

# 国际商务硕士 国际商务沟通心得体会(大全10篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 国际商务硕士篇一

国际贸易的快速发展使得商务沟通成为国际商务中至关重要的一环。在国际商务沟通过程中，有效的沟通不仅有助于促进合作关系和谐发展，还可以避免因误解而导致的潜在风险。为了能够更好地开展国际贸易，我在参与商务谈判和跨国合作中总结出一些关于国际商务沟通的心得体会。

### 第二段：积极倾听与理解对方

在国际商务沟通中，尤其是在与外国合作伙伴的沟通过程中，首先要做到积极倾听对方并理解对方的观点和需求。这是因为不同国家和地域的商务文化和交流方式存在差异，如果我们不了解对方的文化和语言习惯，可能会发生误解或陷入僵局。倾听和理解对方是建立信任与合作的基础，同时也有助于我们更好地调整自己的沟通方式和策略，以满足对方的需求。

### 第三段：文化差异的理解与尊重

在国际商务沟通中，要特别注意文化差异的存在并予以尊重。文化差异涉及到国家、地域、宗教、语言等方方面面，因此不同的文化观念可能会对商务谈判和合作产生很大的影响。在与外国合作伙伴交流时，我们要学会理解和尊重对方的文

化背景，并避免使用可能会引起冲突或不适的言辞或行为。同时，也要学会主动了解对方的文化和习俗，以便更好地适应和融入对方的商务环境，并确保沟通的顺利进行。

#### 第四段：清晰表达与简洁明了

在国际商务沟通中，清晰地表达自己的意图和观点是至关重要的。语言和沟通方式的差异可能导致信息传递的不准确或误解，为了避免这种情况的发生，我们应该尽量用简约明快的语言进行表达，避免过多的行话和引申意思。此外，还应该注意语速和语调的选择，尤其是在非母语的情况下，要保持语速适中，语调清晰，以便对方能够更好地理解我们的意思。

#### 第五段：及时反馈与沟通纪律

在国际商务沟通中，及时反馈和保持沟通纪律是建立长期合作关系的重要因素。在商务谈判过程中，我们应该遵守相关的约定和承诺，并及时回复对方的信息和提出自己的意见。如果遇到问题或困难，应该及时与对方沟通，并寻求解决方案，避免拖延或不作为。保持良好的沟通纪律是一种职业素养的体现，也是建立信任 and 良好合作关系的基础。

#### 结尾段：总结

国际商务沟通是一门复杂而又重要的艺术，有效的沟通对于开展国际贸易至关重要。在国际商务沟通过程中，我们应该注重倾听和理解对方、尊重文化差异、清晰表达和保持沟通纪律。通过不断的学习和实践，我们可以不断提高自己的沟通能力，并在国际商务领域取得更好的成绩。

## 国际商务硕士篇二

中国素以“礼义之邦”著称于世，礼仪是一门综合性较强的

行为科学，是指在人际交往中，自始至终地以一定的、约定俗成的程序、方式来表现的律己、敬人的完整行为，商务礼仪就是讲交往艺术、商务人员交往的艺术。上星期以观看光碟的形式，听了金正昆教授的《商务礼仪》讲座，自己感触颇多。教授诙谐、风趣的授课，充满睿智和哲理的讲解，使大家在观看的同时，伴随着欢乐的笑声。通过观看视频，我学到了许多有关商务礼仪方面的知识以及商务礼仪的重要性，不仅拓宽了知识面，而且许多东西在我的日常生活中都用的上。

商务礼仪是交往中遵守的交往艺术，各个方面都有讲究，通过观看视频，我知道了，比如说在工作中，我们要向人索取名片时该怎样做呢？以下有四种方法：

- 1、先把自己的名片交给对方，这叫将欲取之，必先与之，
- 2、在给对方名片时与对方寒暄一下：“能否有幸与你交换一下名片？”
- 3、谦恭法，就是先评价一下对方的优势，再讲“以后不知道如何向您请教”。
- 4、平等法，指地位、年龄相等的人在一起要说“不知道以后如何跟你联系，”这是一种谦卑的索取方式。如果在接受别人名片时，礼貌的做法是：回敬给对方自己的名片，这叫有来有往，即使没有名片也不能说没有，应该说名片用完了，或抱歉今天没有带。

当我们被重要人士所接见时，要当面的关掉电话，并对重要人说：“我的眼里只有你，我是为你而关机的。”这样的话既庄重而又不失幽默。当我们真的有紧急的事情不能当面关机，而在这时又来了电话的时候，要记得万万不能够出去接电话。这是一种很不礼貌的方式。

职业女士在商务谈判中着装最不能出现的5种问题：

- 1、有一种裙不能穿，那就是黑色皮裙。
- 2、正式的高级场合不光腿，
- 3、袜子不能出现残破，
- 4、不准鞋袜不配套，
- 5、不能袜子跟裙中间露出腿，这叫恶性分隔。

出入轿车时，一般车座的上座就是客人坐在哪，哪就是上座，如果时主人亲自开车，副驾驶座就是上座，如果是专职司机开车，那上座就是后排右座。

商务礼仪在商务交往中无处不在，它可以表现出一个人的道德修养，它可以增进人与人之间的友谊。在一个国家中个人是主体。对于个人来说什么最重要呢？我想首先应该是具备文明素质，只有当每一个人都具备了文明素质，那么这个国家的整体素质才能提高。这次培训虽不可能掌握所有的精髓，但也让我学到了不少，深深懂得：在商务交往中如果不懂礼仪、忽略细节，如着装不妥、坐姿不雅等，这些小的不能再小的问题，对个人和公司的形象都会有意想不到的影响。

## 国际商务硕士篇三

随着全球化的不断加深，国际商务交流变得越来越重要。在这个竞争激烈的全球市场中，有效的商务沟通成为成功的关键。作为一名从业者，我深刻认识到国际商务沟通的挑战和必要性，同时积累了一些关于沟通的宝贵经验与体会。

首段：认识国际商务沟通的挑战与必要性

国际商务沟通的挑战主要来自于语言和文化的差异。语言障碍使双方难以准确理解对方的意思，甚至产生误解。文化差异则导致双方在价值观、礼仪、商务习惯等方面存在认知差异。这些困难不仅可能导致商务交流的失败，还可能给商务关系带来潜在的冲突和误解。然而，国际商务沟通也是必要的，因为它是实现商务合作、开拓国际市场以及促进企业发展的重要手段。只有通过有效的沟通，双方才能建立信任和解决问题，为双方带来共同的利益。

## 二段：了解双方的文化差异，注重跨文化意识

在国际商务沟通中，了解双方的文化差异至关重要。文化差异是导致沟通问题的主要原因之一。因此，我在与国际商务伙伴交流之前，会主动学习对方国家的文化习惯，包括礼仪、价值观、商务习惯等方面。尊重和理解对方的文化差异是建立良好商务关系的基础。此外，我还注重培养自己的跨文化意识。跨文化意识不仅意味着了解差异，还意味着能够适应并应对文化差异。在商务沟通中，我尽量避免使用可能引起对方困惑或不适的说法或行为，同时灵活调整自己的沟通方式，以适应不同文化背景下的沟通需求。

## 三段：保持简洁、明确的沟通方式

国际商务沟通需要保持简洁、明确的沟通方式。由于双方的语言不同，使用复杂或模糊的表达方式会增加理解的困难。因此，我尽量使用简单的词汇和短句来表达自己的意思，在句子结构上尽量避免复杂的从句和修饰语。此外，明确表达和确认对方的意思也是沟通的重要环节。在进行商务交流时，我会通过询问问题和确认回答的方式来保证自己对对方意见的理解准确。在书面沟通中，我也会重复核对并澄清双方的要求和协议，以免发生误会。

## 四段：尊重和注重非语言沟通

尽管语言是国际商务沟通的重要部分，但非语言沟通同样重要。在商务交流中，身体语言、面部表情和姿态都能传递出信息。因此，我会注意自己的肢体语言和面部表情，保持友好、专业的形象，以积极的状态去面对商务合作。同时，对方的非语言信号也需要我们的关注。例如，微笑、点头等肯定的肢体语言往往意味着对方的同意或理解。通过观察和解读对方的非语言信号，我能更好地理解对方的意图和情感，从而更好地开展商务交流。

## 五段：建立信任和建立长期合作关系

国际商务沟通的最终目的是建立信任并建立长期合作关系。在沟通中，我会注重与对方建立良好的人际关系，并展示自己的专业能力和诚信。我会尽量遵守承诺和协议，做到言行一致。此外，我还热衷于分享有价值的信息，并提供帮助和支持。通过这些努力，我与国际商务伙伴之间建立了坚实的信任基础，并获得了长期稳定的合作关系。

## 总结：

国际商务沟通是一门艺术，需要对语言和文化有深入的理解和应对能力。通过了解文化差异、保持简洁明确的沟通方式、注重非语言沟通以及建立信任和长期合作关系，我逐渐积累了一些在国际商务沟通中的心得体会。在今后的工作中，我将继续努力提升自己的沟通能力，以更好地促进国际商务合作和发展。

## 国际商务硕士篇四

国际商务是当今世界经济的重要组成部分，也是企业国际化发展的重要方向。在国际商务管理过程中，有效地运用管理工具和方法对企业进行管理是非常必要的。在我所在的企业，我有幸参与国际商务管理工作，从中积累了一些经验和心得，今天就与大家分享一下我的体会。

## 第二段：了解市场需求和目标客户

国际商务管理中，了解市场需求和目标客户是非常重要的，因为这可以使企业更加精准地推销产品和服务。因此，在进行市场研究时，我们应该通过多种方式广泛了解市场需求和目标客户群体，包括通过一些专业的市场调研机构的研究，社交网络的分析等等。了解市场需求和目标客户是我们开展市场营销活动的重要前提。

## 第三段：团队协作和沟通

在国际贸易中，因为文化和地域的差异，企业需要通过进行国际团队合作和良好的沟通来解决跨国合作过程中可能出现的种种问题。同时，团队成员在国际商务管理中需要具备高度的责任感和应变能力，能够在压力下做出明智的决策，同时还需要有跨国团队协作的能力。在我参与的项目中，我们通过设置视频会议等方式保持经常的沟通，借助各自的专长和优势为项目带来切实的成果。

## 第四段：制定合理的营销策略

在国际商务管理中，制定合理的营销策略是非常重要的，因为这可以使企业更好地占领市场份额和打开新市场。在制定营销策略时，我们应当结合不同的市场环境因素和实际情况，采取不同的市场营销方式，如线上和线下营销、SEO优化等手段。同时，还需要注意产品差异化和品牌营销，通过独特的品牌形象和宣传策略提升企业市场竞争力，达到长期盈利的目标。

## 第五段：总结

通过参与国际商务管理，我深刻认识到国际商务管理涉及到许多方面，包括市场需求和目标客户、团队协作和沟通、制定合理的营销策略等等，这些环节都需要我们把握住。在今

后的国际商务管理过程中，我会继续总结经验和深化理解，不断提升自己的管理水平，为企业发展做出积极的贡献。

## 国际商务硕士篇五

### 名词解释

1. 进口替代战略:所谓进口替代发展型，就是通过建立和发展本国的制造和其他工业，替

代过去的制成品进口，以带动经济增长，实现工业化，纠正贸易逆差、平衡国际收支。

略也叫做出口主导型贸易发展战略。

3. 国际贸易：国际贸易是指世界各国之间货物和服务交换的活动，是世界各国在国际分工的基础上进行相互联系的主要形式。

4. 对外贸易：对外贸易亦称进出口贸易，国内贸易的对称，是指一国与其他国家之间商品

和服务的交换活动。

5. 贸易术语：是指用一个简短的概念或英文缩写字母来表示价格的构成和买卖双方在货物

交接过程、有关手续、费用和风险的责任划分。

6. 托收：是指债权人出具汇票委托银行向债务人收取货款的一种支付方式。

本流动规模和形式的增加，以及技术的广泛迅速传播使世界各国经济的相



互依赖性增强。

8. 国际服务贸易：是指国家间服务输入和服务输出的贸易形式。

9. 过境交付：又称跨境提供，是指一国向另一国提供服务，没有人员的流动，而是通过电

讯、邮电、电脑网略等完成的服务。

10. 转口贸易：则是指一国进口某种商品不是以消费为目的，而是将它作为转卖商品再向

别国出口的贸易活动。

11. 国际展览会：是指某一国家通过选择适当的场所，将其商品集中进行展出和销售的贸易方式。

12. 国际博览会：是指在世界上一些著名的城市定期举办，各国商品集中展销一种贸易方

式，也叫国际集市。

13. 补偿贸易：是在信贷的基础上，一方进口机器设备或技术，不用现汇支付，而以产品

或劳务分期全额或部分偿还价款的一种贸易做法。

相关领域的综合电子化运作方式。

临时出口又复进口、在另一个或几个国家临时免税进口又复出口或过境的国际通用的通关文件。

16. 关税：是进出口商品经过一国关境时，由政府所设置的海关向其进出口商所征收的税

收。

17. 原产地规则：是指任一国家或地区为确定货物原产地而实行的普遍适用法律。法规以

及行政决定。

18. 进口配额制：又称进口限额制，是一国政府在一定时期以内，对某些商品的进口数量

或金额加以直接的限制。

19. 进口许可证制：是指进口国家规定某些商品进口必须事先争取许可证，才可进口，否

则一律不准进口。

20. “自动”出口配额制：又称“自动”限制出口，也是一种限制进口的手段。所谓“自动”

出口配额制是出口国家或地区在进口国的要求或压力下，“自动”规定某

一时期内某些商品对该国的出口限制，在限定的配额内自行控制出口，超

过配额即禁止出口。

提供的贷款。

22. 出口补贴：又称出口津贴，是一国政府为了降低出口商品的价格，增强其在国外市场的竞争力，在出口某商品时给予出口商的现金补贴或财政上的优惠待遇。

23. 保税区：又称保税仓库区，是由海关设置的或经海关批准

设置的特定地区和仓库。

方式：即建造——运营——移交，是指基础设施建设的一类方式，也是一种私营机

构参与基础设施的开发运营的方式。

25. 国际投资环境：国际投资环境即影响国际直接投资的各种因素相互依赖、相互完善。

相互作用、相互制约所形成的矛盾统一体。

26. 跨国公司全球战略：从增强其在世界市场上的竞争力出发，在全球范围内建立专业化

生产和销售网略，通过国际分工制造零部件，在定点加工装配，定向销

售产品。

简答题

攻性4) 保护的阶级利益从一般的工业资产阶级转向保护大垄断资产阶

级5) 保护的措施多样化6) 组成货币集团，划分世界市场。

2. 出口导向战略对经济发展的影响。答：这一贸易发展战略，对推动一些发展中国家和地

区的对外贸易和国民经济的发展，起了积极作用，使之成为“新兴工

业化国家” 1) 容易受到世界市场波动的冲击：在面向出口战略下建立

起来的工业，主要是为了出口，使这些国家和地区经济严重依赖于世

了对国外技术和原材料的依赖c跨国公司使大量资金流出国  
外3) 债务

负担太重：使许多发展中国家出现严重的国际收支困难，迫使一些国

家陷入借新债换旧债的恶性循环之中。

3. 国际贸易的含义及其特点。答：含义：国际贸易是指世界各国之间货物和服务交换的活

动，是世界各国在国际分工的基础上进行相互联系的主要形式。特点：

1) 国际贸易的困难大于国内贸易2) 国际贸易在内容、程序等方面均

比国内贸易复杂得多3) 经营国际贸易可能发生的风险多。

性3) 管辖内容的广泛性4) 权利与义务的统一性5) 争端解决机制的有效性6) 与有关国际经济组织决策的一致性。

5. 国际服务贸易的表现方式主要有哪些？其中最主要的方式是什么？答：主要通过以下四

种方式进行1) 过境交付，又称跨境提供2) 境外消费3) 商业存在4)

自然人流动；其中商业存在是服务活动中最主要的方式。

市场具有高度垄断性4) 服务贸易保护更具刚性和隐蔽性5)

营销和管

理具有更大的难度和复杂性。

7. 服务贸易与商品贸易的异同。答：服务与商品虽然都是使用价值与价值的矛盾对立统一

用储存。商品贸易的监管手段主要是关税、许可证、配额等，而服务

贸易的监管手段则主要是国家的法规条例等。

绍业务、签订合同或办理与业务有关各项事宜的独立经营业务的人。

种类：1) 总代理。总代理是委托人在指定地区的全权代表，他有权代

表委托人从事一般商务活动和某些非商务性的事物。2) 独家代理。独

家代理是在指定地区和期限内单独代表委托人行为，从事代理协议中规

定的有关业务的代理人。委托人在该地区内，不得再委托其他代理人。

3) 一般代理。一般代理又称佣金代理，指不享有独家经营权的代理行

为。

9. 补偿贸易的主要特点。答：1) 补偿贸易是在信贷的基础上进行的，设备引进方要承担

利息2) 设备供应方必须承诺回购对方产品或劳务义务3) 补偿贸易是

一种通过商品交易起到利用外资作用的交易方式。

10. 补偿贸易的含义及其具体做法。答：含义：补偿贸易是在信贷的基础上，一放进口机

器设备或技术，不用现汇支付，而以产品或劳务分期全额或部分偿还价

款的一种贸易做法。做法：1) 直接产品补偿法2) 间接产品补偿法3)

劳务补偿法

11. 国际租赁的优点。答：1) 国际租赁是筹措资金的最好形式2) 国际租赁涉及到生产的各个领域3) 国际租赁可以有效地解决商品的购销矛盾。

流程发生变化3) 国际贸易的竞争方式有所不同4) 中小企业进入国际

市场的途径发生变化

关缴纳关税后，不可避免地要相应提高进口商品的价格2) 贸易条件效

应。是指征收关税对进口国贸易条件的影响3) 国内效应。关税的国内

效应，是指征收关税对进口国国内经济的各种影响，可从消费效应，生

产效应，贸易效应，财政效应，再分配效应和国民净损失等

方面考察。

措施3) 倾销的目的和动机具有多样化4) 倾销是一种不公平贸易行为。

或第三国倾销6) 产品倾销

贸易统计5) 原产地标记6) 反倾销法中的反规避条款。

个开放的投资环境3) 具有一定的基础设施4) 具有良好的社会经济条件

5) 有良好的自然条件。

园区5) 自由边境区和过境区6) 综合型经济特区。

缺物资3) 历史文物和艺术珍品4) 需要“自动”限制出口的商品5) 本

国在国际市场上占主导地位的重要商品和出口额大的商品6) 跨国公司的某些产品

20. 企业跨国经营与国际化经营二者之间的异同。答：前者指企业跨越国境，在两个或两

和国际市场发生不同程度的直接联系的过程。

21. 国际投资环境的涵义及其特点。答：含义：国际投资环境即影响国际直接投资的各种

因素相互依赖、相互完善。相互作用、相互制约所形成的矛盾统一体。特

点：1) 综合性——各种因素交织主次作用相互补充2) 系统性——任何

一种因素变化都可以引起连锁反应3) 动态性——各种因素变化都可以引

起环境变化

生产的专门化，促进生产资源的合理配置3) 降低技术复杂性，从而减少

技术培训的需求，方便技术的调整和更新4) 便于公司总部的统一控制和

协调

论述题

1. 试述出口导向战略的含义及其实行的政策与措施。答：含义：所谓“出口导向”的贸易

发展战略就是使本国的工业发展面向世界市场，以制成品和半制成品出口逐步代替过去的初级产品出口，这种贸易发展战略也叫做出口主导型贸易发展战略。政策与措施：1) 在外贸政策上，主要是放松贸易保护，大力鼓励出口2) 在外汇和汇率政策上，许多国家都实行了本币对外贬值的办法3) 在外国投资政策上，一些国家和地区先后实施了有吸引力的鼓励外国投资的政策，给外国投资者提供各种优惠和方便。

2. 试述贸易术语的含义及意义。答：含义：是指用一个简短的概念或英文缩写字母来表示

价格的构成和买卖双方在货物交接过程、有关手续、费用和风险的划分。意义：1) 规定在一笔交易中，货物损坏和灭失的风险自何时、何地由卖方转移至买方。2) 规定在一笔交易中，哪些费用应包括在售价中由卖方负担，哪些费用不包括在售价中，需由买方负担。3) 规定在一笔交易中，由何



方负责安排运输、保险事宜及进出口通关事宜，以及买卖双方各应提供何种文件等。

3. 试述经济全球化的主要内容。答：1) 实现生产要素在世界范围内的自由流动和合理配

置，逐渐以至最终完全消除国家的各种壁垒2) 生产和服务无论在形式还是在内容上都呈明显的国际化3) 发展迅速的世界金融市场已成为一种超国界的经济力量4) 经济全球化是市场经济发展的一种必然形态，是市场经济不断深化的体现，是市场的全球一体化5) 全球化是由“威力无比”的技术因素决定的6) 经济全球化是不可避免的、不可逆转的，是一种自然的、不以任何人意志为转移的进程。各国只能接受，去适应。7) 经济全球化势必在一定程度上超越主权，这一进程将对国家主权和国家利益提出挑战并产生重大影响。但是，经济全球化也不会是世界各国经济趋同化，成为一元、同质、均衡的整体。8) 经济全球化将导致国际关系发生深远变化，相互协调日益成为时代的主旋律。

4. 试述世界贸易组织的职能。答：1) 促进世界贸易组织目标的实现，监督和管理其统辖

范围内的各项协议的贯彻实施2) 组织实施各项多边贸易协议，为各成员方提供多边贸易谈判的场所，按一体化的争端解决规则与程序，主持解决各成员方之间的贸易纠纷3) 按照有关贸易政策审议机制，负责定期审议各成员方的贸易制度和与贸易相关的国内经济政策4) 协调与国际货币基金组织和世界银行的关系，以保障全球经济决策的一致性5) 编写年度世界贸易报告和举办世界经济贸易研讨会6) 向发展中国家和转型经济国家提供必要的技术援助。

5. 试述国际服务贸易的含义及其表现形式。答：含义：是指国家间服务输入和服务输出的贸易形式。表现形式：1) 过境交付，又称跨境提供，是指一国向另一国提供服务，没有人

员的流动，而是通过电讯、邮电、电脑网络等完成的服务2) 境外消费，是指一国消费者到另一国接受服务提供者提供的服务3) 商业存在，是服务活动中最主要的方式。指允许外国企业到东道国投资开业，设立合资、合作或独资企业。4) 自然人流动，是指允许本国人到国外，或外国人到本国提供服务。

6. 试述服务贸易与技术贸易的异同。答：服务贸易与技术贸易二者都是无形贸易，但技术

贸易往往只是使用权的交易，而服务贸易即使使用权的交易，又是所有权的交易；技术的交付，往往不是双方关系的终结，仅仅是开始，而服务的交付则是双方关系的了结；由于技术可连续售出多次，其成本多次分摊，因而技术贸易不能一次收回总开发费用和预期利润，而服务贸易则要一次收回成本和预期利润。

7. 试述国际商品招标投标的含义及特点。答：含义：招标是指招标人发出招标同质，说明

拟采购的商品名称、规格、数量及其他条件，邀请投标人在规定的时间、地点按照一定的程序进行投标的行为。投标是指投标人应招标人的邀请，按照招标的要求和条件，在规定的时间内向招标人递价，争取中标的行为。特点：其一，招标方式下，投标人是按照招标人规定的时间、地点和条件进行报盘。这种报盘是对投标人有约束力的法律行为，一旦投标人违约，招标人可要求得到补偿。其二，招标投标属于竞卖方式，即一个买方面对多个卖方。卖方之间的竞争使买方在价格及其他条件上有较多的比较和选择，从而在一定程度上保证了采购商品的最佳质量。

8. 试述来料加工与进料加工的异同。答：来料加工与进料加工方式的共同点是“两头在外”

即原料来自国外，成品又销往国外。但两者又有明显的不同。第一，来料加工再加工过正中均未发生所有权转移，原料运进和成品运出属于同一笔交易，原料供应者即是成品接受者。而在进料加工中，原料进口和成品出口是两笔不同的交易，均发生了所有权的转移，原料供应者和成品购买者之间也没有必然的联系。第二，在来料加工中，我国企业不承担销售风险，不负盈亏，只收取工缴费。而在进料加工中，我方是赚取从原料到成品的附加价值，要自筹资金。自寻销路、自担风险和自负盈亏。

## 国际商务硕士篇六

国际商务管理是一个充满挑战的领域，其中包括了对跨国企业的战略管理，市场营销，财务规划，营销等一系列的重要领域。在这个快速发展的时代，企业需要通过独特的商业管理策略来获得成功，而对于那些跨越国界进行业务的企业来说，制定行之有效的管理策略尤为重要。在这篇文章中，我将分享我的国际商务管理心得体会。

### 第二段：制定成功的跨国企业战略的重要性

跨国企业的管理，需要制定高效的战略和计划，以提高企业的竞争力。在制定企业的战略时，企业需要对其所处的市场环境进行充分的调查和分析，并理解目标市场客户群的需求和偏好。此外，企业还需要考虑政治，社会，经济等领域的因素，以制定行之有效的跨国企业战略。

### 第三段：国际营销管理

对于一家跨国企业而言，了解和理解目标市场客户的文化和习惯是非常重要的。因为不同国家的文化和习惯有很大的差异，这些差异可能会影响客户在企业中的购买力和忠诚度。因此，在进行跨国营销时，我们需要根据目标市场定制相应的产品、服务和管理策略。

## 第四段：财务管理

跨境企业的财务管理需要考虑到货币兑换的影响，因此企业需要制定完善的财务规划来规避货币兑换的风险。此外，企业还需要对在不同国家的税收规定进行了解和落实，以确保企业的财务合规性，并保持盈利。

## 第五段：结论

国际商务管理是一个充满挑战的领域，跨境企业需要根据目标市场情况选择行之有效的管理策略以取得成功。从制定跨国企业战略，到国际营销管理，再到财务管理，跨境企业需要认真考虑每一个方面，以确保企业在国际市场上长期保持竞争力。最终，成为一个成功的跨国企业的关键，是在整个管理过程中要敏感于各种市场变化，持续优化企业管理模式，实现真正的创新及变革。

## 国际商务硕士篇七

大二上我选修了郭嫻老师开设的“国际商务礼仪”通选课，听过一个学期的课程后，我可能无法记住老师的每一句谆谆教诲，无法记住每一个礼仪的小细节，但在课上老师教育的基础上加以自身的思考所体会到的“礼仪”的本质将能使我终生受用。什么是礼仪？接下来我不是要进行一大篇的名词解释，而是想谈谈自己的小小看法。

使人与人之间的沟通与交往可以更为舒适、顺畅。有时，如果只是纯粹的遵循刻板的礼仪规范，不顾实际场合需要的话，在特定场合下很可能会事倍功半。因此，我觉得真正的礼仪大概是保有一颗尊重他人的心，以这样的出发点出发，才能更好地进退有度，在适当的场合做适当的事，让他人感受到你的真诚与善意。

人的卧室，却发现布朗夫人并没有象往常一样外出，而是仍

在休息。兰妹心想，我要按照计划办事。热情的兰妹认真地干起活儿来。这时，布朗夫人突然醒了，发现兰妹在她的房间里，很惊讶，马上用不是很流利的汉语责骂了兰妹，这时，布朗夫人突然醒了，发现兰妹在她的房间里，很惊讶，马上用不是很流利的汉语叫起来：“你来干什么？请出去！”兰妹仍是一片好心，“您接着休息吧，我一会就打扫完了。”布朗夫人提高了嗓门，一字一顿地说：“请——你——出——去——，并且用”

手指着门。兰妹不明白自己哪里惹了布朗夫人，怎么这种态度？她心想，不是你叫我按时打扫的吗？满肚子委屈地走了。

可以看出，兰妹是一个尽职勤劳的人，她认真地完成自己的工作，但可惜的是她的礼仪水平不过关，在他人就寝的时候进去打扰别人，她刻板地遵守了自己的工作条则，却不懂变通，在不适当的场合惹怒了雇主。相反地，如果兰妹是一个懂他人心思、懂得尊重他人的人，她便会想到在当下，雇主一定是很累了，不希望被打扰。以这样的出发点出发，她便会调整自己的工作范围，尽可能不去打扰布朗夫人，从而让双方的交往沟通都足够舒适与顺畅。

赏心悦目，合理大方，要学习相应的语言艺术与交往技巧等等。这也是我选择这门商务礼仪课的原因。

最后，感谢老师一个学期以来的教诲！

## 国际商务硕士篇八

大学上我选修了郭嫻我的老师开设的“国际商务交际礼仪”通选课，听过一个学期的课程后，我可能无法记住我的老师的每一句谆谆教诲，无法记住每一个礼仪的小细节，但在课上我的老师教育的基础上加以自身的思考所体会到的“礼仪”的本质将能使我终生受用。什么是礼仪？接下来我不是要进行一大篇的名词解释，而是想谈谈自己的小小看法。

我认为所谓礼仪，绝不是记住每一个交往过程中的礼仪规范、对每个细枝末节的规范倒背如流，而是在心中对对方有所敬意，有所尊重，怀有希望使对方感到舒服、自在的出发点，而去入乡随俗或者因地制宜地尊重他人的交往习惯，使人与人之间的沟通与交往可以更为舒适、顺畅。有时，如果只是纯粹的遵循刻板的礼仪规范，不顾实际场合需要的话，在特定场合下很可能会事倍功半。因此，我觉得真正的礼仪大概是保有一颗尊重他人的心，以这样的出发点出发，才能更好地进退有度，在适当的场合做适当的事，让他人感受到你的真诚与善意。

人的卧室，却发现布朗夫人并没有象往常一样外出，而是仍在休息。兰妹心想，我要按照计划办事。热情的兰妹认真地干起活儿来。这时，布朗夫人突然醒了，发现兰妹在她的房间里，很惊讶，马上用不是很流利的汉语责骂了兰妹，这时，布朗夫人突然醒了，发现兰妹在她的房间里，很惊讶，马上用不是很流利的汉语叫起来：“你来干什么？请出去！”兰妹仍是一片好心，“您接着休息吧，我一会就打扫完了。”布朗夫人提高了嗓门，一字一顿地说：“请——你——出——去——！，并且用”

手指着门。兰妹不明白自己哪里惹了布朗夫人，怎么这种态度？她心想，不是你叫我按时打扫的吗？满肚子委屈地走了。

可以看出，兰妹是一个尽职勤劳的人，她认真地完成自己的工作，但可惜的是她的礼仪水平不过关，在他人就寝的时候进去打扰别人，她刻板地遵守了自己的工作条则，却不懂变通，在不适当的场合惹怒了雇主。相反地，如果兰妹是一个懂他人心思、懂得尊重他人的人，她便会想到在当下，雇主一定是很累了，不希望被打扰。以这样的出发点出发，她便会调整自己的工作范围，尽可能不去打扰布朗夫人，从而让双方的交往沟通都足够舒适与顺畅。

赏心悦目，合理大方，要学习相应的语言艺术与交往技巧等

等。这也是我选择这门商务交际礼仪课的原因。

最后，感谢我的老师一个学期以来的教诲！

## 国际商务硕士篇九

皇甫妹瑜

### 一、本专业的社会背景、行业背景

在改革开放方针指引下，我国对外贸易不断向广度和深度拓展，经营质量和水平稳步提高，在国民经济中的地位和作用日益突出，取得了令人瞩目的成绩。1997年爆发的亚洲金融危机导致全球经济贸易形势急剧恶化，1998年危机不断加深并向全球蔓延，给我国经济贸易带来多方面的冲击，外贸工作更是首当其冲。到1999年下半年，随着金融危机逐渐结束，新兴国家经济逐步恢复。我国外贸形势开始逐步好转、结束了连续滑坡的局面，正在迅速走出低谷。面向新的世纪，我国外贸面临着复杂的国际国内环境，形势仍十分严峻，发展仍面临巨大的挑战。尽管如此，我国外贸在实施“以质取胜”和市场多元化两大战略基础上，还是取得了以下成绩：第一外贸进出口商品结构逐步优化。在我国外贸出口实现了由以初级产品为主向以制成品为主的历史性转变以后，技术含量和附加值含量较高的产品出口迅速增长。机电产品出口占总出口的比重由1995年的9.5%上升到1998年的36.2%，对出口增长的贡献率为64.8%，已经是连续第四年超过纺织品成为我国最大的出口商品类别。在进口中、初级产品仍占进口总额的16%以上，以国内缺乏的食品和原材料为主，制成品中机械设备电子产品占较大比例，促进了国内企业的技术改造和产业升级。

家和地区参加的国际会议认为上海、深圳等省会城市的加快，需求。要建成国际大都年上海世博会所需人才高级人才需求越来越旺高达，一个国际化大都市300以及一些企业海外多个，

而享有“第二，市场开拓取得进展。我国周边地区是出口的传统市场，在我国出口中所占份额较大，近几年的趋势表现为：美国成为我最大市场，对德、英、法、意、荷等出口比重普遍上升，对欧盟出口比重三年内增加了2.2个百分点；对日本、香港、韩国等的出口比重有所下降。此外，我国对拉美和非洲出口分别占我出口总额的2.9%和2.2%，比1996年提高了0.8和0.5个百分点。

第三，外贸经营主体进一步多样化，自负盈亏的经营机制不断得到加强和完善。现有经营外贸的企业，除了外贸公司、生产企业、科研院所、商业物资企业、外商投资企业外，中外合资外贸公司和私营生产企业大量涌现，外贸管理体制进一步开放全国多元化格局已经形成。同时，逐步减少国家对进口的干预程度配额和许可证管理的商品范围缩减。总之，随着中国加入WTO之后，更多的外资企业走进来，同时更多的国内企业要走出去，每一个企业，都要开始面对国际竞争，对于熟知国际商务管理的人才需求甚渴，这也为与世界各国之间的贸易、投资关系联系密切的国际商务专业人才培养提供了巨大的市场。

## 二、互联网上国际商务人才需求调查分析

为帮助毕业生成功就业，国内众多高校学生就业指导中心均就各专业毕业生开展用人单位需求信息调查，大量公布的数据显示：1.从需求的专业岗位看：据江苏省劳动和社会保障厅职业介绍中心统计，今年的前3个月，用人单位对营销人才的需求一直位居第一。4月份，据13场招聘会统计显示：12136个岗位需求中，需求较大的岗位有：国际商务操作员(外贸业务员)、单证员、报关员、检验员、礼仪迎宾兼导游、酒店管理、汽车维修、汽车美容等技术类工种。这类人才的供需比为1:2.6。另外，供需相对平衡的岗位主要是财会、计算机应用、管理、行政类岗位。供大于求的是文秘、基层操作类，供需比为3:1。从岗位需求量来看，技术类、服务类、销售类岗位的需求占到总需求量的67.7%，比上月高



了9.4%，其中技术类占到总岗位数28.6%，服务类占到24.3%、贸易销售类占到14.8%。特别是外语基础好，熟悉外贸业务流程的国际商务业务型技术人才奇缺。

三、我院对国际商务专业毕业生跟踪调查需求分析这是一次由经贸商务系国际商务教研室联合系学生会组织实施的一次专业需求调查。调查通过信函、电话和直接拜访的形式，与用人单位和校友进行了深入的交流，最后经过对份调查表回复的统计、分析，掌握了本专业毕业生就业基本情况，也发现了本专业社会需求中的新动向和新改变。具体总结如下：

1、我院国际商务专业毕业生初次就业率较高，近四年平均就业率达94%。02届5003班，共计50人，就业率100%；03届5004班，共计58人，就业率95%；04届5009班，共计52人，就业率93%；05届5025,5026班共计112人，就业率91%。2. 学生就业面广，单位分散。

由于国际商务的专业特点决定了学生就业不可能象工科毕业生那样大规模集中安置，因而学生就业面广，单位分散于全国各地。相对集中于沿海发达地区外贸、外资企业。下表是我院对近四年国际商务专业毕业生跟踪调查分析所获取的部分单位需求信息。

3. 高职国际商务专业就业面宽、社会需求稳定。

随着中国加入wto和经济国际化趋势，各类外贸公司、国有工商企业、私营企业、合资企业和外资企业及涉外服务业需要大量的具有较好的综合素质、扎实的专业理论基础，较强的业务能力的业务应用型人才。坚实的理论功底加上熟练的业务操作能力，使得我校的毕业生能够胜任外贸行业各种第一线的业务工作。从近几年国光瓷业集团有限公司，湖南省华隆外运代理公司、湖南省机械进出口公司等企业对本专业毕业生的使用满意情况看，他们对本专业毕业生的综合素质、扎实的理论基础、尤其是较强的业务动手能力很看好，

对本专业学生有较大的需求。

#### 4. 人才数量需求调查分析

### 国际商务硕士篇十

在国际贸易中，商务文书扮演着重要的角色，是各国企业之间沟通合作的桥梁。通过商务文书的交流，企业可以更加顺利地进行跨国贸易，促进贸易和合作的发展。在实践中，我对国际商务文书有了更深刻的理解和体会，下面将从五个方面进行探讨。

首先，在充分了解目标市场的基础上，准确撰写商务书信是国际贸易成功的关键。根据目标市场的文化和习俗，我们需要注意文化差异，尊重对方的习惯，借助商务文书传递我们的真诚和友好。在信件的开头，可以适当用上对方国家的问候语，这不仅能够展示我们的尊重，还能够拉近彼此的距离。同时，商务信函的格式和内容也需要严谨，从称呼到结尾都需要严密把握。例如，在信件的结尾部分，可以表达我们期待尽快收到他们的回复，并希望能够进一步合作。

其次，商务报价单是商业谈判中重要的一个环节。在编写商务报价单时，需要详细列出产品和服务的价格和规格，提供充分的信息，使买方能够清楚了解到产品和服务的价值。同时，商务报价单也需要具备较强的说服力，可以通过列出产品的优势、品牌背景、质量保证等来打动对方，并使他们对我们的产品和服务产生信任和兴趣。此外，商务报价单应该简洁明了，避免冗长的词汇和繁杂的表格，让对方轻松地了解。

再次，在商务谈判中，合同是保障双方权益的重要文件。在编写合同过程中，我们需要遵守国际贸易的法律法规，并明确双方的权益和义务。在合同中，需要清晰地规定产品和服务的数量、质量标准、交付时间、付款方式等细节，以避免

之后的纠纷。同时，合同中也需要考虑到风险因素，合理安排双方的责任和赔偿条款，以规避可能发生的风险。

此外，在处理商务往来邮件时，我们需要注重邮件内容的简洁明了，避免冗长繁杂的陈述。邮件要点需要明确，重要信息可以用加粗或颜色突出，以便对方能够快速理解。同时，我们还要注意邮件的语气和态度，保持礼貌和友好，避免过于直接或敏感的表达。在处理反馈时，我们需要及时回复，尽量给予对方满意的答复。并且，在邮件的结尾，需要表达我们的感激之情，感谢对方的合作和支持。

最后，商务文书的撰写需要注重细节和准确性。任何一个错误或疏忽可能会给商业谈判带来严重的后果。在撰写商务文书之前，我们应该进行充分的准备和调研，确保文书中的内容准确无误。在撰写过程中，要注意语法和拼写，使用简洁明了的句式和词汇，避免含糊不清的表达，以免给对方造成误解。此外，在文书的整体结构上，也要合理有序，将各个要点分段呈现，使对方更容易理解。

综上所述，国际商务文书的编写对于国际贸易的发展至关重要。通过准确撰写商务书信、商务报价单、合同以及处理邮件等方面的实践，我对国际商务文书有了更深入的理解和体会。只有通过仔细处理这些文书，我们才能够更好地与世界各地的企业建立合作关系，推动贸易的繁荣与发展。