

2023年国贸实训的心得体会(通用5篇)

心得体会是指个人在经历某种事物、活动或事件后，通过思考、总结和反思，从中获得的经验和感悟。那么我们写心得体会要注意的内容有什么呢？那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

国贸实训的心得体会篇一

通过学习国际贸易实训这门课程，使我了解了很多专业知识，也学到了很多专业技能，真的是让我收获颇丰啊！

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，更加了我们能更好的胜任我们的工作，学校在大3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、更深入的了解，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，我得出的最深入的体会是：英语实在是太重要了，关于里面的单证几近都是全英的，所以我认为好好学英语实在是太有必要了，特别是如果决心从事国贸的同学，英语水平一定要非常的好，估计最少也得有个最少6级。我的英语水平是4级，在没学国际贸易之前，虽没有认为自己英语很好，但最少也是马马虎虎，没感觉到多么不好，只从开了国际贸易课，特别是《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。

力学习理论知识是一0分有必要的，同时学以致用也显得尤其重要，把学到的理论用于实践才能真正体现一个人的学识，

若只有理论而疏忽实际操作，那也只能是纸上谈兵，相反，如果只是埋头苦干，不学习相干知识，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，那末交易也就无从谈起了。但与此同时，我也很深入的认识到了自己对国际贸易知识的了解还是太少了，以后要捉住机会多学习一些相干知识。

学习这个学期的国际贸易实训课，我觉得非常值得，由于我学到了很多的东西。不单单是专业知识的学习，还有我对国际贸易也有了很深入的了解，之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，特别《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，它也只是平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，再有就是它的单证多是英语，而非我们平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，使我们的知识面不单单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进程中不断充实自己，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。

设为期一周半的国际贸易与实务实训已结束了，不能说完成得很美满，但是有一点可以肯定的是，通过这次实训，我了解了国际贸易的基本流程，并且巩固了所学的理论知识，切身体会到了商品进出口贸易的全进程。

国贸实训的心得体会篇二

国贸是国际贸易的简称(international trade)指不同国家(和/或地区)之间的商品和劳务的交换活动。下面是本站带来的国贸实训报告心得体会，希望大家喜欢。

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，也为了我们有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！

纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。读万卷书，行万里路。毛泽东也说过要知道梨子的味道就应该去尝一尝梨子。抓住一切机会锻炼自己，在实践中去感受，体会，理解和运用所学知识。

通过本次实习，使我收益非浅。

行使业务流程：

1、解市场概况。一个敏感的市场人要想在激烈的市场中生存就必须能够迅速把握市场动态，了解最新市场供需情况。因此在我刚把自己定位为出口商的第一时间马上就市场信息栏中了解商品信息。在需求栏中我对比发现进口商对服饰的需求很大，有很大市场。进而到供应商信息栏看，不少供应商生产各类服饰，由于竞争较为激烈，因此有些供应商为了吸引顾客提供了优惠的价格。两者之间存在着很大的利润空间。因此我决定自己的第一笔生意从服饰着手。锁定了目标市场，接下来就是寻找交易对象。

2、同业务伙伴建立业务关系。在各个出售服饰的供应商提供的信息中，我认真比较其品质与价格，以及其商品在进口商市场中的需求度，我把目标缩小到我的服装有限公司中的中国男式睡衣。而进口商方面我则开展广铺网，多联系的原则，给很多个进口公司都通过邮件传去本公司的产品介绍单及本公司的合作意向。这样做的结果使我迎来了很多生意伙伴，收到多份询盘以及发盘。

3、询盘、发盘、还盘、接收。锁定了交易的供应商，我马上给对方发询盘，表明了自己的购买意向，以及询问对方的存货情况和真正的交易价格，希望他们向我公司报价。很快就收到明氏服装有限公司回复，列明商品相关情况，明氏有限公司向我公司的报价是每件男式睡衣19元人民币。并请求我公司正式向他公司发盘。时间就是利益，我马上给他公司发出一份正式的发盘，列明我需要的商品规格及数量。这

一次交易磋商双方的意见比较一致，因此我的服装有限公司很快就接受了我们的发盘。双方对价格条款和数量条款都确定，并已经接受了发盘，接下来我们就开始着手准备订立内销合同。内销合同由出口公司起草，随后双方签字，达成合意。我随后通过银行把钱汇给对方，出口商很快就把商品注入我公司，这样我有了库存，有了可以和进口商交易的商品。前面也提到进口商对服装的需求较大，因此我的几份针对进口商的询盘很快使我赢来了好几份发盘，所需的数量比我预料中要好，这样我的库存是供不应求，所以在与进口商进行生意的同时我也在着手与供应商再联系补充库存。

4、外销合同的签订。在软件中，合同都是由出口商起草。系统已经弄好一个范本模版，所以我们只需在相应的项目上添上相应的具体情况就行了。但是在发送合同给进口商前必须先做好出口预算，在第二笔生意的预算我还不明白究竟是怎么回事，因此很多数据都是自己凭空的猜想，最后和真实的费用差别非常大。在随后的生意才意识到应该到首页的费用查询中得到相关数据。把完成后的合同发送给进口商，在有对方确认就达成合意了。这个过程在系统中多少显得相对简单，但是在随后的生产实习中我知道，合同的起草是一项重要的、细致的工作，起草一份合同必须从本企业和他方企业双方的利益出发，考虑各方面风险，认真起草合同中的每项条款。在模拟实习期间我针对实习期间不足之处相应的参查了一些资料以及后来生产实习时询问公司的同事，得出了一些改进以及今后应注意的问题。

5、填写各类单据。在扮演出口商角色过程中，填写各类单证是我最头疼，也是印象最深刻的一项。出口商要想顺利把商品送出关外，必须正确填写各类单据，这其中有报验单，商业发票，装箱单，核销单，报关单，汇票，一般产地证明等等。系统提供这些单证表格，出口商需按照所签订的合同填写各项，如果有一项填写错误就无法报关、报验等，交易将无法进行。这个系统存在的其中一个缺点，在数据的填写上，没有逻辑的数据反而是正确的，或许是因为本系统的开发不

是有真正的国际贸易人员开发，因此在很多地方出现漏洞，很多地方和现实操作存在很大差别。

6、后期工作。单据填写完成后随后的工作是把fob下还要去外运公司租船定舱，报验，出口保险，核销备案，报关，装船出运，制单交单，收汇，核销及退税。这些步骤只需按照系统给出的提示，一步步进行便可。重要的是在单据填写完整，正确的前提下按顺序一步步进行。

在实习中遇到的问题解决方法：

我总结了以下几点：

1. 刚刚接触实习不太适应，之后就很流畅；
3. 对fob运算的公式不熟，保险金额、运费等一些费用算不准；
4. 利润概念不够明确，导致出口商和进口商都赔钱。

实习心得：

这次实习虽然不是去外贸公司真正的深入实务中进行操作，但是软件超仿真的模拟环境让我们真实的感受到国际贸易实务操作过程、步骤、相关单证，给我们在今后的实务操作进行了一次很好的演练，让我们学到了很多东西。

在模拟实习中我共扮演了出口、供应商、工厂、出口地银行、进口地银行五个角色。其中做出口商的时间最长，承担的业务也最多，一共签订内外销合同各十余份，做成内外销生意各近十余份，收获颇丰。现在重点谈出口商的模拟情况和心得。

在本系统中出口商类似于日常生活中中间代理商的角色。出

口商首先要在供应商中购买商品，然后卖给有购买意向的进口商。可以说出口商在供应商和进口商中起纽带作用，同时它所要完成的任务也是相当繁重的。

为期几周的国贸及贸易与实务实训终于结束了，虽然完成的不是很完满，但是有一点可以肯定的是，通过这次实训，我了解了国际贸易的基本流程，并且巩固了所学理论知识，切身体会到了商品进出口贸易的总过程。

我最大的感触之一就是，国际贸易流程好复杂，我感觉自己要胜任这个工作还得好好的努把子力。还有就是理论与实践的差距。平时觉得学理论的东西还不怎么难，可是一旦要你真正操作起来就觉得有点手忙脚乱了。很多东西都好像模棱两可。实训后我决定之后一定好好学习，对我所学的东西一定要理解透彻。

还记得在填制单据时，可能是因为自己对单据的掌握还不够熟悉。特别是在一些英文单据的填写上，当看到票据上的一些栏目时，就不知如何填制。在单证的填制和下一阶段的业务操作中，几乎用的全都是英语，在此次的实习当中我才深深的感到商务英语的重要性，我认识到平时努力学习理论知识是很有必要的，我深深的感到英语的重要性，英语学不好，会影响以后的就业，远的不说，就说国际贸易实务，要想学好国贸，英语是基础，所以要想学好国贸目前就要努力记住国贸中所涉及的英文。英语是国际贸易活动的沟通桥梁，不懂的英语即使外贸知识在学的好也都是白搭。所以今后还得在英语的学习上多下功夫，把基本的英语掌握好，提高双语沟通的能力，进而在专业的商务英语课程中能更好的去深入学习，全面提高自己的英语水平。其次，这些看似简单的单据填制起来一定要非常的仔细，每个单据看似大同小异，但实际填写时很多地方都得非常注意的，像我就在那金额的增减上老出错，这真是个至命的错误，还好现在是实训，不是真的在企事业中，要不然……可见对专业知识的熟练是多么重要。在实训中，我写错了可以重写一张，如果在现实中将

会给公司带来必要的麻烦，这让我了解谨慎是多么重要，以后做事我会更注意细节。

随着中国加入世界贸易组织以及越来越多的企业进入国际市场，社会对外经贸从业人员的需求不断的发展。这给广大求职者创造了良好的就业机会。不同国家之间进行跨国界商品买卖。由于进行交易的双方属于两个不同的国家或地区，因此从事这种商业活动比国内更为复杂、困难，因而也更具有挑战性。从事国际商务活动，尤其是国际间货物买卖，而这种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操作能力。而现代的国际商务活动，对从业人员的知识结构、实践能力和基本素质提出了更高要求。因此我们也面临着更大的挑战。我们必须不断的提高自己以适应新的形式。加快我们专业水平的提高，才能在以后工作之中取得更好的进步。更好地发展为我们的国际贸易事业垫好基础。

实训之前心里总是有点忐忑不安，怕自己不能顺利完成这次实训任务。我们实训的第一步就是建立公司信息库。然后用邮件进行询盘，还盘的磋商程序。在此次实训中，我们分别要扮演出口商，进口商和供应商3个不同的角色。在出口贸易业务中，对外贸易谈判的准备工作是不可忽视的。我们要做的有三个核算，出口报价核算、出口还盘核算和成交核算。这些核算都会牵扯到贸易最后的利润问题。因此需要非常的细心。要进行核算首先要知道计算公式以及它们的转化公式。刚开始算的时候，可能是因为自己太过粗心，老是算错，算出来的结果总是对不上。后来还是在老师的帮助下，才找到了问题的症结所在。这次教训让我知道了细心仔细的重要性。在进行核算的过程中，还应该引起注意的就是不同币制的转换，有的要的是美元，如进行对外报价时。而在计算利润率时则需要的是人民币。在做这一步时，最重要的就是要细心，还要有耐心，算错了不能心急要耐心地找出错误的原因。

完成成交核算之后，接下来就是合同的签订。我们要根据合

同基本条款的要求和双方在信函中确定的条件制作售货确认书，另外还要给对方寄出成交签约函。在这一过程中，合同的条款要全面、内容要完整；合同没有会签之前，买方是不可能签署的，这一点尤其值得注意。接下来就是审核信用证和写改证函，根据审核信用证的一般原则和方法对收到的信用证认真的审核，列明信用证存在的问题并陈述改证的理由。这个过程需要根据合同，把信用证和合同相比较，仔细认真的进行审核。收到对方的改证函后，接下来就要做托运订舱、出口报关和投保装船等工作。这几个步骤就是根据信用证的要求以及合同的有关规定，认真填写相关的单据。接着就是单据的制作，因为之前也有做过相关的练习，所以对这一环节还是比较清楚的。但尽管如此，在制单的过程中，我还是碰到了一些问题，最后在老师的指导下纠正了这些错误。单据制好之后，要做的就是审核单据。这一步骤要做的就是根据“单证一致，单单相符”的原则，对全套单据进行审核。实训的最后一个过程，就是出口业务善后，根据银行的通知书，判断银行是付款还是拒付，根据开证银行的反馈信息，给客户发一封善后函。

在业务操作的实习当中，最重要的就是贸易关系的建立，在这次的实习中，我扮演的两个角色是进口地银行和进口商。作为进口地银行，我的任务主要就是应进口商的申请开立一份信用证，与出口地的银行共同联手帮助进出口商完成每单的业务。而作为进口商任务比较繁重，在实习的时候我是以fob的贸易术语与出口商进行交易，所以我的任务又多加了投保，租船订舱等相关程序，在交易过程中填制的这些单据又是和第一阶段的实习联系了起来，在此时也考的是各类单证的填制，如我的业务中涉及的有：保险单，货运委托书、报关报检单等，在交易过程中必须得与出口商，出口地银行、进口地银行等建立好贸易关系，在业务操作过程中业务都是要相互配合才能够顺利完成，所以在这次的实习中我更多的学会了团队的合作精神。在这个角色当中，最失败的就是在核算价格的时候核算错了。最后我没有盈利反而是赔了不少的钱，在开始的时候只是忙着找商家做生意并没有好好的核

算一下价格，到最后了才发现自己真的太马虎了。所以以后在真正的外贸业务中，一定要先核算好自己的合适价格，否则不会像现在紧紧赔掉的是虚拟的money,而是企业正在的人名币，甚至会失掉自己的这份工作，这就算是实习得到的一次教训吧。

通过实训，我对国际贸易的一些基本的知识有了更深刻的了解，还培养了我的耐心以及信心的态度，还有让我明白了细节在贸易中重要性。一个星期的实训，让我学到了很多知识，使我受益匪浅，更重要的是，它让我懂得了付出之后所收获到的快乐。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，签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。

这次实习对于我来说是一笔宝贵的财富，是我上大学实习以来最充实的一次实习，也是我终身受用的一次实习。它给我带来了许多快乐和乐趣。并且我总结了在进出口贸易业务中的一些经验和教训，帮助我在以后的学习过程中不断的充实自己，加强实例分析能力并加强训练，努力提高业务操作能力，真正做到学以致用。在这个实习的过程我也学会了如何将理论知识运用到实际操作中，这增加了我对这门学科的兴趣，与此同时，我也深刻感觉到了自己对国际贸易知识的了解还是太少了，以后要抓住更多的机会去学习一些相关知识。我想我还会珍惜在学校的每一次的实习，而这样的实训更是值得我去珍惜!相信，有了这一次实训的经历，无论是今后的学

习还是日后的工作,我都会更加努力,更加的谨慎做好每一件事。此次实训将是我今后人生的一个良好开端,他使我学到了很多的东西,为今后的学习做了引导,我相信在不远的未来一定会有我属于我自己的一片外贸天地。因为在我踏入大学校门的那一瞬间,我决定自己以后一定要做一名外贸人员,而且是一名优秀的外贸人员,所以对于我的专业课我平时都是很认真的学习,但平日里课堂上讲的知识只是在脑子里形成了一个轮廓,而在这次的实习中我才把所学的知识运用到了实践中,使我对国际贸易的一些基本的知识有了更深刻的了解。

这次的实训是结束了,但是,学习的过程是不能浅尝辄止的,我会继续努力,用知识来不断的充实自己,为以后打下坚实的基础。

国贸实训的心得体会篇三

国际贸易具有综合性、基础性、应用性和实践性较强等特点,实训重要的任务就是让学生通过本次实训进一步掌握国际货物买卖的基本知识和基本技能,学会在进出口贸易活动中,如何才能正确贯彻国家的方针政策和企业的经营意图,实现最佳的经济效益。

本次实训的目的,在于理解各种贸易单据在现今贸易活动过程中的意义,并熟练的掌握单据的制作,为今后的工作打下良好的基础。

在这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,我对合同单证以及金融操作等基本的业务从开始的一无所知到现在能够应用到实训中。与此同时,我也学会了贸易磋商信函的书写,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

理论知识是很有必要的，并且也学会了如何将理论知识运用到实际操作中，这增加了我对这门学科的兴趣。但与此同时，我也深刻感觉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。

这一个星期的实训，我觉得是值得的，同时也学到了很多的东西。当自己真正把课堂上的所学运用到实际业务中去的时候，会把平时听课过程中遇到的疑点和问题逐个消除，使书本上的文字真正成为自己的知识。作为一名学生，最终能够很好地掌握书本上的知识并且灵活运用，不仅仅只有自己的功劳，还应该感谢不厌其烦为我们解答每一个疑难问题的老师，感谢老师对我们每一位学生的热心帮助。老师在这次实训中起到了指导者的作用，让我们实实在在的学到了很多知识，更有些是让我们受益终身的东西。这次实训，我不论是从个人能力上还是业务知识上都有了很大的提高，操作能力也大大提升了。

本次实训，是一笔珍贵的财富，它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，加强实例分析能力并加强训练，增加感性认识，努力提高业务责任和商务运作能力，真正做到学以致用。

我想我还会珍惜在学校的每一次的学习，而这样的实训学习更是值得我去珍惜！相信，有了这一次实训经历，无论是今后的学习还是日后的工作，甚至是未来的生活，我都会更加清楚，自己想要做什么，该做什么，该如何做，怎样才能做好。此次实训将是我今后人生的一个良好开端，他使我学到了很多的东西，为今后的学习做了引导，点明了方向，我相信在不远的未来定会有属于我们自己的一片美好的天空。

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，也学到了很多专业技能，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www□梦想！感谢这门课的开设！

国贸实训的心得体会篇四

国际贸易具有综合性、基础性、应用性和实践性较强等特点，实训重要的任务就是让学生通过本次实训进一步掌握国际货物买卖的基本知识和基本技能，学会在进出口贸易活动中，如何才能正确贯彻国家的方针政策和企业的经营意图，实现最佳的经济效益。

本次实训的目的，在于理解各种贸易单据在现今贸易活动过程中的意义，并熟练的掌握单据的制作，为今后的工作打下良好的基础。

在这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，我对合同单证以及金融操作等基本的业务从开始的一无所知到现在能够应用到实训中。与此同时，我也学会了贸易磋商信函的书写，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很有必要的，并且也学会了如何将理论知识运用到实际操作中，这增加了我对这门学科的兴趣。但与此同时，我也深刻感觉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。

这一个星期的实训，我觉得是值得的，同时也学到了很多东西。当自己真正把课堂上的所学运用到实际业务中去的时候，会把平时听课过程中遇到的疑点和问题逐个消除，使书本上的文字真正成为自己的知识。作为一名学生，最终能够很好地掌握书本上的知识并且灵活运用，不仅仅只有自己的功劳，还应该感谢不厌其烦为我们解答每一个疑难问题的老师，感谢老师对我们每一位学生的热心帮助。老师在这次实训中起到了指导者的作用，让我们实实在在的学到了很多知识，更有些是让我们受益终身的东西。这次实训，我不论是从个人能力上还是业务知识上都有了很大的提高，操作能力也大大提升了。

本次实训，是一笔珍贵的财富，它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，加强实例分析能力并加强训练，增加感性认识，努力提高业务责任和商务运作能力，真正做到学以致用。

我想我还会珍惜在学校的每一次的学习，而这样的实训学习更是值得我去珍惜！相信，有了这一次实训经历，无论是今后的学习还是日后的工作，甚至是未来的生活，我都会更加清楚，自己想要做什么，该做什么，该如何做，怎样才能做好。此次实训将是我今后人生的一个良好开端，他使我学到了很多的东西，为今后的学习做了引导，点明了方向，我相信在不远的未来定会有属于我们自己的一片美好的天空。

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！

国贸实训的心得体会篇五

为期一周的国际贸易与实务实训已经结束了，不能说完成得很圆满，但是有一点可以肯定的是，通过这次实训，我了解了国际贸易的基本流程，并且巩固了所学的理论知识，切身体会到了商品进出口贸易的全过程。

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。更为了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。因此学校安排我们进行实训也显得越来越重要。实训的意义也越来越重大。

通过实训，我对国际贸易的一些基本的知识有了更深刻的了解，还培养了我的耐心以及信心的态度，还有让我明白了细节在贸易中重要性。一个星期的实训，让我学到了很多知识，使我受益匪浅，更重要的是，它让我懂得了付出之后所收获到的快乐。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，签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。

这次的实训是结束了，但是，学习的过程是不能浅尝辄止的，我会继续努力，用知识来不断的充实自己，为以后走向社会打下坚实的基础！