第一图书网, tushu007.com

<<国际贸易实务>>

图书基本信息

书名：<<国际贸易实务>>

13位ISBN编号：9787111263982

10位ISBN编号：7111263987

出版时间：2009-3

出版时间：孙国忠 机械工业出版社 (2009-03出版)

作者：孙国忠 编

页数：265

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

前言

“国际贸易实务”作为国际贸易专业的核心课程之一，在培养高素质的国际贸易应用型、技能型人才方面起着重要作用。
为了更有效地加速培养国际贸易实用型紧缺人才，以适应国际市场竞争的迫切需要，我们根据国家最新颁布的有关法律、法规，并结合国际贸易惯例，按照任务驱动型教学需要编写了本教材。
“任务驱动”教学模式是以具体的任务为学习动力，以完成任务的过程为学习的过程，以展示任务成果的方式来体现教学的成就。
“任务驱动”教学将所要学习的技能隐含在一个个任务之中，学生通过对所给的任务进行分析与讨论，在教师的指导与帮助下找出解决问题的方法，最后通过完成任务来实现对知识技能的掌握。
本教材遵循国际贸易业务的一般程序，以一位高职学生分配到常州常信外贸有限公司开始做外贸业务为主线，精心设计了5个情境和22个任务，把国际贸易业务能力巧妙地设计在各个任务中。
每个任务都包含任务描述与分析、相关知识、任务实施与心得等部分，开篇前均列明了知识要点和技能要点，便于学习者明确任务，有针对性地学习。
在介绍知识时，突出其实用性，将一些需要特别注意的问题专门列出，并在其中穿插案例思考、案例分析、知识链接、相关网站链接等，可引导学习者思考并寻找解决问题的方法，培养自主学习的能力。
在任务完成后，精心设计了知识拓展和业务技能训练。
每个情境后都配以综合训练，旨在强化训练学习者掌握贸易前的准备、业务洽谈、合同的磋商和订立、仓储运输、投保、商检、报关、制单、合同的履行、业务善后与争议的处理等技能，满足就业上岗的需要。
本教材根据学习者不同的基础进行不同的训练设置。
一般基础的学习者以课后的任务训练和案例分析为主，通过反复的实践训练，巩固所学的知识和技能，从而达到提升自身能力的目的。
大多数学习者可通过综合训练以及配套国贸模拟实习软件，进一步提高国贸专业操作技能。
喜爱国际贸易的学习者，通过链接到网络BBS、外贸人博客、外贸论坛上进行讨论和请教，寻求国际贸易从业人员的帮助，缩短课堂任务和实际业务的距离。
专业能力强的学习者，在学习的同时可通过www.made-in-China.com,www.tradekey.com等知名的BtoP网站寻求国内供应商和国外客户，进行真实的进出口业务操作。
附录部分给出了常用外贸术语及缩略语速查表。
本教材在内容体系、编写方式、实务训练安排等方面均有较大的创新，重点突出实际应用技能和操作技能，深入浅出，通俗易懂，文字简练，实用性强，可读性好，符合高职院校课堂教学和实践技能训练的要求。
本教材可作为高职院校国际贸易实务操作教程，也可作为外贸行业培训教材，以及相关专业学生或外贸业务人员的参考资料。
本教材由孙国忠（任务1至任务6、任务12、任务17和综合训练）、江波（任务7、任务11、任务13和任务19）、杨华（任务10、任务15和任务18）、杨育文（任务8、任务16、任务20和任务21）、张成伟（任务9和任务14）及王迪（任务22）共同编写。
最后由孙国忠负责全书的统稿、定稿工作。

内容概要

《21世纪高职高专财经类专业规划教材：国际贸易实务（第2版）》是配合实施任务驱动型教学改革而编写的一本新教材，针对高职高专教育的特点，以职业能力培养为核心，以一名高职毕业生到外贸公司开始做国际贸易业务入手，详细阐述了贸易前的准备、合同的磋商和订立、出口合同的履行、业务善后与争议的处理、进口合同的履行等业务的操作。
每个任务中都包含任务描述与分析、相关知识、任务实施与心得等部分，开篇前均列明了知识要点和技能要点，便于学习者有针对性地学习。
在内容介绍时，突出知识的实用性，并对一些需要特别注意的问题专门列出。
在每个任务的末尾，精心设计了知识拓展和业务技能训练。
每个情境后都配以综合训练，旨在通过强化训练，有效提高学习者掌握完成国际贸易业务所需要的技能。
《21世纪高职高专财经类专业规划教材：国际贸易实务（第2版）》可作为高职院校国际贸易实务操作教程，也可作为外贸行业培训教材，以及相关专业学生或外贸业务人员的参考资料。

书籍目录

前言情境1 贸易准备任务1 熟悉对外贸易政策及措施任务2 掌握国际贸易业务流程任务3 选择合适的国际贸易方式情境2 合同的磋商与订立任务4 订立合同的品名和品质条款任务5 订立合同的包装条款任务6 订立合同的数量条款任务7 订立合同的价格条款任务8 订立合同的运输条款任务9 订立合同的保险条款任务10 订立合同的商品检验条款任务11 订立合同的支付条款任务12 签订出口贸易合同情境3 出口合同的履行任务13 信用证的审核与修改任务14 出口货物的准备任务15 出口货物的报检任务16 出口货物的运输任务17 出口货物的运输保险任务18 出口货物的报关任务19 货款的结算情境4 业务善后与争议的处理任务20 外汇核销与出口退税任务21 业务争议的处理情境5 进口合同的履行任务22 履行进口合同附录 常用外贸术语及缩略语参考文献参考网站

章节摘录

插图：情境1 贸易准备任务1 熟悉对外贸易政策及措施知识要点国际贸易相关概念对外贸易政策的类型关税、非关税措施以及出口鼓励、出口限制措施国际贸易的特点及发展趋势技能要点查找我国对外贸易政策措施的变动内容了解相关贸易伙伴国家的对外贸易政策措施的变动情况，查找具体内容1.1 任务描述与分析2. 任务分析常州常信外贸有限公司主要从事服装、复合地板、电子产品的进出口业务，即主要出口我国竞争力强的优势产品，进口我国所需的木材、化工原料等。
国际贸易业务是在不同国家（地区）间开展贸易，具有很强的涉外性和综合性，具体涉及国际贸易理论与政策、国际贸易法律与惯例、国际结算、国际金融、国际运输与保险等诸多方面的理论与实际操作。
所以开始从事国际贸易业务工作，一定要学习好国际贸易相关理论与实务，掌握开展国际贸易业务所必须具备的理论知识与技能。
国际贸易业务受国家宏观经济政策的影响很大，所以从事国际贸易工作一定要了解我国和贸易伙伴所在国的对外贸易政策、措施，熟悉相应的国际惯例和贸易规则。

编辑推荐

《国际贸易实务(第2版)》可作为高职院校国际贸易实务操作教程，也可作为外贸行业培训教材，以及相关专业学生或外贸业务人员的参考资料。

第一图书网, tushu007.com

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com