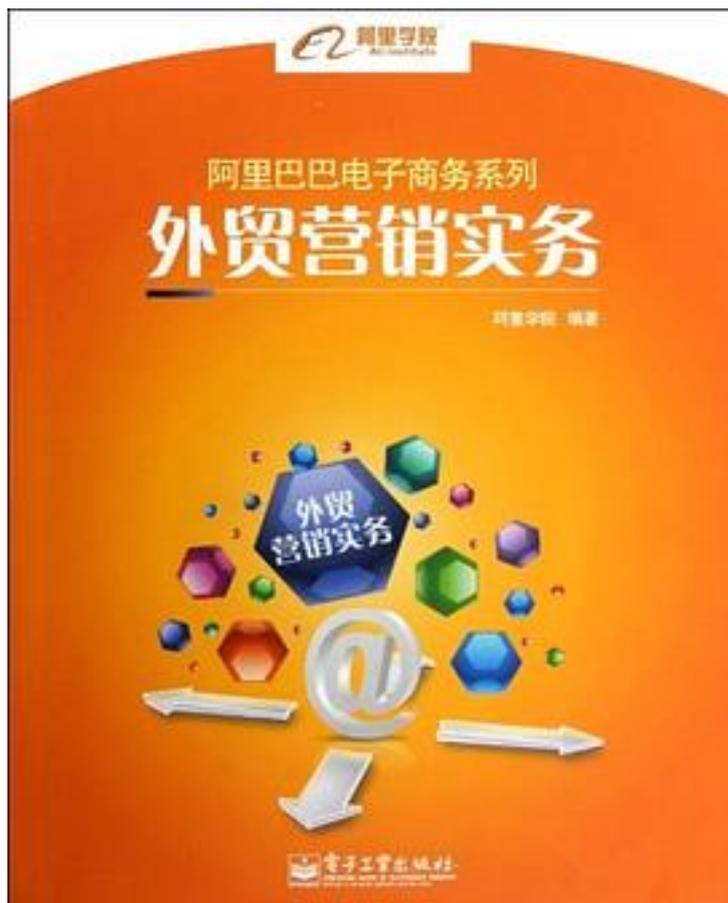


# 外贸营销实务



[外贸营销实务\\_下载链接1](#)

著者:阿里学院

出版者:电子工业出版社

出版时间:2013-1

装帧:平装

isbn:9787121181276

《阿里巴巴电子商务系列:外贸营销实务》共有8章，前3章主要是介绍国际市场调研分析，寻找潜在客户的方法和步骤，其他需要的出口准备工作，制订出口经营方案。因为市场调研和分析是基础，要做好外贸营销，了解国际市场是最基本的，寻找进口商当然也是外贸营销中最重要的开始。从第4章到第7章，重点解析出口贸易磋商的各环节，包

括询盘分析、询盘回复、报价核算、报价技巧、贸易谈判、寄样、外贸单证等。第8章主要介绍了支付条款的相关知识，这一章放在最后是因为支付方式和收款对外贸业务来说意味着最后的环节，也是最重要的，另外国际上资金流动和收付相对国内来说是有非常大的差别，所以熟悉多种支付条款并根据具体情况灵活运用是关键。

作者介绍:

李婧

阿里学院资深培训师

从事外贸行业8年以上，曾在大型跨国集团公司担任外贸部经理，专业从事电气装置，光源器具以及智能控制研发、生产和销售，多次率团参加国际大型展会，专注于中小企业电子商务的研究课题。擅长的培训方向：网络营销实战、外贸营销实务、单证实务、供应链渠道建设管理等。

作者寄语：不积跬步，无以至千里。

Step by step the ladder is ascended.

目录: 第1章 国际市场调研与出口营销	1
1.1 国际市场调研的内容与步骤	3
1.2 国际市场信息收集的方法与途径	7
1.3 出口营销的步骤	8
1.4 出口市场预测	13
第2章 建立业务关系	18
2.1 寻找进口商的方法	19
2.2 与潜在进口商联系并建立关系的基本步骤	22
2.3 资信调查	24
第3章 其他出口准备工作	27
3.1 相关手续的办理	28
3.2 落实货源、制订出口商品的生产（采购）计划	29
3.3 制订出口商品经营方案	31
第4章 出口贸易磋商——询盘分析与回复	34
4.1 出口贸易磋商	35
4.2 询盘的分析	36
4.3 询盘回复技巧	45
第5章 出口贸易磋商——报价核算及发盘	55
5.1 合理使用贸易术语	56
5.2 合理采用各种报价方法核算	61
5.3 出口报价的技巧	72
5.4 发盘及注意问题	76
第6章 出口贸易磋商——贸易谈判和寄样	79
6.1 贸易谈判技巧	80
6.2 寄样转订单	106
第7章 出口贸易磋商——外贸单证	115
7.1 什么是单证	116
7.2 外贸单证有哪些	116
7.3 外贸主要单证的制作与作用	117
第8章 支付条款	128
8.1 电汇	129
8.2 托收	134

8.3 信用证 137  
8.4 小额付款 152  
附录A PI范本 160  
附录B 合同范本 161  
附录C 商业发票范本 167  
附录D 装箱单范本 168  
附录E 出口货物报关单样本 169  
附录F 国际海运委托书样本 171  
附录G 代理报关委托书样本 172  
附录H 海运提单 173  
附录I L/C SMAPLE (信用证范例) 175  
附录J 品牌授权书 179  
• • • • • [\(收起\)](#)

[外贸营销实务\\_下载链接1](#)

## 标签

外贸

销售

营销

网络营销

中国

## 评论

-----  
[外贸营销实务\\_下载链接1](#)

# 书评

-----  
[外贸营销实务\\_下载链接1](#)