

# 《外贸跟单与出货验收指南》

## 图书基本信息

书名：《外贸跟单与出货验收指南》

13位ISBN编号：9787115377928

出版时间：2015-2-1

作者：赵永秀

页数：236

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.tushu111.com](http://www.tushu111.com)

# 《外贸跟单与出货验收指南》

## 内容概要

《中小企业海外业务操作指南》主要是指导外贸企业开展外贸接单跟单和货物检验工作的，为解决外贸采购人员在采购过程中所遇到的询价不清、供应商选择不畅、采购合同签订不力等问题，具体介绍了外贸接单、签单，信用证跟催、审核，备货，许可证申领，出货跟踪，出口商品报验，货物运输办理，报关、通关，制单结汇等一整套跟单业务。本书适合有外贸业务的生产企业、纯粹的外贸企业，甚至是与外贸业务有关的报关行、国际货物代理行以及大学院系、培训机构等使用，也可当作海外业务人士的便携手册，随时可以用来查阅相关的资料。

海外业务拓展一线实战专家帮您解答

如何寻找海外客户，获得更多的订单？

如何应对客户验厂，顺利签下订单？

如何签订国际贸易合同？

如何进行信用证的跟催与审核？

如何安排生产，合理备货？

如何申领出口许可证？

如何寻找好货代？

如何办理货物运输保险？

如何办理报关、通关、制单结汇？

书中大量的图表与实战范例，使跟单人员可以迅速掌握相关工作的操作要求、步骤、方法与注意事项，进而帮助外贸企业提升总体竞争力。

# 《外贸跟单与出货验收指南》

## 作者简介

赵永秀，天津外国语学院英语国际贸易专业毕业，企业管理研究生，国际商务师，现为某公司海外事业部经理。从事国际贸易业务20多年，积累了丰富的实战经验，对于国际贸易进出口业务、国际结算、单证处理，货运代理等业务非常精通。她曾服务过沃尔玛、庞巴迪轨道交通、西门子、大宇集团、T&T公司、特立集团等10多家高端客户。并且她曾多次参加海外展会，如美国国际铁路展、德国柏林轨道交通展、泰国铁路展等，参与并主导各类国际贸易业务谈判近百次。著有《外贸新手上岗手册》《业务跟单流程控制与管理》《跟我学外贸跟单》《跟我学外贸单证》《跟我学外贸业务》《跟我学外贸采购》《国际贸易跟单师》《国际贸易货代员岗位职业技能培训教程》《完全谈判手册》等10余本商务类图书。

# 《外贸跟单与出货验收指南》

## 书籍目录

目录	
第一章?外贸接单	
跟单的首要任务是寻找订单。没有订单，就谈不上跟单。在寻找订单的过程中有很多事情要做，如给客户写开发信、回复询盘、报价、给客户寄样、接待客户验厂等，而且有的事情并不是一步一步地做，有的是并行的、有的事情是交叉进行的。	
要点01：寻找海外客户 .....	3
要点02：写开发信 .....	5
【实战范本1-01】开发信 .....	7
要点03：回复客户询盘 .....	8
要点04：报价 .....	9
【实战范本1-02】报价单（Price List） .....	14
要点05：寄样 .....	17
要点06：接待客户验厂 .....	20
要点07：及时跟进确认，尽量促成交易 .....	22
【实战范本1-03】陪客户验厂时的常用英语 .....	23
第二章?签?单	
经过前一阶段的磋商，甚至客户亲自来验厂，这个时候，客户应该有下单意向了。跟单人员要跟紧点，在适当时机要发出函件，催其下单。在国际贸易中，一般要用书面形式或成交确认书将贸易双方的权利、义务及各项交易条件明文规定下来，便于检查执行。	
CONTENTS	
目?录	
2	
外贸跟单与出货验收指南	
要点01：国际贸易合同订立的形式 .....	33
要点02：国际贸易合同的内容 .....	34
要点03：签订合同的注意事项 .....	49
要点04：签订合同的基本步骤 .....	51
第三章?信用证跟催与审核	
外贸订单获得最终确认的标志是收到订金（T/T方式结算）或信用证。信用证是国际贸易中使用最普遍的付款方式。其特点是受益人（通常为出口人）在提供了符合信用证规定的有关单证的前提下，开证行承担第一付款责任，其性质属于银行信用。应该说，在满足信用证条款的情况下，利用信用证付款既安全又快捷。但必须特别注意的是要事先对信用证条款进行审核，对于不符合出口合同规定或无法办到的信用证条款及时提请开证人（通常为进口方）进行修改，可以大大避免今后不符合信用证规定情况的发生。	
要点01：催开信用证 .....	63
【实战范本3-01】催开信用证函件 .....	65
【实战范本3-02】催开信用证函件 .....	65
要点02：受理信用证通知 .....	66
要点03：及时填写信用证登记管理表 .....	67
要点04：阅读信用证 .....	68
要点05：审核信用证 .....	70

# 《外贸跟单与出货验收指南》

要点06：处理信用证的遗漏或差错 .....73

【实战范本3-03】改证函 .....78

要点07：妥善保管信用证 .....79

## 第四章 备货

收到客户的订金或者信用证，则可以备货了。备货工作的内容，主要包括按合同和信用证的要求，企业生产加工或仓储部门组织货源、催交货物、核实货物的加工、整理、包装和刷唛情况，并对应的货物进行验收和清点。

3

## 目录

要点01：将英文订单转为中文订单 .....83

要点02：安排生产 .....84

【实战范本4-01】加工定做合同 .....88

要点03：生产进度跟踪 .....89

要点04：客户供料跟催 .....93

要点05：交货期延误的处理 .....94

要点06：订单有变更要及时处理 .....95

## 第五章 申领出口许可证

出口许可证（Export Licence），是指商务部授权发证机关依法对实行数量限制或其他限制的出口货物签发的准予出口的许可证件。

出口许可证监管证件代码为“4”。加工贸易出口“出口许可证”管理的货物，监管证件代码为“x”。边境小额贸易出口

# 《外贸跟单与出货验收指南》

## 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.tushu111.com](http://www.tushu111.com)