



学生实训成果



广州城建职业学院

实训（实习）指导书

院（系）部： 外语外贸学院

课程名称： 跨境电商平台操作 I

指导老师： 朱桥艳

所属教研室： 国际经济与贸易

编制人（组）	审核人

小组成员：蔡浩辉、陈成懿、林志远、苏林亮

广州城建职业学院教务处

2017 年 7 月



国际经济与贸易专业

International Economy and Trade

一. 实训基本信息

实训类别	整周实训□ 理论+实践课 ☒		
开课班级	16 级跨境电商班		
实训学时/学分	48 学时/ 3 学分	实训项目（任务）数	8 个
实训性质	基础技能实训□ 核心技能实训□ 综合技能实训 ☒		
面向专业（方向）	国际经济与贸易（跨境电商）	开设学年学期	2017-2018 学年第 1 学期

二. 实训项目（任务）和目标

序号	实训项目（任务）	实训目标	实训结果（可检测）
1	C2C 敦煌网跨境电商平台注册	能注册 C2C 敦煌网店铺	店铺注册流程截图
2	C2C 敦煌网跨境电商平台基础操作	能完成 C2C 敦煌网店铺产品发布	产品上传截图
3	跨境电商国际物流	能依据店铺产品与目标市场特色进行物流选择	物流模板设置截图
4	B2C 速卖通电商平台买家操作	能注册 B2C 速卖通平台店铺并顺利购买产品	买家购买操作截图
5	B2C 速卖通电商平台卖家操作	能注册 B2C 速卖通店铺并顺利发布产品	产品上传截图
6	B2C 速卖通电商平台市场分析	能撰写市场调研报告	市场调研报告
7	B2C 速卖通电商平台选品	站内站外选品	选品操作流程截图及选品说明报告
8	B2C 速卖通电商平台详情页面编辑	能编辑产品详情页面及发布产品	详情页面编辑截图

说明：1.实训目标只需说明本任务培养学生的主要（或关键）能力目标；

2. 实训结果需明确说明可展示的文档名称、类型等（如：27*40 服装彩色设计效果图、景观绿地总平面图、加工合格的模具零件、销售员招聘培训计划、国际货运代理委托书）

三. 实训内容和学时分配

序号	实训项目（任务）名称	实训子项目（子任务）名称	实训学时	实训场地及 配套设备	备注
1	C2C 敦煌网跨境电商平台注册	在敦煌网平台店铺注册并认证	6	实训室	
2	C2C 敦煌网跨境电商平台基础操作	在敦煌网平台店铺发布产品	6	实训室	
3	跨境电商国际物流	设置不同平台的国际物流模块	6	实训室	
4	B2C 速卖通电商平台买家操作	设置不同平台的国际物流模块	6	实训室	
5	B2C 速卖通电商平台卖家操作	在速卖通平台店铺注册、产品上传	6	实训室	
6	B2C 速卖通电商平台市场分析	进行产品市场调研与分析	6	实训室	
7	B2C 速卖通电商平台选品	纵横数据选品	6	实训室	
8	B2C 速卖通电商平台详情页面编辑	速卖通平台产品详情页面编辑	6	实训室	

四. 实训考核

说明：设计时建议需考虑过程考核（即在教与学的过程中学生的各方面表现）、结果考核（即学生的实训成果）和终结性考核（即不限形式的期末考试），以下仅为参考。

考核项目		考核标准	考核方法	评分比例%
过程考核	上课考勤	按时上课，迟到、早退三次算作一次旷课，旷课一次扣除 3 分，课程中有 4 次旷课，取消考勤成绩	点名	10
	课堂讨论	认真听讲、积极思考，此项目基数为 0 分，每回答一次问题或参与讨论问题加 1 分，加分上限为 10 分	记录	10
	课后练习作业的质量	每次课程都有相应的任务需要完成，在课堂上的完成部分，老师将给予整改意见，其余部分学生将在课后完成，按照各小组的进度和质量，达到每个任务要求的给基础分，优秀的加分。	作业批改	20
结果考核	实训项目	实训项目完成情况	考查	40
	期末考试	期末综合实训项目完成情况	考查	20
合 计				100

实训项目 1：C2C 敦煌网跨境电商平台基础操作

一. 实训任务

- 1.了解 C2C 平台敦煌网（www.Dhgate.com）平台规则。
2. 确定 C2C 平台敦煌网平台卖家经营类型。
- 3.在 C2C 平台敦煌网（www.Dhgate.com）平台注册卖家账号，编辑完善个人信息，实名认证。
- 4.成功注册敦煌网平台用户。

二. 实训目的

通过本单元学习，能够完成店铺注册和认证。

三. 实训要求

- 1.该实训要求学生分组实操，在实训室完成。
- 2.店铺需进行实名认证。
- 3.避免经营权限遭到限制
- 4.必须实行实名认证后才可注册完成。

四. 实训步骤

1. 布置任务
- 2.讲解相关知识
3. 教师示范操作
- 4.学生模仿操作
- 5.成果展示
- 6.互相点评，教师总结
- 7.能力拓展任务介绍

五. 注意事项（含安全操作规程等）

学习优秀的敦煌网店铺开通

六. 实训结果（可检测）

成果：每组开通的店铺



1. 实习时间：9月20日
2. 实训地点：1116
3. 实训成员：蔡浩辉、陈成懿、林志远、苏林亮
4. 实训成果：

买全球，卖全球

您好！aventac 1 0 退出 | 卖家频道 | 工具下载 | 帮助 | 后台地图 |

产品 交易 增值服务 推广营销 消息 资金账户 数据智囊 商户管理 诚保专区

管理产品

温馨提示：1.您添加的产品需要通过审核后才能上架交易，审核时间通常在24-28个小时之内，遇特殊情况会稍有延迟，敬请谅解。

已上架 3 待审核 0 审核未通过 0 已下架 0 批量修改属性值 一键下架

关键词：

产品组：

请选择产品分组

收起搜索条

产品编号：

商品编码：

到期时间：

所有

更新日期：到

上架时间：到

诚保产品：

所有

评分因子：

所有

产品评分：到

搜索

重置

① 您当前商品有 0 个已经享受了快速审核服务，占有产品量的 0%。（如何享受快速审核服务）

您的店铺商品数量上限为：300，剩余 297。（如何提高店铺商品数量上限）

已上架产品的总评分平均值：93.33 分 | 流量快车产品（免费）

产品信息	产品组	订单数	有效期	操作
☐ 全选 调整产品组 更新有效期 批量修改 下架 删除				默认按更新日期
3D 9H Tempered Glass For Samsung Galaxy S8 Screen Protector Protective Film For Samsung Galaxy S8 Blue Case	钢化膜	0	2018-01-09	编辑

您的店铺商品数量上限为：300，剩余 297。（如何提高店铺商品数量上限）

已上架产品的总评分平均值：93.33 分 | 流量快车产品（免费）

产品信息	产品组	订单数	有效期	操作
☐ 全选 调整产品组 更新有效期 批量修改 下架 删除				默认按更新日期排序
☐ 3D 9H Tempered Glass For Samsung Galaxy S8 Screen Protector Protective Film For Samsung Galaxy S8 Plus Case Friendly 预计收入：\$3.1 - \$3.5 买家价格：\$3.12 - \$3.83 产品编号：404981297 信息质量评分 92.5分 Free Shipping	钢化膜	0	2018-01-09	编辑 添加类似产品 更改价格
☐ HSTRADE For Samsung Galaxy S7 Edge Case Friendly Tempered Glass 3D 9H For Galaxy S7 Edge Curved Screen Protector Film 预计收入：\$3.1 - \$3.5 买家价格：\$3.12 - \$3.83 产品编号：405431899 信息质量评分 97.5分 Free Shipping	钢化膜	0	2018-01-09	编辑 添加类似产品 更改价格
☐ For Samsung Galaxy S7 edge and S7 Tempered Glass 3D Curved Surface Full Cover Screen Protector Protective Film 预计收入：\$2.6 - \$3 买家价格：\$2.62 - \$3.28 产品编号：404892517 信息质量评分 90.0分 Free Shipping	钢化膜	0	2017-12-27	编辑 添加类似产品 更改价格

☐ 全选 调整产品组 更新有效期 批量修改 下架 删除





5. 实训心得与体会：

注册很简单，审核通过速度也快，通过这次我学会了怎么上传产品。

6. 实训评价：

小组分工合理，实训较认真、仔细，实训按照要求展开，围绕实训目标，提高实训效果，达到了本次实习目标，实训效果优秀。

朱桥艳

2017.9.20



实训项目 2：C2C 敦煌网跨境电商平台基础操作

一. 实训任务

- 1.收集、选择、处理相关产品图片并制作相关文案。
- 2.制作完整的产品描述页面（字体编辑排版、图片插入、文字图片加链接）
- 3.使用 Excel 设置价格公示设置产品价格计算公示并计算产品网上销售价格
- 4.设置产品物流模块
- 5.完善平台商品属性
- 6.成功发布产品

二. 实训目的

通过本单元学习，能够完成店铺注册和发布产品。

三. 实训要求

- 1.该实训要求学生分组实操，在实训室完成。
- 2.店铺需进行实名认证。
- 3.避免知识产权侵权，产品图片/详情页面/标题等需自己发布
- 4.店铺产品发布平台得分超过 80 分为及格分。

四. 实训步骤

1. 布置任务
- 2.讲解相关知识
3. 教师示范操作
- 4.学生模仿操作
- 5.成果展示
- 6.互相点评，教师总结
- 7.能力拓展任务介绍

五. 注意事项（含安全操作规程等）

学习优秀的敦煌网店铺开通与产品发布

六. 实训结果（可检测）

成果：每组发布的产品模板

1.实习时间：9月27日

2.实训地点：1116

3.实训成员：蔡浩辉、陈成懿、林志远、苏林亮

4.实训成果：

您的店铺商品数量上限为: 300, 剩余297。(如何提高店铺商品数量上限) 已上架产品的总评分平均值: 93.33分 流量快车产品(免费) ▾				
产品信息	产品组	订单数	有效期	操作
☐ 全选 调整产品组 更新有效期 批量修改 下架 删除 默认按更新日期排序				
☐  3D 9H Tempered Glass For Samsung Galaxy S8 Screen Protector Protective Film For Samsung Galaxy S8 Plus Case Friendly 预计收入: \$3.1 - \$3.5 买家价格: \$3.12 - \$3.83 产品编号: 404981297 信息质量评分 92.5分 ⓘ Free Shipping	钢化膜	0	2018-01-09	编辑 ▾ 添加类似产品 更改价格
☐  HSTRADE For Samsung Galaxy S7 Edge Case Friendly Tempered Glass 3D 9H For Galaxy S7 Edge Curved Screen Protector Film 预计收入: \$3.1 - \$3.5 买家价格: \$3.12 - \$3.83 产品编号: 405431899 信息质量评分 97.5分 ⓘ Free Shipping	钢化膜	0	2018-01-09	编辑 ▾ 添加类似产品 更改价格
☐  For Samsung Galaxy S7 edge and S7 Tempered Glass 3D Curved Surface Full Cover Screen Protector Protective Film 预计收入: \$2.6 - \$3 买家价格: \$2.62 - \$3.28 产品编号: 404892517 信息质量评分 90.0分 ⓘ Free Shipping	钢化膜	0	2017-12-27	编辑 ▾ 添加类似产品 更改价格
☐ 全选 调整产品组 更新有效期 批量修改 下架 删除				

5.实训心得与体会：

到了上传产品的时候，发现标题翻译成英语有点吃力，添加关键词也要考虑一段时间，上架一个产品速度也很慢，也不知别人会不会发现我们的产品，如何推广，所以把赚钱的想法都慢慢沉下来了。一步一步慢慢学习。

6.实训评价：

本次实训按要求展开，实训态度良好，小组分工合理，达到了本次实习目标，实训效果优。

朱桥艳

2017.9.27

实训项目 3：跨境电商国际物流

一. 实训任务

- 1.熟悉五大国际物流：EMS/e 邮宝/中邮大小包；四大商业快递；专线；保兑仓；境外仓储。
- 2.运用运费模板设置——针对物流分区（1~9 区）依次设置免邮/标准发货/不发货模块，设置自定义模板，到达时间及运费。
- 3.分别在 C2C 敦煌网平台设置运费模板。
- 4.使用 Excel 设置运费价格公式设置产品运费价格计算公式并计算产品运费
- 5.成功设置各个快递物流模板

二. 实训目的

通过本单元学习，能够完成店铺产品运费模板设置并设置产品运费。

三. 实训要求

- 1.该实训要求学生分组实操，在实训室完成。
- 2.运费模板设置需要结合跨境电商跨境物流新规。
- 3.自定义运费需考虑具体时效。

四. 实训步骤

1. 布置任务
- 2.讲解相关知识
3. 教师示范操作
- 4.学生模仿操作
- 5.成果展示
- 6.互相点评，教师总结
- 7.能力拓展任务介绍

五. 注意事项（含安全操作规程等）

学习跨境物流新规及分区处理运费

六. 实训结果（可检测）

成果： C2C 每组设置的物流模板

1. 实训时间：10 月 25
2. 实训地点：1116
3. 实训成员：蔡浩辉、陈成懿、林志远、苏林亮
4. 实训成果：

关联产品模板

尺码模板

产品诊断

属性缺失产品

违规待处理产品

经营品牌

申请品牌

品牌资质管理

经营品类管理

商铺

商铺信息

商铺装修

橱窗管理

商铺类目

备货管理

一链达

店铺申请认证

速卖通搬家管理

速卖通搬家记录

Ebay搬家管理

Ebay搬家记录

产品相册

申诉管理

快捷入口

设置



添加新模板

1 点击按钮，开始添加新的运费模板。

您已经添加 4 个模板，还可添加 96 个

搜索运费模板：

China

修改 复制 删除

收运费

China Post Air (138个国家)

免运费

SF eParcel (美国)

不发货

China Post Air (阿富汗)

C

修改 复制 删除

收运费

DHL (213个国家)、EMS (100个国家)

免运费

China Post Air Mail (211个国家)、ePacket (33个国家)、ePacket-sz (32个国家)

不发货

China Post Air Mail (3个国家)

E邮宝

修改 复制 删除

免运费

ePacket (33个国家)

共有3条记录，每页显示5条

«上一页

1

下一页»

运费模板使用不方便？我要提意见

(2) 上海徐汇区张女士主营时尚配件产品，近日接到价值 24 美金的速卖通订单（20 副耳坠，产品规格 22g/副），张女士为了让顾客能够快速收到产品，决定将货物使用 EMS 发往英国，货代给出的折扣为四七折，请据此计算该笔订单张女士预计支付货代运费多少元（英国物品类首重 280 元，续重 75 元）

$$20 \times 22g = 440 (g)$$

首重为 0.5kg 不足 0.5kg 算 0.5kg

$$280 \times 0.47 = 131.6 \text{ (元)}$$

(3) 假设货物是 1.2kg, 使用 China Post Air Mail 发往美国, 设置五区包邮, 那七区的标准运费折扣是多少? (保留两位整数)

$$\text{五区邮费: } 1.2 \times 90.5 + 8 = 116.6 \text{ (元)}$$

$$\text{七区邮费: } 1.2 \times 105 + 8 = 134$$

$$116.6 / 134 = 0.87$$

所以七区折扣为 87%

5. 实训心得与体会:

通过此次实训, 我学会了怎样设置运费模板.

6. 实训评价:

本次实训按要求展开, 实训态度良好, 小组分工合理, 达到了本次实习目标, 实训效果优.

朱桥艳

2017.10.25

实训项目 4：B2C 速卖通电商平台买家操作

一. 实训任务

- 1.在平台速卖通（www.AliExpress.com）平台注册买家账号，编辑完善个人信息，注册支付账号。
- 2.搜索所买产品系列号、相关信息。
- 3.注册支付账号并完成支付
- 4.管理订单产品，跟踪订单号
- 5.完成交易

二. 实训目的

通过本单元学习，能够完成平台买家注册和购买产品。

三. 实训要求

- 1.该实训要求学生分组实操，在实训室完成。
- 2.买家账号需进行实名认证。
- 3.避免产品交易、订单管理出现问题。

四. 实训步骤

1. 布置任务
- 2.讲解相关知识
3. 教师示范操作
- 4.学生模仿操作
- 5.成果展示
- 6.互相点评，教师总结
- 7.能力拓展任务介绍

五. 注意事项（含安全操作规程等）

广泛搜索，多方比较所购买的产品。

六. 实训结果（可检测）

成果：1 每组购买产品截图；2 每组订单截图

1. 实训时间：2017/11/15
2. 实训地点：人文艺术楼 116
3. 实训成员：蔡浩辉、陈成懿、林志远、苏林亮
4. 实训成果：

the payment methods stored in your Amazon account.

[Settings](#)

[Payment method for a
order](#)

Your balances

	Amazon Gift Card Reload your balance Redeem a gift card	\$0.00
---	--	--------

Add a New Payment Method

Credit or Debit Cards

Amazon accepts all major credit and debit cards.



▼ [Add a card](#)

Enter your card information:

Name on card	Card number	Expiration date	
heyu	4270200061055514	06 2017	Add your card

☒ Use this card across all of Amazon [What's this](#) ▼

Amazon.com Store Card

Access to exclusive financing offers. No annual fee. Zero fraud liability.

[Learn more and apply now](#)



Personal Checking Accounts

Use your US based personal checking account. [Learn more](#)

► [Add a personal checking account](#)



Credit or Debit Cards

Amazon accepts all major credit and debit cards.



▼ Add a card



There was a problem.

- Please provide a city for this address.
- The state name that you provided is invalid.
- There was a problem with the Zip or Postal Code.

Full name

heyu

Address Line 1

Guangzhou City Construction College

Address Line 2

City

CONGHUA

State / Province / Region

GUANGDONG

ZIP

510900

China

Phone Number

13763344412

Use this address

Amazon.com Store Card

amazon.com



amazon

Apply for the Amazon Rewards Visa Signature Card



Get a \$50 Amazon.com Gift Card instantly upon approval

3% Back
at Amazon.com*

2% Back
at restaurants,
gas stations,
and drugstores*

1% Back
on all other
purchases*

No annual credit card fee¹

[*Offer Details](#)

About you Contact & Security Your finances Submit

Your Finances

Gross Annual Income:

\$ 10,000.00

You don't need to include alimony, child support or separate maintenance if you don't want Chase to rely on it. Your gross annual income can include money received from several sources. Some examples of income are: salaries, investments, social security benefits, or retirement. If you are 21 or older and regularly use income from others to pay your bills, you can include that too.

Source of Income:

Other

Employer:

NOTHING

Work Phone:

137-633-4441

Type of Bank Account:

Checking

Do you Own or Rent?

Own

[Cancel and continue shopping](#)

[Back](#)

[Continue to next step](#)

54% 0.04%/y 0.1%/y

Get a \$50 Amazon.com Gift Card instantly upon approval

3% Back
at Amazon.com*

2% Back
at restaurants,
gas stations,
and drugstores*

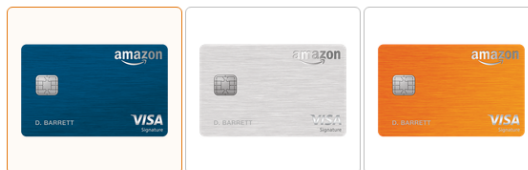
1% Back
on all other
purchases*

No annual credit card fee!

[*Offer Details](#)

Submit

Card Design: Select the card design of your choice



Terms and Conditions

Print [Terms and Conditions](#) for your records.

Please scroll down to view complete pricing & terms including consent to receive disclosures electronically.

MILITARY LENDING ACT NOTICE: Federal law provides important protections to members of the Armed Forces and their dependents relating to extensions of consumer credit. In general, the cost of consumer credit to a member of the Armed Forces and his or her dependent may not exceed an annual percentage rate of 36 percent. This rate must include, as applicable to the credit transaction or account: the costs associated with credit insurance premiums; fees for ancillary products sold in connection with the credit transaction; any application fee charged (other than certain application fees for specified credit transactions or accounts); and any participation fee charged (other than certain participation fees for a credit card account). To receive this information and a description of your payment obligation verbally, please call 1-800-235-9978.

TERMS & CONDITIONS

By submitting this application

- I certify that I have read and agree to all terms, conditions, authorizations and disclosures provided with this credit application and that all information provided is true and correct.
- I authorize and direct Chase to share with Amazon Services LLC and its affiliates (Amazon) information about me regarding my credit application (including whether I am approved or declined) and, if I am approved, information about my account for use in connection with the Amazon Rewards Visa Signature Card program, including to create and update customer records for me and to assist Amazon and its affiliates in better serving me.
- I understand that, if approved, the cardmember agreement governing my account will be provided electronically in compliance with the terms of E-Sign Disclosure For Electronic Communications provided in the window above.

NEW & INTERESTING FINDS ON AMAZON EXPLORE

Countdown to **black friday** FREE Shipping

Departments - Browsing History - cc's Amazon.com Today's Deals Gift Cards & Registry Sell Help

Thank you, your order has been placed.

An email confirmation has been sent to you.
New! Get shipment notifications on your mobile device with the free [Amazon app](#).

Order Number: 113-6557119-9649027

- Ring, Women's Elegant Genuine Ste... will be shipped to heyu by Amazon.com.

Shipping estimate for these items: **not yet available**

[Review or edit your order](#)

Sponsored Products Related to Your Purchases What's this? Page 1 of 3

 Solid 14k Yellow Gold 3 mm Rounded Wedding Band Ring ★★★★★ 1 \$127.99	 1/3ct Real Diamond 925 Sterling Silver Ring Earrings Pendant Set For Women's ★★★★★ 1 \$89.99 ✓prime	 Stackable Silicone Ring Set for Her \$15.25 ✓prime	 Sterling Forever - Gold Plated Sterling Silver and Simulated Turquoise Criss Cross Ring \$19.60 ✓prime
--	--	--	--

Related to items you've viewed

SWEET SURPRISES

5.实训心得与体会:



通过这次的学习，学会了如何在亚马逊购买商品，还有购买商品的时候一定要注意看是否到达中国，否则要重新选择商品。

6.实训评价：

本次实训按要求展开，实训态度良好，小组分工合理，按照跨境电商进口流程购买产品，达到了本次实习目标，实训效果优。

朱桥艳

2017.11.15



实训项目 5：B2C 速卖通电商平台卖家操作

一. 实训任务

- 1.在 B2C 平台速卖通（www.AliExpress.com）平台注册卖家账号，编辑完善个人信息，实名认证。
- 2.收集、选择、处理相关产品图片并制作相关文案。
- 3.制作完整的产品描述页面（字体编辑排版、图片插入、文字图片加链接）
- 4.使用 Excel 设置价格公式设置产品价格计算公式并计算产品网上销售价格
- 5.设置产品物流模块
- 6.完善平台商品属性
- 7.成功发布产品

二. 实训目的

通过本单元学习，能够完成店铺注册、选择速卖通产品和成功发布产品。

三. 实训要求

- 1.该实训要求学生分组实操，在实训室完成。
- 2.店铺需进行企业实名认证。
- 3.店铺需进行企业支付宝认证
- 4.避免知识产权侵权，产品图片/详情页面/标题等需自己发布
- 5.店铺产品发布平台得分超过 80 分为及格分。

四. 实训步骤

1. 布置任务
- 2.讲解相关知识
3. 教师示范操作
- 4.学生模仿操作
- 5.成果展示
- 6.互相点评，教师总结
- 7.能力拓展任务介绍

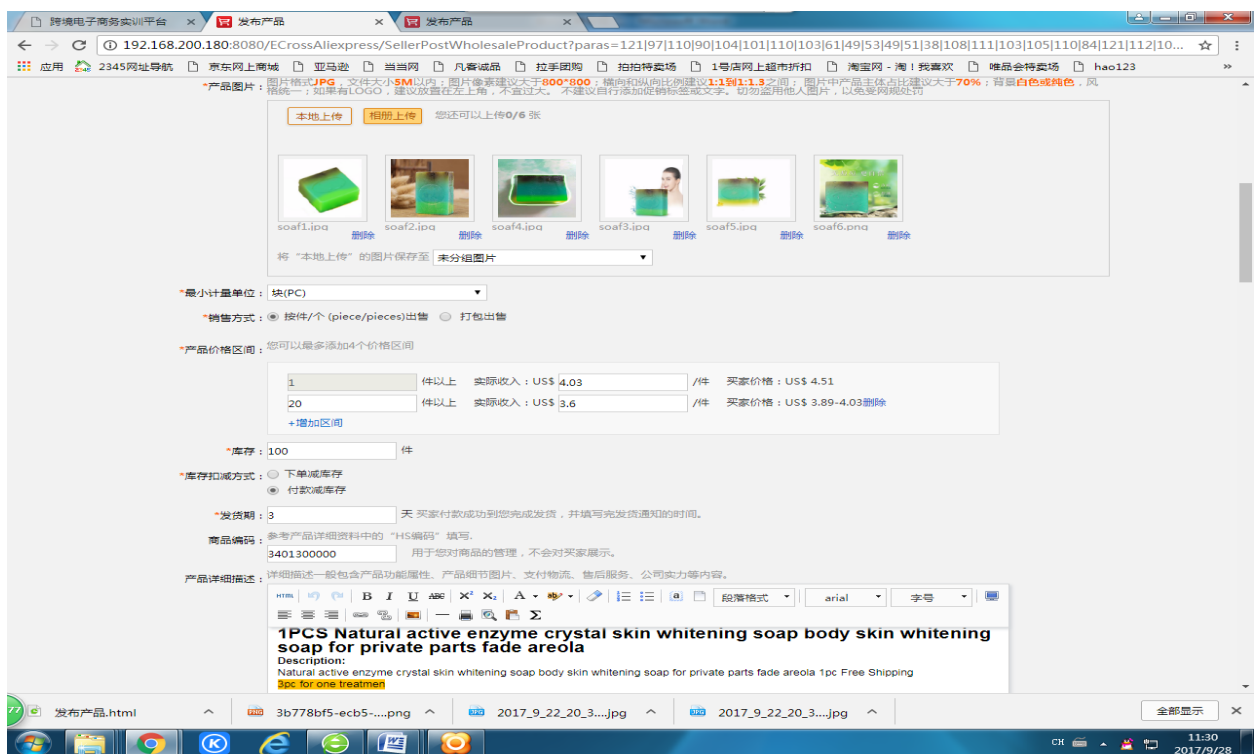
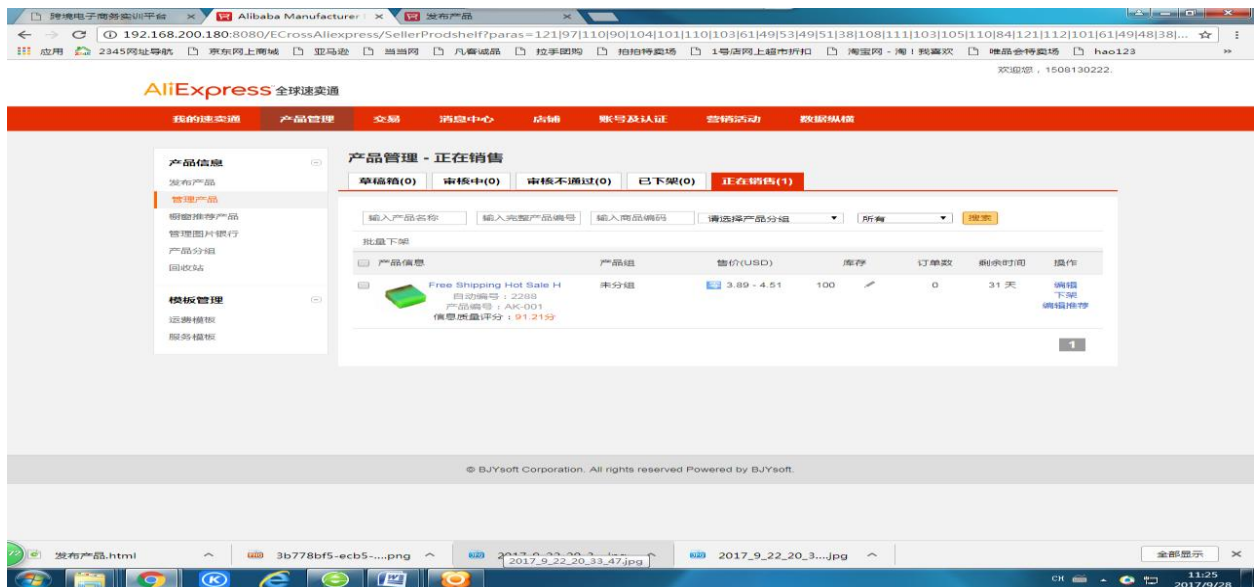
五. 注意事项（含安全操作规程等）

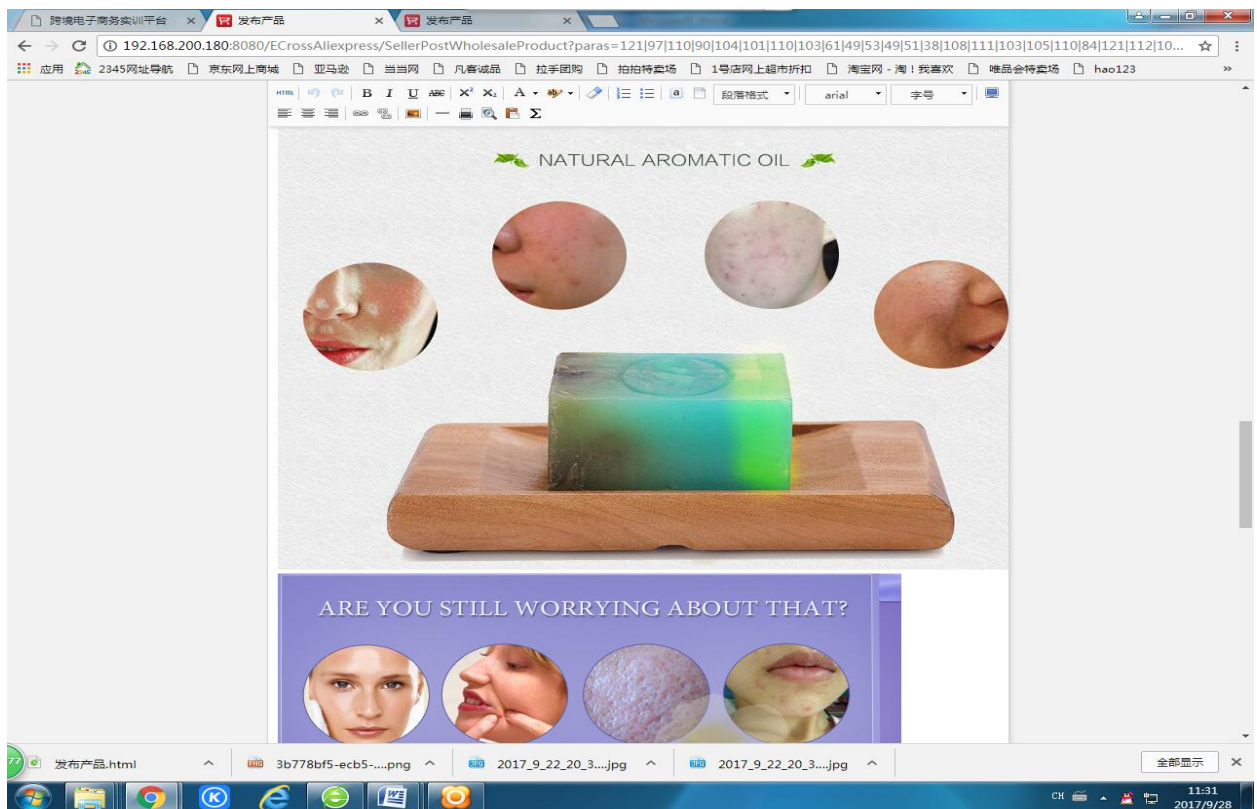
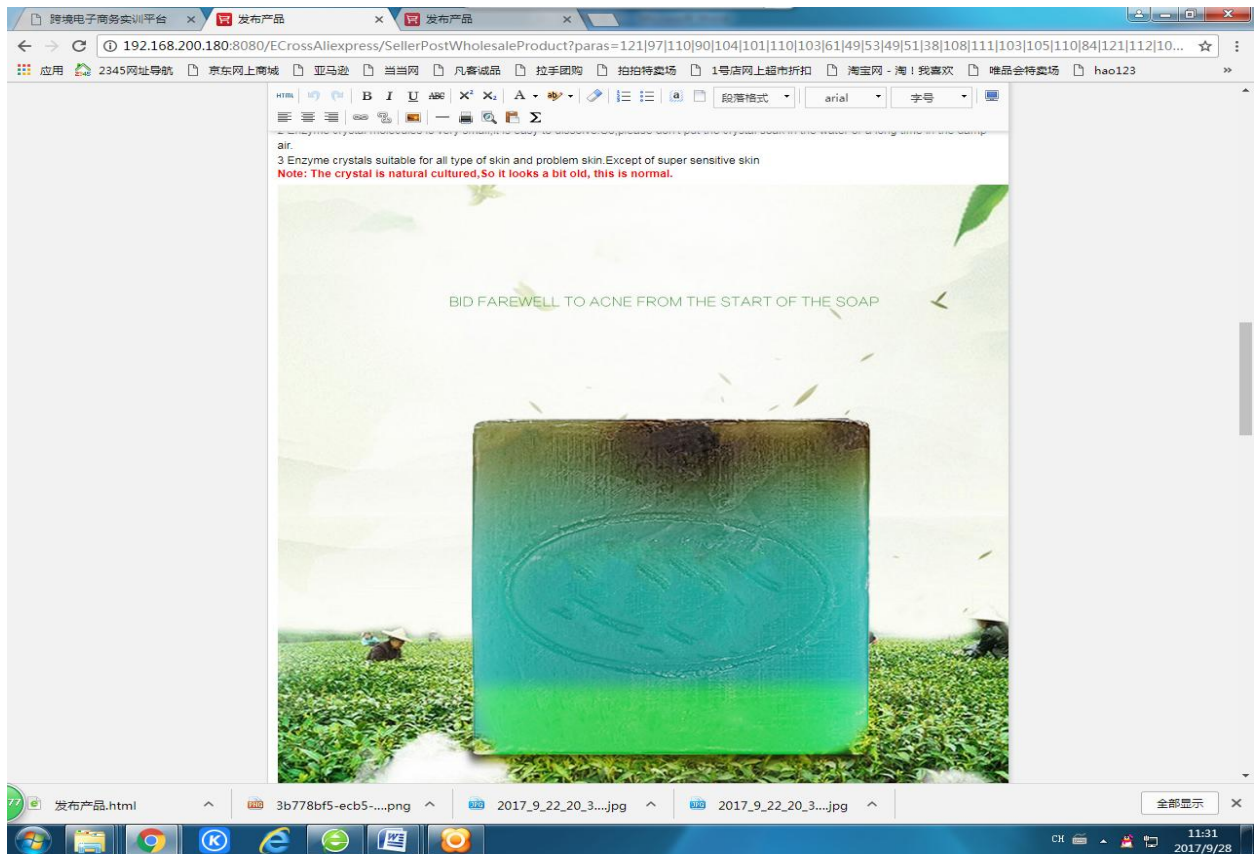
学习优秀的速卖通网店铺开通与产品发布

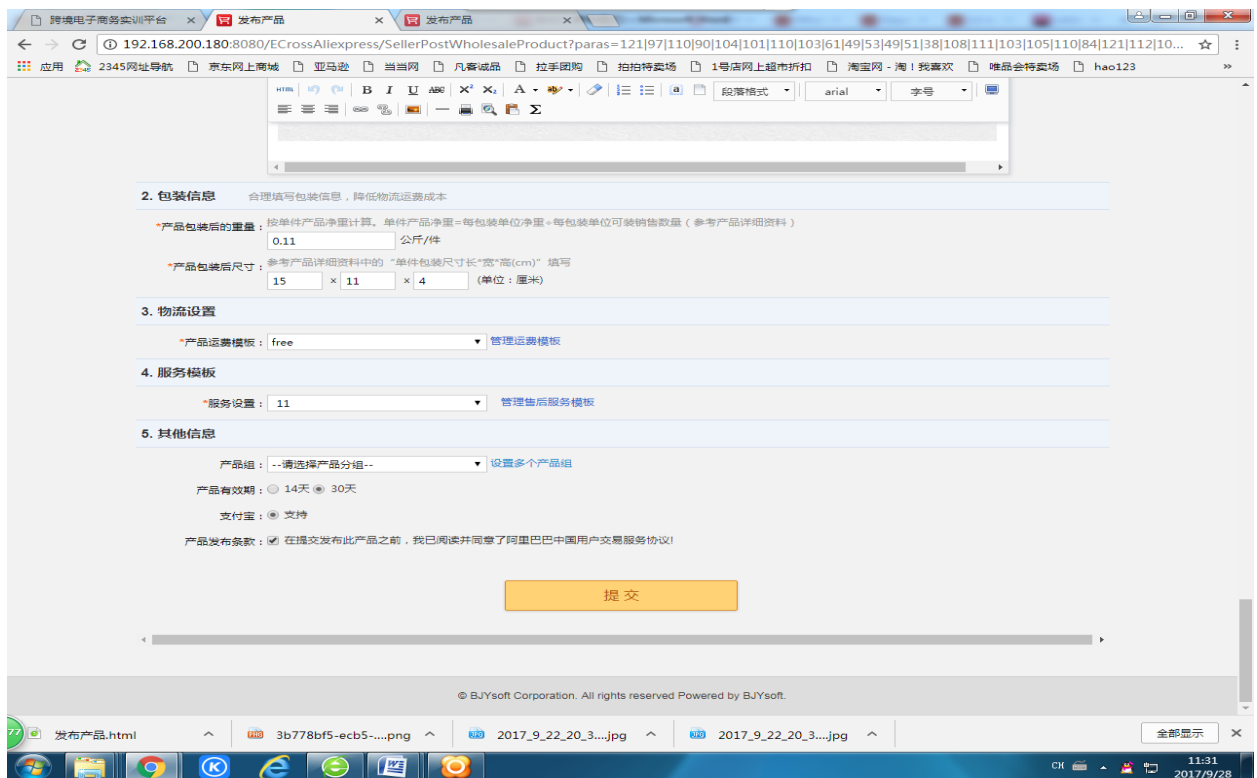
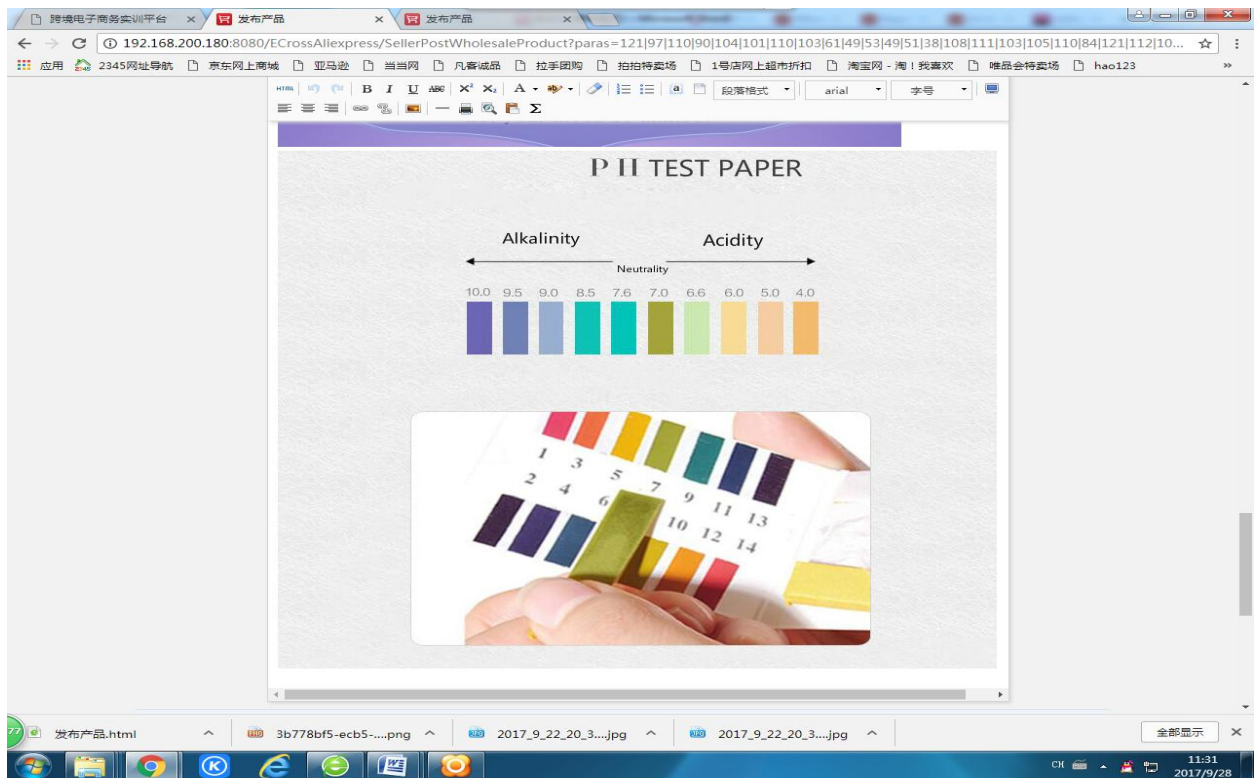
六. 实训结果（可检测）

成果：1 每组开通的店铺；2 每组发布的产品模板

- 1.实训时间：2017/11/22
- 2.实训地点：人文艺术楼 116
- 3.实训成员：蔡浩辉、陈成懿、林志远、苏林亮
- 4.实训成果：







5.实训心得与体会

第 20 页 共 140 页



国际经济与贸易专业

International Economy and Trade



这是一次有趣的体验，学到了很多東西。发布产品，标题要想好，图片要清晰，产品价格也要定的合理并且有利润可赚。很开心！

6.实训评价：

本次实训按要求展开，实训态度良好，小组分工合理，达到了本次实习目标，实训效果优。

朱桥艳

2017. 11. 22



实训项目 6: B2C 速卖通电商平台市场分析

一. 实训任务

1. 对海外市场进行调研和市场选品,通过消费者行为和习惯进行有效分析、竞争对手分析、产品分析定位、平台数据分析、撰写调研报告。

2.运用数据纵横——搜索词(热搜词/热销词)下载平台 30 天数据,使用 Excel 数据进行分析,根据搜索词分析的数据和分析企业卖家产品,选择设置本店铺产品。

3.对所撰写的报告进行分析,搜索销售市场。

二. 实训目的

通过本单元学习,能够完成第三方电商平台市场分析。

三. 实训要求

1.该实训要求学生分组实操,在实训室完成。

2.通过市场调研形成调研报告。

3.店铺分析数据需客观、合理。

四. 实训步骤

1. 布置任务

2.讲解相关知识

3. 教师示范操作

4.学生模仿操作

5.成果展示

6.互相点评,教师总结

7.能力拓展任务介绍

五. 注意事项(含安全操作规程等)

调研报告需客观、合理

六. 实训结果(可检测)

成果:每组市场调研报告;

- 1.实训时间：2017/11/29
- 2.实训地点：人文艺术楼 116
- 3.实训成员：蔡浩辉、陈成懿、林志远、苏林亮
- 4.实训成果：

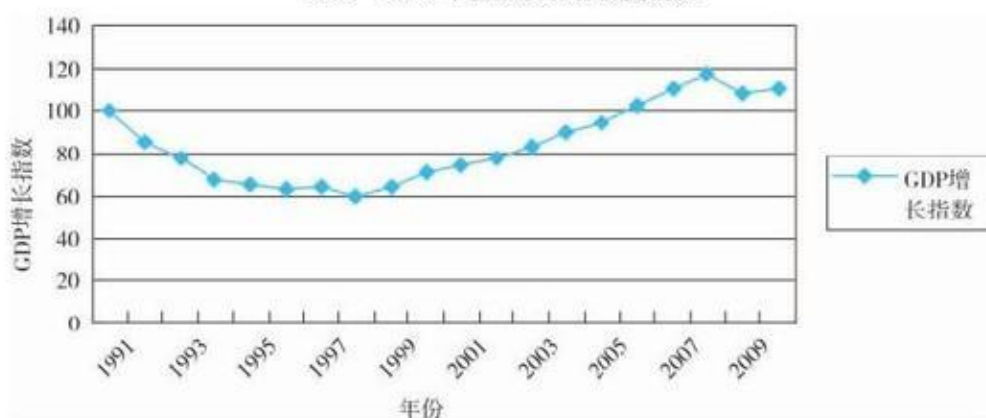
俄罗斯市场调研报告

调研的国家：俄罗斯

一.国情介绍：

俄工业、科技基础雄厚，苏联曾是世界第二经济强国。苏联解体后俄罗斯经济一度严重衰退。苏联解体后俄经济持续下滑，2000 年普京执政至今，俄经济快速回升，连续 8 年保持增长（年均增幅约 6.7%），外贸出口大幅增长，投资环境有所改善，居民收入明显提高。工业主要工业部门有机械、冶金、石油、天然气、煤炭及化工等；轻纺、食品、木材加工业较落后；航空航天、核工业具有世界先进水平。财政金融总体趋好。自 2006 年 7 月起，俄实行卢布完全可自由兑换，汇率稳定。2005 年底，俄国民生产总值由 1999 年的 1570 亿美元恢复增长到约 7500 亿美元，黄金外汇储备由 1998 年底的不足 100 亿美元增长到 1822 亿美元。直至 2006 年底更已突破了 2800 亿美元储蓄大关，成为世界上拥有最多外汇储蓄的国家之一。

图3 1991~2010 年俄罗斯经济恢复情况



资料来源:根据表 2 数据绘制。

俄总人口 1.431 亿（截至 2012 年 4 月 1 日），共有民族 193 个，其中俄罗斯族占 79.82%。中俄两国于 2001 年 7 月缔结了《中俄睦邻友好合作条约》后，两国的经贸合作不断提高。2001 年两国石油、天然气、航空航天等领域大型合作项目取得实质性进展。

二. 市场分析：

西方商界认为，而是是世界上最大的市场。俄罗斯是一个有 1.44 亿人口的大市场，再加上对独联体和东欧各国的辐射作用，俄罗斯至少是一个 4 亿左右人口的集散地，其影响力不小。

俄罗斯的经济结构并没有得到明显的改善，重工业依然领先于世界，但轻工业不足，大量的轻纺工业、食品等民用产品依赖进口，每年的进出口量达 40%。而中国在生产 and 售卖具有较大的潜力，客观上俄罗斯可以成为中国的一个巨大的进口市场。

三.俄罗斯电商与跨境电商：

从 2010 年开始俄罗斯开始投入大量基础设施建设普及互联网，俄罗斯的互联网普及率从 2010 年的 37.1%发展到 2015 年的 70.4%，五年时间增长了一倍。手机、平板电脑成了俄罗斯 30 岁以下人群最喜爱的上网工具，有超过 97%的俄罗斯年青一代正利用互联网进行各类型的活动，约 28%的 55 岁以上俄罗斯人能够使用到互联网。



俄罗斯跨境电商的市场--2015 年俄罗斯国内电商销售数据为 6500 亿卢布，相比 2014 年有 16%的增长，平均订单价也由 3750 卢布增长为 4050 卢布。业内人士预测在将来的 5 到 10 年，俄罗斯电商销售额将继续保持高速发展的趋势。



俄罗斯电商市场增长预期

俄罗斯在轻工业方面基础较薄弱，所以，俄罗斯电子商务的市场潜力较大，市场规模将持续增大。

俄罗斯网上购物者的需求和消费行为：

品类需求有一定的独特性。俄罗斯市场消费者通过跨境购物的主要两个原因是：较低的商品价格和更广泛的商品品类，来自中国的货物具有以上两方面的优势。他们主要购买的中国商品类目是服饰和配件，其次购买的产品类别是手机及电信周边设备。

地区发展不平衡，东西部差距较大。俄罗斯是一个高度复杂的市场，这个国家幅员辽阔，横跨两大洲，不同地区的宽带普及率和人员的 IT 水平有着明显差异，在一些地区，当地的消费者网购时表现的容易反复，但在其他方面又比较开放。



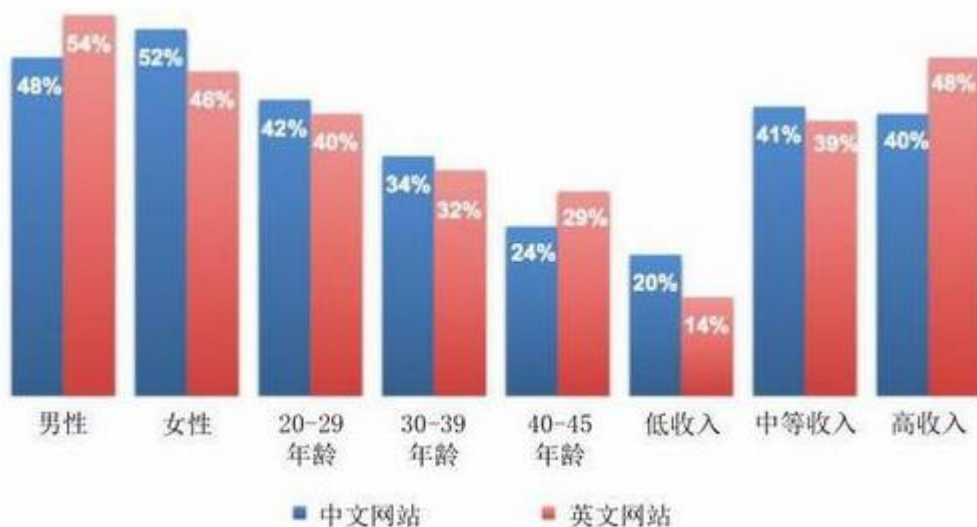
俄罗斯在跨境电商的购买习惯：

①俄罗斯买家的品类需求在细分市场方面，尽管不同的方法从不同来源反映出的情况存在一些差异，但图片上反映出的总体情况很明晰。实物商品类别的需求大部分是服装和鞋类;家用电器和家庭用品，消费电子产品和计算机硬件以及汽车零部件和儿童商品。服装鞋帽类的选品把握他们的基本风格和季节需求(当季流行，也不能在冬天卖春装，或者春天卖冬装)即可，尽量个性化;3C类和汽配类要重点积累信誉度，产品描述要精准，用准确的俄语，同时主推有买家好评的产品。



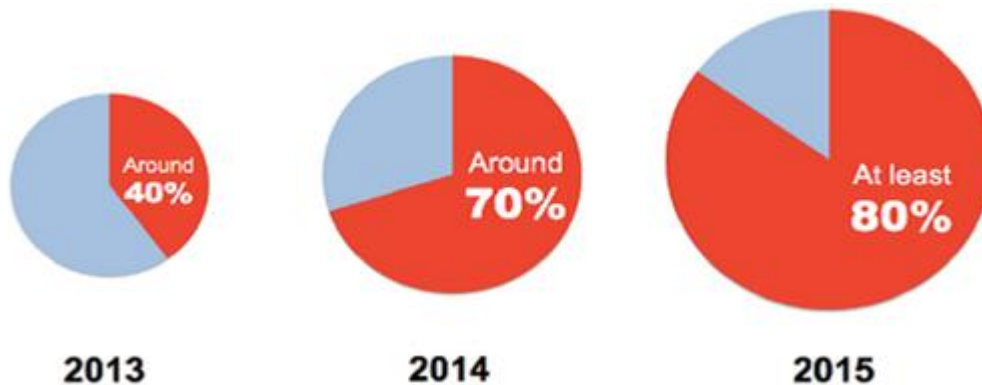
俄罗斯消费者在中国网上商店按产品类别的购买情况

②俄罗斯买家的性别和年龄。与中文网站相比，男人更喜欢从英文网站(54%)购买商品，而大多数女性更喜欢从中文网店购物(52%)。这种现象可能与购买的商品品类有关，女性购买的品类多为服装、饰品、儿童用品和家居用品。在中国市场上，这些低价商品被广泛使用。与此同时，男性经常集中购买电子产品和汽车配件。另外，跨境在线购物的核心年龄段分布在20岁——29岁之间，在俄罗斯，这个年龄组也是最活跃的一个年龄段，他们对国际支付方式有较深的了解。这个年龄段约有40%的受访者有在英文和中文零售平台购物的经历。



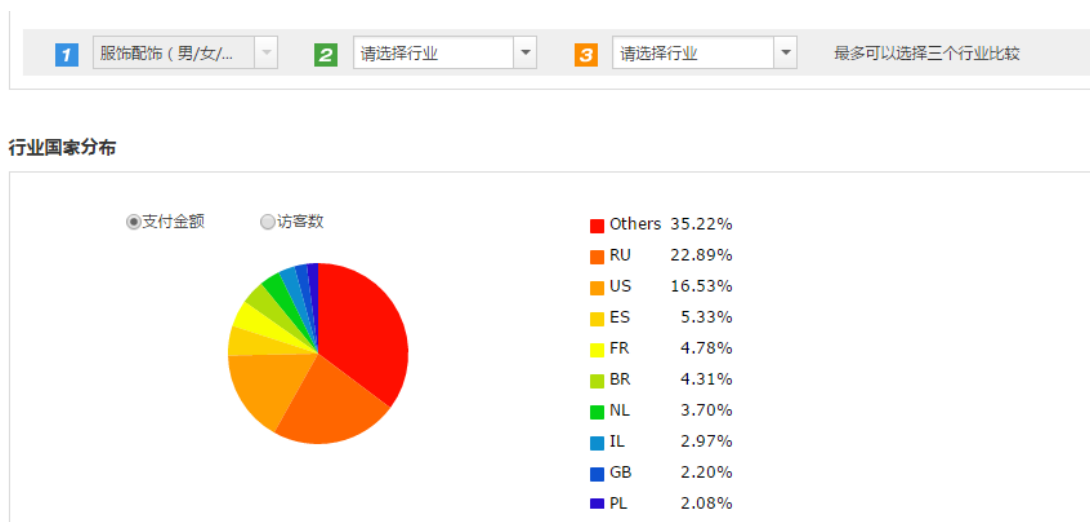
四.中国跨境电商在俄罗斯的市场:

随着运输成本降低,电子商务的范围将扩展到更便宜的产品类别和甚至可以触及到小城市和偏远地区。据统计数据表明,自2017年到2015年,来自中国的跨境电子商务就增长了一倍,占据了俄罗斯市场80%的订单。



跨境电商从中国流至俄罗斯包裹所占份额

又通过速卖通数据纵横,得出速卖通的服装和鞋类、家用电器和家庭用品、电子产品、计算机硬件以及汽车零部件和儿童商品在俄罗斯都有较大的市场。俄罗斯得到支付金额和访客数都占位第一。



结论:通过俄罗斯的市场调研报告,我们得出跨境电商平台的服装和鞋类、家用电器和家庭用品、消费电子产品和计算机硬件以及汽车零部件和儿童商品等这些轻工业类的产品在俄罗斯的市场较大,更适合俄罗斯的人们消费。所以,这些轻工业类的产品是适合在俄罗斯售卖的。

5.实训心得与体会:

本次调研报告撰写让我们更清楚如何去定位市场,定位国家,然后依据不同国家的风俗习惯及消费特点选择产品,打造爆款。



6.实训评价：

本次实训按要求展开，实训态度良好，小组分工合理，达到了本次实习目标，实训效果优.

朱桥艳

2017.11.29



实训项目 7：B2C 速卖通跨境电商平台选品

一. 实训任务

- 1.利用 B2C 平台敦煌网数据纵横——搜索词分析（热搜词、飙升词、热销词），下载平台 30 天数据，使用 Excel 数据进行分析
- 2.根据搜索词分析的数据和分析企业卖家产品，选择设置本店铺产品。
- 3.通过其他跨境电商平台 Ebay、Amazon 等其他站外平台企业发布产品，选择设置本店铺产品。
- 4.制作完整的产品库存单页面。
- 5.成功选品

二. 实训目的

通过本单元学习，掌握选品技巧；掌握站内/站外选品处理方式，最终成功选品。

三. 实训要求

- 1.用后台小组团队成员讨论大方向，然后进行选品

四. 实训步骤

1. 布置任务
- 2.讲解相关知识
3. 教师示范操作
- 4.学生模仿操作
- 5.成果展示
- 6.互相点评，教师总结
- 7.能力拓展任务介绍

五. 注意事项（含安全操作规程等）

选品要考虑实际情况，最好选择有货源产品，依据平台目的市场特点进行选品，并发布

六. 实训结果（可检测）

成果：选品流程截图

1.实训时间：2017/12/6

2.实训地点：人文艺术楼 116

3.实训成员：蔡浩辉、陈成懿、林志远、苏林亮

4.实训成果：

①打开网页查找速卖通卖家登录进口，找到数据纵横中的行业情报，在里面点击蓝海行业，便会出现下面此图，因为越蓝，竞争越小。所以我选择“美容健康”。

一级行业蓝海程度

以下都是蓝海行业，越蓝代表行业内竞争越不激烈，您会有更大的竞争优势，点击圆圈可以查看行业详情。

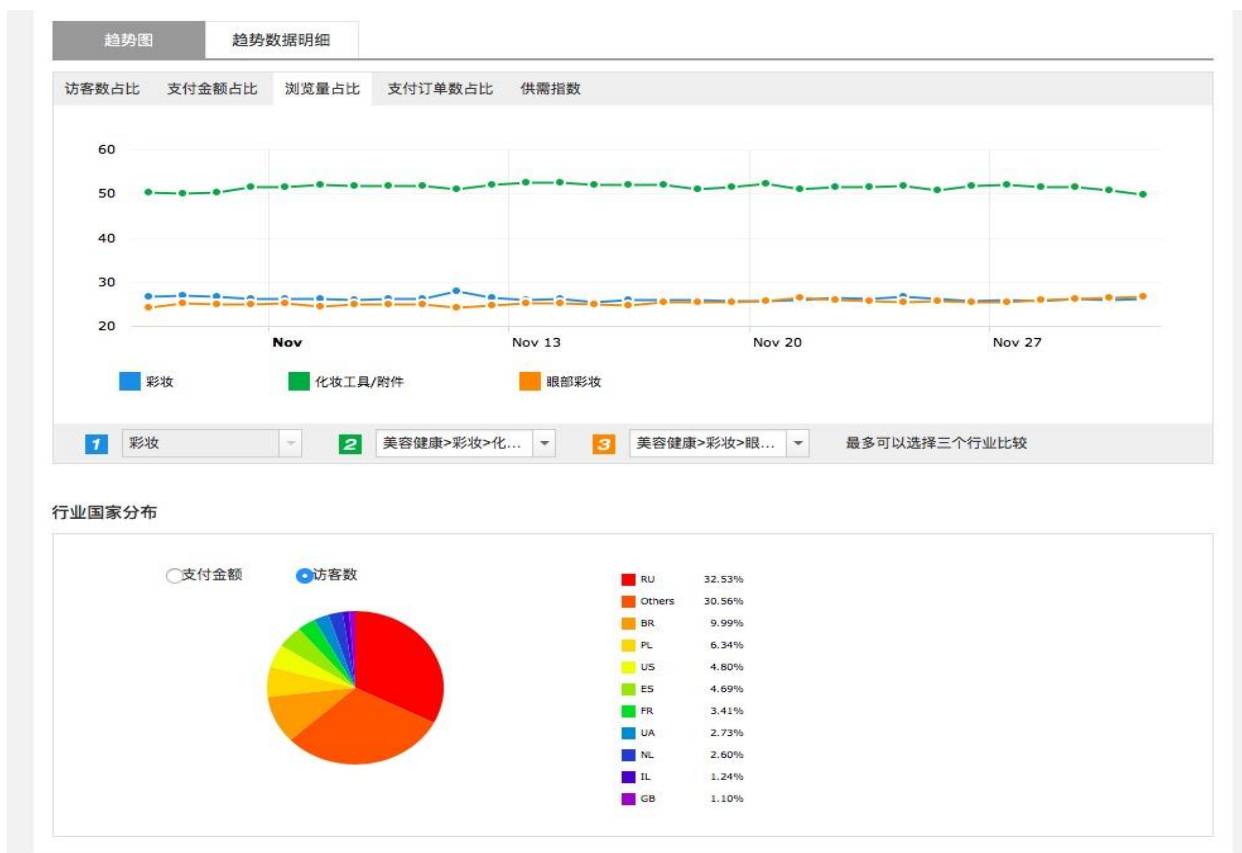
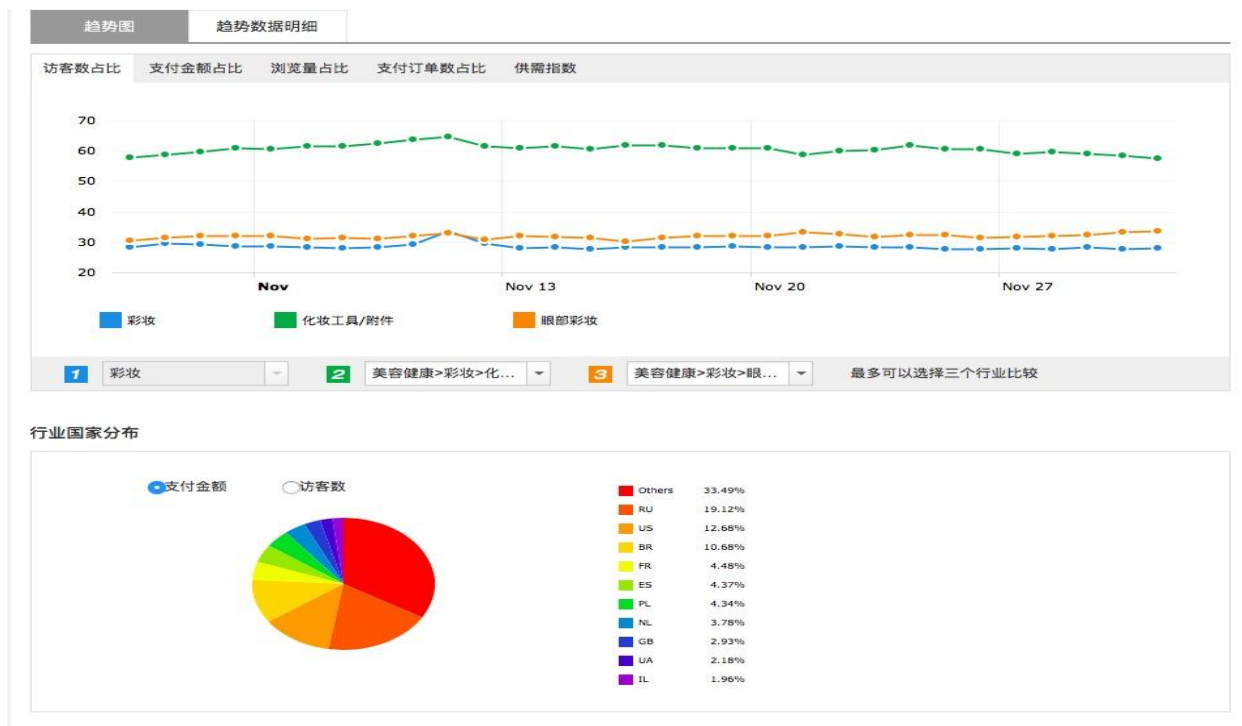


②在下面选择美容彩妆可发现前三的分别是彩妆，化妆工具制件，眼部彩妆。

美容健康>彩妆	您可以通过筛选，查找特定行业下的蓝海行业	
叶子行业名称	供需指数	操作
彩妆 > 眼部彩妆 > 睫毛增长液	26.23%	查看行业详情
彩妆 > 脸部彩妆 > 隔离/妆前/打底	40.66%	查看行业详情
彩妆 > 唇部彩妆 > 润唇膏	73.04%	查看行业详情
彩妆 > 眼部彩妆 > 闪粉	30.19%	查看行业详情
彩妆 > 化妆工具/附件 > 眉钳	50%	查看行业详情
彩妆 > 化妆工具/附件 > 眉模具	32.18%	查看行业详情
彩妆 > 化妆工具/附件 > 睫毛胶	99.95%	查看行业详情
彩妆 > 眼部彩妆 > 眼线	114.83%	查看行业详情
彩妆 > 脸部彩妆 > 底妆	82.81%	查看行业详情
彩妆 > 唇部彩妆 > 口红	106.73%	查看行业详情

③点击美容健康，进去选择我的行业是彩妆，然后选择时间为最近 30 天，再其他 2
第 30 页 共 140 页

个地方选择上一步找到的 2 个产业进行对比。首先看访客数占比，然后是浏览量占比，然后是支付订单数占比，还有供需量占比。



趋势图

趋势数据明细

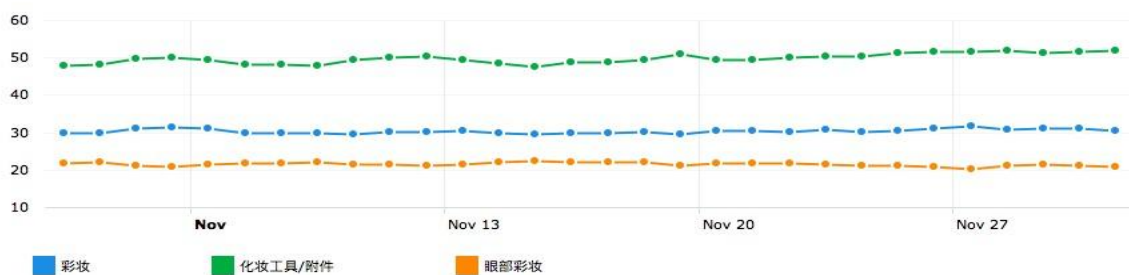
访客数占比

支付金额占比

浏览量占比

支付订单数占比

供需指数



1

彩妆

2

美容健康>彩妆>化...

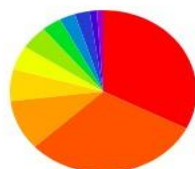
3

美容健康>彩妆>眼...

最多可以选择三个行业比较

行业国家分布

支付金额 访客数



RU	32.53%
Others	30.56%
BR	9.99%
PL	6.34%
US	4.80%
ES	4.69%
FR	3.41%
UA	2.73%
NL	2.60%
IL	1.24%
GB	1.10%

访客数占比

支付金额占比

浏览量占比

支付订单数占比

供需指数



1

彩妆

2

美容健康>彩妆>化...

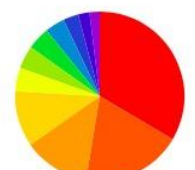
3

美容健康>彩妆>眼...

最多可以选择三个行业比较

行业国家分布

支付金额 访客数



Others	33.49%
RU	19.12%
US	12.68%
BR	10.68%
FR	4.48%
ES	4.37%
PL	4.34%
NL	3.78%
GB	2.93%
UA	2.16%
IL	1.96%

4眼部彩妆在彩妆的供需占比中没有上 100，所以选眼部彩妆。然后再返回数据纵横中点击选品专家，选择彩妆中的眼部彩妆，时间最近 30 天，点击下载数据，可以看到以下。越红竞争大，越蓝竞争小，因为彩妆的蓝海企业，发展前景大，而且眼部彩妆是彩妆中的蓝海企业，所以在彩妆中为们要选一个比较多人看和需要的产品，所以在这我们便要选最热门的那项，这样才有人购买我们的产品。

TOP热销产品词

行业 美容健康>彩妆>眼部彩妆

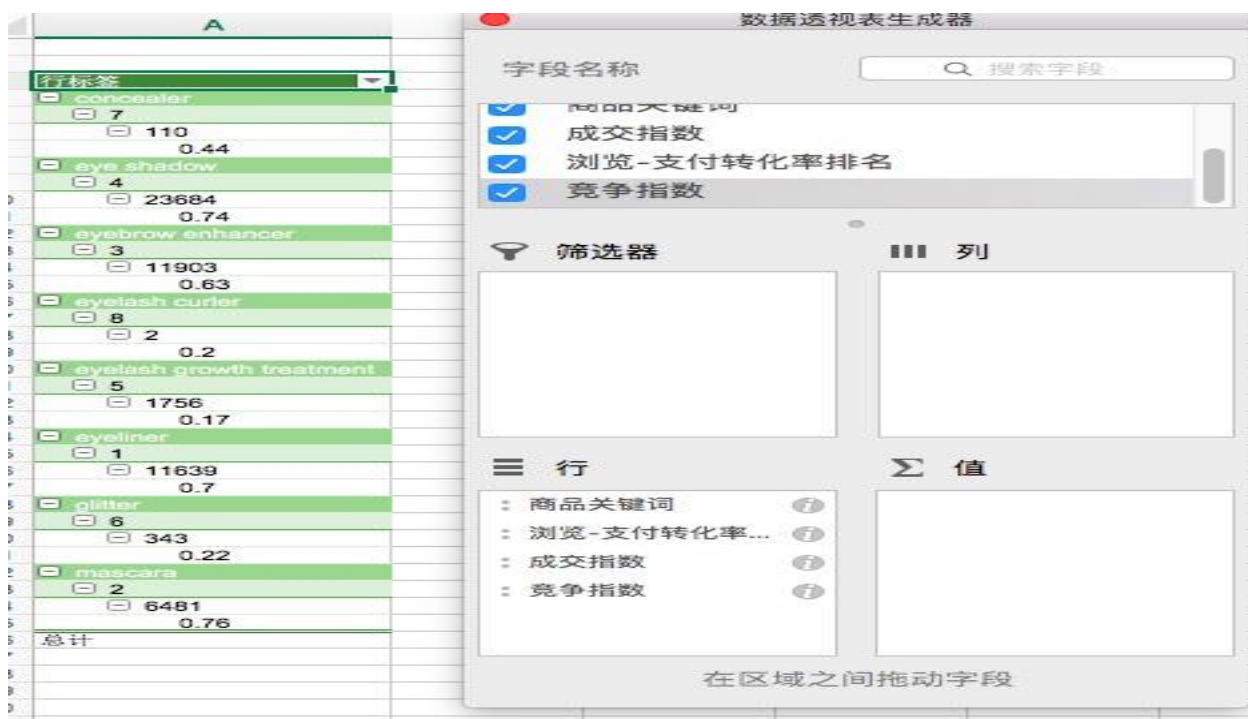
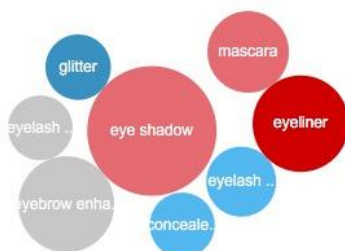
国家 全球

时间 最近30天

下载数据

圆的大小表现销售热度：圆越大，该产品销售量越高。

竞争小 竞争大





5.实训心得与体会：

经过这次实训，我们知道了如何选择有发展前景的产品，知道了如何结合现在所有的数据和来分析市场的情况和找一些比较热销的属性词去更好的完善自己的产业形成自己的竞争优势，有更好的条件与别人竞争。

6.实训评价：

本次实训按要求展开，实训态度良好，小组分工合理，达到了本次实习目标，实训效果优。

朱桥艳

2017.12.6



实训项目 8：B2C 速卖通电商平台详情页面编辑

一. 实训任务

- 1.产品发布详情页面进行编辑。
- 2.分析各大热销产品、热搜产品详情页面编辑技巧，学习页面编辑技巧。
- 3.运用 PS 工具编辑处理图片，收集、选择、处理相关产品图片并制作相关文案。
- 4.制作完整的产品详情页面描述（字体编辑排版、图片插入、文字图片加链接）

二. 实训目的

通过本单元学习，能够第三方电商平台详情页面编辑。

三. 实训要求

- 1.该实训要求学生分组实操，在实训室完成。
- 2.通过 PS 处理图片，编辑文案。
- 3.详情页面编大方、美丽。

四. 实训步骤

1. 布置任务
- 2.讲解相关知识
3. 教师示范操作
- 4.学生模仿操作
- 5.成果展示
- 6.互相点评，教师总结
- 7.能力拓展任务介绍

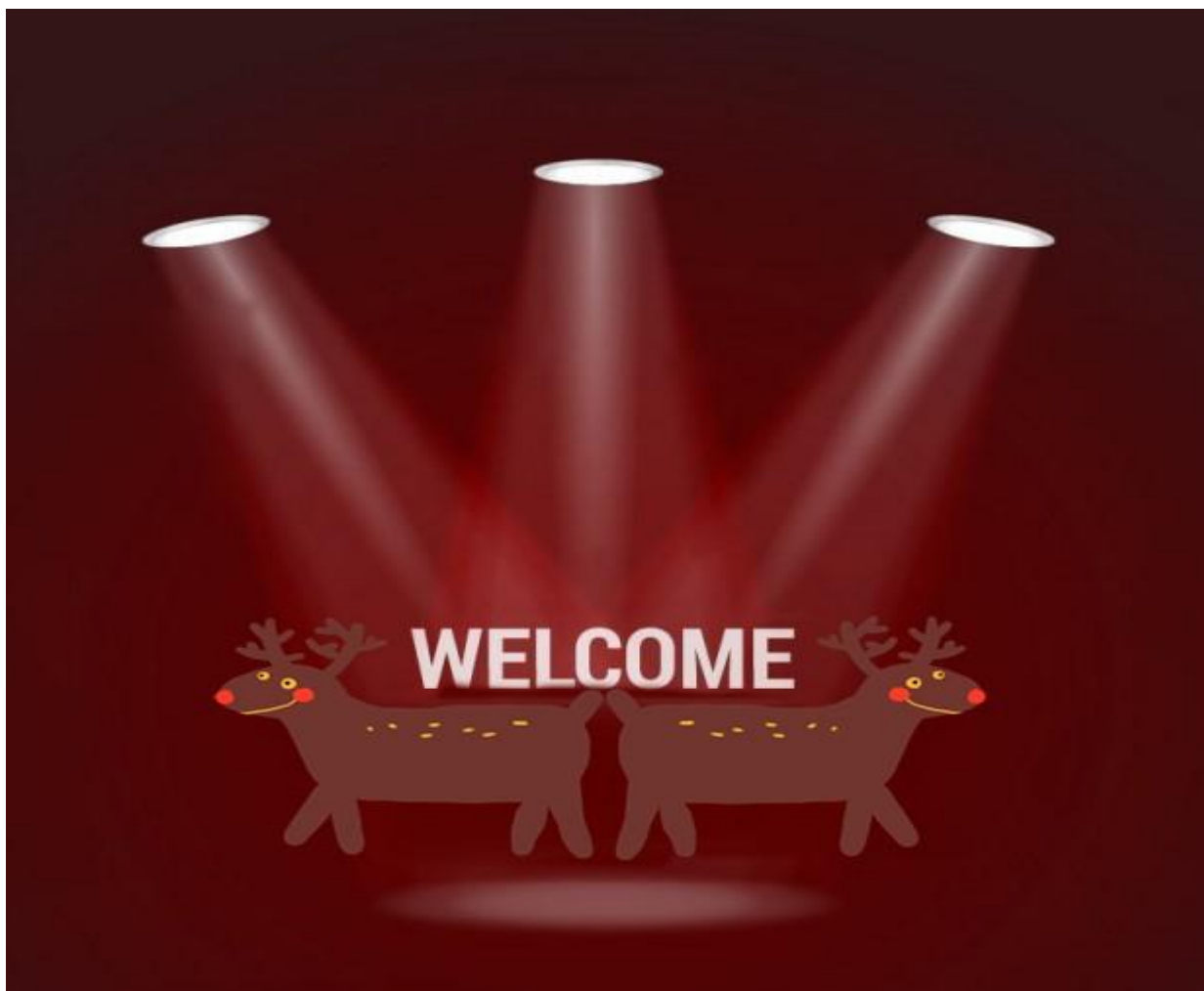
五. 注意事项（含安全操作规程等）

详情页面编辑需客观、合理

六. 实训结果（可检测）

成果：PS 图片及编辑文案

- 1.实训时间：2017/12/13
- 2.实训地点：人文艺术楼 116
- 3.实训成员：蔡浩辉、陈成懿、林志远、苏林亮
- 4.实训成果：



Winter New Style



Whisper to you

The small version will make you stand out in the long coats of long coats

It's very impressive ^-^HAHAHAH

第 37 页 共 140 页



国际经济与贸易专业

International Economy and Trade

The main thing is that the body line also sets off a higher selection

This style of bread is short

Soft and fluffy, soft and cute

The wind protection is good and the cotton quantity is just right

The quality of cotton is very fluffy and light

The pink is satisfied to the young girl's heart

The relaxed black and the classic foreign air temperament khaki

Have you struggled with the color scheme?



The design is very contracted and the front of the door

is zipped and buttoned

Let the big body look more concise and even hat design

The side two slanting bags are warm and practical

The lower pendulum has a slightly lower closing effect to make the warmth and styling better



-----Product-----

Index of the clothes

fabric : More than 96% polyester fiber

Elastic index : ★☆☆☆☆

Softness index : ★★★★★

Length index : ★★☆☆☆

尺码	前衣长	后中长	胸围	连肩袖长	袖口
S	65.5	63.5	126	69	25.5
M	67	65	130	70	26
L	68.5	66.5	134	71	26.5



washing tips

- ① Do not soak for long time
- ② Don't bask in the sun and dry in the shade
- ③ Dark and light clothes separate washing



♥Model Show ♥





winter
style





Worst of all is the fact that people are often hampered by false ambitions in their lives and are not aware of them until they get rid of those obstacles

+



NEW ARRIVAL

Nature does not have the wind and
rain, the earth will not spring.

Winter new



国际经济与贸易专业

International Economy and Trade



new arrival

Show unique beauty

第 45 页 共 140 页



国际经济与贸易专业

International Economy and Trade





Winter new

IT GIVES YOU A GOOD FEELING

Passion, it's the wind that's full of sails. The wind sometimes blows
the sails off; But no wind, no sailing.







Winter new
Ambition is a slave to memory, a life of
vitality, but it is difficult to grow.



▼CUSTOMER SATISFACTION▼

Please don't hesitate to contact us if you have any questions or concerns before or after your purchase. We are committed to your **100% satisfaction**.

▼ PAYMENT ▼



There are many payment methods available on [AliExpress](#) .com such as credit cards, real-time **bank transfers**, offline payments (bank transfers and Western Union). You can choose a method which is the most convenient for you. To protect your interests, your payment will be temporarily held by DHgate, and will not be released to us until you receive your order and are satisfied with it.

▼ SHIPPING ▼



1. Shipping cost: Click "Shipping and payment" tab on the product detail page, and you will see the delivery details. You can calculate shipping cost by inputting the required information.

2. Time in transit: Transit time varies with different shipping methods.

Carrier Name	Estimated Time in Transit from China to USA	Tracking Service
	2-4 days	www.dhl.com
	2-4 days	www.fedex.com
	2-4 days	www.ups.com
	2-4 days	www.tnt.com
	5-10 days	www.ems.com.cn
	5-10 days	www.ems.com.cn

3. Item Processing Time: The processing time for a specific order varies with the product type and stock status. Usually, processing time can be 3 to 15 working days.

▼ RETURN POLICY ▼



If you want to exchange the items received, you must contact us within 3 days of the receipt of your order. And you should pay the additional shipping fees incurred and the items returned should be kept in their original status.

▼ FEEDBACK ▼





Since your feedback is very important to our business's development, we sincerely invite you to leave positive feedback for us if you are satisfied with our product and service. It'll just take you 1 minute. Thank you!

5. 实训心得与体会：

这次实训让我认识到 PS 的重要性,学会使用 PS 可以使我们的产品详情页的图片更加美观生动,且保留自己的特性,做到不抄袭别人的图片的版权。这次实训也让我认真了解了速卖通、敦煌网、淘宝等电商平台的店主是如何把自己产品的详情页做得美观精致,同时掌握了如何制作一个美观精致的产品详情页。

6.实训评价：

本次实训按要求展开,实训态度良好,小组分工合理,设计版面漂亮、大方,达到了本次实习目标,实训效果优.

朱桥艳

2017. 12. 13





广州城建职业学院

实训（实习）指导书

院（系）部： 外语外贸学院

课程名称： 跨境电商平台操作 II

指导老师： 朱桥艳

所属教研室： 国贸与报关教研室

编制人（组）	审核人

小组成员：戴舒婷、黄美琪、邱美花、郭锦娜

广州城建职业学院教务处



一. 实训基本信息

实训类别	整周实训□ 理论+实践课 ☒		
开课班级	16 跨境电商班		
实训学时/学分	48 学时/ 3 学分	实训项目（任务）数	8 个
实训性质	基础技能实训□ 核心技能实训□ 综合技能实训 ☒		
面向专业（方向）	国际经济与贸易（跨境电商）	开设学年学期	2017-2018 第 2 学期

二. 实训项目（任务）和目标

序号	实训项目（任务）	实训目标	实训结果（可检测）
1	B2C 速卖通电商平台淘代销	能运用淘代销工具进行产品发布	淘代销操作流程截图
2	B2C 速卖通电商平台交易管理	能管理订单、资金账户、交易评价、成交不卖规则、交易规则	订单纠纷处理信函
3	B2C 速卖通电商平台店铺装修	能进行网店设计、展示陈列页面	店铺装修截图
4	跨境电商营销推广 1	能对店铺产品进行站内推广	站内营销推广截图
5	跨境电商营销推广 2	能对店铺产品进行站外推广	Facebook 站外营销推广截图
6	Google 搜索目标客户与客户服务	能运用 google 搜索潜在目标客户	100 个潜在客户邮箱及外贸开发信
7	客户服务与维护	能对客户纠纷进行处理	客户纠纷处理信函
8	进口跨境电商基础操作	能在进口跨境电商平台购买国外产品	亚马逊/海淘网产品购买流程截图

说明：1.实训目标只需说明本任务培养学生的主要（或关键）能力目标；

2. 实训结果需明确说明可展示的文档名称、类型等（如：27*40 服装彩色设计效果图、景观绿地总平面图、加工合格的模具零件、销售员招聘培训计划、国际货运代理委托书）

三. 实训内容和学时分配

序号	实训项目（任务）名称	实训子项目（子任务）名称	实训学时	实训场地及配套设备	备注
1	B2C 速卖通电商平台淘代销	速卖通平台淘代销工具使用	6	实训室	

2	B2C 速卖通电商平台交易管理	速卖通平台交易管理	6	实训室	
3	B2C 速卖通电商平台店铺装修	在速卖通平台进行店铺装修	6	实训室	
4	跨境电商营销推广 1	跨境电商平台站内推广	6	实训室	
5	跨境电商营销推广 2	跨境电商社交网络推广	6	实训室	
6	Google 搜索目标客户与客户服务	Google 中国搜索潜在客户	6	实训室	
7	客户服务与维护	客户维护与管理	6	实训室	
8	进口跨境电商基础操作	亚马逊网注册及海淘网购买产品	6	实训室	

四. 实训考核

说明：设计时建议需考虑过程考核（即在教与学的过程中学生的各方面表现）、结果考核（即学生的实训成果）和终结性考核（即不限形式的期末考试），以下仅为参考。

考核项目		考核标准	考核方法	评分比例%
过程考核	上课考勤	按时上课，迟到、早退三次算作一次旷课，旷课一次扣除 3 分，课程中有 4 次旷课，取消考勤成绩	点名	10
	课堂讨论	认真听讲、积极思考，此项目基数为 0 分，每回答一次问题或参与讨论问题加 1 分，加分上限为 10 分	记录	10
	课后练习作业的质量	每次课程都有相应的任务需要完成，在课堂上的完成部分，老师将给予整改意见，其余部分学生将在课后完成，按照各小组的进度和质量，达到每个任务要求的给基础分，优秀的加分。	作业批改	20
结果考核	实训项目	实训项目完成情况	考查	40
	期末考试	期末综合实训项目完成情况	考查	20
合 计				100

实训项目 1：B2C 速卖通电商平台淘代销

一. 实训任务

1. 运用淘代销工具，将店铺名称、单品链接、淘宝搜索结果链接的三种方式导入产品进行认领产品。
2. 运用淘代销工具补全或编辑认领产品的价格、重量、体积和运费，并进行发布。
3. 掌握如何补全或编辑认领产品的价格、重量、体积和运费，并进行发布。

二. 实训目的

通过本单元学习，能够运用淘代销工具进行产品认领。

三. 实训要求

1. 该实训要求学生分组实操，在实训室完成。
2. 通过淘代销工具进行产品认领。

四. 实训步骤

1. 布置任务
2. 讲解相关知识
3. 教师示范操作
4. 学生模仿操作
5. 成果展示
6. 互相点评，教师总结
7. 能力拓展任务介绍

五. 注意事项（含安全操作规程等）

淘代销工具所选产品、图片需不触犯侵犯

六. 实训结果（可检测）

成果：淘代销工具认领产品流程截图

1. 实训时间：2018 年 3 月 29 日星期四
2. 实训地点：1116
3. 实训人员：戴舒婷、黄美琪、邱美花、郭锦娜
4. 实训成果：（图文并茂）

我选择这件产品上传的原因是①夏天到了人们肯定是回去海边度假玩，这天裙子就特别适合，特别美，特有异国风情。②2017 年冬季很流行 v 领，所以今年的春夏季也是顺着这个流行趋势下去，同时这款裙子还是开叉的，性感深 v 露出我们的锁骨，走路时会不经意露出我们的脚，带点小性感。③这是蝙蝠式宽松的所以有些肉肉或者手臂多肉的女生特别友好。④这款裙子是碎花的不似纯色的那么单调，而且花不会很大，特别柔美特别清新。

同时这款衣服的成交记录高，店铺的信誉也高。



旅侠 白雀/V领蝙蝠式宽松高腰度假海边花朵性感开叉连衣裙长裙

带点小优雅的法式复古风格 米色印花特别清新柔美，搭配精致的花朵，大气惊艳不浮夸。海边，沙滩，日落，异国风情... 度假中那种不经意的慵懒随性，不正是我们所追求的吗？性感深V领，下摆侧开走路不经意露腿小心机~ 上身蝙蝠式设计对肩宽手臂粗的姐妹真的超级友好！73个尺码满足所有身材的姑娘~

ifashion 海量新品 潮流穿搭 玩趣互动

价格	¥ 366.00	136	263
淘宝价	¥ 119.00	累计评论	交易成功

优惠

- 店铺优惠券 20元店铺优惠券，满499元可用 [领取](#)
- 店铺优惠券 10元店铺优惠券，满299元可用 [领取](#)

配送 四川成都 至 广东广州从化区 快递 免运费 72小时内发货

尺码助手

尺码 S M L

颜色分类 乳白色

数量 - 1 + 件(库存501件)

[立即购买](#) [加入购物车](#)

收藏宝贝 (6448人气) | 分享

承诺 7天无理由

看了又看



¥ 148.00



¥ 118.00



¥ 118.00

卖家信息

企业店铺

FREEDOM 旅侠

ilwinter131421 [和我联系](#)

当前主营：服饰鞋包

所在地区：

卖家信用：189367 [信用详情](#)

卖家信用：63 [信用详情](#)

店铺服务

卖家已向消费者承诺：

[消费者保障](#)

卖家当前保证金余额 **¥1,000.00** 元

若卖家未履行上述承诺，淘宝使用卖家缴纳的保证金进行先行赔付。了解赔付流程

店铺经营资质

店铺半年内动态评分

宝贝与描述相符：4.8分 **比同行业平均水平高 30.90%**

卖家的服务态度：4.8分 **比同行业平均水平高 40.67%**

物流服务的质量：4.8分 **比同行业平均水平高 46.10%**

☆☆☆☆☆ 4.8分 共12451人

☆☆☆☆ 5分 88.30%

☆☆☆☆ 4分 7.00%

☆☆☆☆ 3分 3.04%

☆☆☆☆ 2分 0.53%

☆☆☆☆ 1分 1.11%

店铺30天内服务情况

本店值 行业均值

近30天售后率：22.23% 大于 17.58%

近30天纠纷率：0.00% 等于 0.00%

近30天售后率：22.23%

售后率：指卖家在近30天退款成功的笔数（包含售后成立）占近30天支付宝成交笔数的比率

卖家信用评价展示 好评率：98.73%

最近一周 最近一月 最近半年 半年以前

	好评	中评	差评
总数	13586	45	31
服饰鞋包	12098	38	29
非主营行业	1488	7	2

卖家历史信用构成

当前主营：服饰鞋包 174841

卖家信用：189367 [信用详情](#)

主营行业：服饰鞋包 174841

主营占比：92.33%

定价：产品价格：119 元；运费：10 元 119+10=129 元 129 元=19.84 美元

估计衣服重 700g；

包邮：成本*（1+利润）+{100 元/kg*【（重量 g+包装 g）/1000】+挂号费}/6.5

19.84*（1+30%）+（100*0.8+8）/6.5=39.32 美元

同时我在速卖通里找过了类似这种裙子，但是都找不到同款我就找了订单从高到低的裙子看了，都有相似点就是 v 领，开叉，短裙，碎花等，所以我认为这件裙子能买的很好。

4 Colors Available

DUOYANG beach dress
fluorescence female women

US \$7.90 - 8.32 / piece
Free Shipping

★★★★★ (640) | Orders (4284)

2016 Women Summer V Neck
Vintage Boho Long Maxi National

US \$6.82 - 7.81 / piece
Shipping: US \$1.96 / lot via ePacket

★★★★★ (662) | Orders (4006)

5 Colors Available

VISNXXI Summer 2018 Women
Casual Loose Plus Size Elegant

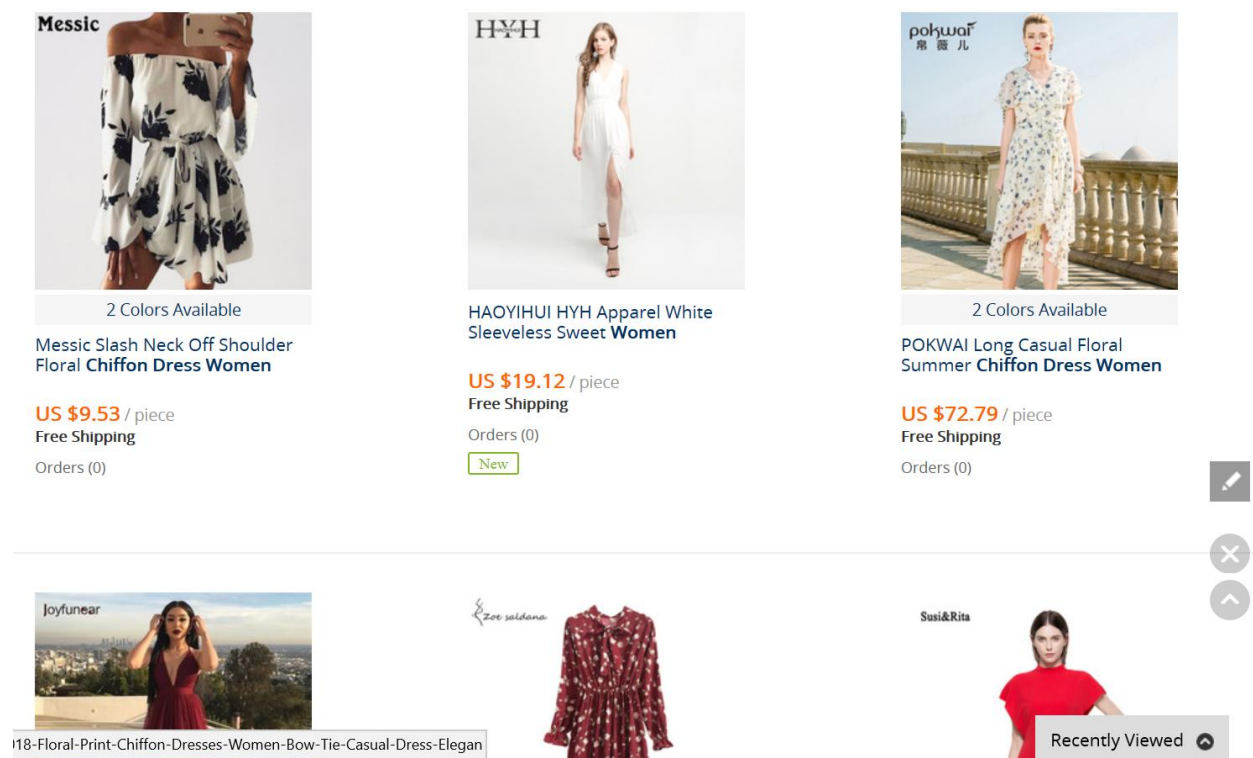
US \$6.17 - 7.37 / piece
Shipping: US \$2.00 / lot via ePacket

★★★★★ (2521) | Orders (2890)

BONGOR LUSSE

SINRGAN

go plus
Recently Viewed



5. 实训心得与体会：

淘代销是个很好的技能，让我们可以更好的估算我们自己的定价，同时还能跟别人的进行对比，然后在自己产品可以获得利润上适当的降低价格，这个价格比别人便宜，产品质量好，就是促进我们产品的销售

6. 实训评价：

淘代销是速卖通平台跨境电商产品选品的重要环节，也是速卖通卖家常用的一款工具。本次实训小组分工合理，运用理论所学进行代销商品搜索并给出代销品选品原因，对淘代销产品进行编辑设计，运用了专业 ps 软件，完成达到了本次实训培训目标，本次实训效果优。

7.

朱桥艳

8.

2018 年 3 月 29 日

实训项目 2：B2C 速卖通电商平台交易管理

一. 实训任务

1. 熟悉订单处理过程、发货流程及货物出库流程。
2. 掌握创建、绑定和修改支付宝收款账户流程，查询银行的 Swift Code。
3. 熟悉交易评价规则、掌握如何查看评价、如何解释评价、如何写买家评价、评价积分在计算。
4. 了解成交不卖规则、交易规则。

二. 实训目的

通过本单元学习，掌握订单处理管理。

三. 实训要求

1. 订单处理流程及纠纷处理信函撰写

四. 实训步骤

1. 布置任务
2. 讲解相关知识
3. 教师示范操作
4. 学生模仿操作
5. 成果展示
6. 互相点评，教师总结
7. 能力拓展任务介绍

五. 注意事项（含安全操作规程等）

买卖家评价注意事项及订单纠纷处理信函

六. 实训结果（可检测）

成果：1 订单处理截图；2 订单纠纷处理信函

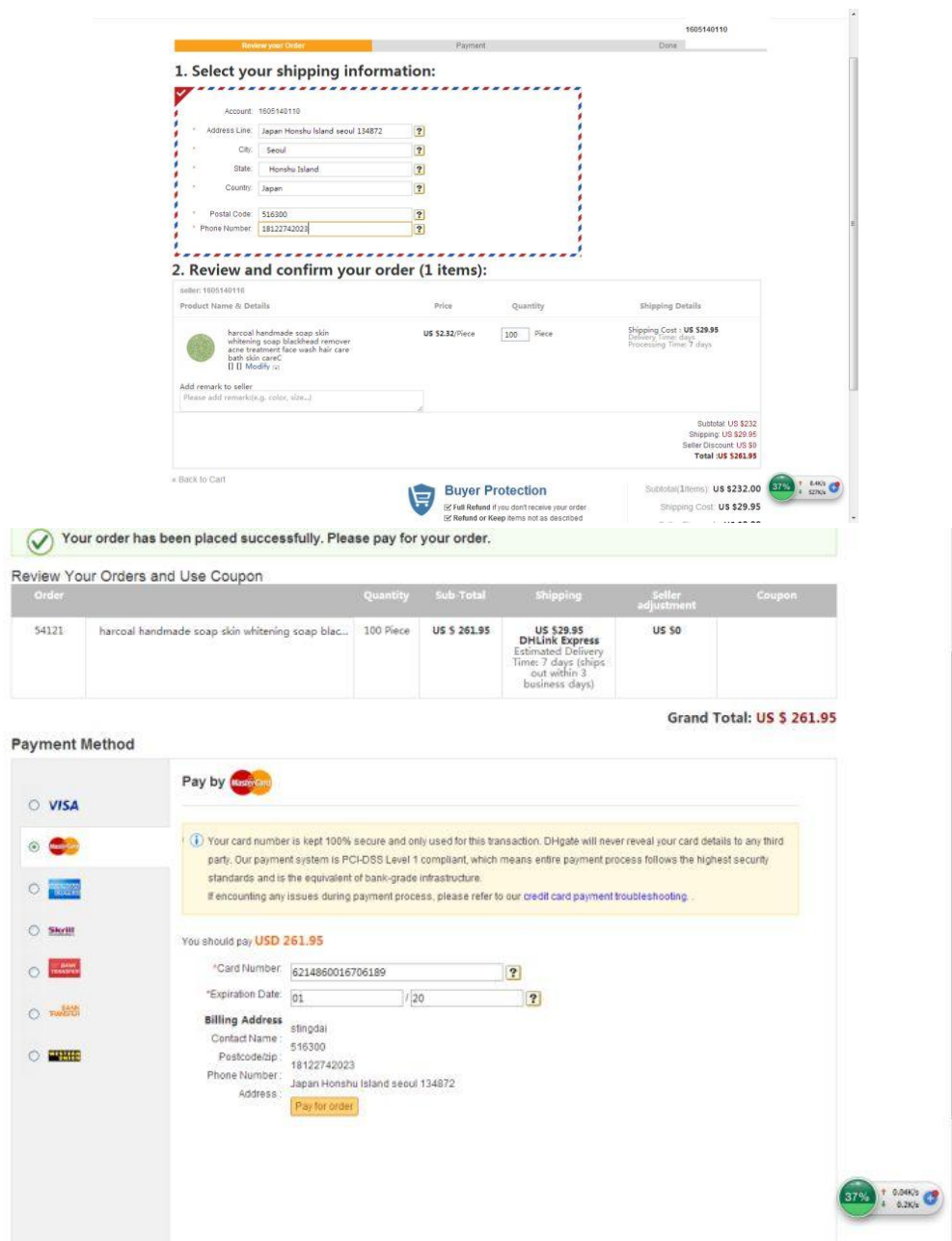
1.实训时间：2018 年 4 月 5 日

2.实训地点：1116

3.实训人员：戴舒婷、黄美琪、邱美花、郭锦娜

4.实训成果：

选择我们需要购买的产品，然后下单，填写信息，付款，完成支付。



1. Select your shipping information:

Account: 1505140110

Address Line: Japan Honshu Island seoul 134872

City: Seoul

State: Honshu Island

Country: Japan

Postal Code: 516300

Phone Number: 18122742023

2. Review and confirm your order (1 items):

Product Name & Details	Price	Quantity	Shipping Details
harcoal handmade soap skin whitening soap blackhead remover acne treatment face wash hair care bath skin care (11) Modify x	US \$2.92/Piece	100 Piece	Shipping Cost : US \$29.95 Delivery Time: 7 days Processing Time: 7 days

Subtotal: US \$232.00
Shipping: US \$29.95
Seller Discount: US \$9
Total: US \$261.95

Buyer Protection
Get Full Refund if you don't receive your order.
Or Refund or Keep Items not as described.

Subtotal(1 items): US \$232.00
Shipping Cost: US \$29.95

Your order has been placed successfully. Please pay for your order.

Review Your Orders and Use Coupon

Order	Quantity	Sub Total	Shipping	Seller adjustment	Coupon
54121 harcoal handmade soap skin whitening soap bla...	100 Piece	US \$ 261.95	US \$29.95 DHLLink Express Estimated Delivery Time: 7 days (ships out within 3 business days)	US \$0	

Grand Total: US \$ 261.95

Payment Method

Pay by 

Your card number is kept 100% secure and only used for this transaction. DHgate will never reveal your card details to any third party. Our payment system is PCI-DSS Level 1 compliant, which means entire payment process follows the highest security standards and is the equivalent of bank-grade infrastructure.
If encountering any issues during payment process, please refer to our [credit card payment troubleshooting](#).

You should pay **USD 261.95**

*Card Number: 6214860016706189

*Expiration Date: 01 / 20

Billing Address
Contact Name: stingdai
Postcode/zip: 516300
Phone Number: 18122742023
Address: Japan Honshu Island seoul 134872

[Pay for order](#)

2, 订单纠纷。

Orders Awaiting My Feedback (1)

Published Feedback

Feedbacks: All Dates: Last 30 days

Overall rating: ★★☆☆☆ 2018-04-09 09:29:56.097 Order Number: 54121 Seller: 1605140116

Transactions reviews:

The product is broken.



harcoal handmade soap skin whitening soap blackhead remover acne treatment face wash hair care bath skin careC
item code: 3404

Item rating: ★★☆☆☆ 2018-04-09 09:29:56.097

Message History

Delete Conversation

About this order
harcoal handmade soap skin whitening soap blackhead remov...

Reply

1605140116
2018-04-09 08:44:36.647

thank you you buy my product.

Make good use of This soap Me
2018-04-09 09:25:38.053

1605140116
2018-04-09 09:26:05.343

hi .did you satisfied my prouddt

1605140116
2018-04-09 09:32:19.79

I can get you a new shipment

1605140116
2018-04-09 09:32:48.323

sorry

ok, i hope you will deliver the goods as soon as possible Me
2018-04-09 09:41:11.81

5. 实训心得与体会

在这次实训中，我们熟悉了交易评价规则，掌握了如何查看评价、如何解释评价、如何写买家评价、评价积分，并进行订单处理流程的操作演练及纠纷处理信函撰写。通过老师的讲解与示范操作。我们学习到了很多知识，自己的操作也更加熟练。

6. 实训评价

本次实训小组成员分工较合理，实训按照要求展开，达到了预期的目标，希望小组成员进一步团队合作，增强实训训练，提高实训能力，本次实训效果优！

朱桥艳

2018年4月5日

实训项目 3：B2C 速卖通电商平台店铺装修

一. 实训任务

1. 产品发布店铺进行装修。
2. 分析网店总体设计风格和布局、商品展示陈列页面、宝贝详情页面编辑；店铺装修技巧
3. 运用 PS 工具编辑处理图片，收集、选择、处理相关产品图片并制作店铺相关文案。
4. 制作完整的店铺装修，提升流量。

二. 实训目的

通过本单元学习，能够对第三方电商平台店铺进行装修。

三. 实训要求

1. 该实训要求学生分组实操，在实训室完成。
2. 通过 PS 处理图片，编辑文案。
3. 店铺装修大方、美丽。

四. 实训步骤

1. 布置任务
2. 讲解相关知识
3. 教师示范操作
4. 学生模仿操作
5. 成果展示
6. 互相点评，教师总结
7. 能力拓展任务介绍

五. 注意事项（含安全操作规程等）

店铺装修、设计客观、合理、大方

六. 实训结果（可检测）

成果：店铺编辑截图

- 1.实训时间：2018 年 4 月 16 日
- 2.实训地点：1116
- 3.实训人员：戴舒婷、黄美琪、邱美花、郭锦娜
- 4.实训成果：

店招：



轮播：



5. 实训心得与体会

通过本次实训，我学会了怎样制作商店页面的店招、轮播图片。运用 PS 工具编辑处理图片，收集、选择、处理相关产品图片并制作店铺相关文案。怎样设置吸引人，该注意哪些事项，店招包括二维码，设计店铺 logo，商品的图片。轮播图片：要商品的种类，底色图最好是渐变的颜色。

6. 实训评价

店铺装修作为跨境电商的重要环节，是提升买家点击率与转化率的重要途径。本次实训小组分工，按部就班一一展开，能使用 PS 等设计软件，设计店招和轮播图片，设计结果清晰、自然，达到了本次实训培养目标，提高实训设计效果，本次实训整体而言良好！

朱桥艳 2018 年 4 月 16 日

实训项目 4：跨境电商站内营销推广

一. 实训任务

1. 在 B2C 平台速卖通平台设置产品关联模块，并对产品分组，设立促销产品组。
2. 运用产品推广——进行爆款打造、促销活动，重新进行文案编辑、图片编辑、详情页描述等，优化店铺。
3. 在 C2C 平台敦煌网平台设置产品关联模块、产品分组，设立促销产品组。
4. 运用产品推广——进行爆款打造、促销活动，重新进行文案编辑、图片编辑、详情页描述等，优化店铺。
5. 成功进行产品站内推广

二. 实训目的

通过本单元学习，能够打造爆款、优化店铺，进行站内营销推广。

三. 实训要求

1. 该实训要求学生分组实操，在实训室完成。
2. 店铺产品促销款需结合店铺真实情况。
3. 店铺产品促销款需保价保量
4. 避免知识产权侵权，产品图片/详情页面/标题等需自己发布

四. 实训步骤

1. 布置任务
2. 讲解相关知识
3. 教师示范操作
4. 学生模仿操作
5. 成果展示
6. 互相点评，教师总结
7. 能力拓展任务介绍

五. 注意事项（含安全操作规程等）

学习跨境电商平台优秀的站内营销方式及店铺页面

六. 实训结果（可检测）

成果：1 促销组产品；2 站内优化页面；3 站内推广流程截图

- 1.实训时间：2018 年 5 月 7 日
- 2.实训地点：1116
- 3.实训人员：戴舒婷、黄美琪、邱美花、郭锦娜
- 4.实训成果：

店铺活动类型：限时限量折扣

活动基本信息

- * 活动名称: Mather's Day
- * 活动开始时间: 2018-05-14
- * 活动结束时间: 2018-05-20
- 时间备注: 共 167 小时

[返回](#)

产品信息	售价(USD)	渠道	折扣率
 Women's Sexy Red Long Chinese Embroidery Evening Skirt Wedding Dresses Lady Fashion Elegant Fabric Brocade Cheongsam	USD 25.6 - 28.95	全站	15 % OFF
 Fashion woman's luxurious faux fur coat Pattern thick w	USD 15.66 - 16.8	全站	15 % OFF

店铺活动类型：全店铺打折

活动基本信息

- * 活动名称: Anniversary Date
- * 活动开始时间: 2018-05-10
- * 活动结束时间: 2018-05-31
- 时间备注: 共 527 小时

活动商品及促销规则 (活动进行期间, 所有活动中商品均不能退出活动且不能被编辑, 但可以下架)

活动店铺: ☒ 全店铺商品

折扣设置:

组名	全站折扣率
Other	5% OFF

返回

店铺活动类型：店铺满立减

活动基本信息

- * 活动名称: Coupon
- * 活动开始时间: 2018-05-10
- * 活动结束时间: 2018-05-31
- 时间备注: 共 527 小时

活动商品及促销规则

- * 活动类型: 商品满立减
- * 满减条件: 多梯度满减
- * 满减内容:

满减梯度一: 满 50立减 US \$ 5

满减梯度二: 满 100立减 US \$ 10

满减梯度三: 满 200立减 US \$ 20

返回

产品信息

HAPPY MOTHER'S DAY

15%OFF

Spring/Summer

NEW ARRIVAL



5. 实训心得与体会

在这次实训中，我们对产品分组，设立促销产品组。然后运用产品推广——进行爆款打造、促销活动，学会了如何进行产品推广。

6. 实训评价：

营销推广作为跨境电商的重要环节，设置与设计非常重要。本次实训小组按实训成员分工合理，团队合作要求展开进行实训，达到了本次实训培养目标，提高了实训能力，本次实训整体而言优！

朱桥艳

2018年5月7日

实训项目 5：跨境电商站外营销推广

一. 实训任务

1. 熟悉社交网络平台：FaceBook、YouTube、Twitter 等。
2. 运用社交网络平台推广店铺与产品。
3. 注册 FaceBook 账号
4. 在 FaceBook 社交网络上发布广告。
5. 完成开发信撰写
6. 成功进行产品站外推广

二. 实训目的

通过本单元学习，能够注册 FaceBook，并在 FaceBook 上结交朋友，发布广告；能进行外贸开发信撰写，进行站外营销推广。

三. 实训要求

1. 该实训要求学生分组实操，在实训室完成。
2. 店铺产品站外营销推广需结合店铺真实情况。
3. FaceBook 上发布广告需详细具体，且 不被封号。
4. 避免知识产权侵权，产品图片发布/文案编辑等需自行完成。
5. 避免不同国家文化间的开发新用词不当

四. 实训步骤

1. 布置任务
2. 讲解相关知识
3. 教师示范操作
4. 学生模仿操作
5. 成果展示
6. 互相点评，教师总结
7. 能力拓展任务介绍

五. 注意事项（含安全操作规程等）

学习社交网络平台优秀的站外营销方式及手段

六. 实训结果（可检测）

成果：1FaceBook 注册账号；2 FaceBook 广告发布流程与模板；3 外贸开发信



- 1.实训时间：2018 年 5 月 15 日
- 2.实训地点：1116
- 3.实训人员：戴舒婷、黄美琪、邱美花、郭锦娜
- 4.实训成果：





Dear firends:

Good day!

The summer arrived,you're still picking summer clothes?

We organised activities discount 25% by all products in our company,you can see it



The commodity has a variety of clothes,such as dress,T-shirt,trousers and so on.We also sell hats and jewellery and shoes.But the Best sales was dress and T-shirt,secondly was hats and shoes.we just group of new high sales products,we will give you a link,you can get to know . We will send you the goods within 3-5 days after if you place the order.Please send us your enquiry with your specific needs

best regards

5. 实训心得与体会：

通过这次实训我学会在 facebook 上推广自己的商品，在 Facebook 上发广告，增加商品的流量。

6. 实训评价：

站外营销作为跨境电商的重要环节，是不断推广产品的重要渠道。希望实训小组认真在 facebook 平台发布广告，撰写外贸开发信，吸引顾客，提高实训能力，本次实训整体而言良好！

朱桥艳

2018 年 5 月 15 日



实训项目 6: Google 搜索目标客户

一. 实训任务

1. 熟悉 Google 搜索 and/or/+/- 等特殊符号意义。
2. 运用 Google 搜索潜在客户邮箱。
3. 完成客户纠纷处理信函

二. 实训目的

通过本单元学习，能够运用 Google 搜索潜在客户并进行客户管理。

三. 实训要求

1. 该实训要求学生分组实操，在实训室完成。
2. Google 搜索潜在客户邮箱必须是真实存在的邮箱。
3. 客户纠纷处理信函必须针对实际情况。
4. 避免知识产权侵权，避免不同国家文化间的开发新用词不当

四. 实训步骤

1. 布置任务
2. 讲解相关知识
3. 教师示范操作
4. 学生模仿操作
5. 成果展示
6. 互相点评，教师总结
7. 能力拓展任务介绍

五. 注意事项（含安全操作规程等）

学习 Google 搜索技巧；学习优秀客户纠纷处理及处理信函撰写技巧

六. 实训结果（可检测）

成果：100 个潜在客户邮箱；2 客户纠纷处理信函

1.实训时间：2018 年 5 月 22 日

2.实训地点：1116

3.实训人员：戴舒婷、黄美琪、邱美花、郭锦娜

4.实训成果：

info@www.almaschoolpawn.com
customerservice@sellyourgold.com
jinghuglass@gmail.com
hip-hop-001@hotmail.com
info@frederickcoinexchange.com
m@mitradingllc.com
ivy.wenfei@hotmail.com
Cabin163@hotmail.com
jewelrybuyer@langantiques.com
customerservice@goldkit.com
ddldm_ok@hotmail.com
customerservice@goldkit.com
@ gmail.comdecoglass01@gmail.com
cndecoglass@yahoo.com
Moleary49@aol.com
eddyxpt@gmail.com
rjrabe@hotmail.com
jinghuglass@gmail.com
info@extravagameza.com
ctcoins@aol.com
446587ying@gmail.com
thdlewin@law.syr.edu
edison.sun2001@gmail.com
jewelrybuyer@langantiques.com
@ gmail.comdecoglass01@gmail.com
rap@diamonds.com
pr@gia.edu
kissartamy@hotmail.com
ray@trdeshop.com
Fashionworld3030@gmail.com
VantJag@gmail.com
livence@gmail.com
xiaohaixia1@hotmail.com
Punjabijewellery@gmail.com
zivacohjewelry@hotmail.com



adaye30@hotmail.com
yzh3ch@hotmail.com
shaobrandy@hotmail.com
Dreaming@gmail.com
zw1906@gmail.com
info@sdwatches.com
philphillippe828@gmail.com
jjdisplaystore@gmail.com
hiteksource@gmail.com
hopsonglass@gmail.com
xiaoye529@hotmail.com
lyn_jewellery@yahoo.com
ivy.wenfei@hotmail.com
veraperlauae@yahoo.com
fwy509448@hotmail.com
fcvfcv302@yahoo.com
qdneoglass@gmail.com
sheltonpuchong@hotmail.com
sunny_278974965@hotmail.com
hannahnwright@yahoo.com
qdneoglass@gmail.com
tommy.chain@gmail.com
danestorehk@gmail.com
Kylieofford@aol.com
hannahnwright@yahoo.com
cxm88924742006@hotmail.com
fwy509448@hotmail.com
san9801@hotmail.com
mobaobao@gmail.com
sweetcarolinasass@gmail.com
faithmendez02@yahoo.com
yocos.trade4@gmail.com
hopsonglass@gmail.com
qdneoglass@gmail.com
su.san@hotmail.com
Lemuse.mx@gmail.com
cznpsky@gmail.com
Royanupama27@gmail.com
jjdisplaystore@gmail.com
tianhmei@hotmail.com
doris_.ren@hotmail.com
doris_.ren@hotmail.com
zxx678@gmail.com





johnbaocn@gmail.com
sunny_278974965@hotmail.com
ddldm_ok@hotmail.com
scott@chipman.com
trades113@gmail.com
china-usb@hotmail.com
philipkwok1234@hotmail.com
info@abanick.com
starchip@nyc.rr.com
huangcr_0@hotmail.com
Punjabijewellery@gmail.com
kary.002@hotmail.com
walronglass@hotmail.com
almotic@gmail.com
Moleary49@aol.com
tianhmei@hotmail.com
Visionpiusmedia1@gmail.com
katenolanjewelry@gmail.com
Jocira@hotmail.com
stevenmold@hotmail.com
zxx678@gmail.com
techcrunch@yahoo.com

(2)客户纠纷处理信函:

Hi friend

Have a nice day friend.We apologize for the delay,please don't worry.Because the weather may be the cause of one or two days later than scheduled time.We promise will sent 5-7 days of dispatch of the goods.If you want to cancel the order is completely understandable.We regret this unfortunate situation we have no control.

Your patience will be greatly appreciated .

Best regards,

5. 实训心得:

通过这次实训我学会通过“翻墙”软件，从外网找到更多的潜在客户。

6. 实训评价:

Google 搜索客户邮箱是跨境电商产品推广的重要环节，本次实训小组





分工合理，运用理论所学进行邮箱搜索，撰写外贸投诉信函，达到了本次实训培训目标，本次实训效果优。

朱桥艳

2018 年 5 月 22 日



实训项目 7：客户服务与维护

一. 实训任务

1. 翻译所有询盘模板，并回复。
2. 翻译买家可能遇到的问题的相关英文模板。
3. 回复客户的中差评（原因：商品与实物的差异、由于关税或银行手续费产生的额外费用等）；
4. 翻译完善服务模板
5. 编写行业相关的 Warm Tips；。
6. 完成客户纠纷处理信函

二. 实训目的

通过本单元学习，能够进行客户管理。

三. 实训要求

1. 该实训要求学生分组实操，在实训室完成。
2. 客户纠纷处理信函必须针对实际情况。
3. 避免知识产权侵权，避免不同国家文化间的开发新用词不当

四. 实训步骤

1. 布置任务
2. 讲解相关知识
3. 教师示范操作
4. 学生模仿操作
5. 成果展示
6. 互相点评，教师总结
7. 能力拓展任务介绍

五. 注意事项（含安全操作规程等）

学习优秀客户纠纷处理及处理信函撰写技巧

六. 实训结果（可检测）

成果：客户纠纷处理信函翻译与撰写

1.实训时间：2018 年 5 月 29 日

2.实训地点：1116

3.实训人员：戴舒婷、黄美琪、邱美花、郭锦娜

4.实训成果：

Dear friend,

I'm sorry for the inconvenience. I found your assess, if you don't use to our product you can return the goods to us. But you Open the package, sorry this will not be returned.

I see from your purchase time You have exceeded the 30 - day return period,so you didn't return the goods to us.But you are an old customer of our store,I will send you some gifts to compensate for your dissatisfaction with this shopping.At the same time, if you buy in our store again,you will get 20 % discount.Finally, I hope you can delete this negative comment.

Thanks.

5.实训心得：

通过这次实训我知道了我们不能一味的对客户妥协,不符合规则的时候就是不能给他们退货,但是我们能通过其他方法来补偿他们,让他们撤回差评。

6.实训评价：

客户关系维护是跨境电商客户工作的核心，如何科学处理客户纠纷是跨境电商运营人员的职责。本次小姐实训按要求开展实训，分工合理，撰写规范，整体达到了要求，实训效果优。

朱桥艳

2018 年 5 月 29 日

实训项目 8：进口跨境电商基础操作

一. 实训任务

1. 在进口跨境电商平台 Amazon/海淘网平台注册买家账号，编辑完善个人信息，实名认证。
2. 寻找不同平台下同一产品的价格/款式/发货地/运费差别。
3. 选择合适的平台买卖产品。
4. 针对产品质量或物流问题进行讨价还价
5. 成功以低价高质量购买产品

二. 实训目的

通过本单元学习，能够完成进口跨境电商平台注册、选择最佳平台购买产品，针对物流纠纷或质量纠纷进行索赔。

三. 实训要求

1. 该实训要求学生分组实操，在实训室完成。
2. 买家注册需进行国际支付卡注册。
3. 质量纠纷/物流纠纷需平常心对待。

四. 实训步骤

1. 布置任务
2. 讲解相关知识
3. 教师示范操作
4. 学生模仿操作
5. 成果展示
6. 互相点评，教师总结
7. 能力拓展任务介绍

五. 注意事项（含安全操作规程等）

对比不同平台同一款产品详情页面/运费等差距；索赔信需实事求是

六. 实训结果（可检测）

成果：1 每组开通买家账号；2 每组购买的国外产品流程；3 每组针对物流/质量问题的索赔信函

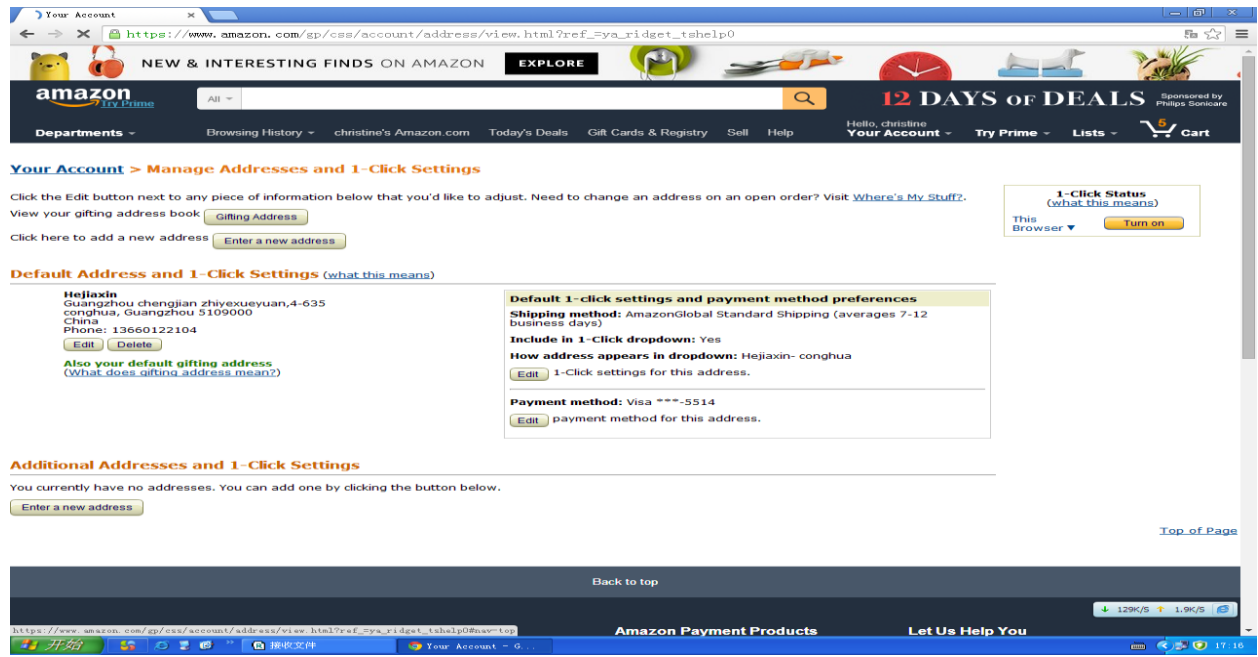
1.实训时间：2018 年 6 月 5 日

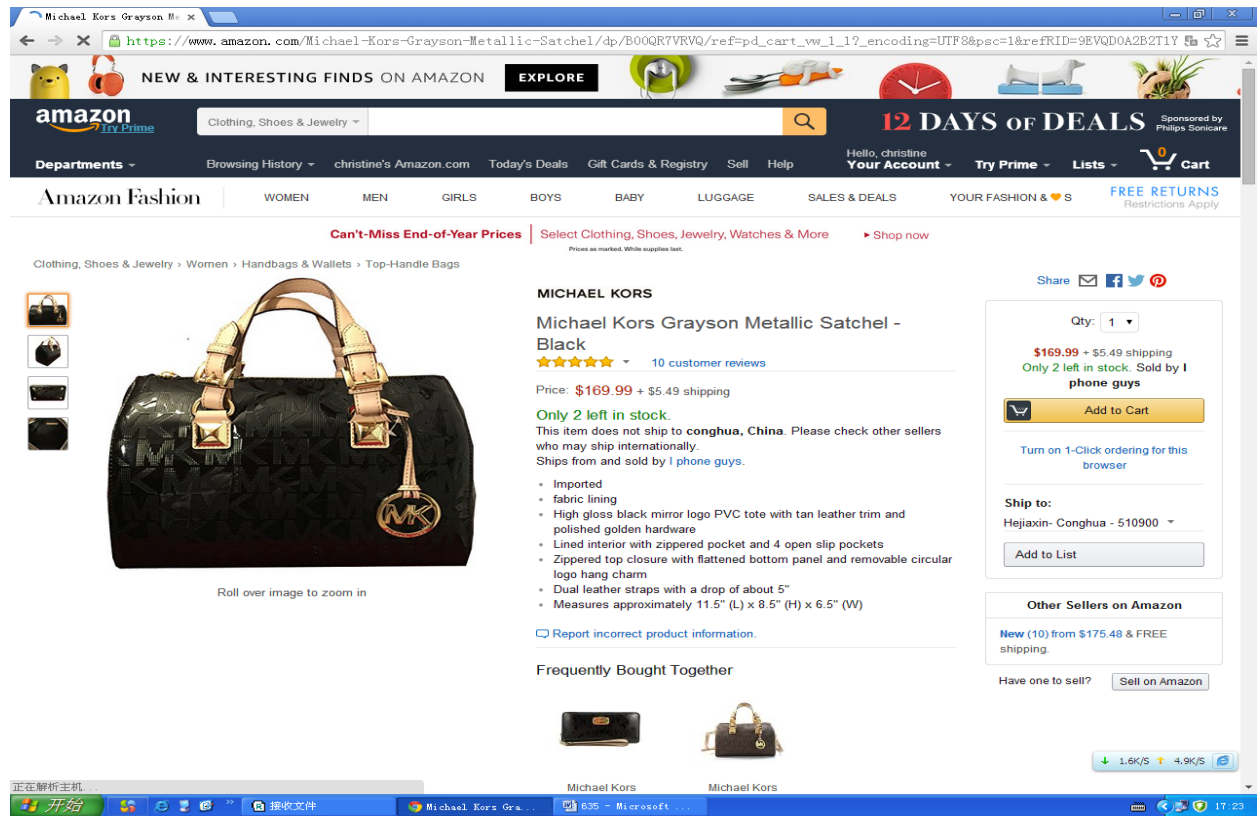
2.实训地点：1116

3.实训人员：戴舒婷、黄美琪、邱美花、郭锦娜

4.实训成果：

(1) 进口电商注册，购买产品





Michael Kors Grayson Metallic Satchel - Black

Price: \$169.99 + \$5.49 shipping

Only 2 left in stock.

This item does not ship to conghua, China. Please check other sellers who may ship internationally.

Ships from and sold by I phone guys.

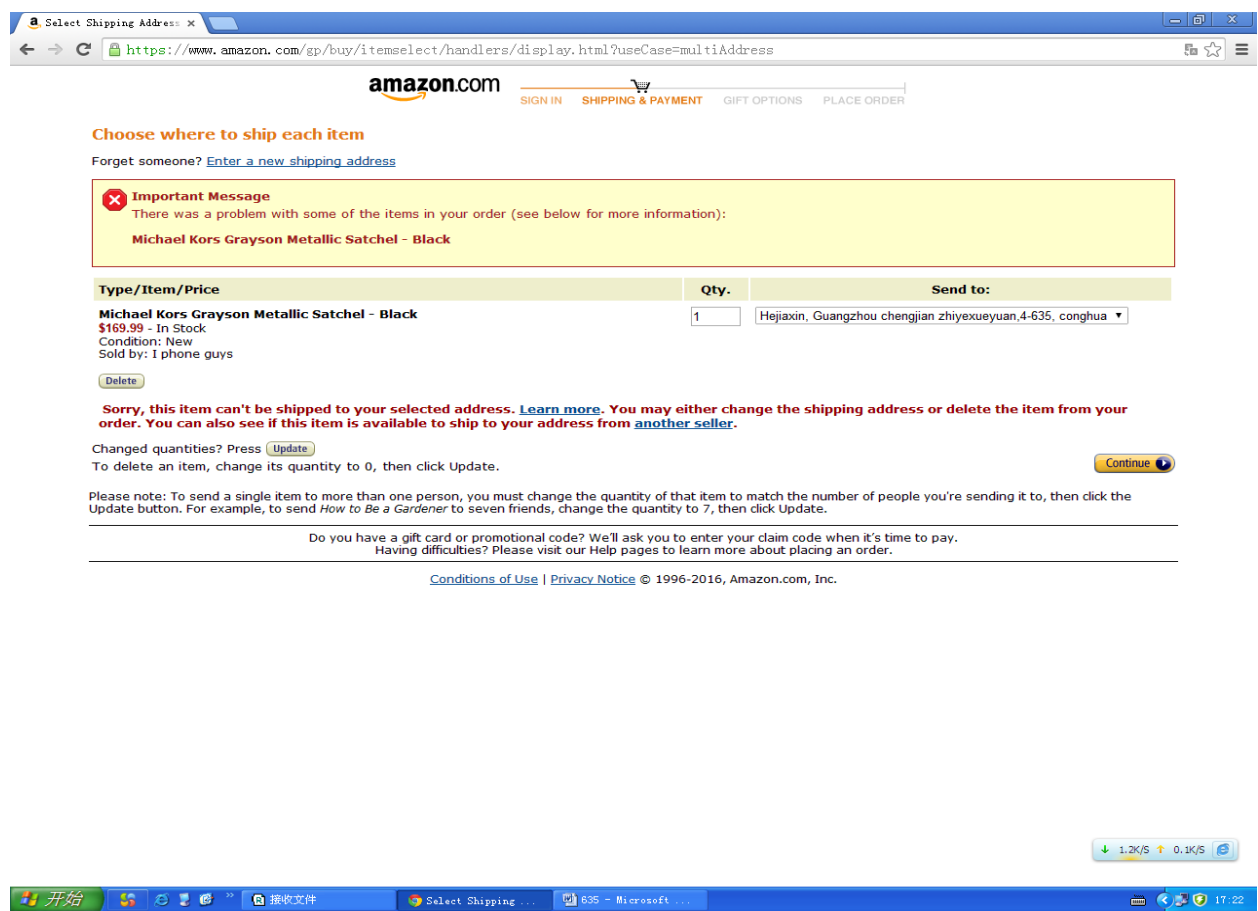
- Imported
- fabric lining
- High gloss black mirror logo PVC tote with tan leather trim and polished golden hardware
- Lined interior with zippered pocket and 4 open slip pockets
- Zippered top closure with flattened bottom panel and removable circular logo hang charm
- Dual leather straps with a drop of about 5"
- Measures approximately 11.5" (L) x 8.5" (H) x 6.5" (W)

Report incorrect product information.

Frequently Bought Together

Michael Kors

Michael Kors



Choose where to ship each item

Forget someone? [Enter a new shipping address](#)

Important Message
There was a problem with some of the items in your order (see below for more information):
Michael Kors Grayson Metallic Satchel - Black

Type/Item/Price	Qty.	Send to:
Michael Kors Grayson Metallic Satchel - Black \$169.99 - In Stock Condition: New Sold by: I phone guys	1	Hejiaxin, Guangzhou chengjian zhiyexueyuan,4-635, conghua

[Delete](#)

Sorry, this item can't be shipped to your selected address. [Learn more](#). You may either change the shipping address or delete the item from your order. You can also see if this item is available to ship to your address from [another seller](#).

Changed quantities? Press [Update](#)

To delete an item, change its quantity to 0, then click Update.

Please note: To send a single item to more than one person, you must change the quantity of that item to match the number of people you're sending it to, then click the Update button. For example, to send *How to Be a Gardener* to seven friends, change the quantity to 7, then click Update.

Do you have a gift card or promotional code? We'll ask you to enter your claim code when it's time to pay.
Having difficulties? Please visit our [Help](#) pages to learn more about placing an order.

[Conditions of Use](#) | [Privacy Notice](#) © 1996-2016, Amazon.com, Inc.

(2) 索赔信

Hi,

As to the order *****, I am so disappointed to see that the price dropped surprisingly , 25%off code can be applied to my order.

I wonder whether I can have the price match, which was just shipped a day ago.

Looking forward to your reply.

5. 实训心得:

透过亚马逊网站的讨论和学习,我们小组成功注册亚马逊账号并寻找了产品,在此次实训中小组获得了一定的成果,也学习了课本上无法学习的知识,扩宽的我们的知识层面。

6. 实训评价:

跨境电商进口实训是跨境电商另一个重要环节,本次实训小组分工合理,运用理论所学进行进口网站 Amazon 购买,并撰写索赔信函,达到了本次实训培训目标,本次实训效果优。

朱桥艳 2018 年 6 月 6 日

《外贸跟单流程单据缮制》综合实训成果

班级：17 国贸 第四组

一、 小组分工职责

组长：李嘉琪（17） 拟定合同 修改汇总 检错补漏

组员：苏嘉颖（38） 拟定合同 修改汇总 检错补漏

何淑英（13） 制作采购合同 客户管理跟单

宋婉琪（37） 制作采购合同 客户管理跟单

陈楚珊（01） 订单制作 品质检验方案

林卓穗（31） 订单制作 计算包装箱

陈靖文（05） 加工合同 唛头

苏茵茵（39） 加工合同 生产计划表

基本信息

外商名称与扮演者：PASHMINA OF KOREA CORPORATION 林卓穗 陈楚珊

贸易公司名称与扮演者：LAYERED IMPORT&EXPORT CORPORATION 李嘉琪 苏嘉颖

生产企业名称与扮演者：海利服装公司 苏茵茵 陈靖文

原材料供应商名称与扮演者：DEE CORPORATION 何淑英 宋婉琪

产品名称：WOMEN'S 100%COTTON SHIT

产品数量：10000PCS

产品单价与总价：USD3.50 TOTAL:USD35000

一、 接单审单操作



1、 外商下订单

PASHMINA OF KOREA CORPORATION(外商)

PURCHASE ORDER

DATE:2017-10-20

PURCHASE ORDER: NO.10010

SHIPPING TERMS: CIF KOREA

DESCRIPTION: WOMEN'S 100% COTTON SHIRT

QUANTITY: 10000

FABRIC COMPOSITION: 100% cotton

PRICE TERM: USD3.5

STYLE: like sample 01

PAYMENT: irrevocable L/C available with beneficiary's sight draft

SHIPMENT: From SHANGHAI to KOREA by sea by 13/12/30

SAMPLES: The manufacturers of the goods must have obtained certificates of ISO9001

PACKING: Each piece in a box, 10 pieces into an export carton, with same size and colors.

ACCESSORIES: MAIN LABEL: YKK in center neck back.

HANGTAG: Through main label

CARE LABEL: In left waistband 2cm away from main label to show order NO. 8C20171020

COLOUR/SIZE/QUANTITY:

SIZE CHART:

COLOUR AND SIZE	XS	S	M	L	XL	TOTAL
NATURAL	1000	2000	1000	500	500	5000PCS
BLACK	1000	1000	2000	500	500	5000PCS
						10000PCS
DESCRIPTION/SIZE	XS	S	M	L	XL	
WAISTBAND (RELAX)	37	40	43	44	47	
WAISTBAND (STRETCH)	44	46	48	50	52	
INSEAM LENGTH	46	49	52	56	60	
HIP	51	53	55	57	59	
FRONT RISE INCLUDING WAISTBAND	20	22	24	26	28	
BACK RISE	33.5	34	36.5	40	42.5	





INCLUDING WAISTBAND					
KNEE	19	20	21	22	23
POCKET WIDTH	16	16	17	15	15
POCKET LENGTH	18	17	18	17	19

2、 贸易公司签订外贸合同

售货确认书

编号

NO 8C20171020

SALES CONFIRMATION

日期

DATE Oct 20, 2017

THE SELLER: (外贸公司)

THE BUYER: (外商)

LAYERED IMPORT&EXPORT CORPORATION

PASHMINA OF KOREA CORPORATION

928 GUANGCONG ROAD,

929 SEOUL, KOREA

GUANGZHOU CHINA

TEL: 8621-85622222 FAX: 8621-85622223

下列签字双方同意按下列条款达成协议

The undersigned sellers and buyers have agreed to close the following transaction as per terms and conditions
Stipulated below:

品名与规格 Commodity and Specification	数量 Quantity	单价 unit prices	金额 Amount
WOMEN'S 100% COTTON SHIRT STYLE: EXACTLY LIKE sample 01 WITH CHANGES WRITTEN ON THE ARTWORK: FRONT AND BACK RISE AND WAIST. FABRIC COMPOSITION: 100% COTTON 32/2×16 96×48 WASHING: ENZYME WASHED COLOR AND SIZE ASSORTMENT: XS S M L XL 10pcsX1000lots=10000pcs CAMOUFLAGE 200 300 300 100 100 DETAILS AS PER ORDER NO.20171029	10000 PCS	CIF KOREA USD3.50	USD35000

总值 SAY US DOLLARS THIRTY FIVE THOUSAND ONLY

Total value:

装运期限: LATEST DECEMBER 30, 2017

目的地

Shipment: FROM GUANGZHOU TO KOREA BY SEA

Destination: SOUEL, KOREA

付款方式

保险

Payment: BY 100% CONFIRMED & IRREVOCABLE L/C TO Insurance; CIF TO BE EFFECTED BY THE

BE AVAILABLE BY SIGHT DRAFT, REACHING

BUYERS. CIF TO BE EFFECTED



THE SELLERS DAYS BEFORE THE MONTH OF
SHIPMENT, REMAINING VALID FOR NEGOTIATION
IN CHINA FOR FURTHER 15 DAYS AFTER THE
PRESCRIBED TIME OF SHIPMENT ALLOWING
TRANSSHIPMENT & PARTIAL SHIPMENTS.

BY THE SELLERS AT 110% OF
INVOICE VALUE COVERING
ALL RISKS AND WAR RISK AS
PER CHINA INSURANCE CLAUSES

一般条款:

General Terms:

1. 合理差异: 质地、重量、尺寸、花型、颜色均允许合理差异。对合理范围内差异提出索赔, 概不受理。

Reasonable tolerance in quality, weight, measurements, designs and colors is allowed, for which
No claims will be entertained.

2. 卖方负责: 买方对下列各点所造成的后果承担全部责任: (甲) 使用买方指定包装、花型图案等;
(乙) 不及时提供生产所需的商品规格或其它细则; (丙) 不按时开信用证; (丁) 信用证条款和售货
确认书不同而不及及时修改。

The buyers are to assume full responsibilities for and consequences arising from: (a) the use of packing,
designs or Pattern made to order; (b) late submission of specifications or any other details necessary for the
execution of this Sales Confirmation; (c) late establishment of L/C; (d) late amendment of L/C inconsistent
with the provisions of The Sales Confirmation

买方 LINX
THE BUYER

卖方: LIZ
THE SELLER



二、 选择生产企业操作---签订加工合同

加工合同

需方: 莱尔进出口公司 (外贸公司)

合同号: 8C20171101

供方: 海利服装公司 (生产企业)

签订时间与地点: 13/11/01 上海

经供需双方协商一致, 签订本加工合同。

1. 品名、规格、数量、金额、交货日期

品名、规格	数量	单位	单价	金额	交货期	备注
100%全棉女士衬衫	10000	件	3.5 美元	35000 美元	13/12/08	
地区: 中国	客户: LIZ					

2. 质量要求: 必须完全按客户生产样及最终确认的规格表生产。

3. 包装要求: 每 10 件装入一个大纸箱 (大纸箱内衬衫同色同尺寸)。

4. 交货地点: 2017 年 12 月 08 日前交至需方指定的仓库。

5. 结算方式及期限: 交货后 10 个工作日凭全额增值税发票付款。

6. 验收方式: 交货时应将厂检证及双方商定的其它技术资料随同产品交给需方据以验收, 需方在验收中如发现产品规格、包装、数量、质量等不符合同规定, 应及时向供方提出书面异议, 并有权拒收该产品。
7. 违约责任: 如有违约, 按《经济合同法》划分, 并承担相应的违约责任。
8. 不可抗力: 由于严重的自然灾害以及双方同意的其他不可抗力引起的事故, 致使一方不能履约时, 该方应尽快将事故通知对方, 并与对方协商延长履行合同的期限。对由此而引起的损失, 对方不能提出赔偿要求。
9. 仲裁: 本合同在执行期间, 如发生争议, 双方应本着友好方式协商解决。如未能协商解决, 提请中国上海仲裁机构进行仲裁。
10. 其它约定事项: 本合同一旦签订, 即据有法律效率, 双方均应严格执行。如一方因故需变更或解除合同, 应经双方协商同意。否则, 本合同仍然有效。



供方: 陈苗



需方: LIZ

三、 原材料采购跟单操作—签订采购合同

LAYERED (莱尔) 服装进出口贸易公司
广州市从化路 928 号

电话: 020-58332221 采购合同 编号: 8C20171021
传真: 020-58332222 日期: 2017.10.21
供应商: DEE 纺织厂 (原材料供应商)

请供应以下产品:

型号	货物名称	规格	单位	数量	单价	金额
	100%全棉帆布	32/2×16 96×48	米	11000	7 元	77000 元
合计	柒万柒仟元整					

1. 交货日期: ■ 2017 年 10 月 31 日以前一次交清。
□ 分批交货, 交货时间 _____ 数量要求: _____

2. 交货地点: 买方指定仓库

3. 包装条件: 卷筒包装

4. 付款方式: 交货后 1 个月凭增值税发票付款

5. 不合格产品处理: 另议



6. 如因交货误期、规格不符、质量不符合要求造成本公司的损失，卖方负责赔偿责任。

7. 如卖方未能按期交货，必须赔偿本公司因此蒙受的一切损失。

8. 其他: _____

9. 开户行: 中国农业银行; 账号: 3838383873

地址: 广州市环市东路路 100 号; 联系电话: 020-58332221

传真: 020-58332222; 联系人: YING SONG

采购单位: (盖章)

LAYERED (莱尔) 服
装进出口贸易公司
合同专用章

LIZ

供应商: (盖章)

DEE 纺织厂
合同专用章

YING SONG

四、 生产进度与品质跟单 (加分)

1、 生产计划表

生产计划表

工作天数:20 天

合同号: NO.8C20171020

日期: 2017 年 11 月 1 日

序号	批号	产品名称	数量	制造单位	开工日期	完工日期	预定出货日期
	1	100%全棉女士衬衫	10000	件	2017.11.04	2017.12.02	2017.12.05

业务经理: 苏文

生产主管: 楚穗

2、 品质检验方案

PASHMINA OF KOREA CORPORATION

成品检验表

跟单员;

加工合同号	8C20171020	货物名称	Women's 100% cotton shirt	颜色	黑色, 白色, 灰色
加工单位	海利服装有限公司			检验总数	10000
检验项目	接受	不接受	检验项目	接受	不接受
1.款式	√		1.熨烫工	√	



2.色彩	√		2.商标	√	
3.车缝手工艺	√		3.纽扣位置/尺寸	√	
4.后整理颜色	√		4.吊牌	√	
5.后整理手感	√		5.包装	√	
6.整洁度	√		6.外箱标签	√	
7.其他	√		7.其他	√	
次品名称	小次品数		次品名称	小次品数	
整洁度不良	10 件				
大疵点数		接受		不接受	
检查评语	线头较多，须修整。				
检查结果	改进不足后，可以出运。				

五、 包装跟单操作（加分）

1、 唛头的设计

唛头：

PK CORP. S/C: 10010 KOREA C/N:1--5000
--

侧唛：

BLACK & NATURAL G/W: 15KGS 10 PCS/CTN CHINA
--

2、 集装箱方案计算

集装箱方案计算：

装箱条件：一批 T 恤产品出口，共 1000 箱，T 恤产品所用纸箱的包装尺寸为 485x366x275(毫米)，每箱毛重 25KGS，用 40 英尺钢质集装箱，箱内尺寸为 12050x2343x2386（毫米），内容积 67.4 立方米，最大载重 27380KGS，那么该集装箱最多可装纸箱方案以及用几个集装箱如下：

（1） 按体积进行计算：

方案一：

集装箱尺寸：长 12050X2343x2386(毫米)

纸箱尺寸：长 485x366x275(毫米)

集装箱长宽高可装箱量：长 24.8x6.4x8.7（箱）

去除误差，可得长 24x6x8=960(箱) 体积为：46.86 立方米

方案二：

集装箱尺寸: 长 12050x2343x2386(毫米)

纸箱尺寸: 宽 366x275x485 (毫米)

集装箱长宽高可装箱量: 宽 32.9x8.5x4.9(箱)

去除误差, 可得宽 32x8x4=1024(箱) 体积为: 49.99 立方米

方案三:

集装箱尺寸: 长 12050x2343x2386(毫米)

纸箱尺寸: 高: 275x485x366(毫米)

集装箱长宽高可装箱量: 高 43.8x4.8x6.5(箱)

去除误差, 可得高 43x4x6=1032(箱)

(2) 按重量进行计算:

纸箱数量=27380/25=1095 (箱) >1032(箱)

所以这个集装箱一共可装 1032 箱

我们共 1000 箱货物, 所以用一个 40 英尺的集装箱。

六、 货物出境跟单 (加分)

1、 汇票的制作

BILL OF EXCHANGE

No:10000

Date:2009/10/30

For:USD35000.00

At 30 sight of this second of exchange (first of the same tenor and date unpaid) pay to the order of

The sum of THIRTY FIVE THOUSAND DOLLARS

Drawn under BANK OF CHINA, SHANGHAI

L/C No; 10010

Dated:2009/10/01

TO LA

Signature



七、 客户管理跟单 (加分)

1、 客户订单跟踪表

LAYERED (莱尔) 服装进出口贸易公司

客户订单跟踪表

2017 年 12 月 30 日

序号	合同号	客户名称	联系人	发票号	信用证号	数量	金额	交单期	备注
1	8C2017 1020	PASHMINA OF KOREA CORPORATION	LINX	TX0522	AB111	10000 件	35000 美元	2017.12.30	

2、客户出货跟踪表

LAYERED（莱尔）服装进出口贸易公司

客户出货跟踪表

客户名称	合同号	出货日期	数量规格	运输方式	交货地点	制造状态	出货情况	备注
PASHMINA OF KOREA CORPORATION	8C20171020	2017.12.30	10000 件	海运	首尔港	良好	正常	

3、客户满意度调查表

LAYERED（莱尔）服装进出口贸易公司

客户满意度调查表

贵公司所在国家：中国		贵公司与本公司同行来往的企业数量：5 家					
No.	服务态度 服务项目	非常满意	满意	尚可	不满意	极不满意	备注
1	产品交付状况与质量		√				
2	产品款式与先进性			√			
3	产品价格、费用			√			
4	市场退货、满意与反应情况						
5	对不良品处理方式和结果						
6	技术支援情况						
7	维护、保修状况						
8	样品处理速度	√					
9	企业方面配合度		√				
10	人员服务礼貌态度与效果	√					
总得分情况		90 分					
对我公司的其他宝贵意见：							
顾客代表签字：LINX 日期：2017 年 01 月 10 日							



广州城建职业学院

实训（实习）指导书

院（系）部： 外语外贸学院

课程名称： 国际商务谈判

指导老师： 朱桥艳

所属教研室： 国际经济与贸易

编制人（组）	审核人

14 国贸 2 班第三组：叶新、许俊光、李怡、陈丽、罗斯曼

广州城建职业学院教务处

2017 年 1 月



实训项目 1：国际商务谈判方案制定

一. 实训任务

学生能够根据教学内容，制定谈判方案。

二. 实训目的

会制定谈判方案。

三. 实训要求

能够按照国际商务谈判原则进行。

四. 实训步骤

1. 起草方案
2. 小组讨论
3. 制定方案

五. 注意事项（含安全操作规程等）

1. 制定方案的关键要素
2. 方案的有效性和规范性

六. 实训结果（可检测）

制定的谈判策划书

实训成果：

实训项目 1：德国 BHS 公司与上海联乐公司设备买卖谈判策划书

谈判方	甲方		乙方
谈判主题	德国 BHS 公司以合适的条件将加压转鼓过滤机卖给上海联乐公司		
谈判地点	上海联乐公司会议厅		
谈判期限	2017 年 4 月 18 日 至 2017 年 5 月 2 日		
己方人员组成	姓名	职责	个人情况
	许俊光	主讲	公司谈判全程代表
	叶新	决策人	负责重大问题的决策
	李怡	技术顾问	负责技术方面的问题
	陈丽	法律顾问	负责法律方面的问题
	罗斯曼	记录	
对方人员组成	姓名	职责	个人情况
	卢世佳	主讲	公司谈判全程代表
	陈广斌	决策人	负责重大问题的决策
	郑李琅	技术顾问	负责技术方面的问题
	李嘉勋	法律顾问	负责法律方面的问题

	李嘉璇	记录						
谈判议程	时间	地点			议题			
	2017/4/19	上海联乐公司			就技术标准或参数未达标卖方所需承担的责任，价格，安装，投产人员培训问题进行协商。			
	2017/4/25	上海联乐公司			就备件，交货期限，包装、运费、保险等及上次谈判未达成一致的问题进行协商。			
谈判方	甲方				乙方			
谈判目标 （目标内容）	实际需求目标	最优目标	最低目标	可接受目标	实际需求目标	最优目标	最低目标	可接受目标
技术标准或参数未达标卖方所需承担的责任						承担给甲方造成的损失及处理该问题产生的费用，不赔偿给买方额外的违约金	承担给甲方造成的损失及处理该问题产生的费用，并赔偿买方额 5% 违约金	承担给甲方造成的损失及处理该问题产生的费用，并赔偿买方额 3% 违约金
价格及付款流程						45000 元（一次性交付）	35000 元（预付：10%，货到后：70%,验货后：5%，质保金：10%【质保期：1.5 年】	4000 元（预付：15%，货到后：75%,验货后：5%，质保金：5%【质保期：1 年】
安装，投产人员培训						（假设要 100 台）安装，技术培训人员：10 名	（假设要 100 台）安装，技术培训人员：20 名	（假设要 100 台）安装，技术培训人员：15 名
备件						备件只能从制造方（即卖方）买	备件可以从本地卖主购买，而不需从制造厂买	备件可以从本地卖主购买，而不需从制造厂以买
交货期限						签订合同后 200 天内	签订合同后 150 天	签订合同后 180 天
包装、运费、保险等						买方即甲方付	卖方即乙方付	买卖双方对半均分
目标完成的支持因素	己方优势		己方劣势		对方优势		对方劣势	
	己方优势：加压转鼓过滤机只有我公司拥有，占有资源稀缺性,可在价格的提升方面加分。							
	买卖双方劣势：买卖双方都想以自己钟意的条件谈下这笔生意，难免会受到对方牵制。							

谈判策略	每阶段的问题
	谈判开始阶段 1. 该怎么样进行谈判？ 一开始先在对己方不那么重要的谈判目标上做出让步，融洽气氛。 2. 怎么样利用对对手的了解建立良好的挂变形？ 3. 怎么样控制谈判的进程？ 一开始先在对己方不那么重要的谈判目标上做出让步，融洽气氛，然后在重要的谈判目标紧逼，最后再在一些不那么重要的谈判目标上做出让步。
	摸索阶段 1. 我该问些什么问题？ 1) 合同价格是否需要开发票，是普通发票还是增值税发票。 2. 他们可能会问些什么问题？ 1) 若卖方所卖设备技术标准未达标，卖方所需实施哪些措施。 2) 备件可否在本地买。 3. 我该如何来处理这些问题？ 1) 需要开发票，开普通发票。 2) 承担给甲方造成的损失及处理该问题产生的费用，不赔偿给买方额外的违约金或少量违约金。 3) 备件可在本地买。
	试验阶段 1. 该使用什么信号来暗示进展的机会？ 用眼神或手势暗示。 2. 该怎么样提出建议？ 尽量语气委婉的提意见，促进双赢。 3. 该怎么样处理对方断然的“不”？ 微笑面对，若可以则对对方解释该措施的原因，若还是不行，则换下一个谈判目标，尽量不伤和气。
	讨价还价阶段 1. 在哪里可能出现矛盾？ 在协商价格时，甲方可能会在合同价格，是一次付完还是分期付款，每次分的比例及质保金额比例，质保期多久出现矛盾。 注：买方通常会保留 5%~10% 左右的款项作为质保金，在质保期（通常为设备验收合格后 6 个月~1 年）内，如未发现瑕疵或故障，则买方将该等质保金支付给卖方，否则，买方有权直接从中扣除修理、更换等所需费用。 2. 该怎么样处理这些矛盾？ 向对方解释己方做出该条件原因，或清晰化对方做出该条件不合理的地方。 3. 应做哪些让步？ 可同意分期付款，质保期最多延伸至一年半。 4. 通过让步想得到什么？ 合同价格达到利益最大化。 5. 该怎么包装这些让步？ 做出很不愿又无可奈何状，给对方优越感。

	6. 对方非常希望我做出的，而且我也可以让步的有哪些？ 质保期，可分期付款，备件问题。	
	结束阶段 1.怎么样来结束这场谈判？ 在给对方几个不重要的让步后结束谈判。 2.如何将协议记录下来？ 记录人员记录。	
汇报制度	谈判进程汇报人	罗斯曼
	汇报时间及程序	谈判结束后
	汇报方式	口述

实训评价：小组分工合理，按照要求展开，达到了本次实习目标，实训效果优。

朱桥艳 2017.3.28

实训项目 2：国际商务谈判团队组建

一. 实训任务

学生分组组建合理的谈判团队。

二. 实训目的

1. 通过实训使学生熟练掌握国际商务谈判人员形象设计的原则和内涵，能够结合自身条件准确进行形象设计。
2. 并能根据组建谈判团队的基本原则组建团队。

三. 实训要求

说明：含团队合作要求、提交实训成果要求等

1. 要求学生做到仪容整洁、服饰得体、举止规范、体态优雅
2. 要求学生能在商务场合的情景表演中，进行谈判团队人员分工。

四. 实训步骤

1. 学生分组展示、汇报。
2. 学生组成的评委对汇报情况进行评议、打分并对汇报人提问。
3. 教师对汇报过程中的疑难问题进行解答，并对整体汇报情况进行总结。

五. 注意事项（含安全操作规程等）

1. 谈判人员形象设计的基本原则
2. 组建谈判团队的基本要求

六. 实训结果（可检测）

谈判团队人员分工介绍自我资料。

实训成果：

实训 2：德国 BHS 公司谈判团队组建及自我介绍

1、许俊光（主讲）：

Hello, everyone, I am a member of the German BHS company. My name is Xu Junguang, but also of the talks speaker, speaker is the company on behalf of the whole negotiation. My aim is to obtain the satisfaction of both parties with the buyer, and strive to establish a good long-term relationship with the buyer. When I was young, I realize that the only win-win cooperation can go for a long time, so I when small is good at cooperate with others to complete something, grew up to became more aware of this truth, this time I want to complete the negotiations with the same purpose.

2、叶新（决策人）：

Hello everyone, my name is YEXIN. I belong BHS company, in this company, I am a decision makers and i am charge of this project about big problems , if you have any big problems, I will do my best to give you a answer. My motto is do one thing at a time, and do well.

3、陈丽（法律顾问）：

I am Germany BHS Company legal adviser. I have two years of relevant working experience. I have stranger legal logic thinking ability and strong organization and coordination ability and innovatian ability. Besides, I am careful for the work, have a team spirit. Hope that can succeed in the negotiation and cooperation.

4、李怡（技术顾问）：

Hello, everyone I am a technical staff in German company. My job is to be responsible for the completeness and accuracy of the technical terms of the contract. In the negotiations, my main attention and energy is on the technical aspects of the problem, but still look at the overall negotiations.

5、罗斯曼（记录员）：

Hello everybody! I'm the Germany BHS company personnel involved in the negotiations records. My job is to record the process of negotiation with Shanghai united music company. For recording personnel's quality requirements are (1) have a transcript of the skilled ability; Have certain basic specialized knowledge; (2) have good summarizing ability and strong memory. To accurate, complete and timely record content negotiation.

实训评价：小组分工合理，实训认真仔细，达到了本次实习目标，实训效果优。

朱桥艳 2017.4.5

实训项目 3：模拟国际商务谈判开局

一. 实训任务

学生能够针对不同的对手，进行不同的开局设计。

二. 实训目的

通过实训使学生了解在商务谈判过程中了解谈判对手、建立洽谈气氛、正确的开局方式以及诚意等对整个谈判成败的重要性。

三. 实训要求

1. 学生根据老师所给谈判情景进行小组分析，了解谈判对手。
2. 制定不同的谈判开局方案

四. 实训步骤

1. 整理你目前所收集到的所有关于对方谈判代表的信息。
2. 制定开局策略。
3. 建立洽谈气氛，掌握开局主动。
4. 观察对方的表现以修正掌握的信息。
5. 把握时机，结束谈判的开局阶段。

五. 注意事项（含安全操作规程等）

1. 把握信息
2. 随机应变
3. 掌握主动

六. 实训结果（可检测）

谈判开局方式

实训成果：

实训 3：德国 BHS 公司谈判开局阐述

你好，很高兴来到贵国！目前国际市场对加压转鼓过滤机的认可和重视度都不错，希望我们这次谈判能取得满意的合作，加压转鼓过滤机能在贵方使用下在市场创造更多的机会。“相信您在准备谈判已经了解到我方的产品质量是值得信赖的，不是吗？”。“货物的质量的至关重要，配置不好的货物价格再便宜你们也不一定要，你看我们把价格和付款方式问题放到后面讨论怎么样？”

实训评价：小组成员认真仔细，按照要求展开，达到了本次实习目标，实训效果优。

朱桥艳 2017.4.25

实训项目 4：模拟国际商务价格谈判

一. 实训任务

学生能够在谈判中顺利进行设定价格。

二. 实训目的

了解议价谈判中价格设定技巧及价格最优目标与可接受目标。

三. 实训要求

要求学生进行价格设定与磋商并能与对手进行有效沟通

四. 实训步骤

1. 整理你目前所收集到的所有关于对方谈判价格制定的信息。
2. 设定价格。
3. 观察对方的价格设定，合理调整价格设定与设定可接受的价格方案与最优方案。

五. 注意事项（含安全操作规程等）

1. 把握信息
2. 随机应变
3. 掌握主动

六. 实训结果（可检测）

讨价还价与报价单

实训成果：

实训 4：德国 BHS 公司与上海联乐公司设备买卖谈判讨价还价与报价单

A（卖方）：45000 元怎样，一次性交付，

B（买方）：37000 元我就带走该商品，

A（卖方）：那不行，成本价都不止 37000 元，40000 元很优惠了，（预付 15%，货到后：75%；
验货后：5%；质保金：5%【质保期：1 年】

B(买方)：还是有点贵，能不能再便宜一点，

A(卖方)：35000 元，已经是最低价格，

B（买方）：好吧，成交，预付多少，

A（卖方）：（预付:10%，货到后：70%；验货后：5%；质保金：10%【质保期：1.5 年】

实训评价：本次实训按要求展开，实训态度良好，小组分工合理，达到了本次实习目标，实训效果优。

朱桥艳 2017.5.9

实训项目 5：模拟国际商务谈判磋商

一. 实训任务

学生能够在谈判中顺利进行价格报价和磋商。

二. 实训目的

了解议价谈判中报价、讨价还价等价格磋商策略和商务谈判中的沟通技巧。

三. 实训要求

要求学生进行价格磋商并能与对手进行有效沟通

四. 实训步骤

1. 一方进行讨价，另一方进行还价
2. 几个回合后确定最终价格

五. 注意事项（含安全操作规程等）

1. 把握信息
2. 随机应变
3. 掌握主动

六. 实训结果（可检测）

磋商方案和让步

实训成果：

实训 5：德国 BHS 公司与上海联乐公司设备买卖谈判磋商与让步

	第一次	第二次	第三次	第四次
方式一	20%(1000 美元)	10%(500 美元)	30%(1500 美元)	40%(2000 美元)
方式二	45%(2250 美元)	30%(1500 美元)	15%(750 美元)	10%(500 美元)

1、方式一：我们首先作小的让步，不要让对方期望过高，不要一次让到底，然后从第三次开始逐渐增大，让对方尝到一点甜头。机智灵活，能向对方传递合作的信息。

2、方式二：我们采用递减型的让步，该方式比较坦率自然，并且符合谈判中的一般规律，因此更容易被对方接受，使得在本次谈判中不会有太大失误。

实训评价：本次实训较认真，希望小组成员能在实训中不断提高实践能力，整体而言，本次实训效果优。

朱桥艳 2017.5.23

实训项目 6：模拟国际商务谈判合同签订

一. 实训任务

学生能够在谈判中顺利进行合同签订。

二. 实训目的

了解合同签订技巧，合同转让与变更等，能够合理应对谈判结束中的沟通技巧。

三. 实训要求

要求学生进行谈判合同签订并能与对手进行有效沟通

四. 实训步骤

1. 协议合同查看
2. 协议合同签订
3. 协议合同变更与转让

五. 注意事项（含安全操作规程等）

1. 把握信息
2. 随机应变
3. 掌握主动

六. 实训结果（可检测）

谈判合同签订技巧与策略

实训成果：

实训 6：《德国 BHS 公司与上海联乐公司设备买卖合作协议书》

虽然这次谈判的过程有些方面双方洽谈的有些激烈，但总体来说这次谈判还是很完美的。很高兴能与贵方，上海联乐公司行这次优好的商务合作，希望我们在以后的日子里能多多交流，多多往来，多多进行商务方面的合作。

销售合同

合同编号：SC0614

买方（甲方）：_上海联乐公司_____

签订地点：_上海联乐公司__

卖方（乙方）：_德国 BHS 公司__

签订时间：_2017_年__6_月__14_日

为维护买卖双方的合法权益，根据《中华人民共和国消费者权益保护法》、《中华人民共和国合同法》及有关规定，双方本着平等互利的原则协商一致签订本合同。

第一条 产品名称、商标、规格型号、材质、颜色、数量及金额（详见附件产品明细表）

第二条 合同产品总金额：人民币 壹百壹拾柒万美圆整 USD （大写）即：RMB 1170000 USD，两者不符时以中文大写为准。

第三条 付款条件及时间

1.甲方应在本合同签订后的 30 日内向乙方交付本合同总金额 30% 的预付款。乙方交货后，预付款抵作价款。若甲方未按约定期限给付预付款，则乙方有权相应顺延交货时间。

2.余款为总金额的 70 % 即 819000 USD。甲方应在产品验收合格后 90 日内结清全部余款。

第四条 付款方式

1.甲方以现金结算的，应按本合同第三条规定以现金方式银货两讫。

2.甲方以票据结算的，应在票据上注明乙方的全称和金额，将货款按本合同第三条规定汇入乙方指定的账户。

3.如上述付款方式或账户发生改变，乙方应以书面形式（并加盖公章）告知甲方。

4.乙方在收到货款的同时应开具给甲方同等金额的正式发票。

第五条 交货时间、方式及地点

1.交货时间：

预付款交付乙方后 180 天内（不包含 日的组装期）。

甲方要求延期交货时，应于交货日 30 天前通知乙方。

2.交货方式：CIF 交货。

货物在运输及组装过程中，发生损坏或灭失的风险由乙方承担；货物自组装完毕甲方验收合格后，发生损坏或灭失的风险由甲方承担。

3.交货地点：德国汉堡。

第六条 产品的安装调试

组装期： 货物运至指定交货地点后 7 日内。

1.甲方应于乙方交货前确认组装现场已具备安装条件。

2.乙方应根据甲乙双方的约定及甲方的要求负责家具的安装调试。

3.甲方负责提供货运电梯、场地照明等必要的安装设施。

第七条 产品的接收和验收

1.乙方依本合同所定交货时间将货物运至指定地点后，甲方应即时接收并妥善保管全部货物。

2.甲方应在组装完毕后 15 日内对货物验收完成，逾期则视为验收合格。如有异议应在此期限内向乙方提出，乙方在知悉或应当知悉甲方提出异议后，有义务即时进行处理并告知甲方，直到甲

方验收合格为止。

3.甲方认可在相关出货验收单上签字者为甲方或甲方授权之验收人。

第八条 品质保证

1.乙方保证产品质量,承诺5年质量保障(自开具发票之日起算)。

2.在质保期内产品出现质量问题的,乙方免费(不包括材料费和运输费等)上门修理或更换,双方另有约定的除外。

3.保修期内家具因甲方故意造成的损坏,乙方酌情收取材料及相关修理、更换等费用。

第九条 违约责任

(一) 乙方责任

1.乙方非因不可抗力不能按期交付货物时,须每日按照逾期交付货物金额的4%向甲方承担违约责任。

(二) 甲方责任

1.因甲方原因导致本合同被解除时,乙方返还甲方预付款,甲方须向乙方支付合同总金额6%的违约金。

第十条 合同变更

1.双方签约后,因甲方合理要求而增减产品内容需另行签订《补充合同》。

2.双方签约后,因甲方合理要求而变更交货的时间、地点、验收人等内容应填写《交货变更确认单》,经双方签章后生效。

第十一条 合同的终止及解除

1.经甲乙双方协商一致,可以解除本合同。

2.发生不可抗力致使合同目的不能实现时,本合同终止,甲乙双方互不承担违约责任。

3.甲方不支付或者不按照约定支付剩余货款达100日内,乙方有权单方解除合同并返还预付款,收回货物。

第十二条 争议解决方式

本合同项下发生的争议,由双方协商、调解解决或向有关行政机关申诉解决。协商、调解、申诉解决不成的,按下列第1种方式解决:

1.提交 上海分会 仲裁委员会仲裁;

2.依法向 人民法院起诉。

第十三条 其他约定事项

1. 本合同空白待填写部分经双方协商一致后填写，其他部分不得涂改，如有涂改痕迹，该合同无效。

2. 本合同经甲、乙双方签字、盖章后生效。

3. 本合同正本一式两份，甲乙双方各执一份。

甲方名称（盖章）：上海联乐化工有限公司

地址：

电话：15622382158

法定代表人：陈广斌

账号：

乙方名称（盖章）：德国 BHS 公司

地址：

电话：1546278345

法定代表人：叶新

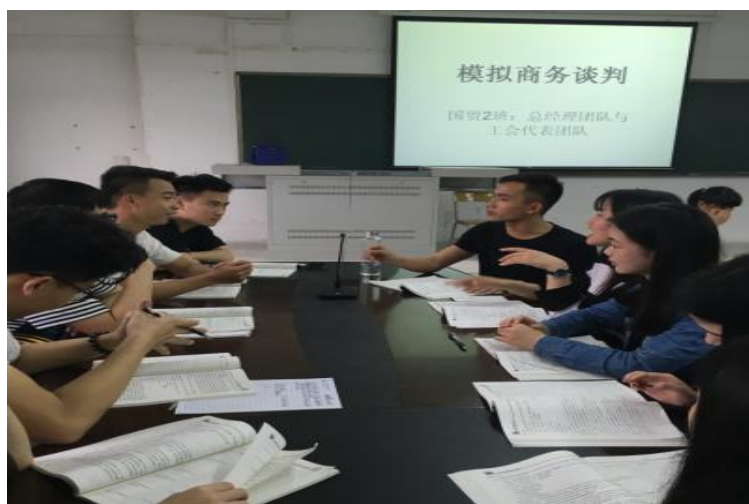
账号：

实训评价：本次实训较认真，希望小组成员能在实训中不断提高实践能力，整体而言，本次实训效果优。

朱桥艳 2017.6.6

1、 综合实训成果之图片





2、 综合实训成果之视频





《外贸单证实务》综合实训成果

客户交接单

100分

客户交接单

1. 客户交接单

2. 客户交接单

3. 客户交接单

4. 客户交接单

5. 客户交接单

6. 客户交接单

7. 客户交接单

8. 客户交接单

9. 客户交接单

10. 客户交接单

11. 客户交接单

12. 客户交接单

13. 客户交接单

14. 客户交接单

15. 客户交接单

16. 客户交接单

17. 客户交接单

18. 客户交接单

19. 客户交接单

20. 客户交接单

21. 客户交接单

22. 客户交接单

23. 客户交接单

24. 客户交接单

25. 客户交接单

26. 客户交接单

27. 客户交接单

28. 客户交接单

29. 客户交接单

30. 客户交接单

31. 客户交接单

32. 客户交接单

33. 客户交接单

34. 客户交接单

35. 客户交接单

36. 客户交接单

37. 客户交接单

38. 客户交接单

39. 客户交接单

40. 客户交接单

41. 客户交接单

42. 客户交接单

43. 客户交接单

44. 客户交接单

45. 客户交接单

46. 客户交接单

47. 客户交接单

48. 客户交接单

49. 客户交接单

50. 客户交接单

51. 客户交接单

52. 客户交接单

53. 客户交接单

54. 客户交接单

55. 客户交接单

56. 客户交接单

57. 客户交接单

58. 客户交接单

59. 客户交接单

60. 客户交接单

61. 客户交接单

62. 客户交接单

63. 客户交接单

64. 客户交接单

65. 客户交接单

66. 客户交接单

67. 客户交接单

68. 客户交接单

69. 客户交接单

70. 客户交接单

71. 客户交接单

72. 客户交接单

73. 客户交接单

74. 客户交接单

75. 客户交接单

76. 客户交接单

77. 客户交接单

78. 客户交接单

79. 客户交接单

80. 客户交接单

81. 客户交接单

82. 客户交接单

83. 客户交接单

84. 客户交接单

85. 客户交接单

86. 客户交接单

87. 客户交接单

88. 客户交接单

89. 客户交接单

90. 客户交接单

91. 客户交接单

92. 客户交接单

93. 客户交接单

94. 客户交接单

95. 客户交接单

96. 客户交接单

97. 客户交接单

98. 客户交接单

99. 客户交接单

100. 客户交接单

2014/12/08

客户交接单

100分

客户交接单

1. 客户交接单

2. 客户交接单

3. 客户交接单

4. 客户交接单

5. 客户交接单

6. 客户交接单

7. 客户交接单

8. 客户交接单

9. 客户交接单

10. 客户交接单

11. 客户交接单

12. 客户交接单

13. 客户交接单

14. 客户交接单

15. 客户交接单

16. 客户交接单

17. 客户交接单

18. 客户交接单

19. 客户交接单

20. 客户交接单

21. 客户交接单

22. 客户交接单

23. 客户交接单

24. 客户交接单

25. 客户交接单

26. 客户交接单

27. 客户交接单

28. 客户交接单

29. 客户交接单

30. 客户交接单

31. 客户交接单

32. 客户交接单

33. 客户交接单

34. 客户交接单

35. 客户交接单

36. 客户交接单

37. 客户交接单

38. 客户交接单

39. 客户交接单

40. 客户交接单

41. 客户交接单

42. 客户交接单

43. 客户交接单

44. 客户交接单

45. 客户交接单

46. 客户交接单

47. 客户交接单

48. 客户交接单

49. 客户交接单

50. 客户交接单

51. 客户交接单

52. 客户交接单

53. 客户交接单

54. 客户交接单

55. 客户交接单

56. 客户交接单

57. 客户交接单

58. 客户交接单

59. 客户交接单

60. 客户交接单

61. 客户交接单

62. 客户交接单

63. 客户交接单

64. 客户交接单

65. 客户交接单

66. 客户交接单

67. 客户交接单

68. 客户交接单

69. 客户交接单

70. 客户交接单

71. 客户交接单

72. 客户交接单

73. 客户交接单

74. 客户交接单

75. 客户交接单

76. 客户交接单

77. 客户交接单

78. 客户交接单

79. 客户交接单

80. 客户交接单

81. 客户交接单

82. 客户交接单

83. 客户交接单

84. 客户交接单

85. 客户交接单

86. 客户交接单

87. 客户交接单

88. 客户交接单

89. 客户交接单

90. 客户交接单

91. 客户交接单

92. 客户交接单

93. 客户交接单

94. 客户交接单

95. 客户交接单

96. 客户交接单

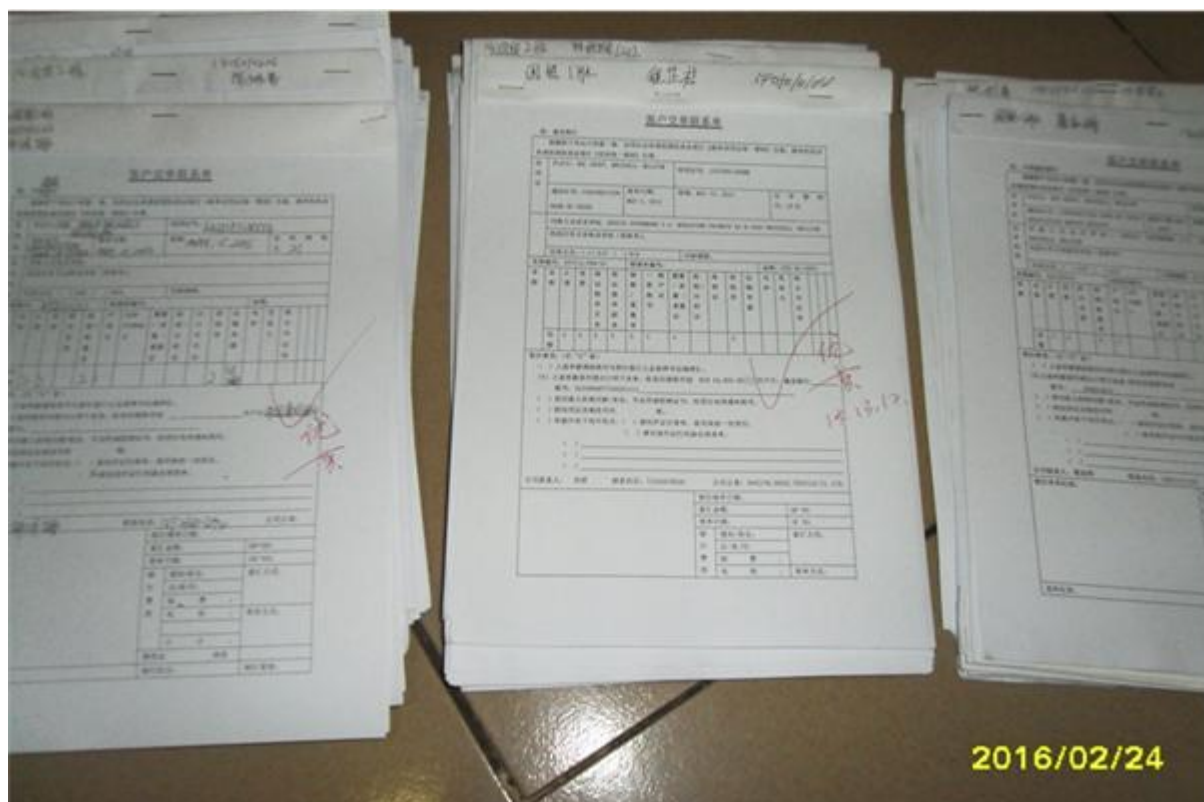
97. 客户交接单

98. 客户交接单

99. 客户交接单

100. 客户交接单

2014/12/08



《人际关系与沟通》综合实训成果



可雯 1439030135 江佩雯 1439030117

行必通 报关公司



Line Will Pass

Customs Declaration Company

我公司主要承办海运、空运进出口
货物的报关及国际运输替理业务。

包括：揽货、订舱、仓储、中转、
结算运杂费、报关、报检、相关的短途
运输服务及咨询服务。

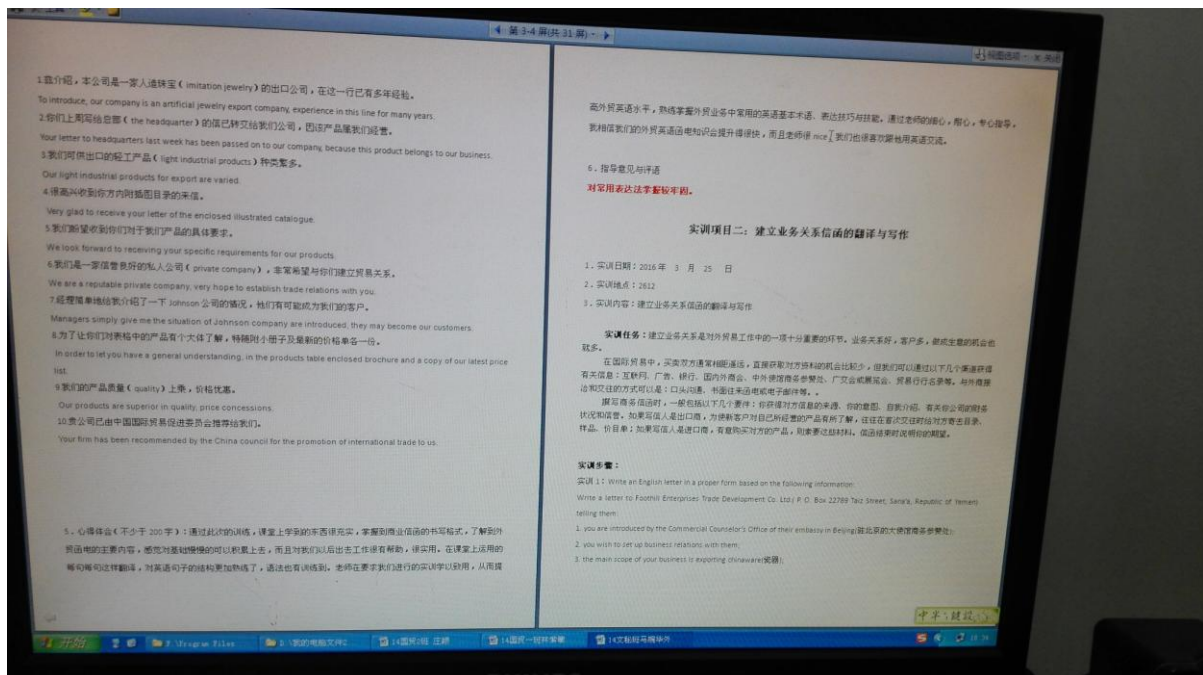
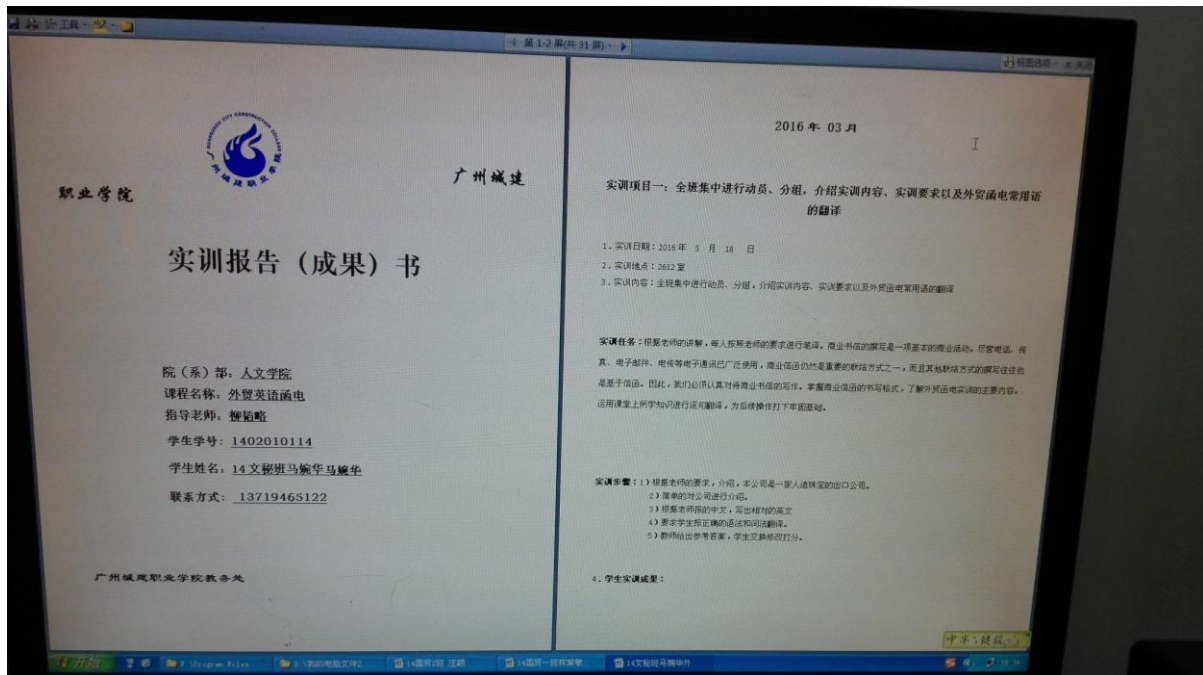
创优质品牌，铸一流企业形象

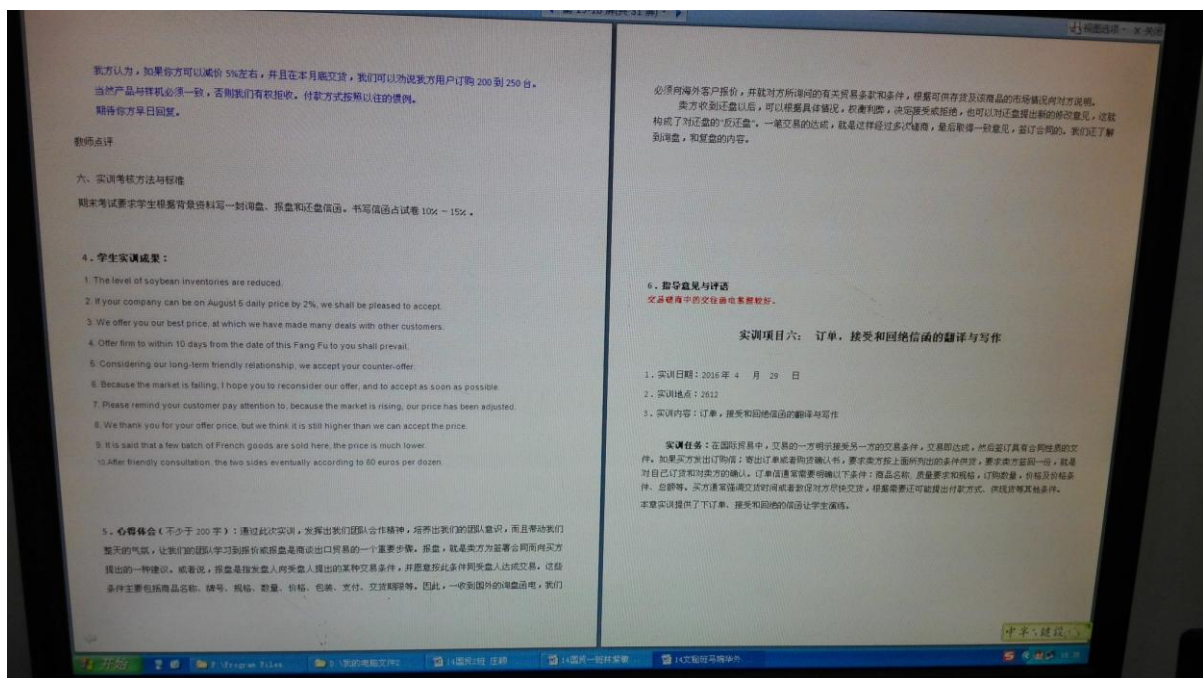
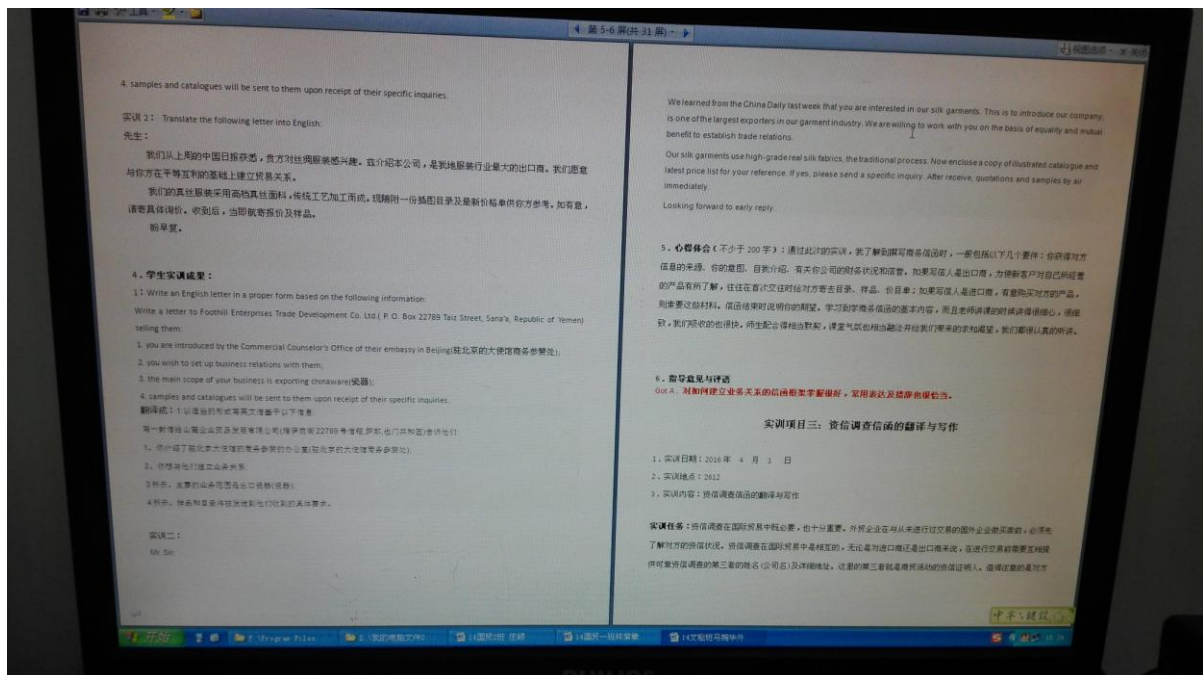
官网：<http://xingbitong.com>

联系电话：12345678901

公司地址：广州市环市东路 111 号

《外贸英语函电》综合实训成果





《进出口业务操作》综合实训成果

实训项目：审单操作-信用证的审核

班级：15国贸一班 姓名：何子佩 学号：14 成绩：10

一、请翻译以下信用证条款

IRREVOCABLE DOCUMENTARY CREDIT
FORM OF DOC. CREDIT: 40A: 不可撤销的跟单信用证
CREDIT NUMBER: 20: XT173
DATE OF ISSUE: 070430
DATE AND PLACE OF EXPIRY: 31 D: DATE 070620 AT BENEFICIARY'S COUNTRY
APPLICANT: 210: 日本大阪商船公司
ISSUING BANK: 52A: FUJI BANK
BENEFICIARY: 59: YUANYUAN TRADE CORPORATION
AMOUNT: 32 B: CURRENCY USD AMOUNT 6000.00
AVAILABLE WITH: 741 D: OSAKA BANK NEW YORK BRANCH
BY NEGOTIATION
DRAFTS AT: 42 C: DRAFTS AT SIGHT FOR FULL INVOICE COST
DRAWN BY: 42 A: FUJI BANK
PARTIAL SHIPMENTS: 43P: 允许
TRANSHIPMENT: 43 T: NOT ALLOWED
LOADING ON BOARD: 44 A: SUZHOU PORT
FOR TRANSPORTATION TO: 44 B: 上海港
LATEST DATE OF SHIPMENT: 44 C: 070620
DESCRIPTION OF GOODS: 45: 100% COTTON COLOUR WEAVE T-SHIRT
45A: 全棉T恤
45 PER T/C NO. TXT2642
DOCUMENTS REQUIRED: 46 A: 商业发票, 装箱单, 提单, 原产地证书
* 30 SETS COMMERCIAL INVOICE, 2 ORIGINAL AND 4 COPIES.
* 10 SETS PACKING LIST, 1 ORIGINAL AND 4 COPIES.
* 4 SETS B/L, 1 ORIGINAL AND 3 COPIES.

二、请根据上个实训项目提供的合同 S/C No.: TXT264, 审核以上信用证, 找出不符点, 并完成有关改证操作。

实训项目：审单操作-合同的审核

班级：15国贸一班 姓名：蔡相宇 学号：1505010101 成绩：10

一、请翻译以下合同条款

YUANYUAN IMPORT & EXPORT TRADE CORPORATION
222 ZHONGSHAN ROAD SHANGHAI CHINA
TEL: (021) 65788877
Fax: (021) 65788876
Apr. 10, 2007
To Messrs: TKAMRA CORPORATION
6-7, KAWARA MACH OSAKA JAPAN

S/C No.: TXT264
DATE: 4月10日

Sales Confirmation
日期

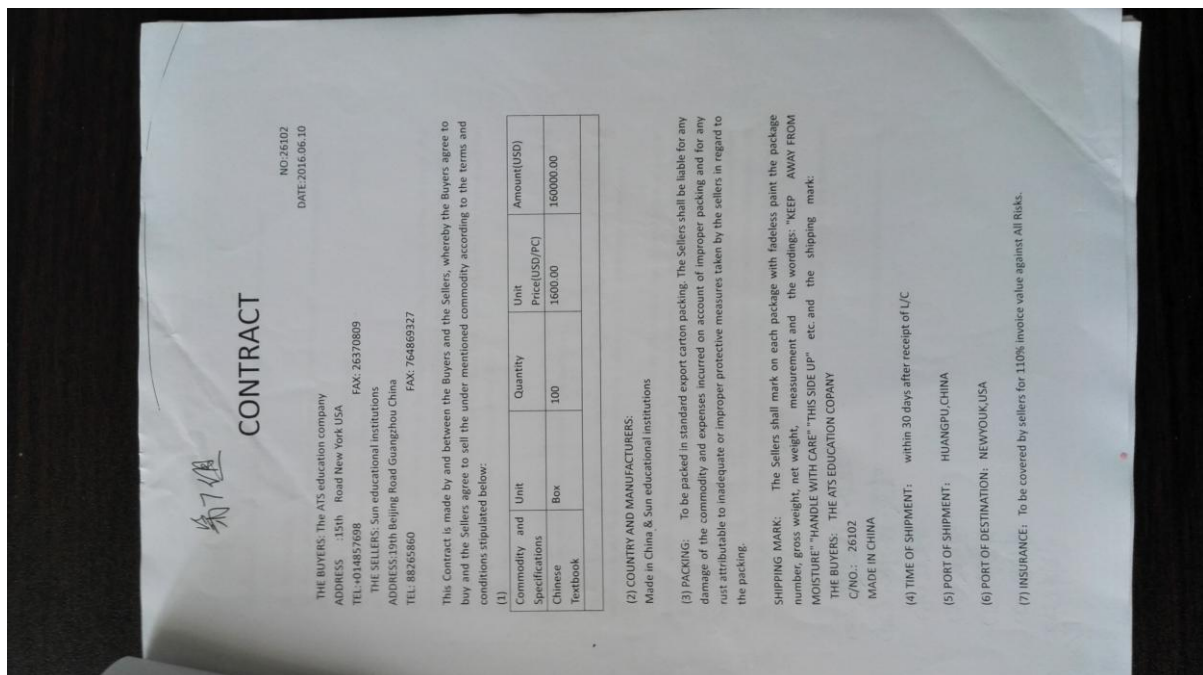
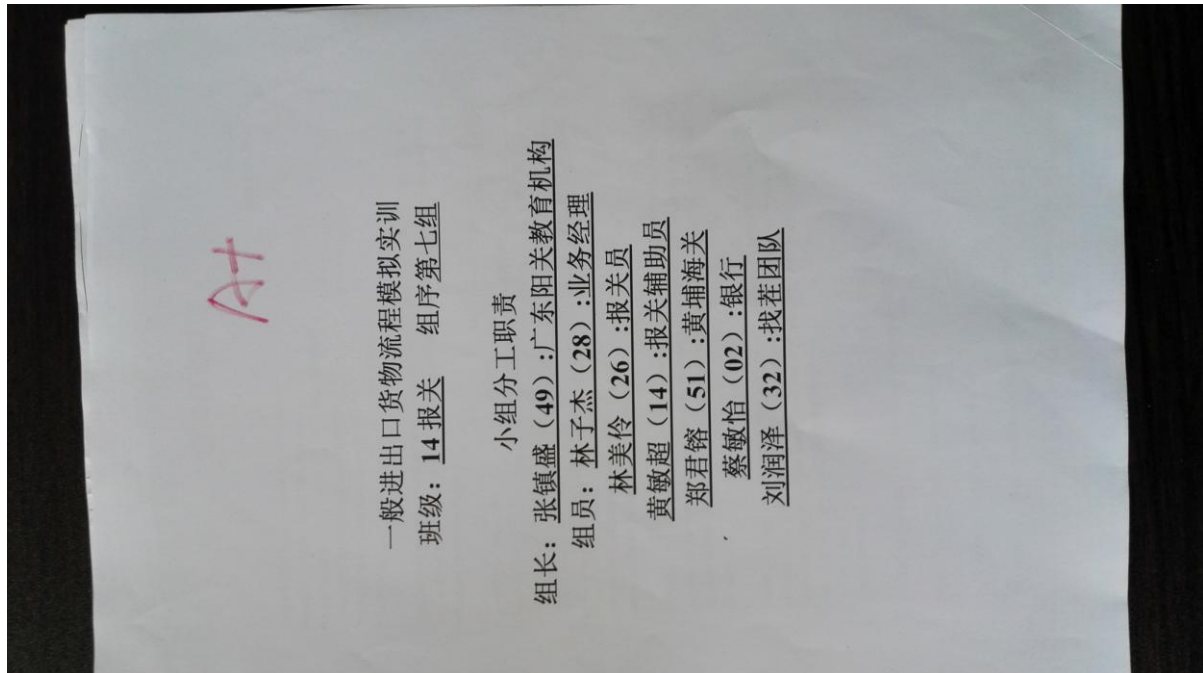
Dear Sirs,
We hereby confirm having sold to you the following goods on terms and conditions as specified below:

MARK	DESCRIPTIONS OF GOODS, PACKING	QUANTITY	UNIT PRICE	TOTAL AMOUNT
T.C	100% COTTON COLOUR	2 000 PCS	CIF 2% OSAKA USD 22	000.00
TXT264	WEAVE T-SHIRT	2 000 PCS	USD 11.00	000.00
OSAKA	TM111 (BLACK & WHITE CHECK)	1 000 PCS	USD 10.00	000.00
C/N.O. 1-UP	TM222 (RED)	1 000 PCS	USD 9.50	000.00
	TM333 (WHITE)		USD 8.50	000.00
	TM444 (BLUE)		USD 8.50	000.00

MAIN LABEL: AOTA
主标: AOTA

二、请根据上个实训项目提供的合同 S/C No.: TXT264, 审核以上信用证, 找出不符点, 并完成有关改证操作。

《国际贸易实务》综合实训成果



(9) PAYMENT: The buyer open an irrevocable 100% L/C at sight in favor of seller

(10) DOCUMENTS:
1. Full set of Air waybill in original showing "Freight Prepaid" and consigned to applicant.
2. Invoice in three copies.
3. Packing list in three copies issued by the Sellers.
4. Certificate of Quality issued by the Sellers.
5. Insurance Policy.
6. Certificate of origin issued by the Sellers.
7. Manufacturer's certified copy of fax dispatched to the applicant within 24 hours after shipment advising flight No., B/L No., shipment date, quantity, Gross weight, Net weight, and value of shipment.
8. The seller's Certificate and waybill certifying that extra documents have been dispatched according to the contract terms by express airmail.
9. Certificate of No Wooden Packing or Certificate of Fumigation.

In addition, the Sellers shall, within three days after shipment, send by express airmail one extra sets of the aforesaid documents directly to the Buyers.

(11) SHIPMENT: The Sellers shall ship the goods within the shipment time from the airport of shipment to the destination. Transshipment is not allowed. Partial shipment is not allowed.

(12) Arbitration: All disputes in connection with this Contract or the execution thereof shall be amicably settled through negotiation. In case no settlement can be reached between the two Parties, the case under dispute shall be submitted to the Trade Arbitration Commission of the China Council for the Promotion of International Trade for arbitration. The arbitration shall take place in Beijing, China and shall be executed in accordance with the Provisional Rules of Procedure of the said Commission and the decision made by the Arbitration Commission shall be accepted as final and binding upon both parties. The fees for arbitration shall be borne by the losing Party unless otherwise awarded.

(13) OTHER: This contract signed in three copies, the seller holds one copy and the buyer holds two copies.

THE BUYERS: The ATS education company
THE SELLERS: Sun educational Institutions

SUN EDUCATION INSTITUTIONS		PACKING LIST	
Issue	To	Invoice No.	Date
	THE ATS EDUCATION COMPANY	JF0131/2016	JUNE 13, 2016
Marks and numbers	Number and kind of packages; description of goods		
CHINESE TEXTBOOK THE BUYERS: THE ATS EDUCATION COMPANY C/NO.: 26102 MADE IN CHINA ITEM NO.: HSN2451-24 QTY/CTN 8000PCS/100CTN G.W./N.W. 1753/1625KGS MEST. 8.3CMB 8000PCS/100CTN 1753/1625KGS 8.3CMB TOTAL : PACKED IN 100 CTNS G.W.:1753KGS N.W.:1625KGS MEST: 8.3CMB			
SUN EDUCATION INSTITUTIONS			



《外贸英语函电》综合实训成果



广州城建职业学院

实训成果

院（系）部： 外语外贸学院

课程名称： 外贸英语函电

指导老师： 赵政旭

学生学号： 1505010101

学生姓名： 蔡楷棉

联系方式： 13682716332

广州城建职业学院教务处

2017 年 06 月





根据材料对请求建立商业关系函电进行翻译：

22 May 2005

Kee & Co., Ltd

34 Regent Street

London, UK

Dear Sirs:

Dear Mr. Smith,

Thank you for your letter of the 20th of this month. We shall be glad to enter into business relations with your company.

In compliance with request, we are sending you, under separate cover, our latest catalogue and price list covering our export range.

Payment should be made by irrevocable and confirmed letter of credit.

Should you wish to place an order, please Email or fax us.

Yours sincerely,

Tony Smith

Chief Seller

先生：

非常高兴收到贵公司本月十六日有关建立商务关系的来函。

谨遵要求另函奉上最新的出口商品目录及报价单。

款项须请以不可撤销保兑信用证支付。如欲订货，请寄电子邮件或传真为盼。

出口部主任

托尼.斯密思谨上

2005年5月22日

吉辰服装进出口公司





JICHEN CLOTHES IMPORT & EXPORT CO. LTD.

60 北京市三环路号世贸大厦 2401 室

Room2401,Wordtrade Mansion, Sanhuan Road 60#, Beiing, P. R. China

电话(TEL): 86-10-51427896 传真(FAX): 86-10-51427583

Dear Sirs

We have received a large order from peng fei clothes company. We would therefore appreciate it if you would provide us information about the financial condition and business standing of the previously mentioned firm.

The reference we have obtained is the royal bank, will you please be good enough to obtain for us the information we need ?

Any information that you may provide us will be treated in strict confidence

We thank in advance

Yours faithfully

Li dong

Dear sirs

We have received a letter from JICHEN CLOTHES IMPORT & EXPORT CO. LTD.

About making inquiry peng fei clothes company's financial condition and business standing. As we have no business relations with them before. We should be most grateful for any information you may obtain for us

Please send letter to jichen clothes company directly . their address is
Room2401,Wordtrade Mansion, Sanhuan Road 60#, Beiing, P. R. China

Yours

faithfully

Abc bank

Dear Mr. li

In reply to your inquiry, we are pleased to tell you the pengfi company has been





maintaining business relations with us for the past twenty years, during which they have never failed to meet their obligation. The credit report of recent years enclosed will show you that their import business in clothes has been doing well

We believed that they owe their reputable position among the local wholesalers in their area to their steady and sincere way of conducting business

Yours faithfully

ABC trade co.

Carters Trading Company, LLC P.O.BOX8935, NEW TERMINAL,

LATA.VISTA, OTTAWA, CANADA

TEL: 0016137893503 FAX: 0016137895107

E-MAIL: CARTER @MSN.COM

To: Nanjing Dechuangweiye Import & Export Co., Ltd

Date; Oct 11, 2005

Add; cathy@msn.com

Dear Ms Cathy Lee

Your name has been given us by the Guangzhou chamber of commerce. We are interested in importing Hand-made Gloves.

You will be pleased to note that our corporation is one of the leading importers of gloves, having over 30 years, history and high reputation.

We shall be able to give considerable orders, if the quality of your products is fine and the prices are moderate. We would be obliged if you will send us some samples with the best terms at your earliest convenience.

Yours faithfully

Carters trade company

Joe brown





Hengchi Industries Co., Ltd.

Room601, Tianshi Mansion, Siyuanqiao

47#, Shanghai, P. R. China

Tel: (021)56248632 Fax: (021)56245832

E-mail: hc@msn.com

Dear Mr. Cathy

We welcome your inquiry of Oct 16th. We give you our inquiry. We agree with your former date .

QUALITY :2000PCS

PRICE :USD 11 CIF TROTON

L/C :IRREVOCABLE AT SIGHT

SHIPMENT: DEC

Because our product have a good quantity and right price in the market .we want to receive your reply as sooner as possible.

Also we can send some sample of our product for you.

Hope your order as early as possible.

Yours faithfully

Industries Company

Heng Chi

Carters Trading Company, LLC P.O.BOX8935, NEW TERMINAL,

LATA.VISTA, OTTAWA, CANADA

TEL: 0016137893503 FAX: 0016137895107

E-MAIL: CARTER @MSN.COM

Dear ,Cathy Lee

第 121 页 共 140 页





We have receipted your pricelist of the production in Oct.18, 2005. And we have also received your sample production. We believe your production have a good condition and the price was within our extent.

Follows ,we can give you a letter for the contract of NO CTC5236 in two copies .After sighed ,please give a reply for our storing.

Please give us a shipping advice with two days of shipment which have packing quality, GW, total value, shipment date and so on

For our customer want to buy our goods, please give us reply as soon as possible. If we have a good

Business ,we will make a big order with your company as follows

Yours faithfully

Carters Trading Company, LLC

Nanjing Dechuangweiye Import & Export Co., Ltd.

Hongwu Road 16#, Nanjing 210004 P. R.

China

TEL: (025) 84217836 FAX: (025)84217835

ZIP CODE: 210004

Nov 25, 2005

Dear Mr. Andy Burns,

We are in receipt of your returning signed Sales Confirmation No. DTC5210.

However, we regret to inform you that we did not receive your L/C concerning the above contract till today. It is clearly stipulated in the said contract that the relevant L/C





should reach us date Nov 25. Please be assured to open your L/C strictly in accordance with our offered bank information, especially it should be “Bank of China, Shanghai branch” not “Bank of China” only. Please pay attention to it because last time another customer’s L/C reached to Bank of China in Shenzhen.

Owing to the punctual shipment, the early arrival of your L/C will be highly appreciated.

Yours faithfully,

DE SUN Trading Co., Ltd.

Ming HUA Zhao

Nanjing Dechuangweiye Import & Export Co., Ltd.

Hongwu Road 16#, Nanjing 210004 P. R.

China

TEL: (025) 84217836 FAX: (025)84217835

ZIP CODE: 210004

Nov 25, 2005

Dear Mr. Andy Burns,

With reference to your L/C No. BWO5823684 issued on Nov 23, we regret to say that there are a few points are not in conformity with the terms stipulated in our sales contract. Therefore, please make the following amendment:

1. The name of commodity should be “CANNED WHOLE MUSHROOMS” not “CANNED SLICED MUSHROOMS”.
2. Delete the wording “documents presented for negotiation should include cargo receipt issued by buyers”.
3. The quantity of commodity should be 1320 cartons, not 1230 cartons.

As the time of shipment is approaching, please make the amendment as soon as possible so that we can ship the goods in time.





Yours faithfully,

De sun Trading Co., Ltd.

Ming HUA Zhao





《外贸英语口语》综合实训成果



广州城建职业学院

实训报告（成果）书

院（系）部:外语外贸学院

课程名称: 外贸英语口语 2

指导老师: 夏季

学生学号: 蔡楷绵 01 谢捷帆 41

张倩容 47 朱佳楠 53

广州城建职业学院教务处

2017 年 3 月



实训项目二：就确立订单进行交货与运输商讨

【实训目的】

通过实训使学生掌握就货物的付款和交货、包装与物流装运等问题的交流技巧。

【能力训练任务及案例】

任务：模拟商务谈关于交货付款、货物运输等问题探讨的情景，组织情景对话

【实训方法】

实训训练：学生分组讨论。

【实训步骤】

- 1.订立付款交货事宜、收集相关货物、包装类型等词汇。
- 2.小组角色扮演
- 3.抽取发言人进行汇报

【学生实训成果：】

Supplier: 蔡楷绵 朱佳楠

Exporter: 谢捷帆 张倩容

谢捷帆: Now that we have dealt with the question of payment terms, I'm wondering if it's possible to effect the shipment during May?

朱佳楠: I'm sorry we cannot promise that. I think we could effect the shipment by the middle of June.

张倩容: That would be too late. The order is so urgently required that I must ask you effect the shipment before June.

蔡楷绵: I'm sorry, but we can't. We have a lot of orders on hand. I'm afraid it's very difficult to do it as you expect. But please be assured that we will try our best to advance the shipment. And that will be not late than 15 June.

谢捷帆: All right. May I suggest you to put it down in our contract?

朱佳楠: OK. No problem.

张倩容: Thanks. Now let's move on to talk about package. How would you pack the goods we have ordered?

蔡楷绵: Each phone is packed in a box, 10 boxes in a carton, lined with plastic bubble wrap to protect the goods from pinch.

张倩容: Do you think cartons are strong enough for a long transportation?

朱佳楠: Oh, don't worry about it. We strengthen cartons with special material.



谢捷帆: I think the goods will get worn during the long voyage. Could you use carton and add waterproof plastic sheets for coverage against damage?

蔡楷绵: We can use cartons with plastic sheets for packing if you insist. But this kind of packing will cost more, and you have to pay for the additional packing. Besides, the delivery will slow down.

张倩容: Don't you think cartons and plastic sheets are necessary for sea voyage? And I do think you need to improve your packing in order to meet the demands of competent market.

朱佳楠: OK. Let's meet each other half way. We could pack the goods with cartons and plastic sheets on the condition that you pay for 30% of the additional packing.

谢捷帆: OK. I accept your suggestion.

朱佳楠: That's great. Thank you for making this concession.

【心得体会:】

在这次实训中, 首先我们模拟商务谈判, 进行关于交货付款、货物运输等问题探讨, 然后组织情景对话。最后通过实训, 我们逐渐掌握就货物的付款和交货、包装与物流装运等问题的交流技巧。

【指导意见与评语:】

实训作业完成非常出色, 能够运用所学知识就包装、运输等问题开展对话进行讨论。



实训项目三：货品出现问题进行索赔与理赔

【实训目的】

通过实训使学生掌握如何就货物出现品质问题根据合同订立的索赔与理赔条款,进行的商讨交流技巧。

【能力训练任务及案例】

任务：模拟商务索赔、理赔情景，组织情景对话

【实训方法】

随机抽取，进行分组，小组讨论。

【实训步骤】

1. 确立理赔、索赔事宜、收集相关货物词汇。
2. 小组角色扮演
3. 抽取发言人进行汇报

【学生实训成果:】

A:Our negotiations have been going on very well, but something have problem.

B:Problem? What is it?

A:Because of the damage.

D:damage?

C:Quite a number of carton~~s~~ were badly damaged.

B:The damage may have been caused by various reasons. We would like to know whether the damage was caused in transit.

C:Yes,the goods were damaged in transit, we would like ~~you to~~ make a claim ~~to you~~.

D:We apologize for this.

A:We ask for claim of 10% **reduction** of the total amount of the goods.

D:We can not accept the amount you raised, and we hope you will consider our cost.

C:OK,considering your cost, we will take a step back. Then you claim 5% of the total amount of the goods.

B:In view of the friendly business relations between us, we are willing to accept your claim.

A: That is well, look forward to our next cooperation.

B.D: Well.(shake hands)

【心得体会:】

在这次的实训中，学会了对货物出现品质问题根据合同订立的索赔与理赔条款，进行的商讨交流技巧，在这过程中也学到了有关货物词汇与专业术语的表达。

【指导意见与评语:】

能就索赔与赔付问题展开对话讨论，实训作业完成非常好，言简意赅。

实训项目四：带领客户观光旅游

【实训目的】

通过实训使学生掌握介绍向客户本地名胜古迹、自然公园的英语能力。

【能力训练任务及案例】

任务：模拟带领客户旅游观光，介绍本土名胜古迹、自然风景公园，组织情景对话

【实训方法】

随机抽取，进行分组，小组讨论。

【实训步骤】

1. 确立旅游目的地，了解相关景点词汇。
2. 小组角色扮演
3. 抽取发言人进行汇报

【学生实训成果：】

贾: Hello, welcome to the Beijing! Is this your first to visit China?

熊: Oh, no, We have already made several trips to Guangzhou. This my first trip to Beijing though.

黄: What would like see when are you here?

唐: We hope to have time visit the Great Wall. We are so looking forward to my visit.

贾: Yes, We are sure you'll really enjoy Beijing.

熊: We've got so much I want to see and do.

黄: This is Tian'an men Square.

唐: What a beautiful square!

黄: Yes. It is also the biggest square in the world.

贾: Do you see that building over there? That is the Forbidden City.

熊: Let's go over to see it.

唐: Is this the Forbidden City?

黄: Yes. We are in the Forbidden City now.

熊: Isn't the palace museum called "the Forbidden City"?

贾: Yes, it was.

唐: Can you tell us more about that?

黄: Sure. The Forbidden City is the imperial palace for the Ming and Qing Dynasties. Now it is referred to as the "Palace Museum".

熊: I had known about the Great Wall since I was a child, and I finally get to see it in person today.

贾: They say: "You are not a hero unless you climb on the Great Wall." You are a hero now.

唐: Yeah! The Great Wall is indeed great. To build walls amongst high mountains is not too easy.

黄: The Great Wall was made of earth first and rebuilt with bricks during the Ming Dynasty, which is what we see now.

熊: Was it used for defense purpose in the past?

贾: Yeah, but during the Qing Dynasty, it slowly lost its original function.

黄: Well, our day trip to Beijing today is over, hope have a good time.

熊和唐: We are very happy. Thank you very much!

贾和黄: It's our pleasure! Welcome to come again!

【心得体会：】



通过此次实训，学到了很多关于外贸口语的基本内容，明白了许多自己的不足，知道了英语词汇积累的重要，我们应该把握好每次实训，提高自己的能力，充实自己，受益颇多，感谢老师的耐心教导！

【指导意见与评语:】

实训作业完成非常及时，能就安排客户游览名胜古迹、风景名胜展开对话，非常好。





《国际结算操作》综合实训成果



广州城建职业学院

实训报告（成果）书

院（系）部： 外语外贸学院

课程名称： 国际结算操作

指导老师： 于喜繁

学生学号： 2 8 26

学生姓名： 蔡楷绵 陈婷 林晓华

联系方式： 13682716332

广州城建职业学院教务处



实训项目一 国际结算支付—汇付

【实训地点】 2613

【实训目的】

通过实训使学生掌握汇付的方法与流程，能正确运用汇付进行国际贸易的支付。

【实训要求】

- 1、学生分组学习，各组学习并具体操作汇付的流程。
- 2、教师检查指导，并对问题进行解答讲解处理。

【训练内容】

教师发放一家企业的汇付资料，要求学生分析汇付的方法及流程，根据所给资料正确操作汇付的内容。

【实训步骤】

- 1、学生分组，教师布置实训任务。
- 2、教师发放汇付的内容、汇付的种类以及流程等资料。
- 3、学生开始学习并操作；
- 4、教师检查指导，解决难题；
- 5、结果展示及评价；
- 6、教师总结。

【课时安排】

4 学时

【实训体会与总结】 要求自己写，1-3 句话。

这次实训课程，我们学习掌握了国际结算的汇付、汇付类型、汇付的流程等内容，对国际贸易的汇付有了进一步的认识，通过学习汇付知识和掌握操作能力对以后的工作有着重要的意义。

【教师评语及评分】

本小组经过本次实训，基本上掌握了国际贸易结算中汇付的技能和要求。学生国贸基础知识较好，能认真学习操作，操作结果准确，团结协助好。93 分。

实训项目二 国际结算支付—电汇（T/T）

【实训地点】：2613

【实训目的】

通过实训使学生掌握电汇（T/T）方法、技巧、内容，能正确地掌握电汇并正确地操作电汇的流程。

【实训要求】

- 1、学生分组，要求学生学习分析电汇的内容，根据所给资料正确操作电汇的流程。
- 2、教师检查指导，并对如何学习操作具体指导。

【实训内容】

教师发放一家企业电汇支付的资料，要求学生分析电汇的方法，根据所给资料正确操作电汇的流程。

。

【实训步骤】

- 1、学生分组，教师布置实训任务；
- 2、教师发放电汇的资料；
- 3、学生按照提供的资料，学习并操作电汇的具体流程；
- 4、教师检查指导，解决难题；
- 5、操作结果展示及评价；
- 6、教师总结。

【课时安排】

4 学时

【实训体会与总结】 要求自己写，1-3 句话。

本次实训课我们掌握了电汇支付的知识并取得了电汇支付的操作能力，知道了电汇支付是目前国际贸易支付的主要方式之一。学习并掌握了电汇知识，对以后的实际工作打下了良好的基础。

【教师评语及评分】

本小组经过本次实训，基本上掌握了电汇的技能和操作要求。能认真操作，亲自动手，团结精神好。 92 分。

实训项目三 国际结算—信用证

【实训地点】：2613

【实训目的】

通过实训使学生掌握信用证支付的方法、流程以及内容，能正确地操作信用证支付。

【实训要求】

- 1、学生分组学习，要求学生学习分析信用证的概念、特征、流程等内容，根据所给资料正确操作信用证的流程。
- 2、教师检查指导，并对出现问题进行具体指导。

【实训步骤】

- 1、学生分组，教师布置实训任务；
- 2、教师发放信用证支付的资料；
- 3、学生按照资料进行信用证支付流程的操作；
- 4、教师检查指导，解决难题；
- 5、结果公示及评价；
- 6、教师总结。

【训练内容】

教师发放一家企业信用证资料，要求学生阅读分析信用证的具体内容，根据所给资料正确操作信用证的整个流程

【课时安排】

4 学时

实训体会与总结：要求自己写，1-3 句话。

这次实训课我们学习了信用证支付的内容，掌握了信用证的知识以及信用证的支付流程。在国际贸易结算支付中，信用证是主要的支付手段，学好了这一支付方式，对掌握国际贸易结算，做好国际贸易有重要的意义。

教师评分评语

本小组经过本次实训，基本上掌握了信用证支付的技能和要求。大家能认真操作，操作细心认真。 92 分。

实训项目四 提单

【实训地点】：2613

【实训目的】

通过实训使学生掌握提单格式，内容，能实际制作提单、进行提单业务。

【实训要求】

- 1、学生分组，讨论、制作提单。
- 2、教师检查指导，并对提单知识作全面指导。

【实训步骤】

- 1、学生分组，教师布置实训任务；
- 2、教师发放提单等资料；
- 3、学生按照提单各个栏目内容填写；
- 4、教师检查指导，解决难题；
- 5、制作完成的提单展示及评价；
- 6、教师总结。

【实训内容】

教师发放提单资料，要求学生自己填写提单。

【课时安排】

4 学时

【实训体会与总结】 要求自己写，1-3 句话。

通过这次实训课程，掌握了提单的整个知识和办理提单业务的操作步骤，提高了提单操作和分析提单条款的能力，并准确填制提单，办理提单业务。本小组团结一致，同心协力，积极完成了本次实训内容。

【教师评语及评分】

本小组经过本次实训，基本上掌握了提单制作的技能和要求。能细致工作，大家动手，团结精神好。提单中英文填制较准确。 95 分。

实训项目五 汇票制作

【实训地点】：2613

【实训任务】

1. 任务：要求学生根据老师某二公司之间的信用证，制作汇票。
2. 案例：教师发放某公司开来的信用证，要求学生先逐行逐字审查，然后根据所给信用证制作汇票各个栏目内容。

通过本实训，使学生能根据国外客户的信用证要求，制作用于议付或非议付汇票。

【实训要求】

1. 教师先布置和分析实训任务；
2. 教师讲解汇票格式和内容，提示重点和难点；
3. 学生在多媒体教室内，团结互助，分工协作，分小组在规定时间内完成。

【实训步骤】

1. 学生分组，教师布置实训任务；
2. 教师发放汇票等资料；
3. 学生开始操作；
4. 教师检查指导，解决难题；
5. 成果展示及评价；
6. 教师总结。

【实训内容】

1. 汇票的格式不可以自行设计；
2. 落款和签字要完成；
3. 大小写英文要正确。

学生制作出来的用于议付的汇票。

【实训体会与总结】 要求自己写，1-3 句话。

通过本次实训，我们全面了解与掌握了汇票的概念和实际制作汇票的知识，以及掌握了汇票在托收与信用证条件下的使用与如何填制汇票，加深了国际贸易支付方式及运作的理解。

【教师评语及评分】

本小组经过本次实训，基本上掌握了汇票制作的技能和要求。能细致工作，大家动手，团结精神好。 92 分。

实训项目六 制作全套单据—发票 装箱单

【实训地点】：2613

【实训任务】

1. 任务：要求学生根据老师发放的某二公司之间的信用证，制作议付用全套单据，全面履行合同。
2. 案例：教师发放某公司开来的信用证，要求学生先逐行逐字审查，然后根据所给信用证制作全套议付用单据。

【实训目的】

通过本实训，使学生能根据国外客户的要求，制作用于议付或非议付全套议付单据。

【实训要求】

1. 教师先布置和分析实训任务；
2. 教师讲解全套单据制作方法和原则要求，提示重点和难点；
3. 学生在多媒体教室内，团结互助，分工协作，分小组在规定时间内完成。

【实训步骤】

1. 学生分组，教师布置实训任务；
2. 教师发放各种单据等资料；
3. 学生开始制单；
4. 教师检查指导，解决难题；
5. 成果展示及评价；
6. 教师总结。

【实训内容】

1. 特别商业发票的内容正确性；
2. 各个单据上的特约事项显示方法；
3. 单证一致；单单一致。

【实训结果】

学生制作出来的用于议付的全套单据。

【课时安排】

6 学时

【实训体会与总结】 要求自己写，1-3 句话。

通过本次实训，我们全面了解与掌握了各种单据的概念和实际制作单据的知识，以及掌握了各种单据在国际贸易中的使用与如何填制单据，加深了国际贸易实际运作的理解。

【教师评语及评分】

本小组经过本次实训，基本上掌握了信用证项下全套单据制作的技能和要求。能细致工作，大家动手，团结好。93 分。

第 137 页 共 140 页



《国际贸易实务》综合实训成果

16报关班 周嘉 1639020138

INSURANCE: 由卖方办理保险, 按照发票金额的 110% 投保一切险和战争险。
To be effected by the seller on behalf of the buyer for 110% of invoice value against All Risks and War Risks.

PAYMENT TERM: 电汇, 其中总金额的 30% 作为定金先付, 余下 70% 在收到发票、装箱单、提单复印件后支付。
The buyer shall pay 30% of the sales proceeds in advance by T/T. The remaining 70% will be paid to the seller after receipt of the invoice, packing list and B/L copy by the buyer.

SHIPPING MARKS: (见如下二-6 题)

QUALITY: AS PER THE SAMPLES NO. TXT261-263 SUBMITTED BY THE SELLER ON MAR. 5 2017.
卖方于 2017 年 3 月 5 日提出样品编号为 No. TXT261-263 的每一件样品, 提交的样品编号为...

The buyer is requested to sign and return one copy of the Sales Confirmation after the receipt of same. Objection, if any, should be raised by the buyer within five days after the receipt of this Sales Confirmation, in the absence of which it is understood that the Buyer has accepted the terms and condition of the Sales Confirmation.
买方被要求签署并返还一份销售确认书, 在收到相同的销售确认书后。如果, 在收到销售确认书的 5 天内买方需做到上述要求, 代表着买方已接受该物此条件。

THE BUYER: 买方
New York Clothes Company

THE SELLER: 卖方
GUANGZHOU CHENGJIAN IMP. & EXP. CORPORATION

二、 根据合同条款回答以下问题。

1, 合同采用的是什么贸易术语? 保险由谁购买?
地点! NY New York
答: 合同采用的贸易术语为 CIP, 保险由卖方购买。

2, 合同总值是多少? 是否含有佣金? 佣金是多少? 净价是多少?
答: 合同总值为 54990 美元。含佣金, 佣金为 1099.8 美元, 净价为 53890.2 美元。

3, 该货物采用什么销售包装和运输包装?
答: 该货物采用纸板箱运输包装, 销售包装为小盒。

4, 2017-04-30 货物从卖方工厂出运可以吗? 为什么?
答: 不可以, 因为最迟装运期为 2017 年 04 月 30 日。

5, 合同要求投保的保险险别是什么? 若一切险的保险费率为 0.8%, 战争险的保险费率为 0.35%, 请计算保险金额和保险费用。
答: 合同要求保一切险和战争险。
保险费用 = $54990 \times 0.8\% + 54990 \times 0.35\% = 632.28$
保险金额 = $54990 \times (1 + 10\%) = 60489$

6, 为这批货物设计唛头 (Shipping marks)。
WATER NEW YORK CLOTHES COMPANY
NEW YORK
S/C No. C1001
MADE IN CHINA

实训项目：拟订合同

班级：16报关 姓名：岑维雯 学号：16291030102 成绩：A

一、请翻译以下合同条款（中英互译）。

GUANGZHOU CHENGJIAN IMP. & EXP. CORPORATION

16 HUANSHIDONG ROAD, CONGHUA DISTRICT, GUANGZHOU, CHINA
TEL: 020-66668888

SALES CONFIRMATION

销售 确认书

S/C NO. CJ001

DATE: MAR. 15, 2017

TO MESSRS: NewYork Clothes Company

No. 168, Rose Avenue, NewYork, USA.

Dear Sirs,

We hereby confirm having sold to you the following goods on terms and conditions specified as below:

ITEM NO.	DESCRIPTION OF GOODS	QUANTITY	UNIT PRICE	TOTAL AMOUNT
CIFC2 NEWYORK				
	100% Cotton T-SHIRT			
TXT261	RED	1000PCS	USD 15.65	USD15,650.00
TXT262	BLUE	1200PCS	USD 15.65	USD18,780.00
TXT263	WHITE	1600PCS	USD 12.85	USD20,560.00
TOTAL		3800PCS		USD54,990.00

SAY TOTAL: (只写出英文，不用翻译)

PACKING: Each piece in a small box, then 20 boxes into an export carton.

包装：每件在一个小盒子，然后20盒装入一个出口纸箱。

PORT OF SHIPMENT/LOADING: GUANGZHOU, CHINA

装运港：中国广州

PORT OF DESTINATION: NEWYORK, USA

目的港：美国纽约

TIME OF SHIPMENT: LATEST DATE OF SHIPMENT 2017-04-30.

装运期：最迟2017.04.30

PARTIAL SHIPMENT: NOT ALLOWED 分批装运：不允许

TRANSSHIPMENT: NOT ALLOWED 转运：不允许

INSURANCE: 由卖方办理保险, 按照发票金额的 110% 投保一切险和战争险。
Arrangement of insurance by seller, according to invoice amount's 110%, covering all risks and war risks.

PAYMENT TERM: 电汇, 其中总金额的 30% 作为定金先付, 余下 70% 在收到发票、装箱单、提单复印件后支付。
The buyer shall pay 30% of the contract value by telegraphic transfer, aggregate amount 30% as deposit. The rest of 70% is later for receiving invoice, packing list and copy of B/L.

SHIPPING MARKS: (见如下二-6 题)
SALES CONTRACT VALUE BY THE BUYER'S DEPOSIT AND THE REMAINING 70% WILL BE PAID TO THE SELLER BY THE BUYER RECEIVING THE COPY OF INVOICE.

QUALITY: AS PER THE SAMPLES NO. TXT261-263 SUBMITTED BY THE SELLER ON MAR. 5, 2017.
The buyer shall T/T 30% of the contract value as deposit. before shipment, the rest of 70% shall be paid against the copy of B/L by B/L.

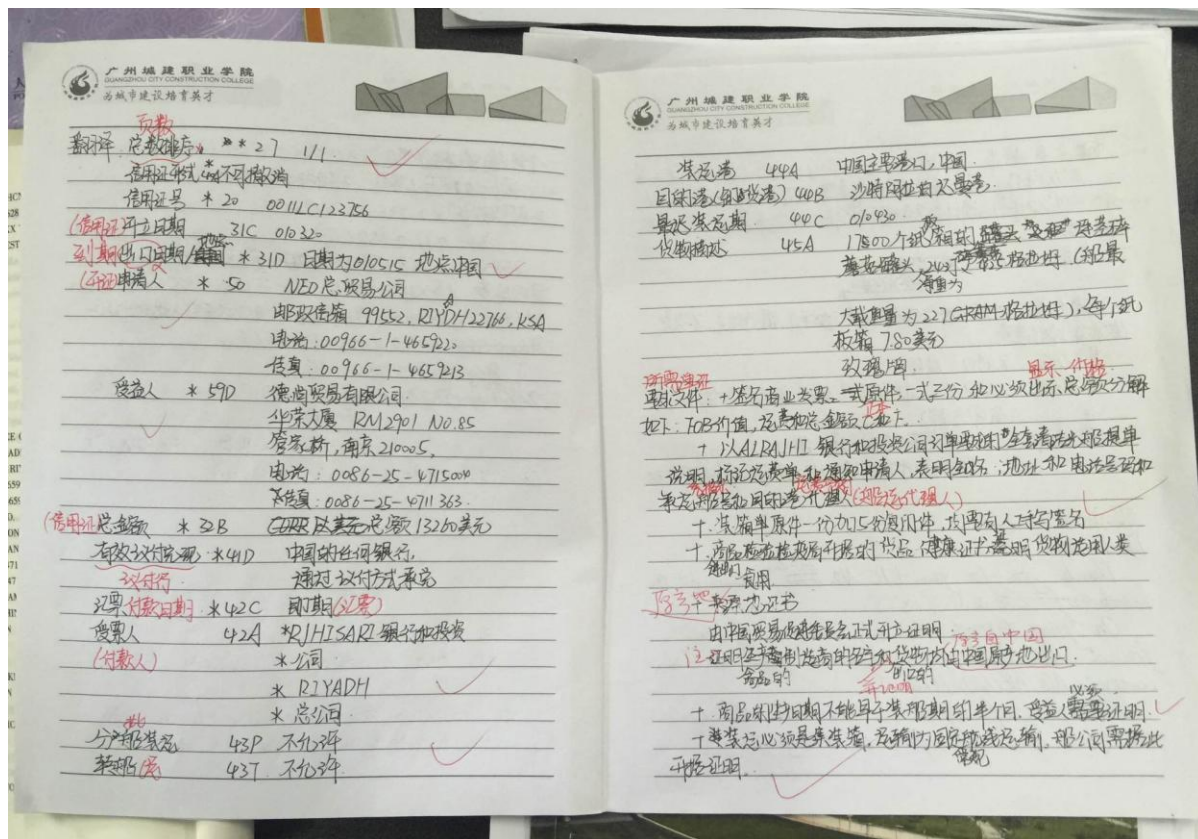
The buyer is requested to sign and return one copy of the Sales Confirmation after the receipt of this Sales Confirmation, in the absence of which it is understood that the Buyer has accepted the terms and condition of the Sales Confirmation.
买方在收到销售确认书, 检查后并退回一份。如买方已接受销售确认书的条款及条件, 传一份副本给卖方。买方如果对确认书有任何异议, 应当在收到确认书的 5 天内提出, 如果没能在这期限内提出, 则默认买方已经接受被确认书的条款。

THE BUYER:
 New York Clothes Company
 纽约衣服公司

THE SELLER:
 GUANGZHOU CHENGJIAN IMP. & EXP. CORPORATION
 广州城建进出口公司

二、 根据合同条款回答以下问题。

- 合同采用的是什么贸易术语? 保险由谁购买?
1. 合同采用的是什么贸易术语? 保险由谁购买? CIF NY 卖方
- 合同总值是多少? 是否含有佣金? 佣金是多少? 净价是多少?
2. 合同总值是多少? 是否含有佣金? 佣金是多少? 净价是多少? 54990 是 54990 × 2% = 1099.8 54990 - 1099.8 = 53890.2 元
- 该货物采用什么销售包装和运输包装?
3. 该货物采用什么销售包装和运输包装? 小盒 出口箱
- 2017-04-30 货物从卖方工厂运出可以吗? 为什么?
4. 2017-04-30 货物从卖方工厂运出可以吗? 为什么? 不可以 卖方必须严格按照规定时间交付货物 不得提前和延迟 合同规定 4 月 30 日是最后装运期 意味着这一天是最迟的货物上船时间, 而且在此货物上船之前, 我们还有很多事情要处理, 不可能在三天之内完成。
- 合同要求投保的保险险别是什么? 若一切险的保险费率为 0.8%, 战争险的保险费率为 0.35%, 请计算保险金额和保险费用。
5. 合同要求投保的保险险别是什么? 若一切险的保险费率为 0.8%, 战争险的保险费率为 0.35%, 请计算保险金额和保险费用。 保险金额 = CIF × (1 + 保险费率) = 54990 × (1 + 10%) = 60489 10% 10% 保险费用 = 保险金额 × 保险费率 = 60489 × (0.8% + 0.35%) = 1228.0085 元 USD 604.89
- 为这批货物设计唛头 (Shipping marks)。
6. 为这批货物设计唛头 (Shipping marks). Company Name: New York clothes Product Name: 100% cotton T-SHIRT Quantity: 3800 Pcs Ref. No. Destination: New York Made in china



《外贸跟单实务》综合实训成果



