

# 2023年外贸业务实训自我评价(通用7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。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 外贸业务实训自我评价篇一

尊敬的老师：

您好！首先，向您辛勤的工作致以深深的敬意！同时也真诚的感谢您在百忙之中抽空垂阅我的自荐材料。

回首昨天，曲折坎坷外，得失荣辱间，都是一个奋进勃发的身影，都是一份无悔无愧的心情。在学校期间，我不断积极进取，立足基础扎实，努力学习专业知识，成绩优良。积极参与学校组织的各种活动，担任班干职务使我的组织领导能力和团结协作精神得到了锻炼，同时也得到老师和同学们的认可，作为的外贸实习生，在这样一个竞争激烈的社会里，不仅要掌握好专业知识，更加做到与社会与时代接轨。因此，学习之余，我注重知识与能力的平衡发展。

准备踏出校门的谈不上十分的成熟和足够的经验，但我有过的'胆识和自信心，正所谓：“是龙，就应该去大海搏击，是鹰，就应该去长空翱翔。”面临人生的重大抉择之际，我希望能在今后的单位，展示自己的才能，实现个人的理想与价值。

尊敬的老师，我热切地希望能得到您的赏识，我将以全部才华和满腔的热情投入到工作中！

此致

敬礼！

## 外贸业务实训自我评价篇二

在五年（专升本）的大学的大学中，本着严谨求学的态度，我系统地学习了外贸英语专业的相关课程，成绩优秀，多次获得奖学金。在英语方面，我通过了大学英语六级，专业四级；具备良好的听说读写能力。在计算机方面，能有效地利用互联网资源，能熟练使用office办公软件。

校内，我积极参加各项活动；校外，我积极参加一些兼职工作；注重实际能力的培养。曾担任生活宿管部长、团支书、班长、学习委员，有较强的组织协调能力和沟通能力。不怕辛苦、认真负责、敬业奉献、团结合作精神是我的一大优点。

“兢兢业业，一丝不苟”这是我的工作态度。“勤勤恳恳做事，踏踏实实做人”这是我的人生信条。因为年轻，所以我有干劲和信心。我期盼成为贵公司的一员，踏踏实实地做好属于自己的工作，为贵公司的发展作出自己的贡献。我相信经过奋斗和努力，会证明我的价值。

## 外贸业务实训自我评价篇三

本文目录

1. 2019外贸自我鉴定
2. 外贸专业实习自我鉴定
3. 外贸专业毕业个人自我鉴定
4. 外贸实习生自我鉴定

在做实习的跟单员已两个星期有余，对于毛巾出口业务也有了些基本的了解。实习期间的工作也使自己有不少的体会，从中也懂得了很多知识，现略作陈述。

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，所以有题目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。

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，但是我已熟悉到，假如不能够将车间的运作流程、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，假如不能够将车间的一些基本工作做得顺利完满，我实在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正确的基层信息。我当前的职责就是了解产品，了解车间，了解职工。我需要往了解每种产品从毛线到最后的的产品装柜的过程，我需要往了解什么是保证整个公司顺利运转的关键，我需要往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，年轻同道仍需磨炼！

其次是工作无处不是沟通。跟单员的主要工作实在一句话可以概括：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分相沟通。从线纱到毛巾，从辅料到包装，跟单员需要接触多个部分，并需要亲身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厉，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。当然没有什么是一成不变的真理，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。我已熟悉到沟通能力对于工作的重要性，希看自己可以在这方面一直进步吧！

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疏松。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，但我以为她们也是一部分，她们也为发展贡献自己的青春。但她们自己并不以为自己是在为xx公司工作，而是单纯的想着多挣钱。她们经常会抱怨功过期间过长，抱怨没有假期，抱怨没有任何的福利。坚持在工作是由于这比较自由，离开没有什么约束，她们也从不为发展着想。也许对于来说，她们走了再找人就行了，反正工作简单。但是她们离开后会往做什么呢？肯定是选择其他的毛巾公司，投奔竞争对手。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门路。

## 2019外贸自我鉴定（2） | 返回目录

在大三的学习生活中，实习是不可缺少的一部分。在实习期间可以把在学校学到的 外贸 知识应用到实际当中。在理论与实践相结合的时候，能够更快更好的体会到理论的精髓所在，体会到理论与实践的区别。从而巩固自己所学的知识，增强发现问题、分析问题、解决问题的能力。从而做到理论与实际的融会贯通。

xx年元旦，正式开始了梦寐以求的实习生活。在老师的引

荐下，我来到了青岛\*公司实习。这是一家专门出口针织品的外贸公司，成立于xx年，由最初简单的针织服装发展到现在的浴巾、毛巾、婴儿爬服、内衣等多种产品为一体的产品模式，客户也由最初的单一客户发展成现在遍布法国、日本、克罗地亚、意大利等欧、亚国家的客户规模。公司成立时间虽然很短，但不论是从产品生产的规模还是从客户数量上来看，公司都有着突飞猛进的进步。我虽然来公司的时间不长，但是在公司领导的领导下和同事的感染下，自己对工作都始终抱着极大的热情，深深的体会到自己责任的重大。在自己积极投入工作的过程中，不管是为人处事方面，还是工作方面，自己都是受益匪浅！我所实习的这家公司是一家小公司，员工不超过20个人。麻雀虽小，可是五脏俱全。公司员工各司其职，竭尽全力为公司效力。现在回想一下，我还是很庆幸自己在一家小公司实习的。因为在小公司我才能做更多的工作，承担更多的责任，才能更好的锻炼自己的能力学到更多的东西。我和师傅主要负责法国客户。这个法国公司比较大，经营产品的种类很多，包括针织服装、梭织服装、珠宝。青岛代表处主要负责服装的采购，我们和客人主要在针织服装这方面有合作。在我们正式合作以前，会就付款方式、贸易术语、违约等各个方面的条款先签订一份协议。在以后的合作中，我们只需对产品报价，只要我们的价格与客人的目标价相近，就可以接到客人的订单(po)所以对于这个客人来说，对于客人每一季产品的报价是至关重要的。客人会在新一季开始的时候陆续通过邮件发来几十个款的报价，同时会通知我们到客人的办公室去拿用在这几款衣服上特殊面料。这就意味着我们的报价不仅要低，还要找到这种面料，才可以拿到这份订单。由于今年汇率变化很多，而且汇率不断的降低，同时国内也存在通货膨胀。用句通俗的话来形容现在的形式，就是人民币在国内不值钱，在国外很值钱。这就给我们报价加大了难度，如果汇率估算错误，就会带来损失。订单确定以后，我们就会与工厂联系，给工厂下订单、签订国内的购货合同。接下来就会提供色样、布样、产前样、确认样等样品。很多样品都要经过一次次的修改才能满足客人的要求。每一次提供样品以前都要认真体会客人关于样品的

要求，这样才能保证样品一次通过。收到样品意见以后要准确无误的翻译并且传达给工厂。有时会因为错误理解客人的意见，错误的传达给工厂，都会给工厂和自己造成很大的损失。

这个客户的交货时间很分散，几乎每个周都会出货。我每周四都会为了报关辗转于工厂，货代，场站之间，也是我最忙的时候，恰恰也是我学到东西最多的时候。记得有一个周我们出了两个大柜的货。这些衣服并不是一个款式，有婴儿的，有大童的，还有女大人的。海关对于不同的服装种类有不同的监管要求，所以这些衣服一共要申请7个出口许可证。每周四上午是报关时间，为了保证货物顺利通关，我周三就早早的把报关所需的箱单、发票、合同都做好了，也通知报关行过来取单据。本来以为这次可以很顺利的报关。可是报关行收到单据没多久就打电话告诉我一票报关单里只能包含一个许可证。没有办法我又急急忙忙把单据一式七份。可刚刚把修改后的单据传给报关行，他又打电话告诉我说，许可证上的价格是最低限价，发票和合同上的价格必须低于许可证上的价格。我当时一听就有点慌，货代要求我们必须周四报上关，否则就给我们甩货。没办法我又急匆匆的该好价格，还好这次没有什么问题顺利通关了。这个周四过的是我实习生活中最最紧张的一个了。但是我也从中吸取了很多教训，也学到了很多知识。首先，一个报关单只能包含一个出口许可证。其次，出口许可证的价格是最低限价，发票和合同的价格不能低于出口许可证的价格。因为我们和客人签订合同的价格包含客人的佣金，所以我们在保管的时候就会把这部分佣金扣除。但是我们在申请出口许可证的时候是用含佣价申请的。既然出口许可证是最低限价，以后自己再申请出口许可证的时候就应该注意这个问题，给自己减少不必要的麻烦。俗话说吃一堑长一智，经过这次，自己以后要学的更加仔细更加认真。如果遇到不确定的问题，一定要提前咨询有关部门，给公司减少不必要的花费，给自己减少不必要的麻烦。再次，粗心和浮躁在工作中都是要不得的，自己一个小小的失误有时会造成客户的索赔，有时造成单证

不符，导致已经报上关的货物删单。看似不经意的马虎，造成的后果都是严重的。虽然在学校里已经学了很多关于报关和制单的知识，但是真正应用起来发现自己学到的知识和实际应用有很大的差别。

在公司里虽然有的人学历没有自己高，但是也不应该轻视他们，他们的经验是我们多少年的学校生活所学不到的。时时刻刻都应该保持谦虚谨慎的态度。

五个月的实习生活，看似很长，可是一眨眼的功夫就过去了。从刚开始的不谙世事，到现在的得心应手。刚入公司，一切都显得那么陌生，做什么事情心里都没有底气，不能放开去做。有很多新的东西需要自己去学习和适应。现在想想人在社会上就是需要适应不断的变化，适者生存，自己只有去适应社会，社会却不会去适应你。只有适应了这种高节奏的生活才能做出效率，作出成绩。作为公司肯定不会需要一个不会创造效益的人。经过几个月的磨练和适应，现在的我对工作已经得心应手。每天都会实现安排好当天的工作，把工作按照轻重缓急分配好，能把一天的工作完美的结束就是我这一天最大的成功了。完美的结束一天的工作只是我现在的目标，以后我会给自己树立更高的目标，只有在不断追求完美的过程中，自己才能变得更加完美。在今后的工作中，我会谨记老实的教诲，不断的完善自己，用一颗感恩的心去回报每一个帮助过我的人。

## 2019外贸自我鉴定（3） | 返回目录

伴随着毕业的欣喜，老师同学们得祝福声，还有对校园生活得恋恋不舍。我们即将走上人生新的路途。自从xx年踏进了外贸大学的校园，开始了这四年的旅程。走过这四年，有酸有甜，有苦有辣，不仅增长了见识，也更加地认识自己了。

思想上，我一如既往保持积极向上的态度，关心国家政治，关心社会百态，并积极回报社会。xx年暑假，在x市为一个村

里的小孩进行义教，带给他们知识与欢乐，这正是一个当代大学生可以贡献的力量。

学习上，我也决不含糊，几乎不曾无故缺课，能积极完成教师布置的任务，并自觉合理地安排学习任务，修满学分并不曾有重考现象。大学期间，我也从不同途径学习更多的知识，例如通过看英美电视剧电影学习他们的语言与文化，参加班级的英语角以及在图书馆阅读报刊杂志以及书籍。

工作上，印象最深刻的就是可以在中国进出口商品交易会上实习，使所学的专业知识有用武之地，也学会如何得体地与外商进行沟通交流。另外，我担任了两年的文体委员，为我的大学生活增色不少，期间，我组织了两届的班级歌唱大赛，还带领我们班在学院的舞蹈大赛上夺得最佳娱乐效果奖。

生活上，我不仅更加自理自立，还在宿舍管理中得到了许多锻炼，因为我当了四年的寝室长，从宿舍的卫生打扫，到收取舍费，记录每一笔宿舍开销，甚至买宿舍公用的纸巾、订水、充电费等日常琐碎事务，都要学会统筹安排，很多时候还要亲力亲为，我乐在其中。

四年的大学生活在转眼间就即将过去，在这短暂而充实的日子里，我学到了很多。当然，我也知道身上还有许多不足之处，我相信，我还将在未来的工作以及社会生活中继续学习和锻炼。

## 2019外贸自我鉴定（4） | 返回目录

我所实习的这家公司是一家小公司，员工不超过20个人。麻雀虽小，可是五脏俱全。公司员工各司其职，竭尽全力为公司效力。现在回想一下，我还是很庆幸自己在一家小公司实习的。因为在小公司我才能做更多的工作，承担更多的责任，才能更好的锻炼自己的能力学到更多的东西。



我和师傅主要负责法国客户。这个法国公司比较大，经营产品的种类很多，包括针织服装、梭织服装、珠宝。青岛代表处主要负责服装的采购，我们和客人主要在针织服装这方面有合作。在我们正式合作以前，会就付款方式、贸易术语、违约等各个方面的条款先签订一份协议。在以后的合作中，我们只需对产品报价，只要我们的价格与客人的目标价相近，就可以接到客人的订单。所以对于这个客人来说，对于客人每一季产品的报价是至关重要的。客人会在新一季开始的时候陆续通过邮件发来几十个款的报价，同时会通知我们到客人的办公室去拿用在这几款衣服上特殊面料。这就意味着我们的报价不仅要低，还要找到这种面料，才可以拿到这份订单。由于今年汇率变化很多，而且汇率不断的降低，同时国内也存在通货膨胀。用句通俗的话来形容现在的形式，就是人民币在国内不值钱，在国外很值钱。这就给我们报价加大了难度，如果汇率估算错误，就会带来损失。

订单确定以后，我们就会与工厂联系，给工厂下订单、签订国内的购货合同。接下来就会提供色样、布样、产前样、确认样等样品。很多样品都要经过一次次的修改才能满足客人的要求。每一次提供样品以前都要认真体会客人关于样品的要求，这样才能保证样品一次通过。收到样品意见以后要准确无误的翻译并且传达给工厂。有时会因为错误理解客人的意见，错误的传达给工厂，都会给工厂和自己造成很大的损失。

这个客户的交货时间很分散，几乎每个周都会出货。我每周四都会为了报关辗转于工厂，货代，场站之间，也是我最忙的时候，恰恰也是我学到东西最多的时候。记得有一个周我们出了两个大柜的货。这些衣服并不是一个款式，有婴儿的，有大童的，还有女大人的。海关对于不同的服装种类有不同的监管要求，所以这些衣服一共要申请7个出口许可证。每周四上午是报关时间，为了保证货物顺利通关，我周三就早早的把报关所需的箱单、发票、合同都做好了，也通知报关行过来取单据。本来以为这次可以很顺利的报关。可是报关行

收到单据没多久就打电话告诉我一票报关单里只能包含一个许可证。没有办法我又急急忙忙把单据一式七份。可刚刚把修改后的单据传给报关行，他又打电话告诉我说，许可证上的价格是最低限价，发票和合同上的价格必须低于许可证上的价格。我当时一听就有点慌，货代要求我们必须周四报上关，否则就给我们甩货。没办法我又急匆匆的该好价格，还好这次没有什么问题顺利通关了。这个周四过的是我实习生活中最最紧张的一个了。但是我也从中吸取了很多教训，也学到了很多知识。首先，一个报关单只能包含一个出口许可证。其次，出口许可证的价格是最低限价，发票和合同的价格不能低于出口许可证的价格。因为我们和客人签订合同的价格包含客人的佣金，所以我们在保管的时候就会把这部分佣金扣除。但是我们在申请出口许可证的时候是用含佣价申请的。既然出口许可证是最低限价，以后自己再申请出口许可证的时候就应该注意这个问题，给自己减少不必要的麻烦。俗话说吃一堑长一智，经过这次，自己以后要学的更加仔细更加认真。如果遇到不确定的问题，一定要提前咨询有关部门，给公司减少不必要的花费，给自己减少不必要的麻烦。再次，粗心和浮躁在工作中都是要不得的，自己一个小小的失误有时会造成客户的索赔，有时造成单证不符，导致已经报上关的货物删单。看似不经意的马虎，造成的后果都是严重的。虽然在学校里已经学了很多关于报关和制单的知识，但是真正应用起来发现自己学到的知识和实际应用有很大的差别。在公司里虽然有的人学历没有自己高，但是也不应该轻视他们，他们的经验是我们多少年的学校生活所学不到的。时时刻刻都应该保持谦虚谨慎的态度。

作为公司的新人，出差是让我最兴奋的事情。

在我看来，出差是一件很好的差事，既可以到外面欣赏风景，见到很多平时都不曾见过的新鲜事物，又可以不用整天闷在办公室里。所以一有出差的机会，我就会特别高兴。出了几次差以后发现事实并非如此。我们出差主要是带着客人的验货员到工厂验货，验货的结果如何直接关系到我们能不能按

时出货。碰到没有问题的货还好说，可是有时候工厂的货做的很急，就会出现油污、断线、忘记缝洗标的问题，这些问题都还是小问题，让工厂的师傅修补一下就可以出货了。可是有的工厂大货生产时擅自更改扣子的颜色或者领子的颜色，即使他们这样做是为了衣服的美观，是出于好意，可是并没有经过客人的确认也是不允许的，是要遭到客人索赔的。出现这种严重的情况，让工厂重新修改是不可能的。这就要靠我们对衣服的生产和质量了如指掌，能够当场作出判断这样的货出口以后不会遭到索赔。在以后的出差中我也不敢再抱着出去玩玩的心态了，在客人验货的时候我也会在旁边认真的看着。看客人是怎样验货，主要检查衣服的哪些方面，认真的记在心里，在检查工厂送来的样品时也注重看这些方面，确保每一次出货都万无一失。师傅带我验过几次货，我了解了大体流程以后，现在就是我自己带着客人验货了。得到了师傅的认可，肩负起这么重要的责任让我十分兴奋。有一次我自己带着客人验货就出现过一次状况。那次我带客人去验一批小童的t恤，衣服后面的领开口处扣子的定位需要用消失笔，这个消失笔的笔迹在7天以后就会消失。可是由于这批货赶得太急，我们验货的时候才过了一天，消失笔的笔迹自然不会消失。当时验货员就问我怎么这里还有消失笔的笔迹呢？我从来都没有听说过消失笔，对于这个问题我也无从下手去回答。只好把那几件带着消失笔笔迹的衣服甩掉了。我回公司问了师傅才知道消失笔笔迹会在7天之后就自动消失。如果我早知道这个问题的话，就不会出现这种问题了。为了防止以后在出现这种问题，自己也在不断的积累关于服装的知识。

五个月的实习生活，看似很长，可是一眨眼的功夫就过去了。从刚开始的不谙世事，到现在的得心应手。刚入公司，一切都显得那么陌生，做什么事情心里都没有底气，不能放开去做。有很多新的东西需要自己去学习和适应。现在想想人在社会上就是需要适应不断的变化，适者生存，自己只有去适应社会，社会却不会去适应你。只有适应了这种高节奏的生活才能做出效率，作出成绩。作为公司肯定不会需要一个不会创造效益的人。经过几个月的磨练和适应，现在的我对工

作已经得心应手。每天都会实现安排好当天的工作，把工作按照轻重缓急分配好，能把一天的工作完美的结束就是我这一天最大的成功了。完美的结束一天的工作只是我现在的目标，以后我会给自己树立更高的目标，只有在不断追求完美的过程中，自己才能变得更加完美。

## 外贸业务实训自我评价篇四

作为公司的新人，出差是让我最兴奋的事情。在我看来，出差是一件很好的差事，既可以到外面欣赏风景，见到很多平时都不曾见过的新鲜事物，又可以不用整天闷在办公室里。所以一有出差的机会，我就会特别高兴。出了几次差以后发现事实并非如此。我们出差主要是带着客人的验货员到工厂验货，验货的结果如何直接关系到我们能不能按时出货。碰到没有问题的货还好说，可是有时候工厂的货做的很急，就会出现油污、断线、忘记缝洗标的问题，这些问题都还是小问题，让工厂的师傅修补一下就可以出货了。可是有的工厂大货生产时擅自更改扣子的颜色或者领子的颜色，即使他们这样做是为了衣服的美观，是出于好意，可是并没有经过客人的确认也是不允许的，是要遭到客人索赔的。出现这种严重的情况，让工厂重新修改是不可能的。这就要靠我们对衣服的生产和质量了如指掌，能够当场作出判断这样的货出口以后不会遭到索赔。在以后的出差中我也不敢再抱着出去玩玩的心态了，在客人验货的时候我也会在旁边认真的看着。看客人是怎样验货，主要检查衣服的哪些方面，认真的记在心里，在检查工厂送来的样品时也注重看这些方面，确保每一次出货都万无一失。师傅带我验过几次货，我了解了大体流程以后，现在就是我自己带着客人验货了。得到了师傅的认可，肩负起这么重要的责任让我十分兴奋。有一次我自己带着客人验货就出现过一次状况。那次我带客人去验一批小童的t恤，衣服后面的领开口处扣子的定位需要用消失笔，这个消失笔的笔迹在7天以后就会消失。可是由于这批货赶得太急，我们验货的时候才过了一天，消失笔的笔迹自然不会消

失。当时验货员就问我怎么这里还有消失笔的笔迹呢?我从来都没有听说过消失笔,对于这个问题我也无从下手去回答。只好把那几件带着消失笔笔迹的衣服甩掉了。我回公司问了师傅才知道消失笔笔迹会在7天之后就自动消失。如果我早知道这个问题的话,就不会出现这种问题了。为了防止以后在出现这种问题,自己也在不断的积累关于服装的知识。

五个月的实习生活,看似很长,可是一眨眼的功夫就过去了。从刚开始的不谙世事,到现在的得心应手。刚入公司,一切都显得那么陌生,做什么事情心里都没有底气,不能放开去做。有很多新的东西需要自己去学习和适应。现在想想人在社会上就是需要适应不断的变化,适者生存,自己只有去适应社会,社会却不会去适应你。只有适应了这种高节奏的生活才能做出效率,作出成绩。作为公司肯定不会需要一个不会创造效益的人。经过几个月的磨练和适应,现在的我对工作已经得心应手。每天都会实现安排好当天的工作,把工作按照轻重缓急分配好,能把一天的工作完美的结束就是我这一天最大的成功了。完美的结束一天的工作只是我现在的目标,以后我会给自己树立更高的目标,只有在不断追求完美的过程中,自己才能变得更加完美。在今后的工作中,我会谨记老实的教诲,不断的完善自己,用一颗感恩的心去回报每一个帮助过我的人。

更多热门的自我鉴定文章分享:

毕业生见习期自我鉴定

高中毕业生自我鉴定模板

行政文员自我鉴定

服装采购员自我鉴定

## 外贸业务实训自我评价篇五

实习是每个应届毕业生对自己本专业所学知识的掌握程度的一个很好的检验机会，通过近一年的实习，我深深体会到了将理论与实践结合起来的不易，也通过这一个月的努力，使我熟悉了外贸业务的工作流程，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了一定的实践经验。

xx年6月份离开学校，回家，然后7月份一个人奔到了一个发达物资化的城市——深圳。所幸在深圳有亲戚，但是因为是在郊区，找工作什么的都不方便，所以辗转了近一个月的时间。那时候很茫然，也很有压力。毕竟在这样一个发达城市，有着大把的人才。但是我又是很幸运的，第一次出去找工作，买了份地图，去了人才市场，试着投了几份简历，然后通知面试。那天很早起床，坐车，问路，到了那家公司，其实那次不知道为什么，我很自信，就觉得我一定能获得这份工作。两个多小时的笔试，面试，很自然的谈话，然后我顺利通过了。

特别开心，公司地段环境都特别好，处于高级写字楼的.高层，占了整层写字楼的一大半。公司成立于1978年，一家美资企业，做玩具出口贸易。同时在美国，台湾，香港，上海都有分公司，在英国，澳洲都分别设有办事处，公司成员有一百多人。并且有自己的工厂，设在惠州，有员工两百多人。

我的职位是国外业务助理，分在madd组。madd是澳洲的一家公司，通过我们给他找生产厂家，给我们提成。所以就是我们组要给我们公司及madd两家公司做业务，也就有两个老板，所做的事情也就比其他组多，也复杂。我们深圳公司有员工五十多人，有业务部，财务部，商品部，船务部，工程以及美工部。

公司有住宿，就在公司的对面，三室一厅的房子，所有的家具电器都是全的，空调，电视□dvd□冰箱，洗衣机，微波炉等

等。住7个人，虽然人有点多，但是在深圳，公司能提供这样的住宿条件也是很不错的了。每天8点15上班，7点找范文就来半起床，洗涑，吃早餐，然后到公司，刷卡，再开始一天的工作。我们业务部每天都要开早会，每天都有不同的人主持。主要是统计前一天的工作情况，验货，交货情况等等，以及当天的工作安排。每周五的会议记录是由我们组来做，我做了几次，很头痛，因为讲的很快，事情又多，根本记不清楚所有的东西。后来由主管教该怎么样科学的记这些东西，然后整理。刚开始进公司，对所有的东西都是茫然，不知道自己该做什么，不知所措。所幸的是，主管很好，27，8岁左右的女孩，就带着我，一点点的教。这点我很感激她。因为很多公司的老板都会告诉你，公司不是学校，不是让你来学东西的，而是要你来工作，为公司赢的效益的。所以，谢谢我的主管！因为公司客户多，业务很杂，最开始就要学在贸易系统里打定单。这是件很重要却又比较复杂的事情，定单里包括workingpa-pe-r,p/o,poi等等很多东西，而且是全英文的，任何一个小小的地方出错都会酿成不同的后果。当然我出过很多错，定单数量，交期，价格有问题。侧麦主麦印错等等很多。幸好我们的定单打出来都会先交到主管那里审核，再交给总经理，然后才会发出去。最开始学的时候，我一天才能打三份定单，而且全是错。所以，光学习这个贸易系统，做到能独立做，我花了一个多月的时间。后来的定单就不用交给主管审核了，直接发到工厂。有一次我的定单数量有错，让老板白白做了4000多美金的库存。然后就是被请到总经理室，一顿教育。

不停的收发，回复。办公室的电话每天也都是在一刻不停的在响。

文档为doc格式

## 外贸业务实训自我评价篇六

随着x月来到了xxx医院后的工作和学习，时间一点一点的在

忙碌的工作中过去了。一转眼，我们本次的实习也已经接近尾声了。

作为一名实习护士，在这段工作时间内，我严格履行自身的职责和义务，在xx科室的护理工作中，严格按照领导要求完成工作，积极仔细的打磨自身能力，提高作为一名护理人员的水准。

虽说就目前的情况来看，我与科室中的前辈们还有很大的差距，但比起实习之前的我，如今已经有了不一样的改进！现将这段实习时期的自我鉴定如下：

作为一名医护人员，我深知思想对工作的重要性。为此，在这次的实习中，我积极发挥自身的学习能力，认真听取领导的教诲和引导。在工作中努力培养了自身对病人对“关心、耐心、爱心”，以及对工作的“细心、小心、责任心”。虽然我在实习阶段负责的部分都是简单的任务，但我从未放松过对自己思想和行动上的要求，因为我知道，作为护士，思想是我们的根本，是必须严谨负责的存在！这段时间的锻炼，让我在思想上成长了许多。

在实习工作中，我一边积极的体会并累积临床的工作经验，一边也不忘钻研自己的能力和本领。工作方面，我能严格按照规章制度完成自己的任务，并经常对自己进行思、检讨。巩固自己对工作的每一个行动，做到每次工作都再三确定，保证自己不会的因为疏忽犯下错误。

而在工作的锻炼中，我会经常去请教前辈和护士长。且在有空的时候，家都非常乐于给我指点和助，这让我在工作中的技巧变得越发的老练和熟悉，但我仍不忘自身的职责！在工作中绝不懈怠，保证了工作的准确和严谨。

实习阶段，我们离开了校园的生活。虽然进入社会之后，无论是住所还是其他生活问题都给我带来了不少的困扰。但同



时，也锻炼了我的应变能力，让我能更加适应社会的生活，并增强了自身的立能力。

如今，无论是在工作还是生活上，我都得到了较好的成长进步，但这还不能算是一名出色的护士，我还要继续努力，继续完善自己！让自己能在护理工作中当一面，为病人、为医院做出更大的贡献，实现自己作为“白衣天使”的理想！

## 外贸业务实训自我评价篇七

20xx年9月9日至10月30日，我在\*\*市第六中学七（2）班进行了为期近两个月的实习。实习的基本内容包括两部分：课堂教学、班主任工作。在原任指导老师武老师和班主任孙老师的耐心指导、帮助下，我较好地完成了教育实习任务。

一堂精彩的课很难！需要下很大的工夫。在教学之前，我都认真听了指导老师的课。从中我也学到了很多教学方法和技巧！同时我都准备好每次课的详细教案和课件资料，并全部交给指导老师修改。

实习期间，作为实习班主任，每天课间操时维持秩序，监督到位，耐心地做学生的思想工作。教师节期间，我在班主任孙老师的指导支持以及学生的积极配合下，筹办了以“尊师重教”为主题的班刊展览活动，得到了老师和学生的极大肯定。

在整个实习生涯中，我本着对学生负责的态度尽心尽力做好每一件事情。自己在实践活动中得到了极大的提升，学到了许多书本上根本学不到的东西，受益匪浅，为以后做一名光荣的人民教师积累了宝贵的教学经验。

但是，在教学过程中，时间把握不当，不能在有限的45分钟内完成教学目标任务，教学过程和教学环节常常出现疏漏的地方，给学生造成一定的理解困难。所以，我想，作为一名

师范生，要真正走向了工作岗位，还需要自己以后两个月的实习不断地努力实践，追求进步。

实习尽管辛苦忙碌，但却是对我人生的一大有益的尝试和磨练。最后，我要特别感谢辛勤指导我的武老师，是他让我学到了很多的教学知识，使我从稚嫩的教学走向了成熟的教学。同时，我也要向指导和勉励我的孙老师以及六中的老师们表示衷心的感谢和崇高的敬意！