

# 最新外贸社会实践报告(优质5篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢?下面是小编带来的优秀报告范文,希望大家能够喜欢!

## 外贸社会实践报告篇一

在生活中,越来越多人会去使用报告,通常情况下,报告的内容含量大、篇幅较长。你所见过的报告是什么样的呢?以下是小编为大家收集的外贸公司暑期社会实践报告,仅供参考,希望能够帮助到大家。

暑期是一个能使自己得到长足进步,超越别人的好时机,在大一的这个暑假我很荣幸地进入了xxxx有限公司进行实习。

这次实习对我有很大的影响,每天的早出晚归让我从暑假懒散的状态中恢复过来,也让我对父母的赚钱之不易有了新的了解。

要去一个新的地方实习,难度不仅体现在工作上,也是在如何能够按时到达目的地的一个很大的挑战。当然,我很早就在google上和路边的车牌进行了一系列的规划和安排。

经过我的三次换车,我成功地抵达了我的工作单位,因为是第一次实习,也是第一次进一家外贸公司,我着实紧张了一把,当推开门,进入老板的办公室时,心里还直犯嘀咕。而我看到我的老板——朱总的时候才让我忐忑的心得以平复,朱总是一个年过半百的,非常慈祥的一位中年人,在谈话中丝毫感觉不到他的架子,可能也正是由于这一点,才让他的职工能够尽心竭力地为他工作,他才会如此成功地带领这么

一个公司一起前进的很重要一个原因吧。

经过简单的步骤，我被安排到观摩两个师傅工作，看他们是如何操作的。两位师傅的活很明确，也是这个外贸公司的关键部分，一位负责登记传票，一位负责与外来商人进行交谈。可能是由于我的专业与他们的不对口，很多东西我都不能够掌握，那娴熟的英语也让我听得有点眩晕，让我深深感觉到英语上的严重不足。当然第一天活的确很简单，不用花多少头脑，但是的确是挺枯燥，乏味，但是这是每个人必须要经历且需要克服的。

第二天，开始让我学着如何使用打印机和传真机，还有就是给文件敲印，这让我有点兴奋，因为这是我在这个公司贡献的第一点光和热。这些东西都不太难，很容易上手，我也成功转型为一位小职员了。

接下来的日子就是不断在传真机、打印机之间穿行的重复，我也拥有了属于我的办公桌，我也开始静下来观察这个公司的运作和管理状况。经过我的观察，我有了三点自己的感悟，这个公司是一个家族企业，整个公司的上层都是由一个家里的成员构成。家族企业在大型企业中，会因为感情的牵连而会发生这样或者那样的问题，但是对于一个正在起步的小型起来来讲，这种形态还是可以被接受的，而且可能会达到外人难以替代的效果，因为在企业的前期，由于感情上的联系，被外来的利益诱惑而导致背叛的概率会小很多，一家人的意见更容易统一，更容易将大家的力往一个点上使。公司在经济上出现危机的时候，一家人比较能够同甘共苦，相互勉励。

第二点，这个公司制度尚不完善，领导和职工的上班时间不一致，职工迟到多的现象也时有发生，不过值得肯定的是，该公司有着较好的惩处制度，凡是平时因为迟到而被记录的人，并非需要直接扣除工资以作惩戒，而是通过间接在公司全体职工旅游时，让该员工拿出相应的钱来请客吃饭，这样，就不会使职工因扣工资而怨声载道，又没有使该职工没有面

子，更重要的是，的确起到了惩罚的目的，下一个季度一定不会再犯，真可谓一举多得。

第三点，经过公司与另外公司的负责人进行谈判中，我学到了很多。每个公司都是一个个体，都为了各自的利益而想尽各种方法，但是又不能为了自己的利益而太大的损害其他公司的利益，因为这样势必会使两个公司的关系太紧张，这对双方来说都不是好事，是一种非常微妙的关系。实习期间就碰到这样事情，一个公司与我们公司进行合作，要卖给另一个公司一批布料，由于是兄弟公司，平时就要较为密切的经济交往，所以我们公司就很豪爽地接下了这个买卖，晚上进行对两边的公司都进行沟通，一直进行到深夜双方都满意要求以后才算完，由于双方公司都相互信任，而我们公司又只是起到桥梁作用，所以没有签响应的合同，就此定下，但是第二天，当将要交货时，那个公司却觉得没有利润可言而说不同意发货，说是晚上因为太晚没有想明白，可是这是商场，岂是想不发就能简单不发的，而是要承担相应的毁约条款，而那个公司竟然还要求我方公司也要承担30%，原本作为桥梁就没有什么利润可言，如今要拿出30%的毁誉损失，这让我们公司真是哑巴吃黄连，有苦难言啊。但是对方公司已经铁了心，一直坚持要我方承担，若我方不同意，必定会使原来那稳固的关系产生裂痕，若我方同意，那就以为这要我们公司承担着30%的损失。最后的解决方案是，承担那30%的损失，以后在和该公司的交易中来扣除现在的损失。我不禁感叹，商业中的智慧真是一辈子都读不完的，这个方法不仅保证了自己公司的利益不受伤害，而且这种敢于承担的态度使两个公司的关系更加巩固。虽然一直都说公司和公司之间要讲究诚信，只有两个公司开诚布公，才能让两个公司更好的合作共赢，但是经过这件事，我明白了，两个公司，适当得欺骗是需要的，其实大家心里都知道，商业中充满着谎言，不说明的事情，可能对两个公司来讲都有好处，大家朝着各自的目标，各自的利益，真正的各取所需。

虽然这个公司现在还是一个起步中的公司，还有着太多的不

足和需要改进的地方，但是我想说，这是每个企业都必须经历的工程，在这次实习中我学到了很多我以后企业中可以用到的经验和经营方法，虽然并不是很透彻，很深刻，但是我从中获得了从想象中剖析问题和经验的能力。

实践人：

## 外贸社会实践报告篇二

实践是检验真理的唯一标准。一个人要立足于社会之上那必须具备的并不是只有知识，要有许许多多的社会阅历，听多了、实践多了无疑这会增加你的社会能力才能立足于社会之上。不当家不管事，不知柴迷油盐贵，不生儿不养女，不知报娘恩。很多时候就是这样，没有亲身经历过的事，我们很难想象它的困难和辛苦，只有自己亲身经历了，才能真正体会到。

社会实践对于很多人来说都是非常具有实际意义的，尤其是我们90后的学生们。谈到社会实践，对于从未世事的我只知道只是对我来说就是最重要的，对于社会实践没必要，先考上大学了在深入社会慢慢实践，现在的我发现自己的想法是多么的幼稚。

知识固然重要，但是若只知道读书而不知“天下事”这不成了书呆子，缺少社会实践及能力那书便是白念了。实践是检验真理的唯一标准。一个人要立足于社会之上那必须具备的并不是只有知识，要有许许多多的社会阅历，听多了、实践多了无疑这会增加你的社会能力才能立足于社会之上。

今年我的暑假是在家里度过的。虽然在家的时光没有什么波澜，也没什么惊心动魄的情节，但的确是充满了乐趣，我也从中明白了许多东西。当很多同学在开开心心的聚会，很多同学在计划着到哪去旅游的时候，我就在家里乖乖的呆着，

做着妈妈平时在家里做的那些繁杂而重复的事情，枯燥乏味。其实我是很懒的，打心眼里不想做这些家务。但是看到妈妈忙碌的身影心里却很愧疚，妈妈每天大清早要出去工作然后还得早起煮饭给嫂嫂和我吃，每当听到妈妈忙碌的声音我就很难受。或许你们会好奇为什么嫂嫂不做饭呢？答曰：嫂嫂怀孕了，而且月份不小了是不可以沾油烟的。

我的性格比较懒散、有些粗心大意。刚开始的时候我热情饱满，百分百投入其中，但是慢慢地我开始厌倦了，做起事来总是马马虎虎的。妈妈看到我开始懒散了，她没有骂我、责怪我。她只是问我是不是坚持不下去了？我默默不语，妈妈语重心长的和我说，我才做了几天家务便坚持不下去了。她呢？整整做了20多年的家务活，而且还是边上班边做家务。即使她有些病痛她都要坚持下去因为这个家并不是只有妈妈一个人，我只有一些不舒服却总是以此为借口不做家务。听了妈妈的话我沉默不语，是的妈妈说的对啊，这才一点点小事我便如此的懒散，那以后呢？到了社会上竞争是那么的残酷，没人会因为小事放松对你的要求，你的脆弱只是你对手成功的机会。有一句话说的对你放弃了就是输了，我不想输，仅仅只是一点小困难怎可轻言放弃呢？此后，我不曾再言放弃，每每做家务都很认真。最初的我并不是很会煮菜，炒青菜有时候还会焦了些许，可现在我的厨艺大有进步，嫂嫂每次闻到我煮的饭菜都说我的厨艺越发进步了，菜是越来越香了。被人肯定的快乐是无法言语的，我现在很享受这过程结果，它告诉我只要肯做没什么不可以的。

许多人都说我是一只大馋猫，特别爱吃零食，我不否认我的确是对零食情有独钟。我的嫂嫂只比我大一岁，我们相处的很融洽。在她没怀孕的时候我们常常凑在一起到处去吃东西，然而自从她有了宝宝以后她便开始忌口了。许多从前她爱吃的零食她都不曾吃过，每天只是吃饭、水果、保健品。嫂嫂和我说自她有了宝宝以后她改变了，现在的她都是为了宝宝的健康，任何不利于宝宝成长的因素她都要排除···母爱是伟大的，和嫂嫂的相处中我看到了她对孩子的爱，孩子还

未出生她已准备许许多多婴幼儿用品，织衣服给孩子穿，那一针一线都是她满满的爱。我们都知道妈妈为了孕育我们付出了很大的汗水，但是亲眼看到以后我更加体会到妈妈的艰辛。或许我们现在不能给妈妈很大的回报，但是我可以做些力所能及的事来告诉妈妈：你辛苦了，我明白你对我的爱。

社会实践就是体验生活，我这个暑假并没有外出打工，但是我明白了生活。在书上得到了知识只有在生活中检验得以体会，这个暑假我才明白妈妈常说的：不当家不管事，不知柴米油盐贵，不生儿不养女，不知报娘恩。很多时候就是这样，没有亲身经历过的事，我们很难想象它的困难和辛苦，只有自己亲身经历了，才能真正体会到。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

## 外贸社会实践报告篇三

暑期是一个能使自己得到长足进步，超越别人的好时机，在大一的这个暑假我很荣幸地进入了xxxx有限公司进行实践。

这次实践对我有很大的影响，每天的早出晚归让我从暑假懒散的状态中恢复过来，也让我对父母的赚钱之不易有了新的

了解。

要去一个新的地方实践，难度不仅体现在工作上，也是在如何能够按时到达目的地的一个很大的挑战。当然，我很早就在google上和路边的车牌进行了一系列的规划和安排。

经过我的三次换车，我成功地抵达了我的工作单位，因为是第一次实践，也是第一次进一家外贸公司，我着实紧张了一把，当推开门，进入老板的办公室时，心里还直犯嘀咕。而我看到我的老板——朱总的时候才让我忐忑的心得以平复，朱总是一个年过半百的，非常慈祥的一位中年人，在谈话中丝毫感觉不到他的架子，可能也正是由于这一点，才让他的职工能够尽心竭力地为他工作，他才会如此成功地带领这么一个公司一起前进的很重要一个原因吧。

经过简单的步骤，我被安排到观摩两个师傅工作，看他们是如何操作的。两位师傅的活很明确，也是这个外贸公司的关键部分，一位负责登记传票，一位负责与外来商人进行交谈。可能是由于我的专业与他们的不对口，很多东西我都不能够掌握，那娴熟的英语也让我听得有点眩晕，让我深深感觉到英语上的严重不足。当然第一天活的确很简单，不用花多少头脑，但是的确是挺枯燥，乏味，但是这是每个人必须要经历且需要克服的。

第二天，开始让我学着如何使用打印机和传真机，还有就是给文件敲印，这让我有点兴奋，因为这是我在这个公司贡献的第一点光和热。这些东西都不太难，很容易上手，我也成功转型为一位小职员了。

接下来的日子就是不断在传真机、打印机之间穿行的重复，我也拥有了属于我的办公桌，我也开始静下来观察这个公司的运作和管理状况。经过我的观察，我有了三点自己的感悟，这个公司是一个家族企业，整个公司的上层都是由一个家里的成员构成。家族企业在大型企业中，会因为感情的牵连而

会发生这样或者那样的问题，但是对于一个正在起步的小型起来来讲，这种形态还是可以被接受的，而且可能会达到外人难以替代的效果，因为在企业的前期，由于感情上的联系，被外来的利益诱惑而导致背叛的概率会小很多，一家人的意见更容易统一，更容易将大家的力往一个点上使。公司在经济上出现危机的时候，一家人比较能够同甘共苦，相互勉励。

第二点，这个公司制度尚不完善，领导和职工的上班时间不一致，职工迟到多的现象也时有发生，不过值得肯定的是，该公司有着较好的惩处制度，凡是平时因为迟到而被记录的人，并非需要直接扣除工资以作惩戒，而是通过间接在公司全体职工旅游时，让该员工拿出相应的钱来请客吃饭，这样，就不会使职工因扣工资而怨声载道，又没有使该职工没有面子，更重要的是，的确起到了惩罚的目的，下一个季度一定不会再犯，真可谓一举多得。

第三点，经过公司与另外公司的负责人进行谈判中，我学到了很多。每个公司都是一个个体，都为了各自的利益而想尽各种方法，但是又不能为了自己的利益而太大的损害其他公司的利益，因为这样势必会使两个公司的关系太紧张，这对双方来说都不是好事，是一种非常微妙的关系。实践期间就碰到这样事情，一个公司与我们公司进行合作，要卖给另一个公司一批布料，由于是兄弟公司，平时就要较为密切的经济交往，所以我们公司就很豪爽地接下了这个买卖，晚上进行对两边的公司都进行沟通，一直进行到深夜双方都满意要求以后才算完，由于双方公司都相互信任，而我们公司又只是起到桥梁作用，所以没有签响应的合同，就此定下，但是第二天，当将要交货时，那个公司却觉得没有利润可言而说不同意发货，说是晚上因为太晚没有想明白，可是这是商场，岂是想不发就能简单不发的，而是要承担相应的毁约条款，而那个公司竟然还要求我方公司也要承担30%，原本作为桥梁就没有什么利润可言，如今要拿出30%的毁誉损失，这让我们公司真是哑巴吃黄连，有苦难言啊。

但是对方公司已经铁了心，一直坚持要我方承担，若我方不同意，必定会使原来那稳固的关系产生裂痕，若我方同意，那就以为这要我们公司承担着30%的损失。最后的解决方案是，承担那30%的损失，以后在和该公司的交易中来扣除现在的损失。我不禁感叹，商业中的智慧真是一辈子都读不完的，这个方法不仅保证了自己公司的利益不受伤害，而且这种敢于承担的态度使两个公司的关系更加巩固。虽然一直都说公司和公司之间要讲究诚信，只有两个公司开诚布公，才能让两个公司更好的合作共赢，但是经过这件事，我明白了，两个公司，适当得欺骗是需要的，其实大家心里都知道，商业中充满着谎言，不说明的事情，可能对两个公司来讲都有好处，大家朝着各自的目标，各自的利益，真正的各取所需。

虽然这个公司现在还是一个起步中的公司，还有着太多的不足和需要改进的地方，但是我想说，这是每个企业都必须经历的工程，在这次实践中我学到了很多我以后企业中可以用到的经验和经营方法，虽然并不是很透彻，很深刻，但是我从中获得了从想象中剖析问题和经验的能力。

## 外贸社会实践报告篇四

我于\_年\_月\_日至\_月\_日进行实习，该公司是以冶金和化工产品为主的国际贸易公司，主要产销国是北美的美国、东南亚地区、欧洲的英国以及南美的巴西等国，该公司有业务部和单证部，财务部组成了贸易主体，我就是在其中业务部门进行实习，我们公司业务部主要负责冶金和化工产品的出口工作，在实习期间，我了解了基本的贸易业务知识，学会了电脑制作外贸销售合同，以及按信用证和t/t要求制作装运及收汇单据，熟悉了通过电子邮件[]msn[]雅虎通与客户进行联系交流和业务人员按工厂要求对外报价，了解了专业外贸公司目前的发展现状，由于今年受到金融风暴的严重影响，对商业的影响尤其是对进出口企业的影响非常大。

由于是以冶金和化工产品为主的贸易公司，所以对冶金和化

工产品要有一定的认识，所以到公司的第一天，我就对各种冶金和化工产品进行了学习，各种冶金和化工产品的名称主要用英语来表示，

如~~如~~等，了解了各种冶金和化工产品的成分和规格，因为在贸易中产品的成分是否符合合同的要求是一项重要依据，不光要了解产品的学名，还要了解产品的代号，因为合同中往往出现的是冶金和化工产品的代号，同时各种产品的规格也一样重要，因为客户一般都是要先看样品的，在寄送样品之前一定要有符合其要求规格的产品给其看，这样才能进行下面的交易协商的步骤。所以对冶金和化工产品的熟悉程度，是检查一个外贸业务员是否符合要求的基本指标。可以说，我们公司的所有贸易都是建立在对各种冶金和化工产品的熟悉程度之上的。

通过几天的学习，把公司要出口的主要冶金和化工产品的名称、英文名称、成分、用途等都有了大概的了解，就开始做基本的业务了。首先是通过整理客户资料，把有用的资料筛选出来，通过把有用的外国客户的公司名称、联系人、电子邮箱等收集好后，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、雅虎通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，通过不断的学习，英语也有了很大的进步。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、邮件、书信等。如果专业英语知识掌握不好，就很难展开工作，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。

通过与国外客户的交流，确定基本的订单意向，通常在客户下订单之前会给我们业务部相关的order/inquiry，主要针对产品的物理性及化学性，价格及价格条款进行初步确认。目前，由于贸易国际化、市场一体化的趋势影响，产品价格竞争日

益激烈，买家已经不仅仅局限在货比三家的原始状态上。因此，客户询盘往往是几个循环才能达到最终共识。而在这期间，业务员通常是面对很多客户询盘，在精力和时间有限的前提下，作为一个业务员如何筛选何为目标客户，何为流动客户，以达到优化业务，能否和客户以后建立长久的合作关系就显得的至关重要了。经过反复洽谈后，得到客户确认的offer/order/purchase order接到客户订单，说明开始进入实际的业务操作领域。可以签订对外贸易合同了，这一阶段我们可以通过和客户的谈判确定具体的合同细节，如商检、运输、保险、金融收汇(付款方式)、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，尤其像我们出口冶金和化工产品的企业而言就更重要了，每次出口的交易量都在100吨左右，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。我们还要根据相关的国际贸易法律与惯例，结合我国的实际情况与国际贸易实践经验，以冶金和化工产品出口贸易的基本过程为主线，以具体出口商品交易为基础，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的一个考验。

另外，通过与国外客户确定订单之后，就要处理好订单签订以后的生产、检查货物、租船订舱、装运、报检通关等工作，做好海运提单、装箱单、商检证、保险单、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。之前，这些单据我们在上课的时候都有学习过，但是，我们都觉得书上讲的东西理论性太强，实践中一定用不到。但当真正看过这些单据后，才发现理论与实践是密不可分的，此时我们看到的、用到的、正是书上所讲、我们所学的。这些单据大大加强了我们的实践能力，也让我们对如何填写这类单据有了进一步的认识。由于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。所以我们要想做好外贸工作必须处理好外贸方面的各种关系。

在此次的外贸业务实习中，我学到了很多，我感觉到了要想做好外贸工作，必须要拓展自己的知识面，要学习如《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“学以致用”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。这样我们在做国际业务时就能减少麻烦，能更顺利的完成订单。

通过这段时间的实习，使我学到很多东西，尤其是在与客户的交往方面。对于一个成功的业务员来说，先和客户当朋友再谈生意。开始的一段时间我都主动在msn里以及网上和客户打招呼问好，后来慢慢的我的客户都会开始主动跟我打招呼。有时还会有客户主动打电话过来问候聊天，这样就增进了我与客户之间的交谈及友谊，让客户对我有个好的印象，对业务员来说，这些客户资源是日后最大的潜在力。棘手的客户是业务员最好的老师。客户的抱怨应当被视为神圣的语言，任何批评意见都应当乐于接受。正确处理客户的抱怨：一、提高客户的满意度，二、增加客户认牌购买倾向，三、丰厚的利润。成交并非是销售工作的结束，而是下次销售活动的开始。销售工作不会有完结篇，它只会一再“从头开始”。成功的人是那些从失败上汲取教训，而不为失败所吓倒的人，有一点身为业务员都不可忘记的是从失败中获得的

教训，远比从成功中获得的经验更容易牢记在心。不能命中靶子决不归咎于靶子。买卖不成也决不是客户的过错。问一问任何一个专业业务员成功的秘诀，他一定回答：坚持到底。世界上什么也不能代替执着。天分不能——有天分但一事无成的人到处都是：聪明不能——人们对一贫如洗的聪明人司空见惯，教育不能——世界上有教养但到处碰壁的人多的是。唯有执着和决心才是最重要的。记住：最先亮的灯最先灭。不要做一日之星。执着才能长久。一个人到了年老的时候，又穷又苦，那并不是那个人以前做错了什么，而是他什么都没有做。业务员一定要有强硬的心理承受能力。被客户无理轰骂，无理挂掉电话是常有的事情。有次和一客户明明一直谈的好好的，突然就来一句，那就不要谈了，对方就下线了。但是下次再和他谈时，一样要记住保持满脸笑容，声音愉快，好像上次不愉快的事情根本没发生一样。要给客户一个好的印象，也许他就是在考验你，所以要想做好业务员，尤其是像外贸业务员，我们根本见不到客户，更要细心谨慎。

在此次实习中，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，与我们这一个团队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，也就完成不了订单，业务量也就无从谈起。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。相信以后在工作中更能更好的适应工作，做好外贸业务。

在学校的象牙塔里待了十几年，一夕之间身份由学生变成了社会人，刚开始真的很难适应，所有的角色和职责都转变了，出来工作，不再有人告诉你，什么你该做什么不该做，也没有老师在旁教你错误如何改正，一旦犯了，就要去承担，这就是社会人的责任。但与此同时，我觉得纵然有再多的无奈，也要学着去适

应去克服。实习是每一个学生必须拥有的一段经历，他使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用到实践中的一次尝试。通过这段时间的实习工作，让我能够对外贸业务有初步的了解，很庆幸有机会可以接触到客户，这对于我以后的工作和继续深造都是一个很好的平台。外贸看中的还是经验，经验的累积对以后是一笔丰富的财富。虽然开始很辛苦，但是前景很好。实习中同事和经理的对我的帮助很大，告诉我做人做事的道理，教我如何做好业务，在此对他们的帮助表示感谢！以后的路还很长，要学的还很多，我希望能够走好每一步。

在我的实习期中，有开心也有难过的时候，有难忘的事情，也有碰到困难问题的时候，这一切我都一直努力地去克服，并尽自己最大的努力去做好！我相信，事在人为，有志者事竟成。而我在未来的人生和工作道路上了，我会更加努力用心的走下去！

哲人说：“实践是检验真理正确与否的唯一标准。”理论要回到社会实践中去运用，想事情办事情一切从实际出发，使主观符合客观。认识客观事物，要实现两次飞跃，从感性认识到理性认识是认识事物的第一次飞跃，而从理性回到实践是第二次飞跃。所以实践是检验真理的唯一标准。在当今的大学生，社会无时无刻不在发生日新月异的变化，而参加社会实践更显得重要，实践的能力强弱，决定着日后工作的好坏。

我以“善用专业知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富暑假生活”为宗旨，利用假期参加有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。这次的社会实践收获不少。现在由我为你举例：

一. 在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的寻找工作让

我认识更多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。以前工作的机会不多，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。在欧时力实业公司工作时，因为是服装销售，与别人谈话的时候变多了。如何与顾客沟通，推销服装的款式、颜色、价格与顾客相体配又合适，使顾客接受你的意见和建议。与同事的沟通也同等重要。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

二. 在社会中要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。在多次的面试中，明白了自信的重要性。你没有社会工作经验没有关系。重要的是你的能力不比别人差。社会工作经验也是积累出来的，没有第一次又何来第二、第三次呢？有自信使你更有活力更有精神。

三. 在社会中要克服自己胆怯的心态。开始放假的时候，知道要打暑期工时，自己就害怕了。自己觉得困难挺多的，自己的社会经验缺乏，学历不足等种种原因使自己觉得很渺小，自己懦弱就这样表露出来。几次的尝试就是为克服自己内心的恐惧。如工作的领班所说的“在社会中你要学会厚脸皮，不怕别人的态度如何的恶劣，也要轻松应付，大胆与人对话，工作时间长了你自然就不怕了。”其实有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。战胜自我，只有征服自己才能征服世界。有勇气面对是关键，如某个名人所说：“勇气通往天堂，怯懦通往地狱。”

四. 工作中不断地丰富知识。知识犹如人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。我工作中也体会到，因为我们特卖场收款处是用电脑进行，如果电脑停止运作真的会变成一团糟。不幸的事情发生了。因为公司的电脑主管不在，就需要自己解决。正因我在学校学过电脑知识，被人推去对其电脑进行检查。幸好我学的知识用得

着，最后才得到解决。

以上是我自己觉得在这次暑假社会实践学到了自己觉得在社会立足必不可少的项目。现在由我来再介绍一下我这次工作的公司和场所。

## 外贸社会实践报告篇五

外贸公司(foreign trading company[directindustry company])是指有对外贸易经营资格的贸易公司，它的业务往来重点在国外，通过市场的调研，把国外商品进口到国内来销售，或者收购国内商品销售到国外，从中赚取差价。下面是本站小编为大家整理的外贸公司社会实践报告范文，欢迎阅读。

转眼大三就结束了，是该我们实习的时候了，考虑到本专业就业要求较严格，学校里要求我们每个同学都必须在校机房里面实习。通过在学校机房里五天的实习，我学到了很多在书本上学不到的东西。在校机房里面实习虽然不如在外面实体单位里面实习来得那么实在，但是，也是按照实际生活中正常国际贸易交易的步骤和程序来进行的，所以，我们学到的东西仍然是不能忽视的。在校实习期间，我们就像正常上班一样，每天准时刷卡上班，刷卡下班，秩序井然，老师、同学和自己相互约束，认认真真完成每一项工作，过得忙碌而充实。针对几天来的实习，我对自己的实习分三个部分作如下报告：

对实习软件的认识和评价;实习收获;对实习的意见和建议。

### 一对实习软件的认识和评价

总体来讲，这个实习软件优点是非常明显的，充分体现了实习的本质，大大地提高了我们的实践操作能力，也提高了我

们的对国际贸易的认识，让我们发现自己的缺点和不足，有利于我们在以后的学习和生活、工作中注意加强这些方面的训练，提高自己的能力。

## 二实习的收获

我是在国际贸易公司(international trade corp)实习的，在刚开始实习的时候，我是不知所措的，经过同学和老师的指导，我慢慢地步上了正轨，但是在操作的过程中还是有点畏首畏尾，怕出错，但是又想，只要认真地做好每一步，就不会有什么大的问题。然后，同学们也互相鼓励，终于我沉下了心，认真地做，当遇到不懂的地方就主动地请教老师和同学，就这样，一步一步地把每个步骤都做好了。

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。

实习是从与外国公司建立贸易关系开始的，然后就是根据自己的业务(进口或是出口)与客户进行询盘、发盘、还盘、接受，再就是订立合同，合同订好后，就是单据、发货、审单等，经过多个步骤一项业务才能有完成。在各个步骤中，都不能有任何的错误和偏差，否则，会给自己公司带来很大的损失。在建交时，一定要诚心诚意，让对方相信我方是他最好的合作伙伴，在询盘、发盘、还盘、接受等各项业务时，一定要认真核算成本、利润、利润率，以保证我方的利益，在制造各种单据、审核单据时一定要做到与合同以及信用证相符，以免到时候出现银行拒付货款的事情。在每一个步骤进行时，当出现差错时，一定要及时改正且与对方取得联系，与对方商议，取得一致协商同意，这样才能保证交易的公平与顺利进行。

此次实习，让我意识到，掌握理论知识是做好实践的基本前

提。国际贸易术语的掌握要与时俱进，且要掌握透彻，不能似懂非懂且不能守旧，牢牢熟记《国际贸易术语通则》各种术语所适用的交货条件、运输条件、付款条件、保险条件等，这样有利于快速清楚地计算成交价格、成本和还盘利润及利润率等；熟悉各种货物的运输等级、运费率等；汇率也是非常重要的，这对付款是非常重要的，按何时何种汇率计算，都关系到交易双方的切身利益。其次是要懂得一些国际商法方面的知识，这样当在遇到纠纷时，可以随时用来维护自身利益和说服对方，使交易顺利进行。最重要的是学好英语，外贸中语言的沟通非常普遍和实用，一定要学好外语，这是和外商沟通的必备的桥梁。此次实习中，也使我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，与大家的努力与协作是分不开的。虽然在实习期间，我们没有真正接触到实际的外贸业务，但是老师告诉我们，每一笔买卖都不是个人能够完成的，都是大家各司其职，齐心协力的结果。所以一定要重视团队协作精神。只有这样我们才更好地解决我们与老师在教学的过程中的冲突。更好地解决我们对知识的理解。

## 对实习的意见和建议

前面已经提到过，实习的软件需要更进一步提升，能够更切实际；其次，加强实习纪律管理，虽然是在机房里面实习，但也要像是在真正工作了一样，要制定一下出勤和业绩考核标准，虽然我们大家都是自觉地遵守，但仍不免让人感觉到群龙无首；最后，就是建立一个鼓励大家提出问题和解决问题制度，这样才能让大家在实习过程中更好地交流，遇到的问题能更好更快地解决。

总之，此次实习是非常圆满地完成了。我也深深地感受到了，作为一门从事国际贸易业务方面的工作人员来说，对自己的业务熟悉、理论知识扎实、语言基础好这些都是基本的要求，同时我也深深地认识到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。

【实习时间】20xx年7月1日~20xx年8月31日

【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東西。

简单的说，外贸业务员的工作分为几部分：

第一， 了解产品

共2页，当前第1页12