

2011年外销员考试辅导：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\\_ti2020/646/2021\\_2022\\_2011\\_E5\\_B9\\_B4\\_E5\\_A4\\_96\\_c28\\_646285.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/646/2021_2022_2011_E5_B9_B4_E5_A4_96_c28_646285.htm) 本文主要针对2011年外销员考试

中的客户调研和贸易谈判进行讲解，并重点介绍了客户调研和贸易谈判的名词解释与思考题答题要点，希望能帮助考生更好的掌握。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和影响等。

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年外销员考试国际贸易辅导汇总](#) [#0000ff>2011年外销员考试辅导汇率折算与进出口报价汇总](#) [欢迎进入：#0000ff>2011年外销员课程免费试听](#) [#0000ff>百考试题外销员在线考试中心](#) [#0000ff>百考试题外销员论坛](#) 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)