

<<电子商务员>>

图书基本信息

书名：<<电子商务员>>

13位ISBN编号：9787504550071

10位ISBN编号：7504550078

出版时间：2005-4-1

出版时间：中国劳动社会保障出版社

作者：陈文培

页数：343

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>

<<电子商务员>>

前言

职业资格证书制度的推行,对广大劳动者系统地学习相关职业的知识和技能,提高就业能力、工作能力和职业转换能力有着重要的作用和意义,也为企业合理用工以及劳动者自主择业提供了依据。

随着我国科技进步、产业结构调整以及市场经济的不断发展,特别是加入世界贸易组织以后,各种新兴职业不断涌现,传统职业的知识和技术也愈来愈多地融进当代新知识、新技术、新工艺的内容。

为适应新形势的发展,优化劳动力素质,上海市劳动和社会保障局在提升职业标准、完善技能鉴定方面做了积极的探索和尝试,推出了1+x的鉴定考核细目和题库。

1+X中的1代表国家职业标准和鉴定题库,X是为适应上海市经济发展的需要,对职业标准和题库进行的提升,包括增加了职业标准未覆盖的职业,也包括对传统职业的知识 and 技能要求的提高。

上海市职业标准的提升和1+X的鉴定模式,得到了国家劳动和社会保障部领导的肯定。

为配合上海市开展的1+X鉴定考核与培训的需要,劳动和社会保障部教材办公室、上海市职业培训指导中心联合组织有关方面的专家、技术人员共同编写了职业技术·职业资格培训系列教材。

职业技术·职业资格培训教材严格按照1+X鉴定考核细目进行编写,教材内容充分反映了当前从事职业活动所需要的最新核心知识与技能,较好地体现了科学性、先进性与超前性。

聘请编写1+x鉴定考核细目的专家,以及相关行业的专家参与教材的编审工作,保证了教材与鉴定考核细目和题库的紧密衔接。

职业技术·职业资格培训教材突出了适应职业技能培训的特色,按等级、分模块单元的编写模式,使学员通过学习与培训,不仅能够有助于通过鉴定考核,而且能够有针对性地系统学习,真正掌握本职业的实用技术与操作技能,从而实现我会做什么,而不只是我懂什么。

<<电子商务员>>

内容概要

本教材从强化培养操作技能，掌握一门实用技术的角度出发，较好地体现了本职业当前最新的实用知识与操作技术，对于提高从业人员基本素质，掌握电子商务员的核心内容与技能有直接的帮助和指导作用。

本教材在编写中摒弃了传统教材注重系统性、理论性和完整性的编写方法，而是根据本职业的工作特点，从掌握实用操作技能，以能力培训为根本出发点，采用模块化的编写方式。

主要内容包括：电子商务基础，营销、国际贸易和物流配送基础，电子商务应用，数据库（Access）及其应用，网站设计基础，网络营销以及电子商务名词术语。

在每一个模块中，着重介绍相关专业理论知识与专业操作技能，使理论与实践得到有机的结合。

本教材可作为电子商务员职业技能培训与鉴定考核教材，也可供中等职业学校电子商务专业师生，以及相关从业人员参加电子商务员职业培训、岗位培训、就业培训使用。

<<电子商务员>>

书籍目录

第一单元 电子商务基础 (1) 第一节 电子商务概述 (1) 第二节 EDI基础 (23) 单元测试题 (47) 单元测试题答案 (49) 第二单元 营销、国际贸易和物流配送基础 (50) 第一节 市场营销 (50) 第二节 客户关系管理 (55) 第三节 国际贸易实务 (64) 第四节 网络营销基础 (89) 第五节 物流配送 (97) 单元测试题 (109) 单元测试题答案 (111) 第三单元 电子商务应用 (113) 第一节 网上交易 (113) 第二节 网上支付 (126) 第三节 电子商务安全 (140) 第四节 文件传输协议 (FTP) (148) 单元测试题 (150) 单元测试题答案 (151) 第四单元 数据库 (Access) 及其应用 (152) 第一节 数据库的建立 (152) 第二节 数据库中数据的存取处理 (168) 单元测试题 (174) 单元测试题答案 (177) 第五单元 网站设计基础 (178) 第一节 Internet Explorer的应用 (178) 第二节 电子邮件的应用 (203) 第三节 网页设计 (223) 第四节 Dreamweaver 4的基本操作 (247) 单元测试题 (261) 单元测试题答案 (262) 第六单元 网络营销 (263) 第一节 网上市场调查 (263) 第二节 网络商务信息收集 (267) 第三节 互联网广告 (276) 第四节 电子邮件列表 (282) 第五节 单证制作 (284) 单元测试题 (328) 单元测试题答案 (331) 附录 电子商务名词术语 (332)

章节摘录

三、交易磋商交易磋商是指买卖双方就交易条件进行洽商，以求达成一致协议的具体过程，它是国际货物买卖过程中不可缺少的一个很重要的环节，也是签订买卖合同的必经阶段和法定程序。

1.交易磋商的内容和形式交易磋商的内容通常包括品质、数量、包装、装运、价格、支付、保险、检验检疫、索赔、不可抗力和仲裁等交易条件。

其中品质、数量、包装、装运、价格和支付六项常常被视为主要交易条件，是国际货物买卖合同中不可或缺的条款，也是进出口交易磋商的必谈内容。

而保险、检验检疫、索赔、不可抗力和仲裁等交易条件，涉及的是合同履行过程中可能发生的问题或争议的解决办法，并非合同成立不可或缺的内容，往往被视为一般交易条件。

一般交易条件事先就印在合同格式的正面下部或背面，双方若无异议，就不必逐条磋商。

交易磋商的形式有两种：口头磋商和书面磋商。

口头磋商是指买卖双方在广交会、华交会等国际交易会上或客户来访或出国小组拜访客户等面对面直接磋商，以及交易双方通过电话交谈磋商。

书面磋商是指交易双方通过信函、电报、电传、传真、电子邮件（E-mail）和网上洽谈等通信工具进行磋商。

2.交易磋商的环节交易磋商有询盘、发盘、还盘和接受四个环节，其中发盘和接受是达成交易、合同成立必不可少的两个基本环节和必经的法律步骤。

（1）询盘（inquiry）。

询盘是指买方（或卖方）为了购买（或出售）商品而向潜在的供货人或买主询问该商品的成交条件或交易的可能性的业务行为。

询盘的内容可以涉及某种商品的品质规格、数量、包装、价格和装运等成交条件，也可以索取样品。其中多数是询问成交价格，因此，在实际业务中，也有人把询盘称为询价。

在国际业务中，发出询盘的目的，除了探询价格或有关交易条件外，有时还表达了与对方进行交易的愿望，希望对方接到询盘后及时做出发盘，以便考虑接受与否，这种询盘实际上属于邀请发盘。

询盘不具有法律上的约束力，也不是每笔交易必经的程序。

（2）发盘（offer）。

发盘是指买方（或卖方）为了购买（或出售）商品而向潜在的供货人或买主提出有关交易条件，并愿意按照这些条件达成交易和订立合同的一种口头或书面的肯定表示。

发盘又称发价或报价，在法律上称为要约。

发盘既可由卖方提出，也可由买方提出，由卖方向买方发盘称为售货发盘（sellingoffer），由买方向卖方发盘称为购货发盘（buy-ingoffer），又称为递盘（bid）。

在发盘有效期内，发盘人受到发盘的约束，不得单方面撤销或修改发盘内容。

发盘经受盘人有效接受后，合同即告成立。

<<电子商务员>>

编辑推荐

《电子商务员》由中国劳动社会保障出版社出版。

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>