

《外贸跟单操作》课程思政典型案例

单位	广州城建职业学院	典型案例类型	课程思政
案例名称	合作共赢，是共同发展的基石 ——外贸订单接单		

案例内容：“课程思政”改革等方面的典型案例（文字、配图等）

一、设计理念

一笔外贸业务的基本流程包括了交易的准备、贸易的磋商、签订合同和履行合同，而外贸接单的操作过程，实际上就是贸易磋商的过程。它包括了询盘，发盘，还盘和接受。课程基于以学生为中心，以成果为导向的教育理念，采用线上线下一体化，教学做一体化，理论与实践平台一体化的教育模式，将教师与学生作为学习共同体，基于行动导向组织教学，以任务为驱动，老师在做中教，学生在做中学，融入思政元素，最大可能地激发学生潜能，知行合一。

二、教学方法

此课程以任务驱动作为主要的教学模式。从发布任务，分析任务，完成任务，到最终达成教学目标。运用小组合作，案例分析，头脑风暴，软件操作等教学方法，使教师、教材、教法三位一体，切实提高课堂教学实效。




图1 教学方法



三、教学过程实施

(一) 课前自主探究

教师活动	学生活动	设计意图																				
<p>1. 教师提前在超星学习通上传 PPT 课件、教学视频、教案等教学资料。</p> <p>^ 第2章 接单审单操作</p> <p>2.1 接单操作</p> <p>2.2 审单操作-审核合同</p> <p>2.3 审单操作-审核信用证</p> <p>2. 教师在上课前发布知识测验，掌握学情。</p>	<p>1. 学生利用自己学习账号登录超星学习通平台自学课程内容，了解课程内容和课前任务；</p>  <table border="1"> <caption>章节统计 学生进度</caption> <thead> <tr> <th>序号</th> <th>任务名</th> <th>类型</th> <th>进期</th> <th>学生完成数</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>任务点 1</td> <td>2.1.1 接单的基础.pdf</td> <td>文档</td> <td></td> <td>46/51</td> </tr> <tr> <td>任务点 2</td> <td>2.1.2 接单的附件-合同、发票.pdf</td> <td>文档</td> <td></td> <td>46/51</td> </tr> <tr> <td>任务点 3</td> <td>2.1.2 接单的附件-发票、接单.pdf</td> <td>文档</td> <td></td> <td>46/51</td> </tr> </tbody> </table> <p>2. 完成老师在课前老师布置的课前测试。</p> 	序号	任务名	类型	进期	学生完成数	任务点 1	2.1.1 接单的基础.pdf	文档		46/51	任务点 2	2.1.2 接单的附件-合同、发票.pdf	文档		46/51	任务点 3	2.1.2 接单的附件-发票、接单.pdf	文档		46/51	<p>让学生提前对课程知识有所了解，课前自主探究式学习有利于提高学生自主学习、独立思考能力，通过知识测试来搜集学情，针对学生的学习情况设计教学内容。</p>
序号	任务名	类型	进期	学生完成数																		
任务点 1	2.1.1 接单的基础.pdf	文档		46/51																		
任务点 2	2.1.2 接单的附件-合同、发票.pdf	文档		46/51																		
任务点 3	2.1.2 接单的附件-发票、接单.pdf	文档		46/51																		

(二) 课中互动教学

教学过程	教师活动	学生活动	设计意图	教学方法
<p>环节 1:</p> <p>课前简介</p> <p>(5 分钟)</p>	<p>阐明本节课主要讲授教学设计流程和教学目标。</p>	<p>学生认真倾听并做好笔记</p>	<p>让学生了解本节课的教学目标和教学设计流程，做到心中有数。</p>	<p>讲授法</p>
	 <p>01 素质目标 培养社交能力和与客户交往沟通能力。</p> <p>02 知识目标 了解接单的形式、内容与程序。</p> <p>03 能力目标 能够顺利进行接单操作。</p>			
教学过程	教师活动	学生活动	设计意图	教学方法
<p>环节 2:</p> <p>发布任务</p> <p>(5 分钟)</p>	<p>发布任务：要求学生根据询盘，完成发盘。</p>	<p>学生聆听并思考该如何完成任务。</p>	<p>布置明确的任务，驱使学生思考问题，分析问题，解决问题。</p>	<p>任务驱动法； 启发引导法。</p>

教学过程	教师活动	学生活动	设计意图	教学方法
环节 3: 知识讲授 (15 分钟)	1. 引入情境,讲授贸易磋商的过程。  2. 讲授询盘的含义。 3. 引导学生如何回复询盘。	学生聆听,做好笔记,参与互动。	指导学生们认真阅读询盘,要对客户关心的要点,一丝不苟地查询订单的相关信息后回复客户,培养学生严谨的工作态度。 <div style="border: 1px solid red; padding: 2px; display: inline-block; color: red; font-weight: bold;">思政元素</div>	启发讲授法; 引导式提问法;
教学过程	教师活动	学生活动	设计意图	教学方法
环节 4: 完成任务 (25 分钟)	教师要求学生们以小组合作的模式,结合资料,完成询盘的回复。	小组讨论,共同完成询盘的回复。 	在询盘的回复中,提高学生的思维能力和动手能力。	小组合作学习法; 启发讲授法; 引导式提问法;
教学过程	教师活动	学生活动	设计意图	教学方法
环节 5: 点评 (20 分钟)	让学生对提交的审核结果进行互评。最后老师点评。	思考并完成互评任务。	通过互评,学生可以发现彼此的问题,提高审单技能。	引导式自主探究法
教学过程	教师活动	学生活动	设计意图	教学方法
环节 6: 总结 (10 分钟)	教师总结,引导学生在回复询盘的过程中,要多站在客户的角度考虑问题,要有合作共赢的意识。	学生聆听,做好笔记	培养学生合作共赢、共同发展的意识。 <div style="border: 1px solid red; padding: 2px; display: inline-block; color: red; font-weight: bold;">思政元素</div>	讲授法

四、课后评价

本次课实行“课前考核（10%）+课中考核（60%）+课后考核（30%）”的过程性考核，具体考核项目如下：

考核及比重	考核内容及分数	评价标准
课前考核 (20%)	课前预习 (5分) 小组合作 (5分)	完成微课、PPT、软件等教学资源预习 (5分) 小组合作实训结果 (5分)
课中考核 (50%)	课堂考勤 (5分)	全勤 5分，迟到 1分，旷课则课中考核为 0分。
	课堂表现 (15分)	参与教学互动积极 (1-5分) 参与小组任务积极 (5-10分)
	知识掌握 (10)	1. 了解外贸磋商的环节 (5分) 2. 了解发盘回复要点 (5分)
	技能掌握 (20)	能够准确地回复询盘。 (20分)
	思政体现 (10)	1. 培养学生严谨的工作态度 (5分) 2. 培养学生合作共赢、共同发展的意识。(5分)
课后考核 (30%)	课后作业 (30分)	按时按质按量完成 (5分) 作业态度端正 (5分) 作业规范且有效运用本节知识 (20分)