过本次实习，使我收益非浅。基本掌握进出口贸易的工作流程。例如国际发盘、还盘□fob报价，信用证及t/t□d/t等实

习报告。使我明白了学懂书本理论还是远远不够的也知道了书本理论和实践的差距。我们要结合书本理论和动手实践。才能在国贸上得到完美体现。以至在以后的工作当中也牢记这个道理。才能在社会上占有一席之地。

## 国贸实践报告心得篇二

__年__月__日至__日，本人有幸被学院推荐参加了全国高校教师网络培训中心举办的“国家精品课程国际贸易实务骨干教师高级研修班”，亲耳聆听了南开大学国家精品课程《国际贸易实务》的两位主讲教授的精彩讲授，并同来自全国各地从事国际贸易课程教学的同仁进行了交流，虽然只有短短的三天，但却令我终生受益。现将本次培训的心得体会总结如下：

首先，通过聆听刘教授对南开大学国际贸易实务精品课程建设过程的讲授，我对南开大学国际贸易实务精品课程建设的理念及经验有了全面、深入的了解，并对我院精品课程建设有了比较明晰的思路。对于谢教授对国际贸易实务课程教学过程中内容安排与设计、教学方法、实验室建设的讲解，尤其是案例分析和现场示范课的演示，让我真正领会到自己今后如何对一门课及一堂课的教学进行安排与设计。

其次，我发现自身在教学中存在着许多问题，通过这几天的培训，对此我也思考了一些对策。一是由于刚毕业不久，且一毕业就走上教师这个工作岗位，缺乏国际贸易实际工作经验，因此在给学生的讲解中就缺乏实际依据，容易与现实脱节，对于这个问题，我决定以后要经常深入企业了解目前企业的实际操作；二是我们学院目前只有我一个人讲授国际贸易这门课程，自己平时除了看课本、参考书及上网查询外，无法向他人咨询、请教，随着贸易政策与法律的不断更新，自己的知识难免有些落后，通过这次培训，我从网培中心论坛上认识了很多同仁，所以决定以后常和他们在网上沟通交流，互相学习。三是自己以往采取的教学手段有点单一，通

过这次培训，本人有了很大收获，就是两位教授提出的一些实践教学方法很值得借鉴。

最后，感谢教育部全国高校网络培训中心给我提供了这个较好学习交流的平台，感谢西藏职业技术学院给我提供了这次难得的机会，感谢西藏网培分中心给我提供的良好的学习条件，感谢两位教授所做的精彩讲授，感谢培训班中同仁们给我提供的各种宝贵意见。相信本人通过这次培训及以后在教学过程中不断学习，不断思考，一定会取得更大的进步。

## 国贸实践报告心得篇三

这次我们的实习分为两个阶段：一、寻找企业了解相关情况；二、分析整理资料写成报告和制作ppt□前一个阶段是我们实习的重点，我觉得有点吃力，因为寻找企业确实不简单；后一个阶段和我们的课程联系紧密，所以对于我们来说还是比较容易的。

通过这次在福州南孚电池有限公司的国贸实训，我得到了一些启示：

中小企业国际化经营是新经济条件和全球经济一体化趋势下的必然。其基本特征是产品、人力资源、信息资源、技术、资本等各种生产要素的国际化流动。企业成长到一定阶段、一定规模后，要求进一步超越国内市场界限，国际化战略就在成为它们进一步提高国际竞争力的必然选择。可见，国际化经营战略也应该是中小企业成长的重要战略，中小企业实施国际化经营是一种必然。

首先，中小企业国际化经营是机遇和市场竞争压力下的必然，在新经济和全球经济一体化，以及中国加入wto等外部因素的共同作用和影响下，中小企的内外环境已经发生了实质性的变化。这种变化了的环境对中小企业而言，既是机遇又是压力。新的环境要素已经在不同程度上影响着中小企业的国际

化经营。

其次，中小企业国际化经营是其内在需求所致。企业实施国际化经营的需求和动机十分复杂。一方面，各企业的行业性质、规模化程度、资金实力、技术水平、人力资源的总体素质以及企业经营战略的实施能力千差万别；另一方面由于国际政治经济环境的不确定性，使各企业需要随时随地做出不同对策与反应。这决定了企业必须要寻求更广阔的市场空间以尽可能地规避各种风险，这就是我国中小企业实施国际化经营的内在需求。

最后，国际化经营是中小企业生存和发展的必然要求。企业可持续发展的关键问题之一就是市场问题，寻求更大的市场，寻找更好的资源，获取更多的利润，以突破原有市场界限，拓展市场空间，是任何一个企业生存和发展之道。

1．治理结构下的组织优势

通过分析中小企业的特征，可以知道，中小企业一般具有所有权和经营权高度合一下的组织结构，这种组织结构在一定程度上，可以使得中小企业决策机制相对灵活，运作机制更能适应不断变化的外部环境的需要。

2．我国大力发展中小企业的政策支持

我国政府已充分肯定中小企业在国民经济和社会发展中的作用和地位，并正在下大力气营造一个有利于中小企业发展壮大的外部环境，尤其是政策环境。在税收、市场准入方面为中小企业提供政策支持，在工业立法、贸易政策、关税政策方面给予扶持。

量，大企业的优势不明显。而且，在国内市场，中小企业对社会环境、文化背景、经济政策、人际关系等方面比外企了解更深入，这样就可以获得较外企较低的交易成本。同时，

国内市场可以为中小企业提供国际化经营所需的利润保证，这是对其实施国际化经营战略的有力支持。

4．中小企业集群优势

中小企业间相互依赖、共享经验、知识等资源要素，形成中小企业国际化经营过程中的集群体，共同发展。我国中小企业的集群，对提升我国中小企业国际化经营能力的作用不言而喻。沿着由大型跨国企业和市场生态系统中的产品链形成的中小企业集群，使中小企业能在新经济条件下，突破规模瓶颈。这是我国中小企业及其集群体实施国际化经营的具体优势。

1．企业产品结构性矛盾突出

结构性矛盾突出是企业面临的共同问题，但它在中小企业开拓国际市场过程中表现得更加突出，已经严重危及中小企业的生存和发展。主要表现为：生产经营的商品雷同，企业产品之间的竞争激烈。产品结构档次低，技术含量低，居于产业链末端。产业的关联度差，企业间组织联系松散，而且可塑性差，与上游产品无关联，与下游产品相平行，不易形成网络式的关联。

2．技术创新能力低

技术创新能力是每个企业发展的潜在源泉。对中小企业开拓国际市场而言，创新能力强弱关系到中小企业参与国际竞争能力的强弱。目前，我国的中小企业在技术创新方面与先进企业相比还存在很大的差距。

3．国际化经营策略水平较低

这些问题主要体现在两个方面：首先，开拓国际市场手段落后。由于受经营理念、经济实力、政策等各种因素的制约，

我国中小企业开拓国际市场的手段比较单一。其次，开拓国际市场的策略落后，我国中小企业在制定开拓国际市场的计划时，在经营策略上趋向于“单打独斗”很少采用与国外公司紧密合作的办法。

4．管理机制亟待完善

许多中小企业在进行跨国经营时，不重视建立适应国际经营环境的管理体制，管理水平低，混乱和失控局面频频发生，造成了巨大损失。这突出体现在人事管理和财务管理方面。在人事管理上，中小企业普遍缺乏开拓海外市场的合格人才，这是因为中小企业在选拔人才、培养人才、使用人才方面的观念严重滞后，缺乏一套科学选人、用人、换人的制度。中小企业在财务管理上也缺乏一套科学有效的风险控制和审查监督制度，对投资、融资的管理不规范、不严格。

1．政府应为企业开展国际化经营和提高竞争力创造条件

首先，全球竞争是一场旷日持久的经济战争，我们面对的是实力强大的竞争对手，所以我们必须加强对我国中小企业国际化经营的总体规划和政策指导。为此，可由政府设立一个由计划、财政、外贸、银行等有关机构共同组成的对外投资委员会，统一管理和协调对外投资的组织和实施工作，支持中国有比较优势的对外投资项目，避免盲目投资和重复建设。其次，政府要向国内的中小企业下放涉外经营权，涉外经营权包括进出口经营权。海外投资与融资权和外经业务经营权等。并且要加快对企业对外直接投资的立法，尽早建立与国际法、国际惯例相符合的相应法规，使海外投资能够建立在有法可依和有章可循的基础上。再次，政府要为中小企业的国际化经营提供保险，为企业创造货物运输、资金进出、人员往来、信息服务等方面的便利条件。特别是应成立全国性的海外投资保险机构，为中国的海外投资企业提供政治风险和商业风险的保护。最后，以国家援助为契机，带动中小企业的国际化经营。在我国进行对外援助的过程中，应该优先

采购本国同类商品，并在双方互利的基础上取消或放宽其对中国投资和商品输入的限制，为中国资本的进入提供方便。

2．企业应有准备地实施国际化经营，提高国际竞争力第一、加快改革步伐，促进中小企业的制度建设。我国中小企业类型不一，因此要针对不同情况，分别采取改组、兼并、股份合作、租赁、承包和出售等形式加快进行改革，逐步建立规范的企业组织形式，尽快促使中小企业成为能适应市场激烈竞争和国际化经营需要的法人实体和竞争主体，完善企业治理机制，建立健全激励和约束机制。

第二、加快人才的培育和引进，为中小企业国际化经营提供人才保障。企业国际化经营，竞争力的强弱是很重要的因素，取决于人才素质的`高低。我国中小企业普遍存在专业技术人才少、职工文化水平低和经营者素质不高的情况。要大力引进和培育高素质的专业技术人才和管理人才，以增强中小企业国际化经营的市场开拓能力和竞争能力。

第三、制定高新技术战略，增强企业创新能力。知识经济在世界经济发展过程中的作用越来越明显，未来世界的贸易与投资将以高新技术产品为主。而且从长远来看，高新技术项目由于会获得较高的附加值将是我国企业国际化经营的发展方向。所以要制定中小企业的高新技术战略，努力增强企业的创新能力来促进中小企业国际化经营的发展。在当今世界，随着全球经济一体化的发展，不可避免地将伴随着大量的外国先进企业进入我国市场，我国的中小企业将面临更大的和外企直接面对面的挑战和竞争压力。所以，我们要抓住机遇，加快发展我们自身内部的竞争力，利用国家的外部优惠条件，大力开展国际化经营，努力在全球市场上站稳脚跟。

通过这次实训到相关公司实践，不仅巩固了我们的理论知识和社会交往能力，同时开拓了我们的视野，用一种新的视角去观察市场，归纳知识和运用知识的能力，另外本次实训让我深刻体会到我们应该具有较强的社会适应能力，集中表现

在语言表达，与他人沟通，较强的自我表现等方面。这是我们工商管理这个专业的学生走进社会必须具备的能力，在平时的学习生活中，不应该只考虑只拿到学分，而忽视了专业对口要求即企业需要的实际能力。对此我想对学校提几点建议。

1、培养大学生的实习意识，提高实习积极性（1）开设实习指导课。在课堂上系统地培养实习意识。开设就业指导课，这对大学生的职业规划是有帮助的。对于几乎从未涉足社会的当代大学生来说，我认为，实习才是就业的第一步，通过实习指导，让更多的学生参与到社会实践中去，利用实习为就业指导铺开道路，提升就业指导的现实意义。迫于就业压力我们大部分人学生都希望学校能开设实习指导课，他学校如果能这样关注实习，不但可以让我们学到有关实习的知识，更能营造一种实习氛围，提高学习的积极性。特别是在低年级开设实习指导课是很有必要的。

（2）经常邀请用人单位人力资源主管做讲痤，激发学生的实习热情。对职场环境的不了解是我们在应聘时的一大障碍，通过企业活生生的例子的讲解，必然能增强我们的实习意识，激发我们的实习热倩，扩大实习的影晌，有利于我们了解当今企业的选人标准和用人政策，这样在平时学习中才能有的放矢。毕竟，我们毕业的直接目标还是就业，在用人单位创造价值。现场做讲座的企业也可以通过面对面的交流挖掘一些有潜力的学生到企业实习，同时也扩大了企业在学生群体中的知名度。

（3）邀请实习受益学生做讲座，拉近学生与实习的距离，不失为一个好的对策。相比较用人单位的经验，与同龄人交流，更显得有说服力和感染力，更畅通的了解实习的具体细节，提高交流的效率，让学生对实习有一个全方位的了解。

2、加强与用人单位的合作交流，建立实习单位、实习媒介信息库

（1）加强走出去策略，搭建专业实践平台，组建专业的实习基地。教育的终级目的，是使学生获得解决实际问题的能力。学生在实践中还能学到许多课堂上根本无法学到的知识，增强备方面的实践能力。比如：适应生产实践能力，吃苦耐劳的能力，成变能力及竞争能力等。建设好教学实践基地的同时，学校也可以根据自身的专业特点去选择不同的教学点。与他们长期合作，建设并培育一个双赢的机制。

## 国贸实践报告心得篇四

在国贸公司实习期间，我主要负责客户服务和市场调研等方面的工作。通过与客户的沟通，我学会了如何建立和维护良好的客户关系，以及提高自己的服务意识。市场调研的任务则让我更深入地了解了公司的竞争对手和市场需求，并从中发现市场机会。我认为，这次实习的目的不仅是帮助我更好地了解国贸公司，也是让我成为一名专业的从业者，提高自己的职业素养和实践能力。

二、 体会到了职业的严谨和自我要求

在实习期间，我发现职场的严谨和自我要求比我想象的要高得多。无论是工作的准确性、速度，还是服务态度，都需要立足于客户需求，严格要求自己，做到有计划、有目标和有成效。此外，还要注意言谈举止、着装仪态等方面的细节，以树立自己的职业形象。这些方面的重要性在实践中得到了进一步的体会，也时刻提醒我自我要求，不断提高职业素养。

三、 感受到了企业文化和团队协作的重要性

国贸公司的企业文化和团队合作精神给我留下了深刻的印象。在公司内，我看到了公司的核心价值观——客户至上，以及团队合作的精神。这样的企业文化为每个员工营造了一个具有凝聚力的工作氛围，让我们在工作中相互支持和协作，以更好地完成工作任务。我也认识到，一个成功的企业要有良

好的企业文化和团队合作，才能在激烈的市场竞争中脱颖而出。

四、 学到了与人沟通的技巧和方法

在客户服务和市场调研中，我学会了与人沟通的技巧和方法。比如，在与客户沟通时，我会多了解一些客户的背景、需求和问题，根据客户的反馈和建议及时调整自己的服务方式，与客户建立良好的关系。而在市场调研中，我会从各个角度去了解产品和服务，根据市场需求制定调研方案，详细记录结果，并将调研结果反馈给公司领导和同事。这样的实践让我更好地掌握了沟通技巧和方法，提高了自己的沟通能力。

五、 未来发展的方向和规划

通过这次实习，我更加坚定了自己的未来职业规划。我认为，作为专业人才，不仅要注重自身专业技能的提高，还要有严谨认真的工作态度、积极进取的职业精神、敬业负责的职业信念和团队协作的精神。这次实习让我更好地认识了自己，也明确了未来的发展方向和规划。只有不断提高自己的专业素养和实践经验，才能更好地适应市场的挑战和变化，成为行业的佼佼者。

总之，国贸公司的实习让我受益匪浅，不仅让我学会了专业技能和实践经验，也让我收获了职业素养和职业精神。我相信，这些经历会成为我的宝贵财富，并且对我的未来职业发展起到重要的推动作用。

## 国贸实践报告心得篇五

随着大学的步入，我逐渐意识到除了知识学习之外，实际经验对于我的成长至关重要。于是，在大二暑假，我决定到一家国际贸易公司进行实习。在接下来的两个月里，我获得了很多的经验和启示，这篇文章将分享我的实习心得和体会。

第二段：工作内容

我被分配到国贸部门，我的工作内容与货物物流有关，主要包括处理运输的文件和报关。这个过程需要注意检查文件和物品的准确性和安全性，以避免任何差错或风险。

在我的实习期间，我很快意识到的是，实际工作包括很多细节，要求我的精益求精。虽然刚开始有些手忙脚乱，但是随着时间的推移，我掌握了越来越多的技能和知识。同时，我也更清楚地认识到团队合作的重要性，因为一些事情需要很多不同职责的人共同合作才能完成。

第三段：职场文化

在国际贸易公司实习，我体验到了公司不同于学校的职场文化。虽然我们的团队是一群非常和善的人，但是仍然需要很高的工作效率和职业精神来完成任务。例如，在公司中，我们需要严格遵守规定和流程，这不仅可以确保我们的能力水平能够得到提高，同时也保持了高效的工作流程和质量保障。

此外，在实习期间，我经历了很多的团队工作和项目，这也要求我的能力跨越不同的领域和工作职责。它们是我职业成长的机会，我感到非常兴奋和感激。

第四段：技能提高

实习期间，我不仅学到了工作技能方面的知识，同时也提高了其他技能。例如，我学会了如何更有效地联络同事，如何遵守规定和程序，如何跟进事情的进展等等。我相信，在未来的工作和生活中，这些技能将会发挥越来越大的作用。

第五段：结论

总体来说，国际贸易公司给了我一个宝贵的实习机会。我不

仅学到了很多新的技能和知识，同时还提高了很多其他技能，例如反应能力，逻辑和语言表达能力。在实习过程中，我也认识到了团队合作和规范的重要性。我相信所有的这些经验和收获将会对我的未来职业和个人成长产生显著的正面影响。