

<<外贸业务实务>>

图书基本信息

书名：<<外贸业务实务>>

13位ISBN编号：9787504598011

10位ISBN编号：7504598011

出版时间：2012-7

出版时间：中国劳动社会保障出版社

作者：毛军育 编

页数：73

字数：110000

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>

## <<外贸业务实务>>

### 内容概要

《外贸业务实务》紧紧围绕高职高专国际商务专业外贸业务员的典型工作岗位，以外贸业务过程为主线，结合流通型外贸企业的工作内容，设置了进出口准备操作、建立客户关系、交易磋商、报价与核算、签订外贸合同，以及进出口善后处理等六个典型工作任务，模拟真实工作情景，通过学生主动学习、完成整个工作任务的过程，使其掌握外贸业务员应具备的理论知识 and 技能操作能力，并形成相应的职业综合能力素质，以期达到外贸企业用人要求。

## <<外贸业务实务>>

### 书籍目录

导论

工作任务一 进出口准备操作

工作任务二 建立客户关系

工作任务三 交易磋商

工作任务四 报价与核算

工作任务五 签订外贸合同

工作任务六 进出口善后处理

## 章节摘录

版权页：插图：第三步：通过多种方式开发客户，做好广交会参展准备，充分利用交易会平台开发客户。

1.做好广交会参展准备（1）参展商品准备工作：确定参展商品种类。

确定参展商品种类要以“专业、有针对性”为原则。

新员工在准备参展商品时有一种“唯恐产品带不全”的心理，这种心理不可取。

广交会上同类商品的大量厂家集中在一起，如果你的参展样品种类繁多且无特色，很容易淹没在展厅中，给人繁杂的感觉。

所以，参展商品要有针对性、要体现出参展厂家的专业程度。

当然，对商品大类的选择应该综合考虑厂家自身的优势产品、国际流行时尚、竞争者情况等多方面的因素。

所以，徐娟最终决定以公司出口实力最雄厚的纺织服装产品作为参加本次广交会的主打产品。

确定参展商品明细。

确定了商品大类后，需要进一步确定具体的参展商品种类。

比如，面料参展。

在具体品种上还需要依据参展商品种类确定的原则来确定具体的参展面料，要采用常规产品加新产品的组合方式，这样容易形成参展企业自身的特色和竞争力。

临行前，徐娟选择T / C染色布面料参展。

准备参展商品样品。

面料产品的特点是即便同一种成分、同样规格、同样颜色的面料，不同厂家生产出来的面料也不相同，所以，对于参展的面料产品而言，实物样品至关重要，相比而言，图样效果就差些。

（2）文件准备工作。

除了面料实物样品之外，徐娟还携带如下主要的文件资料参加展会，包括：所带商品的价格表，以备客商询问时查询用。

主要产品的装箱尺寸，以备客商询问时查询用。

空白笔记本，用来整理客商名片。

公司题头的便笺纸，在交易会上可能会在很多场合派上用场。

如记录客户需要的信息、粘贴面样等，有时客户不一定能记住曾拜访过的厂家，而用自己公司题头的便笺纸粘贴他感兴趣的布样展示给他看，他很有可能会将其带回本国，如此一来，交易的成功性就大大提高了。

若碰到交易会上下单的客户，公司题头的便笺纸可能会有更多的用武之地。

空白发票，主要是为交易会上下单的客户准备。

个人名片，分发名片给潜在客户以积累商机，是参加广交会的重要目的。

为此，徐娟特意印制了许多个人名片，用订书机订在公司产品目录宣传单页上，以供客户取阅联系之用。



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>