

<<疯狂外贸>>

图书基本信息

书名：<<疯狂外贸>>

13位ISBN编号：9787806816233

10位ISBN编号：7806816232

出版时间：2005-1

出版时间：上海社会科学院出版社

作者：何绍宏

页数：208

字数：170000

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>

<<疯狂外贸>>

内容概要

国际贸易的成熟发展，对一国家或地区经济及促进国际间经济往来的贡献已不言而喻。但是，对国际贸易实务动作的理解，绝大部分人停留于在对外贸相关机构或公司的经营形态的认识上。这不能不说是入得宝山空手而还。

本书基本根据实务操作外贸的实战经验编写而成，从外贸大架构的宏观理解、进出口实际流程与把握到从无到有开发买卖方的方法与技巧，获利来源的掌握与收取的技巧等分析演练外贸实务操作，剔除了学院派高头讲章的论述。

书籍目录

前言第一章 外贸基本工具的准备 一 联系通讯设备 二 影像传输设备 三 工具书的准备 四 专业杂志书籍 五 网吧第二章 国际贸易实务术语 一 面对术语的心态调整 二 报价单中常用术语 三 报价条件术语 四 操纵信用证快捷方式第三章 信用证实务操作面面观与三角贸易 一 信用证的成本控制 二 信用证等付款方式实和解析 三 担保信用证 四 三角贸易第四章 进出口商务英语 一 国贸流程常用商务英语 二 出口阶段商务英语 三 进口阶段商务英语第五章 如何寻找海外买方 一 地点 二 书籍 三 网站 四 网页 五 其他第六章 如何寻找国内卖方 一 地点 二 书籍 三 网站 四 其他第七章 掌控海外买方 一 运用网络贸易公司 二 对海外买方的行销话术 三 看得到看不到 四 如何招待海外买方第八章 掌控国内卖方 一 运用网络贸易公司与卖方联系 二 对国内卖辩证的行销话术 三 看得到看不到 四 如何拜访国内卖方第九章 与海外买方的谈判技巧第十章 与国内卖方的谈判技巧第十一章 与海外买方常见的纠纷和解决方案第十二章 与国内卖方常见的纠纷和解决方案第十三章 扩张国贸版图第十四章 如何成为驻大中华区代表人或代理人拥有人第十五章 争取代理权实务谈判技巧第十六章 结论附录一：实务过程常见术语附录二：快递公司参考附录三：世界国码表附录四：各国、各地区经贸办事处通讯录

<<疯狂外贸>>

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>