

Chương 4

Chuẩn bị ký kết hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế

Giới thiệu chung

Trước khi ký hợp đồng cần làm các công việc gì?

Trước khi ký hợp đồng cần:

Nghiên cứu thị trường

Tính toán mức giá phù hợp

Xác định lượng đặt hàng tối ưu (HD nhập khẩu)

Chuẩn bị đàm phán và đàm phán để đi đến ký kết hợp đồng

Nghiên cứu thị trường sẽ cần phải làm các công việc gì?

Nghiên cứu thị trường

Nghiên cứu hàng hóa

Nghiên cứu đối tác

Nghiên cứu thị hiếu và nhu cầu của khách hàng

Khi nghiên cứu hàng hóa thì ta cần nghiên cứu các vấn đề gì?

Nghiên cứu hàng hóa

1. Nắm được đặc điểm tính chất của hàng hóa, cách thức phân loại hàng hóa
2. Nắm được các yêu cầu về bao gói vận tải của hàng hóa
3. Xác định được giai đoạn tương ứng trong vòng đời sản phẩm
4. Xác định được lượng cung cầu sản phẩm trên thị trường, và đặc trưng của các đối thủ cạnh tranh cung cấp sản phẩm thay thế

Bài tập

Phân loại cà phê xuất khẩu theo các tiêu chí phổ biến hiện nay ở Việt Nam, So sánh mức giá của các loại này

Nêu các cách thức bao gói và vận tải phù hợp với mặt hàng cà phê trên thị trường thế giới

Bài tập

Phân loại gạo xuất khẩu và cho biết tại sao giá gạo VN xuất khẩu lại thấp hơn so với gạo Thái Lan

Nêu các tiêu chí để lựa chọn một máy ảnh kỹ thuật số

Nêu các yêu cầu khi bao gói và vận chuyển sản phẩm này

Những nội dung nào cần chú ý khi nghiên cứu đối tác trong mua bán hàng hóa quốc tế, các phương pháp nghiên cứu

Nghiên cứu đối tác

Cần nắm được :

Tư cách pháp lý của đối tác

Khả năng tài chính

Kinh nghiệm và năng lực kinh doanh trong
lĩnh vực

Uy tín của đối tác

Thái độ của đối tác

Nghiên cứu đối tác

Nguồn thông tin:

Chứng từ pháp lý mà đối tác cung cấp

Các cơ quan ngoại giao

Ngân hàng

Đối tác kinh doanh

Các nguồn thông tin đại chúng

Các nguồn thông tin khác

Bài tập

Nêu các lưu ý khi tìm hiểu đối tác kinh doanh của Mỹ, tìm các nguồn thông tin đáng tin cậy.

Nêu các lưu ý khi tìm hiểu đối tác Nam phi

Tìm hiểu thị hiếu khách hàng

Đặc trưng về nhân khẩu học của khách hàng

Đặc trưng văn hóa xã hội của khách hàng

Tìm hiểu mức thu nhập trung bình

Tìm hiểu các yêu cầu mà khách hàng mong muốn ở sản phẩm của công ty

Tại sao vấn đề tính giá lại quan trọng như vậy trong việc ký kết hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế ???

Giá cả được coi là 1 trong các yếu tố cạnh tranh của sản phẩm

Giá cả quyết định mức lợi nhuận của doanh nghiệp

Giá cả phụ thuộc và nhiều yếu tố khác nhau nên ko dễ dàng so sánh

Các phương pháp qui dẫn giá