

<<外贸跟单实务>>

图书基本信息

书名：<<外贸跟单实务>>

13位ISBN编号：9787810987899

10位ISBN编号：7810987895

出版时间：2006-12

出版时间：上海财经大学出版社

作者：童宏祥

页数：348

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>

## &lt;&lt;外贸跟单实务&gt;&gt;

## 前言

外贸跟单是在出口贸易合同履行中,对原材料采购、生产进度与品质控制、货物运输和报检报关进行跟进并收取货款的全过程。

随着我国对外贸易经济的迅猛发展以及市场竞争的日趋激烈,外贸跟单工作已显得尤为重要,并在部分进出口贸易公司和外贸企业中形成了独立的工作岗位。

为了能使在校经贸专业的学生更好地掌握外贸跟单的工作内容、业务流程、操作方法和工作要求,编者于2006年12月出版了《外贸跟单实务》,受到了广大高等职业技术学院、中等职业学校师生的厚爱,已发行了两万多册。

为了更深入地探索高职高专职业技能型人才的培养,努力构建以学生就业为导向、以职业岗位能力为核心、以工作任务为主线、以专业素质为基础的职业型课程体系,编者对《外贸跟单实务》进行了修订,在教材的体系、结构、内容等方面做了较大的改革。

在体系方面,以我国出口贸易业务信用证支付方式和服装交易为背景,突出工作过程的主体地位,围绕出口贸易跟单业务这一主线,按照实际工作情境构建业务结构,编写教材内容。

在结构方面,强调专业理论知识为业务操作服务,边讲边做,通过样例与点评以及“体验活动”等具体形式来帮助学生加以理解和掌握,在每章都设置了与其知识技能相关的综合实务操作,可供学习者进行操练。

同时,在附录中,列入外贸跟单常用英语单词、词组与语句,为学习者提供方便。

## <<外贸跟单实务>>

### 内容概要

外贸跟单是在出口贸易合同履行中，对原材料采购、生产进度与品质控制、货物运输和报检报关进行跟进并收取货款的全过程。

本书以我国出口贸易业务、信用证支付方式和服装交易为背景，突出工作过程的主体地位，按照实际工作情境组织课程内容，围绕出口贸易跟单业务这一主线，强调理论知识为业务操作服务，边讲边做，并在每章设置与其内容相关的综合实务操作训练，可供学生操作与实训之用。

全书结构新颖、内容完整、业务详实、方法具体、实例丰富、样例齐全，并结合了全国外贸跟单员职业资格证书考试考纲的要求，具有较强的实用性，可作为高等职业技术学院和中等职业学校“外贸跟单实务”课程的专业教材，也是在职从业人员和想从事外贸跟单工作人员自学入门、提升的好助手。

## &lt;&lt;外贸跟单实务&gt;&gt;

## 书籍目录

再版前言导论 外贸跟单员的工作与职业素质第一节 外贸跟单员的工作第二节 外贸跟单员的职业素质综合实务操作第一章 出口贸易合同商订第一节 建立贸易业务关系第二节 出口交易磋商第三节 签订销售合同书综合实务操作第二章 选择生产企业与签订加工合同第一节 审核信用证第二节 选择生产企业与签订加工合同综合实务操作第三章 样品与原材料跟单第一节 样品跟单第二节 原材料采购跟单综合实务操作第四章 生产进度与品质跟单第一节 出口产品生产进度跟单第二节 出口产品质量跟单综合实务操作第五章 产品包装跟单第一节 出口产品销售包装跟单第二节 出口产品运输包装跟单综合实务操作第六章 外包业务跟单第一节 外包原材料采购跟单第二节 外包生产进度与品质控制跟单第三节 外包销售包装与运输包装跟单综合实务操作第七章 货物出境与结算核销跟单第一节 货物运输、投保、报检、报关跟单第二节 交单结汇、核销、退税跟单综合实务操作第八章 客户管理与服务第一节 客户管理第二节 客户服务综合实务操作附录一全国外贸跟单员培训认证考试仿真试卷(一)全国外贸跟单员培训认证考试仿真试卷(二)附录二 外贸跟单常用英语单词、词组与语句

## 章节摘录

第一章 出口贸易合同商订 第二节 出口交易磋商 一、交易磋商的基本程序 1. 询盘  
询盘 (Enquiry) 是指交易的一方有意购买或出售某一种商品, 向对方询问买卖该商品的有关交易条件。

询盘是不定向发布自己的购买 (或出售) 意向, 其内容可以是询问价格, 也可询问其他一项或几项交易条件, 而多数是询问价格, 所以通常将询盘称作询价。

询盘可以由买方发出, 也可由卖方发出。

2. 发盘 发盘 (Offer) 是买卖双方中的一方向对方提出各项交易条件, 并愿意按这条件达成交易、订立合同的一种肯定表示。

发盘人对发盘有效期可作明确的规定, 如果发盘中没有明确规定有效期, 受盘人应在合理时间内接受, 否则该发盘无效。

如果发盘人因市场的变化需要修改发盘的内容, 可用更快捷的方法将原发盘撤回, 其撤回通知必须先于或与发盘同时到达受盘人; 如果要撤销发盘, 其撤销通知须在受盘人发出接受通知之前或同时到达受盘人。

发盘必须具备以下四个条件: 向一个或一个以上特定的人提出, 内容十分确定, 表明发盘人受其约束, 传达受盘人。

否则, 该发盘无效。

编辑推荐

《外贸跟单实务(第2版)》以我国出口贸易业务、信用证支付方式和服装交易为背景,突出工作过程的主体地位,按照实际工作情境组织课程内容,围绕出口贸易跟单业务这一主线,强调理论知识为业务操作服务,边讲边做,并在每章设置与其内容相关的综合实务操作训练,可供学生操作与实训之用。

全书结构新颖、内容完整、业务详实、方法具体、实例丰富、样例齐全,并结合了全国外贸跟单员职业资格证书考试考纲的要求,具有较强的实用性,可作为高等职业技术学院和中等职业学校“外贸跟单实务”课程的专业教材,也是在职从业人员和想从事外贸跟单工作人员自学入门、提升的好助手。

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>