



广州城建职业学院

实训报告（成果）书

院（系）部： 外语外贸学院

课程名称： 跨境电商专业英语

指导老师： 莫运襟

学生学号： 16051401(01 09 29)

学生姓名： 蔡浩辉 池国豪 杨志涛

联系方式： 15975219450

广州城建职业学院教务处

2017 年 11 月

实训项目(任务)1 全球速卖通账户注册实训

一. 实训任务

1. 要求学生根据老师要求模拟注册账户；站在模拟公司角度；
2. 一方是澳大利亚国际采购公司，另一方是学生自己公司，要求有公司名称然后注册。

二. 实训目的

通过本实训，使学生能注册全球速卖通账户

三. 实训要求

1. 教师先布置和分析实训任务；
2. 教师提问和讲解注册方法英文，提示重点和难点；
3. 学生在多媒体教室内，团结互助，分工协作，分小组在规定时间内完成。

四. 实训步骤

1. 学生分组，教师布置实训任务；
2. 教师讲解例子；
3. 学生开始制作操作；
4. 教师检查指导，解决难题；
5. 成果展示及评价；
6. 教师总结。

五. 注意事项

1. 集中常用的速卖通注册账户，可以自行选择；

2. 称呼后面用逗号；不用分号；
3. 落款和签字要规范。

六、实训结果（可检测）

- (1)Click“ join Free ”in the top-left corner of any AliExpress.com page.
- (2)Enter your business email and your name.
- (3)Enter password,and select your business type.
- (4)Enter the Code Shown,and click“Create My Account”.

七、实习心得体会

通过此次学习，我学会了如何注册全球速卖通，并且掌握了注册的基本知识。

八、教师评语评分

经过认真实训，该同学基本上掌握了全球速卖通注册。99 分。莫运襟

实训项目(任务)2 敦煌网账户注册实训

一. 实训任务

学生分组注册敦煌网账户

二. 实训目的

通过本实训，使学生能正注册账户

三. 实训要求

1. 教师先布置和分析实训任务；
2. 教师讲解注册账户的格式和内容，提示重点和难点；
3. 学生在多媒体教室内，团结互助，分工协作，分小组在规定时间内完成。

四. 实训步骤

1. 学生分组，教师先布置和分析实训任务；
2. 教师要求学生分组注册；
3. 学生开始操作；
4. 教师检查指导，解决难题；

5. 成果展示及评价;
6. 教师总结。

五. 注意事项

1. 注册区分要位置正确;
2. 区分中分信封写作, 重点不同位置问题;

六、实训结果(可检测)

- (1) Click“ join Free ”in the top-left corner of any DHgate.com
- (2) Enter your business email and your name.
- (3) Enter password,and select your business type.
- (4) Enter the Code Shown,and click“Create My Account”.

七、实习心得体会

通过此次学习, 我学会了如何注册敦煌网账号, 并且掌握了注册的基本知识

八、教师评语评分

经过认真实训, 该同学基本上掌握了敦煌网注册。98 分。莫运襟

实训项目(任务)3 亚马逊账户注册实训

1 实训任务

要求学生根据根据第一实训和第二实训内容, 分组注册亚马逊账户。

二. 实训目的

通过本实训, 使学生能注册亚马逊账户。

三. 实训要求

1. 教师先布置和分析实训任务；
2. 教师讲解亚马逊账户注册格式和内容，提示重点和难点；
3. 学生在多媒体教室内，团结互助，分工协作，分小组在规定时间内完成。

四. 实训步骤

1. 学生分组，教师布置实训任务；
2. 教师讲解例子资料；
3. 学生开始写作；
4. 教师检查指导，解决难题；
5. 成果展示及评价；
6. 教师总结。

五. 注意事项

1. 三张注册不同；
2. 信件的称呼和结尾写作方法；
3. 商祺表达；
4. 落款和签字要完成。

六、实训结果（可检测）

注册亚马逊卖家账号步骤如下：

- 1、登录亚马逊美国站网站：www.amazon.com, 点击注册，
- 2、右上角点击进入：sign in, 点击 your account ；
- 3、右侧选择 your seller account, 输入自己的邮箱地址，选择 No ,I am a new customer. 点击 “sign in using our secure server” 进入页面；
- 4、输入自己的名字，联系电话，及设置账号密码。点击 “create account”；
- 5、进入点击 “sell professionally” 创建专业卖家账户；
- 6、输入之前设置的邮箱及密码，填写公司名称或个人名称；（同时对服务条款选项打勾）
- 7、设置店铺名称，及实际的地址和联系电话等相关信息，注册亚马逊账号需要绑定一张 VISA 卡，用于扣除款项，依照页面提示，输入正确的相关信息；
- 8、待页面显示 PIN 码后，电话输入即可，用于验证，验证完毕，页面自动跳转，核实相关信息，进入 卖家后台，进行相关操作；

七、实习心得体会

经过此次实训，我知道怎么注册亚马逊账户以及注册需要的一些资料。

八、教师评语评分

经过认真实训，该同学基本上掌握了亚马逊注册。99分。莫运襟

实训项目(任务)4 产品挑选实训

一. 实训任务

1. 要求学生根据老师要求挑选产品；站在模拟公司角度；
2. 一方是澳大利亚国际采购公司，另一方是学生自己公司，要求有公司名称
然后双方挑选产品

二. 实训目的

通过本实训，使学生能挑选产品

三. 实训要求

1. 教师先布置和分析实训任务；
2. 教师提问和讲解挑选产品方法，要求，格式和内容，提示重点和难点；
3. 学生在多媒体教室内，团结互助，分工协作，分小组在规定时间内完成。

四. 实训步骤

1. 学生分组，教师布置实训任务；
2. 教师讲解例子；
3. 学生开始制作操作；
4. 教师检查指导，解决难题；
5. 成果展示及评价；
6. 教师总结。

五. 注意事项

1. 挑选产品的技巧；
2. 称呼后面用逗号；不用分号；
3. 落款和签字要规范。

六、实训结果（可检测）

产品：电脑、手机、衣服

七、实习心得体会

通过这次实训，我知道怎么去挑选好的产品，掌握了挑选产品的技巧。

八、教师评语评分

经过认真实训，该同学基本上掌握了产品挑选步骤和方法。99 分。莫运襟

实训项目(任务)5 成本导向定价实训

一. 实训任务

小组之间，角色更换，要求学生能用成本导向定价法定价。

二. 实训目的

通过本实训，使学生能计算成本导向定价发的货物价格。

三. 实训要求

1. 教师先布置和分析实训任务；
2. 教师讲解定法方法公式格式和内容，提示重点和难点；
3. 学生在多媒体教室内，团结互助，分工协作，分小组在规定时间内完成。

四. 实训步骤

1. 学生分组，教师布置实训任务；
2. 教师讲解定价公式内容；
3. 学生开始操作；
4. 教师检查指导，解决难题；
5. 成果展示及评价；
6. 教师总结。

五. 注意事项

1. 定价公式；

2. 可以一信多询方法；可以选择回复内容；
3. 礼貌客气温和语言。

六、实训结果（可检测）

- 1.单位成本价格=单位成本总价格×（1+ 成本利润率）
- 2.平均加成成本定价法：单位产品价格=单位产品成本+单位产品预期利润

七、实习心得体会

通过此次实训，我懂得了怎么计算成本，如何定价

八、教师评语评分

经过认真实训，该同学基本上掌握了成本导向定价法作价。99分。莫运襟

实训项目(任务)6 价值导向定价

一. 实训任务

要求学生根据实训有能计算价值导向定价法的价格。

二. 实训目的

通过本实训，使学生能运用价值导向定价法定价

三. 实训要求

1. 教师先布置和分析实训任务；
2. 教师价值导向定价公式格式和内容，提示重点和难点；
3. 学生在多媒体教室内，团结互助，分工协作，分小组在规定时间内完成。

四. 实训步骤

1. 学生分组，教师布置实训任务；
2. 教师讲解发盘要求；
3. 学生开始操作；

4. 教师检查指导，解决难题；
5. 成果展示及评价；
6. 教师总结。

五、注意事项

1. 价值构成；
2. 公式
3. 计算结果；
4. 落款和签字要完成。

六、实训结果（可检测）

根据顾客对企业产品价值的感觉及理解程度来制定产品价格。消费者对商品价值的认知和理解程度不同，会形成不同的定价上限，如果价格刚好定在这一限度内，消费者能顺利购买，企业也更为有利可图。

七、实习心得体会

通过这次学习，让我知道怎么运用价值导向定价。

八、教师评语评分

经过认真实训，该同学基本上掌握了价值导向定价法。97分。莫运襟

实训项目(任务)7 需求导向定价

一、实训任务

要求学生通过实训，能运用需求导向定价法定价。

二、实训目的

通过本实训，使学生能正确计算需求导向定价法的商品价格

三、实训要求

1. 教师先布置和分析实训任务；
2. 教师讲解需求的作用意义；
3. 学生在多媒体教室内，团结互助，分工协作，分小组在规定时间内完成。

四. 实训步骤

1. 学生分组，教师布置实训任务；
2. 教师讲解还盘例子；
3. 学生开始操作；
4. 教师检查指导，解决难题；
5. 成果展示及评价；
6. 教师总结。

五. 注意事项

1. 需求；
2. 公式；
3. 计算过程；
4. 价格结果；
5. 签字和背书要完成。

六、实训结果（可检测）

需求导向定是依据购买者对产品价值的理解 and 需求强度来定价。百货商场由于附加服务和环境气氛为产品增加了价值，其商品价格可以高于小商店。另外，百货商场可以对一些世界知名品牌实行高价策略。

1. 按照顾客对某类产品的需求不同，对同一类产品制定两种或多种价格。

2. 市场调研，区域调研，这些都会影响到需求价格

3. 需求导向定价法是指企业在定价时不再以成本为基础，而是以消费者对 **产品价值** 的理解和 **需求强度** 为依据·**竞争导向定价法**是指企业通过研究竞争对手的商品价格、生产条件、服务状况等，以竞争对手的价值为基础，确定自己产品的价格。

七、实习心得体会

通过此次实训，我了解到需求导向定价法的含义及注意要点

八、教师评语评分

经过认真实训，该同学基本上掌握了需求导向定价法。99 分。莫运襟

实训项目(任务)8 产品排名实训

一. 实训任务

1. 要求学生通过实训，能进行产品排名。

二. 实训目的

通过本实训，使学生能产品排名。

三. 实训要求

1. 教师先布置和分析实训任务；
2. 教师讲解产品排名方法格式和内容，提示重点和难点；
3. 学生在多媒体教室内，团结互助，分工协作，分小组在规定时间内完成。

四. 实训步骤

1. 学生分组，教师布置实训任务；
2. 教师发放合同；
3. 学生开始操作；
4. 教师检查指导，解决难题；
5. 成果展示及评价；
6. 教师总结。

五. 注意事项

1. 产品名单；
2. 排名思路；
3. 落款和签字要完成。

六、实训结果（可检测）

- 1.衣服
- 2.手机
- 3.电脑

七、实习心得体会

通过这次学习，我知道怎么去运用产品排名知识、方法。

八、教师评语评分

经过认真实训，该同学基本上掌握了产品排名方法步骤。99分。莫运襟

实训项目(任务)9 平台内部营销实训

一. 实训任务

正确选用平台内部营销, 选用合适产品。

二. 实训目的

通过本实训, 使学生能正确选用平台内部营销;

三. 实训要求

1. 教师先布置和分析实训任务;
2. 教师讲解平台内部营销的方式和内容, 提示重点和难点;
3. 学生在多媒体教室内, 团结互助, 分工协作, 分小组正规定时间内完成。

四. 实训步骤

1. 学生分组, 教师布置实训任务;
2. 教师发放信用证及合同等资料;
3. 学生开始操作;
4. 教师检查指导, 解决难题;
5. 成果展示及评价;
6. 教师总结。

五. 注意事项

1. 信用证格式不可以自行设计;
2. 特约事项显示方法;
3. 落款和签字要完成。邮戳日期和盖章要有邮局完成。

六. 实训结果(可检测)

1. Limited-time and limited-offer discount 限时限价折扣
2. Man Li Jian 满立减
3. “Big sale for all” 大甩卖

4. Couponing 优惠券

七、实习心得体会

通过这次学习，我学会了运用平台内部的营销工具，对我帮助很大。

八、教师评语评分

实训项目(任务)10 SNS 营销实训

一. 实训任务

学生根据要求，进行 SNS 营销训练

二. 实训目的

通过本实训，使学生能正确运用 SNS 进行营销活动

三. 实训要求

1. 教师先布置和分析实训任务；
2. 教师讲解 SNS 英文格式和内容，提示重点和难点；
3. 学生在多媒体教室内，团结互助，分工协作，分小组在规定时间内完成。

四. 实训步骤

1. 学生分组，教师布置实训任务；
2. 教师讲解例子；
3. 学生开始操作；
4. 教师检查指导，解决难题；
5. 成果展示及评价；
6. 教师总结。

五. 注意事项

1. SNS 含义
2. 常见营销方法

3. 不用笼统表达方法

六、实训结果（可检测）

SNS: Social Networking Services 社交网络平台

可以使用 Facebook Page 、 Facebook Groups 、 Facebook Events 、 Facebook Question、Facebook Places、Facebook Ads 等工具来进行 SNS 营销。 .

七、实习心得体会

通过此次学习，让我学会了运用 SNS 去进行营销，也学会了新的一种方法去营销产品。

八、教师评语评分

实训项目(任务)11 手机营销实训

一. 实训任务

学生运用手机进行营销。

二. 实训目的

通过本实训，使学生能正确运用手机进行营销

三. 实训要求

1. 教师先布置和分析实训任务；
2. 教师讲解手机营销任务和内容，提示重点和难点；
3. 学生在多媒体教室内，团结互助，分工协作，分小组在规定时间内完成。

四. 实训步骤

1. 学生分组，教师布置实训任务；
2. 教师讲解例子；
3. 学生开始操作；

4. 教师检查指导，解决难题；
5. 成果展示及评价；
6. 教师总结。

五、注意事项

1. 手机营销保密问题
2. 常见手机营销问题
3. 与其他方式营销区别

六、实训结果（可检测）

手机营销主要是学习 Wish 营销。可以通过 Click into the buyer's web page of the mobile Wish, and check out the product categories on Wish platform. Wish aims to outsmart the Business of Online Shopping. Wish: gunning for mobile commerce dominance.

七、实习心得体会

通过学习 Wish 平台，让我掌握了一个新的手机营销平台，让我的知识面更加广阔。

八、教师评语评分

实训项目(任务)12 下单实训

一、实训任务

要求学生根据实训下单操作。

二、实训目的

通过本实训，使学生能用英文下单

三、实训要求

1. 教师先布置和分析实训任务；
2. 教师讲解下单含义，例子；

3. 学生在多媒体教室内，团结互助，分工协作，分小组在规定时间内完成。

四. 实训步骤

1. 学生分组，教师布置实训任务；
2. 教师讲解例子；
3. 学生开始操作；
4. 教师检查指导，解决难题；
5. 成果展示及评价；
6. 教师总结。

五. 注意事项

1. 重复谈妥内容；
2. 要求签订合同；
3. 落款和签字要完成。

六、实训结果（可检测）

Use this purchase order template just as you would a manual form. You can enter a multi-line description （double-space between items for readability） or you can enter many single line entries. Use the Example data as a guide to the content of any given field. Note that this template uses a sales tax. Enter the tax rate in the cell below. Sales Tax Rate:5.00% To view the template, click the worksheet tab labeled Template at the bottom of the screen or press Ctrl-PgDn. With the exception of data entry cells, all cells are protected. Use the Tab key to move from one unprotected cell to the next.

七、实习心得体会

通过此次学习，让我学会如何用英文写一份订单，让我对外贸工作多了份信心。

八、教师评语评分

实训项目(任务)13 订单处理

一. 实训任务

要求学生自己签订的合同，处理订单

二. 实训目的

通过本实训，使学生能用英文正确处理订单

三. 实训要求

1. 教师先布置和分析实训任务；
2. 教师讲解处理订单格式和内容，提示重点和难点；
3. 学生在多媒体教室内，团结互助，分工协作，分小组在规定时间内完成。

四. 实训步骤

1. 学生分组，教师布置实训任务；
2. 教师讲解例子；
3. 学生开始操作；
4. 教师检查指导，解决难题；
5. 成果展示及评价；
6. 教师总结。

五. 注意事项

1. 处理订单常见问题
2. 保险单金额英文表达
3. 发票金额与保险金额关系

六、实训结果（可检测）

1. Product Packaging
2. Packaging Information
3. Delivering
4. Delivering Time

七、实习心得体会

通过这次学习，让我学会了如何处理订单，学会如何把售中服务做得更好。

八、教师评语评分

实训项目(任务)14 发货实训

一. 实训任务

要求学生顾客下单，发货

二. 实训目的

通过本实训，使学生能用英文正确表达发货

三. 实训要求

1. 教师先布置和分析实训任务；
2. 教师讲解保险条款格式和内容，提示重点和难点；
3. 学生在多媒体教室内，团结互助，分工协作，分小组在规定时间内完成。

四. 实训步骤

1. 学生分组，教师布置实训任务；
2. 教师讲解例子；
3. 学生开始操作；
4. 教师检查指导，解决难题；
5. 成果展示及评价；
6. 教师总结。

五. 注意事项

1. 发货不要发错货
2. 发货数量质量
3. 收钱

六. 实训结果（可检测）

Shipper consignee packing method, port of destination

Name, model, specification (standard), unit, unit price, quantity, amount, production unit, notes (other conditions to be described, e.g. quantity per package).

Payment method

Shipping company voyage loading date

Remarks

七、实习心得体会

通过这次学习，我学会了写一篇好的发货单，对我的英语能力有所提升，外贸能力也有所提升。

八、教师评语评分

实训项目(任务)15 争议与理赔实训

一. 实训任务

要求学生自己发货中出现问题，处理争议处理赔偿问题

二. 实训目的

通过本实训，使学生能用英文正确表达争议理赔

三. 实训要求

1. 教师先布置和分析实训任务；
2. 教师讲解争议理赔条款格式和内容，提示重点和难点；
3. 学生在多媒体教室内，团结互助，分工协作，分小组在规定时间内完成。

四. 实训步骤

1. 学生分组，教师布置实训任务；
2. 教师讲解例子；
3. 学生开始操作；
4. 教师检查指导，解决难题；
5. 成果展示及评价；
6. 教师总结。

五. 注意事项

1. 争议性质损失多少
2. 损失单金额英文表达
3. 损失依据

六、实训结果（可检测）

1. Products Not Received (1) Detention by Customs (2) Supplier`s responsibility (3) Buyer`s responsibility (4) Parcel Returned (5) Dispatching to Wrong Address by Supplier (6) Tracking Number Abnormal (7) Buyer Return Parcel after Receipt (8) Buyer`s Refusal to Accept

2. Products Not As Described (1) Differences in Product Descriptions (2) Quality Problem (3) Sale of Fake Products (4) Intangible Products (5) Short Shipment (6) Goods Damaged

七、实习心得体会

通过这次学习，我学会了正确的去争议和理赔，也让我的外贸知识有所提升，对于外贸英文有更大的帮助。

八、教师评语评分

实训项目(任务)16 客户关系管理实训

一. 实训任务

要求学生自己往来签订的合同和交易, 管理客户关系。

二. 实训目的

通过本实训, 使学生能用英文正确管理客户关系

三. 实训要求

1. 教师先布置和分析实训任务;
2. 教师讲解客户关系和内容, 提示重点和难点;
3. 学生在多媒体教室内, 团结互助, 分工协作, 分小组在规定时间内完成。

四. 实训步骤

1. 学生分组, 教师布置实训任务;
2. 教师讲解例子;
3. 学生开始操作;
4. 教师检查指导, 解决难题;
5. 成果展示及评价;
6. 教师总结。

五. 注意事项

1. 重要性
2. 常见问题
3. 后遗症

六、实训结果(可检测)

1. The customer service of the cross-border e-commerce refers to getting to know customer demands, helping them to solve problems and promoting the sale of products for on-line stores through various communication styles. It involves presale enquiry, order processing, after-sale enquiry, etc.

七、实习心得体会

通过这次学习，让我学会了更好的进行客户管理。也知道了客户管理的重要性。

八、教师评语评分