

附件3：广州城建职业学院专业人才培养方案

内容概要

专业名称及代码	国际经济与贸易（630502）			所属专业群	经济贸易类		
标准学制	三年						
培养目标	培养思想政治坚定、德技并修、全面发展，适应外贸产业转型与升级需要，具有良好的岗位能力、职业素养、创新意识和可持续发展能力素质，掌握经济学、外贸英语口语、外贸英语函电、国际贸易理论与实务等专业知识和外贸进出口操作、外贸跟单操作、外贸单证操作、跨境电商平台操作等技术技能，面向外贸或相关领域的高素质技术技能人才。						
就业岗位描述	外贸跟单员、外贸单证员、外贸业务员、跨境电商专员、报关员、报检员、国际货代员。						
必修课程门数	29			核心课程门数	8		
核心课程名称	外贸跟单操作、外贸单证操作、进出口业务操作、跨境电商平台操作、报关与报检实务、国际货运代理实务、毕业设计、顶岗实习						
职业资格证书	必考：国际商务跟单员资格证书 选考：全国外贸业务员资格证书、国际商务单证员资格证书、助理跨境电子商务师、报关员水平测试证书、报检员水平测试证书、国际货代员资格证书						
必修课学分	107	必修课学时	2066	选修课学分	25	选修课学时	444
第一课堂学分	124			第二课堂学分	8		
专业总学时	2510	其中, 理论学时/比例: 716/28.53% 实践学时/比例: 1794/71.47%					
其他说明							
参与人（签名）							
撰稿人（签名）				审稿人（签名）			



<p>审核部门（专业建设指导委员会）</p> <p>主任（签名）：</p> <p>院长（签名）：</p> <p>（二级教学单位代章）</p>	<p>审批部门（学校教学工作委员会盖章）</p> <p>教务处处长（签名）：</p> <p>主管副校长（签名）：</p> <p>（学校教务处代章）</p>
--	---



2018 级国际经济与贸易专业人才培养方案

一、入学要求

高中阶段教育毕业生或具有同等学力者。

二、修业年限

(一) 标准学制：全日制学历教育标准学制为 3 年。

(二) 修业年限：实行弹性学制，修业年限为 2~6 年。

三、职业面向及岗位分析

(一) 职业面向

所属专业大类 (代码)	所属专业类 (代码)	对应行业 (代码)	主要职业类别 (代码)	主要岗位类别 (或技术领域)	职业资格证书或技能 等级证书举例
财经商贸大类 (63)	经济贸易类 (6305)	商务服务业 (72)	国际商务专业人 员 (2-06-07-01)	外贸业务员、外 贸跟单员、外贸 单证员	国际商务跟单员资格 证书

(二) 职业岗位分析

类别	岗位名称	主要工作任务描述	职业资格/技能证 书
核心工 作岗位	外贸跟单员	以客户订单为依据，跟踪产品（服务）运作流向并督促订单落实	国际商务跟单员 资格证书
	外贸业务员	开拓国际市场，寻找国外客户，交易磋商，拟定合同，办理进出口 手续，外销作业等	全国外贸业务员 资格证书
相关工 作岗位	外贸单证员	收证、审证、制单、审单、交单、归档等一系列业务活动	国际商务单证员 证书
	助理跨境电 子商务师	开拓国际市场，寻找国外客户，利用互联网平台进行外贸网络营销	助理跨境电子商 务师证书
	报关员	进出口货物的通关与清关	报关员水平测试 证书
	报检员	申请安排进出口货物的检验检疫	报检员水平测试 证书
	货代员	制定货运代理的营销策略、进行国际海上、铁路、公路、航空、集 装箱货物运输、船代、货代、仓储、商品保养等工作	国际货代员资格 证书

发展进阶岗位	跨境电子商务师	开拓国际市场，寻找国外客户，利用互联网平台进行外贸网络营销	跨境电子商务师证书
--------	---------	-------------------------------	-----------

四、培养目标与培养规格

（一）培养目标

本专业培养德、智、体、美、创等全面发展、思想政治坚定、德技并修，能适应外贸行业转型升级需要，具有良好的岗位能力、职业素养、创新意识和可持续发展能力素质，掌握经济学、外贸英语口语、外贸英语函电、国际贸易理论与实务等专业知识和外贸进出口操作、外贸跟单操作、外贸单证操作、跨境电商平台操作等技术技能，能从事外贸业务、外贸跟单、外贸单证和跨境电商运营专员等岗位的技术与管理工作，面向外贸及相关领域的高素质技术技能人才。

（二）培养规格

1.素质要求

结 构	素质要求
S1.具有正确的世界观、人生观、价值观。	坚决拥护中国共产党领导，树立中国特色社会主义共同理想，践行社会主义核心价值观，具有深厚的爱国情感、国家认同感、中华民族自豪感；崇尚宪法、遵守法律、遵规守纪；具有社会责任感与参与意识。
S2.具有良好的职业道德和职业素养。	具有崇德向善、诚实守信、爱岗敬业，具有精益求精的工匠精神；尊重劳动、热爱劳动，具有较强的实践能力；具有质量意识、绿色环保意识、安全意识、信息素养、创新精神；具有较强的集体意识和团队合作精神，能够进行有效的人际沟通和协作，与社会、自然和谐共处；具有职业生涯规划意识。
S3.具有良好的身心素质和人文素养。	具有健康的体魄和心理、健全的人格，能够掌握基本运动知识和一两项目运动技能；具有感受美、表现美、鉴赏美、创造美的能力，具有一定的审美和人文素养，能够形成一两项目艺术特长或爱好；掌握一定的学习方法，具有良好的生活习惯、行为习惯和自我管理能力。
S4.具有专业必需的文化素质。	具有良好的文化修养和审美能力；知识面宽，自学能力强；能用得体的语言、文字和行为表达自己的意愿，具备一定社交能力和礼仪知识；具有严谨务实的工作作风。
S5.具有从事专业工作必需的职业素质。	具有创新精神、自觉学习的态度和立业创业的意识，初步形成适应社会主义市场经济需要的就业观和人生观。
S6.具有良好的抗压能力和国际视野。	具有一定的抗压能力，能适应工作强度和工作压力；具有一定的国际视野，能针对不同国家的法律、习俗、风格、喜好等作出判断，并指导业务往来；具有一定的应变能力。

2.知识要求

结 构	知识要求
Z1.公	Z1-1 了解适应大学生生活、理想信念、爱国主义、人生价值、职业道德、法治精神、宪法体系等知识；

共基础知识	Z1-2 掌握马克思主义中国化的理论成果；邓小平理论、“三个代表”重要思想、科学发展观；习近平新时代中国特色社会主义思想及其历史地位等知识；
	Z1-3 了解三农问题、全国两会、台海局势、国内经济形势、结合重要时间节点重要活动和重大部署、世界经济形势、中国与国际组织关系、国际安全形势与地缘政治、中国外交等形势与政策知识；
	Z1-4 掌握田径、体操、球类、游泳、拳击、休闲体育的基本知识、技术技能以及生理卫生的一般知识；
	Z1-5 掌握英语语音、词汇、语法、语篇分析和口语表达等英语语言知识与专业相关的行业英语知识；
	Z1-6 掌握高等数学初步和微积分基本理论及其在工程技术、经济管理中的应用等数学知识；
	Z1-7 掌握有效沟通技巧、演讲稿写作结构及写作方法，演讲的声音、肢体语言表达方法，口才的表达技巧，活动策划书、总结、公务文书、合同的写作结构及写作等应用文写作知识；
	Z1-8 掌握信息技术发展、Windows 操作系统、Office 办公软件的基本使用等计算机应用知识；
	Z1-9 了解心理健康、心理咨询和异常心理的基础知识；
	Z1-10 掌握创新思维、创新种类、创新内涵、创新之源、创新技术战略、创新政策、创新的性质和过程、创新能力的培养、创新情境模拟、创业者应具备的素质等知识；
	Z1-11 理解创业就业政策与形势、大学生求职途径、求职材料的准备、招聘测试与面试技巧、职场礼仪、职业适应、就业程序、就业协议、创业前的准备、创业团队的建立、创业管理等知识；
	Z1-12 掌握文化与中国传统文化、姓氏文化、文化典籍藏书、语言文字的魅力、古典文学艺术欣赏、古代文化精神与传统伦理道德、古代哲学宗教、中华传统礼仪与风俗习惯等传统文化知识；
	Z1-13 掌握国防军事知识、军事思想、国家战略环境、信息化战争、军事技能训练等军事理论知识；
Z2.专业（群）基础知识	Z2-1 掌握宏观经济学和微观经济学基础知识；
	Z2-2 掌握国际贸易理论、政策、措施、国际贸易方式、国际贸易组织、国际贸易条约和协定等的基础知识；
	Z2-3 掌握国际市场调研方法与技巧以及贸易术语、出口报价、合同条款等专业基础知识；
	Z2-4 掌握外贸口语听、说等基础知识，理解运用外贸口语报价、磋商等知识；
	Z2-5 掌握外贸英语函电发盘、询盘、还盘撰写要求、格式等基础知识；
	Z2-6 理解英语综合技能四、六级辅导基础知识；
Z3.专业知识	Z3-1 掌握外贸单证填制方法，掌握信用证开证、审核、修改、议付、归档等基础知识；
	Z3-2 了解外贸跟单岗位基本素质要求和专业知识，出口跟单和进口跟单所应用到的理论知识；
	Z3-3 掌握进出口业务操作流程、进出口预算方法，有关外贸单据填制方法以及 Simtrade 软件外贸实习平台操作技巧；
	Z3-4 掌握催证、审证、改证、展证、分项制单、综合制单、审单交单等单证操作的理论知识；
	Z3-5 掌握跨境电商基础与应用知识、跨境电商平台运营与操作技巧；
	Z3-6 了解报关与海关基本概念，熟悉报关单填制规则、海关监管货物报关程序与操作要点；
	Z3-7 掌握国际货物海运、空运、陆运及多式联运等货代理业务技能、国际货物运输事故处理、国际货

	代保险业务；
--	--------

3.能力要求

结 构		能力要求
3.1 通用 能力	方 法 能 力	N1-1 具备举一反三、善于融会贯通的自主学习能力；
		N1-2 具备紧密围绕行业发展态势，结合自身条件和特点进行职业规划能力；
		N1-3 具备获取专业新技术、新工艺、新材料、新设备等新知识与信息收集、处理能力；
		N1-4 具备在面临难以取舍问题上拥有独立思考和决策能力；
		N1-5 具备较强沟通与协调处理能力，善于团队协作、商务谈判与沟通，能够独立完成工作任务的能力；
	社 会 能 力	N2-1 具有良好的思想品德、法制观念和职业道德，具有吃苦耐劳精神；
		N2-2 具有爱岗敬业、诚实守信、务实勤奋、谦虚好学的品质；
		N2-3 具有较强的现场管理和组织能力，能较好地处理公共关系；
		N2-4 具有健康的体魄和健全的人格，形成良好的行为习惯；
		N2-5 具有较强的劳动组织能力、集体意识和社会责任心；
		N2-6 具有与人沟通合作的团队协助能力；
		N2-7 具有很强的时间观念；
		N2-8 具有较强的应变能力和适应能力；
	3.2 专业 能力	N3-1 具备运用经济学相关的基本知识、基本原理和基本分析方法，初步分析现实中的经济问题，解释现实中的经济现象，针对性地提出相关的解决办法，并能对国家主要经济政策及其产生的经济效果进行正确的分析、判断的能力；
		N3-2 具备运用常见的统计指标分析我国对外贸易发展状况，根据国际贸易政策发展状况，分析国际贸易经济合作的态势，采取相应的措施，并根据商品和企业的特点选择合适的国际贸易方式的能力；
		N3-3 具备运用国际贸易的基本规则和方法，顺利完成交易准备、交易磋商、拟定合同和履行合同等操作的能力；
		N3-4 具有熟练运用英语口语与国外客户洽谈外贸业务的能力；
		N3-5 具备熟练地运用听、说、读、写、译的技能进行外贸商务函电往来、外贸业务沟通以及营销管理和有关英文函电的撰写的能力；
		N3-6 具备完成一票外贸进出口业务全程跟单、通过外贸跟单员资格考试，成为合格的外贸跟单员的能力；
		N3-7 具备按进出口业务操作流程，正确填制各个环节的单据，顺利完成一笔完整的进出口业务操作的能力；
		N3-8 具备在信用证付款方式下，阅读、审查、修改信用证，并根据信用证要求，正确制作各种外贸单证的能力；
		N3-9 具备在跨境电商平台进行跨境电商选品、产品发布、营销推广、跨境物流方案设计与选择、客户开发、维护与管理操作；

	N3-10 具备根据不同货物的通关要求及流程，计算海关税费和填制进出口货物报关单，完成不同海关监管货物的报关业务工作，按要求准备报检单证材料，完成进出境检验检疫工作的能力；
	N3-11 具备海陆空货代业务流程完成有关国际货代业务经营操作和相关单据填写，利用模拟软件完成寻找客户/交易磋商/签订合同/履行合同/业务善后等的操作的能力；

五、课程设置

（一）课程体系构建

本专业课程体系依据职业岗位对知识、技能和态度的要求，同时充分考虑学生职业生涯的发展需要来设置，选择各门课程的教学内容，构建起以职业岗位为导向、“理实一体”相结合，注重外贸跟单、外贸单证、外贸业务、跨境电商技能培养的模块式课程体系。

职业基本素质模块。该模块培养学生掌握基础牢固的文化知识，树立正确的思想观念，加强文艺、体育和心理素质等的培养，塑造学生形成良好的人文、思想、语言、道德情操、心理素质和身体素质，为步入市场、社会，从事职业岗位工作打下坚实的基础。

通用技术技能模块。该模块培养学生专业所需的英语听说读写能力，使学生掌握基本经济学原理、国际贸易理论与实务、外贸英语口语和外贸英语函电知识。

职业核心技术技能模块。该模块针对外贸企业各种岗位对人才素质和技能的要求及从业资格证考试的项目，分别开设外贸业务员、跟单员、单证员、跨境电商专员、报检员、报关员、货代员等岗位所对应的职业技能核心课程。

拓展技术技能模块。该模块设立课程组，课程组依据不同职业发展方向开设对应选修课，按方向培养作为国际商务人才必须具有的较宽厚扎实的专业基础知识，较全面的业务技能，并在掌握专业知识和专业技能的基础上，开拓学生创新创业能力与职业拓展能力。

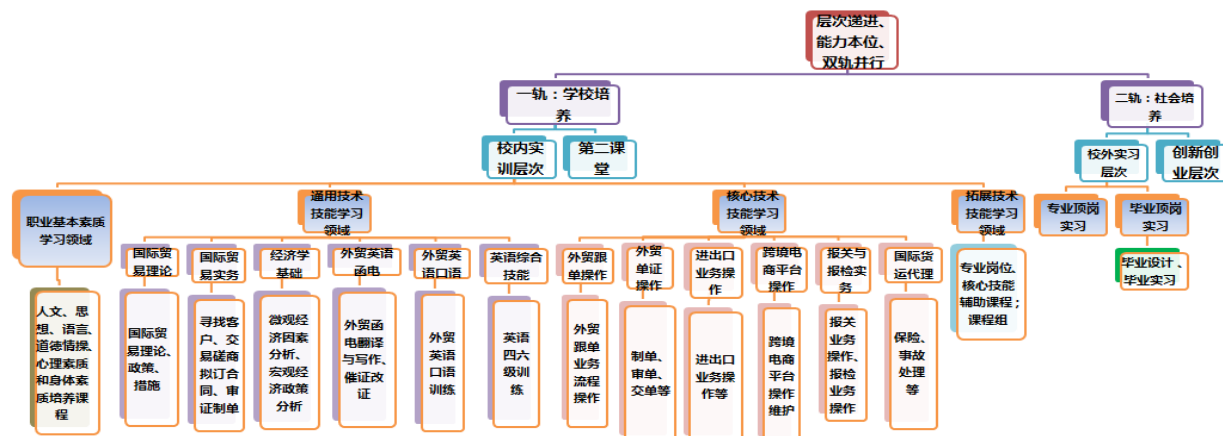


图1 本专业课程体系

(二) 专业课程与专业能力的对应关系

专业能力编码 课程名称	N3-1	N3-2	N3-3	N3-4	N3-5	N3-6	N3-7	N3-8	N3-9	N3-10	N3-11
经济学基础	●	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
国际贸易理论	○	●	○	○	○	○	○	○	○	○	○
国际贸易实务	○	○	●	○	○	○	○	○	○	○	○
外贸英语口语	○	○	○	●	○	○	○	○	○	○	○
外贸英语函电	○	○	○	○	●	○	○	○	○	○	○
外贸跟单操作	○	○	○	○	○	●	○	○	○	○	○
进出口业务操作	○	○	○	○	○	○	●	○	○	○	○
外贸单证操作	○	○	○	○	○	○	○	●	○	○	○
跨境电商平台操作	○	○	○	○	○	○	○	○	●	○	○
报关与报检实务	○	○	○	○	○	○	○	○	○	●	○
国际货运代理实务	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	●

(三) 课程体系与课程

1. 公共基础课程

(1) 公共必修课程

本专业设置思想道德修养与法律基础、毛泽东思想和中国特色社会主义理论、形势与政策、体育与健康、军训、军事理论、中国传统文化、大学生职业发展与就业指导、大学生心理健康教育、大学生信息素养、大学生成长辅导、创新创业教育、实用英语、计算机应用实务、口才与写作等公共基础必修课程。课程主要教学内容及相关要求见《广州城建职业学院 2018 级专业人才培养方案的主要内容和要求》。

(2) 公共选修课程

为拓宽学生知识面，培养学生人文素质、创新创业能力和拓展专业知识技能，促进学生全面发展，学校统一开设公共选修课程，公共选修分为美育课程、双创教育、专业拓展等三类课程。学生可以从第二学期开始选修，三年制要求修满 3 学分。

学校开设的公共选修课的课程名称、内容、学时、教学要求、教学方法，在教务处每学期下发的关于公共选修课的选课通知中明确。

2. 专业课程

(1) 专业基础/基本技能课程（必修）

类型	课程名称	主要教学内容及要求
专业群平台课程	英语综合技能实训	大学四级、六级英语听、说、读、写等；
	国际贸易实务	交易前准备、交易磋商、贸易术语、出口报价、合同条款、合同善后等；
	经济学基础	宏观经济学和微观经济学等；
其它专业基础课程	国际贸易理论	国际贸易理论、政策、措施、国际贸易方式、国际贸易组织、国际贸易条约和协定等；
	外贸英语口语	外贸口语听、说、报价、磋商等；
	外贸英语函电	外贸英语函电发盘、询盘、还盘撰写；

(2) 专业能力/核心技能课程（必修）

类型	课程名称	主要教学内容及要求
专业能力/核心技能课程	外贸跟单操作★	认知外贸跟单、出口跟单操作、进口跟单操作、跟单流程模拟、跟单考证培训、跟单软件操作
	进出口业务操作★	进出口业务操作流程、各个环节的单据填写、世格外贸实习平台软件操作
	外贸单证操作★	阅读、审查、修改信用证，各种外贸单证的制作；
	跨境电商平台操作★	跨境电商选品、产品发布、营销推广、跨境物流方案设计与选择、客户开发、维护与管理操作；
	报关与报检实务★	出入境检验检疫报检业务操作；报检单填制；出入境检验检疫签证、通关和放行、进出口报关流程操作；报关业务技能操作；海关监管货物报关业务操作
	国际货运代理实务★	认知国际货运代理；国际海上货运代理；国际航空货运代理；国际陆路及多式联运；国际货运代理综合业务
职业/技能证书培训课程	外贸跟单操作	国际贸易基础知识、外贸企业与跟单员岗位知识、国际贸易合同商订、选择生产企业跟单、原材料采购跟单、外包业务跟单、生产进度与品质跟单、出口产品包装、产品出境、结汇与核销退税、客户服务与管理等；

注：专业核心课程请在课程名称后标注“★”。

(3) 专业限选/综合技能课程（选修）

类型	序号	课程名称	主要教学内容及要求
网络课程	1	国际商法	认知国际商法、国际商事主体建立、国际货物买卖合同订立、国际产品责任承担、国际商事纠纷解决。
专创融合课程	1	跨境电商之速卖通	速卖通平台店铺注册、产品发布、营销推广、运营管理、售后服务等基础知识；
	2	网络营销	网络市场调研，网络营销产品定价、渠道、促销策略，搜索引擎、博客、E-Mail等营销知识；

专业方向 课程组	①	国际商务谈判	谈判人员准备、方案制定、开局、磋商、讨价还价、僵局与让步以及合同签订与履约等；
		经济法	物权法、合同法、票据与支付结算法、反垄断法、资产法、涉外经济法等基本知识；
		国际市场营销	国际市场调研，产品、定价、渠道、促销策略，国际市场政治经济环境与营销管理知识；
		跨文化商务交际	跨文化交际学基本理论、非言语交际以及商务活动中的各种礼仪与有关风俗等知识；
		第二外语	法语/德语/日语/韩语等第二外语听、说、读、写基础知识；
	②	国际贸易地理	国际贸易自然地理环境、人文地理环境、国际贸易运输、主要经济体的经济贸易状况等知识；
		国际金融与结算	国际收支、国际储备、国际货币体系、外汇业务、国际金融市场、国际结算方式等知识；
		国际会展实务	境外展会分类、概况等基础知识，参展、布展准备与筹划等；
		国际商务礼仪	国际商务礼仪文化、国际商务社交礼仪、拜访与商务接待礼仪、商务通信礼仪以及商务礼仪中的礼物馈赠等知识；
		数字图像处理 (photoshop)	PS 修图工具功能、使用方法与技巧；
企业定制 课程组	③	行业英语	纺织行业/3C 行业/家具行业等指定行业英语词汇、短语等基础知识；

3.实践教学课程

实践教学课程分析表

实践环节	课程名称	主要实践项目	实践场所	学时
① 认识 实习	经济学基础	1.市场的供求与均衡分析； 2.需求价格弹性分析； 3.短期与长期生产函数分析； 4.厂商的短期成本分析、厂商的生产要素分析； 5.我国宏观经济政策分析	报关仿真 大厅实训 室（2618）	32
	国际贸易实务	1.寻找客户； 2.选择贸易术语； 3.交易磋商； 4.签订合同； 5.履行合同、业务善后；	报关仿真 大厅实训 室（2618）	40

		外贸英语函电	1.询盘函电; 2.发盘函电; 3.还盘函电; 4.接受函电; 5.签订合同;	同声传译 实训室 (2612)	24
	跟岗 实习	外贸跟单操作	1.接单审单操作; 2.生产进度与品质跟单操作; 3.产品包装操作; 4.跟单流程模拟; 5.跟单考证培训; 6.跟单软件操作;	外贸综合 实训室 (2613)	48
		外贸单证操作	1.申请开立信用证; 2.审核信用证; 3.制作和办理单证; 4.审单交单的能力; 5.单证归档;	外贸综合 实训室 (2613)	36
		报关与报检实务	1.报关与报检注册; 2.报检单填制; 3.商品归类; 4.报关单填制; 5.海关监管货物操作;	报关仿真 大厅实训 室(2618)	36
		国际货运代理实务	1.国际海运进出口货运代理操作; 2.国际航空进出口货运代理操作; 3.国际陆路及多式联运货运代理操作; 4.国际货运保险代理操作; 5.国际货运货损事故处理操作;	报关仿真 大厅实训 室(2618)	30
	顶岗 实习	顶岗实习	1.集中或分散实习动员; 2.实习走访; 3.实习鉴定;	实习企业	480
②实训		跨境电商平台操作	1.阿里巴巴国际站或全球速卖通上传产品获取订单; 2.在线完成产品的发布; 3.在线完成产品的定价; 4.在线完成产品的运输; 5.在线完成产品的支付; 6.在线完成产品的纠纷处理;	跨境电商 综合实训 室(1116)	96
		进出口业务操作	1.进出口贸易公司的组建; 2.以 T/T 为支付方式的 FOB 出口业务操作; 3.以信用证为主要支付方式的机电产品业务操作、合同的 签订; 4.以 T/T 为支付方式的 CIF 航空运输出口业务操作;	外贸综合 实训室 (2613)	48

		5.以信用证为主要支付方式，以 FOB 的海洋运输机电产品；		
③毕业设计（论文）	毕业设计（论文）	1.毕业设计选题； 2.毕业设计开题； 3.毕业设计论文撰写； 4.毕业设计定稿；	毕业设计 网络系统	96

注：参考学时中的整周实训以“周”为单位计算。

4.第二课堂课程

第二课堂项目分为思想成长、实践实习、志愿公益、创新创业、文体活动、社会工作、技能特长七类项目，三年制要求修满 8 学分。第二课堂项目的学分说明及考核要求按《广州城建职业学院第二课堂实施与管理办法》执行。

六、学时及教学活动安排

（一）课程学时学分安排

学习领域		学时数	学时占比（%）	学分数	学分占比（%）
必修	职业基本素质学习领域	722	28.76	40	30.30
	通用技术技能学习领域	324	12.91	18.5	14.02
	核心技术技能学习领域	1020	40.64	48.5	36.74
	小 计	2066	82.31	107	81.06
选修	拓展技术技能学习领域（限选）	252	10.04	14	10.61
	职业基本素质学习领域（公选）	48	1.91	3	2.27
	第二课堂课程	144	5.74	8	6.06
	小 计	444	17.69	25	18.94
合 计		2510	100.00	132	100.00
其中：理论课总学时		716	28.53		
实践课总学时		1794	71.47		

（二）教学活动安排

第一学年	第一学期（20 周）						第二学期（20 周）			
	机动	军训	入学教育	课程教学	考试	寒假	课程教学	实训/实习/课程设计	考试	暑假
周	2	2	1	13	2	5	18/16	0/2	2	7
第	第三学期（20 周）						第四学期（20 周）			

二 学 年	课程教学		实训/实习/ 课程设计	考试	寒假	课程教学	实训/实习/ 课程设计	考试	暑假
周	18/16		0/2	2	5	18/16	0/2	2	7
第 三 学 年	第五学期（20 周）					第六学期（16 周）			
	课程教学	岗前教 育/考试	顶岗实习	毕业设计 （论文）	寒假	顶岗实习		毕业离校	
	周	10	2	8	（6）	5	16		

七、教学进程安排

见教学进程安排表（附件）。

八、实施保障

（一）师资队伍

本专业拥有一支高素质“双师型”专兼结合教师队伍，师资力量雄厚，于 2015 年立项为省级优秀教学团队。现有专任教师 7 人，其中高级职称教师 2 人，中级职称教师 4 人，无职称 1 人；硕士以上 6 人，学士 1 人；双师型教师 6 人，具有行业企业经历的教师 6 人；广东省民办优秀教师（城建教学名师）1 人，生师比 42。兼职教师数名，均为外贸行业实践能力强、教学水平高的高级技术人员或企业高管。

（二）教学设施

本专业形成了比较完善的校内“四位一体”实践教学基地，基本能满足本专业及相关专业岗位群实践教学的需要，其中国际商务谈判实训室（财经楼 617，建筑面积 247.75m²，设备总值 6.75 万）、报关与仿真大厅实训室（财经楼 618，建筑面积 247.75m²，设备总值 29.80 万）、外贸易综合实训室（财经楼 613-615，建筑面积 282.62m²，设备总值 44.36 万）；跨境电商综合实训中心（人文学楼 1 楼，建筑面积 400.00m²，设备总值 104.95 万）；实训室装有进出口 Simtrade 软件（世格外贸实务教学系统、世格考试系统、世格外贸单证教学系统）、世格 SimOS 外贸跟单理实一体化教学平台、跨境电商步惊云教学系统等先进软件，主要承担本专业跨境电商实操实训、单证实训、跟单实训和贸易产品实训和综合实训的教学任务，人均实训学时达到 48 学时。

本专业大力加强校外实践教学基地建设，已立项省级大学生校外实践基地 1 项（广州桥集拉德国际货运代理有限公司），校级大学生校外实践基地 1 项（广州双虹建材有限公司），建有校级大学生校外实践基地 1 项（广州威思丁酒店用品有限公司）。与广州安德在线网络科技有限公司、广

广州双虹建材有限公司、广州桥集拉德国际货运有限公司、广州雅缤饰品有限公司、广州信惠贸易有限公司等 10 多家企业建立校企合作关系，开展包括引企驻校、参观实习、现场教学、教学讲座与培训、毕业顶岗实习、教师下企业调查、聘任兼职教师、校企合编实训教材、课题研究、共建实训室、订单班等内容的校企合作。目前共建订单班 1 个（双虹订单班）。

（三）教学资源

本专业近三年共开出版教材 7 本，与企业共同编制校企合作教材开发教材 9 本，其中 7 本已完成，2 本正编写中。专业团队主持精品课程共 7 项，其中省级精品课程 1 项，校级精品课程 3 项，网络课程 3 项。专业共录制微课 60 多个，其中《国际贸易实务》（10 个微课）、《外贸跟单实务》（27）、《外贸单证实务》（5 个微课）、《经济学基础》（11 个微课）、《跨境电商平台操作》（4 个）、《报关与报检实务》（3 个微课）、《进出口业务操作》（4 个微课）。

本专业近三年立项与结题省级质量工程 5 项，省级项目 1 项，市级课题 3 项，近三年共开发发表论文 22 篇，其中核心期刊 2 篇。

（四）教学方法

本专业在教学方法上改变以教师为主导的单一教学方式，突出以学生为本的教学原则，根据不同的典型工作任务，有针对性的采用案例分析法、项目式教学法、分组讨论法、角色扮演法、全真模拟教学法、现场教学法、企业培训法、真实演练等教学方法，激发学生学习的主动性和积极性，使学生获得与工作任务相应的专业知识和专项技能。

基础训练阶段：突出教师引导作用，通过质疑引思、启发式教学，变教师主导为学生自主；变教师灌输为启发、讨论、互动。

综合技能训练阶段：突出技能导向，采用多样化的教学方法。如案例分析法、项目式教学法、分组讨论法、仿真模拟教学法、现场教学法、项目经理团队负责制等。

综合素质提高阶段：采用信息化教学模式，充当企业真实操作环境下的学生“项目经理人”，指导学生团队化合作，使学生深度体验各种职业情景，促进知识内化和综合素质提高。

创新能力培养阶段：采用研究性教学调动学生自主性和积极性，提高学生学习兴趣，充分挖掘学生学习潜力、创新能力和科研意识。

（五）教学评价

本专业改革传统的学生成绩评价方法，开展考试（核）模式改革，不断推进形成性考核，尤其

是专业核心课程的考核。加强企业考核、过程考核、实操考核和项目考核，考核以能力考核为核心，综合考核专业知识、基本技能、方法能力、职业素质和团队合作等各方面。根据各课程的性质和特点，采取不同的方式，按照不同的要求，按加权加总评定课程的最终成绩。采取校内考核和企业考核，终结考核与过程考核，知识考核和实操考核，文本考核和产品（或项目）考核相结合，注重学生实际能力和技能的培养与提高。

本专业构建用人单位、行业协会、专业评价机构共同参与的第三方人才培养质量评价机制，建立评价标准、评价方式、评价反馈制度，提高第三方评价的客观性和公正性。以跨境电商实训课程为例，企业兼职教师、专业教师与学生组建团队，项目针对学生真实环境下的出单率、销售额、店铺打理情况等实际结果对学生技能掌握质量由企业做出第三方评价，并提供检测结果及改善措施，从而有针对性的加强教学方法及教学内容的改革，提高教学质量，促进专业建设与社会经济发展的符合度，改革教学内容与教学方法，提高人才培养质量。

（六）质量管理

本学院建立完善教学管理制度，实行过程控制和目标管理相结合，强化各教学环节管理，落实校院两级管理体制，建立各教学环节的质量标准与由执行、监控、反馈和评价系统组成的教学运行体系，教学运行状态良好。通过严格控制调课，组织教师听（评）课，公布学生到课率，组织兼职督导听课，奖罚学生教学评分，严格毕业实践节管理，加强教学资料归档等措施，规范教学过程监控。

本专业实施了学生信息员制度、学生评教与教师评学制度、专兼结合督导制度、教师互评制度；落实了期初、期中、期末的教学检查，开展毕业生跟踪调查，保证了教学质量管理与监控的全员参与与全过程管理。

九、毕业要求

学生通过规定年限的学习，修满规定的学分，达到本专业人才培养目标和培养规格的要求，满足毕业条件，准予毕业。

（一）学分要求

本专业学生必须修满 132 个学分，其中必修课 107 学分、选修课 14 学分和第二课堂 11 学分。

（二）证书要求

1.基本素质教育证书

1.1 外语能力要求

通过高等学校英语应用能力（B 级或以上）考试。

1.2 计算机能力要求

通过全国计算机等级（一级或以上）考试。

2.职业资格或技能证书

参加相应的职业资格或技能考核，至少考取一项与专业职业能力相对应的下列职业资格或技能证书，见下表。

序号	证书名称	颁证单位	要求
1	国际商务跟单员资格证书	中国商业技师协会	必考
2	外贸业务员资格证书	中国国际贸易学会	选考
3	国际商务单证员资格证书	中国商业技师协会	选考
4	助理跨境电子商务师	工业和信息化部电子职业技能鉴定指导中心	选考
5	报关员水平测试证书	报关协会	选考
7	报检员水平测试证书	国家质检总局	选考
7	国际货代员资格证书	中国国际货运代理协会	选考

十、专业建设指导委员会组成

序号	姓名	专业技术职务	所在单位	单位行政职务	委员会职务
1	钟飞燕	讲师	广州城建职业学院	教研室主任	主任
2	何成满	工程师	广州双虹建材有限公司	总经理	副主任
3	王运祥	教授	广州城建职业学院	院长	副主任
4	周银新	讲师	广州城建职业学院	副院长	委员
5	李志强	副教授	广州城建职业学院	副校长	委员
6	朱桥艳	讲师	广州城建职业学院	教研室副主任	委员
7	柳韬略	讲师	广州城建职业学院	教研室副主任	委员
8	彭明祥	中级	广州肯迪凯尼鞋业科技有限公司	总经理	委员
9	陈秋云	中级	广州雅缤饰品有限公司	总经理	委员

附件3：广州城建职业学院专业人才培养方案

内容概要

专业名称及代码	国际经济与贸易（跨境电子商务方向） （630502）			所属专业群	经济贸易类		
标准学制	三年						
培养目标	培养拥护党的基本路线，德、智、体、美、创等全面发展，能适应“互联网+外贸”一跨境电商行业需要，具有良好的岗位能力、职业素养、创新意识和可持续发展能力素质，掌握经济学基础、外贸英语函电与口语、跨境电商专业英语、国际贸易理论与实务等专业知识和跨境电商平台操作、网络营销、电子商务、外贸跟单、单证、进出口业务操作等核心技能，能从事跨境电子商务、网络营销、外贸业务、跟单与单证等工作，面向跨境电商及外贸相关领域的高素质技术技能人才。						
就业岗位描述	助理跨境电子商务师、助理电子商务师、网络营销师、外贸跟单员、外贸业务员、外贸单证员、跨境电子商务师。						
必修课程门数	30			核心课程门数	8		
核心课程名称	外贸单证操作、外贸跟单证操作、进出口业务操作、跨境电商平台操作、电子商务实务、网络营销、毕业设计、顶岗实习						
职业资格证书	必考：助理跨境电子商务师证 选考：助理电子商务师、网络营销师、外贸跟单员、外贸业务员、外贸单证员						
必修课学分	106.5	必修课学时	2064	选修课学分	25	选修课学时	444
第一课堂学分	123.5			第二课堂学分	8		
专业总学时	2508	其中，理论学时/比例：730/29.1%					实践学时/比例：1778/70.9%
其他说明							
参与人（签名）							
撰稿人（签名）				审稿人（签名）			



<p>审核部门（专业建设指导委员会）</p> <p>主任（签名）：</p> <p>院长（签名）：</p> <p>（二级教学单位代章）</p>	<p>审批部门（学校教学工作委员会盖章）</p> <p>教务处处长（签名）：</p> <p>主管副校长（签名）：</p> <p>（学校教务处代章）</p>
--	---



2018 级国际经济与贸易专业人才培养方案

一、入学要求

普通高中毕业生、中职（专）毕业生和职高毕业生。

二、修业年限

（一）标准学制：全日制学历教育标准学制为 3 年。

（二）修业年限：实行弹性学制，修业年限为 2~6 年。

三、职业面向及岗位分析

（一）职业面向

所属专业大类 (代码)	所属专业类 (代码)	对应行业 (代码)	主要职业类别 (代码)	主要岗位类别 (或技术领域)	职业资格证书或技能等级证书举例
财经商贸大类 (63)	经济贸易类 (6305)	商务服务业 (72)	国际商务专业人员 (2-06-07-01)	助理跨境电子商务师、网络营销师、外贸业务员、跨境电子商务师	助理跨境电子商务师证

（二）职业岗位分析

类别	岗位名称	主要工作任务描述	职业资格/技能证书
核心岗位	助理跨境电子商务师	开拓国际市场，寻找国外客户，利用互联网平台进行外贸网络营销。	助理跨境电子商务师证
	助理电子商务师	电子商务网站建设、网页制作与维护、产品信息发布、网站后台管理、电子商务交易系统设计和维护等。	助理电子商务师证
相关岗位	网络营销师	负责公司产品在网络上的推广，具备较强的网络开发客户的能力。	网络营销师证
	外贸跟单员	以客户订单为依据，跟踪产品（服务）运作流向并督促订单落实。	国际商务跟单员证
	外贸业务员	开拓国际市场，寻找国外客户，定制产品，办理进出口手续，外销作业等。	全国外贸业务员证
	外贸单证员	收证、审证、制单、审单、交单、归档等一系列业务活动。	国际商务单证员证
发展岗位	跨境电子商务师	开拓国际市场，寻找国外客户，利用互联网平台进行外贸网络营销。	跨境电子商务师证

四、培养目标与培养规格

（一）培养目标

本专业培养拥护党的基本路线，德、智、体、美、创等全面发展，能适应“互联网+外贸”——跨境电商行业需要，具有良好的岗位能力、职业素养、创新意识和可持续发展能力素质，掌握经济学基础、外贸英语函电与口语、跨境电商专业英语、国际贸易理论与实务等专业知识和跨境电商平台操作、网络营销、电子商务、外贸跟单、单证、进出口业务操作等核心技能，能从事跨境电子商务、网络营销、外贸业务、跟单与单证等工作，面向跨境电商及外贸相关领域的高素质技术技能人才。

（二）培养规格

1.素质要求

结 构	素质要求
S1.具有正确的世界观、人生观、价值观。	坚决拥护中国共产党领导，树立中国特色社会主义共同理想，践行社会主义核心价值观，具有深厚的爱国情感、国家认同感、中华民族自豪感；崇尚宪法、遵守法律、遵规守纪；具有社会责任感 and 参与意识。
S2.具有良好的职业道德和职业素养。	具有崇德向善、诚实守信、爱岗敬业，具有精益求精的工匠精神；尊重劳动、热爱劳动，具有较强的实践能力；具有质量意识、绿色环保意识、安全意识、信息素养、创新精神；具有较强的集体意识和团队合作精神，能够进行有效的人际沟通和协作，与社会、自然和谐共处；具有职业生涯规划意识。
S3.具有良好的身心素质和人文素养。	具有健康的体魄和心理、健全的人格，能够掌握基本运动知识和一两项运动技能；具有感受美、表现美、鉴赏美、创造美的能力，具有一定的审美和人文素养，能够形成一两项艺术特长或爱好；掌握一定的学习方法，具有良好的生活习惯、行为习惯和自我管理能力。
S4.具有专业必需的文化素质。	具有良好的文化修养和审美能力；知识面宽，自学能力强；能用得体的语言、文字和行为表达自己的意愿，具备一定社交能力和礼仪知识；具有严谨务实的工作作风。
S5.具有从事专业工作必需的职业素质。	具有创新精神、自觉学习的态度和立业创业的意识，初步形成适应社会主义市场经济需要的就业观和人生观。
S6.具有良好的抗压能力和国际视野。	具有一定的抗压能力，能适应工作强度和工作压力；具有一定的国际视野，能针对不同国家的法律、习俗、风格、喜好等作出判断，并指导业务往来；具有一定的应变能力。

2.知识要求

结 构	知识要求
Z1.公共基础知识	<p>Z1-1 了解适应大学生生活、理想信念、爱国主义、人生价值、职业道德、法治精神、宪法体系等知识；</p> <p>Z1-2 掌握马克思主义中国化的理论成果；邓小平理论、“三个代表”重要思想、科学发展观；习近平新时代中国特色社会主义思想及其历史地位等知识；</p>

	Z1-3 了解三农问题、全国两会、台海局势、国内经济形势、结合重要时间节点重要活动和重大部署、世界经济形势、中国与国际组织关系、国际安全形势与地缘政治、中国外交等形势与政策知识；
	Z1-4 掌握田径、体操、球类、游泳、拳击、休闲体育的基本知识、技术技能以及生理卫生的一般知识；
	Z1-5 掌握英语语音、词汇、语法、语篇分析和口语表达等英语语言知识与专业相关的行业英语知识；
	Z1-6 掌握高等数学初步和微积分基本理论及其在工程技术、经济管理中的应用等数学知识；
	Z1-7 掌握有效沟通技巧、演讲稿写作结构及写作方法，演讲的声音、肢体语言表达方法，口才的表达技巧，活动策划书、总结、公务文书、合同的写作结构及写作等应用文写作知识；
	Z1-8 掌握信息技术发展、Windows 操作系统、Office 办公软件的基本使用等计算机应用知识；
	Z1-9 了解心理健康、心理咨询和异常心理的基础知识；
	Z1-10 掌握创新思维、创新种类、创新内涵、创新之源、创新技术战略、创新政策、创新的性质和过程、创新能力的培养、创新情境模拟、创业者应具备的素质等知识；
	Z1-11 理解创业就业政策与形势、大学生求职途径、求职材料的准备、招聘测试与面试技巧、职场礼仪、职业适应、就业程序、就业协议、创业前的准备、创业团队的建立、创业管理等知识；
	Z1-12 掌握文化与中国传统文化、姓氏文化、文化典籍藏书、语言文字的魅力、古典文学艺术欣赏、古代文化精神与传统伦理道德、古代哲学宗教、中华传统礼仪与风俗习惯等传统文化知识；
	Z1-13 掌握国防军事知识、军事思想、国家战略环境、信息化战争、军事技能训练等军事理论知识；
Z2.专业(群)基础知识	Z2-1 掌握国际贸易理论、政策、措施、国际贸易方式、国际贸易组织、国际贸易条约和协定等的基础知识；
	Z2-2 掌握国际市场调研方法与技巧以及贸易术语、出口报价、合同条款等专业基础知识；
	Z2-3 掌握外贸口语听、说等基础知识，理解运用外贸口语报价、磋商等知识；
	Z2-4 掌握运用跨境电商英语的基本知识，进行跨境电商产品上架、产品发布等词汇使用；
	Z2-5 掌握翻译及撰写各种规范的外贸英语信函；运用听、说、读、写、译的技能进行外贸商务函电往来、外贸业务沟通；
	Z2-6 理解英语综合技能四、六级辅导基础知识；
Z3.专业知识	Z3-1 掌握外贸单证填制方法，掌握信用证开证、审核、修改、议付、归档等基础知识；
	Z3-2 了解外贸跟单岗位基本素质要求和专业知识，出口跟单和进口跟单所应用到的理论知识；
	Z3-3 掌握进行跨境电商选品、产品发布、营销推广、跨境物流方案设计与选择等操作；
	Z3-4 掌握运用电子商务基础知识进行电子商务平台建立、运营与推广等活动；
	Z3-5 掌握网络贸易信息的搜集、分析、信息处理及推广网络营销推广和策划活动；
	Z3-6 掌握进出口业务操作流程，正确填制各个环节的单据；

3.能力要求

结 构	能力要求
-----	------

3.1 通用能力	方法能力	N1-1 具备举一反三、善于融会贯通的自主学习能力;
		N1-2 具备紧密围绕行业发展态势, 结合自身条件和特点进行职业规划能力;
		N1-3 具备获取专业新技术、新工艺、新材料、新设备等新知识与信息收集、处理能力;
		N1-4 具备在面临难以取舍问题上拥有独立思考和决策能力;
		N1-5 具备较强沟通与协调处理能力, 善于团队协作、商务谈判与沟通, 能够独立完成工作任务的能力;
	社会能力	N2-1 具有良好的思想品德、法制观念和职业道德, 具有吃苦耐劳精神;
		N2-2 具有爱岗敬业、诚实守信、务实勤奋、谦虚好学的品质;
		N2-3 具有较强的现场管理和组织能力, 能较好地处理公共关系;
		N2-4 具有健康的体魄和健全的人格, 形成良好的行为习惯;
		N2-5 具有较强的劳动组织能力、集体意识和社会责任心;
		N2-6 具有与人沟通合作的团队协助能力;
		N2-7 具有很强的时间观念;
		N2-8 具有较强的应变能力和适应能力;
	3.2 专业能力	N3-1 具备运用经济学相关的基本知识、基本原理和基本分析方法, 初步分析现实中的经济问题, 解释现实中的经济现象, 针对性地提出相关的解决办法, 并能对国家主要经济政策及其产生的经济效果进行正确的分析、判断的能力;
		N3-2 具备运用常见的统计指标分析我国对外贸易发展状况, 根据国际贸易政策发展状况, 分析国际间贸易经济合作的态势, 采取相应的措施, 并根据商品和企业的特点选择合适的国际贸易方式的能力;
		N3-3 具备运用国际贸易的基本规则和方法, 顺利完成交易准备、交易磋商、拟定合同和履行合同等操作的能力;
		N3-4 具有熟练运用英语口语与国外客户洽谈外贸业务的能力;
		N3-5 具备跨境电商专业英语常用词汇、术语、习惯用语和习惯表达方法以及跨境电商行业产品词汇、英文写作的特点和方法的能力;
		N3-6 具备熟练地运用听、说、读、写、译的技能进行外贸商务函电往来、外贸业务沟通以及营销管理和有关英文函电的撰写的能力;
		N3-7 具备在信用证付款方式下, 阅读、审查、修改信用证, 并根据信用证要求, 正确制作各种外贸单证的能力;
		N3-8 具备完成一票外贸进出口业务全程跟单、通过外贸跟单员资格考试, 成为合格的外贸跟单员的能力;
		N3-9 具备在跨境电商平台进行跨境电商选品、产品发布、营销推广、跨境物流方案设计与选择、客户开发、维护与管理操作;
		N3-10 具备在电商环境中进行市场调研、网站规划、网站建设、数据库建立与分析、CA 认证管理、网上支付、BtoC、CtoC、BtoB 等模式操作的能力;
		N3-11 具备网络贸易信息的搜集、分析、信息处理及推广网络营销推广和策划的能力;

	N3-12 具备按进出口业务操作流程，正确填制各个环节的单据，顺利完成一笔完整的进出口业务操作的能力；
--	---

五、课程设置

（一）课程体系构建

本专业课程体系主要依据职业岗位对知识、技能和态度等相关要求，充分结合学生职业生涯的发展需求，选择与职业岗位相对应的课程，构建起以职业岗位为导向、“理实一体”相结合，注重外贸跟单、外贸单证、外贸业务技能培养的模式式课程体系。

职业基本素质模块。该模块旨在培养学生掌握基础的文化知识，树立正确的思想观念，使之具备文艺、体育和心理等综合素质，形成良好的人文、思想、道德情操，为步入社会，走进职场打下坚实的基础。

通用技术技能模块。该模块旨在培养学生专业所需的英语听说读写能力，使其掌握基本经济学原理、国际贸易理论、国际贸易实务、外贸英语口语和外贸英语函电知识、跨境电商专业英语等专业基础知识。

职业核心技术技能模块。该模块针对外贸企业对人才素质和技能的要求及从业资格证考试的项目，分别开设跨境电子商务师、电子商务师、网络营销师、外贸跟单员、外贸业务员、外贸单证员等岗位所对应的职业技能核心课程。

拓展技术技能模块。该模块设立课程组，课程组依据不同职业发展方向开设对应的选修课，按方向培养国际商务人才所必须具有的、较宽厚的专业基础知识，以及较全面的业务技能，并在掌握专业知识和专业技能的基础上，开拓学生创新创业能力与职业拓展能力。其中，为创新人才培养，充分发挥校企各方优势，开设《跨境电商速卖通》、《网络营销》等专业拓展课与创新教育结合课程、《跨境电商沟通与客服》企业定制化课程、《国际商法》网络课程，保证本专业的课程体系适应专业人才培养目标的要求，使各门课程与专业课程体系充分匹配，体现“岗、证、课”三位一体的要求。

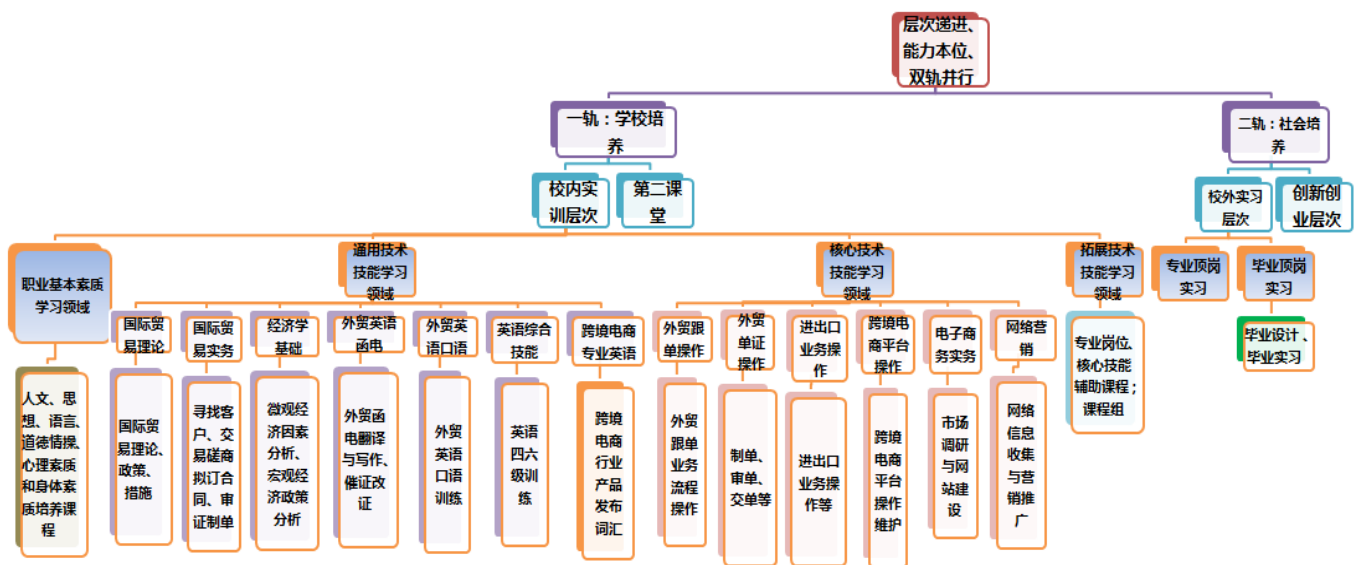


图 1 本专业实践教学体系图

(二) 专业课程与专业能力的对应关系

专业能力编码 课程名称	N3-1	N3-2	N3-3	N3-4	N3-5	N3-6	N3-7	N3-8	N3-9	N3-10	N3-11	N3-12
经济学基础	●	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
国际贸易理论	○	●	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
国际贸易实务	○	○	●	○	○	○	○	○	○	○	○	○
外贸英语口语	○	○	○	●	○	○	○	○	○	○	○	○
跨境电商专业英语	○	○	○	○	●	○	○	○	○	○	○	○
外贸英语函电	○	○	○	○	○	●	○	○	○	○	○	○
外贸单证操作	○	○	○	○	○	○	●	○	○	○	○	○
外贸跟单操作	○	○	○	○	○	○	○	●	○	○	○	○
跨境电商平台操作	○	○	○	○	○	○	○	○	●	○	○	○
电子商务实务	○	○	○	○	○	○	○	○	○	●	○	○
网络营销	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	●	○
进出口业务操作	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	●

(三) 课程体系与课程

1. 公共基础课程

(1) 公共必修课程

本专业设置思想道德修养与法律基础、毛泽东思想和中国特色社会主义理论、形势与政策、体育与健康、军训、军事理论、中国传统文化、大学生职业发展与就业指导、大学生心理健康教育、大学生信息素养、大学生成长辅导、创新创业教育、实用英语、计算机应用实务、口才与写作等公共基础必修课程。课程主要教学内容及相关要求见《广州城建职业学院 2018 级专业人才培养方案的主要内容和要求》。

(2) 公共选修课程

为拓宽学生知识面，培养学生人文素质、创新创业能力和拓展专业知识技能，促进学生全面发展，学校统一开设公共选修课程，公共选修分为美育课程、双创教育、专业拓展等三类课程。学生可以从第二学期开始选修，三年制要求修满 3 学分。

学校开设的公共选修课的课程名称、内容、学时、教学要求、教学方法，在教务处每学期下发的关于公共选修课的选课通知中明确。

2. 专业课程

(1) 专业基础/基本技能课程（必修）

类型	课程名称	主要教学内容及要求
专业群平台课程	英语综合技能实训	大学四级、六级英语听、说、读、写等；
	国际贸易实务	交易前准备、交易磋商、贸易术语、出口报价、合同条款、合同善后等；
	经济学基础	宏观经济学和微观经济学等；
其它专业基础课程	跨境电商专业英语	跨境电商的行业产品发布、平台、售前服务、跨境物流与服务、售后服务、争端与处理等专业英语
	国际贸易理论	国际贸易理论、政策、措施、国际贸易方式、国际贸易组织、国际贸易条约和协定等；
	外贸英语口语	外贸口语听、说、报价、磋商等；
	外贸英语函电	外贸英语函电发盘、询盘、还盘撰写；

(2) 专业能力/核心技能课程（必修）

类型	课程名称	主要教学内容及要求
专业能力/核心技能课程	外贸跟单操作★	认知外贸跟单、出口跟单操作、进口跟单操作、跟单流程模拟、跟单考证培训、跟单软件操作
	进出口业务操作★	进出口业务操作流程、各个环节的单据填写、世格外贸实习平台软件操作
	外贸单证操作★	阅读、审查、修改信用证，各种外贸单证的制作；

	跨境电商平台操作★	跨境电商选品、产品发布、营销推广、跨境物流方案设计与选择、客户开发、维护与管理操作；
	电子商务实务★	传统商务突破、网络工具使用、网络信息收集、网络信息推广、网上交易和网上客户服务。
	网络营销★	网络营销定位、营销型网站建设、网络推广、运营服务和网络营销管理。分整合式网络营销、颠覆式网络营销、系统化网络营销等；
职业/技能证书培训课程	助理跨境电子商务师	开拓国际市场，寻找国外客户，利用互联网平台进行外贸网络营销。

注：专业核心课程请在课程名称后标注“★”。

(3) 专业限选/综合技能课程（选修）

类型	序号	课程名称	主要教学内容及要求
网络课程	1	国际商法	认知国际商法、国际商事主体建立、国际货物买卖合同订立、国际产品责任承担、国际商事纠纷解决。
专创融合课程	1	跨境电商之速卖通	速卖通平台店铺注册、产品发布、营销推广、运营管理、售后服务等基础知识；
	2	网络营销	网络市场调研，网络营销产品定价、渠道、促销策略，搜索引擎、博客、E-Mail等营销知识；
专业方向课程组	①	国际金融与结算	国际收支、国际储备、国际货币体系、外汇业务、国际金融市场、国际结算方式等知识；
		跨境电商物流	跨境电商物流基础知识、国际小包、海外仓储、聚集后规模化运输
		国际贸易地理	国际贸易自然地理环境、人文地理环境、国际贸易运输、主要经济体的经济贸易状况等知识；
		消费者心理学	消费者心理学基础知识、消费者感知工作、消费者记忆与学习、消费者情况与态度
		第二外语	法语/德语/日语/韩语等第二外语听、说、读、写基础知识；
	②	报关与报检实务	报关与报检和国家外贸管制的基本内容，一般进出口货物、特定减免税货物、保税货物等的报关流程，进出口过程当中关税、国内环节税及各种费的计算以及进出口报关单的填制方法、出入境检验检疫流程、进出口报检单的填制方法等基本业务知识；
		国际商务礼仪	国际商务礼仪文化、国际商务社交礼仪、拜访与商务接待礼仪、商务通信礼仪以及商务礼仪中的礼物馈赠等知识；
		数字图像处理（photoshop）	PS 修图工具功能、使用方法与技巧；
		消费者行为分	消费者行为分析认知、消费者购买决策、影响和决定消费者行为个人与心理

		析	因素、影响和决定消费者行为外部因素、消费者体验与消费者满意
		电子商务法规	电子商务基本原理、电子商务立法概况、数据电文法律制度、电子签名法律制度、电子认证法律制度、电子合同法律制度、电子信息法律制度、电子商务安全问题、电子商务纠纷解决
企业定制课程组	③	跨境电商沟通与客服	以跨境电商客服岗位为基础，以交流与沟通理论为切入点，全面介绍了跨境电商客服人员在与客户交流全过程中所涉及到的沟通与服务的相关知识、客服的基础知识、售前、售中及售后沟通与客服，跨境电商中易出现的纠纷处理以及纠纷案例等内容；

3.实践教学课程

实践教学课程分析表

实践环节	课程名称	主要实践项目	实践场所	学时
① 实习	认识实习	1.市场的供求与均衡分析； 2.需求价格弹性分析； 3.短期与长期生产函数分析； 4.厂商的短期成本分析、厂商的生产要素分析； 5.我国宏观经济政策分析	国际商务谈判室（2617）	32
		1.寻找客户； 2.选择贸易术语； 3.交易磋商； 4.签订合同； 5.履行合同、业务善后；	国际商务谈判室（2617）	40
		1.询盘函电； 2.发盘函电； 3.还盘函电； 4.接受函电； 5.签订合同；	同声传译实训室（2612）	24
	跟岗实习	1.网络营销； 2.电子交易； 3.物流配送；	跨境电商综合实训室（1116）	30
		1.网络信息的搜集与分析； 2.企业网络营销平台建设规划； 3.企业网络推广； 4.网络贸易实操；	跨境电商综合实训室（1116）	36
		1.接单审单操作； 2.生产进度与品质跟单操作； 3.产品包装操作； 4.跟单流程模拟； 5.跟单考证培训；	外贸综合实训室（2613）	36

			6.跟单软件操作;		
		4.外贸单证操作	1.申请开立信用证; 2.审核信用证; 3.制作和办理单证; 4.审单交单的能力; 5.单证归档;	外贸综合实训室 (2613)	36
	顶岗实习	顶岗实习	1.集中或分散实习动员; 2.实习走访; 3.实习鉴定;	实习企业	480
②实训		跨境电商平台操作	1.阿里巴巴国际站或全球速卖通上传产品获取订单; 2.在线完成产品的发布; 3.在线完成产品的定价; 4.在线完成产品的运输; 5.在线完成产品的支付; 6.在线完成产品的纠纷处理;	跨境电商综合实训室(1116)	96
		进出口业务操作	1.进出口贸易公司的组建; 2.以 T/T 为支付方式的 FOB 出口业务操作; 3.以信用证为主要支付方式的机电产品业务操作、合同的签订; 4.以 T/T 为支付方式的 CIF 航空运输出口业务操作; 5.以信用证为主要支付方式,以 FOB 的海洋运输机电产品;	外贸综合实训室 (2613)	48
③毕业设计(论文)		毕业设计(论文)	1.毕业设计选题; 2.毕业设计开题; 3.毕业设计论文撰写; 4.毕业设计定稿;	毕业实践教学管理系统	96

注:参考学时中的整周实训以“周”为单位计算。

4.第二课堂课程

第二课堂项目分为思想成长、实践实习、志愿公益、创新创业、文体活动、社会工作、技能特长七类项目,三年制要求修满 8 学分。第二课堂项目的学分说明及考核要求按《广州城建职业学院第二课堂实施与管理办法》执行。

六、学时及教学活动安排

(一) 课程学时学分安排

学习领域		学时数	学时占比 (%)	学分数	学分占比 (%)
必修	职业基本素质学习领域	722	28.79%	40	30.42%
	通用技术技能学习领域	328	13.08%	18.5	14.07%
	核心技术技能学习领域	1014	40.43%	48	36.50%
	小 计	2064	82.30%	106.5	80.99%
选修	拓展技术技能学习领域 (限选)	252	10.05%	14	10.65%
	职业基本素质学习领域 (公选)	48	1.91%	3	2.28%
	第二课堂课程	144	5.74%	8	6.08%
	小 计	444	17.70%	25	19.01%
合 计		2508	100%	131.5	100%
其中: 理论课总学时		730	29.11%		
实践课总学时		1778	70.89%		

(二) 教学活动安排

第一学年	第一学期 (20 周)						第二学期 (20 周)			
	机动	军训	入学教育	课程教学	考试	寒假	课程教学	实训/实习/课程设计	考试	暑假
周	2	2	1	13	2	5	18/16	0/2	2	7
第二学年	第三学期 (20 周)						第四学期 (20 周)			
	课程教学			实训/实习/课程设计	考试	寒假	课程教学	实训/实习/课程设计	考试	暑假
周	18/16			0/2	2	5	18/16	0/2	2	7
第三学年	第五学期 (20 周)						第六学期 (16 周)			
	课程教学	岗前教育/考试	顶岗实习	毕业设计 (论文)	寒假		顶岗实习		毕业离校	
周	10	2	8	(6)	5		16			

七、教学进程安排

见教学进程安排表 (附件)。

八、实施保障

(一) 师资队伍

本专业拥有一支高素质“双师型”专兼结合教师队伍,师资力量雄厚,于 2015 年立项为省级优秀教学团队。现有专任教师 7 人,其中高级职称教师 2 人,中级职称教师 4 人,无职称 1 人;硕士以上 6 人,学士 1 人;双师型教师 6 人,具有行业企业经历的教师 6 人;广东省民办优秀教师 (城

建教学名师) 1 人, 生师比 42。兼职教师数名, 均为外贸行业实践能力强、教学水平高的高级技术人员或企业高管。

(二) 教学设施

本专业形成了比较完善的校内“四位一体”实践教学基地, 基本能满足本专业及相关专业岗位群实践教学的需要, 其中国际商务谈判实训室(财经楼 617, 建筑面积 247.75m², 设备总值 6.75 万)、报关与仿真大厅实训室(财经楼 618, 建筑面积 247.75m², 设备总值 29.80 万)、外贸易综合实训室(财经楼 613-615, 建筑面积 282.62m², 设备总值 44.36 万); 跨境电商综合实训中心(人文学楼 1 楼, 建筑面积 400.00m², 设备总值 104.95 万); 实训室装有进出口 Simtrade 软件(世格外贸实务教学系统、世格考试系统、世格外贸单证教学系统)、世格 SimOS 外贸跟单理实一体化教学平台、跨境电商步惊云教学系统等先进软件, 主要承担本专业跨境电商实操实训、单证实训、跟单实训和贸易产品实训和综合实训的教学任务, 人均实训学时达到 48 学时。

本专业大力加强校外实践教学基地建设, 已立项省级大学生校外实践基地 1 项(广州桥集拉德国际货运代理有限公司), 校级大学生校外实践基地 1 项(广州双虹建材有限公司), 建有校级大学生校外实践基地 1 项(广州威思丁酒店用品有限公司)。与广州安德在线网络科技有限公司、广州双虹建材有限责任公司、广州桥集拉德国际货运有限公司、广州雅缤饰品有限公司、广州信惠贸易有限公司等 10 多家企业建立校企合作关系, 开展包括引企驻校、参观实习、现场教学、教学讲座与培训、毕业顶岗实习、教师下企业调查、聘任兼职教师、校企合编实训教材、课题研究、共建实训室、订单班等内容的校企合作。目前共建订单班 1 个(双虹订单班)。

(三) 教学资源

本专业近三年共开出版教材 7 本, 与企业共同编制校企合作教材开发教材 9 本, 其中 7 本已完成, 2 本正编写中。专业团队主持精品课程共 7 项, 其中省级精品课程 1 项, 校级精品课程 3 项, 网络课程 3 项。专业共录制微课 60 多个, 其中《国际贸易实务》(10 个微课)、《外贸跟单实务》(27)、《外贸单证实务》(5 个微课)、《经济学基础》(11 个微课)、《跨境电商平台操作》(4 个)、《报关与报检实务》(3 个微课)、《进出口业务操作》(4 个微课)。

本专业近三年立项与结题省级质量工程 5 项, 省级项目 1 项, 市级课题 3 项, 近三年共开发发表论文 22 篇, 其中核心期刊 2 篇。

(四) 教学方法

本专业在教学方法上改变以教师为主导的单一教学方式，突出以学生为本的教学原则，根据不同的典型工作任务，有针对性的采用案例分析法、项目式教学法、分组讨论法、角色扮演法、全真模拟教学法、现场教学法、企业培训法、真实演练等教学方法，激发学生学习的主动性和积极性，使学生获得与工作任务相应的专业知识和专项技能。

基础训练阶段：突出教师引导作用，通过质疑引思、启发式教学，变教师主导为学生自主；变教师灌输为启发、讨论、互动。

综合技能训练阶段：突出技能导向，采用多样化的教学方法。如案例分析法、项目式教学法、分组讨论法、仿真模拟教学法、现场教学法、项目经理团队负责制等。

综合素质提高阶段：采用信息化教学模式，充当企业真实操作环境下的学生“项目经理人”，指导学生团队化合作，使学生深度体验各种职业情景，促进知识内化和综合素质提高。

创新能力培养阶段：采用研究性教学调动学生自主性和积极性，提高学生学习兴趣，充分挖掘学生学习潜力、创新能力和科研意识。

（五）教学评价

本专业改革传统的学生成绩评价方法，开展考试（核）模式改革，不断推进形成性考核，尤其是专业核心课程的考核。加强企业考核、过程考核、实操考核和项目考核，考核以能力考核为核心，综合考核专业知识、基本技能、方法能力、职业素质和团队合作等各方面。根据各课程的性质和特点，采取不同的方式，按照不同的要求，按加权加总评定课程的最终成绩。采取校内考核和企业考核，终结考核与过程考核，知识考核和实操考核，文本考核和产品（或项目）考核相结合，注重学生实际能力和技能的培养与提高。

本专业构建用人单位、行业协会、专业评价机构共同参与的第三方人才培养质量评价机制，建立评价标准、评价方式、评价反馈制度，提高第三方评价的客观性和公正性。以跨境电商实训课程为例，企业兼职教师、专业教师与学生组建团队，项目针对学生真实环境下的出单率、销售额、店铺打理情况等实际结果对学生技能掌握质量由企业做出第三方评价，并提供检测结果及改善措施，从而有针对性的加强教学方法及教学内容的改革，提高教学质量，促进专业建设与社会经济发展的符合度，改革教学内容与教学方法，提高人才培养质量。

（六）质量管理

本学院建立完善教学管理制度，实行过程控制和目标管理相结合，强化各教学环节管理，落实

校院两级管理体制，建立各教学环节的质量标准与由执行、监控、反馈和评价系统组成的教学运行体系，教学运行状态良好。通过严格控制调课，组织教师听（评）课，公布学生到课率，组织兼职督导听课，奖罚学生教学评分，严格毕业实践节管理，加强教学资料归档等措施，规范教学过程监控。

本专业实施了学生信息员制度、学生评教与教师评学制度、专兼结合督导制度、教师互评制度；落实了期初、期中、期末的教学检查，开展毕业生跟踪调查，保证了教学质量管理与监控的全员参与与全过程管理。

九、毕业要求

学生通过规定年限的学习，修满规定的学分，达到本专业人才培养目标和培养规格的要求，满足毕业条件，准予毕业。

（一）学分要求

本专业学生必须修满 131.5 个学分，其中必修课 106.5 学分、选修课 14 学分和第二课堂 11 学分。

（二）证书要求

1.基本素质教育证书

1.1 外语能力要求

通过高等学校英语应用能力（B 级或以上）考试。

1.2 计算机能力要求

通过全国计算机等级（一级或以上）考试。

2.职业资格或技能证书

参加相应的职业资格或技能考核，至少考取一项与专业职业能力相对应的下列职业资格或技能证书，见下表。

序号	证书名称	颁证单位	要求
1	助理跨境电子商务师	工业和信息化部电子职业技能鉴定指导中心	必考
2	助理电子商务师	中华人民共和国工业和信息化部	选考
3	网络营销师	中华人民共和国工业和信息化部	选考
4	国际商务跟单员资格证书	中国商业技师协会	选考
5	外贸业务员资格证书	中国国际贸易学会	选考
6	国际商务单证员证书	中国商业技师协会	选考

十、专业建设指导委员会组成

序号	姓名	专业技术职务	所在单位	单位行政职务	委员会职务
1	钟飞燕	讲师	广州城建职业学院	教研室主任	主任
2	何成满	工程师	广州双虹建材有限公司	总经理	副主任
3	王运祥	教授	广州城建职业学院	院长	副主任
4	周银新	讲师	广州城建职业学院	副院长	委员
5	李志强	副教授	广州城建职业学院	副校长	委员
6	朱桥艳	讲师	广州城建职业学院	教研室副主任	委员
7	柳韬略	讲师	广州城建职业学院	教研室副主任	委员
8	彭明祥	中级	广州肯迪凯尼鞋业科技有限公司	总经理	委员
9	陈秋云	中级	广州雅缤饰品有限公司	总经理	委员

2017 级国际经济与贸易专业人才培养方案

[主编：钟飞燕 校对：朱桥艳 审核：王运祥 批准：周 晖]

所属专业大类	财经商贸	专业类名称	经济贸易类
专业名称	国际经济与贸易	专业代码	630502
主要对应的职业类别	跟单员、业务员、单证员	专业方向	

一、招生对象及学习年限

(一) **招生对象**：普通高中毕业生、中职（专）毕业生和职高毕业生。

(二) **学制**：实行弹性学制，标准学制 3 年，修业年限 2~5 年。

二、培养目标及规格

(一) 培养目标

本专业培养拥护党的基本路线，德、智、体、美、创等全面发展，掌握经济学基础、英语函电、国际贸易理论与实务等专业知识和外贸进出口操作、外贸跟单操作、外贸单证操作等核心技能，能从事外贸业务、外贸跟单和外贸单证等的技术与管理工作，具有良好的岗位能力、职业素养、创新意识和可持续发展能力的高素质技术技能人才。

(二) 培养规格

结构	要求	主要支撑课程
知识目标	1.掌握宏观经济学和微观经济学基础知识； 2.掌握国际贸易理论、政策、措施、国际贸易方式、国际贸易组织、国际贸易条约和协定等的基础知识； 3.掌握国际市场调研方法与技巧以及贸易术语、出口报价、合同条款等专业基础知识； 4.掌握外贸单证填制方法与函电英语表述等基础知识； 5.了解外贸跟单岗位基本素质要求和专业知识，出口跟单和进口跟单所应用到的理论知识； 6.掌握进出口业务操作流程、进出口预算方法，有关外贸单据填制方法以及 Simtrade 软件外贸实习平台操作技巧； 7.掌握催证、审证、改证、展证、分项制单、综合制单、审单交单等单证操作的理论知识； 8. 掌握跨境电商基础与应用知识、跨境电商平台运营与操作技巧；	1.经济学基础 2.国际贸易理论 3.国际贸易实务 4.外贸英语函电 5.外贸跟单操作 6.进出口业务操作 7.外贸单证操作 8.跨境电商平台操作 9.报关与报检实务 10.国际货运代

	<p>9.了解报关与海关基本概念，熟悉报关单填制规则、海关监管货物报关程序与操作要点；</p> <p>10.掌握国际货物海运、空运、陆运及多式联运等货代理业务技能、国际货物运输事故处理、国际货代保险业务。</p>	理实务
能力目标	<p>1.能运用经济学相关的基本知识、基本原理和基本分析方法，初步分析现实中的经济问题，解释现实中的经济现象，针对性地提出相关的解决办法，并能对国家主要经济政策及其产生的经济效果进行正确的分析、判断；</p> <p>2.能够运用常见的统计指标分析我国对外贸易发展状况，根据国际贸易政策发展状况，分析国际间贸易经济合作的态势，采取相应的措施，并根据商品和企业的特点选择合适的国际贸易方式；</p> <p>3.能灵活运用国际贸易的基本规则和方法，顺利完成交易准备、交易磋商、拟定合同和履行本合同等操作；</p> <p>4.能熟练地运用听、说、读、写、译的技能进行外贸商务函电往来、外贸业务沟通以及营销管理和有关英文函电的撰写；</p> <p>5.能够完成一票外贸进出口业务全程跟单，并结合外贸跟单员资格考试，使学生能够顺利通过考试，成为合格的外贸跟单员；</p> <p>6.能按进出口业务操作流程，正确填制各个环节的单据，顺利完成一笔完整的进出口业务操作；</p> <p>7.能够在信用证付款方式下，阅读、审查、修改信用证，并根据信用证要求，正确制作各种外贸单证的能力；</p> <p>8.能够在跨境电商平台进行跨境电商选品、产品发布、营销推广、跨境物流方案设计 with 选择、客户开发、维护与管理操作；</p> <p>9.能够根据不同货物的通关要求及流程，计算海关税费和填制进出口货物报关单，完成不同海关监管货物的报关业务工作，按要求准备报检单证材料，完成进出境检验检疫工作；</p> <p>10.能够根据海陆空货代业务流程完成有关国际货代业务经营操作和相关单据填写。利用模拟软件，能够完成寻找客户/交易磋商/签订合同/履行合同/业务善后等的操作。</p>	<p>1.经济学基础</p> <p>2.国际贸易理论</p> <p>3.国际贸易实务</p> <p>4.外贸英语函电</p> <p>5.外贸跟单操作</p> <p>6.进出口业务操作</p> <p>7.外贸单证操作</p> <p>8.跨境电商平台操作</p> <p>9.报关与报检实务</p> <p>10.国际货代理实务</p>
素质目标	<p>1.政治思想素质：热爱中国共产党、热爱社会主义祖国、拥护党的基本路线和改革开放政策；具有正确世界观、人生观、价值观，遵纪守法，为人诚实、正直、谦虚、谨慎，具有良好的职业道德和社会公德；</p> <p>2.文化素质：具有专业必需的文化基础，具有良好的文化修养和审美能力；知识面宽，自学能力强；能用得体的语言、文字和行为表达自己的意愿，具备一定社交能力和礼仪知识；具有严谨务实的工作作风；</p> <p>3.身心素质：拥有健康的体魄，能适应岗位对体能的要求；具有健康的心理和乐观的人生态度；朝气蓬勃，积极向上，奋发进取；思路开阔、</p>	<p>1.思想道德修养与法律基础（含廉洁修身）</p> <p>2.职业素质公共选修课、大学生职业规划与就业指导、顶岗实习</p> <p>3.大学生素质拓</p>

	敏捷，善于分析问题、解决问题； 4.职业素质：具有从事专业工作所必需的专业知识和能力；具有创新精神、自觉学习的态度和立业创业的意识，初步形成适应社会主义市场经济需要的就业观和人生观。	展课程、体育与健康、大学生心理健康教育 4.国学经典、创新创业教育
职业态度	1.认真负责 2.吃苦耐劳 3.小心谨慎	1.外贸跟单操作 2.进出口业务操作 3.外贸单证操作

三、就业岗位及资格（技能）证书

类别	岗位名称	主要工作任务描述	职业资格/技能证书	考证要求
核心工作岗位	外贸跟单员	以客户订单为依据，跟踪产品（服务）运作流向并督促订单落实	国际商务跟单员证书	必考
	外贸业务员	开拓国际市场，寻找国外客户，定制产品，办理进出口手续，外销作业等	全国外贸业务员资格证	选考
相关工作岗位	外贸单证员	收证、审证、制单、审单、交单、归档等一系列业务活动	国际商务单证员证	选考
	助理跨境电子商务师	开拓国际市场，寻找国外客户，利用互联网平台进行外贸网络营销	助理跨境电子商务师证	选考
	报关员	进出口货物的通关与清关	报关员水平测试证书	选考
	报检员	申请安排进出口货物的检验检疫	报检员资格证书	选考
	货代员	制定货运代理的营销策略、进行国际海上、铁路、公路、航空、集装箱货物运输、船代、货代、仓储、商品保养等工作	国际货代员资格证书	选考
发展进阶岗位	跨境电子商务师	开拓国际市场，寻找国外客户，利用互联网平台进行外贸网络营销	跨境电子商务师证	备考

四、毕业标准

本专业学生按人才培养方案要求修完规定的课程，考核合格，达到毕业最低总学分 128.5 学分和《国家学生体质健康标准》相关要求，并获得本专业教学计划规定的证书，准予毕业，颁发毕业证书。

（一） 学分要求

学习领域		学时数	学时占%	学分数	学分占%
必修	职业基本素质学习领域	452	20.58%	28.5	22.18%

	通用技术技能学习领域	400	18.21%	25	19.46%
	核心技术技能学习领域	912	41.54%	48	37.35%
	小 计	1764	80.33%	101.5	78.99%
选修	拓展技术技能学习领域（限选）	256	11.66%	16	12.45%
	职业基本素质学习领域（公选）	176	8.01%	11	8.56%
	小 计	432	19.67%	27	21.01%
合 计		2196	100%	128.5	100%
其中：理论课总学时		686	31.24%		
实践课总学时		1510	68.76%		

（二）证书要求

1.基本素质教育证书

序号	证书名称	等级	发证单位
1	全国高等学校计算机水平考试	一级（或以上）	教育部
2	高等学校英语应用能力考试	B 级（或以上）	教育部

2.职业资格（技能）证书

必须至少取得以下技能证书之一。

序号	证书名称	等级	发证单位
1	国际商务跟单员资格证书	无等级	中国商业技师协会
2	外贸业务员资格证书	无等级	中国国际贸易学会
3	国际商务单证员资格证书	无等级	中国商业技师协会
4	助理跨境电子商务师	初级	工业和信息化部电子职业技能鉴定指导中心
5	报关员水平测试证书	无等级	报关协会
6	报检员水平测试证书	无等级	国家质检总局
7	国际货代员资格证书	无等级	中国国际货运代理协会

五、课程体系构建（附件）

六、教学进程安排（附后）

七、学期教学活动安排

周次 学期	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23
第一学期 18 周	=	=	☆	☆	△	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	※	※	=	=	=
第二学期 20 周	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	※	※	=	=	=
第三学期 20 周	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	※	※	=	=	=
第四学期 20 周	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	※	※	=	=	=
第五学期 20 周	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	※	※	□	□	□	□	□	□	□	□	=	=	=
第六学期 16 周	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	毕业离校						

注：=放假时间，☆军训，△入学教育，—课堂教学，※考试，□顶岗实习与毕业设计（含答辩），
■顶岗实习，◆实践教学周。

八、教学周安排

项 目	合计(周数)	第一学期	第二学期	第三学期	第四学期	第五学期	第六学期
教学计划	104	16	18	18	18	18	16
实践教学	27	3	0	0	0	8	16
理实教学	77	13	18	18	18	10	0
考 试	10	2	2	2	2	2	0
放 假	24	4	6	4	6	4	0
合 计	138	22	26	24	26	24	16

九、专业特色培育（附后）

十、专业共建委员会

序号	姓名	委员会职务	单位行政职务	专业技术职务	所在单位
1	钟飞燕	主任	教研室主任	讲师	广州城建职业学院
2	何成满	副主任	副总裁	工程师	广州双虹建材有限公司
3	邱漠河	委员	副院长	副教授	广州城建职业学院
4	李志强	委员	副校长	副教授	广州城建职业学院
5	朱桥艳	委员	副主任	讲师	广州城建职业学院
6	柳韬略	委员	副主任	讲师	广州城建职业学院
7	蒲卫东	委员	总经理	中级	广州威思丁酒店用品有限公司
8	陈秋云	委员	经理	中级	广州雅缤饰品有限公司
9	陈丽敏	委员	经理	中级	广州信惠贸易有限公司

2017 级国际经济与贸易专业（跨境电子商务方向）专业

人才培养方案

[主编：钟飞燕 校对：朱桥艳 审核：王运祥 批准：周 晖]

所属专业大类	财经商贸	专业类名称	经济贸易类
专业名称	国际经济与贸易	专业代码	630502
主要对应的职业类别	跨境电子商务师、网络营销师、电子商务师	专业方向	跨境电子商务

一、招生对象及学习年限

(一) **招生对象**：普通高中毕业生、中职（专）毕业生和职高毕业生。

(二) **学制**：实行弹性学制，标准学制 3 年，修业年限 2~5 年。

二、培养目标及规格

(一) 培养目标

本专业培养拥护党的基本路线，德、智、体、美、创等全面发展，掌握经济学基础、电子商务、计算机基础、国际贸易理论与实务等专业知识和跨境电商平台操作、网络营销、外贸跟单、单证等核心技能，能从事跨境电子商务、网络产品规划、网络营销推广、网站运营的技术与管理工作，具有良好的岗位能力、职业素养、创新意识和可持续发展能力的高素质技术技能人才。

(二) 培养规格

结 构	要 求	主要支撑课程
知识目标	1.掌握宏观经济学和微观经济学基础知识； 2.了解国际贸易理论、政策、措施、方式、组织、条约和协定等的基础知识；掌握国际市场调研方法与技巧以及贸易术语、出口报价、合同条款等专业基础知识； 3.掌握跨境电商专业英语常用词汇、术语、习惯用语和习惯表达方法以及跨境电商英文写作的特点和方法； 4.掌握跨境电商英语函电常用英语表述方法与写作技巧； 5.了解跨境电商基础与应用知识，掌握跨境电商平台运营与操作技巧； 6.熟悉电子商务技术准备、网络营销、电子交易、物流配送、电子商务	1.经济学基础 2.国际贸易理论与实务 3.跨境电商专业英语 4.跨境电商英语函电 5.跨境电商平台操作

	<p>安全的理论知识；</p> <p>7.了解如何搜集与分析网络信息、建设规划企业网络营销平台、推广企业网络、网络贸易实践以及个人网络创业等网络营销基础知识；</p> <p>8.熟悉进出口业务操作流程，掌握进出口预算方法，有关外贸单据填制方法以及 Simtrade 软件外贸实习平台操作技巧；</p> <p>9.了解外贸跟单岗位基本素质要求和专业知识，掌握出口跟单和进口跟单所应用到的理论知识；</p> <p>10.掌握催证、审证、改证、展证、分项制单、综合制单、审单交单等单证操作的理论知识。</p>	<p>6.电子商务实务</p> <p>7.网络营销</p> <p>8.外贸跟单操作</p> <p>9.进出口业务操作</p> <p>10.外贸单证操作</p>
能力目标	<p>1.能运用经济学相关的基本知识、基本原理和基本分析方法，初步分析现实中的经济问题，解释现实中的经济现象，并能有针对性地提出相关的解决办法；能对国家主要经济政策及其产生的经济效果进行正确的分析、判断；</p> <p>2.能够运用常见的统计指标分析我国对外贸易发展状况，根据国际贸易政策发展状况，分析国际间贸易经济合作的态势，采取相应的措施；根据商品和企业的特点选择合适的国际贸易方式；灵活运用国际贸易的基本规则和方法，顺利完成交易准备、交易磋商、拟定合同和履行合同等操作；</p> <p>3.能够运用跨境电商英语的基本知识，进行基本的跨境电商基本活动；</p> <p>4.能够翻译及撰写各种规范的外贸英语信函；运用听、说、读、写、译的技能进行外贸商务函电往来、外贸业务沟通；</p> <p>5.能够在跨境电商平台进行跨境电商选品、产品发布、营销推广、跨境物流方案设计与选择、客户开发、维护与管理操作；</p> <p>6.能够运用电子商务基础知识进行电子商务平台建立、运营与推广等活动；</p> <p>7.能够利用网络平台和电商平台完成网络贸易信息的搜集、分析、信息处理及推广网络营销推广和策划活动；</p> <p>8.能够完成一票外贸进出口业务全程跟单，并结合外贸跟单员资格考试，使学生能够顺利通过考试，成为合格的外贸跟单员；</p> <p>9.能按进出口业务操作流程，正确填制各个环节的单据，顺利完成一笔完整的进出口业务操作；</p> <p>10.能够在信用证付款方式下，阅读、审查、修改信用证，并根据信用证要求，正确制作各种外贸单证的能力。</p>	<p>1.经济学基础</p> <p>2.国际贸易理论与实务</p> <p>3.跨境电商专业英语</p> <p>4.跨境电商英语函电</p> <p>5.跨境电商平台操作</p> <p>6.电子商务实务</p> <p>7.网络营销</p> <p>8.外贸跟单操作</p> <p>9.进出口业务操作</p> <p>10.外贸单证操作</p>
素质目标	<p>1.政治思想素质：热爱中国共产党、热爱社会主义祖国、拥护党的基本路线和改革开放政策；具有正确世界观、人生观、价值观，遵纪守法，为人诚实、正直、谦虚、谨慎，具有良好的职业道德和社会公德；</p> <p>2.文化素质：具有专业必需的文化基础，具有良好的文化修养和审美能</p>	<p>1.思想道德修养与法律基础（含廉洁修身）</p> <p>2.职业素质公共</p>

	<p>力；知识面宽，自学能力强；能用得体的语言、文字和行为表达自己的意愿，具备一定社交能力和礼仪知识；具有严谨务实的工作作风；</p> <p>3.身心素质：拥有健康的体魄，能适应岗位对体能的要求；具有健康的心理和乐观的人生态度；朝气蓬勃，积极向上，奋发进取；思路开阔、敏捷，善于分析问题、解决问题；</p> <p>4.职业素质：具有从事专业工作所必需的专业知识和能力；具有创新精神、自觉学习的态度和立业创业的意识，初步形成适应社会主义市场经济需要的就业观和人生观。</p>	<p>选修课、大学生职业规划与就业指导、顶岗实习</p> <p>3.大学生素质拓展课程、体育与健康、大学生心理健康教育</p> <p>4.国学经典、创新创业教育</p>
职业态度	<p>1.具有爱岗敬业、诚实守信、务实勤奋、谦虚好学的品质；</p> <p>2.具有良好法制观念和职业道德，具有吃苦耐劳精神；</p> <p>3.具有较强的现场管理和组织能力，能较好地处理公共关系；</p> <p>4.具有健康的体魄和健全的人格，形成良好的行为习惯；</p>	<p>1.跨境电商平台操作</p> <p>2.网络营销</p> <p>3.电子商务实务</p>

三、就业岗位及资格（技能）证书

类别	岗位名称	主要工作任务描述	职业资格/技能证书	考证要求
核心工作岗位	助理跨境电商商务师	开拓国际市场，寻找国外客户，利用互联网平台进行外贸网络营销	助理跨境电商商务师证	必考
	助理电子商务师	电子商务网站建设、网页制作与维护、产品信息发布、网站后台管理、电子商务交易系统设计和维护等	助理电子商务师证	选考
相关工作岗位	网络营销师	负责公司产品在网络上的推广，具备较强的网络开发客户的能力。	网络营销师	选考
	外贸跟单员	以客户订单为依据，跟踪产品（服务）运作流向并督促订单落实	国际商务跟单员证	选考
	外贸业务员	开拓国际市场，寻找国外客户，定制产品，办理进出口手续，外销作业等	全国外贸业务员资格证	选考
	外贸单证员	收证、审证、制单、审单、交单、归档等一系列业务活动	国际商务单证员证	选考
发展进阶岗位	跨境电子商务师	开拓国际市场，寻找国外客户，利用互联网平台进行外贸网络营销	跨境电子商务师证	备考

四、毕业标准

本专业学生按人才培养方案要求修完规定的课程，考核合格，达到毕业最低总学分 128.5 学分

和《国家学生体质健康标准》相关要求，并获得本专业教学计划规定的职业资格（岗位技能）证书，准予毕业，颁发毕业证书。

（一）学分要求

学习领域		学时数	学时占%	学分数	学分占%
必修	职业基本素质学习领域	452	20.58%	28.5	22.18%
	通用技术技能学习领域	400	18.22%	25	19.46%
	核心技术技能学习领域	912	41.53%	48	37.35%
	小 计	1764	80.33%	101.5	78.99%
选修	拓展技术技能学习领域（限选）	256	11.66%	16	12.45%
	职业基本素质学习领域（公选）	176	8.01%	11	8.56%
	小 计	432	19.67%	27	21.01%
合 计		2196	100%	128.5	100%
其中：理论课总学时		682	31.06%		
实践课总学时		1514	68.94%		

（二）证书要求

1.基本素质教育证书

序号	证书名称	等级	发证单位
1	全国高等学校计算机水平考试	一级（或以上）	教育部
2	高等学校英语应用能力考试	B 级（或以上）	教育部

2.职业资格（技能）证书

必须至少取得以下技能证书之一。

序号	证书名称	等级	发证单位
1	助理跨境电子商务师	初级	工业和信息化部电子职业技能鉴定指导中心
2	助理电子商务师	三级	中华人民共和国工业和信息化部
3	网络营销师	无等级	中华人民共和国工业和信息化部
4	国际商务跟单员资格证书	无等级	中国商业技师协会
5	外贸业务员资格证书	无等级	中国国际贸易学会
6	国际商务单证员证书	无等级	中国商业技师协会

五、课程体系构建（附件）

六、教学进程安排（附后）

七、学期教学活动安排

周次 学期	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23
第一学期 18 周	=	=	☆	☆	△	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	※	※	=	=	=
第二学期 20 周	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	※	※	=	=	=
第三学期 20 周	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	※	※	=	=	=
第四学期 20 周	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	※	※	=	=	=
第五学期 20 周	□	□	□	□	□	□	□	□	□	□	□	□	□	□	□	□	□	□	□	□	=	=	=
第六学期 16 周	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	毕业离校						

注：= 为放假时间，— 为课堂教学，※考试，△入学教育，☆军训，■毕业实习（含毕业设计），◆课程集中实训与实习，○职业群基础及技能实训，◇职业技能与认证实训，□跟岗实习。

八、教学周安排

项 目	合计(周数)	第一学期	第二学期	第三学期	第四学期	第五学期	第六学期
教学计划	104	16	18	18	18	18	16
实践教学	27	3	0	0	0	8	16
理实教学	77	13	18	18	18	10	0
考 试	10	2	2	2	2	2	0
放 假	24	4	6	4	6	4	0
合 计	138	22	26	24	26	24	16

九、专业特色培育（附后）

十、专业共建委员会

序号	姓名	委员会职务	单位行政职务	专业技术职务	所在单位
1	钟飞燕	主任	主任	讲师	广州城建职业学院
2	何成满	副主任	副总裁	工程师	广州双虹建材有限公司
3	邱漠河	委员	副院长	副教授	广州城建职业学院
4	朱桥艳	委员	副主任	讲师	广州城建职业学院
5	柳韬略	委员	副主任	讲师	广州城建职业学院
6	刘瑞荣	委员	教师	讲师	广州城建职业学院
7	杨威	委员	董事/总经理	中级	广州市立秋电子商务有限公司



8	袁小枚	委员	副总经理	中级	广州威思丁酒店用品有限公司
9	邓合全	委员	董事/总经理	中级	深圳安德在线电子科技有限公司

附件：

- 1.人才市场需求及职业分析调研报告
- 2.课程体系构建与专业特色培育报告
- 3.人才培养方案论证报告



2016 级国际经济与贸易专业人才培养方案

专业代码：630502 专业大类名称：财经大类 专业二级名称：经济贸易类

调研团队：王运祥、刘瑞荣、朱桥艳、钟飞燕、赵政旭、柳韬略、莫运襟、孙志宏、袁小枚、
陈秋云、陈丽敏、王俊棕、徐浩峰

编制者：刘瑞荣、钟飞燕

审核人：王运祥

批准人：周晖

一、培养目标

国际经济与贸易专业培养德、智、体、美全面发展，具有良好的职业素质、实践能力和创业创新意识，面向新经济新业态下珠江三角洲中小外向型企业，从事外贸业务、外贸跟单和外贸单证工作的“懂外贸、精电商、会英语、敢创新、善谈判、能创业”的高素质技术技能型外贸人才。

二、招生对象及学习年限

（一）招生对象：普通高中毕业生、中职（专）毕业生和职高毕业生。

（二）学制：基本学制三年，实行弹性化，即在第五学期，学生依据获取技能情况通过在校内“以跟岗实习换学分”弹性机制。

三、就业岗位分析

表 1 国际经济与专业就业岗位一览表

类别	岗位名称	主要工作任务描述	职业资格证书 (名称与等级)	考证要求 (必考/选考)
核心 岗位	外贸业务员	开拓国际市场，寻找国外客户，定制产品，办理进出口手续，外销作业等。	全国外贸业务员资格证	选考
	外贸跟单员	以客户订单为依据，跟踪产品（服务）运作流向并督促订单落实。	跟单员证	必考
	外贸单证员	收证、审证、制单、审单、交单、归档等一系列业务活动。	国际商务单证员证	选考
	跨境电子商务师	开拓国际市场，寻找国外客户，利用互联网平台进行外贸网络营销	助理跨境电子商务师证	选考
拓展 岗位	报关员	进出口货物的通关与清关	报关员	选考
	报检员	申请安排进出口货物的检验检疫	报检员	选考

四、培养规格

（一）专业能力

- (1) 外贸英语应用能力
- (2) 跨境电商平台操作能力
- (3) 国际贸易业务规范运作能力
- (4) 外贸业务跟单能力
- (5) 外贸业务制单能力
- (6) 外贸业务谈判能力

(二) 方法能力

- (1) 独立完成岗位工作的设计建构能力
- (2) 具有不断钻研获取新知识、新技术能力;
- (3) 不断总结、提升质量以满足岗位需求的能力;
- (4) 借助参考资料、网络、手册等途径进行信息获取、加工与处理利用能力;
- (5) 计算机基本应用能力;
- (6) 语言和书面表达能力。

(三) 社会能力

- (1) 具有热爱本职工作、不断开拓创新的能力;
- (2) 具有团队协作能力, 人际交往和协商沟通能力;
- (3) 具有良好的职业道德和规范、安全、环保、成本、质量控制等职业素养;
- (4) 良好的心理素质和克服困难与挫折的能力

五、毕业标准

(一) 本专业学生必须修满 118.5 学分, 其中必修课 93.5 学分, 限选课 14 学分, 任选课 3 学分和综合素质教育课 8 学分 (含达到《国家学生体质健康标准》的要求)。

(二) 取得本专业教学计划规定的职业资格 (岗位技能) 证书;

1. 第一推荐职业资格证书是国际商务跟单员资格证书;

2. 第二推荐职业资格证书是国际商务单证员资格证书、助理跨境电子商务师、报检员资格证书、全国外贸业务员资格证书和报关员资格证书;

3. 通过相关考证培训课程。

(三) 参加半年以上顶岗实习并取得合格成绩。

六、课程体系开发分析

(一) 核心岗位工作过程分析

(1) 外贸业务员工作过程分析图

典型工作任务	工作过程
寻找客户	<p>(1) 熟悉本公司产品工艺、制作流程等产品相关信息。</p> <p>(2) 对该产品市场进行国际市场调研, 了解被调研市场的销售量、竞争对手、消费者喜好等内容。</p> <p>(3) 锁定了开发的市场之后, 通过 B2B 网站主动发布产品或者运用搜索引擎等方式搜索潜在客户的联系方式。</p> <p>(4) 找到潜在客户联系方式之后, 通过电话、传真、电邮等方式与客户建立业务关系。</p>

交易磋商	<p>(1) 针对不同客户询盘, 提供相关报价资料, 所有正式报价单需打印出来, 并由经理签字存档。</p> <p>(2) 制作详细样品单, 向工厂索取样品, 以免工厂错误打样, 寄样需记录相关寄件信息, 以便及时追踪和后查。</p> <p>(3) 针对对方还盘, 有针对性、有策略的还盘, 与客户协商、谈判、确立合同项目。</p>
签订合同	<p>(1) 起草合同条款。包括所购产品的价格、数量、规格、颜色、贴花、品牌及其他要求;贸易国别;贸易术语;付款方式;唛头;交货期;目的港;配件额度及其他条款。</p> <p>(2) 邮寄合同给对方签章, 双方签章的时间为合同成立的时间。</p>
履行合同	<p>(1) 收取订金或信用证</p> <p>(2) 向工厂下达生产定单, 所需文件包括产品合同执行计划及其他附件。</p> <p>(3) 备货期, 对定单生产情况进行跟踪, 并告知客户生产进度和交货时间。</p> <p>(4) 验货: 主要是涉及合同条款的项目。如颜色、数量、规格、唛头、品牌等进行查验, 保证按时、准确交货。</p> <p>(5) 应在货备妥之前, 提前与船公司或货代联系。填写提货委托单后传真给运输公司和供货方。安排发运事宜。由运输公司持提货委托到指定地点提货, 发运。</p> <p>(6) 把制作好的各种单据: 包括箱单、装箱单明细、商业发票、提单及原产地证副本交与客户确认。</p> <p>(7) 催收尾款, 并寄发单据正本。</p>
业务善后	<p>(1) 及时处理索赔问题: 因出口产品供货方原因产生的出口产品错发/漏发/质量不合格导致客户提出质量、数量索赔的业务人员应及时处理。</p> <p>(2) 收集有关产品质量问题、市场对产品需求的反馈信息。归纳、整理, 为产品的整改和新产品开发提供意见和建议。</p>

(2) 外贸跟单员工作过程分析图

典型工作任务	工作过程
外贸业务跟单	<p>(1) 寻找客户; 获取订单</p> <p>(2) 外合同的翻译; 合同的审核</p> <p>(3) 信用证的翻译; 信用证的审核</p>
生产业务跟单	<p>(1) 选择生产企业, 签订加工合同</p> <p>(2) 选择供应商, 签订采购合同</p> <p>(3) 发出制样通知单、样品鉴定与确认、样品的寄送</p> <p>(4) 下达生产通知单, 产前试样, 制定生产计划, 跟踪生产进度</p> <p>(5) 检验方法的选择, 产品质量检验, 填制检验报表</p> <p>(6) 选择包装材料、设计唛头、集装箱方案选择</p>
产品出货跟单	<p>(1) 缮制单据、托运订舱、报检、报关、投保</p> <p>(2) 缮制单据、交单结汇、收汇核销、出口退税</p>
客户服务管理	<p>(1) 客户联络、客户跟踪、客户满意度调查、投诉处理</p> <p>(2) 客户分类、客户信息收集、客户信息管理</p>

(3) 外贸单证员工作过程分析图

典型工作任务	工作过程
开《形式发票》	<p>(1) 由外贸业务员或跟单员将《外贸合同》（或销售确认书）及全部签字后的《合同评审记录》交于单证员。单证员负责审查文件是否齐全、签字是否齐全。文件不齐全及签字不齐全的，不得办理。</p> <p>(2) 单证员结合外贸业务员，根据《外贸合同》及《合同评审记录》中的条款规定开形式发票，如果外贸业务员表述与合同不一致的，上交外贸部经理协调处理。</p> <p>(3) 开好形式发票后，将《形式发票》、《外贸合同》、《合同评审记录》一起交外贸部经理审核。审核后，将原件复制，副本保存备查，正本交于外贸业务员或跟单员发给客户。</p> <p>(4) 外贸业务员或跟单员把形式发票发给客户后，将正本交于外贸统计员存档。</p>
信用证的审核	<p>(1) 收到信用证后，外贸业务员或跟单员应及时将信用证翻译成中文。单证员负责审查正本和译本的内容是否一致。并要仔细审查外贸业务员填写的《信用证评审记录》，有修改条款的填写到《信用证评审记录》中，交于外贸业务员跟客户联系修改。</p> <p>(2) 修改无误后，由单证员将翻译的《中文信用证》《信用证评审记录》及修改证明一起交于外贸部经理审批。</p>
准备报关，清关单据	<p>电汇的根据客户要求制作单据</p> <p>信用证的按照信用证的要求制作报关，清关单据</p>
各种文件的认证	信用证中或客户要求的需要认证的文件分清商会认证还是使馆认证，并在规定的时间内认证。
单据的交单	提单回来后，要及时准备清关单据交到信用证上制定的银行。

(4) 跨境电子商务师工作过程分析图

典型工作任务	工作过程
市场开发与拓展	<p>(1) 熟悉公司产品制作流程、产品特色及产品使用等相关信息。</p> <p>(2) 对该产品市场进行国际市场调研，了解被调研市场的销售量、竞争对手、消费者喜好等内容。</p> <p>(3) 锁定了开发的市场之后，通过目标市场定位，找寻专业的 B2B 网站、B2C 网站，结合目标国/地区特点主动发布产品。</p> <p>(4) 运用 SNS 等方式搜索潜在客户的联系方式，并进行合理的营销。</p> <p>(5) 找到潜在客户联系方式之后，通过电话、传真、电邮等方式与客户建立业务关系。</p>
产品发布与推广	<p>(1) 选择合适的平台（App、B2B、B2C、B2BC 商城、微商城、天猫国际、孙宁海购、一号海购、京东全球购等）后，进行产品的标题描述、属性产品定价等；</p> <p>(2) 设置产品运费模板；</p> <p>(3) 进行产品图片拍摄、细节拍摄与描述；</p>

	<p>(4) 设置价格促销模式及促销时间，产品发布；</p> <p>(5) 定期优化产品界面，打造爆款。</p> <p>(6) SEO 网络优化与推广</p>
洽谈与订单	<p>(1) 针对不同客户询盘，提供相关报价，并进行价格、质量、运输与发货等的洽谈。</p> <p>(2) 针对库存情况，随时更新产品库存界面及发货要求等。</p> <p>(3) 针对对方还盘，有针对性、有策略的还盘，与客户协商、谈判、确立合同项目。</p>
审单	<p>(1) 针对客户订单，进行订单、支付单与物流单的信息匹配，满足跨境政策的要求。</p> <p>(2) 针对用户所在地，核实物流相关信息及所在相关政策与新要求；</p> <p>(3) 时刻关注新政策下的货代要求，对订单进行审核、放行、查验</p>
发货	<p>(1) 针对国内现存货物，进行跨境电商仓库发放；</p> <p>(2) 针对保税区、境外仓库货物，进行跨境电商仓库发放；</p> <p>(3) 进行货物供应商管理</p> <p>(4) 跟踪货物运输情况</p> <p>(5) 办理货款与处理货款</p>
业务善后	<p>(1) 有针对性的识别商品质量问题、国外客户自身原因、货代原因等导致的国外客户不满意；</p> <p>(2) 做好国外客户要求的退货与索赔问题；</p> <p>(3) 进行客户维护，界面优化，推广消费。</p>

(二) 岗位工作任务与职业能力分析

表 2 国际经济与贸易专业核心岗位工作任务与职业能力分析表

类别	核心岗位	工作任务	职业能力分析
核心岗位	外贸业务员	<p>1.熟悉产品</p> <p>2.市场调研</p> <p>3.寻找客户</p> <p>4.建立业务关系</p> <p>5.整理报价</p> <p>6.处理样品</p> <p>7.函电磋商</p> <p>8.起草合同</p> <p>9.签订合同</p> <p>10.落实信用证或收取订金</p> <p>11.备货</p> <p>12.出运</p> <p>13.制单结汇</p> <p>14.及时处理索赔问题</p>	<p>1.对产品的认知能力</p> <p>2.对市场调研内容的把控</p> <p>3.寻找客户各种方式变通的能力</p> <p>4.撰写开发信的能力</p> <p>5.报价核算的能力</p> <p>6.还价核算的能力</p> <p>7.处理样品的能力</p> <p>8.撰写询盘函、发盘函、还盘函、接受函的能力</p> <p>9.起草内容完整、形式规范的合同的能力</p> <p>10.判断合同生效与否的能力</p> <p>11.读懂信用证的能力</p> <p>12.审核信用证的能力</p> <p>13.撰写改正函的能力</p> <p>14.跟踪订单的能力</p>

		15.收集产品反馈信	15.办理货物出运的能力 16.制单与审单的能力 17. 处理索赔问题的能力 18.收集整理档案的能力 19.撰写业务善后函电的能力
	外贸跟单员	1.接单 2.审核合同 3.审核信用证 4.选择生产企业跟单 5.原材料采购跟单 6.样品跟单 7.生产进度跟单 8.生产品质跟单 9.产品包装跟单 10.产品出境跟单 11.结汇与核销 跟单 12.客户管理跟单 13.进口跟单操作	1.市场调研和预测能力 2.接单审单能力 3.选择生产企业和签订加工合同能力 4.选择供应商和签订采购合同能力 5.样品鉴定能力 6.制定生产计划和控制生产进度能力 7.检验产品能力 8.包装材料选择、唛头设计和集装箱方案选择能力。 9.单据缮制能力 10.办理出境、结汇与核销手续能力 11.客户沟通联络与处理投诉能力 12.客户分类与信息收集管理能力 13.进口跟单操作能力
	外贸单证员	1. 审证开证 (1) 申请开立信用证 (2) 审核信用证 2. 制作和办理单证 (1) 制作出口货物明细单 (2) 制作商业发票 (3) 制作装箱单 (4) 制作报检单 (5) 申领核销单 (6) 制作/整理报关单据 (7) 制作投保单 (8) 制作附属单据 (9) 制作汇票 (10) 办理官方文件 3. 审单交单 (1) 审核商业发票 (2) 审核装箱单 (3) 审核运输单据 (4) 审核保险单据 (5) 审核产地证 (6) 审核汇票 (7) 审核其他单据	1.办理开证申请手续能力 2.审核信用证问题条款能力 3.根据 L/C 条款或合同条款准确填制出口货物明显单的能力 4. 根据 L/C 条款或合同条款准确填制商业发票的能力 5. 根据 L/C 条款或合同条款准确填制装箱单的能力 6. 根据 L/C 条款或合同条款准确填制报检单的能力 7.办理核销单申领手续的能力 8.准确缮制报关单及其他附随单据的能力 9. 根据 L/C 条款或合同条款准确填制投保单 10. 根据 L/C 条款或合同条款要求缮制附属单据,包括装运通知、船公司证明、受益人证明等的的能力 11.准确填制汇票的能力 12.办理进口国或出口国规定的一般原产地证、普惠制产地证、出口许可证等官方文件的能力 13.根据 L/C 条款或合同条款审核相关单据的能力 14.在规定实践收回相关单据的能力

		(8) 交单收汇/核单付汇 4. 单证归档 (1) 单证收回整理 (2) 单证分类归档 (3) 单据的移交 (4) 档案的建立 (5) 其他情况处理	15.对相关单据进行单证归档的能力 16.处理不符单据的能力
	跨境电子商务师	1.熟悉产品 2.市场调研 3.寻找客户 4.建立业务关系 5.产品拍摄 6.产品描述 7.设置运费模板 8.发布产品 9.函电/沟通平台磋商 10.形成订单 11.落实订单/支付单/物流单 12.备货 11. 寻找货代 12.发货 13.跟踪货代运输 14.办理货款 15.及时处理索赔问题 16.收集产品反馈 17.老客户关系维护 18.产品进一步推广	1.对产品的认知能力 2.对市场调研内容的把控 3.寻找客户的能力 4.发布产品的能力 5.报价核算的能力 6.还价核算的能力 7.处理产品图片及相关属性的能力 8.撰写询盘函、发盘函、还盘函、接受函的能力 9.客户沟通联络与洽谈的能力 10.形成订单的能力 11.跟踪订单的能力 12.办理货代出境的能力 13.单据审核的能力 14.货款处理的能力 15.处理索赔问题的能力 16.收集整理产品出货的能力 17.客户关系维护的能力 18.产品优化与推广的能力
拓展岗位	报关员	1. 报关准备工作 2. 报关单填写 3. 通关清关 4. 费用结算	1. 能够进行报关登记(公司及报关员), 准备报关; 2. 能够正确填写不同报关类型的电子报关单或纸质报关单; 3. 能够协助海关检查, 缴纳相关费用, 通关清关; 4. 代理报关费用的结算。
	报检员	1. 报检 2. 审核检验检疫单 3. 费用结算	1. 根据合同及信用证的要求, 向正确的商检机构申请检验检疫; 2. 正确填写报检单, 保证商检机构根据检验检疫项目采用适当的商检手段, 审核检验检疫通知单, 了解商检结果是否符合要求, ; 3. 代理报检费用的结算

(三) 专业核心课程与职业资格考证及职业技能竞赛内容分析

表 3 国际经济与贸易专业职业能力核心课程分析表

职业能力	课程名称	主要教学模块内容	职业资格（技能）考核内容与要求	职业技能竞赛项目内容与要求	参考学时
1.出口跟单操作能力 2.进口跟单操作能力	外贸跟单操作（含考证）	1. 外贸跟单认知 2. 出口跟单操作 3. 进口跟单操作 4. 综合实训	1.培训考试分两部分 (1)外贸跟单基础理论 (2)外贸跟单操作实务 2.满分为 100 分，及格线为 60 分。	项目内容： 1.出口跟单操作题 ①审核采购单 ②选择生产企业跟单 ③原材料采购跟单 ④样品跟单 ⑤生产进度跟单 ⑥产品质量跟单 ⑦产品包装跟单 ⑧货物出境跟单 2.进口跟单操作题 ①案例背景一 ②案例背景二 项目要求学生在规定的时间内完成理论与实务操作试卷。	80 (32+48)
1.申请开立信用证的能力；审核信用证的能力 2.制作和办理单证的能力 3.审单交单的能力 4.单证归档的能力	外贸单证操作	1. 催证 2. 审证 3. 改证 4. 展证 5. 分项制单 6. 综合制单 7. 审单交单	考试试科目：国际商务单证基础理论与知识；国际商务单证操作与缮制两科，每科满分为 100 分，60 分以上为合格。两科均达到 60 分及以上者方可获得证书。如一门合格，另一门未通过，则合格成绩保留一期，过期作废。	外贸单证岗位技能大赛：本项目竞赛内容包括两部分，均为上机操作，使用软件为北京南北天地科技股份有限公司提供的 Snsoft7： 1、外贸单证基础理论：（100 分） 时限：90 分钟 （1）单项选择题（60 题，每题 1 分，共 60 分） （2）多项选择题（15 题，每题 2 分，共 30 分） （3）判断题	64 (16+48)

				<p>(20 题, 每题 0.5 分, 共 10 分)</p> <p>2、外贸单证操作实务: (100 分)</p> <p>时限: 90 分钟</p> <p>(1) 审核信用证 (30 分)</p> <p>(2) 出口审核单据 (30 分)</p> <p>(3) 出口缮制单证 (20 分)</p> <p>(4) 进口缮制单证 (20 分)</p>	
<p>1 利用模拟软件寻找客户的能力</p> <p>2. 利用模拟软件交易磋商的能力</p> <p>3. 利用模拟软件签订合同的能力</p> <p>4. 利用模拟软件履行合同的能力</p> <p>5. 业务善后的能力</p>	进出口业务操作	<p>1. Simtrade 软件介绍</p> <p>2. Simtrade 软件实操操作</p> <p>3. 外贸业务员考证介绍</p>	<p>1. 考试分两科, 即</p> <p>(1) 外贸业务基础理论 (含英语)</p> <p>(2) 外贸业务操作实务 (含英语)</p> <p>2. 各科满分均为 100 分, 每门及格线为 60 分。两科均及格者方可获得证书。</p>	<p>真实的外贸业务订单竞赛: 要求学生在平时累积学习跨境电商平台操作课程的基础上, 在本门课程中充分发挥专业知识的竞赛。</p>	64 (16+48)
<p>1. 利用互联网平台进行外贸网络营销, 从而寻找国外客户的能力</p>	跨境电商平台操作	<p>1. 在线完成产品的发布</p> <p>2. 在线完成产品的定价</p> <p>3. 在线完成产品的运输</p> <p>4. 在线完成产品的支付</p> <p>5. 在线完成产品的纠纷处理</p>	<p>全国跨境电子商务岗位专业培训与考试由“基础理论”和“操作实务”两门科目组成, 每门科目考试成绩 60 分 (含) 以上为合格, 两门都合格的考生则为通过该项考试。</p>	<p>中国大学生跨境电子商务创新创业大赛: 大赛的根本目的是以大赛为契机, 以公益培训、带薪实习、创业导引等方式, 促成跨境电商企业与院校间深度合作, 解决跨境电商企业用人难、大学生就业创业难的矛盾。大赛每年举办一届, 在全国设分赛区。</p>	128 (32+96)

(四) 实践教学课程分析

表 4 国际经济与贸易专业实践教学课程分析表

实践教学环节	主要理论知识与技术技能要求	实践教学课程名称	主要实训项目	实训实习场地(校内/校外)	参考学时
知岗	1. 国际贸易基础知识 2. 外贸业务岗位基本技能	经济学基础 国际贸易实务	1. 市场的供求与均衡分析、需求价格弹性分析、短期与长期生产函数分析、厂商的短期成本分析、厂商的生产要素分析、我国宏观经济政策分析 2. 找客户、选择贸易术语、交易磋商、签订合同、履行合同、业务善后	校内	64
跟岗	1. 外贸跟单基础知识与外贸单证基础知识 2. 外贸跟单技能与外贸单证制作与交单技能 3. 外贸英语函电基本操作能力	1. 外贸跟单操作 2. 外贸单证操作 3. 外贸英语函电	1. 外贸跟单操作: (1) 外贸业务跟单 (2) 生产业务跟单 (3) 产品出货跟单能力 (4) 客户服务管理能力 2. 外贸单证操作 (1) 申请开立信用证 (2) 审核信用证 (3) 制作和办理单证 (4) 审单交单的能力 (5) 单证归档 3. 外贸中各种函电信的开发与传达	校内	128
模岗	1. 国际贸易专业基础知识与跨境电商基本规则 2. 国际贸易业务规范操作能力	1. 跨境电商平台操作 2. 进出口业务操作	1. 阿里巴巴国际站或全球速卖通上传产品获取订单 2. Simtrade 软件中实现各种结算手段和各种贸易术语相结合的进出口贸易	校内	144
顶岗	1. 国贸专业知识 2. 外贸业务、外贸跟单、外贸单证、报关报检技能	1. 毕业设计 2. 毕业顶岗实习	1. 毕业设计 (1) 毕业设计选题 (2) 毕业设计开题 (3) 毕业设计论文撰写 (4) 毕业设计定稿 2. 顶岗实习 (1) 集中或分散实习动员 (2) 实习走访 (3) 实习鉴定	校外	48 384

注: 参考学时中的整周实训以“周”为单位计算。

七、专业教学计划进程表(附后)

八、学年学期教学活动安排

表 5 国际经济与贸易专业学年学期教学活动安排表

周次 学期	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23
第一学期 18 周	=	=	☆	☆	△	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	※	※	=	=	=
第二学期 20 周	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	※	※	=	=	=
第三学期 20 周	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	※	※	=	=	=
第四学期 20 周	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	※	※	=	=	=
第五学期 20 周	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	※	※	□	□	□	□	□	□	□	□	=	=	=
第六学期 16 周	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	毕业离校						

注：= 为放假时间，— 为课堂教学，※考试，△入学教育，☆军训，■毕业实习，◆课程集中实训与实习，○职业群基础及技能实训，◇职业技能与认证实训，□顶岗实习与毕业设计（含毕业答辩）。

九、各类课程学时学分与教学周安排

表 6 国际经济与贸易专业各类课程学时与学分比例分析表

学习领域	学时数	学时占%	学分数	学分占%
公共基础学习领域（必修）	345	16.64%	19.5	16.46%
专业基础学习领域（必修）	400	19.30%	25	21.10%
专业能力学习领域（必修）	928	44.77%	49	41.35%
专业拓展学习领域（限选）	224	10.81%	14	11.81%
人文素质教育（任选）	48	2.32%	3	2.53%
创新创业及素质拓展（必修）	128	6.17%	8	6.75%
合 计	2073	100.00%	118.5	100.00%
理论课总学时	822	39.65%	51.4	43.38%
实践课总学时	1251	60.35%	67.1	56.62%
合 计	2073	100.00%	118.5	100.00%

表 7 国际经济与贸易专业教学周安排表

项 目	合计 周数	第一学期	第二学期	第三学期	第四学期	第五学期	第六学期
教学计划周数	104	14	18	18	18	18	18
实践教学周数	26	2	0	0	0	8	16
理实教学周数	76	12	18	18	18	10	0
考试周数	10	2	2	2	2	2	0
放假周数	24	4	6	4	6	4	0
合 计	138	22	26	24	26	24	16

注：第五学期以跟岗实习换学分的，专业技能必须达标，且实行免听不免考。

十、专业特色培育思路

（一）人才培养模式

在专业建设过程中，将“课岗对接，理实一体”作为人才培养的基本思路。

所谓“课岗对接”，就是专业核心课程和专业的岗位密切相关。外贸跟单操作与外贸跟单员岗位对接，外贸单证操作与外贸单证员岗位对接，进出口业务操作与跨境电商平台操作与外贸业务员岗位对接。

所谓“理实一体”就是以能力为本位，以工作过程为导向，以项目（真实的或仿真的项目）为载体，以任务为驱动重构课程内容，形成“项目课程”，实施“全真模拟、真实演练、任务驱动、工作导向”的教学，做到理论与实践一体，“教学做”一体化。一是专业基础课的教学在知岗环节实行专业基础训练，对应课程为国际贸易实务；二是专业核心课程的教学在知岗环节完成专业基本技能训练，在跟岗、模岗环节完成了校内专业岗位技能训练，在模岗和顶岗环节在校内完成了专业综合技能训练，在顶岗环节在校外完成了专业实习或顶岗实习。通过校企合作，引进实际企业和真实项目，学生可以在校内实训室完成实际外贸真实操作，企业一线专家指导实践和真实的外贸业务操作、外贸跟单操作等；三是专业扩展课程在知岗、跟岗、模岗和顶岗环节完成了专业拓展训练。创新“校企双主体”育人模式，为新经济新业态下珠江三角洲中小外向型企业培养具有良好的职业素质、实践能力和创业创新意识，面向新经济新业态下珠江三角洲中小外向型企业，从事外贸业务、外贸跟单和外贸单证工作的“懂外贸、精电商、会英语、敢创新、善谈判、能创业”的高素质技术技能型外贸人才。

（二）课程教学模式

强化“TPSP”教学做一体化教学模式。Task: 以岗位典型工作任务为导向；Project: 以典型进出口业务项目为载体；Situation: 模拟真实工作情景；强化“TPS”教学做一体化教学模式，提高学生的职业能力和职业素质。Practice: 实践外贸项目操作，进一步提升职业技能。

人才培养模式中强调“课岗对接”，所以要加强实践教学。在具体实施实践教学的过程中，可以尝试以下四种实践教学模式。

一种是实践基地模式。实践基地模式是实践教学模式中最重要、份量最重的模式，它是指为了实现培养高层次创新人才这一目标，由学校出面结合各专业任务和特点，考虑相关单位工作性质和特点，在校外建立的旨在加强理论联系实际，培养学生实践能力、创新能力和团结协作能力的实践

环境，并实行“理论问题—方案设计—实践应用—实践总结”的一种实践教学模式。

另外一种是真实践模式。这种模式是实践教学模式的基础，它是旨在由教师指导下，组织安排学生到能满足其实践需要的具备相应技术装备的实训工作场地（跨境电子商务实训室），通过参加学科或课程实验而获取相应知识，培养动手操作能力、创新能力等的实践教学模式。

再有一种是实训实习模式。这种模式是由企业组建订单班，校内指导老师对接某一企业，学生、企业人员、教师共同组建项目团队，通过参加体验与真实操作而获取相应知识，培养动手操作能力、创新能力、职业素养等的实践教学模式。

最后一种模式是个性化选择模式。该模式是在实践教学过程中随着现代社会发展而逐渐形成的体现“以人为本”思想的现代实践教学模式。它是指在实践教学过程中，为了弥补传统实践教学的不足而创立的一种模式，通常表现为学生在教师的指导下将理论知识运用于自身实际工作，以解决实际问题的一种实践教学模式，其实践环境是学校、学生和工作单位的合一体。学生可以在校内实现创业。

十一、企业兼职教师承担专业课方案

表 8 国际经济与贸易专业企业兼职教师承担专业课方案

序号	课程性质	课程名称	学时	兼职教师承担		备注
				教学内容	课时	
1	专业必修	国际贸易实务	80	理论+实践教学	32	
2	专业必修	外贸跟单操作	80	理论+实践教学	16	
3	专业必修	外贸单证操作	64	理论+实践教学	16	
4	专业必修	进出口业务操作	64	实训指导	16	
5	专业必修	跨境电商平台操作	128	实训指导	80	
6	专业必修	毕业设计	48	指导毕业设计	24	
7	专业必修	毕业实习	384	指导毕业设计	192	

注：课程性质为专业必修课、专业限选课；教学内容为理论教学、实训指导、理论+实践教学、指导顶岗实习、指导毕业设计等。

十二、专业共建委员会成员基本情况

表 9 国际经济与贸易专业共建委员会成员基本情况表

序号	委员姓名	委员职务	所在单位 行政职务	现有专业 技术职务	所在单位
1	王运祥	主任委员	外语外贸学院 院长	教授	广州城建职业学院
2	蒲卫东	副主任委员	总经理	中级	广州威思丁酒店用品 有限公司



3	李霜	副主任委员	外语外贸学院副院长	讲师	广州城建职业学院
4	刘瑞荣	委员	教师	讲师	广州城建职业学院
5	钟飞燕	委员	教研室主任	讲师	广州城建职业学院
6	朱桥艳	委员	副主任	讲师	广州城建职业学院
7	陈秋云	委员	经理	中级	广州雅缤饰品有限公司
8	王俊棕	委员	董事长	中级	东莞行运文具实业有限公司
9	陈丽敏	委员	经理	中级	广州信惠贸易有限公司

附：专业教学计划进程表



2016 级国际经济与贸易专业（跨境电子商务方向）人才培养方案

专业代码：630502 专业大类名称：财经大类 专业二级名称：国际经济与贸易

调研团队：王运祥、刘瑞荣、朱桥艳、钟飞燕、赵政旭、柳韬略、莫运襟、孙志宏、袁小枚、陈秋云、陈丽敏、王俊棕、徐浩峰

编制人：刘瑞荣、钟飞燕

审核人：王运祥

批准人：周晖

一、培养目标

国际经济与贸易专业（跨境电子商务方向）培养德、智、体、美全面发展，具有良好的职业素质、专业实践能力和创业创新意识，面向跨境贸易企业及跨境电商平台，熟悉计算机及其网络技术、跨境电子商务的业务流程与运营特点，能够建立与维护跨境电子商务网站，从事跨境电子商务、网络产品规划、网络营销、网站运营、的高素质技术技能型跨境电商专业人才。

二、招生对象及学习年限

（一）招生对象：普通高中毕业生、中职（专）毕业生和职高毕业生。

（二）学制：基本学制三年，实行“2+0.5+0.25+0.25”弹性化学制；即第五学期，引入外贸企业，实习在校内跟岗实习。

四、就业岗位分析

表 1 国际经济与专业（跨境电子商务方向）就业岗位一览表

类别	岗位名称	主要工作任务描述	职业资格证书 (名称与等级)	考证要求(必考/选考)
核心岗位	跨境电子商务师	开拓国际市场，寻找国外客户，利用互联网平台进行外贸网络营销。	助理跨境电子商务师证	必考
	助理电子商务师	电子商务网站建设、网页制作与维护、产品信息发布、网站后台管理、电子商务交易系统设计和维护等。	助理电子商务师证(国家职业资格三级)	选考
360调	网络营销师	负责公司产品在网络上的推广，具备较强的网络开发客户的能力。	网络营销师	选考

拓展 岗位	外贸跟单员	以客户订单为依据，跟踪产品（服务）运作流向并督促订单落实。	国际商务跟单员证	选考
	外贸业务员	开拓国际市场，寻找国外客户，定制产品，办理进出口手续，外销作业等。	全国外贸业务员资格证	选考
	外贸单证员	收证、审证、制单、审单、交单、归档等一系列业务活动。	国际商务单证员证	选考

四、培养规格

（一）专业能力

- （1）跨境电商平台运营与操作能力；
- （2）外贸产品网上销售与推广能力；
- （3）电商网站建设、运营与维护能力；
- （4）外贸订单跟踪与操作能力；
- （5）进出口业务规范运作与流程操作能力；
- （6）跨境电商外贸英语应用能力；
- （7）国际商务谈判与推销能力；
- （8）网上创业能力。

（二）方法能力

- （1）具有自主学习与职业规划能力；
- （2）具有快速获取新咨询与信息搜集能力；
- （3）借助网络信息技术等途径进行信息获取、加工与处理利用能力；
- （5）较强的计算机网络技术及电子商务基本应用能力；
- （6）外贸英语阅读、翻译、表达和书面撰写能力。

（三）社会能力

- （1）具有爱岗敬业、诚实守信、遵纪守法、谦虚好学的品质；
- （2）具有团队协作能力，人际交往和国际商务谈判与沟通能力；
- （3）具有正确的择业观，良好的就业、创新创业能力。
- （4）具有良好的国际视野，具有较强的集体意识和社会责任心；
- （5）具备良好的职业道德以及快速适应岗位要求能力；

五、毕业标准

(一) 本专业学生必须修满 121.5 学分，其中必修课 96.5 学分，限选课 14 学分，任选课 3 学分和综合素质教育课 8 学分（含达到《国家学生体质健康标准》的要求）。

(二) 取得本专业教学计划规定的职业资格（岗位技能）证书；

1. 第一推荐职业资格证书是助理跨境电子商务资格证书

2. 第二推荐职业资格证书是助理电子商务师、网络营销师、国际商务跟单员资格证书、国际商务单证员证书、全国外贸业务员资格证书等；

3. 通过相关考证培训课程。

(三) 参加 0.5 年跟岗实习和 0.5 年顶岗实习并取得合格成绩。

六、课程体系开发分析

(一) 核心岗位工作过程分析

(1) 跨境电商专员工作过程分析

典型工作任务	工作过程
市场开发与拓展	<p>(1) 熟悉本公司产品制作流程、产品特点及产品使用等相关信息。</p> <p>(2) 对该产品市场进行国际市场调研，了解被调研市场的销售量、竞争对手、消费者喜好等内容。</p> <p>(3) 锁定了开发的市场之后，通过目标市场定位，找寻专业的 B2B 网站、B2C 网站，结合目标国/地区特点主动发布产品。</p> <p>(4) 运用 SNS 等方式搜索潜在客户的联系方式，并进行合理的营销。</p> <p>(5) 找到潜在客户联系方式之后，通过电话、传真、电邮等方式与客户建立业务关系。</p>
产品发布与营销推广	<p>(1) 选择合适的平台（App、B2B、B2C、B2BC 商城、微商城、天猫国际、孙宁海购、一号海购、京东全球购等）后，进行产品的标题描述、属性产品定价等；</p> <p>(2) 设置产品运费模板；</p> <p>(3) 进行产品图片拍摄、细节拍摄与描述；</p> <p>(4) 设置价格促销模式及促销时间，产品发布；</p> <p>(5) 定期优化产品界面，打造爆款。</p> <p>(6) SEO 优化，网络营销与网络推广；</p>
洽谈与订单	<p>(1) 针对不同客户询盘，提供相关报价，并进行价格、质量、运输与发货等的洽谈。</p> <p>(2) 针对库存情况，随时更新产品库存界面及发货要求等。</p> <p>(3) 针对对方还盘，有针对性、有策略的还盘，与客户协商、谈判、确立合同项目。</p>
审单	<p>(1) 针对客户订单，进行订单、支付单与物流单的信息匹配，满足跨境政策的要求。</p> <p>(2) 针对用户所在地，核实物流相关信息及所在相关政策与新要求；</p> <p>(3) 时刻关注新政策下的货代要求，对订单进行审核、放行、查验</p>

发货	<ul style="list-style-type: none"> (1) 针对国内现存货物，进行跨境电商仓库发放； (2) 针对保税区、境外仓库货物，进行跨境电商仓库发放； (3) 进行货物供应商管理 (4) 跟踪货物运输情况 (5) 办理货款与处理货款
业务善后	<ul style="list-style-type: none"> (1) 有针对性的识别商品质量问题、国外客户自身原因、货代原因等导致的国外客户不满意； (2) 做好国外客户要求的退货与索赔问题； (3) 进行客户维护，界面优化，推广消费。

(2) 助理电子商务师工作过程分析

典型工作任务	工作过程
电子商务技术准备	<ul style="list-style-type: none"> (1) 网络技术的运用 (2) 设置 Internet 地址和域名 (3) EDI 的应用 (4) 建立电子商务数据库 (5) 电子网站的设计与建设
网络营销	<ul style="list-style-type: none"> (6) 网络市场信息收集 (7) 网络信息分析与整理 (1) 撰写网络市场调研报告 (2) 网络产品促销与推广 (3) 电商网络营销操作 (4) 网络售后服务
电子交易	<ul style="list-style-type: none"> (1) 网络产品选购 (2) 制作电子合同等单证 (3) 网络订单的跟踪与操作 (4) 电子支付 (5) 网上客户反馈与投诉处理
物流配送	<ul style="list-style-type: none"> (1) 电子商务物流配送模式选择 (2) 电子商务物流运营商选择 (3) 电子商务物流配送操作
电子商务安全	<ul style="list-style-type: none"> (1) 掌握安全控制技术 (2) 识别病毒类别与防范方法 (3) 计算机安全维护 (4) 电子网站网络安全维护

(3) 网络营销师工作过程分析

典型工作任务	工作过程
--------	------

网络信息的搜集与分析	(1) 网络信息的搜索 (2) 网络信息分析 (3) 网络信息的整理
企业网络营销平台建设规划	(1) 制定企业网络营销平台目标 (2) 网络营销平台策略规划 (3) 企业营销型网站建设规划 (4) 第三方电子商务平台的应用
企业网络推广	(1) 企业网络推广前期调研 (2) 企业网络推广方案的制定 (3) 企业网络推广方案的实施
网络贸易实践	(1) 企业形象及产品的电子化展示 (2) 网络贸易信息的搜集与管理 (3) 网络供应信息的发布、网络贸易实践技能 (4) 网络贸易平台的评估与选择
个人网络创业	(1) 网上店铺创建 (2) 网上店铺经营

(二) 岗位工作任务与职业能力分析

表 2 国际经济与贸易专业（跨境电子商务方向）核心岗位工作任务与职业能力分析表

类别	核心岗位	工作任务	职业能力分析
核心岗位	跨境电子商务师	1.熟悉产品 2.市场调研 3.寻找客户 4.建立业务关系 5.产品拍摄 6.产品描述 7.设置运费模板 8.发布产品 9.函电/沟通平台磋商 10.SEO 网络优化 11.形成订单 12.落实订单/支付单/物流单 13.备货 14.寻找货代 15.发货 16.跟踪货代运输 17.办理货款 18.及时处理索赔问题	1.对产品的认知能力 2.对市场调研内容的把控 3.寻找客户的能力 4.发布产品的能力 5.报价核算的能力 6.还价核算的能力 7.处理产品图片及相关属性的能力 8.撰写询盘函、发盘函、还盘函、接受函的能力 9.客户沟通联络与洽谈的能力 10.形成订单的能力 11.跟踪订单的能力 12.办理货代出境的能力 13.单据审核的能力 14.货款处理的能力 15.处理索赔问题的能力 16.收集整理产品出货的能力 17.客户关系维护的能力

		19.收集产品反馈 20.老客户关系维护 21.产品进一步推广	18.产品优化与推广的能力
	助理电子商务师	(1) 网络技术的运用 (2) 设置 Internet 地址和域名 (3) EDI 的应用 (4) 建立电子商务数据库 (5) 电子网站的设计与建设 (6) 网络市场信息收集、分析与整理 (7) 网络市场调研报告 (8) 网络产品促销与推广 (9) 电商网络营销操作 (10) 网络售后服务 (11) 网络产品选购 (12) 制作电子合同等单证 (13) 网络订单的跟踪与操作 (14) 电子支付 (15) 网上客户反馈与投诉处理 (16) 电子商务物流配送方案选择 (17) 电子商务物流配送操作 (18) 计算机安全维护 (19) 电子网站网络安全维护	1.电子商务网络技术应用能力 2.网络信息收集与处理能力 3.网络市场调研能力 4.电商网络营销能力 5.网络产品促销与推广能力 6.电子单证制作与处理能力 7.网络订单跟踪与操作能力 8.电子支付能力 9.网上客户售后与投诉处理能力 10.物流配送方案选择能力 11.电子商务系统维护能力 12.电子商务网站安全维护能力
	网络营销师	(1) 网络信息的搜索 (2) 网络信息分析 (3) 网络信息的整理 (4) 制定企业网络营销平台目标 (5) 网络营销平台策略规划 (6) 企业营销型网站建设规划 (7) 第三方电子商务平台的应用 (8) 企业网络推广前期调研 (9) 企业网络推广方案的制定 (10) 企业网络推广方案的实施 (11) 企业形象及产品的电子化展示 (12) 网络贸易信息的搜集与管理 (13) 网络供应信息的发布、网络贸易实践技能	(1) 日常网络信息和网络贸易信息的搜集与分析能力; (2) 小型企业的网站信息处理能力; (3) 小型网站推广能力; (4) 电子商务平台运营与推广能力; (5) 以阿里巴巴为代表的 B2B 平台信息发布、运营与推广能力。 (6) 帮助企业建立 C2C 销售渠道的能力。

		(14) 网络贸易平台的评估与选择 (15) 网上店铺创建 (16) 网上店铺经营	
拓展岗位	外贸跟单员	1. 接单 2. 审核合同 3. 审核信用证 4. 选择生产企业跟单 5. 原材料采购跟单 6. 样品跟单 7. 生产进度跟单 8. 生产品质跟单 9. 产品包装跟单 10. 产品出境跟单 11. 结汇与核销 跟单 12. 客户管理跟单	1. 市场调研和预测能力 2. 接单审单能力 3. 选择生产企业和签订加工合同能力 4. 选择供应商和签订采购合同能力 5. 样品鉴定能力 6. 制定生产计划和控制生产进度能力 7. 检验产品能力 8. 包装材料选择、唛头设计和集装箱方案选择能力。 9. 单据缮制能力 10. 办理出境、结汇与核销手续能力 11. 客户沟通联络与处理投诉能力 12. 客户分类与信息收集管理能力
	外贸业务员	1. 熟悉产品 2. 市场调研 3. 寻找客户 4. 建立业务关系 5. 整理报价 6. 处理样品 7. 函电磋商 8. 起草合同 9. 签订合同 10. 落实信用证或收取订金 11. 备货 12. 出运 13. 制单结汇 14. 及时处理索赔问题 15. 收集产品反馈信	1. 对产品的认知能力 2. 对市场调研内容的把控 3. 寻找客户各种方式变通的能力 4. 撰写开发信的能力 5. 报价核算的能力 6. 还价核算的能力 7. 处理样品的能力 8. 撰写询盘函、发盘函、还盘函、接受函的能力 9. 起草内容完整、形式规范的合同的能力 10. 判断合同生效与否的能力 11. 读懂信用证的能力 12. 审核信用证的能力 13. 撰写改正函的能力 14. 跟踪订单的能力 15. 办理货物出运的能力 16. 制单与审单的能力 17. 处理索赔问题的能力 18. 收集整理档案的能力 19. 撰写业务善后函电的能力

	外贸单证员	<ol style="list-style-type: none"> 审证开证 <ol style="list-style-type: none"> 申请开立信用证 审核信用证 制作和办理单证 <ol style="list-style-type: none"> 制作出口货物明细单 制作商业发票 制作装箱单 制作报检单 申领核销单 制作/整理报关单据 制作投保单 制作附属单据 制作汇票 办理官方文件 审单交单 <ol style="list-style-type: none"> 审核商业发票 审核装箱单 审核运输单据 审核保险单据 审核产地证 审核汇票 审核其他单据 交单收汇/核单付汇 单证归档 <ol style="list-style-type: none"> 单证收回整理 单证分类归档 单据的移交 档案的建立 其他情况处理 	<ol style="list-style-type: none"> 办理开证申请手续能力 审核信用证问题条款能力 根据 L/C 条款或合同条款准确填制出口货物明显单的能力 根据 L/C 条款或合同条款准确填制商业发票的能力 根据 L/C 条款或合同条款准确填制装箱单的能力 根据 L/C 条款或合同条款准确填制报检单的能力 办理核销单申领手续的能力 准确缮制报关单及其他附随单据的能力 根据 L/C 条款或合同条款准确填制投保单 根据 L/C 条款或合同条款要求缮制附属单据, 包括装运通知、船公司证明、受益人证明等的能力 准确填制汇票的能力 办理进口国或出口国规定的一般原产地证、普惠制产地证、出口许可证等官方文件的能力 根据 L/C 条款或合同条款审核相关单据的能力 在规定实践收回相关单据的能力 对相关单据进行单证归档的能力 处理不符单据的能力
--	-------	--	--

(三) 专业核心课程与职业资格考证及职业技能竞赛内容分析

表 3 国际经济与贸易专业(跨境电子商务方向)职业能力核心课程分析表

职业能力	课程名称	主要教学模块内容	职业资格(技能)考核内容与要求	职业技能竞赛项目内容与要求	参考学时
1.在网络寻找国外客户的能力 2.利用互联网平台进行外贸		1.在线完成产品的发布 2.在线完成产品的定价	全国跨境电子商务岗位专业培训与考试由“基础理论”和“操作实	中国大学生跨境电子商务创新创业大赛:大赛的根本目的是以大赛为契机,以公益培训、带薪实	

<p>网络营销能力</p> <p>3.跨境电商选品、产品发布、推广能力;</p> <p>4.订单处理与跟踪能力</p> <p>5.跨境物流方案设计与选择能力</p> <p>6.客户开发、维护与管理能力</p>	跨境电商平台操作	<p>3.在线完成产品的运输</p> <p>4.在线完成产品的支付</p> <p>5.在线完成产品的纠纷处理</p>	<p>务”两门科目组成,每门科目考试成绩 60 分(含)以上为合格,两门都合格的考生则为通过该项考试。</p>	<p>习、创业导引等方式,促成跨境电商企业与院校间深度合作,解决跨境电商企业用人难、大学生就业创业难的矛盾。大赛每年举办一届,在全国设分赛区。</p>	<p>128 (32+96)</p>
<p>1.电子商务网络技术应用能力</p> <p>2.网络信息收集与处理以及市场调研能力</p> <p>3.电商网络营销与推广能力</p> <p>4.电子单证制作处理能力与订单跟踪与操作能力</p> <p>5.电子支付能力</p> <p>6.网上客户售后与投诉处理能力</p> <p>7.物流配送方案选择能力</p>	电子商务实务	<p>1.电子商务技术准备</p> <p>2.网络营销</p> <p>3.电子交易</p> <p>4.物流配送</p> <p>5.电子商务安全</p>	<p>助理电子商务师采用模块测试与综合考试相结合,两者按比重计入总成绩,总成绩合格可领取《国家职业资格证书》。除基础知识部分外,每模块均分为知识和技能两场考试,全部为上机考试。</p>	<p>职业技能竞赛项目内容:常见网络工具的配置和使用,网页制作方法,HTML 语言基础,病毒防治基础知识,网络商务信息的收集及整理方法,网络广告的特点及发布技巧,网络站点促销的基础理念,商务网站的建设及推广方法,网上单证处理,电子合同基础知识及身份认证,电子支付与传统支付的联系与区别,电子支付的安全协议。</p>	<p>64 (32+32)</p>
<p>1.日常网络信息和网络贸易信息的搜集与分析能力;</p> <p>2.小型企业的网站信息处理能力;</p> <p>3.小型网站推广能力;</p> <p>4.电子商务平台运营与运营与推</p>	网络营销与策划	<p>6.网络信息的搜集与分析</p> <p>7.企业网络营销平台建设规划</p> <p>8.企业网络推广</p> <p>9.网络贸易实践</p> <p>10.个人网络创业</p>	<p>1.网络营销师考核内容涵盖管理、技术、设计 and 应用层四个层面。考核通过后颁发“职业技能水平证书”</p> <p>2.满分为 100 分,及格线为 60 分。</p>	<p>职业技能竞赛项目内容主要包括网络与信息安全管理(NIMT)、网络与信息安全(NISE)、数据库管理(NDAT)、物联网技术、IT 项目管理、首席信息主管(CIO)等。</p>	<p>64 (32+32)</p>

广能力。 5.帮助企业建立销售渠道的能力。					
1 利用模拟软件寻找客户的能力 2.利用模拟软件交易磋商的能力 3.利用模拟软件签订合同的能力 4.利用模拟软件履行合同的能力 5.业务善后的能力	进出口业务操作	3. Simtrade 软件介绍 4. Simtrade 软件实操操作 3. 外贸业务员考证介绍	全国外贸业务员 1.考试分两科,即(1)外贸业务基础理论(含英语)(2)外贸业务操作实务(含英语) 2.各科满分均为100分,每门及格线为60分。两科均及格者方可获得证书。	职业技能竞赛要求学生在平时累积学习跨境电商平台操作课程的基础上,在本门课程中充分发挥专业知识,进行获取订单能力的竞赛。	64 (16+48)
1.外贸业务跟单能力 2.生产业务跟单能力 3.产品出货跟单能力 4.客户服务管理能力	外贸跟单操作(含竞赛)	5. 生产企业出口跟单 6. 外贸企业出口跟单	2.培训考试分两部分 (1)外贸跟单基础理论 (2)外贸跟单操作实务 2.满分为100分,及格线为60分。	职业技能竞赛项目内容: 1.出口跟单操作题 ①接单审单操作 ②选择生产企业跟单 ③原材料采购跟单 ④样品跟单 ⑤生产进度跟单 ⑥产品质量跟单 ⑦产品包装跟单 ⑧货物出境跟单 ⑨客户管理跟单 2.项目要求学生在规定的时间内完成理论与实务操作试卷一套。	64 (16+48)

(四) 实践教学课程分析

表4 国际经济与贸易专业(跨境电子商务方向)实践教学课程分析表

实践教学环节	主要理论知识与技术技能要求	实践教学课程名称	主要实训项目	实训实习场地(校内/校外)	参考学时
知岗	1.主要理论知识 (1)国际贸易基础知识 (2)电子商务基础与应用规则	国际贸易实务 电子商务实务	1.国际贸易实务 (1)寻找客户 (2)选择贸易术语 (3)交易磋商 (4).签订合同 (5)履行合同	校内	72

	2.技术技能要求 (1) 外贸业务岗位基本技能 (2) 电子商务岗位基本技能		(6) 业务善后 2.电子商务基础与应用 (1) 网络营销 (2) 电子交易 (3) 物流配送 (4) 电子商务安全维护		
跟岗	1.主要理论知识: (1) 网 络 营 销 基础知识 (2) 外 贸 跟 单 基础知识 (3) 外 贸 单 证 与函电基础知识 2.技术技能要求 (1) 网络营销与策划能力 (2) 外贸跟单操作技能 (3) 外贸英语函电撰写与单证制作能力	1.网络营销与策划 2.外贸跟单操作(含竞赛) 2.英语函电与单证	1.网络营销与策划 (1)网络信息的搜集与分析 (2)企业网络营销平台建设规划 (3)企业网络推广 (4)网络贸易实操 2.外贸跟单操作: (1) 外贸业务跟单 (2) 生产业务跟单 (3) 产品出货跟单能力 (4) 客户服务管理能力 3.英语函电与单证 (1) 外贸函电的撰写 (2) 申请开立信用证 (3) 审核信用证 (4) 制作和办理单证 (5) 审单交单的能力 (6) 单证归档	校内	128
模岗	1.主要理论知识 (1) 跨 境 电 商 基础与应用规则 (2) 国 际 贸 易 专业基础知识 2.技术技能要求 (1) 跨境电商平台运营与操作能力 (2) 进出口业务规范操作能力	1.跨境电商平台操作 2.进出口业务操作	1.跨境电商平台操作 (1) C2C 跨境电商平台基础操作与选品 (2) B2C 速卖通平台操作与运营 (3) 跨境电商国际物流操作 (4) 跨境电商营销推广 (5) 目标客户搜索与服务 (6) 进口跨境电商基础操作 2.进出口业务操作 (1)创建角色并发布信息与广告 (2) 起草外贸合同 (3) 进出口预算	校内	144

			(4) 信用证业务操作 (5) 起草内贸合同 (6) 办理出境手续 (7) 出口结汇与退税 (8) 进口报检报关手续 (9) 进口核销		
顶岗	1. 国贸专业知识 2. 跨境电商操作、 电子商务基础操作、 网络营销与策划操作、 外贸业务、外贸跟单、 外贸单证、报关报检技能	1. 毕业设计 2. 毕业顶岗实习	1. 毕业设计 (1) 毕业设计选题 (2) 毕业设计开题 (3) 毕业设计论文撰写 (4) 毕业设计定稿 2. 毕业实习 (1) 集中或分散实习动员 (2) 实习走访 (3) 实习鉴定	校外	48 384

注：参考学时中的整周实训以“周”为单位计算。

七、专业教学计划进程表（附后）

八、学年学期教学活动安排

表5 国际经济与专业（跨境电子商务方向）学年学期教学活动安排表

周次 学期	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23
第一学期 18 周	=	=	☆	☆	△	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	※	※	=	=	=
第二学期 20 周	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	※	※	=	=	=
第三学期 20 周	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	※	※	=	=	=
第四学期 20 周	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	※	※	=	=	=
第五学期 20 周	□	□	□	□	□	□	□	□	□	□	□	□	□	□	□	□	□	□	□	□	=	=	=
第六学期 16 周	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	毕业离校						

注：= 为放假时间，— 为课堂教学，※考试，△入学教育，☆军训，■毕业实习（含毕业设计），◆课程集中实训与实习，□职业群基础及技能实训，◇职业技能与认证实训，□跟岗实习。

九、各类课程学时学分与教学周安排

表6 国际经济与专业（跨境电子商务方向）各类课程学时与学分比例分析表

学习领域	学时数	学时占%	学分数	学分占%
公共基础学习领域（必修）	345	16.27%	19.5	16.05%
专业基础学习领域（必修）	560	26.40%	35	28.81%
专业能力学习领域（必修）	816	38.47%	42	34.57%

专业拓展学习领域（限选）	224	10.56%	14	11.52%
人文素质教育（任选）	48	2.26%	3	2.47%
创新创业教育与综合素质拓展（必修）	128	6.03%	8	6.58%
合 计	2121	100.00%	121.5	100.00%
理论课总学时	862	40.64%	53.9	44.36%
实践课总学时	1259	59.36%	67.6	55.64%
合 计	2121	100.00%	121.5	100.00%

表 7 国际经济与专业（跨境电子商务方向）教学周安排表

项 目	合计 周数	第一学期		第二学期		第三学期		第四学期		第五学期		第六学期	
教学计划周数	104		14		18		18		18		18		18
实践教学周数	26	2		0		0		0		8		16	
理实教学周数	76	12		18		18		18		10		0	
考试周数	10	2		2		2		2		2		0	
放假周数	24	4		6		4		6		4		0	
合 计	138	22		26		24		26		24		16	

注：第五学期以跟岗实习换学分的，专业技能必须达标，且实行免听不免考。

十、专业特色培育思路

（一）人才培养模式

1.课岗对接，理实一体，校企共建，服务区域经济的人才培养模式。

依托跨境电商项目中心，国贸跨境电商实训室，与多家企业（阿里巴巴、赢动电商等）共建项目，理论与实践相结合，工学交替，“教、学、做”一体，项目化教学，服务区域经济，培养学生创业就业能力。以学院“技术服务型”跨境电商理念为指引，探索一条符合地方产业需求的、集产品研发、产品营销推广的高级技术型人才培养为一体的特色专业链并付诸实施，为地方中小企业产品销售和区域经济品牌打造一流服务，实现销量翻一番，品牌辐射全国。

所谓“课岗对接”，就是专业核心课程和专业的岗位密切相关。跨境电商平台操作与跨境电子商务师对接；电子商务实务与助理电子商务师对接；网络营销与策划与网络营销师对接等。

所谓“理实一体”就是以能力为本位，以工作过程为导向，以项目（真实的或仿真的项目）为载体，以任务为驱动重构课程内容，形成“项目课程”，实施“全真模拟、真实演练、任务驱动、工作导向”的教学，做到理论与实践一体，“教学做”一体化。一是专业基础课的教学在知岗环节实行专业基础训练，对应课程为国际贸易实务；二是专业核心课程的教学在知岗环节完成专业基本技能训练，

在跟岗、模岗环节完成了校内专业岗位技能训练，在模岗和顶岗环节在校内完成了专业综合技能训练，在顶岗环节在校外完成了专业实习或顶岗实习。通过校企合作，引进实际企业和真实项目，学生可以在本专业跨境电商综合实训中心完成顶岗和校内创业训练。三是专业扩展课程在知岗、跟岗、模岗和顶岗环节完成了专业扩展训练。此外，强化“订单培养”。由学生自愿报名组成，由企业筛选人员组成订单班成员。国贸专业分别成立了外贸 B2B/ B2C 模式的。外贸 B2B 模式是指公司提供阿里巴巴国际站账号，库存软件、样品供学生在阿里巴巴国际站平台操作实习，同时派遣懂得产品知识以及相关外贸技巧的外贸工作人员，在学校提供的场地讲授培训实操知识，对学生进行量身定制的培训，保证学生在无人指导下也可以独立操作，尽快取得国外订单之目的。外贸 B2C 模式和 B2B 模式操作的区别就是学生使用的平台不同。学生可以选择阿里巴巴速卖通平台，也可以选择亚马逊、敦煌网等平台来操作。两类订单班由不同的企业合作，共建共管，师资双岗双责，争取加大生产性实训的项目训练。创新“校企双主体”育人模式，为新经济新业态下珠江三角洲中小外向型企业培养能够建立与维护跨境电子商务网站，从事跨境电子商务、网络产品规划、网络营销、网站运营、的高素质技术技能型跨境电商专业人才。

（二）课程教学模式

本专业注重理论教学与实践教学相结合，以信息技术为手段，商务管理为中心，商务服务为导向，培养跨境电商综合型可持续发展人才。跨境电商人才培养方案紧密围绕专业人才培养质量，结合社会人才市场需求，合理设置课程知识体系，构建课程能力体系，引入参赛项目，“教、学、做、赛”四位一体，以赛促学，以学促教。校企共建课程体系，依托企业真实项目，进行项目化教学，培养专业技能。

人才培养模式注重实践教学，在具体实施实践教学的过程中，可以尝试以下四种实践教学模式。

一种是实践基地模式。实践基地模式是实践教学模式中最重要、份量最重的模式，它是指为了实现培养高层次创新人才这一目标，由学校出面结合各专业任务和特点，考虑相关单位工作性质和特点，在校外建立的旨在加强理论联系实际，培养学生实践能力、创新能力和团结协作能力的实践环境，并实行“理论问题—方案设计—实践应用—实践总结”的一种实践教学模式。

另外一种是真演练模式。这种模式是实践教学模式的基础，它是旨在由教师指导下，组织安排学生到能满足其实践需要的具备相应技术装备的实训工作场地（跨境电子商务实训室），通过参加学科或课程实验而获取相应知识，培养动手操作能力、创新能力等的实践教学模式。

再有一种是实训实习模式。这种模式是由企业组建订单班，校内指导老师对接某一企业，学生、

企业人员、教师共同组建项目团队，通过参加体验与真实操作而获取相应知识，培养动手操作能力、创新能力、职业素养等的实践教学模式。

最后一种模式是个性化选择模式。该模式是在实践教学过程中随着现代社会发展而逐渐形成的体现“以人为本”思想的现代实践教学模式。它是指在实践教学过程中，为了弥补传统实践教学的不足而创立的一种模式，通常表现为学生在教师的指导下将理论知识运用于自身实际工作，以解决实际问题的一种实践教学模式，其实践环境是学校、学生和工作单位的合一体。学生可以在校内实现创业。

十一、企业兼职教师承担专业课方案

表 8 国际经济与贸易专业（跨境电子商务方向）企业兼职教师承担专业课方案

序号	课程性质	课程名称	学时	兼职教师承担		备注
				教学内容	课时	
1	专业必修	国际贸易实务	80	理论+实践教学	32	
2	专业必修	跨境电商平台操作	128	实训指导	80	
3	专业必修	网络营销与策划	64	理论+实践教学	16	
4	专业必修	外贸跟单操作	64	理论+实践教学	16	
5	专业必修	进出口业务操作	64	实训指导	16	
6	专业必修	毕业设计	48	指导毕业设计	24	
7	专业必修	毕业实习	384	指导毕业设计	192	

注：课程性质为专业必修课、专业限选课；教学内容为理论教学、实训指导、理论+实践教学、指导顶岗实习、指导毕业设计等

十二、专业共建委员会成员基本情况

表 9 国际经济与专业（跨境电子商务方向）共建委员会成员基本情况表

序号	委员姓名	委员职务	所在单位 行政职务	现有专业 技术职务	所在单位
1	王运祥	主任委员	外语外贸学院院长	教授	广州城建职业学院
2	袁小枚	副主任委员	副总经理	中级	广州威思丁酒店用品有限公司
3	李霜	副主任委员	外语外贸学院副院长	讲师	广州城建职业学院
4	刘瑞荣	委员	教师	讲师	广州城建职业学院
5	钟飞燕	委员	主任	讲师	广州城建职业学院



6	朱桥艳	委员	副主任	讲师	广州城建职业学院
7	陈秋云	委员	经理	中级	广州雅缤饰品有限公司
8	王俊棕	委员	董事长	中级	东莞行运文具实业有限公司
9	陈丽敏	委员	经理	中级	广州信惠贸易有限公司

附：专业教学计划进程表



2015 级国际经济与贸易专业人才培养方案

专业代码：620303

专业大类名称：财经大类

专业二级名称：经济贸易类

编制团队：王运祥、刘瑞荣、崔蕾、黄德贤、雷晓敏、朱桥艳、莫运襟、蒲卫东、陈秋云、陈丽敏、王俊棕

执笔者：刘瑞荣

审核人：

批准人：程忠国

一、培养目标

国际经济与贸易专业培养德、智、体、美全面发展，具有良好的职业素质、实践能力和创新创业意识，面向新经济新业态下珠江三角洲中小外向型企业，从事外贸业务、外贸跟单和外贸单证工作的“懂外贸、精网络、敢创新、善谈判、能创业”的高素质技术技能型跨境贸易人才。

二、招生对象及学习年限

（一）招生对象：普通高中毕业生、中职（专）毕业生和职高毕业生。

（二）学制：基本学制三年，实行弹性学制。

五、就业岗位分析

表 1 国际经济与专业（方向）就业岗位一览表

类别	岗位名称	主要工作任务描述	职业资格证书 (名称与等级)	考证要求 (必考/选考)
核心 岗位	外 贸 业 务 员	开拓国际市场，寻找国外客户，定制产品， 办理进出口手续，外销作业等。	全国外贸业务 员资格证	选考
	外 贸 跟 单 员	以客户订单为依据，跟踪产品（服务）运作 流向并督促订单落实。	跟单员证	必考
	外 贸 单 证 员	收证、审证、制单、审单、交单、归档等一 系列业务活动。	国际商务单证 员证	选考
拓展 岗位	报关员	进出口货物的通关与清关	报关员	选考
	报检员	申请安排进出口货物的检验检疫	报检员	选考

四、培养规格

（一）专业能力

（1）外贸英语应用能力

- (2) 跨境电商平台操作能力
- (3) 国际贸易业务规范运作能力
- (4) 外贸业务跟单能力
- (5) 外贸业务制单能力
- (6) 外贸业务谈判能力

(二) 方法能力

- (1) 独立完成岗位工作的设计建构能力
- (2) 具有不断钻研获取新知识、新技术能力;
- (3) 不断总结、提升质量以满足岗位需求的能力;
- (4) 借助参考资料、网络、手册等途径进行信息获取、加工与处理利用能力;
- (5) 计算机及电子商务基本应用能力;
- (6) 语言和书面表达能力。

(三) 社会能力

- (1) 具有热爱本职工作、不断开拓创新的能力;
- (2) 具有团队协作能力, 人际交往和协商沟通能力;
- (3) 具有良好的职业道德和规范、安全、环保、成本、质量控制等职业素养;
- (4) 良好的心理素质和克服困难与挫折的能力

五、毕业标准

(一) 本专业学生必须修满123.5学分, 其中必修课98.5学分, 限选课14学分, 任选课3学分和综合素质教育课8学分(含达到《国家学生体质健康标准》的要求);

(二) 取得本专业教学计划规定的职业资格(岗位技能)证书;

1. 第一推荐职业资格证书是国际商务跟单员资格证书;

2. 第二推荐职业资格证书是国际商务单证员资格证书、报检员资格证书、全国外贸业务员资格证书和报关员资格证书;

3. 通过相关考证培训课程。

(三) 参加半年以上顶岗实习并取得合格成绩。

六、课程体系开发分析

(一) 核心岗位工作过程分析

(1) 外贸业务员工作过程分析图

典型工作任务	工作过程
寻找客户	<p>(1) 熟悉本公司产品工艺、制作流程等产品相关信息。</p> <p>(2) 对该产品市场进行国际市场调研, 了解被调研市场的销售量、竞争对手、消费者喜好等内容。</p> <p>(3) 锁定了开发的市场之后, 通过 B2B 网站主动发布产品或者运用搜索引擎等方式搜索潜在客户的联系方式。</p> <p>(4) 找到潜在客户联系方式之后, 通过电话、传真、电邮等方式与客户建立业务关系。</p>
交易磋商	<p>(1) 针对不同客户询盘, 提供相关报价资料, 所有正式报价单需打印出来, 并由经理签字存档。</p> <p>(2) 制作详细样品单, 向工厂索取样品, 以免工厂错误打样, 寄样需</p>

	<p>记录相关寄件信息，以便及时追踪和后查。</p> <p>(3) 针对对方还盘，有针对性、有策略的还盘，与客户协商、谈判、确立合同项目。</p>
签订合同	<p>(1) 起草合同条款。包括所购产品的价格、数量、规格、颜色、贴花牌品牌及其他要求；贸易国别；贸易术语；付款方式；唛头；交货期；目的港；配件额度及其他条款。</p> <p>(2) 邮寄合同给对方签章，双方签章的时间为合同成立的时间。</p>
履行合同	<p>(1) 收取订金或信用证</p> <p>(2) 向工厂下达生产定单，所需文件包括产品合同执行计划及其他附件。</p> <p>(3) 备货期，对定单生产情况进行跟踪，并告知客户生产进度和交货时间。</p> <p>(4) 验货：主要是涉及合同条款的项目。如颜色、数量、规格、唛头、品牌等进行查验保证按时、准确交货。</p> <p>(5) 应在货备妥之前，提前与船公司或货代联系。填写提货委托单后传真给运输公司和供货方。安排发运事宜。由运输公司持提货委托到指定地点提货，发运。</p> <p>(6) 把制作好的各种单据：包括箱单、装箱单明细、商业发票、提单及原产地证副本交与客户确认。</p> <p>(7) 催收尾款，并寄发单据正本。</p>
业务善后	<p>(1) 及时处理索赔问题：因出口产品供货方原因产生的出口产品错发/漏发/质量不合格导致客户提出质量、数量索赔的业务人员应及时处理。</p> <p>(2) 收集有关产品质量问题、市场对产品需求的反馈信息。归纳、整理，为产品的整改和新产品开发提供意见和建议。</p>

(2) 外贸跟单员工作过程分析图

典型工作任务	工作过程
外贸业务跟单	<p>(1) 寻找客户；获取订单</p> <p>(2) 外合同的翻译；合同的审核</p> <p>(3) 信用证的翻译；信用证的审核</p>
生产业务跟单	<p>(1) 选择生产企业，签订加工合同</p> <p>(2) 选择供应商，签订采购合同</p> <p>(3) 发出制样通知单、样品鉴定与确认、样品的寄送</p> <p>(4) 下达生产通知单，产前试样，制定生产计划，跟踪生产进度</p> <p>(5) 检验方法的选择，产品质量检验，填制检验报表</p> <p>(6) 选择包装材料、设计唛头、集装箱方案选择</p>
产品出货跟单	<p>(1) 缮制单据、托运订舱、报检、报关、投保</p> <p>(2) 缮制单据、交单结汇、收汇核销、出口退税</p>
客户服务管理	<p>(1) 客户联络、客户跟踪、客户满意度调查、投诉处理</p> <p>(2) 客户分类、客户信息收集、客户信息管理</p>

(3) 外贸单证员工作过程分析图

典型工作任务	工作过程
开《形式发票》	<p>(1) 由外贸业务员或跟单员将《外贸合同》(或销售确认书)及全部签字后的《合同评审记录》交于单证员。单证员负责审查文件是否齐全、签字是否齐全。文件不齐全及签字不齐全的,不得办理。</p> <p>(2) 单证员结合外贸业务员,根据《外贸合同》及《合同评审记录》中的条款规定开形式发票,如果外贸业务员表述与合同不一致的,上交外贸部经理协调处理。</p> <p>(3) 开好形式发票后,将《形式发票》、《外贸合同》、《合同评审记录》一起交外贸部经理审核。审核后,将原件复制,副本保存备查,正本交于外贸业务员或跟单员发给客户。</p> <p>(4) 外贸业务员或跟单员把形式发票发给客户后,将正本交于外贸统计员存档。</p>
信用证的审核	<p>(1) 收到信用证后,外贸业务员或跟单员应及时将信用证翻译成中文。单证员负责审查正本和译本的内容是否一致。并要仔细审查外贸业务员填写的《信用证评审记录》,有修改条款的填写到《信用证评审记录》中,交于外贸业务员跟客户联系修改。</p> <p>(2) 修改无误后,由单证员将翻译的《中文信用证》《信用证评审记录》及修改证明一起交于外贸部经理审批。</p>
准备报关,清关单据	<p>电汇的根据客户要求制作单据</p> <p>信用证的按照信用证的要求制作报关,清关单据</p>
各种文件的认证	信用证中或客户要求的需要认证的文件分清商会认证还是使馆认证,并在规定的时间内认证。
单据的交单	提单回来之后,要及时的准备清关单据交到信用证上制定的银行。

(二) 岗位工作任务与职业能力分析

表 2 国际经济与贸易专业(方向)核心岗位工作任务与职业能力分析表

类别	核心岗位	工作任务	职业能力分析
核心岗位	外贸业务员	1.熟悉产品 2.市场调研 3.寻找客户 4.建立业务关系 5.整理报价 6.处理样品 7.函电磋商 8.起草合同 9.签订合同 10.落实信用证或收取订金	1.对产品的认知能力 2.对市场调研内容的把控 3.寻找客户各种方式变通的能力 4.撰写开发信的能力 5.报价核算的能力 6.还价核算的能力 7.处理样品的能力 8.撰写询盘函、发盘函、还盘函、接受函的能力 9.起草内容完整、形式规范的合同的能力

		11.备货 12.出运 13.制单结汇 14.及时处理索赔问题 15.收集产品反馈信	10.判断合同生效与否的能力 11.读懂信用证的能力 12.审核信用证的能力 13.撰写改正函的能力 14.跟踪订单的能力 15.办理货物出运的能力 16.制单与审单的能力 17.处理索赔问题的能力 18.收集整理档案的能力 19.撰写业务善后函电的能力
	外贸跟单员	1.接单 2.审核合同 3.审核信用证 4.选择生产企业跟单 5.原材料采购跟单 6.样品跟单 7.生产进度跟单 8.生产品质跟单 9.产品包装跟单 10.产品出境跟单 11.结汇与核销 跟单 12.客户服务跟单 客户管理跟单	1.市场调研和预测能力 2.接单审单能力 3.选择生产企业和签订加工合同能力 4.选择供应商和签订采购合同能力 5.样品鉴定能力 6.制定生产计划和控制生产进度能力 7.检验产品能力 8.包装材料选择、唛头设计和集装箱方案选择能力。 9.单据缮制能力 10.办理出境、结汇与核销手续能力 11.客户沟通联络与处理投诉能力 12.客户分类与信息收集管理能力
	外贸单证员	1. 审证开证 (1) 申请开立信用证 (2) 审核信用证 2. 制作和办理单证 (1) 制作出口货物明细单 (2) 制作商业发票 (3) 制作装箱单 (4) 制作报检单 (5) 申领核销单 (6) 制作/整理报关单据 (7) 制作投保单 (8) 制作附属单据 (9) 制作汇票 (10) 办理官方文件 3. 审单交单 (1) 审核商业发票 (2) 审核装箱单 (3) 审核运输单据	1.办理开证申请手续能力 2.审核信用证问题条款能力 3.根据 L/C 条款或合同条款准确填制出口货物明显单的能力 4. 根据 L/C 条款或合同条款准确填制商业发票的能力 5. 根据 L/C 条款或合同条款准确填制装箱单的能力 6. 根据 L/C 条款或合同条款准确填制报检单的能力 7.办理核销单申领手续的能力 8.准确缮制报关单及其他附随单据的能力 9. 根据 L/C 条款或合同条款准确填制投保单 10. 根据 L/C 条款或合同条款要求缮制附属单据，包括装运通知、船公司证明、受益人证明等的的能力 11.准确填制汇票的能力

		(4) 审核保险单据 (5) 审核产地证 (6) 审核汇票 (7) 审核其他单据 (8) 交单收汇/核单付汇 4. 单证归档 (1) 单证收回整理 (2) 单证分类归档 (3) 单据的移交 (4) 档案的建立 (5) 其他情况处理	12. 办理进口国或出口国规定的一般原产地证、普惠制产地证、出口许可证等官方文件的能力 13. 根据 L/C 条款或合同条款审核相关单据的能力 14. 在规定实践收回相关单据的能力 15. 对相关单据进行单证归档的能力 16. 处理不符单据的能力
拓展岗位	报关员	1. 报关准备工作 2. 报关单填写 3. 通关清关 4. 费用结算	1. 能够进行报关登记(公司及报关员), 准备报关; 2. 能够正确填写不同报关类型的电子报关单或纸质报关单; 3. 能够协助海关检查, 缴纳相关费用, 通关清关; 4. 代理报关费用的结算。
	报检员	1. 报检 2. 审核检验检疫单 3. 费用结算	1. 根据合同及信用证的要求, 向正确的商检机构申请检验检疫; 2. 正确填写报检单, 保证商检机构根据检验检疫项目采用适当的商检手段, 审核检验检疫通知单, 了解商检结果是否符合要求, ; 3. 代理报检费用的结算

(三) 专业核心课程与职业资格考证及职业技能竞赛内容分析

表 3 国际经济与贸易专业(方向)职业能力核心课程分析表

职业能力	课程名称	主要教学模块内容	职业资格(技能)考核内容与要求	职业技能竞赛项目内容与要求	参考学时
1. 利用互联网平台进行外贸网络营销, 从而寻找国外客户的能力	跨境电商平台操作	1. 在线完成产品的发布 2. 在线完成产品的定价 3. 在线完成产品的运输 4. 在线完成产品的支付 5. 在线完成产品的纠纷处理	全国跨境电子商务岗位专业培训与考试由“基础理论”和“操作实务”两门科目组成, 每门科目考试成绩 60 分(含)以上为合格, 两门都合格的考生则为通过该项考试。	中国大学生跨境电子商务创新创业大赛: 大赛的根本目的是以大赛为契机, 以公益培训、带薪实习、创业导引等方式, 促成跨境电商企业与院校间深度合作, 解决跨境电商	144 (48+96)

				企业用人难、大学生就业创业难的矛盾。大赛每年举办一届，在全国设分赛区。	
1. 利用模拟软件寻找客户的能力 2. 利用模拟软件交易磋商的能力 3. 利用模拟软件签订合同的能力 4. 利用模拟软件履行合同的能力 5. 业务善后的能力	进出口业务操作	5. Simtrade 软件介绍 6. Simtrade 软件实操操作 3. 外贸业务员考证介绍	1. 考试分两科，即 (1) 外贸业务基础理论（含英语） (2) 外贸业务操作实务（含英语） 2. 各科满分均为 100 分，每门及格线为 60 分。两科均及格者方可获得证书。	真实的外贸业务订单竞赛：要求学生在平时累积学习跨境电商平台操作课程的基础上，在本门课程中充分发挥专业知识，进行获取订单能力的竞赛。	64 (16+48)
1. 外贸业务跟单能力 2. 生产业务跟单能力 3. 产品出货跟单能力 4. 客户服务管理能力	外贸跟单操作	7. 生产企业出口跟单 8. 外贸企业出口跟单 9. 企业进口跟单 10. 考证培训	1. 培训考试分两科，即 (1) 外贸跟单基础理论（含英语） (2) 外贸跟单操作实务（含英语） 2. 各科满分均为 100 分，每门及格线为 60 分。两科均及格者方可获得证书。	项目内容： 1. 出口跟单操作题 ① 审核采购单 ② 选择生产企业跟单 ③ 原材料采购跟单 ④ 样品跟单 ⑤ 生产进度跟单 ⑥ 产品质量跟单 ⑦ 产品包装跟单 ⑧ 货物出境跟单 2. 进口跟单操作题 ① 案例背景一 ② 案例背景二 项目要求学生在规定的时间内完成两套试题，理论与实务操作试卷各一套。	80 (32+48)
1. 申请开立信用证的能力；审核信用	外贸单证操作	8. 催证 9. 审证 10. 改证	考试试科目：国际商务单证基础理论与知识；国际商	外贸单证岗位技能大赛：本项目竞赛内容包括两部	64 (16+48)

证的能力 2. 制作和办理单证的能力 3. 审单交单的能力 4. 单证归档的能力		11. 展证 12. 分项制单 13. 综合制单 14. 审单交单	务单证操作与缮制两科,每科满分为 100 分,60 分以上为合格。两科均达到 60 分及以上者方可获得证书。如一门合格,另一门未通过,则合格成绩保留一期,过期作废。	分,均为上机操作,使用软件为北京南北天地科技股份有限公司提供的 Snsoft7: 1、外贸单证基础理论:(100 分) 时限:90 分钟 (1) 单项选择题(60 题,每题 1 分,共 60 分) (2) 多项选择题(15 题,每题 2 分,共 30 分) (3) 判断题(20 题,每题 0.5 分,共 10 分) 2、外贸单证操作实务:(100 分) 时限:90 分钟 (1) 审核信用证(30 分) (2) 出口审核单据(30 分) (3) 出口缮制单证(20 分) (4) 进口缮制单证(20 分))
---	--	--	--	--	---

(四) 实践教学课程分析

表 4 国际经济与贸易专业(方向)实践教学课程分析表

实践教学环节	主要理论知识与技术技能要求	实践教学课程名称	主要实训项目	实训实习场地(校内/校外)	参考学时
知岗	1. 国际贸易基础知识 2. 外贸业务岗位基本技能	国际贸易实务	1. 找客户 2. 选择贸易术语 3. 交易磋商 4. 签订合同 5. 履行合同 6. 业务善后 ...	校内	48

跟岗	1.外贸跟单基础知识与外贸单证基础知识 2.外贸跟单技能与外贸单证制作与交单技能	1.外贸跟单操作 2.外贸单证操作	1.外贸跟单操作：（1）外贸业务跟单 （2）生产业务跟单 （3）产品出货跟单能力 （4）客户服务管理能力 2.外贸单证操作 （1）申请开立信用证 （2）审核信用证 （3）制作和办理单证 （4）审单交单的能力 （5）单证归档	校内	96
模岗	1.国际贸易专业基础知识与跨境电商基本规则 2.国际贸易业务规范操作能力	1.跨境电商平台操作 2.进出口业务操作	1.阿里巴巴国际站或全球速卖通上传产品获取订单 2.Simtrade 软件中实现各种结算手段和各种贸易术语相结合的进出口贸易	校内	144
顶岗	1.国贸专业知识 2.外贸业务、外贸跟单、外贸单证、报关报检技能	1.毕业设计 2.毕业顶岗实习	1.毕业设计 （1）毕业设计选题 （2）毕业设计开题 （3）毕业设计论文撰写 （4）毕业设计定稿 2.毕业实习 （1）集中或分散实习动员 （2）实习走访 （3）实习鉴定	校外	576

注：参考学时中的整周实训以“周”为单位计算。

七、专业教学计划进程表（附后）

八、学年学期教学活动安排

表 5 **专业（方向）学年学期教学活动安排表

周次 学期	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23
第一学期 18 周	=	=	☆	☆	△	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	※	※	=	=	=
第二学期 20 周	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	※	※	=	=	=
第三学期 20 周	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	※	※	=	=	=
第四学期 20 周	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	※	※	=	=	=
第五学期 20 周	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	※	※	□	□	□	□	□	□	□	□	=	=	=
第六学期 16 周	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	毕业离校						

注：= 为放假时间，— 为课堂教学，※考试，△入学教育，☆军训，■毕业实习，◆课程集中实训与实习，○职业群基础及技能实训，◇职业技能与认证实训，□顶岗实习与毕业设计（含毕业答辩）。

九、各类课程学时学分与教学周安排

表 6 **专业（方向）各类课程学时与学分比例分析表

学习领域	学时数	学时占%	学分数	学分占%
公共基础学习领域（必修）	333	15%	18.5	14.9%
专业基础学习领域（必修）	384	17%	24	19.5%
专业能力学习领域（必修）	1088	50%	56	45.4%
专业拓展学习领域（限选）	224	10%	14	11.3%
人文素质教育（任选）	48	2%	3	2.4%
大学生素质拓展（必修）	128	6%	8	6.5%
合 计	2205	100.00	123.5	100.00
理论课总学时	811	37%	50.69	41%
实践课总学时	1394	63%	73.81	59%
合 计	2205	100.00	123.5	100.00

表 7 国际经济与贸易专业（方向）教学周安排表

项 目	合计周数	第一学期		第二学期		第三学期		第四学期		第五学期		第六学期	
教学计划周数	104	13		18		18		18		18		16	
实践教学周数	26	2		0		0		0		8		16	
理实教学周数		11		18		18		18		10		0	
考试周数	10	2		2		2		2		2		0	
放假周数	24	4		6		4		6		4		0	
合 计	138	22		26		24		26		24		16	

十、专业特色培育思路

（一）人才培养模式

在专业建设过程中，将“课岗对接，订单培养”作为人才培养的基本思路。

所谓“课岗对接”，就是专业核心课程和专业的岗位密切相关。外贸跟单操作与外贸跟单员岗位对接，外贸单证操作与外贸单证员岗位对接，进出口业务操作与跨境电商平台操作与外贸业务员岗位对接。

所谓“订单培养”就是由学生自愿报名组成，由企业筛选人员组成订单班成员。国贸专业成立两个订单班。一个是外贸 B2B 模式的，一个是外贸 B2C 模式的。外贸 B2B 模式是指公司提供阿里巴巴国际站账号，库存软件、样品供学生在阿里巴巴国际站平台操作实习，同时派遣懂得产品知识

以及相关外贸技巧的外贸工作人员，在学校提供的场地讲授培训实操知识，对学生进行量身定制的培训，保证学生在无人指导下也可以独立操作，尽快取得国外订单之目的。外贸 B2C 模式和 B2B 模式操作的区别就是学生使用的平台不同。学生可以选择阿里巴巴速卖通平台，也可以选择亚马逊、敦煌网等平台来操作。两个订单班由不同的企业合作，共建共管，师资双岗双责，争取加大生产性实训的项目训练。创新“校企双主体”育人模式，为新经济新业态下珠江三角洲中小外向型企业培养具有良好的职业道德，且“懂外贸、精网络、敢创新、善谈判、能创业”的高素质技术技能型跨境贸易人才。

（二）课程教学模式

强化“TPS”教学做一体化教学模式。Task: 以岗位典型工作任务为导向；Project: 以典型进出口业务项目为载体；Situation: 模拟真实工作情景；强化“TPS”教学做一体化教学模式，提高学生的职业能力和职业素质。

人才培养模式中强调“课岗对接”，所以要加强实践教学。在具体实施实践教学的过程中，可以尝试以下三种实践教学模式。

一种是实践基地模式。实践基地模式是实践教学模式中最重要、份量最重的模式，它是指为了实现培养高层次创新人才这一目标，由学校出面结合各专业任务和特点，考虑相关单位工作性质和特点，在校外建立的旨在加强理论联系实际，培养学生实践能力、创新能力和团结协作能力的实践环境，并实行“理论问题—方案设计—实践应用—实践总结”的一种实践教学模式。

另外一种实验室模式。这种模式是实践教学模式的基础，它是旨在由教师指导下，组织安排学生到能满足其实践需要的具备相应技术装备的实验室，通过参加学科或课程实验而获取相应知识，培养动手操作能力、创新能力等的实践教学模式。因此本专业下一步的实训室申报就是以跨境电商实验室为目标。

最后一种模式是个性化选择模式。该模式是在实践教学过程中随着现代社会发展而逐渐形成的体现“以人为本”思想的现代实践教学模式。它是指在实践教学过程中，为了弥补传统实践教学的不足而创立的一种模式，通常表现为学生在教师的指导下将理论知识运用于自身实际工作，以解决实际问题的一种实践教学模式，其实践环境是学校、学生和工作单位的合一体。学生可以在校内实现创业。

十一、企业兼职教师承担专业课方案

表 8 国际经济与贸易专业（方向）企业兼职教师承担专业课方案

序号	课程性质	课程名称	学时	兼职教师承担		备注
				教学内容	课时	
1	专业必修	国际贸易实务	80	理论+实践教学	32	
2	专业必修	外贸跟单操作	80	理论+实践教学	16	
3	专业必修	外贸单证操作	64	理论+实践教学	16	
4	专业必修	进出口业务操作	64	实训指导	16	
5	专业必修	跨境电商平台操作	144	实训指导	80	
6	专业必修	毕业设计	192	指导毕业设计	96	
7	专业必修	毕业实习	384	指导毕业设计	192	

注：课程性质为专业必修课、专业限选课；教学内容为理论教学、实训指导、理论+实践教学、指导顶岗实习、指导毕业设计等

十二、专业共建委员会成员基本情况

表 9 国际经济与贸易专业（方向）共建委员会成员基本情况表

序号	委员姓名	委员职务	所在单位 行政职务	现有专业 技术职务	所在单位
1	王运祥	主任委员	外语外贸学院院长	教授	广州城建职业学院
2	蒲卫东	副主任委员	总经理	中级	广州威思丁酒店用品有限公司
3	刘瑞荣	副主任委员	教研室主任	讲师	广州城建职业学院
4	陈秋云	委员	经理	中级	广州雅缤饰品有限公司
5	王俊棕	委员	董事长	中级	东莞行运文具实业有限公司
6	陈丽敏	委员	经理	中级	广州信惠贸易有限公司
7	崔蕾	委员	副主任	讲师	广州城建职业学院

附：专业教学计划进程表