

<<国际贸易实务和操作教程>>

图书基本信息

书名：<<国际贸易实务和操作教程>>

13位ISBN编号：9787303121366

10位ISBN编号：7303121366

出版时间：2011-4

出版时间：北京师范大学出版社

作者：赖红清 编

页数：302

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>

## <<国际贸易实务和操作教程>>

### 内容概要

本书以进出口业务流程为主线，内容包括五大工作项目：交易前准备工作、交易磋商、签订合同、出口合同的履行、进口合同的履行。

从进出口交易磋商开始，详细阐述了交易磋商、函电往来、合同签订、进出口合同履行及业务善后等环节中各项具体业务操作及单证的制作。

本书结构新颖、实用性强，每个部分均包括任务呈现、操作指导、课堂实训、企业实务操作、考核评价五方面的内容。

通过全方位、

多角度、细致的讲解与模拟训练，使学生在仿真环境中系统、规范、全面地学习国际贸易实务，以达到了解、熟悉进出口业务的流程，并熟练地进行各个业务环节实际操作的目的。

本书是一本任务驱动、工作导向的项目化教材。

本书可作为中、高职院校学生的国际贸易实务操作教程，也可作为外贸行业培训之用，以及相关专业学生、从事外贸业务工作人员的参考资料。

## <<国际贸易实务和操作教程>>

### 书籍目录

#### 项目一 交易前准备工作

##### 任务一 国际市场调研

###### 1.1.1 知识支撑

###### 1.1.2 操作指导

###### 1.1.3 课堂实训

###### 1.1.4 企业实务操作

###### 1.1.5 考核评价

##### 任务二 寻找目标客户

###### 1.2.1 知识支撑

###### 1.2.2 操作指导

###### 1.2.3 课堂实训

###### 1.2.4 企业实务操作

###### 1.2.5 考核评价

##### 任务三 建立业务关系

###### 1.3.1 知识支撑

###### 1.3.2 操作指导

###### 1.3.3 课堂实训

###### 1.3.4 企业实务操作

###### 1.3.5 考核评价

##### 任务四 交易前准备的综合实训

#### 项目二 交易磋商

##### 任务一 交易条件磋商

###### 2.1.1 知识支撑

###### 2.1.2 操作指导

###### 2.1.3 课堂实训

###### 2.1.4 企业实务操作

###### 2.1.5 考核评价

##### 任务二 价格核算

###### 2.2.1 知识支撑

###### 2.2.2 操作指导

###### 2.2.3 课堂实训

###### 2.2.4 企业实务操作

###### 2.2.5 考核评价

##### 任务三 交易磋商综合实训

#### 项目三 签订合同

#### 项目四 出口合同的履行

#### 项目五 进口合同的履行

#### 附录

#### 参考文献

#### 教学支持说明

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>