

《国际商务模拟与实训》

图书基本信息

书名：《国际商务模拟与实训》

13位ISBN编号：9787111297505

10位ISBN编号：7111297504

出版时间：2010-4

出版社：机械工业出版社

作者：李洪勇 编

页数：249

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

前言

随着全球经济一体化进程的加快，积极、有效地参与全球经济一体化进程以分享到最大的经济利益，是我国经济发展的重要目标。我国对外贸易的迅猛发展，使得对国际商务员的需求量呈现出逐年递增的趋势，而本书就是为满足这一需求，为培养专业的国际商务从业人员而编写的。本书以国际贸易流程图为主线，共分三个单元，其中第一、二单元主要介绍进出口业务理论知识，第三单元为进出口业务技能操作。每单元各模块均配有商务场景模拟，涵盖知识全面，趣味性、可借鉴性、实操性强。本书具有以下特点：

- 1) 紧扣国际商务专业的培养目标，突出职业教育的特色。本书体现了国家对中职层次培养目标和业务规格的要求，借鉴了国外发达国家职业学校学生用商务教材的特色，具有较好的科学性和教学适用性；坚持以能力为本位，以就业为导向，以职业岗位需求为依据，能够体现职业教育的特点，因此可面向中等职业学校国际商务专业使用。
- 2) 突出“实”。“实”即实用，强化实践技能，既有一定的理论性，又有较强的实践性。借鉴我国国际贸易业务的实践，教会学员怎样从事国际贸易业务，力求缩短理论与实践的差距，使学员毕业后能够尽快适应岗位的需要。
- 3) 突出“新”。“新”即本书取材求新，教材编写结构求新，能体现时代性和具有代表性。除了使学员能够学习到实际工作中经常遇到的、传统的国际贸易实践业务知识外，还要使学生能够掌握新型的外贸知识。在编写结构上求新，在每一单元模块中安排有国际商务模拟场景导入与综合练习题，密切结合章节知识点，对具体问题作出更形象、更生动的解释，便于学员理解。
- 4) 注重知识性与趣味性的结合。本书的内容、体系结构及教学信息的传递符合中等职业学校学生的学习心理特征和思维发展规律，使教学内容更加直观、易懂。
- 5) 注重将知识转化为实际操作能力。体现教学基本要求提出的“培养学生运用所学知识解决一般业务能力，并能参加行业规定的相关技能证书的考试”的教学目标。

本书可作为中等职业学校国际商务专业的实训课程教材，同时还可作为经济、贸易、管理及从事或准备从事外经贸工作人员的学习用书，亦可作为国际商务员、外销员、跟单员及单证员等在职培训和自学用书。

《国际商务模拟与实训》

内容概要

《国际商务模拟与实训》以“实用性、新颖性、特色性”为原则，重点介绍了进出口业务的基础理论和业务操作技能。《国际商务模拟与实训》分三个单元，其中第一、二单元为理论知识；第三单元为实训操作，第三单元是在前两个单元的理论指导的基础上进行的技能模拟训练。

《国际商务模拟与实训》以国际贸易流程图为主线，每单元各模块均配有商务场景模拟，知识性、趣味性、可借鉴性、实操性强；借鉴国外发达国家职业学校商务专业教材的特色，能够很好地体现国家对中职层次培养目标和业务规格的要求，具有较好的科学性和教学适用性；坚持以能力为本位，以就业为导向，以职业岗位需求为依据，能够体现职业教育的特点。

《国际商务模拟与实训》可作为中等职业学校国际商务专业的实训课程教材，同时还可作为经济、贸易、管理及从事或准备从事外经贸工作人员的学习用书，亦可供国际商务员、外销员、跟单员及单证员等在职人员培训和自学用书。

《国际商务模拟与实训》

书籍目录

前言 第一单元 出口业务操作实务 模块一 出口合同的签订 技能知识一 出口合同概述
技能知识二 出口合同的基本条款 模块二 信用证的审核与修改 技能知识一 信用证概述
技能知识二 信用证的审核 技能知识三 信用证的修改 模块三 申领出口许可证、备货
技能知识一 申领许可证 技能知识二 备货 模块四 商业单证的缮制、报检 技能知识
一 出口单证的种类 技能知识二 出口单证的缮制要求 技能知识三 基本商业单证的制作
技能知识四 出口报检 模块五 托运订舱、报关、投保和装运 技能知识一 托运订舱
技能知识二 出口报关 技能知识三 投保 技能知识四 装运 模块六 交单结汇、出口
收汇核销与退税 技能知识一 审单 技能知识二 交单结汇 技能知识三 结汇风险的防
范与处理 技能知识四 出口收汇核销 技能知识五 出口退税 第二单元 进口业务操作实务
模块一 申领进口许可证、信用证的开立与修改 技能知识一 申领进口许可证 技能知识
二 开立信用证 技能知识三 修改信用证 模块二 租船订舱、投保 技能知识一 租船订
舱 技能知识二 投保 模块三 审单付款、付汇核销 技能知识一 审单付款 技能知识
二 付汇核销 模块四 报检、报关与提货 技能知识一 进口货运业务流程 技能知识二
进口报检 技能知识三 进口报关 技能知识四 卸船与提货 模块五 进口索赔 技能知
识一 索赔对象 技能知识二 索赔单据 技能知识三 索赔程序 技能知识四 索赔时效
技能知识五 索赔金额 第三单元 进出口业务综合 技能训练 模块一 出口业务综合
技能训练 技能训练一 出口合同的签订 技能训练二 出口单证的制作 技能训练三 出
口报检 技能训练四 出口报关 技能训练五 出口投保 技能训练六 出口装运 技能
训练七 出口收汇核销 模块二 进口业务综合 技能训练 技能训练一 申领进口许可证
技能训练二 开立信用证 技能训练三 托运订舱和投保 技能训练四 审单付款 技能
训练五 进口报检 技能训练六 进口报关 附录 附录A 附录B 附录C 附录D 附录E 参考
文献

章节摘录

一、备货的主要内容

1. 筹集资金 出口公司无论自己生产产品出口，还是向国内厂家购买产品出口，都必须筹集资金，用于原材料的采购或产品的购进。如果资金紧张，出口公司可以用信用证作抵押贷款。出口公司在接到信用证后，以信用证正本作抵押，银行经审核无误后发放贷款；抵押贷款的金额一般不超过信用证金额，贷款期限为货款收妥结汇之日止，最长不超过结汇后的一个星期。

2. 生产、加工 根据合同和信用证的要求，制订生产、加工计划，组织产品的生产、加工，保证按期供货。出口公司如果委托供应商生产出口产品，必须预先联系生产部门制作样品，样品经客户确认后，正式下单生产。同时，由公司跟单员跟踪产品的生产进度，按时购进产品。

3. 包装、仓储 组织的货源必须按照合同和信用证的要求包装，刷制唛头，入库待运。

二、出口企业的备货跟单流程

下面以出口公司委托供应商生产出口产品为例，介绍一下出口企业跟单备货流程。

1. 寻找生产厂商，签订购销合同 跟单员先期应对国内生产厂商的生产技术水平、生产条件和生产规模等信息资料进行了解、搜集，然后从中选定一家生产厂商签订购销合同，并建立工厂档案。

2. 制样和样品的确认 (1) 根据国外客户的原样和资料，填写制样单给工厂，要求工厂在规定时间内出样。(2) 当样品完成后，跟单员要根据客户提供的原样和资料进行核对验收，符合要求的寄国外客户确认，不符合要求的由工厂重做。(3) 将国外客户对样品的评语反馈给工厂，工厂根据反馈意见重新制样，直到客户最终确认样品。对于确认的样品，应提供3份，其中1份给工厂，1份给客户，1份出口企业留存。出口企业留存的样品作检验工厂和出口交货验收产品之用。

3. 拟订跟单计划，抓好生产进度，满足交货期要求 从签订合同到交货出运这段时间，出口商对能否按时交货一定要做到心中有数。在签订合同前，出口商对工厂的生产供货情况已经有了初步的了解和把握，在此基础上，出口商就必须一环扣一环地落实生产和交货进度。

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：www.tushu000.com