**江苏省中等职业学校国际贸易类**

**国际商务专业指导性人才培养方案（试行）**

**一、专业及代码**

专业类别：国际贸易类（代码：27）

专业名称：国际商务（专业代码：730501）

**二、入学要求与基本学制**

入学要求：初中毕业生或具有同等学力者

基本学制：3年

**三、培养目标**

本专业落实立德树人根本任务，注重学生德智体美劳全面发展，培养具有良好的职业品质和劳动素养，掌握跨入国际贸易行业所必需的基础知识与通用技能，以及本专业对应职业岗位所必备的知识与技能，能胜任国际货物贸易、国际货运代理服务、跨境电商平台操作与运营等一线工作，具备职业适应能力和可持续发展能力的高素质劳动者和复合型技术技能人才。

**四、职业面向**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **主要职业**  **（代码）** | **职业资格或职业技能等级要求** | **继续学习专业** | |
| 国际商务专业人员（2-06-07-01） | 跨境电商B2B数据运营（初级）  电子商务师（中级） | 高职：  国际商务、国际经济与贸易、跨境电子商务等 | 本科：  国际经济与贸易、跨境电子商务等 |
|

**五、培养规格**

**（一）综合素质**

1.贯彻落实习近平新时代中国特色社会主义思想，树立正确的世界观、人生观、价值观，具有良好的思想政治素质，坚定拥护中国共产党的领导和中国特色社会主义制度，自觉践行社会主义核心价值观，具有深厚的爱国情感，砥砺强国之志、实践报国之行。

2.具有社会责任感，履行公民义务，行使公民权利，维护社会公平正义。具有较强的法治意识和良好的道德品质，遵法守纪、履行公民道德规范和中职生行为规范。

3.具有扎实的文化基础知识和较强的学习能力，热爱对外贸易相关行业，具有献身外贸行业、推动产业发展、实现贸易强国的情怀，为专业发展和终身发展奠定坚实的基础。

4.具有理性思维品质，崇尚真知，能理解和掌握基本的科学原理和方法，能运用科学的思维方式认识事物、解决问题、指导行为。

5.具有良好的心理素质和健全的人格，理解生命意义和人生价值，掌握基本运动知识和运动技能，养成健康文明的行为习惯和生活方式，具有健康的体魄。

6.具有一定的审美意识和人文素养，了解古今中外人文领域基本知识和文化成果，能够通过1～2项艺术爱好，展现艺术表达和创意表现的兴趣和意识。

7.具有积极劳动态度和良好劳动习惯，具有良好职业道德、职业行为，形成通过诚实合法劳动创造成功生活的意识和行为，在劳动中弘扬劳动精神、劳模精神和工匠精神。

8.具有正确职业理想、科学职业观念和一定的职业生涯规划能力，能够适应社会发展和职业岗位变化。

9.具有良好的社会参与意识和人际交往能力、团队协作精神。热心公益、志愿服务，具有奉献精神。

10.具备质量意识、环保意识、安全意识、创新思维。

**（二）职业能力（职业能力分析见附件1）**

1.行业通用能力

（1）了解国际贸易行业相关的国内外主要政策法规和国际惯例，知晓对外贸易发展的最新业态，熟悉外贸营销员、外贸跟单员等职业岗位的工作任务和工作职责，能适应贸易数字化发展背景下贸易模式、贸易流程变化。

（2）知晓世界主要交易市场、工业区分布，以及石油、煤炭等主要资源和钢铁、电子、汽车等主要工业品的分布；了解国际贸易组织、区域经济集团及经济特区现状；能够办理进出口商品的分类、检验、包装、运输、存储等业务。

（3）掌握商务会议组织、客户接待、电话交流等商务沟通活动的主要内容和技巧，掌握外贸磋商的程序、内容以及外贸合同条款的主要内容，能够合理利用与国际贸易相关的货物买卖、贸易结算、货物运输及保险等基本法律法规，防范交易风险。

（4）能用英文进行基本的商务沟通，能够草拟外贸合同和基本往来函电，会缮制和处理外贸合同、商业发票、提单、装箱单及保险单等外贸常用单证，能够完成进出口价格核算、运输安排、保险办理等外贸相关环节工作，做到贸易环节的完整流畅。

（5）具备一定的国际视野、诚信经营的职业操守、严谨的职业品质，能适应外贸业务工作岗位和工作环境变化，具备较强的商业开拓进取精神。

2.专业核心能力

（1）熟悉进出口业务流程，具备外贸单证处理能力，能正确填制和审核信用证开证申请书等进口相关单据以及商业发票、装箱单、运输单据、保险单据、主要结汇单据等出口相关单据。

（2）掌握商务沟通的基本术语和外贸信函的基本格式，具备传统外贸客户开发能力，能与客户进行基础商务沟通，能读懂中英文商务合同，能正确翻译和回复外贸信函，能根据交易磋商的内容拟定外贸合同，并快速查找相关条款。

（3）掌握海外市场社会化媒体营销的基本技能，具备国际贸易领域数字化技能，能根据实际情况选择正确的方法进行海外市场调查与预测，能通过数据挖掘与分析获取经济信息，能策划和实施切实可行的社会化媒体营销策略。

（4）掌握国际货运代理与通关操作的基本技能，能够根据进出口货物收发货人的委托，协助开展订舱、拖车、对单等业务，具备与第三方（船公司、车队、报关方）有效沟通的能力，能够协助关务人员完成进出口货物出入境检验检疫及通关手续。

3.职业特定能力

（1）熟悉贸易产品的生产加工流程，具备基本的外贸业务跟踪能力，能独立处理外贸业务，能与客户及生产人员沟通协调，能够协助对贸易合同项下的货物在生产加工、货物运输、通关等环节进行跟踪或操作。

（2）掌握基本的跨境电商B2B平台客户开发及业务处理技能，具备适应产业数字化发展需求的基本数字技能，能够协助进行产品上架、运营推广、数据分析和订单处理等业务操作。

4.跨行业职业能力

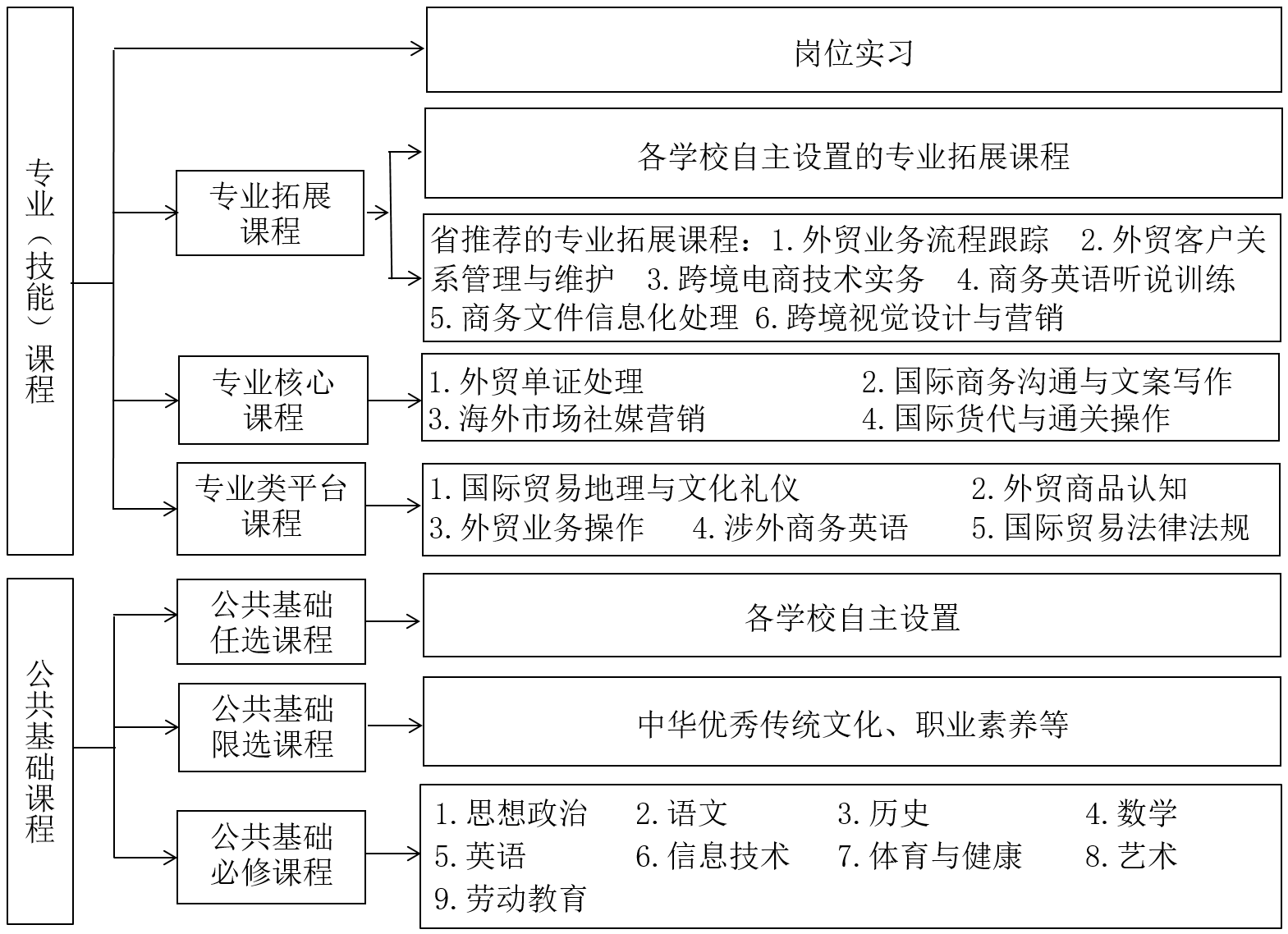
（1）具有适应岗位变化的能力，能根据职业技能等级证书制度，取得跨岗位职业技能等级证书。

（2）具有创新创业能力。

（3）具有一线生产管理能力。

**六、课程设置及教学要求**

**（一）课程结构**



**（二）主要课程教学要求**

1.公共基础课程教学要求

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **课程名称** | **教学内容及要求** | **参考学时** |
| 思想政治 | 执行教育部颁布的《中等职业学校思想政治课程标准》和省有关本课程的教学要求，注重与行业发展、专业实际相结合。学校可结合办学特色、专业情况和学生发展需求，增加不超过36学时的任意选修内容（拓展模块），相应教学内容依据课程标准，在部颁教材中选择确定 | 144+  （36） |
| 语文 | 执行教育部颁布的《中等职业学校语文课程标准》和省有关本课程的教学要求，注重与行业发展、专业实际相结合。其中限定选修（职业模块）54学时的教学内容，由学校结合专业情况和学生发展需求，依据课程标准，在部颁教材中选择确定 | 198 |
| 历史 | 执行教育部颁布的《中等职业学校历史课程标准》和省有关本课程的教学要求，注重与行业发展、专业实际相结合。学校可结合办学特色、专业情况和学生发展需求，增加不超过18学时的任意选修内容（拓展模块），相应教学内容依据课程标准，在部颁教材中选择确定 | 72+  （18） |
| 数学 | 执行教育部颁布的《中等职业学校数学课程标准》和省有关本课程的教学要求，注重与行业发展、专业实际相结合。其中限定选修（职业模块）36学时的教学内容，由学校结合专业情况和学生发展需求，依据课程标准选择确定 | 144 |
| 英语 | 执行教育部颁布的《中等职业学校英语课程标准》和省有关本课程的教学要求，注重与行业发展、专业实际相结合。其中限定选修（职业模块）36学时的教学内容，由学校结合专业情况和学生发展需求，依据课程标准选择确定 | 144 |
| 信息技术 | 执行教育部颁布的《中等职业学校信息技术课程标准》和省有关本课程的教学要求，注重与行业发展、专业实际相结合。具体教学内容应结合专业情况、学生发展需要，依据课程标准选择确定 | 108 |
| 体育与健康 | 执行教育部颁布的《中等职业学校体育与健康课程标准》和省有关本课程的教学要求，注重与行业发展、专业实际相结合。其中限定选修和任意选修教学内容，由学校结合教学实际、学生发展需求，在课程标准的拓展模块中选择确定 | 180 |
| 艺术 | 执行教育部颁布的《中等职业学校艺术课程标准》和省有关本课程的教学要求，注重与行业发展、专业实际相结合。学校可结合实际情况，增加一定学时的任意选修内容（拓展模块），其教学内容可结合学校特色、专业特点、教师特长、学生需求、地方资源等，依据课程标准选择确定 | 36 |
| 劳动教育 | 执行中共中央 国务院发布的《关于全面加强新时代大中小学劳动教育的意见》相关要求，劳动教育以实习实训课为主要载体开展，其中劳动精神、劳模精神、工匠精神专题教育不少于16学时 | 18 |

2.主要专业（技能）课程教学要求

（1）专业类平台课程

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **课程名称（参考学时）** | **主要教学内容** | **能力要求** |
| 国际贸易地理与文化礼仪  （72学时） | （1）经贸地理与人文环境；  （2）世界市场与主要交易商品分布；  （3）北美经贸大国；  （4）欧洲经贸大国；  （5）亚洲经贸大国；  （6）其他与中国贸易密切的经贸国家 | （1）熟悉自然地理和人文环境的种类，能够分析地形、气候、天气等自然因素，以及人口、宗教、习俗礼仪等人文因素对国际贸易产生的积极和消极影响；  （2）了解世界市场的形成，熟悉当今世界主要的贸易中心区分布，能够概括世界市场中主要的贸易方式；  （3）了解国际贸易的主要运输方式及优缺点，掌握世界主要运输通道、港口及口岸、经济特区等重要交通枢纽，能够制订国际贸易运输计划，选择运输方式及线路；  （4）能够归纳世界石油、煤炭、铁矿石等主要矿产资源的分布与贸易，世界小麦、玉米、大米等主要农产品的生产与分布，以及世界汽车、钢铁、电子等主要工业品的生产与分布；  （5）了解北美自由贸易区的形成与区域优势，能够描述美国、加拿大、墨西哥等国家的政治体制、经济发展、产业分布及其人文习俗，能够归纳北美市场进口商品的需求分析；  （6）了解欧盟的形成及欧盟主要经贸政策，能够描述英国、德国、法国、意大利、俄罗斯等国家的政治体制、经济发展、产业分布及其人文习俗，能够归纳中欧之间的贸易商品流向及发展变化；  （7）了解和熟悉亚洲日本、韩国、印度与新加坡等国家的经济发展与文化传统，能够描述日本、韩国、印度和新加坡等国家的主要工业分布及习俗礼仪，并能够归纳中国对亚洲周边国家对外贸易中的贸易优势及特征；  （8）熟悉国家“一带一路”倡议及区域全面经济伙伴关系协定，能够清楚中国对“一带一路”沿线国家和地区及RCEP成员国的重要贸易政策及措施；  （9）熟悉东盟和“金砖国家”范围，能够归纳中国与东盟国家、金砖国家之间的贸易合作优势及主要贸易商品流向；  （10）了解澳大利亚、巴西、南非等国家的国情、地理环境、资源特点、经济发展与文化礼仪，能够正确归纳中国对外贸易中的贸易商品的进口需求；  （11）能够读懂中国对外贸易年度报告，并分析中国与主要贸易国家及贸易区域在贸易地位及贸易商品流向上的变化规律 |
| 外贸商品认知  （72学时） | （1）商品概念与主要属性；  （2）外贸商品成分与性质；  （3）外贸商品质量管理；  （4）商品跨境储运与包装；  （5）外贸商品分类与编码；  （6）我国主要出口商品认识 | （1）了解商品的价值和使用价值属性，熟悉外贸中涉及的商品基本属性范畴，能够归纳对外贸易中因商品原因产生的常见风险；  （2）了解商品的成分构成，熟悉通常商品的基本成分，能够归纳外贸商品成分中常见有害成分；  （3）了解商品的物理、化学、生理及微生物性质，熟悉通常商品的基本性质，能够从商品性质角度对外贸商品质量变化进行分析，并做好预防工作；  （4）了解商品质量的概念和特性，掌握对常见商品质量的基本要求；了解商品标准的概念及对企业的作用，掌握商品标准的种类、分级和表示方法，能够对外贸商品质量进行外部与内部一般鉴别；  （5）了解外贸商品质量监督和认证的概念、种类及形式，了解商品检验的概念、依据，了解商品品级的概念、商品质量等级的划分原则和方法，掌握商品检验的基本方法，能够有效针对外贸商品进行检验满足对应的贸易技术要求；  （6）了解商品包装的概念、作用和种类，以及商品包装的材料及其特性，能够按外贸跨境交付过程中的技术要求进行包装；  （7）了解在商品跨境运输、储存和使用过程中质量变化的类型和影响因素，掌握仓库温湿度及其调控方法，掌握商品的霉变、虫蛀、锈蚀和老化等发生的机理及防治、养护措施，能够对跨境储存和运输商品的常见风险进行分析并提前做好预防措施；  （8）了解商品分类的主要方法，了解国民经济行业分类与海关货物分类的不同，了解商品代码编码的概念和内容，了解商品条码、EAN条码和海关HS编码，能对商品进行分类与归类操作；  （9）了解国内主要食品的分类，能够归纳糖、酒等类食品的分类和营养卫生，以及茶叶类商品的分类和营养卫生；  （10）了解生活类商品的分类，能够归纳玩具、箱包的分类和进出口质量要求，服装的分类和进出口质量要求，洗涤用品、牙膏的分类和进出口质量要求，以及化妆品的分类和进出口质量要求；  （11）了解工业类商品的分类，能够归纳家电的分类和进出口质量要求，电子产品的分类和进出口质量要求，以及汽车产品的分类和进出口质量要求 |
| 外贸业务操作  （108学时） | （1）进出口交易磋商；  （2）商品条款订立；  （3）进出口价格核算；  （4）进出口货物交付；  （5）国际支付结算；  （6）进出口合同履行 | （1）掌握开展市场调研和分析市场行情的方法，能用适宜的途径和方式寻找客户； （2）了解国际贸易的方式、概念和特点，掌握国际贸易方式的分类、基本做法和区别，能根据实际情况选择合适的贸易方式； （3）掌握进出口交易磋商的形式、内容、程序，了解询盘的形式，掌握发盘的构成要件、发盘撤回撤销的条件，掌握接受的构成要件、接受撤回的条件、逾期接受的处理等； （4）能够正确拟定询盘、发盘、还盘和接受的内容，理解国际贸易合同相关概念，熟悉国际贸易合同有效成立的条件、合同的形式和内容； （5）掌握商品名称、品质的表示方法，掌握品名条款和品质条款的内容及注意事项，能规范订立国际货物买卖合同中商品品名、品质条款； （6）掌握商品数量的计量方法，能识读常用英文计量单位；能正确运用数量机动幅度条款合理确定商品数量，规范订立国际货物买卖合同中的数量条款； （7）掌握包装类型和作用，会根据要求绘制唛头，能规范订立国际货物买卖合同中的包装条款； （8）掌握《国际贸易术语解释通则》（2020）中FOB、CFR、CIF、FCA、CPT、CIP6种常用贸易术语的含义，知道买卖双方的责任、费用和风险划分；掌握EXW、FAS、DPU、DAP、DDP5种贸易术语的含义及买卖双方基本责任、费用和风险划分；能区分11种贸易术语的区别和联系，正确分析交易条件，选择合适的贸易术语；清楚外贸商品的价格条款的构成，能准确制订国际货物买卖合同中的价格条款； （9）熟悉出口商品的作价原则和方法，掌握成本核算的基本公式；掌握不同贸易术语下价格转换的公式，能准确对不同贸易术语下的价格进行换算，能根据业务背景核算出口成本； （10）掌握海洋运输的特点和分类，熟悉海运单据的性质和分类，能正确计算班轮运费；理解航空运输、铁路运输、公路运输、邮包运输、管道运输、大陆桥运输、国际多式联运的特点和分类，熟悉铁路运单、公路运单、航空运单、国际多式联运单据的特点和分类；掌握装运条款中装运时间、装运地点和装运方式的相关规定，能根据实际情况，规范、合理订立合同中装运条款； （11）了解货物运输保险的含义、种类和基本原则；掌握海运货物保险中风险、损失和费用的界定；掌握我国海运货物保险的险别及投保要求，以及保险金额和保险费的计算方法；了解伦敦保险协会海运货物保险条款，了解其他运输方式下的货物保险；熟悉外贸货物运输保险条款，理解保险索赔程序，能合理选择保险险别，能规范、合理订立合同中的保险条款； （12）掌握汇票、支票、本票等支付工具的含义和分类，熟悉支付工具的区别，能在外贸业务中选择合适的票据； （13）掌握汇付、托收、信用证等支付方式的含义、性质和种类，熟悉汇付、托收、信用证的业务流程，能根据交易情况选择合适的支付方式；了解银行保函、备用信用证、国际保理和出口信用保险的基础知识，熟悉各种支付方式的异同，会规避支付风险，能规范、合理订立合同中的支付条款； （14）理解货物检验范围及报检程序，能规范、合理订立合同中的检验条款；了解索赔、理赔与违约的概念，知晓索赔的依据、对象、期限及索赔金额的确定，能规范、合理订立合同中的相关条款；理解不可抗力界定及不可抗力的法律后果，能规范、合理订立合同中的不可抗力条款；理解仲裁的含义、特点、作用及程序，能规范、合理订立合同中的仲裁条款； （15）掌握进出口合同的主要条款，能够参与完成合同的签订过程，掌握进出口合同履行过程中落实“货、证、船、款”的注意事项，能根据合同正确申请或审核信用证，能准确缮制商业发票、装箱单、海运提单、原产地证明、报关报检单据、汇票等相关单据 |
| 涉外商务英语  （72学时） | （1）Jobs and  Recruitment 应聘入职；  （2）Work in  Progress 商务办公；  （3）Telephone  Manner 电话沟通；  （4）Business  Meeting 商务会议；  （5）Business  Reception 客户接待；  （6）Visiting  Customers 客户拜访；  （7）Marketing  市场营销 | （1）了解求职意向、自我介绍、应聘原因的常用表达口语，熟悉面试中的常见问题以及问答技巧，能在招聘和面试场景中流利使用英语交流；  （2）了解中英文简历的区别，掌握英文简历的结构和主要内容，能够用英文撰写简历；  （3）掌握与新同事见面的问候用语以及自我介绍用语，了解团队组织结构与职务的词汇表达，能使用英文与他人建立协作关系；  （4）熟知打印、复印、整理文件的词汇与句式，了解通知的基本格式和内容以及请假、加班的一般流程，能够用英文发布重要通知以及提出请假和加班的书面申请；  （5）掌握打电话中的正式与非正式用语表达，熟悉电话号码和礼节用语的相关词汇，了解电话内容变更及信息报错的常用表达，具备用英文进行电话沟通和留言的能力；  （6）熟悉会议的基本流程，掌握组织会议、参与会议以及发表演讲的基本英文表达,会用英文邮件组织召开会议，能在会议中进行高效讨论；  （7）掌握邀请客户、机场接待、机场道别的礼貌用语，会规范使用宴会邀请以及就餐的相关礼仪和常用语言；  （8）了解公司的发展历程和组织架构，熟悉接待礼仪，会向客户介绍公司，能规范欢迎来宾和提供招待；  （9）掌握表述计划、礼貌的邮件用语，熟知酒店、机票预定的流程和相关表达；了解商务磋商的基本流程，能够用英文进行行程预约和商务磋商；  （10）了解市场调研的主要方法，掌握企业产品的生产制造流程，熟悉售后服务一般流程及常用表达，能用英文进行市场调研、介绍产品，会撰写简单的产品说明和售后反馈 |
| 国际贸易法律法规（72学时） | （1）国际货物买卖法；  （2）商事组织法；  （3）国际贸易结算法；  （4）涉外产品责任法；  （5）涉外工业产权法；  （6）国际海上货物运输与保险法；  （7）国际商事仲裁与涉外诉讼法 | （1）熟悉世界大陆法系与英美法系的特征，了解国际贸易法律法规的调整范围及主要渊源，能够分析国际贸易法律关系类型，会确定国际贸易法律关系的主体、客体和内容；  （2）了解国际货物买卖合同的概念、订立、法律效力，能够确定国际货物买卖合同的主要条款内容；  （3）知晓国际货物买卖合同履行过程中买卖双方的主要义务，能够确认货物所有权与风险转移的时间与地点；熟知合同发生违约时，能够采取的违约救济方式；  （4）了解公司的特征与分类，熟悉不同国家法律对公司的设立条件、组织机构职权及公司变更、解散清算程序的规定；  （5）了解国际贸易结算的主要方式，掌握票据的概念、类型及主要填制内容，能够正确填制票据，并正确行使票据权利；  （6）熟悉产品责任的概念与构成要件，了解欧洲与美国产品责任的特殊规定，能够形成遵守国家法律规定、严格把关企业产品质量的意识；  （7）熟悉工业产权的概念与特征，掌握商标与专利的基本制度及国际公约的规定，具有初步进行商标与专利注册申请的能力，能正确识别国际贸易过程中的工业产权侵权行为；  （8）熟悉国际海上货物运输的主要方式，了解当前国际海上货物运输领域的国际公约和国际规则，知晓海上货物运输单据的作用，以及托运人与承运人之间的基本权利和义务；  （9）熟悉海上货物运输保险的作用，掌握海上货物运输保险的基本原则和主要保险条款，能够选择海运保险的保险险别及承保范围；  （10）知晓国际商事仲裁及诉讼的概念与区别，了解国际商事仲裁及诉讼的受理范围及程序，能够收集涉外仲裁与诉讼的主要证据与材料 |

（2）专业核心课程

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **课程名称(参考学时)** | **主要教学内容** | **能力要求** |
| 外贸单证处理  （108学时） | （1）外贸单证制作准备；  （2）信用证处理；  （3）缮制商业发票和包装单据；  （4）缮制原产地证明书；  （5）缮制报关单据；  （6）缮制运输与保险单据；  （7）缮制结算票据；  （8）缮制其他单据 | （1）掌握国际贸易单证的概念、分类、意义以及进出口单证工作的一般程序，掌握岗位操作规范；  （2）掌握国际贸易合同的主要形式及其内容，能读懂和辨别国际贸易合同，具备认真细致的工作态度；  （3）能够按照交易磋商的内容独立草拟并审核销售确认书，树立国际规则、行业标准意识；  （4）能读懂并会翻译信用证，掌握信用证的流转程序，以及信用证审核和修改的要点；  （5）掌握商业发票的含义和作用，以及商业发票的格式及填制规范，能根据合同与信用证信息正确缮制商业发票；  （6）了解包装单据的含义、种类和作用，掌握包装单据的格式及填制规范，能根据合同与信用证信息正确缮制包装单据；  （7）了解原产地证明书的含义、种类和作用，掌握原产地证明书的申领流程、格式及填制规范，能根据合同与信用证信息正确缮制一般原产地证明书和东盟原产地证书FORM E；  （8）掌握出口报关的含义、作用、基本流程、注意事项以及一般贸易监管方式下出口报关单的格式及填制规范，能根据合同与信用证信息正确缮制一般贸易监管方式下出口报关单据；  （9）掌握进口报关的含义、作用、基本流程、注意事项以及进口报关单的格式及填制规范，能根据合同与信用证信息正确缮制进口报关单据；  （10）掌握运输单据的格式及填制规范、订舱的基本流程，以及运输方式的种类和区别，能根据合同与信用证信息正确缮制订舱委托书、海运提单、航空运单等运输单据；  （11）掌握投保的基本流程、注意事项，保险单据的格式及填制规范，以及CIC条款和ICC条款的区别，能根据合同与信用证信息正确缮制保险单据；  （12）掌握汇票的格式及填制规范，以及汇票的流转程序，能根据合同与信用证信息正确缮制汇票；  （13）掌握装运通知、受益人证明、船公司证明等其他单据的作用、格式及填制规范，能根据合同与信用证信息正确缮制其他单据 |
| 海外市场社媒营销  （72学时） | （1）海外市场社媒营销认知；  （2）海外市场社媒营销环境分析；  （3）海外市场调查与预测；  （4）Facebook营销；  （5）TikTok营销；  （6）Instagram营销；  （7）“X”营销；  （8）LinkedIn营销 | （1）了解海外社交媒体营销的基本概念、类型、营销技巧，能分析其特点及重要性，能说出社交媒体营销与其他营销的区别，能选择正确的工具和软件进行营销活动；  （2）了解海外社交媒体营销发展现状及趋势，知道海外社交媒体营销的常用技术，熟悉海外社交媒体营销的主要运营平台，能说出各平台的区别和适用群体；  （3）了解宏观环境的六种具体表现：政治环境、经济环境、法律环境、社会文化环境、技术环境、自然环境，能查阅资料对宏观环境进行分析，能简单评估宏观环境因素对产品进入当地市场的影响；  （4）了解微观环境的六种具体表现：客户环境、竞争对手环境、渠道环境、供应商环境、替代品环境、企业内部环境，能查阅资料对微观环境进行分析，能简单评估微观环境因素对产品进入当地市场的影响；  （5）了解海外市场调研的概念、内容和方法，能说出海外市场调研与国内市场调研的区别；掌握海外市场调研的基本流程和研究方法，能根据具体情境设计调研问卷；  （6）掌握海外市场调研报告的撰写格式和要求，能根据具体情境撰写调研报告，会对调研结果进行分析；  （7）了解Facebook公共主页基本功能及受众分析、营销成效分析的方法，熟悉主页创建、信息发布的步骤，能模拟完成Facebook公共主页创建、公司信息发布及产品发布，并能根据成效分析完成内容优化；  （8）了解Facebook付费广告的类型和营销原理，知晓Facebook付费广告动态消息的设计要求和技巧，掌握付费广告管理工具中相关数据指标的内涵，能模拟完成Facebook付费广告投放并根据数据指标提出优化建议；  （9）了解TikTok推广形式、广告类型、营销优势、拍客筛选方法、各营销数据指标内涵，熟悉账户创建、频道创建、视频剪辑上传的步骤，能模拟完成账户创建、频道创建和视频发布，并能根据数据指标提出优化建议；  （10）了解Instagram主要功能、营销受众、营销流程、付费广告类型，熟悉账户注册、主页基础设置、付费广告创建的步骤及注意事项，能模拟完成账户注册、资料填写和付费广告创建；  （11）了解“X”的发展历程、产品标志、产品服务、营销工具，掌握“X”账户创建和内容发布的步骤，能模拟完成账户创建、内容发布、列表创建，并能根据数据指标提出优化建议；  （12）了解LinkedIn公司主页、基础营销、群组管理相关基础知识，掌握LinkedIn公司主页创建、群组管理、广告账户创建的流程，能模拟完成公司主页创建 |
| 国际商务沟通与文案写作  （72学时） | （1）  Establishment of business relationships 业务关系建立；  （2）Negotiation of Trading Terms 交易条件磋商；  （3）Selection of Payment Means支付方式选择；  （4）Issuance and Amendment of L/C 信用证开立与修改；  （5）  Determination of Packaging and  Transportation Methods 包装与运输方式确定；  （6）  Determination of Insurance Terms 保险条款确定；  （7）Complaints and claims 双方争议处理 | （1）了解建立业务关系的基本知识，掌握建立贸易关系信函的基本结构、常用写作步骤和常用句型，能分别以出口商、进口商的身份撰写客户开发信函；  （2）掌握询盘信中公司简介、产品名称、数量、支付条款等信息的表达方式，掌握询盘信的写作方法、专业词汇和常用句型，能根据具体业务情境撰写询盘信和回函；  （3）掌握发盘信函和还盘信函的基本结构、常用词汇和典型表达，能分别以出口商、进口商的身份撰写发盘信函和还盘信函；  （4）了解订单信函的结构、常用词汇和典型句式，能以进口商身份撰写下订单信函，能以出口商身份写确认订单或拒绝订单信函；  （5）了解合同、确认书、协议和备忘录的区别，了解签订合同的步骤，掌握起草对外贸易合同的基本要求，能以出口商身份拟定销售合同；  （6）掌握D/A、D/P、L/C及相关支付术语的习惯表达，掌握要求更改支付方式的信函格式、常用短语和典型句式，能以进口商的身份撰写要求更改支付方式的信函；  （7）掌握拒绝对方支付方式并提出新的建议的常用词汇、短语及典型表达方式，能以出口商的身份写同意对方建议或拒绝并提出新的支付方式建议的信函；  （8）掌握催证、改证、转证信函的基本结构和典型句式，能以出口方身份撰写催证、改证、转证信函；  （9）了解不同类型包装的作用和特点，掌握包装方式、运输方式的英文表达、缩略语和基本句型，能撰写相关信函；  （10）掌握国际货物运输保险所涉及的相关概念、核心词汇和专业术语，掌握保险函电的基本结构、写作技巧和常用词汇，能以出口商身份发函回复买方的保险要求；  （11）了解投诉、索赔的原因和方式，掌握投诉、索赔函电写作的基本知识、写作技巧和常用词汇、句型，能结合业务情景撰写相关信函 |
| 国际货代与通关操作  （72学时） | （1）国际货代与通关认知；  （2）国际运输方式选择；  （3）海运货运代理与通关；  （4）空运货运代理与通关；  （5）国际多式联运货运代理与通关 | （1）了解国际货代的含义、业务范围、职责及各方法律关系，了解国际货运代理企业的类型、基本岗位和人员要求；  （2）了解关检融合的基本内容，掌握海关的性质、任务、权力，熟知报关的含义、分类、基本内容，能选择适用的报关方式；  （3）了解国际海上货物运输的概念、特点、分类，了解国际海运的主要港口与航线，掌握班轮运输的特点和集装箱类型，能合理安排海运集装箱货物装载和交接方式；  （4）了解国际航空货物运输的概念、特点、业务种类、主要航线和航空港，掌握常用的各种航空货运代码；  （5）掌握国际多式联运的概念、特点，了解国际公路联运、铁路联运、大陆桥运输的概念、特点，能根据实际情况合理选择国际运输方式；  （6）掌握租船、班轮集装箱拼箱、班轮集装箱整箱货物运输代理流程、一般贸易监管方式下报关流程及单据流转，能独立完成相应进出口货运代理和报关操作任务；  （7）掌握航空运价体系、航空货运单的作用和构成，掌握空运货物运输代理流程、一般贸易监管方式下报关流程及单据流转，能正确填制航空货运单，能独立完成空运货物运输代理和报关操作任务；  （8）掌握国际多式联运运输成本构成及运费计算方法，了解国际多式联运合同种类和内容，掌握国际多式联运货物运输代理流程、一般贸易监管方式下报关流程及单据流转，能独立完成国际多式联运货物运输代理和报关操作任务 |

（3）专业拓展课程

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **课程名称**  **(参考学时)** | **主要教学内容** | **能力要求** |
| 外贸业务流程跟踪  （108学时） | （1）外贸业务流程跟踪概述；  （2）寻找供应商、样品跟单及验厂准备；  （3）订单确认及分析；  （4）生产过程跟单；  （5）产品包装跟单；  （6）出口运输跟单；  （7）出口结汇跟单 | （1）了解外贸业务流程跟踪的工作内容、工作特点，熟悉相关职业岗位知识要求和素质要求；  （2）了解与选择供应商相关的国际标准及其内容，熟悉寻找供应商的途径、标准，会考察供应商生产经营条件；  （3）能翻译整理外商的样品资料，指导工厂制作样品并办理样品的寄送工作，能配合做好外商的验厂工作；  （4）能够翻译外贸订单各条款内容，能够对外贸订单内容进行准确的分析，并做好跟单规划；  （5）熟悉原材料采购的工作流程，会填写、审核原材料采购单；  （6）熟悉生产进度跟踪、生产质量跟踪的主要方法，能够准确下达生产通知、跟踪货物生产进度，能够进行生产各环节质量控制并处理各种生产异常情况；  （7）熟悉主要出口包装材料及特点，能够准确理解客户的包装要求，能够正确制作和下达装箱计划，会正确刷制运输标志；  （8）熟悉货代公司的选择、询价和选价方法，能够处理与货代的往来业务，能够协助办理出口货物的订舱手续；  （9）掌握海运主要单据，能够协助安排货物运输、集港等业务；  （10）熟悉出口审单原则、依据和要点，熟悉出口收汇基本流程和相关业务知识，能够办理制单、审单业务，并能办理结汇手续 |
| 外贸客户关系管理与维护  （72学时） | （1）客户关系管理岗位认知；  （2）客户选择；  （3）潜在客户开发；  （4）客户信息的收集与管理；  （5）客户满意度管理；  （6）客户忠诚度管理；  （7）客户投诉处理；  （8）客户流失分析处置 | （1）认识数字经济时代企业客户与客户管理的新特征，理解客户关系管理岗位创造的价值，熟悉客户关系管理岗位职责；  （2）了解客户的划分依据、企业客户关系管理的选择标准，能够根据客户关系的特征区分现实客户、目标客户、潜在客户、流失客户与非客户；  （3）了解潜在客户的评估法则，知道企业产品或服务客户群如何定位，能根据实际情况准确定位客户群体；  （4）了解寻找潜在客户的具体方法，掌握将潜在客户转化为新客户的技巧，能够根据潜在客户的具体情况灵活运用各种方法，开发潜在客户；  （5）掌握客户信息收集的渠道，熟悉个人客户和企业客户存档的信息内容，能灵活运用多种途径收集客户信息，并能利用数据库建立、变更客户档案信息表；  （6）了解客户信息分级管理的概念和意义，理解客户的分级管理策略，掌握客户分级的标准，能根据客户资料区分关键客户、普通客户和小客户；  （7）了解不同级别客户对企业的意义，掌握客户管理方法，能够根据客户资料，针对不同级别客户采取不同的管理方式；  （8）了解客户满意对企业的意义，掌握客户满意度的衡量指标，理解客户期望、客户感知价值的含义和影响因素，能简单测试、分析客户满意度；  （9）掌握实现客户满意的策略，会分析增加客户总价值和降低客户总成本的具体因素；  （10）了解客户忠诚的划分及意义，掌握忠诚客户的特点和影响客户忠诚度的因素，掌握客户忠诚的衡量标准，会判断客户忠诚的类型，能简单调查、分析客户忠诚度；  （11）了解客户抱怨和投诉可能给企业带来的负面影响以及产生的原因，能及时记录客户抱怨和投诉的内容并正确归类，能分辨不同抱怨和投诉的类型，选择合适的方法处理客户投诉；  （12）掌握客户流失的判断标准，了解客户流失的原因，能针对不同级别的流失客户，采用不同的挽回态度，树立客户服务意识 |
| 跨境电商技术实务  （72学时） | （1）跨境电子商务认知；  （2）跨境选品；  （3）跨境物流选择；  （4）产品价格核算；  （5）跨境产品管理；  （6）跨境营销推广；  （7）跨境订单管理；  （8）跨境客服沟通 | （1）领会跨境电商的概念与特点，了解跨境电商的主要模式，熟悉主流跨境电商平台、服务市场及入驻要求，能进行平台注册、认证及店铺开通；  （2）了解目标市场客户需求调研的方法，掌握站内选品和站外选品的途径和技巧，能根据目标市场和跨境平台特点选择合适的产品；  （3）了解产品及其背景行业，熟悉产品英语表达方式，能用英文描述产品，能正确选择产品所在类目；  （4）了解国际物流的种类和特点，熟悉国际物流的限制条件，能根据产品和所去国家选择合适的物流方式；  （5）熟悉计算运费的方法，熟悉出货流程，能进行物流模版设置，能根据产品信息计算运费，能填制一体化面单；  （6）掌握跨境出口产品价格构成和定价方法，会利用竞争导向定价法和成本导向定价法定价，会根据不同客户选择不同定价策略；  （7）掌握不同跨境平台产品标题构成的原则，以及关键词选定的方法，熟悉产品属性信息，能合理的拟定英文标题、确定关键词，并能在平台中正确输入商品属性；  （8）熟悉不同跨境平台对产品图片、视频、详情信息的基本要求，掌握图片拍摄、视频剪辑技巧，能根据不同产品特点拍摄、剪辑图像视频素材；  （9）熟悉不同跨境平台产品管理模块内容，掌握创建和管理产品的方法，能管理产品信息状态，会设置关联产品模块，能对产品进行日常管理；  （10）熟悉常见的店铺自主营销方式，熟悉各种平台活动，掌握平台活动的报名方法，能设置和开展店铺自主营销活动，并能报名参与平台活动；  （11）熟悉不同跨境平台订单管理的路径，掌握订单处理的方法，会查看订单状态、拟定信保订单；  （12）掌握客户沟通话术，掌握回复售前询盘和处理纠纷的技巧，能撰写与发送营销邮件，管理买家评价，并做好售后服务沟通 |
| 商务英语听说训练  （108学时） | （1）个人和公司概况；  （2）办公室工作处理；  （3）商务行程安排及客户接待；  （4）商品交易磋商；  （5）商务会议安排及工作汇报；  （6）客户投诉应对；  （7）求职与面试 | （1）知晓自我介绍与描述工作职责的常用词汇与句型，能用英语介绍自己的外貌特点、兴趣爱好并描述自己的工作岗位和工作职责；  （2）了解公司介绍的基本内容，如名称、业务范围、组织结构、特点等；熟悉公司介绍的常用词汇和句型，能在听力内容中获取公司介绍的主要信息，如公司背景、发展历程、发展前景、企业特点等，能用英语简单介绍公司；  （3）了解办公环境介绍的常用词汇和句型，理解办公环境布局反映的不同企业文化，会用英文描述办公室环境，能用英文询问并回答办公用品的需求情况；掌握接听电话留言的常用句型，能使用英文规范接听电话；能按照电话礼仪要求，用英文反馈客户的需求和意见；  （4）掌握发出、接受和拒绝邀请的常用英文句型，能听懂邀请中的关键信息，如时间、地点等，能围绕邀请开展对话，能用英文正确表达发出邀请、接受邀请或拒绝邀请；  （5）了解商务工作中的行程安排和客户接待环节，掌握相关短语和句型，能模拟展示行程安排场景，并设计相关对话；会用英文组织语言，完成以商务接待为主题的听说任务，具备口语交流能力；了解商务工作中的住宿安排环节，掌握住宿安排相关短语和句型，能模拟展示住宿安排场景，并设计相关对话；  （6）了解产品展示的基本内容，如产品型号、产品规格、产品包装、产品特点等；熟记产品及相关服务介绍的常用词汇与句型，能听懂产品及服务介绍，能用英文描述产品的基本特征并做简单的产品及服务介绍；  （7）知晓商务谈判和订货签约的流程及要点，掌握相关词汇与句型；了解商务谈判技巧，能听懂商务谈判相关内容，能用英文模拟商务谈判并推动商务谈判的进行；能够用英文清晰、规范地进行商务合同签约的商谈，促成商品的成功预订；  （8）了解公司会议的基本流程和会议讨论的注意点，掌握会议流程与会议讨论相关短语及其运用；能听懂会议内容，能模拟商务会议开展讨论，提高英语听说能力；  （9）了解和正确认知商务谈判中涉及的各种图表，掌握图表中表示趋势的相关短语，能用英语流利表达各种曲线图；掌握与公司业务和业绩相关词汇及句型表达，能用英语流利汇报公司业绩；  （10）理解商务交往中客户投诉与索赔的常见原因，如产品破损、质量问题、延期交付等，掌握投诉的相关词汇及句型，能用英文描述问题并表达相关诉求；了解投诉处理的一般流程，掌握投诉处理相关英文表达，能用英文处理客户投诉问题；  （11）掌握在主流求职网络平台和社交媒体使用关键词搜索职位的方法，会常见职位的英文表达，能听懂并描述具体职位的工作职责；  （12）知晓面试过程的基本礼仪，掌握英文面试的相关流程和常见问题；掌握面试的词汇、句型，能用英文与HR进行基本的面试交流 |
| 商务文件信息化处理  （72学时） | （1）工作简报编制；  （2）产品宣传海报与报价单制作；  （3）项目标书制作；  （4）商务信函制作；  （5）产品销售清单编制；  （6）产品销售数据管理与分析；  （7）商务演示文稿制作；  （8）企业产品宣传册制作 | （1）了解工作简报的作用与结构，掌握字符、段落的格式化以及编号的添加、页面格式设置等文档编辑基本操作，能根据具体商务情境制作工作简报；  （2）了解产品宣传海报的作用和基本要求，掌握文本框和图片插入与编辑、SmartArt图形创建、艺术字插入等文档编辑操作，能根据具体业务要求制作产品宣传海报；  （3）掌握产品报价单的构成要求，熟悉EXCEL表格的模块，掌握规则表格创建、编辑、修饰、数据计算、排序等基本操作，能根据具体业务要求制作产品报价单；  （4）了解项目标书的作用和构成，熟悉WORD文档中不规则表格创建、编辑、修饰、数据计算、排序等基本操作，能根据具体商务情境制作项目标书；  （5）掌握WORD文档中模版、样式、目录与索引的使用，题注与脚注的添加，页码的添加，页眉和页脚的设置等基本操作；  （6）了解商务信函的构成模块，掌握信封制作、邮件查阅、合并、回复等基本操作，能准确制作商务信函；  （7）了解产品销售清单的构成，掌握文件新建、打开、保存，不同类型数据输入方法，行或列的定位与设置等表格编辑基本操作，能根据具体业务情境正确制作产品销售清单；  （8）了解数据分析的作用，掌握数据分析的方法，掌握运算符、公式、函数、单元格引用等表格编辑基本操作，能在EXCEL表格中正确运用函数公示进行目标数据计算；  （9）掌握图表的创建和编辑、数据透视表的使用等基本操作，以及数据的排序、筛选、分类汇总等基本操作，能对目标数据进行分析；  （10）熟悉演示文稿的工具栏及其作用，掌握演示文稿创建、版面设计、特殊字体嵌入、批注插入等基本操作；  （11）掌握演示文稿图片表格插入、编辑、页面切换、路径链接等基本操作，能根据具体业务情境收集素材，制作商务演示文稿；  （12）了解产品宣传册的作用，能综合运用WORD文档、EXCEL表格相关知识，制作简单的企业产品宣传册 |
| 跨境视觉设计与营销  （72学时） | （1）图片的拍摄与处理；  （2）短视频拍摄与编辑；  （3）店铺视觉营销策划；  （4）PC端店铺首页设计；  （5）PC端店铺二级页及详情页设计；  （6）无线端视觉体验；  （7）店铺视觉优化 | （1）了解拍摄器材，熟悉相机的基本按钮、常用参数以及配套的摄影器材，掌握拍摄的取景、布光、构图、摆放等技巧，能够完成拍摄任务计划的制订、拍摄前的准备和拍摄中的构图设计，以及拍摄后的图片规整；  （2）了解图片处理的意义和所需技能，掌握Photoshop的基本操作，能够对图片进行抠图、精修、切片处理等操作；  （3）了解短视频拍摄器材与道具，理解公司、商品、活动视频等拍摄任务，能够进行拍摄脚本创作并完成视频的拍摄；  （4）了解视频编辑的作用、流程及各类视频的制作要求，掌握视频剪辑中合成、片头片尾制作、特效、调色、字母增加的方法，能够使用Camtasia Studio制作产品主图、详情以及FEEDS视频；  （5）了解店铺视觉营销策划的策略和方法，理解通过市场调研对店铺进行定位的意义和操作技巧，掌握素材收集与图片规划的方法和技巧，了解色彩搭配的知识，掌握色彩搭配的方法和技巧，能够完成店铺视觉营销的策划；  （6）了解PC端店铺首页设计的重要性和装修方法，掌握PC端店铺首页店招、导航、通栏广告、热区切图各个模块的设计方法，能够整体设计PC端店铺首页；  （7）了解店铺二级页的作用与设计过程，掌握店铺详情页母版设计、详情页模版设计、详情页切片与上传、主题营销活动页设计等相关页面制作的基本流程，能够完成PC端店铺二级页及详情页的基本设计；  （8）了解无线端店铺框架及装修模板框架，掌握店铺首页设计，了解无线端店铺详情页构成，掌握店铺详情页设计，能够完成产品详情模板的装修设计；  （9）掌握无线端店铺整体装修的方法，能够灵活进行无线端店铺装修；  （10）了解视觉诊断的常用指标，掌握查询首页跳出率的方法，能够进行首页跳出率的计算；  （11）了解店铺视觉数据优化流程，能够用数据评估各页面的设计效果 |

**七、教学安排**

**（一）教学时间安排**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **学期** | **学期周数** | **教学周数** | | **考试周数** | **机动周数** |
| **周数** | **其中：综合实践教学及教育活动周数** |
| 一 | 20 | 18 | 1（军训）  1（入学教育及认识实习） | 1 | 1 |
| 二 | 20 | 18 | / | 1 | 1 |
| 三 | 20 | 18 | / | 1 | 1 |
| 四 | 20 | 18 | / | 1 | 1 |
| 五 | 20 | 18 | / | 1 | 1 |
| 六 | 20 | 20 | 18(岗位实习) | / | / |
| 2(毕业考核、毕业教育) |
| 总计 | 120 | 110 | 22 | 5 | 5 |

注：鼓励学校加强实践性教学，学时安排达到总学时的50%。

**（二）教学进程安排**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **课程类别** | | **课程名称** | **学时** | **学分** | **学期** | | | | | | | | |
| **1** | **2** | | **3** | | **4** | | **5** | **6** |
| **共基础课程** | 公共基础必修课程 | 思想政治 | 144 | 8 | √ | √ | | √ | | | √ | （√） |  |
| 语文 | 198 | 11 | √ | √ | | √ | | | √ |  |  |
| 历史 | 72 | 4 | √ | √ | | （√） | | |  |  |  |
| 数学 | 144 | 8 | √ | √ | | √ | | | √ |  |  |
| 英语 | 144 | 8 | √ | √ | | √ | | | √ |  |  |
| 信息技术 | 108 | 6 | √ | √ | | √ | | |  |  |  |
| 体育与健康 | 180 | 10 | √ | √ | | √ | | | √ | √ |  |
| 艺术 | 36 | 2 | √ | √ | |  | | |  |  |  |
| 劳动教育 | 18 | 1 | √ | √ | | √ | | | √ | √ |  |
| 公共基础限选课程 | 中华优秀传统文化、职业素养等 | 36 | 2 | √ | √ | |  | | |  |  |  |
| **小计** | | **1080** | **60** |  |  | |  | | |  |  |  |
| **专业︵技能︶课程** | 专业类平台课程 | 国际贸易地理与文化礼仪 | 72 | 4 | √ | √ |  | | |  | |  |  |
| 外贸商品认知 | 72 | 4 | √ | √ |  | | |  | |  |  |
| 外贸业务操作 | 108 | 6 |  | √ | √ | | |  | |  |  |
| 涉外商务英语 | 72 | 4 |  | √ | √ | | | √ | | √ |  |
| 国际贸易法律法规 | 72 | 4 |  | √ | √ | | | √ | | √ |  |
| 专业核心课程 | 外贸单证处理 | 108 | 6 |  |  | √ | | | √ | |  |  |
| 国际商务沟通与文案写作 | 72 | 4 |  |  | √ | | | √ | | √ |  |
| 海外市场社媒营销 | 72 | 4 |  |  |  | | | √ | | √ |  |
| 国际货代与通关操作 | 72 | 4 |  |  | √ | | | √ | |  |  |
| 岗位实习 | | 540 | 27 |  |  |  | | |  | |  | √ |
| **小计** | | **1260** | **67** |  |  |  | | |  | |  |  |
| **合计** | | | **2340** | **127** |  |  |  | |  | | |  |  |

注：1.“√”表示建议此课程开设的学期，“（√）”表示由学校根据实际情况选择性确定；2.本表不含军训、社会实践、入学教育及认识实习、毕业考核、毕业教育及公共基础课程任意选修课和专业拓展课程教学安排，包含这些课程则总学时合计应为3000～3300；3.本表中各学期课时安排约为500～540学时，如课时安排未达要求，由学校根据实际情况统筹安排，第5学期主要考虑公共基础课程任意选修课和专业拓展课程；4.课程开设顺序和开设学期，以及学时、学分，学校可根据实际情况调整。

**八、实施保障**

**（一）师资条件**

1.师德师风

热爱职业教育事业，具有职业理想、敬业精神和奉献精神，践行社会主义核心价值观，履行教师职业道德规范，依法执教。立德树人，为人师表，教书育人，自尊自律，关爱学生，团结协作。在教育教学岗位上，以人格魅力、学识魅力、职业魅力教育和感染学生，因材施教、以爱育爱，做学生职业生涯发展的指导者和健康成长的“四个引路人”，展示出默默奉献的职业精神，争做“四有”好老师。

2.专业能力

（1）专业带头人原则上应具备高级讲师及以上职称和较高的职业技能等级证书，拥有国际贸易行业的专业视野和实践经验，能够较好地把握国际贸易行业和专业发展态势，能广泛联系行业企业，了解行业企业对本专业人才的实际需求，具有专业前沿知识和先进教育理念，教学水平高，潜心课程教学改革，教学管理能力强，能带领教学团队制订高水平的“实施性人才培养方案”，能够有力推进专业建设、课程建设、校企合作、实训基地建设，能切实提高人才培养质量，在本区域或本领域具有一定的专业影响力。

（2）公共基础课程学科带头人和专业（技能）课程负责人应在该专业的课程教学、教育科研、课程开发等方面起到引领作用。应具有较强的课程研究能力和实施能力，能够组织开展具有一定规模的示范性、观摩性等教研活动，能够组织专业团队积极推进课堂教学改革与创新，建设新型教学场景，优化课堂生态，深化信息技术应用，提升课程建设水平，打造优质课堂。

（3）专任教师应具有中等职业学校或高等学校教师资格和本专业领域相关证书；有理想信念、有道德情操、有扎实学识、有仁爱之心；具有国际商务、国际经济与贸易、市场营销、工商管理等相关专业本科及以上学历；具有扎实的国际商务相关理论功底和实践能力；具有较强信息化教学能力，积极参加产学研项目研究及教学竞赛、技能竞赛等活动，能开发具有专业特色的校本教材；专任专业教师还应具有任教学科（课程）所在行业中级以上职业技能等级证书或职业资格证书，近5年累计不少于6个月的企业实践经历。

（4）“双师型”教师应取得国家或省相关规定的职业资格或非教师系列的专业技术职称，如国际商务师、电子商务师、物流师、经济师等非教师系列中级专业技术职称或与本专业有关的中、高级职业技能等级证书或职业资格证书。兼职教师须经过教学能力专项培训，并取得合格证书。

3.团队建设

专任专业教师与在籍学生的师生比，本科学历、研究生学历、高级职称的比例，专任专业教师高级以上职业技能等级证书或非教师系列专业技术中级以上职称的比例，兼职教师的比例及相关要求，应符合国家、省关于中等职业学校设置和专业建设的相关标准要求和具体规定。专任专业教师中应具有来自不同专业背景的专业水平高的专任专业教师，建设符合项目式、模块化教学需要的课程负责人领衔的、跨学科领域的、专兼结合的教学创新团队，实现知识、技能和实践经验的优质互补和跨界融合，不断优化教师团队能力结构，以团队协作的方式开展教学、提升质量。

**（二）教学设施**

1.专业教室

专业教室应符合国家、省关于中等职业学校设置和国际商务专业建设的相关标准要求和具体规定，配备符合要求的安全应急装置和通道；建有智能化教学支持环境，配备计算机、投影仪、视频展示台、投影屏幕、音响设备等多媒体教学器材，满足信息化教学的必备条件；具有体现国际贸易行业特征、专业特点、职业精神的文化布置。

2.实训实习基本条件

（1）校内实训实习基本条件

根据本专业人才培养目标的要求及课程设置的需要，按每班35名学生为基准，校内实训室配置如下：

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **实训室名称** | **主要设备名称** | **数量**  **（台/套）** | **规格和技术的特殊要求** |
| 外贸业务模拟综合实训室 | 主流品牌计算机 | 36 | / |
| 服务器端计算机 | 1 | / |
| 话筒及音响 | 1 | / |
| 投影仪设备 | 1 | / |
| 软件 | 1 | 外贸业务情景模拟软件 |
| 电脑桌椅 | 36 | / |
| 智慧语言实训室 | 主流品牌计算机 | 36 | / |
| 服务器端计算机 | 1 | / |
| 耳机与话筒 | 36 | / |
| 投影仪设备 | 1 | / |
| 电脑桌椅 | 36 | / |
| 智慧语言实训软件 | 1 | / |
| 外贸单证实训室 | 主流机型电脑 | 36 | / |
| 配套服务器 | 1 | / |
| 多媒体教学设备 | 1 | / |
| 单证模拟软件平台 | 1 | / |
| 国际货代实训室 | 主流机型电脑 | 36 | / |
| 配套服务器 | 1 | / |
| 多媒体教学设备 | 1 | / |
| 国际货代模拟实训软件 | 1 | / |
| 模拟商务谈判室 | 笔记本电脑 | 13 | / |
| 录播系统 | 1 | / |
| 投影仪 | 1 | / |
| 大屏幕电视机 | 2 | / |
| 谈判场景 | 1 | / |
| 商务谈判模拟软件平台 | 1 | / |
| 跨境电商实训室 | 主流机型电脑 | 36 | / |
| 配套服务器 | 1 | / |
| 多媒体教学设备 | 1 | / |
| 电子商务模拟软件 | 1 | / |
| 跨境电商实践云平台 | 1 | / |

（2）校外实训实习基本条件

校外实训实习基地应满足学生岗位实习、专业教师企业实践的需要，按照本专业人才培养方案的要求配备场地和实训实习指导人员，实训设施设备齐全，校企双方共同制订实习方案、组织教学与实习管理。校外实训实习基地的具体要求如下：

①根据本专业人才培养的需要和国际贸易行业发展的特点，建立校外实训实习基地，一是以专业认识和参观为主的基地，该基地能反映目前专业发展新技术，并能同时接纳较多学生实习，为新生入学教育及认识实习提供条件；二是以接收学生社会实践和岗位实习为主的基地，该基地能为学生提供真实的专业综合实践训练的工作岗位。校外实训实习基地应有6个以上，且合作协议满3年。实习企业应具备独立法人资格、依法经营3年以上，具有一定的规模，能满足至少35人同时进行专业认识实践或外贸业务等技能实训活动。

②符合《职业学校学生实习管理规定》《职业学校校企合作促进办法》《江苏省职业学校学生实习管理实施细则》等对实习单位的有关要求。实习单位应具有现代化管理理念、先进的管理模式和完善的管理制度，能依法依规保障学生的基本劳动权益，保障学生实习期间的人身安全和健康。实习单位应提供国际商务专业所涉及的技术规范、操作规程等详细资料，配备必要的图书学习资料及网络资源，为实习生提供必需的住宿、餐饮、活动等生活条件。

③实习单位安排有经验的技术或管理人员担任实习指导教师。实习指导教师应从事该专业岗位工作3年以上，思想素质较高、业务素质优良，责任心较强，有一定的专业理论水平，热心于国际商务专业岗位的技能人才培养，能协同专任专业教师开发具有行业特色、符合教学需求的技能教学项目，组织开展专业教学和职业技能训练，完成学生实习质量评价，共同做好学生实习服务和管理工作。

**（三）教学资源**

1.教材

学校应建立严格的教材选用制度，教材原则上应从国家推荐教材目录和《江苏省中等职业教育主干专业核心课程推荐教材目录》中遴选。专业教材要能体现产业发展的新技术、新规范，发挥国际商务专业教师、行业专家等作用，规范专业教材遴选程序，完善教材选用制度，经过规范程序择优选用教材，禁止不合格的教材进入课堂。根据专业性、基础性、实用性的原则，组织专业教师结合课程特点和教学需要，编写专业课程教材，建设有特色、高质量的校本教材。

2.图书文献资料

配备国际贸易行业政策法规、职业标准、技术手册、实务案例及专业期刊等图书文献，能满足人才培养、专业建设、教学科研等工作的需要，方便师生查询、借阅。专业类图书文献包括：有关国际商务专业理论、技术、方法、思维及实务操作类图书，经济、管理、营销和文化类文献等。

3.数字资源

充分利用智慧职教等平台上有关国际商务专业的国家教学资源库中相关数字化资源。学校也可以根据自身条件，在国际商务专业实训教学场所建设1个及以上的虚拟仿真实训室，建设与实训内容相配套的信息化教学资源，能够组织开展信息化实训教学活动。建设、配备与国际商务专业有关的音视频素材、教学课件、数字化教学案例、数字教材、在线开放课程等数字化教学资源，提供中华人民共和国海关总署网等重要网站，做到种类丰富、形式多样、使用便捷、动态更新，能满足教学要求。

**九、质量管理**

**（一）编制实施性人才培养方案**

职业学校依据本方案，开展专业调研与分析，结合学校具体实际，编制科学、先进、操作性强的实施性人才培养方案（体例格式见附件2），并滚动修订。具体要求为：

1.落实立德树人根本任务，注重学生正确价值观、必备品格和关键能力的培养，主动对接经济社会发展需求，坚持面向市场、服务发展、促进就业的办学方向，确定本校本专业培养目标、人才培养规格、课程设置和教学内容。

2.注重中高职衔接人才培养。着眼于学习者的专业成长和终身发展，针对“3+3”“3+4”分段培养，职教高考升学，以及中高职衔接其他形式，通过制订中高职衔接人才培养方案，在现代职教体系框架内，统筹培养目标、课程内容、评价标准，实现中职与高职专业、中职与职教本科专业，在教学体系上的有机统一。

3.贯彻教育部《中等职业学校公共基础课程方案》开足开好公共基础必修课程。公共基础限选课程要落实国家、教育部的相关规定，公共基础任意选修课程的课程设置、教学内容、学时（学分）安排，要结合专业特点、学生个性发展需求和学校办学特色，有针对性地开设，并科学合理地选择课程内容。

以下任意选修公共基础课程仅供参考：文学欣赏、影视赏析、书法鉴赏、体育竞赛规则、演讲与口才、摄影与作品欣赏等。

4.按照《江苏省中等职业学校国际贸易专业类课程指导方案（试行）》开足开好专业类平台课程。专业核心课程的教学内容和要求，必须依据本方案以及相应课程标准的要求执行；专业拓展课程可结合学校本专业的专门化方向，选择相应专业方向课程并按相应要求执行，也可以模糊专门化方向，在不同专业方向间交叉组合选择拓展课程，在选择时还可以根据学校教学需要在本方案提供的课程之外增设其他的专业拓展课程，形成学校具有地方特色的校本课程。

以下增设的专业拓展课程仅供参考：现代推销技术、物流概论、图形图像处理、新媒体营销、应用文写作等。

5.制订课程实施性教学要求

（1）对于所有课程的教学内容和要求，学校应集中教研力量，依据教育部《中等职业学校专业教学标准》《江苏省中等职业学校国际贸易专业类课程指导方案（试行）》《江苏省中等职业学校本专业指导性人才培养方案》，以及教育部中等职业学校公共基础课课程标准、江苏省中等职业学校公共基础有关课程的教学要求、江苏省中等职业学校专业课程标准、职业院校“1+X”证书制度试点内容，研究确定所有课程的实施性教学要求，并填入相应课程教学内容要求表中。对于教学内容和教学要求改动较大的专业课程，以及公共基础任选课程、增设的专业拓展课程，可参照相应课程标准（或教学要求）的体例格式，单独编写相应课程实施性教学要求，并以“××学校××专业××课程实施性教学要求”为标题，作为“专业实施性人才培养方案”的附件。

（2）课程实施性教学要求必须有机融入思想政治教育元素，推进全员、全过程、全方位育人，实现思想政治教育与技术技能培养的有机统一，紧密联系专业发展实际和行业发展要求，推进专业与产业对接、课程内容与职业标准对接、教学过程与生产过程对接，合理确定课程教学目标，科学选择教学内容，明确考核要求，着力转变教学方式、优化教学过程，有力支撑专业人才培养目标的实现。

（3）课程实施性教学要求必须能切实指导任课教师把握教学目标、优化教学内容，创新教学设计、规范教案撰写和课堂教学实施，合理运用教材和各类教学资源，提高教学组织实施水平。

6.实施“2.5+0.5”学制安排，学生校内学习5学期，校外岗位实习1学期。三年总学时数为3000～3300，其中，公共基础课程（含军训）学时占比约为40%，专业（技能）课程（含入学教育及认识实习、毕业考核、毕业教育等）学时占比约为60%。课程设置中应设任意选修课程，其学时数占总学时的比例应不少于10%。

7.职业学校应统筹安排公共基础课程、专业（技能）课程，科学安排课程顺序，参考专业指导性人才培养方案中的“教学安排”建议，编制本校本专业教学进程表和课程表，呈现在正文中或作为“专业实施性人才培养方案”的附件。为适应中等职业学校专业课程门数较多、实践时间较长的特点，教学进程表和课程表编制方式应科学合理、灵活机动，保证开足公共基础课程、专业（技能）课程每门课程所需学时和教学内容。

学分计算办法：公共基础课程每18学时计1学分，专业（技能）课程18学时计1学分；军训、社会实践、入学教育、毕业教育等活动，1周为1学分；专业实践教学周每周按30学时计算，1周计2学分；岗位实习1周计1.5学分。

8.在专业指导性人才培养方案的基础上，细化本校本专业的“实施保障”内容，包括专业教师、教学设施、教学资源等在结构、内容、数量、质量上的配置情况；明确“质量管理”举措，包括教学管理机制和管理方式，本专业教育教学改革的推进模式、主要内容和实践举措；说明“毕业考核”的具体要求。

**（二）推进教育教学改革**

1.强化基础条件。持续做好师资队伍、专业教室、实训场地、教学资源等基础建设，统筹提高教学硬件与软件建设水平，为保障人才培养质量创造良好的育人环境。

2.明确教改方向。充分体现以能力为本位、以职业实践为主线、以项目课程为主体的模块化专业课程体系的课程改革理念，积极推进现代学徒制人才培养模式，加强德技并修、工学结合，着力培养学生的专业能力、综合素质和职业精神，提高人才培养质量。

3.提升课程建设水平。坚持以工作过程为主线，整合知识和技能，重构课程结构；主动适应产业升级、社会需求，体现新技术、新工艺、新规范，引入典型生产案例，联合行业企业专家，共同开发工作手册、任务工作页和活页讲义等专业课程特色教材，不断丰富课程教学资源。对于推进“1+X”证书制度试点项目，应制订本专业开展教学、组织培训和参加评价的具体方案，作为“专业实施性人才培养方案”的附件。

4.优化课堂生态。推进产教融合、校企合作，建设新型教学场景，将企业车间转变为教室、课堂，推行项目教学、案例教学、场景教学、主题教学；以学习者为中心，突出学生的主体地位，广泛运用启发式、探究式、讨论式、参与式等教学方法，促进学生主动学习、释放潜能、全面发展；加强课堂教学管理，规范教学秩序，打造优质课堂。

5.深化信息技术应用。适应“互联网+职业教育”新要求，推进信息技术与教学有机融合，推动大数据、人工智能、虚拟现实等现代信息技术在教育教学中的广泛应用，推广翻转课堂、混合式教学等教学模式，建设能够满足多样化需求的课程资源，创新服务供给模式，推动课堂教学革命。

**（三）严格毕业要求**

根据国家和省的有关规定，落实本专业培养目标和培养规格，细化、明确学生毕业要求，完善学习过程监测、评价与反馈机制，强化实习、实训、毕业综合项目（作品、方案、成果）等实践性教学环节，注重全过程管理与考核评价，结合专业实际组织毕业考核，保证毕业要求的达成度。

本专业学生的毕业要求为：

1.符合《江苏省中等职业学校学生学籍管理规定》中关于学生毕业的相关规定，思想品德评价和操行评定合格。

2.修满专业人才培养方案规定的全部课程且成绩合格，取得规定学分，本专业累计取得学分不少于170。在校期间参加各级各类技能大赛、创新创业大赛等并获得奖项的同学，按照奖项级别和等级，给予相应的学分奖励。

3.毕业考核成绩达到合格以上。毕业考核方式：（1）综合素质评价，包括思想素质、文化素质、身体素质、劳动素质、艺术素质、社会实践等；（2）学业成绩考核，包括本专业各科目的学业成绩、江苏省中等职业学校学生学业水平考试成绩，以及结合本校本专业实际而开设的毕业综合考试；（3）实践考核项目，包括学校综合实践项目考评、岗位实习报告、作品展示等。学生在校期间参加各级各类技能大赛、创新创业大赛等并获得奖项，按照奖项级别和等级，视同其“实践考核项目（学校综合实践项目考评、岗位实习报告、作品展示等）”成绩为合格、良好、优秀。

4.取得人社部门委托社会化认定的中级以上或教育部门委托第三方社会化认定的初级以上国际商务相关职业技能等级证书1项以上，如：跨境电商B2B数据运营职业技能等级证书（初级）等。

**十、编制说明**

**（一）编制依据**

本方案依据《江苏省中等职业学校国际贸易专业类课程指导方案（试行）》，参考教育部《职业教育专业目录（2021年）》《中等职业学校公共基础课程方案》以及思想政治、语文、历史、数学等12门公共基础课程标准，参考《中华人民共和国职业分类大典》（2022年版）、《国家职业资格目录》和国家相关职业标准、职业技能等级标准等编制。

**（二）开发单位及核心成员**

牵头单位成员：无锡旅游商贸高等职业技术学校，王晓宁、冯洁、刘志娟。

参与单位成员：常州刘国钧高等职业技术学校，邓云赟；江苏省南通中等专业学校，邵玲；江苏省苏州丝绸中等专业学校，吴秋平；苏州旅游与财经高等职业技术学校，李晓欣；常州旅游商贸高等职业技术学校，刘振华、吴菊香；新麦机械(中国）股份有限公司，王明艳。

附件1

**江苏省中等职业学校国际商务专业“工作任务与职业能力”分析表**

| **职业岗位** | **工作任务** | | **职业技能** | **能力整合排序** | **课程设置** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 外贸单证员 | 1.单证管理 | （1）熟悉合同内容 | 能看懂英文合同并进行审核 | 1.行业通用能力  （1）了解国际贸易行业相关的国内外政策法规，知晓对外贸易发展的最新业态，熟悉外贸营销员、外贸跟单员等职业岗位的工作任务和工作职责，能适应产业数字化发展背景下贸易模式、贸易流程变化。  （2）掌握世界主要交易市场、工业区分布，以及石油、煤炭等主要资源和钢铁、电子、汽车等主要工业品的分布；了解国际贸易组织、区域经济集团及经济特区现状；能够对进出口商品进行分类、检验、包装、运输、存储等。  （3）掌握商务会议组织、客户接待、电话交流等商务沟通活动的主要内容和技巧，掌握外贸磋商的程序、内容以及外贸合同条款的主要内容，能够熟练使用与  国际贸易相关的货物买卖、贸易结算、货物运输及保险等法律法规，防范交易风险。  （4）能用英文进行良好的商务沟通，能够草拟外贸合同和往来函电，会缮制和处理外贸合同、商业发票、提单、装箱单及保险单等外贸常用单证，能够完成进出口价格核算、运输安排、保险办理等外贸相关环节工作，做到贸易环节的完整流畅。  （5）具备宽广的国际视野、诚信经营的职业操守、严谨的职业品质，能适应外贸业务工作岗位和工作环境变化，具备较强的商业开拓进取精神。  2.专业核心能力  （1）熟悉进出口业务流程，具备外贸单证处理能力，能正确填制和审核信用证开证申请书等进口相关单据以及商业发票、装箱单、运输单据、保险单据、主要结汇单据等出口相关单据。  （2）掌握商务沟通的基本术语和外贸信函的基本格式，具备传统外贸客户开发能力，能与客户进行基础商务沟通，能读懂中英文商务合同，能正确翻译和回复外贸信函，能根据交易磋商的内容拟定外贸合同，并快速查找相关条款。  （3）掌握海外市场社会化媒体营销的基本技能，具备国际贸易领域数字化技能，能根据实际情况选择正确的方法进行海外市场调查与预测，能通过数据挖掘与分析获取经济信息，能策划和实施切实可行的社会化媒体营销策略。  （4）掌握国际货运代理与通关操作的基本技能，能够根据进出口货物收发货人的委托，协助开展订舱、拖车、对单等业务，具备与第三方（船公司、车队、报关方）有效沟通的能力，能够协助关务人员完成进出口货物出入境检验检疫及通关手续。  3.职业特定能力  （1）熟悉贸易产品的生产加工流程，具备基本的外贸业务跟踪能力，能独立处理外贸业务，能与客户及生产人员沟通协调，能够协助对贸易合同项下的货物在生产加工、货物运输、通关等环节进行跟踪或操作。  （2）掌握基本的跨境电商B2B平台客户开发及业务处理技能，具备适应产业数字化发展需求的基本数字技能，能够协助进行产品上架、运营推广、数据分析和订单处理等业务操作。  4.跨行业职业能力  （1）具有适应岗位变化的能力，能根据职业技能等级证书制度，取得跨岗位职业技能等级证书。  （2）具有创新创业能力。  （3）具有一线生产管理能力 | 《外贸单证处理》  《外贸业务操作》  《涉外商务英语》  《国际贸易法律法规》 |
| （2）审核信用证 | 能分析并审核信用证 |
| 2.单证业务处理 | （1）缮制单据 | 能缮制进出口常用的单据 | 《外贸业务操作》  《外贸单证处理》  《涉外商务英语》  《国际贸易法律法规》  《国际商务沟通与文案写作》 |
| （2）审核单据 | 能根据合同和信用证进行单据的审核 |
| （3）交单/寄单 | 能在规定的交单期内将相应单据交至指定银行或寄交客户 |
| （4）归档 | 能进行单据的整理和归档 |
| 3.单证流转 | （1）租船订舱单证处理 | 能按照合同和信用证中规定的交货期，缮制租船订舱单证 | 《外贸业务操作》  《外贸单证处理》  《涉外商务英语》  《国际贸易法律法规》 |
| （2）报关报检单证处理 | 能在规定期限内完成商品报检单证缮制 |
| 能在规定期限内，按照海关要求完成商品报关单证缮制 |
| （3）核销退税单证处理 | 能够在规定期限内，完成交易的核销退税单证处理工作 |
| 外贸跟单员 | 1.订单处理 | （1）外贸订单处理 | 熟知国际贸易操作和跟单流程 | 《外贸商品认知》  《外贸业务流程跟踪》  《涉外商务英语》  《外贸客户关系管理与维护》  《商务文件信息化处理》 |
| 解读订单条款 |
| 具备良好的英语听说读写能力 |
| （2）生产订单处理 | 熟悉产品生产流程 |
| 具备良好的沟通能力和组织协调能力 |
| 具备良好的产品专业知识 |
| 2.生产进度质量控制 | （1）采购管理 | 能针对同规格产品在不同供应商之间进行询价、比价、议价 | 《外贸商品认知》  《外贸业务流程跟踪》  《涉外商务英语》  《外贸客户关系管理与维护》  《商务文件信息化处理》 |
| 能对产品质量问题作出分析和判断 |
| （2）供销协调 | 能对订单生产作出合理安排 |
| （3）生产制造管理 | 能与业务员、工厂进行有效沟通 |
| （4）品质管理 | 了解质量控制与检验流程 |
| 能组织相关生产执行部门进行异常问题处理 |
| 货运代理员 | 1.货代业务操作 | （1）接受订舱委托 | 能完成接收客户的订舱委托、完成订舱、并、缮制出入货通知、安排整理报关资料、查看船期情况等相关工作 | 《外贸业务操作》  《涉外商务英语》  《外贸业务流程跟踪》  《国际货代与通关操作》 |
| （2）提单确认与缮  制 | 能进行提单确认、输入、缮制以及费用确认 |
| （3）单据交接 | 能负责船公司、货代企业、进出口收发货人之间的单据交接 |
| 2.港口操作 | （1）制订进出场计划 | 能给船公司[制作](http://qingdao.baicai.com/jobs-%E5%88%B6%E4%BD%9C/" \t "_blank" \o "青岛制作招聘)、发送报表；制作进出场计划 | 《外贸客户关系管理与维护》  《商务文件信息化处理》  《国际货代与通关操作》 |
| （2）空箱调拨 | 能负责与其他协议场站之间的空箱调拨工作 |
| （3）港口业务协调 | 能从事港口码头机械操作等相关协调工作 |
| 能从事集装箱场站业务操作等相关协调工作 |
| 能处理船舶靠泊离港服务、港口管理部门后勤服务等工作 |
| 外贸业务员 | 1.业务准备与联系 | （1）业务准备工作 | 具备一定的英语听说读写能力 | 《外贸业务操作》  《涉外商务英语》  《商务英语听说训练》  《商务文件信息化处理》  《外贸客户关系管理与维护》 |
| 具有良好的沟通能力，语言表达清晰准确 |
| 具备产品知识，熟悉产品功能 |
| 能书写外贸函电 |
| （2）客户接待联系工作 | 具备良好的接待能力 |
| 能协助解决生产客户提出的问题 |
| （3）信息收集 | 具有敏锐的信息捕捉能力 |
| 具备一定的分析能力，对信息敏感 |
| （4）客户、供应商审定及筛选 | 具有风险意识 |
| 能准确分析、判断与客户继续合作的可能性 |
| 能根据工厂所生产产品、年产量、人员状况、管理效益等信息谨慎选择供应商 |
| 2.订单管理 | （1）分析订单 | 熟悉整个外贸流程，能规避可能存在的风险 | 《外贸商品认知》  《外贸业务操作》  《外贸单证处理》  《涉外商务英语》 |
| （2）确定工期 | 能与跟单员准确有效沟通 |
| （3）安排出货 | 能明确了解下放订单的实时动态 |
| 3.商务谈判 | （1）准备谈判资料 | 具备一定的资料搜集、整理和分析能力 | 《外贸商品认知》  《外贸客户关系管理与维护》  《海外市场社媒营销》  《商务英语听说训练》 |
| （2）辅助商务谈判 | 具有团队合作意识，协助做好谈判记录等整理工作 |
| 4.进出口样品确定与管理 | （1）确定样品 | 能充分了解客户意图，判断进口方所需样品 | 《外贸商品认知》  《外贸业务操作》 |
| 能清楚表述购买意图，与出口方确认样品 |
| （2）安排打样 | 能按照进口方需求，落实工厂进行打样 |
| 5.客户接待 | （1）行程安排 | 能细致周到的安排客户行程 | 《外贸商品认知》  《外贸客户关系管理与维护》  《国际贸易地理与文化礼仪》  《国际商务沟通与文案写作》 |
| （2）公司、产品介绍 | 能使用英语介绍公司和产品 |
| （3）反馈总结 | 具备归纳总结能力 |
| 跨境电商运营专员 | 1.选品 | （1）市场分析 | 能收集和分析市场信息、竞争对手信息 | 《外贸商品认知》  《国际贸易法律法规》  《外贸客户关系管理与维护》 |
| （2）供应商选择 | 能根据市场分析选择产品和供应商 |
| 2.数据分析 | （1）分析和优化数据 | 能分析和优化平台运行数据 | 《商务文件信息化处理》  《跨境电商技术实务》  《海外市场社媒营销》 |
| （2）运营决策 | 能针对数据结果做出针对性的运营决策 |
| 3.产品优化、推广 | （1）合理选择营销方式 | 掌握社交媒体营销、搜索引擎营销的技巧 | 《商务文件信息化处理》  《跨境电商技术实务》  《海外市场社媒营销》  《跨境视觉设计与营销》  《商务英语听说训练》 |
| （2）市场反馈 | 能与客户无障碍沟通，了解客户购买需求和偏好 |
| 能及时掌握市场反馈信息 |
| （3）策划促销活动 | 能策划促销活动、发放优惠券 |

注：本表是方案开发组集职业院校、行业企业专家共同开发。职业学校应结合本校特点和区域行业企业岗位需求，充分调研后，制订本校的该专业工作任务与职业能力分析表。

附件2

**中等职业学校专业实施性人才培养方案参考格式**

|  |
| --- |
| **一、专业及代码**  **二、入学要求与基本学制**  **三、培养目标**  **四、职业面向**  **五、培养规格**  **六、课程设置及教学要求**  **七、教学安排**  **八、实施保障**  **（一）师资条件**  **（二）教学设施**  1.专业教室  2.实训实习基本条件  **（三）教学资源**  1.教材  2.图书文献资料  3.数字资源  **九、质量管理**  **（一）教学管理与教学改革**  **（二）毕业要求**  **十、编制说明**  **（一）编制依据**  **（二）开发团队** |