

<<外贸实务疑难解惑220例>>

图书基本信息

书名：<<外贸实务疑难解惑220例>>

13位ISBN编号：9787801658531

10位ISBN编号：7801658531

出版时间：2012-1

出版时间：中国海关出版社

作者：张浩清

页数：267

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>

<<外贸实务疑难解惑220例>>

内容概要

每年都有大批新人涌入外贸行业，一旦着手实际工作，他们便会发现所学理论知识大多无法解决实际工作中纷繁复杂的操作难题。

《外贸操作实务系列：外贸实务疑难解惑220例》教你遇到具体问题如何随机应变，见招拆招。

本书撇开枯燥的理论讲解，完全从外贸操作实务出发，以进出口环节为中心，用轻松的问答形式，结合作者多年的外贸工作经验，解答外贸人在实际工作中会经常遇到的典型难题。

通俗易懂的答案，让读者再次遇到同类问题时得以轻松应对，更重要的是帮助读者建立合理的思维模式，提高大家对实际问题的分析能力和解决能力。

本书作者常年在天涯社区进出口贸易版面回答读者的疑问，在面对诸多外贸新人遇到疑难困惑而不知从何解决时，萌生了做此书的想法。

他希望将自己多年工作中总结的方法、技巧与大家分享，帮助外贸同人迅速成长。

<<外贸实务疑难解惑220例>>

书籍目录

第1章 外贸就业问题一：目前外贸行业的就业环境如何，还挤得进来吗？

问题二：外贸企业喜欢什么样的员工？

问题三：新人如何选择一家适合自己的公司？

问题四：新手如何准备外贸公司的面试？

问题五：如何根据自己不同的性格或者特长选择合适的外贸岗位？

问题六：女生是否适合做业务员？

问题七：进入一个传统行业搞出口，有出路吗？

问题八：准备进入外贸公司，公司承诺的月收入不到3000元，这是行业普遍现象吗？

第2章 新入外贸职场，新人新岗位问题一：如何尽快适应外贸岗位？

问题二：新到外贸岗位，如何短期内提高英语沟通能力？

问题三：外贸新手在碰到问题或者有想法时，该怎么更好地与领导沟通呢？

问题四：外贸新人如何在短期内取得客户信任？

问题五：刚刚进入公司几天就和客户发生争执，领导也批评了我，怎么办，要提出辞职吗？

问题六：新到岗位，现实中的外贸工作和想象中的完全不一样，有点茫然，如何调整？

问题七：与国外客户交流中怎么才能找到合适的话题，避免冷场？

问题八：公司管理混乱，人员之间钩心斗角，感觉很难出头，但是也没有更好的选择，怎么办？

问题九：外贸新人应该看哪些值得推荐的参考书？

问题十：外贸新人应该如何让自己变得看起来更加职业化？

问题十一：工科转行新人外贸，如何调整心态？

问题十二：外贸公司业务员如何计算出口合同的毛利？

问题十三：如何计算出口退税值？

问题十四：如何根据出口退税率，计算出口成本，对外报价？

第3章 市场开发、业务开拓问题一：新人该如何根据业务特点开拓业务？

问题二：如何提高开发信的有效性，引起潜在客户的兴趣？

问题三：如何填写国外客户发来的Vendor registration form？

问题四：国际贸易中，正式的授权书格式是什么样的，一般包括哪些内容？

问题五：聊聊展会及参加国际性展会的作用。

问题六：如何准备在国外进行的展会？

问题七：展会中哪些技巧可以引起潜在客户的兴趣，促进成交？

问题八：展会后应该如何跟进展会上收到的一些名片和信息，把这些信息利用起来，形成商机？

问题九：Reverse Auction的主要特点以及参加Reverse Auction的技巧。

案例十：参加一次Reverse Auction的经历。

问题十一：为什么客户说我们价格有竞争力，样品质量也不错，客户也愿意合作，可就是不见订单？

.....第四章 谈判技巧和客户沟通第五章 进出口代理第六章 安全收款第七章 外贸文件和单据制作第八章 风险控制和外贸诈骗预防第九章 投诉和异议处理，谈判技巧第十章 外贸职场那点事第十一章 国别贸易第十二章 货运、保险、报关、退运相关知识

<<外贸实务疑难解惑220例>>

章节摘录

出去抽支烟，把节奏调整一下，再回来谈判的时候，要主动示好，比如回顾和客户已经合作多年，也面临过很多挑战和困难，但这么多年来，多亏了客户的关照，这个生意还能够做到现在，并扩大了规模，这一次我们也必须互相理解，互相谅解，一起想办法，把问题解决。目的就是要把客户拉回到谈判桌上，继续合作。

谈判最忌讳的一点，就是言语太犀利，纠缠于一些细节或者纠缠于对方的态度，而忘记了要解决的事情本身。

有时哪怕你得理，也要尊重对方，绝对不能不依不饶。

举个例子，你们公司最近订单太多，因夏天限电，很多订单交货延迟，一个重要客户和你们谈判，希望你们能够早点交货，你们公司也想早交货，不想得罪这个客户，毕竟以后还要合作。

谈判的时候，共同点就是，如何在不影响客户正常生产的情况下，你们尽力早日交货（虽然已经迟了，但是可能还要延迟）。

况且你们很多订单都延迟了，也不能把全部精力都用来赶这个客户的订单。

谈判的时候，必须基于现实，大家互相配合，互相合作，如果买方话说得很难听，就可能激怒卖方。

如果有人火气大，双方就会争吵起来。

而事实上，有些事情不是互相埋怨能够解决的，问题已经发生了，最好的办法是寻找解决方案，而不是过多指责，否则谈就没有办法进行下去。

只能暂时停一下，继续进行的时候不要再提这些和解决方案无关的事情，而是要强调，一方面买方对货物需求的紧急程度，什么时候必须到货，是否可以部分到货，有没有可能从别的供应商那边先进货，解决燃眉之急；另一方面卖方应该提出如何用最快速度根据买方的需求调整生产计划，全力以赴保证买方的最少最急的进货需求。

带着一肚子气是很难谈判的，互相指责、互相推诿更加无济于事。

要有换位意识，设身处地为对方着想，了解对方的难处和底线，想办法解决问题，而不是埋怨对方、指责对方这样有利于把谈判的重点集中到要解决的事情上。

能否谈成没有关系，端正态度是必须的，不要动辄扬言，我们公司不重视和你们合作。

既然没有诚意和对方合作，谈判就无法进行下去了。

真正的谈判高手，能够控制自己的情绪，控制谈判的局势，控制谈判的气氛。

一时冲动马上争吵或者以势压人，都是不成熟的表现。

在大型谈判的时候，遇到僵局需要有一些缓和气氛的活动。比如白天谈得很紧张，晚上会有晚宴，或者一起看表演，双方高层在一起喝茶、喝咖啡，或者一起去酒吧聊天，打场高尔夫球。

.....

<<外贸实务疑难解惑220例>>

编辑推荐

一本让外贸人迅速成长的实用书 最前沿作者的宝贵经验,助你轻松走稳外贸路 有问有答,化解进出口环节操作难点 由中国海关出版社倾情打造的中国第一个外经贸图书品牌,致力于给中国的外贸人带来最专业、最实用、最时尚、最轻松的非凡阅读体验。

<<外贸实务疑难解惑220例>>

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>