

<<外贸业务员手册>>

图书基本信息

书名：<<外贸业务员手册>>

13位ISBN编号：9787801558329

10位ISBN编号：7801558324

出版时间：2005-2

出版时间：中国市场出版社

作者：贺昆

页数：321

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>

<<外贸业务员手册>>

内容概要

外贸公司的招聘非常活跃，尤其是纺织、服装类的公司，对业务员需求旺盛。据了解，外贸业务员的收入主要来自交易提成，好的业务员收入相当高，年薪起码在10万元以上。你知道，怎样才能成为一名优秀的外贸业务员吗？

如果你拥有梦想与热情，本书将给你技巧与实力。

外贸业务员的核⼼要求 1、首先要了解产品性能。

2、外语一定要好，和客户的信件联系、商务谈判都要用外语。

最低标准是英语六级、专业八级较受欢迎。

除此之外，还要熟悉各类外贸函电、单证如信用证、提单、询价信的格式等。

3、熟悉外贸流程，能够独立

<<外贸业务员手册>>

书籍目录

素质篇第一章 成为出色的外贸业务员热爱自己的工作超强的学习能力良好的应变能力积极主动的态度诚实守信的人格技巧篇第二章 获得第一份订单了解你的产品了解市场寻找客户和客户交易磋商第三章 与客户进行商务谈判商务谈判的概念谈判前的准备谈判的过程与技巧第四章 订立外贸合同合同形式的选择合同的内容进阶篇第五章 进出口合同中商品的品质、数量和包装商品的品质条件商品的数量表示商品的包装第六章 进出口合同中的商品价格第七章 商品的装运与保险第八章 货款的支付第九章 进

<<外贸业务员手册>>

编辑推荐

一个优秀的业务员不再满足于让顾客满意，而是要让顾客感动！
要感动顾客，并不在于送万贯钱财、花园洋房，或是999朵玫瑰，而是在于细微处的、顾客根本想不到的真正的关情调与呵护。

有人把对外贸易形容为一项“系统工程”。
没以有过硬的国际贸易知识、法规知识、外语能力、职业道德和经济头脑，你是无法享受这项工程顺利竣工的喜悦。

<<外贸业务员手册>>

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>