

<<国际通信市场拓展实务>>

图书基本信息

书名：<<国际通信市场拓展实务>>

13位ISBN编号：9787563509577

10位ISBN编号：7563509577

出版时间：2005-4

出版时间：北京邮电大学出版社

作者：李铨等

页数：302

字数：484000

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>

<<国际通信市场拓展实务>>

内容概要

本书系统详细地论述了国际通信市场拓展工和诸多方面的内容，包括国际通令工程的投标，实施、商务、市场和组织平台等。

全书分为6章，第1章介绍当前中国通令制造业的发展状况和开拓国际通令市场的主要问题，第2章介绍国际通信工程的投标，第3章介绍国际通信工程的执行，第4章介绍国际通信工程的商务问题，第5章介绍围绕国际通信工程的市场开拓工作，第6章介绍支撑国际通信工程的组织系统。

本书内容丰富，系统性强，和当前实践结合紧密，综合了作者的独特思考，可作为通信企业盒际通信市场和工程工作的技术和商务人员，以及进出口企业从业人员的专业用书，也可从作为高等院校国际市场营销和工程的教学用书，对有志于从事国际通信市场工作的在业或求职人员，以及其他领域的技术和商务人员也很有参考价值。

<<国际通信市场拓展实务>>

作者简介

李铿,男,1968年生,1996年毕业于西安交通大学电信学院,获工学硕士学位。

1996-2000年担任烽火通信股份有限公司国内市场部经理和副总工程师,主要从事技术支持和市场开拓工作。

2000-2004年担任国际业务部总工程师和驻外总代表,长期负责海外市场拓展和工程技术管理,是烽火通信公司

<<国际通信市场拓展实务>>

书籍目录

第1章 概述 1.1 当前中国通信制造业的发展 1.2 国内通信企业对海外市场的开拓 1.3 国际通信工程涉及的诸多问题第2章 国际通信工程的投标 2.1 投标的一般过程 2.1.1 招标信息的获取 2.1.2 对招标信息的初步分析 2.1.3 招标书的购买和分析 2.1.4 基本策略的确定 2.1.5 开立投标保函 2.1.6 投标书的准备 2.1.7 报价的确定 2.1.8 递交投标书/保函 2.1.9 对商务和技术细节的澄清 2.1.10 开标和宣布评标结果 2.1.11 签订计合同 2.2 商务文件的准备 2.2.1 报价表 2.2.2 资质文件 2.2.3 商务应答表 2.3 技术文件的准备 2.3.1 技术招标书的分析 2.3.2 技术投标书的准备 2.4 报价原则 2.4.1 主体设备报价 2.4.2 工程费用和服务费用报价 2.4.3 关税的考虑 2.4.4 付款条件对报价的影响 2.4.5 选择合适的价格术语 2.4.6 出口退税的考虑 2.4.7 报价的一般技巧第3章 国际通信工程的执行 3.1 合同的执行与管理 3.1.1 合同的签订 3.1.2 项目经理和项目团队的组织 3.1.3 合同的计划分解 3.1.4 系统设计 3.1.5 差异的评审和沟通 3.1.6 设备生产 3.1.7 外部设备采购和验收 3.1.8 厂验文件和厂验 3.1.9 包装与发运 3.1.10 文件的提交 3.1.11 工程质量保证体系 3.1.12 工程档案的管理 3.1.13 培训的组织 3.2 现场工程的实施与管理 3.2.1 现场施工队伍的组织 3.2.2 工程范围和合同的自检 3.2.3 场勘 3.2.4 施工图设计 3.2.5 清关及仓储与运输 3.2.6 工程的开工准备 3.2.7 前期工程 3.2.8 硬件安装 3.2.9 单机调测 3.2.10 系统联调 3.2.11 随工记录 3.2.12 分包商的管理 3.2.13 当地的采购 3.2.14 测试与验收 3.2.15 培训的组织 3.2.16 竣工交接与试运行 3.2.17 系统终验 3.2.18 责任斯的维护第4章 国际通信工程的商务问题第5章 国际通信工程的市场保证第6章 国际通信工程的组织平台附录A 各国与国际业务有关组织的网站附录B 部分通信运营商名单附录C 通信工程的执行计划和程序附录D 质量检查表参考文献

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>