# 国贸公司培训工作总结(推荐14篇)

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2025-05-28

*国贸公司培训工作总结1［关键词］多主体参与；高职；国际贸易实务；教学改革多主体参与的意思就是要求学生把从课堂上学到的理论知识与在涉外企业的实践结合起来，让学生从工学交替中提升进出口业务一线岗位的操作技能，从而使其成为社会和企业所需要的高素质...*

**国贸公司培训工作总结1**

［关键词］多主体参与；高职；国际贸易实务；教学改革

多主体参与的意思就是要求学生把从课堂上学到的理论知识与在涉外企业的实践结合起来，让学生从工学交替中提升进出口业务一线岗位的操作技能，从而使其成为社会和企业所需要的高素质技能操作型外贸业务人才。高职院校毕业生的对口就业岗位一般为技能操作类型，而培养学生实践操作技能的一门核心专业主干课程即为“国际贸易实务”，其核心内容包括进出口业务操作流程、外贸术语、外贸合同条款等，重点是培养学生独立操作进出口业务的能力，这门课程教学实施效果的好坏直接影响毕业生的实际工作能力和未来职场发展空间的大小。在全球化背景下，国际性的营销已成为关乎企业生存的关键因素之一，越来越多的企业走向国际化，急需熟谙外贸业务、精通英语的国际化人才。传统的教学模式已无法培养出符合国际化企业要求的高素质外贸人才。因此，对国际贸易实务课程进行全方位改革已迫在眉睫，改革必须紧紧围绕就业这个中心，着重强调如何适应对口岗位所需的技能性和操作性。

1高职国际贸易实务课程在教学中出现的主要问题

教学方法单一

国际贸易实务是一门实际操作内容占比较大的课程，课堂教学必须围绕如何提高学生实际操作能力来开展。然而，由于很多专业教师长期脱离外贸岗位，或者根本没有从事过外贸岗位工作而缺乏外贸工作经验，课堂授课仍采用传统教学方法，照本宣科，缺少互动环节，导致教学过程枯燥乏味。此外，高职院校学生学习习惯和自律行为缺失导致的课前预习与课后复习滞后、脱节，使其对价格术语的风险划分、发盘生效与失效的构成要件、海洋货物运输基本险的承保范围等的学习难度增大。虽然引进了多媒体教学，但教师基本上就是把手写板书简单复制到课件上，对情景再现模拟、任务情景驱动等多种行之有效的教学方法运用不足，导致课堂教学氛围不浓厚，学生对该门课程兴趣不高。

考核方式书本化

目前，许多高职院校仍采取传统的考试方式——多以闭卷笔试为主，开卷为辅，且各科考试题型大同小异，主要有填空、单选、多选、名词解释、简答、计算、分析等。考核成绩虽然以期末考试成绩、平时成绩（期中考试成绩）按比例构成。但存在笔试多，口试、面试等其他的考核方式少；理论考试多，素质能力考查少；终结性考核多，过程性、诊断性考核少等问题这种单一的考试模式，无法准确评价学生真实的知识结构、能力和素质，不能全面反映教学效果和教学质量，不利于人才培养质量的提升。

师资队伍结构不合理

国际贸易实务这门课程实践操作性强的特点决定了其对授课教师要求较高，授课教师不仅要有扎实的专业理论知识，更需要具有熟练实际操作技能，同时还要有较高的英语听说读写能力。但目前，高职院校国际贸易课程的师资队伍结构不合理。首先，教师趋向年轻化。国际贸易课程的专业教师都是从“学校”到“学校”的毕业生，他们虽然具有硕士研究生的高学历，但并没有在公司从事过实际的进出口业务操作，这导致其教学与实际脱节。其次。近年来，高职院校教师人数、素质和学历都在逐年提高，但由于大部分教师都是由原来的中学教师转变而成，去除文化课教师，专业教师、实训师比较少，再加上政策和经费等的影响，部分高职院校无法外聘到更多兼职教师，从而直接影响职业教育发展。

2多主体参与下高职国际贸易实务课程的教学改革方案

组建国际贸易实务课程改革委员会，把握课程改革总体方向

课程改革委员会的成员由海关业务部门办事员、公司负责人、中层管理人员、系部主任、专业带头人及专业骨干教师组成，根据企业外贸工作实际需要，共同参与编制国际贸易实务课程的教学大纲。在学期开学之前，课程改革委员会要对该课程的教学计划、教材征订等准备工作进行深入探讨，分析各个版本的教材内容是否能适应企业外贸岗位所需技能的变化，哪些内容需要增减，将企业的实际工作操作手册或内部培训方案作为教材的有益补充。到学期快结束时，课程改革委员会还要进行集中探讨，对这一个学期的教学成果进行评估，检验教学设计是否合理，教学手段是否卓有成效等。通过一个学期两次的深入研讨，发挥课程改革指导委员会的指导作用，使国际贸易实务课程教学紧紧围绕进出口业务实际岗位的工作需求，实现在向学生传授专业知识和技能的基础上，培养其团队合作精神及有效沟通能力，从而把学生培养成有事业心、具备良好职业素养与操守的、适应外贸企业实际需要的合格人才。

植入企业文化，形成良好的学习气氛

企业文化指的是全体员工认同、遵守的企业精神、道德规范及带有本企业特色的价值观念，它是企业提升凝聚力、开拓进取的强大精神保障。企业在招聘员工时，经常会对员工是否认同和遵守该企业的价值理念进行考量，进而决定是否录用。在国际贸易实务教学过程中，向学生灌输优秀的企业文化，通过对阿里巴巴等知名外贸电商企业文化的介绍，使学生树立正确的职业道德观，为学生日后能快速融入企业做好铺垫。此外，还可以在教室墙上张贴一些与进出口外贸业务有关的特色标语，从而营造一种良好的企业文化氛围，使学生每天接受企业外贸业务工作职业操守的熏陶，并利用企业的作息时间、站姿、坐姿和工作语言来约束学生的日常行为，以此营造良好的专业学习氛围。

校企合作、工学交替

校企合作、工学交替模式为专业教师下企业轮训、学生见习和顶岗实习提供了保障。各高职院校可与合作企业商定，在教学计划中安排两到三周的时间要求专业教师带队引导学生到企业进行实习。实习期间，以由企业外销员讲解操作步骤并在外销员的指导下进行动手操作为主，使学生了解外贸企业的进出口业务流程，熟悉外贸企业业务员、报关、制单等相关岗位职责和操作规范，体会理论知识在生产实践中的具体应用。学生在实习中，要严格遵守劳动纪律、培养团队合作精神、并提高有效人际沟通能力等方面都要加强改进。

企业参与考评以改变传统的考评机制

企业参与学生考评，不仅能改变传统的考评方式，还能提高学生培养的针对性。首先，在评价的过程中，企业要按照外销员岗位的具体要求对学生进行评价，并和学校协同分析出现问题的原因，从而提出切实可行的解决办法。其次，企业和学校要根据高职学生的实际情况，建立一套评价内容包括实践操作和学习态度的综合考核体系。再次，实现考核方式多元化，如加强过程性评价，在平时的学习过程中考核学生的业务操作能力；重视结果性评价，在学期结束时，综合考虑学生平时的实训表现和理论考试成绩，将两者作为最后的总评成绩。其中，平时成绩包括学生的作业、课堂表现、出勤率，占总成绩的20%，期末笔试成绩占总成绩的30%，学生对每个任务模块的操作与完成情况占总成绩的40%，最后的综合模拟实训考核占总成绩的10%。

教学模式的改革

高职院校应对以教师讲、学生听为主的传统教学模式进行彻底改革，采用以学生为中心的教学模式，重点培养学生的实际操作能力。例如，教师在教学时可采用案例分析法、情景模拟再现法、项目导向法等来提高学生的学习兴趣。

案例分析法

学生在掌握基本知识的基础上，教师要组织学生分组对课前布置的案例进行集体讨论。通过这种教学方法，可以极大地活跃课堂气氛，激发学生的学习能动性，提升学生的分析能力、判断能力和解决问题的能力。

情景再现模拟法

在进出口业务操作流程模拟实验室，通过模拟真实的外贸场景，让学生扮演进出口业务涉及的各个岗位的工作人员，并引导其将课堂所学的知识用于模拟岗位中，以实现提升学生实际操作能力的目的。例如：在讲解信用证下出单议付时，可以让6~8名学生分别担任外贸公司、海关、商检局、保险公司、船运公司、议付行、外汇管理局等工作人员。通过情景再现，担任外贸业务员的学生整理出一套符合信用证要求的单证到议付行交单结汇。最后教师对整个流程进行归纳总结，并重点强调书本上的知识点，以给学生留下深刻的印象。

项目导向法

项目导向法就是引导学生在积极、主动地参与完成既定目标的过程中培养自主探究能力。在具体教学过程中，教师布置项目并要求学生完成，以提高其实际操作能力，最终实现毕业与就业的“无缝”对接。以国际贸易实务课程中货款的支付为例，教师可以通过设置项目让学生完成支付方式的选择。首先，将全班学生分成若干小组，并挑选每组学生分别扮演进口商和出口商，要求各组选择一种（信用证、电汇、票汇、付款交单、承兑交单等其中的一种）结算方式，完成相关业务流程，并解决出现的各种问题，如审证、信用证的修改、交单议付等。其次，教师可根据每组学生的表现进行打分，点评各小组的优点和不足，并不断激励学生，提高其学习的自信心。此外，项目教学法还需要配套的实训室、实训设备及实训软件才能顺利实施。除校内实训室外，还要建立校外实训基地。学校可以通过与企业合作共同建立校外实训基地，在充分利用企业资源和设备的基础上，使学生在真实的工作环境中获得学以致用的成就感。

师资队伍建设的改革

高职院校的专业课教师除要拥有高学历外，还要具有较强的实践操作技能。因此，高职院校一定要紧紧围绕“双师型”这一目标，打造一支实践操作技能过硬的师资队伍。为此，高职院校可以鼓励专业教师利用寒暑假时间到本地的外贸公司进行企业顶岗实习，参加行业协会的专题研讨，积累相关的外贸实践经验，从而更实现课本理论知识和实践的结合。同时，高职院校还要加强外部人才的引进，从企业聘请一些外贸业务能手到学校担任兼职教师，或者请他们定期到学校举行业务专题讲座。

主要参考文献

［1］白孝忠.案例教学法在国际贸易实务教学中的应用探析［J］.科教导刊:中旬刊,20\_(5).

［2］辛文琦.高职院校国际贸易实务专业教材建设的思考——以国际贸易实务课程教材为例［J］.对外经贸,20\_(5).

［3］赵明.浅析高职国际贸易实务专业课程体系构建［J］.天津商务职业学院学报,20\_(2).

［4］严艳荣,刘成群.国际贸易实务教学改革对策探讨［J］.现代商贸工业,20\_(20).

［5］陈雅芹.国际贸易实务教学问题分析及解决办法［J］.才智,20\_(31).

［6］李旭鹏.对国际贸易实务课程案例教学的思考［J］.现代物业:中旬刊,20\_(5).

［7］董琳.从实践看高职高专国际贸易实务教学法［J］.教育与职业,20\_(27).

［8］张颖.高职国际贸易实务专业人才培养研究［J］.安徽科技学院学报,20\_(5).

［9］陶丽萍.高职高专国际贸易实务课程教学改革探讨［J］.中外企业家,20\_(20).

**国贸公司培训工作总结2**

转眼之间，两个月的实习期即将结束，回顾这两个月的实习工作，感触很深，收获颇丰。这两个月，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过我自身的不懈努力，我学到了人生难得的工作经验和社会见识。我将从以下几个方面总结国际贸易实务岗位工作实习这段时间自己体会和心得：

一、努力学习，理论结合实践，不断提高自身工作能力。

在国际贸易实务岗位工作的实习过程中，我始终把学习作为获得新知识、掌握方法、提高能力、解决问题的一条重要途径和方法，切实做到用理论武装头脑、指导实践、推动工作。思想上积极进取，积极的把自己现有的知识用于社会实践中，在实践中也才能检验知识的有用性。在这两个月的实习工作中给我最大的感触就是：我们在学校学到了很多的理论知识，但很少用于社会实践中，这样理论和实践就大大的脱节了，以至于在以后的学习和生活中找不到方向，无法学以致用。同时，在工作中不断的学习也是弥补自己的不足的有效方式。信息时代，瞬息万变，社会在变化，人也在变化，所以你一天不学习，你就会落伍。通过这两个月的实习，并结合国际贸易实务岗位工作的实际情况，认真学习的国际贸易实务岗位工作各项政策制度、管理制度和工作条例，使工作中的困难有了最有力地解决武器。通过这些工作条例的学习使我进一步加深了对各项工作的理解，可以求真务实的开展各项工作。

二、围绕工作，突出重点，尽心尽力履行职责。

在国际贸易实务岗位工作中我都本着认真负责的态度去对待每项工作。虽然开始由于经验不足和认识不够，觉得在国际贸易实务岗位工作中找不到事情做，不能得到锻炼的目的，但我迅速从自身出发寻找原因，和同事交流，认识到自己的不足，以至于迅速的转变自己的角色和工作定位。为使自己尽快熟悉工作，进入角色，我一方面抓紧时间查看相关资料，熟悉自己的工作职责，另一方面我虚心向领导、同事请教使自己对国际贸易实务岗位工作的情况有了一个比较系统、全面的认知和了解。根据国际贸易实务岗位工作的实际情况，结合自身的优势，把握工作的重点和难点， 尽心尽力完成国际贸易实务岗位工作的任务。两个月的实习工作，我经常得到了同事的好评和领导的赞许。

三、转变角色，以极大的热情投入到工作中。

从大学校门跨入到国际贸易实务岗位工作岗位，一开始我难以适应角色的转变，不能发现问题，从而解决问题，认为没有多少事情可以做，我就有一点失望，开始的热情有点消退，完全找不到方向。但我还是尽量保持当初的那份热情，想干有用的事的态度，不断的做好一些杂事，同时也勇于协助同事做好各项工作，慢慢的就找到了自己的角色，明白自己该干什么，这就是一个热情的问题，只要我保持极大的热情，相信自己一定会得到认可，没有不会做，没有做不好，只有你愿不愿意做。转变自己的角色，从一位学生到一位工作人员的转变，不仅仅是角色的变化，更是思想观念的转变。

四、发扬团队精神，在完成本职工作的同时协同其他同事。

在工作间能得到领导的充分信任，并在按时完成上级分配给我的各项工作的同时，还能积极主动地协助其他同事处理一些内务工作。个人的能力只有融入团队，才能实现最大的价值。实习期的工作，让我充分认识到团队精神的重要性。

团队的精髓是共同进步。没有共同进步，相互合作，团队如同一盘散沙。相互合作，团队就会齐心协力，成为一个强有力的集体。很多人经常把团队和工作团体混为一谈，其实两者之间存在本质上的区别。优秀的工作团体与团队一样，具有能够一起分享信息、观点和创意，共同决策以帮助每个成员能够更好地工作，同时强化个人工作标准的特点。但工作团体主要是把工作目标分解到个人，其本质上是注重个人目标和责任，工作团体目标只是个人目标的简单总和，工作团体的成员不会为超出自己义务范围的结果负责，也不会尝试那种因为多名成员共同工作而带来的增值效应。

五、存在的问题。

几个月来，我虽然努力做了一些工作，但距离领导的要求还有不小差距，如理论水平、工作能力上还有待进一步提高，对国际贸易实务岗位工作岗位还不够熟悉等等，这些问题，我决心实习报告在今后的工作和学习中努力加以改进和解决，使自己更好地做好本职工作。

针对实习期工作存在的不足和问题，在以后的工作中我打算做好以下几点来弥补自己工作中的不足：

1.做好实习期工作计划，继续加强对国际贸易实务岗位工作岗位各种制度和业务的学习，做到全面深入的了解各种制度和业务。

2.以实践带学习全方位提高自己的工作能力。在注重学习的同时狠抓实践，在实践中利用所学知识用知识指导实践全方位的提高自己的工作能力和工作水平。

3.踏实做好本职工作。在以后的工作和学习中，我将以更加积极的工作态度更加热情的工作作风把自己的本职工作做好。在工作中任劳任怨力争“没有最好只有更好”。

4.继续在做好本职工作的同时，为单位做一些力所能及的工作，为单位做出自己应有的贡献。

**国贸公司培训工作总结3**

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。

**国贸公司培训工作总结4**

为进一步深化创先争优活动，加强社会管理，强化领导干部宗旨意识，密切党同人民群众的血肉联系，加快推进和谐富裕新中卫建设，中卫市人力资源和社会保障局组织科级以上领导干部与东园镇金沙村村干部群众结对子，攀亲戚。局领导先后多次组织带领党员干部进村入户，走访慰问，调查研究，深入了解农户关心的生产生活难题，听取农户对市人社部门工作的意见建议，努力为广大农民群众解疑释惑，化解难题。

一是听民声，了解社情民意。党员干部进村入户，与村干部和部分群众面对面座谈交流，深入了解该村经济社会发展情况、村民生产生活情况，重点了解村民在发展农村经济中遇到的人力资源和社会保障的难题，村民在子女就业务工中遇到的政策、信息、服务难题，帮助农民群众明确发展思路，坚定发展信心，建立健全人社部门服务三农的政策措施。

二是查不足，听取意见建议。在当面征求意见建议的同时，发放征求意见表和调查问卷党校学习心得体会 近百份，组织村民对人社部门解放思想、改革创新，依法行政、履行职责，转变作风、服务基层，行政效能、服务态度等方面进行民意测评，征集村民对人社部门转变思想观念、强化人社服务、机制体制创新、提升素质能力等方面的意见建议10余条，为我局深入学习实践科学发民展观，建设和谐富裕新中卫，推进人力资源和社会保障工作的创新发展奠定了良好基础。

三是解民忧，\_发展难题。针对广大村民普遍关注的养老医疗保险政策及子女就业务工难题，我局党员干部向广大干部群众详细讲解了现行的统筹城乡居民养老医疗保险政策、大学生就业务工服务政策等相关信息。我局与该村建立长期服务联系，以便今后及时向广大村民提供养老保险、医疗保险、人才招聘、就业推荐、外出务工信息和人才智力服务，积极帮助解决村民遇到的政策、信息和人才智力服务等生产生活难题。

四是帮发展，针对该村水沟年久失修无人管，无法将水放入农田等问题，我局组织20多竞聘演讲稿 名机关干部和村民一起修建了一条长百余米的水沟，及时解决了多年以来村民农田用水的难题。

通过上述我局所做的工作，使自已学到了知识，增长了才干，获得干好各项工作的动力。我作为一名机关工作人员，过去在机关学到了不少东西，使自已积累了一定的工作经验，这些知识和经验对我主管的业务工作发挥了重要作用。通过“三同”，又学到了许多新的知识。比如，关于“三农”问题。俗话说“实践出真知”，即使是过去已经学过的东西，由于要在实际中运用，也有了新的认识。另外，通过和村组干部的接触，了解了一些农村工作的工作思路和工作方法。比如实际贯彻落实上级的政策，如何处理村民的纠纷，如何发展农村经济，农村产业结构调整等等。好多都是我在机关没有接触到的，实践这一课也是我自身最缺乏的。

我相信，如果我能够把学到的和过去积累的东西结合起来，融会贯通，这份收获将会令我心得体会 终身受益。

**国贸公司培训工作总结5**

一、实习的目的与意义

在本科专业教育中，实习是一个重要的实践性教学环节。通过实习，可以使我们熟悉外贸实务的具体操作流程，增强感性认识，并可从中进一步了解、巩固与深化已经学过的理论和方法，提高发现问题、分析问题以及解决问题的能力。

在公司具体实习过程中，能够接触国际货物买卖实务的具体操作，进出口的成本核算、询盘、发盘与还盘等各种基本技巧，还能对某一行业深入彻底的了解并能切身体会到国际贸易中不同当事人面临的具体工作与他们之间的互动关系，接触公司制定的各种战略以实现跨国经营和良好的市场运作;认识供求平衡、竞争等宏观经济现象，能够接触真实的商务实战，了解自身存在的不足，并积累一定的经验，为将来走上工作岗位打下良好基础。

二、实习时间

20\_年12月29日——201x年1月26日

三、实习公司简介

美的集团，创业于1968年，是一家以家电业为主，涉足房产、物流等领域的大型综合性现代化企业集团，旗下拥有两家上市公司、四大产业集团，是中国最具规模的白色家电生产基地和出口基地。

美的集团主要产品有家用空调、商用空调、大型中央空调、冰箱、洗衣机、电饭煲、饮水机、微波炉、洗碗机、电磁炉、风扇、电暖器、热水器、灶具、吸油烟机、消毒柜、电火锅、电烤箱、吸尘器等家电产品和压缩机、电机、磁控管、变压器等家电配件产品，拥有中国最大最完整的空调产业链和微波炉产业链，拥有中国最大最完整的小家电产品群和厨房家电产品群。

美的集团一直保持着健康、稳定、快速的增长。上世纪80年代平均增长速度为60%，90年代平均增长速度为50%。新世纪以来，年均增长速度超过35%。

201x年，美的集团整体实现销售收入达750亿元，同比增长30%，其中出口额亿美元，同比增长40%，预计20\_年将实现销售收入880亿元，其中出口亿美元。在“201x中国最有价值品牌”的评定中，美的品牌价值跃升到亿元，位居全国最有价值品牌第七位。

作为一家大型跨国公司，美的凭借高素质的员工队伍、雄厚的实力、丰富的经验、良好的信誉、先进的技术及精良的设备，可为各种客户提供家电设备和专业的技术保障。

四、实习内容

14年12月中旬，我开始了校外实习生活，在陌生与盲目中寻找实习单位，又在努力和热情中寻找希望，终于在12月末来到了宁夏美的家电公司实习。我们有二十三名实习生。实习的第一天，我们先进行了体检，体检合格者留下来实习。我填了相关资料(有实习协议书、个人基本资料等)，拿到了一张考勤卡，一件工作服，并递交了实习计划，下午与所有的实习生一道参加了宣誓仪式。誓词是：今天我们正式成为美的集团中的一员，贡献自己的智慧与热血，放飞青春与梦想，成就美的未来。

宣誓结束后，所有的实习生都非常激动，为自己能够在美的这样的公司来实习而高兴，不为别的，只为美的集团把我们都当作了公司内的一员，尽管我们是实习生，而且时间不过是短短的一个月。短短的几句话，点燃了激情，留住了心声。我对这次实习有了有了进一步的期待，所有的实习生都跟我一样。美的果然不负所望，接下来的实习生活给我们每个人留下了难忘的回忆。

第二天，我们正式开始了实习生活。开完晨会后，公司根据我们每个人的实习计划给我们安排了在实习期间的工作任务。助理拿了许多关于公司和产品的资料让我详细阅览，资料中多次提及公司的经营理念和产品的专业术语，大多是英文和日语，由于刚刚走出校园，懒散的心态使我并没有认真的去学习和体会，以至于在后来的实际操作中出现了严重失误。在公司的实习过程中，还接触到了大型公司的erp系统，每位员工都能够通过erp系统进行日常的作业，集团可以通过erp系统，对供应链实行有效的管控。集团的供应链管理在业界享有很高的知名度，正是如此，公司在跨国发展中实行了有效的成本管控和生产经营。

接下来的日子里，我在同仁的带领下不断的学习和实践。经过一阵时间的产品资料的熟悉，经理让我们实际的操作，在学校里我们学到里很多理论知识，什么外贸术语，寻发盘、商务谈判等等，但是真让我一个人开始操作，真就不知道如何起步，因为我不知道该如何开发客户，如何进行有效的沟通，因为我们是专门的销售部，负责对内和对外产品销售工作，因此并不涉及产品的生产研发，这是其他部门的事，所以我们日常的工作很大一部分都是用来进行开拓市场和联系客户，因为是实习生，公司对我们并没有十分严格的要求，我们在老员工的指导下，学习怎么有效的进行市场开拓，起初对于开发客户很胆怯，国内的还好点，国外的由于英语水平的限制，通过电话根本不能进行有效沟通，只能通过e-mail套用教材中的例子，这样才得到了一些有效的信息。 另外在元旦期间，我和几位实习生被分到不同场地进行不同期限的促销任务，并且每个工作日结束后，都必须向相关负责人汇报销售情况。

记得有一天上午：在业务部熟悉单证，刚开始看到这些单证真是又爱又恨，爱的是它是我们以后吃饭的宝贝，恨的是只是它认识我，我却不认识它，那上面密密麻麻，模模糊糊的英文术语，让我摸不着头，静下心后拿起字典，问题也就迎刃而解了，于是愈看愈加自信，同时也坚定了我一定要学好英语的决心。

当日下午：在同一个地方听取一位外贸老内务员的报告，这位老内务员同样也是经验丰富，从事外贸工作二十余年。他从外贸实物着手，结合自己多年的经验和所经历的案例，对外贸实物进行了一番精辟的讲解。

刚开始他就讲了一个自己经历的例子来引出对待样本应该注意的问题。是以前他还在一家工厂当经理时，外贸公司给工厂下了一批单，当货物做好时，客户拒绝接受，原因是他要求绒朝外，而工厂做的确相反，又苦于样本找不到了，客户表示这批货就算降价他也不要。于是外贸公司跟工厂发生争执，工厂说自己没有做错，是依据外贸公司的要求来做的。由于样本找不到，最后外贸公司赔偿了这笔损失。从这个案例中能吸取一些教训，就是在以后的外贸工作中一定要注重证据，要有文字记载，对对方的样品一定要进行打样。同时在履行合同时一定要按质，按量，按期履行，任何一个小小的差错可能都会导致客户的拒付，有误差要当面说清，不能办到的就不能接，碰到涉及知识产权问题的一定要在合同中说明，涉及知识产权所造成的侵权由买方承担。同时有问题要及时与客户沟通，争取及早解决，而不能等到事后客户发现，那样就太迟了。另外在下单时要对各工厂的情况有所了解，知道各工厂的优势在哪，各有什么长处，这样我们才能生产出更高品质的商品来满足客户的需要。

在三周的实习期间里，每次双休日公司都会组织我们实习生与员工之间打篮球比赛，还有一些其他活动，如信任背摔等，以培养我们的团队合作能力，和提高队友之间的相互信任。另外还会进行一些小测试、考试、讲座、讨论会等活动，用来解答我们在公司实习期间遇到的问题。

在公司最后的几天里，我们来到了公司的博物馆，来切身感受公司的文化，仔细聆听公司工作人员的介绍，对美的集团创立以来的文化和理念有了更深层次的认识，在他们的眼中企业是一个团队，讲求团队力量的发挥;经营更是一项长期竞赛，要发挥“众人同心，其利断金”的加乘力量，企业才能持续成长。震旦现阶段在务实与创新的行动纲领下，未来的经营策略仍将积极开创，确实掌握产业趋势，延伸核心事业和相关产业的发展。展现美的集团自创品牌国际化的自信心与企图心。鲜明的红色标志，象征美的集团如旭日东升般，散发着光明与活力;同时在内涵上，秉持着稳健踏实的一贯经营风格，蕴含创新突破的经营魄力。

五、收获与感想

在成功结束实习后，仔细总结，发现不同于前几次实习，这次校外实习充分认识了从学校走向社会我们存在的不足和缺少工作经验。

自身定位，加强外语学习。在所有的工作和活动中无一例外的涉及到外语，外语是我们对外交流的桥梁，因此在以后的学习中必须加强对外语的学习，同时加强口语的练习，这是我们搞外贸的基础，因此必须掌握好这门工具。不断强化自身，并充分认识自己，避免眼高手低，增加实际动手能力，在社会这个大学校里，不断完善和学习

工作总结，认识自身不足。通过实习我发现贸易这专业是门实践性很强的专业，它不光要求我们有扎实的理论知识而且必须具有很强的动手操作能力，更重要的是学会如何与人沟通，怎么建立商业关系，这些是课本中学不到的，只有融入社会的大舞台并不断的历练才能得到提高，还有加强各方面素质的提高。贸易工作同时是一个涉外行业，因此对各方面的要求都很高，对外代表的不仅仅是个人形象，甚至是国家形象，因此必须加强自己各方面素质的修炼，如礼仪等。熟练掌握好本专业的知识。专业知识是我们从事贸易工作的基础，贸易工作的高风险要求我们必须熟练地掌握好专业知识。

在这次实习过程中，我深刻体会到，走出校门，只是万里长征的第一步，我们在工作经验，社会历练，人际交往上体现出来的稚嫩，在这一次的实习中完全表露出来，而且我们所缺乏的还不仅仅如此，所以在以后的生活和工作中，我要不断的充实和丰富自己，不放弃任何能够锻炼自己的机会，使自己能迅速的成长为一名优秀的商务人士。

**国贸公司培训工作总结6**

本人从寒假开始参与实习，主要参与市场管理制度的编写;为企业办理企业注册和展厅入驻手续、签订租赁契约，提供葡萄酒展厅及市场的相关咨询服务;日常巡查展厅装修情况;收集葡萄酒企业相关资料。同时，也借此实习报告的机会对这段时期的工作及体会稍作总结。

此次实习的性质是需要指出的，市场公司处于创始阶段，人手奇缺，因此虽然是在展务招商部实习，但是工作内容综合业务部、展务招商部、物流服务部三个部门均有涉及，而且工作量堪比正式员工。我主要是做了一些政府外包的服务性质的一些事务，签合同、写制度、巡查、调查等等。

刚开始进去，部门经理带我熟悉了一下办公环境，对我的工作内容简单的描述了一下。然后我就跟着一位经验丰富的老员工开始学校，开始了我的实践之旅。

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。

通过这次实习，让我看清了自己仍然有很多不足之处，也发现自己有很多东西没有学到。也让我更明确了以后的学习方向和奋斗目标，我的学习和生活将有一个新的起点和突破点。在以后的学习生活中，我会把这次的实践经验与自己的专业相结合，认真把自己没学会的东西努力学好，进一步提高自己的能力为以后就业做好准备。

一个多月的寒假实习很快就过去，加上在学校实习的一个星期，让我能够对外贸业务有初步的了解，很庆幸有机会可以接触到客户，这对于我以后的工作和继续深造都是一个很好的平台。外贸看中的还是经验，经验的累积对以后是一笔丰富的财富。虽然开始很辛苦，但是前景很好。在我的.实习期中，有开心也有难过的时候，有难忘的事情，也有碰到困难问题的时候，这一切我都一直努力地去克服，并尽自己最大的努力去做好!我相信，事在人为，有志者事竟成。而我在未来的人生和工作道路上了，我会更加努力用心的走下去!

在这短暂的一月实习生活里，我的综合素质在不断提高。我对我自己有了进一步的了解。同时让我明白的是书本理论与实际工作运用的差别。学好专业知识理论是在实际中应用的基础，但是不能照搬过来使用。因为学校所学的理论大都是一种理想状态下的理论，或者说是一种有假设条件的理论。不管是显性的还是隐形的，总之都是存在一些假设的。但是现实社会工作中是没有如果的，现实是在既定的条件下你改怎么做才能达到目的。我的社会交际能力得到了提高。

**国贸公司培训工作总结7**

十一个月的时间好快，真的快，一晃就过去了，我们告别了我们的护士实习生活，也永远告别了我们的学生时代，在这一年时间了，我们收获了好多，收获了知识，技术，友情，经验……

那一天我们穿上洁白的护士服进入医院的时候，心情是多么的激动，那一刻告诉我们——保护生命、减轻痛苦、增进健康是我们护士的职责，作为一名实习护士，我们应该在医院认真努力学习，使自己获得扎实的专业理论知识和娴熟的护理操作技能，这样才能为我们以后成为一名合格的护士垫下基础!

实习伊始，我们几个小护士总是跟在带教老师的屁股后面，不放过老师的每一个操作细节，有的还做了小笔记，遇到不懂的我们都及时地向老师询问，老师总能给我们细细解答，虽然有的老师态度不是很好，但是我们都能理解的，护士工作确实非常的繁杂，老师要做好自己本分的工作还要负起带教的责任。就这样刚开始我们做了几个礼拜的见习护士，渐渐的我们开始尝试操作，而老师只放手不放眼，让我们安心地去操作，给我们了一个很好的饿锻炼机会，也许只是尝试，而那一刻我们要拿出自己的勇气，战胜自己的心理。

护士实习是一种复杂的生活，我们既要学会做事也要学会做人。做事，实习中我们要不断地充实自己的理论知识和护理操作技能，争取多一些的操作锻炼机会;做人，在医院我们要处理好自己和同学，带教老师，护士长，医生，病人和家属的关系，这给我们带来了很大的压力同时也是个很好的锻炼机会，而建立良好护患关系是最重要的，能给我们的护理工作会带来方便，护士的工作已不再是简单的打针、发药等技能性操作，而是包括心理护理在内的更为复杂的创造性活动，护士不仅要帮助患者恢复健康，还要帮助和指导恢复健康的人维护健康。在实习中我体会到了沟通的重要性，深深地体会到了沟通的重要性，体会到了沟通带给我的快乐。沟通是一门艺术，它是架起人与人之间理解、信任的桥梁。会不会沟通不仅影响我们每个人的生活，而且也影响我们的工作。

与病人相处时，我总是用一颗真诚的心尽我所能地与他们交流、沟通。用我的心去感受他们的病痛，体味他们的需求，并给予力所能及的护理与帮助。只有良好的沟通，才能建立良好的护患关系，才能充分获得患者的信任。只有在信任的基础上，患者才会充分表达自己的所思所想，只有这样，护士才能充分了解病人，给予到位的护理。

短短几个月实习过去了，在医院的走廊里，已经能看到我们忙碌的身影，我们不停地穿梭在病房之间，我们很累，但应该值得高兴，因为我们终于能胜任老师交给我们的任务，我们可以自己去独立完成护理工作，这为我们的未来踏出了一大步，我们应该值得庆贺。在实习当中我们不忘充实自己的理论知识，按时参加科室和医院护理部开展的各种护理知识讲座和教学查房，这样才能不断地把自己所学的理论知识充分地应用到实践当中去，做到理论与实践相结合，实习就应该是这样的。

在实习当中我意识到要做一名护士很不容易，一名合格优秀，具备有良好素质的护士更不容易。随着当今社会物质文明和精神文明的不断进步，人们对护理人员的素质和服务水平的需求也不断提高，护士具有良好的素质显得越来越重要，不但要良好的心理方面，专业技术方面，职业道德方面，身体方面的素质，还要有文化仪表方面的素质。

实习给了我们一个很好的饿锻炼机会，让我们在发现问题当中去解决问题，为护士之途铺上了一条很好的道路，我们不仅学会了做一名护士，也学会如何做一名具备有良好素质的护士。护士是临床护理工作的主体，要提供最佳的护理服务，就必须加强自身修养，有一个良好的精神面貌和健康的心理素质。积极向上、乐观自信的生活态度;稳定的情绪，遇挫折不灰心，有成绩不骄傲;能临危不惧，在困难和复杂的环境中能沉着应对;有宽阔的胸怀，在工作中能虚心学习同事的新方法和新技术，能听取不同意见，取众之长，补己之短，工作中能互相交流经验。而在专业技术方面我们应该有扎实的专业理论知识，掌握各种常见病的症状、体征和护理要点，能及时准确地制定护理计划。掌握护理心理学和护理伦理学知识，了解最新的护理理论和信息，积极开展和参与护理科研;有娴熟的护理操作技能。

熟练的护理操作技术是一个优秀护士应具备的基本条件，除了常见的医疗护理技术外，对现岗位的专科护理技术应精通，能稳、快、准、好地完成各项护理工作，高超的护理技术不仅能大大减轻患者的痛苦，而且能增强自己的自信心，给人一种美的享受;掌握急救技术和设备的使用，熟悉急救药品的应用，能熟练地配合医生完成对急症或危重患者的抢救;具有高度的责任心，严守工作岗位，密切观察患者情况的变化，严格执行操作规程，认真做好查对制度，时刻牢记医疗安全第一，杜绝医疗差错事故发生;具有敏锐的观察力，善于捕捉有用的信息;有丰富的想象力，勇于技术创新。有较强的语言表达力，掌握与人交流的技巧，能根据患者的具体情况灵活运用语言进行心理护理。

在实习当中我学会了以良好的品德去对待每一位病人，护士是白衣天使，救死扶伤是我们工作职责，因此应具有良好的职业道德。我们与患者是两个地位平等的个体，只是社会分工的不同，对患者应象对待朋友亲人一样，为其创造整洁、舒适、安全、有序的诊疗环境，及时热情地接待患者，用同情和体恤的心去倾听他们的诉说，并尽量满足其提出的合理要求，施予人性化的医疗服务。

**国贸公司培训工作总结8**

我于20xx年八月，经行署人事劳动局初级职务评委会认定，获得了助理工程师的职称。在被公司骋用期间，我主要做了如下工作：

一、在0506榨季生产中，认真履行生产调度员职责，为0506榨季生产的圆满完成尽了自我的一份职责。榨季生产是分公司工作的集中体现，

各项指标的完成与否，都直接影响到分公司总体目标的实现。作为一名生产调度员，我深知自我肩上的职责重大，如何协调好各生产部门的水、电、气平衡，确保生产工作的顺利进行，完成或超额完成分公司和科内下达的各项几天生产指标，努力做到高能低耗，多产糖，产好糖，紧紧围绕自我的职责和工作目标，我对生产的每一个环节进行全程关注和跟踪，从大处着眼，从小处着手，不放过每一个细节，从甘蔗进厂堆放到白糖包装出厂，那一个环节发生问题或出现波动，我都会及时出此刻现场，和操作人员一同采取措施处理，不能解决的向科长和主管领导报告，使问题得以及时解决，保证生产工作的顺利进行和各项生产指标的实现。

二、参加榨前设备检修技改工作，用自我所积累的经验和专业技术知识指导和协助车间完成设备常规检修和设备技改工作。在本年度的检修期间，我指导并协助清净车间完成了沉降池的改造和真空吸滤机抽汁系统的改造，还参与糖浆上浮系统的安装工作，20xx年度检修期间，经公司批准同意，分公司在煮炼车间包装室安装两台电子电量包装秤，分公司主管领导安排杨银花负责对安装和需要改造的设备进行设计，并指导部门根据设计图进行安装，安装和改造的设备经过一个榨季的使用，未出现异常情景，到达了预期目的。在20xx年度检修期间，杨银花还参与了压榨车间预处理系统的改造工作，并参考其它厂蔗刀的排列方式，确定了一组和二组蔗刀机的排刀方法，用下来效果良好。今年检修期，在领导的安排下，参照第一二组蔗刀机的排刀方法，对第三组蔗刀机的蔗刀进行了重新排列和增加，现使用效果良好。

三、我除完成以上两项主要工作外，在科内，还主动承当了大部分零配件图的测绘任务;同时也兼着分公司技术档案的治理工作;也参与对购进物资的质量验证;20xx年十一月，还参加了公司标准治理体系中技术标准体系的编写工作。

以上总结，请领导给予评议。

**国贸公司培训工作总结9**

我毕业顶岗实习所在的单位是北京\*\*\*\*电气工程有限公司。北京\*\*\*\*电气工程有限公司主要业务是：提供110kv及以下送电线路(含电缆工程) 和同电压等级变电站工程的输电、供电、受电电力设施的施工安装服务;提供380v及以下的城市广场、道路、公路、建筑物外立面、公共绿地等照明工程安装服务;提供35千伏以下输电、供电、受电电力设施的维修、试验服务。

我在北京\*\*\*\*电气工程有限公司实习的岗位是开发部事务员，主要负责开发部的内勤工作。我所从事的工作内容主要有：一、制作项目开工资料(报装资料、施工方案、施工组织设计、进场所需资料);二、制作项目竣工资料(竣工图、竣工文件);三、竣工资料的整理与归档工作;四、制作项目9000认证文件;五、制作项目监理所需资料;六、制作项目招投标文件(除商务部分);七、负责项目招投标工作;八、合同统计工作;九、完成公司要求的报表工作。由于我所负责的是开发部的内勤工作，故不涉及设备技术参数和技术要求。

通过在北京\*\*\*\*电气工程有限公司的顶岗实习，我深深的感觉到我们在学校学习的那些知识远远不够。刚毕业的大学生往往会觉得毕业了，告别了校园生活再不用学习了。尤其我以班级综合排名第一的好成绩作为学校的优秀毕业生应聘到顶岗实习单位，更加以为我在学校所学的以及通过自己努力取得的那些国家计算机、英语、制图员的等级证书就是单位所需要的。

可是在顶岗实习过程中，我才发现学校里我所学习的那些知识，学得再好不过是书本上的东西，真正到了实际工作中相差太远了。尤其我所实习的岗位，所负责的工作，与我在学校所学的专业知识更是几乎没有关系。我们在学校中学习的，事实上真正重要的是那种自主学习的方法，所学习的是再学习实际东西的一些学习工具，更重要的还有做人的道理。学校里我们要学会做人，才能更好的学做学问。在工作中，一切都是新的，都要从零开始。我很深刻的体会到，学无止境。我们要想在这个社会上很好的立足是需要不断的学习，不断的充实自己才行的。否则，在当今竞争如此激烈的社会，我们就将被淘汰。

在毕业顶岗实习过程中，我收获了很多。对于我所在的`开发部的工作性质而言，我认识到沟通协调能力在工作中的重要性。开发部作为我们整个公司的业务源头，在生产中起着至关重要的作用。我们需要尽职尽责，为客户所想，为客户所急。公司的总经理每周都会给开发部召开部门会议，会议中我们会彼此谈谈各自一周的工作以及大家分享一些在处理工作中的经验，这让我学习到了很多书本中无法学到的东西。其中让我感受很深的就是与人沟通协调的方法。社会不像校园，是一个很复杂的环境。工作中与客户沟通更不像在学校与老师沟通那样轻松。

这其中有很多的技巧，都是在不断的工作学习中积累出来的。步入社会，这种与人沟通协调的经验是很重要的。很多时候，我们即便是无法完成的事也需要答应顾客，然后回去协调，最后哪怕依然就是不可能的事，但我们需要给顾客这个我们为顾客服务了的过程。鉴于我们的工作性质就是要让顾客满意，要协调好甲方、供电局甚至公司内部其他部门的工作。我认识到在社会这个大环境下为人处事是需要圆滑的，社会上没有人会包容我们的脾气，在毕业顶岗实习过程中，我学习到了不少这方面的经验。

通过顶岗实习，我反思了自己在学校期间的学习情况。我感觉自己对于知识的学习太表面化了，没有深入的理解，只能说我学习认真所以取得了好的成绩，而事实上，与实际根本没有结合起来，知识只停留在书本上。我个人也觉得我们学校可以在专业课程的教授方面，多结合下具体工作中所需要的，与实际联系更加紧密些，让以后供用电技术这个专业的同学在毕业后学习到真正工作中可以用得到的东西。毕竟我们的学校培养的大多是高级技工，学生毕业要有真正的技术才能显现出我们学校毕业生的优势。最后，希望我们的学校越办越好，为社会培养的人才。

**国贸公司培训工作总结10**

>一、实训简介

(一)实训时间

20xx——20xx学年第二学期第15—16周

(二)实训地点

国际贸易实务模拟实验室

网络试用：潍坊市海关、各外贸公司

(三)实训内容

根据相关的国际贸易法律与惯例，结合我国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。

>二、实训过程

(一)注册公司

我在系统上注册的公司是素喃集团，是一家出口公司。然后再注册一个本地的银行，叫中国工商银行。

公司注册资本：人民币一千万元

(二)询盘和还盘

**国贸公司培训工作总结11**

在具体的商业活动中能掌握主要的业务技能。

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、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。

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口贸易的全过程，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口贸易的主要操作技能。

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，可以说在是受益匪浅。

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。

五、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。

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。

**国贸公司培训工作总结12**

>一、实习的目的与意义

在本科专业教育中，实习是一个重要的实践性教学环节。通过实习，可以使学生熟悉外贸实务的具体操作流程，增强感性认识，并可从中进一步了解、巩固与深化已经学过的理论和方法，提高发现问题、分析问题以及解决问题的能力，我们能很快掌握进出口的成本核算、询盘、发盘与还盘等各种基本技巧；熟悉国际贸易的物流、资金流与业务流的运作方式；切身体会到国际贸易中不同当事人面临的具体工作与他们之间的互动关系；学会外贸公司利用各种方式控制成本以达到利润最大化的思路；认识供求平衡、竞争等宏观经济现象，并且能够合理地加以利用。老师通过这些方式使学生在实习中充分发挥主观能动性，真正理解并吸收课堂中所学到的知识，为将来走上工作岗位打下良好基础。

>二、实习时间：

20xx年12月19日20xx年1月3日

>三、实习地点：

电苑楼十楼机房

>四、实习软件：

SIMTRADE平台

>五、实习内容：

利用SIMTRADE平台分别注册进口商、出口商、供货商、进口地银行以及出口地银行，然后按照国际贸易实务的操作流程，在交易中扮演不同角色，以加深对国际贸易实务的认识和理解。

>六、实习过程：

SIMTRADE平台是一个国际贸易实务操作的模拟平台，它会提供产品，海关，广告发布等各种服务，让我们以交易者的身份来进行操作。结合书本只是来进行。在这次模拟操作中，一共有十五个步骤，具体为：建立业务关系、出口报价核算、出口发盘出口还价核算、出口还盘、贸易磋商、出口成交、出口成交核算、出口合同签订、信用证审核、修改信用证、出口托运订舱、出口货物投保、出口货物报验报关、出口制单结汇、出口业务善后。

出口商是最为重要的角色，在扮演出口商的角色的过程中，要经过准备、磋商、签约、履约、善后几个流程。在准备阶段，需及时了解市场行情，并同工厂和进口商建立广泛而牢固的业务关系是非常重要的交易过程中市场是变化的，作为出口商需不断核算成本、费用和利润，才能获取最佳交易条件和价格，核算过程本身是复杂的，这需要足够耐心、细心。

在国际贸易中，由于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。保险费的核算很关键，不同的贸易术语下，保险费的承担者有所不同，二者的紧密关系众所周知，在贸易术语上，我们分别采用了cif、fob、cfr的术语，在十三种贸易术语中这三种是最常用的。

出口单证的审核也是一大难点，密密麻麻的英文表格让你先去缮制然后再审核真的不是一件轻松的事情，不说细看那些英文，就是看见那表格就头疼。静下心是很有必要的，慢慢看就习惯了就会了。在电脑里审核单据有些麻烦，只能把两张表格缩小到同一个界面再来对比。由于老师在发下一步操作时前一步的参考答案系统会自动给出，所以我们在训练时必须克服想看答案的心理。

结汇可选择t/tl/cd/ad/p等方式，信用证结汇可以保证出口商及时得到货款但是费用高，多笔业务的开展，不同术语的运用可以加强我们对知识掌握的熟练程度，在费用上的不同核算和支付更是对我们关于知识掌握程度的考验。签订合同进一步明确双方的权利和义务，标志着完成了一半的业务，通过询盘、发盘、还盘、接受四个环节，就交易条件达成一致，更是体现我们业务能力的地方。在交易过程中市场是变化的，作为出口商需不断核算成本、费用和利润，才能获取最佳交易条件和价格。

按照正常的业务流程一步步进行下去，通过这些操作我每天都会有不同的心得体会，而且还会发现了很多不同的问题，可以说是受益非浅，让我学到了很多书本上所学不到的知识并积累了一定的经验。首先，在英语写作方面，对于国贸专业的学生来说，平时不仅仅要掌握一定的专业知识，而且还必须学会用英语写商务信函，这是将来工作后不可或缺的一部分。如果有关外贸的英语知识掌握不好，或写不出一封教规范的商务信函，将来会很难胜任自己的工作，甚至会影响业务的顺利进行。通过这次的国际贸易模拟操作，使我们加强了对英语的学习以及可以写一些比较规范的商务往来信函。其次，我们知道国际贸易的中间环节很多，并且涉及面广，除交易双方当事人外，还涉及运输、保险、港口和海关等部门，因此，通过这次的上机实习，使我们将之前学过的知识都紧密地联系起来。通过三年的大学学习生涯，我们已学习了国际贸易理论，国际贸易实务，再到这学期刚学过的外贸函电及国际货物运输风险和保险等课程，在本次模拟训练中都一一体现出来。通过这次的上机进行贸易模拟训练使我们对以前所学过的相关知识有了一次比较系统的回顾，又在训练中对国际贸易的流程及操作有了更加深刻的体会，这对我们未来的工作在思想上做了充分的准备。再者，本次模拟训练给我最大的体会就是操作细节的细腻及流程的缜密，各个流程相互衔接，上个流程的疏忽将会导致下个流程无法完成，某一细节的不慎错误或纰漏将会导致整个流程操作前功尽弃，这为未来的实际工作敲响了警钟：做贸易一定要仔细谨慎，否则将会给个人和公司带来很大的损失。

>七、实习的心得体会：

这次的实习让我贸易实务的学习中体会到了

1、在交易业务的填表中要注重核心单据在流程中的重要性，要使它准确、系统、完整。填表要以“单单一致”、“单证一致”为原则，熟悉各单证这间的相关联系，这将关系卖方发货后的结算问题。

2、要把握专业知识与实习操作的关系。

这是非常重要的一点，这次是首次实践操作与理论相结合的实习。从中锻炼的是我们的综合运用能力；其次，经验是日后工作中的宝贵财富。

3、英语的重要性，在实习操作中我们能深刻体会到英语在其中的理要性。进出口合同中、进出口贸易中的各项单证中都是英文单证，若英语基础弱的话对业务工作是种阻碍，降低了工作效率。阅读能力弱往往会导致错误若是实际交易则有可能引发纠纷，所以说英语能力在国际贸易中是十分重要的。

4、实务课本知识一定要学扎实。虽然是理论，但是如果不能彻底掌握在实际运用时将会阻碍重重，且不能综合利用考虑。

经过拟训练，我们对国际贸易的业务流程及操作有了更进一步的了解和感触，现在我们对贸易的理解已经不在停留在单纯的理论层面啦。

通过本次的模拟实习，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。之前，每次填单总是填不完整，而且会出现很多的小错误，经过这次的训练，我已经可以比较正确的填制一些必要的单据，如商业发票、装箱单等。同时我充分认识到在询盘、发盘、还盘、接受环节的磋商过程中，灵活运用价格术语和结算方式，正确核算成本、费用和利润，以争取较好的成交价格，是我们在未来的贸易实务中必不可少的基本功。

**国贸公司培训工作总结13**

本学期，我有幸参加了我校的语文优质课评选活动，期间聆听了十几位教师精彩的课堂教学，老师们广博的知识，幽默风趣的语言，平等融洽的师生关系，课堂上教师和学生的真实的、情感的投入，师生、生生的互动过程，思维的碰撞，心灵的沟通，智慧的启迪，给我留下了深刻的印象。

每个老师都是我学习的榜样，我从每个老师身上都学到了受益匪浅的东西。满洪贞老师上课总是面带微笑;李俊萍老师认真负责、组织课堂有条不紊;杨静、孟海霞两位老师课堂活力四射;张隽老师的学生听话守纪律，课堂氛围非常好;吴士英老师语态兢兢业业、注重学生能力的培养;李宝亮老师解读文本总有独到之处;王耐东主任深入挖掘教材，创设情境引导学生体会文本……

《语文课程标准》中明确指出，“语文是最重要的交际工具，是人类文化的重要组成部分。工具性与人文性的统一，是语文课程的基本特点。”.反观我们现在的语文教学，片面追求人文性，使语文课没有了语文味。这些趋势都值得我们警惕。那么，在语文教学中如何体现工具性与人文性的统一呢?

一、根据课文特点，把握工具性与人文性的“度”

崔峦老师说：“语文课程贵在工具性与人文性的统一，难也难在工具性与人文性的统一。”著名特级教师于永正老师也曾说过：“语文教学如何将人文性与工具性统一起来，这的确很难，关键是个度的问题，所以我强调的是平衡。人文性与工具性要合二为一，浑然一体，你中有我，我中有你。”

我对两位专家的话感触颇深，犹如茅塞顿开。是呀，回顾我们所教的一篇篇文章中，体现工具特点的是结构、语言及技巧，体现人文特点的是内容，主旨。有的文章语言隽永，有的文章内容深邃，前者可侧重于工具性，教给学生学习方法，培养学生语文能力，后者可侧重于人文性，谈谈内涵的丰富。

二、将解读文本与感受人文自然合一，彼此促进

当前，在语文教学中，普遍存在读书不充分的现象。学生读了书，但并没有时间将课文所表达的形象、意象、情境、意境在头脑里“活”起来，没有足够的时间“过电影”，更没有充分的时间让学生静下来涵咏品味，就匆匆让学生去谈感受。

其次，教师要提高对文本的解读能力，要长文短教，抓住重点段落，找准生发感受的语言点，这需要老师有较高的语文素养，抓住这个语言点就能牵一发而动全身，引导学生理解课文，体验情感，实现学生心灵与文本的深入对话，学生既掌握了学习方法，又受到了情感的熏陶。

三、以学生为主体，在语文实践中学习语文

《课标》说：“应着重培养学生的语文实践能力，而培养这种能力的主要途径，也应是语文实践。”说简单一点，这句话就是说：“要在语文实践的过程中培养语文实践的能力。”在语文课堂上，老师要牢记课标的要求，加强对学生进行听、说、读、写的训练，注重教给学生学习方法，养成好的学习习惯。我们的教师必须还原语文的本来面目，让课堂教学“返璞归真”，就是要使我们的教学重新走上朴实、扎实、真实的轨道上，在继承传统时，也要体现现代教育思想。

在我们的语文课堂教学中，我们必须将解读文本与感受人文自然合一，尽量以“语文的手段”解决语文的问题，减少非语文手段的运用，坚持以学生为主体，努力倡导在语文实践中学习语文的理念，才能体现语文课程的基本特点——工具性与人文性的统一。

**国贸公司培训工作总结14**

7月9号，惠达陶瓷外销部李振国先生关于职业生涯规划的讲座

唐山惠达陶瓷（集团）股份有限公司始建于1982年。惠达集团现已逐步形成了卫生陶瓷、墙地砖、塑料配件、压克力浴缸、五金配件等多元化、系列化、多品种、全配套生产经营的全国大型陶瓷企业集团。惠达以卓越的品质，比肩世界的雄心，屹立于世界高端卫浴之林。“创业、务实、争先、敬业”的惠达精神，这种精神是惠达发展的强大动力，也是惠达发展的力量源泉。

7月10号，唐山百货大楼

7月1x号，唐山高新区投资服务局闫永健先生关于唐山市招商引资情况的讲座

唐山市高新技术开发区成立于1992年，1998年4月被省政府列为河北省八个重点开发区之一。20xx年4月经国家发改委批准更名为河北唐山高新技术产业园区。开发区交通便利，生态环境良好，基础设施一应俱全，投资环境优越。定位于建设沿海国际次级大都市的唐山，正在实施开放带动、科教兴市和可持续发展三大主体战略，构筑大都市，建设新唐山。

7月12号，自行参观唐山博物馆，集中参观唐宋公司

唐山博物馆，是一座地方性综合博物馆，集文物收藏、保护、研究宣传、教育于一体，是公益性文化设施，河北省省级爱国主义教育基地。成立于1996年，现已发展成省内有特色的地市级大型博物馆之一。改建的博物馆将满足市民日益提升的精神文化需求，让更多人了解唐山的历史、文化底蕴。新博物馆不仅会成为唐山的一处新地标，而且在丰富市民精神文化生活方面将扮演十分重要的角色。

7月13号，参观唐山市城市展览馆

唐山市城市展览馆是展示城市形象和城市规划建设成就的重要窗口。馆区为建筑群与景观庭院的恰当结合。展览馆20xx年完成规划设计，同年12月动工兴建，20xx年8月正式定名为唐山市城市展览馆，20xx年10月8日开馆。展览馆建筑原为唐山面粉厂粮库，六栋平行的建筑垂直于大城山山体，形成了大城山——展览馆——公园——城市主干道一系列有层次和有秩序的城市开放空间体系，这个体系可以一直延伸至凤凰山公园，成为公众休闲游览的连续整体。

实习，是一次可以使我们直接面对和接触现实社会的机会。我们生活在校园中，一些想法和思维都太理想化，对社会的一些潜规则都知之甚少。通过这次实习，我学到了很多课堂上学不到的东西，增长了见识，开阔了眼界，使我们对当今社会发展状况有了进一步了解，加深了对一些专业理论知识的理解，有利于实现所掌握的知识向实践能力方面的转化；有利于培养我们解决实际问题的能力；进一步提高我们的专业技能和社会适应能力；另外，我还从中懂得了许多做人的道理，懂得了学习的意义，时间的宝贵。

实习期间，我认真听讲每次的讲座，对于他们提出的意见虚心听取，仔细观察、切身体验、独立思考、综合分析，把理论和实际相结合，努力培养自己勤奋、踏实、刻苦的学习作风，致力于培养自己各方面的优良品质，以对以后的工作有所帮助，使自己能够做到尊重领导，与同事和谐相处，保质保量完成自己的工作。

在实习中，我学会了如何以正确的心态去面对竞争。“物竞天择，适者生存”，这是个永恒不变的真理，我们不能怕受到伤害而选择逃避竞争，这样最终会被社会淘汰，要知道没有竞争，就没有提高，就没有发展。所以在这个竞争激烈的社会，要用新颖丰富的知识不断武装自己，要注重自身多方面能力的培养，才能适应社会的发展，找到自己立足发展之地，才能不被淘汰。

通过几次讲座和参观唐宋企业，我还认识到了一个成功的企业所具备的特点：领导人和领导团队必须能够适应时代的潮流，跟上发展的脚步，从总揽全局的角度制定正确的企业发展战略并根据实际实施情况及时调整；要正确的对待竞争，要树立竞争的意识；要不断地认识到自己的缺点和不足，并及时纠正；要借鉴其他优秀企业的成功经验。这些虽然是从一个企业发展的角度来讲的，但是对我们大学生规划自己的职业生涯和以后工作创业有很好的指导作用。

通过参观城市展览馆和博物馆，我还对目前自己所生活的城市有了更加深入的了解，包括它的历史，文化，经济发展状况及未来发展规划等方面。我觉得作为一名唐山的学生，对自己所处的环境有一个全面的了解是非常必要的。

从自身角度出发，我还深刻地认识到：一个人，如果没有真才实学，没有真正的能力，没有坚韧的毅力和心理承受力，是很难在社会上立足的。所以，要想成为一个优秀的人，我们必须不断提高自己发现问题、分析问题、解决问题的能力，对我们的工作要投入高度的热情，要具备持之以恒的品质精神和吃苦耐劳的品质。作为一名大学生，我们的首要任务还是学习，要把知识掌握牢固，这对我们以后的工作会有很大的帮助；其次，在学好理论知识的基础上，我们要适时的进行社会实践的锻炼，在实践中将理论提到一个更高的层次，达到一个更深的深度，将理论和实践有机的结合起来。要不断的提高自身的素质，学会如何做人，如何做事。

此外，正如唐宋公司宋雷先生所讲的：我们要冷静地思考自己需要的是什么，然后依托社会大环境去选择适合自己的`路子。无论什么时候都不能逃避生活，要有自己内心所坚持到东西，创业并不是唯一的出路，年轻才是我们最大的资本。我们要时刻记得，工作的核心是思想，没有思想什么也做不成。要主动做事，而不是被动；做事要有高度才会有深度；要有一种气场，不断地汲取正能量。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn