

<<货代高手教你做货代>>

图书基本信息

书名：<<货代高手教你做货代>>

13位ISBN编号：9787801656964

10位ISBN编号：7801656962

出版时间：2010-1

出版时间：中国海关

作者：何银星

页数：145

字数：123000

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>

<<货代高手教你做货代>>

前言

“要想受折磨，就来做货代。

”这是目前货代行业流行最为广泛的一句俗语。

让未入行但想从事货代工作的朋友有种望而生畏的感觉，做货代业务员真的有这么可怕吗？

其实不然，这句话只是形容货代的工作繁杂、解决问题的无奈、开发客户的艰难、运输货物的风险等。

换个角度想想，无论要在哪一行取得成功都不是轻而易举的事情。

在金融海啸的侵袭下，我们仍旧可以看到优秀的货代业务员拿下大客户，取得大订单，为公司赢利。

本书其实就是一个分享，从不同合作伙伴眼中的货代写起，让你全面认识货代行业，明白其中各个岗位的职能，了解整个国际货运的流程；掌握高效开发客户的技巧和方法，熟识维护外贸客户的经验，同时，教你如何规避货代行业风险。

本书摒弃了太过书面化的专业内容，从一个工作多年的货代人的角度，用行业内最基本的语言进行深入浅出的解读货代工作中的种种，用真实案例来诠释实际操作中的问题。

为正在从事货代工作，或者即将从事货代工作的朋友，提供一些帮助。

<<货代高手教你做货代>>

内容概要

本书由一位具有多年从业经历的货代高手编写，作者从多个角度讲述其成长为一名优秀货代业务员必须具备的素质。

本书分为两部分：第一部分主要讲述从事货代工作必须要掌握的知识，让你走进货代，清晰了解货代人的自身定位；第二部分讲述货代工作中遇到的实际问题、解决方法及技巧，包括如何与相关人员打交道，从事货代工作的必备技巧，以及高效的工作方法等，涉及货代操作环节的方方面面。

本书摒弃过于书面化的理论内容，从一名具有多年工作经验的货代人的角度，用行业内最通俗的语言以及到位的分析解读货代实务，用真实的案例来诠释实际问题，为即将从事货代或正在从事货代的读者提供切实帮助。

<<货代高手教你做货代>>

书籍目录

序第一部分 货代知识 第一章 什么是货代 外行人眼中的货代——高级白领 外贸人眼中的货代——有无之间 货代看货代——兄弟对手 我看货代——国际搬运工 走进货代 第二章 货代公司的划分 一级代理 拼箱一级代理(白拼公司) 二级代理 第三章 货代公司里的工作岗位 货代业务员——核心 操作人员——最细致的内勤 客服——公司里的“潜力股” 跑单司机——信息的第一手掌控者 报关员——纽带 管理层——企业的灵魂 第四章 货代的知识体系 货运流程图(解释订舱、报关、报检等) 海运出口委托书的填制 出口报关、报检单证模板及其注意点 海运——有关集装箱的实用知识 空运——与飞机有关的实用知识 铁路运输——抓住机会，适时选用 联运——便利的提供者 国际快递——使用前要精打细算 行业法规第二部分 货代实务 第五章 如何与相关环节的人员打交道 货代业务员与外贸业务员——微妙的上下游关系 货代与工厂——更直接的对话 货代与海关——利益和矛盾并存 货代与实际承运人——选择最合适的“他” 海外代理-全球化的产物 第六章 货代人必备的工作技巧 营销技巧 从业道德 管理技巧 第七章 这样工作让你更高效 寻客户，选货代——知己知彼，百战不殆 货代业务员需要面对的客户群 客户需要怎样维护 货代的风险防范 危机生存——金融危机下的我们 展望未来(物流的前景：诚信、专业、高素质的队伍)后记 附荐一 篇货代感悟

<<货代高手教你做货代>>

章节摘录

二级代理 二级代理就是拿着其他公司的运价卖给工厂或者外贸公司的货代，他们的主要市场是“直客”，就是工厂和外贸公司直接的发货人。

偶尔在一些特殊航线也能做做别人的一级代理。

二级代理的优势就是能够帮助“直客”找寻最合适的运输方式和承运工具，因为他们需要了解大部分的船公司、航空公司的优势航线和优势价格，以及航行时间，目的港的装卸能力，等等。

还要了解各个一级代理的优势线路，将其整合。

二级代理和一级代理并无本质上的区别，很多一级代理也是从二级代理慢慢做起来的，按照行业发展的步骤，只要等客户积累到一定的数量，就需要自己去开发一些必要的平台，以供客户的需求。而当货量上去了，也就可以去和船公司，或者航空公司谈合作的事宜，只要能和几家实际承运方达成一致，二级代理就自然而然升级为一级代理了。

要做得更强大，就慢慢把市场拓展向海外，找到国外的同行，或者直接采购商，这样货代就慢慢发展成了全球化的代理。

归根结底货代就是在相互合作中慢慢成长的，最后的环节就是尽量缩减中间商，环节越少成本越低，这也就是一级代理和二级代理的一个区别。

二级代理只是暂时在利用别人的平台做自己的客户，了解市场，整合适合自己的优势线路合作，提供多方位的比较。

二级代理相对于一级代理，价格上会稍微有些欠缺，但是在服务和多样化选择上要优于一级代理。

因为两者针对的本质客户群是不一样的，而且货代这个行业所赚取的利润是服务费用，并不是所谓的差价。

客户只需要根据自己的需求，选择最适合自己的货代，那样才能最终得到各自所需要的。

<<货代高手教你做货代>>

编辑推荐

紧贴货代操作实务悉心讲解 相关操作环节，节节掌控 一线货代高手经验、技巧无私分享
《货代高手教你做货代：优秀货代笔记》由中国海关出版社倾情打造的中国第一个外经贸图书品牌，致力于给中国的外贸人带来最专业、最实用、最时尚、最轻松的非凡阅读体验。

<<货代高手教你做货代>>

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>