

<<跟我学外贸业务>>

图书基本信息

书名：<<跟我学外贸业务>>

13位ISBN编号：9787545409161

10位ISBN编号：7545409167

出版时间：2011-9

出版时间：广东经济

作者：徐俊//赵永秀

页数：221

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>

<<跟我学外贸业务>>

内容概要

从外贸业务员的角度出发，对外贸业务的流程进行解读，对接单前的准备、寻找客户、客户背景调查、写开发信、报价、寄样、接待客户验厂、谈判、签订合同、办理信用证、备货、出货、制单结汇等内容进行详细阐述。

<<跟我学外贸业务>>

作者简介

徐俊，女，经济学硕士，现任山西大学商务学院经济系国际经济与贸易教研室主任。有长期企业工作实践经验，主要研究方向为国际贸易理论、国际贸易实务、国际贸易结算。参编的《国际贸易理论与实务》一书为国家“十一五”规划教材。在《中国经贸导刊》《中国经济导报》《电子商务》等杂志发表“碳标签对我国对外贸易的影响及对策分析”、“接轨国际，新能源补贴可以更给力”、“新政策下网络海外代购发展探析”、“论国际保理业务在我国的发展与对策”等论文。

<<跟我学外贸业务>>

书籍目录

- 导论 外贸业务流程认知
 - 一、外贸业务的工作流程
 - 二、业务员的工作要求
- Step 1 接单前的准备
 - 1.1 了解企业的产品
 - 1.2 充分了解产品销售市场
- Step 2 寻找客户
 - 2.1 参加展览会
 - 2.2 使用电子商务平台
 - 2.3 通过黄页寻找客户
 - 2.4 获取企业名录
 - 2.5 利用国家使团寻找客户
- Step 3 客户背景调查
 - 3.1 客户背景调查的对象
 - 3.2 客户背景调查的内容
 - 3.3 客户背景调查的方式
- Step 4 写开发信
 - 4.1 开发信的格式
 - 4.2 开发信的写作要求
- 附 开发信写作范例
-
- Step 5 报价
- Step 6 寄样
- Step 7 接待客户验厂
- Step 8 外贸谈判
- Step 9 签订外贸合同
- Step 10 信用证
- Step 11 备货
- Step 12 出货
- Step 13 制单结汇
- 附录
- 参考书目

<<跟我学外贸业务>>

章节摘录

版权页：运用展览会寻找客户也是有很多技巧的，以下是一些可供参考的方法。

(1) 做好细节工作。

在展览会上，要吸引客户也要从细微处着手，给客户留下良好的印象。

参展人员要有饱满的精神状态，要善用潜在客户的名字，不能做与展览会无关的事情。

(2) 设宴款待，设立展览会套间。

设宴款待客户是一种有着神奇效果的营销策略。

提供食物可以吸引客户，同时也可以使他们对你的产品及服务产生兴趣。

展览套间作为展览大厅的补充，可以为公司提供充足的时间赢得客户、批发商及媒体，同时也可以避开竞争对手的耳目。

这种方式可以为企业创造良好的机会，给客户留下很好的印象。

(3) 防止商业间谍活动。

商品展览会提供了一个进行商业情报间谍活动的极好机会。

因此，非常有必要提醒参展人员在展台工作时应该注意这类形式的竞争。

如果他们稍加注意，就会发现这些人不但比普通人知道得要多，而且喜欢穷追根底、盘问细节，然后迅速离开。

这时候，应该让展销人员多问问题，少说话，减少泄露在专利方面有价值的信息的机会。

(4) 取得竞争优势。

在尽力避免竞争对手获取你方产品信息的同时，你也应该主动出击，去收集对方的有关信息。

<<跟我学外贸业务>>

编辑推荐

《外贸新手跟我学系列：跟我学外贸业务》以业务为主线展开，专业性、实操性、针对性强，附有大量实用资料，是外贸人员的理想操作指南。

<<跟我学外贸业务>>

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>