

# 《进出口交易磋商与签约实训》实训课程教学大纲

## 一、课程简介

课程中文名	进出口交易磋商与签约实训				
课程英文名	Training on Negotiation and Signing of Import and Export Transactions			双语授课	<input type="checkbox"/> 是 <input checked="" type="checkbox"/> 否
课程代码	05114127	课程学分	1	周(学时)	1.2周(24学时)
课程类别	<input type="checkbox"/> 专业认知实习 <input type="checkbox"/> 专业见习 <input type="checkbox"/> 工程实训 <input type="checkbox"/> 毕业实习 <input checked="" type="checkbox"/> 其他_____	课程性质	<input checked="" type="checkbox"/> 必修 <input type="checkbox"/> 选修 <input type="checkbox"/> 其他	课程形态	<input type="checkbox"/> 线上 <input type="checkbox"/> 线下 <input checked="" type="checkbox"/> 线上线下混合式 <input type="checkbox"/> 社会实践 <input type="checkbox"/> 虚拟仿真实验教学
考核方式	<input type="checkbox"/> 闭卷 <input type="checkbox"/> 开卷 <input type="checkbox"/> 课程论文 <input type="checkbox"/> 课程作品 <input checked="" type="checkbox"/> 汇报展示 <input type="checkbox"/> 报告 <input checked="" type="checkbox"/> 课堂表现 <input type="checkbox"/> 阶段性测试 <input checked="" type="checkbox"/> 平时作业 <input checked="" type="checkbox"/> 其他(可多选)				
开课学院	财经学院		开课系(教研室)	国际经济与贸易	
面向专业	国际经济与贸易		开课学期	第4学期	
课程负责人	肖祥飞		审核人	陈婷婷	
先修课程	国际贸易实务				
后续课程	跨境电子商务				
选用教材	张静. 外贸英文函电(第二版)[M]. 北京: 高等教育出版社, 2022.				
参考书目	张梅英. 外贸英文函电(第三版)[M]. 北京: 高等教育出版社, 2022.				
课程资源	外贸英语函电软件(安装在学校的服务器上)				
课程简介	<p>本课程为综合实践课程, 通过实训, 学生掌握各种获取目标客户的各种途径, 具备询盘、发盘、还盘、接受等英语商务往来函电的写作, 了解合同的基本格式和内容, 具备一定的计算机和网络技术, 并能用于进出口交易磋商和签约的实践; 具备通过各种途径寻找目标客户的市场开发能力, 具备用英语进行询盘、发盘、还盘、接受等商务磋商的业务能力, 具备借助现代计算机、网络技术签订进出口贸易合同的能力; 具备职业定位、挫折承受力等专业必备素质, 具备团队合作的精神。</p>				

## 二、课程目标

表 1 课程目标

序号	具体课程目标
课程目标 1	掌握各种获取目标客户的各种途径，具备询盘、发盘、还盘、接受等英语商务往来函电的写作，了解合同的基本格式和内容，具备一定的计算机和网络技术，并能用于进出口交易磋商和签约的实践。
课程目标 2	具备通过各种途径寻找目标客户的市场开发能力，具备用英语进行询盘、发盘、还盘、接受等商务磋商的业务能力，具备借助现代计算机、网络技术签订进出口贸易合同的能力。
课程目标 3	良好的从事贸易的诚信品质，具备职业定位、挫折承受力等专业必备素质，具备团队合作的精神。

表 2-1 课程目标与毕业要求对应关系

毕业要求	指标点	课程目标
毕业要求 1: 思想道德【M】	1.1 良好的从事贸易的诚信品质	课程目标 3
毕业要求 3: 专业知识【H】	3.1 必备的英语、计算机、高等数学及其应用等基础知识。	课程目标 1
	3.2 需具备国际贸易理论与实务知识,掌握国际贸易业务的具体操作及相关国际贸易惯例和法规,了解主要国家和地区经济贸易环境及发展现状,跟踪学习本专业的前沿理论和获取国际贸易最新发展资讯等。	课程目标 1
	3.3 对于其他相关知识,英语语言交流与沟通,国际商务谈判与国际商务礼仪等相关知识。	课程目标 1
毕业要求 4: 专业能力【H】	4.1 需具有较强的学习能力、写作能力、语言表达能力、人际沟通和跨文化交流能力以及信息技术应用等方面的基本能力。	课程目标 2
	4.2 要求具备从事经济贸易理论研究,在国际经贸活动中能发现问题并提出相应解决方案的能力;能够熟练使用英语口语和英语函电与客户进行沟通交流;具备国际商务谈判与国际交际能力等。	课程目标 2

### 三、教学内容及要求

#### (一) 学习内容

序号	项目	具体教学内容
1	项目 1: 寻找目标客户	1. 学生展示在进出口贸易中寻找目标客的基本途径(重点) 2. 通过网络与一名国外的目标客户取得联系
2	项目 2: 出口商品的报价预算	1. 根据案例计算换汇成本、盈亏率、外汇增值率 2. 根据案例在不同贸易术语条件和集装箱类型条件下正确核算海运费 3. 根据案例在不同贸易术语和不同保险险别的保险费率正确

		核算保险费
		4. 根据采进货成本、内陆运费、报检费、报关费、海运费、公司综合业务费等费用进行出口报价预算（重点）
		5. 根据案例的结算结果填制“出口成本预算表”
3	项目 3：交易磋商的基本程序	1. 利用进出口贸易模拟软件与进口商建立业务联系
		2. 利用进出口贸易模拟软件进行询盘操作
		3. 利用进出口贸易模拟软件进行发盘操作
		4. 利用进出口贸易模拟软件进行还盘操作
		5. 在 ebay 或者 Alibaba 等交易平台上进行进口磋商（难点）
		6. 在 ebay 或者 Alibaba 等交易平台上进行出口磋商 内容 5 和内容 6 在教师指导下持续三至五天，首先在 ebay 或者 Alibaba 国际网上进行注册，至少要从进口商的角度与客户进行磋商，有条件的学生可以从进口商的角度与客户进行磋商（主要针对有在工商局进行注册登记的外贸公司资源情况）（难点）
4	项目 4：进出口合同的填制	1. 用英语填制外销合同，内容主要包括编号、签约日期、签约地点、卖方的全称、地址、传真、买方、品名及规格、单价、数量、金额及术语、溢短装条款、总金额、包装、装运期、装运港和目的港、是否允许分批装运及转船、保险、付款方式、唛头、一般条款、买方和卖方分别签字盖、其他条款等（重点）
		2. 通过网络传递和签订合同
5	项目 5：出口合同签订的综合演练	1. 利用进出口贸易模拟软件，根据出口交易磋商的一般步骤：选择实习公司→与客户建立联系→出口报价及发盘→出口还价核算及发盘→出口成交核算→出口合同签订等，要求学生以出口商角色进行交易磋商
6	项目 6：进口合同签订的综合演练	1. 利用进出口贸易模拟软件，根据进口交易磋商的一般步骤：选择进口实习公司→建立业务联系→进口还盘→进口成交→进口合同签订等，要求学生以进口商角色进行交易磋商
7	项目 7：网站平台上的真实演练	1. 在 ebay 或者 Alibaba 等网站平台寻找目标客户，然后与其进行交易磋商，尽量达成交易（难点）

## （二）时间安排

序号	项目	具体时间安排（课时数）
1	项目 1：寻找目标客户	3

2	项目 2: 出口商品的报价预算	3
3	项目 3: 交易磋商的基本程序	3
4	项目 4: 进出口合同的填制	3
5	项目 5: 出口合同签订的综合演练	3
6	项目 6: 进口合同签订的综合演练	3
7	项目 7: 网站平台上的真实演练	6

### **(三) 工作流程**

1. 对学生进行分组，每组一人，一人一台电脑，连接网络，安装有外贸函电软件；
2. 根据实训项目一步一步完成所有实训项目；
3. 对实训结果进行检查。

### **(四) 业务指导**

校内老师 1 名，由授课教师对学生的实训过程进行指导。

## 四、课程考核

### (一) 考核内容与考核方式

表4 课程目标、考核内容与考核方式对应关系

课程目标	考核内容	所属学习项目	考核占比	考核方式
课程目标1	1. 学生展示在进出口贸易中寻找目标客的基本途径,	项目1	×36%	项目操作
	2. 根据案例计算换汇成本、盈亏率、外汇增值率, 根据案例在不同贸易术语条件和集装箱类型条件下正确核算海运费, 根据案例在不同贸易术语和不同保险险别的保险费率正确核算保险费, 根据案例的结算结果填制“出口成本预算表”。	项目2		
	3. 通过网络传递和签订合同	项目4		
课程目标2	1. 根据采进货成本、内陆运费、报检费、报关费、海运费、公司综合业务费等费用进行出口报价预算。	项目2	×40%	项目操作
	2. 利用进出口贸易模拟软件与进口商建立业务联系, 利用进出口贸易模拟软件进行询盘操作, 利用进出口贸易模拟软件进行发盘操作, 利用进出口贸易模拟软件进行还盘操作, 在ebay或者Alibaba等交易平台上进行进口磋商, 在ebay或者Alibaba等交易平台上进行出口磋商, 内容5和内容6在教师指导下持续三至五天, 首先在ebay或者Alibaba国际网上进行注册, 至少要从进口商的角度与客户进行磋商, 有条件的学生可以从进口商的角度与客户进行磋商(主要针对有在工商局进行注册登记的外贸公司资源情况)	项目3		
	3. 用英语填制外销合同, 内容主要包括编号、签约日期、签约地点、卖方的全称、地址、传真、买方、品名及规格、单价、数量、金额及术语、溢短装条款、总金额、包装、装运期、装运港和目的港、是否允许分批装运及转船、保险、付款方式、唛头、一般条款、买方和卖方分别签字盖、其他条款等	项目4		
	4. 利用进出口贸易模拟软件, 根据	项目5		

	出口交易磋商的一般步骤：选择实习公司→与客户建立联系→出口报价及发盘→出口还价核算及发盘→出口成交核算→出口合同签订等，要求学生以出口商角色进行交易磋商			
	5. 利用进出口贸易模拟软件，根据进口交易磋商的一般步骤：选择进口实习公司→建立业务联系→进口还盘→进口成交→进口合同签订等，要求学生以进口商角色进行交易磋商	项目6		
课程目标3	1. 通过网络与一名国外的目标客户取得联系	项目1	×24%	项目操作
	2. 在ebay或者Alibaba等网站平台寻找目标客户，然后与其进行交易磋商，尽量达成交易	项目7		

表4-2 课程目标与考核方式矩阵关系

课程目标	考核方式				考核占比
	期末考试成绩比例60%	课堂表现比例10%	平时实训操作完成情况成绩比例10%	汇报展示成绩比例20%	
课程目标1	40%	30%	30%	30%	36%
课程目标2	40%	40%	40%	40%	40%
课程目标3	20%	30%	30%	30%	24%

## (二) 成绩评定

### 1. 平时成绩评定

(1) **课堂表现 (20%)**: 根据学生在课堂上的纪律遵守情况、任务完成情况及团结协作情况综合评定课堂表现成绩。

(2) **平时实训操作完成情况 (40%)**: 根据学生的实训正确率以及完成情况综合进行评定。

(3) **汇报展示 (40%)**: 结合课程内容学习的需求，布置学习任务，进行课堂汇报展示，以培养学生的表达能力和沟通能力，激发学生的创造力和批判思维，增强学生综合应用能力。

### 2. 期末成绩评定

期末考试采用对学生进出口交易磋商与签约的操作能力予以测试，考核方式采用项目操作的考核方式。

### 3.总成绩评定

总成绩应由平时考核成绩和期末考核成绩构成。

总成绩（100%）=平时成绩（40%）+期末成绩（60%）

#### （二）评分标准

##### 1.平时成绩评定：

考核项目	评分标准				
	优秀 (100>x≥90)	良好 (90>x≥80)	中等 (80>x≥70)	及格 (70>x≥60)	不及格 (x<60)
课堂表现	(1) 课堂主动回答问题、回答正确,且能进行解释 (50%) (2) 提问、讨论发言观点正确,问题有深度、有创新 (50%)	(1) 课堂主动回答问题,回答正确,但解释欠清楚 (50%) (2) 提问、讨论发言观点正确,但问题无深度或无创新 (50%)	(1) 课堂回答问题大部分正确,且不能解释 (50%) (2) 提问、讨论发言观点基本正确,但问题无深度、无创新 (50%)	(1) 课堂测验、回答问题错误率在30~50%之间,且不能解释 (50%) (2) 提问、讨论发言观点有部分错误 (50%)	(1) 课堂测验、回答问题错误率超过50%,且不能解 (50%) (2) 提问、讨论发言观点错误,思路不清晰,逻辑不严密 (50%)
平时实训操作完成情况	(1) 按时完成很好 (40%) (2) 操作工整规范 (20%) (3) 答案正确 (40%)	(1) 按时完成较好 (40%) (2) 操作工整规范 (20%) (3) 答案大部分正确 (40%)	(1) 按时完成一般 (40%) (2) 操作规范一般 (20%) (3) 答案基本正确 (40%)	(1) 按时完成大部分作业差 (40%) (2) 操作规范一般 (20%) (3) 答案基本正确 (40%)	(1) 不能按时完成 (40%) (2) 操作规范潦草 (20%) (3) 错误较多 (40%)
汇报展示	(1) 汇报学生亲切大方,语言有感染力,语言简洁易懂,无口头禅;抑扬顿挫,富有节奏;肢体语言运用适当。(20%) (2) 课件制作	(1) 汇报学生亲切大方,语言较有感染力,语言较简洁易懂,语言节奏感较强;肢体语言运用较适当。(20%) (2) 课件制作	(1) 汇报语言感染力及语言简洁度一般,语言节奏一般;肢体语言运用一般。(20%) (2) 课件制作一般,汇报逻辑性不强,所呈现的容量和难度恰当。讲授的知识观点基本正确,全面掌握知识能	(1) 汇报学生语言有感染力较差,语言不够简洁,肢体语言运用不够适当。(20%) (2) 课件制作粗糙,汇报逻辑性较差,所呈现的容量和难度不够恰当。讲授的知识观点不完全正确,部分有知	(1) 汇报学生没有语言有感染力,语言不简洁易懂,肢体语言运用不适当。(20%) (2) 课件制作差,汇报逻辑性差,所呈现



精美,汇报逻辑性强,过渡自然,注重语言运用能力的培养。所呈现的容量和难度恰当。讲授的知识观点正确,无知识性错误,份量适中。(50%)	较好,汇报逻辑性较强,语言运用能力较强。所呈现的容量和难度适当。讲授的知识观点正确,无知识性错误,份量适中。(50%)	力不够,份量适中。(50%)	识性错误。(50%)	的容量和难度不恰当。讲授的知识观点不正确,有知识性错误,(50%)
(3)学生参与度较高,情绪较饱满,注意力比较集中。按时完成汇报任务(30%)	(3)学生参与度较高,情绪较饱满,注意力比较集中。按时完成汇报任务(30%)	(3)学生参与度一般,思维较活跃,注意力集中度一般。按时完成汇报任务(30%)	(3)学生参与度较差,活跃度差,情绪不够饱满,注意力不够集中。基本能完成汇报任务(30%)	(3)学生参与度差,未按时完成汇报任务(30%)

## 2.期末成绩评定:

(1) 本课程结合实训软件以及人工评分的方式综合进行评分。实训操作软件系统会根据学生的操作熟练度、准确度等多维度指标自动给出评分,总分为100分。期末成绩=系统评分成绩(50%)+人工评分成绩(50%)

### (2) 人工评分的基本参考指标

评分标准				
优秀 (100>x≥90)	良好 (90>x≥80)	中等 (80>x≥70)	及格 (70>x≥60)	不及格 (x<60)
(1) 按时全部完成很好(30%) (2) 函电内容工整规范,无语法错误(30%) (3) 答案正确(40%)	(1) 按时完成较好(30%) (2) 函电内容工整规范,无语法错误(30%) (3) 答案大部分正确(40%)	(1) 按时全部完成一般(30%) (2) 函电内容规范一般,少量语法错误(30%) (3) 答案基本正确(40%)	(1) 按时完成大部分作业(30%) (2) 函电内容规范一般,存在较少语法错误(30%) (3) 答案基本正确(40%)	(1) 不能按时完成(30%) (2) 函电内容潦草,存在较多语法错误(30%) (3) 答案错误较多(40%)

## 五、其他说明

本课程大纲依据2023版国际经济与贸易专业人才培养方案，由财经学院院（部）国际经济与贸易教学系（教研室）讨论制定，财经学院（部）教学工作委员会审定，教务处审核批准，自2023级开始执行。