

《国际贸易实务》课程教学设计

1. 《国际贸易实务》课程整体教学设计	
1.1 管理信息	
1.2 基本信息	
1.3 课程性质和地位	
1.4 课程设计	
1.4.1 课程目标设计	
1.4.1.1 能力目标	
1.4.1.2 知识目标	
1.4.1.3 其它目标	
1.4.2 课程内容设计及学时分配表	
1.4.2.1 综合贯穿项目说明	
1.4.2.2 课程内容设计及学时分配表	
1.4.3 能力训练项目设计表	
1.4.4 教学进度表	
1.4.5 课程的整体导入设计（第一堂课设计）	
1.4.5.1 自我介绍	
1.4.5.2 展示课程总体目标	
1.4.5.3 课程对应岗位介绍	
1.4.5.4 学习方法说明	
1.4.5.5 介绍贯穿项目	
1.4.5.6 介绍考核要求	
1.4.5.7 告知课程进程表	
1.4.5.8 告知课后作业要求	
1.4.5.9 告知学习参考书、辅助参考书以和相关网站	17
1.4.6 进入第一单元教学	

八

2. 《国际贸易实务》课程单元教学设计

2.1 第一单元教学设计	
2.2 第二单元教学设计	
2.3 第三单元教学设计	
2.4 第四单元教学设计	
2.5 第五单元教学设计	
2.6 第六单元教学设计	
2.7 第七单元教学设计	
2.8 第八单元教学设计	
2.9 第九单元教学设计	
2.10 第十单元教学设计	
2.11 第十一单元教学设计	
2.12 第十二、三单元教学设计	
2.一三 第十四单元教学设计	
32	
2.14 第十五单元教学设计	
2.一五 第十六单元教学设计	
34	
2.16 第十七单元教学设计	

1. 《国际贸易实务》课程整体教学设计

1.1 管理信息

课程名称：国际贸易实务

课程代码：N040011

课程所属系：旅游与经济系

制定时间：2009.4

1.2 基本信息

学 分：3

学时：54

先 修 课：《商务英语》、《综合英语》

后 续 课：《外贸跟单实务》、《外贸单证》、《外贸综合实训》

授课对象：商务英语专业二年级学生

1.3 课程性质和地位

课程对应岗位：外贸业务员、外贸跟单员、外贸文员、外贸单证员、涉外秘书

该课程通过大量的实务操作教学,能培养学生胜任对口岗位的职业技能,成为外贸领域高素质、技能型的专门人才。

1.4 课程设计

1.4.1 课程目标设计

1.4.1.1 能力目标

1. 熟练使用英语表达国际货物合同的所有条款和 外贸术语
2. 能正确规范制作国际货物合同
3. 能正确规范地进行货物出口报价的核算
4. 能正确规范地选用不同的价格术语向外商报价
5. 能正确核算货物出口成本和经济效益
6. 能读懂电汇单并能填写银行托收单
7. 能规范地用中英文制作国际货物合同的品名、质量、数量、包装、支付条件、

运输、保险、不可抗力和索赔条款

8. 能利用利用信用证的相关知识和信用证审核原则，审核信用证
9. 能利用商业发票、装箱单、海运提单、保险单等单证知识来填写这些单证
10. 能规范地利用商检、报关、投保等基本知识进行商检申请、报关和投保
11. 能正确处理国际货物的索赔事务

1.4.1.2 知识目标

1. 掌握国际货物合同所有条款的中英文表达方法
2. 掌握所有国际货物合同中的习惯术语，如贸易术语，支付术语，运输术语等
3. 掌握所有贸易术语和支付条款的中英文表达方法
4. 掌握国际贸易术语的内涵及在贸易中的具体应用
5. 掌握合同标的的品名、品质、数量、包装的内涵及合同条款的规定。
6. 掌握国际货物的 **EX WORK**（出厂价）、**(FOB)**（装运港船上交货）、**CNF**（成本加运费）、**CIF**（成本加保险费、运费）价格的构成和正确的核算方法
7. 熟练掌握国际货物报价的四个组成部分
8. 熟练掌握国际货物合同的品名条款和注意事项
9. 熟练掌握国际货物合同的质量条款和注意事项
10. 熟练掌握国际货物合同的数量条款以及短溢装条款的相关规定
11. 熟练掌握货物合同的包装分类，运输包装的种类以及运输唛头的制定
12. 掌握国际货物合同的支付方式的分类和各自的优势与劣势
- 一三. 熟悉 **T/T**（电汇）、**D/P**（托收）和 **L/C**（信用证）结算方式的操作程序
14. 熟悉银行 **T/T**（电汇）单、**D/P**（托收申请）和 **L/C**（信用证）的基本内容
- 一五 掌握国际货物运输合同的基本内容，海运提单的基本内容，订仓单的基本内容
16. 了解国际货物运输的基本操作流程
17. 了解海上货物运输保险的承保范围
- 一八. 了解国际货物运输保险单的基本内容
19. 掌握出口货物保险的做法及合同中的保险条款的制定
20. 了解国际贸易中索赔、不可抗力、仲裁条款的制定
21. 掌握国际贸易中索赔产生的原因以及处理方法
22. 了解国际商品的检验以及贸易纠纷的的解决方法
23. 熟悉外贸业务的整个业务流程，特是出口贸易业务的流程
24. 熟悉当前普遍采用的国际贸易结算方式

1.4.1.3 其它目标

1. 养成良好的职业操守.
2. 遵守国家法律，保护国家和所服务集体或单位的利益
3. 把英语基础知识和商务专业知识结合起来，提高与外商的业务沟通能力，如报价能力，安排货物进度能力，处理索赔能力；提高业务操作中突发事件的应变处理能力
4. 能高效合理地同各类供应商，船务运输单位，保险单位，各机关部门等的沟通，利用最小的人力和物力以及最大的效益完成货物的正常出口
5. 能在将来的工作岗位与上级，同级以及下级同事和睦相处，养成良好的团队合作

精神，认真负责的工作态度

1.4.2 课程内容设计及学时分配表

1.4.2.1 综合贯穿项目说明

设计一个综合贯穿式项目——为广州威帝佳其皮具手袋有限公司制作一份时尚女包产品的出口合同，通过完成该份出口合同，学生将掌握进出口贸易的基本原理，知识。选此项目理由如下：1. 学生完成项目就是掌握国际贸易实务的基本理论和知识，因为该合同完整地体现了国际贸易实务中的价格，商品，运输，保险，结算等内容并把信用证，提单，发票，装箱单等知识融合在这些条款之中。

综合贯穿式项目简介——2009年4月广州威斯佳皮具手袋有限公司与德国的进口公司 **Advantage Packaging Limited** 最近达成一笔女士手提包的买卖业务意向，学生作为威斯佳限公司的外贸业务跟单员，将根据要求拟定一份正式销售合同。**Advantage Packaging Limited** 公司的采购业务经理是 **Mr. Moeller**，公司地址是：**Corinthstraß E 54, Berlin, Germany**. 学生在完成这份合同的过程就是学习国际贸易实务知识的过程。

导入项目的相关资料：

1. 交易双方：

1) 卖方——广州威斯佳皮具手袋有限公司

中国.广东省.广州市.花都区狮岭镇岭南工业区

邮编：510850

x86-20-28635689

传真：86-20-28616689

网址：xxwisebagsx//

E-MAIL: sales x wisebagsx

公司介绍：

广州威斯佳皮具手袋有限公司是一家集手袋设计、开发、生产、销售为一体的大型手袋皮具企业。公司秉承“持续改进、永续经营，客户至上，质量为先”的企业宗旨，经过多年的开拓与进取，成就了今天的辉煌业绩，产品质量和市场占有率在同行业中均名列前茅，受到消费者的一致好评。

公司现拥有3条先进生产线，建筑面积3000平方米，有生产员工200人，年产量可达到35万个，公司产品有休闲女包、公文包、专用袋、软包和真皮包。

公司依托广州这一全国最大的皮具原辅料市场，以得天独厚的地理优势和自身雄厚的技术力量，进军高端手袋市场，产品在国内国际市场倍受青睐，畅销四十多个国家和地区。

2) 买方——Advantage Packaging Limited (GERMANY)

Zip/Postal Code: 10245

地址: Corinthstraß E 54, Berlin, Germany

电话: 0049-030 362546

传真: 0049-030 36-五 62

网址: xxadpkl.de//

公司介绍：

Advantage Packaging Limited supplies food approved and industrial plastic bags and films, retail and trade show bags, cello, wine packaging, boxes, non-slip grip sheets, pallet wrap and equipment, packing slip envelopes, shipping supplies, labels, tapes.

2. 业务要求：

产品：女士手提包 (Style NO. : WHD-090 一三 8)



货号：WHD-090 一三 8

产品尺寸：50X40X10+25 CM

颜色:灰色,米白色,黑色 混装

出口数量：共 5400 个

包装：每个入 OPP 塑料袋，12个入纸箱装，（每箱 0.125立方米），共计一个 40'集装箱

出口地：广州港口

装运港：广州港

进口地：德国（GERMANY）；目的港：汉堡（HAMBURG）

贸易术语：FOB /CNF /CIF

支付方式：L/C AT SIGHT

保险：一切险加战争险

装运期：8 月

3. 有关产品的资料：

报检费：每笔 120 元人民币

报关费：每笔一五 0 元人民币

核销费：每笔 100 元人民币

银行费用：FOB 价的 1%

其他费用(提单,拖柜,等)：1000 元人民币

海运费：广州到汉堡，1X 40' 集装箱 2600 美元

保险费率：一切险 0.8%，战争险 0.08%

保险加成：110%

采购成本：每个 50 元人民币

出口利润率：8 %

1.4.2.2 训练项目及支撑知识设计

表一：课程内容设计以及学时分配表

综合贯穿项目	广州威帝皮具手袋有限公司 时尚女包 产品出口合同 的制作		
子项目名称	训练项目任务	主要支撑知识	学时
1. 时尚女包出口合同标的价格的核算	1.1 核算时尚女包的EXWORK(出厂价)价格	1. 掌握汇率的含义 2. 掌握 EX WORK (出厂价) 价格术语的含义、构成成分和适用条件 3. 掌握本币价格转化成外币价格的换算方法	1
	1.2 核算该产品的FOB价格	1. 掌握汇率的含义 2 掌握 FOB (离岸价) 价格术语的含义、构成成分和适用条件 3. 掌握本币价格转化成外币价格的换算方法	2
	1.3 核算该产品的CNF/CFR价格	1. 掌握汇率的含义 2. 掌握贸易术语 CNF 价格术语的含义, 构成成分和适用条件 3. 掌握本币价格转化成外币价格的换算方法	2
	1.4 核算该产品的CIF价格	1. 掌握汇率的含义 2. 掌握贸易术语 CIF 价格术语的含义, 构成成分和适用条件 3. 了解出口货物的其他费用 4. 掌握本币价格转化成外币价格的换算方法	2
	1.5 核算该产品含佣价/折扣价格以及几种不同术语的换算	1. 掌握汇率的含义 2. 掌握佣金的概念, 计算方法 3. 掌握折扣的概念, 计算方法 4. 掌握 EX WORK 价格、FOB 价格、CNF价格和 CIF 价格的区别与联系	2
2. 时尚女包出口合同标的中商品条款的制定	2.1 备制该合同的商品名条款	1. 了解列明品名的重要性 2. 掌握品名条款的基本内容 3. 把握关于商品的一般描述	
	2.2 备制该合同的质量条款	1. 掌握品质条款的含义及制定原则 2. 掌握商品品质的表示方法 3. 了解品质机动幅度和品质增减价条款等内容	
	2.3 备制合同的商品数量条款	1. 掌握数量条款的含义及制定原则 2. 了解计重单位和计量方法	
	2.4 备制合同的包装条款	1. 掌握合同中包装条款的规定	

		<ul style="list-style-type: none"> 2. 了解商品包装的种类 3. 掌握运输包装的种类及运输标志, 4. 掌握国际货物的中性包装和定牌包装。 	
3. 时尚女包出口合同支付条款的拟定	3.1 制定该产品合同的支付条款 T/T (电汇) 方式	<ul style="list-style-type: none"> 1. 掌握汇付的种类以及电汇的优势与劣势 2. 掌握电汇的含义, 业务操作流程, 相关主体 3. 掌握电汇单的格式和基本内容 	
	3.2 制定该产品合同的支付条款 D/P AT SIGHT (托收) 方式	<ul style="list-style-type: none"> 1. 了解托收的分类 2. 掌握 D/P AT SIGHT 的含义, 业务操作流程 3. 掌握 D/P AT SIGHT 的各相关主体 4. 掌握 D/P AT SIGHT 支付方式下银行托收单的基本内容 	
	3.3 制定该产品合同的支付条款 L/C (信用证) 方式	<ul style="list-style-type: none"> 1. 掌握信用证支付方式的特点, 信用证的含义, 优势与劣势 2. 掌握信用证的内容, 信用证业务中的各相关主体 3. 掌握信用证的操作流程 	
	3.4 审核该产品合同出口信用证	<ul style="list-style-type: none"> 1. 信用证的主要内容 2. 审核信用证的基本原则和注意事项 	
4. 时尚女包出口合同其他条款的拟定	4.1 填制该产品合同的运输条款	<ul style="list-style-type: none"> 1. 了解海洋运输中班轮运输和租船运输的特点 2. 掌握海运提单的作用及种类, 海洋运输中装运条款的制定 3. 了解运费的计算 4. 了解铁路运输、航空运输、公路、内河和邮包运输、集装箱运输和国际多式联运的特点及基本作法 5. 了解铁路运单、航空运单、邮包收据及多式联运单据的作用等内容 	
	4.2 填制该产品合同的保险条款	<ul style="list-style-type: none"> 1. 掌握 CIC 三种基本险别及附加险的责任范围 2. 掌握海上风险、海上损失及外来风险的种类和定义 3. 掌握保险金额的确定与保险费用的计算 	
	4.3 填制该产品合同的货物检验和索赔等	<ul style="list-style-type: none"> 1. 掌握合同中的索赔条款的规定方法 	

	条款	<ul style="list-style-type: none"> 2. 理解争议与索赔的含义 3. 掌握索赔和理赔的有关知识 	
	4.4 填制该产品合同的不可抗力和仲裁条款	<ul style="list-style-type: none"> 1. 掌握不可抗力的含义、 2. 了解不可抗力的范围认定和规定方法 3. 了解不可抗力的通知和证明、处理原则和法律后果 	

1.4.3 能力训练项目设计表

表二：能力训练项目设计表

编号	训练项目名称	训练任务	拟实现的能力目标	训练方式手段及步骤	结果
1	核算时尚女包的 EX WORK 出厂价) 价格	<ol style="list-style-type: none"> 1. 找出该价格的构成成分 2. 算到工厂价格的外币价 3. 找出工厂的毛利要求 4. 计算出厂价格 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 能用本币换算成外币 2. 能根据工厂价和汇率算出出厂价 3. 能列出 EX WORK 价格的构成成分 4. 能用英语填写该产品 EX WORK 价格术语条款 	任务驱动 学生操作 展示学生操作结果 教师点评并示范 学生更正 扩展训练 小结、布置作业	时尚女包的出厂价格和条款
2	核算该产品的 FOB 价格	<ol style="list-style-type: none"> 1. 找出该价格的构成成分 2. 算出工厂价格的外币价 3. 根据汇率，算出出口该货的其他费用 4: 将价格相加即为 FOB 价格 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 能用本币换算成外币 2. 能列出 FOB 价格的构成成分 3. 能根据工厂价和汇率算出出厂价 4. 根据汇率，计算出出口该批次货物的其他费用 5 能用英语填写该产品 FOB 价格术语条款 	任务驱动 学生操作 展示学生操作结果 教师点评并示范 学生更正 扩展训练 小结、布置作业	时尚女包的 FOB 价格和条款
3	核算该产品的 CNF/CFR 价格	<ol style="list-style-type: none"> 1. 找出该价格的构成成分 2. 算出工厂价格的外币价 3. 根据已知的运费，算出单个时尚女包的运费 4. 根据汇率，算出出口该货的其他费用 5. 将价格相加即为 CFR 价格 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 能用本币换算成外币 2. 能找到 CFR 价格的构成成分 2. 能根据工厂价和汇率算出出厂价 3. 能根据已知运费，算出每个时尚女包的运费 3. 根据汇率，计算出出口该批次货物的其他费用 	任务驱动 学生操作 展示学生操作结果 教师点评并示范 学生更正 扩展训练 小结、布置作业	时尚女包的 CNF/CFR 价格和条款

	CIF 价格	<ol style="list-style-type: none"> 1. 找到该价格的构成成分 2. 算出工厂价格的外币价 3. 根据已知的运费, 算出单个时尚女包的运费 4. 根据汇率, 算出出口该货的其他费用 5. 找出该产品的保险费用 6. 将成本, 运费和保险费用相加即可 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 能用本币换算成外币 2. 能找到 CIF 价格的构成成分 3. 能根据工厂价和汇率算出出厂价 4. 能根据已知运费和保费, 算出每个时尚女包的运费和保费 5. 根据汇率, 计算出口该批次货物的其他费用 	任务驱动 学生操作 展示学生操作结果 教师点评并示范 学生更正 拓展训练 小结、布置作业	时尚女包的 CIF 价格和条款
5	核算该产品含佣价/折扣价格以及几种不同术语的换算	<ol style="list-style-type: none"> 1. 算出产品的净价 2. 找出计算含佣价和折扣价的公式 3. 根据佣金率和折扣率算出含佣价和折扣价格 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 能根据净价计算含佣价 2. 能根据净价计算折扣价 3. 能根据合同要求, 用英语正确制定价格条款 	任务驱动 学生操作 展示学生操作结果 教师点评并示范 学生更正 拓展训练 小结、布置作业	时尚女包价格条款
6	备制该合同的品名条款	<ol style="list-style-type: none"> 1. 找到该产品的相关资料 2. 根据产品, 使用最合适的英语词语描述该时尚女包 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 能用英语正确描述合同时尚女包的品名条款 	任务驱动 学生操作 展示学生操作结果 教师点评并示范 学生更正 拓展训练 小结、布置作业	时尚女包的品名条款

	品质条款	<ol style="list-style-type: none"> 1. 根据样品或者客人定单要求，找出该品的质量要求 2. 找出该品质的质差幅度 3. 用合适的英语描述该时尚女包的质量要求 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 能用英语正确描述合同时尚女包的质量条款 2. 能正确运用各类表示品质的方法 	任务驱动 学生操作 展示学生操作结果 教师点评并示范 学生更正 扩展训练 小结、布置作业	时尚女包的质 量条款
8	备制该合同的数量条款	<ol style="list-style-type: none"> 1. 根据客人定单要求，找到订单的数量 2. 找到该定单的短溢装幅度 3. 用合适的英语描述该时尚女包的数量和短溢装幅度 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 能用英语正确描述合同时尚女包的数量条款 2. 能合理规定该包的短溢装数量 3. 能判别约所代表的数量机动幅度 	任务驱动 学生操作 展示学生操作结果 教师点评并示范 学生更正 扩展训练 小结、布置作业	时尚女包的数 量条款
9	备制该合同的包装条款	<ol style="list-style-type: none"> 1. 找到客人定单中的唛头要求 2. 找到客人定单中的包装要求 3. 用英语描述该时尚女包的包装条款 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 能用英语正确描述合同时尚女包的包装 2. 能为该出口女包的包装制定运输唛头 3. 能正确判断该女包的包装方式 	任务驱动 学生操作 展示学生操作结果 教师点评并示范 学生更正 扩展训练 小结、布置作业	时尚女包的包 装条款
10	制定该产品合同的支付条款 T/T（电汇）方式	<ol style="list-style-type: none"> 1. 教师提供一电汇单，学生讨论电汇单中的当事人 2. 学生描述电汇的操作过程 3. 学生用英语填充合同采用 TT 时的结算条款 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 能根据一电汇单判断受益人和付款人 2. 能填写汇款申请单 3. 能用英语正确描述电汇方式支付条款 	任务驱动 学生操作 展示学生操作结果 教师点评并示范 学生更正 扩展训练 小结、布置作业	时尚女包的支 付条款

	同的支付条款 D/P AT SIGHT (托收) 方式	1. 教师提供一托收单, 学生讨论该单中相关当事人和收款时间 2. 学生分组画出托收流程图 3. 学生用英语填充合同采用 LC 时的结算条款	1. 能根据一份托收申请书判断受益人和付款人以及对应银行 2. 能填写银行托收申请书 3. 能用英语正确描述托收方式支付条款	任务驱动 学生操作 展示学生操作结果 教师点评并示范 学生更正 拓展训练 小结、布置作业	时尚女包的支付条款
12	制定该产品合同的支付条款 L/C (信用证) 方式	1. 教师提供一信用证, 学生找出该证中的重要条款 2. 学生分组画出信用证业务的流程图 3. 学生用英语描述信用证的多种表达方式	1. 能复述信用证的主要内容 2. 能用流程图表示信用证业务的程序 3. 能用英语正确表达女包合同下采用信用证支付方式的条款	任务驱动 学生操作 展示学生操作结果 教师点评并示范 学生更正 拓展训练 小结、布置作业	时尚女包的支付条款
一三	审核该产品合同出口信用证	1. 教师提供一些数据有误的信用证申请书, 学生讨论找出该证中的不可接受之处 2. 学生将指出该信用证该修改的地方和修改后的内容 3. 学生根据修改后的信用证填写发票和装箱单	1. 能对应女包合同审核信用证开证申请是否可接受 2. 能根据信用证安排 时尚女包 合同中的商品条款即 品名/数量/质量/包装 3. 能用英语与客人沟通有关信用证方面的条款 4. 能根据信用证缮制发票, 箱单等	任务驱动 学生操作 展示学生操作结果 教师点评并示范 学生更正 拓展训练 小结、布置作业	时尚女包的支付条款

	同的运输条款	<ol style="list-style-type: none"> 1. 教师提供该女包的包装箱资料, 学生根据资料完成体积计算 2. 学生准备好装箱单并安排订仓 3. 教师提供一份提单, 学生根据信用证内容, 确认提单, 然后用英语填写该合同的运输条款 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 能向船公司预订该女包合同的舱位, 填写订仓单 2. 能正确选择运输该女包的集装箱货柜 20/40 " 3. 结合信用证知识, 能向船公司确认提单 	任务驱动 学生操作 展示学生操作结果 教师点评并示范 学生更正 拓展训练 小结、布置作业	时尚女包运输条款
一五	填制该产品合同的保险条款	<ol style="list-style-type: none"> 1. 教师提供一份运输保险单, 学生讨论并找出相关的当事人 2. 学生计算该女包合同中的保险费用 3. 学生确认该保险单并填写合同的保险条款 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 能向保险公司申请运输保险 2. 能根据保险费率计算保险费用 3. 能向保险公司确认保险单的内容 4. 能用英语正确填写女包合同的运输保险条款 	任务驱动 学生操作 展示学生操作结果 教师点评并示范 学生更正 拓展训练 小结、布置作业	时尚女包的保险条款
16	填制该产品合同的货物检验和索赔等条款	<ol style="list-style-type: none"> 1. 教师提供一份普惠制证书, 学生讨论该证书中的相关当事人 2. 学生确认和填写普惠制证书 3. 教师提供一索赔, 学生讨论处理该索赔的方法 4. 用英语填写该合同的货物检验和索赔条款 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 能向相关单位申请商品检验 2. 能申请普惠制证书 3. 能确认普惠制证书 4. 能合理正确处理索赔 5. 能用英语正确填写女包合同的检验和索赔条款 	任务驱动 学生操作 展示学生操作结果 教师点评并示范 学生更正 拓展训练 小结、布置作业	时尚女包的检验和索赔条款
17	填制该产品合同的不可抗力和仲裁条款	<ol style="list-style-type: none"> 1. 师生讨论那些是不可抗力因素和处理方法 2. 学生讨论出现争议时的处理方法 3. 学生填写该合同的不可抗力和仲裁条款 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 能在女包合同中用英语正确描述不可抗力和仲裁条款 2. 能妥善解决女包合同中双方出现的争议 	任务驱动 学生操作 展示学生操作结果 教师点评并示范 学生更正 拓展训练 小结、布置作业	时尚女包的不可抗力和仲裁条款

表三：教学进度表

序号	进程	学时	训练项目编号	教学单元名称	教学单元任务	能力目标	知识目标	考核内容和形式
1	第一周	1	1.1	核算时尚女包的 EX WORK 出厂价) 价格	1. 找出该价格的构成成分 2. 算到工厂价格的外币价 3. 找出工厂的毛利要求计算出厂价格	能正确核算 EXWORK 价格	1. 掌握汇率的含义 2. 掌握 EXWORK 出厂价) 价格术语的含义、构成成分和适用条件 3. 掌握本币价格转化成外币价格的换算方法	完成价格核算并填写 EXWORK 价格条款
2	第二周	2	1.2	核算该产品的 FOB 价格	1. 找出该价格的构成成分 2. 算出工厂价格的外币价 3. 根据汇率, 算出出口该货的其他费用 4. 将价格相加即为 FOB 价格	能根据已知工厂价格和毛利要求, 核算 FOB 价格	1. 掌握汇率的含义 2 掌握 FOB (离岸价) 价格术语的含义、构成成分和适用条件 3. 掌握本币价格转化成外币价格的换算方法	完成价格核算并填写 FOB 价格条款
3	第三周	2	1.3	核算该产品的 CNF/CFR 价格	1. 找出该价格的构成 2. 算出工厂价格的外币价 3. 根据已知的运费, 算出单个时尚女包的运费 4. 根据汇率, 算出出口该货的其他费用 5. 根据已知的运费, 算出单个时尚女包的运费	能根据已知工厂价格, 毛利要求, 海运价格等相关数据核算 CNF 价格	1. 掌握汇率的含义 2. 掌握贸易术语 CNF 价格术语的含义, 构成成分和适用条件 3. 掌握本币价格转化成外币价格的换算方法	完成价格核算并填写 CFR 价格条款
4	第四周	2	1.4	核算该产品的 CIF 价格	1. 找到该价格的构成成分 2. 算出工厂价格的外币价 3. 根据已知的运费, 算出单个时尚女包的运费 4. 根据汇率, 算出出口该货的其他费用	能根据已知工厂价格, 毛利要求, 海运价格和保险费用核算 CIF 价格	1. 掌握汇率的含义 2. 掌握贸易术语 CIF 价格术语的含义, 构成成分和适用条件 3. 了解出口货物的其他费用 4. 掌握本币价格转化成外币价格的换算方法	完成价格核算并填写 CIF 价格条款
5	第五周	2	1.5	核算该产品含佣价/折扣价格以及几种不同术语的换算	1. 算出产品的净价 2. 找出计算含佣价和折扣价的公式 3. 根据佣金率和折扣率算出含佣价和折扣价格	能根据已知数据, 核算出口价格的净价 能根据净价, 核算含佣金价 能根据净价, 核算	1. 掌握汇率的含义 2. 掌握佣金的概念, 计算方法 3. 掌握折扣的概念, 计算方法 4. 掌握 EXWORK 价格、FOB 价格、CNF 价格和 CIF 价格的区别与联系	完成价格核算并填写含佣价格条款

6	第六周	1	2.1	备制该合同的品名条款	1. 找到该产品的相关资料 2. 根据产品, 使用最合适的英语词语描述该时尚女包	在制作合同, 能根据产品正确完成品名	1. 了解列明品名的重要性 2. 掌握品名条款的基本内容 3. 把握关于商品的一般描述	完成合同中女包的品名描述
7	第七周	2	2.2	备制该产品的质量条款	1. 根据样品或者客人定单要求, 找出该产品的质量要求 2. 找出该品质的质差幅度 3. 用合适的英语描述该时尚女包的质量要求	在制作合同, 能根据产品正确描完成质量条款	1. 掌握品质条款的含义及制定原则 2. 掌握商品品质的表示方法 3. 了解品质机动幅度和品质增减价条款等内容	完成合同中女包的质量描述
8	第八周	2	2.3	备制该合同的数量条款	1. 根据客人定单要求, 找到订单的数量 2. 找到该定单的短溢装幅度 3. 用合适的英语描述该时尚女包的数量和短溢装幅度	在制作合同, 能根据产品正确描完成数量条款	1. 掌握数量条款的含义及制定原则 2. 了解计重单位和计量方法	完成合同中女包的数量描述
9	第九周	2	2.4	备制该合同的包装条款	1. 找到客人定单中的唛头要求 2. 找到客人定单中的包装要求 3. 用英语描述该时尚女包的包装条款	在制作合同时, 能根据产品正确填制包装条款。 能根据一般规则设计运输唛头	1. 掌握合同中包装条款的规定 2. 了解商品包装的种类 3. 掌握运输包装的种类及运输标志, 4. 掌握国际货物的中性包装和定牌包装。	完成合同中女包的包装事项
10	第十周	2	3.1	制定该产品合同的支付条款 T/T (电汇) 方式	1. 教师提供一电汇单, 学生讨论电汇单中的当事人 2. 学生描述电汇的操作过程 3. 学生用英语填充合同采用 TT 时的结算条款	能说出电汇的程序 能看懂电汇单的内容 能根据合同结算方式填写电汇申请单	1. 掌握汇付的种类以及电汇的优势与劣势 2. 掌握电汇的含义, 业务操作流程, 相关主体 3. 掌握电汇单的格式和基本内容	完成合同的 T/T 支付条款
11	第十一周	2	3.2	制定该产品合同的支付条款 D/P AT SIGHT (托收) 方式	1. 教师提供一托收单, 学生讨论该单中相关当事人和收款时间 2. 学生分组画出托收流程图 3. 学生用英语填充合同采用 LC 时的结算条款	能用图表示出托收业务的程序 能根据要求填写银行托收单,	1. 了解托收的分类 2. 掌握 D/P AT SIGHT 的含义, 业务操作流程 3. 掌握 D/P AT SIGHT 的各相关主体 4. 掌握 D/P AT SIGHT 支付方式下银行托收单的基本内容	完成合同的 D/P AT SIGHT 支付条款, 并画托收流程图
12	第十二周 /	5	3.3 3.4	制定该产品合同的支付条款 L/C (信用证) 方式	1. 教师提供一些数据有误的信用证申请书, 学生讨论找出该证中的不可接受之处 2. 学生将指出该信用证该修改的地方和修改后的内容	能用图表示出信用证结算的程序 能根据合同审核信用证	1. 掌握信用证支付方式的特点, 信用证的含义, 优势与劣势 2. 掌握信用证的内容, 信用证业务中的各相关主体	完成合同的 LC 支付条款并画 LC 流程图

	三周			审核该产品合同出口信用证	3. 学生根据修改后的信用证填写发票和装箱单	能根据信用证制作单据，	3. 掌握信用证的操作流程 4. 审核信用证的基本原则和注意事项	
一三	第十四周	3	4.1	填制该产品合同的运输条款	1. 教师提供该女包的包装箱资料，学生根据资料完成体积计算 2. 学生准备好装箱单并安排订仓 3. 教师提供一份提单，学生根据信用证内容，确认提单，然后用英语填写该合同的运输条款	在制作合同时，能根据合同要求和 LC 要求，安排订舱并填写委托书及确认海运提单。	1. 了解海洋运输中班轮运输和租船运输的特点 2. 掌握海运提单的作用及种类，海洋运输中装运条款的制定 3. 了解运费的计算 4. 了解铁路运输、航空运输、公路、内河和邮包运输、集装箱运输和国际多式联运的特点及基本作法 5. 了解铁路运单、航空运单、邮包收据及多式联运单据的作用等内容	完成合同的运输条款，填写订仓单
14	第十五周	2	4.2	填制该产品合同的运输保险条款	1. 教师提供一份运输保险单，学生讨论并找出相关的当事人 2. 学生计算该女包合同中的保险费用 3. 学生确认该保险单并填写合同的保险条款	能看懂国际货物合同的保险单 能向 PICC 办理海洋货物保险并核算支付保险费用	1. 掌握 CIC 三种基本险别及附加险的责任范围 2. 掌握海上风险、海上损失及外来风险的种类和定义 3. 掌握保险金额的确定与保险费用的计算	完成合同的运输保险条款，完成保险单
一五	第十六周	2	4.3	填制该产品合同的货物检验和索赔条款、	1. 教师提供一份普惠制证书，学生讨论该证书中的相关当事人 2. 学生确认和填写普惠制证书 3. 教师提供一索赔，学生讨论处理该索赔的方法 4. 用英语填写该合同的货物检验和索赔条款	能看懂常见的检验证书 能想相关部门办理出口商检 能辨别索赔的合理性 能灵活处理索赔	1. 掌握合同中的索赔条款的规定方法 2. 理解争议与索赔的含义 3. 掌握索赔和理赔的有关知识	完成合同货物检验和索赔条款，完成普惠制证书
16	第十七周	2	4.4	填制该产品合同的不可抗力条款和仲裁条款	1. 师生讨论那些是不可抗力因素和处理方法 2. 学生讨论出现争议时的处理方法 3. 学生填写该合同的不可抗力和仲裁条款	能合理地处理争议，维护自己的利益	1. 掌握不可抗力的含义、 2. 了解不可抗力的范围认定和规定方法 3. 了解不可抗力的通知和证明、处理原则和法律后果	完成合同的不可抗力和仲裁条款

1.4.5 课程的整体导入设计（第一堂课设计）

1.4.5.1 自我介绍（2分钟）

主讲：陈秀莲

x: 一三 530485730

电子邮箱: shirley_chenx126x

1.4.5.2（通过链接技术）展示课程总体目标（5分钟）

1.4.5.3 课程对应岗位介绍（10分钟）

通过本课程的学习，能帮助同学们具备什么样的专业技能，就业方向有哪些，将来从事外贸跟单工作，贸文
员工作前景如何，激发同学们学好本课程的兴趣并与决心。

1.4.5.4 学习方法说明（10分钟）

本课程要求一定英文基础，所以要求学生平时注意专业词汇的积累，同时需要要用办公软件 WORD 和 EXCEL 来完成合同的制定，要熟练掌握。

1.4.5.5. 介绍贯穿项目（5分钟）

介绍贯穿项目的具体内容，同时要求他们将本课程的合同买卖双方记下来。

1.4.5.6 介绍考核要求（4分钟）

学生应明确本课程考核标准采用平时考核和期末考核相结合的方式，其中平时占 60%，期末考核占 40%，平时考核的内容包括课堂回答问题、课内实训项目完成情况、出勤情况等，期末考核以考核基础知识，基本概念和实际制作一份出口合同为主。

1.4.5.7（通过连接技术）告知课程进程表（2分钟）

告知学生本课程的进度安排和计划以以便学生做好学习计划

1.4.5.8. 告知课后作业要求（3分钟）

根据课程的进度，要求学生在电脑上用 WORD 或者 EXCEL 表格正确完成合同中的相应条款。为了加强学生的团队合作精神，完成教学任务，达到学习目的，要求学生按照宿舍分 N 组，每组为一个业务部门，从中选出一位负责人负责内部协调与任务呈交，并提交学习过程中的疑难问题。

1.4.5.9 告知学习参考书、辅助参考书以和相关网站（4分钟）

俞毅，国际贸易实务教程 [M]，北京：机械工业出版社，2007.

余世明，国际贸易实务 [M]，广州：暨南大学出版社，2006.

外经贸部人事教育劳动司,《对外贸易理论与实务 下》,北京:对外经济贸易大学出版社

外经贸部人事教育劳动司,《外经贸英语》,北京:对外经济贸易大学出版社

xxcantonfair.orgx/cn/ 中国进出口商品交易会(广交会)官方网站

xxcnexpnetx/index.asp 中国出口贸易网

xxszciq.govx/9bjzn/index1.asp 签发普惠制产地证

xxccpit.org/ 中国国际贸易促进委员会

xxmade-in-chinax// 中国制造网

1.4.6. 进入第一单元教学

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/588115115003007004>