

国际贸易实务

主讲：段兴伟 教授

培训目的：掌握更多更新的进出口业务专业知识，进一步提高自己的业务水平与能力，灵活运用各种贸易术语与国际惯例等，做好进出口工作，取得更大成绩。

培训方式：引用大量真实的案例组织教学 突出互动教学

课程长度：1-2 天

课程纲要：

课程模块	模块内容
第一模块 国际贸易理论	一、国际贸易的含义 二、国际贸易的产生与发展 三、古典国际贸易理论 四、新古典国际贸易理论 五、现代国际贸易理论
第二模块 国际贸易术语与国际贸易惯例	案例引入： 一、贸易术语的含义与应用 二、《2000年通则》中的主要贸易术语 1、装运港交货的三种常用的贸易术语 2、货交承运人的三种贸易术语 三、《2000年通则》中的其他贸易术语 1、EXW与FAS术语 2、D组贸易术语 四、有关术语的国际贸易惯例 学员分组进行案例分析
第三模块 贸易术语的运用	案例分析： 一、各组贸易术语的不同特点 二、贸易术语与买卖合同性质的关系 三、选用贸易术语应考虑的因素
第四模块 交易的标的及其品质、数量与包装	情景模拟：（略） 一、交易的标的 二、商品的品质 三、商品的数量

	四、商品的包装 案例分析
第五模块 国际货物运输	典型案例：（略） 一、运输方式 二、装运条款 三、装运单据
第六模块 国际货物运输保险	精典案例引入：（略） 一、国际货运保险的意义 二、海运风险与损失 三、国际海洋运输货物保险条款及险别 四、其他运输方式的货物保险 五、保险单据
第七模块 商品的价格	带领学员进行情景模拟：（略） 一、价格的掌握 二、主要贸易术语的价格构成 三、合同中的定价方法 四、佣金与折扣 五、合同中的价格条款
第八模块 国际货款的收付	案例分析 一、支付工具 二、汇付与托收 三、信用证 四、分期付款与延期付款 五、银行保证书
第九模块 争议的预防与处理	经典案例分析 一、商品检验 二、索赔 三、索赔与理赔工作 四、定金罚则 五、不可抗力 六、仲裁
第十模块 磋商交易与订立合同	学员分组进行情景模拟 一、磋商交易 二、磋商交易前的准备 三、磋商交易的步骤 四、合同的订立 五、合同的形式与内容
第十一模块 进出口合同的履行	案例分析：（略） 一、出口合同的履行 二、进口合同的履行

	三、主要进出口单据
第十二模块 违约及其法律救济方法	一、一般方法 二、对卖方违约的救济方法 三、对买方违约的救济方法 案例分析
第十三模块 独家经销、销售代理、寄售与展卖	一、独家经销 二、销售代理 三、寄售 四、展卖 案例分析
第十四模块 招标投标与拍卖	一、招标投标 二、拍卖 情景模拟
第十五模块 商品期货交易	壹、 期货交易的特点 貳、 套期保值的含义及方式 案例分析
第十六模块 对销贸易与加工贸易	一、对销贸易 二、加工贸易 案例分析
第十七模块 国际电子商务	一、电子商务的概念与分类 二、电子商务的特点与发展状况 三、国际贸易中的电子商务及其与传统电子商务的区别 四、 电子商务在进出口业务运作中的作用 案例分析
课程总结	