

国际经济与贸易实训课的心得体会与感悟 (优质5篇)

心得体会是我们在经历一些事情后所得到的一种感悟和领悟。那么你知道心得体会如何写吗？下面是小编帮大家整理的心得体会范文大全，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

国际经济与贸易实训课的心得体会与感悟篇一

通过学习国际贸易实训这门课程，使我了解了不少专业知识，也学到了不少专业技能，真的是让我受益匪浅啊！

作为物流管理专业的学生，为了进入社会有更好的发展，也为了我们更强的能力去适应这个复杂变化的社会，更为了我们能更好的胜任我们的工作，学校在大三的学习中为我们开设了《国际贸易实务》这门课程，为了我们对国际贸易有更好的、更深刻的了解，同时也增设了《国际贸易实训》这门课程，通过一个学期的学习，使我们的理论知识和实践更好的联系起来。理论联系实际，这也是最有效的学习方法，使我们学到了许多的知识。

通过对实训课的学习，我得出的最深刻的体会是：英语实在是太重要了，关于里面的单证几乎都是全英的，所以我认为好好学英语实在是太有必要了，尤其是如果决心从事国贸的同学，英语水平一定要非常的好，估计起码也得有个至少六级。我的英语水平是四级，在没学国际贸易之前，虽没有认为自己英语很好，但起码也是马马虎虎，没感觉到多么不好，只从开了国际贸易课，尤其是《国际贸易实训》的开课，让我倍受打击，觉得自己的英语是一天不如一天，貌似现在的英语水平只是一个初中生，因此觉得有句话实在是太对了：活到老，学到老，知识是无止境的学习也是没有界限的。

在这学期的国际贸易实训当中，在老师的指导下，在同学们的帮助和自己的努力下，我基本上把老师布置的任务完成了。在实训的过程中，我对国际贸易的一些基本的知识有了更深刻的了解，通过这个学期的实训课，我对合同单证和有关的业务流程从开始的一无所知到现在已经能够应用到实训中。与此同时，我也学会了贸易信函的书写，学会了如何与客户交流并促成交易。通过本次实训，我认识到平时努力学习理论知识是十分有必要的，同时学以致用也显得尤为重要，把学到的理论用于实践才能真正体现一个人的学识，若只有理论而忽略实际操作，那也只能是纸上谈兵，相反，如果只是埋头苦干，不学习相关知识，则有很大的可能走弯路，没有捷径的发现，并且没有坚实的文化知识，连最基本的单证都看不懂，那么交易也就无从谈起了。但与此同时，我也很深刻的认识到了自己对国际贸易知识的了解还是太少了，以后要抓住机会多学习一些相关知识。

学习这个学期的国际贸易实训课，我觉得非常值得，因为我学到了很多。不仅仅是专业知识的学习，还有我对国际贸易也有了很深刻的了解，以前总是认为国际贸易是多么的神圣，关于像国际这样大的东西，总认为是离自己比较远的，所以总是会带有神秘的眼光去看待。通过《国际贸易实务》这门课的开设，尤其《国际贸易实训》这门课的增设，让我不再用有色眼睛去看待国际贸易，它也只是日常生活中的一种贸易而已，不同的只是它是在不同的国家进行的贸易，再有就是它的单证可能是英语，而非我们日常生活中用的汉语而已。

本次实训，是一笔珍贵的财富，它拓宽了我们的专业知识面，使我们的知识面不仅仅局限在物流管理方面，还使我们了解了国际贸易理论和政策、国际商法、国际保险等有关知识，它也给我带来了许多快乐和乐趣。我总结了在进出口贸易业务中的经验和教训，帮助我在以后的学习过程中不断充实自己，更加关注国际的经贸环境，为以后自己更好的发展奠定了基础。

通过这学期实训课的学习，让我将系统化的知识转换为了专业性的技能，提高了我的实际操作能力。通过学习，使我深刻的认识到：真理要靠实践来检验。所以，在以后的人生道路中，我更要努力提高自己的动手实践能力，继而实现自己人生的梦想！感谢这门课的开设！

随着信息技术的高速发展，我国的市场经济也飞速发展起来。经济全球化的脚步快速发展，也带动了我国经济的发展，经济的繁荣使我国与国际市场的距离越来越近，各国之间的贸易往来也越来越频繁，国际贸易发展的越来越快，对国际贸易方面的人才需求也越来越大，为了适应当前的发展形势，使我们快速地与国际接轨，使我国的经济在市场上占据更多的市场份额。我们国家也越来越重视培养国际贸易方面的人才，而我们作为国际贸易相关专业的学生，对这方面知识的了解也显得必要，因此，我们网络营销专业这个学期开设了国际贸易实务这门课程，为了使我们通过一个学期的学习使我们的理论知识和实践联系起来，学校特为我们安排了为期五天的国际贸易实训。

为提高我们对常用的外贸业务单证，识别和加强单证业务操作能力的训练而汇编。让我们进行较系统的外贸业务综合技能训练，采取仿真模拟实际业务流程，一环套地进行业务操作训练，为以后从事实际的外贸工作，实现零距离上岗作业打下坚实的基础。

本次实训动员，将我们模拟为交易的买卖双方，每2人为一方，4人为一组。让我们以一个实际的业务员、经理等身份进入角色，按业务的工作程序，操作技能规范，完成一系列的训练活动。我们是广州飞跃公司，是做为卖方，出口的是绒毛玩具熊。买方则是英国伦敦的一家dingdong公司。

口贸易业务中，对外贸易谈判的准备工作是不可忽视的。我方通过对国外玩具熊市场进行调查研究，选择适销的目标市场和客户是英国伦敦的dingdong公司。根据交易的标的、市

场行情等因素确定价格、数量、品质、交货期等条款，制定出口商品经营方案。然后据市场行情、价格水平、供求关系、有关经济政策、出口的各项费用进行成本核算，拟订了一份cif报价策略。

我们是通过询盘、发盘、还盘、接受这四个环节来进行模拟谈判、磋商交易条款的。我们这组根据正确的信函格式，撰写了买卖双方交易中询盘、发盘、还盘和接受的四封商业信函。我方根据买方发过来的询盘信函，作出了相应的发盘，在收到了我方的发盘时，买方又对其进行了还盘，根据还盘进行最后磋商我方接受了买方的要求。这四个环节是我们在日常买卖当中讨价还价的过程，而在国际贸易当中则用了这四个专业术语来定义。

在整个贸易当中我们买卖双方总共签订了11份各种条款。首先，我们签订的是销售合同，合同是一个法律文件，一旦签订对买卖双方均有约束力。接着我方填写了出口商品检验申请书、进出口货物代理报关委托书、海关出口货物报关单等公务证书，并且填写了装箱单、装船通知、中国人民保险公司货物运输保险单、商业发票等商务单证。合同中的条款必须和内容是一致的，防止出现错列，漏列等问题。在填写单证时要特别的细心，注意日期是不容许有半点的差错。

在这一周的国际贸易实训当中，在老师的指导下，在同学们的帮助和自己的努力下，我把老师交给我们的实训任务圆满完成了。在实训的过程中，我对国际贸易的一些基本的知识有了更深刻的了解，通过实训，我对进出口贸易交易前的准备，经营方案的制定，模拟谈判磋商交易，拟定合同单证，一些基本的操作从开始的一无所知到现在能够应用到实检中，特别是在对外贸易中采用哪种贸易术语，哪种单证可以降低风险和费用都有了一定的认识。也明白了，平时努力学习对理论知识是很有必要的，如果平时什么都没学的话，那么操作起来根本就无法适从。还有就是有时候深奥的理论在实际操作当中却是很简单的，这会让我们增加对

这门学科的兴趣。通过实训，我觉得自己对国际知识的了解还是很少的，希望自己以后有机会多学习一些相关方面的知识。同时，我也希望学校在以后我们的学习中，那些操作性比较强的课程能结合教材多开展一些实训，那样将会更有助于我们对知识的理解和掌握。

怀着彷徨和紧张的心情开始了我们为了一周的《国际贸易》实训，时至今日，实习已经圆满结束。回望一周我们的生活和学习，我有着深刻的体会。我由原来的茫然与无知，到现在的满载而归，我觉得我一周的努力没有白费，因此我很感谢福州钦福制衣有限公司提供给我的这样一个良好的实习环境和各种优越的条件，更要感谢各位老师的淳淳教导，让我们在校园中拥有如此良好的实践机会。

实习，是一次我可以直接面对和接触现实社会的机会。这个机会很难得，它会让我们一直习惯于书本的眼睛和大脑发生一些细微的变化，也许应接不暇的“怪现象”会扑面而来，充斥我们的眼睛和大脑，但是我们必须经受这样的冲击。就像我们国家的发展一样，要实行市场经济，就应该培育和锻炼市场经济主体应对激烈竞争，适应多变市场，分散风险的这样一种能力，不适应的就应该被淘汰，最后留下的是质量优良的社会资产和适应能力强的经济主体。从某种角度上讲，可以说我们现在还是被保护的还没有经过社会洗涤的知识分子，我们每一个人，没有哪一个是天生注定要被洗涤掉的，但是如果有些人怕受伤而逃避社会的竞争，那么被淘汰的标签就会被打在他们的背上。不要等到已经变成“不合格产品”的时候才开始后悔，世界上根本没有后悔药卖的。

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专业联系紧密，所以对于我们来说还是比较容易的。

在实习的这段时间里，我觉得自己的变化很大，由原来的只知道整天抱着课本熟读理论的知识，到现在的每件事情都亲身实践，在实践中掌握技巧，掌握做事的方式、方法。在实习期间我们组的安排是这样的：首先我们小组五人聚在一起商量讨论这次实习的主旨，大家畅所欲言各抒己见，气氛十分活跃。接着我们就进入下一阶段，寻找企业。开始我们是通过网络，寻找相关企业，育儿知识，然后电话联系。后来我们再次相聚，总结自己的情况。我们通过实践，总结出一个结论：只是通过电话联系企业是行不通的，因为我们五个人都没有联系到企业。所以我们再次做出决定：第二天直接上门“拜访”。我们查找到一些企业的地址，然后男女分为组，多路出击。这一天我们过的很漫长，很疲惫，但也很充实。我们终于联系到了企业，也带回来了许多资料，为我们的实习报告的写作做了良好的铺垫。随之而来的工作也不容忽视，我们手上的资料是远远不够。我们分工明确，有的人去图书馆，有的人去阅览室，有的人通过网络等渠道。功夫不负有心人，我们找到了自己想要的资料。这最后报告的写作任务就显得简单多了。因此，我们很快就完成了，不过算算也已花了四天时间。至于这最后一天，我们就是熟悉资料，准备老师所提的答辩。一周就这样过去了，说起来是很简单，可是期间的艰辛是不言而喻的，但是我觉得能有这样的实践机会还是非常值得的。

通过研究福州钦福制衣有限公司，我们得到了一些启示：中国的中小企业存活时间短，规模小，主要靠订单生存，没有固定的市场、没有固定的客户，企业的依赖性较强，总是想等待政府出台相关扶持政策。出口受阻，在原来的模式下，我国中小企业根本找不到方向。所以此次的金融危机对于我国中小企业而言，是一场空前的挑战，处理不好，将面临倒闭、破产的境地。不过随着市场日渐成熟，中国的中小企业过分依赖政府的情况已经有了改善，很多企业懂得了自己去寻找机会，抗风险能力不断增强。在这个紧要关头，我国中小企业必须要懂得借由政府的政策，通过自己的努力，让自己从这场危机中解脱出来，改变企业的命运。中小型企业所

占的比例很大，所以中小型企业在此次危机的命运将很大程度的影响到我国的经济发展。金融危机虽然是一次挑战，但也是一次机遇。只要处理得当，对于中小企业而言，在今后的发展中将起到一个不可忽视的作用，将加强自己的抗风险能力，保证企业在未来的浪潮中持续前进。我们相信在此次危机中生存下来的中小型企业将在未来的经济发展中起到空前重要的积极作用，金融危机使全球的经济放缓，同时金融危机也带来了新的经济建设，这一机遇加上国家给予的帮助，相信中小企业未来的道路会更加好走。我们的研究也许非常浅薄，但是我发现我们变得更加理性了。

为期一周的《国际贸易》实训就这样过去了，我觉得这次实训的目的完全达到了，纯粹的理论知识让我学着痛苦，通过这次实训，让我可以把理论与实践相结合，进一步加深对国际贸易理论知识的理解，将所学到的国际贸易理论知识转化为具体实践工作的能力，也培养了解决企业国际贸易方面的实际问题能力，开阔知识视野，增强社会交际能力和求职技巧，进一步提高自己的专业技能和社会适应能力，同时通过这次的实训，我也认识到了自己的不少问题，为今后走上工作岗位打下良好的基础。通过与社会上的人接触，也使我们获益不少，如他们的交流技巧、利益观等。社会是复杂的，早点接触社会，就为早点适应社会做好铺垫，有让我接触社会的机会我很高兴。

以前的实习让我获益良多，这次的实习也让我收获不少，我以后会更加珍惜在学校的每一次的学习，特别像这样的实训学习更是值得我去珍惜！真正的考验还未开始，我要加倍努力，不能松懈！

本次实训课程我们用了四周的时间系统进行跟现实生活相似性很大的国际贸易实务训练。通过四个星期来的实际操作的体会，我们通过之前在课堂上学到的理论知识在这个模拟现实国际贸易的平台上进行实际的学习，是我第一次具体接触和具体操作实际的单证的填写，经过这次的实训我加强了对

以前所学知识的掌握，也使我们更加熟悉整个国际贸易的交易流程。

实训的第一周，我们是口语实训。对有关接待外宾有了更大的了解，英语口语有待提高。英语商务谈判，更让我意识到自己的英语口语说得不够好，今后要更加的自我锻炼才行。广交会用语好实在，对我们很有用处。跟不同的同学互相扮演着不同的角色进行不同的业务训练，对于我们来说还是挺有难度的，但却很有用。

英语函电发盘也很有讲究。发盘信函拟写时，必须准确、得体、简单、具体，对于制定的对方的发盘的询盘要予以及时的、有针对性的答复，内容要明确、完整，提出主要交易条件。还盘。两次还盘由买卖双方分别填写，填写之前要正确分析对方的来电，参透对方交易条件中所隐含的意图，特别是要判断对方的报价能否接受，以便作出及时的、对自己有利的回复。因此，要注意两个方面的内容：一、写出对方来函的大意，并分析来函旨意。二、进行价格的简单换算与核算。第三步、接受。接受函要明确、肯定，妊娠，切勿引起争议。因此，此项实训不仅锻炼了我们的业务操作技能，增加了国际贸易知识，还提高了英语写作水平，从思想上认识到了做业务的严谨。

单证、合同的填制。主要掌握履行进出口合同的业务程序，熟练的办理各项环节的业务手续，正确、规范、妥善的制定有关业务单证，有效合理的解决在履行合同过程中可能发生的争议。在老师的指导下，主要填制的单据有：出口报关单、合同、合同副本、商检证书、发票、装货单、装箱单、进出口货物许可证及其他有关单证。单证与信用证要求完全符合，慎之又慎，作到“正确、完整、简明、整洁、规范”。

在整个业务流程里我觉得最难的是预算表的制作，这一步也是最让人头疼的一部，但是这一步在现实生活中也是很重要的一步，各种费用，成本，还有利润都要有一个具体的预算，

这样才能使每一笔业务有个充分的准备，所以只能根据在线帮助的指导认认真真去完成，一回生，两回熟，做多了自然熟练。只要这个预算表做好了，那么接下来的很多单证里面的数据计算可以从预算表里得到，比如保险费用等。所谓先苦后甜，前面做好了，后面的单据填写也就一帆风顺了。

本次实训，是一笔珍贵的财富，带给我们了许多快乐和乐趣。我总结了进出口贸易业务中的经验和教训，使我在以后的学习过程中，不断充实自己，认真地，更加重视案例讨论、实例分析和训练。通过这个实训平台，我有了真正的接触国际贸易业务流程的机会，在四个星期的实训中，我实际的掌握了整个流程的实务，对我的理论知识和业务技能都是一个重大的提高：

图书馆七楼国际商务实训中心。

在已掌握的国际贸易理论知识的基础上，对每一步操作形成一个全新的感性认识，从而在亲身体验的过程中掌握国际贸易业务操作的基本步骤。

本次实训主要是场景仿真模拟。学生以一个演员的身份置身于国际贸易业务的场景仿真模拟中，以国际贸易业务流程为主线，将其分解为建立业务关系、交易磋商、合同的签订、开立信用证、装运出口、制单结汇、业务善后六大场景主题。

王兔、李楚琼、张艺婷、李祖斌、李修斌进口商：周雅清、龙克平、余剑雄、李红梅、王巧梅在中国对外贸易迅猛发展的今天，市场对外贸人才的需求与日俱增，不仅对人才的知识结构、思维模式提出更高的要求，而且对大学毕业生的工作能力和动手实践能力也提出进一步的要求，对高等院校人才培养的模式及教材的改革也提出挑战。在国际贸易理论课的教学过程中，我们颇有感触的是：一个外贸专业的本科毕业生，可能对国际贸易的地位和作用有足够的认识，对外贸中的国际惯例和常见的贸易术语也记得牢固，甚至每门专业

课也有不错的成绩。但是，在面对一单实际的外贸业务时就可能表现得束手无策。究其原因，就是“理论与实际相脱节”的老生常谈。《国际贸易业务实训》编写目的就是要试图解决这一问题，同时为实践教学、课程改革提供有利的教材支撑。本书旨在帮助读者在已有的理论基础上，全面、系统、迅速地熟悉并掌握国际贸易业务操作的流程及基本技巧，把学过的知识转化为能力。

1、场景仿真模拟。本书为读者创建了一个全程参与的亲历式的场景学习模式。在这里，读者是以一个演员的身份置身于国际贸易业务的场景仿真模拟中，在已掌握的国际贸易理论知识的基础上，对每一步操作再形成一个全新的感性认识，从而在亲身体验的过程中掌握国际贸易业务操作的基本步骤和技巧。

2、分解与综合并举。本书以国际贸易业务流程为主线，将其分解为建立业务关系、交易磋商及合同的签订、开立审核及修改信用证、装运出口、制单结汇、业务善后六大场景主题，每一个场景主题都是对国际贸易业务环境的仿真模拟。为了让读者接触更多的事例，书中采取一个场景模拟分别贯穿一个场景主题的形式，丰富读者的场景体验。特别要指出的是，我们在每一个大的场景主题下，又分解出若干小场景，这些小场景不仅可以连贯成整套国际贸易业务流程，同时每个小场景又可以独立成篇，单独学习，这体现了本书各部分即独立又连贯的特点。

3、图文并茂、快乐学习为了能让读者在快乐中学习、在实践中掌握，本书以易看易懂为原则，避免只用文字说明的枯燥乏味，将指导读者进行业务操作的内容尽量采取图文并茂、新颖、灵活的形式展示出来，使得操作过程一目了然，操作步骤清晰易懂。在整个的场景模拟学习过程中，如果读者能够积极、主动和创造性地参与，做到在“干中学”，知识自然就会在轻松、愉快和“游戏”的氛围中获取。同时，在主动学习的过程中，也会自然地培养自己的实际动手能力。

4、与实验课相辅相成本书的编写是以实验教学为依托，重点突出它的实用性和操作性。在教学中配合使用贸易实战的教学软件将达到锦上添花的效果。教学软件系统平台将模拟一个开放的竞争的仿真国际贸易环境。在这个环境中，存在多家进出口公司，每家进出口公司都可以查询各类贸易信息。每位学员将作为一家贸易公司的业务员，通过网络环境，独立地从事国际货物买卖业务。在这个过程中，学员不仅要娴熟高效地进行正常的业务操作、赢得利润，而且也必须通过反复实践来学习处理贸易中出现的各种困难和问题、规避风险、降低损失。

经过了几周的贸易实务实习，让我们了解到商务工作挺复杂的，实习中，我们在模拟的商务活动中，有十五个主要业务操作，针对这些操作每天都有不同的心得体会，而且发现了不同的问题，可以说是在是受益非浅。

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。另外，在国际贸易中，交易双方的成交量通常都比较大，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。

通过这次学习我总结了以下几点：

专业知识是我们从事外贸工作的基础，外贸工作的高风险要求我们必须熟练地掌握好专业知识。要注重国际贸易实务中基础知识，不断强化基本概念基本流程的重要性。

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。这就要求从实践和法律两个侧面来研究本课程的内容。

在写函电的过程中我意识到了外语的重要性，外语是我们对外交流的桥梁，因此在以后的工作、学习中必须加强对外语的学习，同时加强口语的练习，这是我们搞外贸的基础，因此必须掌握好这门工具。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。

通过此次实训我发现外贸这专业是门实践性很强的专业，它不光要求我们有扎实的理论知识而且必须具有很强的动手操作能力，因此在以后的学习生活中还必须加强社会实践，培养自己的动手能力来适应专业的要求。

外贸工作同时是一个涉外行业，因此对各方面的要求都很高，对外代表的是国家形象，因此必须加强自己各方面素质制桶制罐设备，如国际礼仪，国际交往等。

过近十一周的国际贸易实训，所有的同学普遍感觉受益很大，认为本次实训锻炼我们的专业技能，充实了专业知识，丰富了社会经验，为即将走上工作岗位奠定了坚实的基础，增强了我们对自己适应工作需要的自信心。

在操作过程中，根据本门课程的内容、特点，通过走出去、请进来等方式，精心组织文秘方案。通过听、看、做使一些看起来繁杂的专业知识很快被我们理解和掌握。只有将理论联系实际，教学与实际相结合，才是培养我们能力的一种有效形式。

国际经济与贸易实训课的心得体会与感悟篇二

国际服务贸易日益成为世界经济增长、国际贸易调整和新一轮技术革命的重要驱动力。为了更好地理解国际服务贸易的相关知识、掌握服务贸易的实务操作和提升服务贸易的理论素养，在上学期，我们参加了一次关于国际服务贸易的实训课程。此刻，回顾这段实训经历，我深感收获颇丰，下面将就此事和大家分享我的体验和感受。

第二段：实训课程内容的介绍

这次实训课程的主题是国际服务贸易，围绕国际服务贸易的相关知识、服务贸易的实务操作和服务贸易的理论素养三个方面，课程的内容主要包括案例分析、模拟操作、讲座授课等多种形式。通过老师们的耐心讲解和实践操作，我们学习了包括跨国公司贸易服务、商务策划、服务贸易的法律和政策等方面的知识，并通过实际操作加深了对这些知识的理解和掌握。

第三段：对课程内容的总结与评价

这次实训课程涵盖了国际服务贸易的全部要素，从知识到实操的完整过程，使得我们不仅仅是理解了相关知识，更是在实习中得到了充分的运用。我们的老师通过具体的案例，让我们深入了解国际服务贸易的各个环节，而模拟操作则进一步增强了我们的实际操作技能。通过这次实训，我们不仅学到了丰富的服务贸易的知识，更是培养了独特的思考能力和综合分析能力。

第四段：体会与收获

这次实训课程让我获得了学以致用机会，在老师们的引领下，我学习到了国际服务贸易的基本知识、原理和应用技能。同时，在学习的过程中，我也领悟到了学以致用的观念，这

让我对今后的学习生活和工有作有更深的认知。服务贸易的实践操作和现实案例的剖析，不仅加深了对知识的理解，更让我在专业方面得到了不小的提升。

第五段：展望未来

作为一名学生，我们要着力培养自己的国际视野、独立思考能力和创新意识，以更好地迎接未来世界。这次实训课程，为我们打开了国际服务贸易的大门，让我们能够更深入地了解未来的发展趋势，并在实践中逐步提高自己的综合素质和能力。现在，我想对自己说：“趁着年轻，抓住每一次机会，不断学习提高，为自己和祖国的未来奋斗！”

国际经济与贸易实训课的心得体会与感悟篇三

随着全球化的深入发展，国际贸易越来越成为企业发展和国家繁荣的重要手段，为此，我所在的商学院在教育教学中注重实践教学，开设了国际商务贸易实训。在这门课程中，我深入了解了国际商务贸易的基本知识和国际商务贸易实践操作技能，并通过实际操作和团队合作，掌握了一定的实践经验和技能。

第一段： 教师的教学方法和学习方法

国际商务贸易实训的教师采用了多种教学方式，如讲解、演示、案例分析和实践操作等。学生可以通过听讲，看样品，模拟演练和线上模拟交易操作等方式，在课堂和实验室中充分了解国际贸易的流程、操作和实践问题。同时，在学习全过程中，我们更加关注自身实际和团队合作，不断提高自身能力，强化团队合作，做到互相促进、协同发展。

第二段： 实验室的创新设备和操作平台

在实验室中，我们有各类模拟软件、模拟平台和模拟器具，

让我们可以在一个虚拟的环境中进行交易操作。实验室中的设备管理平台、交易模拟平台、数学建模平台等，给我们带来了极高的互动性和实现功能性。因此，在操作实验时，我们可以通过不断地实践操作，操作设备和软件性能的纠错，掌握更多的国际贸易核心信息，提高我们的交易操作技能。

第三段：团队协作与合作

培养团队协作和合作是国际商务贸易实训的一项重要任务。在课程学习的过程中，我们参与团队合作，共同解决实践问题，并一起完成操作任务，有效的学生团队协作，激发了学习热情，增强了学习动力。同时，每个成员都有一个核心任务，需要协调和相互配合，从而提高了个人能力和综合能力。

第四段：实践经历和技能提升

参加国际商务贸易实训，为我提供了一次珍贵的实践机会，我从中学到了这样一些经验：在完成任任务时，要精通流程操作方法；在交易过程中，要始终保持调节和适应能力，在解决疑难问题时要体现队员的协作能力；在交易时要始终保持交易的正义性和合法性。

第五段：总结和展望

国际商务贸易实训是一门实践性强、操作性明显的课程，不仅培养了我们的国际贸易系统知识，而且提高了我们的实践经验和技能，拓展了我们的国际视野。在今后的学习和工作中，我将时刻牢记培训目的，不断提高自己的能力，并用实际的操作来应对实际的情况，增强实际应用能力，创造新的贸易机会，让学校更加重视实践教学意义，为贸易发展做出贡献。

国际经济与贸易实训课的心得体会与感悟篇四

通过学习国际贸易实训这门课程，使我了解了不少专业知识，也学到了不少专业技能，真的是让我受益匪浅啊！

作为物流管理专业的学生，为了进入社会有更好的发展，也为了我们更强的能力去适应这个复杂变化的社会，更为了我们能更好的胜任我们的工作，学校在大三的学习中为我们开设了《国际贸易实务》这门课程，为了我们对国际贸易有更好的、更深刻的了解，同时也增设了《国际贸易实训》这门课程，通过一个学期的学习，使我们的理论知识和实践更好的联系起来。理论联系实际，这也是最有效的学习方法，使我们学到了许多的知识。

通过对实训课的学习，我得出的最深刻的体会是：英语实在是太重要了，关于里面的单证几乎都是全英的，所以我认为好好学英语实在是太有必要了，尤其是如果决心从事国贸的同学，英语水平一定要非常的好，估计起码也得有个至少六级。我的英语水平是四级，在没学国际贸易之前，虽没有认为自己英语很好，但起码也是马马虎虎，没感觉到多么不好，只从开了国际贸易课，尤其是《国际贸易实训》的开课，让我倍受打击，觉得自己的英语是一天不如一天，貌似现在的英语水平只是一个初中生，因此觉得有句话实在是太对了：活到老，学到老，知识是无止境的学习也是没有界限的。

在这学期的国际贸易实训当中，在老师的指导下，在同学们的帮助和自己的努力下，我基本上把老师布置的任务完成了。在实训的过程中，我对国际贸易的一些基本的知识有了更深刻的了解，通过这个学期的实训课，我对合同单证和有关的业务流程从开始的一无所知到现在已经能够应用到实训中。与此同时，我也学会了贸易信函的书写，学会了如何与客户交流并促成交易。通过本次实训，我认识到平时努力学习理论知识是十分有必要的，同时学以致用也显得尤为重要，把学到的理论用于实践才能真正体现一个人的学识，若只有理

论而忽略实际操作，那也只能是纸上谈兵，相反，如果只是埋头苦干，不学习相关知识，则有很大的可能走弯路，没有捷径的发现，并且没有坚实的文化知识，连最基本的单证都看不懂，那么交易也就无从谈起了。但与此同时，我也很深刻的认识到了自己对国际贸易知识的了解还是太少了，以后要抓住机会多学习一些相关知识。

学习这个学期的国际贸易实训课，我觉得非常值得，因为我学到了很多。不仅仅是专业知识的学习，还有我对国际贸易也有了很深刻的了解，以前总是认为国际贸易是多么的神圣，关于像国际这样大的东西，总认为是离自己比较远的，所以总是会带有神秘的眼光去看待。通过《国际贸易实务》这门课的开设，尤其《国际贸易实训》这门课的增设，让我不再用有色眼睛去看待国际贸易，它也只是日常生活中的一种贸易而已，不同的只是它是在不同的国家进行的贸易，再有就是它的单证可能是英语，而非我们日常生活中用的汉语而已。

本次实训，是一笔珍贵的财富，它拓宽了我们的专业知识面，使我们的知识面不仅仅局限在物流管理方面，还使我们了解了国际贸易理论和政策、国际商法、国际保险等有关知识，它也给我带来了许多快乐和乐趣。我总结了在进出口贸易业务中的经验和教训，帮助我在以后的学习过程中不断充实自己，更加关注国际的经贸环境，为以后自己更好的发展奠定了基础。

通过这学期实训课的学习，让我将系统化的知识转换为了专业性的技能，提高了我的实际操作能力。通过学习，使我深刻的认识到：真理要靠实践来检验。所以，在以后的人生道路中，我更要努力提高自己的动手实践能力，继而实现自己人生的梦想！感谢这门课的开设！

随着信息技术的高速发展，我国的市场经济也飞速发展起来。经济全球化的脚步快速发展，也带动了我国经济的发展，经

济的繁荣使我国与国际市场的距离越来越近，各国之间的贸易往来也越来越频繁，国际贸易发展的越来越快，对国际贸易方面的人才需求也越来越大，为了适应当前的发展形势，使我们快速地与国际接轨，使我国的经济在市场上占据更多的市场份额。我们国家也越来越重视培养国际贸易方面的人才，而我们作为国际贸易相关专业的学生，对这方面知识的了解也显得必要，因此，我们网络营销专业这个学期开设了国际贸易实务这门课程，为了使我们通过一个学期的学习使我们的理论知识和实践联系起来，学校特为我们安排了为期五天的国际贸易实训。

为提高我们对常用的外贸业务单证，识别和加强单证业务操作能力的训练而汇编。让我们进行较系统的外贸业务综合技能训练，采取仿真模拟实际业务流程，一环套地进行业务操作训练，为以后从事实际的外贸工作，实现零距离上岗作业打下坚实的基础。

本次实训动员，将我们模拟为交易的买卖双方，每2人为一方，4人为一组。让我们以一个实际的业务员、经理等身份进入角色，按业务的工作程序，操作技能规范，完成一系列的训练活动。我们是广州飞跃公司，是做为卖方，出口的是绒毛玩具熊。买方则是英国伦敦的一家dingdong公司。

口贸易业务中，对外贸易谈判的准备工作是不可忽视的。我方通过对国外玩具熊市场进行调查研究，选择适销的目标市场和客户是英国伦敦的dingdong公司。根据交易的标的、市场行情等因素确定价格、数量、品质、交货期等条款，制定出口商品经营方案。然后据市场行情、价格水平、供求关系、有关经济政策、出口的各项费用进行成本核算，拟订了一份cif报价策略。

我们是通过询盘、发盘、还盘、接受这四个环节来进行模拟谈判、磋商交易条款的。我们这组根据正确的信函格式，撰写了买卖双方交易中询盘、发盘、还盘和接受的四封商业信

函。我方根据买方发过来的询盘信函，作出了相应的发盘，在收到了我方的发盘时，买方又对其进行了还盘，根据还盘进行最后磋商我方接受了买方的要求。这四个环节是我们在日常买卖当中讨价还价的过程，而在国际贸易当中则用了这四个专业术语来定义。

在整个贸易当中我们买卖双方总共签订了11份各种条款。首先，我们签订的是销售合同，合同是一个法律文件，一旦签订对买卖双方均有约束力。接着我方填写了出口商品检验申请书、进出口货物代理报关委托书、海关出口货物报关单等公务证书，并且填写了装箱单、装船通知、中国人民保险公司货物运输保险单、商业发票等商务单证。合同中的条款必须和内容是一致的，防止出现错列，漏列等问题。在填写单证时要特别的细心，注意日期是不容许有半点的差错。

在这一周的国际贸易实训当中，在老师的指导下，在同学们的帮助和自己的努力下，我把老师交给我们的实训任务圆满完成了。在实训的过程中，我对国际贸易的一些基本的知识有了更深刻的了解，通过实训，我对进出口贸易交易前的准备，经营方案的制定，模拟谈判磋商交易，拟定合同单证，一些基本的操作从开始的一无所知到现在能够应用到实检中，特别是在对外贸易中采用哪种贸易术语，哪种单证可以降低风险和费用都有了一定的认识。也明白了，平时努力学习对理论知识是很有必要的，如果平时什么都没学的话，那么操作起来根本就无法适从。还有就是有时候深奥的理论在实际操作当中却是很简单的，这会让我们增加对这门学科的兴趣。通过实训，我觉得自己对国际知识的了解还是很少的，希望自己以后有机会多学习一些相关方面的知识。同时，我也希望学校在以后我们的学习中，那些操作性比较强的课程能结合教材多开展一些实训，那样将会更有助于我们对知识的理解和掌握。

怀着彷徨和紧张的心情开始了我们为期一周的《国际贸易》实训，时至今日，实习已经圆满结束。回望一周我们的生活

和学习，我有着深刻的体会。我由原来的茫然与无知，到现在的满载而归，我觉得我一周的努力没有白费，因此我很感谢福州钦福制衣有限公司提供给我的这样一个良好的实习环境和各种优越的条件，更要感谢各位老师的淳淳教导，让我们在校园中拥有如此良好的实践机会。

国际经济与贸易实训课的心得体会与感悟篇五

作为一名学生，学习知识当然很重要，但是如果只停留在课堂上的理论学习，那是很难真正掌握所学知识的。因此，为了更好地提高自己的实际操作水平，我参加了学校组织的国际商务贸易实训课程。在这个过程中，我学到了很多实际操作技能，同时也收获了不少人生体验和感悟。

二、实训过程

在实训过程中，我们首先进行了一些基础知识的学习，包括贸易方式、进出口流程、海关报关等相关知识。而随后，我们就开始了一些真正的实践活动。我们组成了小组，进行了一些模拟贸易的操作，如订舱、报关、货物装卸等。而在这个过程中，我们不仅要了解流程，还需要了解一些具体细节，如报关单、价格协商、物流渠道等。这些知识和技能不仅在实训过程中非常有用，而且对我们未来的就业和生活也有很大的帮助。

三、收获与体会

通过实践的学习和操作，我深刻地体会到了知识与实践的重要性。在课堂上，我们学习的知识并不是单纯的理论，而是有着实际应用的。而在实践中，我们更加深入地理解了所学知识的应用场景和具体操作方法，让我们真正地领悟到知识的可贵之处。通过这个实践过程，让我认识到独立思考和团队合作的重要性，让我充分地认识到了自己的问题和不足之处，更加深刻地意识到自我提升和努力是成功的重要因素。

四、拓展视野

在实训过程中，我还有机会和其他国家的同学进行交流，了解他们的文化、习俗和生活方式，这让我认识到了自己的局限性和平时的狭隘视野。这也让我对国际化和文化交流的重要性更加深刻地认识到，让我更加积极地去了解和学习这些内容。

五、总结

通过这次国际商务贸易实训课程的学习，我不仅掌握了一些实际操作技能，更重要的是我获得了更深刻的体验和感悟。这个过程让我更加明确了自己的方向和目标，更加坚定了自己未来发展的方向。在未来的学习和工作中，我相信这些所学知识和实践经验将会为我带来更多的机会和挑战，让我能够更好地成长和发展。