

<<外贸接单员高效工作手册>>

图书基本信息

书名：<<外贸接单员高效工作手册>>

13位ISBN编号：9787115167675

10位ISBN编号：7115167672

出版时间：2007-10

出版单位：人民邮电出版社

作者：孙健

页数：300

字数：220000

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>

<<外贸接单员高效工作手册>>

内容概要

本书以外贸接单员的实际岗位职责为出发点，从认清市场特征、收集客户信息、海外客户管理、实现有效沟通、高效完成订单、结汇单据和结汇方式六个方面，对外贸接单员在工作中面临的问题进行了全程指导，并对外贸接单员应掌握的管理技能进行了归纳与提炼，便于外贸接单员迅速抓住工作的核心与关键，深入理解该岗位所需要的各种知识与技能。

本书是外贸接单员进行高效率、规范化管理和迅速提升自身能力的参照范本。

<<外贸接单员高效工作手册>>

作者简介

马麟，毕业于英国谢菲尔德哈拉姆大学，工商管理专业。

曾在丰田汽车、英国冷铁装饰等国际知名企业任职。

在多年的工作实践中，对生产型企业及贸易行业进行了长时间的调研，积累了大量海外竞争情报和网络营销、出口营销管理、营销培训等方面的知识和经验。

对进出口企业的接单

<<外贸接单员高效工作手册>>

书籍目录

第一章 认清市场特征 第一节 分析国际市场的宏观环境 一、海外宏观环境要素 二、获取国际市场宏观环境信息的途径 三、海外区域市场的划分与定位 第二节 分析国内外市场的竞争对手 一、获取行业竞争对手信息的途径 二、分析行业竞争对手的方法 三、锁定竞争对手,制定应对策略 第三节 认清市场产品 一、认清自身产品的成本构成 二、认清自身产品的核心卖点 三、认清市场同类产品的相关情况 附录1 高低效行为对照表 附录2 经典案例解说 附录3 工作技能检测及问答与反思

第二章 收集客户信息 第一节 建立产品展示网站 一、设计产品展示网站的三个步骤 二、产品展示网站的设计技巧 三、如何撰写产品介绍信息 四、如何处理产品图片 五、如何让外商更快搜索到你的供应信息 六、如何让客户主动留下自己的联系方式 第二节 利用网络找客户 一、通过搜索引擎寻找客户 二、通过Google找客户 三、通过BB寻找客户 四、通过大使馆经济参赞处网站找客户 第三节 通过展会找客户 一、参展步骤与要求 二、参展前的细节问题 三、组建参展团队 四、展会的现场管理 五、索要客户资料 六、邀约潜在客户 七、展后跟进客户的方法 第四节 利用专业信息服务商找客户 一、通过康帕斯查找客户 二、利用托马斯挖掘客户 三、利用邓白氏寻找客户 第五节 通过行业协会、黄页等找客户 一、通过行业协会及协会网站找客户 二、通过黄页及黄页网站找客户 附录1 高低效行为对照表 附录2 经典案例解说 附录3 工作技能检测及问答与反思

第三章 海外客户管理 第一节 客户信息、档案管理 第二节 客户信用调查 第三节 海外客户的划分 附录1 高低效行为对照表 附录2 经典案例解说 附录3 工作技能检测及问答与反思

第四章 实现有效沟通 第一节 获取海外客户的信任 第二节 管理海外客户的询盘 第三节 邮件与商业信函的写作 第四节 出口报价技巧 第五节 用样品说服客户 附录1 高低效行为对照表 附录2 经典案例解说 附录3 工作技能检测及问答与反思

第五章 高效完成订单 第一节 订单签订技巧 第二节 跟进订单 第三节 货物运输操作 附录1 高低效行为对照表 附录2 经典案例解说 附录3 工作技能检测及问答与反思

第六章 结汇单据和结算方式 第一节 应收账款管理 第二节 结汇单据 第三节 结算方式 附录1 高低效行为对照表 附录2 经典案例解说 附录3 工作技能检测及问答与反思

第七章 光盘介绍

<<外贸接单员高效工作手册>>

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>