

# 外贸跟单技能提升

## 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，我们的外贸业务人员具备更多的产品、市场和业务方面的知识，对业务人员和需求方案也有越来越高的要求。因此，业务人员想赢得成功的关键是需要有全球的业务思维和业务技巧。

## 课程说明：

本课程通过对外贸业务流程中每个步骤的关键点讲解和演练，使学员在业务时全面理解外贸业务的流程和环节。同时课程通过视频、情景演练、案例讨论等方式设计，从联系客户到最终方案解决的系列案例，让业务人员经历场景演练、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业务人员的外贸流程知识，能更好的为服务于客户，提供解决问题的策略和方案，成为优秀的外贸业务人员。

## 课程收益：

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

**课程时间：**1-2天，6小时/天，

**课程对象：**外贸跟单员、业务主管、业务人员

**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：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

外贸配额、许可证管理

##### 2) 中国外汇管理制度

结汇、售汇制度，进出口外汇核销制度

#### 二、国际贸易流程和关键环节

##### 1) 国际贸易流程中的信息流和商务流

国际贸易合同的各项条款和签订

##### 2) 国际贸易流程中的物流

国际贸易中的备货，检验，装载，运输

##### 3) 国际贸易流程中的资金流

国际贸易中的各种支付

#### 三、国际贸易术语

## 1) 各种外贸术语

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

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

实际运作过程中，应该注意到的关键点和风险

## 四、国际贸易支付

### 1、国际贸易支付的不同种类

电汇、票汇、托收等

### 2、信用证业务介绍

信用证的特点

### 3、信用证审核要点

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

国际贸易过程中，信用证使用过程中风险的防范

## 第二讲：客户需求分析

### 一、对客户采购需求的分析

#### 1) 对采购需求的分析

客户的采购策略

#### 2) 把采购需求转化为采购订单

根据需求确定合理的采购订单，如规格、质量、数量、交货期等

### 二、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

成本要素变化对价格造成的影响

#### 3、分析成本动因

掌握成本动因，分析成本动因所造成的价格变化趋势

## 第三讲、海关通关实务

### 一、一般贸易进出口

#### 1) 进出口报关流程

进出口流程，商检，海关，运输等

#### 2) 进口业务中的相关单证

各种单证及其审核

#### 3) 海关关税的计征

关税及相关税费的计征方法

#### 4) 海关的 HS 编码

如何进行商品归类，如何有效说明

### 二、加工贸易和保税物流

#### 1) 加工贸易和一般贸易的区别

加工贸易的特点

**2) 加工贸易手册和报关单证**

加工贸易手册和各种相关单证

**3) 现行主要保税监管政策**

主要保税监管政策

**4) 加工贸易监管方式的选用**

各种保税区及政策介绍

**三、进出口税收政策**

**1) 中国出口退税政策**

出口退税政策

**2) 出口退税计算方法**

出口退税率和计算方法

**3) 进口征税政策**

出口退税正常流程

**4) 进口征税计算方法**

进口征税率和方法

**第四讲：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

**三、沟通技能**

**1. 建立你的人际关系**

1) 国际商务文化和商务礼仪

2) 你会自我介绍吗？

3) 沟通中的同期声

**2. 邮件礼仪和沟通事项**

**回顾与探讨，综合案例分享**

**一、综合案例分享**

**1. 出口跟单案例详解**

**二、探讨与回顾**

**1. 回顾外贸业务的各个要素**

**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**

