



项目一 出口前准备

能力要求：

- ◇ 能够根据出口产品的情况撰写出口市场调研报告；
- ◇ 能够根据特定的目的撰写公司及其产品简介；
- ◇ 能够根据出口需求进行网上信息发布与搜集；
- ◇ 能够根据客户需求制作产品目录；
- ◇ 能够按照贸易术语进行报价核算；
- ◇ 能够根据客户需求撰写建交函。

任务1：出口市场调研报告

知识要求：

- ◇ 理解出口市场调研的目的；
- ◇ 理解出口市场调研的步骤；
- ◇ 理解出口市场调研报告的格式和组成部分。

技能要求：

- ◇ 能够进行产品分析；
- ◇ 能够进行市场分析；
- ◇ 能够进行客户分析；
- ◇ 能够提出合理建议。

一、理论知识回顾

请以项目组的形式收集整理与下列问题相关的内容，并撰写项目组学习报告。

1. 为什么要进行出口市场调研？
2. 如何进行出口市场调研？
3. 出口市场调研报告由哪些部分组成？
4. 如何进行产品分析？
5. 如何进行市场分析？
6. 如何进行客户分析？
7. 如何根据分析结果提出建议？



项目组学习报告

项目组成员：

项目组负责人：

项目学习分工：

报 告



二、操作技能指导

1. 请按照作业要求，使用作业模板撰写出口市场调研报告。

操作提示：请在完成后将电子版发送给教师，教师保留一份并随机将其转发给另一位学生，以完成教师评价和同学评价。

作业要求：

假设你是广州百事达贸易有限公司的业务员。现在该公司有一批T恤准备出口，请以此产品为对象选择适合的出口市场，并从网上搜寻与该市场相关的信息，使用以下作业模板撰写出口市场调研报告。

附基本信息：

广州百事达贸易有限公司
Guangzhou Best Trading Co., Ltd.

8th Floor A Mansion 333 Huangshibei Road Guangzhou Guangdong, China

Tel: 86-020-88332280 Fax: 86-020-88332286

E-mail: sharonyi@hotmail.com

Zip code: 510011

该公司是广东省一家大型的一般消费品贸易公司，成立于1990年，在华南地区拥有成熟的销售和供应网络，主要出口地区为美国和欧盟。

作业模板：

出口_____市场调研报告

一、引言



二、调研目的

三、调研方法

1. 调查设计

2. 资料收集方法

3. 抽样方式



四、调查结果分析

1. 产品分析

2. 市场分析

3. 客户分析



五、结论

六、出口市场启示与建议



2. 请根据教师与同学的评价对出口市场调研报告进行修正。

操作提示：在收到教师评价和同学评价后，结合原出口市场调研报告进行错误分析，完成修改后再次发给教师审核。教师从中挑选优秀的出口市场调研报告向全班展示。

(1) 教师评价表

教师评价
评价对象：
1. 优点：
2. 缺点：
3. 修改建议：

(2) 同学评价表

同学评价
评价对象：
1. 优点：
2. 缺点：
3. 修改建议：



任务2：公司及其产品简介

知识要求：

- ◇ 理解公司简介的格式和组成部分；
- ◇ 理解产品简介的格式和组成部分；
- ◇ 理解公司简介与产品简介的关系；
- ◇ 理解公司及其产品简介的功用。

技能要求：

- ◇ 能够根据特定目的撰写公司及其产品简介；
- ◇ 能够使用公司及其产品简介达到吸引客户关注的目的。

一、理论知识回顾

请以项目组的形式收集整理与下列问题相关的内容，并撰写项目组学习报告。

1. 如何撰写公司及其产品简介？
2. 公司简介和产品简介分别由哪些部分组成？
3. 公司简介和产品简介之间存在什么关系？
4. 公司及其产品简介在哪些场合使用？
5. 公司及其产品简介有什么实际功用？



项目组学习报告

项目组成员：

项目组负责人：

项目学习分工：

报 告



二、操作技能指导

1. 请按照作业要求，使用作业模板撰写公司及其产品简介。

操作提示：请在完成后将电子版发送给教师，教师保留一份并随机将其转发给另一位学生，以完成教师评价和同学评价。

作业要求：

假设你是广州百事达贸易有限公司的业务员。现在准备到加拿大多伦多纺织品贸易展览会参展，请以T恤为主要出口商品，在下述基本信息的基础上进行适度扩展，使用以下作业模板撰写公司及其产品简介。

附基本信息：

广州百事达贸易有限公司
Guangzhou Best Trading Co., Ltd.
8th Floor A Mansion 333 Huangshibei Road Guangzhou Guangdong, China
Tel: 86-020-88332280 Fax: 86-020-88332286
E-mail: sharonyi@hotmail.com
Zip code: 510011

该公司是广东省一家大型的一般消费品贸易公司，成立于1990年，在华南地区拥有成熟的销售和供应网络，主要出口地区为美国和欧盟。

作业模板：

Company Profile

◇ Company overview:

◇ Headquarters:



◇ History:

◇ Employees:

◇ Global reach:

◇ Business units:

◇ Products & services:



2. 请根据教师与同学的评价对公司简介进行修正。

操作提示：在收到教师评价和同学评价后，结合原公司简介进行错误分析，完成修改后再次发送给教师审核。教师从中挑选优秀的公司简介向全班展示。

(1) 教师评价表

教师评价
评价对象：
1. 优点：
2. 缺点：
3. 修改建议：

(2) 同学评价表

同学评价
评价对象：
1. 优点：
2. 缺点：
3. 修改建议：



任务3：网上信息发布与搜集

知识要求：

- ◇ 理解网上信息发布与搜集的途径；
- ◇ 理解网上信息发布的目的与内容；
- ◇ 理解网上信息搜集的目的与内容。

技能要求：

- ◇ 能够根据市场导向选择合适的网站发布与搜集信息；
- ◇ 能够根据交易要求规范正确地发布公司及其产品信息；
- ◇ 能够根据交易要求搜集充分有效的客户信息。

一、理论知识回顾

请以项目组的形式收集整理与下列问题相关的内容，并撰写项目组学习报告。

1. 为什么要进行网上信息发布与搜集？
2. 如何进行网上信息发布与搜集？
3. 网上信息发布包括哪些内容？
4. 网上信息搜集包括哪些内容？



项目组学习报告

项目组成员：

项目负责人：

项目学习分工：

报 告



二、操作技能指导

1. 请按照作业要求，使用作业模板进行网上信息发布与搜集。

操作提示：请在完成后将电子版发送给教师，教师保留一份并随机将其转发给另一位学生，以完成教师评价和同学评价。

作业要求：

假设你是广州百事达贸易有限公司的业务员。现在以T恤为主要出口商品，在B2B网站上搜集国外客户的求购信息，同时，发布销售信息。请使用作业模板进行销售信息发布准备和求购信息记录。

作业模板：

Selling Information	
◇ Subject:	
◇ Key words:	
◇ Category:	
◇ Duration:	
◇ Image:	
◇ Details:	
◇ Additional information:	
◇ Specifications:	



◇ Quantity:

◇ Price:

◇ Packaging:

Buyer's Information

◇ Contact information:

Country/Region:

Business type:

Year established:

Revenue:

Total employees:

Address:

Phone:

Fax:

E-mail:

Contact:

◇ Buying information:

Image:

◇ Date posted:

◇ Valid until:



◇ Buying details:

2. 请根据教师与同学的评价对买卖双方的信息记录进行修正。

操作提示：在收到教师评价和同学评价后，结合原买卖双方的信息记录进行错误分析，完成修改后再次发送给教师审核。教师从中挑选优秀的买卖双方的信息记录向全班展示。

(1) 教师评价表

教师评价

评价对象：

1. 优点：

2. 缺点：

3. 修改建议：



(2) 同学评价表

同学评价

评价对象:

1. 优点:

2. 缺点:

3. 修改建议:



任务4：产品目录

知识要求：

- ◇ 理解产品目录与产品简介及产品说明书之间的区别；
- ◇ 理解产品目录引发进口商求购兴趣的橱窗功能；
- ◇ 理解产品目录影响进口商求购决定的心理效用。

技能要求：

- ◇ 能够使用规范正确地产品目录排版格式；
- ◇ 能够搜集或拍摄符合产品目录要求的图片；
- ◇ 能够编定规范的产品名称与货号；
- ◇ 能够确定适合产品包装的材料与方式；
- ◇ 能够规范测量产品的重量。

一、理论知识回顾

请以项目组的形式收集整理与下列问题相关的内容，并撰写项目组学习报告。

1. 产品目录、产品简介和产品说明书各自有什么用途，用于什么场合？
2. 向进口商提供产品目录的目的是什么？
3. 产品目录由多少个部分组成，应该如何进行排版？
4. 产品目录所使用的图片应该具备什么特征，图片是否越多越好？
5. 产品目录中的产品应该如何命名，货号编定应该执行什么标准？
6. 产品常用的包装材料有哪些，产品常见的包装方式有哪些？
7. 产品重量常用的测量单位有哪些？
8. 产品目录何时提供为合适？



项目组学习报告

项目组成员：

项目负责人：

项目学习分工：

报 告



二、操作技能指导

1. 请按照作业要求，使用作业模板撰写公司及其产品简介。

操作提示：请在完成后将电子版发送给教师，教师保留一份并随机将其转发给另一位学生，以完成教师评价和同学评价。

作业要求：

假设你是广州百事达贸易有限公司的业务员。现在请以T恤为主要出口商品，以下述基本信息为抬头，使用作业模板制作产品目录。

附基本信息：

广州百事达贸易有限公司
Guangzhou Best Trading Co., Ltd.

8th Floor A Mansion 333 Huangshibei Road Guangzhou Guangdong, China

Tel: 86-020-88332280 Fax: 86-020-88332286

E-mail: sharonyi@hotmail.com

Zip code: 510011

该公司是广东省一家大型的一般消费品贸易公司，成立于1990年，在华南地区拥有成熟的销售和供应网络，主要出口地区为美国和欧盟。

作业模板：

(Heading)	
(Image)	(Product information)



(Image)	(Product information)
(Image)	(Product information)
(Image)	(Product information)



2. 请根据教师与同学的评价对产品目录进行修正。

操作提示：在收到教师和同学评价后，结合原产品目录进行错误分析，完成修改后再次发送给教师审核。教师从中挑选优秀的产品目录向全班展示。

(1) 教师评价表

教师评价
评价对象：
1. 优点：
2. 缺点：
3. 修改建议：

(2) 同学评价表

同学评价
评价对象：
1. 优点：
2. 缺点：
3. 修改建议：

任务5：报价核算与报价单

知识要求：

- ◇ 理解报价核算在进出口双方磋商中的重要性；
- ◇ 理解报价核算的构成与内容；
- ◇ 理解报价核算的各种作价方法；
- ◇ 理解报价核算的计价货币和贸易术语的选用原则。

技能要求：

- ◇ 能够准确收集与报价核算中成本、费用和利润相关的信息；
- ◇ 能够正确归类报价核算信息；
- ◇ 能够正确运用相关公式进行报价核算；
- ◇ 能够规范正确地缮制报价单。

一、理论知识回顾

请以项目组的形式收集整理与下列问题相关的内容，并撰写项目组学习报告。

1. 报价核算在进出口双方交易中起什么作用？
2. 报价核算由哪些内容构成？
3. 报价核算常用的作价方法有哪些？
4. 如何在报价核算中选用有利的计价货币和贸易术语？
5. 如何收集与报价核算中成本、费用和利润相关的信息？
6. 如何归类报价核算信息？
7. 在报价核算中有哪些必备的运算公式？
8. 报价单由哪些部分组成？
9. 报价单应该如何规范排版？
10. 报价单应该在何时提供给进口商？



项目组学习报告

项目组成员：

项目组负责人：

项目学习分工：

报 告

二、操作技能指导

1. 请按照报价核算的要求，对以下提供的信息进行归类，计算，并填写报价单。

操作提示：请在完成后将电子版发送给教师，教师保留一份并随机将其转发给另一位学生，以完成教师评价和同学评价。

作业要求：

假设你是广州百事达贸易有限公司的业务员。现在请根据以下信息进行报价核算并填写报价单。

附基本信息：

1. 进出口商名称、地址和联系方式：

(1) 出口商：

广州百事达贸易有限公司
Guangzhou Best Trading Co., Ltd.

8th Floor A Mansion 333 Huangshibei Road Guangzhou Guangdong, China

Tel: 86-020-88332280 Fax: 86-020-88332286

E-mail: sharonyi@hotmail.com

Zip code: 510011

(2) 进口商：

Global Eye Trading Co., Ltd.

302-311 Roland Street, Toronto, Canada

Tel: 01-416-77554322

Fax: 01-416-77554323

E-mail: rtk@yahoo.com

2. 报价货物：T-SHIRT

3. 产品图片与货号：AR333





1. 报价要求: CIFC5 TORONTO, 20' FCL

2. 报价信息:
 - 含税价: RMB15/PC
 - 增值税税率: 17%
 - 出口退税率: 15%
 - 国内费用: (以一个20尺集装箱为计算单位) 内陆运费 (RMB600), 报检费 (RMB100), 报关费 (RMB110), 港杂费 (RMB500), 核销费 (RMB60), 综合业务费 (RMB1200), 快递费 (RMB60)。
 - 海运费: (以一个由广州运至洛杉矶的20尺集装箱为计算单位) USD1500
 - 保险: 按货物总值的110%投WPA(0.5%), TPND (0.2%) 和 罢工险 (0.1%)
 - 银行费用: L/C费率为1%
 - 汇率: 1美元兑换6.6人民币
 - 利润率: 10%
 - 包装: 1PC/BAG, 100BAGS/CTN
 - 纸箱体积: 70 × 55 × 50 CM 毛重: 23KG/CTN 净重: 20KG/CTN



作业模板：

请按照报价核算的三个组成部分，即成本、费用和利润，对以上信息进行归类并进行单价计算（每一步的计算结果保留小数点后四位数，美元单价保留小数点后两位数）。

报价核算表	
成本	
费用	
利润	
单价	



请根据基本信息和报价核算结果填写报价单。

(Heading) QUOTATION SHEET					
OUR REF.:				DATE:	
TO:				VALID:	
ATTN.:					
TEL:		FAX:		E-MAIL:	
ART. NO.	DESCRIPTION	MIN. ORDER	PRICE	QTY./CTN.	MEAS. (CM)
TERMS:					
PAYMENT:					
SHIPMENT:					
PORT OF LOADING:			PORT OF DESTINATION:		
REMARKS:					



2. 请根据教师与同学的评价对报价核算和报价单进行修正。

操作提示：在收到教师评价和同学评价后，结合原报价核算和报价单进行错误分析，完成修改后再次发送给教师审核。教师从中挑选优秀的报价核算和报价单向全班展示。

(1) 教师评价表

教师评价
评价对象：
1. 优点：
2. 缺点：
3. 修改建议：

(2) 同学评价表

同学评价
评价对象：
1. 优点：
2. 缺点：
3. 修改建议：



任务6：建交函

知识要求：

- ◇ 理解建交函在客户开发和市场开拓上的重要性；
- ◇ 理解建交函与产品目录及报价单的组合效应；
- ◇ 理解建交函的构造和内容；
- ◇ 理解建交函的语言规范与标准。

技能要求：

- ◇ 能够使用规范正确的书信格式；
- ◇ 能够熟练使用规范正式的语言；
- ◇ 能够运用语言表达形成吸引客户的心理效应。

一、理论知识回顾

请以项目组的形式收集整理与下列问题相关的内容，并撰写项目组学习报告。

1. 建交函在客户开发和市场开拓上有什么作用？
2. 建交函如何与产品目录及报价单配合使用？
3. 建交函由哪些部分组成？
4. 建交函常用的格式有哪些？
5. 建交函的语言具有什么特征？
6. 建交函如何形成吸引客户的心理效应？



项目组学习报告

项目组成员：

项目负责人：

项目学习分工：

报 告



二、操作技能指导

1. 请按照以下提供的假设和要求撰写建交函。

操作提示：请在完成后将电子版发送给教师，教师保留一份并随机将其转发给另一位学生，以完成教师评价和同学评价。

作业要求：

假设你是广州百事达贸易有限公司的业务员Mr. Zhang Hong，出口商品为T恤。通过B2B网站，你获取一家来自加拿大的公司求购T恤的信息，请使用作业模板撰写建交函，写信日期定为2011年9月30日。

附基本信息：

1. 出口商名称、地址和联系方式：

广州百事达贸易有限公司
Guangzhou Best Trading Co., Ltd.

8th Floor A Mansion 333 Huangshibei Road Guangzhou Guangdong, China

Tel: 86-020-88332280 Fax: 86-020-88332286

E-mail: sharonyi@hotmail.com

Zip code: 510011

该公司是广东省一家大型的一般消费品贸易公司，成立于1990年，在华南地区拥有成熟的销售和供应网络，主要出口地区为美国和欧盟。

2. 进口商名称、地址和联系方式：

Global Eye Trading Co., Ltd.

302-311 Roland Street, Toronto, Canada

Tel: 01-416-77554322

Fax: 01-416-77554323

E-mail: rtk@yahoo.com



作业模板：

Guangzhou Best Trading Co., Ltd.	8th Floor A Mansion 333 Huangshibei Road Guangzhou Guangdong, China Tel: 86-020-88332280 Fax: 86-020-88332286 E-mail: sharonyi@hotmail.com Zip code: 510011



2. 请根据教师与同学的评价对建交函进行修正。

操作提示：在收到教师评价和同学评价后，结合原建交函进行错误分析，完成修改后再次发送给教师审核。教师从中挑选优秀的建交函向全班展示。

(1) 教师评价表

教师评价
评价对象：
1. 优点：
2. 缺点：
3. 修改建议：

(2) 同学评价表

同学评价
评价对象：
1. 优点：
2. 缺点：
3. 修改建议：



项目一业务实战模拟

请以项目组的形式完成以下业务实战模式任务。

业务实战模拟步骤：

1. 以4到6人为一组，组建模拟外贸公司（要求来自不同洲和国家）并在班上公布公司名称及其经营范围；
2. 每个小组根据已公布的公司所在国家分别进行出口市场调研，并以小组合作的方式撰写出口市场调研报告；
3. 每个小组将实训教学平台视为B2B网站，在平台上发布公司及其产品简介和销售信息与求购信息，同时，搜集其他小组的信息；
4. 每个小组制作公司及其产品简介的PPT，在实训室内以模拟展览会的方式设立展位，进行视频展示和产品推介，各个小组成员可以与其他小组进行面谈，搜集销售信息与求购信息；
5. 每个小组对搜集到的信息进行分析，并给有交易意向的公司发出建交函并根据不同情况附上产品目录和报价单。