

最新外贸实践报告(模板9篇)

现在是时候写一份出色的竞聘报告了，这将是我們能否顺利通过面试的决定因素。让我们一起来看看一些实践报告范文的优点和不足之处，希望能够对我们的实践报告写作有所启发。

外贸实践报告篇一

前言

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识；实习又是对每一位大学毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。

一、实习目的（重要性）

针对于此，在进行了四年的大学学习生活之后，通过对《会计学原理》、《中级财务会计》、《高级财务会计》、《管理会计》、《成本会计》及《会计理论》的学习，可以说对会计已经是耳目能熟了，所有的有关会计的专业基础知识、基本理论、基本方法和结构体系，我都基本掌握了，但这些似乎只是纸上谈兵，倘若将这些理论性极强的东西搬上实际上应用，那我想我肯定会是无从下手，一窍不通。自认为已经掌握了一定的会计理论知识在这里只能成为空谈。于是在坚信“实践是检验真理的唯一标准”下，认为只有把从书本上学到的理论知识应用于实际的会计实务操作中去，才能真正掌握这门知识。因此，我作为一名会计专业的学生，在xx年的寒假，有幸参加了为期近一个月的专业实习。

二、实习单位情况

既然不能先去找工作，我想还是先实习一下吧！说不定工作就此而有了着落了呢！

改革开放给我的家乡带来了翻天覆地的变化，尤其是这两年建立了一系列的经济技术开发区，带动了乡镇、农村经济的发展，得知这一消息，在一位朋友的引荐下，我找到了离我们家比较近的固镇县经济技术开发区，想在这里施展一下我的专业手脚，开发一下我的专业头脑。

怀着一种美好的憧憬，我来到了蚌埠市鸿源纸业有限责任公司，这是一家生产育果袋纸的专业厂家。公司成立于xx年02月，虽然成立不久，但已经初具规模。公司占地面积27559.3平方米，现有员工100余人，固定资产1000多万元，年综合生产能力3万吨，年产值6000万元。主要生产育果袋纸、木浆挂面纸等产品。

外贸实践报告篇二

我于20xx年7月11日至8月4日，在杭州桑莱特卫浴有限公司实习。

杭州桑莱特卫浴有限公司创立于9月1日，坐落于风光秀丽，交通便利的全国百强县（区）——浙江萧山党山工业区。现有60000平米的研发、制造基地，下辖门业事业部、淋浴房事业部、玻璃台盆事业部、浴柜事业部、装饰镜事业部。“桑莱特”为党山镇二十强企业□20xx年“桑莱特”商标被认定为“中国驰名商标”，申请17项外观设计专利全部获授权，企业被萧山区政府评为“优势成长型企业”□20xx年与浙江工业大学合作共建联合研发中心，企业技术中心被认定为“杭州市级企业技术中心”，申请了33项外观设计专利，系全国制镜专业委员会和全国工商联家具装饰业商会卫浴专业委员会理事单位。企业重视品牌建设工作，在国内注册“桑莱特”商标的基础上□20xx年在丹麦、马德里协定国分别注册了

商标，通过质量管理体系、环境管理体系、职业健康安全管理体系认证并有效运行。目前，桑莱特在国内已有100多个销售网点，建成了健全的销售网络，分别和当地世界知名超市建立了战略合作关系。

二、实习的意义

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。

在公司具体实习过程中，能够接触国际货物买卖实务的具体操作，进出口的成本核算、询盘、发盘与还盘等各种基本技巧，还能对某一行业深入彻底的了解并能切身体会到国际贸易中不同当事人面临的具体工作与他们之间的互动关系，接触公司制定的各种战略以实现跨国经营和良好的市场运作；认识供求平衡、竞争等宏观经济现象，能够接触真实的商务实战，了解自身存在的不足，并积累一定的经验，为将来走上工作岗位打下良好基础。

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。

三、实习内容与总结

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，把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。

实习的内容，其实还是比较简单的，只要用心去做，都不难。第一天开完晨会后，公司根据我们每个人的实习计划给我们安排了在实习期间的工作任务。助理拿了许多关于公司和产品的资料让我详细阅览，资料中多次提及公司的经营理念和产品的专业术语，大多是英文和日语，由于刚刚走出校园，懒散的心态使我并没有认真的去学习和体会，以至于在后来的实际操作中出现了严重失误。

在公司的实习过程中，还接触到了大型公司的erp系统，每位员工都能够通过erp系统进行日常的作业，集团可以通过erp系统，对供应链实行有效的管控。集团的供应链管理在业界享有很高的知名度，正是如此，公司在跨国发展中实行了有效的成本管控和生产经营。

接下来的日子里，我在同仁的带领下不断的学习和实践。经过一阵时间的产品资料的熟悉，经理让我们实际的操作，在学校里我们学到里很多理论知识，什么外贸术语，寻发盘、商务谈判等等，但是真让我一个人开始操作，真就不知道如何起步，因为我不知道该如何开发客户，如何进行有效的沟通，因为我们是专门的销售部，负责对内和对外产品销售工作，因此并不涉及产品的生产研发，这是其他部门的事，所以我们日常的工作很大一部分都是用来进行开拓市场和联系客户，因为是实习生，公司对我们并没有十分严格的要求，我们在老员工的指导下，学习怎么有效的进行市场开拓，起初对于开发客户很胆怯，国内的还好点，国外的由于英语水平的限制，通过电话根本不能进行有效沟通，只能通过e-mail套用教材中的例子，这样才得到了一些有效的信息。另外在元旦期间，我和几位实习生被分到不同场地进行不同期限的促销任务，并且每个工作日结束后，都必须向相关负责人汇报销售情况。

然后，我的实习，就这么结束了。

作为公司的外贸业务员，我在实习期间主要学习了公司的业务流程，现将此次实习总结如下：

1. 基础的理论知识要掌握扎实，才能灵活变通，以不变应万变。

2. 工作要认真对待，积极完成自己的任务，不能把自己的事情一拖再拖，但是切忌浮躁，脚踏实地才能学到东西，一步一个脚印才能成功。

3. 工作中，如果有耐心教自己的同事是一种福气，当然也会同样的有不乐意对我们施舍经验的人，遇到这种情况，不必抱怨，因为他们并没有这个义务，所以一定要沉住气。如果问他们问题他们只是敷衍了事，那么仍要笑着说谢谢，但是心里要记住以后不要再犯同样的错误了。另外，如果同事让自己帮忙一定要很乐意去做，而且要尽量做好，因为更多时候需要帮助的是我们。

4. 要眼观六路，耳听八方。从其他同事之间的交谈以及同事如何接电话打电话中学习怎么和工厂联系，制单结汇中应注意什么问题，怎么拒绝不必要的电话广告……有时从他们的谈话语气、举止中可以了解到自己在办公室中的处境，因此也就明白了对哪个人该说什么样的话，什么时候该说话，什么时候该沉默，什么话该说，什么话不该说。

5. 要保持良好的心态，遇事悠着点，处事聪明点，工作努力点。

在成功结束实习后，仔细总结，发现不同于前几次实习，这次校外实习充分认识了从学校走向社会我们存在的不足和缺少工作经验。

总之，自身定位，加强外语学习。在所有的工作和活动中无一例外的涉及到外语，外语是我们对外交流的桥梁，因此在

以后的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。

工作总结，认识自身不足。通过实习我发现贸易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，更重要的是学会如何与人沟通，怎么建立商业关系，这些是课本中学不到的，只有融入社会的大舞台并不断的历练才能得到提高，还有加强各方面素质的提高。贸易工作同时是一个涉外行业，因此对各方面的要求都很高，对外代表的不仅仅是个人形象，甚至是国家形象，因此必须加强自己各方面素质的修炼，如礼仪等。熟练掌握好本专业的知识。专业知识是我们从事贸易工作的基础，贸易工作的高风险要求我们必须熟练地掌握好专业知识。

在这次实习过程中，我深刻体会到，走出校门，只是万里长征的第一步，我们在工作经验，社会历练，人际交往上体现出来的稚嫩，在这一次的实习中完全表露出来，而且我们所缺乏的还不仅仅如此，所以在以后的生活和工作中，我要不断的充实和丰富自己，不放弃任何能够锻炼自己的机会，使自己能迅速的成长为一名优秀的商务人士。

四、实习收获与感想

一个月的实习生活，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。经过一个月的磨练和适应，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。

相信，此次实习将是我今后人生的一个良好开端。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。相信以后在工作中更能更好的适应工作，做好外贸业务。

还有，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。我知道，走上岗位，有开心也有难过的时候，要有好的心态，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！

这就是我的总结！

外贸实践报告篇三

跑单也是一个很考验人际交往的活儿，要与海关老师和临时工搞好关系，这样办起事来才会事半功倍，刚开始学习跑单的时候，楼上的临时工都对我很凶，叫她们做什么也是爱理不理的，后来我主动帮她们做事，她们的态度才好起来，不过从这里，我学会了应该如何与人相处！这点我很高兴！但在跑单这一块我只是知道简单日常的该怎么操作，比如交交单，做做转关什么的，特殊情况的处理还没有实际体会，跑单事情很多也很烦琐，我所知道的还远远不够，以后要多看多学多问多实践。

再后来由我负责录单和拉单。录单，这对于我来说又是一个新的尝试，比打箱单发票的要求更高，刚开始单子少，我还

能应付，后来单子一多，我就想提高一下自己的速度，老是这么慢的录也不是办法，于是，老毛病又犯了，做完之后不检查，导致申报内容有误，宁波转关做不掉，是我太过于马虎，急于求成，这本是一个循序渐进的过程，我却走了弯路。

在这三个月中，我学到很多东西，但也犯了不少错，通过这三个月的学习，我明白了并深刻体会到做报关必须要认真仔细，任何一个小小的失误都会给公司带来很大的损失，给同事添很大的麻烦，而我在这一点上是有很大的不足。我深深明白，如果不改正，这些缺点将会成为我人生路上永远的绊脚石，也决不可能做好报关这一行。其实不只是做报关，做任何事情都需要严谨，以后我要更加认真的学习，改正自己的缺点，在困难中磨练意志，在挫折中勇往直前，在一日三省吾身中成长，变的更好，力争做个出色的员工！

时间过的飞快，为期一个月的实习结束了，在这段时间里，实习充实了我的学习生活，我学到了许多书本上无法体验的知识。通过实习，我感触颇多，得到许多新的认识，对许多问题多了深一层次的思考。回想起这两个月的生活，一个人在新的环境里，应付新的人际关系，本来就是挺辛苦的事，再加上工作的繁忙和紧张的生活节奏，这两个月来真可以用艰辛来形容了。还好这一切我都挺了过来，相反这些困难让我更加的了解自己、坚定信心，也让我从中得到了深刻的认识。以后我就是社会上的一份子了，责任也将越来越重。

实习，顾名思义，在实践中学习。在经过一段时间的学习之后，或者说当学习告一段落的时候，我们需要了解，自己的所学需要或应当如何应用在实践中之中，因为任何知识都源于实践，归于实践，所以，要将所学付诸实践，来检验所学。然而，我们当然不希望实习仅止于此，那就太狭隘了。

如果按照自己的职业规划，可以选择与自己专业对口的职业来做，可以不错的工作。现提供外贸业务实习报告，希望对想做外贸的求职者有帮助。

我的实习，其实是工作。在这两个月中，有太多太多的感触，一时竟不知道从何说起。在此次实习中，我感悟颇多：

(1) 加强英语及专业知识的学习

对于外贸人员而言，不仅要掌握够硬的专业知识，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，在实习中要求我们加强英语的学习，掌握外贸专业术语基础。

(2) 要有坚持不懈的精神

作为在校生，我们不管到哪家公司，一开始都不会给我们布置过多的工作任务，一般都是先让我们熟悉公司的工作环境，在这段时间里很多人会觉得很无聊，没事可做，便会产生离开的念头。在这个时候我们一定要坚持，不能轻易放弃。

再者，在外工作不比在家里或者学校，做的不好挨批是正常的事，承受能力差的同学很容易放弃。这时我们要直面问题，如果是自己的失误，一定要改正错误，吸取经验，争取不再犯。

(3) 坚持学以致用

我的工作是在公司的商务部见习外贸业务。

外贸业务员，算是与专业对口工作的不二选择了，而且我们曾于大三进行过tmt模拟实习，对外贸流程有一定的了解。然而经过在商务部一段时间的工作，我渐渐明白有时实际要比理论简单直接的多，但大多数情况下实际操作还是比理论要复杂、间接，通常是我在别人的实际操作中领会到了自己所学理论的重点及要旨。值得庆幸的是在两个月的时间里，公司的同事领导给予了我热情的指导和帮助，而我也虚心向他

们请教学习，在理论运用于实践的同时，也在实践中更加深刻地理解了以前没有理解透彻的知识。

外贸实践报告篇四

今天暑假就是大三毕业，所以学校提前一个月放假，让我们实习。因为我不喜欢当老师，所以就没有留在学校，而是回了家。心事在外面找了几天工作，发现太难了。就准备去亲戚家的外贸公司实习一个月。进公司之前，先看了些关于外贸方面的书，又上网查看了关于次方面知识的有关信息。毕竟我学的专业不是外贸。

说实在的，外贸其实是一个要细心的行业。不管是填单，写商务信函，找客户或进行商务谈判，这些都需要一定的技巧。因此在这段实习期，我一定要向公司的同事们好好学习。

大学生外贸专业

最先投入工作的几天，我接触到的业务就只是发货及相关制单跟单工作。

因为刚过完年没多久，公司很多人事还没有到位，正好我手头上的工作不饱和，所以在我本职工作之余就被安排到技术部帮他们复印整理生产工艺图纸。

我们公司是做工程机械的，而我对这方面一窍不通，就算是做商务，用英语，也需要对我们的产品、工艺有一定的了解才行，于是我趁着整理图纸的机会，了解了一些生产工艺，如下料、校平、坡口、焊接、抛丸等。还有零件的一些其他信息，感觉受益匪浅。

而且，就算是复印，也要掌握技巧的，在这个过程中，我不仅“摸”通了那台复印机，而且学着如何节约时间，运用复印的挡做一些整理的工作。时间安排的相当得当。

转眼间，我已经在忙闲交替中度过了一个多星期，在这段时间里，感触是很深的，收获也是丰硕的。这次的实习，主要是跟有公司有工作经验的同事们学习，通过看各种外贸定单、商业邮件、各种原始合同，让我对于实际的外贸工作有了一个感性的认识。我很珍惜这个实习机会，也很用心在学，经我手的单据，我会研究它的格式、内容、客户类型甚至获利情况，再与书本上的做个比较。通过和同事们聊天谈话，我还逐渐明白，要做好自己的工作，不仅需要扎实的基础，还需要了解自己所在的企业，了解其主要经营的业务知识。这些方面看起来非常琐碎，没什么大不了的，但对于每笔业务是否能很好的完成，都起着举足轻重的作用。因而，对于这些细节方面必须面面俱到，这样做事才能事半功倍。总之，是不放过一个细节。

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](#)

外贸实践报告篇五

参加实习对于物流专业大学生而言，有什么样的重大意义呢？大家可以阅读下面这篇物流专业大学生寒假实习报告。

本着学以致用，实践结合理论发挥的思想。今年暑假我通过

个人的努力应聘入深圳市鹏湾国际货运代理有限公司业务部任业务员。虽然之前经过在学校对物流理论知识的学习，对物流的定义、基本功能、各个作业流程有了一定的理论基础。但在参加实习后，我才发现在实际工作中，靠的还是实践的经验。

所以，我有时总对工作感到无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常难过，也让我深深的感到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏。这时我的上司和其他老员工们给了我很大的帮助，他们都很热心乐意地指导我，这让我很感动。通过他们的悉心指导，让我学到了很多以前没有学到过的知识。这些日子我不断的挑战自我、充实自己，增长了不少的人生阅历和工作经验，为往后实现人生的价值打下坚实的基础。

工作了三个星期，通过我一点一点地学习和请教，我已经对我们的工作有了更进一步的掌握。遇到问题也不再像刚开始的时候那样不知所措了，在处理事情上也有了自己的一定的见解。做为一名业务员，首先要提高自己的专业知识以及与人的沟通技巧。所以本着积极上进的态度，我认真学习了国际快递、进出口报关、国际空运和海运出口操作的一些最基本的常识和技能，并且理论结合实际，不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢积累实际的工作经验以及沟通技巧。

就像我们老总说的一句话：“只有专注才能专业，只有专业才能卓越。”我觉得很有道理，不管做什么都要专业，专业了客户才觉得你这个人有能力，才会信任你，才会跟你合作。通过实习让我提高了自身的竞争能力，为后续的毕业就业打好了基础。3. 在深圳市华旺达国际货运代理有限公司工作了一周，我了解到公司是一个专业化国际运输、物流、仓储、快递、配送、进出口代理、报关、清关、海关监管、供应链、物流方案设计等一体化的综合性企业。我在公司主要负责国际海运市场价格开发和对外业务的联系这一块，随着工作的

开展，我不断的探索和实践，不断的总结教训和经验，我的工作思路也越来越清晰了，对物流的认识不仅仅是只局限于字面上的意思了，而是积累了更多的工作实践经验了。从工作中我开拓了视野，增长了见识，体验到社会竞争的残酷。同时也为将来自己走上创业之路起到了奠基的作用。

在实习过程中，随着时间的推移，我的业绩也在一点一滴的有所进展，这都要感谢我的上司和同事们对我的帮助，这期间通过我自己的努力，我也能为公司真正做出了贡献，我很开心和自豪！记得刚开始工作的一段时间，我因为没有实际的工作经验，所以对一些实践上的工作有很多不懂或者做得不到位的地方。幸运的是我的身边的同事们都很乐意的帮助和指导我，从他们的身上我学到了很多以前没有学到的宝贵知识和人生道理。我就是这样一点一点的学习和请教，一步一步地向前迈。

做为一名业务员，工作的压力不小，我在这种工作环境中慢慢地锻炼了自己的意志和毅力，觉得对自己来说也是一个很大的人生收获。我希望自己在工作中能一直保持平和的心态，除了做好份内的工作外，并在其他各方面全面提升自己的素质和修养。公司的业务范围很大，有涉及到国际快递、进出口报关、国际空运和海运出口等业务，而我主要是负责国际海运市场方面的价格和对外业务的联系工作。

本着积极上进的态度，我还认真、努力学习了其他方面业务的操作的一些最基本的常识和技能，并且理论结合实际，锻炼了自己的动手能力。在这些日子里我受益匪浅，增长了不少的人生阅历和工作经验。

实习期间，除了浅层次地学习了专业技能外，我还感受和体会到了很多技能之外的东西。首先是公司员工的敬业和那种生机勃勃的工作氛围。走进这样的一个集体中，你的心会不由自主地年轻起来，你的脚步会不由自主地跟着大家快起来，而你的工作态度更会变得努力、认真，再认真一些，再努力

一点。也许，这就是一个集体的凝聚力，这就是一个企业写在书面之外的“特殊文化”吧！

我们公司的基石是“永远都比别人多做一点”，中国物流业的竞争是如此激烈，我们要靠自己的一份独特的服务方针才能留得住客户，客户就是我们的上帝，是我们的衣食父母，所以我们必须给客户提供最优质的服务。我觉得在这段时间的实习中我又学到了不少的东西。真是“学无止境”！

转眼间，我在华旺达国际货运代理有限公司已经实习了两个多月了，对于以国际海运为主的操作流程说简单也简单，说难也是很难的。比如说报价，看起来很简单的一个操作，其实其中也有很大的学问。条例是死的，而人是活的，很多问题都是要由我们自己去灵活变通，报价同样是有了一定的自由掌控空间，只是利润多与少的问题，具体的要看我们怎样去处理。因为现在的客人都是很理智的，要走货前一定会先价比三家，经过多处询问，如果你的价格比别人低，而质量相同的话，人家一般就会选你这家的，这时应根据货量的多少适当的减少一点利润，以争取客源。其实说白了，这也是竞争中的一种策略也！

在两个多月以来经过自己的不断努力和不断下问，对业务具体的操作上多多少少也学了一些，尤其是报价上的一些技巧学了不少。当然这仅仅是开始而已，以后要学的东西还多着呢，毕竟不同于其他行业，其性质不一样，经营方式也是不同的，这就要求我们要有自己的应变能力，才能在如此激烈的竞争社会中找适合自己的位置。

外贸实践报告篇六

实习是每一个毕业生必经的一段经历，它使我们在实践中了解社会，巩固知识，实习又是对每一位毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本学不到的知识，

既开阔了视野，又增长了见识，运用所学习的专业知识来了解会计的工作流程和工作内容，加深对会计工作的认识，将理论联系于实践，培养实际工作能力和分析解决问题的能力，达到学以致用目的，为成功走向社会做准备。为此社会实践报告栏目小编为大家收集整理精彩的实习报告范文，供大家参考，希望对大家有所帮助！

一年一度的寒假实习是每个应届本科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，通过近一个月的实习，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。本文分为绪论、实习内容和小结三部分，对近一个月来的实习生活作了一个大体的剖析。关键字：外贸、商检第1章绪论1.1实习背景常熟市位于江苏省东南部，处于长江三角洲经济发达地区，东倚上海，南连苏州，西邻无锡，北濒长江，与南通隔江相望。境内地势平缓，气候温和，风调雨顺，因年年丰收而得名。全市总面积1264平方公里，人口103.6万，下辖13个镇场，2个省级经济开发区、1个招商城。常熟以悠久的人文历史、秀丽的山川景色、丰饶的物产资源享誉江南。1986年被批准为“国家历史文化名城”；近年来又先后获“国家卫生城市”、“中国优秀旅游城市”、“国家园林城市”、“国家环保模范城市”、“全国社会治安综合治理先进县市”、“全国畅通工程模范管理城市”、“国际花园城市”称号，成为中国获得该殊荣的第一个县级市；同时还获得“遗产管理”单项竞赛第一名等称号。作为地地道道的常熟人，我选择了自己的家乡单位做为实习的第一选择。经过多方努力，我联系到了常熟最大的外贸公司——常熟家用纺织品进出口有限公司。这家公司的主要经营范围是：家用纺织品、装饰用品、服装、针纺织品制造、加工、销售；经营本企业自产产品及技术的进出口业务；经营本企业生产、科研所需的原辅材料、仪器仪表、机械设备、零配件及技术的进出口业务（国家限定公司经营和国家禁止进出口的商品及技术除外）；经营进料加工和“三来一补”业务。

三年的系统理论学习，使我基本掌握了外贸的基础知识，诸如：外贸术语，外贸进出口流程，报关，报检的操作流程。但是，应该承认，如果没有将自己学到的理论通过实践被自己所真正掌握，应该说对自己今后找到一份称心的工作还是会造成一定困难的。只有通过一段时间的实习，才能够将书本上学到的知识运用到实际情况中去，解决实际问题，为今后的工作打下坚实的基础。

实习第一天早上7点45起床，刷牙洗脸后被老妈叫起床，然后骑了15分钟的自行车到了单位。因为昨天已经和财务科的王主任商量好今天由他把我分配到相关部门。满怀欣喜的8：30准时来到了单位，问了财务科的一位阿姨后，说他还没来，然后就在外面等，坐在外面的椅子上发短信，发了大约半个小时后，人还是没来，打他电话，原来他今天不会来了(领导就是领导)，他叫我去找人事部的陈主任，陈主任听完我的汇报后，她去找了陈经理，领导答复可以之后，陈主任就把我带到了单证部，把我托付给一个姓袁的阿姨，然后就让我坐她旁边的一个位子上，就这样从9：30坐到11点半在9：30到11点半之间这段时间里就做了两件事，一件是坐在我右边的王阿姐让我帮他给几张单据盖上章，哎，真实廉价劳动力！第二件事是让我帮他的一份单据送给业务五部的杨先生，就这样白忙了两个小时，然后就回家吃饭。今天给我的感受是他们根本不给我实习生面子，叫他们王阿姐，袁阿姨一点反应都没有，只是轻轻笑一下。受不了啊！认识了袁姐和王姐，感觉王姐对我的态度还是可以的，袁姐有些冷漠，不过应该五天之内会混熟的。人际交往能力要提高啊，可能这是实习第一天给我的最大感受吧。

外贸实践报告篇七

一年一度的寒假实习是每个应届本科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，通过近一个月的

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。本文分为绪论、实习内容和小结三部分，对近一个月来的实习生活作了一个大体的剖析。关键字：外贸、商检第1章绪论1.1实习背景常熟市位于江苏省东南部，处于长江三角洲经济发达地区，东倚上海，南连苏州，西邻无锡，北濒长江，与南通隔江相望。境内地势平缓，气候温和，风调雨顺，因年年丰收而得名。全市总面积1264平方公里，人口103.6万，下辖13个镇场，2个省级经济开发区、1个招商城。常熟以悠久的人文历史、秀丽的山川景色、丰饶的物产资源享誉江南。1986年被批准为“国家历史文化名城”；近年来又先后获“国家卫生城市”、“中国优秀旅游城市”、“国家园林城市”、“国家环保模范城市”、“全国社会治安综合治理先进县市”、“全国畅通工程模范管理城市”、“国际花园城市”称号，成为中国获得该殊荣的第一个县级市；同时还获得“遗产管理”单项竞赛第一名等称号。作为地地道道的常熟人，我选择了自己的家乡单位做为实习的第一选择。经过多方努力，我联系到了常熟最大的外贸公司——常熟家用纺织品进出口有限公司。这家公司的主要经营范围是：家用纺织品、装饰用品、服装、针纺织品制造、加工、销售；经营本企业自产产品及技术的出口业务；经营本企业生产、科研所需的原辅材料、仪器仪表、机械设备、零配件及技术的进口业务（国家限定公司经营和国家禁止进出口的商品及技术除外）；经营进料加工和“三来一补”业务。

三年的系统理论学习，使我基本掌握了外贸的基础知识，诸如：外贸术语，外贸进出口流程，报关，报检的操作流程。但是，应该承认，如果没有将自己学到的理论通过实践被自己所真正掌握，应该说对自己今后找到一份称心的工作还是会造成一定困难的。只有通过一段时间的实习，才能够将书本上学到的知识运用到实际情况中去，解决实际问题，为今后的工作打下坚实的基础。

实习第一天早上7点45起床，刷牙洗脸后被老妈叫起床，然后骑了15分钟的自行车到了单位。因为昨天已经和财务科的王主任商量好今天由他把我分配到相关部门。满怀欣喜的8：30准时来到了单位，问了财务科的一位阿姨后，说他还没来，然后就在外面等，坐在外面的椅子上发短信，发了大约半个小时后，人还是没来，打他电话，原来他今天不会来了(领导就是领导)，他叫我去找人事部的陈主任，陈主任听完我的汇报后，她去找了陈经理，领导答复可以之后，陈主任就把我带到了单证部，把我托付给一个姓袁的阿姨，然后就让我坐她旁边的一个位子上，就这样从9：30坐到11点半在9：30到11点半之间这段时间里就做了两件事，一件是坐在我右边的王阿姐让我帮他给几张单据盖上章，哎，真实廉价劳动力!第二件事是让我帮他帮一份单据送给业务五部的杨先生，就这样白忙了两个小时，然后就回家吃饭。今天给我的感受是他们根本不给我实习生面子，叫他们王阿姐，袁阿姨一点反应都没有，只是轻轻笑一下。受不了啊!认识了袁姐和王姐，感觉王姐对我的态度还是可以的，袁姐有些冷漠，不过应该五天之内会混熟的。人际交往能力要提高啊，可能这是实习第一天给我的最大感受吧。

外贸实践报告篇八

实习是每一个毕业生必经的一段经历，它使我们在实践中了解社会，巩固知识，实习又是对每一位毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，运用所学习的专业知识来了解会计的工作流程和工作内容，加深对会计工作的认识，将理论联系于实践，培养实际工作能力和分析解决问题的能力，达到学以致用目的，为成功走向社会做准备。为此本站演讲稿栏目小编为大家收集整理了精彩的实习报告范文，供大家参考，希望对大家有所帮助!

一年一度的寒假实习是每个应届本科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，通过近一个月的实习，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。本文分为绪论、实习内容和小结三部分，对近一个月来的实习生活作了一个大体的剖析。关键字：外贸、商检

第1章 绪论

1.1 实习背景

常熟市位于江苏省东南部，处于长江三角洲经济发达地区，东倚上海，南连苏州，西邻无锡，北濒长江，与南通隔江相望。境内地势平缓，气候温和，风调雨顺，因年年丰收而得名。全市总面积1264平方公里，人口103.6万，下辖13个镇场，2个省级经济开发区、1个招商城。常熟以悠久的人文历史、秀丽的山川景色、丰饶的物产资源享誉江南。1986年被批准为“国家历史文化名城”；近年来又先后获“国家卫生城市”、“中国优秀旅游城市”、“国家园林城市”、“国家环保模范城市”、“全国社会治安综合治理先进县市”、“全国畅通工程模范管理城市”、“国际花园城市”称号，成为中国获得该殊荣的第一个县级市；同时还获得“遗产管理”单项竞赛第一名等称号。作为地地道道的常熟人，我选择了自己的家乡单位做为实习的第一选择。经过多方努力，我联系到了常熟最大的外贸公司——常熟家用纺织品进出口有限公司。这家公司的主要经营范围是：家用纺织品、装饰用品、服装、针纺织品制造、加工、销售；经营本企业自产产品及技术的出口业务；经营本企业生产、科研所需的原辅材料、仪器仪表、机械设备、零配件及技术的进口业务（国家限定公司经营和国家禁止进出口的商品及技术除外）；经营进料加工和“三来一补”业务。

外贸实践报告篇九

按照院xx系的统一部署和要求，我的xx学院寒假实习活动开始，主要开展家电维修等活动。现将这次实习的相关情况报告如下：

一，实习内容和过程。

我来到了杨楼乡，我的第一站是杨楼乡的中心——杨楼村。在这里，我受到了村委会干部和乡亲们热情欢迎。熟悉了环境以后，我很快以村委会为根据地展开了我的维修活动。因为我是义务为乡亲们服务，所以受到大家的热烈欢迎。没多久，乡亲们就纷纷拿来了电视机、电扇、电饭锅、洗衣机、影碟机等家用电器。对于送来的每个电器，同学们都全力以赴，使自己的浑身解数，真正做到了令群众满意。在杨楼村的维修活动总共持续了三天，基本上满足了乡亲们的需求。

我的实习活动的第二站是石台村，她是有着2历史的村庄，因此能够在这里为乡亲们服务，我内心充满了喜悦和激动，感到无尚的光荣。在石台村服务期间，我更加认真努力，圆满完成了既定的实习任务。

二，实习感受

我这次下乡活动不仅仅是简单的维修服务、文艺演出和社会调查。在这里，我学到了许多在学校学不到的东西。使我这些天天呆在校园里的只知读书的大学生有机会进一步了解社会。通过和社会上的人交流和沟通。使我对这个错综复杂的大千世界有了新的认识。

我家电维修组在实习活动中了解到，地处山区的杨楼乡经济发展水平还较低，工业基础薄弱，整个杨楼乡还没有较大的工业企业。交通条件发展较慢，这也是制约经济发展和群众生活改善的一个重要因素。受地形和资金短缺的影响，有些村还没有通上公路，真的是“晴天一身土，雨天一身泥”。村里有些头脑的人都到山外或者市区作生意打工去了。许多家庭的生活水平刚刚达到温饱。许多年轻的姑娘都嫁到外面去了。虽然村里的基础条件较差，但是这里的农村党员干部却非常敬业，积极带领村民利用现有的条件努力发展经济，提高提高群众生活水平，丰富群众文化生活。

作为在校大学生，在这次活动中我深深感受到知识的重要性。尤其是在文化水平不高的农村，仅有勤劳的双手是不够的，科学文化技术尤其显得重要。我学校的许多都是从农村出来的，家乡的经济水平也并不高，许多同学都是家里东拼西凑甚至是贷款才把学费勉强交上的。三年之后，如果我没有过硬的文化基础和专业技术知识，将来就不可能在竞争激烈的现代社会作出一番事业，甚至连自己的生存问题都解决不了。但是许多同学却整日在校园里无所事事，稀里糊涂，浑浑噩噩的浪费青春。想到这里，我不禁为这些同学担心，将来走向社会时，他们该怎么办？难道还要靠父母养活一辈子不成？在今后的大学生生活中，我不仅自己要加倍努力，好好学习，不断的丰富和完善自己，而且要提醒身边的同学，珍惜在学校的宝贵学习机会，人生苦短，时光易逝，少年不努力，老大徒伤悲，别等到毕业时两手空空却无以回报父母时才知道后悔，因为人生不能重来。虽然我的基础差，但是只要下定决心，刻苦拼搏，终会取得令人满意的成绩。

实习是一种动力。看到在土地上耕种的农民，在工地上挥汗的工人，在边防上守卫的战士，我明白了书桌的分量，一种强烈的责任感油然而生，是人民哺育了我，培养了我，给了我知识和一切。作为一名大学生，在祖国需要的时候，我会无条件地把所学的知识的一切奉献给祖国和人民。

实习是体味人生的“百味筒。”要想体味一下生活的酸甜苦辣咸，那就请你自己参加一次实习服务吧，我保证你一定会不枉此行，个中滋味只有亲身参与才能体会的到。

实习是验证实力的“试金石”。走出校门融入社会的大舞台，我才真正体验到自身知识的欠缺，能力的有限。任何理论知识只有与实习密切结合，才能真正发挥它的价值。行不行，实习中看！

“纸上得来终觉浅，投身实习觅真知”。我欣喜地看到，经过实习的磨练，同学们变得更加成熟、更加自信，校园里到

处洋溢着蓬勃向上的良好氛围。我有理由相信，当代青年大学生有实力承担的起未来建设国家的重任，追求进步，刻苦求知，勤于实习，全面成才必将成为广大青年学生的共同心声和行动！