

<<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：9787308085656

10位ISBN编号：7308085651

出版时间：2010-12

出版时间：浙江大学出版社

作者：张海荣，吴蕴 编著

页数：271

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>

<<外贸跟单实务>>

内容概要

《外贸跟单实务》针对外贸跟单员岗位工作而设计，注重问题解决，重视产品特征及跟单一般流程的掌握，强调高效沟通技能的习得。

在内容的组织上，采用双线索结构：逻辑线索以跟单员岗位工作流程作为呈现依据，分为六大项目，依次是新手上岗、订单审核、打样跟单、大货生产跟单、交付与结算跟单、管理与服务跟单，其中新手上岗围绕跟单新手工作准备展开，其他五个项目既是跟单岗位的典型工作任务，也构成了跟单一般流程，并且循环往复；形式线索是国际贸易专业毕业生“方晓”作为跟单新手的职业生活经历，围绕“方晓”进入外贸公司后在资深跟单员“全师傅”的指导下的跟单案例展开，通过“方晓”的心理活动、与师傅的对话和工作任务执行实现教学活动故事化、情节化，充满生活气息，提升学习的兴趣与乐趣。

《外贸跟单实务》由张海荣、吴蕴编著。

<<外贸跟单实务>>

书籍目录

项目一 新手上岗(跟单员工作基础)

项目教学目标

项目工作任务

项目活动设计

项目教学任务

任务一 跟单岗位的订单型经济定位

任务二 外贸跟单员的工作内容与特征

任务三 外贸跟单员职业生涯规划

任务四 卓越外贸跟单员的业务素质构成

任务五 跟单基本流程及其外贸流程图制作

任务六 外贸跟单员的有效沟通技能

项目教学评估

任务一 能够说明订单型经济催生外贸跟单员岗位

任务二 能够归纳出外贸跟单员的工作内容、特征和核心职责

任务三 能够规划外贸跟单员的职业发展前景

任务四 能够图示外贸跟单员业务素质三大构成并评估自身改进点

任务五 能够展示外贸全程跟单所涉及的外贸流程大纲

任务六 能够体验外贸跟单员的有效沟通技能

项目二 订单审核

项目教学目标

项目工作任务

项目活动设计

项目教学任务

任务一 贸易合同的判别与制作

任务二 新手跟单核心要素的审核

任务三 交货期跟单的内容构成与进程

任务四 形式发票的制作及沟通确认

项目教学评估

任务一 能够判别国际贸易合同并制作

任务二 能够审核新手跟单的核心三要素

任务三 能够规划交货期跟单内容及进程

任务四 能够制作形式发票并及时确认

项目三 打样跟单

项目教学目标

项目工作任务

项目活动设计

项目教学任务

任务一 打样通知书的制作及沟通确认

任务二 制作手掌样并标志品质标签

任务三 寄样留样业务跟单

任务四 常规纺织品的鉴别

项目教学评估

任务一 能够制作打样通知书并确认

任务二 能够制作手掌样并标识品质标签

任务三 能够跟单寄样留样业务

<<外贸跟单实务>>

任务四 能够鉴别常规纺织品

项目四 大货跟单

项目教学目标

项目工作任务

项目活动设计

项目教学任务

任务一 大货生产通知书制作

任务二 中样(头缸样)跟单业务

任务三 大货样(船样)寄样留样业务

任务四 制作印染生产流程报告

任务五 识别常见疵病完成大货跟单

项目教学评估

任务一 制作并确认大货生产通知书

任务二 能够跟单中样(头缸样)业务

任务三 能够跟单寄样留样业务

任务四 能够制作印染生产流程报告

任务五 能够识别常见疵病完成大货跟单

项目五 交付结算跟单

项目教学目标

项目工作任务

项目活动设计

项目教学任务

任务一 大货出货业务跟单

任务二 结算业务跟单

项目教学评估

任务一 跟单大货出货业务

任务二 跟单结算业务

项目六 管理和服务跟单

项目教学目标

项目工作任务

项目活动设计

项目教学任务

任务一 工厂管理与服务业务

任务二 客户管理与服务业务

任务三 跟单员的业务考量标准

项目教学评估

任务一 能够跟单工厂管理与服务业务

任务二 能够跟单客户管理与服务业务

任务三 能够按照业务标准考量跟单员

参考文献

<<外贸跟单实务>>

章节摘录

业务算是做起来了。

在贸易公司我最深的体会是：客户、我、工厂是三点一线的，我在中间，这个线并不是水平的，而是垂直的，客户在上面，我夹在中间，工厂在下面，买方市场就是那么的残酷，总是上面的牵着下面的走。

因为我在工厂做过的经历，使我能时时为工厂着想，另外客户那边也绝对不能得罪，毕竟他们是一切存在的基础，这个链条决定了他们的重要性。

每每出了问题，我都得两边跑，耐心解释，悉心沟通，有时候也受很多的气，事后想想也没什么，大家都不容易，还是应该多想想好的方面。

很快又是一年，我的工作又在重复自己，每日的工作只是一个又一个的循环。

就像跑长跑，跑到最后几百米，一心想着去冲过那根终点线。

离开公司之后，我开始独立业务，挂靠做SOHO。

第三年了，我开始了真正的外贸人生活，开始独立地直接和客户打交道。

英语口语虽然不标准，但是已经可以连成句子了，我始终坚信外贸的核心是“产品”，我给决心做外贸的新人的第一个建议就是：先去厂里把你要做的产品摸的烂熟于心，和厂长聊，和工人聊，和仓管聊，和看门老头聊……把自己武装成产品专家。

有经验的客户，从你的邮件，从你的谈吐，很快就能判断你是否是一个熟悉产品的业务员，是否是一个有经验的业务员。

英语口语不好不要紧，语言只是沟通的工具，首先要敢用，然后才能越来越流利。

我最仰慕的是那些早期闯荡海外的浙商，拿着计算器，啪啪地报价，然后说Ok或No，几个单词下来谈下几个货柜。

那才是高人哪，无招胜有招。

接触到的那些狂妄的印度客商，语音是另一种风格的古怪。

还有那些阿拉伯人略显夸张火爆的发音，却我行我素。

相比之下，说英语的中国人应该多一份自信！

要知道，不是每个业务员语音都能像放磁带那样标准。

不过，这样的高人我倒是遇到过两个，真是惊为天人。

做外贸是辛苦的，日复一日面对屏幕，难免枯燥，时差的折磨使人难以入睡，货款未到前的日子也一定特别煎熬，担惊受怕，祈祷不要地震不要海啸不要恐怖分子银行不要倒闭……做外贸谈不上体力上的消耗，关键是心理上的负荷。

不过我得到的也很多，不说物质上的回报，和地球另一端的人逐渐建立起信任的合作关系以及和工厂建立起互相信任的伙伴关系，本身就是一件很有成就感的事情。

每次看见msn的小绿人冒起一个对话框，告诉你由何处收到何人的一封邮件，感觉好极了，每次都会小小满足一下。

我的体会是：得到一个客户是非常不容易的，是需要时间的，绝对不是在网上发发邮件就能到手的。需要的是全方位的立体的投入，就像呵护婴儿一样。

思考路径：外贸跟单员是外贸领域的基础岗位，那么做外贸跟单员有什么优势呢？

做好外贸跟单员能有怎样的职业前途呢？

如何规划自己的外贸跟单员生涯？

……

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>