

<<出口订单的获得>>

图书基本信息

书名：<<出口订单的获得>>

13位ISBN编号：9787121131981

10位ISBN编号：7121131986

出版时间：2011-5

出版时间：电子工业出版社

作者：关兵 等编著

页数：20

字数：178000

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>

<<出口订单的获得>>

内容概要

《出口订单的获得：利用展会机会获得出口订单》是基于学习情境的项目式人才培养的创新教材，包括《利用展会获得出口订单》、《利用网络获得出口订单》和《通过买方询盘获得出口订单》3册。全书一改其他教材的以讲解理论知识为主，而是以工作岗位任务和流程为导向，按照企业运作及要求，以“资讯—计划—决策—实施—检查—评价”为学习步骤，采用分组实战演习和案例分析等方法，使学生学会利用各种方式获得出口订单，充分体现了职业性、实践性和开放性的职业教育特点。

<<出口订单的获得>>

书籍目录

习情境一 利用展会获得出口订单

第一部分 相关知识

- 一、展会前准备的基本知识
- 二、展会现场的基本知识
- 三、展会后跟进的基本知识

第二部分 利用展会获得出口订单任务实施

- 四、学习任务书
- 五、利用展会获得出口订单任务实施的主要步骤
- 六、活动总结

学习情境二 利用网络获得出口订单

第一部分 相关知识

- 一、网络营销的含义及特点
- 二、常用的网络营销方式
- 三、网络营销效果评估标准

第二部分 利用网络获得出口订单任务实施

- 四、学习任务书
- 五、利用网络获得出口订单任务实施的主要步骤
- 六、活动总结

学习情境三 通过买方询盘获得出口订单

第一部分 相关知识

- 一、通过买方询盘获得出口订单环节概述
- 二、商务信函(英文)的基本知识

第二部分 通过买方询盘获得出口订单任务实施

- 三、学习任务书
- 四、通过买方询盘获得出口订单任务实施的主要步骤
- 五、活动总结

<<出口订单的获得>>

章节摘录

版权页：插图：3.询盘的内容要点1) 开头：说明写信的目的、认识的经过和感兴趣的产品。

2) 正文：具体说明想购买的产品名称、数量及规格；请求寄送产品目录、价目表和样品，并请报出价格、包装、付款及保险等交易条件，必要时说明自己所希望的条件；有时还可以在信中说明该产品的市场供求情况。

3) 结尾：表明进行交易的诚意；希望尽快收到发盘。

4. 询盘的筛选卖方收到询盘后，首先要对询盘进行筛选，辨别哪些是有价值的，哪些是无用的。

这个问题比较主观，不同的人有不同的看法，并没有统一答案。

以下只列举比较常见的筛选方法。

(1) 从询盘的内容中筛选真正的询盘1) 寻找卖家型。

这类询盘最大的特点是：目标明确（有品名、要货数量、交货条款等），信息全面（有公司名称、地址、电话、传真、联系人等），询问专业、问题详尽。

对于这类询盘要高度关注，及时、准确、全面、专业地答复和有竞争力地发盘是达成交易的关键。

2) 准备入市型。

这类询盘的特点是：一般信息比较全面（有公司名称、地址、电话、传真、联系人等），所提问题的专业化程度不高。

这类询盘人是潜在买方，需要重点跟踪。

对这类询盘需要细致、专业地回答和恰当地跟踪，增强他们的信任感。

3) 无事生非型。

这类询盘的特点是：从邮件格式上可以看出对方来自哪个网站，询盘格式标准化。

对这类询盘，一般撰写一封通用格式的邮件，表达出希望和对方建立业务关系的意愿，并请对方更多地介绍自己。

4) 信息收集型。

这类询盘的特点是：十分专业，急于得到样品。

对这类询盘要十分小心，因为对方很可能不是买方而是竞争对手。

回复这类询盘要把握好专业尺度，超出销售范围的话题（如询问原材料、生产工艺、设备和技术等问题），要设法有礼貌地拒绝。

5) 索要样品型。

索要样品型询盘人的目标就是索要免费样品，对具体价格、质量等并不关心，只关心是否送样品。

对这类询盘人，可以通过坚持让他们付样品费和邮费的办法剔除。

6) 窃取情报型。

窃取情报型的询盘人是竞争对手。

他们利用互联网假装成外国客户来刺探交易条款等信息，从而制定出更有竞争力的策略。

对这类询盘，除了用技术手段鉴别外，多是通过多次交流，凭借经验筛选出来。

<<出口订单的获得>>

编辑推荐

苏兰君编著的《出口订单的获得》系统全面介绍了通过各种营销途径获得出口订单的方式，帮助学生通过对商业服务工作的任务、过程和环境所进行的整体化感悟和反思，实现知识与技能、过程与方法、情感态度与价值观学习的统一，并为建立适合中国国情的、符合工学结合要求的新型课程和教学模式提供有价值的经验。

<<出口订单的获得>>

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>