

图书基本信息

书名：<<外贸电子商务与实用英语全真教程>>

13位ISBN编号：9787545403947

10位ISBN编号：7545403940

出版时间：2010-3

出版时间：广东省出版集团图书发行有限公司（广东经济）

作者：陈火怀

页数：223

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

本书是集国际商务知识与实务英语为一体的实训与创业综合性教程，融合了传统的国际贸易知识和英文函电以及当今的电子商务，手把手地教会读者如何从事国际贸易、如何写商务英语的电子邮件以及如何创业。

本教程从人类的认知规律的角度出发，根据“不熟不做”的创业原则和国际贸易整个过程发生和发展的时间顺序来编写的。

本书的重点是商务英语，主要讲授商务英语和国际商务理论知识在国际贸易的实际操作中的应用，其特点和实用性由下面与其他教程的比较可见一斑。

本书特点：1.真实的询盘。

采用了历年来进口商的真实询盘，列举了大量的询盘练习，并对询盘内容进行了分析和讲解，提出了应该如何进行专业报盘的建议，并给出了一些询盘的报盘答案。

报盘是商务谈判的第一步，如果报盘不专业，不能给进口商留下很好的印象，就没有继续谈判的可能了。

本教程的报盘根据笔者这几年来来的实践经验编写而成，对读者具有相当大的启示和参考价值，更有助于培养和提高读者分析问题和解决问题的能力。

2.归纳性强。

(1) 本教程把在国际商务中所有实用的理论知识（如最常用的信用证、出口运输流程、报检报关方式等）都归纳起来进行讲解，全书理论知识的讲解以“简明、够用、实用、点到即止”为原则。

(2) 归纳了在商务实践中有可能应用到的Pricelist样板，并配有适当的实训练习。

(3) 完全根据进口商的真实询盘归纳而成的“询盘中的24个问题”。

(4) 出口销售订单与出口销售合同的区别。

以上事例不胜枚举，都是笔者根据实践经验归纳而成的，读者随便翻阅本书便可发现。

实际上，无论在理论上还是实践中，人们都经常运用归纳的方法来分析问题和解决问题，希望读者学完本书后，归纳能力会有大大提高。

3.表格形式多。

众所周知，抽象的事物，难以记忆的知识点，容易混淆的表达方式，一旦把它列成表格，可使人一目了然，给人印象深刻，容易记忆。

本教程以大量的表格形式（如Pricelist等）出现，帮助读者解决在国际商务中有可能遇到的种种难题。

4.单证应用性强。

把国际贸易中主要的单证置于每一个实际的过程里，明明白白地告诉读者使用每个单证的时间和情景。

本教程的单证要么是笔者公司的样板（如Commercial Invoice, Packing List等），要么是来自于其他实体公司（如货运公司、保险公司等）的真实单据，并非笔者凭空捏造而成，所以非常具有实用性和参考价值。

## 内容概要

本书是集国际商务知识与实务英语为一体的实训与创业综合性教程，融合了传统的国际贸易知识和英文函电以及当今的电子商务，手把手地教会读者如何从事国际贸易、如何写商务英语的电子邮件以及如何创业。

本教程从人类的认知规律的角度出发，根据“不熟不做”的创业原则和国际贸易整个过程发生和发展的时间顺序来编写的。

本书的重点是商务英语，主要讲授商务英语和国际商务理论知识在国际贸易的实际操作中的应用，其特点和实用性由下面与其他教程的比较可见一斑。

## 书籍目录

Unit One Preparation for Establishing Company 成立公司前的准备 Lesson One A General Idea of Products初步了解产品 Lesson Two Channels of Understanding the Products了解产品的途径 Lesson Three Skill Training技能训练 Lesson Four Distribution Channels of Products产品的销售途径 Lesson Five Keywords Buying and Setting关键词的购买和设置 Lesson Six Buyers' Web Search Habits for Suppliers 买家搜索供应商的习惯 Lesson Seven Applying for Import and Export License申请进出口权 Lesson Eight Payment Types Most Commonly Used最常用的付款方式 Lesson Nine Procedures of Export-Goods出口货物的流程 Lesson Ten Insurance Coverage and Documents保险范围及保险单 Lesson Eleven Inspection Declaration and Customs Declaration 报检和报关 Lesson Twelve Verification of Export-Earnings and Tax Reimbursement for Export 出口核销与出口退税 Lesson Thirteen Domain Name Registration域名注册Unit Two Advertising on the B2B Platform 在B2B平台上登广告 Lesson One Company Profile公司简介 Lesson Two Company Information and Products Details 公司信息和产品的详细介绍Unit Three Preparation for Offer 报盘前的准备 Lesson One Twenty-four Questions in the Inquiry询盘中的24个问题 Lesson Two Pricelist, Quotation Sheet and Sales Confirmation 价目表、报价表与销售订单Unit Four Real Inquiries and Professional Offers 真实的询盘和专业的报盘 Lesson One Emails of Establishing Business Relationship 建立业务关系的电子邮件 Lesson Two Formal E-mail Inquiries and the Offers 正式的询盘及其报盘 Lesson Three Informal E-mail Inquiries and the Offers 非正式询盘及其报盘 Lesson Four Skill Training技能训练 Lesson Five Professional Inquiries and Professional Offers 专业的询盘和专业的报盘Unit Five Examples of Business Negotiation 商务谈判实例 Lesson One A Real Business Negotiation about Sports Shoes 关于运动鞋的真实商务谈判 Lesson Two Making Out A Blank Sample Sales Contract 制作一份空白的样板合同 Lesson Three Steps of Business Negotiation 商务谈判的步骤 Lesson Four Another Example of Business Negotiation 商务谈判的另一个例子 Lesson Five Steps of Business Negotiation 商务谈判的步骤 Lesson Six Face-to-Face Business Negotiation面对面的商务谈判 Lesson Seven Business Negotiation on MSN MSN上的商务谈判 Lesson Eight Treating the Old Customers Helpfully热心帮助老客户 Lesson Nine Skill Training of Sales Contract销售合同的技能训练Unit Six Performance of Contract 合同的执行 Lesson One Steps and Examples of Performance of Contract 合同执行的步骤和例子 Lesson Two Skill Training of Documentary L / C 跟单信用证的技能训练 Lesson Three Steps and Examples of Performance of Contract 合同执行的步骤和例子 Lesson Four Skill Training of Amending L / C 改证的技能训练 Lesson Five Steps and Examples of Performance of Contract 合同执行的步骤和例子 Lesson Six Some Critical Time in International Trade 国际贸易中的一些关键时间 Lesson Seven More Documents更多的单证Unit Seven Simulative Training 模拟实训 Lesson One Business Negotiation with the Real Exporter on a B2B 在B2B上与出口商的真实谈判 Lesson Two Recommending and Promoting your products 介绍和推销你的产品 Lesson Three Business Negotiation with your Partner by E-mail 用E-mail和你的Partner进行商务谈判 Lesson Four Performance of Contract 合同的执行 Lesson Five Some Critical Time in International Trade 国际贸易中的一些关键时间Key to Exercises练习答案Appendix 附表一 某国际货运代理公司整箱装海运价格表 附表二 某国际货运代理公司拼箱装海运价格表 附表三 与出口相关的政府职能部门网站

章节摘录

插图：23.2 经检验后如发现质量、数量与本合同规定的不符，保险公司或船运公司的责任除外，买家应在被检验后15天内提出索赔，除商检费外，所有的费用包括替换件来回的运费、保险费、仓储费、货物装货卸货费等都由卖方承担。

在此情况下，如卖方要求，凡适于抽样和寄样，买方应将该样品寄交卖方。

23.3 The Seller in accordance with the Buyer's claim shall be responsible for the immediate elimination of the defect (S). If the Seller fails to answer the Buyer within one month after receipt of the aforesaid claim, the claim shall be reckoned as having been accepted by the Seller. 23.3 卖方在接到买方的索赔后，有责任立即解决相应的质量和数量等问题；如果卖方在收到买方的上述索赔后一个月内未能作出答复，则视为索赔已为卖方所接受。

24. LATE DELIVERY AND PENALTY: Should the Seller fails to make delivery on time as stipulated in the Contract, with exception of Force Majeure causes specified in Clause 26 of this Contract. The Buyer shall agree to postpone the delivery on condition that the Seller agrees to pay a penalty which shall be deducted by the paying bank from the payment. The penalty, however, shall not exceed 5% of the total value of the goods involved in the late delivery. The rate of penalty is charged at 0.5% for every seven days. Odd days less than seven days should be counted as seven days. In case the Seller fails to make delivery four weeks later than the time of shipment stipulated in the Contract, the Buyer shall have the right to cancel the Contract without prejudice to the Buyer's right to claim compensations and the Seller, in spite of the cancellation, shall still pay the aforesaid penalty and return 30% deposit prepaid to the Buyer without delay. 24. 迟交货和罚金：如果卖方未能按合同规定及时交货（除了本合同第26条所言的不可抗力），买方同意在卖方付罚金的前提下迟交货，罚金从支付总额中由付款行扣除。

罚金的金额不超过迟交货的合同货物部分价值的5%，罚金按每7日0.5%计算，少于7日的增加天数按7日计。

如果卖方未能于合同规定的交货期之后的4个星期内发运，买方有权取消该合同，但并不妨碍买方向卖方提出索赔的权利。

除此之外，卖方仍要毫不延迟地支付有关罚金，并退回30%订金给买方。

25. Force Majeure: Neither the Seller or the Buyer shall be held responsible for failure or delay to perform all or any part of this Contract due to flood, fire, earthquake, draught, war or any other even-which could not be predicted.

### 编辑推荐

《外贸电子商务与实用英语全真教程》具有以下特点：采用了实际业务中的真实询盘，对询盘内容进行精当的分析和讲解，提出了应该如何进行专业报盘的建议，有助于培养和提高读者的分析问题和解决问题的能力。

归纳性强。

把在国际商务中所有实用的理论知识（如最常用的信用证、出口运输流程、报检报关方式等）归纳起来进行讲解，全书理论知识的讲解做到“简明、够用、实用、点到即止”为原则。

表格形式多，使人一目了然，容易记忆；并且帮助读者解决在国际商务中有可能遇到的种种难题。

单证应用性强。

把国际贸易中主要的单证置于每一个实际的过程里，明明白白地告诉读者使用每个单证的时间和情景。

知识新颖实用。

完全根据作者这几年来来的实践经验编写而成，题材新颖，实用性相当强（如Western Union和Paypal等最新、最实用的国际付款方式、快递的运输方式等）。

展示了当今最常见的国际商务谈判的三种谈判形式：通过：Email,谈判、通过MSN等的在线洽谈和面对面的商务谈判。

结构合理，条理清楚从人类的认知规律的角度出发，根据人们“不熟不做”的创业原则和国际贸易整个过程发生和发展的时间顺序来编写。

《外贸电子商务与实用英语全真教程》是培养优秀外贸业务员、训练商务英语口语、应聘外贸业务员的好帮手，更是自学外贸知识者的好助手。

迄今为止最实操、最高效的外贸教程，与真实的外贸业务零距离接触，各类知识、技巧无缝结合，助你快速入门，创造成功事业。

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>