

国际贸易实务整体设计

国际贸易实务课程的历程

我院自 1979 年开设外贸业务专业以来，进出口业务课程就成为该专业的核心课程。2003 年，进出口业务课程更名为国际贸易实务。2004 年，国际贸易实务课程被立项为院级精品课程，2009 年，该课程被立项为湖南省省级精品课程。

一、课程属性及地位

国际贸易实务课程是国际经济与贸易专业的专业核心课程，同时是外贸业务员、国际商务单证员、外贸跟单员、报关员及国际货运代理等职业资格认证课程。

、本课程在国际经济与贸易专业培养目标中的定位是专业核心课程

《国际贸易实务》课程对国际经济与贸易专业学生进出口业务实际操作能力和职业素质养成起支撑作用，是国际经济与贸易专业对应职业岗位人员所必须掌握的一门课程，主要培养学生从事外贸业务员所需要的进出口业务实际操作、国际市场开拓与营销、商务英语交流与应用等专业能力；制定工作计划的步骤、解决实际问题的思路、独立学习新技术的方法、评估工作结果的方式、信息检索与分析等方法能力；沟通交流、革新创新、团队协作等社会能力。

、课程的职业岗位：专业外贸公司、自营生产进出口企业的外贸业务员、外贸跟单员、国际商务单证员等工作岗位。

、本课程与相关专业课程的关系

本课程的主要先修课程：

《国际贸易概论》，《商务英语》。

本课程的并行课程：

《外贸函电》。

本课程的主要后续课程：

《外贸单证》。

《国际结算》

《国际货运代理》，《报关实务》《国际商法》，《国际商务谈判》

课程内容

、本课程建立了基于工作过程的课程开发与设计机制，体现了职业标准要求

由于本专业培养目标的特殊性，我们在课程设计上突出了工学结合的专业特色，与外贸企业合作进行基于工作过程的课程开发与设计，以培养外贸职业能力为核心，以真实的实际业务工作为重心，在为企业提供有效的业务操作服务过程中完成教学。

课程设计思路以外贸业务员工作任务为引领，以一票外贸业务的基本流程为主线，将教学内容分成了五大模块：交易前准备模块、交易磋商模块、合同订立模块、合同履行模块和出口业务善后模块。并设计每一工作环节中的典型工作任务，根据这些工作任务所需的能力要求和知识要点来设计教学内容。具体设计思路如下：

第一步：根据外贸业务员的必备能力和素质明确工作任务。

第二步：根据外贸业务人员的典型工作任务归纳出业务必备的知识要点。

第三步：依据知识要点设置教学内容项目。

第四步：设计出“国际贸易实务”的五大模块教学内容的能力和知识要求。

、本课程建立了教学内容遴选机制

每年召开一次专家论证会，并结合就业市场调查结果，使课程内容更新周期保持在个月之间，紧跟专业技术发展和人才需求变化的步伐。如本课程在讲授支付方式这部分内容时，及时结合国际商会最新通过的《 》进行内容的更新。而且在教学过程中，及时与外贸企业进行沟通，将实际业务案例引入教学。

、本课程将诚实、守信的外贸行业职业道德内容融入教学内容

一方面，通过实际业务案例教学，培养学生良好的职业道德，具备诚实、守信的品质。另一方面，通过对各国的法律、法规及国际贸易惯例的讲授，让学生树立风险防范意识。通过本课程的学习，学生既掌握外贸操作技能，又具备良好的职业道德素质和风险防范意识。

课程结构 、参照外贸业务员岗位所需要的能力要求，整合教学内容，构建学习情境，形成了“基于外贸业务流程”的模块式课程结构

具体做法是：以外贸业务员岗位职业能力培养为主线，按照工作过程来序化课程内容，以工作过程为参照系，形成对应的模块；以模块为明线，课程知识为暗线，将陈述性知识与过程性知识整合、理论知识与实践知识整合，将知识、技能融入项目任务之中，着眼于动态的行动体系和隐性知识的生成与构建。

《国际贸易实务》课程分为 个模块，每个教学模块又分成若干个项目。全课程共包括大模块， 个项目，共计 学时，实践学时占总学时的 %。

模块一 交易前准备（ 学时）：培养网络搜索能力，主动寻求贸易机会，随机应变，在平等互利的基础上同客户建立良好的贸易关系。

模块二 交易磋商（ 学时）：使学生掌握交易磋商的一般程序，撰写业务磋商函电。培养商品推销能力、业务信函写作能力，利用各种方法宣传自己的商品，扩大影响。

模块三 贸易合同订立（ 学时）：使学生学会制定合同的基本条款。合同条款的内容以及注意事项，是教学的重点。培养业务核算能力、报价技巧，审核合同条款，熟悉合同内容及格式。

模块四 贸易合同履行（ 学时）：培养学生的实际动手能力和分析问题解决问题的能力，合同履行的流程、各环节中的单据缮制是教学的重点。着重培养学生合同履行各阶段的操作能力，诸如办理租船订舱、办理货运保险、制单结汇等，熟悉相关单据的填写。

模块五 出口业务善后（ 学时）：使学生熟悉出口收汇核销、出口退税的业务流程和需要提交的文件，了解索赔理赔程序和相关函电的写作。培养学生业务纠纷的处理能力，学会办理出口核销与退税。

、课程模块以职业岗位作业流程、工作任务、项目为导向

课程设计思路以外贸业务员工作任务为引领，以一票外贸业务的基本流程为主线，将教学内容分成了五大模块，并设计每一工作环节中的典型工作任务，根据这些工作任务所需的能力要求和知识要点来设计教学内容。具体设计思路如下：

第一步：根据外贸业务员的必备能力和素质明确工作任务。

第二步：根据外贸业务人员的典型工作任务归纳出业务必备的知识要点

第三步：依据知识要点设置教学内容项目

第四步：设计出“国际贸易实务”五大模块教学内容的能力 and 知识要求。

课程实践教学

、按照职业能力递进的要求，采用四阶段实践教学模式

实践教学内容与相关职业能力关系明确，按工作任务实训、项目实训、综合实训、职业资格认证四个阶段组织实践教学。

实践教学第一阶段为工作任务实训，完成单个工作任务，是某一单项能力的训练，如贸易术语的选择，运费和保险费的计算等。第二阶段是项目实训，每一教学项目都有具体的实训任务，通过构建外贸企业的各种实际工作情境，让学生在计算机网络上完成国际贸易从交易磋商到合同履行的各个环节。利用实训室模拟真实的工作场景，进行模拟布展，模拟谈判等项目实训。第三阶段综合实训，由系里统一组织，以专业老师带队的方式进入外贸企业，由企业资深员工和专业老师共同指导学生的实习。第四阶段引入外贸业务员职业资格认证体系，引入社会化评价，加强岗位技能训练，提高学生就业能力。

、实践教学内容达到课程总内容的 %

全课程共包括五大模块，共计 个学时，实践学时占总学时 %。

() 模块一 交易前准备 学时

实训项目设计：

市场开拓模拟训练：包含根据给定要求条件完成网络开拓训练、观看有关广交会录像、参观有关进出口交易会。

() 模块二 交易磋商 学时

实训项目设计：

模拟磋商谈判训练。

模拟商品布展训练。

业务模拟：给定特定条件，要求学生自行选用适当的贸易术语；或给出一半条件，要求学生选用不同贸易术语并进行比较。

() 模块三 贸易合同订立 学时：

实训项目设计：

根据各条款涉及内容不同安排不同的实训项目，主要有：

观看教学片（货物出口运输、商检、报关部分）。

样品展示，实物、图片、单据等的展示与介绍（包括包装工具、包装图片、运输单据、各种商业单据等）。

校外企业参观实训（集装箱运输、出口包装、出口生产、进出口业务洽谈等）。

典型信用证样本的学习与相关分析训练；邀请贸易公司制单人员针对信用证内容进行讲座或座谈。

价格核算训练。

模拟训练：按照给定条件，拟定贸易合同。

案例分析：针对理论教学中的关键概念以及《 》等重要文件要求完成案例分析。

() 模块四 贸易合同履行 学时：

实训项目设计：

校外生产基地参观实习（跟单、备货阶段）。

教学片（租船订舱阶段）；审核信用证模拟练习，请校外指导教师介绍审证要求。

校外实训基地参观：港口、海关、银行。

模拟训练：通过教学录像或者文字描述方式学习并讨论一笔具体业务的履行流程，并让学生分组以角色扮演方式完成对上述具体业务履行流程的模仿；指导学生完成在上述业务中所需进出口单据的简单制作。

() 模块五 出口业务善后 学时：

实训项目设计：

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/477103035065006103>