

外贸销售技能提升训练

课程背景：

中国已经是全球最大的贸易国家，对外开放取得了高度成就。随着外贸经济的发展，中国产品越来越多地进入了国际市场。而这这就要求，我们的外贸销售人员具备更多的产品、市场和销售方面的知识，对销售人员和需求方案也有越来越高的要求。因此，销售人员想赢得成功的关键是需要有全球的销售思维和销售技巧。

本课程通过对外贸销售流程中每个步骤的关键点讲解和演练，使学员在销售时重新思考客户的需求和自己定位。同时课程通过视频、情景演练、案例讨论等方式设计，从陌生客户联系到最终方案展示的系列案例，让销售人员经历场景演练、发现差距、了解改进方向、掌握工具方法、学习成功案例，让学员掌握作为现代外贸销售人员的产品销售技巧，能更好的为客户提供解决问题的策略和方案，以便成为客户眼中值得信赖的业务顾问和咨询者。

课程收益：

- 了解外贸销售的特点，理解全球贸易的背景
- 明确外贸销售人员的工作任务和内容
- 掌握市场分析和客户管理工具
- 理解外贸销售的各个环节
- 熟练掌握外贸合同各主要条款
- 知晓外贸销售的风险，并做出相应的防范措施

课程时间：2天，6小时/天，

课程对象：外贸销售经理、销售主管、销售人员

课程方式：授课、视频、互动、小组练习、案例讨论等

课程大纲

第一讲：市场的开发和分析

一、正确认知市场状况

1. 有效分析外贸市场

- 1) 波特的五力模型
- 2) SWOT分析

2. 正确认知自己在市场中的定位

- 1) 明确自己的谈判能力和影响力
- 2) 客户的SWOT分析

二、对客户采购需求的分析

1. 对采购需求的分析

- 1) 客户的采购策略

2. 把采购需求转化为采购订单

- 1) 根据需求确定合理的采购订单，如规格、质量、数量、交货期等

三、成本价格细分

1. 成本分析方法

- 1) 掌握出厂成本等
- 2) 掌握运费、保险费等
- 3) 掌握出口退税
- 4) 掌握汇率

2. 进行成本细分，明确成本要素

- 1) 成本要素变化对价格造成的影响

3. 分析成本动因

- 1) 掌握成本动因，分析成本动因所造成的价格变化趋势

四、外贸库存控制

1. 提高客户服务水平还是降低库存？

- 1) 保持合理的安全库存，应对需求不确定性

2. 制订合理的订货批量

- 1) 经济订货批量，使库存最优化

第二讲：国际贸易制度和习惯

一、中国外贸制度

1. 中国的进出口管理制度

- 1) 外贸配额、许可证管理

2. 中国外汇管理制度

- 1) 结汇、售汇制度，进出口外汇核销制度

二、国际贸易术语

1. 各种外贸术语

- 1) 每种外贸术语的内涵，责任和风险划分

2. FOB\CIF 条款项下的运作流程

- 1) 使用 FOB/CIF 术语时的全部过程，相关当事人，相互关系

3. FOB\CIF 条款在实践中的注意事项

- 1) 实际运作过程中，应该注意到的关键点和风险

三、国际贸易支付

1. 国际贸易支付的不同种类

- 1) 电汇

- 2) 票汇

- 3) 托收

2. 信用证业务介绍

- 1) 信用证的特点

3. 信用证审核要点

- 1) 如何进行信用证审理，要注意的各个事项

4. 信用证的风险防范

- 1) 国际贸易过程中，信用证使用过程中风险的防范

四、海关通关实务

1. 进出口报关流程

- 1) 进出口流程

- 2) 商检

- 3) 海关

- 4) 运输

2. 进口业务中的相关单证

- 1) 各种单证及其审核

3. 海关关税的计征

- 1) 关税及相关税费的计征方法

4. 海关的 HS 编码

- 1) 如何进行商品归类

2) 如何有效说明

第三讲：国际贸易合同纠纷及解决

一、国际贸易合同条款介绍

1. 国际贸易合同中各种条款介绍
- 2. 国际贸易运输和保险**
 - 1) 国际贸易运输条款
 - 2) 国际贸易保险条款
 - 3) 国际货物运输及保险计费方法和注意事项

二、国际贸易合同中常见的纠纷

1. 贸易中对容易出纠纷的地方进行预防
2. 双方争议的解决
- 3. 仲裁和诉讼条款**
 - 1) 仲裁的特点
 - 2) 诉讼的特点

第四讲：回顾与探讨，综合案例分享

一、综合案例分享

1. 出口成功案例详解
2. 出口失败案例详解

二、探讨与回顾

1. 回顾外贸销售的各个要素
2. 制定个人行动计划

三、行动计划交流

1. 行动计划交流
2. Q&A