第一图书网, tushu007.com

<<一本书学会做外贸>>

图书基本信息

书名：<<一本书学会做外贸>>

13位ISBN编号：9787115225986

10位ISBN编号：7115225982

出版时间：2010-4

出版时间：人民邮电

作者：梁树新 编

页数：207

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

无论你有多么耀眼的学历，无论你在求职路上历经多少坎坷，第一次走进职场时，你都要面对一个尴尬而现实的问题：在这里，你还只是一个菜鸟，一件小小的工作，都有可能让你摔上一个大大的跟头。
而你身边，也总是不乏各种意外都轻松搞定、所有难题都从容摆平的职场达人，让你既羡慕又自卑。
1.谁来读这套书——你是那个羡慕达人的菜鸟吗　经过层层筛选，你能够谋得这个职位，只是证明了你的知识水平和能力，挤进职场是一回事，在职场做出业绩则是另一回事。
常常听到职场新人抱怨工作很受挫，而职场老人也常常说新来的很雷人。
要想早日摘下菜鸟标签，晋身达人阶层，你需要以最快的速度积累经验，找到工作的感觉。
为此，我们编写了这本书，专为刚刚进入新工作角色、有一定专业知识而又缺乏实践经验的职场人士设计，使他们可以避免时间与精力上的浪费，在最短的时间内了解必要的工作常识，掌握应对各种状况的方法，从生手变为熟手，把知识付诸于实践，把实践转化为经验。
2.为什么要读这本书——你最缺的是常识和方法　不管是初人职场，还是刚刚转行，你最可能遇到的难题就是缺乏工作常识，以致时常在小事情上犯低级错误。
对此，许多人或是向前辈请教，或是搜罗各类的书籍埋头苦读。
然而，前辈的经验大多是片段的、个人化的，不系统也不全面；而与工作相关的图书品种繁多，如果统统读下来，往往是泥沙俱下、不得要领。
而且，如今的职场越来越重视成长的速度，竞争也日趋激烈，不会留给你太多积累经验的时间，也不会留给你太多犯错的机会。

内容概要

《一本书学会做外贸》内容囊括了做外贸前的准备、如何与客户打交道、外贸合同签订的注意事项、外贸单据的处理以及外贸业务的善后工作，从各个环节对外贸业务进行了详细的介绍，使读者可以全方位地了解外贸的基本常识以及掌握外贸业务的操作方法与技巧。

书中附有丰富的外贸业务案例、各种单据、合同样本，并提供了世界船运公司、保险公司、国际结算银行以及仲裁机构汇总表，操作性、实务性强。

《一本书学会做外贸》适合外贸从业人员以及有志于从事外贸业务的人士阅读参考。

书籍目录

第一章 想做外贸。
你准备好了吗／1第一节 客户开发是关键／1一、寻找客户的几种好方法／1二、寻找客户——考验你的耐心／5三、客户会主动找上门吗／7四、客户资信调查的方法／7五、过去是好客户不等于现在还是好客户／9第二节 对经营的产品要心中有数／11一、学习必要的产品知识／11二、产品宣传要做细／12三、与厂家建立良好的合作关系／14四、把握和预测产品供求信息／17五、产品是文化的载体／18第三节 做一个外贸业务的内行／19一、你愿意与外行打交道吗／19二、让商务信函成为产品“推销员”／20三、做外贸哪些知识最重要／22四、树立外贸业务中的风险意识／24五、注重文化差异／掌握跨文化沟通技巧／25第二章 学会与客户打交道／31第一节 与报价要求相关的问题／31一、客户要求报价的原因有哪些／31二、客户有成交的诚意吗／32三、是否应为客户提供样品／34四、如何甄别客户索样意图／35五、如何选择和寄送样品／36六、样品送出后会出现的几种情况／39七、报价前的准备／40八、客户还价怎么办／49九、价格报错了怎么办／52第二节 质量好能否一定会让客户满意／54一、你的一吨是否等于我的一吨／54二、是否卖得越多越好／57三、人争一口气／货卖一张皮／58第三节 把握合同签订的时机／62一、合同重要还是信用重要／62二、三思而后签——弄清合同的每一个条款／63三、当心合同中的“软条款”／73第三章 合同签订之后／75第一节 按合同办还是按信用证办／75一、合同签订了就能放心备货吗／75二、用不同的结算方法化解业务风险／76三、信用证迟迟不到怎么办／94四、来证不审证／出事真要命／95第二节 你有一个好的货运代理吗／99一、货代能帮出口商做什么／100二、做外贸要懂得外贸运输知识／104三、和内陆国家怎样做贸易／110四、装船环节要注意什么／117第三节 运输中货物翻船了谁买单／122一、一切险就是一切都保吗／123二、投保了就万事大吉吗／128三、货物出事了怎么办／130四、怎样投保最划算／131第四节 你的出口货物合格吗／134一、商检机构都是国家或政府开办的吗／134二、出口检验和进口检验，到底哪边说了算／136三、对检验机构的选择／140四、检验单有哪几种／142五、小小检验单／作用大无道／144第五节 说说报关／144一、什么是报关／144二、报关其实并不难／145第四章 交货不交单．等于没交货／149第一节 单据重要／还是货物重要／149一、什么是货运单据／149二、失去单据就意味着失去货物的所有权吗／150三、谁为单据来把关／152四、哪张单据最重要／153五、单据出了问题怎么办／155第二节 外贸单据大盘点／158一、单据中的“老大”——提单／159二、货物质量的法定依据——检验单／163三、出口企业直接开出的单据——发票／165四、买方货物利益保障——保险单／169五、货物出生地证明——产地证／176六、货物出厂文件——装箱单／181七、领事发票——如何提供／186第三节 单据可以直接寄给进口商吗／188一、单据最好不要直接寄给进口商／188二、银行——出口商单据的忠实“守护神”／189三、单据不实有哪些情况／190四、客户出具不实单据怎么办／190第四节 如何办理出口退税／191一、出口退税涉及哪些产品／191二、出口退税的基本程序／194第五章 外贸业务的善后工作／197第一节 客户投诉怎么办／197一、谁是真正的责任人／197二、空口无凭，商检为证／198三、灵活处理索赔理赔／199四、仲裁——不伤和气的争议处理方式／201第二节 跟踪成交后的客户／203一、生意成，交情深／203二、信息反馈——与客户巩固交情的绝妙手腕／205三、优先联络、优惠报价-建立你在客户心中的感情优势／206

章节摘录

俗话说，万事开头难。
做外贸的朋友都深有体会，客户资源的开发是外贸业务中最关键的一步，也是最令人头痛的问题。
外贸业务是以客户为媒介实现的，没有客户，一切都无从谈起。
但是如果有了客户，而这个客户是一个缺乏商业信用的人，其结果可能还不如没有，因为这样的客户只会给企业带来风险和损失。
那么，客户，尤其是优质客户是如何得来的呢?外贸业务实践证明，除非外贸企业有强大的竞争优势，否则就不要指望客户会主动上门。
外贸业务员只有积极主动地从各种途径努力，才能在长期的业务过程中逐渐积累自己的客户资源、形成自己的客户网络。
一、寻找客户的几种好方法　　寻找客户既有常规途径，也有非常规途径。
1．最直接的办法——参加商展会(trade fair)。
大家都知道，国内国外每年都会举办各种层次、各种规模的五花八门的商业展销会。
这些商展通俗地说就是一个“大集市”。
外贸业务员参加商展会的好处就是可以与客商面对面地商谈并直接接触样品，能够与潜在客户有一个直观的相互了解，运气好时还可以直接签单。
即使没有马上签定订单，也可以通过参展与客户建立初步的联系，有了这样的基础，双方就可以在以后通过互联网或其他方式继续洽商。
这比在素不相识的情况下贸然给对方写信的效果要好得多。
但是，这种办法也有弊端。
那就是好的商展会的参展门槛太高，需要有较大的出口业绩才能获得参展资格，而且企业还要支付几万元至十几万元不等的参展费。
在还不知道参展效果如何的情况下，就要企业预交这样一笔费用，确实令很多中小企业非常心疼。
况且，现在的展会多如牛毛，很多都冠以“国际(International)”之名，实则鱼龙混杂、良莠不齐，参展以后大呼上当的企业不在少数，这也使得许多企业对参加商展会心有余悸，严重挫伤了企业的参展热情。
确实，外贸业务员参加商展会之前一定要认真做好事前调查，对于主办方的资信、国际背景及办展条件、办展历史和声誉等做一个全面细致的了解，从中甄别出值得参加的商展会。
如果不做了解，对各类商展会一律采取回避拒绝的态度，很容易对企业的发展产生负面影响，并不可取。
其实，很多中小企业可以采取与其他中小企业或行业协会进行联展的方式参展。
这样既可以分摊费用，也可以提升企业形象及彰显实力。
笔者知道的一家浙江民营小五金企业就是通过这种办法参展并与一位客户相识的，后来该企业通过这位客户做成了多笔生意。
许多参加展会的外贸业务员感到收获不大，原因可能有以下几种。
(1)参加的展会档次不够，招商工作组织不力，没有吸引到足够的外商参展，外贸业务员参展的效果自然就不好。
现在国内的商展会很多，层次规模大不相同，主办方的实力也相差很大，每年综合性的展览会有广交会、青交会、华东进出口商品交易会、义乌国际小商品博览会，还有各省举办的各类交易会和博览会。
在轻工日用消费品方面，国际上比较有名的有法兰克福消费品博览会、迪拜消费品展、拉斯维加斯国际日用品及礼品博览会(ASD／AMD TRADE SHOW)、米兰消费品礼品博览会(MACEF)、英国伯明翰国际博览会、东京国际礼品及消费品博览会、中国香港礼品及赠品展等。
另外，还有许多行业性的商品展览会，例如纺织品、家具、化工产品、建材、机械等。
外贸业务员应当认真研究哪一类商展会适合自己、哪一类商展会没有参展价值，不要盲目地参加一些不上规模档次或者与自身行业不同的展会，白白耗费人力、物力和财力。

第一图书网, tushu007.com

编辑推荐

你是否为外贸工作的繁杂和琐碎而苦恼呢？
你是否也想学习一些前辈的小技巧？
你真的了解外贸工作的风险吗？
《一本书学会做外贸》秉持了“一本书学会”的理念，既力求涵盖基础工作的每个细节，又保证不浪费读者每一分钟的阅读时间，使读者迅速有效地处理各种工作问题。
读完《一本书学会做外贸》，你也许会惊喜地发现，自己与外贸高手之间其实只有一本书的距离！

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