

挂靠外贸公司的10点经验（2）PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/33/2021_2022__E6_8C_82_E9_9D_A0_E5_A4_96_E8_c28_33885.htm

5) 在客人根据合同开立信用证时（或以其他方法交易时），必须考虑业务的安全可靠，同时又要考虑客人的利益，因为这种业务是：“一手托两家”，任何一家产生损失，都无法脱掉关系。在业务过程中帮外贸公司共同审核付款条款，删除各种软条款/霸王条款或其它可能存在陷阱的条款。6) 和外贸公司共同寻找加工厂（供货商），坚持货比三家，兼顾产品的质量/外观/价格等方方面面的因素，综合考虑。7) 货物装运后，无论客人是否要求，都要及时将装运信息发给客人，并告知具体的到达日期，发运过程中对货物进行跟踪。8) 货物到港后帮助客人处理可能产生的问题，及时提供客人所要求的合理的单证（部分产品在清关时，部分国家的海关会要求部分额外的单证）或证明。9) 跟踪客人的付款情况，并将相关情况及时与外贸公司沟通。10) 货款到时，到外货公司收款。11) 记住“在操作过程中发生问题时，及时与客人/外贸公司进行沟通，想办法解决问题，千万不要回避问题”但是若你是直接与加工厂联系，所有的条件可由加工厂（你代表）与客人商谈，最后由客人开证给加工厂通过外贸公司代理就相对简单得多，总之刚开始时所有的事小心为上，记住“小心行得万年船”，同时做事要大度一点，在和外贸公司谈相关费用时双方都留一点余地，“钱永远是赚不完的，我只要属于我自己的那一份”。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