

<<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>