

<<新编国际商务日语实务辅导用书>>

图书基本信息

书名：<<新编国际商务日语实务辅导用书>>

13位ISBN编号：9787811346695

10位ISBN编号：7811346699

出版时间：2010-6

出版时间：对外经济贸易大学出版社

作者：赵秋云

页数：109

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>

内容概要

交易谈判与签约，交易的准备，交易环节，签定合同，从业人员必备条件，商品的质量、数量与包装，质量条款，数量条款（Quantity Terms），包装等等。

书籍目录

第一章 交易谈判与签约 第一节 交易的准备 第二节 交易环节 第三节 签订合同 第四节 从业人员必备条件
第二章 商品的质量、数量与包装 第一节 质量条款 第二节 数量条款(Quantity Terms) 第三节 包装
第三章 交易价格与交易条件 第一节 贸易条件 第二节 主要贸易条件简述第四章 国际货物运输 第一节 海上运输方式 第二节 其他运输方式 第三节 装船与卸货 第四节 运输单据(海运提单) 第五节 交货条款(交货或装运)
第五章 国际货物运输保险 第一节 海运货物运输保险的风险与损失 第二节 海上运输保险条款 第三节 保险实务 第四节 保险索赔与保险单据 第五节 贸易结算与货物保险第六章 国际贸易结算 第一节 结算方法 第二节 结算方式 第三节 信用证结算第七章 国际结算单据 第一节 单据的用途与构成 第二节 主要结算单据第八章 进出口货物报关 第一节 进口申报与出口申报 第二节 报关与关税 第三节 报关员业务第九章 索赔第十章 国际贸易合同第十一章 进出口流程 第一节 进口业务的流程 第二节 出口业务的流程第十二章 商务信函的基本写法

章节摘录

第一章 交易谈判与签约 开始国际贸易前需要对贸易方国家进行市场调研。因为即将成为贸易伙伴的是有着不同语言和文化的国家，而不是国内。做出口的时候，必须就对方国家的国情、民情、文化、生活习惯及市场特征进行充分调查，判断本公司的产品在对方国家有无市场。

做进口时也同样，事前须确认所进口的商品在中国市场上是否适销对路，能否赢利。

第一节 交易的准备 一、市场调研 在交易之前，市场调研对产品的开发、商品的采购及商品的销售等各种战略的制定都有很大的帮助，因此是必不可少的一环。

所谓市场调研就是指要调查在销售市场中，其潜在的需求能力，进行自己和竞争者之间的销售情况分析，预测未来市场的动态以及为掌握市场现状和未来趋势所做出的准确且及时的信息处理。

当进行市场调研时，首先要查阅政府、同行业以及其他相关的研究机构发表的统计内容，还需要企业过去的有关市场营销活动的全部资料。

此外，对于需求者的购买能力、销售渠道的选择、不同品种的确立、供应能力的状况等方面不仅要调查清楚，对同行业的数量、地理位置、规模及信誉程度等也不能忽视。

通过此类市场调研确立市场营销战略，成为决定今后贸易的重要因素。进行市场调研的内容有以下几项。

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>