
“在线广交会”国际贸易职业经理人培训

培 训 班 项 目 计 划

中国国际电子商务中心

国富通公司在线广交会部

2005 年 8 月

目 录

[一、项目名称:](#) 3

[二、项目背景:](#) 3

[三、项目概述](#) 4

[四、培养对象](#) 4

[五、课程亮点](#) 4

[六、项目组织](#) 5

[七、组织形式:](#) 6

[八、培训费用](#) 6

[九、计划安排](#) 6

[十、课程体系](#) 9

[十一、师资体系](#) 13

[十二、工作容安排](#) 17

在线广交会国际贸易职业经理人培训

培训班项目计划

一、项目名称：

在线广交会国际贸易职业经理人培训

二、项目背景：

首先，中国加入 WTO 后，随着我国对外开放的步伐进一步加快而逐步放宽我国企业对外贸易的经营门槛，我国的所有企业将不可避免地把参与国际贸易，作为增强企业竞争能力的核心部分。中国将会有无数的企业和个人关注外贸，开始进入外贸领域，开展多种形式的对外贸易活动，必将会掀起一股不可抗拒的中国外贸旋风。根据我国与 WTO 的约定，从 2004 年底起中国外贸企业准入已实施备案制。从而使得目前集中在外贸企业代理出口的大量业务将分散至各生产企业，由各生产企业自营出口。这将使外贸专业人才短缺问题更加突出。引进和发展国际贸易实务，培养现代国际贸易高级人才，已成为当务之急。

其次，企业在进行国际市场拓展的过程中，最大的难点就在于如何使用目

前有限的企业资源进行国际市场开发和拓展。我们清楚的看到，国传统的营销手段大多不太适合于企业在国际市场的营销。如何打开国际市场营销的大门，尤其是对于那些刚刚进入国际市场领域进行运营的企业而言，找到较为切实可行的、卓有成效的、投入相对较低且风险相对较小的国际市场营销策略就成为企业不得不考虑的问题。国际市场环境的复杂程度远远超出了国内市场。中小企业面对的潜在国际客户群体千差万别，个性不一，如何应对和进行国际商务谈判也成为国际市场开发的重要制约因素。如何开发更多的新客户，以获得更多的国际订单？在获取订单后，如何规避各种的风险？成为外贸企业急需解决的问题。

中国国际电子商务中心“在线广交会”凭借多年国际贸易服务积累的经验与外贸实物操作知识的整理、总结，开发出了“国际贸易职业经理人证书课程”，运用全新的培训理念和培训技术，与企业携手合作，共育新时代的国际贸易职业经理人群体。

三、项目概述

“国际贸易职业经理人培训”是“在线广交会”根据国际贸易业界先进的基本理论、应用实践与研究方法，系统培训开展国际贸易、国际商务等活动的专门人才，指导企业解决实际外贸操作、国际市场营销中的问题。

商务部中国国际电子商务中心是中国国家商务部的直属执行局，是国际贸易咨询信息服务、电子商务、电子贸易方面的权威机构。其旗下的“在线广交会”（.cecf..cn），是全球 60 余万家贸易商汇聚的专业网上贸易平台，提供各种贸易服务。“国际贸易职业经理人培训”是“在线广交会”的服务容之一，培训项

目针对人群为外贸进出口业务相关岗位的从业人员，旨在培养国际贸易、商务信息、电子商务等岗位的专业经理人。

“国际贸易职业经理人培训”是一套体系严密、培养务实的非学历专业培训，顺利完成该培训的企业将掌握专业的国际贸易实施规、外贸操作技巧及企业管理能力，能利用符合国际市场的外贸手段具体实施出口业务，具有可持续发展的学习能力、创新能力、团队协作能力的适用人才、实用人才。

作为培训的具体执行部门，商务部中国国际电子商务中心下属国富通公司在线广交会部负责培训项目的市场推广、日常管理以及其他事项。

四、培养对象

带领团队开展出口贸易的外贸企业业务人员、部门主管、部门经理、国际市场总监等职业经理人。

五、课程亮点

“在线广交会”多年国际贸易服务领域方面的实际经验作为教学基础，克服学院派缺点；

外贸领域学术权威+外贸主管部门主管领导+外贸行业协会、商会资深顾问+外贸企业对外贸易业务主管组成中国最强大的名师讲授团。

中国外贸企业实际操作案例，实用、适用；

案例分析与项目实践并重，兼顾学员基本知识掌握与实际技能提高；

独立案例分析与小组案例讨论相结合，兼顾学员独力工作能力与团队协作能

力的提高；

集中授课与后续培养相分离，兼顾学员学习与工作的时间分配；

从出口业务的实际需要出发，提供具有高度实用性的中小企业国际市场营销的方法与渠道；

有机结合国际贸易实务与电子商务方法论，传授电子化国际贸易方法论及实施步骤，根据外贸工作岗位的实际需求，强化学员在外贸调研、电子化企业产品展示、电子化贸易机会创造、电子化贸易沟通、电子化客户资料管理、订单管理、等环节的实际操作能力；

从经济学、国际商业经营法则、管理学等角度重点传授国际贸易的规律、策略、系统方法论与具体实施步骤；

互动授课、案例讨论相结合，学的主动、轻松；

在“在线广交会”上开辟“国际贸易职业经理人”专题以及培训课程师生交流社区，通过网上专家在线回复，及时解决企业培训中以及培训后在国际贸易业务实际操作中遇到的疑问；

针对国际贸易领域发展热点邀请一线权威人士作互动讲座。

六、项目组织

主办单位：

商务部中国国际电子商务中心“在线广交会”

承办单位：

智兴发展

协办单位：

七、组织形式：

1) 培训组织

由智兴发展负责培训项目的组织。

2) 市场推广与招生组织

由中国国际电子商务中心国富通公司在线广交会部负责制定此次培训项目的市场宣传计划与招生计划，智兴发展负责此项目在省围的市场推广活动与联合招生。

3) 课程组织

由中国国际电子商务中心国富通公司在线广交会部负责此次培训项目的师资体系与教学课程体系的组织。

培训班以面授为主，课堂上将对大量的外贸企业实战案例进行分析、穿插现场交流答疑、分组讨论等互动方式进行。

4) 证书颁发

培训结业，获得中国国际电子商务中心颁发的“国际贸易职业经理人”证书。

八、培训费用

7000 元人民币/人（含培训资料费、教材费）

九、计划安排

1、时间安排

待定

说明：额满 50 名学员即可开班。

2、地点安排

待定

3、日程安排

日程	主讲容
D1	开学典礼 领导、专家、学员代表讲话；媒体参与
D1	寻找国际买家，让我们有能力获得更多的订单 ——中小企业国际市场营销 一、找国际市场客户的传统方法与现代利器，力争客户下达订单 二、与国际市场客户沟通的策略与技巧 三、联系欧美客户的实战策略与技巧 四、巧用电子商务，筛选中意客户 五、站在国际客户的立场，探询国际买家 六、国际商务谈判策略与外贸谈判的法则与禁忌 七、国际商务谈判的重心和要点介评 （一）练就火眼金睛，识破谈判谎言 （二）使用客观标准，破解利益冲突

	（三）如何创造双赢的谈判解决方案 （四）谈判中的让步策略 （五）如果你的谈判对手发脾气——谈如何克服商务交流中的障碍 八、 国际市场定价的原则和应注意的问题 （一）国际市场的作价原则和应注意的问题 （二）国际市场作价与国际市场开发 （三）如何进行国际市场价格谈判 （四）换汇成本和如何理解国际市场赢利模式 国际市场的运营策略与开发 一、从国市场 4PS 和 4CS 开发策略到国际市场的 10PS 策略 二、国际市场的营销组合策略 三、出口营销的五大难题和应对的策略 四、如何应对国际中间商的采购行为 五、展会的组织和参展技巧 六、国际市场营销策划战略举例（实战应用） 专题分析一：配销分离模式直面欧美中小零售业主 专题分析二：从某著名洗衣粉公司的产品出口看企业营销策略 专题分析三：酝酿中的美的集团国际配送中心的运营体系 专题分析四：中、日、加拿大市场争夺战随想
--	---

D2	防结算风险，让我们更有实力放心做外贸 ——国际贸易结算操作技巧及风险防范 一、安全使用托收，审慎银行的责任与义务 二、巧用信用证，简化结算流程 三、全面掌握 UCP，防结算诈骗——信用证欺骗案例实战分析 四、信用证项下各类单据的缮制技巧及风险防范 五、学习 ISP98，掌握备用信用证的特有条款与欺诈防
D3	E 时代的贸易需要更新、更快、更广的电子商务手段 一、国际电子商务出口贸易方法论 二、国际市场网络调研及分析 三、核心竞争优势策划设计 四、独特卖点（USP）策划设计 五、企业产品电子化展示方法 六、出口贸易容策划 七、收集、发布信息的渠道分析 八、出口贸易搜索引擎策略 九、出口贸易 B2B 第三方服务商选择策略

D4	掌握贸易术语，让我们更有实力轻松做外贸 ——国际贸易实务的操作技巧及风险防范 一、 三大贸易术语的应用技巧及大型案例实战透析 （一）FOB 术语的实用技巧及风险防范 （二）CFR 术语的实用技巧及风险防范 （三）CIF 术语的实用技巧及风险防范 二、 国际贸易合同的制定及诈骗防 三、 国际商事仲裁的程序及国际贸易纠纷的预防与处理 四、 进出口业务流程中的风险防范
D2 E	出口贸易管理的风险防范及 WTO 与反倾销专题 一、 国家进出口配额与许可证的管理 二、 中国主要贸易伙伴出口管制政策与措施介绍 三、 国家出口退税政策的最新规定及注意问题 四、 “WTO 与中国” ——中国企业的反倾销
D4E	“在线广交会” 国际贸易职业经理人培训结业典礼

十、课程体系

1) 课程学时

DOC 格式.

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/987162112026010012>