《国际贸易实务》教学设计

课程名称	国际贸易实务	负责人	周文君	所属单位	管理工程学院
学时数	总计 89 学时	! : 线下 64 学时 (理论 40+5	实验 24);约	线上 25 学时

教材

书名	编著者	出版社	出版年份	
国际贸易实务双语教程 (第三版)	傅龙海 丛晓明	对外经济贸易大学 出版社	2018	

参考材料

参考材料名称	编著者	出版社	出版年份
国际贸易实务(第六版)	黎孝先	对外经济贸易大学 出版社	2016
国际贸易实务	徐春祥等	机械工业出版社	2018
国际贸易实务实验指导书	周文君		2020 年编著

教学目标

《国际贸易实务》是经贸类专业的一门主干课,是一门专门研究国际间商品交换的具体过程的学科,是一门具有涉外活动特点的实践性很强的综合性、应用性科学,其实验部分主要是对国际贸易中的主要流程进行模拟训练。

本课程的任务是从贸易实践和国际法律的角度,分析研究国际商品交换的各种做法,总 结国内外贸易实践经验,适应国际贸易的新发展与新变化,更好地进行进出口业务操作,支 撑专业学习成果中相应指标点的达成。

课程目标对学生能力要求如下:

课程目标 1. 逐步掌握科学的学习方法,增强对国际贸易实务知识及专业术语的学习,不断地扩展知识面,增强独立思考的能力,更新知识结构。

课程目标 2. 能够运用所学知识进行国际贸易流程操作,包括模拟展销、与客户建立联系、出口报价及交易磋商、出口合同签订、出口货物投保、出口货物装船运输、国际货款收付,涉及到银行、保险、海关、运输等各个部门,学会填制各种单据,包括信用证申请书、报验单、报关单、出口结汇单据等。

课程目标 3. 提升英语交流能力,学会撰写英文式询盘、发盘、还盘以及接受等交易磋商的往来业务邮件。

课程目标 4. 掌握国际货物贸易合同基本条款,包括品名、规格、数量、价格、运输、保险、货款收付、检验、索赔、不可抗力、仲裁等。

教学方法

启发式教学+案例教学+情景项目模拟+实验教学 +线上线下混合式教学+课后学科竞赛以赛促学

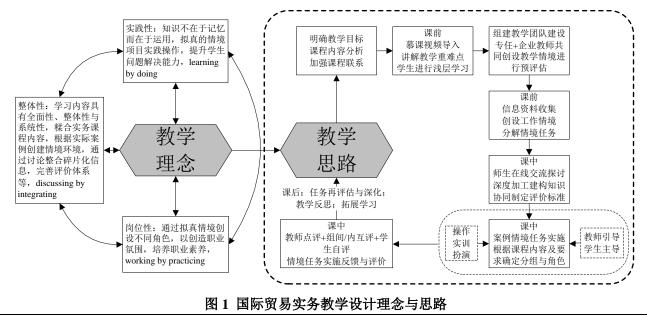
教学环境与教学媒体设计

线下课程教学包括理论课和实验项目,理论课教学环境主要是智慧教室,实验项目主要 在实验室环境中进行。智慧教室装有分小组式电脑设备、跟拍摄像机、录像设备等,实验教 学环境为学生提供计算机网络教学平台。

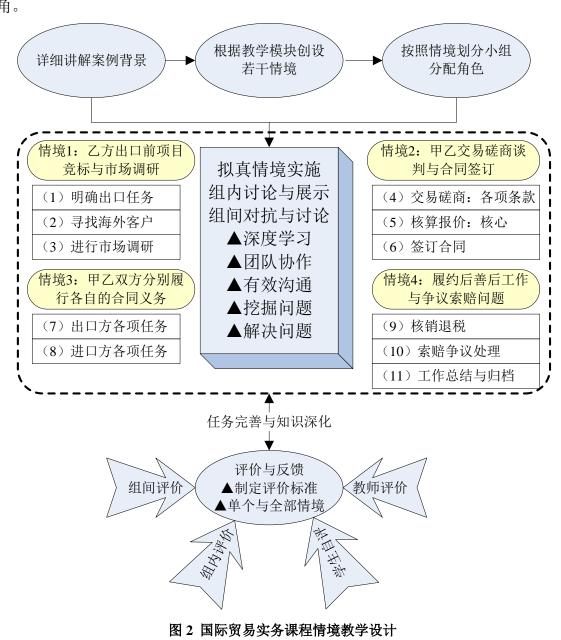
线上学习主要采用科大讯飞 FIF 在线课堂,其具有浏览学习资源、观看视频、在线测试等功能,同时辅以 QQ 群(1045606395)。

教学设计理念与思路

首先,教师需根据教学理念与教学大纲,调整课程内容与结构,明确教学目标,课前在学习平台导入慕课视频与课件以讲解本次教学重难点,实现浅层认知学习;其次,组建专业教师队伍,根据实际外贸案例创设、预评估并分解情境任务;再次,课中师生间、生生间通过面对面交流探讨,分析问题并对知识进行深度加工重构,根据情境任务分组并分配角色,此间教师做好"导而弗牵"的工作,让学生在教师的引导、自主学习讨论、协同工作、有效沟通中,用批判性思维解决各类问题;最后,表现性评价是评价深度学习的主要成分,在课堂实施过程中应注意进行教育性评价,将评价与课程内容整合在一起[22],对情境任务的实施进行反馈与评价,如学生自评、组间/内互评、教师点评等。至此,一项任务并未真正结束,课后教师还需认真进行教学反思,对本次任务进行再评估,并深化加工,以便更好指导下一个情境任务。另外,为拓展学生学习视野,强化学习能力,培养批判性思维与知识运用技能,教师课后向学生推送一些个性化小视频、学习网站或公众号(如阿里巴巴国际站、阿里巴巴外贸圈、福步外贸论坛、海运网等)、学术期刊(如对外经贸实务等),并引导学生积极参加学科竞赛,如 B2B 或 B2C 的模拟赛、国贸技能大赛、商务谈判大赛等,以赛促学,学以致用。



在《国际贸易实务》课程教学中采取情境式教学,具体设计如下:首先,教师需根据教学目标,对本课程教学内容、实践教学环节进行梳理。教学内容按合同条款可分为以下模块:寻找海外客户与市场调研;交易磋商与合同签订;合同履行;合同履约完成后的善后工作以及争议索赔处理问题。其次,学生以小组为单位进行模拟完成设计的任务,每组人数依据不同情境而提前设定,在任务下达前不指定角色,采取现场抽签方式,组组对抗,按照各情境下各项任务进行模拟。教师创设情境任务时应尽量细化,明确任务需要学生做什么,让每位组员都能各司其职,避免"搭便车"现象。教师对每次学生完成情况做好完整记录,作为考核的重要依据。任务实施过程完全发挥学生的主体作用,使学生真正成为情境中的主角、课堂的主角。



课程总体设计	课程总体设计						
教学内容	课时	课堂教学形		教学活动设计			
教子内 谷	休明	式与手段	课前:知识浅层学习	课中:知识深度加工	课后:知识拓展迁移		
第一章 国际贸易术 语与惯例	线上 2学 时+线 下4 学时	讲授、交 流、案例分 析、多媒体 演示	观看 FIF 平台视频与 课件	1、根据课前视频提问; 2、补充讲授贸易术语与惯例知识点; 3、熟悉贸易术语的含义、产生过程; 《INCOTERMS2020》的新特点; 4、掌握《INCOTERMS2010》中常用贸易 术语买卖双方的责任、风险与费用。	1、完成在线测试; 2、以思维导图方式归纳总结第一章 学习的全部贸易术语内容; 3、阅读文献:国际贸易术语惯例的 新发展及其应用策略_姚新超。		
第二章 商品品名、 品质、数量 与包装	线上 3 学 时+线 下 5 学时	讲授、交 流、案例分 析、多媒体 演示	观看 FIF 平台视频与 课件	1、根据视频进行提问,详细讲解国际贸易 买卖合同中有关商品的品质条款; 2、界定商品的质量的方法;商品包装的重 要意义; 3、掌握表示商品品质的方法,计算重量的 方法,以及商品运输包装和销售包装的主要 内容。	1、根据图片分析产品品质; 2、根据图片判断表示品质的方法; 3、对包装条款进行翻译练习; 4、以思维导图方式归纳总结本章知识点; 5、完成在线测试。		
情境项目一贸易前准备	线下 1学 时	情境模拟	选择一种出口商品, 了解进口商需求和国 外市场(进口方国别 自行确定)环境,明 确出口任务并制定出 口计划	出口方向进口方介绍公司产品业务,阐述本 组商品卖点(重点是品质),进口方提出疑 问,并最终确定选择何种贸易术语、数量、 包装进行成交。小组自评、组间评价、教师 评价。	对情境任务及前两章内容做好反思与总结。		

实验项目一模拟展销、 与客户建立 联系	线下 6学 时	实验教学	回顾前期所学	1、熟练撰写参展计划书; 2、熟练掌握布展的方法和技巧; 3、掌握参展营销推广手段,掌握参 4、参展人员促销技能; 5、及时做好展会总结与会后跟踪; 6、复习外贸函电相关知识,学习外贸信函的写作。	1、自主探究:如何寻找客户(在线广交会、阿里巴巴国际站等) 2、思考与讨论:商务沟通时,应注意哪些事项? 3、撰写实验报告。
第三章 商品的价格	线上 2 学 时+线 下 5 学时	讲授、交 流、案例分 析、多媒体 演示	观看 FIF 平台视频与 课件	1、回答影响产品价格的主要因素是什么; 2、理解价格的变化规律; 3、学习出口商品价格构成、出口换汇成 本、出口商品盈亏率; 4、实际业务中的出口报价核算与出口还价 核算; 5、学习佣金与折扣的种类、规定方法。	1、完成在线测试; 2、自主探究学习:客户佣金制度、 国际贸易发展中的中间代理商的作 用。
实验项目三 出口报价、 还盘、接受	线下 4 学 时	实验教学	回顾商品价格内容	1、学习交易磋商的环节; 2、讲授常用贸易术语的具体内容及正确订立合同中的价格条款; 3、学生小组实验,对设置的产品进行报价核算,并根据客户还价进行核算。	1、总结发盘、还盘、接受的写作步骤与常见表达方式; 2、探究:撰写该类信函时应注意哪些问题? 3、撰写实验报告。

第四章 国际货物运 输	线上 3学 时+线 下4 学时	讲授、交 流、案例分 析、多媒体 演示	观看 FIF 平台视频与 课件	1、根据视频提问; 2、学习国际贸易的各种运输方式及世界主 要港口与航线; 3、讲授国际货物运输中的运输单据与装运 条款; 4、讲授班轮运输的概念、特点及其运费计 算方法;掌握装运条款中的装运与装卸时 间、分批装运和发运;掌握海运提单的相关 知识。	1、根据图片分析判断采用的是哪种运输方式; 2、根据信用证中有关海运提单的条款,分析海运提单制作要求; 3、以思维导图方式归纳总结本章知识点; 4、完成在线测试。
实验项目四 出口货物装 船运输	线下 4学 时	实验教学	回顾前期所学内容	1、学会进行班轮运费的计算;滞期费与速 遣费的计算; 2、掌握订舱单据、海运提单的制作。	1、自主探究:承运公司班轮运价表; 2、思考与讨论:B/L的填制有哪些值得注意的具体问题? 3、撰写实验报告。
第五章 国际货物运 输保险	线下 4 学 时	讲授、交 流、案例分 析、多媒体 演示	观看 FIF 平台视频与 课件	1、根据视频中的案例分析进行提问; 2、补充讲授国际货物运输保险的性质与作用; 3、讲授国际货物运输保险保障的范围; 4、讲授全部损失、部分损失的相关内容; 5、掌握我国海洋运输货物保险条款,包括保险险别分类以及保险公司对损失的赔偿责任。	1、自主探究: CIC 与 ICC 保险类别的区别。 2、以思维导图方式归纳总结本章知识点; 3、完成在线测试。

实验项目五 出口货物投 保	线上 3学 时+线 下2 学时	实验教学	回顾前期所学内容	1、学习国际贸易运输保险的重要性及各种保险种类; 2、理解中国保险条款和应该协会货物保险 条款的区别; 3、根据前期所学的海洋运输保险基本知识,学会保险费的计算及保险单的填制方法。	1、思考与讨论:买卖合同中保险条款主要包括哪些内容? 2、自主探究:保险单据填写时有哪些注意事项? 3、撰写实验报告。
情境项目二交易条件磋商	线下 1 学 时	情境模拟	回顾前面各章节内容	各小组根据第一次情景模拟设计的出口产品、贸易术语、包装方式等内容,对货物的运输方式、路线及货物运输保险进行设计。各小组派代表在世界地图上标出装运港目的港,装运时间,分批装运转运等问题,指明保险险别及哪方办理保险业务。	对情境任务及前几章内容做好反思与总结。
第六章 国际货款支 付与结算	线上 5 学 时+线 下 4 学时	讲授、交 流、案例分 析、多媒体 演示	观看 FIF 平台视频与 课件	1、根据视频提问; 2、讲授国际货款各种支付工具的性质与作用; 3、根据票样,讲授汇票、本票和支票的含义、种类; 4、根据业务流程讲授汇付、托收、信用证的性质、特点和当事人的责任。	1、学生小组讨论总结: 汇票、本票和支票的区别与联系; 2、思考与讨论: 信用证对出口商、进口商和银行的作用是什么? 3、以思维导图方式归纳总结本章知识点; 4、完成在线测试。

实验项目六 国际货款收 付	线下 4 学 时	实验教学	回顾前期所学内容	1、信用工具的主要记载项目与缮制; 2、掌握支付条款的内容及相关单证的填制 方法,学会开立、审核及修改信用证。	1、思考与讨论:采用汇付和托收方式应注意哪些事项? 2、自主探究:为了适应我国外贸发展的需要,国际市场各种惯用的支付方式有哪些结合使用方法? 3、撰写实验报告。
第七章 商品检验与 索赔	线上 2学 时+线 下2	讲授、交 流、案例分 析、多媒体 演示	观看 FIF 平台视频与 课件	1、根据视频案例进行提问; 2、学习讲授商品检验的重要性及有关知识; 3、讲授商品检验条款的主要内容; 4、讲授索赔的含义及合同中索赔条款的规定。	1、思考与讨论:我国现行进出口商品检验法包括哪些主要内容? 2、完成在线测试。
第八章 不可抗力与 仲裁	线上 2 学 时+线 下 2 学时	讲授、交 流、案例分 析、多媒体 演示	观看 FIF 平台视频与 课件	1、根据视频内容提问; 2、讲解约定不可抗力条款的意义; 3、讲授不可抗力的含义、范围及规定不可 抗力条款时应注意的问题; 4、讲授不可抗力条款的主要内容。	1、总结:哪些属于不可抗力事件? 2、讨论:不可抗力应具备的条件。 3、完成在线测试; 4、以思维导图方式归纳总结第七和 八章知识点。
第九章	线上 3 学 时+线 下 3 学时	讲授、交 流、案例分 析、多媒体 演示	观看 FIF 平台视频与 课件	1、根据视频内容进行提问; 2、回顾国际贸易磋商的基本过程 3、讲授进出口合同的履行过程; 4、讲授国际贸易合同(CIF+L/C与 FOB+L/C)的订立过程; 5、分析出口合同的基本条款。	1、思考:履行出口合同包括哪些基本程序? 2、自主探究:进出口合同履行中所涉及的主要当事人责任与义务是什么? 3、以思维导图方式归纳总结本章知识点; 4、完成在线测试。

情境项目三 出口合同的 履行	线下 2学 时	情境模拟	回顾前期学习内容	1、申请开立信用证; 2、审核信用证; 3、合同签订后需要准备货物,查看库存,购买原材料; 4、进行生产计划安排,组织生产; 5、中间商交货过程(国内贸易); 6、订舱投保手续; 7、报关报检手续; 8、各类单据制作; 9、交单结汇流程。	对情境任务及前几章内容做好反思 与总结。
实验项目七 出口合同的 签订	线下 4学 时	实验教学	回顾前期所学理论内 容及实验操作内容	1、掌握合同书面形式的重要意义; 2、了解合同生效的要件; 3、根据前期实验内容,以出口商身份拟写一份销售合同; 4、根据拟写的销售合同缮制单证,如 L/C、发票、海运提单、保险单、原产地证书等。	1、思考与讨论:在我国的出口业务中,采用 CFR 或 CIF 贸易术语,以 L/C 方式结算货款时,签订合同时有哪些注意事项?履行合同有哪些基本程序? 2、自主探究:如何在合同装运时间中约束买方及时开立信用证? 3、撰写实验报告。
情境项目四 业务善后与 争议解决	线下 1学 时	情境模拟	回顾前期学习内容	1、关于收汇核销工作的处理; 2、关于出口退税工作的处理; 3、关于索赔与争议问题的处理; 4、处理业务善后事宜与编排档案; 5、及时总结工作内容并进行汇报。	对情境任务及前几章内容做好反思 与总结。

教学评价设计与实施

对于整个课程而言,表现性评价仅是其中一个环节,其最终考核与评价是由表现性评价(40%)、课前慕课学习(20%)和期终教学考试(40%)综合构成。

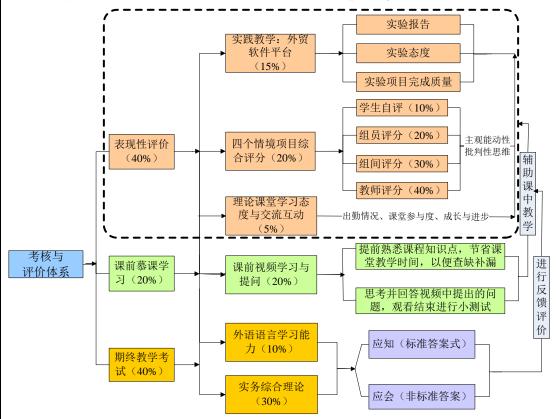


图 3 深度学习下国际贸易实务教学考核与评价体系

其中,在情境项目实施后,需对个人表现进行打分,科学反馈并评价学习进程与实际效果。为使情境教学中表现性评价不具随意性,且考虑到深度学习导向,借鉴韦恰彤等[13]在协同知识构建教学模式中对学习效果的分析思路,从认知领域(专业知识掌握、问题解决、资料整理等)、人际领域(团队合作、有效沟通等)、个人领域(语言表达、独立思考、资料查找收集等)三个维度制定参考评价标准,探究学习者的学习效果,评价主体由教师、学生自己、组内、组间等四个部分组成(见表1)。另外,根据情境任务的重要性,可对不同情境任务设置不同的权重,也可对不同情境任务每个评价标准设置不同分值。某次分情境任务的表现性评价得分S=10%*S1+20%*S2+30%*S3+40%*S4,整个情境任务表现性评价得分由分情境任务得分的算术平均数或加权算术平均数得到。最终在总结评价过程中进一步完善情境与项目设置,并进行深化。在此过程中,引导学生用批判性思维解决问题,积极断言与论证。

	表 1 深度学习下国际贸易实务情境教学参考评价标准										
序号	评价标准	评分等级	自我	组内	组间	教师					
1	你认为自己/他人在本次情境模拟中的整体 表现如何? (参与度、发言是否积极和认 真、是否善于提出问题与发现问题等)	优秀(16-20 分)、良好(11-15 分)、一般(6-10 分)、较差(0-5 分)									
2	你认为自己/他人在本次情境模拟中对专业知识的掌握程度如何? (基本概念、专业知识、业务操作等)	优秀 (16-20 分)、良好 (11-15 分)、一般 (6-10 分)、较差 (0-5 分)									
3	你认为自己/他人能否在本次情境模拟中准确表达自己的观点? (语言表达是否清晰且有条理、能否独立思考并提出自己的见解等)	优秀(16-20 分)、良好(11-15 分)、一般(6-10 分)、较差(0-5 分)									
4	你认为自己/他人在本次情境模拟中搜集与整理资料能力如何? (还包括遇到问题时能否及时找到解决方法等)	优秀 (16-20 分)、良好 (11-15 分)、一般 (6-10 分)、较差 (0-5 分)									
5	你认为自己/他人在本次情境模拟中的团队 协作如何? (角色任务完成情况、是否乐 于与他人合作、是否能倾听他人意见与建 议等)	优秀 (16-20 分)、良好 (11-15 分)、一般 (6-10 分)、较差 (0-5 分)									
	合计	S_1	S_2	S_3	S ₄						

教学活动照片















