

《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

出版社：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以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《跟我学外贸跟单》

内容概要

《跟我学外贸跟单》深入全面阐释了人生大智慧，为人们提供一种健康积极的人生心态、一种正确的处世哲学、一种走向幸福与成功的方法，教会读者把握平衡。内容新颖，丰富，能帮助你快速提高思维能力，越玩越聪明，越玩越成功。

《跟我学外贸跟单》

作者简介

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。

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。

《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 4.1 找一个好的货代 4.2 租船订舱 4.3 制作装箱单 4.4 排柜 4.5 接待客户或第三方验货 4.6 安排拖柜 4.7 跟踪装柜 4.8 出货后及时反馈与跟踪 4.9 获得运输文件Step 5 办理商品检验 5.1 确定是否需要报检 5.2 准备好报检单证、资料 5.3 填写出口货物报检单 5.4 提交报检申请 5.5 配合检验机关检验 5.6 领证、审证Step 6 通关跟单 6.1 报关准备 6.2 填写出口报关单或委托报关 6.3 申报 6.4 配合海关查验 6.5 交关税和有关规费 6.6 办理货物放行 6.7 更改“出口货物报关单 6.8 出口货物的退关 附 中华人民共和国海关出口货物报关单Step 7 办理货物保险 7.1 准备单证 7.2 计算保险额与保险费 7.3 申请投保 7.4 领取保险单 7.5 保险索赔 附 国际贸易货物运输保险险别Step 8 制单结汇 8.1 办理结汇需要的单证 8.2 制单 8.3 审单 8.4 交单结汇 8.5 不符点的处理 8.6 单证归档保管Step 9 核销与退税 9.1 出口收汇核销 9.2 出口退税附录 附录1：常用外贸英文缩写 附录2：世界主要港口一览表参考书目

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》

精彩短评

- 1、内容挺充实的 特别是开头的流程图 把每个环节要用到的单证都列出来了
- 2、很好的一本书，看了之后对我的业务知识充实了很多
- 3、不错，内容很丰富，实践性很强。
- 4、没看，不予评论，，，，
- 5、我还没看，看起来不错吧
- 6、书很不错，循循诱导，给人不断启发。
- 7、感觉还可以，就是不知道怎么的，感觉纸张有些怪味道
- 8、书很好很全面很实用
- 9、讲解比较简明易懂，实用
- 10、书还不错，像我这类门外汉 还比较能看懂
- 11、啊啊大大发发啊啊复发过十多个罚罚埃
- 12、这本书在书店看到过，还好
- 13、看了点了，很有用，对我帮助很大，不错，要是能免邮更好。
- 14、看到这本书还不错！
- 15、因公司对外贸基础知识这一块请了老师来公司培训，讲解的内容和书本相结合，更加深刻的理解了书中的一些知识，相辅相成，可以慢慢熟悉起来，总体来说还是挺有用的。
- 16、很好的，建议大家来看看。内容详实，适合初学者，价格也不贵，还会再来买同一书系别的书的。内容挺好的，不错啊，印刷很好，纸张不错。
- 17、正版之余，还比外面便宜了，快递服务很好，我喜欢~~ 下次再买哈~~
- 18、对于新手来说还挺好的。
- 19、对外贸新手有帮助，但内容比较简单，理论性强
- 20、很不错，适合外贸跟单的
- 21、首先，发货的速度真的很给力，书里面的内容都很实用，还有例子，很不错的一本书！
- 22、很实用，讲解详细到位，适合外贸实际操作使用。
- 23、实用，值得推荐购买！
- 24、书很薄，以前没接触过，有意思
- 25、正合我意 超好
- 26、这书围绕业务展开描述，一点也不觉得混乱，让我这个初学者一看明了，确实是本好书！
- 27、英语口语方面的知识较少，总体感觉也不错了。
- 28、也是卖给朋友的，这本书她现在急着用，希望她能从中获益匪浅。
- 29、内容还不错,书本是大本书,纸质一般,这书只能教理论知识,具体得要实际操作学习会更好.

《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:www.tushu000.com