

考试大整理资料：货代考试国贸实务笔记2 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/220/2021_2022__E8_80_83_E8_AF_95_E5_A4_A7_E6_c67_220216.htm 第二节展卖 一、展卖

的含义与做法1、展卖是利用展览会与博览会及其他交易会形式，对商品实行展销结合的一种贸易方式。展卖的做法主要有两种：一是将货物通过签约的方式卖断给国外客户，双方是一种买卖关系，由客户在国外举办或参加展览会。货价有所优惠，货款可展览会后或定期结算。另一种方式是由双方合作，展卖的货物所有权不变，展品出售的价格，由货主决定。国外承担运输、保险、劳务及其他费用，货物出售后收取一定手续费作补偿。二、展卖的特点及其优越性展卖的特点，主要是把出口商品的展览和推销有机地结合起来，边展边销，以销为主。其优越性主要表现在下列几个方面：

（1）有利于宣传出口商品，扩大影响，招揽潜在买主，促进交易。（2）有利于建立和发展客户关系，扩大销售地区和范围。（3）有利于开展市场调研，听取消费者意见，改进产品销售，增强出口竞争能力。本章小结 寄售是一种委托代售方式，有别于一般出口销售方式和销售代理方式。寄售人与代销人之间是委托受托关系，货物先出口，后成交。寄售方式无论对寄售人、代销人和买方都具有一定的益处。寄售协议属信托合同性质，寄售协议中应明确当事人双方关系、价格、代销责任、风险、费用负担及货款的交付等问题。展卖是利用展览会和博览会及其他交易形式，对商品实行展、销结合的一种贸易方式。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com