



外贸采购业务培训 课件





contents

目录

- 外贸采购概述
- 外贸采购业务知识
- 外贸采购实务操作
- 外贸采购风险与应对
- 外贸采购案例分析

01

CATALOGUE

外贸采购概述



外贸采购的定义与特点

总结词

外贸采购是指企业或个人跨越国境进行商品和服务的采购行为，具有国际性、规范性和风险性的特点。

详细描述

外贸采购是指企业或个人在跨国境的情况下，为了满足生产、经营、消费等需求，进行的商品和服务采购行为。它具有国际性，涉及不同国家和地区的交易；规范性，需要遵循国际贸易规则和惯例；风险性，涉及政治、经济、法律等多方面风险因素。



外贸采购的重要性

总结词

外贸采购对于企业拓展市场、降低成本、提高竞争力具有重要意义。

详细描述

外贸采购是企业拓展国际市场的重要手段，通过采购境外优质资源，可以满足市场需求，提高市场份额。同时，通过外贸采购可以降低成本，提高企业的经济效益。此外，外贸采购还可以提高企业的竞争力，通过采购先进的设备、技术和服 务，提高生产效率和产品质量。



外贸采购的基本流程

总结词

外贸采购的基本流程包括需求分析、供应商选择、询价与报价、合同签订、付款与交货等环节。

详细描述

在需求分析阶段，企业需要明确采购需求，包括商品或服务的规格、质量、数量、价格等方面的要求。在供应商选择阶段，企业需要对潜在供应商进行评估和选择，考虑其信誉、产品质量、价格、交货期等方面的因素。在询价与报价阶段，企业需要向供应商发出询价单，并接收供应商的报价单。在合同签订阶段，双方需要签订书面合同，明确双方的权利和义务。在付款与交货阶段，企业需要按照合同约定进行付款，并接收供应商的商品或服务。

02

CATALOGUE

外贸采购业务知识



供应商选择与评估

01



供应商选择标准



评估供应商的信誉、产品质量、价格、交货期和服务等方面的综合实力。

02



供应商信息收集



通过市场调研、行业展会、网络平台等途径收集供应商信息，了解供应商的实力和经营状况。

03



供应商初步筛选



根据收集的信息，筛选出符合采购需求的供应商，进行初步的沟通 and 了解。



采购谈判技巧

谈判前的准备

了解市场行情、产品知识、供应商背景等信息，制定谈判策略和底线。



合同条款谈判

就价格、质量、交货期、付款方式等关键条款进行深入的沟通和协商。



谈判技巧运用

运用合适的谈判技巧，如倾听、表达、让步等，以达到最佳的谈判效果。





合同签订与管理



合同条款审查

仔细审查合同条款，确保
合同内容明确、合法、合理。



合同签订程序

按照公司规定和法律法规
要求，完成合同的签订和
审批程序。



合同履行监控

对合同履行过程进行监控
和管理，确保合同条款得
到有效执行。



国际贸易术语与惯例

贸易术语解释

了解和掌握常用的国际贸易术语，如FOB、CIF、CFR等，了解其含义和适用范围。



贸易惯例了解

了解和掌握国际贸易惯例，如《联合国国际贸易销售合同公约》等，了解其对贸易的影响和作用。



贸易风险防范

了解和掌握贸易风险防范措施，如保险、支付、运输等方面的风险控制 and 应对措施。

03

CATALOGUE

外贸采购实务操作



订单处理与跟进



订单确认与回复

及时确认并回复客户订单，确保双方对订单内容理解一致。



订单跟进与执行

根据订单要求，及时跟进生产、发货等环节，确保按时交货。



异常处理

遇到订单执行中的问题，及时与客户沟通，寻求解决方案。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/986101021050010122>