

2006年商务师资格考试专业知识之交易磋商 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/34/2021\\_2022\\_2006\\_E5\\_B9\\_B4\\_E5\\_95\\_86\\_c29\\_34495.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/34/2021_2022_2006_E5_B9_B4_E5_95_86_c29_34495.htm) 交易磋商 交易磋商的主要过程是

：建立业务关系；询盘；发盘；还盘和接受。1．建立业务关系 2．询盘询盘又称询价，是指交易的一方为购买或出售某种商品，向对方口头或书面发出的探询交易条件的过程。其内容可繁可简，可只询问价格，也可询问其他有关的交易条件。询盘对买卖双方均无约束力，接受询盘的一方可给予答复，亦可不做回答。但作为交易磋商的起点，商业习惯上，收到询盘的一方应迅速作出答复。（1）买方询盘是买方主动发出的向国外厂商询购所需货物的函电。在实际业务中，询盘一般多由买方向卖方发出。买方询盘如：请电告灰鸭绒最低价。请发盘50公吨特浅琥珀蜂蜜。买方询盘过程中应注意的问题是：

对多数大路货商品，应同时向不同地区、国家和厂商分别询盘，以了解国际市场行情，争取最佳贸易条件

对规格复杂或项目繁多的商品，不仅要询问价格，而且要求对方告之详细规格、数量等，以免往返磋商、浪费时间。

询盘对发出人虽无法律约束力，但要尽量避免询盘而无购买诚意的做法，否则容易丧失信誉。对垄断性较强的商品，应提出较多品种，要求对方一一报价，以防对方趁机抬价。（2）卖方询盘是卖方向买方发出的征询其购买意见的函电。如：可供中国东北大豆，请递盘。卖方对国外客户发出询盘大多是在市场处于动荡变化及供求关系反常的情况下，探听市场虚实、选择成交时机，主动寻找有利的交易条件。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问

