

2011年报检员考试辅导：客户调研和贸易谈判 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_2011_E5_B9_B4_E6_8A_A5_c30_645814.htm

本文主要介绍报检员考试中客户调研和贸易谈判的名词与思考题，希望能帮助考生更好的复习。

客户调研和贸易谈判

一、名词解释

1、资本状况：客户的资本状况包括客户的资本总额、增资拆股情况、资本负债等。

2、经营能力：客户的经营能力主要包括客户的经营技能、经营力量、以及在各主要市场中的地位 and 影响等。

二、思考题

1、对国外客户调研的意义和主要内容有哪些？答：对于国外客户进行调查、把握、建立基本的客户队伍以至客户网，是从事国际贸易的一项基本工作，也是避免草率签约、受骗上当和提高履约率、提高经济效益的关键。对国外客户的调研至少应包括三方面的内容：（1）对国外客户自身情况的了解，如：支付能力、客户背景、经营范围、经营能力、经营作风；（2）国外客户与我方开展贸易往来的历史和现状；（3）国外客户与其他客户交往的情况。

2、对外贸易谈判应遵循那些原则？答：在国际贸易谈判中应遵循的原则有：互利原则、耐心的原则、信息的原则、态势的原则、心理的原则。

相关推荐：[#0000ff>2011年报检员考试国际贸易知识辅导汇总](#) [#0000ff>2011年报检员资格考试考点归纳汇总](#) [#0000ff>2011年报检员课程免费试听](#) | [#0000ff>百考试题报检员在线考试中心](#) 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