

什么是外贸如何做外贸 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__E4_BB_80_E4_B9_88_E6_98_AF_E5_c28_646348.htm 什么是外贸？你只需
简单理解：外贸就是跟外国人做生意。出口外贸的整个过程
是怎样的？谈生意--交货--拿钱---向有关部门报告交易情况
为什么要报告交易情况？因为国际上对外贸管理都比较严格
，货物出国前常常要检验，取得批文；拿到的钱款要申报等
等。此外，国家鼓励出口，报告交易情况就可以享受优惠政
策。报告交易状况不是最后进行的，而是贯穿于整个外贸过
程中。主要跟四个部门打交道：进出口商品检验检疫局：交
货前请他们验货，并出具品质证书。这个过程叫“商检”。
海关：商检以后，向海关申报出口，然后运出去。这个过程
叫“报关”。外汇管理局：收到钱以后向外汇管理局报告。
这个过程叫“核销”。国税局：出口以后申报，取得退返税
款等优惠。这个过程叫“退税”。外贸和国内做生意在本质
上并没有太多的差异，只是需要在外贸操作中跟几个政府部
门打个交道而已。#ffffff>百考试题(www.100test.com) 谈生
意---备货---请商检局检验货物---向海关申报出口----把货物
运输出国交给客户---从客户那里取得货款----向外汇管理局申
报---向国税局申报----数数挣了多少钱，攒起来回村盖房娶媳
妇。当然，和国内一样，外贸生意场上也有各种骗子和陷阱
，所以，光知道流程还不够，有必要了解具体的做法，掌握
清晰的操作思路，这样就不会出太大的问题。如何做外贸? 1
、从事外贸工作必须要了解国际市场,熟悉国际贸易得惯例和
游戏规则,要下气力苦练内功. 2、外贸公司的招聘非常活跃，

尤其是纺织、服装类的公司，对业务员需求旺盛。据了解，外贸业务员的收入主要来自交易提成，好的业务员收入相当高，年薪起码在10万元以上。首先要了解产品性能，这样才能在外贸洽谈中，准确回答客户提出的问题。如美国艾瑞家纺公司的要求就是“非常熟悉家居纺织用品，包括窗帘、床上用品等”；某公司对高级针织品业务员的要求是必须和针织品打交道5年以上；某国际知名时装公司则要应聘者了解服装生产的全部工艺流程。熟悉外贸流程，能够独立操作订单。某国际知名时装公司就清楚地写明：“负责国外定单的全过程跟踪，包括接单、核价、进度跟踪、出货、接汇等”。其它公司也毫无例外地表示要有跟单能力。相关推荐：
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