第一图书网, tushu007.com

<<现代商务>>

图书基本信息

书名：<<现代商务>>

13位ISBN编号：9787040110234

10位ISBN编号：7040110237

出版时间：2002-7

出版时间：高等教育出版社

作者：戴建明 编

页数：227

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

随着信息时代的到来，商务领域正经历着一场革命，并在这场革命中得到更新与发展。
我国电子商务的开展，既需要我们掌握更多的计算机技术与网络技术，更需要我们掌握现代商务知识，更新观念，运用信息技术为商务活动服务。
现代商务是中等职业学校电子商务专业新设的一门综合性的基础学科，它涵盖了在电子商务及相关职业岗位从业活动中必须具备的基础知识和应掌握的基本技能，整合了传统商务专业中商贸实务、市场营销、商品学基础、商品流通基础知识、国际贸易基础与实务等多门学科，将商务知识、技能融为一体。
我们从电子商务职业岗位分析入手，以电子商务从业人员职业资格为导向，立足于解决商务活动中的实际问题，打破原有的课程体系，站在学生的立场上，以学生学习为主体来编写这本《现代商务》教材。
《现代商务》一书包括绪论和六章内容，以现代商务活动的基本流程为主线，系统地介绍了现代商务活动的全过程。
绪论着重介绍了现代商务的基本内容和发展趋势，第一章着重介绍了现代商务战略基础知识，第二章着重介绍了现代商务业务经营基础知识，第三章主要讲述现代商务营销策略，第四章主要讲述现代商务标准化管理的基础知识，第五章介绍了国际商务业务程序，第六章对国际货物销售合同做了一个简单介绍。
其中第六章根据教学要求可以选学或学生自学。
本书作为电子商务专业及相关专业基础教材，具有基础性、综合性、实用性、开放性、可操作性的特点，广泛关注行业新知识、新技能的发展动向，并融入如何去学习专业知识、寻找获取专业相关信息的途径与方法等思维训练及方法训练的内容，通过大量的案例及案例分析，运用多媒体现代化技术和网络技术来强化学生对商务活动的体验，并通过具体的讨论、实践与模拟活动培养学生运用知识从事商务活动、解决实际问题的能力。
教材每章均提出了明确的学习目的及学习方法，每章结束后既有对各章内容的本章小结，更准备了大量的讨论问题与实践、模拟实作项目，使学生在实践活动中学习。
本书既可供在校学生学习，又可作为电子商务从业人员自学或培训商务知识的参考用书。

内容概要

《中等职业学校教材：现代商务（电子商务专业）》是中等职业学校电子商务专业教材，由全国中等职业学校电子商务专业协作会组织编写。
《中等职业学校教材：现代商务（电子商务专业）》主要内容有：现代商务战略、现代商务业务经营、现代商务营销策略、现代商务标准化管理、国际商务业务程序、国际货物销售合同等。
《中等职业学校教材：现代商务（电子商务专业）》以现代商务活动的基本流程为主线，系统地介绍了现代商务活动的全过程；内容丰富，结构新颖，并立足于解决商务活动中的实际问题。
《中等职业学校教材：现代商务（电子商务专业）》可作为中等职业学校电子商务专业教材，也可供商贸类专业作为教材使用。

书籍目录

绪论现代商务的内涵现代商务活动的内容现代商务交易方式现代商务的发展趋势——电子化、国际化第1章 现代商务战略1.1 商务活动环境1.2 商务活动经营目标与总体战略1.3 目标市场战略1.4 商务信息与经营决策本章小结讨论题练习与活动案例分析第2章 现代商务业务经营2.1 商品购进业务2.2 商品销售业务2.3 商品包装业务2.4 商品运输业务2.5 商品储存业务本章小结讨论题练习与活动第3章 现代商务营销策略3.1 营销概述3.2 产品策略3.3 定价策略3.4 分销渠道策略3.5 促销策略本章小结讨论题练习与活动案例分析第4章 现代商务标准化管理4.1 商品质量与数量4.2 商品分类4.3 商品标准和商品标准化本章小结讨论题练习与活动第5章 国际商务业务程序5.1 国际商务基础知识5.2 进出口交易的准备5.3 进出口交易磋商5.4 进出口合同的签订与履行本章小结讨论题练习与活动第6章 国际货物销售合同6.1 国际货物销售合同的主要条款6.2 国际货物销售合同的法律条件附：国际货物销售合同实例

章节摘录

插图：现代商务的交易方式是多种多样的，从不同的角度可以划分不同的类型。
目前常见的交易方式有：1.现款交易和信用交易按照付款方式划分，可分为现款交易和信用交易。
现款交易就是通常所说的“一手交钱，一手交货”的买卖方式，即买方以现款付给卖方以取得商品，这种方式简单、迅速，通常被零售企业和小额批发企业采用。
信用交易则是指卖方以延期收款或预收货款方式销售商品，买方以预付货款或延期付款方式购买商品。
信用交易一般分为两类：企业之间通过赊销、预购而发生的交易称为商业信用交易，企业对消费者赊销商品而发生的交易称为消费信用交易。
信用交易一般用于企业之间的大宗商品交易和零售企业中对某些商品如汽车等的交易，通常采用的形式包括：（1）赊销。
即先付货后收款来鼓励购买；（2）预付货款。
即先付款后付货，一般在产品供不应求时，购买者预付定金全部或部分货款；（3）商业票据交易。
商业票据包括汇票、支票、本票等，商业票据上一般载明金额，在一定时期内由持票人向出票人或指定付款人支取款项。
2.批发与零售按在商品流通中所起作用不同划分，可分为批发交易和零售交易。
为了进一步转卖或加工后转卖商品的交易活动称为批发交易。
批发交易商品购销批量大，是连接生产与最终消费的桥梁，大多数生产企业的商品通过批发进入流通领域，大多数零售企业也是在批发交易中取得货源。
将商品或劳务直接供应给最终消费者的交易活动称为零售交易，它的特点是交易对象一般是最终消费者，交易涉及面广、交易网点多、经营灵活、交易额零星、交易次数频繁，除了销售商品外，还要为顾客提供各种服务。

编辑推荐

《现代商务(电子商务专业)》由高等教育出版社出版发行。

第一图书网, tushu007.com

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