

挂靠外贸公司的10点经验（1）PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/33/2021_2022__E6_8C_82_E9_9D_A0_E5_A4_96_E8_c28_33884.htm 在正常的SOHO族做生意的过程中（外贸），挂靠外贸公司是很正常的现象，但是如果第一次和外贸公司打交道，因为双方都没有合作基础并且都不了解，则操作起来可能有一点麻烦，所以你必须做到如下几点：1）在挂靠前先尽量了解你所想挂靠的外贸公司，A.包括公司信誉（是否能拿到你该得到的佣金），B.操作人员的素质（防止部分素质较差的公司或操作人员乱捣客户，同时了解该公司操作员做单证的水平，防止在操作过程中造成不必要的人为损失），C.外贸公司的实力（是否能在收到信用证后配套资金,能否及时的提供资金支持是我们挂靠外贸公司的首选条件），D.和你谈挂靠业务的人员基本情况（有部分外贸公司的员工，因业务能力有限，所以在自己做业务的过程中又替别人在本公司找挂靠，但是由于此部分人员在公司内职位较低，并不是负责人或业务负责人，所以有时一开始谈好的佣金在最后时不能兑现）2）必须在挂靠前签好正规的合同，明确双方的义务及责任，做到“先小人后君子”。3）在明确和外贸公司的义务责任后，自己要及时与客人沟通，若是关系较好的客人，可以和客人明讲你时通过该公司代理的；若是刚开发的客人，并且客人不愿意和个人打交道，你可以向客人介绍一下你所挂靠的外贸公司，并且以该公司业务人员的身份和客人打交通，前及时将相关情况在两者间进行沟通。4）在和客人签合同时，需要以你所挂靠的外贸公司的名义与客人签合同（外贸公司为第一责任人

) ,同时你根据该合同和外贸公司签订相关的合同。 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