

21世纪高等职业院校 国际贸易专业系列教材

高等职业院校国际贸易专业系列教材编委会
总主编 王宗湖

对外贸易综合技能

主 编：王宗湖



对外经济贸易大学出版社

F740.4
W482:1

世纪高等职业院校国际贸易专业系列教材

总主编 王宗湖

对外贸易综合技能

主 编 王宗湖

副主编 李廷华 庄 艳 李凤清 高瑛玮

高等职业院校国际贸易专业系列教材编委会

总主编：王宗湖

副主编：张 卿 孙 玲 符海菁

编 委：(按姓氏笔画为序)

于声涛	马朝阳	王宗湖	王 俊
龙 璇	杜 敏	孙 玲	张 卿
苗成栋	郑 安	符海菁	

对外经济贸易大学出版社

(京)新登字 182 号

图书在版编目 (CIP) 数据

对外贸易综合技能/王宗湖主编. —北京: 对外经济贸易大学出版社, 2004

(21 世纪高等职业院校国际贸易专业系列教材)

ISBN 7-81078-361-0

I. 对... II. 王... III. 对外贸易—高等学校: 技术学校—教材 IV. F74

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 064089 号

© 2004 年 对外经济贸易大学出版社出版发行
版权所有 翻印必究

对外贸易综合技能

王宗湖 主编

责任编辑: 连佩珍

对外经济贸易大学出版社
北京市朝阳区惠新东街 12 号 邮政编码: 100029
网址: <http://www.uibep.com>

北京市山华苑印刷有限责任公司印装	新华书店北京发行所发行
成品尺寸: 185mm×260mm	22.25 印张 412 千字
2004 年 8 月北京第 1 版	2004 年 8 月第 1 次印刷

ISBN 7-81078-361-0/F·229
印数: 0 001—5 000 册 定价: 38.00 元

总 序

当今世界,科学技术日新月异,知识经济初见端倪,国力竞争日趋激烈。针对这一知识化、信息化、全球化的时代特征,世界各国正在酝酿进行一场深刻的教育改革,以培养同时代要求相适应的高素质的劳动者和富有创造性的专业人才。

随着我国对外开放的不断扩大和加入世界贸易组织,我国经济将完全融入世界经济体系之中,企业将更多地直接参与国际竞争。高等职业教育作为我国高等教育的全新组成部分,应确立怎样的培养目标来适应时代要求,正成为人们普遍关心的问题。我国教育部在关于《面向 21 世纪教育振兴行动计划》的有关问题的问答中,对高职的培养目标是这样定位的:“高等职业教育应以培养基层和生产第一线技术应用型人才为办学宗旨,建立以基本素质和技术应用能力培养为主线的教学体系,……专业课应加强针对性和实用性,实践教学要以培养学生专业应用能力为主……时间可占总课时数的 1/3 以上,至多可达 50%……”可见,高等职业教育的培养目标,主要强调能力的培养和技术的应用,它要求我们的教育能够不断造就基本功扎实、操作能力强,又具有较高知识、技能的复合型、实用型人才。

教材作为“整个教育系统的软件”,它不仅反映着社会发展的要求,同时在某种程度上还直接决定着受教育者的培养质量,因而,世界各国都非常注意教材的开发和建设。但目前在我国,职业教育教学和管理模式受传统教育思想和教育模式的影响较深,以能力为本位的教育观念还未能的教学领域完全形成,课程改革和教材开发还远远满足不了形势发展对高职教育的要求。因此,要适应 21 世纪知识经济时代发展和我国现代化的要求,高等职业教育必须加快课程体系改革和教材建设的步伐,建立符合时代特征和具有我国特色的职业教育新思想、新模式、新课程体系。有鉴于此,对外经济贸易大学出版社为适应教育发展的新形势,委托我们组织有关专家、学者及部分外经贸职业院校的教师,编写了这套高等职业院校涉外经贸专业系列教材。本系列教材暂定为《国际贸易实务》、《国际贸易》、《国际金融》、《市场营销学》、《国际商法》、《会计学原理》、《统计学原理》、《国际经济合作》、《国际商务函电》、《外贸运输与保险》、《国际投资学原理》、《对外贸易概论》、《宏观经济学》、《对外贸易综合技能》、《计算机基础》等十五门,以后,将根据需要陆续出版其他科目。

为适应高职教育的特点及时代发展的新要求,我们在教材内容的编写上,尽可能把最新的研究成果吸收渗透到教材中,在内容安排、教法选择、编写体例等方面也进行了较多的改革,甚至是新尝试,使本套丛书具有以下特点:

1. 在内容安排上,突出了“能力培养”和“创新教育”,加大了技能训练的比重

本套丛书各册教材,在基础理论讲授之后,每篇均加列“技能训练”专章,通过采用案例分析等形式,引导学生对本篇的重点、难点内容进行分析、讨论、练习和模拟训练;每章结束后针对本章重点内容设计了个案分析、关键名词、讨论与思考等项目,以达到强化学生对对外贸易理论和业务环节处理技巧的掌握。这些新增加的关于“能力培养”和“技能训练”等新内容,约占整本教材篇幅的 1/3,基本上达到了国家对职业教

育改革的要求。这种编写体例的运用在目前经济类课程的教材中还较少见,希望这种新的尝试能经日后的教学实践验证,是一种“能力培养”和“创新教育”的有效方法。

2. 在编写体例上,积极探索模块教学,使学生容易理清教材的知识体系,迅速系统地牢固地掌握知识

本套丛书各册均采用“篇、章、节”的结构,每篇开始之前,均有一段概括性文字,对本篇内容的重点与难点、目的与要求加以说明,使学生在学之前能对整篇主要内容有所了解;每章之下又提出了具体的学习目标及应掌握的难点,以便学生明确具体的学习任务。这样,每篇作为教材的大模块,包含着“章”这样的小模块,小模块又通过具体的学习任务的确立映衬着大模块,这样既使大模块之间篇篇相连,同时又与小模块环环相扣,组成系统的“知识链”。这种先将一本教材中的相关知识切块“溶解”,最后又串联起来的编写思路及形式,符合人类的分析综合的思维特点,有利于学生在学习过程中,迅速而系统地掌握知识。

3. 在教学方法上,注意吸收国外流行的多种有益的方法,并尝试改革与创新

模拟教学、案例教学和启发式教学,源于国外,现在是我国经济专业比较流行和推崇的教学方法。在本套教材的编写过程中,我们注重了上述教学方法的综合运用,旨在增强学生主动参与和创新意识,提高学习的功效。同时,我们进一步借鉴了培养 MBA 的教学经验,在本套教材的编写方法上尽量运用提示、启发、引导、讨论和模拟等方法,其目的是使学生运用所学知识在进行初步的分析、综合、比较、分类后,达到将知识、技能抽象概括具体化,提高学生灵活分析和解决问题的能力。这样,既与国家对高职教育培养的目标相吻合,又适合学生的学习思维特点,并容易激发学生的学习兴趣,所以,较之传统的教学方法有了较大的改革与突破。

4. 在学科建设上,积极探索和建立综合型、技能型、应用型的新科目

江泽民主席在第三次全国工作会议上指出:“职业教育和成人教育要使学生掌握必要的文化知识的同时,具有熟练的职业技能和适应职业变化的能力。”可见,现代职业教育呼唤综合型、应用型、技能型的新学科的设立。为反映这些要求,我们在这套高职教材中增设了一门新科目——《对外贸易综合技能》,以此作为外经贸专业实践课的应用教材。该科目在内容上以外贸业务的进展为线索,将《国际贸易实务》、《市场营销学》、《外贸函电》与《口语》等骨干学科的知识高度浓缩,有机结合,并加列“市场的组织与开发”、“大国风俗与礼仪”、“谈判技巧”等外贸专业课的边缘知识,将主干课中没有系统讲授而实际工作中必然牵涉到的知识纳入其中,弥补了原来系列教材的欠缺与不足。同时,该教材大量采用模拟教学和案例教学,让学生以“业务员、总经理、总裁”的身份参与学习与训练,独自策划交易,进行市场的调研、谈判等,刻意营造一种仿真情境,让学生在“训练”中学习,在“情景”中增长才干和积累经验,有效地将知识系统化并转变为专业性的技能技巧,提高其解决和处理实际问题的综合能力。总之,《对外贸易综合技能》是按照国家对教育学科的设置“要多增加综合课”的要求而设立的一门新型试验科目,其主要目的是通过运用灵活有趣的模拟训练及案例教学等手法,启发诱导学生的立体思维,全面提高其独立操作外贸业务的综合实践能力。由于是初次尝试,希望大家多加以关注,并提出指导性的建议。

本套丛书的编写,得到了有关学校领导和学者、教授的大力支持,并引用了有关作

者的部分资料，在此一并表示谢意。

本套丛书无论从体例安排到内容设置，从知识点的归纳到教法的运用，都进行了大胆探索和尝试，意欲为外经贸高等职业教育教材的编写与探索尽微薄之力，但由于时间和水平有限，疏漏和不足甚至是错误在所难免。希望广大教师、读者多提宝贵意见，以便日后充实与完善。

高等职业院校国际贸易专业系列教材编委会

2004 年 1 月

编者的话

为了加强实践教学,培养学生的综合能力及创新精神,提高他们运用外贸理论解决实际问题的能力,我们根据教学改革实验经验及职业教育的发展趋势,编写了一本集综合性、实践性、操作性于一体的单科教材——《对外贸易综合技能》,作为对外经贸专业的实习、实训课教材。

在本书的编写过程中,我们力求体现“转变教育观念,改革人才培养模式,积极实行启发式和讨论式教学,激发学生独立思考和创新意识”的精神,对外经贸专业综合技能课的教学内容、教学方法、教学的组织形式等做了大胆改革和尝试。本书具有以下特点:

1. 突出实践教学

本书主要以技能训练为载体来设置教学内容,即每篇内容除了安排必要的基础理论之外,更注重将学生导入技能训练之中,以强化学生对对外贸易程序和业务环节处理技巧的掌握。最后一篇设计为综合技能训练,通过一笔完整交易程序的操作,全面提高学生的综合业务素质及分析、解决问题的能力。

2. 注重运用提示与启发教学

编写中,我们始终注意教法在教材中的应用和体现,如在每章的开首,均对本章内容作了高度概括、提炼,引导学生快速进入学习情景中;在每章的结尾,尤其是每篇后的技能训练中,我们设计了案例和综合案例,通过运用提示与启发式教学,启迪学生的立体思维,使之在已有知识的基础上,进行操作性、创新性学习。

3. 体现综合性与可操作性原则

本教材在系统融合主要外贸学科知识的基础上,根据社会需求和特定培养目标,设置了许多综合性、实务性的边缘知识,以弥补传统系列教材知识结构与教学内容的欠缺与不足,加大实践技能的训练比重,突出了操作性、实践性的特点。

本书由烟台职业学院副教授王宗湖策划并担任主编,全国部分外经贸职业院校的教师参加撰写,具体分工如下(按篇章次序):

王宗湖(绪论一部分,第一、三章,第五章三、四节,第六章,第九章);孙玲(绪论一部分);李凤清(第二章);庄艳(第四章、第五章一、二节);王仙婷(第七、八章);矫卫红(第十章、十一章);李玉华(第十二、十六章);杨玉真(第十四章);邢秋兰(第十五章);海燕(第十三、二十二章);鲍仕梅、谢琼(第十七章);李廷华(第二十三章);高瑛玮、陈伟(第十八、十九、二十、二十一章)。

在编写过程中,我们参考了有关专家、学者的著作和论文,在此表示感谢!

本书可作为外经贸院校、职业院校实践技能课的教材,也可供外贸工作者学习、参考或用于岗前培训。

由于“对外贸易综合技能”是一门新兴的应用性学科,其知识体系、逻辑体系、教学内容、教学方法还处于探索之中,因此,书中难免有疏漏和不妥之处,恳请读者批评指正。

编者

2004年1月

目 录

绪论	(1)
----------	-----

第一篇 市场开发

第一章 国际市场调研与产品定位	(9)
-----------------------	-----

[学习目标]	(9)
--------------	-----

[重点难点]	(9)
--------------	-----

[学习内容]	(9)
--------------	-----

第一节 国际市场的进入策略	(9)
---------------------	-----

第二节 国际市场调研的方法与步骤	(14)
------------------------	------

第三节 目标营销策略与产品定位	(16)
-----------------------	------

[讨论与思考]	(22)
---------------	------

第二章 世界主要市场及其发展趋势	(23)
------------------------	------

[学习目标]	(23)
--------------	------

[重点难点]	(23)
--------------	------

[学习内容]	(23)
--------------	------

第一节 美国与西欧市场	(24)
-------------------	------

第二节 东亚与东盟市场	(30)
-------------------	------

第三节 东欧与海湾市场	(34)
-------------------	------

第四节 中国港澳市场	(37)
------------------	------

第五节 非洲、拉美市场	(40)
-------------------	------

[讨论与思考]	(43)
---------------	------

第三章 技能训练	(44)
----------------	------

[学习目标]	(44)
--------------	------

[重点难点]	(44)
--------------	------

[学习内容]	(44)
--------------	------

第一节 市场调研案例与训练	(44)
---------------------	------

第二节 市场定位案例与训练	(49)
---------------------	------

第二篇 交易准备

第四章 进出口贸易的程序	(55)
[学习目标]	(55)
[重点难点]	(55)
[学习内容]	(55)
第一节 出口程序	(55)
第二节 进口程序	(60)
[讨论与思考]	(63)
第五章 交易前的准备	(64)
[学习目标]	(64)
[重点难点]	(64)
[学习内容]	(64)
第一节 商品的广告与宣传	(64)
第二节 组织货源与加工生产	(70)
第三节 制定出口商品经营方案	(72)
第四节 核算成本, 确定价格	(83)
[讨论与思考]	(90)
第六章 技能训练	(91)
[学习目标]	(91)
[重点难点]	(91)
[学习内容]	(91)
第一节 制定出口商品营销方案训练	(91)
第二节 核算成本与出口报价训练	(93)

第三篇 商订合同

第七章 国际商务谈判礼仪与禁忌	(96)
[学习目标]	(96)
[重点难点]	(96)

[学习内容]	(96)
第一节 谈判着装的礼仪与禁忌	(96)
第二节 谈判过程中的礼仪与禁忌	(98)
第三节 宴会上的礼仪与禁忌	(103)
[讨论与思考]	(106)
第八章 主要经济大国和地区的谈判模式	(107)
[学习目标]	(107)
[重点难点]	(107)
[学习内容]	(107)
第一节 日本的谈判模式	(107)
第二节 美国的谈判模式	(109)
第三节 德国的谈判模式	(111)
第四节 阿拉伯国家的谈判模式	(113)
第五节 拉美国家的谈判模式	(115)
第六节 东南亚国家的谈判模式	(117)
[讨论与思考]	(118)
第九章 谈判的实施	(119)
[学习目标]	(119)
[重点难点]	(119)
[学习内容]	(119)
第一节 谈判的内容与程序	(119)
第二节 组建谈判班子与制定谈判方案	(124)
第三节 业务谈判的有关技巧及应注意的问题	(128)
[讨论与思考]	(136)
第十章 合同的内容与订立	(137)
[学习目标]	(137)
[重点难点]	(137)
[学习内容]	(137)
第一节 合同的主要条款及订立	(137)
第二节 合同的形式及格式	(147)
第三节 签订合同应注意的问题	(155)
[讨论与思考]	(157)
第十一章 技能训练	(158)
[学习目标]	(158)

[重点难点]	(158)
[学习内容]	(158)
第一节 谈判实例及训练	(158)
第二节 拟定合同训练	(166)

第四篇 合同履行

第十二章 进出口合同履行的基本程序 (171)

[学习目标]	(171)
[重点难点]	(171)
[学习内容]	(171)
第一节 出口合同履行程序	(171)
第二节 进口合同履行程序	(174)
[讨论与思考]	(177)

第十三章 开证、催证、审证、改证 (178)

[学习目标]	(178)
[重点难点]	(178)
[学习内容]	(178)
第一节 开证	(178)
第二节 催证、审证、改证	(181)
[讨论与思考]	(187)

第十四章 商检、储运、报关、保险 (188)

[学习目标]	(188)
[重点难点]	(188)
[学习内容]	(188)
第一节 商检	(188)
第二节 储运	(192)
第三节 报关	(195)
第四节 保险	(198)
[讨论与思考]	(202)

第十五章 制单结汇 (203)

[学习目标]	(203)
[重点难点]	(203)

[学习内容]	(203)
第一节 结汇单据的缮制	(203)
第二节 结汇风险的防范与处理	(216)
第三节 外汇核销与出口退税	(219)
[讨论与思考]	(221)
第十六章 索赔、理赔、仲裁、不可抗力	(224)
[学习目标]	(224)
[重点难点]	(224)
[学习内容]	(224)
第一节 索赔与理赔	(224)
第二节 仲裁	(227)
第三节 不可抗力	(235)
[讨论与思考]	(237)
第十七章 技能训练	(239)
[学习目标]	(239)
[重点难点]	(239)
[学习内容]	(239)
第一节 开证、审证训练	(239)
第二节 制单结汇训练	(245)
第三节 报检、储运、报关、保险训练	(247)
第四节 仲裁训练	(248)

第五篇 电子商务

第十八章 电子商务概述	(251)
[学习目标]	(251)
[重点难点]	(251)
[学习内容]	(251)
第一节 电子商务的含义及分类	(251)
第二节 电子商务的基本流转程式	(257)
第三节 电子商务的特点及竞争优势	(260)
第四节 电子商务在国际贸易中的应用	(263)
[讨论与思考]	(265)

第十九章 电子数据交换	(266)
[学习目标]	(266)
[重点难点]	(266)
[学习内容]	(266)
第一节 EDI 的原理	(266)
第二节 EDI 的工作流程及优势	(270)
[讨论与思考]	(272)
第二十章 在线业务应用实务	(273)
[学习目标]	(273)
[重点难点]	(273)
[学习内容]	(273)
第一节 现代通讯工具——E-mail	(273)
第二节 在线业务的安全技术	(275)
第三节 外贸业务的运作实务	(278)
[讨论与思考]	(299)
第二十一章 技能训练	(300)
第一节 用 Outlook Express 收发电子邮件	(300)
第二节 商情搜索和发布	(303)
第三节 外贸电子商务软件的使用	(305)
第四节 中国电子口岸	(308)
第五节 案例分析	(310)

第九篇 综合技能训练

第二十二章 一批纺织品的出口	(314)
[学习目标]	(314)
[重点难点]	(314)
[学习内容]	(314)
第一节 出口前的准备训练	(314)
第二节 交易磋商与签约训练	(319)
第三节 履约训练	(322)
第二十三章 一批纸张的进口	(335)
[学习目标]	(335)

[重点难点]		(335)
[学习内容]		(335)
第一节	进口前的准备训练	(335)
第二节	交易磋商与签约训练	(337)
第三节	履约训练	(338)
第四节	进口小结	(339)



绪论

进入 21 世纪以来,随着我国社会主义市场经济体制的建立和加入世界贸易组织,我国的对外开放度越来越高,外经贸行业对从业人员的知识结构、综合素质、创新能力、实践技能等都提出了更高的要求。同时,培养适应 21 世纪需要的复合型、应用型高素质人才是新时期职业教育面临的新课题。为适应这些要求,一门以培养学生的创新精神和实践能力为宗旨,以造就“通晓理论、突出技能、长于操作”的人才为目标的新学科——对外贸易综合技能应运而生了。该学科以外经贸操作流程为脉络,将分散于外经贸各学科的知识加以系统、条理和综合贯穿,着重训练学生如何将所学理论转化为技能,全面提高其综合素质和实际业务能力。

为把握好综合技能的总体教学思路,我们有必要对本学科的性质、特点、内容等进行分析,找出规律性的东西,从而更好地指导教学。

一、对外贸易综合技能的性质及研究对象

(一) 对外贸易综合技能的含义

关于对外贸易综合技能的概念,目前国内尚无统一的界定,《辞海》中对于“技能”一词的解释是“运用知识、经验执行一定活动的的能力”。它包括三个发展阶段,即技能、熟练、技巧。狭义的技能是技能发展的初级阶段,它只是做到“能够”、“会”而不熟;熟练是由练习而巩固了的活动方式,它是顺利连贯的动作系列或心智活动程序;技巧是在熟练的基础上形成的自动化了的活动方式。通过反复练习达到迅速、精确、运用自如的技能叫“熟练”,也叫“技巧”。如刚刚学会写字的人只有写字的技能,必须通过反复练习才能形成书法熟练。熟练的形成既能巩固和发展原有的技能,又能形成新的技能。技



能和熟练只有在实践活动中,通过勤学苦练才能形成和发展。

可见,技能是指通过练习而获得的运用有关知识顺利完成某种任务的连锁化的活动方式,是建立在一定知识基础上的实践能力。

对外贸易综合技能是技能家族的一个成员,它是指在全面掌握和运用对外经济贸易基本知识的基础上,经过反复讲解、示范、模仿、练习,进而形成的熟练的和自动化了的独立进行实际业务操作的实践能力。这种能力主要包括(1)熟悉国际市场情况,能够顺利进行市场开发与调研;(2)熟知合同条款,能够驾驭谈判,与对方订约、履约;(3)运用法律与惯例进行索赔、理赔等。

掌握对外贸易综合技能是对外贸易工作者顺利完成各项业务的重要条件。江泽民在第三次全国教育工作会议上指出:“职业教育和成人教育要使学生在掌握必需的文化知识的同时,具有熟练的职业技能和适应职业变化的能力。”因此,该课程的开立不仅顺应了职业教育的发展趋势,而且对于学生独立工作能力的提高和创新精神的培养都具有十分重要的作用。尤其在当今知识经济时代,要在竞争中取胜,要适应科技发展及就业需要,就必须重视技能的培养和训练。

(二) 对外贸易综合技能的特点

对外贸易综合技能是以系统的理论学习为基础,以锻炼学生的创新思维和操作能力为目的,尽力实现理论与实际的统一,传授知识与发展技能的统一,较之其他外贸专业科目有突出的特点和优势。

1. 系统掌握知识

对外贸易综合技能在内容上以外贸业务的进展程序为线索,将国际贸易实务、市场营销学等骨干学科的知识高度浓缩、有机结合,并加入国际市场与开发、大国风俗与礼仪、谈判技巧等外贸专业课的边缘知识,将主干专业课没有系统讲授而实际操作中必然牵涉应用到的知识列入教材,使学生对知识的掌握得以系统完善,便于学生综合运用知识,提纲挈领、融会贯通地学习。

2. 强化模拟训练

外贸专业各学科理论体系的严谨性不言而喻,但学生往往是作为旁观者去接受、汲取知识,而对外贸易综合技能的技能模拟教学非常逼真和直观,让学生以“业务员、总经理、总裁”的身份参与学习和训练,独立策划交易,进行市场调研,模拟谈判等,充分发挥他们的主动性、创造性,让学生在训练中“学习”,在“学习”中增长才干,将大大激发其学习兴趣,增强学生对外经贸操作流程的理解,也为日后投身于外贸实践打下坚实的基础。

3. 知识转化技能

对外贸易综合技能的根本目的是使学生将知识转化为技能,使之在具体的对外贸易操作中,综合地灵活运用所学知识,独立完成对外贸易实践。为此,本书在教学内容、教学方法的设计上突出了知识转



化技能的特点。每篇在阐述相关知识的基础上,均设置了专门章节的“技能训练”,用以对该篇重点内容进行强化练习。最后一篇的各章均设计为一笔完整的交易,通过设置条件和创造情景,使学生能运用所学知识独立进行一笔业务操作,在操作中获得经验,有助于将知识转化为技能。

4. 理论联系实际

对外贸易综合技能的教学以学习专业基础知识为先导,密切联系业务实际,以现实问题为研究对象,以案例教学为重点对学生进行训练,促进学生对知识的理解,提高他们运用知识解决和处理实际问题的能力。

(三) 对外贸易综合技能的范围与研究对象

对外贸易综合技能的研究范围涉及到经济管理学、商品学、市场营销学、谈判学、国际贸易实务、涉外经济法律、公关礼仪、国际汇兑与结算、外贸函电与口语等诸多学科的知识及学科之间的边缘知识。

它的研究对象是如何运用灵活有趣的模拟训练及案例教学手法,启发诱导学生的立体思维。通过全面提高学生动手动脑独立操作外贸业务的技能,培养学生的创新精神及分析问题、解决问题的能力。从这个角度讲,对外贸易综合技能不是其他各学科的简单汇总,而是对所有外贸学科的知识进行贯穿和提炼。

二、对外贸易综合技能的主要内容 及与其他学科的关系

(一) 对外贸易综合技能的教学内容

对外贸易综合技能作为一门综合性的应用学科,其涵盖的内容比较广泛,主要包括三大部分:市场开发与交易前的准备、交易磋商与谈判过程、履约与主张权利的过程。

市场开发与交易前的准备包括捕捉有关信息、寻找目标市场、组织货源与生产加工,涉及的知识主要是管理学、商品学、市场营销学等;交易磋商与谈判过程包括发盘、还盘、接受、签约等环节,各环节均用汉语和英语表达操作。该部分重点锻炼学生用英语进行谈判的实际操作能力,涉及的知识主要有外贸函电与口语、国际贸易实务、公关礼仪、谈判学等;履约与主张权利的过程是指从履行合同到安全收汇的过程,涉及的主要环节有装运保险、仲裁、索赔、银行结汇等,主要运用外贸运输与保险、制单、国际汇兑与结算等有关学科的知识。

以上各部分既相互联系,又自成体系,从一笔交易的情况看是有