

<<外贸跟单基础理论与实务>>

图书基本信息

书名：<<外贸跟单基础理论与实务>>

13位ISBN编号：9787811353945

10位ISBN编号：7811353946

出版时间：2009-11

出版时间：暨南大学出版社

作者：余世明 编

页数：446

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>

<<外贸跟单基础理论与实务>>

内容概要

《外贸跟单基础理论与实务》针对基层外贸人员的特点，汇集了大量的案例或例题，精简理论知识部分，增加案例分析的比例，力求通过案例说明问题。而且案例分析深入浅出，做到一个案例解释一个知识点。书中的跟单案例、外贸单证和外贸英语函电介绍贴近实际，并且尽可能采用公司实际外贸单证，避免人为编造，提高学习者的感性认识，方便业务员工作时模仿参考。

《外贸跟单基础理论与实务》不仅可作为全国外贸跟单员培训认证的指定用书，还可作为涉外各类考证和各类干部培训国际商务基本知识的参考书，也可作为在岗外贸跟单员案头的工具书，以及有志于从事国际商务工作人员的自学用书。

<<外贸跟单基础理论与实务>>

书籍目录

编写说明
 上编 外贸跟单基础知识概述
 第一章 外贸跟单员的社交礼仪 第一节 外贸跟单员的人际交往 第二节 外贸跟单员的礼仪
 第二章 我国对外贸易宏观管理基础知识 第一节 对外贸易宏观管理的法律手段及经济调节手段 第二节 对外贸易宏观管理的行政手段
 第三章 外汇与外汇汇率 第一节 外汇 第二节 外汇汇率
 第四章 市场营销概述 第一节 市场与市场营销 第二节 市场营销环境
 第五章 外贸商品 第一节 商品的质量、分类及标准 第二节 商品的数量 第三节 商品的包装
 第六章 贸易术语 第一节 贸易术语概述 第二节 主要贸易术语 第三节 其他贸易术语
 第七章 国际货物运输 第一节 海洋运输 第二节 其他运输方式
 第八章 国际货物运输保险 第一节 国际货物运输中的风险、损失与费用 第二节 海运货物保险条款 第三节 我国陆、空、邮运货物保险
 第九章 进出口商品价格 第一节 主要贸易术语的价格换算 第二节 佣金与折扣
 第十章 国际货款的收付 第一节 信用证的定义及种类 第二节 信用证的内容 第三节 SWIFT 第四节 汇付和托收
 下编 外贸跟单实务
 第十一章 出口接单 第一节 建立业务关系 第二节 询盘 第三节 发盘 第四节 还盘 第五节 接受 第六节 合同的订立
 第十二章 出口审单 第一节 买卖合同中品质、数量和包装条款的审核 第二节 买卖合同中装运和货物运输保险条款的审核 第三节 买卖合同中价格和支付方式条款的审核 第四节 买卖合同中检验、索赔、不可抗力和仲裁条款的审核
 第十三章 出口跟单 第一节 催证、审证和改证 第二节 申领出口许可证 第三节 备货 第四节 出口托运 第五节 出口报检 第六节 出口报关 第七节 出口投保 第八节 出口装运 第九节 催单 第十节 制单 第十一节 审单及出口结汇 第十二节 出口收汇核销和出口退税
 第十四章 外贸跟单案例 第一节 出口接单 第二节 催证、审证和改证 第三节 出口托运 第四节 出口报检 第五节 出口报关 第六节 投保 第七节 装运及制单 第八节 交单结汇及出口核算
 第十五章 进口跟单
 第十六章 生产跟单 第一节 制造企业部门职能概述 第二节 制造企业订单生产跟单
 附录一 外贸跟单常用(缩)语和词组
 附录二 世界主要港口一览表
 参考文献

<<外贸跟单基础理论与实务>>

章节摘录

随着我国外贸的迅猛发展，社会对外贸跟单员的需求也不断增加。

所谓外贸跟单员，是指在国际贸易过程中，根据已签署的商务合约中有关出口商品的相关要求，选择生产加工企业，指导、监督其完成生产进度，以确保货物按合约要求如期装运发货的人员。

进出口业务中，在贸易合同签订后，依据合同和相关单证，需要对货物进行加工、装运、保险、报检、报关，然后进行结汇，这些工作都需要外贸跟单员来完成。

在以市场经济为主导的体制下，企业之生存与发展都是以订单为主线的。

外贸跟单员的工作跨越了进出口企业运作的每个环节，它是企业内各部门之间、企业与客户及企业与生产部门之间相互联系的中心枢纽和桥梁，其工作质量的好坏直接影响公司的服务品质和企业形象。

外贸跟单员素质是进出口企业核心竞争力的直接体现。

在国际贸易中，由于特殊的空间、时间间隔，贸易作业环节更加复杂，贸易双方更注重风险的防范和控制，跟单作业的优势也表现得更加完善。

作为一个企业的窗口，外贸跟单员必须非常熟悉整个进出口的流程和工厂生产环节的情况，所以，外贸跟单员既是业务经理的助理，也是客户的助理，同时又是生产部门的助手，是贯穿整个外贸业务环节的支柱。

一、外贸跟单员的工作内容 外贸跟单员的基本工作就是货物进出口的业务跟进和生产跟单。

从产品资料的收集、新客户的寻找和老客户的跟踪、企业营销策略的运用、接单及外贸函电的回复、审单、产品生产跟进、货物出运的跟踪、报检和报关的跟进、保险的落实、制单结汇的办理等，每一个环节都离不开外贸跟单员的辛勤工作。

简单地说，外贸跟单员就是要经常对国际商品市场进行调查研究，落实订单，签订合同，同时，按进出口贸易业务程序，按时、按质、按量交货履约，安全收汇。

<<外贸跟单基础理论与实务>>

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>