

2009年外销员考试辅导：国际贸易方式外销员考试 PDF转换  
可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/645/2021\\_2022\\_2009\\_E5\\_B9\\_B4\\_E5\\_A4\\_96\\_c28\\_645159.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022_2009_E5_B9_B4_E5_A4_96_c28_645159.htm)

一、经销 概念：经销是指出口企业与国外经销商达成书面协议，在约定的经销期限和地区范围，利用经销商就地推销某种商品的一种方式。 经销的种类： 一般经销方式：经销商享有在一定地区、一定时期内经营某项(或某几项)商品经销权，在购货上能得到一些优惠，但没有专营权利，出口企业可以在同一地区指定几个经销商。 独家经销：又称为包销。出口企业授予经销商在约定期限、约定地区对约定商品有独家经销专营权的。独家经销商以自己的名义购进货物，自担风险进行货物的转售。当事人之间是一种买卖关系。 二、代理 委托人委托独立的代理人在约定的时间和地区内，以委托人的名义与资金从事业务活动，并由委托人直接负责由此而产生的权利与义务。按委托人授权的大小，代理可分为： 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](http://www.100test.com)