# 如何写外贸实习报告一千字(精)(六篇)

来源：网络 作者：花开彼岸 更新时间：2025-06-02

*如何写外贸实习报告一千字(精)一实习的这家厂是一家制衣厂，它的主要业务是滑雪服、羽绒服和登山服，有时候也做一下其他类型的服装！我进入的是业务部，业务部一共有四个组，每个组也只有组长和助理两个人，虽然业务部的人很少，但是却是十分重要的部门，整...*

**如何写外贸实习报告一千字(精)一**

实习的这家厂是一家制衣厂，它的主要业务是滑雪服、羽绒服和登山服，有时候也做一下其他类型的服装！我进入的是业务部，业务部一共有四个组，每个组也只有组长和助理两个人，虽然业务部的人很少，但是却是十分重要的部门，整个工厂的运行都与业务部的工作密切相关！我们组是做fob业务的，简单点说就是直接面对外国客户的，这样对我来说就十分有压力了，因为这对英语的要求也相对比较高，而英语能力一向平平的我就有点担忧了！

刚进入厂的时候，很多东西都很陌生，不论是对人还是对事。都不了解，首先我接触的就是对衣服物料的了解，虽然很多东西我们在日常生活中都经常看到，甚至自己穿的衣服上面就有，但是对于有些东西的传统认识，一时很难让我接受这些东西的专业名称，组长给了一本物料本我，让我对照上面的物料样本熟悉她的名称，没有人会很认真的教你，很多东西只有靠自己去摸索。渐渐熟悉了之后，就开始接触英文制单，当初此看到那些密密麻麻的英语的时候，头都大了，组长不会一个词一个词的教你那是什么意思，只是给了一堆带有翻译的英语制单，让我自己去熟悉了解！

我只有硬着头皮看下去，刚开始的感觉就是即使是英语六级以上的人只要是非服装专业的人也未必能够看懂，但是一段时间之后突然发现这些其实并不是很难，很多东西都是相通的，变来变去也就只有那几个名称，那几个语句！一些前期的准备工作完成后，我就开始正式接触跟单这个工作的流程。

其实跟单总的来说就是对产品出生到最后大批量生产这一整个过程的跟进。我们的工作没有分得那么的细致，所有的东西都必须我们亲自跟进，从接单开始，做制单，做初办、pp办、再到产前办、产量。这是整个跟单的大致流程，不过对于整个流程来说，大体上都是一样的！

跟单的第一步是接单，客人会把他所需要做的衣服制单发给我们，而我们会根据客户提供的粗略信息，通过自己的整理提取，做出一个规范的格式，这一步是至关重要的，因为各个部门的作业并没有现成的成品能够拿来参照，因此许多的工作只能依靠这个制单来完成。因此我们必须很好的去了解这些产品的知识。因为制单仅仅是一种书面的东西，而且有些时候书面与实际还是有一定距离的，在理论上不在理论上不可能发生的事情，而在实际操作当中却会出现各种意想不到的问题，在作为一个跟单，是处理所有问题的最关键者，所以必须得很好地去把握，尽量避免出现错误，这就需要在进行下一步工作前认真地检查之前的工作，因为所有的工作都是相当于是一个流水线，前面的工作有问题，没有处理好，必然会影响到后续的工作，如果没有及时发现前面工作当中出现的错误，那么在等到在后续的工作当中才意识到这些问题时，就会有亡羊补牢之嫌，且所有的工作都是白费，必须得重新返工。这其中不仅仅需要经验，还需要对工作的认真负责熟悉。第一轮过程的开发主要是主料的开发，这其中我们需要去寻找客人要求的那种主身布，如果公司没有，就得去寻找供货商帮忙开发。

在做好制单后就要把这些制单那到纸样房，纸样房会根据制单上的信息进

行后续的工作，而在这个过程中我们要不断地跟进其开发进度。同时纸样师傅在开发的过程中也有可能会遇到有疑问的地方，我们就必须帮助他们解决问题，跟他们解释清楚，如果连我们也不懂得问题，就要直接跟客户进行沟通，，通常在做初办的过程中遇到的问题比较少，因为初办只是一个雏形，只是大略地护板去做一个模子出来。在纸样打出来以后，会有专门的裁床去裁，我必须得跟进他们工作的进度，裁好后我必须得把这些裁片给到针车，如果有转印或其它特殊工艺的话还要送到其它部门去进行加工生产。在这整个过程当中，我必须得熟悉每一个工序要求是怎么样的，清楚地明白应该怎么做，要达到什么效果，什么是合格，什么是不合格，哪些地方没做好，要重新做，我都必须得要清楚，虽然不是要我亲自去做，但我必须得知道。因为所有的原始数据和信息都是从我这里出去的，所以我必须得很清楚。这个阶段是一个不断积累不断获取的过程，有的时候会因为不确定性，没有经验，可能要做好几次才能做到正确的。

初办做完后，我们就要开始第二轮的跟进，首先把初办寄给客人看，客人会给出评语，我们要根据客人的评语重新做制单，这时候相对于第一轮的制单就简单多了，因为这时候有初办可以加以对照，哪些地方需要修改，哪些地方需要添加新的东西等等，这些都随着客人的要求进行更改，很多东西我么没有做过，我么就要试着去开发，去联系一些辅料厂就行生产，这样以求更好的达到客人的要求！当准备工作就绪后，就重新交给纸样师傅进行改样，然后样板房的进行制

pp办的要求基本上就要比初办的要求高多了，作！而这一轮做出来的就是pp办，

它直接决定着你是否要做下一次pp办，而重做不仅浪费时间，而且直接影响客户对我们的印象，但是有时候是让客人要求有所更改，这样我们就必须再做一次pp办，直到客人满意为止！

第三轮的开发也就开始了大批量的生产，在这个过程中，我们要不断地跟进其进度和质量，保证产品按时按质的完成！以求让客人满意！当批量生产完成后就等着出货，这也就接近了整个跟单流程的尾声，当活走完时，一次完整的跟单就结束了！

在实习期间经历了好多事，也处理过好多问题，想过、看过、做过、高兴过、也沮丧过，百感交加，使我学会了好多东西，具体有以下几点

(一)学会如何更好地与人沟通.

跟单的工作比较繁杂，琐碎，它需要接触的部门最多，基本它跟每个部门都会有接触，从业务，物控，仓库，二次加工，针车生产车间这整个一系列的部门都有联系。跟单它既不属于最高层也不属于最低层，就像一个夹心饼一样，它处在最中间，所以这其中需要很好地学会与人沟通。这是我实习当中体会得最深的一点。很好地与人交往，学会做人，在工作当中还是在生活当中，它都起到了至关重要的作用。在学校里的时候，在家里的时候，可能我们从来都是姣姣者，可工作了，就不一样，每个人都一样，做错了事，做不好事情，那么你就得接受批评。

(二)其次，我觉得方法很重要，最开始做事的时候，没有计划性，也没有正确的方法，对整个流程和细节不熟悉，做事总是会事倍功半，后来慢慢碰了几次壁，摔了几次跤，缍于体会到要先学会怎样去把一件事情用最简单的方法最快的效率去把它做好，用心去做，用心去想，如果我要把它做好，我应该还要做些什么?积极地思考这些让我懂得了很多。

(三)再次，学会学习,专业知识与实际结合，提高素质能力。

在工作当中总是会有很多的问题出现，很多东西都是自己从严没有接触过的，这

就需要向同事们多学习，多问，共同探讨，共同学习，有时候祂们的一句话，一些指引，会让你少走很多的弯路。

在学校学习的时候，也学过外贸跟单的知识，可那时仅仅只是一个理论的了解，在现实当中会比书上讲的更复杂很多。有了实际操作的经验，对于以前的知识有了更好的理解，也对外贸跟单有了更深的认识，对跟单这份工作也有了一个更深层次的了解。

（四）学会怎么去面对压力以及突发事件.

想的没做的实际，凡事想到的并不能就具体实施，在开始我们准备了好多准备功夫，以为可以应对接下来的问题，但实际上到了真正操作，会有好多困难以及突发事件.

实践总是能让人成长得更快，了解得更多，这让我对一个公司的外贸流程，各工作环节，公司运作，各部门管理都有了一个更深的认识，受益匪浅。

**如何写外贸实习报告一千字(精)二**

时间飞逝，三年的大学生活已经接近尾声了，我即将踏入社会。在大学的三年时间里我无论是在理论知识方面，还是人文素质方面都有全面的提高，我要在社会实践中充分运用所学的知识，争取更大的进步。 我们知道实习是大学教育中一个极为重要的实践性环节，通过实习，可以使我们在实践中接触与本专业相关的一些实际工作，培养和锻炼我们综合运用所学的基础理论、基本技能和专业知识，去独立分析和解决实际问题的能力，把理论和实践结合起来，提高我们的实际动手能力，为将来我们毕业后走上工作岗位打下一定的基础。我在学校学习的专业是会计，本想找一份与专业相关的会计工作，但经过20多天的应聘都没有结果，无奈之下选择了外贸跟单员。但经过这次外贸的学习，我从无知到认知，到深入了解，渐渐地喜欢上这份实习工作，它让我深刻的体会到学习的过程是最美的，在整个实习过程中，我每天都有很多的新的体会，新的想法。

湖北澳林工艺品有限公司系中国澳门商人曾国伟先生投资兴建的外商独资企业，成立于20xx年10月，于20xx年07月正式投产。它坐落于素有“鱼米之乡”的江汉平原、武汉经济圈的汉川经济开发区人民大道53号，总投资人民币3000万元，其中注册资本人民币2100万元，是湖北省目前唯一一家专业从事工艺品设计、开发、生产、外销的大型外商独资企业。 公司占地100亩，拥有2万平方米的大型现代化厂房，员工600余人，其中各类专业技术人员100多名，各种国内外先进生产设备100余台（套）。 主要生产“满天星”（“starry”）牌玻璃餐具、gt像框等工艺品（相框、镜框、果盘、烛台及文具、礼品系列）、工艺艺术时钟，精雕板画、水晶、石雕及卫浴面镜等系列产品，并承接玻璃产品深加工业务，产品主要外销欧美、中东及国内经济发达城市。公司在阿联酋迪拜设销售分公司，在武汉、北京、浙江、上海、深圳等地设营销办事处，全国其它各地的销售网络日臻完善。国外销售市场前景看好，公司被孝感市商务局确认为“产品出口型企业”。

我从20xx年2月15号正式到湖北澳林工艺品有限公司上岗，到现在以快二个多月了，我现在的职位是公司销售部外贸跟单员。上班时间早上8：00到晚上6：00，周六仍然要上班。还记得刚来公司的几天，当时的我对这方面没有接触过，再加上我不是这个专业的，所以刚开始做的时候很吃力，有很多专业术语不知道也不懂，为了能尽快的上手工作，我每天晚上都会学习外贸知识，并加强对英语的训练。现在我介绍一下我在公司所要做的事情：

1。 客户询盘：一般在客户下订单之前，都会有相关的order inquiry给我们业务部，做一些细节上的了解。

2。 报价：我们业务部及时回复客人查询，确定货物品名，型号，生产厂家，数量，交货期，付款方式，包装规格及柜型等，并做好performa invoice 给客户做正式报价。

3。 得到订单：经过洽谈，收到客户正式的订单purchase order。

4。 下生产订单：得到客人的订单确认后，把订单转做成内部订单给采购部让她给工厂下订单，安排工作计划。

5。 业务审批：业务部收到订单后，首先做出业务审核表。按出口合同审核表的项目如实填写，尽可能将各种预计费用都列明。合同审批需附上客人订单传真件，与工厂的收购合同。审核表要由业务员签名，部门经理审批，再交管理部人员审核后才能执行。如金额较大的，或有预付款和佣金等条款的，要经公司总经理审批才行。合同审批之后，制成销售订单，交给部门进程员跟进。

6。 下达生产通知：业务部在确定交货期后，满足下列情况可下达生产通知，通知工厂按时生产： 如果是t/t付款的客户，要确认定金已经到账。 如果是西联付款的客户，要先确定付款是否已经到达本地的西联。

7。商检：拿着相关产品资料到商检局去出单证明你的货物经检验符合怎样的品质和数量。买家凭借你出具的商检单可以了解到货物的品质是否与其需求的一致。

8。 验货 ： 在工厂把货物生产好，并发货到公司之后， 要对所定货物进行查验，是否能用，质量是否过关，这些是必须要进行验证的，是基本原则，因为要想稳定客户资源，这一部分就一定要做好的。

9。 制备基本文件。工厂提供的装箱资料，制作出口合同，出口商业发票，装箱单等文件。

10。 发货：通知货代来公司收货。并且把所以必备的单据叫给货代。

11。 确认收货：在发货后要通知客户已发货，并且一个星期左右要询问客户是否收到货物。 每天我都会登录公司邮箱接收英文邮件，然后对有意向购买我公司产品的邮件进行回复及确定产客户所需货物的规格及型号，以及其他要求。 选择进入公司自然少不了要办公，办公相对来说是比较程序化和正式化的。首先，要遵守的就是时间，准时上下班，对于在大学比较自由的我们来说要锻炼“坐”功。我们每天都是坐在电脑前面，一坐就是好几个小时。其次，要适应办公的氛围，基本上办公的时候还是很严肃的，在紧张的工作重要懂得调节。

第三，就涉及到现代办公工具的使用，复印，打印，传真没有想象的容易。对于我们外贸业务员还要能够通过电话和邮件中跟外国客户沟通好。熟悉 sales confirmation，commercial invoice 等各种单据是基本的。通过对商务文件的翻译发现也没有想象的难，只要将中文意思能够用简单的文字表达清楚就行。

通过这次的实习，我由第一天的拘谨，对什么事情都充满着好奇，转而逐渐适应了这样的生活，做事情按部就班，循序渐进。 这次的实习，让我懂得了许多，知道了许多，大学文凭其实只是一块敲门砖。进入工作单位后，大家都是从头开始，凡事都要自己去摸索，没有人会手把手教你。所以，我们有必要培养主动学习能力和创新能力，必须努力提高自身的综合素质，适应时代的需要。虽说大学文凭只是一块敲门砖，但是个人的综合素质却仍是你就业时的重要筹码。 在实习中我觉得工作中应该做好以下几点：

（一）细心，学习也好，工作也好，一定要做到细心，细心是成功的基石。

（二）耐心，刚刚跨出校门，步入社会这个大家庭，我们一时摆脱不了学生的气息，做事往往缺乏耐心，沉不住气，受不住委屈，但同样要认识到，没有耐心怎能做大事。

（三）责任心，这似乎是一个亘古不变的话题，从小学到大学，父母及老师都教导我们做人要有责任心，做工作也应如此，我们应该充分的认识到我们的背后除了自己的利益外还有公司的利益，也许几十万，几百万，甚至更多。所以无论什么时候，不要忘了责任心！

（四）勤学，熟话说，学无止境。无论在什么样的环境，什么样的场合，我们都应该积极主动的学习，我们刚刚出来，没有社会经验，不懂得人际交往，更不说怎么与斡旋，就连间单的礼仪也要一步步的学。所以学习是任何情况下都不可以少的！

总体来说，这次实习不仅仅是锻炼了我在贸易操作方面的一些技能，同时，经过这次实习，我还从中学到了很多课本上所没有提及的知识，还有就是在就业心态上我也有很大的改变，以前我总想找一份适合自己爱好，并且专业对口的工作。可现在我们都知道找工作很难，要专业对口更难，很多东西我们初到社会才接触、才学习。所以我现在要建立起先就业再择业的就业观。应尽快学会在社会上独立，敢于参加与社会竞争，敢于承受社会压力，使自己能够在社会上快速成长。总的来说，作为一个快要毕业的大学生，无论是在今后的工作或是生活中，实习都将成为我人生中一笔重要的资本。

到公司做外贸，从刚开始的一无所知到慢慢熟悉。经过快两个月的工作，慢慢地对公司业务也了解了很多，从工作中我觉得公司存在着如下几个问题：

1、在市场推广和产品推介上渠道过于集中和单一，大概所有的业务都是通过广交会才得到的，通常在网站上得到的客户几乎很少。随着这一渠道内部竞争程度的不断加强，企业产品推广和市场开拓将面临极大困难。

2、在产品定价和贸易方式选择上缺乏主动权和话语权，定价主动权的缺乏主要是我国出口企业产品的可替代性强，国内同业竞争过于激烈造成的。

3、由于职员不专业，知识水平不高，职业操守不高，没有经过专业的培训，导致在客户询问相关产品信息时，每个部门同事的回答不能令客户满意。

4、客户变的更保守，订单变少，客户倾向与选择更廉价的产品，企业资金周转困难。

5、产品的损坏率高，工艺品的产品特性，含有大量玻璃制品和手工制品。货物在生产、搬运、存放等等过程中，会破会部分产品。手工制作的过程中，不合格率也很高，返工率高，从而大大增加了生产成本。

解决的办法：首先，展开客户来源的渠道，不能只盯着广交会着单一的渠道，应舍得花钱和人力、经历在互联网上用发广告（在贸易平台网站上发效果会比较好）和搜寻买家信息的方式寻找客户，或者通过电子邮件的方式上门推销。广交会虽成交率高，但费用贵。而互联网无需成本，就能搜集大量信息，覆盖面广，节约成本。其次，公司应对外贸岗位上的人做一次系统的培训，让他们完善自己在岗位上的不足，在管理上也应作出相应的调整，制定一些奖励惩罚机制来约束一下职员的行为，开除一些成天混时间不为公司做事的人，树立公司形象。最后，公司应多多开发新产品，学会创新，不能因市场的可替代品而丧失市场，导致业绩的下降。应打造公司自己的特有不可替代的产品。加强产品在生产过程中工序的质量检验，以及在搬运，存放工艺品的安全检验，减少不必要的损失。

**如何写外贸实习报告一千字(精)三**

一、序言

时间飞逝，还有半年就要告别大学生活了，即将踏入社会。我们知道随着中国在国际贸易中地位的不断上升，以及在我国加入世界贸易组织和全球化进一步发展的新形势下，对于我们国贸专业的学生们来说，或对于作为将来从事国际贸易方面业务的我们来说，去外贸公司实习对我们来说非常重要。这次我有了一个很好的机会就是去外贸公司进行实习。

短短的实习期已经结束，静下心来回想这次实习真是感受颇深。我们知道实习是大学教育中一个极为重要的实践性环节，通过实习，可以使我们在实践中接触与本专业相关的一些实际工作，培养和锻炼我们综合运用所学的基础理论、基本技能和专业知识，去独立分析和解决实际问题的能力，把理论和实践结合起来，提高我们的实际动手能力，为将来我们毕业后走上工作岗位打下一定的基础。通过这段时间的学习，从无知到认知，到深入了解，渐渐地我喜欢上这个专业，让我深刻的体会到学习的过程是最美的，在整个实习过程中，我每天都有很多的新的体会，新的想法。

回顾我的实习生活，感触是很深的，收获也是丰硕的。这次的实习，主要是与\_\_、\_\_、\_\_等地方的外国商人做生意，他们在我公司下订单，我们再把订单下到厂里，从中赚取差额。这次的实习经历我对外贸这个专业有了更加理性的认识和更深刻的体会。

通过这次的实习，我由第一天的拘谨，对什么事情都充满着好奇，转而逐渐适应了这样的生活，做事情按部就班，循序渐进。这次的实习，让我懂得了许多，知道了许多，大学文凭其实只是一块敲门砖。进入工作单位后，大家都是从头开始，凡事都要自己去摸索，没有人会手把手教你。所以，我们有必要培养主动学习能力和创新能力，必须努力提高自身的综合素质，适应时代的需要。虽说大学文凭只是一块敲门砖，但是个人的综合素质却仍是你就业时的重要筹码。首先是学习成绩，用人单位认为成绩的好坏从一定程度上说明了你学习能力的强弱，所以，学习成绩是他们非常看重的一点。因此，我们首先要学好自己的专业知识。其次，他们看重的就是就是我们的社会实践能力。这一点就要看我们平时的实际动手及操作能力。

二、感想

(一)要有坚持不懈的精神。

作为在校生，我们不管到哪家公司，一开始都不会立刻给工作我们做，一般都是先让我们熟悉公司的工作环境，时间短的要几天，时间长的要几周，或更长的时间，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。

(二)要勤劳，任劳任怨。

我们到公司去实习，由于我们不是正式职员，所以公司多数是把我们当学生看待。公司在这个期间一般不会给我们什么重要的工作去做，可又不想让我们闲着，因此，他们会交给我们一些比较简单的工作。与此同时，我们应该自己主动找一些事情来做，从小事做起，刚开始也只有这样。

(三)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，当别人教我们知识的时候，我们也应该虚心地接受。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。

(四)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，就像我们到公司工作以后，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。只有这样我们才能把事情做好。

通过本次的实习，我还发现自己以前学习中所出现的一些薄弱环节，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。但这次的实习为我们提供了一个很好的锻炼机会，使我们及早了解一些相关知识以便以后运用到以后的业务中去。通过这次的实习，我熟练地掌握英语口语，能够自如地与外国人交流，同时让我懂得英语真的很重要，我知道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。

总体来说，这次实习不仅仅是锻炼了我在贸易操作方面的一些技能，同时，经过这次实习，我还从中学到了很多课本上所没有提及的知识，还有就是在就业心态上我也有很大的改变，以前我总想找一份适合自己爱好，并且专业对口的工作。可现在我们都知道找工作很难，要专业对口更难，很多东西我们初到社会才接触、才学习。所以我现在要建立起先就业再择业的就业观。应尽快学会在社会上独立，敢于参加与社会竞争，敢于承受社会压力，使自己能够在社会上快速成长。总的来说，作为一个快要毕业的大学生，无论是在今后的工作或是生活中，实习都将成为我人生中一笔重要的资本。

**如何写外贸实习报告一千字(精)四**

摘要：毕业实习是一个学生从校园走入社会的第一步，这是很关键的一步，关系到以后能不能有积极的工作态度和敬业态度等。通过三个月的实习生活，我发现了自己有很多不足的地方。

理论上：业理论与实际结合的重要方式，是提高政治水平、文化业务素质和动手能力的重要环节，只有通过实习才能更好的为将来的工作提供更好的基础，才能将自己在学校学到的知识更好的运用到工作上去，才能更好巩固好学到的知识。实习可以提供更多的动手能力的机会，是进入社会的第一步。通过深入企业，了解皮具生产的工艺和皮具的国际市场，，以及加深理解所学的知识，进一步提高认识能力、分析能力、解决问题的能力，为今后走向社会做好思想准备和业务准备，增强毕业后的就业、择业竞争力。

为了逐渐掌握怎样把学校学到的知识运用到实际工作中，让自己慢慢变的学会与别人相处，出去学生的浮躁和稚嫩，真正的接触这个社会，体会社会的人情冷暖，为日后的工作生活做更好的铺垫。

广东苹果实业有限公司是国内领先的皮具、成衣odm企业，主要生产中、高档真皮、牛仔及休闲服饰，自主完成产品研发，公司每年拨出5%的营业额作为新产品开发的经典，现在已有3个研发中心，人数达到80多人。在香港、广交会、日本、德国、意大利、迪拜等展销会上，都有亮丽的表现，成为公司皮具odm战略发展的强劲动力。

公司中有限资源，充分挖掘出自身的r&d及成本优势，通过与世界顶级品牌及买家的合作，达到世界一流皮具制造水平。通过充分掌握市场的动脉与全球流行趋势变化，苹果在思考任何设计创新概念时，永远先以客户需求为出发点，为odm&obm客户量身订做适合他的需求又符合时尚的产品与服务。

在追求新的奋斗目标进程中，苹果公司将一如既往地坚持“诚信为本”的企业文化，满足和超越客户的需求，并早日成为国际时尚产品界最具设计创新能力的企业。

主要内容：在三个月的时间内掌握皮具整个过程的生产工艺，具体从皮具生产所需的物料，包括皮料、五金。还有裁床、车间、包装、计价、生产排产和掌握企业外贸跟单员的工作流程及操作。

在苹果公司实习的三个月来，我学到了很多在学校学不到的东西。在这期间我主要到工厂实习，了解和学习皮具生产工艺。到目前为止基本了解手袋生产的工艺。以及了解外贸跟单员的工作流程及操作。

：

（xx） 到仓库学习皮料五金：了解五金的收发、名称、质量的要求。皮料的收发、名称、质量要求以及所需的辅料。

（2） 裁床：了解/掌握开皮料技能、油边要点、重点掌握铲皮技能和压唛流程。还有了解皮料的损耗。

（3） 车间：车面和台面均需实习，掌握每一个工序的重要环节以及难易程度，掌握整个手袋生产的流程运作，对于车不同产品的难度在哪里。车位和台面的现场操作。

4） 计价：了解皮具的核算和损耗来对手袋计价。

（5） 生产排产：了解如何排产

（6） 板房：了解和掌握手袋的台面、纸格、设计

（7） qc、包装：了解包的质量检查、包装流程

（8） 物料包装资料：物料采购控制、计划、包装资料的订购等

（9） 外发：由于本厂资源人力有限，所以需要外发到其他的工厂加工，所以要了解外发的流程、核对物料等。

外贸跟单员的工作流程及操作：

xx、下达生产通知书。

跟单员接到客户订单后，应将其转化为生产通知单。通知单要明确客户所订产品的名称，规格型号，数量，包装要求，交货期等。

2。分析生产能力

生产通知单下达后，要分析企业的生产能力。能否按期，按质地交货。如不能应采取什么措施？要不要外包？

3、制定生产计划：

生产计划的制定及实施关系着生产管理及交货的成败。跟单员要协助生管人员将订单及时转化为生产通知单。

4、跟踪生产进度

（xx） 生产进度控制流程；

（2） 生产进度控制作业程序；

（3） 生产进度控制重点；

a、实际进度与计划进度发生差异，要找原因。通常有下列原因：

①、原计划错误；

②、机器设备有故障；

③。材料没跟上；

④、不良率和报废率过高；

⑤、临时工作或特急订单的影响；

⑥、前制程延误的累积；

⑦、员工工作情绪低落，缺勤或流动率高。

（4） 跟踪生产进度的表单：有：生产日报表，生产进度表，生产进度控制表，生产异常处理表，生产线进度跟踪表。

5、交期延误：

如是工厂原因，要通知客户，取得同意后方可出货。如不同意，一是协商，我们可承担部分费用将货出去。二就只好取消订单了。

如快递原因，要先告知客户，再催促快递公司，让他们尽快将货物送到客户手中。

6、关订单的更改问题：

客户对已下的订单因市场变化会有更改，有数量上的，（或增加，或减少）。有规格上的。（产品描述，鞋图等）。有交期的变更。（或提前，或推迟）。接到客户要求变更，首先要看改什么？能否接受？如我们的货已生产的差不多了，已收尾，就不可能再更改了。如还没安排，问题不大。如已安排了部份，要进行协商。比如数量要减，我们已按原数量采购了材料，通用的问题不大。但如是专用的，客户要承担部份费用。对交期：如要提前，我们要根据实际情况说。如要推迟，时间短，问题不大，但如要延迟很长，那仓储费，损耗费要承担。

对于刚毕业的学生大部分是从底层做起的，所以要到工厂实习的事实并没有让我意外。三个月的跟单员实习生活与我想象中的工作有些差距，在实习的过程中，既有收获的喜悦，也有一些遗憾。也许是实习日子较短而我也并非跟单专业的关系，对这方面工作的认识仅仅停留在表面，常常在看人做，听人讲如何做，有些工作流程还没能够亲身感受和处理，所以还未能领会其精髓。但是通过实习，加深了我对不同跟单工作、跟单知识的理解，丰富了我的实际管理知识，使我对跟单员工作有了一定认识，同时提升了将所学知识运用到实际中去的能力。 跟单这个岗位是一份繁琐和辛苦的工作，工作量大，并且重复性工作多，对跟单人员的要求也很高，需要掌握产品知识、生产加工知识、单证知识、国际贸易实务，还需具备较强的综合分析能力、应变能力、协调能力、沟通能力，对英语的水平要求更高，不仅要会写，而且口语要过关，否则与客户的沟通就存在问题。所以我在实习期间也没有放松自己英语的学习。

通过在职的三个多月里，每一位同事都会耐心的跟我讲解业务知识，无私分享他（她）们的工作经验。在出现错误的时候，领导和同事都是本着体谅和教育的原则，避免伤害自尊心。但是相对于工厂里的部门相对冷漠一点，可能与他们平时工作的性质有关，他们很少会主动教我，一般是要靠自己多问多想的。有些甚至不理睬你，这种情况要有足够厚的脸皮才能找到你想要的。这一点真是需要我很大的勇气啊。鉴于我强大的学习欲望，和优异的内部环境、外部环境，我在逐渐的进步，已经融入了这个团队，融入了苹果的企业文化，但是在工作上和自身能力上还有很多需要改进的地方，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未来工作中更加得心应手，表现更加优异！不管是在什么地方任职，都会努力做得出色！

**如何写外贸实习报告一千字(精)五**

又是一次暑假实习，我还是选择了一家外贸公司。也是因为我自己已确定了自己今后的就业目标，就是说为外贸公司服务的，所以趁这个暑假就好好实习一把。顺便看看这一学年来自己对外贸的了解和掌握程度。

进外贸公司的前几天我也还是先打杂的，比如复印资料、传真材料等。过了一些天，我的指导老师也慢慢开始教了我一些实在的东西。

对于单据，首先我的指导老师拿出工厂提供的装箱单手搞让我把装箱单的内容输入到电脑里，即称打装箱单。看似简单但是这个工作是比较容易出错的。因为在理论操作中，装箱单上的产品数量不多，最多也就是三种产品，但是在实际业务中正好相反，所以数字就显得格外地多，一不小心就会出错的。比如就拿我实习的单位来说，他们出口的是服装，每款衣服都有s、m、l、xl、xxl等不同型号，而且每个型号的衣服件数也是不一样的，所以更容易出错的。而在信用证的支付条件下出错也就意味的单证不符，若产生不符点，则在收取货款方面会变地很是被动，会对我们不利。所以眼睛不但要看电脑还要看手搞。打好以后还要核对一下。一开始打装箱单的时候我是很慢，而且还会时不时的出错，因为眼睛看多了以后就是看花了，还好一旁热心而又仔细的指导老师给我发现了错误。打完一份装箱单后我觉得好累，主要是眼睛很痛。我的感觉就是我不但是速度慢而且效率也低。但是我永远相信“坚持就是胜利”这句话。

我并没有因为一点点的不顺心而变得气馁，因为我相信“世上无难事，只怕有心人”，在加上指导老师的鼓励，让我对实际的外贸更是小心仔细又充满向往。之后渐渐地出错率也明显少了。接下来就开始填写发票了。写完装箱单上繁琐的数据后，填发票就显得容易多了。

再接着在我的指导老师开始教我如何网上申请单据。这个单据是指在信用证中对方要求的，比如产地证（许可证以前也是要填的，今年开始不需要填的）。在特定网站进去后一步步地按照要求根据事实来填写，并打印出来。这样就完成了。

对于报关，就是把发票、装箱单、出口合同、报关单、报关委托书、核销单一并地寄给货代，委托收货代来办理报关手续。

对于货物，在规定内的船期内进行货物的装运工作后，也差不多在一票纸上单据做好后就开始催货代寄提单来（一般情况下现在的提单都是货代给并由他们填好）。不过在一般情况下，你在收到提单前，货代会把装船费用以及一些装船所产生的费用发票寄过来，在你把这些费用结清之后才肯放单，即寄正本提单过来（但如果你司和这家货代公司是长期关系，则不需要这样的，对方也会直接放单，费用方面可以融通些，可以在你司资金流通后再结算也没事）。不过提醒一下，如果做的cif的话，就在货物一装船完毕之后就要求货代马上寄装船货物通知书，你就务必要把它立马寄给国外客户，以便他对此批货物办理保险工作，不然货物在运输途中发生事故的一切风险就由你司来承担了。但现实中一般大家都是做t/t的。

对于收汇，务必不要在寄单后才收汇，这是大忌。因为大家都知道这些单据中包括了提单，即就是物权凭证。我们必需在货物装完船后把提单传真给对方。对方知道我方已在规定时间内完成装运工作，对方可以汇款过来。如果看到货款到账后也不能这样寄单给对方，必需收到银行的水单后，这样才可以说明货款已确确实实到账了。之后我们要做的就是保证单证相符，则对方没有理由不付或是拒付。但在实际操作过程中，收汇方式以t/t为主的。因为它快捷、方便、安全、而且和信用证相比费用更低廉。

对于寄单，只要把一套单据在规定的交单期内寄给对方并在货物装船后21天内寄出即可。

对于办理退税，这个是一票货的最后一步也是很重要的，即去享受国家对你产品的优惠补贴政策。这个由财务凭核销单里的出口退税专用发票联去办理退税手续。

做为一名单证员主要所做就是填写单据，即根据信用证或是对方客户的要求去办理或是填写相应的单据。单据中主要以装箱单最为复杂，最重要的属提单了（虽然这个单据不需要单证员来填写）。总之，只要把自己分内的事情做好才是最重要的。每一份工作都是这样的。相信自己，做不到最好，力求做得更好。

经过一个多月的实习下来，我也想谈谈对实习的一些想法。感触最深的最重要的就是认真的工作态度。也许我这样说只能代表我自己的想法。特别对于我们这样的实习生来说，如果你实习态度不端正，人家大可以不那么细心教你，也大可以对你不管不问；退一步来讲，若你态度不好，工作能力却很强，但别人看你却不顺眼，人家也大可以让你失去这个实习机会，毕竟现在是供大于求。也许说有一句话（人在屋檐下，不得不低头）并不是那么的合适，但这个是你必需要明白的一个可以说是道理吧！对我而言，认真的工作态度不是我为了工作而工作才去客观遵守的，而是自己的主观想法。一直以来，在学校里，不管是学习还是工作，我都保持这样一个态度。而且我的同学、朋友、学生会的学长学姐们、老师们都对我的学习及工作这种认真态度都是极度的认可。

现在转眼就要到了大三了，在校也就是最后一年了，这也就意味着就业迫在眉睫。其实我们大家都清楚，在学校学习时间也就只有半年了，半年就要去实习了。虽然离金融危机事隔也有1年多了，但目前就业形势仍不乐观。激烈的竞争、大学毕业的学生人数每年都不断增加，而对于我们专科生而言拿什么优势让用人单位聘用你，这更让我坚信“态度决定一切，细节决定成败”这句名言。在此申明一下这个并不是说没有专业知识而光光有态度就行。

总而言之，实习下来后学到的东西是用金钱买不来的。这个为我半年后工作提供了非常好的基础。相信自己，汗水不会付之东流。

一场就业游戏也才刚刚拉开帷幕，要想结果怎么样，现在开始用秒来计算时间，什么样的过程直接决定了什么样的结果。一切精彩都掌握在自己的手中。。。。。。

这个暑假实习也确实学到了不少的东西。不但学到专业的实际操作及取得成功的秘诀外，而且还知道原来踏入社会也是一门学问。真是获益匪浅啊！

**如何写外贸实习报告一千字(精)六**

公司的出口外贸过程大体上是这样的：谈生意-备货-请商检局检验货物-委托报关行向海关申报出口-把货物运输出国交给客户-从客户手中取得货款-向外汇局申报-向国税局申报-取得公司利润。

当然，整个过程是相当繁杂的，首先谈生意这一环是基础，没有客户需求就谈不上产品出口，因此业务员必须在网上努力寻找客户，有了客户才有开始。一般在此过程中，业务员必须接受客户的询盘，实践中我所见的包姐在网上聊天就是接受客户询盘，即向客户介绍产品相关信息和细节问题以及向客户报价。当业务员和客户沟通确定初步意向后，客户通过快递把样品和加工细节数据传过来，公司按客户要求把加工完成的样品快递给客户，客户确认样品合格后会再将样品寄回，同时下订单。业务部在接到订单后，制作出“出口合同审核表”再交销售部制成销售订单，然后由销售部下达生产任务书(我所在的公司业务部和销售部职能分工并不明显)。

生产车间在接到生产任务后，制定生产工艺流程并且安排生产，从产品生产到出厂这是备货阶段，产品出厂后要进行验货，属于国家法定商检产品的还要到商检局办理商检手续。这个过程要制作好出口商品检验申请单、外销合同信用证、商业发票装箱单、换证凭单等单据，以便商品在出口口岸接受商检。在备货过程中，业务员还要提前联系船公司进行租船订仓，同时与报关行联系，准备好报关委托书、出口货物报关单、出口收汇核销单、商业发票、外销合同、出口许可证、商检换证凭单、出境货物通关单、送货通知等单证委托报关行到海关办理通关手续。实践公司在实际操作中“报关”和“运输”都是委托代理公司做的，但是商检这块由销售部的陈经理办理，可能是他和商检局的人员比较熟悉吧。

公司的产品运到码头后按规定船期装船运输直到交到客户手中，当然在实践过程中从产品出国门到抵达另一端是看不到的，但是通过了解我知道了装船出运也要准备很多单据，出口货物明细单、装货单场站收据副本、装运通知、海运提单、出口许可证(正本)、商业发票装箱单等等。

客户收到货物后自然要支付货款，国外的客户一般会通过信用证支付，而这便是公司财务部的工作了，结汇期间财务部还要到外汇管理局进行申报，将取得的外汇兑换成人民币，还有向国家税务局申报出口退税。

以上就是我在公司粗略了解的外贸过程了，当然有许多不懂和不准确。但是在实践中也有一些体会和收获，以下小结一下实践的收获并归结一下大三学习的重点：

1、加强英语的学习

对于外贸从业人员而言，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、写传真、书信等，如果专业英语基础不好，就会影响业务的顺利进行。就我所在的实践公司，老总告诉我公司基本要求员工英语过六级，英语的重要性不言而喻。

2、要学会制作单证

实践过程中，外贸业务各个环节的单证数不胜数，而且多是用英文制作的，有的单证即等同于合同，非常重要。因此，大三学习实务课时要特别注意掌握。

3、注意专业课与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。我所在的公司专业生产电机，所以如果做业务首先要下生产车间了解电机的生产流程，还必须了解各种型号电机的性能、价格、特点等等，而且在业务中当然要对国际法有所了解,因此在大三学习专业主干课时还必须拓宽知识面，多了解一些贸易外延知识。

4、要多实践

虽然通过见习和学习课本懂得了做外贸的大概流程，但是没有亲自去实践也只能停留在理论上，而外贸业务正是需要我们自己去做。这次实践因为本身理论知识不够，所以不能亲自动手做，但是在以后学习中要加强实践，特别是大三结课时要进一步进行实践，真正动手，提高业务能力。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找