

<<外贸客户开发与维护>>

图书基本信息

书名：<<外贸客户开发与维护>>

13位ISBN编号：9787811401721

10位ISBN编号：781140172X

出版时间：2010-8

出版时间：浙江工商大学

作者：陈玲俐//陈健

页数：177

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>

<<外贸客户开发与维护>>

前言

随着我国经济社会全面对外开放时代的到来，世界经济一体化和集团化的趋势越来越明显，我国与国外的经济贸易联系日益密切，社会对外经贸人才的需求无论是质还是量都在不断地提高。

2008年以来，我国外贸出口形势严峻，很多商品的出口价格优势面临考验，这不仅对外贸人才的知识结构、思维模式有了更高的标准，而且对他们的工作能力和实战水平也提出了进一步要求。

正因如此，市场开拓与客户开发能力几乎是所有外贸企业招聘业务人员的必备条件。

有鉴于此，各校纷纷在人才培养方案中开设“外贸客户开发与维护”课程，教材建设更是迫在眉睫了。

由浙江工商职业技术学院陈玲俐、陈健老师主编的《外贸客户开发与维护》不仅填补了这方面教材的空缺，而且给人耳目一新的感觉。

外贸行业具有很强的时代性，《外贸客户开发与维护》是应企业对外贸工作人员的工作能力和实战水平的新需求而开发的新教材。

“外贸客户开发与维护”课程是高校财经类专业的核心专业课程，本课程是依据“国际商务专业工作任务与职业能力分析表”中的“业务联络、商务谈判、客户接待、客户维护”等工作领域专门化方向所涵盖的职业岗位进行设置的一门外贸业务指导课程。

外贸客户开发与维护是广大从事国际贸易和国际商务行业人员的必备知识。

本教材从培养应用型人才的目标出发，以理论“必需、够用”为度，突出应用和操作技能为原则进行编写。

在历年的毕业生跟踪调查和企业访谈中，几乎所有受访的毕业生和企业相关人员都反映当前高等学校的外贸人才培养与外贸实际情况脱节。

主要是与外贸相关课程的设置一般都重视外贸订单的后续操作，而忽视了订单的来源及管理等方面的训练，严重影响到毕业生的岗位适应能力，同时也影响企业的客户开发与管理能力。

<<外贸客户开发与维护>>

内容概要

“外贸客户开发与维护”课程是高校财经类专业的核心专业课程，本课程是依据“国际商务专业工作任务与职业能力分析表”中的“业务联络、商务谈判、客户接待、客户维护”等工作领域专门化方向所涵盖的职业岗位进行设置的一门外贸业务指导课程。

外贸客户开发与维护是广大从事国际贸易和国际商务行业人员的必备知识。

本教材从培养应用型人才的目标出发，以理论“必需、够用”为度，突出应用和操作技能为原则进行编写。

<<外贸客户开发与维护>>

书籍目录

主题1 客户开发前的准备工作情境1.1 熟悉行业及产品的相关知识情境1.2 熟悉外贸办公软硬件情境1.3 准备完整的报价单和产品资料情境1.4 利用企业宣传册和网站介绍产品主题1 综合操作主题2 展览会上开发客户情境2.1 选择展会并布置展台情境2.2 展会上与客商进行磋商的技巧主题2 综合操作主题3 用搜索引擎和·B2B网站开发客户情境3.1 使用搜索引擎寻找客户情境3.2 通过B2B网站寻找客户主题3 综合操作主题4 利用其他重要资源寻找客户情境4.1 利用跨国采购开发大客户情境4.2 通过黄页寻找客户情境4.3 通过商会（或贸促会）寻找客户情境4.4 通过专业信息名录服务商获取客户主题4 综合操作主题5 客户的跟进情境5.1 参展后不同客户的跟进措施情境5.2 网上询价客户的跟进情境5.3 给客户寄样品的原则主题5 综合操作主题6 客户来访和业务跟进情境6.1 客户来访准备和商谈情境6.2 落单后的业务跟进主题6 综合操作主题7 客户关系管理和维护情境7.1 客户关系管理情境7.2 正确处理客户的抱怨和索赔主题7 综合操作附录1 实用网站附录2 各国或地区黄页附录3 常见商品部分国际展会介绍参考文献

<<外贸客户开发与维护>>

章节摘录

情境1.4 利用企业宣传册和网站介绍产品 一、企业宣传册介绍产品 企业宣传册是企业的名片，成功的宣传册浓缩了企业发展历程和发展方向，能展现企业文化、推销企业产品、传播企业形象。

企业宣传册的设计制作过程实质上是企业理念的提升和展示的过程。

一本优秀的宣传画册应能传播企业文化、展现企业实力、彰显企业精神，而不是枯燥的文字和呆板的图片，也不是简单的图片和文字的叠加。

富含创意的企业宣传册的设计过程中，通常需要依据不同行业需求、不同内容、不同主题特征，进行优势整合，统筹规划，在整体和谐中求创新。

准确的市场定位，高水准的设计服务，从各角度展示企业风采。

可以大气磅礴，可以翔实细腻，可以缤纷多彩，可以朴实无华。

优秀的设计人员和资深的策划人员为企业量身定做，可以保证将企业宣传册设计成为一种艺术享受和营销动力。

文本宣传册主要是对企业产品的宣传和推销，而电子宣传册则除了节约成本外，还可以罗列更具体的内容，它常采取PDF或PPT文本格式，主要内容包括：工厂所在地、主要产品、工厂人数、年产量、主要出口国家、证书、设备、检验和生产流程等，通过实物照片和相关图示，使客户更全面地了解企业和产品。

二、网站介绍产品 随着信息时代的到来，网络以其方便、快捷和低成本的优势正迅速被众多企业接受，网站也正在成为如同电视广告一样普遍的工具成为企业宣传媒介，成为展示服务与产品乃至进行所有经营互动的平台和窗口。

以前，客户如果了解某个企业的情况与产品，需要打个电话去问一下；现在，则可以十分便捷地上网查看。

一个没有网站的企业，即使企业非常出色，也会因此被认为没有实力。

所以，如何建立一个优秀的外贸网站，是开发客户的首要举措。

在电子商务时代，企业在互联网上有自己的固定主页，就如同传统贸易中拥有一个固定门面，贸易机会将成倍增长，不但你可以找客户，更重要是有需求的客户也可以找到你。

此外，有固定网站，在一定程度上，也增加了客户对你的信心。

.....

<<外贸客户开发与维护>>

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>