## <<外贸技巧与邮件实战>>

#### 图书基本信息

书名: <<外贸技巧与邮件实战>>

13位ISBN编号: 9787801655363

10位ISBN编号: 7801655362

出版时间:2008-7

出版时间:中国海关出版社

作者: 刘云编

页数:212

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

### <<外贸技巧与邮件实战>>

#### 内容概要

本书是外贸经理人对自己多年从业经历的总结,完全原则。

前半部外贸技巧,用第一手的邮件,第一手的实战资料,将找客户、抓住客户、接待客户、跟进订单、规避风险等实际经验——细致分享。

后半部是真实的外贸邮件往来案例,同时,突出生意往来过程中的麻烦和问题,通过重点段落评析和 总结的方式,直观展示外贸沟通技巧和疑难问题的解决方法,分析出邮件制胜关键。

本书各章均为外贸业务员亲身经历,具有真实性,且具故事性,能让读者轻松阅读的同时学到最实用的经验和技巧,是一本非常实用的外贸指导书。

### <<外贸技巧与邮件实战>>

#### 书籍目录

第一章 外贸入行必备 第一节 如何准备面试 第二节 以怎样的心态进入工作第二章 用好电子商务第一节 开发客户的商业信函 第二节 外贸类B2B网站使用技巧第三章 外贸交易技巧 第一节 外贸流程简介 第二节 客户的定位 第三节 找寻客户的有效方法 第四节 接待客户 第五节 寄样和辨别骗子邮件 第六节 如何回避风险 第七节 协助客户进行目的市场营销 第八节 客服人员怎样有效跟进订单第四章 外贸信件来往案例 第一节 外贸第一单 第二节 五天成交的一个样品单 第三节 与客户建立友谊 第四节 风险控制实战 第五节 和一个谨慎的客人做成生意 第六节 有关价格的精彩还盘邮件 第八节 关注细节,促成订单 第九节 当客人不付款 第十节 麻烦不怕,重要的是如何及时解决附录 附录1 实用外贸工具介绍 附录2 如何建立、维护和推广网站

## <<外贸技巧与邮件实战>>

#### 章节摘录

第一章 外贸入行必备第二节 以怎样的心态进入工作刚刚进入一家外贸公司你应该做些什么呢? 要有一个什么样的心态呢?

以下是我初涉外贸写的一篇文章,里面是当时我那最迷茫的初学者的外贸印记,这也是要成为一个真 正外贸业务员的一个积累的过程。

大家可以在这个过程里感觉一下,在一个半月没有客户的情况下我的坚持,而且也在不停地总结。

经验分享在深圳这家公司已经一个半月了,虽然前几份工作都是做跟单,但是我对于电子商务的兴趣 一点没有减少,每次的操作也会总结出新的规律。

一开始我在B28网站上做产品目录广告,在INTERNET门户网站发送信件,制作报价的模版 、CATALOGUE模版、信函格式模版。

这些都是在前几份工作中一直想实践的事情,可是前几家公司都对此不太感冒,有着他们自己熟悉的 操作模式。

而现在的环境给了我充分的自由,而且已经越来越顺手,一个多月,联系的客户已经有20个,样品单3个在谈,寄出皮板一份,8月有3个客户要来,每天可以收到回复。

虽然现在没有下单,但是这些事情在一个陌生的环境下完成,自己已经感觉很欣慰了。

一开始,我只有一个INFO开头的收费信箱,其他什么都没有。

没有图片,没有详细的资料,没看过产品,不参加展会,没有收费的B28服务。

但是我想大部分人都是这样,在不断实践和总结规律的过程中,虽是空手,但总会有一个时套到狼。 我想,这也是大多数SOHO的境界吧。

# <<外贸技巧与邮件实战>>

#### 编辑推荐

《外贸技巧与邮件实战》(福步外贸高手系列)各章均为外贸业务员亲身经历,具有真实性,且具故事性,能让读者轻松阅读的同时学到最实用的经验和技巧,是一本非常实用的外贸指导书。

## <<外贸技巧与邮件实战>>

### 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