

<<外贸客户开发与管理>>

图书基本信息

书名：<<外贸客户开发与管理>>

13位ISBN编号：9787111401988

10位ISBN编号：7111401980

出版时间：2012-12

出版时间：机械工业出版社

作者：朱香奇

页数：183

字数：276000

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>

<<外贸客户开发与管理>>

内容概要

为了满足外贸新人快速成长的需要，同时满足高校国际贸易、商务英语专业(外贸方向)教学的需要，特组织校企专业人士编写了这本《外贸客户开发与管理》。本书紧紧围绕外贸客户开发与管理，分为“前期准备”、“寻找客户”、“开发客户”、“风险防范”、“客户管理”五个部分，向读者详细地介绍了如何展开外贸客户开发与管理工作，具有实用性强、通俗易懂、容易操作等特点。

本书可作为高职院校国际贸易专业、商务英语专业(外贸或国际贸易方向)的教学用书，也可以作为社会外贸从业人员的参考书。

<<外贸客户开发与管理>>

书籍目录

前言

第一部分 前期准备

第一章 外贸途径

第二章 外贸流程

第三章 了解产品

第四章 买家特点

第二部分 寻找客户

第五章 主动撒网

第六章 引擎搜索

第七章 网站寻找

第八章 展会寻找

第九章 其他途径

第三部分 开发客户

第十章 甄别客户

第十一章 外贸报价

第十二章 写开发信

第十三章 回复询盘

第十四章 电话沟通

第十五章 样品攻略

第四部分 风险防范

第十六章 贸易术语风险与防范

第十七章 国际贸易结算风险及防范

第十八章 提单风险及防范

第五部分 客户管理

第十九章 客户跟进

第二十章 客户接待

第二十一章 客户拜访

第二十二章 资料管理

参考文献

<<外贸客户开发与管理>>

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>