

跟单实训心得(汇总10篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

跟单实训心得篇一

两个多星期的跟单员实习生活与我想象中的工作有些差距，但是我已认识到，如果不能将车间的运作流程、了解产品的基本规格、了解纺织包装职工的工作情况有所了解。下面是本站小编为大家收集整理跟单员实习心得体会总结，欢迎大家阅读。

本文从具体的跟单岗位着手，主要总结自己对跟单岗位的理解和认识，以及一些跟单员实习心得。

一、跟单和跟单员

1、什么是跟单：

跟单是英文walkthrough的直译，意思是从业务的起始一直到业务的结束——一般都是到财务做帐结束——一整套业务流程。跟单就是跟着这些已经发生的业务所留下的证据——各种证据、单据、报表等——对业务流程进行重复模拟。

2、跟单员的定义(documentary handler)[]

跟单员是指在国际贸易过程中，根据已签署的商务合约中有关出口商品的相关要求，代表公司选择生产加工企业，指导、监督其完成生产进度以确保合同如期完成的专职人员。(不能兼职，替代)所有围绕着订单去工作，对出货交期负责的人，

都是跟单员。

3、跟单员的工作内容

跟单员的主要工作是在企业业务流程运作过程中，以客户定单为依据，跟踪产品(服务)运作流向并督促定单落实的专业人员，是各企业开展各项业务，特别是外贸业务的基础性人才之一。

4、跟单员工作的重要性

面对客户、面对订单开展工作的跟单员，在当今社会竞争日益激烈的市场经济环境下，重要性不断突显出来，在很多公司，跟单员成了老板们的“特别助理”。跟单员是企业与市场、业务员与客户之间联系的纽带，随着商品市场的多样化、小批量化以及节奏的加快，跟单员工作质量的好坏直接影响公司的服务品质和企业形象。

跟单员工作是一项非常“综合性”和“边缘性”的“学科”：对外要有业务员的素质，对内要有生产管理的能力。作为一个企业的接单、跟单、出货的窗口，跟单员不了解工厂生产环节的运作情况，那是难以想象的。在订单的生产来说，执行者是生产部门，跟单员对客户负责而追求的交期达成率就几乎“掌握在”生产部门的手里了。于是，沟通、跟催等能力就特别致命。这是跟单员工作的挑战性所在。有些时候，跟单员是业务经理的助理；有些时候，跟单员是业务部门所有业务人员的助理；有些时候，跟单员是老板的助理；更多的时候，跟单员是客户的助理。

二、对公司跟单岗位的认识

1、跟单岗位的工作内容

我公司的跟单岗位的工作内容包括：合同的制作、指令的制

作下发、装船通知的制作、箱单和发票的制作、单证(植检证、产地证、提单等)的核对、单证的寄出□#from end#货款的回收;与客户及时的联系,通过邮件、电话或者传真的方式向客户提供有效的信息(装船通知□dhl号码、货物运输状况等),根据贸易方式及时的催款;与销售经理及时沟通,每天更新工作序列表格和电子表格,向销售经理提供有效的信息(生产进度、客户提货和付款、客户要求),按照销售经理的思路制作合同和指令;与同事及时的协调,和单证方面确认植检证和产地证,和海运方面确认船期,和货代方面确认提单。

2. 如何更好的做好跟单工作

在做跟单的工作中对每一个环节都必须保持仔细,仔细,再仔细的的工作态度,因为如果我们在工作中出现的每一个失误都会带来非常多的麻烦和损失,例如我们在确认产地证,质检证,提单的时候出现失误,就会给公司带来一些不必要的损失,如果我们在做发票时出现数字上的错误,那么带来的损失将是不可估量的。所以在我们今后的工作中一定要做到认真,细致。

为更好的做好跟单工作我认为要从以下几个方面入手:

- 1) 熟悉客户。熟悉我们客户的要货情况及其规律,如某个客户喜欢要什么样的货,什么规格的,有什么特殊的要求等等,这都是我们跟单必须了解并熟悉的。
- 2) 深入了解产品知识。只有我们更好的了解我们的产品才能更有效的工作,减少一些低级的失误,如多少公斤的苹果装什么规格的,在一个集装箱里可以装多少箱,以及这个集装箱内的温度和通风,这也是我们必须要了解的基本常识。
- 3) 合同与指令。当我们在做合同的时候一定要与销售经理多沟通,如客户所要货物的规格,重量,金额和船期。确保无误后再给客户发过去。在做指令的时候也是尤为重要的,指

令上的每一项都要认真仔细的填写，因为公司的全体员工都是围绕我们所做的指令来工作的所以更不能有丝毫的失误。

4) 在确认单证方面。我们一定要了解到单证对客户的重要性，可能在我们看来一个不起眼的错误到了我们客户那里将是一个非常的麻烦，甚至直接影响到客户的正常提货，所以也必须做到准确无误。

5) 在做箱单，发票方面。在我们得到产地证的时候我们就可以做箱单发票，做好以后先放好，在给客户寄单证以前每天检查几遍，这样可以非常有效的减免失误率。

6) 在给客户寄单证方面。当我们准备好客户所需的单证后，在确认可以给客户发件时更要慎重，根据我们客户的付款条件，有的客户我们可以直接发件(如dhl/tnt)有的客户则需要我们通过银行发件，在做银行发件时我们需要做一张《出口托收委托书》交与银行，其间一定要将代收行和付款人以及托收金额准确无误的填清楚再交与银行。

7) 对货款及单证，货物的跟踪。我们每发走一批货，寄走一套单证都要及时的跟踪直到收到客户的货款，才算是完成了这一票的跟踪。

绍兴x公司是一家主要从事纺织品设计、开发、生产、销售为一体的大型出口企业，主要以绣花、牛仔、灯芯绒、绵麻类产品为主。

一个月的实习中，我主要负责产品跟单这个环节，跟单员的主要职责就是跟踪每张订单的生产并将货品顺利的交给客户，同新旧的客户保持联系增加沟通，掌握了解市场信息，开发新的客源。跟单的好坏直接关系着一笔定单的成败，第一个星期我跟着师傅学习分析辨别纺织品原料以及报价，学习了解了染整工艺流程和织造工艺流程。从第二个星期起，开始去工厂体验织造和染整的环节，因为我公司没有自己的工厂，

客户定单接过来，需要我们跟单员去找工厂先生产坯布，接着就是去印染印花厂印染，最后的环节就是包装送货，在整个过程中，跟单员都是要全程跟踪和监督的。

当业务员接下一笔定单后，财会需要审单和理单，在下单时，我都要检查各方面存在的问题，比如颜色数量等，每张定单都是不同的花型，不同面料，不同工艺，一定要把客户要求在生产单上写清楚，在整个生产过程中，如有意外情况不能满足客户的需要，要及时和公司反映，找到合适的解决办法。我公司的地址在浙江省绍兴县，因为我师傅常年积累的经验，与几家印染和打卷店有着长期的合作关系，他和我说那几家的信誉都是比较好的。有一个单子，我接触了整个的出口过程，在接单，审单，理单的过程中掌握了客户的合同号，出口交货日期，品名，克重，门幅等等，从厂里买来坯布，接着去位于福全镇的浙江新八印染厂染色，因为客户要了31种颜色的弹力府绸，所以一点都不能马虎，要分清每种颜色的生产数量和规格，两天后跟着这批布来到了钱清镇清风村的打卷店，就是包装厂进行包装，中间需要剪样品到公司里做好船样，以最快的速度快递给外商。包装也是一个重要的环节，要根据客户给的生产指示单进行包装，在包装袋上还要注明生产麦头以及填好码单，在装货前外商公司专门派一名qc进行验货，在全部符合要求后，最后就是装货至装货港出口到迪拜。

一个月来，我的感觉就是作为一名跟单员来说，责任心是很重要的。跟单员需要正直，坦诚自信和乐观进取，要有高度的工作热情，良好的团队合作精神和敬业精神以及良好的沟通技巧和说服能力，能承受较大的工作压力。一个月的实习，使我了解了现在外贸行业的大致情况，体会了上班族的生活，学到了不少的外贸知识，做到学校学到的理论与实践相结合，为我一年以后的毕业打下了基础。

一，对于工作流程的认识

xx纺织是一家以出口毛巾为主要业务的有限责任公司，其毛巾出口多达20个国家和地区，以日本和印度为主要出口国。销售经理接单分配给跟单员任务后，跟单员要及时的跟进，同生产车间沟通，安排机台的生产。样品生产出来之后，负责样品检测。由于生产一直在进行，所以有问题应及时的同生产主任沟通，保证生产出符合客户要求的产品。跟单员的另一项主要工作就是与外协加工厂的沟通，负责订购包装毛巾所需要的各种辅料，如纸箱、包装袋、卡头纸、腰封、不干胶等等。要求在生产车间将印染合格的毛巾运往整理车间之前将这些辅料送到仓库，以备及时的包装。确认产品的包装后，分配给整理车间包装职工任务，保证毛巾的按时装柜。

二，实习体会

首先是工作一定要从打杂开始。两个多星期的跟单员实习生活与我想象中的工作有些差距，但是我已认识到，如果不能将车间的运作流程、了解产品的基本规格、了解纺织包装职工的工作情况有所了解，如果不能将车间的一些基本工作做得顺利完满，我其实没有资格做为正式的跟单员的。作为xx公司的一分子，我就应该努力为xx谋福利；作为经理放在车间的眼睛，我就要能够为经理提供真实准确的基层信息。我当前的职责就是了解产品，了解车间，了解职工。我需要去了解每种产品从毛线到最后的的产品装柜的过程，我需要去了解什么是保证整个公司顺利运转的关键，我需要去了解每个职工对于工作的真实想法。只有做好了这些，我才能够为xx公司的发展提出自己的建议。工作从打杂开始做起，借用革命先辈们的一句话：基层工作尚未做好，年轻同志仍需磨练！

其次是工作无处不是沟通。跟单员的主要工作其实一句话可以概括：保证按时交货！这就需要跟单员不断的与产品流经的各个部门相沟通。从线纱到毛巾，从辅料到包装，跟单员需要接触多个部门，并需要亲自到车间考察了解产品的生产进度，及时的跟进产品。这就需要具备灵活的沟通能力。作为

尚在整理车间的实习生，当前的工作对象还仅限于车间主任，车间包装职工及我的两位上司。对待上司要恭敬服从，对待车间主任要认真严肃，对待包装职工要勤快可亲。我不确定这样的准则是否可以让我的工作变得更加的轻松流畅，这需要时间的检验。当然没有什么绝对的真理，一切准则都随着时间环境的变化而改变，我会争取不断的进步。我已认识到沟通能力对于工作的重要性，希望自己可以在这方面一直提高吧！

三，工作建议

实习两个多星期，或者说在整理车间的两个多星期，我最大的感受就是xx公司的企业凝聚力与xx公司规模的不相匹配，即职工对于xx公司的归属感还不足。没有归属感就不会有企业文化的认同，没有企业文化的认同就会导致企业结构的松散。对于车间的职工来说，她们只是xx公司的匆匆过客，可以随便的离开而没有留恋。我目前接触的仍只是整理车间的包装职工，尽管她们算不上严格意义上的技术工种，但我认为她们也是xx的一部分，她们也为xx的发展贡献自己的青春。但她们自己并不认为自己是在为xx公司工作，而是单纯的想着多挣钱。她们经常会抱怨功过时间过长，抱怨没有假期，抱怨没有任何的福利。坚持在xx工作是因为这比较自由，离开没有什么约束，她们也从不为xx的发展着想。也许对于xx来说，她们走了再找人就行了，反正工作简单。但是她们离开后会去做什么呢？肯定是选择其他的毛巾公司，投奔xx的竞争对手。资源永远都是有限的，人力资源也是如此。xx公司还需在企业文化建设上另辟蹊径。

由于文笔欠缺，如有错误还请张经理见谅；若有做的不对或不好的地方也请张经理指正，不胜感激！

跟单实训心得篇二

作为实习生，我的主要任务是认识xx的各种产品，了解其所需要的各种辅料。从整理车间开始工作，学习产品的规格，包装方式以及所需要的各种辅料和相关外加工厂的基本情况。目前我已认识了车间的各种产品，对于生产车间和整理车间的基本运作也有所了解。

首先是工作一定要从打杂开始。两个多星期的跟单员实习生活与想象中的工作有些差距，但是我已认识到，如果不能将车间的运作流程、了解产品的基本规格、了解纺织包装职工的工作情况有所了解，如果不能将车间的一些基本工作做得顺利完满，我其实没有资格做为正式的跟单员的。作为xx公司的一份子，我就应该努力为xx谋福利；作为经理放在车间的眼睛，我就要能够为经理提供真实准确的基层信息。我当前的职责就是了解产品，了解车间，了解职工。我需要去了解每种产品从毛线到最后的的产品装柜的过程，我需要去了解什么是保证整个公司顺利运转的关键，我需要去了解每个职工对于工作的真实想法。只有做好了这些，我才能够为xx公司的发展提出自己的建议。工作从打杂开始做起，借用革命先辈们的一句话：基层工作尚未做好，年轻同志仍需磨炼！

其次是工作无处不是沟通。跟单员的主要工作其实一句话可以概括：保证按时交货！这就需要跟单员不断的与产品流经的各个部门相沟通。从线纱到毛巾，从辅料到包装，跟单员需要接触多个部门，并需要亲自到车间考察了解产品的生产进度，及时的跟进产品。这就需要具备灵活的沟通能力。作为尚在整理车间的实习生，当前的工作对象还仅限于车间主任，车间包装职工及我的两位上司。对待上司要恭敬服从，对待车间主任要认真严肃，对待包装职工要勤快可亲。我不确定这样的准则是否可以让我的工作变得更加的轻松流畅，这需要时间的检验。当然没有什么什么是绝对的真理，一切准则

都随着时间环境的变化而改变，我会争取不断的进步。我已认识到沟通能力对于工作的重要性，希望自己可以在这方面一直提高吧！

实习两个多星期，或者说在整理车间的两个多星期，我最大的感受就是xx公司的企业凝聚力与xx公司规模的不相匹配，即职工对于xx公司的归属感还不足。没有归属感就不会有企业文化的认同，没有企业文化的认同就会导致企业结构的松散。对于车间的职工来说，她们只是xx公司的匆匆过客，可以随便的离开而没有留恋。我目前接触的仍只是整理车间的包装职工，尽管她们算不上严格意义上的技术工种，但我认为她们也是xx的一部分，她们也为xx的发展贡献自己的青春。但她们自己并不认为自己是在为xx公司工作，而是单纯的想着多挣钱。她们经常会抱怨功过时间过长，抱怨没有假期，抱怨没有任何的福利。坚持在xx工作是因为这比较自由，离开没有什么约束，她们也从不为xx的发展着想。也许对于xx来说，她们走了再找人就行了，反正工作简单。但是她们离开后会去做什么呢？肯定是选择其他的毛巾公司，投奔xx的竞争对手。资源永远都是有限的，人力资源也是如此[]xx公司还需在企业文化建设上另辟蹊径。

[]

跟单实训心得篇三

在大学生的成长过程中，除了学习专业知识外，实习也是非常重要的环节。而在法学专业的大学生中，司法实习更是必不可少的一部分。作为一名正在进行司法实习的大学生，我深深地感受到了司法实习带给我的成长和收获。

第二段：实习经历

在我的司法实习中，我被分配到了某法院的行政庭，担任了

一名庭长的实习助理。我和庭长一起审理了许多行政案件，并且亲自参与了一些案件的研究和撰写裁判文书。这让我深刻地认识到司法工作的繁忙和复杂，更加体验到了司法人员努力工作、辛勤付出的精神。

第三段：自我认知

通过这段时间的实习，我也更加清晰地认识到自己。我发现我比以往更加注重细节和条理性了，因为这是日常司法工作中必不可少的。此外，我还学会了如何与人沟通协调，不仅和同事相处更好，也更容易与当事人、律师等建立良好的关系。

第四段：前途展望

司法实习不仅仅是一个阶段的结束，更是下一个阶段的开始。通过实习，我更加清晰地认识到了自己的职业发展方向，并且也为未来的职业道路做好了准备。我相信，在自身不断的努力和追求下，我一定可以成为一名出色的司法人员，为国家和社会做出一份自己的贡献。

第五段：总结

司法实习是一段难忘的经历，让我收获颇丰。通过实习，我学到了许多法律知识，也锻炼了自身的工作能力和素质。希望未来的大学生能够积极参加各种实践活动，不断提高自己的素质，为自己的未来打下更坚实的基础。

跟单实训心得篇四

心得体会是一种产生感想之后写下的文字，主要作用是用来记录自己的所思所感，是一种读书和学习实践后所写的感受文字。我今日为大家细心打算了高校生实习心得体会，希望对大家有所帮助！

高校生实习心得体会

如今，企业在聘请时普遍须要肯定的工作阅历。对于应届毕业生，他们也重视学生是否参与过专业实习和社会实践。因此，高校生越来越重视实习。很多学生刚进入高校就起先找寻实习机会。就业前，高校生应当制定职业规划。

虽然更清晰地相识到实习的重要性，但由于缺乏职业规划设计，高校生简单忽视自己的专业学问、爱好和实力，缺乏实习本身的技术内容，盲目参加多次实习，只是积累实习次数，忽视实习本身的个人实力熬炼和培训。有些高校生为了简历更丰满，或者为了覆盖实习章，不管个人爱好、实习岗位、专业，只要有恒久不会放手，使很多实习阅历成为一个领域。很多人甚至参加了低技术内容和重复劳动的实习，如促销和传单。这样的实习，效果是可以想象的。

作为很多高校生从学校到社会的第一步，实习是他们职业生涯的一个重要起点。高校生真正须要的实习阅历是一个更有利于他们职业发展的实习，可以为将来的职业发展奠定基础，保持职业生涯的连续性和可持续性。在实习过程中，高校生可能知道他们须要什么，以及公司的实际运作。由于职业生涯还没有正式起先，一些调整可以毫无成本地起先。在实习中，必需获得的收获是了解行业，相识自己，找到人员匹配点，制定合理的目标，并在实习过程中有效调整职业规划。

业、所在的企业进行充分了解，同时也可以相识自己的爱好爱好和优势，做到知己知彼，看看自己和公司的匹配度，再选择自己所喜爱和擅长的职业。同时，不同年级的学生，实习侧重点也不一样。大一、大二应以接触社会、素养储备为主，依据自己所缺乏的实力可以适当支配实习。大三应找寻适合自己的方向，以技能储备特殊是与自己长期目标相匹配的技能储备为主，如在公司实习则应有意识地了解公司面试流程和技巧，向同事学习职场生存技能。大四的实习是要找好目标，争取能够在实习中胜任主要工作，最大程度地表现

自己，把实习变成工作。

高校生实习心得体会

时间过得真快，在这段时间里，我学到了许多在学校了学不到的东西，也相识到了自己许多的不足感觉收益非浅。

对学生而言，实习可以使每一个学生有更多的机会尝试不同的工作，扮演不同的社会角色，逐步完成职业化角色的转化，发觉自己真实的潜力和爱好，以奠定良好的事业基础，也为自我成长丰富了阅历，促进整个社会人才资源的优化配置。

工作后不再像在学校里学习那样，有老师，有作业，有考试，而是一切要自己主动去学去做。

在工作中，你不只为公司创建了效益，同时也提高了自己，象我这样没有工作阅历的新人，更须要通过多做事情来积累阅历。特殊是现在实习工作并不象正式员工那样有明确的工作范围，所以平常就更须要主动争取多做事，这样才能多积累多提高。

工作往往不是一个人的事情，是一个团队在完成一个项目，在工作的过程中如何去保持和团队中其他同事的沟通和沟通也是相当重要的。一位资深人力资源专家曾对团队精神的实力要求有这样的观点：要有与别人沟通、沟通的实力以及与人合作的实力。合理的分工可以使大家在工作中各尽所长，团结合作，协作默契，共赴胜利。个人要想胜利及获得好的业绩，必需牢记一个规则：我们恒久不能将个人利益凌驾于团队利益之上，在团队工作中，会出现在自己的帮助下同时也从中受益的状况，反过来看，自己本身受益其中，这是保证自己胜利的最重要的因素之一。

步入社会就须要了解基本礼仪，而这往往是原来作为学生不大重视的，无论是着装还是待人接物，都应当合乎礼仪，才

不会影响工作的正常进行。这就须要平常多学习，比如留意其他人的做法或向专家请教。

因为自己缺乏阅历，许多问题而不能分清主次，还有些培训或是学习不能找到重点，随着实习工作的进行，我想我会渐渐积累阅历的。

以上是我的实习工作的总结，总结是为了找寻差距、修订目标，是为了今后更好的提高。通过不断的总结，不断的提高，我有信念在将来的工作中更好的完成任务。

高校生实习心得体会

回想起大三刚刚去实习时，还是由老师亲自组织班干部接我们帮我们买票，联系公司派专车接送。就像对待小学生一般，对我们关爱有加。不仅学校老师关切，连公司领导也时时常的问我们在这里习惯吗？饮食如何（因为我们是北方人，去南方实习在饮食上有相当大的差距），并在过年期间给我们发放年货，祝愿我们新年欢乐，让我们倍感暖和。

其实我们明白假如不是学校在爱护我们，假如我们不是实习生，场内和公司的领导也不会如此关切我们，犹记得实习期，我的一位同学在值夜班时曾不当心吸入甲醛气体（夜班办公室隔壁在进行甲醛消毒），蹲在地上起不来并且始终大口吸气，连路都无法走动，干脆被领导送往医院进行治疗，这事不仅惊动了组长连厂长也连夜赶过来了，万幸经过医生治疗，我的这位同学才最终转危为安。并且因为这次事务的发生，场内领导连夜组织开会，协商让我们这些实习生以后晚上不再进行值班。

人人都说步入实习期就相当于接触到了社会的一角，这句话一点都不错。实习中我和一位同学曾因工作压力过大接连两三个月夜间值班（这是在我同学发生事务之前，厂长默许下）差点出现精神幻觉，多出现想要提前离开公司念头。最终还

是在同学的劝慰劝导下才咬牙坚持住，可以说论忍耐力我和我的那位同学算得上数一数二的。不过并不是厂里全部的人都这样不近人情的，有位大哥我对他印象极深，因为他和他的妻子曾经在场内帮助过我许多次。大哥曾对我说做这样一句话，让我印象特别深刻，他说：咱们都是外出给别人打工的，所以在外面能多帮别人点就帮别人点，因为只有我帮了你，你才会帮助我，我们之间没有必要相互难为，谁都有困难的时候。很感谢那位大哥和他的妻子，曾在我最无助的时候帮助了我。他们亲善可亲的模样仍时常出现在我的脑海中。

谁都有犯错的时候，我也在工作中出现过很大的纰漏，最严峻的一次被组长训斥了半个小时，因为疫苗注射错误（我实习期担当的职务是兽医，负责为养殖场内的小猪注射狂犬疫苗），导致紧三十头小猪相继发生狂犬病症状，假如不刚好遏制病情，可能整个场内的小猪都会被感染，所以我们马上进行补救小猪扑灭疫情源，连午饭都未曾吃一口，也因这件事让我明白了什么是担当，什么是职责。

印象最深的便是，组长曾对我说过的一句话：我不管你以前在哪工作（实习期换过组长），你们以前的组长如何对你们，在我这里只看结果，假如出了错误，那你们自己补救，我是不会帮助你们的，没有人有义务帮助你们补救错误。组长和我说这句话时，我的确又做错了一件事情，线内数据统计错误，导致养殖场内小猪喂食饲料安排不均，这次没有谁能帮到我，只我自己来弥补过错，一下午的时间都在东跑西跑，借同学线上的多余的饲料自己找车过来搬运，也因这件事让我懂得了，做错了事情就得勇于担当，没有人会为你所犯下的错误担当责任，自己的事情自己做没有人会在你须要帮助的时候刚好的出现，唯一能靠得住的只有自己。大三为期半年的实习结束后，当我再次回到学校中时，我的室友以及同学们见到我后，都说我成长了不少，变得有担当起来了。虽然我曾在实习期埋怨过激愤过，但不行否认的是半年的实习生活我的确真真正正的成长了不少。

特别感谢大三的实习期，它让我更早的接触到社会，也让我成长许多。虽然大三实习早已结束，我已经步入社会，但实习期发生的点点滴滴我都将恒久牢记在心，猛然回想起来。发觉无论是我所感谢的人还是我所厌恶的人，我都应当对他们说声感谢，多谢他们曾经出现在我的生命中，让我学会了感恩，学会了担当，没有他们的出现，我也不会进步飞速。

网络收集与整理，如有侵权，请联系作者删除，谢谢！

跟单实训心得篇五

司法实习是大学生们进入司法领域的一条途径，也是对大学所学法律知识的实践应用。近年来，越来越多的大学生选择参加司法实习，对前期规划和后期职业的规划都价值重大。在这篇文章中，我将分享我在司法实习期间的心得体会。

第二段：前期准备

在司法实习之前，需要做好一定的准备工作。首先，需要仔细阅读与实习相关的规章制度，了解实习要求和注意事项。其次，需要提前调研实习单位的基本情况，包括机构设置、业务范围、从业人员等。最后，还需要对实习自己的目标和职业规划进行充分的思考和准备。只有做好充足的前期准备，才能更好地投入到实习中。

第三段：实习中的收获

在实习过程中，我深刻体验到了司法工作的特殊性质和法律实践的重要性。通过参加开庭审判、起诉书的起草、协助律师调查等事务，我对司法流程和法律细节有了更加全面的认识和理解，并收获了很多实践经验。此外，在实习过程中，我发现了自己的不足和优点，也提高了自己的组织能力、协调能力和口头表达能力。

第四段：实习中的困难与挑战

实习中难免会遇到一些困难和挑战，例如工作压力、工作内容不够多样化、学科知识储备不足等。然而，这些困难与挑战可以通过积极的心态和行动克服。例如，通过加强学习和阅读，来增加自己的知识储备，提高自己的专业水平。

第五段：结语

参加司法实习是一次有价值的经历。通过实习，我们对司法领域有了更深入的了解，也提高了自己的专业能力与综合素质。同时，我们认识到司法工作的光荣与艰辛，更加坚定了对法律、对司法事业的热爱和追求。因此，我们同学们应该把握好机会，积极投入到司法实习之中，珍惜好这个机会，不断提高自己的职业能力，实现自己的人生价值。

跟单实训心得篇六

司法实习是大学生接触法律实践的重要途径，通过实习，可以让大学生更好地了解法律制度和审判流程，提高实践能力。本文就笔者在司法实习中的体会进行分享。

第二段：实习机构选择的重要性

选择适合自己的实习机构非常重要。对于法学专业的学生，建议选择法院等相对权威的机构作为实习地点，这样能够感受到法官的严谨专业精神，以及审理案件时的流程和程序。而对于非法学专业的学生，可以选择政府法制部门、律师事务所等机构进行实习，体验法律实践的社会价值。

第三段：实习过程中的体会

在实习过程中，笔者发现法官审理案件过程严谨认真，对案情的分析能力和细心程度给人留下了深刻印象。而律师事务

所的实习中，笔者深刻了解到了律师的工作方式和职责：维护客户权益，解决争议。与此同时，更加深入地认识了律师需要的专业知识和技能，如舞文弄墨的文书撰写，法律阐释能力等。

第四段：实习的意义

司法实习不仅丰富了学生的法律知识，提高了实践能力，更加锤炼了大学生的思维能力，在实践中充分体会到案件胜败的转折点究竟在哪里。同时，实习还为个人未来的就业创造了有利条件，增加了社会经验，给个人发展带来了帮助。

第五段：总结

司法实习是大学生进行法律实践的重要途径，通过实践来提升实践能力和专业素养。在选择实习机构时，要根据自己的专业背景和职业规划来选择。而在实习过程中，应该认真学习，提出问题，及时总结，发掘实习的价值和意义，让自己从成长中受益并获得更多的收获。

跟单实训心得篇七

前言：“没有实习，就没有发言权”，只有亲身经历过才会有那种超乎平常的感觉。我与社会的接触并不多。其实学校要求我们参加认识实习，无非是想让我们提前接触社会，了解社会，这样才不会在真正走上社会的时候找不到生活的重心，于是我才决定这个假期要真正的去接触社会实践是检验真理的惟一标准。在课堂上，我们学习了很多理论知识，但是如果我们在实际当中不能灵活运用，那就等于没有学。实习就是将我们在课堂上学的理论知识运用到实战中。

我们怎样才能把课本上的知识灵活恰当的运用到生活、工作当中去，成为对别人对社会有用的人才？我们怎样才能适应当

今飞速发展的社会，怎样才能确定自己的人生坐标，实现自己的人生价值呢？抱着这种想法，经人介绍我走进了长春前进大街肯德基店。在那里，我学到许多书本上所没有的社会实践知识，体会到了工作的一些难处，学会了如何处世，怎样把事做对做好，清楚了自身的不足更明确了自己以后要怎样努力去完善自己，为毕业后走上工作岗位而奠定基础。

再这段实践里我得到了许多体会与认识，理解了学院为什么一直强调加强我们社会实践能力，现将这短短的工作经历总结做出实践报告如下，请老师予以指导。

一、实习目的：

锻炼自身的社会活动能力，了解社会现实，从实践中拉近了与社会的距离，认清一些社会问题，看清一些社会现象，在社会大课堂里，经风雨、见世面，检验知识，培养能力，磨练意志，使自身得到启迪，增强社会责任感。在实践中认识社会、增长才干、提高自身素质、为日后真正走进社会铺定基石。

二、实习内容：

开始时试工一天，工作6个小时。试工期间，我被安排到大厅工作。及时收拾客人用餐后留下的垃圾，保持大厅的整洁是工作的重点，同时还必须兼顾厕所的卫生。别看厕所只有小小的一块地方，拖起来不费吹灰之力。但是在用餐高峰，往往前脚我刚拖完，还没等地板干掉就有3、4位顾客连着使用，地面有张乱不堪了。在我手忙脚乱之际，只见大厅的阿姨，动作马力，总能在第一时间里把所有的工作做好。速度之快让我佩服不已。

有人会说，用餐高峰时确实辛苦。但是到了低峰就轻松了吧。一开始我也是这么想的。我面试的这家餐厅设在前进大街上，和闹市区的生意不能比。过了吃饭时间，餐厅生意就会明显

淡下来。在低峰时段，大厅的托盘都收好了、厕所的地面拖干净了、洗手台也几经擦的一尘不染，似乎已经没有什么事情要做了，但是总不能就垂手站着吧。于是赶忙请教阿姨——你可以把玻璃擦一下。特别是门上的玻璃，客人进出时手会碰到玻璃上，玻璃很容易花掉。大厅的地面上有一些散落的食物碎片看到吗？把地扫一下。垃圾要经常用导压棒压一下。如果压好以后，垃圾超过垃圾桶的3/4就要准备换一个新的垃圾袋了。收好的托盘要用消毒水擦拭、消毒，然后送到柜台上，保证柜台托盘的是数量。盛放吸管的盒子要定期察看，如果吸管数量不够要及时补充。经常到餐厅的外围看看。如果有烟头、树叶、纸屑要及时清扫，保持餐厅外围环境的整洁。人不多的时候，还可以把外围的地板拖一下。

以上几点是我在肯德基工作时的实习，虽已过去，但这将是一份最宝贵的财富，在我以后的人生旅途中，它将发挥重大的作用。

□

跟单实训心得篇八

第一段：引入实习收获心得的重要性（200字）

实习是大学生一段重要的成长经历，不仅能够将理论知识应用于实际中，还能够锻炼人的各方面素质，提高自身竞争力。大学生实习的时间较为宽裕，不仅能够完成学业，还能够接受专业培训和社会经验积累。而大学生实习后还能够获得丰厚的收获，这些收获将对他们的未来产生重大的影响和贡献。

第二段：实习对职业生涯规划的影响（200字）

实习过程中，大学生能够接触到真正的工作环境，并且从中了解职业生涯的规划方法，对自己未来职业方向的选择也更加明确。我有幸进入了一家国企公司实习，与一群专业人员

学习，进一步提升自己的专业水平，同时也收获到了更多关于职业规划等方面的知识。

第三段：实习对人际交往的影响（200字）

在实习过程中，大学生与公司员工间的紧密联系，加强了与他人之间的交往，提高了自身的沟通能力和人际交往能力，更好地适应了现代社会的发展趋势。同时提高了自身的情商，也学会了更好地处理人际关系。实习经历让我更加深刻地认识到一个人的情商在职场上的重要性。

第四段：实习对自我成长的影响（200字）

在实习中，大学生需要快速地适应环境，理解工作要求，并能够独立完成任务，这种过程能够极大地促进自我成长。我在实习过程中面临许多挑战和考验，但正是这一切让我愈加坚强。同时还学会了如何批判性和清晰地思考问题，并从他人的想法中受益。

第五段：实习对未来就业的影响（200字）

大学生的实习历程不仅仅是一段学习经历，还是一种职业发展的推动力，实习后积累的职业技能和经验也为未来的就业打下了坚实的基础。在步入社会之后，一份优秀的实习经历将有助于为他们的未来就业打开更加广阔的道路。实习是大学生成长的机会，我们应该珍惜和善于发掘它对于我们的价值和意义。

结论：总结实习的重要性（200字）

总之，实习对于一个大学生来说是一段难得的经历，它不仅能够锻炼人的各方面素质，更能够提升一个人的职业技能和社会经验。随着社会经济的不断发展，对人才的要求也逐渐提高，这为大学生提供了成才的新领域和机遇。我们应该珍

惜实习机会，认真学习和贯彻其中的知识和经验，对未来产生积极的影响和贡献。

跟单实训心得篇九

学校为了加强我们对所学理论知识的理解和掌握，为大家安排了一项分散实习，有关会计岗位的实地实习。

基于学校安排，在老师的指导下顺利地完成实习。实习期间先了解公司的总体情况，然后跟着出纳学习，最后跟会计实习。实习的目的：把所学两年半的理论知识与实际操作结合起来，找出差距，看应如何处理所发现的问题。总结一下所学专业知识的不足之处，不扎实的地方，找出需要重新巩固的知识，学会了和同事沟通，以及在社会工作中应该如何为人处事。实习的内容：先了解公司的发展史以及各个机构的设置情况，公司的规模、学习；最后是跟着会计实习，看会计如何处理业务。实习的心得体会：刚到单位时，感觉同事们都很随和，很好相处，感觉社会并不象别人所说的那么险恶，对社会又充满了信心。公司的指导人给我耐心讲解了有关公司的概况、规模、机构设置、人员配置等等，使我认识到对一个大公司也只能是从整体上认识了解一下，至于内部具体的细节是怎么也弄不清楚的。先对公司有个大概了解，再对自己的岗位工作有所认识，要知道公司设那个岗位的目的，要达到预期的效果，才能保证公司的正常运行。在财务部跟随出纳实习时，先了解公司的财务制度，国家对库存现金的规定，以及收、付现金需要遵循的程序。看着出纳工作自己也很是高兴。出纳收到收到收款单据时审核手续是否齐全，然后收款，点两遍现金，然后向交款人说明金额，并分币种放好。若需要找零钱也需点两遍，然后在原始单据上盖现金收讫章，留下记账联，将其他的交给对方。然后编制现金收款凭证，登记现金日记账。这一程序和我们在学校学的理论一样，要分清责任，按规定处理业务。

理论知识不是很牢固，有好多地方都很模糊，不知具体该如

何做，还需要翻看以前所学的，要把它深入扎根不是很容易啊，还得靠以后工作了在实际操作上去把它扎在心里。会计教给我如何和人们沟通，好多时候都要自己去判断，去决定该如何做，在社会上只能依赖一个人，那就是自己，不要指望别人帮你做点什么，要看看你能帮别人做什么。有一点遗憾的就是实习期间没有涉及到有关报税的问题，如果涉及到了，应该能学到好多知识，毕竟以前的会计岗位角色模拟实验中没有涉及到太多的有关税的问题，而在公司中，对会计而言，税是一个比较关键的问题。实习期间还是学了不少社会知识，要多感谢实习指导人、公司出纳、会计的关照和帮助以及实习指导老师的细心教导，耐心讲解。发现的问题和建议：在此次会计理论与实际相结合的实习工作中，确实让我们学到了不少书本以外的知识，让我们对这两年半的会计学习有个总结，当然也发现了不少问题。出纳看似简单的工作若不细心还是不能胜任的。出纳的工作不难，但有些步骤是必须要遵守的，有时出纳为了省事就省略几步，在工作中这也是很常见的，看是否会影响责任分担以及业务处理是否顺利，若无影响的话，那样做还能提高效率的，若有影响，则需按部就班的一步步操作。跟随会计实习，需要提出一点，公司员工也代表公司的形象，以人为本，在做好自己的本职工作外还要处理好同事间的关系，营造一个紧张而温馨的工作环境，工作起来才会比较愉快，效率才会有所提高。还要给实习生以及外界人员留一个好印象，对公司的顺利发展应该会很有利的。我们还未步入社会，好多事情尤其是工作上的事没有具体处理过，不知会不会做好，能不能圆满完成任务，这就要求我们对自己要足够了解，要有深层次的认识，有的工作可以直接说我可以做到、可以做好，但有的工作心里不是很有底时就要好好客观衡量自己，看能否完成，不可夸下海口也不可低估自己的能力，埋没自己。综上所述，在这次实习期间达到了预定的目的，大量的会计专业知识与社会知识相结合，既巩固了专业知识，又学会了社会知识，对我们不久的就业很有帮助。

大学生实习心得体会

跟单实训心得篇十

要成为一名合格的外贸跟单员不容易，不但需要具有不断学习的精神，还要在平时的工作中积累外贸跟单经验。你知道外贸跟单员实习心得体会800字是什么吗?接下来就是本站小编为大家整理的关于外贸跟单员实习心得体会800字，供大家阅读!

当十一月的考试结束后，我们就迫不及待的离开了学校，憧憬着，开始工作的日子。简单的收拾了一下行李，就来到了这个陌生的城市——深圳。刚刚出校门的学生，选择的余地不会那么多，只要能学到东西，接触到很多的知识，那么这份工作就是值得的。经过半个月的寻找，最终进入了现在的实习的厂当跟单助理。实习的这家厂是一家制衣厂，它的主要业务是滑雪服、羽绒服和登山服，有时候也做一下其他类型的服装!

我进入的是业务部，业务部一共有四个组，每个组也只有组长和助理两个人，虽然业务部的人很少，但是却是十分重要的部门，整个工厂的运行都与业务部的工作密切相关!我们组是做fob业务的，简单点说就是直接面对外国客户的，这样对我来说就十分有压力了，因为这对英语的要求也相对比较高，而英语能力一向平平的我就有点担忧了!

刚进入厂的时候，很多东西都很陌生，不论是对人还是对事。都不了解，首先我接触的就是对衣服物料的了解，虽然很多东西我们在日常生活中都经常看到，甚至自己穿的衣服上面就有，但是对于有些东西的传统认识，一时很难让我接受这些东西的专业名称，组长给了一本物料本我，让我对照上面的物料样本熟悉她的名称，没有人会很认真的教你，很多东

西只有靠自己去摸索。渐渐熟悉了之后，就开始接触英文制单，当初此看到那些密密麻麻的英语的时候，头都大了，组长不会一个词一个词的教你那是什么意思，只是给了一堆带有翻译的英语制单，让我自己去熟悉了解！

我只有硬着头皮看下去，刚开始的感觉就是即使是英语六级以上的人只要是非服装专业的人也未必能够看懂，但是一段时间之后突然发现这些其实并不是很难，很多东西都是相通的，变来变去也就只有那几个名称，那几个语句！一些前期的准备工作完成后，我就开始正式接触跟单这个工作的流程。其实跟单总的来说就是对产品出生到最后大批量生产这一整个过程的跟进。我们的工作没有分得那么的细致，所有的东西都必须我们亲自跟进，从接单开始，做制单，做初办□pp办、再到产前办、产量。这是整个跟单的大致流程，不过对于整个流程来说，大体上都是一样的！

跟单的第一步是接单，客人会把他所需要做的衣服制单发给我们，而我们会根据客户提供的粗略信息，通过自己的整理提取，做出一个规范的格式，这一步是至关重要的，因为各个部门的作业并没有现成的成品能够拿来参照，因此许多的工作只能依靠这个制单来完成。因此我们必须很好的去了解这些产品的知识。因为制单仅仅是一种书面的东西，而且有些时候书面与实际还是有一定距离的，在理论上不在理论上不可能发生的事情，而在实际操作当中却会出现各种意想不到的问题，在作为一个跟单，是处理所有问题的最关键者，所以必须得很好地去把握，尽量避免出现错误。

这就需要在进行下一步工作前认真地检查之前的工作，因为所有的工作都是相当于是个流水线，前面的工作有问题，没有处理好，必然会影响到后续的工作，如果没有及时发现前面工作当中出现的错误，那么在等到在后续的工作当中才意识到这些问题时，就会有亡羊补牢之嫌，且所有的工作都是白费，必须得重新返工。这其中不仅仅需要经验，还需要对工作的认真负责熟悉。第一轮过程的开发主要是主料的开

发，这其中我们需要去寻找客人要求的那种主身布，如果公司没有，就得去寻找供货商帮忙开发。

在做好制单后就要把这些制单那到纸样房，纸样房会根据制单上的信息进行后续的工作，而在这个过程中我们要不断地跟进其开发进度。同时纸样师傅在开发的过程中也有可能遇到有疑问的地方，我们就必须帮助他们解决问题，跟他们解释清楚，如果连我们也不懂得问题，就要直接跟客户进行沟通，通常在做初办的过程中遇到的问题比较少，因为初办只是一个雏形，只是大略地护板去做一个模子出来。

在纸样打出来以后，会有专门的裁床去裁，我必须得跟进他们工作的进度，裁好后我必须得把这些裁片给到针车，如果有转印或其它特殊工艺的话还要送到其它部门去进行加工生产。在这整个过程当中，我必须得熟悉每一个工序要求是怎么样的，清楚地明白应该怎么做，要达到什么效果，什么是合格，什么是不合格，哪些地方没做好，要重新做，我都必须得要清楚，虽然不是要我亲自去做，但我必须得知道。因为所有的原始数据和信息都是从我这里出去的，所以我必须得很清楚。这个阶段是一个不断积累不断获取的过程，有的时候会因为不确定性，没有经验，可能要做好几次才能做到正确的。

初办做完后，我们就要开始第二轮的跟进，首先把初办寄给客人看，客人会给出评语，我们要根据客人的评语重新做制单，这时候相对于第一轮制单就简单多了，因为这时候有初办可以加以对照，哪些地方需要修改，哪些地方需要添加新的东西等等，这些都随着客人的要求进行更改，很多东西我么没有做过，我么就要试着去开发，去联系一些辅料厂就行生产，这样以求更好的达到客人的要求！当准备工作就绪后，就重新交给纸样师傅进行改样，然后样板房的进行制作！而这一轮做出来的就是pp办，pp办的要求基本上就要比初办的要求高多了，它直接决定着你是否要做下一次pp办，而重做不仅浪费时间，而且直接影响客户对我们的印象，但是有时候

是让客人要求有所更改，这样我们就必须再做一次pp办，直到客人满意为止！

(一)学会如何更好地与人沟通。跟单的工作比较繁杂，琐碎，它需要接触的部门最多，基本它跟每个部门都会有接触，从业务，物控，仓库，二次加工，针车生产车间这整个一系列的部门都有联系。跟单它既不属于最高层也不属于最低层，就像一个夹心饼一样，它处在最中间，所以这其中需要很好地学会与人沟通。这是我实习当中体会得最深的一点。很好地与人交往，学会做人，在工作当中还是在生活当中，它都起到了至关重要的作用。在学校里的时候，在家里的时候，可能我们从来都是佼佼者，可工作了，就不一样，每个人都一样，做错了事，做不好事情，那么你就得接受批评。

(二)其次，我觉得方法很重要，最开始做事的时候，没有计划性，也没有正确的方法，对整个流程和细节不熟悉，做事总是会事倍功半，后来慢慢碰了几次壁，摔了几次跤，终于体会到要先学会怎样去把一件事情用最简单的方法最快的效率去把它做好，用心去做，用心去想，如果我要把它做好，我应该还要做些什么？积极地思考这些让我懂得了很多。

(三)再次，学会学习，专业知识与实际结合，提高素质能力。在工作当中总是会有很多的问题出现，很多东西都是自己从严没有接触过的，这就需要向同事们多学习，多问，共同探讨，共同学习，有时候他们的一句话，一些指引，会让你少走很多的弯路。在学校学习的时候，也学过外贸跟单的知识，可那时仅仅只是一个理论的了解，在现实当中会比书上讲的更复杂很多。有了实际操作的经验，对于以前的知识有了更好的理解，也对外贸跟单有了更深的认识，对跟单这份工作也有了一个更深层次的了解。

(四)学会怎么去面对压力以及突发事件。想的没做的实际，凡事想到的并不能就具体实施，在开始我们准备了好多准备功夫，以为可以应对接下来的问题，但实际上到了真正操作，

会有好多困难以及突发事件。实践总是能让人成长得更快，了解得更多，这让我对一个公司的外贸流程，各工作环节，公司运作，各部门管理都有了一个更深的认识，受益非浅。

时间飞快，已经实习三个月了。实习充实了我的社会经验。我学到了许多以前在书本上无法学到的知识。通过这次实习我感触颇多，得到了许多新的知识，对许多问题有了深层次的思考。即将面临毕业，我也算是社会上的一份子了。责任也越来越重了。我是在一家贸易公司实习，我在公司的主要工作是在负责批发的跟单工作。基本上是在接到客户订单后，根据客户的要求发货。而且在接到客户订单开始就要负责那一单货物的发出直到签收。或许有人觉得这种工作很简单也很轻松，但事实不是如此，我们的工作是一件非常繁琐的事，下面我就从几个方面来概述一下自己的工作：

首先，先介绍一下我公司的概况。我们公司是一家大型电子商务购物集团，以网上商城、目录邮购、电视购物为规模的空中销售王国。有自己的拍摄基地，全国38个卫视媒体合作；有属于自己的网购平台，主要经营生活用品，服饰，箱包，鞋，美容产品等。销于福建、北京、河北、新疆等地区。

工作一：册子产品

所谓册子产品就是我们打在册子上的产品，有些批发客户在订货时偶尔会订一些册子一起打包走。它的订货是不用下订单的，一般是打电话来询问产品的情况，告诉我们发什么发到哪里发给谁，我们就向仓库确定是否有货，有的话就告知客户，让客户打款，款到了就得告诉财务查账，确认账到了就告知仓库给客户发货，发完货还得问仓库的同事要单号发给客户跟踪。等到了一定时间就询问客户是否已经收到货。

工作二：家购订货

家购一般都是送货上门的，都是订一种送一种的，一般家购

的货都是鞋子和富达拖把。家购的客户有些款是全款的，有些是月结的，有些是打30%的。有些是福婷配太空一号的，有些是ifg配太空一号的，有些是富达配真神扫的，而且每一家的价格是不一样的，入库要求也是有所区别的，入库日期也有所限制的，超过了一定时间没入库是得罚钱的。

工作三：其他客户

这些客户是针对所有产品都有可能订购的，虽然说很多客户都是已经固定的，但是给那么多客户的相同产品的价格是不同的，不同产品的包装规格也是有差别的，一般以件为单位，客户订货时一般都说几件而不说具体数量，这时必须对产品的包装规格熟悉，才能核对款数。而且这些客户很多都是因为广告来订购的，所以作为跟单的我们不仅要知道产品名，还得对产品的内容有所了解，好答复客户的疑问。

工作四：样品

样品一般都是销售要的，有时是他们自己寄给客户，有时是要我们安排仓库或厂家寄出去，样品的质量要求很高，稍微不小心就会少一个新的客户，所以安排样品时一定得跟仓库或厂家强调质量，有时也会有合格、吊牌等的要求，而且样品必须当天寄出。在每天下班都要询问发货的物流样品是否发出。另外，样品的安排是以王总的签字传单为准的，没看到王总的签名传单是不能给销售部安排样品的。

工作五：退货办理

接到客户退货明细单，给客户回函他们就会给我们把货退回来维修，所谓回函，就是在退货明细上注上退货的地址和联系人电话号码，然后给财务部的人盖上公司的印章传真过去给她们。他们才会办理退货返回，到时我们就得提前告知提货人退货的明细和客户，到时仓库收到货就会统计明细是否跟客户给的一致，然后退回工厂，这时我们就得告知厂家负

责人退货情况，同时告诉厂家的人到时维修好返回记得给我们发货单，到时就吧发货单发给客户跟踪货物。

都要开订单，等财务查账备注后，我们才能开出仓单，仓库才能出货，而且两种开单系统都有固定的客户名、地址、产品、出仓点。作为该系统的操作员，会有一个自己的用户名和口令，我们都是利用远程连接，用自己的用户名和口令登录系统工作，系统里面有八个子系统：进货、销售、仓库管理，账务系统，固定工资等。作为跟单的我们只有权限使用销售系统，还可以查看备忘录，所谓备忘录就是上面所说的财务备账，点击那里我们可以看到那个客户的货是否可以发，可以根据这个来开出仓单，一般我们一登上系统它都会弹出一个窗口，就是备忘录。

另外，我们跟单要根据系统里面所开的单每天写日报、每周写周报，日报是发给我们公司总裁的，周报是用来给财务做账，日报写的是统计我们每天发了什么产品发了多少发给了哪些客户；周报是把我们这周的订单打印出来和对应的打款底单钉在一起，以及附上整周的表格统计。遇到客户多，订货也多时，我们可能会记不准哪些货已发那些货还没发的，这时，我们可以利用系统的订单来翻看查询。因为只要是发货了开了出仓单，订单的上面会显示红色字体叫执行完成，我们可以根据这个来判断，这时就可以知道货有没有发。

除了依附系统工作，我们跟单的工作对于利用excel软件、浏览器、U盘、计算器也是必不可少的。

根据订单明细，不同客户相同产品的不同价格，在开订单时，是得把单价输进去的，系统会自己计算出总的，可我们为了预防输入错误，在按确定之前必须用计算器计算一遍，看是否一致，对于鞋子一般是用总数量乘以步器的数量得出总数。有时有的客户不是打全款的，记得在总数那乘百分数，在备注那里注好。还有就是看单一定的看清楚才能按确定，按多了或是少了一个数就会造成很多数目的不平衡，所以一定得

核算好。

客户下单就会有发货明细，客户打款就会有汇款底单截图，货物发出就会有发运单，为了方便查看，我们都会把它分类放在一定的文件夹里，以防搞混，因为我们跟单的工作对客户资料和产品的价格等相关数据都得对不相干人员保密的，所以我们每人都会有一个u盘，而且防止电脑中毒数据不见，一般是不储存一些工作相关的文件在电脑的。对于一些客户定的货比较多，会分成几次给她们发，这时要为他们专门建一个文件夹和一个excel表格，在excel里注上订货明细，打一个表格，利用软件性质为表格设上求和公式，把哪一天发的，发了多少输进表格，它就会自己统计出已发了多少和还剩多少没发，有时会打多了，或者发漏了，用这个表格就可以一目了然。

另外，册子产品的订购，不用开单，但必须得用excel表格对每次的订货做统计，到了月末要发给财务对账的。对于有一些家购的订货，一般都是发德邦物流，德邦的物流一般三五天就可以到达，所以到了一定的天数，得根据单号在浏览器里面找对应的物流查询货物是否已经到达了。安排厂家发的货不是走德邦就是走佳坤物流，佳坤物流在网上查不到，一般是打服务电话去询问。

实习让我懂得了责任。作为一个跟单员，当从接到客户订单那一刻开始就要全权负责那一单货物的发出及签收。每一个环节都必须追紧，多发现问题，及时解决。每天上下班时都必须上系统查看订单，看是否财务备账了而自己还没开出仓单的，一定得及时开，要不然客户要货很急，我们又没开出仓单，这时仓库就不知道发货，我们就会挨骂了；实习也让我变得更加细心。想做好一名跟单，细心是必须的，因为跟单的工作大多都是跟数据拉钩的，数据的10和100是差了十倍的，所以我们必须得仔细，特别是开单时，还有就是让财务查册子产品账时，231.5和2315一定得看好是否有小数点。对于发出的货，仓库或厂家的人会给我们单号货发运单，遇到看不

明白的，一定得询问清楚。实习也让我养成了做笔记的习惯，想做好跟单的工作，就必须做好登记，最好写清楚日期和简单的情况。

其次，跟单的主要工作其实一句话就可以概括：保证质量，按时交货，这就需要跟单员不断的沟通相关部门，作为实习生，当前我的工作还只是局限于上面说的那些工作，这一些基本的范围。不过，就算是这样也要沟通，但是我在这方面的能力却一直是我的弱项。现在我已经认识到沟通能力对于我的工作的重要性，希望我在这一方面能有所提高。

工作中我发现公司的气氛很融洽，大家都很有和藹，记得刚来的时候，她们都很热情的接待我。我们公司每个周一都得开例会，我很喜欢每周的这个开会，因为大家都在把这周的问题说出来一起解决，我喜欢这样的工作氛围，每次开会都学会很多东西。记得有一次例会，王总把我们把一个客户的货发错的问题拿出来问大家错在哪，其实他不是责怪哪个人，真的，从中我觉得一个人犯错不要紧，重要的是知道自己错在哪，敢于承认，而且还说，人不是完人，不管多认真总会有疏忽的时候，并不是责怪谁，每个人都在做事，做事难免会犯错，只有不做事的人才不会犯错。或许在这次会议中没人觉得什么，可我却懂得了一些做人处事的道理。

在这三个月的实习生活里，除了在实习期间理论联系实际外，更重要的是社会中的学习，每个人所触的工作领域都是不一样的，所面对的事物也是各不相同。虽然我学的是应用电子技术，但实习的却是跟单员，与我的专业相关地方不多，但是在大学里学的知识是有限的，有些知识只能在课本中学到，但有些却要自己从生活中学习得到，要想自己不断的提高就要不断的加强自身的学习，不断的从生活中学习。从实习开始到现在，我慢慢的学着自己的成长和成熟，在学校的时候，我的身份是一名学生，思考的问题和行为举止也是以学生方式，思想和行为流露着太多的稚嫩，社会责任感也不强。

但实习末，通过了公司的培训，以及自己的努力，思想和行为上有了提高，比如怎样与公司同事相处的相处，如何处理上下级关系，以及怎样做好自己的本职工作等等。无论是言语还是行为举止方面都有了更大的提高，社会责任感也增强，对自身的要求更加严格了。我希望和我一样步入社会的大学生们勇于踏出自己的第一步，我们缺乏的不是吃苦耐劳的能力，也许大多时候不自信，也希望能有更多的公司能给我们机会。相信我们90后也可以担起社会责任的担子。希望我们能运用自己学过的知识，积极主动的参与社会实践，适应社会生活。

可以说这是我生平第一次比较正式的工作经历，我一直希望以后能从事会计方面的工作，可是会计是要有工作经验的，专业不对口的我很难找到，可是刚好我目前的工作和会计的人一起办公的，虽然说跟单的工作跟会计工作不一样，但是它们是有很多共同点的，而且跟她们一起办公，平时聊天也可以知道它们的工作大概流程，我现在也在准备着资格证的考试，对于刚刚出来的我，主要是在工作中慢慢积累经验，以后才能找更好的工作。所以我相信这段实习带给我的经验将对我以后的人生起很大的帮助作用，将会为我以后的人生道路铺出一条路子的。

以下是我的外贸跟单员实习心得，希望对广大做外贸的朋友能有所帮助！

既然是跟单，就说明我们已经和客户有过一面之交，对客户的基本情况有所了解。那么，所要继续做的就是尽量的去收集客户的资料，了解客户经营情况，为进一步跟单、订立好目标和方法。了解客户是否真正的需要你的产品，是非常重要的。

有些客户可能只是问问价钱，或者并不是真的需要产品，对于这样的客户，在第二次跟单后就应做出判断。完全可以把这些客户列入c类，也就是需要长期争取的客户。这种客户的

跟单周期可以长一些，一个月一次为好。有的客户不直接拒绝，也不下定单，这类客户很可能是资金问题或者是还在和同类产品进行比较，这类客户可归为b类，也就是短期争去的客户。对于这种客户不要跟的太紧，一周一个电话比较合适。还有一种客户，就是已经答应了定单，却迟迟没有签合同，这类客户为a类客户，能及时拜访一定要面谈为好，不能面谈的，一定要通过电话问清楚客户还存在什么困难。及时帮客户解决。

做好跟单登记工作，最好写清楚日期和简单的情况。做好跟单登记是避免把跟单变成骚扰的最好方式。因为有了登记，也就把你的跟单变的有计划和有目标。还有注意的是，一个公司不能有几个销售员同时跟一个客户，这样不但达不到跟单的目的，还会引起客户的反感。

跟单的心态要平和，不要太急功近利。许多销售员不是从客户的利益出发，不关心客户的问题，一味的跟客户要定单，要不到定单时，就恶语伤人，胡搅蛮缠。最终只能让客户讨厌，让客户感到不是在谈业务而是一种骚扰。跟单一定要从长远出发，以交朋友的心态反而更容易拿到定单。

要想做好一名外贸跟单员，工作中的许多细节也需要非常注意。做到万无一失，面对客户对自己产品的怀疑和疑问要十分清楚并肯定的即时给予答复，不要让客户觉得连自己的员工都对自己的产品不了解或不肯定的感觉。你的自信也是客户对产品的一项评价标准。