

《外贸英语口语》课程教学大纲

一、课程简介

课程中文名	外贸英语口语				
课程英文名	Spoken English in International Business		双语授课	<input checked="" type="checkbox"/> 是 <input type="checkbox"/> 否	
课程代码	05112258	课程学分	3	总学时数	48课时
课程类别	<input type="checkbox"/> 通识教育课程 <input type="checkbox"/> 公共基础课程 <input checked="" type="checkbox"/> 专业教育课程 <input type="checkbox"/> 综合实践课程 <input type="checkbox"/> 教师教育课程	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 checked="" type="checkbox"/> 线下 <input 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 checked="" type="checkbox"/> 阶段性测试 <input checked="" type="checkbox"/> 平时作业 <input type="checkbox"/> 其他				
开课学院	财经学院		开课系	经贸系	
面向专业	国际经济与贸易		开课学期	第5学期	
课程负责人	包诠真		审核人	陈婷婷	
先修课程	大学英语，国际贸易学，国际贸易实务				
后续课程	无				
选用教材	新编外贸英语口语教程（第四版），廖瑛，廖越英 编[M]. 北京：对外经济贸易大学出版社，2021年6月.				
参考书目	[1] 外贸英语口语教程. 王琼、武晓燕主编.中国人民大学出版社.2015年. [2] 外贸英语口语.王乃彦编著.中国商务出版社,2011年7月. [3] 新编外贸英语口语教程.廖英编著。对外经济贸易大学出版社,2014年.				
课程资源	http://www.uibepresources.com/index.php?m=content&c=index&a=show_common&para=audio&id=815				
课程简介	<p>《外贸英语》课程是国际经济与贸易专业学生必修的专业课程。面向国际经济与贸易专业学生开设。共3学分，48学时。课程内容包括国际贸易业务洽谈的全过程，如初次见面、询盘与报价、还盘与反还盘、接受与订货、付款与交货、包装与装运、商检与保险、代理与合约、索赔与理赔等。通过本课程的学习,学生可以掌握外贸英语交流的基本技能；熟悉和掌握当代商务理念和国际商务惯例；具有较强的商务交际能力和团队协作精神，以及不懈的创新意识；并且了解英语国家的社会和商业文化。</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	掌握外贸英语口语的基本语言风格、商业词汇的运用、商务内容的解读，能够理解外贸谈判的对话并准确回答。
课程目标 2	掌握国际贸易谈判的基本流程与重点内容的英语表达，提高使用英语口语进行国际贸易谈判的表达水平。熟悉国际贸易谈判的礼仪及英语表达。具备外贸英语口语的理解与表达能力以适应国际商务过程中与国外客户进行联络的实际业务需要。
课程目标 3	具有团队协作精神，掌握沟通合作技能，善于倾听，能够清晰、有条理的表达，与贸易合作方能够积极合作交流。能够通过沟通、理论联系实际解决问题。能够在多学科背景下的团队中承担个体、团队成员和负责人的角色，为新时代的祖国建设添砖加瓦。
课程目标4	具有利用国际经济与贸易专业所学知识进行创新创业的能力，具有专业敏感性，在激烈的市场竞争和国际竞争中敢于创新、善于创新。
课程目标5	具备自我管理能力和学习能力，能够通过不断学习适应职业和个人可持续发展的需要。

表2 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3: 专业知识【M】	3.2掌握经济学基本原理与基础知识，以及国际贸易实务、国际结算、跨境电商以及国际商务谈判等专业核心知识。	课程目标1
毕业要求4: 专业能力【H】	4.1具备国际经济与贸易专业英语听、说、读、写、译等能力、较强的商务沟通表达能力、跨文化沟通能力。	课程目标2
毕业要求6: 团队合作【H】	6.1具有团队协作精神，善于倾听，能够逻辑清晰、生动形象地表达，在合作团队中能承担团队成员和负责人的角色；	课程目标3
毕业要求7: 创新创业【M】	7.2能够利用国际经济与贸易专业所学知识进行创新创业，具有专业敏感性，在激烈的市场竞争和国际竞争中敢于创新、善于创新。	课程目标4
毕业要求8: 终身成就【L】	8.2具备自我管理能力和学习能力，能够通过不断学习适应职业和个人可持续发展的需要。	课程目标5

三、课程学习内容与方法

表3 课程目标、学习内容和教学方法对应关系

序号	课程模块	学习内容	学习任务	课程目标	学习重点难点	教学方法	学时
1	初次会谈	1. 掌握外贸英语口语的表达原则、英语的语言特点，即体贴、准确、完整、具体、简洁、清楚、礼貌	1. 预习：教材和课件 2. 跟读练习：跟读音频材料中的单词和课文 3. 口语练习：熟练的进行自我介绍、公司介绍和产品介绍 4. 课后作业：背诵课文	课程目标1	重点： 1. 纠正发音 2. 能够使用英语进行自我介绍 3. 能够使用英语进行公司介绍 4. 能够使用英语进行产品介绍 难点： 1. 能够使用英语进行自我介绍 2. 能够使用英语进行公司介绍 3. 能够使用英语进行产品介绍	1. 讲授法：讲解单词和语法，以及语言习惯，实践中的注意事项 2. 演练法：请同学进行模拟演练 3. 拓展学习法：观看相关电影片段	8
		2. 掌握外贸英语口语的表达方式		课程目标2			
		3. 能够使用英语进行自我介绍、公司介绍和产品介绍		课程目标3			
		4. 掌握口语表达的要求		课程目标1			
		5. 正确使用常见的简化字和缩写字的口语表达		课程目标4			
		6. 能够完成一个2分钟左右的英文口语自我介绍		课程目标2			
		7. 根据主题能独立使用英语介绍公司及产品（难点）		课程目标2			
		8. 在口语表达中能使用较地道的英语表达方式		课程目标5			

2	询盘与报价	1. 掌握询盘和报价过程中的沟通技巧	1. 预习：教材和课件 2. 跟读练习：跟读音频材料中的单词和课文 3. 口语练习：询盘练习、报价练习 4. 课后作业：背诵课文，观看相关英文电影片段	课程目标1	重点： 1. 外贸沟通过程中询盘和报价的专业术语 2. 外贸沟通过程中询盘和报价地道表达 难点： 1. 外贸沟通询盘模拟演练 2. 外贸沟通报价模拟演练	1. 讲授法：讲解单词和语法，以及语言习惯，实践中的注意事项 2. 演练法：请同学进行模拟演练 3. 拓展学习法：观看相关电影片段	6
		2. 掌握询盘和报价过程中的专业术语和地道表达		课程目标2			
		3. 模拟演练，请学生两人为一组，进行询盘演练		课程目标3 课程目标4 课程目标5			
		4. 模拟演练，请学生两人为一组，进行报价演练		课程目标3 课程目标4 课程目标5			
3	还盘与反还盘	1. 掌握还盘与返还盘过程中的沟通技巧	1. 预习：教材和课件 2. 跟读练习：跟读音频材料中的单词和课文 3. 口语练习：还盘与反还盘练习 4. 课后作业：背诵课文，观看相关英文电影片段	课程目标1	重点： 1. 外贸沟通过程中还盘和反还盘的专业术语 2. 外贸沟通过程中还盘和反还盘地道表达 难点： 1. 外贸沟通还盘和反还盘模拟演练	1. 讲授法：讲解单词和语法，以及语言习惯，实践中的注意事项 2. 演练法：请同学进行模拟演练 3. 拓展学习法：观看相关电影片段	6
		2. 掌握还盘与返还盘过程中的专业术语和地道表达		课程目标2			
		3. 模拟演练，请学生两人为一组，进行还盘和反还盘演练		课程目标3 课程目标4 课程目标5			
4	接受与订货	1. 掌握接受与订货过程中的沟通技巧	1. 预习：教材和课件 2. 跟读练习：跟读音频材料中的单词和课文	课程目标1	重点： 1. 外贸沟通过程中接受与订货的专业术语 2. 外贸沟通过程中接受与订货地道表达	1. 讲授法：讲解单词和语法，以及语言习惯，实践中的注意事项	6
		2. 掌握接受与订货过程中的专业术语和地道表达		课程目标2			
		3. 模拟演练，请学生两人为一组，进行接受与订货演练		课程目标3 课程目标4			

			3. 口语练习：接受与订货练习 4. 课后作业：背诵课文，观看相关英文电影片段	课程目标5	难点： 1. 外贸沟通接受与订货模拟演练	2. 演练法：请同学进行模拟演练 3. 拓展学习法：观看相关电影片段	
5	付款与交货	1. 掌握付款与交货过程中的沟通技巧	1. 预习：教材和课件	课程目标1	重点： 1. 外贸沟通过程中付款与交货的专业术语 2. 外贸沟通过程中付款与交货地道表达 难点： 1. 外贸沟通付款与交货模拟演练	1. 讲授法：讲解单词和语法，以及语言习惯，实践中的注意事项 2. 演练法：请同学进行模拟演练 3. 拓展学习法：观看相关电影片段	6
		2. 掌握付款与交货过程中的专业术语和地道表达	2. 跟读练习：跟读音频材料中的单词和课文	课程目标2			
		3. 模拟演练，请学生两人为一组，进行付款与交货演练	3. 口语练习：付款与交货练习 4. 课后作业：背诵课文，观看相关英文电影片段	课程目标3 课程目标4 课程目标5			
6	包装与装运	1. 掌握外贸沟通过程中包装与装运的沟通技巧	1. 预习：教材和课件	课程目标1	重点： 1. 外贸沟通过程中包装与装运的专业术语 2. 外贸沟通过程中包装与装运地道表达 难点： 1. 外贸沟通包装与装运模拟演练	1. 讲授法：讲解单词和语法，以及语言习惯，实践中的注意事项 2. 演练法：请同学进行模拟演练 3. 拓展学习法：观看相关电影片段	4
		2. 掌握外贸沟通过程中包装与装运的专业术语和地道表达	2. 跟读练习：跟读音频材料中的单词和课文	课程目标2			
		3. 模拟演练，请学生两人为一组，进行包装与装运外贸沟通演练	3. 口语练习：包装与装运练习 4. 课后作业：背诵课文，观看相关英文电影片段	课程目标3 课程目标4 课程目标5			

7	商检与保险	1. 掌握外贸沟通过程中商检与保险的沟通技巧	1. 预习：教材和课件 2. 跟读练习：跟读音频材料中的单词和课文 3. 口语练习：商检与保险练习 4. 课后作业：背诵课文，观看相关英文电影片段	课程目标1	重点： 1. 外贸沟通过程中商检与保险的专业术语 2. 外贸沟通过程中商检与保险地道表达 难点： 1. 外贸沟通商检与保险模拟演练	1. 讲授法：讲解单词和语法，以及语言习惯，实践中的注意事项 2. 演练法：请同学进行模拟演练 3. 拓展学习法：观看相关电影片段	4
		2. 掌握包装与装运过程中的专业术语和地道表达		课程目标2			
		3. 模拟演练，请学生两人为一组，进行包装与装运演练		课程目标3 课程目标4 课程目标5			
8	代理与合约	1. 掌握外贸沟通过程中代理与合约的沟通技巧	1. 预习：教材和课件 2. 跟读练习：跟读音频材料中的单词和课文 3. 口语练习：代理与合约练习 4. 课后作业：背诵课文，观看相关英文电影片段	课程目标1	重点： 1. 外贸沟通过程中代理与合约的专业术语 2. 外贸沟通过程中代理与合约地道表达 难点： 1. 外贸沟通代理与合约模拟演练	1. 讲授法：讲解单词和语法，以及语言习惯，实践中的注意事项 2. 演练法：请同学进行模拟演练 3. 拓展学习法：观看相关电影片段	4
		2. 掌握外贸沟通过程中代理与合约的专业术语和地道表达		课程目标2			
		3. 模拟演练，请学生两人为一组，进行外贸沟通包装与装运演练		课程目标3 课程目标4 课程目标5			
9	索赔与理赔	1. 掌握外贸沟通过程中索赔与理赔的沟通技巧	1. 预习：教材和课件	课程目标1	重点： 1. 外贸沟通过程中索赔与理赔的专	1. 讲授法：讲解单词和语法，以	4

	2. 掌握外贸沟通过程中索赔与理赔的专业术语和地道表达	2. 跟读练习：跟读音频材料中的单词和课文 3. 口语练习：索赔与理赔练习 4. 课后作业：背诵课文，观看相关英文电影片段	课程目标2	业术语 2. 外贸沟通过程中索赔与理赔地道表达 难点： 1. 外贸沟通索赔与理赔模拟演练	及语言习惯，实践中的注意事项 2. 演练法：请同学进行模拟演练 3. 拓展学习法：观看相关电影片段
	3. 模拟演练，请学生两人为一组，进行外贸沟通索赔与理赔演练		课程目标3 课程目标4 课程目标5		

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	所属学习模块/项目	考核占比	考核方式
课程目标1	1. 国际贸易术语的英文表达	模块1-9	30%	1. 阶段测试 2. 课程作业 3. 期末考核
	2. 国际贸易谈判的英文表达	模块1-9		
	3. 国际贸易合同条款的英文表达	模块2-9		
课程目标2	1. 外贸英语口语的理解能力	模块1-9	40%	1. 阶段测试 2. 课程作业 3. 期末考核
	2. 外贸英语口语表达能力	模块1-9		
	3. 外贸英语翻译的能力	模块1-9		
课程目标3	1. 具有团队合作精神	模块1-9	10%	期末考核
	2. 具备沟通合作能力	模块1-9		
	3. 具有团队领导能力	模块1-9		
课程目标4	1. 具有创新精神	模块1-9	10%	期末考核
	2. 具有创意能力	模块1-9		
课程目标5	1. 具有坚持练习的习惯	模块1-9	10%	1. 阶段测试 2. 期末考核
	2. 具有不断进步坚持不懈的精神	模块1-9		

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 15%	阶段 测试 20%	课程 作业 5%	
课程目标1	30%	30%	30%	30%	$30\%=60\%*30\%+15\%*30\%+20\%*30\%+5\%*30\%$
课程目标2	40%	40%	40%	40%	$40\%=60\%*40\%+15\%*40\%+20\%*40\%+5\%*40\%$
课程目标3	10%	10%	10%	10%	$10\%=60\%*10\%+15\%*10\%+20\%*10\%+5\%*10\%$
课程目标4	10%	10%	10%	10%	$10\%=60\%*10\%+15\%*10\%+20\%*10\%+5\%*10\%$
课程目标5	10%	10%	10%	10%	$10\%=60\%*10\%+15\%*10\%+20\%*10\%+5\%*10\%$

(二) 成绩评定

1. 平时成绩 (100分)

(1) 课堂表现 (30 分)：通过学生在课堂上的表现情况、发言与提问情况，来评

价学生相关的能力。

(2) **阶段测试 (50分)**：通过两人一组的模拟演练，测试每一谈判环节的掌握情况。包括发音、语流语调、用词的准确性、互动性、内容的完整性等。

(3) **课程作业 (20分)**：延伸阅读及思考讨论。

2. 期末成绩 (100分)

课终考核主要考察学生对常用外贸英语口语的理解与运用等。方式为口语考试。要求学生掌握常用词汇与句型的运用并根据情境进行小组对话解决外贸问题。

3. 总成绩 (100分)

总成绩 (100%) = 平时成绩 (40%) + 期末成绩 (60%)

(三) 评分标准

1. 平时成绩评定标准

表5 评分标准

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	主动或积极回答3词以上问题，且回答答案相对准确	主动或积极回答3次及以上，答3次及以上，但答案准确度一般	主动或积极回答2次，且答案准确度较高	主动或积极回答1次，且答案准确度较高	未积极回答一次提问
阶段测试	发音标准，语流语调抑扬顿挫，表达流畅，没有语法和用词错误，容易听懂。	发音标准，语流语调顺畅，表达流利，有个别用词和语法错误，但基本能听懂。	发音基本标准，语流语调基本顺畅，表达基本流利，有一些用词和语法错误，但基本能听懂。	有一些发音错误，语流语调不顺畅，表达不是很清楚，有很多用词和语法错误，但大部分能听懂	发音难听懂，有很多读音错误，语流语调受母语影响，表达令人费解，完全听不懂在说什么。
课程作业	严格围绕主题，逻辑清晰，表达准确，内容翔实，材料丰富，总结到位，观点精辟，认识深刻。	围绕主题，逻辑较清晰，表达较准确，内容较翔实，材料较丰富，总结比较到位，有自己的观点。	围绕主题，逻辑还算清晰，大部分表达准确，内容基本翔实，搜集了一些材料，有总结和自己的观点。	基本围绕主题，有简单的逻辑，一些表达不通顺，内容过于简单，搜集材料很少，只是罗列没有总结。	严重跑题，完全没有逻辑，语句不通顺，整篇照抄他人内容。

2. 期末成绩评定

期末理论考试评分标准：期末考核形式为分组模拟商务谈判。要求学生选定一种商品，从初次见面、询价报价直至索赔与理赔各个环节进行谈判。

表 6 期末考试考核标准

评分类型	评分内容	分数	评分标准
团队成绩 (30%)	外贸谈判的流程和礼仪	10 分	基础分 5 分，流程规范加 3 分，礼仪规范加 2 分。

	团队协作能力	10 分	基础分 5 分,根据协作流畅程度加 1-5 分
	团队创意	10 分	基础分 5 分,根据创意新颖程度加 1-5 分
个人成绩 (70%)	发音	10 分	基础分 5 分,发错一个音扣 1 分
	语流语调	10 分	基础分 10 分 标准加 10 分 部分标准加 5 分 大部分不标准加 0 分
	流利程度	20 分	特别流利无卡顿16-20分 偶尔有卡顿10-15分 卡顿不成句加 0-9 分
	用词准确	20 分	基础分 20分,用错一个词扣 1 分
	内容的完整性	10分	基础分10分, 漏谈一个环节扣口2分

五、其它说明

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