

<<国际贸易实务实训教程>>

图书基本信息

书名：<<国际贸易实务实训教程>>

13位ISBN编号：9787811176629

10位ISBN编号：7811176629

出版时间：2009-3

出版时间：中国农业大学出版社

作者：张君斐 著

页数：260

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>

## <<国际贸易实务实训教程>>

### 前言

国际贸易实务实训是专门针对国际贸易等相关课程日常教学的训练课程，是专业教育的一个重要实践性教学环节，也是一门具有涉外活动特点、实践性很强的综合性应用学科。

本书通过情景模拟、实务操作的方式，抓住进出口单证制作等核心环节，帮助学生在较短的时间内，通过反复实践，快速、熟练、规范地掌握从事进出口贸易各项业务操作的要领和技能。

本着理论联系实际的基本原则，在课堂教学单元设计中，以外贸业务为主线，第一单元先训练国际贸易的交易磋商和合同签订，让学员先认识外贸合同和整个外贸业务流程；第二至七单元训练进出口合同的履

## <<国际贸易实务实训教程>>

### 内容概要

本书的主要特点是突出教材的先进性，反映了国际贸易实务发展的一系列新特点和发展趋势，以及国际商务运作实践中的新经验与成果，尤其是书中反映了《UCP600》对国际贸易业务的新要求和新做法。

根据我国高等职业教育的特点，以强化国际贸易实务基本技能为要旨，以国际贸易业务程序为主线，全书共分9个单元的实训：国际贸易合同、落实信用证、出口备货、国际货运、国际货运保险、进出口商品检验、进出境报关、出口单据缮制、核销与退税，每一模块均设技能训练。

技能训练内容与当前外贸行业同步，并具有一定的前瞻性。

本书内容丰富全面，结构新颖，具有很强的实用性，既可作为高职高专院校国际贸易、国际商务专业及相关专业的教材，也可作为《国际贸易实务》一书的配套教材和国际贸易实务的培训用书。

由于《国际贸易实务实训教程》注重国际贸易实务的实用性与操作性，除可作为学校教材外，也可作为外贸从业人员的学习用书和国际商务人员在工作实践中的学习与参考用书。

## <<国际贸易实务实训教程>>

### 书籍目录

第一单元 国际贸易合同 模块1 建立业务关系 模块2 交易磋商 模块3 国际货物买卖合同的签订 模块4 常用英文表述 技能训练第二单元 落实信用证 模块5 信用证的内容 模块6 开立信用证 模块7 信用证的审核和修改 技能训练第三单元 出口备货 模块8 申领出口许可证 模块9 出口备货 技能训练第四单元 国际货运 模块10 国际货运代理操作流程 模块11 集装箱货物托运 模块12 货运单证 技能训练第五单元 国际货运保险 模块13 国际货运保险的种类和险别 模块14 海运货物出口保险实务 模块15 海运货物进口保险实务 模块16 保险常用术语 技能训练第六单元 进出口商品检验 模块17 进出口商品的检验程序 模块18 进出口商品检验单证 模块19 合同中的商品检验条款 技能训练第七单元 进出境报关 模块20 进出境报关程序 模块21 进出口报关单的填制 模块22 进出口货物登记手册 模块23 进出口报关过程中的计算 技能训练第八单元 出口单据缮制 模块24 出口制单的基本要求 模块25 商业发票 模块26 装箱单和重量单 模块27 产地证 模块28 装船通知 模块29 汇票、本票和支票 模块30 其他单据 模块31 单据不符的补救 技能训练第九单元 核销与退税 模块32 出口收汇核销 模块33 进口付汇核销 模块34 出口退税 技能训练参考文献

## <<国际贸易实务实训教程>>

### 章节摘录

第一单元 国际贸易合同 模块1 建立业务关系 企业通过各种渠道找到国外客户后，须先对客户资信情况进行调查，然后考虑选择客户与之建立业务联系。选择客户时企业必须对客户的资金、信誉、经营商品的品种及地区范围、从业人员的人数、技术水平及拥有的业务设施、经营管理水平、提供售后服务和市场情报的能力等进行综合分析排队，选择经营作风好、有经营能力、对我态度友好的客户作为我们的基本客户并与之建立业务联系。国际贸易中，买卖双方业务关系的建立，往往是由交易一方通过主动向对方写信、发传真或E-mail形式进行。

<<国际贸易实务实训教程>>

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>