

<<进出口实战>>

图书基本信息

书名：<<进出口实战>>

13位ISBN编号：9787561836279

10位ISBN编号：7561836279

出版时间：2010-9

出版时间：天津大学

作者：李秀芳//王晨钟//谢茜萍

页数：302

字数：493000

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>

<<进出口实战>>

前言

我国的对外贸易在过去的2009年,通过自身不懈地努力,克服国际金融危机带来的不利影响和困难,出口额跃居世界首位,进出口业绩辉煌。

要继续保持对外贸易的强劲势头,就必须继续深化对外贸易改革,优化进出口商品结构,改进和提高对外贸易经营方式。

在诸多措施中,应该把对当前进出口贸易新知识的学习放在重要地位,以便更好地充实自己,不断提高业务水平,来应对复杂的国际贸易环境。

对外经贸专业书《进出口实战》,经过作者几年来不断充实修改,终于完稿。

阅读后,感到本书具有以下特点。

1,内容编排打破旧的编排方式,使全书更趋合理实用。

以往,有关进出口业务书籍,通常都是从贸易合同条款着手撰写。

至于交易前期及交易完成后的相关工作,涉及较少或不够完整,使读者在学后正式操作时,有不知如何着手之感。

本书则从编排上力求解决这个问题,全书共分四部分,每“部分”以下再细分若干“篇”和“章”。第一部分占据了全书很大篇幅,内容涉及交易前在国内及国外的众多准备工作,也较详细地阐述了当交易完成后在国内应做的“收尾”工作。

作者在书内采用这样的编排方式,无疑给初学者或初次踏上本行业的“新手”提供了极大方便,使他们知道怎么去做,也明白为什么这样去做。

2,内容与书名密切结合。

本书既有“实战”之名,也有“实战”之实。

全书四部分基本包括当前最新的进出口贸易整个作业流程。

全书内容思路清楚,相互联系紧密,读后有耳目一新之感。

本书既可作为高等院校外贸专业学生主要专业课程的相关教材和外贸业务实习基地不足的补充,同时,也可以作为外贸工作者据以检查、核实自身工作质量的依据和外贸企业培训职工的教材。

3,内容翔实、新颖。

作者在撰写进出口实务方面,尽量采用最新资料、最新案例。

对于有关的国际贸易的惯例,也根据其内容,随附在相关的章中,使读者感到惯例贴近实际,便于运用。

相信本书出版后,定会受到广大读者的欢迎。

<<进出口实战>>

内容概要

本书内容包括出口实战的第1至4篇，即出口准备工作、出口营销、国际商务谈判与合同订立、国际货物买卖合同条款。

本书既可作为各类进出口企业的外贸人员、刚进入外贸领域的毕业生工作中的参考，也可作为高校国际经济贸易专业的在校生熟悉和掌握外贸流程和操作方法、提高动手能力提供帮助。此外，本书的一些营销方法、与客户接触和谈判的技巧等内容，对从事国内贸易的企业的业务人员也具有参考价值。

<<进出口实战>>

书籍目录

第一部分 出口实战第一篇 出口准备工作第1章 如何取得进出口经营权及办理相关手续 1. 进出口经营权的取得 2. 外贸经营权的限制范围 3. 外贸企业和外贸业务的类型 4. 申请进出口经营权应提交的材料 5. 办理外汇、银行、税务、检验检疫、海关登记等相关手续 6. 办理“中国电子口岸”的入网手续第2章 如何做好人才、硬件、软件和资料准备 1. 人才准备 2. 硬件准备 3. 软件准备 4. 资料准备第3章 如何选择出口产品和供应商并熟悉欲出口的产品 1. 选择出口产品 2. 选择合格的供应商 3. 熟悉出口产品第4章 企业如何获取产品认证和质量体系认证信息 1. 产品认证 2. 质量体系认证 3. 产品认证与质量体系认证的关系第5章 如何进行国际市场调查 1. 目标市场调研的内容 2. 国际市场调研的步骤 3. 查询全球贸易数据库 4. 查询中国主要出口商和制造商第二篇 出口营销第6章 如何寻找买家 1. 寻找客户的渠道 2. 利用互联网迅速找到全球目标客户的方法 3. 利用提供外贸相关信息的网站 4. 展会营销第7章 如何调查客户资信 1. 资信调查带来的好处 2. 对客户资信调查的途径 3. 利用互联网评估客户的方法 4. 辨别客户真假的技巧 5. 对客户进行信用调查的内容 6. 资信调查及评估报告的价值 7. 对客户进行资信调查的时机 8. 案例：资信调查——商业运作的指南针第8章 如何接触海外客户 1. 接触客户：出口营销的真正开始 2. 商业信函写作技巧 3. 商务书信写作的十点注意事项 4. 吸引客户注意力的常用方法 5. 给客户发电子邮件的技巧 6. 联系美国买家的建议 7. 外贸新人接触客户的经验第9章 如何获取客户信任 1. 取得客户信任的途径 2. 利用企业网站赢得信任 3. 通过电话沟通取得客户的信任 4. 利用外贸业务员个人素质取得客户的信任 5. 利用各类传真和函件取得客户的信任 6. 利用企业文化获取客户的信任 7. 利用企业形象取得客户的信任 8. 业务新手快速取得客户信任的技巧第三篇 国际商务谈判与合同订立第10章 如何进行国际商务谈判 1. 了解各国商人的文化背景与谈判风格 2. 充分准备一场谈判 3. 国际商务谈判的5个阶段 4. 影响谈判成功的各种因素 5. 力争取得双赢谈判第11章 如何争取客户订单 1. 开拓客户与争取订单 2. 争取客户订单的关键性问题 3. 开发新客户的6个巧招 4. 突破开发新客户遇到的问题和障碍的方法 5. 客户不回复的应对方法 6. 企业优质的服务与争取订单第12章 如何管理买家询盘 1. 不同询盘的不同处理方式 2. 创造和提高获取高质量询盘几率 3. 判断“真”“假”买家和客户的实力 4. 做好买家询盘的回复和跟踪 5. 处理买家询盘的方法和技巧 6. 有效地判断、筛选和回复买家查询 7. 客户只询价，不下单的应对方法 8. 吸引买家回复的技巧 9. 通过网下工夫提高网络询盘成交率第13章 如何接待客户来访 1. 体现品质保障能力 2. 体现公司实力 3. 接待准备 4. 工厂参观 5. 生意洽谈 6. 特别策划 7. 客户离开第14章 如何打样与寄样 1. 外贸样品的种类 2. 选样和打样 3. 寄样第15章 如何进行出口报价、还价与接受 1. 出口报价核算(成本核算) 2. 出口报价策略与技巧 3. 讨价还价的策略与技巧 4. 《公约》对发盘和接受的规定 5. 合同成立的时间与合同生效的要件第四篇 国际货物买卖合同条款第16章 国际货物买卖合同条款及形式 1. 买卖合同的内容 2. 买卖合同的形式 3. 形式发票第17章 如何签订商品的品质条款 1. 商品品质条款的内容 2. 国际贸易中品质的规定方法 3. 品质公差和品质机动幅度条款 4. 订立品质条款时的注意事项 5. 品质条款的案例分析第18章 如何签订商品数量条款 1. 商品的数量条款 2. 计量单位及其之间的换算 3. 计算重量的方法 4. 数量机动幅度条款 5. 订立商品数量条款时的注意事项 6. 数量条款的案例分析第19章 如何签订商品的包装条款 1. 商品的包装条款 2. 商品包装的种类 3. 商品包装的标志 4. 中性包装和定牌包装 5. 规定包装条款需要注意的事项 6. 包装条款的案例分析第20章 如何订立商品价格条款 1. 国际贸易中价格的表示方法 2. 贸易术语的内涵 3. 三种常用的贸易术语 4. 向承运人交货的贸易术语 5. 贸易术语的变形 6. 《国际贸易术语解释通则》 7. 《美国对外贸易定义修订本》对FOB的解释 8. 计价货币选择 9. 价格中佣金的表示方法 10. 价格中折扣的表示方法 11. 出口经营效果核算 12. 价格条款的案例分析第21章 如何订立装运条款 1. 装运条款的内容 2. 装运条款的规定方法 3. 运输方式的特点及选择 4. 海洋运输的班轮和租船运输 5. 杂货船班轮运费的计算 6. 杂货船班轮运输的货程序 7. 保函在海运业务中的使用 8. 杂货班轮运输涉及的单据 9. 集装箱运输的特点 10. 集装箱的标记 11. 集装箱运输的组织 12. 集装箱海运运费的计算 13. 租船运输的方式 14. 定程租船与定期租船的区别 15. 租船运输中应注意的问题 16. 航次租船合同主要条款 17. 国际多式联运的特征 18. 大陆桥运输 19. 进出口货物运输的运输单据 20. 海运提单的性质、作用及种类 21. 海运提单的内容及有关的国际公约 22.

<<进出口实战>>

· 国际空运货物运输 23. 装运条款的案例分析第22章 如何订立货物运输保险条款 1. 保险条款的内容 2. 我国海运货物保险险别 3. 我国海运货物保险承保的风险及损失 4. 伦敦保险协会海运货物保险条款 5. 我国陆空邮运输货物保险险别 6. 我国保险条款的保险责任起讫期限 7. 出口货物运输保险投保手续及险别的选择 8. 保险金额的确定及保险费的计算 9. 我国常用的保险单证 10. 保险索赔的程序 11. 保险条款的案例分析第23章 如何订立支付条款 1. 支付条款的内容 2. 汇票 3. 汇付条款 4. 托收条款 5. 信用证支付条款 6. 支付条款的案例分析第24章 如何订立商品检验条款 1. 检验条款的内容 2. 买方对货物的检验权 3. 检验的时间和地点 4. 检验机构 5. 检验证书 6. 检验标准 7. 检验方法 8. 订立检验条款应注意的事项 9. 检验条款的案例分析第25章 如何签订索赔条款 1. 索赔条款的内容 2. 争议及其原因和后果 3. 异议与索赔条款 4. 罚金条款 5. 处理索赔和理赔应注意的事项 6. 索赔条款的案例分析第26章 如何订立不可抗力条款 1. 不可抗力条款的内容 2. 不可抗力的认定 3. 不可抗力的范围 4. 不可抗力的后果 5. 不可抗力的通知和证明 6. 不可抗力条款的案例分析第27章 如何订立仲裁条款 1. 仲裁条款的内容 2. 仲裁的含义及特点 3. 仲裁协议的作用 4. 仲裁地点和仲裁机构 5. 仲裁程序 6. 裁决效力和仲裁费用的负担 7. 仲裁条款的案例分析参考文献

<<进出口实战>>

章节摘录

插图：有利于增强管理部门的管理综合效能。

企业只要与电信公网“一点接入”就可以透过公共数据中心在网上直接向海关、国检、外贸、外汇、工商、税务、银行等政府管理机关申办各种进出口手续，从而真正实现政府对企业的“一站式”服务。

使管理部门在进出口环节的管理更加完整和严密。

管理部门实行“电子+联网核查”的新型管理模式，根本解决业务单证弄虚作假问题，严厉打击走私、骗汇、骗税违法犯罪活动，创造公平竞争市场环境。

降低贸易成本，提高贸易效率。

通过中国电子口岸网上办理业务，企业既节省时间，又减少奔波劳累之苦，提高贸易效率，降低贸易成本，方便企业进出口。

中国电子口岸是贸易现代化的重要标志，是提高行政执法透明度，实现政府部门行政执法公平、公正、公开的重要途径。

(4) 中国电子口岸所要实现的目标1) 建立现代化的管理部门联网综合管理模式，增加管理综合效能。在公共数据中心支持下，进出口环节的所有管理操作，都有电子底账可查，都可以按照职能分工进行联网核查、核注、核销。

2) 利用高科技手段增强管理部门执法透明度中国电子口岸借助于高科技手段，使管理部门各项进出口管理作业更规范、统一、透明，各部门、各操作环节相互制约，相互监督，从机制上加强了管理部门廉政建设。

3) 便利企业，提高贸易效率，降低贸易成本很多进出口手续在办公室通过网络就可以完成，通关效率提高，出口退税迅速，结售汇核销等手续更为便捷。

<<进出口实战>>

编辑推荐

《进出口实战(1)》：远航国际贸易系列丛书

<<进出口实战>>

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>