

# 国贸专业实习报告集锦五篇

## 国贸专业实习报告 篇 1

### 一、实习目的

认识实习是国际经济与贸易专业的一门专业必修课程，是教学计划中的重要组成部分，是培养高素质的应用型人才必不可少的实践性教学环节。通过专业认知实习使我们在接触到专业课之前对该专业的专业课程设置体系有所认识，以便有针对性、有计划地学好各门专业课程，从而为我们今后学习专业课程打下良好的基础，激发我们的专业兴趣。

### 二、实习时间

20\_\_年2月28日 20\_\_年3月18日。

### 三、实习内容

#### (一)搜集资料 1、动员大会

首先是动员大会在阶梯教室举行，由全体国贸专业的学生参加，采用老师讲解的方式进行。老师给我们详细地介绍了实训目的、意义、内容、形式等，并强调实习期间纪律。是我们对此次实习有了一个清晰的认识和了解，能够重视此次实习。另外，老师还向我们详细地讲解我们专业的培养计划，国际贸易专业开设

的专业课程、各门专业课程在专业学习中的地位以及各门专业课程之间的关系；国贸专业可以考的证书、与国贸直接相关的相关岗位信息；专业教师详细地讲解了职业规划的内容。

另外，安排我们自主查找有关国际贸易专业培养目标、国际贸易岗位，形成国际贸易岗位说明书和个人能力说明书，并分组收集有关就业的出路、考研的前景资料。使我们对国贸专业有了初步的认识。

最后结合着自己查找的资料，使我们对国贸专业有了更深、更全面的认识，同时也对自己的职业生涯有了更清晰的规划。

## 2、培养计划讲解和专业就业前景资料

### (1)培养计划讲解

学校针对 20\_\_ 级的培养计划定位为三类人才：考研型人才、就业型人才、创业型人才。

考研型人才：针对考研型人才，学校专门开设特色的实验班，实验班主要加强学生的基础课学习，尤其是英语、数学的学习。

就业型人才：在这方面，老师为我们提供了几个有权威的招聘供我们参考，并提出了我们可以利用寒暑假的时间去找些公司去实习的好建议。

创业型人才：学校在这方面也为我们提供了很好的平台，联合淘宝创办信创商城等。从我们学校毕业的何永亮学长就是很好的典范，他就是白手起家自主创业的，现在已经很成功了。

## (2)专业就业前景资料

### 10 国贸专业认知实习

自 1978 年以后，中国经济可谓是突飞猛进，中国走向世界。加入 WTO 后，中国与世界的距离更近，在国际上的地位日益提升。在当今，中国的地位是举足轻重，中国经济发展影响着世界经济的发展。越来越多的外企到中国投资，而中国的企业也渐渐走向国门，走向世界。随着我国经济的发展，对外贸人员的需求量日益增多。但是，对人才的要求也有了全面的提升。

国贸专业毕业生的就业去向主要有会计师事务所、银行、外贸公司、证券公司、期货公司、三资企业以及政府涉外经济部门等。

国贸专业的所需考取的证书：国际商务师执业资格证书、国际货运代理员证书、报检员资格证书、外销员从业资格证书、国际商务单证员证书、报关员资格证书

## 3、大学四年学习与职业规划 PPT 展示

人活着不能庸庸碌碌，要有理想，有勇气，有追求梦想的毅力和恒心。大学是人生中最美好的年华，这四年是我们人生中最

宝贵的四年也是稍纵即逝的四年。为了不虚度光阴，为了不使以后自己不为这四年的碌碌无为而后悔，为了不让自己被现在安逸的生活冲昏了头，因此制定一份四年计划。

大一（试探期）学好基础课程，多参加学校活动，增加交流技巧。初步了解将来要从事职业，并充分利用多余时间积极学习会计学或者是一些有关于经济学的知识。

大二（定向期）以提高自身的基本素质为主，可以利用假期做实习会计等社会实践活动，提高自己的责任感、主动性和受挫能力，增强英语口语能力，增强计算机应用能力，通过英语四级和计算机二级考试。

大三（冲刺期）学好专业知识，考取本专业有关的证书以及英语六级证书。参加和专业有关的暑期工作。拓展专业知识，如金融、理财等知识。

大四（实践期）因为临近毕业，所以目标应锁定在提高求职技能、搜集公司信息、和同学交流求职工作心得体会，了解搜集工作信息的渠道，并积极尝试和已经毕业的校友谈话了解往年的求职情况。

(二)郑州海关李关员讲座和感受

在实习期间郑州海关的李关员来到我们学校讲座，具体讲解了有关海关和公务员考试的具体内容，这次讲座让我们受益匪浅，感触颇深。

首先，李科长主要为我们讲解关于海关方面的专业知识，有海关的工作方针、关徽、关衔制度等，使我们大致对海关有所了解。同时也拓宽了我们的视野，让我们对国际经济与贸易这个专业的就业方向又多了一些了解。

其次，李科长又为我们讲解了大家关心的公务员考试程序以及重点内容。建议我们关注时政，平时多积累知识，不断地提升自己的综合素质。

最后，李科长详细地向我们讲解了面试的过程，并提供了历年的面试题让大家进行现场模拟面试。大家都非常踊跃地参加互动，并说出自己对面试问题的看法。李科长针

## 10 国贸专业认知实习

对我们的回答做出了评价，并向我们传授了一些面试技巧和平时为人处事所要注意的内容。

### (三) 郑州出口加工区参观实习及感受

在老师的带领下，我们乘车来到了郑州的出口加工区参观。郑州出口加工区是由郑州海关监管的封闭式综合出口加工区，实行“境内关外”的管理方式。在出口加工区，我们首先参观朝歌

纺纱有限公司，并了解了公司的运营流程。然后，在区内的工作人员的带领下我们来到集装箱停放处，并详细地向我们讲解了有关集装箱的规格、用途以及箱体上的数字、字母的表示意思。最后，我们来到海关工作大厅，老师请来海关关员为我们讲解了报关、报检流程。另外，海关关员还向我们宣传了作为中华人民共和国公民应该遵守有关海关的法律知识，做守法的合格公民。

通过自主查阅资料和实地参观相结合，使我们对于理论和实践很好地结合。我觉得这样的参观实习是非常有必要的，它使我们熟悉了外贸实务的具体操作流程，增强了国贸专业的感性认识。

#### 四、实习总结与体会

三周的实习即将结束。通过这次实习，我们收获了很多课堂上学不到的知识。以下是我在这三周实习内的收获：(一)积极主动地学习

实习期间，在我们听老师和专家的讲座以及到出口加工区参观前，我们都会积极主动地查找相关资料，使得我们对该方面知识提前有个初步的认识。同时，也锻炼了我们查找、搜集资料的能力以及对络和图书的运用能力，调动了我们自主学习的积极性。

#### (二)团队精神

在第二周的小组 PPT 制作过程中，我不仅从个人能力、业务知识上有了提高，还让我认识到团队精神、协作精神的重要性。通过小组全体成员的团结努力，我们对专业课程和就业前景有了更清晰和全面的认识。

### (三)为人处事

在学校里我们接触的只是同学和老师，步入社会我们即将面临是领导、同事、客户，这就更需要我们能够灵活地处理人际关系。同时，我们应该了解基本的待人接物礼仪和自己的日常着装、行为等。这些都是值得我们注意观察和学习的。

收获的同时，我们也发现了自己的不足与缺陷。(一)积极的态度

在学校学习期间，自己总不能积极主动地去学习导致学习效率不高。作为大学生，我们应不再是只听取老师安排的小学生，而是要积极主动地涉猎自己感兴趣的知识来提升自我。

### (二)知识的积累

通过实习，我发现自己对专业知识还有太多的不了解，英语口语水平还有很大

程度上有待提高。这就需要我要在这四年的大学学习中不断地去提高自己的主动学习的能力，从而增加知识的储备量。

### (三)实践能力

我们太多时间都是在学习课本知识，却不能将书本知识运用于实践。所以，这需要我们要利用课余时间多参加实践活动，将知识和实践相结合、融会贯通。综上所述，通过这次实习，我对国际贸易有了更深刻的理解，找到了自身存在的不足和缺点，充分认识到了自己今后的具体目标是什么；这让我不仅在个人能力，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。

最后感谢学校为我们提供这样的实习机会，感谢三位老师在实习中给予我们指导！

## 国贸专业实习报告 篇 2

### 一、实习公司简介

#### \_\_x 有限公司简介：

\_\_年，\_\_x 有限公司在全国纺织重镇东莞常平建立，占地\_\_0 余平方米，员工 1400 余人，主要从事羊毛衫的生产，纺织机械零配件、洗涤化工的销售。东接广深、广九两条铁路，西临莞深高速，一开始就以磅礴气势、宏大规模而立足毛纺业。一贯秉持“诚信经营以报客户信赖”的经营理念 and “一



针一线，做足品质”的原则，公司与各地客户建立了良好的合作关系，享有较高的信誉和口碑。

管理理念：公司在管理中的主要特征是奉行以人为本的管理理念，注重从人的需求出发，实施以人为本的管理，在对员工进行相关技术知识培训的同时更注重对员工的道德素质培养。使公司形成一个具有高度团队合作精神和信息沟通一体化的团队。

经营理念：占据市场大份额，市场的需要就是我们所要做的。以名牌批发开发客户群，建立优质的客户关系管理络，逐步走向名牌专卖，走向我们的最终目的。以公司总部为基地，以全国为市场，发展特许连锁加

加盟、代理和直营模式相结合，展现前卫理念和优质产品的市场统一。

名牌精神：打破牛仔百年的风格，创造新的牛仔文化；产品结构以女性时尚牛仔为主导方向，配置毛针织、棉针织系列产品，形成独有的即新牛仔文化。一个性的体现、理念的提升，展现出大漠中远远走来靓丽的身影。

## 二、实习主要工作任务：

在进入公司的前段时间，主要负责规划和制作公司(上销售电子商务平台)。在此过程中，有针对性的参考了相关的框架和模块，并确定了公司的风格和模块。与同事分工合作，同事(小

)负责后台程序, 由我负责前台页面的制作和美工设计, 实习报告《国贸专业实习报告》。在×月×号左右基本完成筹建工作。

由于公司针对××××年夏季服装的广阔市场和公司服装品牌的发展方向, 需要面向全国诚邀代理商和经销商。因为公司峡谷丽影品牌牛仔服装只有短短一年的市场推广时间, 在东北、西北和西南地区有了广阔的市场, 因此今年的市场走向是在巩固原由市场的同时向华北、华南、华中地区大力推广。由于夏季即将来临, 寻求代理的时间只有短短的一个月, 并且受到地理区域的限制以传统的方式去诚邀代理商和经销商已不现实。于是我与同事小潘商量通过互联发布信息

以寻求代理商。经过领导同意, 由我负责上销售的工作, 于×月×号全面开展工作。

经过上查询筛选我选择了中国服装销售、中国服装招商和中国服装鞋帽做为公司合作的并注册为服装企业会员。

开始发布信息的几天, 似乎没有什么很大的效益, 但是在后来的几天, 我的 email 里面几乎每天都有客户要求代理公司品牌的邮件。在短短的 10 天里, 就有近 20 位客户想加盟代理公司品牌, 并通过电话与他们取得联系, 初步达成了合作意向。

### 三、实习感想:

#### 1. 质量是基础。

质量是一个品牌的立足之本。一个企业要想在激烈的市场竞争中取得成功，首先要确保企业自身产品的优质质量。我所实习的公司在去年刚开始向市场推广时，对自身服装的质量要求不很严格，在做工和一些精细加工程序不是很规范。虽然在服装刚开始推广的时候凭其大量的广告和时尚的款式占居了东北、西北和西南大部分牛仔服装市场，但不到半年，市场回馈给公司的是质量不过关，许多服装出向了大大小小的质量问题，给企业的品牌形象带来了很大影响。

## 2. 市场推广是关键。

酒香也怕巷子深。因此怎样通过一种行之有效的营销方法去推广企业自身的产品成为企业面临的关键问题，也是必须解决的问题。如何选择推广方法，并且能够发较低的宣传推广成本，使企业能得到更大的回报。

以往，我公司的营销人员年龄都在 35——45 岁之间，算是相对年轻的营销队伍，但是他们采取的营销方式是比较传统的方式，比如要在某省诚邀代理商时，他们首先是派对该省比较熟悉的营销人员在该省服装批发市场寻找代理商，他们要对该服装批发市场所有的经销商进行盲目的访问，这样他们到头来取得的成效比较微薄，自然无形中加大了公司的成本，但没有获得回报。

在我进公司以来，想在传统营销的基础上大力发展公司在互联网上的络营销。于是我写了一份络营销投资分析报告给公司领

4月8号正式开展络营销工作。经过我的精心挑选，我决定选择中国服装招商、中国服装销售和中国服装鞋帽作为公司品牌服装的中介服务商。在短短的10多天以来，就取得良好的效果，想加盟代理我公司品牌的代理经销商近20个。这样比起以前那种市场营销模式要可观很多，主动权完全把握在我们手中，我们可以有针对性的选择地区代理商，从中选择具有实力的代理经销商。

在互联网发展迅速的今天，速度是成功的关键，其中速度包括信息处理速度、产品生产速度、物流配送速度和消费者需求动态反应速度等。因此，我运用了互联网能走出时间和地理区域的限制的优势，在接到客户信息的第一时间给客户回复，与之建立良好的合作关系。在接到客户信息的第一时间给客户回复，与之建立良好的合作关系。

### 篇 3

#### 一、实习公司简介

##### 国际贸易有限公司简介：

国际贸易有限公司在全国纺织重镇东莞常平建立1991年。占地\_\_0余平方米，员工1400余人。主要从事羊毛衫的生产，纺织机械零配件、洗涤化工的销售。东接广深、广九两条铁路，西临莞深高速，一开始就以磅礴气势、宏大规模而立足毛纺业。

足品质”原则，公司与各地客户建立了良好的合作关系，享有较高的信誉和口碑。

纺织有限公司简介：

目标是主导国际牛仔市场。有“英伦·超冀设计中心”成熟的销售和络营销队伍和。指定为北京服装学院广东地区实习基地。纺织有限公司 1994 年成立。

注重从人的需求出发，管理理念：公司在管理中的主要特征是奉行以人为本的管理理念。实施以人为本的管理，对员工进行相关技术知识培训的同时更注重对员工的道德素质培养。使公司形成一个具有高度团队合作精神和信息沟通一体化的团队。

市场的需要就是所要做的以名牌批发开发客户群，经营理念：占据市场大份额。建立优质的客户关系管理络，逐步走向名牌专卖，走向我最终目的以公司总部为基地，以全国为市场，发展特许连锁加盟、代理和直营模式相结合，展现前卫理念和优质产品的市场统一。

创造新的牛仔文化；产品结构以女性时尚牛仔为主导方向，名牌精神：打破牛仔百年的风格。配置毛针织、棉针织系列产品，形成独有的即新牛仔文化。个性的体现、理念的提升，展现出大漠中远远走来靓丽的身影。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/277166026060006136>