

外贸运营实习工作总结汇总5篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/fanwen/zongjie/257437.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

外贸运营实习工作总结1

一、实习目的与任务

实习目的：

- 1.通过本次实习使我能够从理论高度上升到实践高度，更好的实现理论和实践的结合，为我以后工作和学习奠定初步的知识。
- 2.通过本次实习使我能够亲身感受到有一个学生转变一个职业人的过程
- 3.通过本次实习对我完成毕业实***起到很大借鉴作用。

二、实习要求

严格遵守实习纪律，积极参加各项实习，不无故不参加实习，不迟到不早退，实习过程积极思考，积极**；实习过程做好实习笔记；实习时，尽量做到最好，不做有损大学生和学校形象的事。

三、实习形式

以跟班实习为主。参加公司**的培训

四、实习内容

时间飞快，我的实习将要结束，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。以后就是社会上的一份子了，责任也将越来越重。我是在一家外贸公司实习，我在公司主要工作是学习设计和跑业务，对一些新客户的发展和老客户的维护。下面是我对公司的简单介绍。

丽江电子有限公司成立于__年，经营有世界各国名牌厂家的集成电路及其它电子元件，产品广泛应用于民用、工业、军事等不同领域；总部设在*特别行政区，在深圳、长沙等城市设有直属分公司。丽江公司拥有专业的销售人员以及出色的工程技术专家，一贯以快速回应客户的咨询及提供优质的交货服务为基础，为客户提供与应用需求最紧密结合的解决方案，从而降低客户的开发与应用成本，使丽江公司与客户在互利*同成长。“诚实守信、质量第一、价格合理、交货快

捷”“实力雄厚，资源充足，库存真实”我们的目标：成为*电子元器件现货顶级供应商。

外贸运营实习工作总结2

一、外贸实习内容

1. 了解产品知识，生产工艺及相关技术标准，建立对所在行业的基本认识。
2. 掌握外贸业务员的基本技能，包括商务函电的收发，与国外客户的电话沟通，业务洽谈和报价，带领客户参观工厂。
3. 学习各种外贸单证的制作。
4. 结合自身所学专业知

二、外贸公司简介

耀利(中国)鞋业 有限公司是国家大型拖鞋出口企业，公司位于“中国鞋都”——晋江市五里工业区，占地面积66000平方米，拥有15条先进的生产流水线，进口吹气机台50多台，以及进口EVA射出机30多台等先进设备。年产量达6000万双。公司在“以诚为本，以质取胜”的经营宗旨引领下，研制开发的产品。远销中东、欧美、非洲、东南亚等国家和地区。主导品牌“YAOL I”以其优异稳定的质量和丰富的花色品种在国际市场上深受广大客商的青睐，得到了越来越多海内外客商的支持和信赖。公司曾多次获得了“国际鞋业博览会金奖”为创造拖鞋品牌奠定了良好的基础。公司十分注重质量管理，不断完善质量管理体系。于20__年12月成功通过了ISO9001质量管理体系的国际认证，获得国家颁发的“质量_”并顺利通过了中国商检部门审核批准的“出口产品质量_”成为福建省技术定点监督单位，为产品的品质提供了有力的保证。

三、外贸实习过程

毕业之后，没有经历一次又一次的面试，也没有挤人才市场的经历，完全是一个巧合，我很容易就进入我现在所在的公司，带着兴奋、期待和激动，我在这里开始了为期三个月的实习。在这段实习生活中，我锻炼了意志，体验了生活，接触了社会，使大学所学专业知识与社会融洽结合。在这里不仅能学到各种本行业专业技能，而且能学习到怎样处理好人际关系，对自己的现在和以后的发展都是一个十分重要的挑战。初出校门，对于工作并没有太多的要求，只希望能有个地方学习就已经非常满足了。所以，对于行业的选择也没有过多的去想，最后竟然选择了自己完全一无所知的拖鞋行业，不过幸运的是我所在的部门跟所学专业还是有很大的联系的，就是业务部。这家公司是专门做拖鞋的，有自己的工厂，在中国也算是同行业的佼佼者，只不过老板想用产品来占领市场，就没有在广告这方面投入，所以很多人穿我们的鞋子，但是却不知道我们公司。除了国内市场，我们也做外销，而且我们公司的产品在国内的影响力比国内还大，产品主要销往中东、东欧、南美等。在实习期间，我除了掌握基本的产品知识外，还了解了基本的外贸业务流程，学会了制作外贸购销合同、装箱单、_等基本单据，在英语口语方面也有一定的提高，总之，学到了很多知识，同时也感受了外贸业务的复杂与困难。

由于是我们公司是专门做拖鞋的，所以对鞋子的材料、颜色、制作流程都要十分了解，到那里的

第一天，我就对每款鞋子进行学习，了解各种鞋子的材质和颜色，因为在整个业务洽谈过程中都是围绕鞋子的配色和材质来说的，不光要了解这种材料，还要知道是怎么做出来的，我们公司最主要的原材料就是EVA、PVC、RUBBER，都是从国外进口的，做的是进料加工；还有PU、NUBUCK、WEBBING等材料，不过这些材料是直接购买的，而不是由我们自己加工的。鞋子的颜色也是好几十种，除了中文名字，还要记住相应的英文名字。除了常见的那些颜色，还有比如MELON(西瓜红)、LAKE GREEN(湖水绿)等，这些都是很繁琐的。所以说对鞋子的熟悉程度，是检查一个业务员是否合格的基本指标。从进入公司的第一天起，我们主管就一直对我重复一句话：作为一个业务人员，对于产品的了解是最基本，也是最重要的。所以我在接下来的一段时间内，都泡在样品室里面学习，有时候也要下车间去看，学习鞋子的制作流程。一双鞋子从原材料到最后成型，中间分为两部分，帮面(upper)和大底(outsole)，大底要经过选料、拌料、射出、刷胶、贴衬；帮面要经过选料、发泡、冲床、冷压、针车，最后大底和帮面还要通过脚钉连在一起，也就是说一双看起来简简单单的拖鞋，要经过这么复杂的步骤才能完成。

我们公司与其他公司的不同之处在于，我们拥有固定的客户群，而且都是大客户，一个国家固定只做一个客户，对于订单的起订量也有作要求，即每款每色3000双。一些小的客户也是承受不起的。公司的生产能力有限，目前的单子已经达到我们的生产极限了，所以我们不需要再出去跑市场、找客户。要说熟悉产品很重要，那么业务能力则更是重要，只有具备一定的业务能力，才能更好的跟客户沟通，把产品推销出去。有了这些基本知识做基础之后，我所要做的就是接待客户、下单、跟单，并安排货物报关报检、装船。首先从接待客户开始，以前总觉得这工作很简单，无非就是双方问候、说一些客套话什么的，可是到我真正做这工作的时候才发现没那么容易。一般情况下，客户要来一趟中国很不容易，所以来的主要目的就是下订单。如果有客户过来，老客户就直接握手问候、茶水接待一下，然后就直接带到样品室，陪同客户挑样品。而后就是业务洽谈的环节，这一个环节要做的就是记录客户对鞋子所做的改动之处，过后要让配色员配色，发给客户确认。

另外就是价格、包装、交货期等的洽谈，由于我们做的都是FOB厦门的，付款方式都是前T/T，这些已经是我们的惯例了，所以不需要详细谈，接下来的工作就是合同的制作和签订了。而对于新客户，我们就不能马上带到样品室，因为整个样品室就是我们公司的核心，我们公司开发新产品的能力还是很强的，只要新款一上市，马上就有人仿造，因此要十分警惕。如果确定了该客户可信的话，接下来的步骤就一样了，不同的只有价格，老客户和新客户相比，还是可以享受优惠价格的待遇的。一般公司业务员的工作到这里也就结束了，可是我们又有不同，业务员要兼职跟单员很单证员。订单确定了之后，就要安排打样，并要下生产指令单给生产部，提供样鞋给生产部安排生产，还要确保按时交货。最后还要制作单据，配合货代报关报检。

外贸运营实习工作总结3

截止到今天我已经实习将近两个月了，几经波折，我被学校安排到一家叫“利通国际货运有限公司”报关行实习。虽然没报关证，但从总体上感觉做报关工作还挺有趣味的，做报关工作既锻炼了自己的能力又充实了自己的知识面。

首先，你面对的是海关和往来的客户，做为桥梁作用的报关员就要充分发挥两者之间的协调和沟通作用了，这从另一个侧面来看报关工作锻炼你的交际和沟通能力；其次，随着时间的推移，海关的法规和海关通关作业的程序也在不断的改变，很多东西要靠自己在工作中去学习，积累，和实践，从而不断更新自己的知识面。

实习的第一天我当然是先熟悉工作环境了。在办公室看同事如何的工作，跟他们一起办手续，就

比如：去cosco船代，marsk盖申报，在国际货柜盖进场，去码头验货，货物放行后要去码头送配载等等。

在对环境基本上熟悉后就是实际的业务操作了首先是做进口了。有带我的同事的指点，我很快就掌握了。在随后的几天里我相继对有关的进口的单据，诸如提运单，**，箱单等各类型的都做了学习，因为我们这里海运和陆运都做的。

对进口做的相对熟练后，我开始学做出口和转关了。有了进口的基础，出口和转关就相对简单了，我也很快就掌握了。

其实我觉得在工作的一开始，我是从复印资料开始做的，帮我的同事复印一些资料。其实看起来很简单，但是里面有好多需要你去掌握的。至少你要记得哪些资料是有用的，哪些是没用的，还有需要的份数。随后在看了几次如何装订和盖章后我就开始尝试着自己来装订了，以后就和同事一起做单递单了，在递单环节也是一个很好的学习机会。因为这个时候你是和海关直接的接触，可以及时了解海关最新的**和通关的要求；同时，接单的时候也是报关员云集的时候，利用这个机会和他们交流经验或倾听他们讨论工作中的问题，对以后的工作也是十分有用的。

在实习当中通过对业务的操作，从中也发现很多的不足。以前在学校里学的只是理论上的东西，和实际的操作有很大的差别的。就报关单的填制就可以知道的。_只是制定了**的标准，而具体到每个海关，就有不同的规范了。进出口商品如何规范申报，是我们在办理通关事务时经常遇到的难题，虽然报关单填制规范对报关单中各项的内容的填报作了具体的规定。但对于不同的商品来讲，海关在归类，审价和监管方面的要求是不同的，因此相应的商品申报规范也是不同的，而某项商品的名称，规格型号具体应该如何申报，_并无相应的规定，各地海关目前也无**做法。因此，我们如何对海关提供具体的商品的申报规范，这就要求我们在*时的工作当中不断的学习和积累了，要把这些已经掌握的东西变成自己的。

在工作中最好的办法就是多学多问。

在实习中我了一点小小的经验，这一点对我的作用很大。那就是在实习期间一定要记得实习期间辛苦一点，多做些琐碎的小事，多和同事帮忙，去掌握工作中的每一个细节，每一个细节都掌握了，那么以后你就会轻松一点。把最基本的都掌握了，该做的都会做了，那你就算是真正学到手了。

外贸运营实习工作总结4

透过这次的实习，让我学到了很多课堂上学不到的知识，也明白了很多的道理。在工作实习中，我们将学到的理论知识运用到工作实践当中，让我们加深对自己以后的工作和所学专业的了解，让我们提前做好准备，不会在以后的工作上手足无措。

在学校的安排下，我来到一家外贸公司进行工作实习，刚开始的几天是适应期，主要是了解公司的业务背景、工作流程、发展方向等。在其他同事的帮忙带领下，我开始着手一些简单的工作，在他们的旁边听他们传授的一些工作经验和技巧。在前辈的带领下我也开始着手一些相关的业务工作，虽然只是在他们的旁边帮忙打下手，但是我对外贸业务员的工作也是逐渐的了解，慢慢的我的工作多了起来，经过一个星期的实习，我也到达了前辈一样的工作量，在刚开始的实习中，我们就应多看、仔细观察、认真学习、虚心请教、多动手实践，这样才能然我们学得更多，明白的也更多。

无论是哪个公司企业，领导都是发扬团队精神，因为一个人的力量是有限的，而要将工作业务做得更好，每个人都需要和别人互相的交流沟通，取长补短，互相帮忙合力完成工作目标，团结众人的力量才能发挥的效益。所以在工作中，我们都是分成一组组的，每个组都会有自己的工作任务，每个人都会负责不同的环节，尽量将可用资源的开发。想要更好的工作，只有对自己工作的了解，首先我和一位前辈和需要的客户进行交谈，更好的领会顾客的意图，同时准确的向客户传达公司，以及公司产品相关的信息，然后交谈成功后，就是下发送货通知，然后确认收货，以及顾客使用后的状况和感想的跟中服务。这些工作都说起来简单，但是做起来却有着必须的难度，个性是我这种没有多少工作经验的初学者。但是经过一段时间的工作实习，在前辈们的鼓励帮忙下，我开始了正常的外贸业务员工作，此刻的我也算是一名正式的员工。

透过实习我成长了很多，虽然实习的时间不长，但是在实习中，培养了我们的动手潜力，增加了我的工作经验，这些对我来说都是相当大的助力，这次的实习为我以后的工作打下了坚实的基础。这次的实习我是收获颇丰啊，首先谢谢学校给予我这次实习的机会，还有公司的领导前辈给予的鼓励和帮忙，不然我也不会有此刻的成就和收获，总之谢谢你们!

外贸运营实习工作总结5

实习内容：

根据相关的国际贸易法律与惯例，结合我过的实际情况与国际贸易实践，以出口贸易的基本过程为主线，以模拟设定的具体出口商品交易作背景，针对出口贸易中业务函电的草拟、商品价格的核算、交易条件的磋商、买卖合同的签订、出口货物的托运订舱、报验通关、信用证的审核与修改以及贸易文件制作和审核等主要业务操作技能。实习目的：培养我们的自学和动手能力、理解能力以及思维能力。

通过进出口贸易模拟实习，让我们能够在一个仿真的国际商业环境中切身体会商品进出口贸易的全过程，能够在实际业务的操作过程中使其全面、系统、规范地掌握从事进出口贸易的主要操作技能。

心得：

经过了两周的贸易实务实习

，让我们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。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。

我在此次实习中，了解到实习的具体做法：

(1) 贯彻理论联系实际的原则

在学习本课程时，要以国际贸易基本原理和国家对外方针政策为指导，将《国际贸易》、《中国对外贸易概论》等先行课程中所学到的基础理论和基本政策加以具体运用。教师

在讲课过程中，对涉及到的内容，可有针对性地带领学生回顾一下，力求做到理论与实践、政策与业务有效地结合起来，不断提高分析与解决实际问题的能力。

(2)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。这就要求从实践和法律两个侧面来研究本课程的内容。

(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，在实习中要求我们加强英语的学习，掌握外贸专业术语基础。

(4)注意本课程同其他相关课程的联系

国际贸易实务是一门综合性的学科，与其他课程内容紧密相联。应该将各们知识综合运用。比如讲到商品的品质、数量和包装内容时就应去了解商品学科的知识;讲到商品的价格时，就应去了解价格学、国际金融及货币银行学的内容;讲到国际货物运输、保险内容时，就应去了解运输学、保险学科的内容;讲到争议、违约、索赔、不可抗力等内容时，就应去了解有关法律的知识等等。

(5)坚持学以致用原则

实习是一门实践性很强的应用学科。在学习过程中，要重视案例、实例分析和平时的操作练习，加强基本技能的训练，注重能力的培养。在培养规模上突出应用性，加强实践性，注意灵活性。

在为期1个月的实习里，我象一个真正的员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是一个学生了，每天7点起床，然后象个真正的上班族一样上班。师傅和领导也教了我很多。他们不会因为我是实习生而让我看脸色或者不教我本领。而我诚恳的态度也受到了大家的一致好评! 1个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对公司也有了更深的了解。但由于我们实习时间和条件有限，在公司我们只能进行大概的了解，具体的实际操作流程我们还是很欠缺。由于是贸易公司，所以对贸易知识要有一定的认识，所以实习的时候，相关人员告诉我们关于他们的一些贸易业务，也让我们感受到“读万卷书，行万里路”的真谛。实习期间，根据公司领导的安排，我们主要是参观公司的各个车间操作，虽然时间很短，但要在三周内学习完，还是有一定难度的。但是，我觉得值得，也并不觉得辛苦，毕竟是学习到了点东西。当自己真正去实践一次的时候，甚至是非常简单，只是我们并不了解，而觉得神秘，才把它们复杂化罢了。

此次实习中，也使我们确实感受到了团队精神的作用。每个人，生活在这个社会中，都必须随时处于一个团队中，不可能孤立存在，我们能够顺利完成此次实习，与我们这一行十人的努力与协作是分不开的。如果缺少了团队精神，我们将是一团散沙，没有凝聚力，完成实习也就无从谈起。我们不仅从个人能力，业务知识上有所提高，也了解到了团队精神、协作精神的重要性。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，此次实习将是我今后人生的一个良好开端。

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，实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。我想，作为一名即将毕业的中专生，建立自身的十年发展计划已迫在眉睫，不是吗?

更多工作总结 请访问 <https://xiaorob.com/fanwen/zongjie/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发