

外贸职场高手系列

乐贾LEMO
LOVE · EASY · MONEY · OPEN



JAC'S FOREIGN TRADE NEGOTIATION NOTES

JAC

JAC 著

JAC AND HIS STORY

外贸谈判|手记

JAC和他的外贸故事

- 谈判思路、内容、技巧、工具，巧妙融合
- 面谈、邮件、展会等各场景谈判，节节把控
- JAC优势谈判技巧，倾囊分享！

中国海关出版社

外贸职场高手系列

乐贸LEMO
LOVE EASY MONEY OPEN



JAC'S FOREIGN TRADE NEGOTIATION NOTES

JAC

JAC 著

JAC AND HIS STORY

外贸谈判手记

JAC和他的外贸故事

中国海关出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

JAC 外贸谈判手记 / JAC 著. —北京: 中国海关出版社, 2016. 5
ISBN 978-7-5175-0136-7

I. ①J… II. ①J… III. ①对外贸易—贸易谈判—基本知识
IV. ①F740.41

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 117387 号

JAC 外贸谈判手记——JAC 和他的外贸故事

JAC WAIMAO TANPAN SHOUJI——JAC HE TADE WAIMAO GUSHI

作 者: JAC

策划编辑: 马 超

责任编辑: 郭 坤

责任监制: 王岫岩 赵 宇

出版发行: 中国海关出版社

社 址: 北京市朝阳区东四环南路甲 1 号

邮政编码: 100023

网 址: www.hgcb.com.cn; www.hgbookvip.com

编 辑 部: 01065194242 - 7585 (电话)

01065194234 (传真)

发 行 部: 01065194221/4238/4246 (电话)

01065194233 (传真)

社办书店: 01065195616/5127 (电话/传真)

01065194262/63 (邮购电话)

印 刷: 北京新华印刷有限公司

经 销: 新华书店

开 本: 710mm × 1000mm 1/16

印 张: 18.75

字 数: 297 千字

版 次: 2016 年 8 月第 1 版

印 次: 2016 年 8 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5175-0136-7

定 价: 45.00 元



海关版图书, 版权所有, 侵权必究

海关版图书, 印装错误可随时退换

前 言

忽略谈判，外贸难行

《JAC 外贸谈判手记——JAC 和他的外贸故事》是我的第二本书。如果你读了我的第一本书《JAC 外贸工具书——JAC 和他的外贸故事》，你就会知道我的特点：所有内容都是实战，经验永远来自于一线。

《JAC 外贸工具书——JAC 和他的外贸故事》中的内容比较基础，重点是给外贸人梳理一个整体思路，介绍一些初级的工具、方法、技巧，易懂易上手。

而《JAC 外贸谈判手记——JAC 和他的外贸故事》是我更急迫出版的，因为这本书中传达的内容是我这么多年来在外贸行业安身立命之本，每个人都有自己的长处，有人善搜索，有人会宣传，而我的最大优势就是谈判！

谈判贯穿于外贸的每个环节，跟供应商需要谈，跟同事需要谈，跟老板领导需要谈，跟客户更要谈，任意一个环节出问题，你都会举步维艰。所以，我才说，忽略谈判，外贸难行！

但是，现实是绝大部分的外贸人不懂谈判，处于三无的状态：无谈判思路、无首选方案、无备选方案。每次交易都被客户牵着鼻子走，被轻而易举地逼到墙角，事倍功半，收效甚微！

而通过这本书，我希望大家都能变成“四有”谈判新人：有整体思路；有执行路线——拆分思路，具体实施，例如需要准备何种材料，何种素材等；有针对性谈判——知道自己的谈判对象是谁，了解自己的谈判对手；有纵深——可以有广度，可以有深度，不至于轻易陷入难堪的境地。

外贸谈单有很多的思路，这些思路都是前人通过众多的实战总结出来的，你没法要求别人给你模板，也没法要求别人给你完全写出话术，你只能获取思路，然后变成自己的套路，去迈过一道又一道的坎！

经常听到有人讲，“为什么客户总是跟我谈价格，其他的什么都不谈啊？”

“为什么客户对我那么苛刻呢，为什么我就碰不到好客户呢？”“为什么价格稍微高一点，客户就跑了呢？”“为什么客户非要咬着某个付款方式不放呢？”

……

归根到底，你不会谈判，没有谈判技巧，你不是只喜欢拼价格，但是其他的方面你根本不会，也只能拼价格了！

如果你正面临这些问题，这本书可以帮助你摆脱困境！





这本书比第一本面世顺利了很多，非常感谢马超编辑以及整个中国海关出版社编辑团队的努力，当然这里还要感谢三个人：Lisa 小姐、Neil 先生和PB 大叔，他们三个人为这本书付出了比我更多的心血！

JAC

2016年5月30日

书目介绍

乐 贸 系 列

书名	作者	定价	书号	出版时间
 外贸 SOHO 系列				
1. 外贸 SOHO,你会做吗?	黄见华	30.00 元	978-7-5175-0141-1	2016 年 7 月第 1 版
 跨境电商系列				
1. 118 问玩转速卖通——跨境电商海外淘金全攻略	红 鱼	38.00 元	978-7-5175-0095-7	2016 年 1 月第 1 版
 外贸职场高手系列				
1. JAC 外贸谈判手记——JAC 和他的外贸故事	JAC	45.00 元	978-7-5175-0136-7	2016 年 8 月第 1 版
2. Mr. Hua 创业手记——从 0 到 1 的“华式”创业思维	华 超	45.00 元	978-7-5175-0089-6	2015 年 10 月第 1 版
3. 外贸会计上班记	谭 天	38.00 元	978-7-5175-0088-9	2015 年 10 月第 1 版
4. JAC 外贸工具书——JAC 和他的外贸故事	JAC	45.00 元	978-7-5175-0053-7	2015 年 7 月第 1 版
5. 外贸菜鸟成长记(0~3 岁)	何嘉美	35.00 元	978-7-5175-0070-4	2015 年 6 月第 1 版
 外贸操作实务子系列				
1. 金牌外贸业务员找客户(第三版)——跨境电商时代开发客户的 9 种方法	张劲松	40.00 元	978-7-5175-0098-8	2016 年 1 月第 3 版
2. 实用外贸技巧助你轻松拿订单(第二版)	王陶(波锅涅)	30.00 元	978-7-5175-0072-8	2015 年 7 月第 2 版
3. 外贸全流程攻略——进出口经理跟单手记	温伟雄	33.00 元	978-7-5175-0015-5	2014 年 5 月第 1 版
4. 出口营销实战(第三版)	黄泰山	45.00 元	978-7-80165-932-3	2013 年 1 月第 3 版
5. 外贸实务疑难解惑 220 例	张浩清	38.00 元	978-7-80165-853-1	2012 年 1 月第 1 版
6. 外贸高手客户成交技巧	毅 冰	35.00 元	978-7-80165-841-8	2012 年 1 月第 1 版
7. 外贸纠纷处理实务——案例与技巧	熊志坚	35.00 元	978-7-80165-789-3	2011 年 1 月第 1 版
8. 报检七日通	徐荣才 朱瑾瑜	22.00 元	978-7-80165-715-2	2010 年 8 月第 1 版
9. 外贸业务经理人手册(第 2 版)	陈文培	39.00 元	978-7-80165-671-1	2010 年 1 月第 1 版
10. 外贸会计实务精要	疏 影	28.00 元	978-7-80165-633-9	2009 年 5 月第 1 版
11. 外贸实用工具手册	本书编委会	32.00 元	978-7-80165-558-5	2009 年 1 月第 1 版
12. 外贸实务经验分享 33 例	沱沱网中文站	28.00 元	978-7-80165-560-8	2009 年 1 月第 1 版

书名	作者	定价	书号	出版时间
13. 外贸实务案例精华 80 篇	刘德标 吴珊红	29.80 元	978-7-80165-561-5	2009 年 1 月第 1 版
14. 快乐外贸七讲	朱芷萱	22.00 元	978-7-80165-373-4	2009 年 1 月第 1 版
15. 危机生存 ——十位经理人谈金融 危机下的经营之道	本书编委会	22.00 元	978-7-80165-586-8	2009 年 1 月第 1 版
16. 外贸七日通 (最新修订版)	黄海涛 (深海鱿鱼)	22.00 元	978-7-80165-397-0	2008 年 8 月第 3 版
17. 出口营销策略 (《出口营销实战》升级版)	黄泰山 冯斌	35.00 元	978-7-80165-459-5	2008 年 5 月第 1 版
18. 进口实务操作指南 ——步骤·实例·经验技巧	中国进口网	55.00 元	978-7-80165-493-9	2008 年 5 月第 1 版

出口风险管理子系列

1. 轻松应对出口法律风险	韩宝庆	39.80 元	978-7-80165-822-7	2011 年 9 月第 1 版
2. 出口风险管理实务(第二版)	冯斌	48.00 元	978-7-80165-725-1	2010 年 4 月第 2 版
3. 50 种出口风险防范	王新华 陈丹凤	35.00 元	978-7-80165-647-6	2009 年 8 月第 1 版

外贸单证操作子系列

1. 外贸单证经理的成长日记(第二版)	曹顺祥	40.00 元	978-7-5175-0130-5	2016 年 6 月第 2 版
2. 跟单信用证一本通	何源	35.00 元	978-7-80165-849-4	2012 年 1 月第 1 版
3. 信用证审单有问有答 280 例	李一平 徐珺	37.00 元	978-7-80165-761-9	2010 年 8 月第 1 版
4. 外贸单证解惑 280 例	龚玉和 齐朝阳	38.00 元	978-7-80165-638-4	2009 年 7 月第 1 版
5. 信用证 6 小时教程	黄海涛 (深海鱿鱼)	25.00 元	978-7-80165-624-7	2009 年 4 月第 2 版
6. 跟单高手教你做跟单	汪德	32.00 元	978-7-80165-623-0	2009 年 4 月第 1 版
7. 外贸单证处理技巧 (第 3 版)	屈韬	42.00 元	978-7-80165-516-5	2008 年 5 月第 1 版
8. 进出口单证实务案例评析	袁永友 柏望生	33.00 元	978-7-80165-371-8	2006 年 8 月第 1 版

福步外贸高手子系列

1. 外贸电邮营销实战 ——小小开发信 订单滚 滚来(第二版)	薄如璐	45.00 元	978-7-5175-0126-8	2016 年 5 月第 2 版
2. 巧用外贸邮件拿订单	刘裕	45.00 元	978-7-80165-966-8	2013 年 8 月第 1 版
3. 外贸技巧与邮件实战	刘云	28.00 元	978-7-80165-536-3	2008 年 7 月第 1 版

国际物流操作子系列

1. 货代高手教你做货代 ——优秀货代笔记(第二版)	何银星	33.00 元	978-7-5175-0003-2	2014 年 2 月第 2 版
2. 国际物流操作风险防范 ——技巧·案例分析	孙家庆	32.00 元	978-7-80165-577-6	2009 年 4 月第 1 版

书名	作者	定价	书号	出版时间
3. 集装箱运输与海关监管	赵宏	23.00元	978-7-80165-559-2	2009年1月第1版

通关实务子系列

1. 外贸企业轻松应对海关估价	熊斌 赖芸 王卫宁	35.00元	978-7-80165-895-1	2012年9月第1版
2. 报关实务一本通(第2版)	苏州工业园区海关	35.00元	978-7-80165-889-0	2012年8月第2版
3. 如何通过原产地证尽享关税优惠	南京出入境检验检疫局	50.00元	978-7-80165-614-8	2009年4月第3版

彻底搞懂子系列

1. 彻底搞懂信用证(第二版)	王腾 曹红波	35.00元	978-7-80165-840-1	2011年11月第2版
2. 彻底搞懂中国自由贸易区优惠	刘德标 祖月	34.00元	978-7-80165-762-6	2010年8月第1版
3. 彻底搞懂贸易术语	陈岩	33.00元	978-7-80165-719-0	2010年2月第1版
4. 彻底搞懂海运航线	唐丽敏	25.00元	978-7-80165-644-5	2009年7月第1版
5. 彻底搞懂提单	张敏 赵通	29.80元	978-7-80165-602-5	2009年6月第1版
6. 彻底搞懂关税	孙金彦	29.00元	978-7-80165-618-6	2009年6月第1版

外贸英语实战子系列

1. 十天搞定外贸函电	毅冰	38.00元	978-7-80165-898-2	2012年10月第1版
2. 外贸高手的口语秘籍	李凤	35.00元	978-7-80165-838-8	2012年2月第1版
3. 外贸英语函电实战	梁金水	25.00元	978-7-80165-705-3	2010年1月第1版
4. 外贸英语口语一本通	刘新法	29.00元	978-7-80165-537-0	2008年8月第1版
5. 英汉物流词汇精析——结合实务操作	应海新	68.00元	978-7-80165-517-2	2008年5月第1版

外贸谈判子系列

1. 外贸英语谈判实战(第二版)	王慧 仲颖	38.00元	978-7-5175-0111-4	2016年3月第2版
2. 外贸谈判策略与技巧	赵立民	26.00元	978-7-80165-645-2	2009年7月第1版


国际商务往来子系列

国际商务礼仪大讲堂	李嘉珊	26.00元	978-7-80165-640-7	2009年12月第1版
-----------	-----	--------	-------------------	-------------


贸易展会子系列

外贸参展全攻略——如何有效参加 B2B 贸易商展(第三版)	钟景松	38.00元	978-7-5175-0076-6	2015年8月第3版
-------------------------------	-----	--------	-------------------	------------

书名 作者 定价 书号 出版时间

 区域市场开发子系列

中东市场开发实战 刘军 沈一强 28.00元 978-7-80165-650-6 2009年9月第1版

 国际结算子系列


1. 国际结算函电实务 周红军 阎之大 40.00元 978-7-80165-732-9 2010年5月第1版

2. 出口商如何保障安全收汇
——L/C、D/P、D/A、O/A
精讲 庄乐梅 85.00元 978-7-80165-491-5 2008年5月第1版

 国际贸易金融工具子系列


1. 出口信用保险
——操作流程与案例 中国出口信用
保险公司 35.00元 978-7-80165-522-6 2008年5月第1版

2. 福费廷 周红军 26.00元 978-7-80165-451-9 2008年1月第1版

 加工贸易操作子系列

1. 加工贸易实务操作与技巧 熊 斌 35.00元 978-7-80165-809-8 2011年4月第1版

2. 加工贸易达人速成
——操作案例与技巧 陈秋霞 28.00元 978-7-80165-891-3 2012年7月第1版

 乐税子系列

1. 外贸企业免抵退税实务
——经验·技巧分享 徐玉树 罗玉芳 45.00元 978-7-5175-0135-0 2016年6月第1版

2. 外贸会计账务处理实务
——经验·技巧分享 徐玉树 38.00元 978-7-80165-958-3 2013年8月第1版

3. 生产企业免抵退税实务
——经验·技巧分享(第二版) 徐玉树 42.00元 978-7-80165-936-1 2013年2月第2版

4. 外贸企业出口退(免)税常
见错误解析 100例 周朝勇 49.80元 978-7-80165-933-0 2013年2月第1版


5. 生产企业出口退(免)税常
见错误解析 115例 周朝勇 49.80元 978-7-80165-901-9 2013年1月第1版

6. 外汇核销指南 陈文培等 22.00元 978-7-80165-824-1 2011年8月第1版

7. 外贸企业出口退税操作手册 中国出口
退税咨询网 42.00元 978-7-80165-818-0 2011年5月第1版

8. 生产企业免抵退税从入门
到精通 中国出口退
税咨询网 98.00元 978-7-80165-695-7 2010年1月第1版

9. 出口涉税会计实务精要
(《外贸会计实务精要》
第2版) 龙博客
工作室 32.00元 978-7-80165-660-5 2009年9月第2版

 专业报告子系列

1. 国际工程风险管理 张 燎 1980.00元 978-7-80165-708-4 2010年1月第1版

2. 涉外型企业海关事务
风险管理报告 《涉外型企业海关
事务风险管理
报告》研究小组 1980.00元 978-7-80165-666-7 2009年10月第1版

书名	作者	定价	书号	出版时间
----	----	----	----	------

外贸企业管理子系列

- | | | | | |
|-------------------------------|-----|---------|-------------------|-----------------|
| 1. 小企业做大外贸的制胜法则——职业外贸经理人带队伍手记 | 胡伟锋 | 35.00 元 | 978-7-5175-0071-1 | 2015 年 7 月第 1 版 |
| 2. 小企业做大外贸的四项修炼 | 胡伟锋 | 26.00 元 | 978-7-80165-673-5 | 2010 年 1 月第 1 版 |

国际贸易金融子系列

- | | | | | |
|---------------------|---------------|---------|-------------------|------------------|
| 1. 信用证风险防范与纠纷处理技巧 | 李道金 | 45.00 元 | 978-7-5175-0079-7 | 2015 年 10 月第 1 版 |
| 2. 国际贸易金融服务全程通(第二版) | 郭党怀
张丽君 张贝 | 43.00 元 | 978-7-80165-864-7 | 2012 年 1 月第 2 版 |
| 3. 国际结算与贸易融资实务 | 李华根 | 42.00 元 | 978-7-80165-847-0 | 2011 年 12 月第 1 版 |

毅冰谈外贸子系列

- | | | | | |
|-----------------------|-----|---------|-------------------|-----------------|
| 毅冰私房英语书
——七天秀出外贸口语 | 毅 冰 | 35.00 元 | 978-7-80165-965-1 | 2013 年 9 月第 1 版 |
|-----------------------|-----|---------|-------------------|-----------------|

“实用型”报关与国际货运专业教材

- | | | | | |
|------------------------|---------|---------|-------------------|------------------|
| 1. e 时代报关实务 | 王 云 | 40.00 元 | 978-7-5175-0142-8 | 2016 年 6 月第 1 版 |
| 2. 供应链管理实务 | 张远昌 | 48.00 元 | 978-7-5175-0051-3 | 2015 年 4 月第 1 版 |
| 3. 电子口岸实务(第二版) | 林青 | 35.00 元 | 978-7-5175-0027-8 | 2014 年 6 月第 2 版 |
| 4. 报检实务(第二版) | 孔德民 | 38.00 元 | 978-7-80165-999-6 | 2014 年 3 月第 2 版 |
| 5. 进出口商品归类实务(第二版) | 林 青 | 45.00 元 | 978-7-80165-902-6 | 2013 年 1 月第 2 版 |
| 6. 现代关税实务(第 2 版) | 李 齐 | 35.00 元 | 978-7-80165-862-3 | 2012 年 1 月第 2 版 |
| 7. 国际贸易单证实务(第 2 版) | 丁行政 | 45.00 元 | 978-7-80165-855-5 | 2012 年 1 月第 2 版 |
| 8. 报关实务(第 3 版) | 杨鹏强 | 45.00 元 | 978-7-80165-825-8 | 2011 年 9 月第 3 版 |
| 9. 海关概论(第 2 版) | 王意家 | 36.00 元 | 978-7-80165-805-0 | 2011 年 4 月第 2 版 |
| 10. 国际集装箱班轮运输实务 | 林益松 郑海棠 | 43.00 元 | 978-7-80165-770-1 | 2010 年 9 月第 1 版 |
| 11. 国际货运代理操作实务 | 杨鹏强 | 45.00 元 | 978-7-80165-709-1 | 2010 年 1 月第 1 版 |
| 12. 航空货运代理实务 | 杨鹏强 | 37.00 元 | 978-7-80165-707-7 | 2010 年 1 月第 1 版 |
| 13. 进出口商品归类实务——实训题参考答案 | 林 青 | 12.00 元 | 978-7-80165-692-6 | 2009 年 12 月第 1 版 |

“精讲型”国际贸易核心课程教材

- | | | | | |
|--------------------|----------------|---------|-------------------|-----------------|
| 1. 国际货运代理实务精讲(第二版) | 杨占林 汤 兴
官敏发 | 48.00 元 | 978-7-5175-0147-3 | 2016 年 8 月第 2 版 |
|--------------------|----------------|---------|-------------------|-----------------|

书名	作者	定价	书号	出版时间
2. 海关法教程 (第三版)	刘达芳	45.00 元	978-7-5175-0113-8	2016 年 4 月第 3 版
3. 国际电子商务实务精讲 (第二版)	冯晓宁	45.00 元	978-7-5175-0092-6	2016 年 3 月第 2 版
4. 国际贸易单证精讲 (第 4 版)	田运银	45.00 元	978-7-5175-0058-2	2015 年 6 月第 4 版
5. 国际贸易操作实训精讲 (第 2 版)	田运银 胡少甫 史理 朱东红	48.00 元	978-7-5175-0052-0	2015 年 2 月第 2 版
6. 国际贸易实务精讲 (第 6 版)	田运银	48.00 元	978-7-5175-0032-2	2014 年 8 月第 6 版
7. 进出口商品归类实务精讲	倪淑如 倪波 田运银	48.00 元	978-7-5175-0016-2	2014 年 7 月第 1 版
8. 外贸单证实训精讲	龚玉和 齐朝阳	42.00 元	978-7-80165-937-8	2013 年 4 月第 1 版
9. 外贸英语函电实务精讲	傅龙海	42.00 元	978-7-80165-935-4	2013 年 2 月第 1 版
10. 国际结算实务精讲	庄乐梅 李 菁	49.80 元	978-7-80165-929-3	2013 年 1 月第 1 版
11. 报关实务精讲	孔德民	48.00 元	978-7-80165-886-9	2012 年 6 月第 1 版
12. 国际商务谈判实务精讲	王 慧 唐力忻	26.00 元	978-7-80165-826-5	2011 年 9 月第 1 版
13. 国际会展实务精讲	王重和	38.00 元	978-7-80165-807-4	2011 年 5 月第 1 版
14. 国际贸易实务疑难解答	田运银	20.00 元	978-7-80165-718-3	2010 年 9 月第 1 版
15. 集装箱运输系统与操作 实务精讲	田隼新 杨永志	38.00 元	978-7-80165-642-1	2009 年 7 月第 1 版

“实用型”国际贸易课程教材

1. 国际金融实务	李 齐 唐晓林	48.00 元	978-7-5175-0134-3	2016 年 6 月第 1 版
2. 外贸跟单实务	罗 艳	48.00 元	978-7-80165-954-5	2013 年 8 月第 1 版
3. 国际贸易实务	丁行政 罗艳	48.00 元	978-7-80165-962-0	2013 年 8 月第 1 版

电子商务大讲堂·外贸培训专用

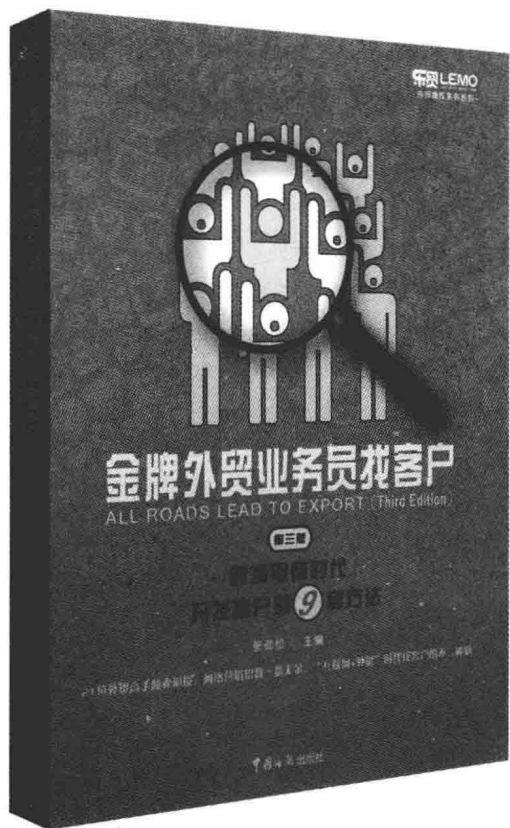
1. 外贸操作实务	本书编委会	30.00 元	978-7-80165-621-6	2009 年 5 月第 1 版
2. 网上外贸 ——如何高效获取订单	本书编委会	30.00 元	978-7-80165-620-9	2009 年 5 月第 1 版
3. 出口营销指南	本书编委会	30.00 元	978-7-80165-619-3	2009 年 5 月第 1 版
4. 外贸实战与技巧	本书编委会	30.00 元	978-7-80165-622-3	2009 年 5 月第 1 版

中小企业财会实务操作系列丛书

1. 小企业会计疑难解惑 300 例	刘华 刘方周	39.80 元	978-7-80165-845-6	2012 年 1 月第 1 版
2. 做顶尖成本会计应知应会 150 问	张 胜	38.00 元	978-7-80165-819-7	2011 年 8 月第 1 版
3. 会计实务操作一本通	吴虹雁	35.00 元	978-7-80165-751-0	2010 年 8 月第 1 版

乐贸
LEMO
LOVE EASY MONEY OPEN

2016 年中国海关出版社乐贸系列 新书重磅推荐 >>



《金牌外贸业务员找客户—— 跨境电商时代开发客户的9种 方法（第三版）》

作者：张劲松

定价：40.00 元

书号：978-7-5175-0098-8

出版日期：2016 年 1 月

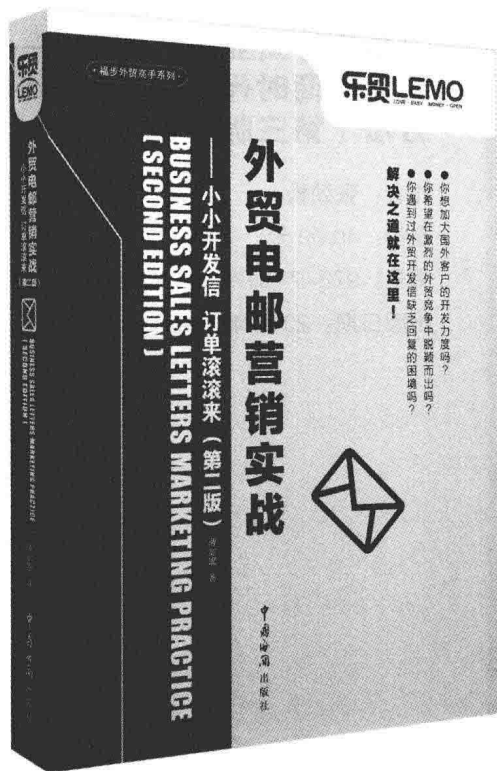
内容简介

近年来，中国外贸形势瞬息万变。随着“互联网+外贸”浪潮的来临，传统贸易模式革新，新贸易模式兴起，跨境电商平台的开发、利用已成为主流的贸易方式。

《金牌外贸业务员找客户——跨境电商时代开发客户的9种方法（第三版）》作者均来自中建材易单网外销团体，他们集结整理9种高效、实用的客户开发方法，助中国外贸人度过难关、开拓国际市场。其中既有新兴平台的营销技巧讲述，如邮件精准开发客户的方法，SNS、SEM、SEO实战的经验分享，各种数据的极致挖掘等，也有传统外贸方式升级后的2.0版本。



2016 年中国海关出版社乐贸系列 新书重磅推荐 >>



《外贸电邮营销实战——小小开发信 订单滚滚来 (第二版)》

作者：薄如騮

定价：45.00 元

书号：978-7-5175-0126-8

出版日期：2016 年 5 月第 2 版

内容简介

《外贸电邮营销实战——小小开发信 订单滚滚来》是《小小开发信 订单滚滚来》的第二版，此次改版在开发信写作的基础上，依据网络外贸及电子商务发展形势，分析目标客户及市场，制定有针对性的电邮营销计划，将电邮变为外贸营销的利器。

改版后，本书为不同水平的外贸人提供有针对性的指导，第一章至第三章为外贸新人展示大量系统化的案例，以便模仿写作，帮助新人应对反垃圾邮件系统，开展 SNS 营销等；第四章至第八章面向外贸资深读者，有较多营销策略及实战案例，辅助读者书写电邮，提高电邮营销成功率。

目 录

第一章

谈判前，你准备好了吗？ // 1

- part 1 为什么别人的技巧你用不好 // 1
- part 2 谈客户需要了解哪些信息？ // 3
- part 3 外贸产品知识包含哪些内容？ // 5
- part 4 你确切地知道客户在关注哪个参数吗？ // 7
- part 5 企业整体运营方案之网络诚信度包装方案 // 8
- part 6 沟通要全面、深入 // 10
- part 7 如何向客户提问更容易获得你想要的信息 // 16

第二章

外贸谈判流程，节节把控 // 20

- 第一节 重视谈判，形成自己的谈判思路 // 20
- 第二节 根据不同客户调整谈判思路 // 23
- 第三节 用解决问题的思路拿订单 // 24
- 第四节 思路的执行 // 29

- 表达要诀——高效 // 29
- 第五节 “议论文”在谈判中的妙用 // 33
- 第六节 谈判初期：建立信任，打牢地基 // 34
- part 1 外贸谈判必须做好充分准备 // 34
- part 2 外贸实务工作的难点：抓住行业成交规律 // 37
- part 3 找到自己所在行业的谈判要点很重要 // 38
- part 4 利用客户信息采集表来锁定客户 // 40
- part 5 一种快速打消客户顾虑，获取客户信任的方法 // 42
- part 6 做看似最苦最傻的事儿，你更容易成功 // 44
- part 7 提前做足功课，你懒惰才招致客户不下单 // 46
- part 8 如何让客户认同你工厂或外贸公司的身份 // 47
- part 9 宣传和谈判中最朴实的卖点提炼方法 // 50
- part 10 产品价格销售人员“说”了算 // 55
- part 11 同质化产品，同质化供应商如何争客户 // 58
- part 12 外贸谈判三阶段 // 60
- part 13 策略的初选，修订与确定 // 62
- part 14 如何谈样品费、快递费，发样后客户为何不理你？ // 64
- part 15 如何看待不付样品费的客户 // 66
- 第七节 报价 & 价格——谈判的敲门砖 // 68
- part 1 报价策略 // 68

- part 2 提高报价效率，避免无谓的丢单 // 72
- part 3 价格谈判之降价 // 74
- part 4 价格报错或者有效期内价格涨幅太大
怎么办? // 76
- part 5 面对客户砍价的终极处理方法 // 79
- part 6 如何跟客户谈付款方式 // 81
- part 7 跟着印度人学“反砍价” // 85
- 第八节 谈判中期：应对谈判僵局 // 91
 - part 1 跟客户谈判时重点把握的几个要素 // 91
 - part 2 谈判进入僵局后如何打破 // 93
 - part 3 谈判中的虚与实 // 96
 - part 4 如何引导客户推进谈判 // 97
 - part 5 抓住谈判的火候，促进成交 // 100
 - part 6 别让合同条款成为订单的最后障碍 // 102
 - part 7 做好所有工作，订单水到渠成 // 104

第三章

跟踪谈判得当，事半功倍 // 107

- part 1 如何分析旧客户的资料 // 107
- part 2 价格变动更新不及时导致丢单 // 108
- part 3 如何跟踪客户 // 110
- part 4 保持销售的热度，让业务细水长流 // 113
- part 5 公司经营反思录——如何跟踪来考察过的
客户 // 116
- part 6 为什么要跟踪客户，绝对不是你
想象的 // 119

part 7 关于客户拒付货款的退运问题 // 121

第四章

面对面谈判，快速推动进程 // 123

第一节 面对面交流，张弛有度 // 123

part 1 多次邀约——外贸面谈制胜法宝 // 123

part 2 如何为自己的面谈续命 // 126

part 3 成交 // 127

part 4 如何迅速提高面谈能力 // 128

part 5 这些因素在影响谈判效果 // 132

part 6 出国拜访客户需要准备的事项 // 135

第二节 客从远方来：快速展示自己赢得信任 // 139

part 1 客户参观工厂，你需要获取哪些重要信息 // 139

part 2 接待客户的再细化 // 144

part 3 用整体实力拿下前来参观的客户 // 147

part 4 发挥自身优势赢得客户信任 // 150

第五章

妙笔生花，推进邮件谈判 // 152

part 1 分析客户，让你的邮件更有效 // 152

part 2 如何让你的邮件更有效果 // 153

part 3 邮件问题总结篇 // 159

part 4 很多单子丢了是因为沟通不够深入 // 162

part 5 一次完整的谈判 // 163

part 6 五种日常工作失误会导致谈判被动 // 170