

《外贸英语》课程标准

一、课程基本信息

课程编码	1823A003/182 3A004	课程性质	选修课	课程类别	技术方向 课程	适用专业	国际经济 与贸易
开设学期	2 和 3	学时/学分	90/5	编制人	张莉	审核人	蒋晶
				编制时间	2020.12	审核时间	2021.3
企业参与人员 及单位名称	1.陈先丹 中审华会计师事务所 2.谢坤, 东莞共享能源科技有限公司						
课程定位	本课程是国际经济与贸易专业学生的一门专业必修课。该课程培养学生应用英语从事涉外商务活动的的能力, 使学生能运用商务基础知识和英语口语交流的技巧, 在外贸活动中流利运用英语进行口头和书面的交流。						
课程目标	本着在“在外贸环境中学习语言, 通过语言提高外贸知识与技能”的宗旨, 在教学中为学生提供各种外贸英语听说情景, 让学生有充分的机会将外贸知识与技能及语言知识与技能融会贯通。						

二、课程对应的岗位及能力要求

岗位任务	能力要求
外贸参展	具有运用英语与外商在展会或交易会进行交谈和会话的能力
日常办公室业务处理	具有运用英语处理一般商务交际活动的的能力
产品介绍	具有运用英语熟练地介绍企业、产品, 并准确表达购销意图的能力
国际商务谈判	具有运用英语处理国际货物买卖涉及的所有活动的的能力
求职面试	具有应聘外贸人员及其他相关职位的能力

三、课程基本目标

能力描述	知识目标	职业技能目标	职业素养目标
专业能力	1、掌握交易会中常用的词汇及表达法 2、能用英语讨论在交易会上建立新的业务, 对公司、产品进行描述	1、掌握与发盘、还盘、接受发盘、拒绝发盘相关的词汇及基本句型 2、能够听懂一般的外贸英语会话、谈判等, 熟悉涉及外贸交际活动的各个环节, 而且在各种环境下能够熟练运用英语知识和技能, 具备一定的商务交际能力	1、能够听懂一般场合的英语交谈和讲话, 领会说话人的态度、感情和真实意图, 具有良好英语交际能力; 2、能够听懂一般的外贸英语会话、谈判等, 熟悉涉及外贸交际活动的各个环节, 而且在各种环境下能够熟练运用英语知识和技能, 具备一定的商务交际能力。
社会能力	1、价格谈判常用的词汇及表达, 如要求折扣、要求降价、拒绝降价、作出让步、支付方式等	1、接待来访客户、邀请客户进餐、送别客户、拜访客户的常用语 2、能介绍自己工厂的规模、历史,	1、通过角色扮演等课堂活动, 让学生把所学的语言结构和功能融会贯通到口语练习中。

	2、掌握与参观工厂相关的词汇及表达法，掌握如何接待来访客户并邀请客户进餐，了解中西餐的不同餐桌礼节	各个工作区，产品生产程序，生产设备，询问客户参观后的印象	2、掌握一名外贸业务人员所需要的行为能力，包括良好的沟通协作能力、团队精神、敬业精神、礼仪修养、市场调研能力、口头与书面表达能力、工作责任感等。
方法能力	1、能用英语针商谈合同相关条款，对具体商品下订单，能填写英文合同 2、电话预订宾馆房间，入住宾馆，询问服务及设施办理离店手续	1、合同中关于商品名称，货号，数量，规格，价格，支付条件等内容的表示方法，下订单的重点交际功能语言 2、能进行发货期的谈判，询问、告知发货期，要求立即发货、加快发货，解释延期发货。	1、能预订交易会展位，询问参展的详细信息。交易会中与来访者交谈，建立新的业务关系。 2、能介绍公司的历史、规模、发展等信息，能介绍产品的产品的尺寸、材料、特色、价格、功能等信息。

职业技能证书考核要求

BEC, CET4, CET6

四、教学内容及学时分配

内容说明	内容包括商品交易会，参观工厂，接待客户，询盘，价格谈判，装运条款，签订合同，商务旅行。			
教学内容	序号	知识模块	考核目标	学时分配
	1	商品交易会	能用英语在交易会上与外商交谈，讨论，建立新的业务关系	10~12
	2	工厂参观	能用英语进行工厂参观交流	10~12
	3	客户接待	会用英语进行相关场合的来宾接待工作。	10~12
	4	询盘	能就具体商品展开询盘，涉及价格，支付，装运等内容。	10~12
	5	价格谈判	会用进行价格谈判，抱怨对方价格高，要示降价，要求折扣，作出让步	10~12
	6	装运条款	能就与装运有关的条款进行商谈，达成协议。	10~12
	7	签订合同	就包装、保险、商检、单证等问题进行商谈，根据	10~12

			谈判填写合同。	
	8	商务旅行	能办理入住手续，询问相关服务、设施，办理离店手续。安排旅游日程，并向外商介绍旅游日程安排和景观。	10~12

学习基础	<p>1. 前导课程：大学英语、英语写作基础、国际贸易概论，市场营销等</p> <p>2. 服务课程：外贸英语函电、英语翻译（或后续相关课程）</p> <p>3. 学生基础：</p> <p>学生的基本条件：具备课程需要的大学英语、国际贸易概论、商务英语、基本英语语法等基础知识</p> <p>学生已具备的能力：日常英语口语交际能力、一般文献阅读能力</p> <p>学生对待本课可能的兴趣：对日常商务活动处理、职业技能训练、国际商务活动处理会更感兴趣</p> <p>学生对待本课可能的亲和程度：比较欢迎本课程的授课方式，学生需要积极参与，并且占用较多课外时间完成技能训练任务</p>			
-------------	--	--	--	--

考核评价	考评项 1	考评项 2	考评项 3	考评项 4	考评项 5
	Reading	Pair work	Team work	New presentation	Exam
	(0.1)	(0.2)	(0.2)	(0.2)	(0.3)
	课程教学效果评价方法：课程教学质量评价由(1)被授课学生评价；(2)督导评价；(3)同行评价三部分组成。				

五、教学设计及教学方法

1、总体教学设计	<p>说明：必须融入思政元素</p> <p>1、尽量模拟真实工作现场，以工作任务为主线开展教学。由于教材的体系本身具有工作任务为主线的体系，使得教学过程中对于工作任务的导入非常顺利，也尽量将课程的工作背景拟人化、真实化，让学生亲身代入体会真实的工作场景，去体会操作中的乐趣。</p> <p>2、用信息技术。在授课过程中会直接运用企业的网站进行学习。教学过程中真正做到模拟与实践相结合，并运用企业的真实资料，模拟专业招聘会的现场考核等方式让学习在紧张中体会实践和应用。网络教学资源丰富，在进行案例教学，流程演示和复习课直接使用网站内容。网站有很多考证资源，便于考证同学的复习。</p> <p>3、以学生为中心，以技能大赛为学期目标进行角色扮演。国际贸易历年都在校内举行“外贸参展大赛”，该大赛最终考核以现场英文陈述、参展策划书和模拟谈判三部分组成。以该大赛为目标，我们在课程教学的实操部分，要求学生进行合作，个人选择扮演不同角色，进行实际操练。</p> <p>4、以真实的工作岗位为依托，进行顶岗实习。学生经过校内理论学习和校内实训锻炼后，还需到校外进行顶岗实习，通过真实而多样化的工作过程而锻炼。</p> <p>5、外贸英语课程本身不仅是培养学生外语综合应用能力的语言课程，也是大学生拓宽知识、了解不同国家文化的素质教育课程，兼具工具性和人文性。这类课程在培养学生文化素养和跨文化交流能力的过</p>
-----------------	---

程中对于帮助大学生坚定“四个自信”，立足中国、面向世界，清晰认识中国在当今世界格局与全球治理体系中的地位和作用，更加全面客观地认识当代中国、看待外部世界，切实进行社会主义核心价值观的引领，满足我国社会发展和国际交流的需要等方面起到了积极的作用。深入挖掘外贸英语课程思政内涵，提升课堂教学的育人功能，在专业技能训练中实现人的全面发展，在了解国外文化的同时坚定社会主义理想信念，坚定文化自信，实现课程全程育人、全方位育人具有重要意义。本课程以泛在理念为依据，构建了外贸英语思政教育框架的核心四要素，并设计四个要素的实施策略，以使思想政治教育无痕融入课程教学，实现知识传授、能力培养及价值塑造的教学目标。

2、项目/ 情景教 学方法	序号	教学任务/情景实施	教学方法
	1	任务（情景）一：商品交易会 与交易会相关的常用的词汇及基本句型 能预订交易会展位，询问参展的详细信息。 交易会中与来访者交谈，建立新的业务关系。	现场教学： 1、采用视频教学、情景模拟 2、理论知识点采用课堂教学、结合角色扮演、小组讨论 3、设置英语面试等教学环节
	2	任务（情景）二：工厂参观 与工厂参观相关的常用的词汇及基本句型 提出参观要求，介绍工厂历史、员工数等， 询问参观后印象，表达感谢，参观中提醒注意	现场教学： 1、采用视频教学、情景模拟 2、理论知识点采用课堂教学、结合角色扮演、小组讨论 3、设置工厂参观等教学环节
	3	任务（情景）三：客户接待 用英语进行相关场合的来宾接待工作，与来 宾寒暄交谈，安排来宾食宿	现场教学：现场展示，角色扮演 1、采用视频教学、情景模拟 2、理论知识点采用课堂教学、结合角色扮演、小组 讨论 3. 设置接待客户，客户用餐等教学环节
	4	任务（情景）四：询盘 就具体商品展开询盘，涉及价格，支付，装 运等内容。	现场教学：现场展示，角色扮演 1、采用视频教学、情景模拟 2、理论知识点采用课堂教学、结合角色扮演、小 组讨论 3. 设置模拟等教学环节
	5	任务（情景）五：价格谈判 有关价格谈判的重点交际功能语言，贸易中 的各种付款条件，掌握有关付款条件的重点交 际功能语言。	现场教学： 1、采用视频教学、情景模拟 2、理论知识点采用课堂教学、结合角色扮演、小组 讨论 3、设置模拟价格谈判等教学环节
	6	任务（情景）六：装运条款 用英语商谈装运条款，就延期发货问题进行 处理。	现场教学： 1、采用视频教学、情景模拟 2、理论知识点采用课堂教学、结合角色扮演、小组 讨论 3、设置模拟商谈装运条款等教学环节
	7	任务（情景）七：签订合同 用英语针对具体商品下订单，根据谈判内容 填写英文合同	现场教学： 1、采用视频教学、情景模拟 2、理论知识点采用课堂教学、结合角色扮演、小 组讨论 3. 设置模拟签订合同等教学环节

8	<p>任务（情景）八：商务旅行</p> <p>完成到某地的飞机票和火车票的预定，能够完成一次电话预订宾馆双人房间的任务，入住宾馆、询问服务、设施、办理离店手续。</p>	<p>现场教学：案例分析、现场展示，角色扮演</p> <p>1、采用视频教学、情景模拟</p> <p>2、理论知识点采用课堂教学、结合角色扮演、小组讨论</p> <p>3、设置预订酒店、入住、办理离店等教学环节</p>
教学条件		<p>本课程实行课堂讲授与现场教学及模拟实训相结合的学习方式。要求学校应配有多功能语音室，多媒体教室，实训室，同时学校应参与校企合作，为学生提供真实的现场环境和实习基地，让学生能在真实的环境下对所学内容进行操练补充，以使学生在最短的时间内适应工作岗位的需要。运用多媒体教室，课堂派，各类学习 App，公众号，视频号等进行教学。</p>
教学资源		<p>课程思政资源及素材</p> <p>教材是育人的重要依托，选择有思想性、基于学生水平的、蕴含丰富思政元素的教材，是顺利开展课程思政的基础。有思想性的教材能帮助提升学生的政治觉悟，培养学生高尚的道德情操，也有助于增强学生的批判性思维，在分析、比较、鉴别中外文化的过程中坚定文化自信。近几年，随着大学英语教学改革进一步深化及教材编者对大学英语“课程思政”功能的认识不断深入，很多版本的大学英语教材在内容编排上不仅着力于英美文化，还增加了中国文化的相关内容。但并不是每篇文章都显性地体现课程思政。对于选篇中没有明确体现出来的思政元素，需要通过分析主题关键词、确定思政元素、选取素材来挖掘。另外还有一些公众号，如 Chinadaily 等。</p> <p>其他资源</p> <p>1. 教材：《新视野商务英语视听说（下册）》，马海龙主编，外语教学与研究出版社，2019 年</p> <p>2. 参考书目： 《从零开始学外贸英语口语》，胡曦主编，水利水电出版社，2019 年 《e 时代外贸英语》，阿里巴巴(中国)网络技术有限公司著，世界图书出版社，2007 年</p> <p>3. 推荐电子资源： http://moocs.unipus.cn/course/425/tasks 商务英语口语与实训 http://www.icourse163.org/course/HNJMXY-1449638166 商务英语听说</p> <p>APP: 微软小英、多说英语、每日英语听力、百词斩、一点英语、TED 英语演讲、学习强国</p>
教学建议		<p>课程思政方面的建议</p> <p>基于泛在学习“无所不在的学习”的学习理念，在商务英语课程教学中可通过多种途径达到培养学生关注时事，开拓国际视野的目的。“互联网+”教育手段的广泛应用，使教师不必拘泥于教材，可利用移动终端及时获取丰富资讯。教师可以引导学生每天在 China daily, CNN, BBC, VOA 等媒体至少阅读一篇新闻，每次上课时请一位同学上台进行一分钟的新闻播报，若新闻比较长，学生只需概括主要意思。老师可以就新闻内容对学生提问，了解更多新闻内容，锻炼学生的理解归纳及口头表达能力。在讲授新单词的时候，可以结合国际新闻进行教学。通过这种途径，既可以结合语言背景让学生更好地理解单词，又可以让学生关注“天下事”。</p> <p>专业教师需要不失时机地引导学生认同、肯定、喜爱中华优秀传统文化，从而产生文化自豪感。传播中华优秀传统文化、培养民族文化自信是商务英语课程思政的职责所在。将工匠精神塑造融入商务课程教学中，将专业 知识、实务技能的学习与职</p>

		业综合素养的培育密切结合起来，让学生在耳濡目染、点滴渗透中端正职业态度，树立严谨求实、爱岗敬业的工匠精神。
	其他建议	<p>1、在教学中，强调以学生为主题而以教师为主导，改变过去以教师为中心的教学模式，注重学生自主学习和应用能力的培养，教学方法要灵活多样，充分调动学生学习的积极性，激发学生的学习动机，最大限度地让学生参与学习的全过程。在注意教学方法多样化的同时，要根据不同的教学对象、教学内容、教学目的和要求，选择相应的教学方法，有的放矢地进行教学。</p> <p>2、在内容选取上，根据现代企业员工的需要，主要突出基础知识和基本技能的获得。所以在教学中，要重点学习基础词汇、基本语法以及常用句型，在阅读教材课文的同时，附加一些富有时代气息的文章进行阅读，以适应社会不断发展的需要。</p> <p>3、在内容表现形式上，要注重讲练结合，以练为主；与一些知名的企业合作建立实习基地，每年或每学期安排一次见习活动，让学生到企业去感受企业氛围，真正做到理论与实践相结合。</p>