

《外贸实务与操作及销售技能技巧解析》课程大纲

【课程介绍】（本课程偏出口，课程第三十七是出口和进口兼顾）

从客户开发、报价、签订规范合同，到出运货物、报关、退税、收汇等，是一套严密规范的流程。本期培训，使用真实的外贸合同、信用证、单据，模拟操作与讲解相结合，分析真实案例，提高企业顺利开展国际贸易的业务能力，提升外贸人员的销售技能技巧。

本课程首先简明扼要讲解外贸“基础”，然后提纲挈领“提升”分析第一部分“进出口合同的主要内容及注意事项”，通过实际案例解析，进入第二部分“合同履行及客户管理及注意事项”。讲授过程中，特意注重理论和实践紧密结合，寓理论于实践，学员印象深刻。特别强调实战性，实用性和可操作性。

【课程时间】一天

【课程内容】本次课程分为上下两篇

上篇：基础

一、十一种国际贸易术语的使用及常见问题

- 1、FOB、CFR、CIF 等常用国际贸易术语的异同点
- 2、不同贸易术语使用中的风险及防范

二、国际贸易结算(包括汇付、托收、信用证等)

- 1、各种国际贸易结算方式的操作流程

- 2、各种结算方式的优缺点及安全性比较
- 3、信用证中，有哪些条款是不能接受的
- 4、外贸单证的种类及填制技巧

三、国际买卖合同的订立及注意事项

- 1、出口商品品质、数量、包装的表示方法
- 2、国际货物运输的方式、单据、装运条款
- 3、国际货物买卖中的保险条款、险种合理选择
- 4、出口商品的定价方法、成本核算、佣金与折扣及价格条款
- 5、合同订立步骤

四、国际货物买卖合同的履行

- 1、出口方开始备货的前提条件
- 2、货、证、船、款各环节的衔接
- 3、合同中的物权转移点、风险划分点、费用承担点

五、国际货物运输

- 1、海洋、航空运输方式的运价组成与计算技巧
- 2、如何选择承运人或国际货运代理
- 3、海洋运输中的风险与防范

六、海关通关及外汇监管注意事项

七、检验检疫的时间、地点、报检流程

八、出口退税的简易计算

九、国际贸易风险（纠纷与欺诈）防范与控制

- 1、易产生纠纷与欺诈的环节

2、货款支付中的风险防范

3、知识产权风险：参展、通关时防范专利、商标侵权

4、纠纷（争议）的预防与处理：

4.1.1 争议的预防

4.1.2 贸易争议发生的原因

4.1.3 常见的规避风险措施

4.2 索赔的种类

4.2.1 贸易索赔

4.2.2 运输索赔

4.2.3 保险索赔

4.3 索赔条款

4.4 争议的处理：协商，调解，仲裁，法院诉讼

为什么我们建议仲裁而不是诉讼？

十、寻找海外客户的简便途径

十一、进口和出口流程操作流程

十二、外贸销售技巧

1. 外语良好，细致周到

2. 倾听对方的意见

3. 资料准备及时完备

4. 主动调节谈判气氛

5. 随时确认重要的细节

6. 清楚准确向客户表达你的意思

7. 具有风险控制的意识和风险控制的手段

下篇：提升

第一部分 外贸合同的主要内容及注意事项

1、当事人：买方和卖方

对客户信用品质的认定，国际上通常采用“5C”系统来进行。

2、货物本身的内容。如商品的描述，质量、数量、包装等。

3、注意价格术语

4、交货期

5、关于货物运输和保险的内容

6、关于货款结算的内容

7、五种合同的要点与衔接

8、合同签订的其他关键点

结合案例解析

第二部分 合同履行与客户管理及注意事项

1、合同履行进程管理

2、运输管理

3、客户管理

结合案例解析