

# 2023年贸易公司实践心得体会(大全5篇)

心得体会是我们对自己、他人、人生和世界的思考和感悟。大家想知道怎么样才能写得一篇好的心得体会吗？下面我给大家整理了一些心得体会范文，希望能够帮助到大家。

## 贸易公司实践心得体会篇一

实习，是一个人走上岗位的前一站。xxx制药有限公司是总部在xxx的一家以从事药品的生产与销售为主的贸易公司。这次我去实习的单位是他在xxx的分公司。由于该公司刚刚在xxx开展业务，所以xxx分公司的机构设置还是相当简单的。大概有财务部，销售部，行政部三个部门组成。我是原来xxx交通大学的一个师哥介绍进去的，师哥的工作是销售部经理助理，所以我们也随他在销售部实习。

我的专业是经济学，所以跟师哥进了销售部后对这里的一切都感觉很陌生，刚开始经理只是让我们辅助作一些很简单的数据整理，输入还有接电话等工作。三天之后师哥开始给我们传授作为一个销售人员如何联系客户，如何赢得潜在客户的信任，以及如何接待客户。当然由于公司里的人都有各自的工作，所以很大一部分要靠我们自己平时的仔细观察。在实习之前我就感觉销售工作其实是一门很艺术的职业，因为你要卖掉自己的产品，扩大公司的规模，单靠自己产品的质量是远远不够的。你必须学会如何发掘潜在的市场，如何扩展与保持已有的市场，以及随时应对同类产品的竞争。

8点46到了单位，销售部的经理周经理已经等在那里了。对于我们这样的没有任何经验的实习生他都如此的抬举，顿时觉得周经理真是一个好人，虽然他不是那种很善于和人聊天之类的，但心地还是很好的，对人很宽容的那种。其实他的秘书李秘书也是一个好人，看的出来，他很像我大学里的一个师姐，表面上看去了冷冷的，不太会搭理我们这种新人，但

人也是非常好的，混熟了就很好的那种。

周经理跟我们大致的了解一下学校以及本人的情况后，和她说我虽然是实习生，但不能老做文员做的事，应该让我学些东西。并打算让我看以前的策划，一起做一些招标策划，然后就忙他的客户去了。师兄说是要考验我们的基本技能，交给我一份会议稿限定在30分钟之内打完，还好学校里聊天聊的很多所以这个对我来说还是很简单的。打印出来之后就叫我学会如何使用复印机等办公设备。接下来，帮忙复印了40份资料。下午，基本在打材料，听了关于电话营销的培训便结束了一天的工作。最后，公司还很正式的给我们实习生分配了办公桌何储物柜。

突然间，我觉得自己有成就感，一下子办了些事，为自己争取了些东西。

和往常一样，我又跑到前台同学那里，这事发现会议室好像要举行什么培训，便也很积极的去听讲，原来是业务员的岗前培训，新人在相互自我介绍后便开始了听讲，我觉得听讲很有意义，它让我们不断的获得理论知识并应用到现实生活中去。其实，接下来的两天都是培训，所以我也就在培训中度过。对了，忘了一件事，那就是办公室的人突然打电话来让我过去，去后原来是也给我一盒月饼，没想到我一个实习生也有如此的待遇，好棒哦！

第六天在两天的休息后，周一，我又在非常兴奋的情况下起了个大早，匆匆赶车，匆匆上班。这天，早上依旧问过经理，后来去和前台文员聊天了，在那里，我知道了单位中一些人的所处的地位和从事的工作，了解了原来哪些同事是新来的，哪些同事是做了些日子的。由于我没有专门属于电脑，所以不能通过网络和其他交流，他们有些打杂的事都是让前台文员来做的。正在这时，一位人员过来让前台文员做些事，我立刻便说，让我来做吧。那位小姐很高兴的样子，问了我的名字，是刚来工作的吗等这些问题，于是我便说了我是新来

实习的，希望有什么事可以继续让我来做。在回到办公桌，我便开始计算各位同事在一次评比中的分数，从中，我了解到，这些销售人员是需要不断培训和训练的。了解到办公室的几位人分别叫什么名字，了解到这些经理在这次评比中的表现。正在这时，经理让我送份资料去另一个办公地点，并取数码相机过来。于是，我收拾好这些要统计的材料，去了另一个办公地点，把材料交到徐小姐手里，并取回了数码相机。回来后，统计完数据交到了郑小姐手中。并表示希望以后还有事可以帮忙。

下午，参加了一个关于医疗器械厂企业家的讨论会，在这里，认识了一些同事，了解到了医疗器械厂的一些现况。对了，还看到了我们公司的总经理。参加这次会议，我最大的认识是，作为本单位，要希望和其他一个行业举行讨论会，就要考虑到此行业在近段时间的发展状况，该行业近段时间发展是否良好，是否有时间来参加我们的座谈会，是否有剩余的钱在网络上发展他们的业务等。如果他们现在业务繁忙，则没有太多时间来参加会议，教我了应该在开这种会议时要考虑很多东西。

接下来，看了一本书，从中认识到经济衰退期企业继续投入广告不但不会使企业面临困境，反而可以使其在该行业中再度抢占市场。当然，还要看行业的性质以及该单位的现实状况。

## 贸易公司实践心得体会篇二

- 1、董事长的话：地球资源有限，人类智慧无穷。结合大家的“力量”，生产出——人类喜欢、地球也微笑的“高科技光电产品”。
- 2、品质方针：顾客满意
- 3、环境方针：遵守法规(环保法)、预防公害(三废)、减废省

能□pdca(即：计划、实施、确认、改善)、内外兼善。

## (二) 精熙光机公司简介：

精熙光机公司也是亚光集团中的一员。主要以出口加工贸易为主。公司主要有5个事业部，分别是：模具事业部、塑胶事业部、冲压事业部、表面处理事业部、皮套事业部。我就是在精熙公司度过了两个月的实习生活。

1、多元产品 完整制程：精熙主要从事生产及销售光学及光电产品之零部件，涵盖数码相机、相机手机、影(复)印机、电脑周边设备、传统菲林相机之塑胶及金属零部件等。厂内生产之精密机组，购自日本、台湾、瑞士等地区，设备先进、水准稳定，并有效整合生产流程，从模具设计制造、塑胶成型、金属冲压至涂装印刷，均能一贯化生产，更能依循客户个别需求，提供全方位服务。

## 贸易公司实践心得体会篇三

如果说专业知识和技能是外贸人员的敲门砖，那么良好的语言表达能力和沟通能力就是职业发展的推动力。有效发挥自己的沟通技巧，才可以从容谈判接单，留住老客户，发展新客户，不断开辟商品购销新渠道，扩大进出口贸易数额。下面给大家分享一些关于对外贸易公司实习报告，供大家参考。

### 一、公司简介

这家企业主要是从事代理方面的事情，涉及很多产品。其中涉及到出口的就有农药化肥等。涉及进口的有废机电，废旧金属等。

### 二、业务总结

第一天来到公司,师傅安排了一张办公桌给我,又给了我几张信用证让我先看看。原来信用证是这样的,和我以前脑子里的模样差不多。那些以前只有在书上看到的名词一一在我眼前展现,看的兴致起处好似刘姥姥进了大观园一般。师傅是一个和蔼的中年妇女,对我非常客气,她非常耐心地教了我制单的基本常识,我所有的疑难困惑她也是有问必答,并对我犯的错误常常能宽容地接受,而不加以责骂。还有其他同事也给予我很大的帮助。

实习期间经历的业务主要有进口废机电,废旧金属等。在签订一笔业务时,作为进口的代理方要与委托方签订一个代理合同,合同规定了进口商品的品名、单价、数量、装运期限、运输方式、运输保险费用负担、交货地点、合同的履。

实习要求:在具体的商业活动中能掌握主要的业务技能。

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\_\_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\_\_易的主要操作技能。

总结:

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) 贯彻“洋为中用”的原则

为了适应国际贸易发展的需要，国际商会等国际组织相继制定了有关国际贸易方面的各种规则，如《国际贸易术语解释通则》、《托收统一规则》、《跟单信用证统一惯例》等。这些规则已成为当前国际贸易中公认的一般国际贸易惯例，被人们普遍接受和经常使用，并成为国际贸易界从业人员遵守的行为准则。因此，在学习本课程时，必须根据“洋为中用”的原则，结合我国国情来研究国际上一些通行的惯例和普遍实行的原则，并学会灵活运用国际上一些行之有效的贸易方式和习惯做法，以便按国际规范办事，在贸易做法上加速同国际市场接轨。

### (6) 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，注重能力培养。在培养规模上突出应用性，加强实践性，注意灵活性。

实践的看法：

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。

从事国际商务活动，尤其是国际间货物的买卖，其工作的最大特点就是要求商务人员在掌握基本知识的同时，必须具有很强的实际工作能力。现在我国已加入世界贸易组织，对从业人员的知识结构、实践能力和基本素质提出更高的要求。

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。

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：

## 一、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。

## 二、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。

## 三、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;如果不是自己的责任也不要和上司顶嘴，领导有比我们更大的压力，他工作不顺心总要想个方式释放。走上社会，要学着“宰相肚里能撑船”，成大事者心中必能纳百川。

我只身一人在外工作，刚开始的几天觉得工作无聊，再加上想家的情绪“作祟”，真的有过放弃的念头，但是转念一想，我已经把行李带过来了，绝不能就这样回去，不能做一个逃兵，于是我坚持下来了，一个月，两个月，通过了这段时间的磨练，再加上四年远离家乡的大学生活，我的独立性越来越强。我相信，以后不管走到哪里，我能很快地适应新的环境，这对于我自身是一项难能可贵的技能。

#### 四、要虚心学习，不耻下问

在工作过程中，我们肯定会碰到很多的问题，有很多是我们所不懂的，不懂的东西我们就要虚心向同事请教。同时，我们也不要怕犯错。每一个人都有犯错的时候，工作中第一次做错了不要紧，重要的是知错能改。如此循序渐进，一定能够得到实质上的提高。

#### 五、要确立明确的目标，并端正自己的态度

平时，我们不管做什么事，都要明确自己的目标，到公司工作以后，要知道自己能否胜任这份工作，关键是看你自己对待工作的态度，态度对了，即使自己以前没学过的知识也可以在工作中逐渐的掌握。因此，要树立正确的目标，在实现目标的过程中一定要多看别人怎样做，多听别人怎样说，多想自己应该怎样做，然后自己亲自动手去多做。只有这样才能把事情做好。

通过本次的实习，我还发现自己专业知识中很多的不足，并为今后的学习指明了方向，同时也会为将来的工作打下一个良好的基础。在学校的tmt模拟实习中，我每次填单总是填不完整，抱着“反正不是真正的贸易，做错也没关系”的态度，

时常不认真对待单据，经过这次的训练，我已经可以独立正确熟练地填制一些进出口常用单据。

经过两个月的工作，我的英语技能、制单操作和函电写作水平得到了提高。这次的实习让我懂得只有通过刻苦的学习，加强对业务知识的熟练掌握程度，在现实的工作中才会得心应手，应对自如。

在实际操作中，我深刻体会到，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、港口和海关等部门等。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。因此我感到自己应该多学点其它相关课程，并将各门知识综合运用。比如在商品的品质、数量。

七月，骄阳似火，我从学校回到久违的家乡——\_\_。度过我进入大学以来的第一个暑假，在这个假期里，我进行了我进入大学以来的第一次社会实践。

在好朋友的介绍下，我去了她工作的地方进行了实习，这家公司的名字叫\_\_公司，是一家外贸公司。公司位于\_\_。公司的总经理是个老外，他很和蔼可亲，但他不太会中文，第一次朋友带我去见他，他就用流利的英语跟我交谈，我只是愣愣地看着他。他问我些问题，我也只能尽力用我那不地道的英语回答他。这下可考验了我在学校学的成果了。最终他同意我在公司里实践了，这还多亏了我的朋友。我的朋友是他的秘书，他让我的朋友去安排我的工作。因为我在公司里不会待多久，所以我朋友让我帮她的忙，整理整理资料，打出货的单子。

见过老板之后，我的朋友就带我去了工厂转了转，因为打出来的出货和装箱的单子要和货物一齐装进集装箱，然后还要送到海关那里去审批，才能出口国外。我跟着我的朋友去了工厂，她一一介绍着，我边走边听着，工厂里的环境好，很

干净。也许是做轻纺的原因吧!那里有许多的轻纺出口企业。那里都是布匹，没有什么污水，垃圾。走进工厂里，在我眼前的是机床，工人们在制作衬衫，包装，装箱等等，看着他们忙碌的样貌，我也想立刻投入工作中。

参观完了工厂，回到办公室，我的朋友就开始安排我的工作，她先让我练习打各种出货和装箱的单子，这些单子的资料很多，如货物的名称、数量、货号等等。她说做这些单子要仔细，不能有一点错误，如果有错误而没有检查出来，到了海关那里就不能出关，如果海关也没仔细看，到了要出口的国家，他们发现了错误，那这个后果就很严重了。此时我想到了我所学的专业，学会计要遵守的原则——谨慎性原则，如果做错了帐，会带来法律职责。于是我认真地练习着，直到熟练的打出单子来。

正好这天午时有了一单生意，就要用到出货的单子，我就立刻打出来，拿给老板去看，老板看了点点头说“good!”然后我把单子拿给我的朋友，跟着她去工厂提货。让他们装车送往\_\_港，我跟着她去海关送审批材料。经过这么一次实践，我也有了经验，以后就能够自我弄这些事了，也能够让我朋友不那么忙了。从海关回来也已经傍晚了我们把回执拿给老板就下班回家了，经过这么一天的实践，我长了不少知识。明白应当怎样和海关打交道，做一切事情都要仔细，谨慎。

接下来的一段时间里我就和我的朋友一齐工作，因为是朋友，很熟悉，所以干起活来也得心应手，心照不宣。有生意来时，打好出货和装箱的单子，去工厂提货，去海关审批;没生意的时候就在办公室里整理资料，看看商务外语的书，因为在外贸公司工作，会英语是必须的，并且做那些单子都必须用英汉两种语言。这也算是边工作边学习了，也许以后工作了还用的着呢。最终一天，我拿着鉴定表去找老板，让他对我这半个月的实践进行评价时，他

说“youdotheworkverywell!youwellworkinmypany[]whenyougraduate.”我觉得我自我没有做什么，可这个老外老板给了我一个很高

的评价。

短短的半个月的实习结束了，我收获颇丰，不但训练了我的口语，并且还懂得了一些做人的道理，明白了父母工作的辛苦，为供我读书，在太阳低下流血流汗，我应当努力学习，找份好的工作，让父母过上好的生活。经过这次社会实践，增长了我的才干，锻炼了我的毅力，培养了我的品格。使我增强了历史使命感和社会职责感，我要争做中国特色社会主义事业的合格建设者和可靠接班人，为社会主义建设事业作出自我力所能及的贡献。

20\_\_年元旦，正式开始了我梦寐以求的实习生活。在教师的引荐下，我来到了\_\_公司实习。这是一家专门出口针织品的外贸公司，成立于20\_\_年，由最初简单的针织服装发展到此刻的浴巾、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此刻遍布法国、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提高。我虽然来公司的时间不长，可是在公司领导的领导下和同事的感染下，自我对工作都始终抱着极大的热情，深深的体会到自我职责的重大。在自我进取投入工作的过程中，不管是为人处事方面，还是工作方面，自我都是受益匪浅！

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。此刻回想一下，我还是很庆幸自我在一家小公司实习的。因为在小公司我才能做更多的工作，承担更多的职责，才能更好的锻炼自我的本事学到更多的东西。

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，就能够接到客人的订单(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经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仅要低，还要找到这种面料，才能够拿到这份订单。由于今年汇率变化很多，并且汇率不断的降低，同时国内也存在通货膨胀。用句通俗的话来形容此刻的形式，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。接下来就会供给色样、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。每一次供给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。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，都会给工厂和自我造成很大的损失。

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。海关对于不一样的服装种类有不一样的监管要求，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，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。本来以为这次能够很顺利的报关。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了。这个周四过的是我实习生活中最最紧张的一个了。可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。可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，以后自我再申请出口许可证的时候就应当注意这个问题，给自我减少不必要的麻烦。俗话说吃一堑长一智，经过这次，自我以后要学的更加仔细更加认真。如果遇到不确定的问题，必须要提前咨询有关部门，给公司减少不必要的花费，给自我减少不必要的麻烦。再次，粗心和浮躁在工作中都是要不得的，自我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，可是真正应用起来发现自我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我高，可是也不应当轻视他们，他们的经验是我们多少年的学校生活所学不到的。时时刻刻都应当坚持谦虚谨慎的态度。

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，既能够到外面欣赏风景，见到很多平时都不曾见过的新鲜事物，又能够不用整天闷在办公室里。所以一有出差的机会，我就会异常高兴。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能够出货了。

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。出现这种严重的情景，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，能够当场作出确定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是也注重看这些方面，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，此刻就是我自我带着客人验货了。

得到了师傅的认可，肩负起这么重要的职责让我十分兴奋。有一次我自我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样那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明白消失笔笔迹会在7天之后就自动消失。如果我早明白这个问题的话，就不会出现这种问题了。为了防止以后在出现这种问题，自我也在不断的积累关于服装的知识。

x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，到此刻的得心应手。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我去学习和适应。

此刻想想人在社会上就是需要适应不断的变化，适者生存，自我仅有去适应社会，社会却不会去适应你。仅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，此刻的我对工作已经得心应手。每一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的成功了。完美的结束一天的工作只是我此刻的目标，以后我会给自己树立更高的目标，仅有在不断追求完美的过程中，自我才能变得更加完美。

## 贸易公司实践心得体会篇四

只有在实习期间尽快调整好自己的学习方式，调整心理，各方面都做好充分准备，去适应社会，才能被这个社会接纳，维持生存进而更好地发展自己。

20xx年11月23日至20xx年12月28日

广东省茂名市

茂名市xxxx工程有限公司

一方面，了解企业管理的先进方式和现代化管理方法，提高调查研究、搜集资料、整理资料的能力，提高理论与实际相结合的能力；另一方面，深切体会人力资源管理的重要性和管理的程序，提高协同合作及组织工作的能力，培养独立分析问题和解决实际问题的能力。

实习基本情况：

20xx年11月23日这一天我开始了我的实习经历。我怀着一颗激动而紧张的心踏入了茂名市利源电气工程有限公司，刚进入办公室的那一刻，我觉得我正在走进另一个领域，在这里我即将度过两个多月的时间，更会在这里认识更多的同事和朋友，学到更多的知识。我实习的茂名市利源电气工程有限公司简介：茂名市xxxx工程有限公司是电白县x电局下属公司。

证书编号□b34940440xxx□20xx□162909延，从业人数：150人，经济性质：有限责任公司，主项资质等级：送变电工程专业承包三级。企业注册地址：广东省茂名市电白县工业园西区x号，邮政编码□525xxx□法人代表：戴x□联系电话□1342358xxxx□注册资金：1205.04万(元)。

在公司实习期间，我从事的是办公室文员工作，主要负责：接听、转接电话；接待来访人员；负责总经理办公室的清洁卫生；做好会议纪要；负责公司公文、信件、邮件、报刊杂志的分送等工作。

在做以上的工作的时候，我采用了看、问、学等方式，初步了解了公司文秘工作中的具体业务知识，拓展了所学的专业知识。我每次都是虚心向办公室的其他同事请教，学习，根据公司的规定，结合自己的理论基础、专业知识，争取有所创新，认真做好每一份工作。在实习完后，我不管是理论基础方面，还是实际工作能力方面，都有了很大的'提升，为以后正式参加工作奠定了坚实的基础。

管理；做好公司宣传专栏的组稿管理办公各种财产，合理使用并提高财产的使用效率，提倡节俭；接受其他临时工作。

刚进公司时，对整个公司的工作非常陌生，文员工作也不知道从何下手，更谈不上管理。后来在公司领导和同事的指导帮助下，开始对公司对业务，对职位职责有所了解，并充分地应用在学校学到的知识，很快的了解了公司的运作流程。这些事情看上去很简单，但是真正实施起来难度不小，需要注意几个方面：

- 1、工作流程的了解；
- 2、应用专业知识的熟悉；
- 3、人际关系的协调；

4、与上司、客户和同事的沟通技巧等。这些在学校是远远学不到的，只能是大概的有些了解，并不是很清楚，经过一段时间的实践，才让我真正的全方位的了解，当然还有很多东西目前掌握的还不够，需要以后的多加了解和学习。

虽然一开始只是接听电话和传达旨意，但是这里还很有学问，你要注意语音语调等等一些细节，还有就是打字复印等简单工作，看似简单，其实需要耐心和小技巧，还得注意时间分寸。要是接待来访客户就更是学问大了，你需要察言观色地了解他们的心理，了解上司的意图等等。由于我更多的是想了解整个公司的工作流程尤其是人力资源管理方面的知识，所以我经常性地努力争取更多的机会去接触专业知识多涉及的领域，而不仅仅局限于完成文员的岗位职责。尽管好多人都认为办公室文员是一“打杂”的角色，但是我一方面认真的学习和努力完成领导布置的任务之外，积极主动地争取更多的机会去接触其他工作。一开始会觉得很难堪，因为你实在是初出茅庐，尽管你是人力资源专业出来的，但是同事们特别是年龄大一点，职位高一点的员工一般都不会给你机会，也不会相信你，甚至有的还会给你脸色，要不就还会误会你的意思，以为你是在炫耀，要不就是邀功，其实这些都是实习的时候我们要努力克服的。我们唯有方法就是真诚和谦虚，还有不放弃的精神，比如在我的一再努力和要求下，我拥有更多的机会去参与部门里的其他工作，而不仅仅局限于了一个文员，印象最深的就是我硬是参加了实习期间公司招聘计划里的职责编写工作，尽管还是犯错了，但是我没有受到过多的责怪。

## **贸易公司实践心得体会篇五**

随着个人素质的提升，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。写起报告来就毫无头绪？以下是小编为大家收集的贸易公司秘书实习报告，希望能够帮助到大家。

20xx年3月到4月，我和我的两个同学一起到珠海市诚发贸易有限公司进行实习。虽然时间不长，但是这些日子是我从青葱校园走向复合型社会的过渡期，也是我人生历程中很重要的一个转折点，让我受益匪浅。

这是我第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间内上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，老师变成老板，同学变成同事，相处之道完全不同。在这巨大的转变中，我们可能彷徨，迷茫，无法马上适应新的环境。我们也许看不惯企业之间残酷的竞争，无法忍受同事之间漠不关心的眼神和言语。很多时候觉得自己没有受到领导重用，所干的只是一些无关重要的杂活，自己的提议或工作不能得到老板的肯定。做不出成绩时，会有来自各方面的压力，老板的眼色同事的嘲讽。而在学校，有同学老师的关心和支持，每日只是上上课，很轻松。常言道：工作一两年胜过十多年的读书。实习时间虽然不长，但是我从中学到了很多知识，关于做人，做事，做学问。

在即将毕业的这一个月里，我主要负责的工作内容是办公室文秘。在这一过程中，我采用了看、问、学等方式，初步了解了公司文秘工作中的具体业务知识，拓展了所学的专业知识。为以后正常工作的展开奠定了坚实的基础，从个人发展方面说，对我影响最大的应该是作为一个社会人工作作风以及在工作过程中专业知识对工作的重要作用，因为这些都是我在校学习中不曾接触过的方面，所以我将在这份报告中讲述我在实习期间积累的这方面的认识和经验。

在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力”。参加工作后才能深刻体会这句话的含义。除了英语和计算机操作

外，课本上学的理论知识用到的很少很少。我担任的是文秘一职，平时在工作只是打电话处理文件，几乎没用上自己所学的专业知识。在这个信息爆炸的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。我们必须在工作中勤于动手。

因为刚踏上社会，我们要与形形色色的人打交道。由于存在着利益关系，又工作繁忙，很多时候同事不会象同学一样对你嘘寒问暖。而有些同事表面笑脸相迎，背地里却勾心斗角不择手段，踩着别人的肩膀不断地往上爬，因此刚出校门的我们很多时候无法适应。比如我们公司做网络推广的同事，他们很注意对自己客户资料的保密，以防被同事抢去自己的业绩，因而关系显得有点淡漠。但是环境往往会影响一个人的工作态度。一个冷漠没有人情味的办公室，大家就会毫无眷恋之情，有更好的机会他们肯定毫不犹豫的跳槽。他们情绪低落导致工作效率不高，每天只是在等待着下班，早点回去陪家人。而偶尔的为同事搞一个生日party，生病时的轻轻一句慰问，都有助于营造一个齐乐融融的工作环境。心情好，大家工作开心，有利于公司的发展。在电视上不止一次的看到职场的险恶，公司里同事之间的是非，我想我能做的就是“多工作，少闲话”。且在离毕业走人仅剩的几个月，更加珍惜与同学之间的相处。

因为我们是实习生的原因，只要不是周末，都得去上班，有时候公司业务繁忙，晚上或周末得加班，那留给个人支配的时间更少。我们必须克制自己，不能随心所欲地不想上班就不来，而在学校可以睡睡懒觉，实在不想上课的时候可以逃课，自由许多。每日重复单调繁琐的工作，时间久了容易厌倦。象我就是每天就是坐着对着电脑打打字，处理处理文件，显得枯燥乏味。但是工作简单也不能马虎，你一个小小的错误可能会给公司带来巨大的麻烦或损失，还是得认真完成。

人生难免会遇到挫折，没有经历过失败的人生不是完整的人生。在秘书这个职位上，技术性的劳动并不多，大多是些琐

碎重复的工作，因而秘书在工作中所会遇到的挫折主要可能发生在：[1]与上司沟通不好；[2]上司给的某份工作感觉吃力，难以胜任；[3]对琐碎重复的工作感到厌烦；[4]与上司发生争执；[5]情感方面。

针对文员这个职位的特点，具体到挫折时，不妨从调整心态来舒解压力，面对挫折。古曰“天降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行拂乱其所为，增益其所不能。”遇到挫折时应进行冷静分析，从客观、主观、目标、环境、条件等方面，找出受挫的原因，采取有效的补救措施。树立一个辩证的挫折观，经常保持自信和乐观的态度，要认识到正是挫折和教训才使我们变得聪明和成熟，正是失败本身才最终造就了成功。学会自我宽慰，能容忍挫折，要心怀坦荡，情绪乐观，发奋图强。善于化压力为动力，改变内心的压抑状态，以求身心的轻松，重新争取成功，从而让目光面向未来。复印、传真、公文处理等文秘工作我都基本熟练。文秘管理要制发文件，处理文件和管理文件。在各种文件中，大部分具有不同程度的保密性，而且各级秘书人员经常接近领导，看一些重要文件，参加一些重要会议，所以，秘书人员在公共场合活动时要注意内外有别，把握分寸，对什么应该说什么不应该说要心中有数。准确，是对工作质量的要求。文秘管理的准确性是指正确体现政策，正确表达领导意图，正确地办文办事，言行有分寸，文字能达意。它在一定程度上保证领导工作的准备性。文秘管理的准确性，涉及的方面很多，简要地说，就是：办文要准，办事要稳，情况要实，主意要慎。而要做到这些，必须态度认真，作风过细，不能疏忽大意，不能马虎潦草。比如说办理公文，就要保证文件的质量，用词要准确，材料要真实，抄写要认真，校对要仔细，力求每一个环节都不发生差错。否则就会贻误工作，甚至酿成难以弥补的损失。

我在实习的过程中，既有收获的喜悦，也有一些遗憾。也许是实习日子短和我并非文秘专业的关系，对文秘有些工作的认识仅仅停留在表面，只是在看人做，听人讲如何做，未能

够亲身感受、具体处理一些工作，所以未能领会其精髓。但时通过实习，加深了我对文秘基本知识的理解，丰富了我的实际管理知识，使我对日常文秘管理工作有了一定的感性和理性认识。认识到要做好日常企业文秘管理工作，既要注重管理理论知识的学习，更重要的是要把实践与理论两者紧密相结合。

## 总结

通过在职的一个多月里，我深感自己的不足，我会在以后的工作学习中更加努力，取长补短，虚心求教。相信自己会在以后的工作中更加得心应手，表现更加出色！不管是在什么地方任职，都会努力！我是学语言的，在书本上学的东西基本都没有用到。但是在实习的这个月期间，我拓宽了视野，增长了见识，体验到社会竞争的残酷，而更多的是希望自己在工作中积累各方面的经验。

作为大学生涯的最后一课，实习不仅重要更有其独特性，正是通过实习，让我逐渐掌握怎样把学校教给我的理论知识恰当地运用到实际工作中，让我慢慢褪变学生的浮躁与稚嫩，真正地接触这个社会，渐渐地融入这个社会，实现我迈向社会独立成长的第一步。站在时间的这一端倒回去看，这个月的实习经历教会我许许多多的东西，无论是对我以后的职业生涯还是对于我的人生来说，都是有益的。总结起来，那就是要认认真真做事，对自己负责。用姜汝祥博士的话来说就是：

从依附型向独立型转变，坚守原则去执行；

从服从型向主动型转变，积极主动去执行；

从个体型向团队型转变，协同一致去执行；

从避责型向守责型转变，承担责任去执行；

从封闭型向分享型转变，开放心态去执行。