

2023年国贸专业个人实训总结(精选5篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

国贸专业个人实训总结篇一

实习的两个月瞬息即过，总结自我表现，有欣慰也有不足。

刚开始来__实习的时候，遇到了很多心不如意也力所不及的事情，说真的许多时候真的想放弃算了。许多同事当时都会好心的教导我，给我力量，给我光芒。让我不断的发现自我的潜力和有点，逐渐的在社会本事上有了信心和期望。但处境有时还显浮躁，做事偶尔还有粗心，这是我在日后须牢记心中，并不断努力改善和加强的地方。

认识并融入这个团队，一向是这两个月对自我的要求。学习是拉近距离、融入团队的办法，两个月的时间里，在领导和同事的指导下，向行业学习知识，向前辈请教经验，向同事传授工作技巧，正是在这个过程中，认识到自我的弱处和不足，也深刻体会到了团队的力量和魅力。

在学习中做事。任何细节都有它的专业规律，任何人都有其独特比较优势；养成个性谦虚才能不断提高，踏实肯干才能表现专业。在中粮见习的期间内，努力做好任何一件事情，用心记录每一个积累。在__部期间，与同事一齐完成__等工作；经过踏踏实实的做事，让自我有了提高的机会，也让自我感受到自我的价值所在，看到了未来的自我。

我依然坚信，经过踏踏实实做事，谦虚低调做人，并在领导

和同事的帮忙下，自我会在中粮得到很好的成长，也会为大中粮的发展贡献自我的力量！更何况我已经发现了自我的社会价值所在。我想我要感激这次实习所给我带来的欢乐和经验，给我的人生添了辉煌的一笔。

国贸专业个人实训总结篇二

大学生是“天之骄子”，是社会的宠儿可是现在随着高校的扩招，大学生所面临的，将是社会进步所要求的不断提升素质和能力的压力。

平时在校园里也时常参加一些诸如拉赞助、对外联谊等活动。

但真正到了实习实践，才真正发现自身能力的不足。

每个人的经历都因他的唯一性而显得宝贵，经历获得的可能性有赖于机遇，经历获得的多少则取决于一个人力求超越自己的程度，在邹城经济开发区实习是因为心中有梦想，梦想在这个开阔，有朝气的舞台上舞出自己的青春，获得不一般的经历，不仅可以将所学知识运用还可以发现自己的不足。

在实习期间我是担任邹城开发区招商引资处翻译秘书工作。

这一职位，主要管理文件资料以及接待客商和文件翻译。

首先我熟悉的是邹城作为引资的优势和开发区的工作目的。

邹城经济开发区区位优势，基础良好，发展前景广阔，是国内外客商投资置业的理想家园。

邹城是国家级历史文化名城、国家重点能源工业基地。

在第四届全国县域经济基本竞争力评价中，邹城市名列全国百强县市第22位、山东省第3位。

邹城经济开发区区位优势，基础良好，发展前景广阔，是国内外客商投资置业的理想家园。

邹城经济开发区坚持以诚信为品牌，实行“封闭式管理，开放式运行”，建立了“精简、高效、统一”的开发区管理委员会和一站式全程化办公服务机制，完善了项目入区一站式服务、项目建设全方位服务、项目投产经常性服务的“三大服务体系”

初涉工作：招商引资处针对国内外企业进行洽谈引资。

对它的接触故对我而言是个全新的领域。

刚开始的几天，什么都不知道，只得从头学起，市政府一位投资部成员给了我几本专业参考书，只有加班加点学习了。

这一切一切都让我忙不过来。

顿时，感到有些茫然，感到无助。

突然想起鲁迅先生一句话，“这里本来没有路，只是走的人多了，也便成了路，生活的路呢？生活的路也是人走出来的，每个人一生总要去很多陌生的地方，然后熟识，而接着又要启程去另一个陌生的地方。

一星期过去了，渐渐开始适应开发区的环境和文化。

也开始能够初步看懂一些图表和数据了。

凭着这一信念，经过磨练，使我受益匪浅。

此外，对各方面的工作我都有所涉及，有了一定的认识和操作能力。

领导逐渐让我阅读一些英文商业报告。

这时才发现，英文到用时方恨少啊！这可不是应付考试，这可是实实在在的阅读理解。

在英文字典的帮助下，总算“啃”完了不薄的一叠英文资料。

刚松了一口气，公司就提高了要求，要求我翻译两篇外商投资项目的文章。

那更马虎不得，重要句子一个字一个字的“抠”。

这时才发现专业英语应该好好地学。

随时在网上查找信息了。

每日下午，招商引资处成员都会一齐探讨大盘局势和分析操作策略，这于我而言，是个极好的学习机会，我也不时择机就投资方面的问题请教专家。

在从事日常工作的同时，我做了一些文件翻译工作虽然文件中有不少专业词汇，但在课堂上学到翻译理论和技巧却派上了大用场。

保证了文件的准确性，因而多次受到领导的称赞。

另外，在和外商洽谈的工作过程中英语口语交谈能力也得到较大提高。

在这期间，我还参加了许多会议对内部运作流程有了清楚认识，同时使自身具备了一些处理应急事件的能力。

而在与客商的交往中，学会了处事规则。

开发区招商引资处在渐渐了解的情况下归纳了一下工作步骤(1)签协议(2)广泛地宣传推介了邹城。

如在厦门招商月活动中，以泉州、厦门为中心，辐射福州、晋江、石狮、浙江等地。

活动期间，各参会单位分赴上述地市开展走访活动，广泛深入企业开展洽谈，共交换名片200余张，发放宣传资料200余份，发出邀请函30余张，进一步提高了我市在上述地区的知名度和影响力。

(3) 部分客商将于近期来邹考察。

应我市邀请，部分客商将于近期来邹实地考察，参加即将举办的中国国际孔子文化节。

招商引资处得主要做法(一)做好前期准备工作。

1提前制定工作方案。

2提前开展联络筹备工作提前介入，各参加活动单位按照邹，提前搜集目标地区的客商和投资合作线索，并根据搜集到的线索，精心筛选包装了对接洽谈项目，进一步增强了项目对接针对性，提高了项目洽谈成功率。

3做好与济宁市外经贸局联系联络工作。

(二)采取主动出击、登门拜访与举办洽谈会、参加重点活动相结合的方式，突出了小、灵、快的特点，取得了较好的效果。

主动出击，有针对性、有目的地与客商开展对接洽谈。

充分的前期准备和富有成效的对接洽谈为合作项目的签约奠定了坚实的基础

另外做好以会招商文章。

详细推介了邹城市基本市情与发展优势、对外合作与发展重点以及对外合作优惠政策，利用多媒体向参会嘉宾进一步介绍了我市的投资优势和发展前景。

尤其是做好以企招商文章。

例如厦门招商月活动期间，邹城市三合玻璃厂、山东邹城市金科机电有限公司等企业的负责人分别与香港嘉鑫企业有限公司、厦门宝龙工贸有限公司直接开展对接洽谈，并达成合作协议。

还要做好跟踪走访文章。

进一步考察相关企业，开展对接洽谈。

最后是严格督导调度。

市外经贸局对各单位联系联络客商、项目对接洽谈及签约等情况进行了严格的督导、调度，并将工作进展情况及时汇总，做到活动进展日调度、工作开展日总结，发现问题及时上报带队领导，第一时间研究解决，保障了活动期间各项工作扎实有序地推进。

一个月的亲身体会中，我总结出了个人在以下几个方面的心得：(1)英语的重要性。

较大的投资项目和国际上的企业第一手资料都是以英文形式率先公布的，为抢得先机，以后的英语学习，要主要着重于英语实际阅读能力的提高。

在公司期间，我参与多次外商见面洽谈会，在今后这个国际一体化的社会里，我们与外商直接交流和贸易的机会必将大大增多，这就对我们的听说能力提出了更高的要求。

(2) 专业知识的重要性。

很多专业术语和操作包括整个行业对我而言都比较陌生。

使得自己花了不少时间在熟悉行业上，这直接影响了社会实践的进程和效果。

所以需要我们更深更广的了解所学专业知识。

“面”要广，“点”要专。

(3) 学习能力 的重要性。

现在的社会日新月异，新事物，新观点层出不穷，必须具备快速学习的能力，并要以一种终身学习的心态来积极吸收新知识和新观念，以开放的姿态面对未来的变革。

同时，要注意理论学习和实践能力的结合。

找准个人定位，及时充电，更快更好地适应新工作发展的需要。

(4) 交际适应能力的重要性。

在一个月中，我和同事等相处的都不错，大家也都比较照顾我这个新来的“子弟兵”，在这一个月中，我对招商引资处各岗位特点、能力需要有了初步的认识，并能帮助公司翻译一些资料以供决策层参考，短短一个月能为公司作出一些菲薄的贡献，还是一件值得高兴的事！

我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解。

总之，这一个月实践锻炼，是我们大学生接触社会，了解社会的第一步，为我们今后踏入社会打下了良好的基础。

在此，还是要感谢所有成员对我的大力帮助和热心照顾，没有大家的关心和帮助，这次活动不会如此顺利。

此致

敬礼

03商务英语一班

我是一名商务英语专业的学生。

在即将毕业的.这几个月里，我主要负责的工作内容是办公室文秘。

在这一过程中，我采用了看、问、学等方式，初步了解了公司文秘工作中的具体业务知识，拓展了所学的专业知识。

为以后正常工作的展开奠定了坚实的基础，从个人发展方面说，对我影响最大的应该是作为一个社会人工作作风以及在工作过程中专业知识对工作的重要作用，因为这些都是我在校学习中不曾接触过的方面，所以我将首先在报告中首先讲述我在实习期间积累的这方面的认识和经验。

毕业实习是每个大学生必须拥有的一段经历，它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，受益匪浅，也打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

由于我所在的公司是北京驻乌的一个办事处，是一家私企，所以我刚开始的工作并不忙，没有感觉到很累。

只是每天都要守在电话和传真机旁。

很耗时间，第一天就因为坐了一天腰酸背痛的。

但是过了几天就稍有点习惯了，每天向我同一个办公室的女孩学习一些办公知识。

刚步入工作岗位，才发现自己有很多都不懂的。

现在在办公室，有闲的时候就会看一些会计方面的书，虽然自己所学的专业在此时没有派上什么用场，但我觉得应该多学点，有几个技能在以后找工作也可以给自己几个选择。

我现在上班近两个月了，在这短短一个多月中，曾几次想过干完一个月不干了。

也许我是刚开始工作，有时受不了经理给的“气”，自己心里很不舒服，就想辞职再重新换个工作得了。

但静下心来仔细想想，再换个工作也是的，在别人手底下工作不都是这样么?刚开始，就应该踏踏实实的干好自己的工作，毕竟又没有工作经验，现在有机会了就要从各方面锻炼自己。

不然，想念以后干什么都会干不好的。

我目前的工作，相比其他人来说待遇挺不错的了，也不是和其他人比，工作也不是很难，很容易进入工作，关键是学习对人怎么说话、态度及其处事。

由于经验少，我现在这方面还有欠缺。

现在才明白，在校做一名学生，是多么的好啊!早晚要工作，早晚要步入社会，早晚要面对这些避免不了的事。

所以，现在我很珍惜学习的机会，多学一点总比没有学的好，花同样的时间，还不如多学，对以后择业会有很大的帮助。

再说回来，在工作中，互相谅解使我很感激他们。

有时同事有事要晚来一点，就要我一个人在办公室办公，偶尔我也会的，大家相处的很好，没有什么隔合。

有几次要回学校办点事，去向经理请几小时的假，经理也都很体谅，直接就给批假了。

这个时候心里很开心;遇到一个如此好说话的经理。

所以，感觉现在的工作还是挺不错的，最重要的事就是周围的同事都很不错的。

心里上没有什么额外的，不必要的压力，可以好好工作，学习。

先就业，后择业。

我现在要好好锻炼自己。

再好好学习，之后相信自己通过努力一定会找个好工作来回报父母及其所有的老师的。

别的没有什么奢求的，现在当然是把磨练自己放在第一位，更何况现在的待遇还不错。

在这一个多月中，我学到了一些在学校学不到的东西，即使都明白的事，可是刚开始有时还做不好。

现在做事，不仅要持有需心求教的态度，还要懂得取长补短，最重要的一点就是“忍”了也就是坚持不懈。

国贸专业个人实训总结篇三

国贸专业应届生自我鉴定，大家爱会写自我鉴定吗?以下这篇

是国贸专业应届生自我鉴定，欢迎大家阅读！

我是财经学院xx届的大专毕业生，在三年的大学生活里，我严格遵守学校的各项规章制度，本人追求上进，无论在思想，政治，学习或个人生活方面始终以高标准要求自己，在以后的工作中更会以严格的态度要求自己。

在业务知识和能力方面：热爱本专业并投入了极大的热情，通过扎实学习《基础会计学》、《成本会计》、《财务会计》、《管理会计》等各门课程，我系统地掌握了本专业所必需的基本理论、基本知识、技能和方法，在此基础上，结合专业特点及工作实际，加强了会计、计算机应用能力的锻炼，能熟练将各种操作系统灵活运用到财务办公中编辑文档、制表等，为更好地从事财务工作，提高工作效率及质量打下了坚实的基础。

当然，我也存在一些缺点。

例如：在学习上刻苦钻研的精神还较欠缺，花在学习以外的时间相对较多，对自己的要求没能定在一个较高的位置。

但是我仍然具有一定的潜力，若能够进一步努力，我相信自己的综合实力还会再上一个层次。

本人xx□xx年x月出生xx省xx市。

xx年x月至xx年x月就读于xx学院，专修法律□xx年xx月至今任职于xx有限公司。

本人于年x月参加了省录用公务员考试，经过笔试、资格复审、面试、体检等程序后，被确定为考察对象。

为更好地接受组织上对我的考察，现就自己在工作学习、政治思想、生活作风等方面的情况向组织做如下小结。

一、学习、工作方面

本人在校学习期间，能够自觉遵守学校制定的各项规章制度，尊重师长，团结同学，努力学习，以优异成绩修完教学计划规定的全部课程，并参加全国组织的职业资格考试，取得了助理物流师资格证书。

xx年参加工作后，本人抱着“xxxxxx□xxxxxx”的原则，积极钻研岗位业务，一边向书本学习，一边在工作实践中向身边的领导和同事学习，不断充实自身的业务知识，提高专业技能。

在工作上，我充分尊重领导，虚心倾听同事的意见和建议，努力将自己在学校中所学到的理论知识与工作实际结合起来，刻苦钻研，与同事相互配合，提高工作效率，圆满完成了本职工作及领导交办的其它各项任务，获得了领导和同事的一致信任和好评。

二、政治思想方面

本人自参加工作以来，在公司党委的关怀领导下、在单位各级领导的教育、培养以及同事的指导帮助下，政治思想觉悟有了较大地提高。

在政治方面，本人能坚决拥护中国共产党的领导，拥护社会主义制度，自觉与党中央保持高度一致。

三、生活作风方面

在日常生活方面，本人能够自觉发扬生活简朴、吃苦耐劳的优良传统，自觉遵守法纪法规，履行公民义务。

在为人上，能够做到“严以律己、宽以待人、乐于助人”，不虚荣、不浮躁，有正义感和责任心。

在作风上，能恪守社会道德、遵守社会公德，自觉抵制社会丑恶现象，筑牢思想防线。

能始终保持严谨的工作态度和认真的工作作风，做到以苦为乐，具有较强的事业心和奉献精神。

三年的大专校园生活是我人生的一大转折点。

我于xx年x月以优异的成绩考入xx财经学院。

三年的校园生涯和社会实践生活我不断的挑战自我、充实自己，为实现人生的价值打下坚实的基础。

我每学年都获得x等奖学金，在不满足于学好理论课的同时也注重于对各种应用软件和硬件的'研究。

有广泛爱好的我特别擅长于排版及网页美工和多媒体的制作，就任本班组织委员的同时也加入了校学生会宣传部。

对工作热情、任劳任怨，和部内成员团结一致，一年间我由部委升为部长。

在任部长期间注重配合学校、学生会其它部门，出色的完成各项宣传工作。

本着学以致用□xx年暑假我以熟练的计算机技术应聘入xx电脑城实习，得到同学及老师的一致好评。

本人具有热爱祖国的优良传统，积极向上的生活态度和广泛的兴趣爱好，对工作责任心强、勤恳踏实，有较强的组织、宣传能力，有一定的艺术细胞和创意，注重团队合作精神和集体观念。

国贸专业个人实训总结篇四

四年的大学生活即将结束了，回首着校园的生活和社会实践活动，有欢笑，有悲伤有成功当然也有失败，始终以提高自身的综合素质为目标，以自我的全面发展为努力方向，树立了正确的人生观，价值观和世界观，但更多的是在这期间我学到了许多书本上学不到的知识，修养和能力。

在学习上，由于高考落榜带来的灰心，曾有一阵消极，为珍惜这学校所给的学习机会，用从未有过的拼搏的精神学习自己的国贸专业，还利用课余时间学习一些网络和办公软件来充实自己。并在学校得到了肯定连或三年学校的奖学金，我相信自己在以后理论与实际相结合中，能有更大的进步提高。

在生活和工作中，当然我也有自己的缺点，就是性情太直率了，需要处事冷静稳重才好。我对班级和学生会工作热情，任劳任怨，责任心强，对人友善，注重配合其他学生干部出色的完成各项工作，得到了大家的一致肯定。

在思想品德上，我有良好的`道德修养，并有坚定的政治方向，关注国家的时势要闻，积极向党组织靠拢，使我对我们党有更为深刻的认识。并用真诚的热心经常参加学校组织的志愿者活动，去关心和帮助他人！

现在我拥有年轻和知识，我可以用热情和活力，自信和学识来克服毕业后生活和工作中的各种困难，用自己的学习能力和分析处理问题的协调，管理能力去完成今后的美丽人生！

国贸专业个人实训总结篇五

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。以下是本站小编整理的3篇国贸专业实习自我鉴定，仅供参考，希望对大家有所帮助。

生活总是过得飞快的，面临着大四的到来，为了了解本专业的的基本业务，把我们平时学习的理论知识在实践中进行检验。学校安排我们在大三的暑假就开始实习。进入到国际xx公司实践，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。

在此次实习中，在了解到实习的具体做法，能认认真真的做好以下几点：

(1) 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。这就要求我从实践和法律两个侧面来研究本课程的内容。

(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，来源于 以及其商品在进口商市场中的需求度，我把目标缩小到我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) 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，在实习中我加强英语的学习，掌握外贸专业术语基础。

实习是一门实践性很强的应用学科。在学习过程中，我重视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。经过了的贸易实务实习，让我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。

我是**大学国际贸易专业**级学生，大学生活是美好而精彩的，在这期间我始终坚持“天道酬勤”的原则，一日三省，自信品格的日趋完善；不但努力学习书本知识，掌握好专业基础，而且乐于参加各种活动，使自己得到比较综合的锻炼，一下就是个人鉴定。

在大学期间，我始终以提高自身的综合素质为目标，以自我的全面发展为努力方向，树立正确的人生观、价值观和世界观。

为适应社会发展的需求，我认真学习各种专业知识，发挥自己的特长；挖掘自身的潜力，结合暑期社会实践机会，从而逐步提高了自己的学习能力和分析处理问题的能力以及一定的协调组织和管理能力。

“学而知不足”是我大学期间学习和工作的动力，除了必修课之外，我还坚持自学了office、flash、微观经济学，并阅读了大量的文学著作和国际贸易专业相关书籍，使自己的语言表达能力得以提升。学习之余，我还不忘记坚持参加各种体育活动与社交活动。在思想行为方面，我作风优良、待人诚恳，

能较处理好人际关际，处事冷静稳健，能合理地统筹安排生活中的事务。

作为一名**年国际贸易实务专业的大学应届毕业生，在经历了几年的大学磨练之后，我相信我有能力接受社会对我的考验，在以后的工作生活中，我会不断努力，把大学的作风运用到其中，再次创造我的人生另一高峰。

我们学校组织一次有意义的软件超仿真模拟国际贸易工作挑战活动，抓住一切机会锻炼自己，我积极参与并有了非常丰富的收获。在实践中去感受，体会，理解和运用所学知识。下面就是国际贸易认识实习鉴定。

最初我了解了国际贸易的基本工作流程。了解市场概况。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。锁定了目标市场，接下来就是寻找交易对象；同业务伙伴建立业务关系；询盘、发盘、还盘、接收。锁定了交易的供应商，开始给对方发询盘，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，希望得到报价。接下来就开始着手准备订立内销合同。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；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。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；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；后期工作。单据填写完成后随后的工作是把fob下还要去外运公司租船定舱，报验，出口保险，核销备案，报关，装船出运，制单交单，收汇，核销及退税。这些步骤只需按照系统给出的

提示，一步步进行便可。重要的是在单据填写完整，正确的前提下按顺序一步步进行。

这次实习虽然不是去外贸公司真正的深入实务中进行操作，但是软件超仿真的模拟环境让我们真实的感受到国际贸易实务操作过程、步骤、相关单证，给我们在今后的实务操作进行了一次很好的演练，让我们学到了很多东西。

在模拟实习中我共扮演了出口、供应商、工厂、出口地银行、进口地银行五个角色。其中做出口商的时间最长，承担的业务也最多，一共签订内外销合同各十余份，做成内外销生意各近十余份，收获颇丰。现在重点谈出口商的模拟情况和心得。

在本系统中出口商类似于日常生活中中间代理商的角色。出口商首先要在供应商中购买商品，然后卖给有购买意向的进口商。可以说出口商在供应商和进口商中起纽带作用，同时它所要完成的任务也是相当繁重的。