

2010年外销员考试经销与代理复习资料详解(一) 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_2010_E5_B9_B4_E5_A4_96_c28_645775.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：#8226.独家代理：委托人在该地区内不得委托其他代理人。 •.一般代理：又称佣金代理，在同一地区和期限内委托人同时委派几个代理人。三、独家经销与独家代理的区别二者均能一定程度上起到扩大销售渠道、减少自相竞争的作用。但是主要区别为：1.独家经销的卖方与独家经销人之间是买卖关系.而独家代理的委托人与代理人之间的关系是委托代理关系。2.独家经销人自担风险，自负盈亏.而独家代理则不承担市场经营风险。3.独家经销人自购自销，自行承担履行购货合同规定的义务.而独家代理人招揽客户、介绍业务、收取佣金，合同的履行则由实际卖主和买主负责履行。 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