<<跟我学外贸跟单>>

图书基本信息

书名: <<跟我学外贸跟单>>

13位ISBN编号:9787545409185

10位ISBN编号:7545409183

出版时间:2011-9

出版时间:广东经济

作者:徐俊//赵永秀

页数:186

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

<<跟我学外贸跟单>>

内容概要

从跟单员的角度出发,对跟单中的各项工作进行详细阐述,包括接单、订单确认与审核、备货、出货 跟踪、办理商品检验、通关跟单、办理货物保险、制单结汇和核销退税等内容。

<<跟我学外贸跟单>>

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。

赵永秀,企业管理研究生,国际商务师,毕业于天津外国语学院英语国际贸易专业。 从事国际贸易业务近20年,积累了丰富的实战经验,精通国际贸易进出口业务、国际结算、单证处理 、货运代理等业务。

多年来,服务过庞巴迪、沃尔玛、马斯基、美国T&T公司、台湾特立集团等十多家高端客户。 著有《国际贸易跟单师》《国际贸易跟单员岗位职业技能培训教程》《国际贸易单证员岗位职业技能 培训教程》《国际贸易货代员岗位职业技能培训教程》《业务跟单流程控制与管理》等书。

<<跟我学外贸跟单>>

书籍目录

导论 外贸跟单流程认知

- 一、出口贸易一般流程
- 二、外贸跟单工作流程 三、跟单员的五大角色

Step I 接单

- 1.1 寻找海外客户
- 1.2 写开发信
- 1.3 回复客户询盘
- 1.4 报价
- 1.5 寄样
- 1.6 接待客户验厂
- 附 报价单内容
- Step 2 订单确认与审核
 - 2.1 将英文订单转为中文订单
 - 2.2 审单
 - 2.3 催开并审核信用证
 - 附1 跟单信用证开证(MT700)项目组成
 - 附2信用证范本

Step 3 备货

- 3.1 安排生产
- 3.2 生产跟踪
- Step 4 出货跟踪
- Step 5 办理商品检验
- Step 6 通关跟单
- 办理货物保险 Step 7
- Step 8 制单结汇
- Step 9 核销与退税

附录

<<跟我学外贸跟单>>

章节摘录

版权页:插图:2.与国内生产企业订供货合同如果该公司是外贸公司,没有自己的生产厂,那就要积极寻找生产厂,并与之签订供货合同并做好跟催工作。

(1) 合同号、日期、地点、买卖双方名称、地址、联系方式。

应如实详尽填写,不能简写,因为提供货物的人并不见得是供货合同的供方。

有许多工厂下属有分厂或独立的加工车间,一个集团内部也会有很多独立的公司。

如果签订供货合同后,供方要求需方将货款支付给另一收款人,需方一定要要求供方出具书面指示, 以防发生纠纷。

(2) 购货商品的名称、规格、单位、数量、单价、总值。

这是购货合同最重要的一部分,出口商要对所采购货物的材质、规格、型号、尺寸、颜色等在合同中 作出尽可能详细的描述,以防止生产厂家提供的货物与出口合同不符导致外商拒收或索赔;货物的数 量要与出口合同和信用证的规定相符。

(3)交货日期和地点。

交货日期一定要与出口合同或信用证的规定日期衔接好,因为出口合同或者信用证上规定的交货日期 是指货物装船后提单签发的日期,而这个日期与工厂交货期之间应留有足够的时间,供出口商履行租 船订舱、商检(如有必要)、报关等手续。

另外,在与生产厂家洽谈价格时,一般应要求对方报"到港价",即厂家负责将货物送至需方指定的港口,在此以前发生的包装费、国内运费等各项杂费,由厂家承担。

否则,如果厂家报"出厂价",双方会因货物从出厂到港口的费用产生分歧而影响合同的顺利履行。 (4)包装及标志

(4)包装及标志。

出口货物的包装问题,应引起出口商的足够重视,并应在购货合同中对包装材料、包装重量及包装方法予以约定,做到既能保护商品完好顺利运输,又与出口合同和信用证的要求相符。

<<跟我学外贸跟单>>

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