

<<外贸新手从入门到精通>>

图书基本信息

书名：<<外贸新手从入门到精通>>

13位ISBN编号：9787514101355

10位ISBN编号：7514101357

出版时间：2011-3

出版时间：经济科学

作者：王艳莉

页数：255

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>

<<外贸新手从入门到精通>>

内容概要

为引导广大读者，王艳莉所著的《外贸新手从入门到精通》针对外贸的特点，紧紧抓住外贸核心问题，按照逻辑顺序安排内容，分为十二章，为读者揭开外贸的神秘面纱，感受外贸的魅力。

考虑到外贸具有很强的实务性质，本书按进出口业务的一般程序分章节循序渐进，在保持内容系统性与完整性的同时，尽量简明扼要，由浅入深。

《外贸新手从入门到精通》内容还囊括了进出口问题，外贸基础知识和最新知识，网上外贸及市场开发的具体操作，外贸单证的处理，国际货款结算，信用证审核与应用，国际货物运输操作，各国买家的特点及谈判风格，以及如何从事前、事中、事后控制网上贸易风险等。

在阐述时附上恰当案例和心得，并提供大量价值信息以及具体操作详细步骤，指导实际操作，在每一个环节上力求规避风险，追求利润最大化。

从而为读者道明从入门到精通的捷径，使读者可以简便快捷地操作外贸，获得成功。

<<外贸新手从入门到精通>>

书籍目录

第1章 外贸有人这样做1.1 外贸SOHO，在家也能赚大钱1.2 会展外贸，广集商机财源1.3 订单加工，拿差价谋利润1.4 服装玩具，小产品成就大财富1.5 代理垄断，营利机会多第2章 入行指引，让外贸不再神秘2.1 外贸流程解读，精熟业务2.2 认识货物，发掘潜在财富2.3 寻找客户，走出去汇聚财富2.4 行业速成，电脑与英语2.5 抓住关键点，单证、退税和信用证第3章 整合资源，开启外贸财富之门3.1 进货，渠道为王3.2 多方攻坚，获取客户资源3.3 合作双赢，大家赢才是真的赢3.4 外贸利器，善用八方资源3.5 外贸信息，遍寻天下财源第4章 应对询盘，讨价还价达成双赢4.1 询盘，判断客户的意图4.2 询盘回复，缜密考虑4.3 价格计算，保证利润4.4 讨价还价，达成共赢第5章 接单签约，一切按合同办事5.1 化询盘为订单，合同前提5.2 外贸谈判，合作的开端5.3 礼仪详谈，促进成功交易5.4 写好合同，顺利做外贸第6章 掌握货源，开发贸易价值6.1 备货，核实品质没纰漏6.2 报检通关，熟悉程序助力大6.3 安排装运，严格履行合同条款6.4 进口货物，与货代合作第7章 交单结汇，精通财富支付之法7.1 制作提单，严格谨慎7.2 提单风险，预防为重7.3 提交单据，密切配合银行7.4 外汇结算，收四海财富第8章 寻求客户，挖掘外贸财富8.1 开发信，抛向潜在客户的媚眼8.2 寄送样品，小鱼饵钓大鱼8.3 客户跟进，再次合作的基础8.4 应对投诉，有理有利有节第9章 委托合作，赚自己最擅长的那份9.1 与货代合作，省心省力双赢9.2 精熟货代流程，避免风险9.3 与公司合作，和气生财为重9.4 警惕中间环节陷阱，保障财富安全第10章 杜绝欺诈纠纷，巧妙保护财富安全10.1 合同欺诈，事前严密审核10.2 提单欺诈，严格程序预防10.3 结算欺诈，选择安全方式10.4 贸易纠纷，谋求灵活处理第11章 出口退税，活用外贸国策11.1 退税，另开财富之源11.2 精熟退税流程，增长财富11.3 活用政策，提高效益11.4 合理利用政策，安布雷拉公司收退税之利第12章 风险控制，为财富保驾护航12.1 客户风险，慧眼识人12.2 货物风险，检验运输多注意12.3 汇率风险，关注大局12.4 合理避险，重视保险参考书目

<<外贸新手从入门到精通>>

章节摘录

2.1 外贸流程解读，精熟业务1. 外贸，一片蓬勃发展的天地外贸是一个热门词汇，更是一片蓬勃发展的天地。

改革开放以来，中国通过改善投资环境、积极参与国际竞争与合作，紧抓加入世贸组织的机遇，对外经济获得了持续、快速、健康的发展，外贸经济各项主要指标全面攀升，出口产品结构不断优化，出口发展日趋平衡，形成了一批具有国际竞争力的出口产品。

相信随着对外经济合作的进一步增强，中国的外贸事业只会越来越充满了勃勃生机，这个时代是从事外贸事业的一个好时机。

外贸，是对外贸易的简称。

对外贸易亦称“国外贸易”或“进出口贸易”，简称“外贸”，是指一个国家（地区）与另一个国家（地区）之间的产品、劳务和技术的交换活动。

这种贸易由进口和出口两个部分组成。

对运进产品或劳务的国家（地区）来说，就是进口；对运出产品或劳务的国家（地区）来说，就是出口。

？

外贸主要指外贸出口和外贸进口两大方面，所以外贸流程也包含外贸出口流程和外贸进口流程。

由于中国世界工厂的特殊地位，国内常说的外贸流程一般是指外贸出口流程。

下面以图文结合的方式详细描述了外贸的流程，使入门者对于外贸的整体操作流程有一个初步的了解，对于外贸行家而言，更是一个温故而知新的过程。

外贸的整个过程是怎样的呢？

简单来说，外贸就是跟外国人做生意，过程就是谈生意。

交货_拿钱_÷向有关部门报告交易情况。

2. 外贸出口流程，千头万？

抓要点外贸出口流程主要包括：报盘、接单、确定付款方式、备货、报检、报关、装船、交单结汇。

用几个字来简单概括，就是“约_货-+款_运叶单”。

和国内贸易相比，更多强调“单”——即单据，比如发票、装箱单和提单等，其中海运据单是货权凭证，一定意义上提单就是货也是款，这是由外贸的政策、运输、货币等特殊性决定的。

<<外贸新手从入门到精通>>

编辑推荐

新手登堂，整合资源，开启外贸财富之门。
应对询盘，讨价还价达成共赢。
接单签约，一切按合同办事。
进出货物，掌握制胜关键。
交单结汇，精通财富支付之法。
精通外贸，寻求客户，挖掘外贸财富。
杜绝欺诈纠纷，巧妙保护财富安全。
活用国策，出口退税，控制风险，为财富保驾护航。
《外贸新手从入门到精通》轻松成就外贸精彩人生。

<<外贸新手从入门到精通>>

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>