第一图书网, tushu007.com

<<外贸营销实务>>

图书基本信息

书名：<<外贸营销实务>>

13位ISBN编号：9787121181276

10位ISBN编号：7121181274

出版时间：2013-1

出版时间：电子工业出版社

作者：阿里学院

页数：188

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

第一图书网, tushu007.com

前言

当前国际环境变化剧烈，尤其是金融危机后全球整体经济环境动荡加剧，发达国家的经济危机此起彼伏，新兴经济体市场快速发展，发展中国家也在渴望和加快经济融合。
基于这些背景和市场趋势，同时考虑到高校学生没有接触过外贸实践而又希望获得较为实用的知识和方法，于是我们编写了本书。

本书主要围绕市场分析和外贸磋商进行介绍，重点讲述如何寻找客户以及和客户沟通谈判。
本书共8章，前3章主要介绍国际市场调研与出口营销、寻找潜在客户进口商的方法和步骤、其他出口准备工作。
要做好外贸营销，了解国际市场是最基本的，寻找进口商当然也是外贸营销中最重要的开始。
从第4章至第7章，重点解析出口贸易磋商的各环节，包括询盘分析、询盘回复、报价核算、报价技巧、贸易谈判和寄样、外贸单证等。
简单地看，外贸营销主要包括以上这几个操作环节，这几个环节又环环相扣，一步紧跟一步，有一个环节失误了，后面的环节也就没法进行下去了，客户也会流失，尤其是新开发的市场和客户。
所以，对待这些环节和内容，一定要熟练掌握并在实践中不断总结，这也是本书在每章中包含有很多实际案例分析和讨论的原因，因为许多读者在碰到实际情况时可能不知道如何处理，所以在面对书中这些实例分析和讨论时希望读者去独立查阅相关资料和分析，并做出判断，这样会起到事半功倍的效果。
第8章主要介绍了支付条款的相关知识，这一章放在最后是因为支付方式和条款是外贸过程中最后的环节，也是最重要的，另外国际上资金流动和收付与国内有很大的差别，所以要熟悉多种支付条款并根据具体情况灵活运用。

希望读者能通过阅读和学习本书掌握基本的外贸营销知识和方法，通过学习书中的练习和案例提高对贸易磋商谈判各环节中技巧的理解和运用。
当然，结合本书相关知识深入学习各知识点并能在实践中不断分析总结，将会有更大的收获。

由于作者的水平有限，书中存在不足之处在所难免，在此也真诚地希望各位读者和同行提出宝贵意见，笔者定将虚心接纳并有机会不断完善。

阿里巴巴（中国）教育科技有限公司　　高校合作中心 李婧　　2012年7月

第一图书网, tushu007.com

<<外贸营销实务>>

内容概要

《阿里巴巴电子商务系列：外贸营销实务》主要围绕市场分析和贸易磋商，重点叙述如何寻找客户以及和客户沟通谈判。
全书共有8章，前3章主要是介绍国际市场调研分析，寻找潜在客户的方法和步骤，其他需要的出口准备工作，制订出口经营方案。
因为市场调研和分析是基础，要做好外贸营销，了解国际市场是最基本的，寻找进口商当然也是外贸营销中最重要的开始。
从第4章到第7章，重点解析出口贸易磋商的各环节，包括询盘分析、询盘回复、报价核算、报价技巧、贸易谈判、寄样、外贸单证等。
第8章主要介绍了支付条款的相关知识，这一章放在最后是因为支付方式和收款对外贸业务来说意味着最后的环节，也是最重要的，另外国际上资金流动和收付相对国内来说是有非常大的差别，所以熟悉多种支付条款并根据具体情况灵活运用是关键。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

李 婧
阿里学院资深培训师
从事外贸行业8年以上，曾在大型跨国集团公司担任外贸部经理，专业从事电气装置，光源器具以及智能控制研发、生产和销售，多次率团参加国际大型展会，专注于中小企电子商务的研究课题。
擅长的培训方向：网络营销实战、外贸营销实务、单证实务、供应链渠道建设管理等。

作者寄语：不积跬步，无以至千里。

Step by step the ladder is ascended.

第一图书网, tushu007.com

<<外贸营销实务>>

书籍目录

第1章 国际市场调研与出口营销1.1 国际市场调研的内容与步骤1.2 国际市场信息收集的方法与途径1.3 出口营销的步骤1.4 出口市场预测第2章 建立业务关系2.1 寻找进口商的方法2.2 与潜在进口商联系并建立关系的基本步骤2.3 资信调查第3章 其他出口准备工作3.1 相关手续的办理3.2 落实货源、制订出口商品的生产（采购）计划3.3 制订出口商品经营方案第4章 出口贸易磋商——询盘分析与回复4.1 出口贸易磋商4.2 询盘的分析4.3 询盘回复技巧第5章 出口贸易磋商——报价核算及发盘5.1 合理使用贸易术语5.2 合理采用各种报价方法核算5.3 出口报价的技巧5.4 发盘及注意问题第6章 出口贸易磋商——贸易谈判和寄样6.1 贸易谈判技巧6.2 寄样转订单第7章 出口贸易磋商——外贸单证7.1 什么是单证7.2 外贸单证有哪些7.3 外贸主要单证的制作与作用第8章 支付条款8.1 电汇8.2 托收8.3 信用证8.4 小额付款附录A PI范本附录B 合同范本附录C 商业发票范本附录D 装箱单范本附录E 出口货物报关单样本附录F 国际海运委托书样本附录G 代理报关委托书样本附录H 海运提单附录I　L/C SMAPLE（信用证范例）附录J 品牌授权书

第一图书网, tushu007.com

<<外贸营销实务>>

编辑推荐

1、院校相关专业学生！
2、从事内贸或外贸企业的相关工作人员！
3、需要开展内贸或外贸的小企业主！

第一图书网, tushu007.com

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