



3.2.1.2.4 专业教学标准与课程标准

序号	文件名称
1	国际经济与贸易专业教学标准
2	部分课程标准

高等职业学校国际经济与贸易专业教学标准

一、专业名称（专业代码）

国际经济与贸易（630502）。

二、入学要求

普通高级中学毕业、中等职业学校毕业或具备同等学力。

三、基本修业年限

三年。

四、职业面向

本专业职业面向如表 1 所示。

表 1 本专业职业面向

所属专业大类 (代码)	所属专业类 (代码)	对应行业 (代码)	主要职业类别 (代码)	主要岗位群或 技术领域举例
财经商贸大类 (63)	经济贸易类 (6305)	批发业(51)； 零售业(52)	国际商务专业人员(2-06-07-01)	外贸单证员； 外贸跟单员； 外贸业务员； 跨境电子商务； 运营推广员

五、培养目标

本专业培养理想信念坚定，德、智、体、美、劳全面发展，具有一定的科学文化水平，良好的人文素养、职业道德和创新意识，精益求精的工匠精神，较强的就业能力和可持续发展的能力，掌握本专业知识和技术技能，面向批发业和零售业中的国际商贸、跨境电商等涉外企业的商务专业技术人员职业群，能够从事国际货物贸易、国际贸易单证、国际贸易跟单、跨境电子商务、国际市场营销策划、国际商务谈判等工作的高素质技术技能人才。

六、培养规格

本专业毕业生应在素质、知识和能力等方面达到以下要求：

（一）素质

（1）坚定拥护中国共产党领导和我国社会主义制度，在习近平新时代中国特色社会主义思想指引下，践行社会主义核心价值观，具有深厚的爱国情感和中华民族自豪感。

（2）崇尚宪法、遵法守纪、崇德向善、诚实守信、尊重生命、热爱劳动，履行道德准则和行为规范，具有社会责任感和社会参与意识。

（3）具有质量意识、环保意识、安全意识、信息素养、工匠精神、创新思维。

（4）勇于奋斗、乐观向上，具有自我管理能力、职业生涯规划的意识，有较强的集体意识和团队合作精神。

（5）具有健康的体魄、心理和健全的人格，掌握基本运动知识和1~2项运动技能，养成良好的健身与卫生习惯，以及良好的行为习惯。

（6）具有一定的审美和人文素养，能够形成1~2项艺术特长或爱好。

（二）知识

（1）掌握必备的思想政治理论、科学文化基础知识和中华优秀传统文化知识。

（2）熟悉与本专业相关的法律法规以及环境保护、安全消防等相关知识。

（3）掌握与国际经济与贸易专业相关的经济、管理知识。

（4）掌握英语听、说、读、写、译的基本方法以及商务英语的基础知识。

（5）掌握国际货物贸易实务、国际贸易单证实务、外贸跟单实务、跨境电子商务等本专业知识。

（6）掌握国际市场营销的基本原理及网络营销的主要方法。

（7）掌握从事对外贸易活动的国际贸易惯例、法律和公约等知识。

（8）掌握创业机会的寻找与评估、创业环境分析、创业团队组建、创业融资渠道与方式、创业计划书撰写等相关知识。

（9）了解会计准则和会计制度，熟悉现代企业会计核算方法和统计技术。

（10）熟悉国际商务文书、国际商务沟通等相关知识。

（11）了解人文艺术、历史、心理健康等基础知识。

（12）了解国际经济与贸易的发展趋向、外贸发展的最新业务以及跨境电子商务发展的最新态势。了解与我国交往的主要国家和地区的经济状况及其贸易政策。

（三）能力

（1）具有探究学习、终身学习、分析问题和解决问题的能力。

（2）具有良好的语言、文字表达能力和沟通能力。

（3）具备托运单证、通关单证、出口结汇单证和进口单证的制作能力。

（4）具备样品跟单、原材料跟单、生产进度跟单、包装跟单和质量跟单能力。

- (5) 具备开展国际市场调研分析、国际 4P 营销方案策划、国际市场推广的能力。
- (6) 具备互联网思维以及网络推广、网络营销的能力。
- (7) 具备利用跨境电商平台开展客户开发、客户跟踪、客户关系营造和客户服务等业务的能力。
- (8) 具备处理进出口争议和防范外贸风险的能力。
- (9) 具备一定的财务管理能力。
- (10) 具备较强的创新创业能力。
- (11) 具备信息技术应用和分析解决问题的能力。
- (12) 具备跨文化交流和团队合作能力。

七、课程设置及学时安排

(一) 课程设置

本专业课程主要包括公共基础课程和专业课程。

1. 公共基础课程

根据党和国家有关文件规定，将思想政治理论、中华优秀传统文化、体育、军事理论与军训、大学生职业发展与就业指导、心理健康教育等列入公共基础必修课；并将党史国史、劳动教育、创新创业教育、大学语文、经济数学、信息技术、公共外语、健康教育、美育、职业素养等列入必修课或选修课。

学校根据实际情况可开设具有本校特色的校本课程。

2. 专业课程

专业课程一般包括专业基础课程、专业核心课程、专业拓展课程，并涵盖有关实践性教学环节。学校可自主确定课程名称，但应包括以下主要教学内容：

(1) 专业基础课程。

专业基础课程一般设置 6~8 门，包括：国际贸易基础、经济学基础、会计基础、管理学基础、商务英语、国际商务文化与礼仪、国际市场营销、国际商法。

(2) 专业核心课程。

专业核心课程一般设置 6~8 门，包括：进出口业务、外贸单证、外贸跟单、外贸英文函电、跨境电子商务、外贸风险管理等。各学校可根据实际情况增加 1~2 门课程。

(3) 专业拓展课程。

专业拓展课程包括：体现行业发展新趋势的课程、体现拓展就业岗位技能要求的课程、体现本校优势和特色的课程等。

3. 专业核心课程主要教学内容

专业核心课程主要教学内容如表 2 所示。

表 2 专业核心课程主要教学内容

序号	专业核心课程名称	主要教学内容
1	进出口业务	进出口准备、磋商签约、进出口履约和进出口善后等操作知识。具体包括：计算进出口报价和还价；各种进出口往来函电；拟订进出口合同、国内购货合同、进口代理协议和国内销售合同；进出口履约操作；出口收汇、进口付汇和出口退税操作
2	外贸单证	托运单证、报检单证和报关单证和结汇单证的制作要领，进口单证和官方单证的办理，单证管理知识。具体包括：准确制作或办理商业发票、装箱单、订舱委托书、报检单、报关单、产地证、海运提单、投保单、保险单、汇票、受益人证明、装运通知等单据；审核和修改信用证；审核各种支付方式下的单据；能办理单证归档
3	外贸跟单	商品基础知识和产品工艺基础知识，选择供应商、样品跟单、原材料跟单、生产进度跟单、质量跟单、包装跟单和运输跟单的操作要领。具体包括：选择供应商、样品跟单、原材料跟单、生产进度跟单、质量跟单、包装跟单和运输跟单
4	外贸英文函电	外贸英文函电的常见格式、专用词、惯用句型。具体包括：建交函、询盘函、发盘函、还盘函、受盘函、催证函、改证函、装船指示、装船通知、投保函、投诉函、索赔函和理赔函等外贸英文函电
5	跨境电子商务	跨境电商物流知识，跨境电子零售的出货流程。具体包括：跨境电商平台运行规则，注册跨境店铺；店铺装修美化；平台产品美化、发布；在线运营商品，平台营销活动；处理客户投诉、索赔及纠纷等
6	外贸风险管理	外贸风险的含义和种类，外贸风险识别、外贸风险估测、外贸风险评价的方法。具体包括：宏观环境风险、各交易方风险、合同条款风险、履约过程风险等外贸风险控制和处置

4. 实践性教学环节

实践性教学环节主要包括实验、实训、实习、毕业设计、社会实践等。学校可根据情况，在校内外进行外贸业务实训、外贸单证实训、外贸跟单实训、跨境电子商务实训、国际商务礼仪实训等专业必修实训；可在校外企业进行认知实习、顶岗实习、跟岗实习等多种形式实习。应严格执行《职业学校学生实习管理规定》。

5. 相关要求

学校应统筹安排各类课程设置，注重理论与实践一体化教学；应结合实际，开设安全教育、社会责任、绿色环保、管理等方面的选修课程、拓展课程或专题讲座（活动），并将有关内容融入专业课程教学；将创新创业教育融入专业课程教学和相关实践性教学；自主开设其他特色课程；组织开展德育活动、志愿服务活动和其他实践活动。

（二）学时安排

总学时一般为 2800 学时，每 16~18 学时折算 1 学分。公共基础课学时一般不少于总学时的 25%。实践性教学学时原则上不少于总学时的 50%，其中，顶岗实习累计时间一般为 6 个月，可根据实际集中或分阶段安排实习时间。各类选修课程学时累计不少于总学时的 10%。

八、教学基本条件

（一）师资队伍

1. 队伍结构

学生数与本专业专任教师数比例不高于 25:1，双师素质教师占专业教师比例一般不低于 60%，专任教师队伍要考虑职称、年龄，形成合理的梯队结构。

2. 专任教师

专任教师应具有高校教师资格；有理想信念、有道德情操、有扎实学识、有仁爱之心；具有国际经济与贸易等相关专业本科及以上学历；具有扎实的本专业相关理论功底和实践能力；具有较强信息化教学能力，能够开展课程教学改革和科学研究；有每 5 年累计不少于 6 个月的企业实践经历。

3. 专业带头人

专业带头人原则上应具有副高及以上职称，能够较好地把握国内外国际经济与贸易行业、专业发展，能广泛联系行业企业，了解行业企业对本专业人才的需求实际，教学设计、专业研究能力强，组织开展教科研工作能力强，在本区域或本领域具有一定的专业影响力。

4. 兼职教师

兼职教师主要从本专业相关的行业企业聘任，具备良好的思想政治素质、职业道德和工匠精神，具有扎实的专业知识和丰富的实际工作经验，具有中级及以上相关专业职称，能承担专业课程教学、实习实训指导和学生职业发展规划指导等教学任务。

（二）教学设施

教学设施主要包括能够满足正常的课程教学、实习实训所需的专业教室、校内实训室和校外实训基地等。

1. 专业教室基本条件

专业教室一般配备黑（白）板、多媒体计算机、投影设备、音响设备，互联网接入或 Wi-Fi 环境，并实施网络安全防护措施；安装应急照明装置并保持良好状态，符合紧急疏散要求，标志明显，保持逃生通道畅通无阻。

2. 校内实训室基本要求

（1）外贸综合业务实训室。

外贸综合业务实训室应配备服务器、计算机（1 台/人），Wi-Fi 覆盖，安装国际贸易单证、外贸跟单、国际货物贸易操作等实训软件，支持国际货物贸易实务、国际贸易单证实

务、外贸跟单实务等课程的教学与实训。

(2) 跨境电子商务实训室。

跨境电子商务实训室应配备服务器、计算机（1台/人），Wi-Fi覆盖，安装跨境电子商务实训软件，支持跨境电子商务课程的教学与实训，鼓励校内引入外贸企业，设立校中部，开展全真实训教学。

以上实训室还可以作为学生创新创业的实践平台。

3. 校外实训基地基本要求

校外实训基地基本要求为：具有稳定的校外实训基地；能够开展国际货物贸易、国际贸易单证、国际贸易跟单、跨境电子商务、国际市场营销策划、国际商务谈判等实训活动，实训设施齐备，实训岗位、实训指导教师确定，实训管理及实施规章制度齐全。

4. 学生实习基地基本要求

学生实习基地基本要求为：具有稳定的校外实习基地；能提供外贸单证员、外贸跟单员、外贸业务员、跨境电子商务、运营推广员等相关实习岗位，能涵盖当前相关产业发展的主流技术，可接纳一定规模的学生实习；能够配备相应数量的指导教师对学生实习进行指导和管理；有保证实习生日常工作、学习、生活的规章制度，有安全、保险保障。

5. 支持信息化教学方面的基本要求

支持信息化教学方面的基本要求为：具有可利用的数字化教学资源库、文献资料、常见问题解答等信息化条件；鼓励教师开发并利用信息化教学资源、教学平台，创新教学方法，引导学生利用信息化教学条件自主学习，提升教学效果。

(三) 教学资源

教学资源主要包括能够满足学生专业学习、教师专业教学研究和教学实施所需的教材、图书文献及数字教学资源等。

1. 教材选用基本要求

按照国家规定选用优质教材，禁止不合格的教材进入课堂。学校应建立专业教师、行业专家和教研人员等参与的教材选用机构，完善教材选用制度，经过规范程序择优选用教材。

2. 图书文献配备基本要求

图书文献配备能满足人才培养、专业建设、教科研等工作的需要，方便师生查询、借阅。专业类图书文献主要包括：外贸行业政策法规、国际贸易惯例、外贸公约等；国际经济与贸易专业理论类图书和实务案例类图书；10种以上国际经济与贸易专业国内外学术期刊。

3. 数字教学资源配置基本要求

建设、配备与本专业有关的音视频素材、教学课件、数字化教学案例库、虚拟仿真软件、数字教材等专业教学资源库，应种类丰富、形式多样、使用便捷、动态更新，能满足教学要求。

九、质量保障

(1) 学校和二级院系应建立专业建设和教学质量诊断与改进机制，健全专业教学质量监控管理制度，完善课堂教学、教学评价、实习实训、毕业设计以及专业调研、人才培养方案更新、资源建设等方面质量标准建设，通过教学实施、过程监控、质量评价和持续改进，达成人才培养规格。

(2) 学校和二级院系应完善教学管理机制，加强日常教学组织运行与管理，定期开展课程建设水平和教学质量诊断与改进，建立健全巡课、听课、评教、评学等制度，建立与企业联动的实践教学环节督导制度，严明教学纪律，强化教学组织功能，定期开展公开课、示范课等教研活动。

(3) 学校应建立毕业生跟踪反馈机制及社会评价机制，并对生源情况、在校学业水平、毕业生就业情况等进行分析，定期评价人才培养质量和培养目标达成情况。

(4) 专业教研组织应充分利用评价分析结果有效改进专业教学，持续提高人才培养质量。

《国际贸易实务》课程标准

课程代码		课程性质	√ 必修课/选修课
总学时	80 学时，48 理论学时 32 实践学时	学分	4 分
开设学期	第二学期	适用专业	国际经济与贸易专业
授课地点	多媒体教室/实训室	授课方式	理论讲授与实操结合
课程类型	A 类（纯理论课）/ √ B 类（理论+实践课）/ C 类（纯实践课）	√ 专业核心课程 □ 其它课程	
是否为精品课程	省级精品资源共享课		
合作开发企业	广州尚佩贸易有限公司		
执笔人	李福艳		
审核人	马莉		
制订时间	2019.2		

一、课程概述

（一）《国际贸易实务》课程属于国际经济与贸易专业的专业学习领域，是本专业的专业必修课。本课程是国际经济与贸易专业人才培养的核心课程，专门研究国际间商品交换的具体过程，是一门具有涉外活动特点的实践性强的综合性应用学科。本课程的目标旨在培养国际贸易业务中优秀的技能型人才，主要针对外贸业务员、单证员、跟单员等岗位，培养学生制订工作计划的能力和解决实际业务问题的能力

（二）先修后续课程

本课程的前续课程为国际贸易基础、国际商务英语，后续课程包括外贸跟单实务、外贸单证实务、专业综合实训。本课程在学生学完前续课程，具备了一定的英语语言基础之上开设，培养学生在国际贸易业务中的各项操作技能，以工作项目为导向锻炼学生的外贸业务能力，并通过商务英语函电、外贸制单、外贸跟单等后续课程的学习，真正满足涉外型经济企业对工作人员的能力要求

二. 课程设计思路

在课程的设计理念上，以满足对外贸易岗位对国际贸易实务知识和职业技能的基本要求为原则，既要考虑新时期高职学生的现实基础，又要考虑新时期高职人才的发展要求。把专业基础知识传授、技能训练及职业态度培养有机融合起来，把综合能力、创新能力和职业能力的培养有机融合起来，强调以职业能力培养为中心，突出“以学生为中心”的教学模式，以就业为导向，对应外贸职业岗位需求，来设计高职高专国际贸易实务课程的创新教学思路和方式。

在课程的内容选取上，国际贸易实务课程分为应用理论和实务模拟应用技能两大部分，既要突出国际贸易中各环节的操作应用，又要有对国际贸易实务工作的基本指导。本课程要求学生初步掌握国际货物买卖的基本理论、基本知识和基本技能；了解相关的国际贸易惯例和法律规范；掌握主要进出口贸易方式，了解国际贸易的其它方式，并结合我国方针政策和企业意图独立从事对外贸易活动，针对以上典型的工作任务，本课程主要以货物买卖为对象，以外贸业务流程为线，以合同条款为中心，以国际贸易惯例和法规为依据，全面介绍了国际货物买卖合同的具体内容、合同的履行环节及一般的贸易做法。

三、课程目标

本课程主要为《商务英语函电》、《外贸制单》、《外贸跟单》等后续课程的学习打下基础。本课程的总体目标是通过国际货物买卖相关问题的学习，要求学生能从总体上理解国际贸易实务的要素、内容及框架；掌握进出口的基本业务流程；熟悉进出口业务各个环节的工作任务；能胜任各环节的岗位工作；能在国际贸易实务学习中提高自己的外贸业务技能并以此得到自我价值的实现。

（一）能力目标

1. 能熟悉并胜任国际贸易业务中各环节的工作

- （1）能够进行进出口报价核算
- （2）能掌握进出口交易磋商的技巧
- （3）能够掌握并签订进出口买卖合同
- （4）能胜任进出口合同履行环节的各项工作

2. 能具备较好的学习新知识和新技能的能力

3. 能具备制订工作计划的能力和解决实际业务问题的能力
4. 能具备获取和使用信息的能力

（二）知识目标

1. 掌握交易商品的名称、品质、数量、包装、价格、运输、保险、结算、商检、不可抗力、索赔和仲裁等进出口合同的内容及其相关知识
2. 熟悉进出口贸易的基本程序和基本做法
3. 熟悉国际贸易的习惯做法、贸易惯例和相关法律规定，在实际业务操作中具备规避风险的知识

（三）素质目标

1. 具有良好的职业道德
2. 发展良好的沟通、交流以及处理人际关系的能力
3. 树立诚信品质、敬业精神、责任意识和遵纪守法的观念

四、课程内容

本学习领域包括货物的描述、货物的价格、货物的运输、货物的保险、货款的结算、货物的检验、争议的预防与处理、出口合同的签订、出口合同的履行、进口合同的签订与履行、其它国际贸易方式十一个情境，主要以国际贸易进出口业务的工作环节为载体。

表 1 课程内容与学时分配表

学习情境			学习任务	学习内容	学时分配
名称		子情境			
情境 1	货物的描述	货物的名称和品质	掌握国际贸易业务中关于货物名称和品质的基本知识	1. 货物名称的定义及特点 2. 货物品质的表示方法 3. 合同中的品质条款	2 学时
		货物的数量	掌握货物的计量单位和计量方法	1. 货物计量单位和计量方法 2. 合同中的数量条款	2 学时
		货物的包装	掌握货物包装的种类、作用、选用及包装标志	1. 货物包装的概念、种类及作用 2. 货物包装选用及包装标志 3. 买卖合同中的包装条款	2 学时
情境	货物的价格	贸易术语	掌握各种贸易术语的特点及相关国际惯例	1. 贸易术语的含义及作用 2. 贸易术语的国际惯例	6 学时

2				3. 贸易术语的选用	
		货物的价格与核算	掌握货物价格的核算方法	1. 货物价格表述及作价方法 2. 货物的价格核算	6 学时
		买卖合同中的价格条款	掌握买卖合同中的价格条款	1. 价格条款主要内容及实例 2. 制定价格条款的注意事项	2 学时
情境 3	货物的运输	海上货物运输	掌握海上运输的特点、种类及运输单据	1. 海运特点、当事人及种类 2. 运费计算 3. 海运单据 4. 海运出口货物的流程	6 学时
		集装箱运输与国际多式联运	掌握集装箱运输与国际多式联运的特点	1. 集装箱运输的特点及装箱、拆箱方式 2. 国际多式联运的特点	2 学时
		买卖合同中的装运条款	掌握并熟悉买卖合同中的装运条款	1. 装运条款的内容 2. 装运条款的实例	2 学时
情境 4	货物的保险	海上风险与损失	掌握海上风险与损失的种类	1. 海上风险的种类 2. 海上损失的种类	2 学时
		海洋运输货物保险	掌握中国及伦敦保险协会的海洋运输保险条款	1. 中国海运货物保险条款 2. 伦敦保险协会的海洋运输货物保险条款	2 学时
		买卖合同中的保险条款	掌握买卖合同中的保险条款	1. 保险条款的内容 2. 保险条款的实例	2 学时
情境 5	货款的结算	票据的概述	掌握汇票、本票、支票的含义及特点	1. 汇票的内容 2. 本票及支票的内容	2 时
		支付方式	掌握汇款、托收和信用证的支付方式	1. 汇款的流程及特点 2. 托收的流程及特点 3. 信用证的流程及特点	6 学时
		买卖合同中的支付条款	掌握买卖合同中的支付条款	1. 支付条款的内容 2. 支付条款的实例	2 学时
情境 6	货物的检验	进出口货物的检验，买卖合同中的检验条款。	掌握进出口货物检验的规定、时间及地点	1. 进出口货物检验的规定、时间及地点 2. 进出口商品的报检 3. 检验条款的内容	2 学时
情境	争议的预防与	不可抗力	掌握不可抗力的含义、范围及处理	1. 不可抗力含义、范围 2. 不可抗力的条款	1 学时

7	处理	货物的索赔, 仲裁	掌握索赔与理赔的处理 掌握仲裁的特点及条款	1. 索赔与理赔的含义及特点 2. 索赔与理赔的案例分析 3. 仲裁的特点 4. 仲裁条款的实例	1 学时
情境 8	出口合同的签订	交易磋商的准备、程序及策略	掌握交易磋商的准备工作、具体程序及相关策略	1. 交易磋商的准备工作 2. 具体程序及相关策略	4 学时
		买卖合同的订立	掌握买卖合同签订的条件和内容	1. 合同的签订条件 2. 合同的签订及基本内容	4 学时
情境 9	出口合同的履行	准备货物和落实信用证	掌握出口备货的注意事项及报检并落实信用证	1. 备货的注意事项 2. 出口报检 3. 落实信用证的相关内容	4 学时
		组织装运	掌握租船订舱、出口报关、投保及装运	1. 租船订舱的流程 2. 出口报关的流程 3. 投保流程 4. 装运流程	4 学时
		制单结汇	掌握出口结汇方法、缮制结汇单据	1. 出口结汇的办法 2. 制作结汇单据 3. 对单证不符的处理方法	4 学时
情境 10	进口合同的签订与履行	进口交易的基本程序	掌握进口交易的基本程序	1. 进口调研、申请配额和进口许可证 2. 进口成本核算、进口磋商 3. 签订进口合同、履行合同	4 学时
		开立与修改信用证	掌握信用证的开立与修改相关知识	1. 信用证的开立程序 2. 信用证的修改	2 学时
		安排运输和保险	掌握货物运输和投保的基本流程	1. 租船订舱的基本程序 2. 保险的基本程序	1 学时
		审单付款	掌握审单付款的基本流程	审单付款的流程及对单证不符点的处理	1 学时
		报关、检验和进口索赔	掌握进口报关和检验的流程	1. 进口报关、进口报检 2. 索赔的处理	2 学时

五、课程实施

(一) 教学设计

本课程采用的任务工单或任务指导书的设计思路如下所述：在课程的目标定位上，以满足对外贸易岗位对国际贸易实务知识和职业技能的基本要求为原

则，既要考虑新时期高职学生的现实基础，又要考虑新时期高职人才规格的发展要求；在课程的内容标准上，国际贸易实务课程分为应用理论和实务模拟应用技能两大部分，既要突出国际贸易中各环节的操作应用，又要有对国际贸易实务工作的基本指导；在课程的实施过程中，要注重学生既要理解并掌握国际贸易操作的基础知识，更要注重学生的动手能力的训练，从而实现自我发展的职业能力素养的养成，将素质教育的理念切实贯彻到日常的教学过程中。

课堂教学采取课题教学与实训教学相结合的办法，通过课堂讨论、案例分析、任务工单等方法加强学习。在任务工单的实施中，教师对学生进行分组，布置课堂任务，学生在完成任务的过程中进行学习及小组讨论，从而实现以学生为主体的教学过程。在任务的实施过程中，教师进行指导，讲解相应的知识点，对学生出现的错误予以改正。任务完成之后，对小组的整体完成情况和个人的表现进行评价，采用学生自评、小组互评、教师点评的方法，所占比例分别为 20%，20%，60%。通过整个任务的实施，有利于加强学生的学习自主性、团队合作精神和集体意识，理论与实践相融合，真正提高学生的技能操作能力。

表 5-1 教学实施内容表（学习情境描述）

学习情境 1:	货物的描述		参考学时: 6 学时
学习目标	1. 掌握货物的名称、品质、数量和包装的相关知识 2. 能够正确采用货物的名称 3. 能熟练表达货物的品质、数量及包装条款		
学习任务	任务名称	学习内容	建议使用的教学方法
	描述买卖合同中的货物	1. 国际贸易业务中关于货物名称和品质的基本知识 2. 货物的数量及数量条款 3. 货物的包装及包装条款	项目教学法 案例教学法 任务驱动法
考核标准	理论掌握占 50%，实践操作占 50%，总分 100 分		
学习场所	多媒体教室		
教学准备	教案、课程标准、任务工单		

表 5-2 教学实施内容表（学习情境描述）

学习情境 2:	货物的价格	参考学时：14 学时
学习目标	1. 掌握贸易术语的内容及特点	

	2. 能够在交易磋商中正确选用贸易术语 3. 能够正确核算交易中的商品价格		
学习任务	任务名称	学习内容	建议使用的教学方法
	核算进出口货物的价格	1. 各种贸易术语的特点及相关国际惯例 2. 货物价格的核算方法 3. 买卖合同中的价格条款	项目教学法 案例教学法 任务驱动法
考核标准	理论掌握占 50%，实践操作占 50%，总分 100 分		
学习场所	多媒体教室、实训室		
教学准备	教案、课程标准、任务工单		

表 5-3 教学实施内容表（学习情境描述）

学习情境 3:	货物的运输		参考学时: 10 学时
学习目标	1. 掌握海上运输的特点、种类、运输单据及运输条款的内容 2. 能够在交易磋商中正确选用货物运输方式 3. 能够熟悉海运的流程		
学习任务	任务名称	学习内容	建议使用的教学方法
	运输进出口货物	1. 海运特点、当事人、种类、海运单据和海运出口货物的流程 2. 集装箱运输、国际多式联运特点 3. 运费的计算 4. 装运条款的内容和实例	项目教学法 案例教学法 任务驱动法
考核标准	理论掌握占 50%，实践操作占 50%，总分 100 分		
学习场所	多媒体教室		
教学准备	教案、课程标准、任务工单		

表 5-4 教学实施内容表（学习情境描述）

学习情境 4:	货物的保险		参考学时: 6 学时
学习目标	1. 掌握进出口货物的投保流程 2. 能够在合同履行中正确投保		
学习任务	任务名称	学习内容	建议使用的教学方法
	为进出口货物办理保险	1. 海上风险与损失的种类 2. 中国及伦敦保险协会的海洋运输保险条款 3. 保险费的核算	项目教学法 案例教学法 任务驱动法

		4. 保险条款的内容和实例	
考核标准	理论掌握占 50%，实践操作占 50%，总分 100 分		
学习场所	多媒体教室		
教学准备	教案、课程标准、任务工单		

表 5-5 教学实施内容表（学习情境描述）

学习情境 5:	货款的结算		参考学时：10 学时
学习目标	1. 能够掌握各种票据的特点 2. 能够正确采用各种支付方式 3. 能够正确订立买卖合同中的支付条款		
学习任务	任务名称	学习内容	建议使用的教学方法
	为进出口货物选用支付方式	1. 汇票、本票、支票的含义特点 2. 汇款、托收和信用证的支付方式 3. 买卖合同中的支付条款	项目教学法 案例教学法 任务驱动法
考核标准	理论掌握占 50%，实践操作占 50%，总分 100 分		
学习场所	多媒体教室		
教学准备	教案、课程标准、任务工单		

表 5-6 教学实施内容表（学习情境描述）

学习情境 6:	货物的检验		参考学时：2 学时
学习目标	1. 能够掌握货物进出口检验的流程 2. 能够正确订立买卖合同中的检验条款		
学习任务	任务名称	学习内容	建议使用的教学方法
	对进出口货物进行检验	1. 进出口货物检验的规定、时间及地点 2. 进出口商品的报检流程 3. 检验条款的内容及实例	项目教学法 案例教学法 任务驱动法
考核标准	理论掌握占 50%，实践操作占 50%，总分 100 分		
学习场所	多媒体教室		
教学准备	教案、课程标准、任务工单		

表 5-7 教学实施内容表（学习情境描述）

学习情境 7:	争议的预防与处理	参考学时：2 学时
学习目标	1. 能够掌握索赔与理赔的处理	

	2. 能够在实践中处理仲裁事宜		
学习任务	任务名称	学习内容	建议使用的教学方法
	对合同中不可抗力、索赔、仲裁条款进行分析处理	1. 不可抗力的含义、范围及处理 2. 索赔与理赔的案例分析 3. 仲裁条款的实例	项目教学法 案例教学法 任务驱动法
考核标准	理论掌握占 50%，实践操作占 50%，总分 100 分		
学习场所	多媒体教室		
教学准备	教案、课程标准、任务工单		

表 5-8 教学实施内容表（学习情境描述）

学习情境 8:	出口合同的签订		参考学时：8 学时
学习目标	1. 能够胜任合同签订的磋商工作 2. 能够正确订立买卖合同的条款及内容		
学习任务	任务名称	学习内容	建议使用的教学方法
	签订一份出口合同	1. 交易磋商的准备工作、具体程序及相关策略 2. 买卖合同签订的条件和内容	项目教学法 案例教学法 任务驱动法
考核标准	理论掌握占 50%，实践操作占 50%，总分 100 分		
学习场所	多媒体教室		
教学准备	教案、课程标准、任务工单		

表 5-9 教学实施内容表（学习情境描述）

学习情境 9:	出口合同的履行		参考学时：12 学时
学习目标	1. 能够掌握出口备货的相关工作并落实信用证 2. 能够进行租船订舱、出口报关、投保及安排货物装运 3. 能够缮制结汇单据 4. 能够进行出口退税及相关善后工作		
学习任务	任务名称	学习内容	建议使用的教学方法
	履行出口合同	1. 备货的注意事项并落实信用证 2. 租船订舱、出口报关、投保及装运的流程 3. 制作结汇单据及对单证不符的处理方法 4. 出口退税的操作方法	项目教学法 案例教学法 任务驱动法

考核标准	理论掌握占 50%，实践操作占 50%，总分 100 分
学习场所	多媒体教室
教学准备	教案、课程标准、任务工单

表 5-10 教学实施内容表（学习情境描述）

学习情境 10:	进口合同的签订与履行		参考学时: 10 学时
学习目标	1. 能够掌握进口交易的基本程序 2. 能够正确开立信用证 3. 能够掌握货物运输和投保的基本流程 4. 能够审单付款 5. 能够进行进口报关和货物检验		
学习任务	任务名称	学习内容	建议使用的教学方法
	签订并履行进口合同	1. 进口交易的基本程序 2. 信用证的开立与修改相关知识 3. 货物运输和投保的基本流程 4. 审单付款、进口报关和检验的流程	项目教学法 案例教学法 任务驱动法
考核标准	理论掌握占 50%，实践操作占 50%，总分 100 分		
学习场所	多媒体教室		
教学准备	教案、课程标准、任务工单		

（二）实施方法

在每一情境的学习当中都采用 OTPAE 五步训练法，即：目标-任务-准备-行动-评估，具体操作步骤如下：

1. 设定目标。以具体进出口贸易工作为主线，教师引导学生参与各个环节的操作和训练，目标是将理论知识的运用置于一个真实的项目中展开，项目完成后学生能够牢固掌握相应进出口业务单证的制作与使用技能。

2. 布置任务。以进出口业务各环节的工作为任务，要求学生自主完成项目目标任务。

3. 准备工作。教师对即将要进行的情境任务做大体概述，学生自己预习相关知识，为项目的展开奠定理论基础。

4. 任务实施。学生分组对某个任务进行讨论，研究完成任务的途径及工作理念。学生上台展示，由老师和听众学生提问或评议，教师配合指导、答疑、

评价、测试，通过互动明晰知识要点与难点，真正掌握此环节工作的具体做法。

5. 总体评价。任务完成之后，对小组的整体完成情况和个人的表现进行评价，采用学生自评、小组互评、教师点评的方法，所占比例分别为 20%，20%，60%。通过整个任务的实施，有利于加强学生的学习自主性、团队合作精神和集体意识，理论与实践相融合，真正提高学生的技能操作能力。

五、课程考核

考核以过程性评价和终结性评价相结合的方式进行。

（一）过程性评价

1、平时成绩

- （1）出勤情况；
- （2）课堂纪律；
- （3）上课表现，是否积极参与课堂讨论；
- （4）课堂提问，是否能主动回答问题以及回答问题结果；
- （5）书面作业，是否及时完成，完成质量，有无抄袭等。

2、实训项目完成情况

（1）方案设计能力：是否能够根据资料合理设计进出口工作流程、安排时间和人员分工，是否具有自我学习及创新能力；

（2）项目实施能力：根据所提供项目，各自完成目标任务，教师检查能否独立承担各环节工作，遇到问题是否能合理处理等；

（二）终结性评价

采取理论闭卷、

理论考试：基础知识基本掌握，概念基本清晰，以客观判断能力考核为主
案例分析问题分析透彻，思路清晰。

（三）评定标准

- 1、平时成绩（60%）：出勤及课堂表现 20%+实验项目完成情况 40%
- 2、终结性考试（40%）：理论闭卷 40%

六、实施条件要求

（一）师资队伍要求

课程主讲教师资格：具备中级以上技术职称及相应职业资格或具有 2 年以上企业工作经历，具有双师型素质的教学团队。

（二）教学场所要求

1、教学环境

本课程将网络技术充分融入课程教学、工学结合中。将网络通讯技术的应用充分融入多媒体教室、模拟外贸公司等实验实训环境，实现了教学资源的全面整合，在教学和实训中实现互联互通、资源共享。校内实训实习有国际贸易仿真实训室、网上外贸实训室等。校外实习场地，至少建立 10 处以上国际贸易实习基地，能够容纳 100 人以上同时顶岗实习。

实践教学环节	理论教学	仿真实训	生产性实训	顶岗实习	就业
实践教学场所	多媒体教室	国际贸易实训室	实习企业	实习企业	就业单位
技能的成长阶段	技能的理解与定向	技能的模仿与熟练	技能的初步应用	技能应用的提高与整合	技能的综合运用与创新

2、设备要求

本课程的国际贸易实训室和网上外贸实训室，配备了 60 台终端电脑，可通过局域网实时在线进行多媒体演示教学。也可通过外贸实训软件平台，进行模拟外贸业务操作，使教学灵活有趣。

建立了丰富实用的课程网站。本课程相关的课程标准、项目活动载体、学习指导、习题集、案例集、实训实习项目库、教学活动图片等资料全部上网，实现资源共享。

七、课程资源

1、本课程网站

为方便学生学习和实训，《国际贸易实务》课程所有的讲义及辅助教学资料都做成了电子文档（Word、Excel、PPT、Flash 等格式），包括课程标准、电子教材、教学情境设计、学习指导、习题集、案例集、实训实习项目等，学生可以在平台上浏览和下载电子教案，通过网络进行远程学习，还可通过平台下载作业等。本课程网络教学资源丰富，网站畅通，充分满足学生自学的需要。

2、《国际贸易实务》课程标准。

3、教学课件、电子教案。

4、实训项目任务书，指导学生在自学中完成规定任务中的实训项目，有助于提高学习效果。

5、simtrade 外贸实训平台、实训指导书，实训教学中的指导性文件，确定能力培养的具体目标和手段。

6、能力拓展资源，包括本课程常用的国际贸易惯例，国内法规、国际商务单证员、外贸跟单员资格证书考试介绍等。

八、课程制定依据

《国际贸易实务》课程是“国际商务单证员”考试的基础课程之一，本课程教学实现“课证”一体化，依据外贸业务员、跟单员、单证员等职业岗位开设。《国际贸易实务》课程既是专业教学课程，也是国际贸易相关职业资格证书培训课程。

在课程的目标定位上，以满足对外贸易岗位对国际贸易实务知识和职业技能的基本要求为原则，既要考虑新时期高职学生的现实基础，又要考虑新时期高职人才规格的发展要求。在课程的内容标准上，国际贸易实务课程分为应用理论和实务模拟应用技能两大部分，既要突出国际贸易中各环节的操作应用，又要有对国际贸易实务工作的基本指导。在课程的实施过程中，要注重学生既要理解并掌握国际贸易操作的基础知识，更要注重学生的动手能力的训练，从而实现自我发展的职业能力素养的养成，将素质教育的理念切实贯彻到日常的教学过程中。

九、其他

（一）本课程根据高职高专培养目标，针对外贸企业职业需求对推荐教材的内容做了适当的取舍处理；

（二）本课程结束后，有关国际贸易的学习将于第六学期在校外实习基地进行为期 6 个月的顶岗实习，进一步提升技能水平；

（三）本课程教学时，要求教师采用双语教学，有关国际贸易术语及单证内容全部采用英语教学。

《外贸函电》课程标准

课程名称：外贸函电

课程代码：040204

课程类型：专业必修课程

适用对象：普通高职

适用专业：国际贸易

总学时数：64

开设学期：第四学期

一、制定课程标准的依据

本标准依据国际贸易教学标准《人才培养方案》中人才培养规格的要求和《外贸函电》课程教学目标要求而制定的。用于指导《外贸函电》课程建设和课程教学。

二、课程的性质与定位

1、课程性质

本课程是舒展专业选修课程。

2、课程定位

《外贸函电》这门课程综合性强，涵盖了专业岗位群主要工作任务的知识 and 技能，不仅是语言技能和商务技能，也将现代国际商务理念融会其中，是一门主桥梁课程。该课程对学生职业能力培养和职业素养的养成起到了主要支撑作用，也保证了专业人才培养目标的实现。

前修课程：商务英语，国际贸易，商务英语视听说

三、课程设计理念

本课程是以“基于工作过程”为指导，以社会需求和学生的个人发展需要作为依据，邀请行业企业专家对商务英语方面所涵盖的岗位知识进行工作任务和职业能力分析，并以此为依据确定本课程的工作任务和课程内容。

本课程注重实际应用能力的培养，以岗位职业能力为依据，同时结合学生的认知特点和教学规律来指导教学目标、教学内容和教学方法的选择和确定。教学内容包括：讲授外贸

常用文体的基本知识,包括各类商务书信、常用语句、常用术语及拟写技巧。通过对外贸易业务磋商过程中各个环节往来函电实例的学习,熟悉、掌握外贸业务磋商各个环节—建立业务关系、询盘、报盘、推销、还盘、包装、装运、保险、申诉、索赔等的常用表达及写作技巧,并能在实际应用中熟练使用,让学生全面了解外贸业务知识的各个环节,并运用英语熟练表达,达到应用的目的。在教学中要注重结合实际案例来进行教学,以促使学生学有所用。

实践课侧重将理论知识与岗位要求相结合,设计成一个个较为真实的商务项目与任务,在学生创立并提供较为真实的商务环境下,让学生在实训教师的指导下,通过团队合作等方式完成商务项目或任务。不仅培养了学生的商务英语交际能力和国际商务业务技能,而且使学生学会了自主思考、与人合作、合理运用可利用资源,从而增强了学生毕业后的岗位竞争力。

四、课程目标

1、知识目标

要求学生掌握各种国际商务活动中的基本英语词汇、句型和惯用法,掌握各种涉外商务活动的基本流程与规范,了解跨文化交际知识。

2、能力目标

通过该课程的学习使学生能按礼仪规范用英语地进行通过电子邮件及信函写作形式,使用电子商务网络平台,实现贸易过程的交际需要;能阅读产品目录、商务报告等各类商务英语材料;能进行备忘录、商务报告、询盘、报盘、还盘、索赔信等商务写作。在以后的就业中能够胜任各类企业、事业单位的商务策划工作;各类涉外企业、事业单位和社会团体的商务文秘工作。

3、素质目标

学生提高自己的团队工作能力,通过这种方式的联系能对工作整体组织并寻求解决方法;加强学生的沟通能力;培养表述、回答等语言表达能力。发展学生的自主学习和合作学习能力,开发学生思维能力,激励学生创新。

五、教学内容与学时安排

序号	教学模块	知识要求	能力要求	教学活动设计	学时安排
1	Business letter writing essentials	1、掌握商务信函的构成及特点； 2、掌握商务信函的格式； 3、商务信函的专业术语表达。	1、掌握信函格式； 2、掌握信函组成部分。	教学以学生为主体，课堂讲授以讲练为主，启发式教学，充分调动学生的主动性，要求学生积极参与，积极配合，教中学，中学用，学以致用，让学生有成就感。	8
2	Establishing business relations	1、掌握基本词汇与语法； 2、掌握产品发布的方法及技巧； 3、掌握客户来源及渠道。	能书写建立贸易关系的信函。	教学以学生为主体，课堂讲授以讲练为主，启发式教学，充分调动学生的主动性，要求学生积极参与，积极配合，教中学，中学用，学以致用，让学生有成就感。	8
3	Enquiry & Offers	1、掌握基本词汇与语法 2、掌握询盘的种类及表达； 3、掌握回信的技巧及表达；	1、能掌握如何询盘； 2、能书写询盘信函； 3、能书写报盘信函。	教学以学生为主体，课堂讲授以讲练为主，启发式教学，充分调动学生的主动性，要求学生积极参与，积极配合，教中学，中学用，学以致用，让学生有成就感。	8
4	Counter-offers & Acceptance	1、掌握基本词汇与语法 2、能掌握报盘和还盘的技巧及语言表达。	1、能书写还盘信函。 2、能书写接受信函。	教学以学生为主体，课堂讲授以讲练为主，启发式教学，充分调动学生的主动性，要求学生积极参与，积极配合，教中学，中学用，学以致用，让学生有成就感。	10

5	Orders & Contract	1、掌握基本词汇与语法 2、能掌握下单的技巧及语言表达； 3、能读懂合同及掌握合同的组成部分。	1、能书写下单信函； 2、能读懂合同条款及相应表达。	教学以学生为主体，课堂讲授以讲练为主，启发式教学，充分调动学生的主动性，要求学生积极参与，积极配合，教中学，中学用，学以致用，让学生有成就感。	8
6	Payment	1、掌握基本词汇与语法 2、能掌握下单的技巧及语言表达； 3、能读懂合同及掌握合同的组成部分。	1、能书写支付方式相关的信函； 2、能区分不同支付方式。	教学以学生为主体，课堂讲授以讲练为主，启发式教学，充分调动学生的主动性，要求学生积极参与，积极配合，教中学，中学用，学以致用，让学生有成就感。	10
7	Shipment & Insurance	1、掌握基本词汇与语法 2、能掌握装运运输的技巧及语言表达； 3、能掌握保险相关知识及表达。	1、能书写装运、运输相关的信函； 2、能读懂保险条款及相应表达。	教学以学生为主体，课堂讲授以讲练为主，启发式教学，充分调动学生的主动性，要求学生积极参与，积极配合，教中学，中学用，学以致用，让学生有成就感。	6

8	Complaints & Claims	1、掌握基本词汇与语法 2、能掌握下单的技巧及语言表达； 3、能读懂合同及掌握合同的组成部分。	1、能书写索赔信函； 2、能掌握理赔的处理技巧及语言表达。	教学以学生为主体，课堂讲授以讲练为主，启发式教学，充分调动学生的主动性，要求学生积极参与，积极配合，教中学，中学用，学以致用，让学生有成就感。	6
总计					64

六、教学条件

1、课程教学团队

1.1 教师任职条件

具有良好的师德,较强的敬业精神,具有一定的教育教学经验,熟悉高等教育的教学方法,具有中级(硕士学位)或以上专业技术职称,专业知识水平较高,能胜任所教授的课程,具有较强的教研与科研能力;具有高校教师任职资格证书。

1.2 师资队伍配置

为满足本专业人才培养方案的要求,需要一支适应高等职业技术教育改革与发展需要,素质优良、梯队合理、数量充足、专兼结合的“双师”型教学团队。

2、实践教学条件

2.1 实训教辅资料

实训教辅资料主要包括光盘、多媒体课件等,根据企业外贸岗位需要的能力和素质设计开发实训资料包括实训案例、业务实训题以及创设形象生动的工作环境,激发学生学习兴趣,促进学生对外贸商务业务处理方法的理解、掌握和运用。

2.2 校内实训条件

国际贸易实训中心和商务英语实训室。

语音室配备了蓝鸽互动语言学习平台和雅信达英语语言自主学习系统,为学生提供商务英语口语、听力的训练和自主学习的设备和环境,丰富的教学资源为开拓学生的视野和学生的课外学习提供了强大的支持,也为师生在网上互动交流提供了空间,同时也为我院的英语教学改革创造了条件。

在商务实践模块,有国际贸易实训室、商务谈判实训室和电子商务实训室等,每间实训室都配备了相应的软件,供学生进行各种商务模拟活动,主要是以现代外经贸进出口公司的运作为依据,以电子商务为手段,以现代企业管理制度为规范,较完整地仿真模拟进出口业务各环节的实际操作。

七、教学模式方法

1、 教学模式

以任务驱动教学理念设计电子教案,制作多媒体课件。课件内容充分体现操作性、实用性,将本课程中的基本知识和学习资料以图、文形式表现在课件中,寓教于乐,使学生在轻松的气氛中掌握职业技能,按照课程标准设计实训案例及实训指导、试题库及答案,并设计引导学生自主学习。

2、 教学方法与手段

利用现代信息技术开发视听光盘等多媒体课件,通过搭建起动态、活跃、自主的课程训练平台,使学生的主动性、积极性和创造性得以充分调动。

利用企业资源,满足学生参观、实训和顶岗实习的需要,并在合作中关注学生职业能力的发展和教学内容的调整。

积极利用电子期刊、电子书籍等网络资源,使教学内容从单一化向多元化转变,使学生知识和能力拓展成为可能。

本课程教学主要采用课堂讲练与课下拓展练习的方法教授,基本部分,讲课时要案例任务带动学习的积极性,技巧及操作讲明讲透,举例要注意典型性。教学中要充分多媒体等教学手段和工具,以提高学生的感性认识。习题课主要帮助学生消化和巩固所学知识,培养学生分析问题和解决问题的能力。本课程是考试课,目的是检查学生所学内容的理解程度。

八、考核方式及评分办法

1、考核形式

形成性评价与终结性评价相结合。总评成绩满分为 100 分，60 分及以上为及格。即：
总评成绩=期末笔试+平时综合考核。

2、考核比例

平时成绩占 60%，期末笔试占 40%。

九、教材及参考书

1、教材

《世纪商务英语函电与单证》（第四版），刘杰英主编，大连理工大学出版社， 2017

2、参考书

《外贸英语函电》，项伟峰主编，北京师范大学出版社，2013

《商务英语函电》，许德金主编，首都经济贸易大学出版社，2012

3、网络学习资源

<http://www.chinadaily.com.cn/>

<http://www.wenglish.org>

<http://literacynet.org/cnnsf/>

<http://www.listeningexpress.com/>

<http://www.fmprc.gov.cn/>

《国际贸易概论》课程标准

英文名称: Principles of international trade

课程代码:

课程类型: 专业必修课程

适用对象: 普通高职

适用专业: 国际经济与国际贸易

总学时数: 56

学 分: 3

一、制定课程标准的依据

本标准依据国际经济与国际贸易专业教学标准《人才培养方案》中人才培养规格的要求和《国际贸易概论》课程教学目标要求而制定的。用于指导《国际贸易概论》课程建设和课程教学。

二、课程的性质与定位

（一）课程性质

《国际贸易概论》是国际贸易专业三年制高职学生的一门专业必修课程,通过本课程较为系统的学习,使学生对国际贸易方面的基本知识、基本概念、基本理论有较全面的理解和较深刻的认识。通过掌握国际贸易理论产生、发展的基本理论,国际贸易主要政策和措施,了解国际贸易变化发展趋势,能够比较熟练地运用所学知识理解和分析世界经济和中国对外贸易中的现实问题,提高学生的专业知识素养,为进一步学习其他专业课程及今后从事有关研究和实际工作打下必要的基础。

（二）课程定位

《国际贸易概论》课程的先修课程是《经济学基础》,后续专业核心课程主要有《国际贸易实务》等,是国际贸易专业理论基础课。

三、课程教育目标

通过本课程较为系统的学习,使学生了解和掌握国际贸易的基本理论和方法,领会国际贸易课程的研究对象、研究方法和有关国际贸易政策的实质,拓展知识面,为进一步学习和掌握专业知识和相关技能打好基础。

（一）外贸岗位的方法能力

1. 学生具备谦虚、好学的品质；
2. 学生具备勤于思考、做事认真的良好作风；
3. 学生具备良好的职业道德和职业素质；

（二）外贸岗位的社会能力

1. 学生具备良好的自我表现、与人沟通的能力；
2. 学生具有团队合作意识和合作能力；
3. 学生具备分析问题、解决问题的能力；
4. 学生具备自主、开放的学习能力。

（三）外贸岗位的专业能力

1. 掌握国际贸易的统计指标及分类；
2. 掌握世界市场的类型、竞争特点及主要交易方式、了解商品进入世界市场的渠道；
3. 掌握非关税措施的含义、主要非关税措施的种类、掌握鼓励出口措施的基本概念及出口信贷的各种主要形式；
4. 掌握跨国公司的类型、特征及理论演变、掌握跨国公司对外直接投资方式的种类和经营战略；
5. 掌握服务贸易壁垒和服务贸易自由化的内涵、掌握《服务贸易总协定》的主要内容；
6. 掌握外商直接投资的规模、地区结构、来源地结构、产业结构及其变化趋势。

四、课程设计理念

（一）以工学结合为指导，校企合作开发课程。聘请企业的外贸专家为课程的兼职教师，参与到课程的设计和课程教学的全过程，较好地体现校企合作。

（二）在教学过程中以行动导向为教学理念。以学生为主体，采用行动导向的教学方法。

五、课程的教学内容与建议学时

序号	模块	内容	学时	实验学时	总学时
1	国际贸易绪论	国际贸易的产生与地位；国际贸易统计指标与分类；当代国际贸易发展的特征与趋势；国际贸易的基本概念。	2		2

2	国际价值与世界市场	国际价值和国别价值；国际市场价格和中国的对外贸易价格；世界市场的概念与发展；世界市场上的交易方式；当代世界市场的特点；世界市场的进入渠道。	4	4	8
3	对外贸易理论及政策	古典保护贸易理论；自由贸易理论；现代贸易保护理论；对国际贸易进行解释的其他理论；对外贸易政策。	4	4	8
4	国际贸易措施	关税措施；非关税措施；鼓励出口措施；出口管制措施。	4	4	8
5	国际贸易条约、协定与组织	贸易条约与协定概述；关税与贸易总协定原则与谈判；世界贸易组织宗旨与机构；世界贸易组织与中国。	4	4	8
6	区域经济一体化	区域经济一体化概述；区域经济一体化的发展；中国参与区域经济一体化组织概况及问题。	8		8
7	跨国公司的理论与实践	跨国公司的形成与发展；跨国公司的类型与特征；跨国公司对外直接投资和经营战略；跨国公司与国际贸易。	8		8
8	服务贸易	服务贸易的内容及政策措施；服务贸易发展格局；《服务贸易总协定》主要内容；中国服务贸易的发展。	4		4
9	中国对外经济	中国外贸体制与外贸政策；中国外汇体制与外资政策；中国外贸发展与演变；中国外资发展与演变。	2		2
	合计		40	16	56

六、课程教学设计指导框架

(一) 总体设计

学习情境名称	教学目标	学习内容 与训练项目	教学 载体	学 时	教学方法手段 与资源利用	教学 环境 说明	考核 评价
1. 国际贸易绪论	1. 理解国际贸易的基本概念、特征及作用; 2. 掌握国际贸易的统计指标及分类; 3. 了解当代国际贸易发展的趋势与特征;	1. 国际贸易的产生与地位; 2. 国际贸易统计指标与分类; 3. 当代国际贸易发展的特征与趋势; 4. 国际贸易的基本概念。 4. 课堂课题: 中国对外贸易的发展状况		2	教学方法 采用讲授法、研讨法、案例分析法。 媒介资源: 教材、教案、多媒体课件、案例资料	多媒体教室	过程考核与终结考核相结合。课堂作业、案例分析报告
2. 国际价值与世界市场	1. 了解国际价值及其影响因素; 2. 理解国际市场价格种类及其影响因素; 3. 理解世界市场的形成和发展、世界市场的类型、竞争特点及主要交易方式; 4. 了解商品进入世界市场的渠道。	1. 国际价值和国别价值; 2. 国际市场价格和中国的对外贸易价格; 3. 世界市场的概念与发展; 世界市场上的交易方式; 当代世界市场的特点; 4. 世界市场的进入渠道; 5. 课后课题: 2017 年世界经济贸易总体形势, 剖析中国与美国经济贸易发展状况		8	教学方法 采用讲授法、研讨法、案例分析法。 媒介资源: 教材、教案、多媒体课件、案例资料	多媒体教室	过程考核与终结考核相结合。课堂作业、案例分析报告
3. 对外贸易理论及政策	1. 了解贸易政策的类型、贸易政策的影响因素;	1. 古典保护贸易理论 2. 自由贸易理论; 3. 现代贸易保护理论 4. 对国际贸易进行解		8	教学方法 采用讲授法、研讨法、案例分析法。 媒介资源: 教材、	多媒体教室	过程考核与终结考核相结合。课堂作业、案例

	2. 熟悉贸易政策的演变; 3. 掌握自由贸易理论、保护贸易理论。	释的其他理论; 5. 对外贸易政策; 6. 课后课题: 剖析中国与欧盟经济贸易发展状况			教案、多媒体课件、案例资料	室	分析报告
4. 国际贸易措施	1. 了解关税措施的含义、特征及其性质和作用; 2. 掌握非关税措施的含义、主要非关税措施的种类; 3. 掌握鼓励出口措施的基本概念及出口信贷的各种主要形式。	1. 关税措施; 2. 非关税措施; 3. 鼓励出口措施; 4. 出口管制措施; 5. 课后课题: 欧盟的非关税壁垒措施对我国出口的影响		8	教学方法 采用讲授法、研讨法、案例分析法。 媒介资源: 教材、教案、多媒体课件、案例资料	多媒体教室	过程考核与终结考核相结合。课堂作业、案例分析报告
5. 国际贸易条约、协定与组织	1. 了解贸易条约与协定的基本含义及适用的主要法律待遇条款; 2. 了解关贸总协定的发展背景、多边谈判历程及其特点; 3. 了解加入世界贸易组织对中国经济的影响。	1. 贸易条约与协定概述; 2. 关税与贸易总协定原则与谈判; 3. 世界贸易组织宗旨与机构; 4. 世界贸易组织与中国; 5. 课后课题: 剖析中国与东盟自由贸易区发展状况		8	教学方法 采用讲授法、研讨法、案例分析法。 媒介资源: 教材、教案、多媒体课件、案例资料	多媒体教室	过程考核与终结考核相结合。课堂作业、案例分析报告
6. 区域经济一体化	1. 了解区域经济一体化的基本含义及形式; 2. 掌握典型的区域经济一体化组织的发展现状; 3. 了解中国参与区域经济合作过程中存在的问题。	1. 区域经济一体化概述; 2. 区域经济一体化的发展; 3. 中国参与区域经济一体化组织概况及问题; 4. 课后课题: 分析中国自贸区的发展状况 (以广东自贸区为例)		8	教学方法 采用讲授法、研讨法、案例分析法。 媒介资源: 教材、教案、多媒体课件、案例资料	多媒体教室	过程考核与终结考核相结合。课堂作业、案例分析报告
7. 跨国公司	1. 了解跨国公司的含	1. 跨国公司的形成与		8	教学方法 采用讲	多	过程考核与

司的理论 与实践	义、形成及发展； 2. 掌握跨国公司的类型、特征； 3. 掌握跨国公司对外直接投资方式的种类和经营战略。	发展； 2. 跨国公司的类型与特征； 3. 跨国公司对外直接投资和经营战略； 4. 跨国公司与国际贸易； 5. 课后课题：剖析近年来我国对外贸易投资状况			授法、研讨法、案例分析法。 媒介资源： 教材、教案、多媒体课件、案例资料	媒体教室	终结考核相结合。课堂作业、案例分析报告
8. 服务贸易	1. 了解国际服务贸易的基本概念、特征、内容和政策措施； 2. 掌握服务贸易壁垒和服务贸易自由化的内涵； 3. 了解国际服务贸易发展历程及国际服务贸易发展的格局； 4. 了解我国服务贸易的基本状况。	1. 服务贸易的内容及政策措施； 2. 服务贸易发展格局； 3. 《服务贸易总协定》主要内容； 4. 中国服务毛有的发展； 5. 课后课题：剖析我国服务贸易的发展状况		4	教学方法 采用讲授法、研讨法、案例分析法。 媒介资源： 教材、教案、多媒体课件、案例资料	多媒体教室	过程考核与终结考核相结合。课堂作业、案例分析报告
9. 中国对外经济	1. 了解中国外贸体制、外汇体制改革的历程； 2. 了解中国关税、配额和许可证制度、出口退税机制改革的背景和过程； 3. 了解中国外贸发展的总体情况； 4. 了解中国外资政策的变化； 5. 掌握外商直接投资的规模、地区结构、来源地结构、产业结构及其变化趋势	1. 中国外贸体制与外贸政策； 2. 中国外汇体制与外资政策； 3. 中国外贸发展与演变； 4. 中国外资发展与演变； 5. 课后课题：中国与俄罗斯的贸易关系（风险分析、防范措施）		2	教学方法 采用讲授法、研讨法、案例分析法。 媒介资源： 教材、教案、多媒体课件、案例资料	多媒体教室	过程考核与终结考核相结合。课堂作业、案例分析报告
合计	56						

七、教学条件

（一）教学团队的基本要求

能够适应高职高专教育发展需要，综合素质高、专业理论功底厚、实践应用能力强、知识更新速度快、能熟练应用现代化的教学手段进行理论和实践教学，具有良好职业道德和敬业精神的“双师型”教师队伍。

（1）教师的基本素质：具有良好职业道德和敬业精神。

（2）团队规模 根据教学规模，专兼职教师 10 人左右，其中专任教师 4 人，兼职教师 4 人，职称和年龄结构合理，互补性强。

（3）教师专业背景和能力要求：拥有外贸基本知识和技能，具备熟练运用国际贸易基本知识进行分析的能力；能够采用适当的教学方法灵活地进行国际贸易教学。

（4）课程负责人：熟悉国际经济与国际贸易专业高职教育规律，具有系统而坚实的理论基础，实践经验丰富，教学效果好，具有高级职称的“双师”教师。

（二）教学资源基本要求

1. 课程教材

（1）依据项目课程标准编写，充分体现任务驱动、行动导向课程的设计思想；

（2）教学内容紧密结合实际，便于教学，使其符合教学规律及内容衔接紧凑。

2. 基本的《国际贸易原理》课程资源

以任务驱动教学理念设计电子教案，制作多媒体课件。课件内容充分体现操作性、实用性，将《国际贸易原理》课程中的基本知识和学习资料以图、文形式表现在课件中，寓教于乐，使学生在轻松的气氛中掌握职业技能；按照课程标准设计实训案例及实训指导、试题库及答案，并设计引导学生自主学习的学习材料。

3. 建议参考用书和网站

（1）《国际贸易概论》 金焕主编 电子工业出版社

（2）《国际贸易原理》 张玮主编 中国人民大学

（3）《国际贸易》 刘建明 李二敏主编 合肥工业大学出版社

（4）《国际贸易》 张勤 主编 中国科学技术大学出版社张红

八、课程考核

《国际贸易原理》是一门考查课，在考核方式上，注重全面考察学生的学习状况，启发学生的学习兴趣，激励学生学习热情，促进学生的可持续发展。

对学生学习的评价，既关注学生知识与技能的理解和掌握，更要关注他们情感与态度的形成和发展；既关注学生学习的结果，更要关注他们在学习过程中的变化和发展。评价的手段和形式应多样化，将过程评价与结果评价相结合，定性与定量相结合，充分关注学生的个

性差异，发挥评价的启发激励作用，增强学生的自信心，提高学生的实际应用技能。

（一）注重对学生学习过程的评价

- 1、是否积极主动地参与讨论和分析；
- 2、是否敢于表述自己的想法，对自己的观点有充分的自信；
- 3、是否积极认真地参与模拟实践和应用实践；
- 4、是否敢于尝试从不同角度思考问题，有独到的见解；
- 5、能否理解他人的思路，并在与小组成员合作交流中得到启发与进步；
- 6、是否有认真反思自己思考过程意识。

（二）恰当评价学生的理论知识与实际操作技能

本课程强调对理论知识的应用，在评价学生学习效果时，侧重实践能力的考察。通过参与课堂讨论的质量、分析能力、对新知识的接受和消化能力、学习迁移能力等多方面，与基础理论知识考核结合评价学生的学习效果。实际操作能力与理论知识考核以 5:5 的比例给予最终评定。

（三）评价手段和形式要体现多样化

根据高职高专人才培养目标对人才培养的要求，强调过程考核在学生评价中作用，强调实际应用技能的掌握。学生成绩评定以过程考核与期末考核相结合，过程考核（50%）+期末考核（50%）。

过程考核评价通过课堂教学各种不同教学活动方式下的表现记录进行综合评定，如考查平时作业、课堂讨论发言情况、参与课堂讨论的质量、课外调研、课后小组讨论作业等，重点考察学生分析能力、对新知识的接受和消化能力、学习迁移能力、自主学习、继续学习能力等多方面，其成绩占总成绩的 50%。期末考核着重考核理论知识的掌握、运用，强调知识的应用，技能的掌握，考核学生分析问题、综合运用所学知识、解决实际问题的能力，其成绩占总成绩的 50%。

《Pocib 技能训练》课程标准

课程代码：

总学时：72 理论课学时： 实践课学时：72

适用专业：国际经济与贸易

一、课程概述

1、课程性质

本课程是国际经济与贸易专业专业必修课程。

2、课程定位

本课程 **POCIB (Practice for Operational Competence in International Business)** 国际贸易从业技能综合实训是中国国际贸易学会继外销员考试、跟单员考试等考试项目之后，联合国际贸易杂志社和世格软件共同推出的互联网培训证书课程。POCIB 项目重点针对国际贸易及相关专业的高校学生以及国际贸易行业新进人员，以提高学习者的外贸综合业务技能为目标，以仿真的在线国际贸易游戏为核心方式，为我国外贸人才培养引入了创新、高效、务实和科学的教学方法和培训手段。

3、课程思路

本课程课程内容真实体现现有国际贸易理论和实务框架，并可以根据现实的国际贸易环境快速调整和应用，更加贴近现实，符合国家经济贸易形式的发展节奏，符合企业迫切的人才需求。

通过体验式学习的科学方法，帮助学习者在短期内全面体验国际贸易企业运作的过程，获得对国际贸易相关工作的系统性认识，熟练掌握相关的工作技能。对高校来说 有助于推动国际贸易专业教学师资队伍水平的提升，能有效帮助学生熟悉和了解就业环境，做好前置的技能准备；对企业来说统一了培训标准、大大缩短了新员工的培训周期，同时也减少了业务风险。

覆盖整个学习过程的持续评价过程，区别于传统的以考试为主的评价方式，更加细致和客观。量化的评价方式，能够从国际贸易业务的各个技能点出发，对学习者的操作能力进行综合有效的评价，避免了传统授课和培训过程中因为授课环境和个人因素所带来的培训效果的差异。

通过互联网提供课程服务，不受时间、地理位置、天气因素的影响，可以更加灵活地组织和实施高校的实践教学和企业的新员工的培训。

二、课程目标

1、知识目标

要求学生熟悉运用网络资源宣传企业及产品的基本方法；掌握进出口业务流程；掌握国际贸易买卖合同的磋商过程，掌握询盘、发盘、还盘和接受环节的英文函电写作技巧；掌握国际贸易术语与国际贸易惯例，其中着重熟悉 FOB、CFR、CIF 术语的细节与运用技巧掌握并灵活使用主要结算方式，了解 L/C、T/T、D/P、D/A 的方式运用。

2、能力目标

掌握进出口商品的价格核算，熟悉控制成本、扩大利润的各种基本方法；掌握国际贸易买

买卖合同条款的商订与履行；掌握履约进度控制的基本技巧，正确估算各项工作的时间；掌握进出口公司与贸易相关各机构间来往函电、证件等知识的实际处理；掌握国际贸易买卖合同履行过程中货、证、船、款等内容；掌握国际贸易货物运输的主要程序，熟悉海洋运输和航空运输方式的具体操作及海运提单和航空运单的作用；掌握国际货物运输保险条款，以及如何在国际贸易货物运输过程中减少风险；掌握主要进出口单据的缮制与运用技巧。

3、素质目标

提高学生的团队合作能力，加强学生的沟通能力培养；培养敬业精神和严谨的工作作风；培养学生的耐力和吃苦精神。

三、课程内容和要求

序号	工作任务模块	知识内容及要求	技能内容与要求	参考学时
1	交易前的准备	1、熟悉 POCIB 操作界面 2、能正确创建公司资料； 3、熟悉国际市场开发 4、确定经营方案	1、能熟练编辑公司的基本资料及英文介绍； 2、能根据调研确定合适的交易对象及进出口优势产品； 3、会熟练发布广告及供求信息。	4
2	My B2B	1、熟悉 B2B 平台店铺装修； 2、熟悉建站管理的内容。	1、能熟练利用 B2B 平台进行产品的发布； 2、熟练掌握采购需求发布。	4
3	报价和预算	1、能熟练掌握三种主要贸易术语的报价公式； 2、能正确掌握进出口商品的价格构成； 3、能熟练掌握集装箱的相关数据；	1、会进出口报价； 2、会进出口盈亏核算； 3、熟练编制报价表； 4、熟练填制进出口预算表。	10
4	交易磋商及合同订立	1、了解交易磋商各个环节的主要内容；2、了解进出口交易流程	1、会熟练编写交易磋商英文函电； 2、掌握进出口的业务环节及业务办理注意事项。	4
5	Pocib 综合实例训练	1、熟悉不同贸易术语+结算方式的履约流程；	1、掌握国际贸易术语与国际贸易惯例，其中着重熟悉 FOB、CFR、CIF、CIP、CPT、FCA 术语的细	50

		2、掌握进出口商品的价格核算,熟悉控制成本、扩大利润的各种基本方法; 3、掌握国际贸易买卖合同条款的商订与履行。	节与运用技巧; 2、掌握并灵活使用主要结算方式, 了解 L/C、100%T/T、前 T/T+后 T/T、D/P/D/A 的方式运用; 3、 <u>对进、出口业务各自要求, 即进、出口合共最少完成 12 笔交易)</u> 进出口业务流程: 进口、出口业务各 6 笔; 结算方式: 3 笔 L/C 业务, 1 笔 T/T 业务, 1 笔 D/P 业务, 1 笔 D/A 业务; 成交方式: 2 笔 CIF 业务, 2 笔 CFR 业务, 2 笔 FOB 业务; 运输方式: 4 笔海运, 2 笔空运; 产品: 做 4 种不同类别的产品; 竞争协作: 4 个不同的公司; 国际贸易: 4 个不同的国家	
总计				72

四、实施建议

1、教学组织建议

- ① 加强对学生实际职业能力的培养, 注重以任务驱动型案例或项目引发学生兴趣, 是学生在项目活动中掌握相关的知识和技能。
- ② 注重职业情境的创设, 提高学生岗位适应能力。
- ③ 教师应该选用典型案例, 从知识传授者的角色转为学习过程的组织者和指导者, 使教学过程向学生自主学习过程转化。

2、教学评价

本课程考核采取形成性评价和总结性评价相结合的方式, 其中形成性评价占比 20%, 总结性评价占比 80%。

形成性评价: 在教学过程中对学生的学习态度和实训任务的完成情况进行的评价。总结性评价: 在教学任务结束时, 系统自动对学生整体技能的综合评价。

POCIB 系统根据用户业务操作的准确度、熟练度等做出综合评价, 评价分为学习能力、业务能力、跟单能力和总成绩四项, 总成绩为其他三项的平均分。

1. 总成绩达到*** (60 分) 为合格
2. 总成绩达到**** (80 分) 为良好

3. 总成绩达到*****（90 分）为优秀。

要想获得 POCIB 证书，总成绩必须达到***（60 分），并且学习能力、业务能力、跟单能力也必须达到***（60 分）。

想要在 POCIB 实训中得到高分，必须：

尽可能多地完成业务

尽可能多地创造利润

尽可能少地出现错误

3、教材选用

① 教材应以完成任务的典型活动项目来驱动，采用递进和并列相结合的方式组织内容，使学生在各种活动中学会实际操作。

② 教材应以学生为本，文字表述要简明扼要，内容展现要图文并茂、突出重点，重在提高学生学习的主动性和积极性。

③ 教材中的案例要具有可操作性。

建议教材：《国际贸易实务实训教程》 竺杏月 主编 中国商务出版社

参考书：《Pocib 实训指导》 南京世格软件有限公司

4、教学资源开发与利用

利用现代信息技术开发视听光盘等多媒体课件，通过搭建起动态、活跃、自主的课程训练平台，使学生的主动性、积极性和创造性得以充分调动。

利用企业资源，满足学生参观、实训和顶岗实习的需要，并在合作中关注学生职业能力的发展和教学内容的调整。

积极利用电子期刊、电子书籍等网络资源，使教学内容从单一化向多元化转变，使学生知识和能力拓展成为可能。

5、其它说明

本课程标准适用于国际经济与贸易专业。

编制人：李福艳

审核人：马莉

《商务现场口译》课程标准

课程名称：商务现场口译

课程类型：专业核心课程

适用对象：普通高职

适用专业：商务英语

总学时数：144

学分：9

开设学期：第 4、5 学期

一、制定课程标准的依据

本标准依据商务英语教学标准《人才培养方案》中人才培养规格的要求和《商务现场口译》课程教学目标要求而制定，用于指导《商务现场口译》课程建设和课程教学。

二、课程的性质与定位

1、课程性质

本课程是商务英语专业核心课程。

2、课程定位

《商务现场口译》是商务英语专业的一门高阶实践核心课程。这门课程实践性强，要求学生英语语言的听说读写译综合技能的高阶提升，还需要有全面的商务意识和商务技能，同时培养学生在英汉双语之间的快速思维能力和反应能力。在英汉两种语言的理论指导下，通过大量训练培养学生在双语之间的快速思维能力、反应能力、转换表达能力转换表达能力及公众演说能力。

前修课程：国际商务英语，商务英语视听说，外贸函电，商务英语翻译

三、课程目标

本课程旨在培养学生了解并基本掌握口译技巧，能较好地负担起生活接待、导游、一般性会议和简单的商务洽谈等口译任务的商务、外贸、物流、旅游、外企的技能型英语人才。要胜任口译工作，译员必须在听说读写译五个方面全面发展，五种能力缺一不可。只有这五项技能都达到一定水准，才能承担一定程度的口译工作。考虑到高职商务英语专业学生的具体学情情况，本课程主要通过训练学生的短时记忆能力、综合概括能力、记笔记能力、公众演说能力等来综合提高学生听和口译的能力。通过 2 学期 144 学时的学习和相关训练之后，学生应能用记忆并在笔记的帮助下一一次性记住短篇文本并用基本准确流畅的中文或英语进行口译。

四、教学内容与学时安排

序号	教学模块	知识要求	能力要求	教学活动设计	学时安排
1	Reception, Checking-in and Scheduling	(1) 了解口译基本类型、操作规则及译员的基本素质和要求 (2) 了解英语基本技能与口译的关系 (3) 了解口译学习和训练的方法---重复和复述法 (4) 了解接待、入住酒店和日程安排的相关背景知识	(1) 实践并正确掌握口译基本类型、操作规则及译员需要具备的基本素质和要求 (2) 正确掌握接待、入住酒店和日程安排相关的口译基本技巧 (3) 实践口译学习和训练的方法---重复和复述法	教学以学生为主体，课堂讲授以讲为辅、练为主，启发式教学，充分调动学生的主动性，要求学生积极参与，积极训练，教中学，练中学，孰能生巧，逐渐培养学生的自信心。	12

2	Corporation Introduction , Visiting and Meeting	(1) 了解口译学习和训练的方法---跟读法 (2) 了解公司介绍、参观考察和商务会议的相关背景知识 (3) 记忆并掌握相关常用语句	(1) 正确掌握公司介绍、参观考察和商务会议相关的口译基本技巧 (2) 实践口译学习和训练的方法---跟读法	教学以学生为主体，课堂讲授以讲为辅、练为主，启发式教学，充分调动学生的主动性，要求学生积极参与，积极训练，教中学，练中学，孰能生巧，逐渐培养学生的自信心。	12
3	Sightseeing, Shopping and Dining	(1) 了解口译学习和训练的方法--- 短期记忆训练方法 1 (2) 了解观光、购物和用餐的相关背景知识 (3) 记忆并掌握相关常用语句	(1) 正确掌握观光、购物和用餐相关的口译基本技巧 (2) 实践口译学习和训练的方法---短期记忆训练方法 1	教学以学生为主体，课堂讲授以讲为辅、练为主，启发式教学，充分调动学生的主动性，要求学生积极参与，积极训练，教中学，练中学，孰能生巧，逐渐培养学生的自信心。	12
4	Farewell Speech, Check ing-out and Seeing-off	(1) 了解口译前期准备工作 (2) 了解口译学习和训练的方法--- 短期记忆训练方法 2 (3) 了解欢送词、离店和送行的相关背景知识 (4) 记忆并掌握相关常用语句	(1) 正确掌握欢送词、离店和送行相关的口译基本技巧 (2) 实践口译学习和训练的方法---短期记忆训练方法 2	教学以学生为主体，课堂讲授以讲为辅、练为主，启发式教学，充分调动学生的主动性，要求学生积极参与，积极训练，教中学，练中学，孰能生巧，逐渐培养学生的自信心。	12

5	Enquiry and Offer	(1) 了解口译学习和训练的方法--- 笔记法 1 (2) 了解询盘与报盘的相关背景知识 (3) 记忆并掌握相关常用语句	(1) 正确掌握询盘与报盘相关的口译基本技巧 (2) 实践口译学习和训练的方法--- 笔记法 1	教学以学生为主体，课堂讲授以讲为辅、练为主，启发式教学，充分调动学生的主动性，要求学生积极参与，积极训练，教中学，练中学，孰能生巧，逐渐培养学生的自信心。	12
6	Packing and Payment	(1) 了解口译学习和训练的方法--- 笔记法 2 (2) 了解包装与付款的相关背景知识 (3) 记忆并掌握相关常用语句	(1) 正确掌握包装与付款相关的口译基本技巧 (2) 实践口译学习和训练的方法--- 笔记法 2	教学以学生为主体，课堂讲授以讲为辅、练为主，启发式教学，充分调动学生的主动性，要求学生积极参与，积极训练，教中学，练中学，孰能生巧，逐渐培养学生的自信心。	12
7	Shipment and Insurance	(1) 了解口译学习和训练的方法--- 数字口译法 1 (2) 了解装运与保险的相关背景知识 (3) 记忆并掌握相关常用语句	(1) 正确掌握装运与保险相关的口译基本技巧 (2) 实践口译学习和训练的方法--- 数字口译法 1	教学以学生为主体，课堂讲授以讲为辅、练为主，启发式教学，充分调动学生的主动性，要求学生积极参与，积极训练，教中学，练中学，孰能生巧，逐渐培养学生的自信心。	12

8	Claims and Agency	(1) 了解口译学习和训练的方法--- 数字口译法 2 (2) 了解索赔与代理的相关背景知识 (3) 记忆并掌握相关常用语句	(1) 正确掌握索赔与代理相关的口译基本技巧 (2) 实践口译学习和训练的方法---数字口译法 2	教学以学生为主体，课堂讲授以讲为辅、练为主，启发式教学，充分调动学生的主动性，要求学生积极参与，积极训练，教中学，练中学，孰能生巧，逐渐培养学生的自信心。	12
9	Economic Development and Reform	(1) 了解口译学习和训练的方法--- 视译法 1 (2) 了解公众演说的技巧 1 (3) 了解经济发展与改革的相关背景知识 (4) 记忆并掌握相关常用语句	(1) 正确掌握经济发展与改革相关的口译基本技巧 (2) 实践口译学习和训练的方法---视译法 1 (3) 掌握并实践公开演讲技巧 (1)	教学以学生为主体，课堂讲授以讲为辅、练为主，启发式教学，充分调动学生的主动性，要求学生积极参与，积极训练，教中学，练中学，孰能生巧，逐渐培养学生的自信心。	12
10	Foreign Trade	(1) 了解口译学习和训练的方法--- 视译法 2 (2) 了解公众演说的技巧 2 (3) 了解对外贸易的相关背景知识 (4) 记忆并掌握相关常用语句	(1) 正确掌握对外贸易相关的口译基本技巧 (2) 实践口译学习和训练的方法---视译法 2 (3) 掌握并实践公开演讲技巧 (2)	教学以学生为主体，课堂讲授以讲为辅、练为主，启发式教学，充分调动学生的主动性，要求学生积极参与，积极训练，教中学，练中学，孰能生巧，逐渐培养学生的自信心。	12

11	International Economic Organizations	(1) 了解口译学习和训练的方法--- 视译法 3 (2) 了解公众演说的技巧 3 (3) 了解国际经济组织的相关背景知识 (4) 记忆并掌握相关常用语句	(1) 正确掌握国际经济组织相关的口译基本技巧 (2) 实践口译学习和训练的方法---视译法 3 (3) 掌握并实践公开演讲技巧 (3)	教学以学生为主体, 课堂讲授以讲为辅、练为主, 启发式教学, 充分调动学生的主动性, 要求学生积极参与, 积极训练, 教中学, 练中学, 孰能生巧, 逐渐培养学生的自信心。	12
12	Free Trade Agreements	(1) 了解同传及其训练方法 (2) 了解公众演说的技巧 4 (3) 了解自由贸易协定的相关背景知识 (4) 记忆并掌握相关常用语句	(1) 正确掌握自由贸易协定相关的口译基本技巧 (2) 实践同传及其训练方法 (3) 掌握并实践公开演讲技巧 4	教学以学生为主体, 课堂讲授以讲为辅、练为主, 启发式教学, 充分调动学生的主动性, 要求学生积极参与, 积极训练, 教中学, 练中学, 孰能生巧, 逐渐培养学生的自信心。	12
总计					144

五、教学要求与教学方法

本课程以口译技能及《商务现场口译》选取的内容为教学核心, 以“口译测试”(含词汇测试、模拟口译场景操练等)为教学检测, 通过 2 个学期的学习, 让学生对口译及技巧有基本的了解并能运用于实践。

本课程主要以培养学生实际操作和应用能力为目标, 所以课堂也尽量为学生创造学以致用的机会。本课程主要操练方法如下:

1、课堂口头小测、课后在线打卡

布置学生每节课后复习学习过的单词句子，下节课小测，以口头汉译英方式进行，课后在线打卡来督促学生养成积极学习的好习惯，同时培养即时快速的现场反应感。

2、团队合作

课堂上经常以 2 至 3 人小组进行协作训练，课后自由组合 6 人或者 3 人小组，分别担任演讲者、口译员和评价者的角色，进行持续的练习。教师通过详细询问小组活动情况以及抽调其中数组在全班演示，达到鼓励学生不断自我训练的目的。

3、自评互评加师评

口译的表现如何，教师要清楚，学生也要明白。所以训练前应说明评判标准，先指定一至两位评价员，操练一结束即由指定评价员先评，接着由学生自由补充评，然后由教师评，最后请口译者及演讲者自评，让学生自己也有机会进行不断的反思和改进。

4、课堂即时口译

无论任何时刻，教师或学生在课堂上有任何言语，都随机挑选学生进行口译。目的是让学生建立起随时绷紧神经准备翻译的译员敏感度。

5、现场口译实例观摩

教师给一些现场口译实例供学生观摩、学习和思考，并引导学生总结提高，让学生在不断反思过程中自己摸索一套最适合自己的个性以及现实情况的方法。

6、鼓励学生参与实践

在可能的情况下，为学生创造实践机会，鼓励他们尽可能多地抓住现实的口译机会。并且请一些已经有过口译经历的学生上台演讲，与大家分享其中的点滴。这对他们自己以及别的同学都是一种极大的激励。

六、考核方式及评分办法

1、考核形式

本课程为考试课，课程测试要着重考核学生口译能力。本课程采用形成性评价与终结性评价相结合方式对学生进行考核。总评成绩满分为 100 分，60 分及以上为及格。即：总评成绩=平时综合考核+期末考试。

平时成绩根据学生课前准备，课堂参与、完成课堂小测、小组口译模拟操练情况等综合表现以及其他实践活动的情况综合而定。期末考试以主观题口试形式命题，主要考察词汇表达、现场口译及即兴演说等能力。考试的内容紧密结合所学教材，期末考试成绩占课程总成绩的 40%。

学生可以以获得的相关口译证书或参与口译实践来代替口译期末考试，下面是以证代考及相关口译实践免考实施方案：

申请资格：平时成绩优良，旷课或请假 3 次及以上者情况不予免考申请。

- (1) 学生参加获得的口译相关证书，期末考试可免考，成绩按证书下发的时间及相应等级给出相应评定。（如：第 4 学期参加证书考试，第 5 学期下发证书，则只能在第 5 学期申请免试）。
- (2) 口译实践，如广交会、公司活动翻译等实践活动，时间不少于半小时，学生参与前需告知任课教师，结束后需出具相关参与实践证明（合同、薪水等）作为佐证材料，期末考试可免考，成绩按证书等级给出相应评定。

2、考核比例

平时成绩占 60%，期末笔试占 40%。

七、教材与参考书

1、教材

《世纪商务英语口译教程》，刘杰英主编，大连理工大学出版社，2017

2、参考书

《汉英口译技巧训练》，孙硕主编，中译出版社（原中国对外翻译出版公司），2015

《商务英语口译技巧》，陈晓峰主编，机械工业出版社，2010

《实战口译》，林超伦（英）主编，外语教学与研究出版社，2004

3、网络学习资源

<http://www.un.org/en/>

<https://www.ximalaya.com/waiyu/11233520/>

<http://www.scio.gov.cn/index.htm>

<https://www.enbus.cn/industry/shangwu/>



中山火炬职业技术学院

Zhongshan Torch Polytechnic

中山火炬职业技术学院

课程标准

(专业<技能>课程)

课 程 名 称 : 国际贸易实务

适用专业（群）: 国际经济与贸易

教 学 单 位 : 财经商贸学院

执 笔 人 : 李福艳

课 程 负 责 人 : 李福艳

制（修）订日期: 2021 年 9 月

教务处编制

二〇二一 年 九 月

《国际贸易实务》课程标准

课程名称	国际贸易实务	课程代码	H000429001	适用专业	国际经济与贸易
修读学期	第 2 学期	课程学时	64	课程学分	4
课程类型	B 类 (理论+实践)	课程性质	必修课	考核方式	考试
对应职业技能等级证书或内容		外贸从业人员证书、外贸单证员、“1+X”B2B 证书			
合作企业	广州尚佩贸易有限公司、中山森吉照明科技有限公司				
课程团队	李福艳、黄民礼、林园、曾凡静、马莉、王丽莹、王玉菊、黄玲				
制订时间	2021. 02			修订时间	2021. 09

注：1. 课程类型（单一选项）：A 类（纯理论课）/ B 类（理论+实践）/ C 类（纯实践课）

2. 课程性质（单一选项）：必修课/限选课

3. 课程团队：课程负责人、主讲教师、行业企业专家及其他人员

一、课程性质与任务

《国际贸易实务》是国际经济与贸易专业人才培养的专业核心课程、必修课程。本课程专门研究国际间商品交换的具体过程，是一门具有涉外活动特点、实践性强的综合性应用学科。本课程主要针对外贸业务员、单证员、跟单员、跨境电商运营员等岗位的任职要求，采取“以学生为中心”的教学模式，以就业为导向，对应外贸职业岗位要求，围绕外贸业务的具体流程展开学习情境的教学内容的设计，培养学生制订工作计划的能力和解决实际业务问题的能力，旨在培养国际贸易具体业务中优秀的技能型人才。根据不同的学习情境涉及到的教学内容融入思政元素，让学生明白专业知识和技能学习背后的价值意蕴，明白“学什么”、“为什么学”和“学来做什么”。

本课程的前导课程为《国际贸易基础》、《国际商务英语》，后续课程包括《外贸函电》、《外贸跟单实务》、《外贸单证实务》、《国际贸易专业综合实训》。本课程在学生学完前导课程，具备了一定的商务英语和国际贸易贸易理论基础之上开设，培养学生在国际贸易业务中的各项操作技能，以工作项目为导向锻炼学生的外贸业务能力，并通过外贸函电、外贸单证实务、外贸跟单实务、等后续课程的学习，真正满足涉外型经济企业对工作人员的工作能力以及职业素质的要求。

二、课程目标

（一）总体目标：以满足对外贸易岗位对国际贸易实务知识和职业技能的基本要求为原则，既要考虑高职学生的现实基础，又要考虑新时期高职教育“三全育人”人才规格的发展要求；在课程的实施过程中，注重学生既要理解并掌握国际贸易操作的基础知识，更要注重学生的思想品德素质的培养。通过对国际货物买卖相关问题的学习，要求学生能从总体上理解国际贸易实务的要素、内容及框架；掌握进出口的基本业务流程；熟悉进出口业务各个环节的工作任务；能胜任各环节的岗位工作；能在国际贸易实务学习中提高自己的外贸业务技能并以此得到自我价值的实现。将课程思政教育的理念切实贯彻到日常的教学过程中，增强学生职业责任感，培养遵纪守法、爱岗敬业、无私奉献、诚实守信、公道办事、开拓创新的职业品格和行为习惯。

（二）具体目标

1. 知识目标：

（1）掌握交易商品的名称、品质、数量、包装、价格、运输、保险、结算、商检、不可抗力、索赔和仲裁等进出口合同的内容及其相关知识；

（2）熟悉进出口贸易的基本程序和各业务环节的基本做法；

（3）熟悉国际贸易的习惯做法、贸易惯例和相关法律规定，在实际业务操作中具备规避风险的知识。

2. 能力目标：

（1）能熟悉并胜任国际贸易业务中各环节的工作

①能够进行进出口报价核算

②能掌握进出口交易磋商的技巧

③能够掌握并签订进出口买卖合同

④能胜任进出口合同履行环节的各项工作

（2）能具备较好的学习新知识和新技能的能力

（3）能具备制订工作计划的能力和解决实际业务问题的能力

（4）能具备获取和使用信息的能力

3. 素质目标：

（1）培养学生爱国主义情感、引导学生树立正确的世界观、人生观和价值观，

培养学生良好的职业道德；

(2) 提高学生在团队协作、协商沟通中的诚实守信、遵守规则、守法意识；

(3) 养成国际商务谈判礼仪素养、培养学生良好的沟通、交流以及处理人际关系的能力；

(4) 夯实外贸单证制作的责任意识、培养工匠精神；

(5) 培养外贸业务谈判中心理调节、进出口工作的抗压承受能力；

(6) 提高人文素养、拓宽国际经济和政治格局视野等。

三、课程内容与结构

本学习领域包括货物的描述、货物的价格、货物的运输、货物的保险、货款的结算、货物的检验、出口合同的签订、出口合同的履行、进口合同的签订与履行九个情境，主要以国际贸易进出口业务的工作环节为载体。

表 1 课程内容与结构

学习情境			工作任务	学习内容	参考学时	
名称	子情境					
情境 1	货物的描述	货物的名称和品质	国际贸易业务中货物名称和品质的描述	1. 货物名称的定义及特点 2. 货物品质的表示方法 3. 合同中的品质条款	2	6
		货物的数量	货物的计量单位和计量方法的应用	1. 货物计量单位和计量方法 2. 合同中的数量条款	2	
		货物的包装	货物包装选用及包装标志设计	1. 货物包装的概念、种类及作用 2. 货物包装选用及包装标志 3. 买卖合同中的包装条款	2	
情境 2	货物的价格	贸易术语	主要贸易术语在进出口业务中的实际应用	1. 贸易术语的含义及作用 2. 贸易术语的国际惯例 3. 贸易术语的选用	6	14
		货物的价格与核算	货物价格的核算	1. 货物价格表述及作价方法 2. 货物的价格核算	6	
		买卖合同中的价格条款	买卖合同中的价格条款拟定	1. 价格条款主要内容及实例 2. 制定价格条款的注意事项	2	

				项		
情境 3	货物的 运输	海上货物 运输	运输方式的选择; 运费的计算; 运输单据的缮制	1. 海运特点、当事人及种类 2. 运费计算 3. 海运单据 4. 海运出口货物的流程	6	10
		集装箱运输 与国际多式 联运	集装箱运输与国际 多式联运的比较	1. 集装箱运输的特点及装 箱、拆箱方式 2. 国际多式联运的特点	2	
		买卖合同中的 装运条款	买卖合同中的装运 条款的拟定	1. 装运条款的内容 2. 装运条款的实例	2	
情境 4	货物的 保险	海上风险与 损失	海上风险与损失的 种类判定	1. 海上风险的种类 2. 海上损失的种类	2	6
		海洋运输货 物保险	中国及伦敦保险协 会的海洋运输保险 条款理解与应用	1. 中国海运货物保险条款 2. 伦敦保险协会的海洋运 输货物保险条款	2	
		买卖合同中的 保险条款	买卖合同中的保险 条款的拟定	1. 保险条款的内容 2. 保险条款的实例	2	
情境 5	货款的 结算	票据的概述	汇票、本票、支票的 区别与比较	1. 汇票的内容 2. 本票及支票的内容	2	10
		支付方式	汇款、托收和信用证 的支付方式等结算 方式的应用	1. 汇款的流程及特点 2. 托收的流程及特点 3. 信用证的流程及特点	6	
		买卖合同中的 支付条款	买卖合同中的支付 条款拟定	1. 支付条款的内容 2. 支付条款的实例	2	
情境 6	货物的 检验	进出口货物 的检验, 买 卖合同中的 检验条款	进出口货物检验条 款的拟定	1. 进出口货物检验的规定、 时间及地点 2. 进出口商品的报检 3. 检验条款的内容	2	2
情境 7	出口合同的 签订	交易磋商的 准备、程序 及策略	交易磋商的准备工 作、具体程序及相关 策略	1. 交易磋商的准备工作 2. 具体程序及相关策略	2	4
		买卖合同的 订立	买卖合同签订	1. 合同的签订条件 2. 合同的签订及基本内容	2	