

<<跟我学外贸跟单>>

图书基本信息

书名：<<跟我学外贸跟单>>

13位ISBN编号：9787545409185

10位ISBN编号：7545409183

出版时间：2011-9

出版时间：广东经济

作者：徐俊//赵永秀

页数：186

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>

<<跟我学外贸跟单>>

内容概要

从跟单员的角度出发，对跟单中的各项工作进行详细阐述，包括接单、订单确认与审核、备货、出货跟踪、办理商品检验、通关跟单、办理货物保险、制单结汇和核销退税等内容。

<<跟我学外贸跟单>>

作者简介

徐俊，女，经济学硕士，现任山西大学商务学院经济系国际经济与贸易教研室主任。有长期企业工作实践经验，主要研究方向为国际贸易理论、国际贸易实务、国际贸易结算。参编的《国际贸易理论与实务》一书为国家“十一五”规划教材。

在《中国经贸导刊》《中国经济导报》《电子商务》等杂志发表“碳标签对我国对外贸易的影响及对策分析”、“接轨国际，新能源补贴可以更给力”、“新政策下网络海外代购发展探析”、“论国际保理业务在我国的发展与对策”等论文。

赵永秀，企业管理研究生，国际商务师，毕业于天津外国语学院英语国际贸易专业。从事国际贸易业务近20年，积累了丰富的实战经验，精通国际贸易进出口业务、国际结算、单证处理、货运代理等业务。

多年来，服务过庞巴迪、沃尔玛、马斯基、美国T&T公司、台湾特立集团等十多家高端客户。著有《国际贸易跟单师》《国际贸易跟单员岗位职业技能培训教程》《国际贸易单证员岗位职业技能培训教程》《国际贸易货代员岗位职业技能培训教程》《业务跟单流程控制与管理》等书。

<<跟我学外贸跟单>>

书籍目录

导论 外贸跟单流程认知

- 一、出口贸易一般流程
- 二、外贸跟单工作流程
- 三、跟单员的五大角色

Step 1 接单

- 1.1 寻找海外客户
 - 1.2 写开发信
 - 1.3 回复客户询盘
 - 1.4 报价
 - 1.5 寄样
 - 1.6 接待客户验厂
- 附 报价单内容

Step 2 订单确认与审核

- 2.1 将英文订单转为中文订单
 - 2.2 审单
 - 2.3 催开并审核信用证
- 附1 跟单信用证开证(MT700)项目组成
- 附2 信用证范本

Step 3 备货

- 3.1 安排生产
- 3.2 生产跟踪

Step 4 出货跟踪

Step 5 办理商品检验

Step 6 通关跟单

Step 7 办理货物保险

Step 8 制单结汇

Step 9 核销与退税

附录

<<跟我学外贸跟单>>

章节摘录

版权页：插图：2.与国内生产企业订供货合同如果该公司是外贸公司，没有自己的生产厂，那就要积极寻找生产厂，并与之签订供货合同并做好跟催工作。

(1) 合同号、日期、地点、买卖双方名称、地址、联系方式。

应如实详尽填写，不能简写，因为提供货物的人并不见得是供货合同的供方。

有许多工厂下属有分厂或独立的加工车间，一个集团内部也会有很多独立的公司。

如果签订供货合同后，供方要求需方将货款支付给另一收款人，需方一定要要求供方出具书面指示，以防发生纠纷。

(2) 购货商品的名称、规格、单位、数量、单价、总值。

这是购货合同最重要的一部分，出口商要对所采购货物的材质、规格、型号、尺寸、颜色等在合同中作出尽可能详细的描述，以防止生产厂家提供的货物与出口合同不符导致外商拒收或索赔；货物的数量要与出口合同和信用证的规定相符。

(3) 交货日期和地点。

交货日期一定要与出口合同或信用证的规定日期衔接好，因为出口合同或者信用证上规定的交货日期是指货物装船后提单签发的日期，而这个日期与工厂交货期之间应留有足够的时间，供出口商履行租船订舱、商检（如有必要）、报关等手续。

另外，在与生产厂家洽谈价格时，一般应要求对方报“到港价”，即厂家负责将货物送至需方指定的港口，在此以前发生的包装费、国内运费等各项杂费，由厂家承担。

否则，如果厂家报“出厂价”，双方会因货物从出厂到港口的费用产生分歧而影响合同的顺利履行。

(4) 包装及标志。

出口货物的包装问题，应引起出口商的足够重视，并应在购货合同中对包装材料、包装重量及包装方法予以约定，做到既能保护商品完好顺利运输，又与出口合同和信用证的要求相符。

<<跟我学外贸跟单>>

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>