



CAC岗位就业实训精品课程系列教材

老C牵手小C，快速融入企业，胜任工作岗位……

国际贸易 跟单师

人力资源和社会保障部教材办公室
CAC教育机构产品研发中心

组织编写

中国大学生就业促进工程项目办公室
全国1+N复合型人才职业培训项目办公室

推荐



CAC岗位就业实训精品课程系列教材

国际贸易 跟单师

主 编：赵永秀

参 编：雷 蕾 赵建学 刘 俊 王 玲 况 平
段青民 杨冬琼 柳景章 黄 河 李 亮
李冰冰 江美亮 邓清华 赵仁涛 谭双可
韦厚娟 许 华 刘 军 匡仲潇 滕宝红

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易跟单师/人力资源和社会保障部教材办公室 CAC 教育机构产品研发中心组织编写. —北京:中国劳动社会保障出版社, 2011

CAC 岗位就业实训精品课程系列教材

ISBN 978-7-5045-8864-7

I. ①国… II. ①人… ②C… III. ①国际贸易-市场营销学-教材
IV. ①F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 024588 号

中国劳动社会保障出版社出版发行

(北京市惠新东街 1 号 邮政编码: 100029)

出 版 人: 张梦欣

*

北京北苑印刷有限责任公司印刷装订 新华书店经销

787 毫米 × 1092 毫米 16 开本 14 印张 271 千字

2011 年 3 月第 1 版 2011 年 3 月第 1 次印刷

定价: 28.00 元

读者服务部电话: 010-64929211/64921644/84643933

发行部电话: 010-64961894

出版社网址: <http://www.class.com.cn>

版权专有 侵权必究

举报电话: 010-64954652

如有印装差错, 请与本社联系调换: 010-80497374

CAC 岗位就业实训精品课程系列教材

编委会

顾 问 宋 建 王锡赞

主 编 周怀军

编 委 (按姓氏笔画排序)

于大海 马庆华 王自明 王爱欣 石 涛

刘东明 刘光生 李宗林 李晓昌 肖 勇

张玉杰 张海让 陈立军 周卫国 侯思阳

耿晓亮 黄 鑫 韩汝平 霍 红



序



职业教育和职业培训是国民教育事业的重要组成部分，在实施科教兴国战略和人才强国战略中具有特殊的重要地位，是促进经济社会发展和劳动就业的重要途径。《国务院关于大力发展职业教育的决定》提出：“要把发展职业教育作为经济社会发展的重要基础和教育工作的战略重点”，体现了党中央、国务院对发展职业教育的高度重视。职业教育和职业培训的根本任务，就是培养适应现代化建设需要的高技能专门人才和高素质劳动者。因此，职业教育特别是职业培训要从劳动力市场的实际需要出发，坚持就业导向，着力加强劳动者的实际技能，全面提高劳动者的综合素质。

“CAC 岗位就业实训精品课程”正是为了适应职业教育发展与改革的新形势而推出的，目的在于培养符合企业实际和劳动力市场需求的技能型人才。

要提高培训质量，课程体系的构建和教材的建设是关键。当然，教师队伍建设、教学实践基地建设也是办好职业培训所不可或缺的。但是作为知识和思想的载体，以及来自实践又能指导实践的教材，既具有基础性又具有前瞻性的特点，使其成为培养技能型人才的首要保证。基于这样的认识，“CAC 岗位就业实训精品课程”系列教材将陆续出版面世。本系列教材的最大特点是以就业为导向，突出实用性和专业性，重点培养学员的技术运用能力和岗位从业能力。

在此，我谨向教材的作者、组织者和所有参与“CAC 岗位就业实训精品课程”研发工作的同志们表示感谢，并希望“CAC 岗位就业实训精品课程”在我国职业培训工作中发挥先锋带头作用，为培养高技能复合型人才作出应有的贡献。

马江峰

前 言

Preface

国际贸易跟单人员是各外贸企业开展外贸业务的基础性人才。随着我国“入世”后外贸产业的蓬勃发展,2004 年底我国贸易企业准入实施备案制,企业只要在工商部门备案即可获得进出口权,进出口经营权不再是国有贸易公司的专利。这意味着:目前集中在外贸企业代理出口的大量业务届时将分散到各生产企业,由各生产企业自营出口,而每一个企业都需要专职的跟单人员处理本企业的外贸业务,缺少了这一环节企业便运转不了。据调查,一般进出口额在 1 500 万美元以上的企业至少需要十四五名跟单人员,中小进出口企业一般也需要两三名跟单人员,因而,跟单人员的职业前景非常广阔。

然而,有些人把国际贸易跟单人员和业务员、报关员等混为一谈,所以,在此我们对国际贸易跟单人员作一界定。

国际贸易跟单人员是指在进出口业务中,在贸易合同签订后,依据合同和相关单证对货物加工、装运、保险、报检、报关、结汇等部分或全部环节进行跟踪或操作,协助履行贸易合同的外贸业务人员。

国际贸易跟单人员按业务进程可分为前程跟单、中程跟单和全程跟单三大类:

前程跟单是指“跟”到出口货物交到指定出口仓库为止;

中程跟单是指“跟”到装船清关为止;

全程跟单是指“跟”到货款到账、合同履行完毕为止。

本书的内容主要是从全程跟单的角度来编写的。

一名合格的国际贸易跟单人员必须掌握外销、物流管理、生产管理、单证制作与报关等综合知识。

每一个新进入该行业的人员,往往开始不可能全盘掌控进出口贸易所有环节的工作,而是从一两个环节做起,如生产跟踪、租船订舱、制单、办理投保等。本书可以说面面俱到,将国际贸易跟单工作中所涉及的各项工.作都进行了详细的阐述,以便读者能学以致用,不管处理哪个具体环节的工作都能得心应手。

本书在编写过程中得到了从事国际贸易工作的同事、大学国际贸易专业的老

师和同学的帮助，他们提供了大量的资料和范本，他们是赵永秀、赵建学、刘俊、王玲、况平、段青民、杨丽、杨冬琼、柳景章、黄河、李亮、李冰冰、江美亮、邓清华、匡仲潇、滕宝红。在此，对他们的辛勤劳动一并感谢！

由于编写时间有限，加之编者水平有限，书中存在不足之处在所难免，敬请广大读者和同行批评指正。

编者

内 容 简 介

本教材在编写中贯穿“以企业需求为导向，以职业能力为核心”的理念，以典型外贸公司的跟单业务为例，详细介绍国际贸易跟单师的岗位职责，并进行实务演练。全书按岗位职责分为三个部分，主要内容包括：接单签单、出口贸易合同履行、进口贸易合同履行。

为便于读者迅速抓住重点、提高学习效率，教材中还精心设置了“基础技能要点”“核心技能要点”“老 C 提醒”等栏目。每一岗位职责后提供“思考与练习”，书后附 2 套模拟试卷，供读者巩固、检验学习效果时参考使用。

本教材可作为大中专院校国际贸易相关专业学生进行跟单师岗位入职前的培训教材，也可作为相关专业院校的专业实训教材，还可供国际贸易跟单师从业人员参加岗位技能培训使用。



导读 1

导读一 一体化服务流程 1

导读二 实训导引 2

岗位认知 3

岗位职责一 接单签单 15

工作任务一 寻找订单 16

工作任务二 签单 34

岗位职责二 出口贸易合同履行 61

工作任务一 信用证跟催与审核 62

工作任务二 备货报检 87

工作任务三 货物运输跟单 102

工作任务四 办理货运保险 116

工作任务五 出口报关 127

工作任务六 制单结汇 135

岗位职责三 进口贸易合同履行 159

工作任务一 申请开立信用证 160

工作任务二 运输和保险跟单 167

工作任务三 审单和付款 173

工作任务四 报关、报检和接货 180

工作任务五 索赔 189

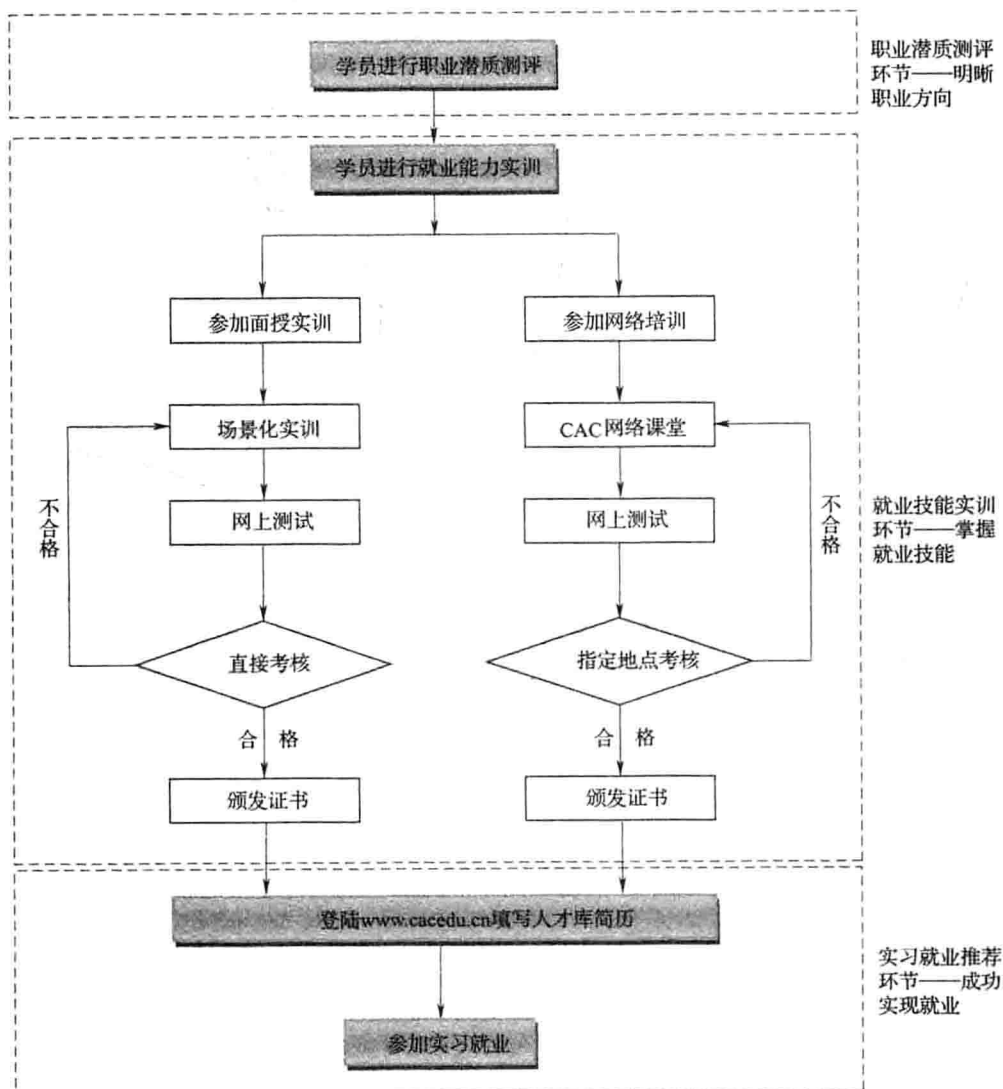
国际贸易跟单师实训考核模拟试卷（一） 198

国际贸易跟单师实训考核模拟试卷（二） 204

参考文献 210

导 读

导读一 一体化服务流程



导读二 实训导引

实训模块	实训要点
岗位认知	1. 认识国际贸易跟单师岗位的工作内容及任职要求 2. 初步了解进出口贸易跟单的工作流程
接单、签单	1. 了解寻找客户的渠道，掌握寻找订单过程中各个环节——写开发信、报价、还盘、寄送样品、接待客户验厂等工作的技巧和细节 2. 了解签约的方式、合同的内容，掌握制作合同的方法、签订合同的步骤，尤其是合同条款的注意事项
出口贸易合同履行	1. 了解出口贸易合同履行中的一些基础知识，如信用证、各种单据的内容 2. 掌握出口贸易合同履行过程中各个环节——催证审证、备货验货、货物运输跟踪、商检、投保、报关、清关、制单、结汇等的操作步骤、方法和细节
进口贸易合同履行	1. 了解进口贸易合同履行中的一些基础知识，如开立信用证的方式、审核议付单据的内容与方法、快速通关的技巧等 2. 掌握进口贸易合同履行过程中各个环节——开立信用证、催货、货物运输跟踪、投保、报关、报检、审单、付汇、索赔等的操作步骤、方法和细节

岗位认知

国际贸易跟单师岗位描述

1. 认识工作内容及流程
2. 明确岗位职责
3. 了解本岗位素质要求



岗位认知

国际贸易跟单师岗位说明书

岗位名称	国际贸易跟单师	岗位编号	
直接上级	市场部经理	所在部门	市场部
职位概要 依据合同和相关单证对货物加工、装运、保险、报检、报关、结汇等部分或全部环节进行跟踪或操作，协助履行贸易合同			
岗位职责 1. 接单签单 (1) 寻找业务订单。 (2) 负责跟踪、服务公司承接的国际订单，处理外贸相关事宜。 2. 出口贸易跟单 (1) 跟催客户开立信用证，并且审核信用证。 (2) 安排生产，申请出口许可证，跟踪生产交货进度，办理报检手续。 (3) 租船订舱，制作装箱单，排柜，安排并跟踪拖柜，获取并审核运输文件，发货信息及时反馈给客户。 (4) 办理货运保险手续，审核保险合同。 (5) 负责完成出口货物报关手册的准备工作，以及出口货物的报关、清关工作。 (6) 协助单证员制单，协助财务人员办理结汇手续。 3. 进口贸易跟单 (1) 向银行申请开立信用证，审核信用证。 (2) 跟踪进口货物的运输事宜。 (3) 审核进口货物的各项单据，办理付款手续。 (4) 负责完成进口货物报关手册的准备工作，以及进口货物的报关、报检、清关工作。 (5) 若有索赔发生，要准备相应单据，全程参与。			
任职资格	教育背景： ◆ 国际贸易、市场营销、经济类专业毕业，大学本科以上学历。 培训经历： ◆ 受过市场营销、产品经济、产品知识、公共关系、广告策划等方面的培训。 知识技能： ◆ 具有良好的运用中英文对外沟通和协调的能力，优秀的英语口语或笔译能力。 ◆ 具有外贸函电写作能力。 ◆ 熟悉外贸跟单实务操作流程。 ◆ 熟练操作计算机办公软件，如 Office、Excel 等。		



老 C——某外贸公司跟单主管，一名资深跟单师，主要负责本公司外贸跟单业务的管理，是小 C 的直接主管。

小 C——刚入职的大学毕业生，从事外贸跟单工作，是老 C 的下属。

老 C：国际贸易跟单师是一个前景很好的职业，但也是一个挑战性比较强的工作，并不是想做就可以做得了的。

小 C：那从事这个岗位的工作，应该具备哪些能力和素质呢？

老 C：首先，要想顺利地完成自己所承担的各项工 作，必须具备以下几个方面的知识：

- (1) 熟练掌握国际贸易基础知识以及进出口业务的基本流程。
- (2) 熟练掌握国内外有关国际贸易的法律法规以及行业标准。
- (3) 熟练掌握外贸商品学的各种知识。
- (4) 熟练掌握常用办公软件。
- (5) 了解海运、陆运、空运以及仓储的物流基础知识。
- (6) 了解报检、报关、结汇基础知识。
- (7) 掌握工厂生产流程，以及对外贸易企业管理知识。
- (8) 英语应达到公共英语三级（或三级以上）的单词量，较熟练掌握外贸英文函电以及英译中的基本翻译知识。

小 C：以上的一些知识点，我在学校里就学过，可有一些就没有接触过，比如说工厂生产流程。

老 C：没错，生产流程是在工作过程中才能接触到的，你在学校里当然学不到。而且不同的工厂，产品不一样，其生产流程也不一样，这方面你不用着急。我觉得你还是先自我审视一下是否具备以下素质，否则，平常就须加强培养了。

1. 沟通协调能 力

国际贸易跟单师必须在企业内部的上下级与部门之间，与国内有关业务机构（货代、商检、海关等）、与国外客户之间进行信息沟通和交流，这样才能使企业

内部协调一致，及时掌握供应商的供应能力和运输机构的货运信息，满足客户的要求。

企业的生存与发展都是以订单为主线的。跟单工作在某种程度上联系着一个企业的生命线和管理制高点。作为订单的跟进者——跟单师的工作跨越了企业运作的每个环节，它是企业内各部门之间及企业与客户之间相互联系的桥梁，是一个企业的窗口和门户。通过图 1 可以更清楚地了解到这点。

由图 1 可知，跟单工作常常需要跨部门开展业务，但跨部门工作并不是一件容易的事，因而需要掌握一些窍门。

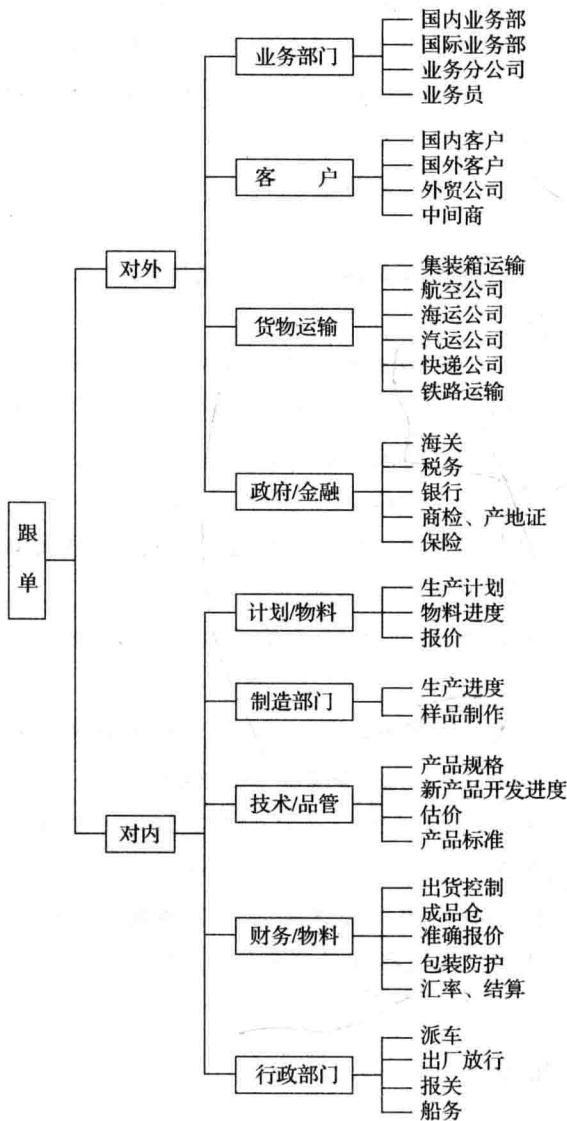


图 1 跟单业务跨部门联系图

(1) 掌握各部门的业务流程。业务流程是各部门工作的主线。跟单人员不可能精通各部门的具体业务,但必须熟练掌握它们的业务流程,并熟知其运作方式。

当然,熟悉各部门的业务流程应从熟悉各部门的工作程序开始,具体方法有:

- 1) 了解相关部门关联的程序文件。
- 2) 掌握其作业流程图。
- 3) 现场观摩运作方式。
- 4) 注重发生异常时各部门的处理方法。
- 5) 了解各部门关键人员的特性和习惯。

(2) 要主导性地开展工作。跟单工作必须超越或跨越自己工作的环节,洞悉工作链上包括自己工作在内的任何环节,才有可能让订单顺顺利利地完成。所谓主导性就是:

- 1) 有责,即有全局意识和责任感,对一切负起责任。
- 2) 有方,即有办法、有主意,遇到问题有解决的能力。
- 3) 有效,即有工作效率,有工作结果。

总之,主导意识就是要求心存大目标,有全局观念,每个人的工作只是整个工作链中的一个部分,而不单单以某一个人、某一个部门来评定。

(3) 评价和总结跨部门工作绩效。对于跟单工作,尤其是需要跨部门开展的工作,评价和总结非常重要,跟单人员应努力做好该项工作。

具体地评价和总结跨部门工作绩效的方法和步骤是:首先建立跟单工作图表,如“跟单事务跟踪表”,规定工作绩效评价方式;其次按月份(或另规定周期)建立并记录图表;再次定期汇总记录结果,并予以公布;必要时报告上级采取措施。

2. 语言表达能力

语言表达能力是国际贸易跟单师须具备的一项重要能力。语言表达能力分为口头语言表达能力和书面语言表达能力。口头语言表达能力,就是将自己的思想、观点、意见和建议,运用最生动有效的表达方式传递给听者,对听者产生最理想的影响效果的一种能力。外贸跟单工作经常会采用面谈、电话、讨论等形式传递信息,由于个人性格和所处部门的利益不同,能言善辩的口头表达能力是协调人员之间、部门之间关系的润滑剂。书面表达能力是将自己的思想、经验和总结运用文字表达方式,使其系统化、条理化和规范化的一种能力,良好的书面表达能力有利于上下级之间、部门之间的沟通和交流。

3. 职业道德要求

(1) 充分认识到跟单工作的重要性,以高度的工作责任心自觉维护国家和企业利益。同时,也要尊重与跟单工作相关的单位和部门的合法权益,维护外贸产品的声誉和企业的形象,确保正确、完整、及时、简洁地制单和交单,安全收汇。

(2) 要有优良的服务意识和合作意识。不能以跟单工作的重要性为借口, 形成以自我为中心的工作方式。要从全局出发, 正确协调 and 处理好本企业与外贸业务相关单位和部门的关系, 相互合作、相互支持, 共同提高工作质量和工作效率。

(3) 要自觉遵守本企业的各项规章制度及外贸工作纪律。

(4) 要在工作中不断学习, 与时俱进。

4. 工作能力要求

(1) 具有熟练的外语和计算机应用能力。

(2) 能正确理解外贸合同的各项条款, 正确审核信用证的有关内容。

(3) 能独立缮制外贸业务的各种单据, 提供或获取份数齐全、内容完整、数据准确、表面整洁、单证一致、单单相符的外贸单证。

(4) 能及时交单结汇, 并对各种单证进行分类归档保管。

(5) 具有统计、财务方面的计算分析能力, 能迅速、准确地进行价格、汇率及各种费用的计算。

(6) 具有一定的语言表达能力和工作协调能力。



老 C: 前面讲到作为一个国际贸易跟单师所应具备的能, 这些能是在工作中慢慢提升的。在这里我还想强调的是, 国际贸易又称进出口业务, 分出口和进口两块业务, 我们单位不仅要向国外出口产品, 有时候也要进口一些产品。这两块业务的流程是不一样的, 不知道你明不明白。

小 C: 说实在的, 对于一些基本的贸易知识, 我了解一点, 但具体的跟单流程就不太清楚了, 麻烦您给我讲一讲, 好吗?

老 C: 那好, 我就分别讲一讲出口和进口的跟单流程。不过你最好记笔记, 好记性不如烂笔头, 我讲过一次的东西可不想再讲了噢!

(小 C 赶紧把笔记本拿出来, 老 C 开始滔滔不绝地讲了起来。)

1. 出口业务跟单流程

以一般外贸公司开展业务为例, 出口业务跟单流程如图 2 所示。