

2010年报检员考试《跟单英语》：外贸跟单员手册 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\\_E6\\_8A\\_A5\\_c30\\_645170.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022_2010_E5_B9_B4_E6_8A_A5_c30_645170.htm)

2010报检员辅导热招 覃珍珍独家授课！外贸业务主要就是进行货物的进出口交易。在这一系列讲座中我们来了解一下货物进出口的程序和跟单员所要做的工作。货物的出口交易有两种形式，一种通过外贸公司出口，另一种是自营出口。跟单员对出口货物的跟单工作主要有：接单，跟进生产，出货跟踪，制单结汇等。今天我们先来看一下接单。

一.接单：接单也即合同的签定，订单的取得。合同的书面形式并不限于某种特定的格式。任何载明双方当事人名称，标的物的质量，数量，价格，交货和支付等交易条件的书面文件，包括买卖双方为达成交易而交换的信件，电报或电传，都足以构成书面合同。

1.下单方式：客户下单的方式有：通过电话，Fax，Email或书面合同等方式。

2.接单的途径：交易会，出访，出国参展，邀请客户来访，利用网站，等等。

3.接单的形式：在出口贸易中，跟单员接的单没有特定的限制，最常见的是：

(1) 合同(Contract)：合同有销货合同(Sales Contract)和购货合同(Purchase Contract)。前者由卖方草拟，后者由买方草拟。

(2) 确认书(Confirmation)：它比合同要简化些。对异议，仲裁，不可抗力等条款都不列入。它也有销货确认书(Sales Confirmation)和购货确认书(Purchase Confirmation)。这种格式的合同一般适用于成交金额不大，批次较多的轻工商品，日用品，土特产等。而机器设备，大宗贸易的进出口的合同则比较正规。还有协议书，意向书，订单和委托订单等。需要提的一点是，客户从国

外直接发来的订单或委托订单，我们收到后要回复，不能置之不理，否则算默认。4. 接单的程序：接单的程序可分为询盘，发盘，还盘和接受四个环节。(1) 询盘(Inquiry)：又叫询价。(2) 发盘(Offer)：又叫发价。是买方或卖方向对方提出各项交易条件，并愿意按照这些条件达成交易，订立合同的一种确定的表示。在实际业务中，发盘通常是一方在收到对方的询盘后作出的。(3) 还盘(Counter-offer)：又叫还价。(4) 接受(Acceptance)：买方或卖方同意对方在发盘中提出的各项交易条件，并愿意按这些条件达成交易，订立合同的一种确定的表示。跟单员对出口货物的跟单工作主要有：接单，跟进生产，出货跟踪，制单结汇等。上次我们讲了如何接单，接单之后就该审单了。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)