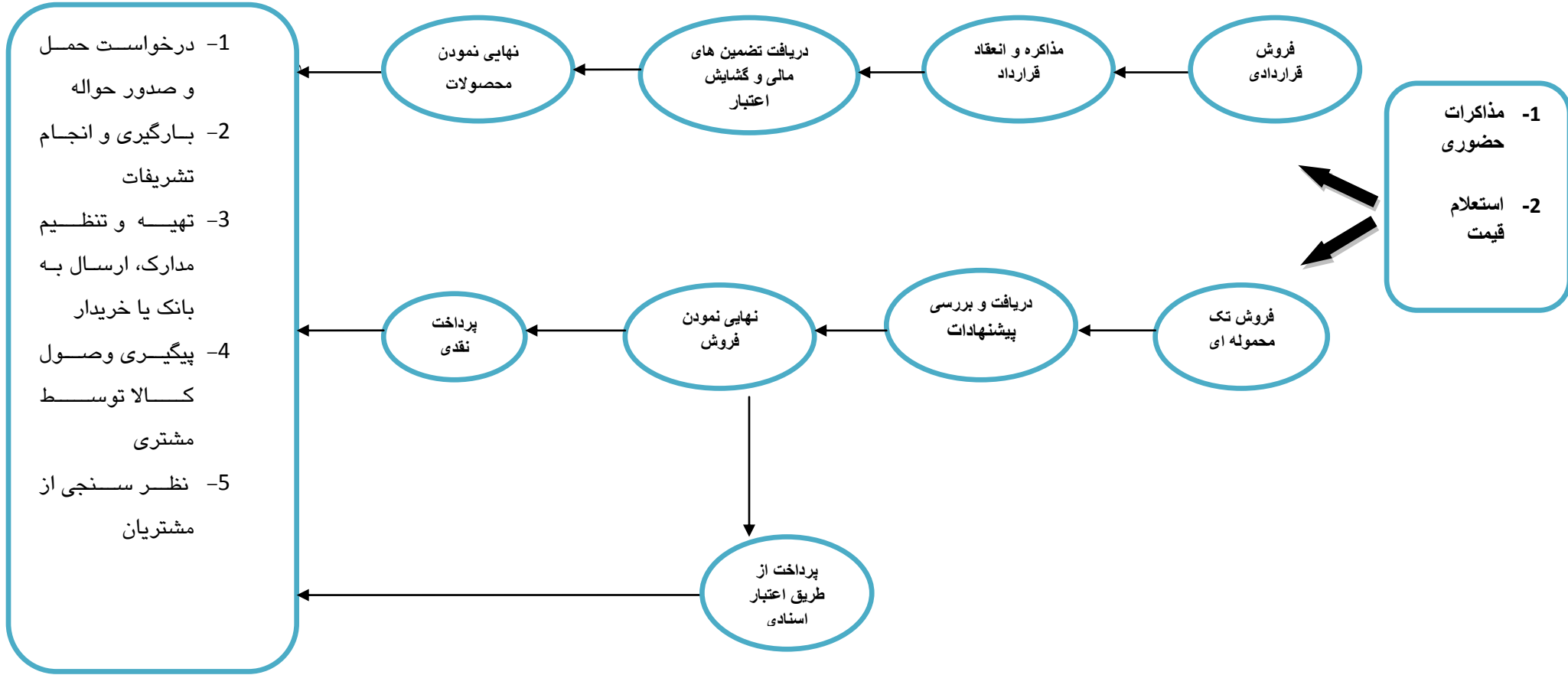


# فرایند فروش صادراتی



- 1- درخواست حمل و صدور حواله
- 2- بارگیری و انجام تشریفات
- 3- تهیه و تنظیم مدارک، ارسال به بانک یا خریدار
- 4- پیگیری وصول کالا توسط مشتری
- 5- نظر سنجی از مشتریان

- 1- مذاکرات حضوری
- 2- استعلام قیمت