

## 《国际贸易销售素养及售前售中售后管理》课程

(课程时间：半天或者 1 天)

### 8.1 国际贸易销售人才应具备的基本素养：

英语功底较好，熟悉国际惯例及相关法律；

具备国际贸易知识和业务能力的复合型人才；

具有金融专业知识、市场分析洞察力及谈判能力；

熟练掌握产品知识，承揽业务、定制产品、办理进出口手续、熟悉关务，  
分销作业等业务；

具有计算机及网络，具有专业技术背景；

具备终身学习能力。

案例：以某大型外贸企业十年间的国际贸易销售人员成长过程为例。

### 8.2 国际贸易售前管理；

产品管理，合同管理，信用证管理

案例

### 8.3 国际贸易售中管理；

货物检验管理，出运管理，单据流转管理，信用证交单管理，订舱及报关管理

案例

### 8.3 国际贸易售后管理；

提单等装运单据管理，收汇管理，退税流程管理，外汇核销管理，质量索赔  
管理，客户维护管理

案例