

<<出口贸易操作20步>>

图书基本信息

书名：<<出口贸易操作20步>>

13位ISBN编号：9787563813278

10位ISBN编号：7563813276

出版时间：2006-1

出版时间：首都经济贸易大学出版社

作者：王斌义

页数：484

字数：396000

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>

<<出口贸易操作20步>>

内容概要

本书站在出口商的角度，遵循出口贸易各环节的操作顺序，从实用性出发，系统深入的阐述出口贸易实务。

共分20章，涵盖出口业务20个环节的业务操作，包括国际市场调研与出口营销；建立业务关系；其他出口准备工作；询盘及其处理；出口报价核算及发盘；还盘、还价核算与接受；签订合同；出口贸易融资与外汇风险防范；备货；催证；审证；改证；出口货物报检；出口货物托运；出口货物运输保险的安排；出口货物报关与装运；制单与审单；交单议付；争议与索赔；出口收汇核销与出口退税。

针对传统的国际贸易教材或实践类书籍阐述较为原则，面面俱到但缺乏针对性，以及内容日趋陈旧老化的不足，本书的主要特点有：第一，内容全面翔实，涵盖了进出口业务的主要环节。

第二，切合实际，可操作性强。

有相关基础知识、案例分析、例题、计算、图表、业务操作步骤、操作技巧提示和相关链接等。

书种列举的大量实际的合同条款以及函电范例，可供一线外销员在实际工作中参考使用。

第三，资料新，反映了我国对外贸易的新做法与新规则。

针对传统的国际贸易教材或实践类书籍阐述较为原则，面面俱到但缺乏针对性，以及内容日趋陈旧老化的不足，本书的主要特点有：第一，内容全面翔实，涵盖了进出口业务的主要环节。

第二，切合实际，可操作性强。

有相关基础知识、案例分析、例题、计算、图表、业务操作步骤、操作技巧提示和相关链接等。

书种列举的大量实际的合同条款以及函电范例，可供一线外销员在实际工作中参考使用。

第三，资料新，反映了我国对外贸易的新做法与新规则。

本书可作为外销员工作中的学习用书以及有关单位的业务培训用书。

<<出口贸易操作20步>>

书籍目录

1.国际市场调研与出口营销2.建立业务关系3.其他出口准备工作4.出口贸易磋商——询盘及其处理5.出口贸易磋商——出口报价核算及发盘6.出口贸易磋商——还盘、还价核算与接受7.出口贸易磋商——签订合同8.出口贸易融资与外汇风险防范9.出口贸易履行——备货10.落实信用证——催证11.落实信用证——审证12.落实信用证——改证13.出口货物报检14.出口货物托运15.出口货物运输保险的安排16.出口货物报关与装运17.制单与审单18.交单议付19.争议与索赔20.出口收汇核销与出口退税

<<出口贸易操作20步>>

章节摘录

1 国际市场调研与出口营销 “知己知彼，百战不殆。

”没有科学的市场调研，我们开发的产品就难以走在需求的前面；没有科学的市场调研，我们的出口就会让无数的中间商、进口商牵着鼻子走。

出口人员要掌握国际市场调研的内容要点，培养收集国际市场数据和资料并对其进行整理和分析的能力；掌握了解国际市场产品和交易信息、查找国外企业信息、获得相关国际组织和中介机构信息资源的途径和方法；知晓如何开展出口营销。

在出口贸易中，交易对象都是国外商人，而国际市场情况又是错综复杂和变化多端的，因此，在开展出口业务时，一定要充分做好的前期准备工作有：对国际市场的调查研究与出口营销；落实货源、制定出口商品的生产（收购）计划；制定出口商品经营方案；选定客户和建立业务关系；开展出口促销活动等。

本章我们主要阐述对国际市场的调查研究和对发展趋势的预测，以及出口营销的基本做法。

1.1 国际市场调研的内容与步骤 这里所说的国际市场调研，是指出口企业或出口商所进行的以有关国际客户（顾客）的信息为中心的调查研究活动。

该活动要解决的问题有：现有客户由哪些人或组织构成？

潜在市场顾客由哪些人或组织构成？

这些客户需要购买哪些产品或服务？

为什么购买？

<<出口贸易操作20步>>

编辑推荐

《出口贸易操作20步》全面翔实，涵盖出口贸易20个环节的业务操作；操作性强，集案例计算与操作流程及技巧于一体；与时俱进，反映出口贸易的新规则与新做法。

<<出口贸易操作20步>>

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>