

<<国际贸易实务>>

图书基本信息

书名：<<国际贸易实务>>

13位ISBN编号：9787302259510

10位ISBN编号：7302259518

出版时间：2011-8

出版时间：清华大学出版社

作者：章艳华 编

页数：331

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>

<<国际贸易实务>>

内容概要

本书依照教育部认真贯彻《国务院关于大力推进职业教育改革与发展的决定》要求，根据最新的《国际贸易术语解释通则2010》（Incoterms 2010）、《跟单信用证统一惯例》（UCP600）和商务部外销员考试大纲，有针对性地制定学生的知识目标、能力目标和职业素质目标，在国际贸易教学中将知识、能力、素质培养与训练有机结合起来。

本书注重内容的实用性和岗位需求的针对性，内容设计符合高职高专学生的认知规律和就业特点，结合外经贸行业和进出口企业对外贸从业人员职业岗位能力的需求，以中小型进出口企业为重要对象，系统地介绍了进出口业务的基础知识及实践操作，主要包括交易前准备、交易磋商、签订合同、信用证业务、出口业务、进口业务和善后业务共7章31个学习单元，使学生了解进出口业务基础知识、进出口交易的程序和方法、国际贸易惯例及法律知识，培养学生进出口贸易磋商、进出口合同签订和进出口合同履行等方面的能力，增强外贸业务人员竞争意识、创新能力、风险意识和团队合作精神等职业素养。

本书作为高职高专经管类专业“工学结合”的教学教材，适合高职高专、成人高等学校和民办学院国际经济与贸易、报关与国际货运、国际商务、商务英语、国际物流、电子商务等专业的教学用书、教辅参考书，非经济类专业的学生自学用书，同时也可作为国际商务从业人员培训用书。

<<国际贸易实务>>

书籍目录

第1章 交易前准备

- 1.1 国际市场调研
 - 1.1.1 国际市场调研基础知识
 - 1.1.2 国际市场调研业务操作流程及技巧
- 1.2 制定进出口业务营销方案
 - 1.2.1 制定进出口营销业务方案基础知识
 - 1.2.2 制定进出口业务营销方案操作流程
- 1.3 寻找国外客户
 - 1.3.1 寻找国外客户基础知识
 - 1.3.2 寻找国外客户操作流程及技巧
- 1.4 建立业务关系
 - 1.4.1 获取客户资料的渠道
 - 1.4.2 建立业务关系信函的写作技巧
 - 1.4.3 建立业务关系的商务函电实例
- 1.5 业务案例分析
 - 1.5.1 业务案例一
 - 1.5.2 业务案例二
- 1.6 拓展学习资源
 - 1.6.1 相关知识链接
 - 1.6.2 常用术语英文表达
- 1.7 技能训练

第2章 交易磋商

- 2.1 贸易术语与国际贸易惯例
 - 2.1.1 贸易术语的含义和作用
 - 2.1.2 贸易术语的国际贸易惯例
- 2.2 适合于海运和内河运输的术语
 - 2.2.1 FAS
 - 2.2.2 FOB
 - 2.2.3 CFR
 - 2.2.4 CIF
- 2.3 适用于任何运输方式和多种运输方式的术语
 - 2.3.1 工厂交货的贸易术语
 - 2.3.2 向承运人交货的贸易术语
 - 2.3.3 运输终端交货或目的地交货的贸易术语
- 2.4 贸易术语的选用技巧
 - 2.4.1 贸易术语选用技能描述
 - 2.4.2 贸易术语选用技巧
 - 2.4.3 贸易术语小结
- 2.5 出口商品价格
 - 2.5.1 进出口商品价格基础知识
 - 2.5.2 选择作价方法
 - 2.5.3 选择计价货币
 - 2.5.4 佣金运用
 - 2.5.5 折扣运用
 - 2.5.6 合同中的价格条款

<<国际贸易实务>>

- 2.6 出口货物价格核算
 - 2.6.1 货物的价格构成
 - 2.6.2 出口货物的价格核算
 - 2.6.3 主要贸易术语的对外报价核算
 - 2.6.4 出口还价核算
- 2.7 交易磋商
 - 2.7.1 交易磋商基础知识
 - 2.7.2 交易磋商的流程
- 2.8 业务案例分析
 - 2.8.1 业务案例一
 - 2.8.2 业务案例二
 - 2.8.3 业务案例三
 - 2.8.4 业务案例四
 - 2.8.5 业务案例五
- 2.9 拓展学习资源
 - 2.9.1 相关知识链接
 - 2.9.2 常用术语英文表达
- 2.10 技能训练

第3章 签订合同

- 3.1 国际买卖合同基础知识
 - 3.1.1 签订书面合同的意义
 - 3.1.2 书面合同的形式
 - 3.1.3 合同的基本内容
- 3.2 进出口合同条款制定
 - 3.2.1 合同标的物条款制定
 - 3.2.2 合同价格条款制定
 - 3.2.3 合同运输条款制定
 - 3.2.4 合同保险条款制定
 - 3.2.5 合同支付条款制定
 - 3.2.6 合同争议条款制定
- 3.3 出口合同的签订
 - 3.3.1 销售合同
 - 3.3.2 销售确认书
- 3.4 业务案例分析
 - 3.4.1 业务案例一
 - 3.4.2 业务案例二
- 3.5 拓展学习资源
 - 3.5.1 相关知识链接
 - 3.5.2 常用术语英文表达
- 3.6 技能训练

第4章 信用证业务

- 4.1 信用证业务流程
 - 4.1.1 信用证业务基础知识
 - 4.1.2 信用证业务流程
 - 4.1.3 信用证业务实例
- 4.2 开立与通知信用证
 - 4.2.1 开立信用证基础知识

<<国际贸易实务>>

- 4.2.2 开立信用证工作技能描述
- 4.2.3 开立信用证工作实例
- 4.2.4 催开信用证工作实例
- 4.3 审核信用证
 - 4.3.1 审核信用证基础知识
 - 4.3.2 审核信用证工作技能描述
 - 4.3.3 审核信用证工作实例
- 4.4 修改信用证
 - 4.4.1 修改信用证基础知识
 - 4.4.2 修改信用证工作技能描述
 - 4.4.3 修改信用证工作实例
- 4.5 业务案例分析
 - 4.5.1 业务案例
 - 4.5.2 业务案例二
 - 4.5.3 业务案例三
- 4.6 拓展学习资源
 - 4.6.1 相关知识链接
 - 4.6.2 常用术语英文表达
- 4.7 技能训练
- 第5章 出口业务
 - 5.1 出口备货
 - 5.1.1 出口备货基础知识
 - 5.1.2 出口备货的业务流程
 - 5.2 租船订舱
 - 5.2.1 租船订舱的基础知识
 - 5.2.2 租船订舱的业务流程
 - 5.3 出口报检
 - 5.3.1 出口报检基础知识
 - 5.3.2 出口报检业务流程
 - 5.3.3 合同中的检验条款
 - 5.4 出口投保
 - 5.4.1 出口投保基础知识
 - 5.4.2 出口保险业务流程
 - 5.5 出口报关
 - 5.5.1 出口报关基础知识
 - 5.5.2 出口报关业务流程
 - 5.6 办理出口装运手续
 - 5.6.1 出口装运基础知识
 - 5.6.2 出口装运业务流程
 - 5.7 制单结汇
 - 5.7.1 制单结汇基础知识
 - 5.7.2 制单结汇业务流程
 - 5.7.3 出口退税
 - 5.8 业务案例分析
 - 5.8.1 业务案例一
 - 5.8.2 业务案例二
 - 5.8.3 业务案例三

<<国际贸易实务>>

5.9 拓展学习资源

5.9.1 相关知识链接

5.9.2 常用术语英文表达

5.10 技能训练

第6章 进口业务

6.1 进口业务流程

6.1.1 进口业务流程图

6.1.2 进口业务流程描述

6.1.3 进口合同履行工作实例

6.2 进口许可证申领

6.2.1 进口许可证基础知识

6.2.2 进口许可证的开立程序

6.2.3 进口许可证申请表操作技能描述

6.2.4 进口许可证操作技能描述

6.2.5 进口许可证申领工作实例

6.3 租船订舱

6.3.1 租船订舱的业务流程

6.3.2 租船订舱工作技能描述

6.3.3 租船订舱工作实例

6.4 进口商投保

6.4.1 进口商投保基础知识

6.4.2 进口投保工作实例

6.5 审单付汇

6.5.1 审单付汇操作方式

6.5.2 审单不符的处理

6.5.3 审单付汇工作实例

6.6 报检、报关、提货

6.6.1 进口报检

6.6.2 进口报关

6.6.3 换单提货

6.6.4 工作实例

6.7 业务案例分析

6.7.1 业务案例一

6.7.2 业务案例二

6.7.3 业务案例三

6.7.4 业务案例四

6.8 拓展学习资源

6.8.1 相关知识链接

6.8.2 常用术语英文表达

6.9 技能训练

第7章 善后业务

7.1 核销与退税

7.1.1 出口收汇核销

7.1.2 进口付汇核销

7.1.3 出口退税

7.2 争议的处理

7.2.1 违约及救济方法

<<国际贸易实务>>

7.2.2 索赔与理赔

7.2.3 不可抗力

7.2.4 仲裁

7.2.5 工作实例

7.3 客户关系维护

7.3.1 善后业务函

7.3.2 工作实例

7.4 业务案例分析

7.4.1 业务案例一

7.4.2 业务案例二

7.4.3 业务案例三

7.4.4 业务案例四

7.4.5 业务案例五

7.5 拓展学习资源

7.5.1 相关链接

7.5.2 常用英文表达式

7.6 技能训练

附录一 联合国国际货物销售合同公约（中文）

附录二 跟单信用证统一惯例（UCP600）

参考文献

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>