



## 广州城建职业学院

# 实验实训指导书

开课学院： 外语外贸学院

课程名称： 跨境电商 B2C 运营实务

指导老师： 朱桥艳

所属教研室： 国贸与跨境教研室

编制人	审核人

广州城建职业学院教务处

2022 年 8 月

## 一. 实验实训基本信息

实验实训类别	整周实训 <input type="checkbox"/> 理论 + 实践课 <input checked="" type="checkbox"/> 纯实践课 <input type="checkbox"/>		
开课班级	21 国贸班 1-2 班、21 跨境电商班、21 国贸 32 分段班		
实践学时/学分	48 学时/ 3 学分	实训项目 (任务) 数	10 个
实验实训性质	基础技能实训 <input type="checkbox"/> 核心技能实训 <input type="checkbox"/> 综合技能实训 <input checked="" type="checkbox"/>		
面向专业 (方向)	跨境电商、国际经济与贸易 (含高本衔接)	开设学年学期	2022-2023 学年第 1 学期

## 二. 实验实训项目 (任务) 和目标设计

序号	实验实训项目 (任务)	实训场地及配套设备 (含软件)	学时数	实验实训目标	实验实训结果 (可检测)	考核标准
1	产品关键词寻找与标题优化	综合机房/步惊云跨境电商实训软件	6	寻找关键词并优化产品标题	关键词库表及产品标题撰写	①产品标题刊登是否规范 ②关键词库有无找全;
2	市场调研与选品	综合机房/步惊云跨境电商实训软件	6	能够选出符合速卖通规则的产品	选品报告	①所选产品是否符合速卖通规则 ②选品报告撰写是否按模板来, 有无特色;
3	跨境电商平台详情页面编辑	综合机房/步惊云跨境电商实训软件、PS	6	能编辑产品详情页面及发布产品	详情页面编辑截图	①产品编辑页面是否原创; ②产品编辑视觉效果;
4	跨境电商平台店铺装修	综合机房/步惊云跨境电商实训软件	6	能进行网店设计、展示陈列页面	店铺店招、轮播海报设计	①店铺装修编辑页面是否原创; ②装修视觉效果;

5	亚马逊平台 FBA 产品选品	综合机房/亚马逊真实平台	6	能在亚马逊平台进行选品	亚马逊选品报告	①选品是否符合市场趋势需求; ②选品是否满足四要素特点
6	亚马逊平台 Listing 设置操作	综合机房/亚马逊真实平台	6	能完成亚马逊平台 Listing 产品编辑	亚马逊 listing 报告	①listing 撰写是否具有产品特色; ②listing 是否具有新颖
7	跨境电商国际物流	综合机房/步惊云跨境电商实训软件	6	能依据店铺产品与目标市场特色进行物流选择	物流计算及物流模板设置截图	①物流计算是否正确, 有无计算步骤; ②物流设置模板有无按要求进行;
8	跨境电商站外营销推广	综合机房/步惊云跨境电商实训软件、翻墙软件、视频制作软件	6	能对店铺产品进行站外推广	产品视频宣传制作	①视频制作是否原创; ②视频有无表达产品卖点, 视频转发效果如何;
9	跨境电商数据分析	综合机房/步惊云跨境电商实训软件、翻墙软件、excel 软件	6	能对店铺数据经营进行分析	数据经营分析报告	①是否找到经营弱点; ②是否提出了有效解决措施解决经营过程中的弱点
10	客户服务与维护	综合机房/步惊云跨境电商实训软件	6	能对客户纠纷进行处理	客户纠纷处理信函	①纠纷处理函件格式是否准确; ②有无实质性解决买家诉求问题;

## 任务 1：跨境电商平台关键词库构建与标题优化

### 一、实验实训目的

通过本单元学习，能够构建产品的关键词库表进行产品描述，并且优化产品标题。

### 二、实验实训要求

- 1.该实训要求学生分组实操，在实训室完成。
2. 避免知识产权侵权，产品标题必须原创。
- 3.需找寻已知产品的所有关键词，并构建 excel 词库表

### 三、实验实训步骤

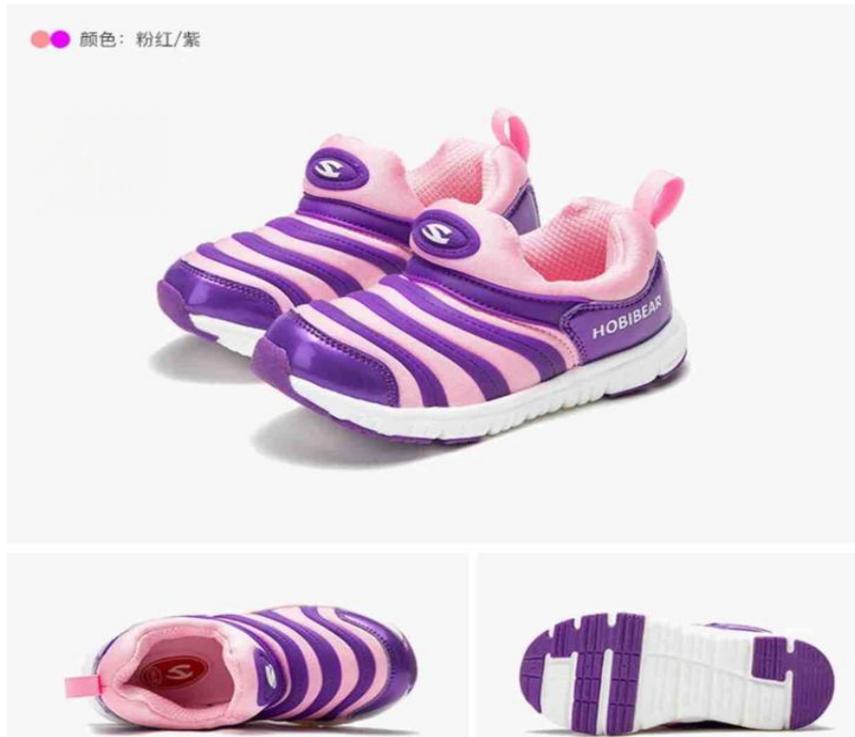
- 1.布置任务
- 2.讲解相关知识
- 3.寻找指导产品的关键词
- 4.构建产品关键词库
- 5.依据关键词库优化产品标题
- 5.撰写实训步骤，截图实训成果
- 7.撰写心得与体会
- 8.教师点评

### 四、实验实训结果与形式

1. 每组寻找的产品关键词库表
2. 每组优化的产品标题；

### 五、实验实训素材（可另附文件）

素材 1：寻找以下产品的关键词，并且按照核心关键词、属性关键词、品牌关键词、场景关键词、对象关键词、时间关键词、修饰关键词 7 类分类，制作表格，并撰写优化产品标题。



1.实训时间：

2.实训地点：

3.实训成员（学号+姓名）：

4.实训成果（撰写具体步骤）：

素材 1 实训步骤与成果：

5.实训心得与体会

6.实训评价

## 任务 2：跨境电商平台选品

### 一、实验实训目的

通过本单元学习，掌握选品技巧；掌握站内数据选品/站外推荐选品处理方式，最终成功选品。

### 二、实验实训要求

- 1.该实训要求学生分组实操，在实训室完成。
- 2.避免所选知识产权侵权。
- 3.选品要考虑实际情况，最好选择有货源产品，依据平台目的市场特点进行选品

### 三、实验实训步骤

- 1.布置任务
- 2.讲解相关知识
- 3.分析买家需求特性，结合买家需求特性选品
- 4.运用数据纵横选品
- 5.结合爆款思维进行选品
- 6.撰写实训步骤，截图实训成果
- 7.撰写心得与体会
- 8.教师点评

### 四、实验实训结果与形式

1. 每组撰写的选品报告（数据纵横选品+爆款选品）；

### 五、实验实训素材（可另附文件）

素材 1：步惊云实训平台：<http://192.168.200.180:86>，账号/密码均为学号，查阅数据纵横选品工具进行选品

素材 2：<http://www.aliexpress.com>，查阅真实速卖通平台，分析具体某一国家需求特性，总结卖家爆款思维。



- 1.实训时间:
- 2.实训地点:
- 3.实训成员（学号+姓名）：
- 4.实训成果（撰写具体步骤）：

**选品报告：**

5.实训心得与体会

**6.实训评价**



## 任务 3：跨境电商平台详情页面编辑

### 一、实验实训目的

通过本单元学习，能够编辑某款产品的具体详情页面，并且在产品发布时使用。

### 二、实验实训要求

- 1.该实训要求学生分组实操，在实训室完成。
- 2.避免知识产权侵权，产品图片/详情页面需自己制作。
- 3.图文并茂，通过 PS 处理图片，编辑文案
- 4.详情页面编大方、美丽。

### 三、实验实训步骤

- 1.布置任务
- 2.讲解相关知识
- 3.熟悉速卖通产品详情页面编辑要点
- 4.按要求制作详情页面图片
- 5.图文并茂，撰写详情页面文案
- 6.撰写实训步骤，截图实训成果
- 7.撰写心得与体会
- 8.教师点评

### 四、实验实训结果与形式

1. 每组发布的产品详情页面；

### 五、实验实训素材（可另附文件）

素材 1：步惊云实训平台：<http://192.168.200.180:86>，账号/密码均为学号，选定某一产品（旗袍）进行详情页面编辑

素材 2：参考 [www.aliexpress.com](http://www.aliexpress.com)、[www.amazon.com](http://www.amazon.com)、[www.ebay.com](http://www.ebay.com) 等网站关于详情页面编辑效果。图片素材参考网：昵图网：<http://www.nipic.com/index.html>；千图网：<http://www.58pic.com/>；全景网：<http://www.58pic.com/>。设计方案网站：花瓣网：<http://www.huaban.com/>；素材中国：<http://www.sccnn.com/>



1.实训时间:

2.实训地点:

3.实训成员 (学号+姓名) :

4.实训成果 (撰写具体步骤) :

详情页面编辑过程与成果:

5.实训心得与体会

**6.实训评价**

## 任务 4：跨境电商平台店铺装修

### 一、实验实训目的

通过本单元学习，能够编辑店铺的店招与轮播图片，并且用于店铺装修。

### 二、实验实训要求

- 1.该实训要求学生分组实操，在实训室完成。
- 2.避免知识产权侵权，产品图片/详情页面需自己制作。
- 3.图文并茂，通过 PS 处理图片，编辑文案
- 4.店铺、详情页面大方、美丽。

### 三、实验实训步骤

- 1.布置任务
- 2.讲解相关知识
- 3.熟悉速卖通产品店招、轮播图片编辑要点
- 4.按要求制作店招、轮播图片
- 5.上传店铺与轮播图片，进行装修
- 6.撰写实训步骤，截图实训成果
- 7.撰写心得与体会
- 8.教师点评

### 四、实验实训结果与形式

- 1.每组制作的店招与轮播图片；
- 2.每组装修的店铺截图

### 五、实验实训素材（可另附文件）

素材 1：步惊云实训平台：<http://192.168.200.180:86>，账号/密码均为学号，进行店铺店招与轮播图片编辑，店铺装修。

素材 2：参考 [www.aliexpress.com](http://www.aliexpress.com)、[www.amazon.com](http://www.amazon.com)、[www.ebay.com](http://www.ebay.com) 等网站关于详情页面编辑效果。图片素材参考网：昵图网：<http://www.nipic.com/index.html>；千图网：<http://www.58pic.com/>；全景网：<http://www.58pic.com/>。设计方案网站：花瓣网：



<http://www.huaban.com/>; 素材中国: <http://www.sccnn.com/>

素材 3: 图片制作软件: PS; 图怪兽: 818ps.com

1.实训时间:

2.实训地点:

3.实训成员 (学号+姓名) :

4.实训成果 (撰写具体步骤) :

1.店招与轮播图片成果:

2.店铺装修过程与截图成果:

5.实训心得与体会

## 6.实训评价

## 实训项目 5：B2C 亚马逊平台 FBA 产品选品

### 一、实验实训目的

通过本单元学习，能够在 1688 购货并在亚马逊平台成功销售。

### 二、实验实训要求

- 1.该实训要求学生分组实操，在实训室完成。
- 2.所选择的产品必须产品利润可观，无专利权纠纷。
- 3.避免经营权限遭到限制。
- 4.注意所选产品的质量、重量、体积，避免因体积重或者货物不符合跨境销售产品。

### 三、实验实训步骤

1.布置任务

2.讲解相关知识

3.教师示范操作（在 B2C 亚马逊平台寻找某一产品，计算其初步利润，并在 1688 网站寻找原始产品，计算其利润；确定该产品的质量、销量、排名；在利润可观机销量可观的情况下，分期该产品的商标和专利情况；确定该产品能否在亚马逊平台销售，预计收益多少）

4.学生模仿操作

5.撰写实训步骤，截图实训成果

6.撰写心得与体会

7.教师点评

### 四、实验实训结果与形式

成果：亚马逊平台选品报告

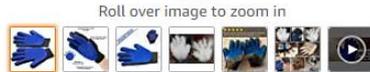
### 五、实验实训素材（可另附文件）

素材 1：使用亚马逊平台：[www.amazon.com](http://www.amazon.com)；使用拿货平台：[www.1688.com](http://www.1688.com)；  
使用亚马逊工具平台：[www.amz123.com](http://www.amz123.com)

素材 2：示范操作产品（可任意）：

<https://www.amazon.com/Upgrade-Version-Pet-Grooming-Glove/dp/B01N9KSIT>

Z/ref=sr\_1\_1?dchild=1&keywords=%E5%AE%A0%E7%89%A9%E6%89%8B%E5%A5%97&qid=1614506825&sr=8-1



[Upgrade Version] Pet Grooming Glove - Gentle Deshedding Brush Glove - Efficient Pet Hair Remover Mitt - Enhanced Five Finger Design - Perfect for Dog & Cat with Long & Short Fur - 1 Pair

Visit the DELOMO Store

★★★★☆ 36,756 ratings

Amazon's Choice for "dog grooming brush"

List Price: \$16.99

Price: **\$13.99** + \$23.13 Shipping & Import Fees Deposit to China Details

You Save: **\$3.00 (18%)**

Pattern Name: 1 Pair (Blue) - Upgrade Version

1 Pair (Blue) - Upgrade Version  
**\$13.99**

1 Pair (Red) - Upgrade Version  
\$14.99

Color Blue

Material Silicone, Rubber

Hair Type All

Brand DELOMO

1.实训时间:

2.实训地点:

3.实训成员 (学号+姓名):

4.实训成果 (撰写具体步骤):

亚马逊选品报告:

5.实训心得与体会

6.实训评价

## 实训项目 6: B2C 亚马逊平台 Listing 设置操作

## 一、实验实训目的

通过本单元学习，能够设置亚马逊平台 Listing 并完成优化。

## 二、实验实训要求

- 1.该实训要求学生分组实操，在实训室完成。
- 2.店铺构图需要多角度多维度，从场景、对象等方面优化。
- 3.避免知识产权侵权，产品图片/详情页面/标题等需自己发布。
- 4.产品评论不可太过雷同，以免平台检测刷单风险。

## 三、实验实训步骤

1.布置任务

2.讲解相关知识

3.教师示范操作（收集、选择、处理相关产品图片并制作相关文案；制作完整的产品描述页面；使用 Excel 设置价格公示设置产品价格计算公示并计算产品网上销售价格；设置产品 FQA 模块、2 笔以上评论、5 要素、标题等；寻找 5 个以上产品核心关键词；设置 Listing）

4.学生模仿操作

5.撰写实训步骤，截图实训成果

6.撰写心得与体会

7.教师点评

## 四、实验实训结果与形式

成果：每组发布的亚马逊平台产品 Listing 报告

## 五、实验实训素材（可另附文件）

素材 1：使用亚马逊平台：[www.amazon.com](http://www.amazon.com)；使用拿货平台：[www.1688.com](http://www.1688.com)；  
使用亚马逊工具平台：[www.amz123.com](http://www.amz123.com)

素材 2：示范操作产品（可任意）：

[https://www.amazon.com/Voyager-Step-Air-Dog-Harness/dp/B08B6G8R87/ref=zg\\_bs\\_pet-supplies\\_7?\\_encoding=UTF8&psc=1&refRID=N4KFYPMGH91W20TA6FKB](https://www.amazon.com/Voyager-Step-Air-Dog-Harness/dp/B08B6G8R87/ref=zg_bs_pet-supplies_7?_encoding=UTF8&psc=1&refRID=N4KFYPMGH91W20TA6FKB)

[Back to results](#)



### Voyager Step-in Air Dog Harness - All Weather Mesh, Step in Vest Harness for Small and Medium Dogs by Best Pet Supplies

Visit the Best Pet Supplies Store  
★★★★★ 65,034 ratings  
#1 Best Seller in Dog Vest Harnesses

Currently unavailable.  
We don't know when or if this item will be back in stock.



Size: XXXS (Chest: 9.5 - 10.5" \* Fit Cats)

**Size** XXXS (Chest: 9.5 - 10.5" \* Fit Cats)  
**Color** 1Pink Base  
**Brand** Best Pet Supplies  
**Closure Type** Pull On  
**Target Species** Cat

- About this item**
- ATTENTION: Sizing does NOT directly correspond to your pet's breed or weight. Please MEASURE your pet and refer to our sizing chart for the best fit before ordering.
  - ALL WEATHER MESH: Made with a soft, breathable air mesh, this lightweight pet harness is perfect for walks all year round.
  - REFLECTIVE BANDS: Two reflective bands on the sides of this harness enhance your pet's visibility for those early morning and late evening strolls.
  - THREE SAFETY FEATURES: Our hook and loop fastener, buckle and double D-rings work together protect your pet in three layers of security.
  - STEP IN, CLIP & GO! Step into your next walk in this simple and easy-to-wear vest harness. Click 'Add to Cart' now!

Currently unavailable.  
We don't know when or if this item will be back in stock.

Share   
**Are you a customer from China?**  
 Come to the Chinese overseas shopping website to buy to enjoy: Cross-border free shipping for Prime members' overseas purchases\*, WeChat Pay or Alipay Pay, and Professional Chinese customer service.

- 1.实训时间:
- 2.实训地点:
- 3.实训成员 (学号+姓名):
- 4.实训成果 (撰写具体步骤):

亚马逊选品报告:

5.实训心得与体会

6.实训评价

## 任务 7：跨境电商国际物流

### 一、实验实训目的

通过本单元学习，能够完成店铺产品运费计算、模板设置并设置产品运费。

### 二、实验实训要求

- 1.该实训要求学生分组实操，在实训室完成。
- 2.运费模板设置需要结合跨境电商跨境物流新规。
- 3.自定义运费需考虑具体时效。

### 三、实验实训步骤

- 1.布置任务
- 2.讲解相关知识
- 3.计算素材 1 重点物流折扣
- 4.按照素材 2 分别进行物流模板设置
- 5.撰写实训步骤，截图实训成果
- 6.撰写心得与体会
- 7.教师点评

### 四、实验实训结果与形式

- 1.物流计算；
- 2.每组设置的物流模截图

### 五、实验实训素材（可另附文件）

素材 1：假设货物是 1.2kg，使用 China Post Air Mail 发往美国，设置五区包邮，那七区的标准运费折扣是多少？（保留两位整数）

素材 2：请按此要求设置物流运费模板：针对物流分区（1~9 区）依次设置免邮/标准发货/不发货模块，设置自定义模板，到达时间及运费物流模板。



1. 实训时间:
2. 实训地点:
3. 实训成员 (学号+姓名) :
4. 实训成果 (撰写具体步骤) :

素材 1 实训步骤与成果:

素材 2 实训步骤与成果

5. 实训心得与体会

## 6. 实训评价

## 任务 8：跨境电商站外营销推广

### 一、实验实训目的

通过本单元学习，能够打造爆款、优化店铺，进行站外营销推广。

### 二、实验实训要求

- 1.该实训要求学生分组实操，在实训室完成。
- 2.店铺产品促销款需结合店铺真实情况。
- 3.店铺产品促销款需保价保量
- 4.避免知识产权侵权，制作的视频必须是公开的并且是原创不得抄袭。

### 三、实验实训步骤

- 1.布置任务
- 2.讲解相关知识
- 3.熟悉站外推广要点
- 4.制作英文版产品（任一）视频
- 5.在 facebook、tiktok、YouTube、Twitter 等平台推广英文产品视频，获取流量
- 6.撰写实训步骤，截图实训成果
- 7.撰写心得与体会
- 8.教师点评

### 四、实验实训结果与形式

- 1.每组制作的英文产品视频；
- 2.每组在 Facebook、Tiktok、YouTube、Twitter 等站外网站推广的结果截图与说明；

### 五、实验实训素材（可另附文件）

素材 1：使用 Inshot、国内抖音、视频编辑等软件制作产品英文视频；

素材 2：翻译软件：自由门



1.实训时间：

2.实训地点：

3.实训成员（学号+姓名）：

4.实训成果（撰写具体步骤）：

1.产品视频：

2.产品推广流量截图与说明：

5.实训心得与体会

## 6.实训评价

## 任务 9：跨境电商数据分析

### 一、实验实训目的

通过本单元学习，能够打依据经营现状数据进行分析，找出原因，提出优化措施。

### 二、实验实训要求

- 1.该实训要求学生分组实操，在实训室完成。
- 2.数据分析需结合店铺真实情况。
- 3.数据分析异常需具有针对性。
- 4.所提出的措施需要具有可操作性。

### 三、实验实训步骤

- 1.布置任务
- 2.讲解相关知识
- 3.熟悉数据分析要点
- 4.依据素材案例分析数据异常
- 5.撰写数据分析报告，提出优化措施
- 6.撰写实训步骤，截图实训成果
- 7.撰写心得与体会
- 8.教师点评

### 四、实验实训结果与形式

- 1.每组确定的优势产品；
- 2.每组针对运营现状提出的分析报告；

### 五、实验实训素材（可另附文件）

素材 1：某跨境电子商务企业总理想要推出几款具有市场竞争力的商品作为企业主打款，为此他需要了解企业商品的竞争能力，于是安排员工针对企业内商品的竞争能力指数进行分析，并从中选出两款可以成为市场主打的商品，请阐述具体选择哪两款，理由是？

产品编号	访客人数占比	收藏人数占比	加购人数占比	下单人数占比	支付人数占比
产品A	34%	32%	38%	45%	43%
产品B	9%	15%	17%	8%	9%
产品C	22%	19%	12%	13%	12%
产品D	29%	25%	24%	25%	25%
产品E	6%	9%	9%	10%	11%



素材 2: 假设, 你有一款产品, 进入小类目排名前 30, 日出 20 单, 你评估过 Best Seller 的销量, 也知道向上的销售预期和利润空间, 你备足了货, 想继续往上冲, 你打算怎么做?

素材 3: 你还有另外一款产品, 排名在小类目 260 名左右, 日出 10 单左右, 因为产品竞争激烈, 又因为是季节性产品, 产品的销售高峰期已过, 而你的库存还有不少, 你又打算怎么做?



1.实训时间:

2.实训地点:

3.实训成员 (学号+姓名) :

4.实训成果 (撰写具体步骤) :

素材 1:

素材 2:

素材 3:

5.实训心得与体会

**6.实训评价**

## 任务 10：客户服务与维护

### 一、实验实训目的

通过本单元学习，能够进行客户管理，减少纠纷。

### 二、实验实训要求

- 1.该实训要求学生分组实操，在实训室完成。
- 2.客户纠纷处理信函必须针对实际情况。
- 3.避免知识产权侵权，避免不同国家文化间的开发新用词不当

### 三、实验实训步骤

- 1.布置任务
- 2.讲解相关知识
- 3.熟悉实训内容与步骤
4. 回复客户的中差评（原因：商品与实物的差异、由于关税或银行手续费产生的额外费用等）
5. 编写行业相关的 Warm Tips;
6. 完成客户纠纷处理信函
- 7.撰写实训步骤，截图实训成果
- 8.撰写心得与体会
- 9.教师点评

### 四、实验实训结果与形式

- 1.每组编辑的站内推广活动;
- 2.每组制作的英文产品视频;
- 3.每组在 Facebook、Tiktok 等站外网站推广的结果截图与说明;

### 五、实验实训素材（可另附文件）

素材 1：双十一那天，德国的客户买了在你的速卖通店铺买了 2 件商品，由于所填写的收货人信息不明确，且货物比较敏感，货物被扣留在德国海关那里，需要买家自己前往报关，请撰写一封信函告知买家。



素材 2: 请翻译行业规则: (1) 除非商品有缺陷, 否则我们不接受退货, 在这种情况下, 商品将根据可用性进行更换, 或由买方自行决定退款。(2) 如果退货是由于产品质量或卖家的错误造成的, 我们保证您能得到 100% 的退款。(3) 我们提供 90 天的退货政策。(4) 兑换的礼物是不可退还的, 不能兑换现金。(5) 如果我们有退款协议, 买方将负责退货收费, 余款将在卖方收到商品后退还给您。

素材 3: 美国的 Sandy 客户收货后, 发现商品发错了并且是二手货 (有使用痕迹), 给了差评, 并要求卖家退货退款, 请撰写一封信函表示歉意, 并且希望他能够修改差评。



广州城建职业学院

# 实验实训指导书

开课学院： 外语外贸学院

课程名称： 跨境电商 B2B 运营实务

指导老师： 朱桥艳

所属教研室： 国贸与跨境教研室

编制人	审核人

广州城建职业学院教务处

2022 年 2 月



## 一. 实验实训基本信息

实验实训类别	整周实训 <input type="checkbox"/> 理论 + 实践课 <input checked="" type="checkbox"/> 纯实践课 <input type="checkbox"/>		
开课班级	20 国贸班、20 跨境电商班、20 国贸 32 分段班、20 国贸实验班		
实践学时/学分	28 学时/ 1.5 学分	实训项目 (任务) 数	8 个
实验实训性质	基础技能实训 <input type="checkbox"/> 核心技能实训 <input type="checkbox"/> 综合技能实训 <input checked="" type="checkbox"/>		
面向专业 (方向)	国际经济与贸易 (含高本衔接、实验班)、跨境电子商务	开设学年学期	2021-2022 学年第 2 学期

## 二. 实验实训项目 (任务) 和目标设计

序号	实验实训项目 (任务)	实训场地及配套设备 (含软件)	学时数	实验实训目标	实验实训结果 (可检测)	考核标准
1	B2B 阿里国际站平台注册与认证	综合机房/步惊云跨境电商实训软件	2	能注册阿里国际站平台店铺并开通店铺	店铺开通截图	①店铺注册流程是否正确; ②能否成功开通店铺并且认证
2	B2B 阿里国际站平台定价与产品发布	综合机房/步惊云跨境电商实训软件	4	能够在 B2B 阿里国际站平台发布相关产品	产品发布截图	①产品发布流程是否正确; ②产品发布质量得分
3	B2B 阿里国际站平台市场调研与数据分析	综合机房/步惊云跨境电商实训软件、翻墙软件、excel 软件	4	能对店铺数据经营进行分析	数据经营分析报告	①是否找到经营弱点; ②是否提出了有效解决措施解决经营过程中的弱点
4	B2B 阿里巴巴电商平台磋商与洽谈	综合机房/步惊云跨境电商实训软件	2	能撰写询盘/发盘/接受信函	询盘/发盘/接受信函	①询盘/发盘/接受信函撰写是否规范;

5	B2B 阿里巴巴电商平台 TT+FOB 履约	综合机房/步惊云跨境电商实训软件	6	能够撰写 TT+FOB 贸易术语与支付条款下的所有单据并完成履约	单据截图与流程说明	①单据是否准确; ②流程是否有误;
6	B2B 阿里巴巴电商平台 CIP+LC 履约	综合机房/步惊云跨境电商实训软件	6	能够撰写 CIP+LC 贸易术语与支付条款下的所有单据并完成履约	单据截图与流程说明	①单据是否准确; ②流程是否有误;
7	外贸开发信撰写	综合机房/步惊云跨境电商实训软件	2	能撰写一篇标准的外贸开发信	站内开发信函	①阐述公司信息, 并且实质性宣传产品; ②是否具有实质性效果;
8	跨境电商站外营销推广	综合机房/步惊云跨境电商实训软件、翻墙软件、视频制作软件	2	能对店铺产品进行站外推广	产品视频宣传制作	①视频制作是否原创; ②视频有无表达产品卖点, 视频转发效果如何;
9	RFQ 采购直达	综合机房/步惊云跨境电商实训软件	2	能撰写一篇高质量 RFQ 信函	RFQ 信函	①采购直达撰写是否规范; ②采购直达是否带来订单

## 实训项目 1: B2B 阿里国际站平台注册与认证

### 一、实验实训目的

通过本单元学习，能够完成店铺注册、选择速卖通产品。

### 二、实验实训要求

- 1.该实训要求学生分组实操，在实训室完成。
- 2.店铺需进行企业实名认证。
- 3.店铺需进行企业支付宝认证
- 4.店铺需绑定名目

### 三、实验实训步骤

- 1.布置任务
- 2.讲解相关知识
3. 教师示范操作
- 4.学生模仿操作
- 5.成果展示
- 6.互相点评，教师总结
- 7.能力拓展任务介绍

### 四、实验实训结果与形式

成果：每组开通的店铺截图与店铺名称、广告语；

### 五、实验实训素材（可另附文件）

- 1.在 B2B 阿里国际站平台（www.alibaba.com）平台注册卖家账号，编辑完善个人信息，实名认证。
- 2.查阅 B2B 阿里国际站平台产品发布相关规则。
- 3.依据自我产品特点设定产品类型



1.实训时间:

2.实训地点:

3.实训成员 (学号+姓名) :

4.实训成果 (撰写具体步骤) :

阿里国际站店铺开通截图:

5.实训心得与体会

## 6.实训评价

## 任务 2：B2B 阿里国际站平台定价与产品发布

### 一、实验实训目的

通过本单元学习，能够选择速卖通产品并且成功发布产品，合理准确的依据产品特性进行产品定价。

### 二、实验实训要求

- 1.该实训要求学生分组实操，在实训室完成。
2. 避免知识产权侵权，产品图片/详情页面/标题等需自己发布。
- 3.店铺产品发布平台得分超过 80 分为及格分
- 4.依据各个产品任务进行产品定价

### 三、实验实训步骤

- 1.布置任务
- 2.讲解相关知识
- 3.选择速卖通产品定价并且完成产品发布
- 4.优化产品发布质量
- 5.撰写实训步骤，截图实训成果
- 6.撰写心得与体会
- 7.教师点评

### 四、实验实训结果与形式

1. 每组发布的产品截图；
2. 每组构建的产品定价

### 五、实验实训素材（可另附文件）

素材 1：步惊云实训平台：<http://192.168.200.180:86>，账号/密码均为学号，选定任意产品（如荔枝罐头）进行发布



1.实训时间:

2.实训地点:

3.实训成员 (学号+姓名) :

4.实训成果 (撰写具体步骤) :

素材 1 实训步骤与成果:

5.实训心得与体会

**6.实训评价**

## 任务 3：阿里国际站平台市场调研与数据分析

### 一、实验实训目的

通过本单元学习，能够依据阿里店铺市场、行业、店铺、产品经营现状数据进行分析，找出原因，提出优化措施。

### 二、实验实训要求

- 1.该实训要求学生分组实操，在实训室完成。
- 2.数据分析需结合店铺真实情况。
- 3.数据分析异常需具有针对性。
- 4.所提出的措施需要具有可操作性。

### 三、实验实训步骤

- 1.布置任务
- 2.讲解相关知识
- 3.熟悉数据分析要点
- 4.依据素材案例分析数据异常
- 5.撰写数据分析报告，提出优化措施
- 6.撰写实训步骤，截图实训成果
- 7.撰写心得与体会
- 8.教师点评

### 四、实验实训结果与形式

- 1.每组确定的优势产品；
- 2.每组针对运营现状提出的分析报告；

### 五、实验实训素材（可另附文件）

素材 1： 3 家客户，同竞底价为 3 元的词，出价和推广评分如下：B 客户与 C 客户的产品分别被点击了扣多少钱？注：点击价格= $\frac{\text{后一名的出价} \times \text{后一名的推广评分}}{\text{您自身的推广评分}} + 0.01$  元

客	推广	出	排序	排
户	评分	价	分	名
A	10	9	90	3
B	20	13	260	1
C	20	10	200	2

素材 2: 以下表为某阿里国际站店铺经营数据, 请对该店铺进行诊断, 阐述存在的问题。

星期	日期	曝光	点击	点击率	访客	反馈	TM
7月1日	星期三	1143	12	1.05%	18	3	1
7月2日	星期四	1434	14	0.98%	21	1	2
7月3日	星期五	1335	11	0.82%	13	4	5
7月4日	星期六	3228	22	0.68%	19	2	1
7月5日	星期日	3158	23	0.73%	19	1	1
7月6日	星期一	1956	19	0.97%	19	4	3
7月7日	星期二	920	16	1.74%	23	2	0
7月8日	星期三	629	13	2.07%	16	3	3
7月9日	星期四	788	15	1.90%	13	2	2
7月10日	星期五	583	5	0.86%	13	1	2

素材 3: 如果你经营的三个阿里店铺分别存在高曝光低点击低反馈、高曝光高点击低反馈、低曝光高点击高反馈率现象, 如何处理?



1.实训时间:

2.实训地点:

3.实训成员 (学号+姓名) :

4.实训成果 (撰写具体步骤) :

素材 1:

素材 2:

素材 3:

5.实训心得与体会

**6.实训评价**

## 任务 4：B2B 阿里巴巴电商平台磋商与洽谈

### 一、实验实训目的

通过本单元学习，能够准确撰写询盘、发盘、还盘、接受信函。

### 二、实验实训要求

- 1.该实训要求学生分组实操，在实训室完成。
- 2.询盘、发盘、还盘、接受信函需要符合格式及内容要求
- 3.询盘、发盘、还盘、接受信函避免知识产权侵权。
- 4.询盘、发盘、还盘、接受信函避免不同国家文化间的开发新用词不当

### 三、实验实训步骤

- 1.布置任务
- 2.讲解相关知识
- 3.熟悉询盘、发盘、还盘、接受信函格式及内容要点
- 4.针对询盘、发盘、还盘、接受信函进行分析，撰写并且发布高质量询盘、发盘、还盘、接受信函
- 5.撰写实训步骤，截图实训成果
- 6.撰写心得与体会
- 7.教师点评

### 四、实验实训结果与形式

- 1.每组询盘、发盘、还盘、接受信函

### 五、实验实训素材（可另附文件）

素材 1：步惊云实训平台：<http://192.168.200.180:86>，账号/密码均为学号，进行邮件撰写。

素材 2：依据荔枝罐头产品，拟定高质量的询盘、发盘、还盘、接受信函。



1.实训时间:

2.实训地点:

3.实训成员 (学号+姓名) :

4.实训成果 (撰写具体步骤) :

素材 2:

5.实训心得与体会

**6.实训评价**

## 任务 5: B2B 阿里巴巴电商平台 TT+FOB 履约

### 一、实验实训目的

通过本单元学习,能够熟悉 TT+FOB 履约流程,能够填对进出口商所有的单据并且正确交单。

### 二、实验实训要求

- 1.该实训要求学生分组实操,两两配合,一方进口方一方出口方在实训室完成。
- 2.避免知识产权侵权,避免违约行为发生。
- 3.单据正确率需在 90%以上方可。
- 4.每一步履约流程所提及的单据必须完全正确。

### 三、实验实训步骤

- 1.布置任务
- 2.讲解相关知识
- 3.两两配合,约定进出口方。
- 4.洽谈、签订合同
- 5.按照合同内容进行单据添加,填写,履约,完成合同
- 6.撰写实训步骤,截图实训成果
- 7.撰写心得与体会
- 8.教师点评

### 四、实验实训结果与形式

1. 进口方、出口方所有单据截图;
2. TT+FOB 下履约的流程说明;

### 五、实验实训素材(可另附文件)

素材 1: 步惊云实训平台: <http://192.168.200.180:85>, 账号/密码均为学号, 选定某一产品(衬衣)进行签约、履约、完成合同。



1.实训时间:

2.实训地点:

3.实训成员 (学号+姓名) :

4.实训成果 (撰写具体步骤) :

进口方单据截图:

出口方单据截图:

进出口合同签订、履约流程说明:

5.实训心得与体会

**6.实训评价**

## 任务 6: B2B 阿里巴巴电商平台 CIP+LC 履约

### 一、实验实训目的

通过本单元学习,能够熟悉 CIP+LC 履约流程,能够填对进出口商所有的单据并且正确交单。

### 二、实验实训要求

- 1.该实训要求学生分组实操,两两配合,一方进口方一方出口方在实训室完成。
- 2.避免知识产权侵权,避免违约行为发生。
- 3.单据正确率需在 90%以上方可。
- 4.每一步履约流程所提及的单据必须完全正确。

### 三、实验实训步骤

- 1.布置任务
- 2.讲解相关知识
- 3.两两配合,约定进出口方。
- 4.洽谈、签订合同
- 5.按照合同内容进行单据添加,填写,履约,完成合同
- 6.撰写实训步骤,截图实训成果
- 7.撰写心得与体会
- 8.教师点评

### 四、实验实训结果与形式

1. 进口方、出口方所有单据截图;
2. CIP+LC 下履约的流程说明;

### 五、实验实训素材(可另附文件)

素材 1: 步惊云实训平台: <http://192.168.200.180:85>, 账号/密码均为学号, 选定某一产品(珠宝)进行签约、履约、完成合同。



1.实训时间:

2.实训地点:

3.实训成员 (学号+姓名) :

4.实训成果 (撰写具体步骤) :

进口方单据截图:

出口方单据截图:

进出口合同签订、履约流程说明:

5.实训心得与体会

**6.实训评价**

## 任务 7：外贸开发信撰写

### 一、实验实训目的

通过本单元学习，能够针对目标客户撰写外贸开发信。

### 二、实验实训要求

- 1.该实训要求学生分组实操，在实训室完成。
- 2.店铺产品促销需结合店铺真实情况。
- 3.店铺产品促销需保价保量
- 4.避免知识产权侵权。
- 5.避免不同国家文化间的开发新用词不当

### 三、实验实训步骤

- 1.布置任务
- 2.讲解相关知识
- 3.熟悉外贸开发信格式及内容要点
- 4.运用 google 搜索目标客户邮箱，撰写外贸开发信进新群发
- 5.撰写实训步骤，截图实训成果
- 6.撰写心得与体会
- 7.教师点评

### 四、实验实训结果与形式

- 1.每组撰写的外贸开发信函（两篇）

### 五、实验实训素材（可另附文件）

素材 1：步惊云实训平台：<http://192.168.200.180:86>，账号/密码均为学号，进行邮件撰写。

素材 2：翻墙软件：自由门



1.实训时间:

2.实训地点:

3.实训成员 (学号+姓名) :

4.实训成果 (撰写具体步骤) :

两篇外贸开发信 (营销型+销售型) :

5.实训心得与体会

**6.实训评价**



## 任务 8：跨境电商站外营销推广

### 一、实验实训目的

通过本单元学习，能够打造爆款、优化店铺，进行站外营销推广。

### 二、实验实训要求

- 1.该实训要求学生分组实操，在实训室完成。
- 2.店铺产品促销款需结合店铺真实情况。
- 3.店铺产品促销款需保价保量
- 4.避免知识产权侵权，制作的视频必须是公开的并且是原创不得抄袭。

### 三、实验实训步骤

- 1.布置任务
- 2.讲解相关知识
- 3.熟悉站外推广要点
- 4.制作英文版产品（任一）视频
- 5.在 facebook、tiktok、YouTube、Twitter 等平台推广英文产品（公司）视频，获取流量
- 6.撰写实训步骤，截图实训成果
- 7.撰写心得与体会
- 8.教师点评

### 四、实验实训结果与形式

- 1.每组制作的英文产品视频；
- 2.每组在 Facebook、Tiktok、YouTube、Twitter 等站外网站推广的结果截图与说明；

### 五、实验实训素材（可另附文件）

素材 1：使用 Inshot、国内抖音、视频编辑等软件制作产品（公司）英文视频；

素材 2：翻译软件：自由门



1.实训时间:

2.实训地点:

3.实训成员 (学号+姓名) :

4.实训成果 (撰写具体步骤) :

1.产品 (公司) 视频:

2.产品 (公司) 推广流量截图与说明:

5.实训心得与体会

**6.实训评价**

## 任务 9：RFQ 采购直达

### 一、实验实训目的

通过本单元学习,能够针对 RFQ 采购直达进行分析并且撰写一篇高质量 RFQ 信函。

### 二、实验实训要求

- 1.该实训要求学生分组实操,在实训室完成。
- 2.RFQ 信函分析需结合真实情况判断。
- 3.RFQ 信函需要符合格式及内容要求
- 4.RFQ 信函避免知识产权侵权。
- 5.RFQ 信函避免不同国家文化间的开发新用词不当

### 三、实验实训步骤

- 1.布置任务
- 2.讲解相关知识
- 3.熟悉 RFQ 信函格式及内容要点
- 4.针对 RFQ 信函进行分析,撰写并且发布 RFQ 信函
- 5.撰写实训步骤,截图实训成果
- 6.撰写心得与体会
- 7.教师点评

### 四、实验实训结果与形式

- 1.每组 RFQ 信函分析报告;
- 2.每组撰写的 RFQ 信函 1 篇

### 五、实验实训素材(可另附文件)

素材 1: 步惊云实训平台: <http://192.168.200.180:86>, 账号/密码均为学号, 进行邮件撰写。

素材 2: 观看以下一篇 RFQ 信函, 分析存在的问题。

素材 3: 以荔枝罐头为例, 撰写一篇 RFQ 信函。

### DTH main board pcb urgent



Quantity Required: 100000 Pieces  
Shipping Terms: FOB  
Payment Terms: T/T  
Time Left: 26D 22H  
Date Posted: 2015-04-30 (U.S. Pacific Standard Time)  
Posted in:  China (Mainland) (IP:219.128.55\*)  
Availability: 1

[Quote Now](#)

#### Buyer Business Card

sandfareastoverseasltd.

[Email Confirmed](#)

[Active Buyer](#)

Business Type: Other

Country/Region: India

Contact Person: sandy a

[View Buyer Profile >](#)

#### RFQ Details

[Report this RFQ](#)

Detailed Description  
DTH signal reciever main board pcb

附件





1.实训时间:

2.实训地点:

3.实训成员 (学号+姓名) :

4.实训成果 (撰写具体步骤) :

素材 2:

素材 3:

5.实训心得与体会

**6.实训评价**



## 广州城建职业学院

# 实训（实习）指导书

院（系）部： 外语外贸学院

课程名称： 跨境电子商务平台操作

指导老师： 朱桥艳

所属教研室： 国际经济与贸易

编制人（组）	审核人

广州城建职业学院教务处

2019 年 7 月

## 一. 实训基本信息

实训类别	整周实训 <input type="checkbox"/> 理论 + 实践课 <input checked="" type="checkbox"/>		
开课班级	17 级国际经济与贸易 1、2 班		
实训学时/学分	48 学时 / 4 学分	实训项目 (任务) 数	8 个
实训性质	基础技能实训 <input type="checkbox"/> 核心技能实训 <input type="checkbox"/> 综合技能实训 <input checked="" type="checkbox"/>		
面向专业 (方向)	国际经济与贸易	开设学年学期	2016-2017 学年第 1 学期

## 二. 实训项目 (任务) 和目标

序号	实训项目 (任务)	实训目标	实训结果 (可检测)
1	C2C 敦煌网跨境电商平台基础操作	能注册 C2C 敦煌网店铺并顺利发布产品	产品上传截图
2	C2C 敦煌网跨境电商平台选品	能依据敦煌网跨境电商平台数据纵横进行选品	选品操作流程截图及选品说明报告
3	B2C 速卖通跨境电商平台基础操作及运营	能注册 B2C 速卖通店铺并顺利发布产品	产品上传截图
4	跨境电商国际物流	能依据店铺产品与目标市场特色进行物流选择	物流模板设置截图
5	跨境电商营销推广 1	能对店铺产品进行站内推广	站内营销推广截图
6	跨境电商营销推广 2	能对店铺产品进行站外推广	Facebook 站外营销推广截图
7	Google 搜索目标客户与客户服务	能运用 google 搜索潜在客户	100 个潜在客户邮箱及外贸开发信
8	进口跨境电商基础操作	能在进口跨境电商平台购买国外产品	亚马逊/海淘网产品购买流程截图

说明: 1.实训目标只需说明本任务培养学生的主要 (或关键) 能力目标;

2. 实训结果需明确说明可展示的文档名称、类型等 (如: 27\*40 服装彩色设计效果图、景观绿地总平面图、加工合格的模具零件、销售员招聘培训计划、国际货运代理委托书)

### 三. 实训内容和学时分配

序号	实训项目（任务）名称	实训子项目（子任务）名称	实训学时	实训场地及配套设备	备注
1	C2C 敦煌网跨境电商平台基础操作	在敦煌网平台店铺注册、产品上传	8	实训室	
2	C2C 敦煌网跨境电商平台选品	纵横数据选品	4	实训室	
3	B2C 速卖通跨境电商平台基础操作及运营	在速卖通平台店铺注册、产品上传	8	实训室	
4	跨境电商国际物流	设置不同平台的国际物流模块	8	实训室	
5	跨境电商营销推广 1	跨境电商平台站内推广	4	实训室	
6	跨境电商营销推广 2	跨境电商社交网络推广	4	实训室	
7	Google 搜索目标客户与客户服务	Google 中国搜索潜在客户	4	实训室	
8	进口跨境电商基础操作	亚马逊网注册及海淘网购买产品	4	实训室	

### 四. 实训考核

说明：设计时建议需考虑过程考核（即在教与学的过程中学生的各方面表现）、结果考核（即学生的实训成果）和终结性考核（即不限形式的期末考试），以下仅为参考。

考核项目		考核标准	考核方法	评分比例%
过程考核	上课考勤	按时上课，迟到、早退三次算作一次旷课，旷课一次扣除 3 分，课程中有 4 次旷课，取消考勤成绩	点名	10
	课堂讨论	认真听讲、积极思考，此项目基数为 0 分，每回答一次问题或参与讨论问题加 1 分，加分上限为 10 分	记录	10
	课后练习作业的质量	每次课程都有相应的任务需要完成，在课堂上的完成部分，老师将给予整改意见，其余部分学生将在课后完成，按照各小组的进度和质量，达到每个任务要求	作业批改	20



		的给基础分，优秀的加分。		
结果考核	实训项目	实训项目完成情况	考查	40
	期末考试	期末综合实训项目完成情况	考查	20
合 计				100

## 实训项目 1：C2C 敦煌网跨境电商平台基础操作

### 一 . 实训任务

1.在 C2C 平台敦煌网 (www.Dhgate.com) 平台注册卖家账号, 编辑完善个人信息, 实名认证。

2.收集、选择、处理相关产品图片并制作相关文案。

3.制作完整的产品描述页面 (字体编辑排版、图片插入、文字图片加链接)

4.使用 Excel 设置价格公示设置产品价格计算公示并计算产品网上销售价格

5.设置产品物流模块

6.完善平台商品属性

7.成功发布产品

### 二 . 实训目的

通过本单元学习, 能够完成店铺注册和发布产品。

### 三 . 实训要求

1.该实训要求学生分组实操, 在实训室完成。

2.店铺需进行实名认证。

3.避免知识产权侵权, 产品图片/详情页面/标题等需自己发布

4.店铺产品发布平台得分超过 80 分为及格分。

### 四 . 实训步骤

1. 布置任务

2.讲解相关知识

3. 教师示范操作

4.学生模仿操作

5.成果展示

6.互相点评，教师总结

7.能力拓展任务介绍

## 五. 注意事项（含安全操作规程等）

学习优秀的敦煌网店铺开通与产品发布

## 六. 实训结果（可检测）

成果：1 每组开通的店铺；2 每组发布的产品模板

# 实训项目 2：C2C 敦煌网跨境电商平台选品

## 一. 实训任务

1.利用 C2C 平台敦煌网数据纵横——搜索词分析（热搜词、飙升词、热销词），下载平台 30 天数据，使用 Excel 数据进行分析

2.根据搜索词分析的数据和分析企业卖家产品，选择设置本店铺产品。

3.通过其他跨境电商平台 Ebay、Amazon 等其他站外平台企业发布产品，选择设置本店铺产品。

4.制作完整的产品库存单页面。

5.成功选品

## 二. 实训目的

通过本单元学习，掌握选品技巧；掌握站内/站外选品处理方式，最终成功选品。

## 三. 实训要求

1.用后台小组团队成员讨论大方向，然后进行选品

## 四. 实训步骤

1. 布置任务
- 2.讲解相关知识
3. 教师示范操作
- 4.学生模仿操作
- 5.成果展示
- 6.互相点评，教师总结
- 7.能力拓展任务介绍

#### 五 . 注意事项（含安全操作规程等）

选品要考虑实际情况，最好选择有货源产品，依据平台目的市场特点进行选品，并发布

#### 六 . 实训结果（可检测）

成果：选品流程截图

### 实训项目 3：B2C 速卖通网跨境电商平台操作运营

#### 一 . 实训任务

- 1.在 B2C 平台速卖通（www.AliExpress.com）平台注册卖家账号，编辑完善个人信息，实名认证。
- 2.运用数据纵横——搜索词（热搜词/热销词）下载平台 30 天数据，使用 Excel 数据进行分析，根据搜索词分析的数据和分析企业卖家产品，选择设置本店铺产品。
- 3.收集、选择、处理相关产品图片并制作相关文案。

- 4.制作完整的产品描述页面（字体编辑排版、图片插入、文字图片加链接）
- 5.使用 Excel 设置价格公式设置产品价格计算公式并计算产品网上销售价格
- 6.设置产品物流模块
- 7.完善平台商品属性
- 8.成功发布产品

## 二 . 实训目的

通过本单元学习，能够完成店铺注册、选择速卖通产品和成功发布产品。

## 三 . 实训要求

- 1.该实训要求学生分组实操，在实训室完成。
- 2.店铺需进行企业实名认证。
- 3.店铺需进行企业支付宝认证
- 4.避免知识产权侵权，产品图片/详情页面/标题等需自己发布
- 5.店铺产品发布平台得分超过 80 分为及格分。

## 四 . 实训步骤

1. 布置任务
- 2.讲解相关知识
3. 教师示范操作
- 4.学生模仿操作
- 5.成果展示
- 6.互相点评，教师总结
- 7.能力拓展任务介绍

## 五 . 注意事项（含安全操作规程等）

学习优秀的速卖通网店铺开通与产品发布

## 六. 实训结果 (可检测)

成果: 1 每组开通的店铺; 2 每组发布的产品模板

## 实训项目 4: 跨境电商国际物流

### 一. 实训任务

- 1.熟悉五大国际物流: EMS/e 邮宝/中邮大小包; 四大商业快递; 专线; 保兑仓; 境外仓储。
- 2.运用运费模板设置——针对物流分区(1~9区)依次设置免邮/标准发货/不发货模块, 设置自定义模板, 到达时间及运费。
- 3.分别在 B2C/C2C 平台设置运费模板。
- 4.使用 Excel 设置运费价格公式设置产品运费价格计算公式并计算产品运费
- 5.成功设置各个快递物流模板

### 二. 实训目的

通过本单元学习, 能够完成店铺产品运费模板设置并设置产品运费。

### 三. 实训要求

- 1.该实训要求学生分组实操, 在实训室完成。
- 2.运费模板设置需要结合跨境电商跨境物流新规。
- 3.自定义运费需考虑具体时效。

### 四. 实训步骤

1. 布置任务
- 2.讲解相关知识
3. 教师示范操作
- 4.学生模仿操作

5.成果展示

6.互相点评，教师总结

7.能力拓展任务介绍

## 五 . 注意事项（含安全操作规程等）

学习跨境物流新规及分区处理运费

## 六 . 实训结果（可检测）

成果：1 B2C 每组设置的物流模板; 2 C2C 每组设置的物流模板

# 实训项目 5：跨境电商站内营销推广

## 一 . 实训任务

1.在 B2C 平台速卖通平台设置产品关联模块，并对产品分组，设立促销产品组。

2.运用产品推广——进行爆款打造、促销活动，重新进行文案编辑、图片编辑、详情页描述等，优化店铺。

3.在 C2C 平台敦煌网平台设置产品关联模块、产品分组，设立促销产品组。

4.运用产品推广——进行爆款打造、促销活动，重新进行文案编辑、图片编辑、详情页描述等，优化店铺。

5.成功进行产品站内推广

## 二 . 实训目的

通过本单元学习，能够打造爆款、优化店铺，进行站内营销推广。

## 三 . 实训要求

1.该实训要求学生分组实操，在实训室完成。

2.店铺产品促销款需结合店铺真实情况。

3.店铺产品促销款需保价保量

4.避免知识产权侵权，产品图片/详情页面/标题等需自己发布

#### 四 . 实训步骤

1. 布置任务
- 2.讲解相关知识
3. 教师示范操作
- 4.学生模仿操作
- 5.成果展示
- 6.互相点评，教师总结
- 7.能力拓展任务介绍

#### 五 . 注意事项（含安全操作规程等）

学习跨境电商平台优秀的站内营销方式及店铺页面

#### 六 . 实训结果（可检测）

成果：1 促销组产品；2 站内优化页面；3 站内推广流程截图

## 实训项目 6：跨境电商站外营销推广

### 一 . 实训任务

- 1.熟悉社交网络平台：FaceBook、YouTube、Twitter 等。
- 2.运用社交网络平台推广店铺与产品。
- 3.注册 FaceBook 账号
- 4.在 FaceBook 社交网络上发布广告。

5. 完成开发信撰写

6.成功进行产品站外推广

## 二 . 实训目的

通过本单元学习，能够注册 FaceBook，并在 FaceBook 上结交朋友，发布广告；能进行外贸开发信撰写，进行站外营销推广。

## 三 . 实训要求

- 1.该实训要求学生分组实操，在实训室完成。
- 2.店铺产品站外营销推广需结合店铺真实情况。
- 3.FaceBook 上发布广告需详细具体，且 不被封号。
- 4.避免知识产权侵权，产品图片发布/文案编辑等需自行完成。
- 5.避免不同国家文化间的开发新用词不当

## 四 . 实训步骤

1. 布置任务
- 2.讲解相关知识
3. 教师示范操作
- 4.学生模仿操作
- 5.成果展示
- 6.互相点评，教师总结
- 7.能力拓展任务介绍

## 五 . 注意事项（含安全操作规程等）

学习社交网络平台优秀的站外营销方式及手段

## 六 . 实训结果（可检测）

成果：1FaceBook 注册账号；2 FaceBook 广告发布流程与模板；3 外贸开发信

## 实训项目 7：Google 搜索目标客户

### 一 . 实训任务

- 1.熟悉 Google 搜索 and/or/+/-等特殊符号意义。
- 2.运用 Google 搜索潜在客户邮箱。
- 3.完成客户纠纷处理信函

### 二 . 实训目的

通过本单元学习，能够运用 Google 搜索潜在客户并进行客户管理。

### 三 . 实训要求

- 1.该实训要求学生分组实操，在实训室完成。
- 2.Google 搜索潜在客户邮箱必须是真实存在的邮箱。
- 3.客户纠纷处理信函必须针对实际情况。
- 4.避免知识产权侵权，避免不同国家文化间的开发新用词不当

### 四 . 实训步骤

1. 布置任务
- 2.讲解相关知识
3. 教师示范操作
- 4.学生模仿操作
- 5.成果展示
- 6.互相点评，教师总结
- 7.能力拓展任务介绍

### 五 . 注意事项（含安全操作规程等）

学习 Google 搜索技巧；学习优秀客户纠纷处理及处理信函撰写技巧

## 六. 实训结果（可检测）

成果：100 个潜在客户邮箱；2 客户纠纷处理信函

## 实训项目 8：进口跨境电商基础操作

### 一. 实训任务

- 1.在进口跨境电商平台 Amazon/海淘网平台注册买家账号，编辑完善个人信息，实名认证。
- 2.寻找不同平台下同一产品的价格/款式/发货地/运费差别。
- 3.选择合适的平台买卖产品。
- 4.针对产品质量或物流问题进行讨价还价
- 5.成功以低价高质量购买产品

### 二. 实训目的

通过本单元学习，能够完成进口跨境电商平台注册、选择最佳平台购买产品，针对物流纠纷或质量纠纷进行索赔。

### 三. 实训要求

- 1.该实训要求学生分组实操，在实训室完成。
- 2.买家注册需进行国际支付卡注册。
- 3.质量纠纷/物流纠纷需平常心对待。

#### 四 . 实训步骤

1. 布置任务
- 2.讲解相关知识
3. 教师示范操作
- 4.学生模仿操作
- 5.成果展示
- 6.互相点评，教师总结
- 7.能力拓展任务介绍

#### 五 . 注意事项（含安全操作规程等）

对比不同平台同一款产品详情页面/运费等差距；索赔信需实事求是

#### 六 . 实训结果（可检测）

成果：1 每组开通买家账号；2 每组购买的国外产品流程；3 每组针对物流/质量问题的索赔信函



## 广州城建职业学院

# 实训（实习）指导书

院（系）部： 外语外贸学院

课程名称： 国际商务谈判

指导老师： 朱桥艳

所属教研室： 国际经济与贸易

编制人（组）	审核人

广州城建职业学院教务处

2019 年 1 月



## 一. 实训基本信息

实训类别	整周实训 <input type="checkbox"/> 理论 + 实践课 <input checked="" type="checkbox"/>		
开课班级	17 级国际经济与贸易 1、2 班/14 级商务英语 2 班		
实训学时/学分	24 学时/ 3 学分	实训项目 (任务) 数	6 个
实训性质	基础技能实训 <input type="checkbox"/> 核心技能实训 <input type="checkbox"/> 综合技能实训 <input checked="" type="checkbox"/>		
面向专业 (方向)	国际经济与贸易	开设学年学期	2017-2018 学年第 2 学期

## 二. 实训项目 (任务) 和目标

序号	实训项目 (任务)	实训目标	实训结果 (可检测)
1	国际商务谈判方案制定	能写好谈判策划书	谈判策划书
2	国际商务谈判的团队组建	能组建谈判团队	谈判团队人员介绍
3	国际商务谈判的开局	能在谈判中把握开局	谈判开局方案分析结果
4	国际商务谈判的价格谈判	能在谈判中设计价格及价格目标	谈判价格制定
5	国际商务谈判的磋商	能在谈判中进行报价、讨价还价	磋商方案和策略
6	国际商务谈判结束	能合理结束谈判, 签订谈判合同	合同签订

说明: 1.实训目标只需说明本任务培养学生的主要 (或关键) 能力目标;

2. 实训结果需明确说明可展示的文档名称、类型等 (如: 27\*40 服装彩色设计效果图、景观绿地总平面图、加工合格的模具零件、销售员招聘培训计划、国际货运代理委托书)

### 三．实训内容和学时分配

序号	实训项目(任务)名称	实训子项目(子任务)名称	实训学时		实训场地及配套设施	备注
1	国际商务谈判方案制定	方案内容	2	4	商务谈判实训室	
		注意事项	2			
2	国际商务谈判的团队组建	能组建谈判团队	2	4	商务谈判实训室	
		能对组建的团队进行分工	2			
3	模拟国际商务谈判的开局	一致式开局	1	4	商务谈判实训室	
		保留式开局	1			
		坦诚式开局	1			
		进攻式开局	1			
4	模拟国际商务谈判的价格谈判	价格设定技巧	2	4	商务谈判实训室	
		价格谈判	2			
5	模拟国际商务谈判的磋商	报价	2	4	商务谈判实训室	
		讨价还价	2			
6	模拟国际商务谈判结束	僵局处理	2	4	商务谈判实训室	
		合同签订	2			

### 四．实训考核

说明：设计时建议需考虑过程考核（即在教与学的过程中学生的各方面表现）、结果考核（即学生的实训成果）和终结性考核（即不限形式的期末考试），以下仅为参考。

考核项目		考核标准	考核方法	评分比例%
过程考核	上课考勤	按时上课，迟到、早退三次算作一次旷课，旷课一次扣除3分，课程中有4次旷课，取消考勤成绩	点名	10
	课堂讨论	认真听讲、积极思考，此项目基数为0分，每回答一次问题或参与讨论问题加1分，加分上限为10分	记录	10

	课后练习作业的质量	每次课程都有相应的任务需要完成，在课堂上的完成部分，老师将给予整改意见，其余部分学生将在课后完成，按照各小组的进度和质量，达到每个任务要求的给基础分，优秀的加分。	作业批改	20
结果考核	实训项目	实训项目完成情况	考查	40
	期末考试	期末综合实训项目完成情况	考查	20
合 计				100

## 实训项目 1：国际商务谈判方案制定

### 一．实训任务

学生能够根据教学内容，制定谈判方案。

### 二．实训目的

会制定谈判方案。

### 三．实训要求

能够按照国际商务谈判原则进行。

### 四．实训步骤

1. 起草方案

2. 小组讨论

3. 制定方案

### 五．注意事项（含安全操作规程等）

1. 制定方案的关键要素

2. 方案的有效性和规范性

### 六．实训结果（可检测）

制定的谈判策划书

## 实训项目 2：国际商务谈判团队组建

### 一．实训任务

学生分组组建合理的谈判团队。

### 二．实训目的

1. 通过实训使学生熟练掌握国际商务谈判人员形象设计的原则和内涵,能够结合自身条件准确进行形象设计。
2. 并能根据组建谈判团队的基本原则组建团队。

### 三．实训要求

说明：含团队合作要求、提交实训成果要求等

1. 要求学生做到仪容整洁、服饰得体、举止规范、体态优雅
2. 要求学生能在商务场合的情景表演中,进行谈判团队人员分工。

### 四．实训步骤

1. 学生分组展示、汇报。
2. 学生组成的评委对汇报情况进行评议、打分并对汇报人提问。
3. 教师对汇报过程中的疑难问题进行解答,并对整体汇报情况进行总结。

### 五．注意事项（含安全操作规程等）

1. 谈判人员形象设计的基本原则
2. 组建谈判团队的基本要求

## 六. 实训结果（可检测）

谈判团队人员分工介绍自我资料。

## 实训项目 3：模拟国际商务谈判开局

### 一. 实训任务

学生能够针对不同的对手，进行不同的开局设计。

### 二. 实训目的

通过实训使学生了解在商务谈判过程中了解谈判对手、建立洽谈气氛、正确的开局方式以及诚意等对整个谈判成败的重要性。

### 三. 实训要求

- 1.学生根据老师所给谈判情景进行小组分析，了解谈判对手。
- 2.制定不同的谈判开局方案

### 四. 实训步骤

1. 整理你目前所收集到的所有关于对方谈判代表的信息。
2. 制定开局策略。
3. 建立洽谈气氛，掌握开局主动。
4. 观察对方的表现以修正掌握的信息。
5. 把握时机，结束谈判的开局阶段。

### 五. 注意事项（含安全操作规程等）

- 1.把握信息
- 2.随机应变

3.掌握主动

## 六 . 实训结果 (可检测)

谈判情景分析结果

## 实训项目 4：模拟国际商务价格谈判

### 一 . 实训任务

学生能够在谈判中顺利进行设定价格。

### 二 . 实训目的

了解议价谈判中价格设定技巧及价格最优目标与可接受目标。

### 三 . 实训要求

要求学生进行价格设定与磋商并能与对手进行有效沟通

### 四 . 实训步骤

1. 整理你目前所收集到的所有关于对方谈判价格制定的信息。
2. 设定价格。
3. 观察对方的价格设定, 合理调整价格设定与设定可接受的价格方案与最优方案。

### 五 . 注意事项 (含安全操作规程等)

- 1.把握信息
- 2.随机应变
- 3.掌握主动

## 六 . 实训结果 (可检测)

价格设定方案和策略

## 实训项目 5：模拟国际商务谈判磋商

### 一．实训任务

学生能够在谈判中顺利进行价格报价和磋商。

### 二．实训目的

了解议价谈判中报价、讨价还价等价格磋商策略和商务谈判中的沟通技巧。

### 三．实训要求

要求学生进行价格磋商并能与对手进行有效沟通

### 四．实训步骤

1. 一方进行讨价，另一方进行还价
2. 几个回合后确定最终价格

### 五．注意事项（含安全操作规程等）

- 1.把握信息
- 2.随机应变
- 3.掌握主动

### 六．实训结果（可检测）

磋商方案和策略

## 实训项目 6：模拟国际商务谈判合同签订

### 一．实训任务

学生能够在谈判中顺利进行合同签订。

### 二．实训目的

了解合同签订技巧，合同转让与变更等，能够合理应对谈判结束中的沟通技巧。

### 三．实训要求

要求学生进行谈判合同签订并能与对手进行有效沟通

### 四．实训步骤

1. 协议合同查看
2. 协议合同签订
3. 协议合同变更与转让

### 五．注意事项（含安全操作规程等）

1. 把握信息
2. 随机应变
3. 掌握主动

### 六．实训结果（可检测）

谈判合同签订技巧与策略



## 广州城建职业学院

# 实训指导书

课程名称:       报关与报检实务        
任课教师:       赵政旭        
所属系部:       外语外贸学院        
任课班级:       15 国贸 1、2 班      

广州城建职业学院教务处制

2016/2017 学年第 1 期

实训项目一：报检单位与报检员的注册登记

### 【实训目的】

通过实训，让学生能熟悉报检单位与报检员注册登记程序，掌握办理注册登记手续流程及所需要提交的材料，并会填制有关申请书。

### 【能力训练任务及案例】

任务 1：办理自理报检单位备案登记手续；

任务 2：办理代理报检单位注册登记手续；

任务 3：办理报检员注册登记手续。

案例：学生分组自拟注册一个报检单位与报检员

### 【实训方法】

通过让学生分组成立报检单位，并办理有关报检单位的备案注册登记手续和报检员注册登记手续，从而掌握注册登记手续的流程、所提供的单据以及有关申请表的填制方法。

### 【实训步骤】

- 1、分 6 组进行模拟操作
- 2、小组分工合作，确定每个人的分工职责，完成所需提交单据的制作工作。
- 3、分组上台介绍公司信息，讲解办理手续流程，并展示所提供的材料
- 4、分组进行办理注册登记手续的模拟操作
- 5、教师点评与总结

### 【实训地点】

仿真报关大厅

### 【课时安排】

2 学时

## 实训项目二：商品归类

### 【实训目的】

通过实训，能够熟练运用归类总规则，熟悉协调制度的品目和子目结构；并能够运用商品归类规则进行不同商品的归类，选择合适的商品编码。

### 【能力训练任务及案例】

任务 1：动植物及其食品类商品归类训练

任务 2：纺织类与机电类商品归类训练

案例：以我国主要的进出口商品中的动植物及其食品类、纺织类和机电类等重要商品在报关业务中的案例进行商品归类。

### 【实训方法】

让学生在《进出口商品名称与编码》书上，灵活运用商品分类规则，根据商品性质与分类规则、类注、章注等说明，为不同商品选择合适的商品编码，并做到举一反三。

### 【实训步骤】

- 1、商品归类总规则解释
- 2、教师实例示范
- 3、学生分别对动植物及其食品类、纺织类和机电类不同商品进行归类，选择合适的商品编码。
- 4、分组相互评改。
- 5、对学生的归类结果进行点评与总结。

### 【实训地点】

仿真报关大厅

### 【课时安排】

2 学时

## 实训项目三：出入境报检单的填制

### 【实训目的】

能够根据有关外贸单据正确填写出入境报检单。

### 【能力训练任务及案例】

任务 1：入境报检单的填制

任务 2：出境报检单的填制

案例：有关进出境货物报检的案例

### 【实训方法】

- 1、展示报检单填制范例并分析讲解。
- 2、实务训练：根据所给条件口述进出口报检的基本流程，同时填制进出口货物报检单。

### 【实训步骤】

- 1、教师示范
- 2、教师提供有关外贸单据，学生根据单据进行入境报检单填制
- 3、学生以项目一自拟注册的报检单位与报检员的身份填制出境报检单
- 4、学生相互评改
- 5、教师点评与总结

### 【实训地点】

仿真报关大厅

### 【课时安排】

2 学时

## 实训项目四：进出口税费的计算

### 【实训目的】

能计算根据进出口情况与有关单据资料，进行进出口关税、消费税、增值税和滞纳金等税费的计算。

### 【能力训练任务及案例】

任务 1：进出口关税的计算

任务 2：海关代征税的计算

案例：教师提供有关进出口货物税费计算资料

### 【实训方法】

让学生根据教师提供的案例与资料，对有关货物的进出口环节中所涉及到关税、消费税、增值税等进行计算，并对延迟纳税的货物进行滞纳金的计算。让学生了解进出口环节有关税费的生产与计算方法。

### 【实训步骤】

- 1、案例导入
- 2、学习有关进出口税费的计算方法

3、学生对教师提供的案例进行有关税费的计算

4、教师点评与总结

### 【实训地点】

仿真报关大厅

### 【课时安排】

4 学时

## 实训项目五 进出口报关单填制

### 【实训目的】

能够正确填写进出口货物报关单，进行进出口货物实际操作。

### 【能力训练任务及案例】

任务 1：进口报关单的填制

任务 2：出口报关单的填制

任务 3：报关单填制综合训练

案例：报关软件或教师提供的案例与有关单据资料

### 【实训方法】

1, 展示范例并分析讲解。

2, 实务训练：根据进出口报关业务流程，在校内实训室填制进出口货物报关单。

### 【实训步骤】

1、简述申报进出口货物的报关基本流程

- 2、进出口报关单的审查与修改练习
- 3、在校内实训室独立完成进出口货物报关单的填制
- 4、教师点评总结

### 【实训地点】

校内仿真报关大厅

### 【课时安排】

2 学时

## 实训项目六：海关监管货物报关业务操作

### 【实训目的】

通过训练，使学生熟悉有关海关监管货物报关程序与操作要点，并能够在报关软件上完成有关海关监管货物操作训练。

### 【能力训练任务及案例】

任务 1：一般进出口货物报关业务操作

任务 2：保税货物报关业务操作

任务 3：特定减免税货物报关业务操作

任务 4：暂准进出境货物报关业务操作

案例：根据报关软件上提供的案例或教师提供的案例进行有关货物报关业务操作训练

### 【实训方法】

让学生通过对有关海关监管货物报关业务流程的简述与案例分析，并在报关软件上进行操作训练，从而便于理论联系实际。



### 【实训步骤】

- 1、提问并让学生简述有关海关监管货物的报关程序;
- 2、让学生对有关海关监管货物的案例进行分析
- 3、进行有关海关监管货物的测试
- 4、在报关软件上进行操作训练
- 5、教师点评与总结

### 【实训地点】

仿真报关大厅

### 【课时安排】

2 学时



广州城建职业学院

# 实训（实习）指导书

院（系）部： 外语外贸学院

课程名称： 国际货运代理实务

指导老师： 钟祥荣



所属教研室：          国贸与报关教研室

编制人（组）	审核人
钟祥荣	钟祥荣

广州城建职业学院教务处  
2016 年 9 月

一．实训基本信息

实训类别	整周实训 <input type="checkbox"/> 理论 + 实践课 <input checked="" type="checkbox"/>		
开课班级	14 国贸 1、2 班		
实训学时/学分	<u>  24  </u> 学时/ <u>  1  </u> 学分	实训项目（任务）数	<u>  8  </u> 个
实训性质	基础技能实训 <input type="checkbox"/> 核心技能实训 <input type="checkbox"/> 综合技能实训 <input checked="" type="checkbox"/>		
面向专业（方向）	国贸、报关	开设学年学期	学年第 <u>  1  </u> 学期

二．实训项目（任务）和目标

序号	实训项目（任务）	实训目标	实训结果（可检测）
1	签订国际货运代理合同	通过实训，使学生能够签订国际货运代理合同。	制作和审核国际货运代理合同。
2	国际海运出口货运代理	使学生能具备国际海运出口货运代理操作能力、掌握国际海运出口货运代理的流程。	制作和审核国际海运代理委托书。
3	国际海运进口货运代理	使学生能具备国际海运进口货运代理操作能力、掌握国际海运进口货运代理的流程。	填制进口货运代理委托书。
4	国际航空出口货运代理	使学生能具备国际航空出口货运代理操作能力、掌握国际航空出口货运代理的流程。	编写航空出口货运委托书。
5	国际航空进口货运代理	使学生能办理国际航空进	办理国际航空进口货运委

		口货运委托。	托书。
6	国际陆路及多式联运货运代理	使学生能审核国际多式联运合同，和填制国际多式联运提单。	审核国际多式联运合同，填制国际多式联运提单。
7	国际货运保险代理	使学生掌握根据实际情况正确选择险种及保险单的正确填写。	保险单的填制
8	国际货运货损事故处理	使学生能通过实地调查掌握货损事故的处理程序。	撰写货损事故处理报告

说明：1.实训目标只需说明本任务培养学生的主要（或关键）能力目标；

2. 实训结果需明确说明可展示的文档名称、类型等（如：27\*40 服装彩色设计效果图、景观绿地总平面图、加工合格的模具零件、销售员招聘培训计划、国际货运代理委托书）

### 三 . 实训内容和学时分配

序号	实训项目（任务）名称	实训子项目（子任务）名称	实训学时	实训场地及配套设备	备注
1	认知国际货运代理	任务 1：签订国际货运代理合同	1	实训场地： 机房或实训室（或桥集拉德国际货代公司） 配套设备： 多媒体、网络、国际货代软件、白纸	
		任务 2：国际货运代理企业设立条件及手续	1		
2	国际海运出口货运代理	任务 1：制作和审核国际货运代理委托书。	1	实训场地： 机房或实训室（或桥集拉德国际货代公司） 配套设备： 多媒体、网络、国际货代软件、白纸	
		任务 2：制作出口货物装货单并写出订舱步骤。	1		
		任务 3：制作海运提单。	2		

3	国际海运进口 货运代理	任务：填制进口货运代理委托书。	2	2	实训场地： 机房或实训室（或桥集拉德国际货代公司） 配套设备： 多媒体、网络、国际货代软件、白纸
4	国际航空出口 货运代理	任务：办理国际航空出口货运委托的相关手续。	2	2	实训场地： 机房或实训室（或深圳航空公司） 配套设备： 多媒体、网络、国际货代软件、白纸

5	国际航空进口 货运代理	任务：办理国际航空进口货运委托的相关手续。	2	2	实训场地： 机房或实训室（或深圳航空公司） 配套设备： 多媒体、网络、国际货代软件、白纸
---	----------------	-----------------------	---	---	-------------------------------------------------------

6	国际陆路及多式联运货运代理	任务：审核国际多式联运合同，办理国际多式联运的相关手续。	4	4	实训场地： 机房或实训室（或桥集拉德国际货代公司）
---	---------------	------------------------------	---	---	------------------------------

					配套设备： 多媒体、网络、国际货代软件、白纸	
7	国际货运保险代理	任务 1: 国际进出口货运保险代理流程	2	4	实训场地： 机房或实训室（或桥集拉德国际货代公司） 配套设备： 多媒体、网络、国际货代软件、白纸	
		任务 2: 保险单的填制	2			

8.	国际货运货损事故处理	任务 1: 货损事故的确定与处理流程	2	4	实训场地： 机房或实训室（或桥集拉德国际货代公司） 配套设备： 多媒体、网络、国际货代软件、白纸	
		任务:2: 货损事故的处理及处理报告	2			

#### 四. 实训考核

考核项目		考核标准	考核方法	评分比例%
过程考核	上课考勤	按时上课，迟到、早退三次算作一次旷课，旷课一次扣除 3 分，课程中有 4 次旷课，取消考勤成绩	点名	10
	课堂讨论	认真听讲、积极思考，此项目基数为 0 分，每回答一次问题或参与讨论问题加 1 分，加分上限为	记录	10



		10分		
	课后练习作业的质量	每次课程都有相应的任务需要完成，在课堂上的完成部分，老师将给予整改意见，其余部分学生将在课后完成，按照各小组的进度和质量，达到每个任务要求的给基础分，优秀的加分。	作业批改	10
结果考核	实训项目		考查	20
	期末考试		考查	50
合 计				100

## 实训项目 1：签订国际货运代理合同

### 一．实训任务

1. 根据条件设立国际货运代理企业
2. 制作和审核国际货运代理合同

### 二．实训目的

通过实训，使学生能够签订国际货运代理合同。

### 三．实训要求

- 1.全班分成 8 个小组，每组 7-8 个人，小组团队分工写作，每个团队成员有不同任务
- 2.老师展示范例并分析讲解。
- 3.学生根据所给条件签订并审核国际货运代理合同

### 四．实训步骤

1. 教师布置实训任务
- 2.学生分工合作完成任务。
- 3.学生交叉审核或批改
- 4.教师抽出几个学生审核的合同进行讲解、评价并提出意见或建议。

### 五．注意事项（含安全操作规程等）

- 1.小组分工明确，协同合作。
- 2.可以上有关网站搜集有关类似案例作为参考。
- 3.在货代公司实训时，必须遵守公司规章制度并按制度操作，注意操作流程和安全。

### 六、实训结果（可检测）

制作和审核国际货运代理合同，并用 PPT 展示，小组和教师共同评分。

## 实训项目 2：国际海运出口货运代理

### 一．实训任务

1. 任务 1：制作和审核国际货运代理委托书。

案例：烟台北方安德利果汁股份有限公司委托山东加速国际物流有限公司进行货运代理

- 2.任务 2：制作出口货物装货单并写出订舱步骤。

案例：山东加速国际物流有限公司接到烟台北方安德利果汁股份有限公司

- 3.任务 3：制作海运提单。

案例：山东加速国际物流有限公司接到烟台北方安德利果汁股份有限公司

### 二．实训目的

通过实训，使学生能具备国际海运出口货运代理操作能力、掌握国际海运出口货运代理的流程。

### 三．实训要求

- 1.全班分成 8 个小组，每组 7-8 个人，小组团队分工写作，每个团队成员有不同任务
- 2.老师展示范例并分析讲解。
- 3.学生根据所给条件制作并审核国际货运代理委托书、出口货物装货单和海运提单、写出货代流程。

### 四．实训步骤

1. 教师布置实训任务
- 2.学生各自填单。
- 3.学生交叉批改
- 4.教师抽出几个学生批改的单据进行讲解、评价并提出意见或建议。

## 五. 注意事项（含安全操作规程等）

- 1.小组分工明确，协同合作。
- 2.可以上有关网站搜集有关类似案例作为参考。
- 3.在货代公司实训时，必须遵守公司规章制度并按制度操作，注意操作流程和安全。

## 六、实训结果（可检测）

制作和审核国际海运代理委托书，并用 PPT 展示，小组和教师共同评分。

## 实训项目 3：国际海运进口货运代理

### 一. 实训任务

任务：填制进口货运代理委托书。

### 二. 实训目的

通过实训，使学生能具备国际海运进口货运代理操作能力、掌握国际海运进口货运代理的流程。

### 三. 实训要求

- 1.全班分成 8 个小组，每组 7-8 个人，小组团队分工写作，每个团队成员有不同任务
- 2.老师展示范例并分析讲解。
- 3.学生根据所给条件填制进口货运代理委托书。

### 四. 实训步骤

1. 教师布置实训任务
- 2.学生分工合作完成任务。

3.学生交叉审核或批改

4.教师抽出几个学生审核的填制的进口货运代理委托书进行讲解、评价并提出意见或建议。

#### 五 . 注意事项（含安全操作规程等）

1.小组分工明确，协同合作。

2.可以上有关网站搜集有关类似案例作为参考。

3.在货代公司实训时，必须遵守公司规章制度并按制度操作，注意操作流程和安全。

#### 六、实训结果（可检测）

填制进口货运代理委托书，并用 PPT 展示，小组和教师共同评分。

## 实训项目 4：国际航空出口货运代理

### 一 . 实训任务

任务：编写航空出口货运委托书。

案例：苏州海逸线路设计有限公司委托上海弘毅国际物流有限公司办理空运事宜

### 二 . 实训目的

通过实训，使学生能具备国际航空出口货运代理操作能力、掌握国际航空出口货运代理的流程

### 三 . 实训要求

1.全班分成 8 个小组，每组 7-8 个人，小组团队分工写作，每个团队成员有不同任务

- 2.老师展示范例并分析讲解。
- 3.学生根据所给条件编写航空出口货运委托书。

#### 四．实训步骤

1. 教师布置实训任务
- 2.学生各自填单。
- 3.学生交叉批改
- 4.教师抽出几个学生批改的航空出口货运委托书进行讲解、评价并提出意见或建议。

#### 五．注意事项（含安全操作规程等）

- 1.小组分工明确，协同合作。
- 2.可以上有关网站搜集有关类似案例作为参考。
- 3.在货代公司实训时，必须遵守公司规章制度并按制度操作，注意操作流程和安全。

#### 六、实训结果（可检测）

编写航空出口货运委托书，并用 PPT 展示，小组和教师共同评分。

## 实训项目 5：国际航空进口货运代理

### 一．实训任务

任务：办理国际航空进口货运委托的相关手续。

案例：苏州海逸线路设计有限公司委托上海弘毅国际物流有限公司办理空运事宜

## 二．实训目的

通过实训，使学生能办理国际航空进口货运委托书。

## 三．实训要求

- 1.全班分成 8 个小组，每组 7-8 个人，小组团队分工写作，每个团队成员有不同任务
- 2.老师展示范例并分析讲解。
- 3.学生根据所给条件口述航空进口货运代理的一般程序，以及应提交的单据。

## 四．实训步骤

1. 教师布置实训任务
- 2.学生分工合作完成任务。
- 3.学生交叉审核或批改
- 4.教师抽出几个学生口述航空进口货运代理的一般程序，以及应提交的单据。

## 五．注意事项（含安全操作规程等）

- 1.小组分工明确，协同合作。
- 2.可以上有关网站搜集有关类似案例作为参考。
- 3.在货代公司实训时，必须遵守公司规章制度并按制度操作，注意操作流程和安全。

## 六、实训结果（可检测）

口述航空进口货运代理的一般程序，以及应提交的单据。

# 实训项目 6：国际陆路及多式联运货运代理

## 一．实训任务



任务：审核国际多式联运合同，办理国际多式联运的相关手续。

案例：桥集拉德国际货代有限公司和中国龙华国际物流有限公司签的国际多式联运合同

### 【实训方法】

## 二．实训目的

通过实训，使学生能审核国际多式联运合同，和填制国际多式联运提单。

## 三．实训要求

- 1.全班分成 8 个小组，每组 7-8 个人，小组团队分工写作，每个团队成员有不同任务
- 2.老师展示范例并分析讲解。
- 3.学生根据所给条件审核国际多式联运合同，和填制国际多式联运提单

## 四．实训步骤

1. 教师布置实训任务
- 2.学生各自填单。
- 3.学生交叉批改
- 4.教师抽出几个学生审核的国际多式联运合同和填制国际多式联运提单进行讲解、评价并提出意见或建议。

## 五．注意事项（含安全操作规程等）

- 1.小组分工明确，协同合作。
  - 2.可以上有关网站搜集有关类似案例作为参考。
  - 3.在货代公司实训时，必须遵守公司规章制度并按制度操作，注意操作流程和安全。
- ## 六、实训结果（可检测）

审核国际多式联运合同及填制国际多式联运提单，并用 PPT 展示，小组和教师共

同评分。

## 实训项目 7：国际货运保险代理

### 一．实训任务

1. 掌握国际进出口货运保险代理流程
2. 填制保险单

### 二．实训目的

通过实训，使学生掌握根据实际情况正确选择险种及保险单的正确填写。

### 三．实训要求

- 1.全班分成 8 个小组，每组 7-8 个人，小组团队分工写作，每个团队成员有不同任务
- 2.老师展示范例并分析讲解。
- 3.学生根据所给条件正确填制保险单。

### 四．实训步骤

1. 教师布置实训任务
- 2.学生分工合作完成任务。
- 3.学生交叉审核或批改
- 4.教师抽出几个组填制的保险单进行讲解、评价并提出意见或建议。

### 五．注意事项（含安全操作规程等）

- 1.小组分工明确，协同合作。
- 2.可以上有关网站搜集有关类似案例作为参考。

3.在货代公司实训时, 必须遵守公司规章制度并按制度操作, 注意操作流程和安全。

## 六、实训结果 (可检测)

掌握国际进出口货运保险代理流程, 正确填制保险单, 并用 PPT 展示, 小组和教师共同评分。

## 实训项目 8: 国际货运货损事故处理

### 一. 实训任务

- 1.任务 1: 货损事故的确定
- 2.任务 2: 货损事故的处理流程
- 3.任务 3: 货损事故的处理
- 4.任务 4: 撰写国际货运货损事故处理报告

### 二. 实训目的

通过实训, 使学生能通过实地调查掌握货损事故的处理程序。

### 三. 实训要求

- 1.全班分成 8 个小组, 每组 7-8 个人, 小组团队分工写作, 每个团队成员有不同任务
- 2.老师展示范例并分析讲解。
- 3.学生根据所提供情况撰写国际货运货损事故处理报告。

### 四. 实训步骤

1. 教师布置实训任务
- 2.学生各自填单。
- 3.学生交叉批改

4.教师抽出几个学生审核的撰写的国际货运货损事故处理报告，进行讲解、评价并提出意见或建议。

#### 五、注意事项（含安全操作规程等）

- 1.小组分工明确，协同合作。
- 2.可以上有关网站搜集有关类似案例作为参考。
- 3.在货代公司实训时，必须遵守公司规章制度并按制度操作，注意操作流程和安全。

#### 六、实训结果（可检测）

撰写国际货运货损事故处理报告，并用 PPT 展示，小组和教师共同评分。



# 广州城建职业学院

## 实训指导书

课程名称：商务英语函电与单证

任课教师：周银新

所属系部：外语系

任课班级：17 商务英语 3、经贸翻译班

广州城建职业学院教务处制

2018/2019 学年第二学期

实训项目一：信用证

### 【实训目的】

通过实训使学生能读懂并能缮制信用证。

### 【能力训练任务及案例】



任务：缮制信用证

案例：学生以个人为单位，根据所选商品制作建立进出口公司，工厂，进出口地银行等角色。起草贸易函电，签订外贸合同，并根据该合同缮制相关信用证。

### 【实训方法】

- 1、实务训练：学生自主建立进出口公司，银行等角色，起草贸易函电，签订外贸合同，缮制相关信用证。
- 2、教师演示一次信用证的各项内容，并有针对性的分析学生信用证中的问题。

### 【实训步骤】

- 1、学生建立进出口公司，工厂，进出口地银行等角色，缮制相关信用证，并填充相关资料。
- 2、学生组成的评委对汇报情况进行评议、打分并对汇报人提问。
- 3、教师对汇报过程中的疑难问题进行解答，并对整体汇报情况进行总结。

### 【实训地点】

机房

### 【课时安排】

2 学时

## 实训项目二：发票

### 【实训目的】

通过实训使学生能读懂并能缮制商务发票。

### 【能力训练任务及案例】

任务：缮制商务发票。

案例：学生以个人为单位，根据所选商品制作建立进出口公司，工厂，进出口地银行等角色。并根据相关信用证缮制商务发票。

### 【实训方法】

- 1、实务训练：学生以个人为单位，根据所选商品制作建立进出口公司，工厂，进出口地银行等角色。并根据相关信用证缮制商务发票。
- 2、教师演示一次信用证的各项内容，并有针对性的分析学生发票中的问题。

### 【实训步骤】

- 1、学生建立进出口公司，工厂，进出口地银行等角色，缮制相关信用证，并根据相关信用证缮制商务发票。
  - 2、学生组成的评委对汇报情况进行评议、打分并对汇报人提问。
  - 3、教师对汇报过程中的疑难问题进行解答，并对整体汇报情况进行总结。

### 【实训地点】

机房

### 【课时安排】

2 学时

## 实训项目三：汇票

### 【实训目的】

通过实训使学生能读懂并能缮制汇票。

### 【能力训练任务及案例】

任务：缮制汇票。

案例：学生以个人为单位，根据所选商品制作建立进出口公司，工厂，进出口地银行等角色。并根据相关信用证缮制汇票。

### 【实训方法】

- 1、实务训练：学生以个人为单位，根据所选商品制作建立进出口公司，工厂，进出口地银行等角色。并根据相关信用证缮制汇票。
- 2、教师演示一次信用证的各项内容，并针对性的分析学生汇票中的问题。

### 【实训步骤】

- 1、学生建立进出口公司，工厂，进出口地银行等角色，缮制相关信用证，并根据相关信用证缮制汇票。
  - 2、学生组成的评委对汇报情况进行评议、打分并对汇报人提问。
  - 3、教师对汇报过程中的疑难问题进行解答，并对整体汇报情况进行总结。

### 【实训地点】

机房

### 【课时安排】

2 学时

## 实训项目四：海运提单

### 【实训目的】

通过实训使学生能读懂并能缮制海运提单。

### 【能力训练任务及案例】

任务：缮制海运提单。

案例：学生以个人为单位，根据所选商品制作建立进出口公司，工厂，进出口地银行等角色。并根据相关信用证缮制海运提单。

### 【实训方法】

- 1、实务训练：学生以个人为单位，根据所选商品制作建立进出口公司，工厂，进出口地银行等角色。并根据相关信用证缮制海运提单。
- 2、教师演示一次信用证的各项内容，并有针对性的分析学生提单中的问题。

### 【实训步骤】

- 1、学生建立进出口公司，工厂，进出口地银行等角色，缮制相关信用证，并根据相关信用证缮制海运提单。
- 2、学生组成的评委对汇报情况进行评议、打分并对汇报人提问。
- 3、教师对汇报过程中的疑难问题进行解答，并对整体汇报情况进行总结。

### 【实训地点】

机房

### 【课时安排】

2 学时

## 实训项目五：集装箱

### 【实训目的】

通过实训使学生能读懂并能缮制集装箱。

### 【能力训练任务及案例】

任务：缮制集装箱。

案例：学生以个人为单位，根据所选商品制作建立进出口公司，工厂，进出口地银行等角色。并根据相关信用证缮制集装箱。

### 【实训方法】

- 1、实务训练：学生以个人为单位，根据所选商品制作建立进出口公司，工厂，进出口地银行等角色。并根据相关信用证缮制集装箱。
- 2、教师演示一次信用证的各项内容，并针对性的分析学生集装箱中的问题。

### 【实训步骤】

- 1、学生建立进出口公司，工厂，进出口地银行等角色，缮制相关信用证，并根据相关信用证缮制集装箱。
  - 2、学生组成的评委对汇报情况进行评议、打分并对汇报人提问。
  - 3、教师对汇报过程中的疑难问题进行解答，并对整体汇报情况进行总结。

### 【实训地点】

机房

### 【课时安排】

2 学时

## 实训项目六：一般原产地证

### 【实训目的】

通过实训使学生能读懂并能缮制一般原产地证。

### 【能力训练任务及案例】

任务：缮制一般原产地证。

案例：学生以个人为单位，根据所选商品制作建立进出口公司，工厂，进出口地银行等角色。并根据相关信用证缮制一般原产地证。

### 【实训方法】

- 1、实务训练：学生以个人为单位，根据所选商品制作建立进出口公司，工厂，进出口地银行等角色。并根据相关信用证缮制一般原产地证。
- 2、教师演示一次信用证的各项内容，并有针对性的分析学生一般原产地证中的问题。

### 【实训步骤】

- 1、学生建立进出口公司，工厂，进出口地银行等角色，缮制相关信用证，并根据相关信用证缮制一般原产地证。
- 2、学生组成的评委对汇报情况进行评议、打分并对汇报人提问。
- 3、教师对汇报过程中的疑难问题进行解答，并对整体汇报情况进行总结。

### 【实训地点】

机房

### 【课时安排】

2 学时

## 实训项目七：保险单

### 【实训目的】

通过实训使学生能读懂并能缮制保险单。

### 【能力训练任务及案例】

任务：缮制保险单。

案例：学生以个人为单位，根据所选商品制作建立进出口公司，工厂，进出口地银行等角色。并根据相关信用证缮制保险单。

### 【实训方法】

- 1、实务训练：学生以个人为单位，根据所选商品制作建立进出口公司，工厂，进出口地银行等角色。并根据相关信用证缮制保险单。
- 2、教师演示一次信用证的各项内容，并有针对性的分析学生保险单中的问题。

### 【实训步骤】

- 1、学生建立进出口公司，工厂，进出口地银行等角色，缮制相关信用证，并根据相关信用证缮制保险单。
  - 2、学生组成的评委对汇报情况进行评议、打分并对汇报人提问。
  - 3、教师对汇报过程中的疑难问题进行解答，并对整体汇报情况进行总结。

### 【实训地点】

机房

### 【课时安排】

2 学时

## 实训项目八：受益人证明

### 【实训目的】

通过实训使学生能读懂并能缮制受益人证明。

### 【能力训练任务及案例】

任务：缮制受益人证明。

案例：学生以个人为单位，根据所选商品制作建立进出口公司，工厂，进出口地银行等角色。并根据相关信用证缮制受益人证明。

### 【实训方法】

- 1、实务训练：学生以个人为单位，根据所选商品制作建立进出口公司，工厂，进出口地银行等角色。并根据相关信用证缮制受益人证明。
- 2、教师演示一次信用证的各项内容，并针对性的分析学生受益人证明中的问题。

### 【实训步骤】

- 1、学生建立进出口公司，工厂，进出口地银行等角色，缮制相关信用证，并根据相关信用证缮制受益人证明。
- 2、学生组成的评委对汇报情况进行评议、打分并对汇报人提问。
- 3、教师对汇报过程中的疑难问题进行解答，并对整体汇报情况进行总结。

### 【实训地点】

机房

### 【课时安排】

2 学时

## 实训项目九：装船通知

### 【实训目的】

通过实训使学生能读懂并能缮制装船通知。

### 【能力训练任务及案例】

任务：缮制装船通知。

案例：学生以个人为单位，根据所选商品制作建立进出口公司，工厂，进出口地银行等角色。并根据相关信用证缮制装船通知。

### 【实训方法】

- 1、实务训练：学生以个人为单位，根据所选商品制作建立进出口公司，工厂，进出口地银行等角色。并根据相关信用证缮制装船通知。
- 2、教师演示一次信用证的各项内容，并有针对性的分析学生装船通知中的问题。

### 【实训步骤】

- 1、学生建立进出口公司，工厂，进出口地银行等角色，缮制相关信用证，并根据相关信用证缮制装船通知。
  - 2、学生组成的评委对汇报情况进行评议、打分并对汇报人提问。
  - 3、教师对汇报过程中的疑难问题进行解答，并对整体汇报情况进行总结。

### 【实训地点】

机房

### 【课时安排】

2 学时

## 实训项目十：商检证书

### 【实训目的】

通过实训使学生能读懂并能缮制商检证书。

### 【能力训练任务及案例】

任务：缮制商检证书。

案例：学生以个人为单位，根据所选商品制作建立进出口公司，工厂，进出口地银行等角色。并根据相关信用证缮制商检证书。

### 【实训方法】

- 1、实务训练：学生以个人为单位，根据所选商品制作建立进出口公司，工厂，进出口地银行等角色。并根据相关信用证缮制商检证书。
- 2、教师演示一次信用证的各项内容，并有针对性的分析学生商检证书中的问题。

### 【实训步骤】

- 1、学生建立进出口公司，工厂，进出口地银行等角色，缮制相关信用证，并根据相关信用证缮制商检证书。
  - 2、学生组成的评委对汇报情况进行评议、打分并对汇报人提问。
  - 3、教师对汇报过程中的疑难问题进行解答，并对整体汇报情况进行总结。

### 【实训地点】

机房

## 【课时安排】

2 学时

## 实训项目十一：报关单

### 【实训目的】

通过实训使学生能读懂并能缮制报关单。

### 【能力训练任务及案例】

任务：缮制报关单。

案例：学生以个人为单位，根据所选商品制作建立进出口公司，工厂，进出口地银行等角色。并根据相关信用证缮制报关单。

### 【实训方法】

1、实务训练：学生以个人为单位，根据所选商品制作建立进出口公司，工厂，进出口地银行等角色。并根据相关信用证缮制报关单。

2、教师演示一次信用证的各项内容，并有针对性的分析学生报关单中的问题。

### 【实训步骤】

1、学生建立进出口公司，工厂，进出口地银行等角色，缮制相关信用证，并根据相关信用证缮制报关单。

2、学生组成的评委对汇报情况进行评议、打分并对汇报人提问。

3、教师对汇报过程中的疑难问题进行解答，并对整体汇报情况进行总结。



【实训地点】

机房

【课时安排】



广州城建职业学院

# 实训（实习）指导书

院（系）部： 外语外贸学院

课程名称： 国际贸易实务（双语）

指导老师： 王莹书

所属教研室： 国际经济与贸易

编制人（组）	审核人

广州城建职业学院教务处

2013 年 11 月

### 一. 实训基本信息

实训类别	整周实训 <input type="checkbox"/> 理论 + 实践课 <input checked="" type="checkbox"/>		
开课班级	13 级商务英语班、13 级经贸翻译班		
实训学时/学分	<u>32</u> 学时/ <u>4</u> 学分	实训项目 (任务) 数	<u>5</u> 个
实训性质	基础技能实训 <input type="checkbox"/> 核心技能实训 <input type="checkbox"/> 综合技能实训 <input checked="" type="checkbox"/>		
面向专业 (方向)	商务英语、经贸翻译	开设学年学期	2014-2015 学年第 1 学期

### 二. 实训项目 (任务) 和目标

序号	实训项目 (任务)	实训目标	实训结果 (可检测)
1	The choice of trade terms	能选择合适的贸易术语	case analysis results
2	Write business negotiation letter	能进行交易磋商	Inquiry letter, offer letter, counter-offer letter, acceptance letter
3	The exhibition of commodity	能进行产品展示	Show the exhibition of commodity
4	Sign a contract	能签订合同	Show a contract
5	Implement the letter of credit	能催证、审证、改证	The result of check L/C and letter of amending L/C

说明: 1.实训目标只需说明本任务培养学生的主要 (或关键) 能力目标;

2. 实训结果需明确说明可展示的文档名称、类型等 (如: 27\*40 服装彩色设计效果图、景观绿地总平面图、加工合格的模具零件、销售员招聘培训计划、国际货运代理委托书)

### 三. 实训内容和学时分配

序号	实训项目 (任务) 名称	实训子项目 (子任务) 名称	实训学时	实训场地及配套设备	备注
----	--------------	----------------	------	-----------	----

1	The choice of trade terms	能根据案例选择不同的贸易术语	4	8	国际贸易模拟公司
		能区分并明确各贸易术语之间的转化	4		
2	Write business negotiation letter	能写 Inquiry	1	4	国际贸易模拟公司
		能写 Offer	1		
		能写 Counter-offer	1		
		能写 Acceptance	1		
	The exhibition of commodity	Show the name, quality, quantity of the commodity	2	4	国际贸易模拟公司
		Show the package and price of the commodity	2		
4	Sign a contract	能拟定品名、品质、数量、包装、价格条款	4	12	国际贸易模拟公司
		能拟定装运和保险条款	4		
		能拟定支付和其他条款	4		
5	Implement the letter of credit	能审核信用证	2	4	国际贸易模拟公司
		能撰写改证函	2		

#### 四. 实训考核

说明：设计时建议需考虑过程考核（即在教与学的过程中学生的各方面表现）、结果考核（即学生的实训成果）和终结性考核（即不限形式的期末考试），以下仅为参考。

考核项目		考核标准	考核方法	评分比例%
过程考核	上课考勤	按时上课，迟到、早退三次算作一次旷课，旷课一次扣除3分，课程中有4次旷课，取消考勤成绩	点名	10
	课堂讨论	认真听讲、积极思考，此项目基数为0分，每回答一次问题或参与讨论问题加1分，加分上限为10分	记录	10
	课后练习作业的质量	每次课程都有相应的任务需要完成，在课堂上的完成部分，老	作业批改	20

		师将给予整改意见, 其余部分学生将在课后完成, 按照各小组的进度和质量, 达到每个任务要求的给基础分, 优秀的加分。		
结果考核	实训项目	实训项目完成情况	考查	40
	期末考试	期末综合实训项目完成情况	考查	20
合 计				100

## 实训项目 1: The choice of trade terms

### 一. 实训任务

学生能正确使用贸易术语

### 二. 实训目的

通过实训使学生能在国际贸易中正确使用贸易术语

### 三. 实训要求

1. 要求学生认真学习贸易术语的相关知识
2. 要求学生分组讨论案例分析, 并分析结果

### 四. 实训步骤

1. 学生分组展示、汇报
2. 学生组成的评委对汇报情况进行评议、打分并对汇报人提问
3. 教师对汇报过程中的疑难问题进行解答, 并对整体汇报情况进行总结

### 五. 注意事项 (含安全操作规程等)

1. 贸易术语买卖双方责任和风险的划分界限及区别
2. 六种重要的贸易术语之间的区别

## 六. 实训结果 (可检测)

贸易术语案例分析结果

### 实训项目 2: Write business negotiation letter

#### 一. 实训任务

学生能够撰写交易磋商函

#### 二. 实训目的

通过实训,使学生掌握在国际贸易交易磋商环节的步骤,以及各步骤贸易函电的撰写

#### 三. 实训要求

- 1.要求学生掌握交易磋商环节的英语表述
- 2.要求学生记忆函电撰写的例句和要点

#### 四. 实训步骤

1. 阅读资料,分析交易磋商环节
2. 小组讨论,确定交易磋商内容
3. 分别撰写交易磋商函电

#### 五. 注意事项 (含安全操作规程等)

- 1.英文函电书写的格式
- 2.英文字母的正确

## 六. 实训结果 (可检测)

交易磋商英文函电

### 实训项目 3: The exhibition of commodity

## 一. 实训任务

学生分组选择产品进行展示

## 二. 实训目的

1. 了解产品的基本属性
2. 熟悉产品的价格

## 三. 实训要求

说明：含团队合作要求、提交实训成果要求等

1. 要求学生分工合作，搜集产品信息
2. 要求学生根据老师的要求，全面展示产品性质和价格

## 四. 实训步骤

1. 学生分组展示、汇报
2. 学生组成的评委对汇报情况进行评议、打分并对汇报人提问
3. 教师对汇报过程中的疑难问题进行解答，并对整体汇报情况进行总结

## 五. 注意事项（含安全操作规程等）

1. 产品信息包括哪些方面
2. 出口市场价格分析

## 六. 实训结果（可检测）

产品展示结果 ppt

## 实训项目 4: Sign a contract

### 一. 实训任务

学生能够根据资料，拟定国际贸易合同

## 二．实训目的

通过实训，使学生掌握拟定合同的正确方法，以及会完成重要条款的拟定

## 三．实训要求

要求学生根据相关资料，完成一份外贸合同的拟定

## 四．实训步骤

1. 阅读资料，把握关键信息
2. 小组讨论，确定拟定条款的内容
3. 分工合作，完成拟定合同

## 五．注意事项（含安全操作规程等）

1. 合同书写的格式
2. 重要条款拟定的要求和注意事项

## 六．实训结果（可检测）

拟定好的外贸合同

## 实训项目 5：Implement the letter of credit

### 一．实训任务

学生能够落实信用证

### 二．实训目的

通过实训，使学生完成信用证的催证、审证、改证

### 三．实训要求

1. 要求学生掌握信用证的流程

2、要求学生写出审证结果，并撰写改证函

#### 四．实训步骤

1. 阅读信用证与合同，找出不同之处

2.小组讨论，统一意见

3. 审证，找出错误

4.写改证函

#### 五．注意事项（含安全操作规程等）

1.审证的重要事项

2.改证函的格式与规范

#### 六．实训结果（可检测）

审证结果与改证函



## 广州城建职业学院

# 实训（实习）指导书

院（系）部： 外语外贸学院

课程名称： 外贸单证操作

指导老师： 莫运襟

所属教研室： 国贸

编制人（组）	审核人
莫运襟	

广州城建职业学院教务处

2017 年 8 月

### 一. 实训基本信息

实训类别	整周实训 <input type="checkbox"/> 理论 + 实践课 <input checked="" type="checkbox"/>
开课班级	



实训学时/学分	32 学时/ 2 学分	实训项目（任务）数	16 个
实训性质	基础技能实训 <input checked="" type="checkbox"/> 核心技能实训 <input type="checkbox"/> 综合技能实训 <input checked="" type="checkbox"/>		
面向专业（方向）	报关与国际货运	开设学年学期	2017--2018 学年 第 2 学期

## 二. 实训项目（任务）和目标

序号	实训项目（任务）	实训目标	实训结果（可检测）
1	商业发票制作	能制作商业发票	发票
2	包装单制作	能制作包装单	包装单
3	订舱单制作	能制作订舱单	订舱单
4	一般原产地证制作	能制作 C.O.	C.O.
5	普惠制产地证制作	能制作 FORM A	FORM A
6	保险单制作	能制作保险单	保险单
7	装船通知制作	能制作装船通知	装船通知
8	受益人证明制作	能制作受益人证明	受益人证明
9	邮政收据制作	能制作邮政收据	邮政收据
10	船东证明制作	能制作船东证明	船东证明
11	汇票制作	能制作汇票	汇票
12	客户交单联系单制作	能制作交单联系单	交单联系单
13	L/C 综合制单	能制作 L/C 全套议付单据	全套单据
14	D/P 综合制单	能制作 D/P 全套议付单据	全套单据
15	审单	能正确审核议付单据	审核后单据
16	交单	能正确交送议付单据	交单回执

说明：1.实训目标只需说明本任务培养学生的主要（或关键）能力目标；

2. 实训结果需明确说明可展示的文档名称、类型等（如：27\*40 服装彩色设计效果图、景观绿地总平面图、加工合格的模具零件、销售员招聘培训计划、国际货运代理委托书）

### 三．实训内容和学时分配

序号	实训项目（任务）名称	实训子项目（子任务）名称	实训学时	实训场地及配套设备	备注
1	商业发票制作	商业发票制作	2	19-105 多媒体	
2	包装单制作	包装单制作	2	19-105 多媒体	
3	订舱单制作	订舱单制作	2	19-105 多媒体	
4	一般原产地证制作	一般原产地证制作	2	19-105 多媒体	
5	普惠制产地证制作	普惠制产地证制作	2	19-105 多媒体	
6	保险单制作	保险单制作	2	19-105 多媒体	
7	装船通知制作	装船通知制作	2	19-105 多媒体	
8	受益人证明制作	受益人证明制作	2	19-105 多媒体	
9	邮政收据制作	邮政收据制作	2	19-105 多媒体	
10	船东证明制作	船东证明制作	2	19-105 多媒体	
11	汇票制作	汇票制作	2	19-105 多媒体	
12	客户交单联系单制作	客户交单联系单制作	2	19-105 多媒体	
13	根据信用证综合制单	根据信用证综合制单	2	19-105 多媒体	
14	根据装船指令综合制单	根据装船指令综合制单	2	19-105 多媒体	
15	审单	审单	2	19-105 多媒体	
16	交单	交单	2	19-105 多媒体	

### 四．实训考核

说明：设计时建议需考虑过程考核（即在教与学的过程中学生的各方面表现）、结果考核（即学生的实训成果）和终结性考核（即不限形式的期末考试），以下仅为参考。

考核项目		考核标准	考核方法	评分比例%
过程考核	上课考勤	按时上课，迟到、早退三次算作一次旷课，旷课一次扣除3分，课程中有4次旷课，取消考勤成绩	点名	10
	课堂讨论	认真听讲、积极思考，此项目基数为0分，每回答一次问题或参与讨论问题加1分，加分上限为10分	记录	10
	课后练习作业的质量	每次课程都有相应的任务需要完成，在课堂上的完成部分，老师将给予整改意见，其余部分学生将在课后完成，按照各小组的进度和质量，达到每个任务要求的给基础分，优秀的加分。	作业批改	20
结果考核	实训项目		考查	40
	期末考试		考试	20
合 计				100

## 实训项目(任务)1：商业发票制作

### 一．实训任务

1. 任务：要求学生根据老师发放的广西梧州春江五矿公司与澳大利亚国际采购公司之间的信用证，制作商业发票。

间的信用证，制作商业发票。

2. 案例：教师发放澳大利亚国际采购公司开来的信用证，要求学生先逐行逐字审查，然后根据所给信用证制作商业发票各个栏目内容。

### 二．实训目的

通过本实训，使学生能根据国外客户的信用证要求，制作用于议付或非议付商业发票。

### 三．实训要求

1. 教师先布置和分析实训任务；
2. 教师提问和讲解发票格式和内容，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. 教师发放信用证及合同等资料；
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. 商业发票的格式可以自行设计;
2. 特约事项显示方法;
3. 落款和签字要完成。

#### 六、实训结果（可检测）

学生制作出来的用于议付的商业发票。

## 实训项目(任务)2：包装单制作

### 一、实训任务

1. 任务：要求学生根据老师发放的广西梧州春江五矿公司与澳大利亚国际采购公司之间的信用证，制作包装单。
2. 案例：教师发放澳大利亚国际采购公司开来的信用证，要求学生先逐行逐字审查，然后根据所给信用证制作包装单各个栏目内容。

### 二、实训目的

通过本实训，使学生能根据国外客户的信用证要求，制作用于议付或非议付包装单。

### 三、实训要求

1. 教师先布置和分析实训任务;
2. 教师讲解包装单格式和内容，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，教师先布置和分析实训任务;

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. 包装单的格式可以自行设计;
2. 发票与包装单格式和内容区分, 侧重点不同;
3. 落款和签字要完成。

## 六、实训结果 (可检测)

学生制作出来的用于议付的包装单。

# 实训项目(任务)3: 订舱单制作

## 一. 实训任务

1. 任务: 要求学生根据老师发放的广西梧州春江五矿公司与澳大利亚国际采购公司之间的信用证, 制作订舱单。
2. 案例: 教师发放澳大利亚国际采购公司开来的信用证, 要求学生先逐行逐字审查, 然后根据所给信用证制作订舱单各个栏目内容。

## 二. 实训目的

通过本实训,使学生能根据国外客户的信用证要求,制作用于议付或非议付订舱单(9 提单)。

## 三. 实训要求

1. 教师先布置和分析实训任务;
2. 教师讲解订舱单格式和内容,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. 教师发放信用证及合同,装船指令等资料;
3. 学生开始审证;
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. 订舱单的格式可以自行设计;
2. 订舱单上特约事项显示方法;
3. 订舱单与提单关系;
4. 落款和签字要完成。

## 六. 实训结果(可检测)

学生制作出来的用于议付的订舱单(提单)。

## 实训项目(任务)4：一般原产地证制作

### 一．实训任务

1. 任务：要求学生根据老师发放的广西梧州春江五矿公司与澳大利亚国际采购公司之间的信用证，制作一般原产地证。
2. 案例：教师发放澳大利亚国际采购公司开来的信用证，要求学生先逐行逐字审查，然后根据所给信用证制作一般原产地证各个栏目内容。

### 二．实训目的

通过本实训，使学生能根据国外客户的信用证要求，制作用于议付或非议付 C.O.。

### 三．实训要求

1. 教师先布置和分析实训任务；
2. 教师讲解 C.O.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. 教师发放信用证及合同，装船指令等资料；
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. C.O.的格式不可以自行设计;
2. 特约事项显示方法; 第七栏目是重点和难点;
3. 落款和签字要技巧和方法。

## 六、实训结果（可检测）

学生制作出来的用于议付的 C.O.。

## 实训项目(任务)5：普惠制产地证制作

### 一、实训任务

1. 任务：要求学生根据老师发放的广西梧州春江五矿公司与澳大利亚国际采购公司之间的信用证，制作 FORM A 。
2. 案例：教师发放澳大利亚国际采购公司开来的信用证，要求学生先逐行逐字审查，然后根据所给信用证制作 FORM A 各个栏目内容。

### 二、实训目的

通过本实训，使学生能根据国外客户的信用证要求，制作用于议付或非议付 FORM A。

### 三. 实训要求

1. 教师先布置和分析实训任务;
2. 教师讲解 FORM A 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. 教师发放信用证及合同, 装船指令等资料;
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. FORM A 的格式不可以自行设计;
2. 特约事项显示方法;
3. C.O. 与 FORM A 格式和内容区分;
4. 落款和签字要完成。

### 六、实训结果 (可检测)

学生制作出来的用于议付的 FORM A 。

## 实训项目(任务)6: 保险单制作

### 一. 实训任务

1. 任务: 要求学生根据老师发放的广西梧州春江五矿公司与澳大利亚国际采购公

司之

间的信用证，制作保险单。

2. 案例：教师发放澳大利亚国际采购公司开来的信用证，要求学生先逐行逐字审查，然后根据所给信用证制作保险单各个栏目内容。

## 二. 实训目的

通过本实训，使学生能根据国外客户的信用证要求，制作用于议付或非议付保险单。

## 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. 教师发放信用证及合同，装船指令等资料；
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. 保险单的格式不可以自行设计；
2. 特约事项显示方法；
3. 保险单英文大小写是难点；
4. 金额英文小数点表达方法要注意；

5. 签字和背书要完成。

## 六、实训结果（可检测）

学生制作出来的用于议付的保险单。

## 实训项目(任务)7：装船通知制作

### 一 . 实训任务

1. 任务：要求学生根据老师发放的广西梧州春江五矿公司与澳大利亚国际采购公司之间的信用证，制作装船通知。

2. 案例：教师发放澳大利亚国际采购公司开来的信用证，要求学生先逐行逐字审查，然后根据所给信用证制作装船通知各个栏目内容。

### 二 . 实训目的

通过本实训，使学生能根据国外客户的信用证要求，制作用于议付或非议付装船通知。

### 三 . 实训要求

1. 教师先布置和分析实训任务；
2. 教师讲解装船通知格式和内容，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，分小组现在规定时间内完成。

### 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. 装船通知的格式可以自行设计；
2. 特约事项显示方法；
3. 落款和签字要完成。

## 六、实训结果（可检测）

学生制作出来的用于议付的装船通知。

## 实训项目(任务)8：受益人证明制作

### 一. 实训任务

1. 任务：要求学生根据老师发放的广西梧州春江五矿公司与澳大利亚国际采购公司之间的信用证，制作受益人证明。
2. 案例：教师发放澳大利亚国际采购公司开来的信用证，要求学生先逐行逐字审查，然后根据所给信用证制作受益人证明各个栏目内容。

### 二. 实训目的

通过本实训，使学生能根据国外客户的信用证要求，制作议付或非议付受益人证明。

### 三. 实训要求

1. 教师先布置和分析实训任务;
2. 教师讲解受益人证明格式和内容, 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. 受益人证明的格式可以自行设计;
2. 特约事项显示方法;
3. 落款和签字要完成。

### 六、实训结果 (可检测)

学生制作出来的用于议付的受益人证明。

## 实训项目(任务)9：邮政收据制作

### 一．实训任务

1. 任务：要求学生根据老师发放的广西梧州春江五矿公司与澳大利亚国际采购公司之

间的信用证，制作由征收据。

2. 案例：教师发放澳大利亚国际采购公司开来的信用证，要求学生先逐行逐字审查，然后根据所给信用证制作邮政收据各个栏目内容。

### 二．实训目的

通过本实训，使学生能根据国外客户的信用证要求，制作用于议付或非议付邮政收据。

### 三．实训要求

1. 教师先布置和分析实训任务；
2. 教师讲解邮政收据格式和内容，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. 邮政收据的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）

学生制作出来的用于议付的邮政收据。

## 实训项目(任务)10：船东证明制作

### 一、实训任务

1. 任务：要求学生根据老师发放的广西梧州春江五矿公司与澳大利亚国际采购公司之间的信用证，制作船东证明。
2. 案例：教师发放澳大利亚国际采购公司开来的信用证，要求学生先逐行逐字审查，然后根据所给信用证制作船东证明各个栏目内容。

### 二、实训目的

通过本实训，使学生能根据国外客户的信用证要求，制作用于议付或非议付船东证明。

### 三、实训要求

1. 教师先布置和分析实训任务；
2. 教师讲解船东证明格式和内容，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. 船东证明的格式可以自行设计；
2. 特约事项显示方法；
3. 落款和签字要完成。

#### 六、实训结果（可检测）

学生制作出来的用于议付的船东证明。

### 实训项目(任务)11： 汇票制作

#### 一. 实训任务

1. 任务：要求学生根据老师发放的广西梧州春江五矿公司与澳大利亚国际采购公司之间的信用证，制作汇票。
2. 案例：教师发放澳大利亚国际采购公司开来的信用证，要求学生先逐行逐字审查，然后根据所给信用证制作汇票各个栏目内容。

## 二. 实训目的

通过本实训, 使学生能根据国外客户的信用证要求, 制作用于议付或非议付汇票。

## 三. 实训要求

1. 教师先布置和分析实训任务;
2. 教师讲解汇票格式和内容, 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. 教师发放信用证及合同, 装船指令等资料;
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. 汇票的格式不可以自行设计;
2. 落款和签字要完成;
3. 大小写英文要正确。

## 六、实训结果 (可检测)

学生制作出来的用于议付的汇票。

### 实训项目(任务)12: 客户交单联系单制作

## 一. 实训任务

1. 任务：要求学生根据老师发放的广西梧州春江五矿公司与澳大利亚国际采购公司之间的信用证，制作交单联系单。
2. 案例：教师发放澳大利亚国际采购公司开来的信用证，要求学生先逐行逐字审查，然后根据所给信用证制作交单联系单各个栏目内容。

## 二. 实训目的

通过本实训，使学生能根据国外客户的信用证要求，制作交单联系单。

## 三. 实训要求

1. 教师先布置和分析实训任务；
2. 教师讲解交单联系单格式和内容，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. 教师发放信用证及合同，装船指令等资料；
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. 交单联系单的格式可以自行设计；
2. 有关交单日期和银行；

3. 议付银行接收后，要签字。

## 六、实训结果（可检测）

学生制作出来的用于议付的交单联系单。

## 实训项目(任务)13：LC 综合制单

### 一、实训任务

1. 任务：要求学生根据老师发放的广西梧州春江五矿公司与澳大利亚国际采购公司之间的信用证，制作议付用全套单据。

2. 案例：教师发放澳大利亚国际采购公司开来的信用证，要求学生先逐行逐字审查，然后根据所给信用证制作全套议付用单据。

### 二、实训目的

通过本实训，使学生能根据国外客户的信用证要求，制作用于议付或非议付全套议付单据。

### 三、实训要求

1. 教师先布置和分析实训任务；
2. 教师讲解全套单据制作方法和原则要求，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. 教师发放信用证及合同，装船指令等资料；
3. 学生开始制单；

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. 特别商业发票的内容正确性；
2. 各个单据上的特约事项显示方法；
3. 单证一致；单单一致。

## 六、实训结果（可检测）

学生制作出来的用于议付的全套单据。

## 实训项目(任务)14：DP 综合制单

### 一. 实训任务

1. 任务：要求学生根据老师发放的广西梧州春江五矿公司与澳大利亚国际采购公司之间的信用证，制作全套单据。
2. 案例：教师发放澳大利亚国际采购公司开来的信用证，要求学生先逐行逐字审查，然后根据所给信用证制作全套单据。

## 二. 实训目的

通过本实训,使学生能根据国外客户的信用证要求,制作用于议付或非议付全套单据。

## 三. 实训要求

1. 教师先布置和分析实训任务;
2. 教师讲解全套单据制作重点和难点;
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. 教师发放信用证及合同,装船指令等资料;
3. 学生开始制单;
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. DP 下,制作全套单据要求和方法;
2. 特约事项显示方法;
3. 落款和签字要完成;
4. 单单一致;

## 六. 实训结果 (可检测)

学生制作出来的用于议付的全套单据。

## 实训项目(任务)15：单据审核

### 一．实训任务

1. 任务：要求学生根据老师发放的广西梧州春江五矿公司与澳大利亚国际采购公司之间的信用证，审核全套单据。
2. 案例：教师发放澳大利亚国际采购公司开来的信用证，要求学生先逐行逐字审查，然后根据所给信用证要求，审核已经制作的所有单据。

### 二．实训目的

通过本实训，使学生能根据国外客户的信用证要求，审核用于议付用全套单据。

### 三．实训要求

1. 教师先布置和分析实训任务；
2. 教师讲解审单方法，技巧，依据，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. 打印学生小组制作的所有单据；
3. 学生开始审单；
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. 单单一致，单证一致；
2. 特约事项显示方法；
3. 落款和签字要完成。

#### 六、实训结果（可检测）

学生制作出来的用于议付的全套单据。

## 实训项目(任务)16：单据提交

### 一、实训任务

1. 任务：要求学生根据老师发放的广西梧州春江五矿公司与澳大利亚国际采购公司之间的信用证，制作全套单据后，交单给银行。
2. 案例：教师发放澳大利亚国际采购公司开来的信用证，要求学生先逐行逐字审查，然后根据所给信用证制要求，在规定时间内交单给银行。

### 二、实训目的

通过本实训，使学生能根据国外客户的信用证要求，交单给银行。

### 三、实训要求

1. 教师先布置和分析实训任务；
2. 教师讲解交单方法和要求，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. 学生模拟交单给老师;
4. 教师检查签收;
5. 成果展示及评价;
6. 教师总结。

## 五. 注意事项

1. 交单日期和对象;
2. 银行接收后签字确认;

## 六、实训结果（可检测）

教师签收的交单联系单。



## 广州城建职业学院

# 实训（实习）指导书

院（系）部： 外语外贸学院

课程名称： 国际货运代理实务

指导老师： 钟祥荣

所属教研室： 报关与国际货运

编制人（组）	审核人
钟祥荣	钟祥荣

广州城建职业学院教务处

2017 年 3 月

## 一. 实训基本信息

实训类别	整周实训 <input type="checkbox"/> 理论 + 实践课 <input checked="" type="checkbox"/>		
开课班级	14 报关与国际货运班		
实训学时/学分	__64__ 学时/ __4__ 学分	实训项目 (任务) 数	__8__ 个
实训性质	基础技能实训 <input type="checkbox"/>	核心技能实训 <input type="checkbox"/>	综合技能实训 <input checked="" type="checkbox"/>
面向专业 (方向)	国贸	开设学年学期	17-18 学年第 2 学期

## 二. 实训项目 (任务) 和目标

序号	实训项目 (任务)	实训目标	实训结果 (可检测)
1	签订国际货运代理合同	通过实训, 使学生能够签订国际货运代理合同。	制作和审核国际货运代理合同。
2	国际海运出口货运代理	使学生能具备国际海运出口货运代理操作能力、掌握国际海运出口货运代理的流程。	制作和审核国际海运代理委托书。
3	国际海运进口货运代理	使学生能具备国际海运进口货运代理操作能力、掌握国际海运进口货运代理的流程。	填制进口货运代理委托书。
4	国际航空出口货运代理	使学生能具备国际航空出口货运代理操作能力、掌握国际航空出口货运代理的流程。	编写航空出口货运委托书。
5	国际航空进口货运代理	使学生能办理国际航空进口货运委托。	办理国际航空进口货运委托书。
6	国际陆路及多式联运货运代理	使学生能审核国际多式联运合同, 和填制国际多式联运提单。	审核国际多式联运合同, 填制国际多式联运提单。
7	国际货运保险代理	使学生掌握根据实际情况正确选择险种及保险单的正确填写。	保险单的填制
8	国际货运货损事故处理	使学生能通过实地调查掌握货损事故的处理程序。	撰写货损事故处理报告

说明：1.实训目标只需说明本任务培养学生的主要（或关键）能力目标；

2. 实训结果需明确说明可展示的文档名称、类型等（如：27\*40 服装彩色设计效果图、景观绿地总平面图、加工合格的模具零件、销售员招聘培训计划、国际货运代理委托书）

### 三．实训内容和学时分配

序号	实训项目（任务）名称	实训子项目（子任务）名称	实训学时		实训场地及配套设备	备注
1	认知国际货运代理	任务 1：签订国际货运代理合同	2	4	实训场地： 机房或实训室（或桥集拉德国际货代公司） 配套设备： 多媒体、网络、国际货代软件、白纸	
		任务 2：国际货运代理企业设立条件及手续	2			
2	国际海运出口货运代理	任务 1：制作和审核国际货运代理委托书。	1	4	实训场地： 机房或实训室（或桥集拉德国际货代公司） 配套设备： 多媒体、网络、国际货代软件、白纸	
		任务 2：制作出口货物装货单并写出订舱步骤。	1			
		任务 3：制作海运提单。	2			
3	国际海运进口货运代理	任务：填制进口货运代理委托书。	4	4	实训场地： 机房或实训室（或桥集拉德国际货代公司） 配套设备： 多媒体、网络、国际货	

					代软件、白 纸	
4	国际航空出口 货运代理	任务: 办理国际航空出口货运委托的 相关手续。	4	4	实训场地: 机房或实训 室 (或深圳 航空公司) 配套设备: 多媒体、网 络、国际货 代软件、白 纸	

5	国际航空进口 货运代理	任务: 办理国际航空进口货运委托的 相关手续。	4	4	实训场地: 机房或实训 室 (或深圳 航空公司) 配套设备: 多媒体、网 络、国际货 代软件、白 纸	
---	----------------	----------------------------	---	---	----------------------------------------------------------------------------	--

6	国际陆路及多 式联运货运代 理	任务: 审核国际多式联运合同, 办理 国际多式联运的相关手续。	4	4	实训场地: 机房或实训 室 (或桥集 拉德国际货 代公司) 配套设备: 多媒体、网 络、国际货 代软件、白 纸	
7	国际货运保险 代理	任务 1: 国际进出口货运保险代理流程	2	4	实训场地: 机房或实训 室 (或桥集	
		任务 2: 保险单的填制	2			

					拉德国际货代公司) 配套设备: 多媒体、网络、国际货代软件、白纸	
--	--	--	--	--	----------------------------------------	--

8.	国际货运货损事故处理	任务 1: 货损事故的确定	1	4	实训场地: 机房或实训室 (或桥集拉德国际货代公司) 配套设备: 多媒体、网络、国际货代软件、白纸	
		任务:2: 货损事故的处理流程	1			
		任务 3: 货损事故的处理	1			
		任务 4: 撰写货损事故处理报告	1			

#### 四 . 实训考核

考核项目		考核标准	考核方法	评分比例%
过程考核	上课考勤	按时上课, 迟到、早退三次算作一次旷课, 旷课一次扣除 3 分, 课程中有 4 次旷课, 取消考勤成绩	点名	10
	课堂讨论	认真听讲、积极思考, 此项目基数为 0 分, 每回答一次问题或参与讨论问题加 1 分, 加分上限为 10 分	记录	10
	课后练习作业的质量	每次课程都有相应的任务需要完成, 在课堂上的完成部分, 老师将给予整改意见, 其余部分学生将在课后完成, 按照各小组的进度和质量, 达到每个任务要求的	作业批改	10



		给基础分，优秀的加分。		
结果考核	实训项目		考查	20
	期末考试		考查	50
合 计				100

## 实训项目(任务)1：签订国际货运代理合同

### 一．实训任务

1. 根据条件设立国际货运代理企业
2. 制作和审核国际货运代理合同

### 二．实训目的

通过实训，使学生能够签订国际货运代理合同。

### 三．实训要求

- 1.全班分成 8 个小组，每组 7-8 个人，小组团队分工写作，每个团队成员有不同任务
- 2.老师展示范例并分析讲解。
- 3.学生根据所给条件签订并审核国际货运代理合同

### 四．实训步骤

1. 教师布置实训任务
- 2.学生分工合作完成任务。
- 3.学生交叉审核或批改
- 4.教师抽出几个学生审核的合同进行讲解、评价并提出意见或建议。

### 五．注意事项（含安全操作规程等）

- 1.小组分工明确，协同合作。
- 2.可以上有关网站搜集有关类似案例作为参考。
- 3.在货代公司实训时，必须遵守公司规章制度并按制度操作，注意操作流程和安全。

### 六、实训结果（可检测）

制作和审核国际货运代理合同，并用 PPT 展示，小组和教师共同评分。

## 实训项目(任务)2：国际海运出口货运代理

### 一．实训任务

1. 任务 1：制作和审核国际货运代理委托书。

案例:烟台北方安德利果汁股份有限公司委托山东加速国际物流有限公司进行货运代理

2.任务 2：制作出口货物装货单并写出订舱步骤。

案例：山东加速国际物流有限公司接到烟台北方安德利果汁股份有限公司

3.任务 3：制作海运提单。

案例：山东加速国际物流有限公司接到烟台北方安德利果汁股份有限公司

### 二．实训目的

通过实训，使学生能具备国际海运出口货运代理操作能力、掌握国际海运出口货运代理的流程。

### 三．实训要求

- 1.全班分成 8 个小组，每组 7-8 个人，小组团队分工写作，每个团队成员有不同任务
- 2.老师展示范例并分析讲解。
- 3.学生根据所给条件制作并审核国际货运代理委托书、出口货物装货单和海运提单、写出货代流程。

### 四．实训步骤

1. 教师布置实训任务
- 2.学生各自填单。
- 3.学生交叉批改
- 4.教师抽出几个学生批改的单据进行讲解、评价并提出意见或建议。

## 五. 注意事项（含安全操作规程等）

- 1.小组分工明确，协同合作。
- 2.可以上有关网站搜集有关类似案例作为参考。
- 3.在货代公司实训时，必须遵守公司规章制度并按制度操作，注意操作流程和安全。

## 六、实训结果（可检测）

制作和审核国际海运代理委托书，并用 PPT 展示，小组和教师共同评分。

## 实训项目(任务)3：国际海运进口货运代理

### 一. 实训任务

任务：填制进口货运代理委托书。

### 二. 实训目的

通过实训，使学生能具备国际海运进口货运代理操作能力、掌握国际海运进口货运代理的流程。

### 三. 实训要求

- 1.全班分成 8 个小组，每组 7-8 个人，小组团队分工写作，每个团队成员有不同任务
- 2.老师展示范例并分析讲解。
- 3.学生根据所给条件填制进口货运代理委托书。

### 四. 实训步骤

1. 教师布置实训任务
- 2.学生分工合作完成任务。

3.学生交叉审核或批改

4.教师抽出几个学生审核的填制的进口货运代理委托书进行讲解、评价并提出意见或建议。

#### 五 . 注意事项 (含安全操作规程等)

1.小组分工明确, 协同合作。

2.可以上有关网站搜集有关类似案例作为参考。

3.在货代公司实训时, 必须遵守公司规章制度并按制度操作, 注意操作流程和安全。

#### 六、实训结果 (可检测)

填制进口货运代理委托书, 并用 PPT 展示, 小组和教师共同评分。

### 实训项目(任务)4: 国际航空出口货运代理

#### 一 . 实训任务

任务: 编写航空出口货运委托书。

案例: 苏州海逸线路设计有限公司委托上海弘毅国际物流有限公司办理空运事宜

#### 二 . 实训目的

通过实训, 使学生能具备国际航空出口货运代理操作能力、掌握国际航空出口货运代理的流程

#### 三 . 实训要求

1.全班分成 8 个小组, 每组 7-8 个人, 小组团队分工写作, 每个团队成员有不同任务

- 2.老师展示范例并分析讲解。
- 3.学生根据所给条件编写航空出口货运委托书。

#### 四．实训步骤

1. 教师布置实训任务
- 2.学生各自填单。
- 3.学生交叉批改
- 4.教师抽出几个学生批改的航空出口货运委托书进行讲解、评价并提出意见或建议。

#### 五．注意事项（含安全操作规程等）

- 1.小组分工明确，协同合作。
  - 2.可以上有关网站搜集有关类似案例作为参考。
  - 3.在货代公司实训时，必须遵守公司规章制度并按制度操作，注意操作流程和安全。
- 六、实训结果（可检测）

编写航空出口货运委托书，并用 PPT 展示，小组和教师共同评分。

## 实训项目(任务)5：国际航空进口货运代理

### 二．实训任务

任务：办理国际航空进口货运委托的相关手续。

案例：苏州海逸线路设计有限公司委托上海弘毅国际物流有限公司办理空运事宜

### 二．实训目的

通过实训，使学生能办理国际航空进口货运委托书。

### 三. 实训要求

- 1.全班分成 8 个小组，每组 7-8 个人，小组团队分工写作，每个团队成员有不同任务
- 2.老师展示范例并分析讲解。
- 3.学生根据所给条件口述航空进口货运代理的一般程序，以及应提交的单据。

### 四. 实训步骤

1. 教师布置实训任务
- 2.学生分工合作完成任务。
- 3.学生交叉审核或批改
- 4.教师抽出几个学生口述航空进口货运代理的一般程序，以及应提交的单据。

### 五. 注意事项（含安全操作规程等）

- 1.小组分工明确，协同合作。
- 2.可以上有关网站搜集有关类似案例作为参考。
- 3.在货代公司实训时，必须遵守公司规章制度并按制度操作，注意操作流程和安全。

### 六、实训结果（可检测）

口述航空进口货运代理的一般程序，以及应提交的单据。

## 实训项目(任务)6：国际陆路及多式联运货运代理

### 一. 实训任务

任务：审核国际多式联运合同，办理国际多式联运的相关手续。

案例：桥集拉德国际货代有限公司和中国龙华国际物流有限公司签的国际多式联运合同

### 【实训方法】

## 二．实训目的

通过实训，使学生能审核国际多式联运合同，和填制国际多式联运提单。

## 三．实训要求

- 1.全班分成 8 个小组，每组 7-8 个人，小组团队分工写作，每个团队成员有不同任务
- 2.老师展示范例并分析讲解。
- 3.学生根据所给条件审核国际多式联运合同，和填制国际多式联运提单

## 四．实训步骤

1. 教师布置实训任务
- 2.学生各自填单。
- 3.学生交叉批改
- 4.教师抽出几个学生审核的国际多式联运合同和填制国际多式联运提单进行讲解、评价并提出意见或建议。

## 五．注意事项（含安全操作规程等）

- 1.小组分工明确，协同合作。
- 2.可以上有关网站搜集有关类似案例作为参考。
- 3.在货代公司实训时，必须遵守公司规章制度并按制度操作，注意操作流程和安全。

## 六、实训结果（可检测）

审核国际多式联运合同及填制国际多式联运提单，并用 PPT 展示，小组和教师共同评分。

## 实训项目(任务)7：国际货运保险代理

## 一．实训任务

1. 掌握国际进出口货运保险代理流程
2. 填制保险单

## 二．实训目的

通过实训，使学生掌握根据实际情况正确选择险种及保险单的正确填写。

## 三．实训要求

- 1.全班分成8个小组，每组7-8个人，小组团队分工写作，每个团队成员有不同任务
- 2.老师展示范例并分析讲解。
- 3.学生根据所给条件正确填制保险单。

## 四．实训步骤

1. 教师布置实训任务
- 2.学生分工合作完成任务。
- 3.学生交叉审核或批改
- 4.教师抽出几个组填制的保险单进行讲解、评价并提出意见或建议。

## 五．注意事项（含安全操作规程等）

- 1.小组分工明确，协同合作。
- 2.可以上有关网站搜集有关类似案例作为参考。
- 3.在货代公司实训时，必须遵守公司规章制度并按制度操作，注意操作流程和安全。

## 六、实训结果（可检测）

掌握国际进出口货运保险代理流程，正确填制保险单，并用PPT展示，小组和教师共同评分。

## 实训项目(任务)8：国际货运货损事故处理

### 一．实训任务

- 1.任务 1：货损事故的确定
- 2.任务 2：货损事故的处理流程
- 3.任务 3：货损事故的处理
- 4.任务 4：撰写国际货运货损事故处理报告

### 二．实训目的

通过实训，使学生能通过实地调查掌握货损事故的处理程序。

### 三．实训要求

- 1.全班分成 8 个小组，每组 7-8 个人，小组团队分工写作，每个团队成员有不同任务
- 2.老师展示范例并分析讲解。
- 3.学生根据所提供情况撰写国际货运货损事故处理报告。

### 四．实训步骤

1. 教师布置实训任务
- 2.学生各自填单。
- 3.学生交叉批改
- 4.教师抽出几个学生审核的撰写的国际货运货损事故处理报告，进行讲解、评价并提出意见或建议。

### 五．注意事项（含安全操作规程等）

- 1.小组分工明确，协同合作。



2.可以上有关网站搜集有关类似案例作为参考。

3.在货代公司实训时, 必须遵守公司规章制度并按制度操作, 注意操作流程和安全。

#### 六、实训结果（可检测）

撰写国际货运货损事故处理报告, 并用 PPT 展示, 小组和教师共同评分。



## 广州城建职业学院

# 实训指导书

课程名称： 外贸英语口语 2  
任课教师： 李樨  
所属系部： 外语外贸学院  
任课班级： 15 国际贸易 1、2 班

广州城建职业学院教务处制

2016/2017 学年第 2 学期

## 实训项目一：初步确立订单

### 【实训目的】

通过实训使学生掌握询盘和报盘、还盘与反还盘与确认订单交流技巧。

### 【能力训练任务及案例】

任务：模拟商务谈判，多次洽谈最终确立订单的情景，组织情景对话

### 【实训方法】

实务训练：学生分组讨论。

### 【实训步骤】

- 1.设立询盘事宜、收集相关专业词汇。
- 2.小组角色扮演
- 3.抽取发言人进行汇报

### 【实训地点】

一体化教室

### 【课时安排】

4 学时

## 实训项目二：就确立订单进行交货与运输商讨

### 【实训目的】

通过实训使学生掌握就货物的付款和交货、包装与物流装运等问题的交流技巧。

### 【能力训练任务及案例】

任务：模拟商务谈关于交货付款、货物运输等问题探讨的情景，组织情景对话

### 【实训方法】

实务训练：学生分组讨论。

### 【实训步骤】

- 1.订立付款交货事宜、收集相关货物、包装类型等词汇。
- 2.小组角色扮演
- 3.抽取发言人进行汇报

### 【实训地点】

一体化教室

### 【课时安排】

4 学时

## 实训项目三：货品出现问题进行索赔与理赔

### 【实训目的】

通过实训使学生掌握如何就货物出现品质问题根据合同订立的索赔与理赔条款, 进行的商讨交流技巧。

### 【能力训练任务及案例】

任务：模拟商务索赔、理赔情景，组织情景对话

### 【实训方法】

随机抽取，进行分组，小组讨论。

### 【实训步骤】

1. 确立理赔、索赔事宜、收集相关货物词汇。

- 2.小组角色扮演
- 3.抽取发言人进行汇报

**【实训地点】**

一体化教室

**【课时安排】**

4 学时

## 实训项目四：带领客户观光旅游

**【实训目的】**

通过实训使学生掌握介绍向客户本地名胜古迹、自然公园的英语能力。

**【能力训练任务及案例】**

任务：模拟带领客户旅游观光，介绍本土名胜古迹、自然风景公园，组织情景对话

**【实训方法】**

随机抽取，进行分组，小组讨论。

**【实训步骤】**

1. 确立理赔、索赔事宜、收集相关货物词汇。
- 2.小组角色扮演
- 3.抽取发言人进行汇报

**【实训地点】**

一体化教室

**【课时安排】**

2 学时



## 广州城建职业学院

# 实训（实习）指导书

院（系）部： 外语外贸学院

课程名称： 进出口业务操作

指导老师： 赵政旭

所属教研室： 18 国际经济与贸易

编制人（组）	审核人
赵政旭	





## 广州城建职业学院教务处

### 2019 年 02 月

#### 一 . 实训基本信息

实训类别	整周实训 <input type="checkbox"/> 理论 + 实践课 <input checked="" type="checkbox"/>		
开课班级	18 国际经济与贸易班		
实训学时/学分	_64_ 学时 / _4_ 学分	实训项目 (任务) 数	_4_ 个
实训性质	基础技能实训 <input checked="" type="checkbox"/> 核心技能实训 <input type="checkbox"/> 综合技能实训 <input type="checkbox"/>		
面向专业 (方向)	14 国贸专业	开设学年学期	_2019-2020_ 学年 第 _2_ 学期

#### 二 . 实训项目 (任务) 和目标

序号	实训项目 (任务)	实训目标	实训结果 (可检测)
1	进出口贸易公司的组建	办理营业执照、代码证、税务登记证、开户许可证等; 办理一般纳税人认定手续; 办理进出口手续	注册公司的 注意事项
2	国际机电产品货物买卖合同磋商和签订	通过实训, 能够熟练运用磋商的程序, 着重弄清发盘和接受的条件, 合同的签订。	分析报告 合同签订
3	国际机电产品货物买卖对 FOB、CFR、CIF 三种最常用贸易术语理解和应用。	通过实训, 让学生能熟悉贸易术语的含义和作用、有关贸易术语的国际惯例、其他贸易术语、贸易术语的选用	分析报告 术语选择

4	国际机电产品货物买卖对对外进出口流程中报关单的填制	能够正确填写进出口货物报关单，进行进出口货物实际操作。	分析报告 单据填制
---	---------------------------	-----------------------------	--------------

### 三 . 实训内容和学时分配

序号	实训项目（任务）名称	实训学时	实训场地及配套设施	备注
1	进出口贸易公司的组建	8	无	
	国际机电产品货物买卖合同磋商和签订	8		
	国际机电产品货物买卖对 FOB、CFR、CIF 三种最常用贸易术语理解和应用。	8		
	国际机电产品货物买卖对对外进出口流程中报关单的填制	8		

### 6、实训考核

考核项目		考核标准	考核方法	评分比例%
过程考核	上课考勤	按时上课，迟到、早退三扣 2 分，旷课一次扣除 3 分，课程中有 4 次旷课，取消考勤成绩	点名	10
	课堂讨论	积极参与讨论，此项目基数为 0 分，每回答一次问题或参与讨论问题加 1 分，加分上限为 10 分	记录	10
	实训任务	完成任务的及时性 实训结果的正确性 表达观点的思辨性	实训报告批改	30
结果考核	综合实训	格式规范 结果正确 表述准确	考查	50
	期末考试			
合 计				100

## 实训项目(任务)1：进出口贸易公司的组建

### 一、实训任务

任务 1：进出口贸易公司的组建操作；

任务 2：办理营业执照、代码证、税务登记证、开户许可证等；

任务 3：办理一般纳税人认定手续；

任务 4：办理进出口手续；

案例：根据进出口流程软件上提供的案例或教师提供的案例进行有关公司建立业务

### 操作训练

### 二、实训目的

通过训练，使学生熟悉有关公司建立程序与操作要点，并能够在进出口软件上完成有关海关监管货物操作训练。

### 三、实训步骤

- 1、提问并让学生简述有关公司建立的程序；
- 2、让学生对有关公司建立的案例进行分析
- 3、进行有关公司建立的测试
- 4、在进出口软件上进行操作训练
- 5、教师点评与总结

### 四、实训内容与结果

- 1.任务一：进出口公司的建立流程及相关注意事项？

2.任务二：进出口公司对进出口业务进行备案操作流程？

五、实训心得：谈谈你对各类货物的对外贸易公司建立的体会。

六、实训评价与评分：

## 实训项目(任务)2：国际机电产品货物买卖合同磋商和签订

### 一、实训任务

任务 1：合同的交易磋商

任务 2：合同的签订

案例：通过以下内容掌握合同订立的各个环节：

询盘 (inquire)

询盘是指交易的一方向另一方询问购买或出售某项商品的交易条件的表示。

询盘通常由买方发出，有时也可以由卖方发出。询盘是交易的开始，内容比较简单，询盘对双方都没有约束力。

二、发盘 (offer)

(1) 发盘的定义。

发盘又称报盘或报价是买方或卖方向对方提出交易条件并愿意按此条件达成交易的表示。发盘大多数由卖方发出，但也可以由买方发出。

发盘在法律上是属于要约，在有效期内发盘人受发盘条件的约束。

(2) 构成发盘的条件：

a.向一个或一个以上特定的受盘人发出。

- b.表明发盘人在得到接受时承受约束的意旨。
- c.内容必须十分确定。
- d.应送达受盘人。

(3) 发盘的生效期限。

(4) 发盘的撤回与撤消。

(5) 发盘的终止。

### 三、还盘 (vounyrt-ogger)

交易一方接到另一方发盘后, 不完全同意对方的交易条件, 为了进一步洽商交易, 对另一方的发盘内容提出不同的建议, 这种口头或书面的表示, 叫还盘或还价。

一项发盘, 一经对方还盘, 发盘人对原盘就失去了承诺的责任。

### 四、接受 (acceptance)

(1) 接受的定义。接受在法律上属于承诺的性质。一项发盘经一方接受, 合同即告成立。

(2) 构成接受的条件。接受必须是无条件的; 接受必须在一项发盘有效期内表示; 接受必须是合法的受盘人发出。

## 二、实训目的

通过实训, 能够熟练运用相关知识合理订立合同

## 三、实训步骤

- 1、发盘
- 2、还盘
- 3、接受
- 4、订立合同

#### 四、实训内容与结果

1.任务一：用案例来使学生操作发盘还盘接受？

2.任务二：为什么要重视交易环节的还盘？

#### 五、实训心得：谈谈你如何看待更好的订立合同？

#### 六、实训评价与评分：

### 实训项目(任务)3：

#### 一、实训任务国际机电产品货物买卖对 FOB、CFR、CIF 贸易术语理解和应用

任务 1：了解国际贸易术语；

任务 2：正确划定国际贸易术语；

任务 3：正确选择国际贸易术语。

案例：学生分组自拟一个术语进行合同订立拓展

## 二、实训目的

通过实训，叫学生了解掌握贸易术语的含义和作用、有关贸易术语的国际惯例、其他贸易术语、贸易术语的选用

## 三、实训步骤

- 1、分 6 组进行模拟操作
- 2、小组分工合作，确定每个人的分工职责，完成材料术语的选择工作。
- 3、分组上台介绍术语代表的信息。
- 4、分组进行国贸术语的模拟操作
- 5、教师点评与总结

## 四、实训内容与结果

1.任务一：了解国际贸易术语的目的、意义、及流程？

2.任务二：正确掌握国际贸易术语的选择？



五、实训心得：谈谈你对选择国际贸易术语流程操作的看法。

六、实训评价与评分

### 实训项目(任务)4：国际机电产品货物买卖对对外进出口流程中报关单的填制

#### 一、实训任务

任务 1：进口报关单的填制

任务 2：出口报关单的填制

任务 3：报关单填制综合训练

案例：报关软件或教师提供的案例与有关单据资料

#### 二、实训目的



能够正确填写进出口货物报关单，进行进出口货物实际操作。

### 三、实训步骤

- 1、简述申报进出口货物的报关基本流程
- 2、进出口报关单的审查与修改练习
- 3、在校内实训室独立完成进出口货物报关单的填制
- 4、教师点评总结

### 四、实训内容与结果

1.任务一：填制报关单的方法如何？

2.任务二：怎样审核合格的报关单？

五、实训心得：谈谈你对正确合格有效性报关单的认识。

六、实训评价与评分：



## 广州城建职业学院

# 实训（实习）指导书

院（系）部： 外语外贸学院

课程名称： 外贸英语函电

指导老师： 柳韬略

所属教研室： 国际贸易

编制人（组）	审核人
柳韬略	

广州城建职业学院教务处

2018年3月

## 一、实训基本信息

实训类别	整周实训 <input type="checkbox"/> 理论 + 实践课 <input checked="" type="checkbox"/>		
开课班级	2017 级国际贸易 1/2 班、14 建筑文秘班		
实训学时/学分	24 学时/ 2 学分	实训项目（任务）数	10 个
实训性质	基础技能实训 <input checked="" type="checkbox"/> 核心技能实训 <input type="checkbox"/> 综合技能实训 <input type="checkbox"/>		
面向专业（方向）	国际贸易、商务英语、文秘	开设学年学期	2017-2018 学年 第 二 学期

## 二、实训目的和要求

校内模拟实训是国际贸易、商务英语与文秘专业课程实践教学的重要组成部分，根据高等教育教学大纲规定和学院教学计划安排及培养学生职业技能的要求，我院国际贸易与文秘专业学生将进行 12---24 节课的《外贸函电》校内实训。

本综合实训以学生为主，教师指导为辅，要发挥课堂组织作用，学生自行练习为主。老师认真组织，充分调动学生的积极性与主动性，在规定的时间内按计划有步骤地完成课程设计的各项内容，教学采用情景模拟或案例训练形式。教师事先提示各个业务环节工作的要领及注意事项，然后在实训教师指导下，学生独立完成每笔业务。在学生练习完毕后，教师要针对学生操作过程中出现的常见问题及典型病例进行集中点评，达到预定的教学目的。

## 三、实习内容

利用案例模拟、情景模拟操作、学生练习等形式，针对国际商务活动中常见的业务如：建立业务关系、询盘及回复、发盘与还盘、订货等有针对性的强化训练，使学生掌握商务信函的写作要点、习惯表达方式以及独特的语言结构，培养学生阅读、翻译和写作能力，使写生能用英语处理进出口业务往来函电。为今后学生参与毕业实习、顺利求职就业，并熟练掌握本专业岗位工作奠定基础。

#### 四、实习准备工作

熟悉实习任务，明确实习内容，订出实习计划或阶段性实习内容。

#### 五、实习过程内容及方法、步骤（应具体化）

**实训项目一：**全班集中进行动员、分组，介绍实训内容、实训要求以及外贸函电常用语的翻译

##### 一、实训目的

商业书信的撰写是一项基本的商业活动。尽管电话、传真、电子邮件、电传等电子通讯已广泛使用，商业信函仍然是重要的联络方式之一，而且其他联络方式的撰写往往也是基于信函。因此，我们必须认真对待商业书信的写作。本章的实训目的使学生掌握商业信函的书写格式，了解外贸函电实训的主要内容。运用课堂上所学知识进行逐句翻译，为后续操作打下牢固基础。

##### 二、实训时间： 2 学时

##### 三、实训场地（设备）： 教室 、 语音室

##### 四、实训方法： 教师报中文， 学生写英文， 教师指导学生进行训练。

##### 五、实训内容与步骤：

根据老师的讲解，每人按照老师的要求进行笔译。（1 学时）

- 1.兹介绍，本公司是一家人造珠宝（imitation jewelry）的出口公司，在这一行已有多年经验。
- 2.你们上周写给总部（the headquarter）的信已转交给我们公司，因该产品属我们经营。
- 3.我们可供出口的轻工产品（light industrial products）种类繁多。
- 4.很高兴收到你方内附插图目录的来信。
- 5.我们盼望收到你们对于我们产品的具体要求。
- 6.我们是一家信誉良好的私人公司（private company），非常希望与你们建立贸易关系。

7. 经理简单地给我介绍了一下 Johnson 公司的情况, 他们有可能成为我们的客户。
8. 为了让你们对表格中的产品有个大体了解, 特随附小册子及最新的价格单各一份。
9. 我们的产品质量 (quality) 上乘, 价格优惠。
10. 贵公司已由中国国际贸易促进委员会推荐给我们。
11. 供过于求时, 价格就会走低。
12. 经当地商会推荐, 特致函贵方, 希望建立贸易关系。
13. 从你方寄来的最新目录中, 我们注意到你们能大量供应玉米。
14. 目前可供出口的商品在目录中都有插图说明。
15. 一俟收到你方答复, 即航寄样品及小册子。
16. 为避免耽误时间, 请将信直接寄给我们在新泽西 (New Jersey) 的分公司。
17. 我们等待着你们的样品。
18. 我们是一家专营出口的中美合资企业。(公司性质)
19. 如能在规定的时间内履行订单, 不胜感激。
20. 请随时告诉我们你处花生市场的变化情况。
21. 我们向你方保证, 所有关于该公司资信情况的资料都将严格保密, 并且你们不承担任何责任。
22. 这家咖啡零售商举出贵方名字作为资信征询人。
23. 有位东南亚的客户 (customer) 正与我们联系购买冰箱 (refrigerator) 一事。
24. 兹收到你方 29 日来信, 要我们调查该公司背景。
25. 兹通知你方, 该公司主营农产品进出口, 资信情况良好。
26. 客户来信询问订单执行情况。
27. 如能将我们的产品推荐给这家北美的进口商, 非常感激。
28. 该公司资信情况不明, 建议与其交易时采取谨慎态度。
29. 你方所需的 1000 台冰箱目前都有现货可供。
30. 我们备货充足, 现寄上所需各花色型样。
31. 感谢贵方 10 月 1 日对我方 Philips 吸尘器 (vacuum cleaner) 的询盘, 现附寄一套产品的插图目录本。
32. 如果能报优质绿茶的成本加运费保险费到墨尔本最低价, 我们将不胜感激。
33. 我们向你方保证我公司的良好信誉。
34. 你方询购的 5000 台传真机 (fax machine) 目前无货。
35. 请向我方报 1000 箱口红 (lipsticks) 成本加运费青岛最优惠价。
36. 请提供与随函所附样品在花样和质量上一致的、最近做的真丝手帕 (pure silk hand-kerchiefs) 样品。
37. 随函寄去的目录所列全部项目都有现货, 可以即期装运。
38. 倘若你方没有 2930 型号的电视机, 请你报 2395 型号的电视机或者别的型号的现货。
39. 贵方若能迅速仔细地处理我方对棉布的询盘, 我们将不胜感激。
40. 关于购货样品, 我方将尽快航寄你方, 以便你方了解我方所需产品的色泽和质量。

41. 我方向你方询购大约 2000 件开司米羊绒大衣(cashmere coats).
42. 如果没有库存毛毯(blankets),请告知新货供应还需多少时日.
43. 此次所需货物质量须与早先供应的相同.
44. 现航寄修订(revised)目录和价目表各一份.希望你们会对我们的瓷器(chinaware)感兴趣.
45. 如能寄圣诞节用蜡烛全套样品,并报批量购买的竞争价格,我方将很感激.

1. As requested in your letter of August 10, we are making you an offer for 400 sets of IBM Notebook Computers.
2. We are offering you 500 sets of air-conditioners at USD 250 per set CFR San Francisco for May shipment.
3. Please quote us the best price for 2,000 high-definition color TV sets of 29 inches FOB Qingdao including 2% commission for August shipment.
4. If you have automatic washing machines in stock, please quote us a price on CFR Osaka basis.
5. The respective quantities of these two shampoos that we have in stock are 1,000 and 2,000 bottles.

## 六、实训考核方法与标准

要求学生按正确的语法和词法翻译，教师给出参考答案，学生交换修改打分。

## 实训项目二：建立业务关系信函的翻译与写作

### 一、实训目的

建立业务关系是对外贸易工作中的一项十分重要的环节。业务关系好，客户多，做成生意的机会也就多。

在国际贸易中，买卖双方通常相距遥远，直接获取对方资料的机会比较少，但我们可以通过以下几个渠道获得有关信息：互联网、广告、银行、国内外商会、中外使馆商务参赞处、广交会或展览会、贸易行行名录等。与外商接洽和交往的方式可以是：口头沟通、书面往来函电或电子邮件等。。

撰写商务信函时，一般包括以下几个要件：你获得对方信息的来源、你的意图、自我介绍、有关你公司的财务状况和信誉。如果写信人是出口商，为使新客户对自己所经营的产品有所了解，往往在首次交往时给对方寄去目录、样品、价目单；如果写信人是进口商，有意购买对方的产品，则索要这些材料。信函结束时说明你的期望。

二、实训时间： 2 学时

三、实训场地（设备）： 教室、语音室

四、实训方法： 教师指导学生进行训练。

五、实训内容与步骤：

实训 1: Write an English letter in a proper form based on the following information:  
Write a letter to Foothill Enterprises Trade Development Co. Ltd.( P. O. Box 22789 Taiz Street, Sana'a, Republic of Yemen) telling them:

1. you are introduced by the Commercial Counselor 's Office of their embassy in Beijing(驻北京的大使馆商务参赞处);
2. you wish to set up business relations with them;
3. the main scope of your business is exporting chinaware(瓷器);
4. samples and catalogues will be sent to them upon receipt of their specific inquiries.

实训 2: Translate the following letter into English:

先生：

我们从上周的中国日报获悉，贵方对丝绸服装感兴趣。兹介绍本公司，是我地服装行业最大的出口商。我们愿意与你方在平等互利的基础上建立贸易关系。

我们的真丝服装采用高档真丝面料，传统工艺加工而成。现随附一份插图目录及最新价格单供你方参考。如有意，请寄具体询价。收到后，当即航寄报价及样品。

盼早复。

学生讨论、教师点评

六、实训考核方法与标准

要求学生独立完成，教师进行点评。按 A、B、C、D 四级评分。

### 实训项目三：资信调查信函的翻译与写作

#### 一、实训目的

资信调查在国际贸易中既必要，也十分重要。外贸企业在与从未进行过交易的国外企业做买卖前，必须先了解对方的资信状况。资信调查在国际贸易中是相互的，无论是对进口商还是出口商来说，在进行交易前需要互相提供可靠资信调查的第三者的姓名(公司名)及详细地址。这里的第三者就是商贸活动的资信证明人。值得注意的是对方往往会挑选为其说好话的证明人，因而，应该谨慎对待来自这些证明人的报告。

#### 二、实训时间： 2 学时

#### 三、实训场地（设备）： 教室、语音室

#### 四、实训方法： 教师指导学生进行训练。

#### 五、实训内容与步骤：

实训 1： Translate the following letter into Chinese:

Dear Sirs,

We have now received from the City Commercial Bank, Beijing the information you asked for in your letter of June 6<sup>th</sup>. The motor company you mentioned is an exclusively foreign-owned enterprise(外商独资企业) formed in 1996. It enjoys a good reputation and can meet its commitments punctually(及时履行其承诺).

The information is confidential without any responsibility on your part.

实训 2： Write an English letter in a proper form based on the following information:

Your company is planning to fulfill an order from a new customer: Universal Trading Co. Ltd in Britain, about whom you know nothing. Write a letter to your bank—— the Bank of China inquiring about the financial standing of the above company, details of which are as follows:



Name: Universal Trading Co. Ltd  
Address: P. O. box 1734  
Otterspool Way  
Watford, Herts WD25 8WW  
UNITED KINGDOM  
Reference bank: Barclays Bank PLC  
54 Lombard Street,  
London EC4 3AH, UK

学生讨论、教师点评

实训 3: 学生就上述信函做一个不利回复。

实训 4: 学生就上述信函做一个有利回复。

## 六、实训考核方法与标准

要求学生独立完成, 教师进行点评。按 A、B、C、D 四级评分。

### 实训项目四: 询盘及回复信函的中英文翻译与写作

#### 一、实训目的

询盘信是进口人为了了解情况或要求供货而写的。在我们的出口贸易中, 洽谈生意既可能通过国外的商人, 也可以通过我们的出口公司进行。前者, 客商向我方公司寄送询盘信 (或称询价信), 要求我方报价 (quotation) 或报盘 (offer)。如果是新客商, 则往往加上一条, 向他们说明贸易条件 (trading terms)。

#### 二、实训时间: 2 学时

#### 三、实训场地 (设备): 教室、经济学院实训中心

#### 四、实训方法: 教师指导学生进行训练。

## 五、实训内容与步骤:

实训 1: Translate the following letter into English:

先生 / 女士:

### 数码照相机

我们对你方在 4 月份广州交易会上展出的各种型号的数码照相机很感兴趣。

现介绍我公司是伦敦地区最大的电器进口商之一, 经营该业务已有十多年了。我们热切希望与你公司建立业务关系。

目前我公司正在扩展进口业务, 该产品正合我们的要求。请寄全套产品的插图目录和价格单, 并报你们能够现货供应的数码照相机的成本、运费和保险费伦敦最低价。

盼早复。

学生讨论、教师点评

实训 2.: 学生就上述询盘做一个回复。

Background: 比较回复询盘信函和报盘信函

Reply to the enquiry

1. how much appreciate the enquiry
2. glad to enclose
3. detailed information and features of products
4. express the moderate and competitive price and limitation
5. acceptable payment and date
6. expectation of satisfaction and lasting business relations

Making a quotation and offer

- a. An expression of thanks for enquiry
- b. Provide detailed information required(details of prices, discounts and terms of



payment; a statement or clear indication of what the prices cover eg. freight and insurance, etc.; an undertaking as to date of delivery or time of shipment.)

- c. The period for which the quotation is valid.
- d. Expression of hope that the quotation will be accepted.

实训 3.: 翻译下列回复信函

a better reply

Dear buyer:

It is good to hear from you again. You inquired about my bamboo baskets on September 15, 1998. I sent you a company catalog at that time. I can send you a second catalog if you need?

You are not the only importer in Brazil that has asked us about bamboo baskets. I have also received inquiries from ABC company, Universal Co Ltd in Brazil, but they always inquired another kind of baskets. I will introduce this kind of basket for you if you need. Would you like me to help you by making a special sample for you Brazil market?

We are a professional bamboo products manufacture with 14 years experiences in China, offering over 1,500 various kinds of bamboo products and monthly output up to

5 millions pieces. We are the best manufacturer that you can trust in China. The details for the product(as the attached photo)you inquired as following: XXX.Upon receipt of EMS number , we will send you a sample together with catalog.

I look forward to see your reply!

## 六、考核方法与标准

要求学生独立完成，教师进行点评。按 A、B、C、D 四级评分。

### 实训项目五: 报价，发盘与还盘信函的翻译与写作

#### 一、实训目的

报价或报盘是商谈出口贸易的一个重要步骤。报盘，就是卖方为签署合同而向买方提出的一种建议。或者说，报盘是指发盘人（offerer）向受盘人（offeree）提出的某种交易条件，并愿意按此条件同受盘人达成交易。这些条件主要包括商品名称、牌号、规格、数量、价格、包装、支付、交货期限等。因此，一收到国外的询盘函电，我们必须向海外客户报价，并就对方所询问的有关贸易条款和条件，根据可供存货及该商品的市场情况向对方说明。

卖方收到还盘以后，可以根据具体情况，权衡利弊，决定接受或拒绝，也可以对还盘提出新的修改意见，这就构成了对还盘的“反还盘”。一笔交易的达成，就是这样经过多次磋商，最后取得一致意见，签订合同的。

通过练习使学生了解询盘、报盘和还盘的书写内容。

二、实训时间：6 学时

三、实训场地（设备）：教室、语音室、

四、实训方法：教师指导学生进行练习

五、实训内容与步骤：

实训 1：将学生分为 4 个小组——2 组为进口商；2 组为出口商。根据下列的内容进行询盘、报盘和还盘直到达成交易。

要求：模拟进口商和出口商分别撰写询盘、报盘和还盘的信函，双方信函必须内容照应，用词确切、礼貌。

**Training Situations: (背景资料)**

**Training Material: (训练材料)**

Hint 1: Interested in silk products and hope to receive the lowest quotation CIF London for 3,000 pieces silk carpet with details of discount and payment terms. Some catalogues and sample cuttings required.

Hint 2: US\$125 per piece CIF London, subject to reply here before May 9. No discount. Payment by irrevocable L/C available by draft at sight is required. Catalogues and sample cuttings have been airmailed

Hint 3: Price is higher than those from other suppliers. Suggest a reduction of 10%, otherwise business is impossible.

Hint 4: The price of raw silk has gone up a lot. Besides, the quality is much superior to other makes. The price quoted is relatively favorable. Suggest early

acceptance.

Hint 5: Difficult to push any sales at that price, suggest meeting each other half way.

Hint 6: Accept 5% reduction.

### Training Requirements: (训练要求)

Divide the students into two groups. One group acts as the importer and the other as the exporter.

1. Among the above hints, which ones are from the exporter and which ones are from the importer?
2. Compose a dialogue into several letters according to the above hints and what you have learnt from this chapter:
  - 1) A letter from the importer to the exporter enquiring for 3,000 pieces silk carpet.
  - 2) A letter from the exporter to the importer offering 3,000 pieces silk carpet together with some other useful information..
  - 3) A letter from the importer to the exporter pointing out that the price quoted is too high and asking for a reduction of 10%.
  - 4) A letter from the exporter to the importer accepting his counter-offer.
  - 5) A letter from the exporter to the importer declining his counter-offer.

(以下三个内容：实训 2, 3, 4 为附加题，可选可不选，教师可根据时间分配和学生

掌握情况灵活选择。)

实训 2: Translate the following sentences into English:

1. 一级大豆存货正在减少。
2. 如果你公司能将 8 月 5 日报价降低 2 %，我们将乐意接受。
3. 我们给你报了最低价，按此价我们已经与其它客户作了许多交易。
4. 兹报实盘，以自本日起 1 0 日内你方复到为准。
5. 考虑到我们之间长期友好的关系，我们接受你们的还盘。
6. 由于市场正在下跌，希望你们重新考虑我方报盘，并尽快来电接受。
7. 请提醒你们客户注意，由于行市上涨，我们的价格已作调整。
8. 谢谢你方所提供的减价，不过我们认为它仍然高于我们可接受的价格。
9. 有消息说，几批法国货已在此地售出，价格低得多。
10. 经过友好协商，双方最终按照 6 0 欧元每打的价格成交。

实训 3: .Write an English letter based on the following information:

你之前向客户作的铁丝 (iron wire) 的报价，客户 4 月 9 日回信中认为价格偏高。给客户回信，包含以下几点：

1. 最近原材料价格上涨；
2. 我们的质量上乘；
3. 客户所需的 1 吨是最低起订量，不能打折；
4. 国内外供不应求，现存货已不多；
5. 督促客户重新考虑你方报价，尽快回复；
6. 欢迎其它询盘，并将给予关注。

实训 4: Translate the following letter into English:

敬启者：

我方客户已仔细检测了你方 6 月 6 日送来的洗碗机 (dishwashers) 试用机。很高兴通知你方，客户对此很满意，但他们认为你方报价有点高。

我方认为，如果你方可以减价 5%左右，并且在本月底交货，我们可以劝说我方用户订购 200 到 250 台。

当然产品与样机必须一致，否则我们有权拒收。付款方式按照以往的惯例。期待你方早日回复。

教师点评

六、实训考核方法与标准

期末考试要求学生根据背景资料写一封询盘、报盘和还盘信函。书写信函占试卷 10% - 15%。

## 实训项目六: 订单, 接受和回绝信函的翻译与写作

### 一、实训目的

在国际贸易中, 交易的一方明示接受另一方的交易条件, 交易即达成, 然后签订具有合同性质的文件。如果买方发出订购信; 寄出订单或者购货确认书, 要求卖方按上面所列出的条件供货, 要求卖方签回一份, 就是对自己订货和对卖方的确认。订单信通常需要明确以下条件: 商品名称, 质量要求和规格, 订购数量, 价格及价格条件、总额等。买方通常强调交货时间或者敦促对方尽快交货, 根据需要还可能提出付款方式、供现货等其他条件。

本章实训提供了下订单、接受和回绝的信函让学生演练。

### 二、实训时间: 2 学时

### 三、实训场地 (设备): 教室、经济学院实训室

### 四、实训方法: 教师指导学生进行练习

### 五、实训内容与步骤:

### 六、考核方法与标准: 要求学生独立完成, 教师进行点评。按 A、B、C、D 四级评分。

#### 实训 1: Placing an order 下订单

Translate the following letter into English:

敬启者:

我方确认已收到贵方 5 月 5 日来函。我们要求贵方呈交我方于 5 月 3 日信函中详细描述 的 100 台水泵(pumping machine)的结构 (说明), 该批货价格已由你方确定。

一号机型 620 英镑

二号机型 580 英镑

在交付机器时常常提及保证书，由于贵方没有提及，我们只好向你提出 2 年保证期的规定。在这 2 年里，贵方生产的产品免费维修。另外，为了机器能在 8 月 1 日当天或者以前发货，你方预付我们 2% 的履约保证金 (performance bond)。如果在规定时间内仍未履约，则不予退还该笔保证金。

请确认接受我方订单，并用邮件确认上述条款。

### 实训 2: Accepting an order 接收订单

Translate the following letter into Chinese:

Dear Sirs,

We thank you for your letter of May 17 with order for the delivery of 100 pumping machines. You may be assured that we shall do our best to execute the order to your satisfaction

The omission of the customary guarantee in our letter of May 5 was an oversight on our part, for which please accept our apology. We hereby guarantee the 100 pumping machines ordered for two years, during which period we are prepared to repair free of charge any defects in the machines arising from faulty material. We are likewise arranging to provide the performance bond prescribed by you.

Yours faithfully,

(Signature)

### 实训 3: Refusing an order 拒绝订单

.Write an English letter based on the following information:

就第一封信写一封拒绝信函

1. 确认已经收到来信。
2. 说明拒绝对方要求的原因。比如：要求不合理，成本运费太高等等。
3. 说明替代方案及我方能够提供的折扣或者其他优惠条件。
4. 请求对方及早回复。

## 实训项目七：促销信函的翻译与写作

### 一、实训目的

在出口贸易中，促销工作对于拓展业务起着决定性的作用。促销信函是进行产品宣传和广告的形式之一，其目的是向特定顾客推销某种商品或服务。促销信函的内容因具体目的而异，既可以是介绍公司的新产品或向长期不惠顾的老客户推荐改进产品，也可以是提供特别的折扣或优惠以便吸引顾客购买

本章让学生了解促销的意义，根据目的书写促销信函。

二、实训时间： 1 学时

三、实训场地（设备）： 教室、多媒体教室

四、实训方法： 教师指导学生进行练习

五、实训内容与步骤：

实训一： Translate the following sentences into Chinese:

Sales letter

Dear Sirs,

Reports from users all over the world confirm what we already knew before the new famous DUNYEAR Tubeless Tyre was put on the market-that is the realization of every car owner's dream.

The list of shortcomings of the ordinary tyre must be well-known to you: punctures (穿孔漏气), wall failure under sudden stress (突然应力), lack of road grip (缺乏附着力) on wet or greasy surfaces (潮湿路面) - to name the chief grumbles of the ordinary motorist (这只是一般驾驶员所抱怨的主要几项). What a pleasure it would be if you could offer your customer something beyond criticism (无可责备) in these vital qualities of road-holding and complete reliability! (可靠性)

We could tell you a lot more about the new DUNYEAR tyre but prefer you to read the enclosed copies( 附寄的副本) of reports from racing drivers, test drivers, ordinary motorists, motor-dealers and motor manufacturers.

Our terms of business are already known to you, of course, but to encourage you to lay in a stock of the new tubeless DUNYEAR, we will allow a special discount of 2% on any order received by the end of this month, A price list is enclosed for your perusal (供你细阅) . A good stock will enable you to take full advantage of the advertising campaign which we intent to run in your country in April.

Your local agent is ...who will be pleased to attend to your requirements and to give you after-sales service.

Yours truly,

Wision

实训二： Translate the following sentences into Chinese:

1. Here is a chance to show how smart you are by wearing our new style dress.
2. Have you ever tried getting a bilingual service from a computerized speaker?
3. Why not escape city noises and enter the peace of outskirts with our weekend trip?
4. Our newly introduced student kit is made from fine quality vinyl plastic, which is strong, washable, transparent and handy for pencils, pens, rulers, loose papers, cards, pocket money and many other items a student carries.
5. Our new brand bathrobes are made of pure cotton. Owing to the carefully selected materials used and the great attention paid to weaving and printing, they possess a very attractive appearance as well as novel designs.



6. Give this new kind of glazed ware the ultimate test-try scratching, cutting, burning or even putting it into acid; you will see how strong this glazed product is against any such force and how long it will resist fire and acid.

7. If your stainless steel cutter becomes damaged, just return it and we will replace it free-even when the warranty is over.

8. Complete the form enclosed right away. This offer expires 5p.m., June 15, 2007. Don't miss the wonderful opportunity to enjoy the finest canned food you'll ever taste.

实训 3: Translate the following sentences into Chinese:

Follow up letter 随访信

Dear Sirs,

We have been expecting to (盼望)hear from you concerning the captioned (上述) engine (引擎) , pamphlets (样本) of which we trust you have already received.

This engine is an ideal one suitable (很理想的) for use in rice-growing countries (产米国) . It supplies motive power (提供动力) for hand tractors (手扶拖拉机) , small irrigation pumps (小型灌溉水泵) and grain threshers (打谷机) . It is moderate (公道的) in price and compares most favourably with other makes in quality (质量可以与其他厂家的产品媲美) .

As we contemplate (想。。。) introducing this engine into Brazil (巴西), we shall be glad to have your comments (意见) on its sales possibilities (可行性). Further details, if required, will be gladly furnished to assist you in your sales efforts (以助你方推销).

We look forward to the pleasure of hearing from you soon. (盼不久能收到你方回音)

Yours sincerely,

实训 4: 让学生根据老师所给图片信息仿照上述信函, 写一封促销信函。用 ppt 演示

六、考核方法与标准: 前三项要求学生独立完成, 教师进行点评。按 A、B、C、D 四级评分。后一项团队合作给出平均分。

## 实训项目八: 支付方式-催开信用证和修改信用证信函的写作

### 一、实训目的

信用证实国际贸易中最常用的支付方式, 不仅适用于个人交易, 也适用于系列交易。有时, 进口方由于某种原因而未能按合同规定的时间开立信用证, 这时, 出口方应催促进口方迅速办理开证手续, 特备是大宗商品进口货进口方要求特制的商品, 更应结合备货情况及时催证。在国际贸易中, 支付条件的规定远比国内贸易复杂。国际贸易最普遍使用的支付方式是信用证 (缩写为 L/C), 它对买卖双方来说既安全又有保障, 但这种方式操作起来比较复杂。有时候为提高工作效率, 进口商/买方要求按付款交单 (D/P) 或承兑交单 (D/A) 方式通过银行托收。这种情况下, 银行只作为中间人, 代卖方递单和收取货款, 并不承担进口商一定付款的责任。如 D/P 要求付款后交单。其中有见单即付 (D/P at sight) 和见单后 XXX 天付款 (D/P at xx days 's sight)。前者要求进口商立即付款才可取得单证, 而后者的情况是给进口商一段宽限期, 在出示单证 30 天、45 天、60 天或 90 天后再付款, 但进口商在付款之前不能取得单证。D/A 要求在出口商/卖方

开出的汇票被承兑后即需提交单证。这种支付方式由于是商业信誉，对卖方不利。

就卖方利益而言，L/C 比 D/P 好。D/P 见票即付比 D/P 见票后 xx 天后付款好，而 D/P 则比 D/A 好。在国际贸易中，只有在进口商财务状况良好，或在过去的业务过程中付款可靠，从而取得出口商信任，才接受托收货款的做法。

通过这一章的学习训练使学生了解国际贸易中几种支付方式，看懂信用证。

同时让学生明白催证信函的写作技巧，其目的是劝说对方紧密合作，并且履行其义务。

二、实训时间： 4 学时

三、实训场地（设备）：教室、语音室

四、实训方法：教师指导学生进行练习

五、实训内容与步骤：

实训 1：撰写要求各种支付方式的信函。（2 学时）

要求：将学生分为 2 组，一组为卖方，另一组为买方。卖方写催证函、买方写展期信函。两组就对方的信函条件进行书信交流。

先给学生写信的基本框架和例句，然后他们分别翻译例句。然后给他们相应的英文和中文信函各一篇，做出翻译稿后，让学生模拟翻译稿的内容，扮演角色写信函。

写作背景材料：

催证信函的写作步骤：

1、提醒买方我方货物已备妥待运或交货期已临近，但尚未收到相关信用证。

e.g. In regard to 25000 yards of cotton prints under the Sales Confirmation No.789, we would like to draw your attention to the fact that the date of delivery is approaching,

but up to now we have not received your relative letter of credit.

2.、向对方说明需要及时开立信用证的原因或重要性

e.g. We wish to remind you that it was agreed when placing the order, that you would establish the required L/C upon receipt of our Confirmation.

3、请对方尽快开证

e.g. As the goods have been ready for shipment for quite some time, it behooves you to take immediate action, particularly since we cannot think of any valid reason for further delaying the opening of the credit.

改证或信用证展期信函写作步骤:

1、告诉对方已收到信用证

e.g. We wish to acknowledge receipt of the L/C No.3450 for the amount of USD 5000 covering your Order No. 987.

2、指出信用证与合同不符而需要修改的地方(说明需要展期的原因)

e.g. We find that the following two points do not confirm to the contract.

In connection with shipment, we are very sorry to advise that the goods cannot be ready before the end of May, because of delay of manufactures.

3、希望对方给予合作

e.g. We are confident that you will give us cooperation by extending the shipment date to June 10, and the negotiation validity to June 25, 2005 respectively.

翻译下列信函

催证例函：

尊敬的先生：

我方已订购 2000 件防水雨衣，已经通过日本银行东京分行安排开具以你方为受益人的信用证。信用证有效期至 7 月 31 日并且将由伦敦银行向你方保兑。请见票后 60 日付款。该批货将由 Cathay 号轮船于 7 月 24 日由伦敦装船发运。

装货的纸箱应标明 SM。信用证额度已定，足够支付发票金额，各种费用，包括去东京的保险费。

请在装货时通知我方

选做：(回信由学生编写)

展期信函实例 (卖方要求买方展期信用证)

Dear Sirs.

Re: Letter of Credit No. AG8432

We have received your Letter of Credit No. AG8432 for the amount of USD2960 to cover your Order No.806 for 20 metric tons of mineral fertilizer. (矿物化肥)

The said credit calls for shipment on or before the 31<sup>st</sup> of December. As the earliest steamer sailing for your port is the S.S. Peace schedule to leave Shanghai on or about the 3<sup>rd</sup> of January, it is, therefore, impossible for us to effect shipment at the time you named.

This being the case, we have to ask you to be so kind as to extend the date of shipment to the 15<sup>th</sup> of January, under cable advice to us. We understand that cable

amendment is costly, but this is a matter over which we can exercise no control.

(该信件回信由学生依据情境编写)

教师点评

## 六、实训考核方法与标准

学生扮演角色，老师根据其角色扮演给出团队的平均分计入成绩。

## 实训项目九：装运及保险信函的写作

### 一、实训目的

装运是国际货物买卖合同中不可缺少的一项条款。合同签订之后，负责装运的一方必须履行安排运输的义务。在实际中，装运业务通常包括以下环节：通关、租船订舱、缮制装运单据、发出装船通知等。

保险与外贸业务紧密相连。国际贸易中的货物往往需要从出口国运至进口国，在长途运输中，包装卸货和存储都可能会遇到难以预料的风险，导致货物发生损失。为了消除贸易商对运输风险的后顾之忧，进口商或出口商在货物装运前向保险公司为货物投保，以转嫁和规避这种风险或损失。

本章让学生熟悉信函写作的基本术语，基本步骤。

### 二、实训时间： 3 学时

### 三、实训场地（设备）： 教室、语音室

### 四、实训方法： 教师指导学生进行练习

### 五、实训内容与步骤：

#### 实训 1： 听译下列句子

教师念句子，学生听写并翻译。每句 2 遍

1. We can guarantee to ship the goods before May 1.
2. If you can modify the quotation of the carpet, we shall be able to place substantial

orders with you.

3. We hope that goods can be shipped in two equal monthly installments of 30,000 sets each.

4. We regret being unable to advance the shipment to early August.

5. We advise you that there are no direct steamers sailing for your port in September, so the goods must be transhipped at Hong Kong.

6. What is the earliest possible date you can ship the goods?

7. The earliest delivery we can guarantee now is in March, but we can assure you that we will do our best to advance the shipment if possible.

8. To meet your urgent demand, we hope that partial shipments are allowed.

9. You should bear all the costs of transportation of the goods.

10. For all products, we have minimum quality requirements that must be met

实训 2: Translate the following letter into English:

敬启者:

你方 4 月 5 日来信收到。

今歉告, 尽管我方作了极大努力, 但仍未预定到直达雅加达 (Jakarta) 的轮船舱位。我方船公司告知, 中国港口与雅加达之间暂无定期船只, 因而我方很难将此 10000 公吨白糖直运雅加达。

鉴于我们所面临的困难, 请允许在香港转船, 因为香港很容易转运。贵方若能同意我方的要求并理解我方所处境况, 当不胜感激。

谨启

### 实训项目十: 申诉, 索赔和理赔信函的翻译与写作

一. 实训目的: 在合同执行过程中, 签约双方应该严格履行合同义务。任何一方如果不能履约就会给另一方带来麻烦, 有时还会使另一方遭受损失。一旦发生这种情况, 受损方有权根据合同规定要求责任方赔偿或采取补救措施

二、实训时间: 2 学时

三、实训场地 (设备): 语音室、多媒体教室

四、实训方法: 教师指导学生进行练习

五、实训内容与步骤:

将学生分为3组，一组为买方，一组为卖方，一组为仲裁方。

实训1：听录音或看视频，写下争议产生的原因，根据信息，写一封申诉信。

实训2：根据情境写一封索赔信。

实训3：根据前两个事件，写一封理赔信。

## 六、实训考核方法与标准

学生扮演角色，老师根据其角色扮演给出团队的平均分计入成绩。

## 六、实习中应考虑的主要问题、实习注意事项及实习纪律

1.本综合实训以学生为主，教师指导为辅，要发挥课堂组织作用，学生自行练习为主。老师认真组织，充分调动学生的积极性与主动性，在规定的时间内按计划有步骤地完成课程设计的各项内容，教学采用情景模拟或案例训练形式。教师事先提示各个业务环节工作的要领及注意事项，然后在实训教师指导下，学生独立完成每笔业务。在学生练习完毕后，教师要针对学生操作过程中出现的常见问题及典型病例进行集中点评，达到预定的教学目的。

2.实训室需要提供方便，全力配合。学生应遵守实训室有关规定，不得在实训室喧哗，不得擅自移动实训室任何物品。

3.学生必须认真学习教科书，查阅参考资料，在教师的指导下按要求完成实训任务；学生每天按上课时间进行实训，不迟到、不早退、不准中途溜出，学习委员负责考勤登记，并及时将考勤情况报指导老师；学生在实训过程中应勤于思考，刻苦钻研，把理论与实践结合起来，提高对理论知识的理解，增强动手能力。

4.学生每次按要求完成老师布置的实训计划，并在每天实训结束前将实训结果上交教师，由老师进行评分。

5.学生根据每次的实训计划和实训目的，最后写出实训报告上交，实训报告作为成绩评定的依据之一，必须如实书写实训报告，不得抄写和伪造有关数据。

6.实训单列成绩，成绩根据有关的评分标准进行评定，其中学生迟到一次扣 2 分，早退一次扣 2 分，旷课一节扣 5 分，违反纪律（如玩游戏等）扣 2 分，如学生出勤率达不到实训总课时的三分之二，该学生的实训成绩计 0 分。

7. 学生当堂完成作业，老师当场给分。学生将作业写在实训报告书上，并发一份电子稿给实训老师以便存档。

### 七、实习作业（实习手册或实习报告作业的完成）

时间	实训内容
第 1-3 周	全班集中进行动员、分组，介绍实训内容、实训要求以及外贸函电常用语的翻译
第 4 周	建立业务关系信函的翻译与写作
第 5 周	资信调查信函的翻译与写作
第 6 周	询盘及回复信函的中英文翻译与写作
第 7 周	报价，发盘与还盘信函的翻译与写作
第 8 周	订单，接受和回绝信函的翻译与写作
第 12 周	支付方式-催开信用证和修改信用证信函的写作
第 15 周	装运及保险信函的写作
第 16 周	申诉，索赔和理赔信函的翻译与写作

### 八、实习考核与成绩评定

考核方式分为过程考核和终结考核二种形成。过程考核主要考查学生在实训过程中的实际动手能力及实训期间的组织纪律性。终结考核是对该实训学生的一个全面的评价，主要根据平时实习的成果以及实习报告的书写进行全面考核。

本课程的实训考核的评价标准如表所示：

考核、评价项目		考评人	考核内容	权重
实训评价	实训的 平时考核	教师 学生	职业素质、实训态度、效率观念、协作精神	10%
	各个实训 模块考核	教师	知识掌握情况、基本操作技能、知识应用能力、获取知识能力	60%
	实训报告	教师	表达能力、文档写作能力、文档的规范性	30%
	合计			100%