



《国际贸易实务》

教学设计

课程教学设计

（一）内容分析

1. 本单元内容选自关务与外贸服务专业的专业核心课程《国际贸易实务》，培养谋求开放创新，担负国际责任，坚持合作共赢，传承中华礼仪文化的外贸业务新人才。

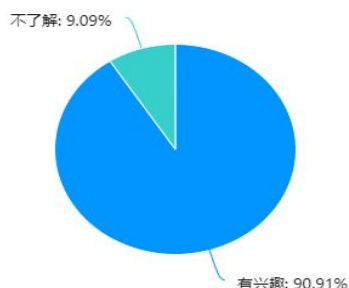
2. 根据关务与外贸服务专业人才培养方案和课程标准，选择《国际贸易实务》自编教材，结合贸易全球化大背景下外贸业务员岗位的新要求，对教材内容进行重构，按照发现商机—识别商机—选择商机—签订订单—履行订单—维护订单的工作流程，形成三大教学模块。

（二）学情分析

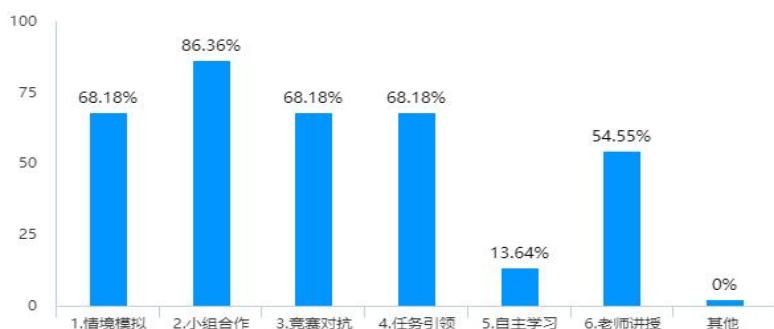
本次授课对象为 23 级关务与外贸服务专业学生。平行开设了《物流基础》、《市场营销基础》、《电子商务基础》、《商务英语》等课程，学生掌握了市场调研内容及流程、电子商务 B2B、B2C 模式等基本知识。能采用各种渠道进行市场调研分析，并能使用商务英语在线上简单沟通。基本具备诚实守信、严谨细致、团结协作、遵规守纪等商务素养。

开课前，针对授课学生的学习兴趣、学习方式、职业规划、知识掌握进行问卷调查，结果显示如下：

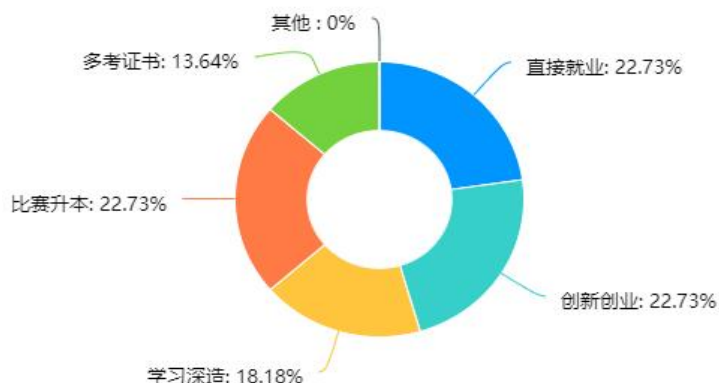
1. 学习兴趣调查结果显示：有 90.91% 的同学对国际贸易给予了“有兴趣”，9.09% 的同学给出了“不了解”的反馈。



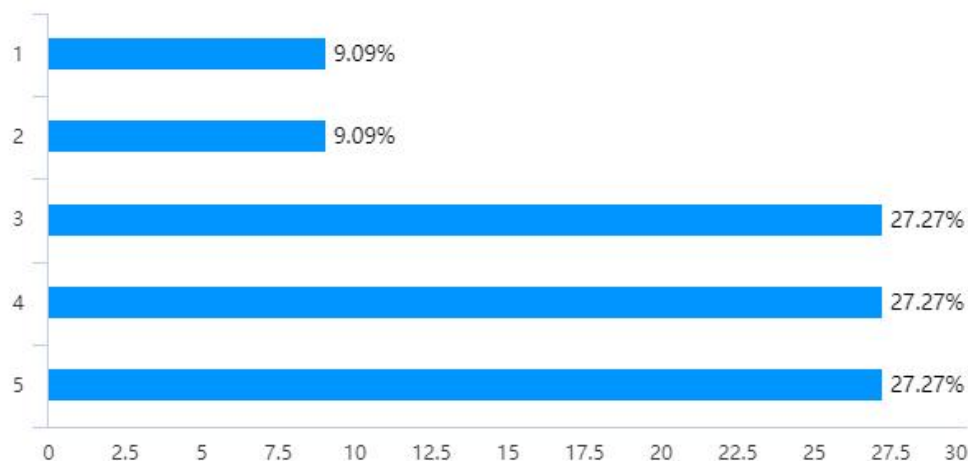
2. 学习方式调查结果显示：86.36% 的学生倾向小组合作的方式，自主学习的方式占比较低。



3. 职业规划调查结果显示：学生职业规划呈现多样化。



4. 对基础知识的掌握情况的自我评估：接近 82% 的学生认为自己基础知识掌握较好，少数学生掌握程度不够。



基于以上学情调查结果，调整教学方法和内容如下：

1. 对于国际贸易不了解的情况，采用分组探究，小组合作，组内互助的方式，帮助其提高学习兴趣；
2. 对学生喜欢的学习方式，给予采用，对不喜欢的自主学习方式，适当地使用以养成自主学习的习惯，具备终身学习的良好品质；
3. 对于学生选择就业、学习深造、技能竞赛、考取证书、创新创业等方面的职业规划，在课堂设计中尽量满足其多样性和个性化的需求；
4. 对知识掌握不足的少数学生，进行差异化的知识的传授；
5. 对于学生反馈受新格局影响比较大的寻找客户、贸易磋商、贸易惯例、合同拟定等方面，进行重点教学。

（三）目标分析

基于学情分析，设定三大教学目标如下：

1. 知识目标

- （1）熟悉寻找客户的方法；
- （2）掌握寻找客户的新渠道；
- （3）掌握贸易磋商的方法；
- （4）掌握贸易合同拟定的注意事项；

2. 能力目标

- （1）能选用新渠道精准寻找劳保产品海外客户并达到认可标准；
- （2）会查阅国家技能竞赛磋商标准对劳保产品贸易磋商；
- （3）能对标阿里巴巴 1+X 证书标准要求完成劳保产品合同拟定；

3. 素质目标

- （1）通过寻找海外客户，能在新形势下谋求开放创新，以仁立岗，以智寻客；
- （2）通过对外贸易磋商，担负国际责任，以礼磋商；
- （3）通过签订贸易合同，展现包容互惠，以信促交；
- （4）通过 ALIBABA 国际站模拟实践和创业实战，践行爱岗敬业的劳动精神；

（四）教学资源

在教学过程中使用了系列教学资源，具体如表 1。

表 1 教学资源一览表

任务	教学资源名称	教学环节	运用情况
1.寻找客户 2.贸易磋商 3.合同拟定	 ALIBABA模拟平台 (岗)	课中践学环节	学生在ALIBABA国际站模拟平台进行模拟实践
	 在线课程 (课)	课前自主探究环节	学生自主选择在线课程进行巩固复习
	 POCIB软件 (赛)	课中强学环节及课后拓展环节	学生在POCIB软件上进行课程模式下的强化学习和竞赛模式下对抗练习
	 阿里巴巴跨境电商初级证书 (证)	课后拓展环节	学生自主考取阿里巴巴初级人才证书，拓展职业渠道。
	 Alibaba国际站 (创)	课后拓展环节	学生在ALIBABA国际站店铺进行创业实战。

(五) 教学评价

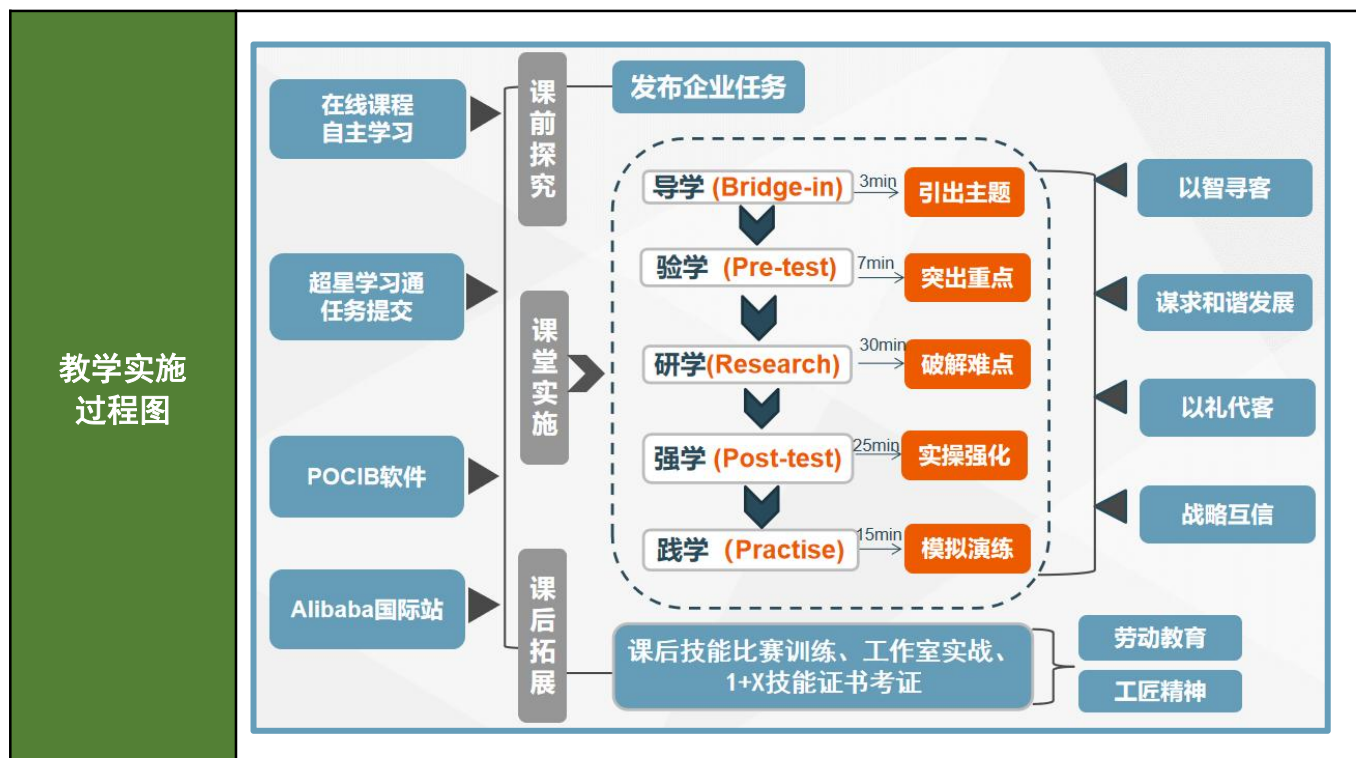
本课程对学生的学习评价结合 ALIBABA 国际站店铺运营、竞赛仿真软件、在线课程、智慧课堂教学平台，观测学生的进步幅度，探索尊重学生个性发展的增值评价，以实现个体学业评价和个体发展监控。

课内通过教师、学生、软件评测学生的学习效果进步情况；

课外针对竞赛团队、工作室团队和 1+X 证书团队的成长情况进行动态评测。

教案 1

任务名称	发现商机	所属模块	模块 2 探索贸易之路
所属课程	国际贸易实务	授课专业	2023 级关务与外贸服务
授课课时	2 课时	授课地点	多媒体教室
教学内容	本次课选自模块 2—任务 1：发现商机，主要教学内容为：寻找客户的渠道和方法，以及当下寻找客户的新变化。		
学情分析	知识基础：掌握了寻找国内客户的基本知识和，对外贸客户不了解，寻找国外客户的渠道不全面 能力基础：具有进行国内市场调研，寻找客户的能力基础，但对海外客户寻找有一定难度 学习特点：对新事物充满兴趣，但是学习迁移运用能力不够 贸易全球化趋势下，客户寻找大多通过云端模式进行，学生对新鲜未知事物充满了兴趣，但国际贸易市场存在难以深入实地考察和文化差异，存在对客户需求感知不深，对于如何精准寻找客户存在一定问题。		
教学目标	知识目标	1.了解劳保产品全球客户需求； 2.掌握劳保产品寻找客户的渠道；	
	能力目标	能够采用 2 种以上新渠道精准寻找国外客户 10 个以上；	
	素质目标	1.通过企业新任务驱动，引导学生关注全球贸易动态； 2.通过对劳保产品的客户寻找，提醒学生关注劳动者安全； 3.通过寻找海外客户，能在新形势下谋求开放创新，以仁立岗，以智寻客；	
教学重难点	教学重点	挖掘寻找客户的新渠道	
	教学难点	采用合适的渠道精准定位劳保产品客户	
教学方法	任务驱动、自主探究、小组研讨		



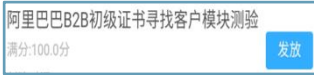
一、课前：自主探究

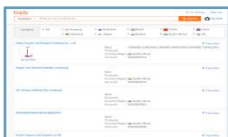
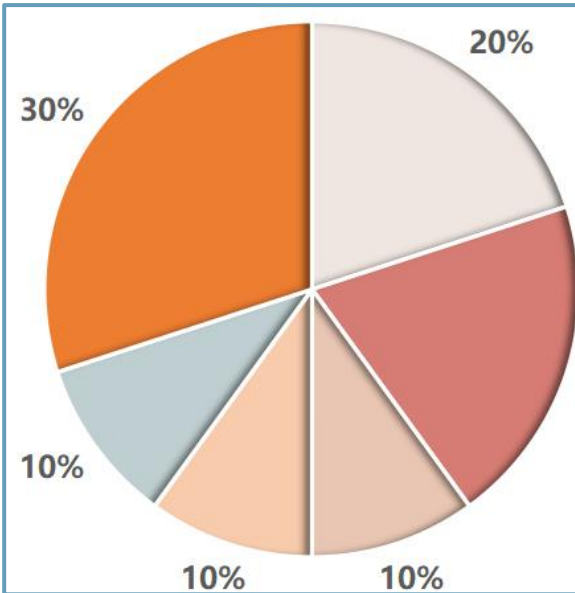
教学环节	教学内容	教学过程		设计意图
		教师活动	学生活动	
探究学习	寻找客户的渠道	推送任务 1. 通过智慧课堂教学平台推送“寻找客户”教学资源； 2. 企业老师发布“劳保产品寻找客户”新任务；  3. 查看学生提交任务并引导组间互评。	自主学习 1. 查看学习资料，完成课前学习； 2. 分小组进行客户寻找并提交任务结果上传至智慧课堂教学平台； 3. 完成评价并获取评价。	巩固复习： 培养学生自主学习习惯并检验学习效果

二、课中：课堂实施

教学环节	教学内容	教学过程		设计意图
		教师活动	学生活动	

导学 (B) (3min) 视频片段 1	寻找客户的问题	问题导入 1.呈现课前任务结果，反馈 3 大问题： ①为什么要重新寻找？ ②寻找数量少怎么办？ ③在哪里去寻找？	回顾问题 1.站在外贸业务员立场回顾课前任务中寻找客户的问题。	引出主题： 通过课前任务学生反馈问题，呈现问题，引出本课主题：客户寻找的新渠道
验学 (P) (7min) 视频片段 1	挖掘劳保产品客户新渠道 (重点)	组织分享 1.组织小组分享展示课前寻找客户的渠道和数量； 2.对小组成果分组点评。	分组展示 1.小组按照评分最低、评分最高、评分次之的顺序依次进行分享展示； 2.小组间互助分享展示。	明确重点： 在小组展示环节通过小组互评，教师点评帮助学生明确本课的重点为：挖掘寻找客户的新渠道 生生互动： 取长补短，互助互进
研学 (R) (30min)	精准寻找劳保产品客户 (难点)	发布任务 1.发布环节任务，从产品分析—客户分析—贸易动态三方面进行研讨；	接收任务 各小组接收研讨任务。 产品分析 小组对劳保产品从客户需求、市场新技术、新规范、新要求进行分析。	突破难点： 1. 在小组研讨环节中通过进行产品分析-分享贸易新动态-思维导图分析客户； 2.加以 X 证书中对客户模块的测验，集中研讨，搜集新形势下贸易的新动态，找到寻找客户的新渠道，突破难点，做到 以智寻客，以真待客
		组织分享 组织小组进行贸易动态进行分享。	分享动态 小组分享搜集的贸易最新动态。	
		引导解答 1.引导学生改进客户寻找渠道，对客户进行画像，精准定位客户； 2.解答小组研讨中的	客户分析 1.各组用思维导图进行改进，对客户群进行画像； 2.分析客户，逐渐锁定客户。	

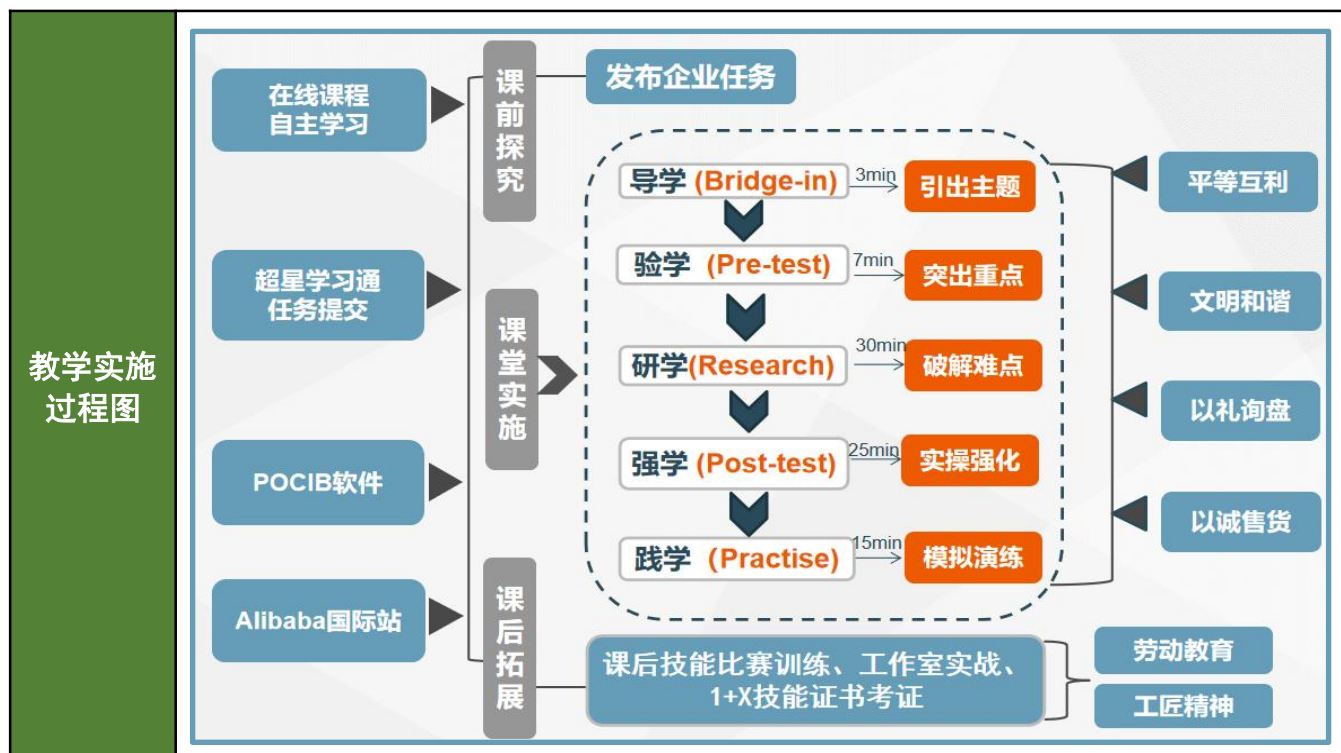
		问题。		
		发放测验 1.推送阿里巴巴 B2B 运营初级证书中客户模块测试；  2.根据答案总结该模块的考点。		
		引导评价 智慧课堂平台发布检测任务并评价—提交客户画像及精准锁定客户。		
强学（P） （25min）	POCIB 软件课程模式下“MY B2B”寻找客户 	演示操作 1.发布任务 POCIB 软件课程模式上操作； 2.演示操作，强化关键环节； 3.指导操作并及时点评共性问题和个性问题； 4.查看软件系统评分，纠正不足之处。	仿真操作 1.观看演示后小组讨论操作关键点； 2.独立在 POCIB 课程模式下进行操作； 3.根据评分提示进行改进。	实操强化： 巩固知识吸收，促进课赛融合
	ALIBABA 国际站模拟平台下寻找客户	指导实践 1.指导阿里巴巴国际站模拟平台进行实战初阶演练； 2.总结各组完成情况进行评分。	模拟实践 1.学生单人操作阿里巴巴国际站模拟账号演练；  2.各组查看自己组的分数。	模拟演练： ALIBABA 国际站模拟演练，巩固学习效果。
三、课后：岗位拓展				
教学流程	教学内容	教学过程		设计意图

		教师活动	学生活动													
竞赛操作	POCIB 软件竞赛模式下的客户寻找 	竞赛指导 1. 线上线下指导竞赛团队学生在 POCIB 竞赛软件上使用竞赛模式对抗进行客户寻找。	竞赛操作 1.在 POCIB—MY B2B 板块进行对抗客户寻找，建立关系。	关注潜能，激励发展 选择进入竞赛团队的学生，通过 POCIB 软件进行对抗拉练，提升学生竞赛水平。												
工作室实操	ALIBABA 国际站店铺中寻找客户 	指导实战 1.指导工作室团队学生，在 ALIBABA 国际站店铺登录并运营，主要进行客户寻找，开发新客户。	创业实战 1.置身真实职场，运用所学，寻找客户，进行客户管理。	关注过程，肯定努力 选择进入工作室团队的学生，通过运用企业 ALIBABA 店铺持续运营，为校企生多方创收，提升了学生的创业热情。												
教学评价	<table><tr><td>课内 教师评价</td><td>30%</td></tr><tr><td>课内 学生评价</td><td>20%</td></tr><tr><td>课内 Alibaba仿真软件</td><td>20%</td></tr><tr><td>课内 POCIB仿真软件</td><td>10%</td></tr><tr><td>课内 X证寻找客户模块测验</td><td>10%</td></tr><tr><td>课外 工作室运营企业评价、竞赛对抗练习（二选一）</td><td>10%</td></tr></table> 1. 课内学习（70%） 课前探究：企业任务，教师评价小组任务完成情况，5%；小组互评和学生自评任务结果，5%； 验学（P）：小组展示环节，教师对小组综合素养进行评价，5%；				课内 教师评价	30%	课内 学生评价	20%	课内 Alibaba仿真软件	20%	课内 POCIB仿真软件	10%	课内 X证寻找客户模块测验	10%	课外 工作室运营企业评价、竞赛对抗练习（二选一）	10%
课内 教师评价	30%															
课内 学生评价	20%															
课内 Alibaba仿真软件	20%															
课内 POCIB仿真软件	10%															
课内 X证寻找客户模块测验	10%															
课外 工作室运营企业评价、竞赛对抗练习（二选一）	10%															

	研学（R）:小组研讨环节，小组研讨结果采用教师评价+学生组间评价，10%；X证知识测验采用系统自动评分，10% 强学（P）:强化学习环节，在 POCIB 软件课程模式下进行客户寻找操作，软件自动进行评价，20%； 践学（P）:实践环节，企业导师根据学生在 ALIBABA 国际站模拟平台的实践情况进行评价，20%。 2. 课外拓展（二选一，30%） 竞赛模式对抗:POCIB 软件自动进行评价，30%； 创业实战环节：依托工作室，根据学生 ALIBABA 国际站店铺运营业绩评价，30%。
教学反思	1. 通过本课测评结果，观测发现赵海燕同学的增值效果不佳，后续了解情况，分析原因，进行持续关注； 2. 课程中，发现进入竞赛团队的同学在寻找客户的速度和质量上明显高于其他同学，后续进行合理分组，进行同辈互助；

教案 2

任务名称	心向往之，处理询盘	所属模块	模块 2 探索贸易之路
所属课程	国际贸易实务	授课专业	2023 级关务与外贸服务
授课课时	2 课时	授课地点	多媒体教室
教学内容	本次课选自模块 2，任务 2：识别商机——心向往之，处理询盘，主要教学内 容是，询盘的分析流程方法，以及询盘回复的注意事项。		
学情分析	知识基础：掌握了寻找客户的新渠道，具有客户基础 能力基础：能通过新渠道找到客户，但不知道如何开启贸易，进行询盘 学习特点：对新事物充满兴趣，但是学习迁移运用能力不够 贸易全球化下，询盘的几率和质量深受影响，学生对新鲜未知事物充满了兴趣， 但国际贸易市场存在难以深入实地考察和文化差异，存在对非常期贸易磋商的新变 化感知不深，对于如何高质量处理询盘存在一定问题。		
教学目标	知识目标	1.了解劳保产品询盘处理的注意事项； 2.掌握劳保产品询盘处理的方法技巧；	
	能力目标	1.能够正确地按照询盘处理流程进行询盘处理； 2.能够较好地跟进询盘回复，提高询盘质量；	
	育人目标	1.通过有效跟进询盘，培养学生服务意识； 2.通过企业新任务驱动，引导学生关注全球贸易动态； 3.通过对劳保产品的询盘处理，提醒学生关注劳动者安全； 4.通过贸易询盘，担负国际责任，以礼询盘；	
教学重难点	教学重点	劳保产品不同询盘类型的系统处理方式	
	教学难点	劳保产品询盘处理的注意事项及跟进询盘	
教学方法	任务驱动、情境教学、演示教学、自主探究、小组研讨		

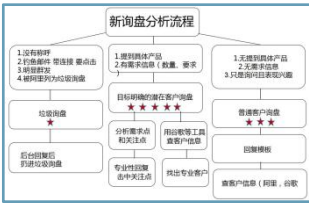


一、课前：自主探究

教学环节	教学内容	教学过程		设计意图
		教师活动	学生活动	
探究学习	询盘处理流程	推送任务 - 通过智慧课堂教学平台推送学“询盘处理”教学资源；  - 企业老师发布“对询盘类型进行处理”任务；  - 查看学生提交任务并引导组间互评和个人评价。	自主学习 - 查看学习资料，完成课前学习； - 分小组进行询盘处理并提交结果上传至智慧课堂教学平台； - 完成互评和自评评价并获取评价结果。	学情了解：通过资源推送+企业任务，了解学生对询盘内容的自学情况及对贸易最新动态的掌握情况，及时调整教学策略。

二、课中：课堂实施

教学环节	教学内容	教学过程		设计意图
		教师活动	学生活动	

导学 (B) (3min)	询盘处理类型	开门见山 1.呈现课前任务结果，反馈 3 大询盘类型： ①垃圾询盘 ②普通询盘 ③精准询盘	回顾知识 1.回顾询盘处理的流程。 	引出主题： 通过知识回顾引出询盘环节重点内容：询盘处理 3 大类型
验学 (P) (7min)	中国质造劳保产品贸易中询盘处理	组织分享 1.组织小组分享展示课前针对不同询盘的处理； 2.对小组成果分组点评。	分组展示 1.小组按照评分最低、评分最高、评分次之的顺序依次进行分享展示； 2.小组件互助分享展示。	明确重点 通过小组分享展示环节，初步了解学生对新形势下询盘的理解情况，明确学习主题； 生生互动： 取长补短，互助互进
研学 (R) (30min)	中国质造劳保产品贸易询盘系统处理方式 (重点)	引导研学 1.引导学生改进询盘处理方式。	询盘分类 1.各组用思维导图进行改进，对询盘类型进行系统概况。	突出重点： 通过小组研讨+思维导图梳理+阿里巴巴 B2B 运营初级证书中询盘模块测试让突出教学重点：劳保产品不同询盘类型的回复处理方式
		互动答疑 1. 提供询盘分析流程： 	分析询盘 参考询盘分析流程，分析不同类型下询盘处理的方式。	
		发放测验 1.推送阿里巴巴 B2B 运营初级证书中询盘模块测试； 	自我测验 1.在智慧课堂教学平台进行询盘模块测试； 2.自我总结分析，记录考点。	

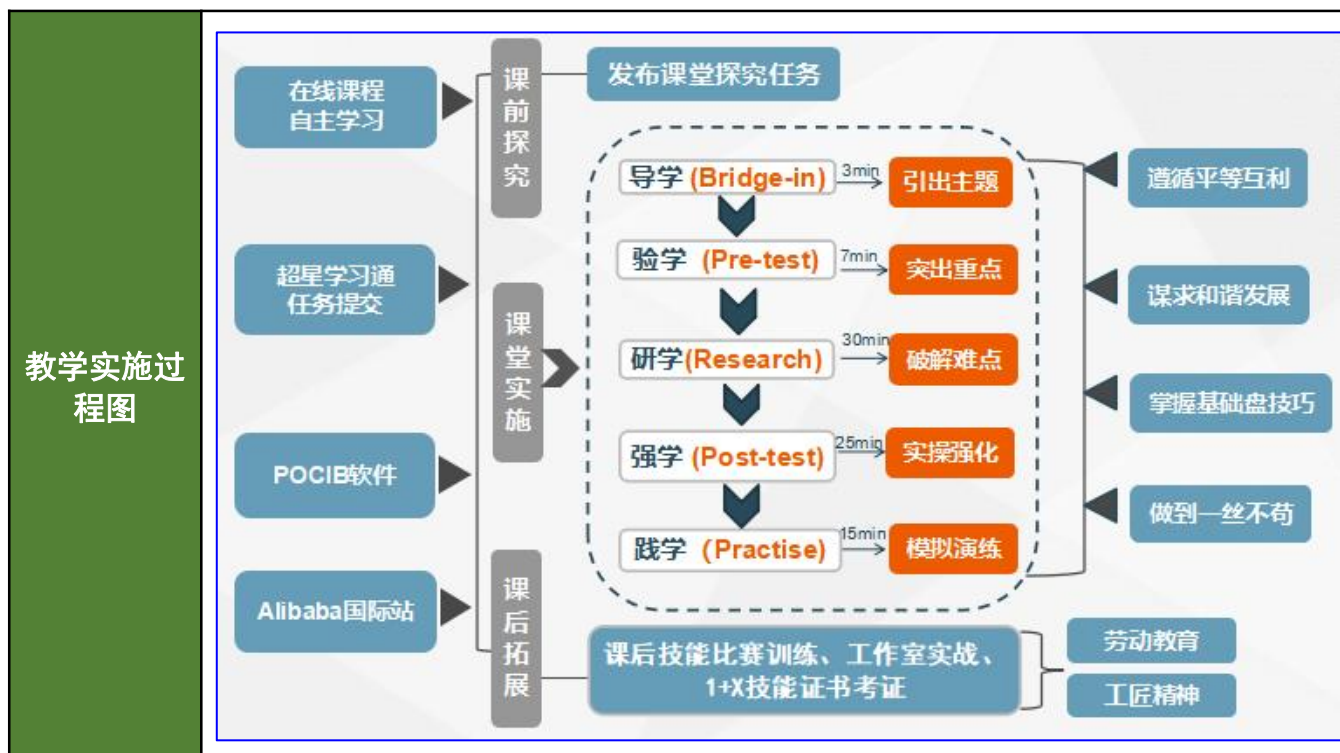
		2.根据答案总结该模块的考点。		
		发布任务 智慧课堂教学平台发布检测任务—提交不同询盘类型处理方式思维导图。	任务提交 各组将结果进行提交并评价。	
强学（P） （25min）	POCIB 软件课程模式下询盘回复注意事项 （难点）	演示操作 1.发布任务 POCIB 软件课程模式上操作； 2.演示操作，强化关键环节； 3.指导操作并及时点评共性问题 and 个性问题； 4.查看软件系统评分，纠正不足之处。	仿真操作 1.观看演示后小组讨论操作关键点； 2.独立在 POCIB 课程模式下进行操作； 3.根据评分提示进行改进； 4.总结询盘回复的注意事项。 询盘回复注意事项 1.及时性 原则上在24小时之内进行回复，否则给人留下傲慢的印象。如果需要时间计算更精确的价格，可以告诉客户正在准备报价。 2.专业性 要详细回答客户问题，如产品参数、功能、认证等，如果需要核实之后再回答，应明确了解之后再回答。 3.针对性 根据客户采购数量不同，进行针对性的报价，采购量大则报价适当降低价格更能有吸引力。 根据客户国家的不同，进行针对性的报价，欧美国家追求产品质量，可以多提供合作大客户产品证书，而亚洲大部分客户会更注重价格，可以跟进价格实惠的产品提供给他。	破解难点：劳保产品询盘回复的注意事项
践学（P） （15min）	ALIBABA 国际站模拟平台下询盘处理	指导实践 1.指导阿里巴巴国际站模拟平台商机管理中心（询盘）进行实战演练； 2.总结各组完成情况并进行评价。	模拟实践 1. 学生单人操作阿里巴巴国际站模拟账号演练；  2.各组查看自己组的分数。	实战演练：阿里巴巴国际站模拟演练，巩固学习效果
三、课后：岗位拓展				
教学流程	教学内容	教学过程		设计意图

		教师活动	学生活动															
竞赛操作	POCIB 软件竞赛模式下的询盘处理	竞赛指导 1.线上线下指导竞赛团队的学生在 POCIB 竞赛软件上使用竞赛模式对抗进行询盘处理，提高询盘效率。	竞赛操作 1.在 POCIB 板块进行对抗询盘处理。	关注潜能，激励发展 选择进入竞赛团队的学生，通过 POCIB 软件进行询盘环节的对抗拉练，提升学生在该模块的竞赛水平														
工作室实操	ALIBABA 国际站店铺中询盘处理	指导实战 1.指导工作室团队学生在 ALIBABA 国际站店铺登录并运营，进行主动询盘。	创业实战 1.置身真实职场，运用所学，积极进行询盘，评估买方，验证信息，降低出口风险。	关注过程，肯定努力 对工作室团队的学生，通过运用企业 ALIBABA 店铺加大询盘力度，持续运营，														
教学评价	<table><caption>教学评价分布表</caption><tr><th>评价项目</th><th>占比</th></tr><tr><td>课内 教师评价</td><td>5%</td></tr><tr><td>课内 学生评价</td><td>5%</td></tr><tr><td>课内 Alibaba 仿真软件</td><td>5%</td></tr><tr><td>课内 POCIB 仿真软件</td><td>5%</td></tr><tr><td>课内 X证寻找客户模块测验</td><td>10%</td></tr><tr><td>课外 工作室运营企业评价、竞赛对抗练习 (二选一)</td><td>20%</td></tr></table> 1. 课内学习（70%） 课前探究：企业任务，教师评价小组任务完成情况，5%；小组互评和学生自评任务结果，5%； 验学（P）：小组展示环节，教师对小组综合素养进行评价，5%； 研学（R）：小组研讨环节，小组研讨结果采用教师评价+学生组间评价，10%；X 证知识测验采用系统自动评分，10% 强学（P）：强化学习环节，在 POCIB 软件课程模式下进行客户寻找操作，软件自动进行评价，20%； 践学（P）：实践环节，企业导师根据学生在 ALIBABA 国际站模拟平台的实践情况进行评价，20%。				评价项目	占比	课内 教师评价	5%	课内 学生评价	5%	课内 Alibaba 仿真软件	5%	课内 POCIB 仿真软件	5%	课内 X证寻找客户模块测验	10%	课外 工作室运营企业评价、竞赛对抗练习 (二选一)	20%
评价项目	占比																	
课内 教师评价	5%																	
课内 学生评价	5%																	
课内 Alibaba 仿真软件	5%																	
课内 POCIB 仿真软件	5%																	
课内 X证寻找客户模块测验	10%																	
课外 工作室运营企业评价、竞赛对抗练习 (二选一)	20%																	

	2. 课外拓展（二选一，30%） 竞赛模式对抗:POCIB 软件自动进行评价，30%； 创业实战环节：依托工作室，根据学生 ALIBABA 国际站店铺运营业绩评价，30%。
教学反思	课程中，发现郭彦同学在询盘处理过程效率较低，通过交流发现其英语阅读能力较差，后续将对推送函电英语相关教学资源 and 英语阅读技巧，逐步夯实英语阅读基础。

教案 3

任务名称	一丝不苟，发基础盘	所属模块	模块 2 探贸易之路
所属课程	国际贸易实务	授课专业	2023 级关务与外贸服务
授课课时	2 课时	授课地点	多媒体教室
教学内容	本次选课模块 2—任务 3：一丝不苟，发基础盘，主要教学内容为：贸易发盘中基础性标的条款、价格条款、运输条款的磋商，以及应注意事项。		
学情分析	知识基础： 掌握了国际贸易磋商发盘的基本知识，对发盘的要素有一定了解，但对发盘的条款拟定细节理解不透彻。 能力基础： 会根据询盘信息简单分析发盘内容，但未曾亲自拟定基础发盘内容。 学习特点： 大多数学生掌握了发盘的基本要素，但是不能较快且准确完成。贸易全球化下国际贸易具有新情况，要抓住机会，面对客户询盘，要考虑和注意的事项较多，学生会有畏难情绪，很难把握发盘基础性条款的准确性和可行性。		
教学目标	知识目标	1.掌握发盘标的条款、价格条款、运输条款的磋商原则； 2.掌握发盘标的条款、价格条款、运输条款的注意事项；	
	能力目标	1.能正确拟定发盘中的标的条款、价格条款、运输条款； 2.能在互联网+国贸赛项中得到全部的发盘函电分值； 3.能在 ALIBABA 国际站就客户询盘进行正确发盘；	
	素质目标	1.通过发盘标的条款-品名、品质、包装、数量的学习，激发对“中国质造”的热爱，提升民族自豪感； 2.通过发盘价格条款的拟定，提高成本意识、诚信意识和契约精神； 3.通过发盘运输条款的学习，培养一丝不苟的工作作风，确保整个贸易流程能顺利开展，实现贸易共赢。	
教学重难点	教学重点	标的条款、价格条款、运输条款的内容	
	教学难点	价格条款的深度磋商	
教学方法	情景模拟、任务驱动、自主探究、演示教学、小组研讨、头脑风暴		



一、课前：任务发布

教学环节	教学内容	教学过程		设计意图
		教师活动	学生活动	
探究学习	贸易全球化下，贸易产品发盘如何变化； 发盘中标的条款、价格条款、运输条款的磋商原则	推送任务 1. 上传中国制造——劳保产品相关资料； 2. 课前小任务： 3. 查看学生进展情况并引导组间互评。	自主学习 1. 个人再次观看在线开放课程平台上发盘的视频； 2. 小组查阅分析询盘内容； 3. 分小组讨论归纳发盘拟定的磋商变化要点，并制作思维导图，上传至智慧教学平台； 4. 查阅并互评。	巩固学习： 1. 培养学生自主学习的习惯、团结协作能力、及评价能力； 2. 检验分析学生学习成效。 3. 通过了解全球贸易趋势，学生更能理解中国所肩负的大国责任，在工作中体现“仁”

二、课中：课堂实施

教学环节	教学内容	教学过程		设计意图
		教师活动	学生活动	
导学 (B) (3min)	发盘基础条款的内容	导出话题 1.以课前探究—中国制造为题,引出中国制造 2025 基本方针:创新驱动,质量为先,绿色发展,结构优化,人才为本。	内化于心 1.关注中国制造 2025; 2.牢记基本方针。	引出主题:出口贸易基础盘磋商,质量为先。
验学 (P) (7min)	基础发盘的掌握情况	组织分享 1.组织各组分享思维导图; 2.点评补充各组在发盘要点罗列上的缺项。	分组展示 1.分小组展示发盘中标的条款品质、品名、包装、数量的要点; 2.继续分享价格条款要点; 3.最后分享运输条款要点; 4.派代表点评。	检验效果: 1.检验课前学习效果,分析问题,以“智”发盘; 2.突出教学重点。
研学 (R) (30min) 视频片段 2 (重点)	环节一、研讨标的条款:品名、品质、数量和包装;	引导解答 1.引导学生细化标的条款内容: ①品名:命名方法;表示方法、品名条款格式;注意事项; ②品质:表示方法;品质条款内容;品质公差、机动幅度;注意事项;  ③数量:度量衡制度;数量条款-溢短装条款;注意事项; ④包装:包装重要性;种类;唛头;运输包装;	小组研讨 1.各组对标的条款展开研讨: 出口方如何才能把客户所需的标的物描述清楚,并且还能按照此描述交货? 2.相同产品小组间(如劳保鞋 1 组,劳保鞋 2 组;安全帽 1 组,安全帽 2 组……)进行讨论,并进行 PK; 3.在智慧教学平台投票选出最优小组,并进行分享; 4.经老师指导后,各组再次优化思维导图。	破解难题: 1.细致研讨重难点,培养精益求精的工匠精神; 2.落实“岗”“证”的融合。 生生互动 师言师语: 规格实在,优等好卖; 标准对接,保障安全; 商标驰名,有口皆碑; 说明书详,客户赞扬; 产地远销,中国质造。

		包装条款；注意事项。 2.解答小组研讨标的条款中的问题； 3.组织各组进行 PK。	
	环节二、研讨价格条款：贸易术语、价格核算；(难点)	引导解答 1.引导学生细化价格条款的内容： ①贸易术语：老三种贸易术语（FOB、CIF、CFR）；新三种贸易术语（FCA、CPT、CIP） ②价格条款：构成；示例；佣金与折扣；报价换算； 2. 解答各组研讨价格条款时的问题； 3.发布案例，引导学生头脑风暴，充分消化贸易术语内容； 案例分析 某出口公司按CIF伦敦向英商出售一批核桃仁，由于该商品季节性较强，双方在合同中规定，买方须于9月底前将信用证开到，卖方保证货运船只不迟于12月2日驶抵目的港。如货轮迟于12月2日抵达目的港，买方有权取消合同，如货款已收，卖方必须将货款退还买方。试分析合同中有关条款存在的问题。 4.总结点评贸易术语的关键点； 5.用各级标准对基础发盘条款拟定进行点评，强调发盘基础条款是后续履行合同的起点，是贸易正常开展的起点，不容忽视。	小组研讨 1.分析贸易新格局下贸易术语案例，头脑风暴：新老贸易术语有什么区别？ 2.各组归纳总结贸易术语要点，绘制思维导图，上传智慧课堂平台； 3.各组互评，选出得分最高小组分享； 4.继续巩固要点、难点。

	环节三、研讨运输条款：运输方式、运费计算。	引导解答 1.引导学生细化运输条款的内容： ①运输方式：各自优缺点； ②运费计算：基本运费；附加费等； 2.企业导师把企业真实案例，在课堂智慧平台上发布随堂测验，请学生进行运费计算； 3.在智慧平台上设置运费计算参考答案，并在学生提交后显示计算步骤； 4.用企业标准、竞赛标准、考证标准对运输条款内容、运费计算进行点评。	小组研讨 1.各组对运输条款展开研讨：四种主要的运输方式的优缺点分别是什么？ 2.分别派代表发言，互评，点评； 3.小组研学互助运费计算内容； 4.个人完成企业导师布置的运费计算任务，提交到课堂智慧平台； 5.查看运费计算是否有误，如有误，自学直到弄懂。	
强学（P） （25min）	POCIB 软件课程模式下磋商基础发盘（标的、价格、运输条款）	演示教学 1.发布 POCIB 软件课程模式的训练账号； 2.演示标的条款的发盘函电操作； 3.演示价格条款的操作步骤，并演示预算表填制过程； 4.演示运输条款的关键要点； 5.指点学生操作，点评共性和个性问题； 6.后台查看学生发盘函电内容及分值。	仿真模拟 1.观看教师演示后组内讨论，进一步破解品质、价格、运费计算等难题； 2.开启 POCIB 课程模式，打破小组藩篱，每个学生使用账号自主进行标的条款的磋商； 3.进行贸易术语、运输方式的磋商，并进行运费计算、出口预算表填制； 4.根据软件评分改进。	实操强化： 1. 巩固知识吸收，入脑入心，促进课赛融合； 2.以“礼”、“智”磋商； 3.拟定基础条款，做到严谨细致、一丝不苟

践学 (P) (15min)	在 ALIBABA 国际站模拟平台进行基础发盘实践	指导实践 1.指导学生在 ALIBABA 国际站模拟平台上进行实践初阶演练,并反复提醒操作要点;  2.企业导师后台查看学生操作数据,汇总各组模拟运营情况; 3.企业导师总结各组完成情况并进行评分。	合作实践 1.在 ALIBABA 国际模拟平台根据客户询盘,进行针对性发盘; 2.各组汇总本组模拟经营情况; 3.小组研讨回顾本课重难点。	模拟演练: ALIBABA 国际站模拟演练,巩固学习效果。
---------------------------	----------------------------------	---	---	---

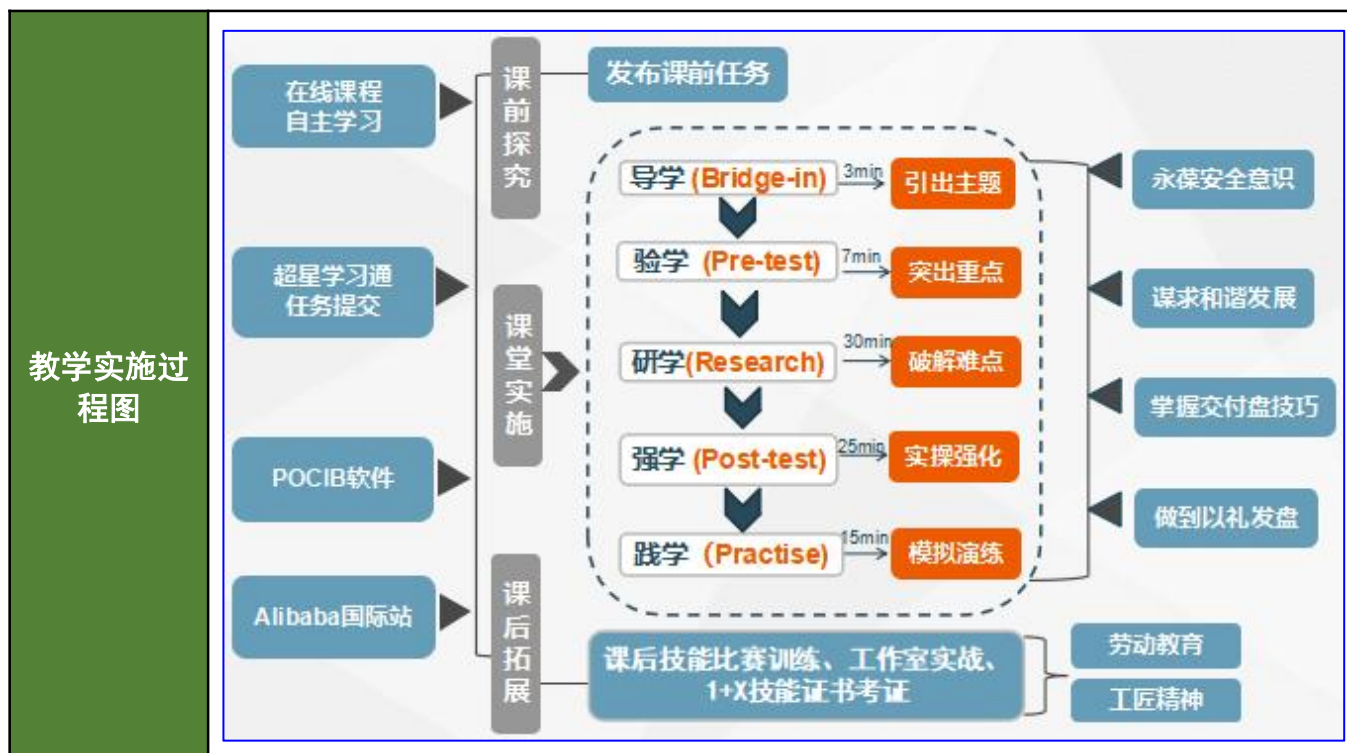
三、课后：岗位拓展

教学流程	教学内容	教学过程		设计意图
		教师活动	学生活动	
竞赛操作	POCIB 软件竞赛模式下拟定发盘(标的、价格、运输条款) 函电	在线指导 1.指导竞赛团队学生在 POCIB 软件上使用竞赛模式进行基础发盘条款的练习(标的、价格、运输条款); 2.按照“互联网+国际贸易综合”赛项评分细则严格要求学生。	竞赛操作 1.在 POCIB 上建交并进行发盘(标的、价格、运输)磋商; 2.比对竞赛文件的评分指标,把本节发盘的分值全部拿下。	课赛融合 吃苦耐劳 追求卓越
工作室实操	ALIBABA 国际站店铺针对询盘拟定发盘	实战指导 1.依托工作室,指导工作室团队学生在 ALIBABA 国际站店铺登录,处理客户询盘,并进行发盘,实战进阶。	创业实战 1.置身真实职场,运用所学,针对客户询盘,进行发盘,为企业创造收益。	岗课创融合

教学评价	<table border="1"> <caption>教学评价权重分布表</caption> <thead> <tr> <th>评价项目</th> <th>权重</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>课内 教师评价</td> <td>5%</td> </tr> <tr> <td>课内 学生评价</td> <td>5%</td> </tr> <tr> <td>课内 Alibaba仿真软件</td> <td>10%</td> </tr> <tr> <td>课内 POCIB仿真软件</td> <td>10%</td> </tr> <tr> <td>课内 企业导师评价</td> <td>10%</td> </tr> <tr> <td>课外 工作室运营企业评价、竞赛对抗练习 (二选一)</td> <td>30%</td> </tr> </tbody> </table> 1. 课内学习（70%） 课前探究：课前任务教师评价 5%，学生互评 5%； 验学（P）：小组展示环节，教师对小组综合素养进行评价，10%； 研学（R）：小组研讨环节，小组研讨结果采用教师评价 5%+学生评价（自评+互评）15%；企业导师评价 10%； 强学（P）：强化学习环节，在 POCIB 软件课程模式下进行客户寻找操作，软件自动进行评价，10%； 践学（P）：实践环节，根据学生在 ALIBABA 国际站模拟仿真软件的实践情况进行评价，10%。 2. 课外拓展（二选一，30%） 竞赛模式对抗：POCIB 软件自动进行评价，30%； 创业实战环节：依托工作室，根据学生 ALIBABA 国际站店铺运营业绩评价，30%。	评价项目	权重	课内 教师评价	5%	课内 学生评价	5%	课内 Alibaba仿真软件	10%	课内 POCIB仿真软件	10%	课内 企业导师评价	10%	课外 工作室运营企业评价、竞赛对抗练习 (二选一)	30%
评价项目	权重														
课内 教师评价	5%														
课内 学生评价	5%														
课内 Alibaba仿真软件	10%														
课内 POCIB仿真软件	10%														
课内 企业导师评价	10%														
课外 工作室运营企业评价、竞赛对抗练习 (二选一)	30%														
教学反思	1. 经观测数据发现，曹红同学增值性评价效果不明显，进行二次学情分析，优化评价指标。 2. 课程中，发现罗超宇、祝立帅、谭巧云三位同学磋商进度较慢，经了解是英语基础薄弱，看纯英文版函电较为吃力。针对这个情况，分层分类教学，设置相应的教学资源，后续开发外贸基础单词、句型闯关小程序，满足个性化需求。														

教案 4

任务名称	易道良马，发交付盘	所属模块	模块 2 探贸易之路
所属课程	国际贸易实务	授课专业	2023 级关务与外贸服务
授课课时	2 课时	授课地点	多媒体教室
教学内容	本次选课模块 2—任务 3：易道良马，发交付盘，主要教学内容为：贸易发盘中交付性保险条款、支付条款、争议预防与处理条款的磋商，以及应注意的事项。		
学情分析	知识基础： 掌握了选择商机时基础性发盘条款内容（标的、价格、运输），扎牢发盘基础，但对交付性条款了解不多。 能力基础： 能拟定发盘基础条款，但发盘交付条款的磋商经验不足。 学习特点： 大多数学生掌握了发盘的基本要素，但不能较快且准确完成。完整的发盘除了基础条款，还有交付条款，学生要考虑和注意的事项较多，对接下来的发盘内容有期待也有畏难情绪，期待完整发盘。		
教学目标	知识目标	1.掌握发盘保险条款、支付条款、争议预防与处理条款的内容； 2.掌握发盘保险条款、支付条款、争议预防与处理条款的注意事项；	
	能力目标	1.能正确拟定交付性保险条款、支付条款、争议预防与处理条款，尤其能考虑当前新形势； 2.能在互联网+国贸赛项中得到全部的发盘函分值； 3.能在 ALIBABA 国际站就客户询盘进行完整且正确的发盘。	
	育人目标	1.通过发盘保险条款的学习，提升学生风险分析能力，提高未雨绸缪的安全意识； 2.通过支付条款的学习，学生能做到以“信”达人； 3.通过争议预防与处理的学习，能清醒的认识到全球贸易新格局下站稳立场至关重要；以“仁”立业，和谐共商，才能解决问题。	
教学重难点	教学重点	发盘保险条款、支付条款、争议预防与处理条款的拟定	
	教学难点	支付条款的深度磋商	
教学方法	任务驱动、自主探究、演示教学、小组研讨、头脑风暴		



一、课前：任务发布

教学环节	教学内容	教学过程		设计意图
		教师活动	学生活动	
发布任务	探讨全球格局和经济走向 交付盘：保险、支付、争议预防与处理条款的磋商原则	推送任务 1.上传全球格局、经济走向的视频资料和本资料。 2.发布主题讨论：新格局下的全球经济走势如何？ 3.教师查看学生进展情况并引导组间互评。	自主学习 1.个人再次观看在线开放课程平台上发盘知识的视频，温习和预习发盘； 2.小组回看客户询盘内容； 3.分小组讨论归纳非常期发盘拟定的磋商要点，并制作思维导图，上传至智慧教学平台； 4.查阅并互评。	巩固学习：1.培养学生把脉国际贸易发展方向、企业全球化格局的能力； 2.检验分析学生学习成效。

二、课中：课堂实施

教学环节	教学内容	教学过程		设计意图
		教师活动	学生活动	

导学 (B) (3min)	交付发盘的内容	发布结果 1.发布课前主题讨论词云; 2.展示分组任务的完成情况。	分享成果 1.观察词云,并邀请两名学生表达自己的观点; 2.根据课前任务,分享整理发盘中交付条款:保险、支付、争议预防与处理的要点; 3.自评。	引出主题: 交付盘: 保险、支付、争议预防与处理条款。
验学 (P) (7min)	交付盘的掌握情况	组织分享 1.组织各组分享思维导图; 2.点评补充各组在交付盘要点罗列上的缺项。	分组展示 1.分小组展示发盘保险条款要点,派代表点评; 2.各组展示价格条款要点,派代表发言; 3.各组展示运输条款要点,其他组互评; 4.集思广益,综合讨论。	检验效果: 1.检验课前学习效果; 2.突出教学重点。

研学 (R) (30min) (重点)	环节一、研讨保险条款：保险范围、保险费；	引导解答 1.引导学生细化保险条款要点： ①承保范围：风险、损失、费用；保险险别； ②保险费：保险金额、保险费计算 ③保险条款 2.解答小组研讨中的问题； 3.组织各组进行 PK； 4.推送贸易案例，检验学习效果； 案例分析： 某出口公司曾按CIF条件向外商出售一批货物。合同中没有约定具体投保险别，中方公司发货时代投保了平安险。后外商指责中方公司漏保战争险，其理由是既然货价中包含保险费。卖方就应加保战争险。双方因此引起争议。 你认为：1、外商的指责和要求是否合理？ 2、中方应如何处理此事？ 例：已知XX商品FOB天津USD12000/公吨，运往汉堡，每公吨运费300美元，投保加一成，投保一切险，保险费率7.7%。 求：(1)CIFC5汉堡每公吨价？(卖价) (2)每公吨投保金额？ (3)每公吨保险费？ (4)每公吨佣金？ 5.用企业标准、竞赛标准、考证标准对发盘函电保险条款进行点评。	小组研讨 1.各组对保险条款展开研讨； 2.相同劳保产品小组间（如橡胶手套 1 组，橡胶手套 2 组；安全帽 1 组，安全帽 2 组……）进行讨论，并进行 PK； 3.在智慧教学平台投票选出最优小组，并进行分享； 4.各组再次优化思维导图。	破解难题：1.研讨重难点，培养精益求精的工匠精神，强化安全意识、； 2.落实“岗”“证”的融合。 生生互动 安全意识 风险意识
	环节二、研讨支付条款：支付工具、支付方式；(难点)	引导解答 1.引导学生细化支付条款要点： ①选用支付工具和收付方式的技巧； ②支付条款内容；注意事项； ③重点分析：信用证 不可撤销跟单议付信用证收付流程图  2.解答小组研讨中的问题；	小组研讨 1.各组对保险条款展开研讨； 2.将研讨结果形成思维导图，并上传智慧教学平台，接受其他组的评分； 3.在智慧教学平台投票选出最优小组，并进行分享； 4.头脑风暴：如何选用有利的结算方式？ 5.各组再次优化思	

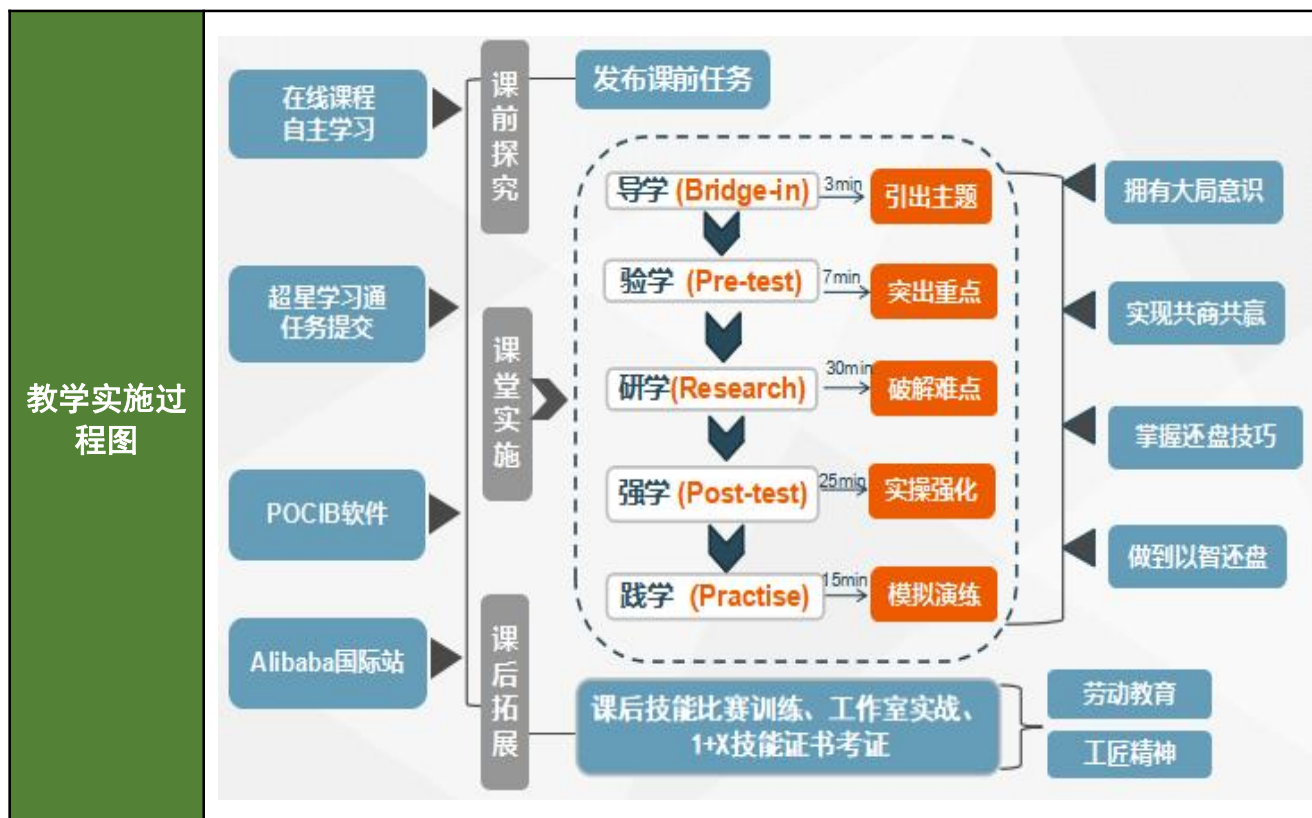
		题； 3.组织学生进行头脑风暴； 4.用企业标准、竞赛标准对支付条款进行总结。	维导图。	
	环节三、研讨争议预防与处理条款：商检、异议与索赔、不可抗力、仲裁。	引导解答 1.引导学生细化争议预防与处理条款要点： ①商检的选用； ②异议条款、索赔条款； ③不可抗力因素； ④仲裁。 2.解答小组研讨中的问题； 3.组织学生主题讨论； 4.提醒学生：争议预防与处理条款的作用是未雨绸缪，防患于未然。	小组研讨 1.各组对争议预防与处理条款展开研讨； 2.将研讨结果形成思维导图，并上传智慧课堂平台，接受其他组的评分； 3.在智慧教学平台投票选出最优小组，并进行分享； 4.头脑风暴：如何选用有利的结算方式？ 5.各组再次优化思维导图。	
强学（P） （25min）	POCIB 软件课程模式下磋商交付盘（保险、支付、争议预防与处理条款）	演示教学 1.发布 POCIB 软件课程模式的训练账号； 2.演示保险条款的发盘函电操作； 3.演示支付条款的操作步骤，并演示预算表填制过程； 4.演示争议预防与处理条款的关键要点； 5.指点学生操作，点评共性和个性问题； 6.后台查看学生发盘函电内容及分值。	仿真模拟 1.观看教师演示后组内讨论，进一步破解难题； 2.开启 POCIB 课程模式，每个学生使用账号自主进行磋商发盘； 3.将基础盘与交付盘内容结合，完整发盘； 4.根据评分改进。	实操强化：巩固知识吸收，入脑入心，促进课赛融合

践学 (P) (15min)	在 ALIBABA 国际站模拟平台进行发盘实践	指导实践 1.指导学生在 ALIBABA 国际站模拟平台上进行实践初阶演练,并强调操作要点;  2.企业导师后台查看学生操作数据,汇总各组模拟运营情况; 3.企业导师总结各组完成情况并进行评分。	合作实践 1.在 ALIBABA 国际模拟平台根据客户询盘,进行针对性发盘,包含发盘六大关键条款; 2.各组汇总本组模拟经营情况; 3.小组研讨回顾本课重难点;	模拟演练: ALIBABA 国际站模拟演练,巩固学习效果。
三、课后：岗位拓展				
教学流程	教学内容	教学过程		设计意图
		教师活动	学生活动	
竞赛操作	POCIB 软件竞赛模式下拟定完整发盘函电	在线指导 1.指导竞赛团队学生在 POCIB 软件上使用竞赛模式进行交付发盘条款的练习; 2.提醒学生将发盘的基础条款跟交付条款结合,完整发盘内容; 3.按照“互联网+国际贸易综合”赛项评分细则严格要求学生;	竞赛操作 1.在 POCIB 上建交并进行完整发盘的磋商; 2.比对竞赛文件的评分指标,把本节发盘的分值全部拿下。	课赛融合 吃苦耐劳 全局意识
工作室实操	ALIBABA 国际站店铺针对询盘拟定发盘	实战指导 1.指导工作室团队成员在 ALIBABA 国际站店铺登录,处理客户询盘,并进行发盘,实战进阶。	创业实战 1.置身真实职场,运用所学,针对客户询盘,进行发盘,为企业创造收益。	岗课创融合 积极进取的工匠精神

教学评价	<table border="1"> <caption>教学评价权重分布表</caption> <thead> <tr> <th>评价项目</th> <th>权重</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>课内 教师评价</td> <td>5%</td> </tr> <tr> <td>课内 学生评价</td> <td>10%</td> </tr> <tr> <td>课内 Alibaba仿真软件</td> <td>10%</td> </tr> <tr> <td>课内 POCIB仿真软件</td> <td>10%</td> </tr> <tr> <td>课内 企业导师评价</td> <td>10%</td> </tr> <tr> <td>课外 工作室运营企业评价、竞赛对抗练习 (二选一)</td> <td>30%</td> </tr> </tbody> </table> 1. 课内学习（70%） 课前探究：课前任务教师评价 5%，学生互评 10%； 验学（P）：小组展示环节，教师对小组综合素养进行评价，10%； 研学（R）：小组研讨环节，小组研讨结果采用教师评价 5%+学生评价（自评+互评）10%；企业导师评价 10%； 强学（P）：强化学习环节，在 POCIB 软件课程模式下进行客户寻找操作，软件自动进行评价，10%； 践学（P）：实践环节，根据学生在 ALIBABA 国际站模拟仿真软件的实践情况进行评价，10%。 2. 课外拓展（二选一，30%） 竞赛模式对抗：POCIB 软件自动进行评价，30%； 创业实战环节：依托工作室，根据学生 ALIBABA 国际站店铺运营业绩评价，30%。	评价项目	权重	课内 教师评价	5%	课内 学生评价	10%	课内 Alibaba仿真软件	10%	课内 POCIB仿真软件	10%	课内 企业导师评价	10%	课外 工作室运营企业评价、竞赛对抗练习 (二选一)	30%
评价项目	权重														
课内 教师评价	5%														
课内 学生评价	10%														
课内 Alibaba仿真软件	10%														
课内 POCIB仿真软件	10%														
课内 企业导师评价	10%														
课外 工作室运营企业评价、竞赛对抗练习 (二选一)	30%														
教学反思	1. 数据发现，经课内学生互评指标比例的调整，曹红同学增值性评价效果跟上次课相比气泡上升幅度变大，效果初现。 2. 截至目前，发盘任务结束，从 POCIB 竞赛模式后台数据可见，有几个同学的函电数量不足 10 封，函电内容还有拼音标注的情况，可见拟定完整、标准的英语发盘函电道路很漫长。针对这个情况，开发外贸基础单词、句型闯关、商务谈判小程序非常必要。														

教案 5

任务名称	云谲波诡，巧技还盘	所属模块	模块 2 探贸易之路
所属课程	国际贸易实务	授课专业	2023 级关务与外贸服务
授课课时	2 课时	授课地点	多媒体教室
教学内容	本次选课模块 2—任务 3：云谲波诡，巧技还盘，主要教学内容为：分析还盘、还价核算、回复还盘，以及应注意事项。		
学情分析	知识基础：掌握了发现、识别商机的方式，也掌握了选择商机中发盘的内容、条款和注意事项； 能力基础：能针对客户还盘进行简单的分析，但在如何回复上经验不足； 学习特点：大多数学生对贸易中的云谲波诡好奇，但缺乏应对实力。还盘虽不是磋商必不可少的环节，但由于实际贸易中很难一锤定音，需要进行讨价还价，而学生具有懒惰心理和畏难情绪，缺乏还盘技巧。		
教学目标	知识目标	1.掌握还盘性质、还盘策略类型、还价利润和成本计算公式； 2.掌握还盘函电的主要内容；	
	能力目标	1.能正确分析判断还盘性质； 2.正确选择还盘应对策略； 3.能对还盘后成本和利润进行核算； 4.能在 POCIB 软件上进行还盘操作，并修改预算表； 5.能在 ALIBABA 国际站完成出口还盘。	
	育人目标	1.通过对还盘的分析处理，提升学生分析问题、解决问题的能力； 2.通过还价核算，培养学生一丝不苟、严谨谨慎的工匠精神； 3.通过回复还盘的训练，让学生在处理国际贸易事项时保有大局意识，立场坚定，达成贸易共赢。	
教学重难点	教学重点	还价核算、回复还盘	
	教学难点	还价核算	
教学方法	任务驱动、自主探究、演示教学、小组研讨、头脑风暴		

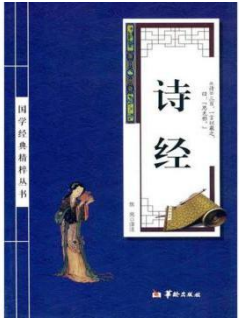


一、课前：任务发布

教学环节	教学内容	教学过程		设计意图
		教师活动	学生活动	
探究学习	正确认识还盘	推送任务 1.上传客户还盘内容并在智慧教学平台发布分组任务； <i>Task 1:</i> Thank you for your letter about the offer for PPO1. Although we appreciate the quality of your sample, that price is too high to be acceptable. Accepting your present price will mean great loss to us. Let them reply. We would like to place repeat orders with you if you could reduce your price to USD20/PC (PPO1) for the first lot. Otherwise, we have to shift to the other suppliers for our similar request. We hope you take our suggestion into serious consideration and give us your reply as soon as possible. (10分) 任务 3: 对方还盘要求每台价格降低 30 美元，其他条件均可接受。根据对方来函，起草还盘信。主要内容包括：① 对方还盘价格无法接受，但出于开拓市场考虑，愿意交易并尽力配合给以最优惠的价格，即每台发动机价格将在原价上优惠 20 美金；② 建议对方考虑我方质量；③ 该还盘有效期为 7 天。 2.教师查看学生进展情况； 3.引导组间互评。	自主学习 1.个人再次观看在线开放课程平台上还盘的视频，深刻领悟要领； 2.小组讨论分析该还盘的性质，归纳客户还盘集中在哪几点，并制作思维导图，上传到平台分组任务之处； 3.查阅并互评。	温故知新：1. 培养学生自主学习习惯； 2. 检验分析学生学习成效。

二、课中：课堂实施

教学环节	教学内容	教学过程		设计意图
		教师活动	学生活动	

导学（B） (3min)	还盘特点：如切如磋，如琢如磨	导出话题 1.中国经典《诗经》中“有匪君子，如切如磋，如琢如磨”：  2.讲解：如切如磋多用于商讨公约，事情时各抒己见，发表言论和自己的感想。 2.总结：还盘就是讨价还价、相互商讨的过程。	内化于心 1.通过《诗经》，初步理解还盘的意义。	引出主题：还盘 从中国传统文化导出课堂，丰富内涵。
验学（P） (7min)	还盘的掌握情况	组织分享 1.组织各组分享思维导图； 2.点评补充各组在还盘要点罗列上的缺项。	分组展示 1.分组展示还盘思维导图； 2.互评中得分最高的小组和得分最低的小组分享课前任务心得； 3.大家为得分最低小组指出问题所在。	检验效果：1. 检验课前学习效果； 2.尝试分析问题、解决问题； 3.突出教学重点。

研学（R） （30min） （重点）	环节一、研讨出口还盘的应对策略	引导解答 1.引导学生细化出口还盘应对策略要点： ①分析原因； ②分析风险； ③做出判断。 2.解答小组研学中的问题： 还盘即新的发盘？ 3.组织各组进行分享； 4.总结各组存在的共性和个性的问题。	小组研讨 1.各组对还盘，尤其还盘原因和风险展开研讨； 2.各组讨论后，绘制还盘应对策略的思维导图，上传到智慧课堂教学平台，接受大家的评价； 3.按照组别进行分享； 4.然后大家为得分最低组找原因； 5.各组再次优化思维导图。	破解难题： 1. 研讨重难点，培养精益求精的工匠精神 生生互动 分析问题 解决问题 严谨谨慎 立场坚定
	环节二、还价核算（难点）	引导解答 1.引导学生细化出口还价核算要点： ①确定核算要点：单价、总价、数量、成本等； ②核算公式； ③利润率； 2.解答小组研学中的问题； 3.组织各组进行分享； 4.在智慧教学平台推送阿里巴巴 B2B 运营初级证书考试小测验； 阿里巴巴B2B初级证书还盘模块测验 满分:100.0分 发放 5.用竞赛标准对还盘进行评价。	小组研讨 1.各组对还盘核算要点展开研讨； 2.各组讨论后，绘制还盘应对策略的思维导图，上传到智慧课堂教学平台，接受大家的评价； 3.按照组别进行分享，然后大家为得分最低组找原因； 4.各组再次优化思维导图； 5.到智慧教学平台完成还盘测验，查看分数并查漏补缺。。	

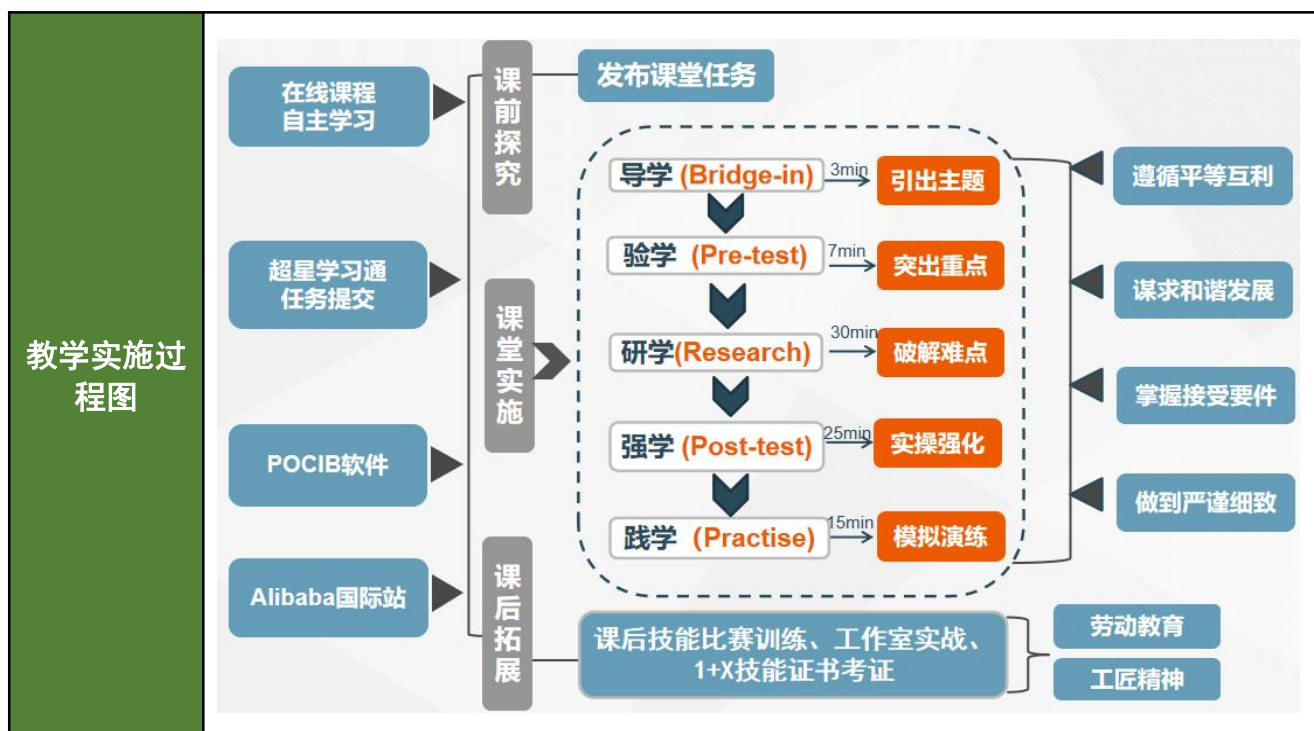
	环节三、回复还盘	引导解答 1. 引导学生细化出口还盘回复要点： ①还盘的要件； ②还盘的风险； ③还盘的补救。 2.解答小组研学中的问题； 3.组织学生进行头脑风暴； 4.用企业标准和行业标准对还盘进行评价。	小组研讨 1.各组对还盘函电展开研讨； 2.各组讨论后，绘制还盘应对策略的思维导图，上传到智慧课堂教学平台，接受大家的评价； 3.按照组别进行分享，然后大家为得分最低组找原因； 4.头脑风暴：还盘的风险问题有哪些？ 5.各组再次优化思维导图。	
强学（P） （25min）	POCIB 软件课程模式下还盘的还价核算和回复还盘	演示教学 1.发布 POCIB 软件课程模式的训练账号； 2.演示操作，强化还盘关键点； 3.指点学生操作，点评共性和个性问题； 4.后台查看学生还盘函电内容及分值。	仿真模拟 1.观看教师演示后组内讨论，进一步破解难题； 2.开启 POCIB 课程模式，独立使用账号自主进行讨价还价； 3.根据评分改进。	实操强化： 巩固知识吸收，促进课赛融合 一丝不苟
践学（P） （15min）	在 ALIBABA 国际站模拟平台上进行还盘实践	指导实践 1.指导学生在 ALIBABA 国际站模拟平台上进行实践初阶演练；  2.企业导师总结各组完成情况并进行评分。	合作实践 1.在 ALIBABA 国际模拟平台根据客户还盘，进行针对性还盘； 2.各组汇总本组模拟经营情况； 3.小组研讨回顾本课重难点；	模拟演练： ALIBABA 国际站模拟演练，巩固学习效果。 温故知新

三、课后：岗位拓展																		
教学流程	教学内容	教学过程		设计意图														
		教师活动	学生活动															
竞赛操作	POCIB 软件竞赛模式下拟定还盘函电	在线指导 1.指导竞赛团队学生在 POCIB 软件上开启竞赛模式：还盘； 2.提醒学生还盘应有：大局意识。	竞赛操作 1.在 POCIB 上建交并进行还盘磋商； 2.比对竞赛文件的评分指标，把还盘（新发盘）的分值全部拿下。	课赛融合 严谨细致														
工作室实操	ALIBABA 国际站店铺上进行回复还盘实战	实战指导 1.指导工作室团队在 ALIBABA 国际站店铺登录，处理客户还盘，并进行还盘，实战进阶。	创业实战 1.置身真实职场，运用所学，针对客户还盘，选择合适的应对策略，并在还价核算后回复客户还盘，为企业创造收益。	岗课创融合 立场坚定 贸易共赢														
教学评价	<table><caption>教学评价分布图数据</caption><thead><tr><th>评价项目</th><th>占比</th></tr></thead><tbody><tr><td>课内 教师评价</td><td>5%</td></tr><tr><td>课内 学生评价</td><td>10%</td></tr><tr><td>课内 Alibaba 仿真软件</td><td>10%</td></tr><tr><td>课内 POCIB 仿真软件</td><td>10%</td></tr><tr><td>课内 X证书还盘模块</td><td>10%</td></tr><tr><td>课外 工作室运营企业评价、竞赛对抗练习 (二选一)</td><td>30%</td></tr></tbody></table> 1. 课内学习（70%） 课前探究：课前任务教师评价 5%，学生互评 10%； 验学（P）：小组展示环节，教师对小组综合素养进行评价，10%； 研学（R）：小组研讨环节，小组研讨结果采用教师评价 5%+学生评价（自评+互评）10%；X 证书模块测试 10%； 强学（P）：强化学习环节，在 POCIB 软件课程模式下进行客户寻找操作，软件自动进行评价，10%； 践学（P）：实践环节，根据学生在 ALIBABA 国际站模拟仿真软件的实践情况进行评价，10%。 2. 课外拓展（二选一，30%） 竞赛模式对抗：POCIB 软件自动进行评价，30%； 创业实战环节：依托工作室，根据学生 ALIBABA 国际站店铺运营业绩评价，30%。				评价项目	占比	课内 教师评价	5%	课内 学生评价	10%	课内 Alibaba 仿真软件	10%	课内 POCIB 仿真软件	10%	课内 X证书还盘模块	10%	课外 工作室运营企业评价、竞赛对抗练习 (二选一)	30%
评价项目	占比																	
课内 教师评价	5%																	
课内 学生评价	10%																	
课内 Alibaba 仿真软件	10%																	
课内 POCIB 仿真软件	10%																	
课内 X证书还盘模块	10%																	
课外 工作室运营企业评价、竞赛对抗练习 (二选一)	30%																	

教学反思	1. 从 POCIB 仿真软件的后台数据可知，随着还盘次数增加，进出口预算表失误率也在上升。交流后总结，失误的原因主要是不够细心，没能把客户诉求及时记录，导致还盘张冠李戴。针对此类情况，要求学生们还盘时：看一看，记一记；在做预算表时：测一测，验一验，核一核，力求严谨细致。 2. 课后 ALIBABA 国际站店铺运营，团队成员中的刘艳婷、曹红、张洋铭加盟工作室以来，工作认真，却一直没有出单，略有沮丧。针对此类问题，鼓励三位同学，希望他们不要失掉信心，应为出单做准备，厚积薄发。
-------------	--

教案 6

任务名称	端诚正心，磋商接受		所属模块	模块 2 探索贸易之路
所属课程	国际贸易实务		授课专业	2023 级关务与外贸服务
授课课时	2 课时		授课地点	多媒体教室
教学内容	本次课选自模块 2--任务 4：端诚正心，磋商接受，主要教学内容为：核对各项交易条件、确认达成一致、强调接受对后续工作的影响、表达心情及展望。			
学情分析	知识基础： 掌握了处理询盘、主动发盘、还盘的规范及技巧，对于接受的时效、接受要件及意义理解欠缺。 能力基础： 能针对客户的询盘，进行发盘及还盘操作，还未进行接受操作。 学习特点： 大多数学生掌握了处理询盘、主动发盘及还盘的基本内容和流程，但还不能熟练准确快速的操作。学生欠缺实际工作经验，磋商中的应变能力较差，较难理解接受要素的重要性。			
教学目标	知识目标	1.理解接受构成的要件、有效期； 2.掌握磋商接受的内容及注意事项；		
	能力目标	1.能准确无误的核对交易条件并确认达成一致； 2.能在互联网+国贸赛项中获得磋商接受的分值； 3.能在 ALIBABA 国际站与客户进行磋商并接受其交易条件；		
	育人目标	1.通过逐一核对并确认成交条件，培养学生严谨细致的工匠精神； 2.通过感谢对方让步并表达合作的喜悦和对未来交易的展望的学习，展示和谐、包容、尊重等中华礼仪传统美德； 3.通过磋商接受过程的操作，培养学生以诚售货、以信促交。		
教学重难点	教学重点	接受的时效性、要件确认		
	教学难点	接受的特殊注意事项		
教学方法	任务驱动、演示教学、自主探究、小组研讨、头脑风暴、案例教学			



一、课前：任务发布

教学环节	教学内容	教学过程		设计意图
		教师活动	学生活动	
探究学习	磋商接受的要件及期限	推送任务 1.通过智慧课堂教学平台推送“接受”在线教学资源；  2. POCIB 软件课程模式发布“确认接受，达成一致”任务； 3. 查看学生提交任务并引导组间互评。	自主学习 1. 查看学习资料，完成课前学习； 2. POCIB 软件课程模式完成磋商接受的操作； 3. 完成评价并获取评价。	巩固复习： 培养学生自主学习习惯并检验分析学生学习成效。

二、课中：课堂实施

教学环节	教学内容	教学过程		设计意图
		教师活动	学生活动	

导学 (B) (3min)	磋商接受	发布情景 1.展示学生磋商阶段的发盘及还盘函内容; 2.提示学生核对交易条款; 3.提问学生,接下来我们要完成的任务是磋商接受。	提取要件 1.根据发盘及还盘函快速提取交易标的及重要条款; 2.核对交易的主要条款。	引出主题:磋商接受
验学 (P) (7min)	磋商接受的内容	展示成果 1.展示学生课前根据发盘还盘函操作的接受函,并让学生相互点评其内容; 2.教师展示学生测评成绩。	互评成果 1.学生相互点评接受函的内容; 2.形成评价结论。	生生互动:取长补短,互助互进
研学 (R) (30min)	环节一:接受的要件 (重点)	引导解答 1.根据测评结果引导学生发现不同函电的内容差异; 提问:第3组同学课前完成的接收函为什么是最好的? 2.解答小组实操中提出的问题; 3.引导学生细化接受要件及接受函内容; 4.引导学生用思维导图绘制出接受函的重要构成要件; 5.用企业标准和行业标准对接受函电要件内容进行总结; (教学重点解决) 6.利用智慧教学平台发起阿里巴巴 B2B 运	小组研讨 1.各组对磋商接受内容及接收函本身质量进行研讨; 2.学生提问:接受函内容的构成; 3.各组就磋商接受的要件、内容的关键点初步绘制思维导图; 4.学生将思维导图上传智慧课堂加偶额平台; 5.学生在智慧教学平台作答小测验。	破解难点: 1.解决磋商接受的要件重点;突破特殊时期接受的注意事项难点。 2.课证融合 3.培养学生诚信交易、以礼待人,严谨细致的工作态度。

		营初级证书考试小测验； 阿里巴巴B2B初级证书接受模块测验 满分:100.0分 发放 7.根据答案总结小测验的考点。		
	环节二：接受的时效性	引导解答 1.推送案例，分析逾期接受带来的不良后果； 案例： 我方某出口企业于10月1日向日商发盘称：女式真丝衬衣50000件，上海船上交货价每件10美元，5日内复到有效。日商于10月7日回电表示接受，我方立即电告对方其接受有效，并着手备货。两天后，日商来电称7日电传超出发盘有效期，属无效接受，认为合同不成立。问：日商的做法是否合理？ 2.讲解接受时效的重要性并强调在实际业务中要做到以信促交。	案例讨论 1.学生讨论预期接受的合同是否有效。	
	环节三：特殊时期接受的注意事项 (难点)	引导解答 1.问题导入：实际业务中，劳保产品操作接受盘时，除了要考虑交易本身要件，还需要考虑什么？ 2.总结劳保产品进出口考虑的额外因素； (突破难点) 3.强调与时俱进的全局意识，安全意识； 4.总结接受的流程操作要点，操作过程中需要谨慎细致、面对外商做到礼貌待人。	头脑风暴 1.学生思考背景，讨论全球贸易新格局背景和劳保行业的特殊性和政策； 2.小组汇总问题并分享。	

强学 (P) (25min)	POCIB 软件课程模式下操作接收函	演示操作 1. POCIB 课程模式演示磋商接受操作; 2. 智慧课堂教学平台发布检测任务: 绘制接受函要件、时效、特殊时期的注意事项的思维导图; 3. 对思维导图进行多元评价; 4. 指点学生操作; 5. 在 POCIB 课程模式后台查看学生磋商接受的内容及分值。	仿真操作 1. 分组讨论磋商接受的内容及要件, 形成思维导图上传智慧教学平台; 2. 学生互评思维导图; 3. 使用 POCIB 课程模式操作磋商接受。	实操强化: 1. 巩固知识吸收, 促进课赛融合; 2. 本着公平交易前提, 以诚售货、以信促交、以礼待人; 3. 培养严谨细致的工作态度。
践学 (P) (15min)	ALIBABA 国际站模拟平台下操作接收函	指导实践 1. 指导学生在 ALIBABA 国际仿真软件体验磋商的接受的操作;  2. 总结各组完成情况并进行评分; 3. 企业教师根据实际运营情况打分。	合作实践 1. 在 ALIBABA 国际仿真软件上根据发盘及还盘进行交易要件确认; 2. 各组汇总本组实际经营情况; 3. 小组研讨回顾本课重难点。	模拟演练: ALIBABA 国际站模拟演练, 巩固学习效果。

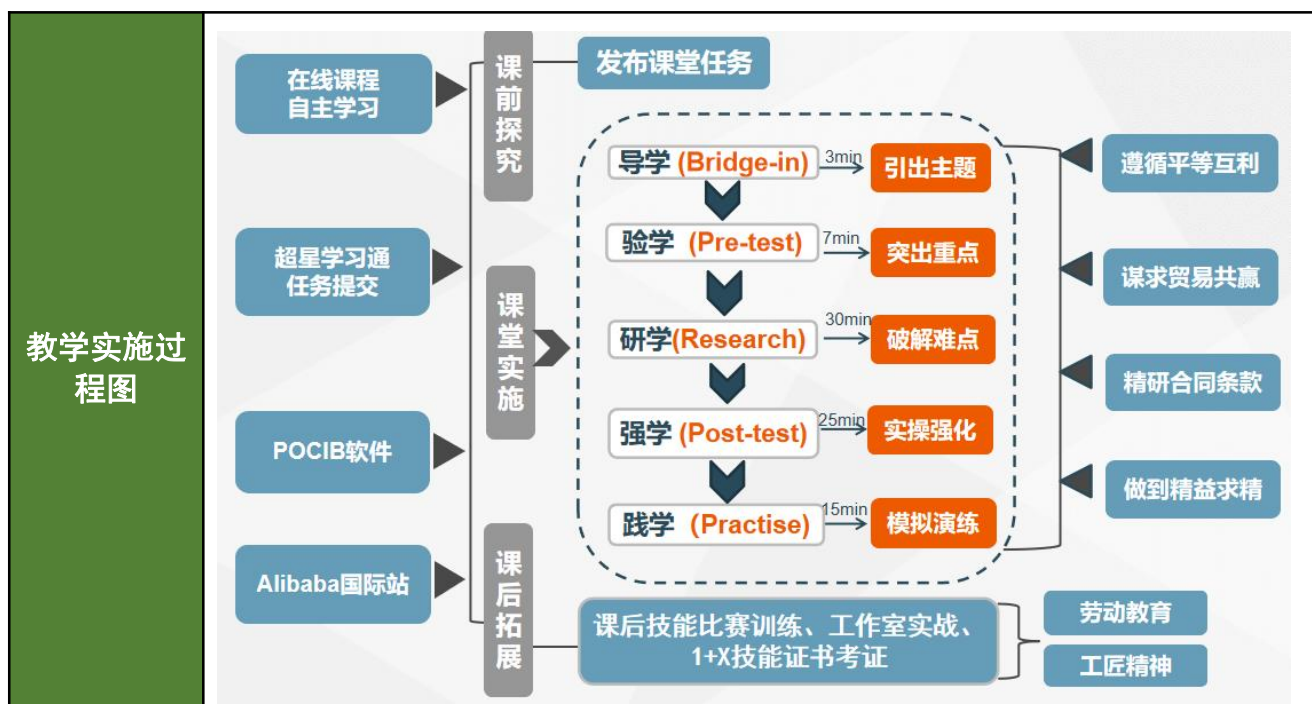
三、课后：岗位拓展

教学流程	教学内容	教学过程		设计意图
		教师活动	学生活动	
竞赛操作	POCIB 软件竞赛模式下操作磋商接受函	在线指导 1. 指导学生在 POCIB 竞赛软件上使用竞赛模式, 操作磋商接受函; 2. 按照“互联网+国际	竞赛操作 1. 在 POCIB 竞赛模式下操作接收函; 2. 比对竞赛文件的评分指标, 把本节发盘的分值全部拿	课赛融合 吃苦耐劳 追求卓越

		贸易综合”赛项评分细则严格要求学生。	下。															
工作室实操	ALIBABA 国际站店铺中确认交易要件	指导实战 1.依托工作室，在ALIBABA 国际站店铺登录，进行高阶实战。	创业实战 1.在真实环境中运用所学，接受交易条件，达成共识。	岗课创融合														
教学评价	<table><caption>教学评价权重分布表</caption><thead><tr><th>评价项目</th><th>权重</th></tr></thead><tbody><tr><td>课内 教师评价</td><td>5%</td></tr><tr><td>课内 学生评价</td><td>5%</td></tr><tr><td>课内 Alibaba仿真软件</td><td>10%</td></tr><tr><td>课内 POCIB仿真软件</td><td>20%</td></tr><tr><td>课内 X证磋商接受模块测验</td><td>10%</td></tr><tr><td>课外 工作室运营企业评价、竞赛对抗练习（二选一）</td><td>30%</td></tr></tbody></table> 1. 课内实施（70%） 课前任务：采用教师评价+学生互评方式，5%； 验学（P）：小组展示环节，教师对小组综合素养进行评价，10%； 研学（R）：小组研讨环节，小组研讨结果采用教师评价+学生组间评价，5%；X 证知识测验采用系统自动评分，10% 强学（P）：强化学习环节，在 POCIB 软件课程模式下进行客户寻找操作，软件自动进行评价，20%； 践学（P）：实践环节，企业导师根据学生在 ALIBABA 国际站模拟平台的实践情况进行评价，20%。 2. 课后拓展（二选一，30%） 竞赛模式对抗：POCIB 软件自动进行评价，30%； 创业实战环节：依托工作室，根据学生 ALIBABA 国际站店铺运营业绩评价，30%。				评价项目	权重	课内 教师评价	5%	课内 学生评价	5%	课内 Alibaba仿真软件	10%	课内 POCIB仿真软件	20%	课内 X证磋商接受模块测验	10%	课外 工作室运营企业评价、竞赛对抗练习（二选一）	30%
评价项目	权重																	
课内 教师评价	5%																	
课内 学生评价	5%																	
课内 Alibaba仿真软件	10%																	
课内 POCIB仿真软件	20%																	
课内 X证磋商接受模块测验	10%																	
课外 工作室运营企业评价、竞赛对抗练习（二选一）	30%																	
教学反思	1. 课前学习各小组表现各异，测评成绩差距很大。对此，了解其兴趣爱好不同，后续会在课前对不同小组发布不同的任务背景（符合该小组的兴趣的背景）； 2. 课中实操环节，杨菲菲、曹红等同学速度较慢，不能及时完成教学任务。经二次学情分析发现她们对英语的基础差，电脑操作手速慢，后续要开发外贸基础单词，句型小闯关等教学资源供其使用，并让她们在课余时间加强电脑打字速度训练。																	

教案 7

任务名称	助画方略，草拟合同		所属模块	模块 2 探索贸易之路
所属课程	国际贸易实务		授课专业	2023 级关务与外贸服务
授课课时	2 课时		授课地点	智慧物流实训室
教学内容	本次课选自模块 2--任务 4：助画方略，草拟合同，主要教学内容为：贸易合同约定首、品名品质、数量、价格、包装、运输等条款拟定，以及条款拟定的注意事项。			
学情分析	知识基础：掌握了贸易合同中各条款的磋商内容及要点,对贸易条款草拟的描述规范性欠缺。 能力基础：能准确识读和草拟磋商的单个条款，还未将各条款拟定至合同模板中。 学习特点：大多数学生掌握了合同条款的内容和拟定的要点，对合同用于规范性描述理解不全，缺乏实际工作经验，在不同模板下不能快速准确完整拟定合同。			
教学目标	知识目标	1.了解贸易合同形式、框架、基本内容； 2.掌握贸易合同约定首、品名品质、数量、价格、包装、运输等条款拟定的注意事项；		
	能力目标	1.能根据磋商结果草拟合同约定首、品名品质、数量、价格、包装、运输等条款； 2.能使用阿里巴巴国际站平台与客户签订贸易合同； 3.能在互联网+国贸赛项中快速准确的拟定合同；		
	育人目标	1.通过学习贸易合同条款拟定规范，强调契约意识、规范意识，确保各项合同条款准确无误，培养学生精益求精的工匠精神； 2.在贸易全球化的外贸业务中，强调合同的多样性和复杂性，应以诚信立身，维护国家利益，增加学生诚信及爱国意识； 3.通过细化合同条款的规范性，培养学生在公平交易的原则下以德订约。		
教学重难点	教学重点	商品数量、价格条款的拟定规范		
	教学难点	价格条款的拼写		
教学方法	任务驱动、情境教学、演示教学、自主探究、小组研讨、头脑风暴			



一、课前：任务发布

教学环节	教学内容	教学过程		设计意图
		教师活动	学生活动	
探究学习	草拟贸易合同约首、标的、运输条款	推送任务 1.通过智慧课堂教学平台推送学习任务 (在线课程学习“合同拟定”单元)。  2.POCIB 实训平台发布任务与评价 (根据磋商的产品信息，在平台上草拟合同条款)。 3.在线查阅合同拟定情况。	自主学习 1.通过在线课程，完成学习。 2.自主学习 POCIB 百科关于合同拟定规范。 3.POCIB 平台完成贸易合同约首、贸易标的、运输等条款的拟定。	巩固复习: 培养学生自主学习习惯并检验分析学生学习成效。

二、课中：课堂实施

教学环节	教学内容	教学过程	设计意图
------	------	------	------

		教师活动	学生活动	
导学 (B) (3min)	草拟合同	发布情景 1.展示学生磋商阶段的发盘及接收函内容; 2.提问学生,接下来我们要完成的任务是草拟合同。	提取要件 1.根据发盘及接收函快速提取交易标的及重要条款。	引出主题:草拟合同
验学 (P) (7min)	合同上半部分拟定	展示成果 1.展示学生课前草拟的合同条款; 2.组织学生进行互评和教师评价; 3.教师展示最后测评成绩。	互评成果 1.学生相互点评合同条款拟定中的问题; 2.学生形成自己的意见。	生生互动:取长补短,互助互进,团结协作。
研学 (R) (30min)	环节一: 合同模板及条款认知 (重点)	引导解答 1.展示合同模板,并引导学生认知合同模板;  2.引导学生将导入环节提取的各项条款进行识读,并思考是否将条款直接放入合同模板中; 3.提问学生不同条款的拟定规范; 4.总结不同合同模板的填制注意事项。	小组研讨 1.分组识读合同模板的条款和形式; 2.各组对约首条款、标的条款、运输条款拟定展开研讨并形成结论; 3.学生回答合同条款(品名条款、数量条款、价格条款、运输条款)拟定的规范性。	破解难点: 合约首、标的、运输条款拟定; 1.实现课证融合; 2.培养学生在贸易合作共赢的原则下,诚实守信,以德订约。 3.反复检查合同条款,培养严谨细致的工作态度和规范意识。
	环节二: 合同条款草拟注意事项	引导解答 1.展示学生课前完成的合同拟定样本,让学生讨论其优缺点; 2.解答学生提问拟定	巩固知识 1.学生讨论各组合同条款拟定的差异; 2.学生提问合同拟	

	合同中的注意事项； 3.引导学生以思维导图形式，将各条款的拟定注意事项展示出来并进行评分； 4.汇总学生思维导图，并总结合同条款拟定注意事项。	定中价格条款、运输条款等的拟定注意事项； 3.学生绘制思维导图并展示介绍拟定合同条款的注意事项； 4.小组互评。																																								
环节三：合同准确表达（难点）	总结测试 1.以第 2 组的课前完成的合同为例，将合同中错误的拼写，表达方式找出来并进行修改； <table><tr><th colspan="4">销售合同</th></tr><tr><th colspan="4">SALES CONTRACT</th></tr><tr><td>卖方 SELLER:</td><td>明星化工进出口公司 Super Star Chemical Industry Inc. & Co.</td><td>合同号 CONTRACT NO.:</td><td>SC0102</td></tr><tr><td>买方 BUYER:</td><td>Smith & Sons Co., Ltd.</td><td>日期 DATE:</td><td>2019.2.12</td></tr><tr><td></td><td></td><td>地址 ADDRESS:</td><td>中国上海市自由贸易试验区 No. 1000 Free Trade Zone Road S&T Development Zone, China</td></tr><tr><td></td><td></td><td>地址 ADDRESS:</td><td>美国纽约市 No. 100 10 Avenue New York City</td></tr><tr><td></td><td></td><td>电话 TEL:</td><td>86-21-23456789</td></tr></table> 本合同由买卖双方于上述日期达成。 This contract is made by and agreed between the BUYER and SELLER, in accordance with the terms and conditions stipulated below. <table><tr><th>1. 商品名称 Commodity & Specification</th><th>2. 数量 Quantity</th><th>3. 单价及价格条款 Unit Price & Trade Terms</th><th>4. 金额 Amount</th></tr><tr><td>硝酸钾 (红铝箔) 硝酸钾含量最低28% (Each content 10% min.)</td><td>50公吨 (50000 T)</td><td>CFR新加坡每公吨110美元含税 (USD110 Per M/T CIFC5% N.Y.)</td><td>5500美元 (US\$55000)</td></tr><tr><td>Total</td><td>50公吨</td><td></td><td>5500美元</td></tr></table> 备注：此合同可复制或修改自身内容，价格按合同单价计算。 Note: This contract can be copied or modified as the seller's option. 2.总结价格条款、金额条款等容易出错的条款拟定要点； 3.利用智慧教学平台发起阿里巴巴 B2B 运营初级证书考试小测验； 阿里巴巴B2B初级证书接受模块测验 满分:100.0分 发放 4.根据答案总结小测验的考点。	销售合同				SALES CONTRACT				卖方 SELLER:	明星化工进出口公司 Super Star Chemical Industry Inc. & Co.	合同号 CONTRACT NO.:	SC0102	买方 BUYER:	Smith & Sons Co., Ltd.	日期 DATE:	2019.2.12			地址 ADDRESS:	中国上海市自由贸易试验区 No. 1000 Free Trade Zone Road S&T Development Zone, China			地址 ADDRESS:	美国纽约市 No. 100 10 Avenue New York City			电话 TEL:	86-21-23456789	1. 商品名称 Commodity & Specification	2. 数量 Quantity	3. 单价及价格条款 Unit Price & Trade Terms	4. 金额 Amount	硝酸钾 (红铝箔) 硝酸钾含量最低28% (Each content 10% min.)	50公吨 (50000 T)	CFR新加坡每公吨110美元含税 (USD110 Per M/T CIFC5% N.Y.)	5500美元 (US\$55000)	Total	50公吨		5500美元	难点突破 1.学生跟随老师一起拼读英文条款，尤其是价格条款，做到准确无误； 2.学生在线作答小测试。
销售合同																																										
SALES CONTRACT																																										
卖方 SELLER:	明星化工进出口公司 Super Star Chemical Industry Inc. & Co.	合同号 CONTRACT NO.:	SC0102																																							
买方 BUYER:	Smith & Sons Co., Ltd.	日期 DATE:	2019.2.12																																							
		地址 ADDRESS:	中国上海市自由贸易试验区 No. 1000 Free Trade Zone Road S&T Development Zone, China																																							
		地址 ADDRESS:	美国纽约市 No. 100 10 Avenue New York City																																							
		电话 TEL:	86-21-23456789																																							
1. 商品名称 Commodity & Specification	2. 数量 Quantity	3. 单价及价格条款 Unit Price & Trade Terms	4. 金额 Amount																																							
硝酸钾 (红铝箔) 硝酸钾含量最低28% (Each content 10% min.)	50公吨 (50000 T)	CFR新加坡每公吨110美元含税 (USD110 Per M/T CIFC5% N.Y.)	5500美元 (US\$55000)																																							
Total	50公吨		5500美元																																							

强学 (P) (25min) 视频片段 3	POCIB 软件课程模式下草拟合同 (难点)	演示操作 1. POCIB 课程模式演示贸易合同条款拟定;  2. 智慧教学平台发布; 检测任务: 合同条款拟定的规范和注意事项的思维导图; 3. 对思维导图进行多元评价; 4. 指点学生操作; 5. 在 POCIB 课程模式后台查看学生合同条款拟定内容及分值。	仿真操作 1. 分组讨论合同条款拟定的规范及要点, 形成思维导图上传智慧教学平台; 2. 学生互评思维导图; 3. 使用 POCIB 课程模式进行贸易合同条款拟定操作, 并通过平台“合同检查”功能。	实操强化: 1. 巩固知识吸收, 促进课赛融合; 2. 培养学生具有勇往直前, 争创一流的劳动精神。
践学 (P) (15min)	ALIBABA 国际站模拟平台下草拟合同	指导实践 1. 指导学生在 ALIBABA 国际仿真软件体验不同贸易合同模板的条款拟定;  2. 总结学生完成情况并进行评分; 3. 企业教师根据完成情况打分。	合作实践 1. 在 ALIBABA 国际仿真软件上根据磋商要件拟定合同条款; 2. 各组汇总本组实际经营情况; 3. 小组研讨回顾本课重难点。	模拟演练: ALIBABA 国际站模拟演练, 巩固学习效果。
三、课后：岗位拓展				
教学流程	教学内容	教学过程		设计意图
		教师活动	学生活动	

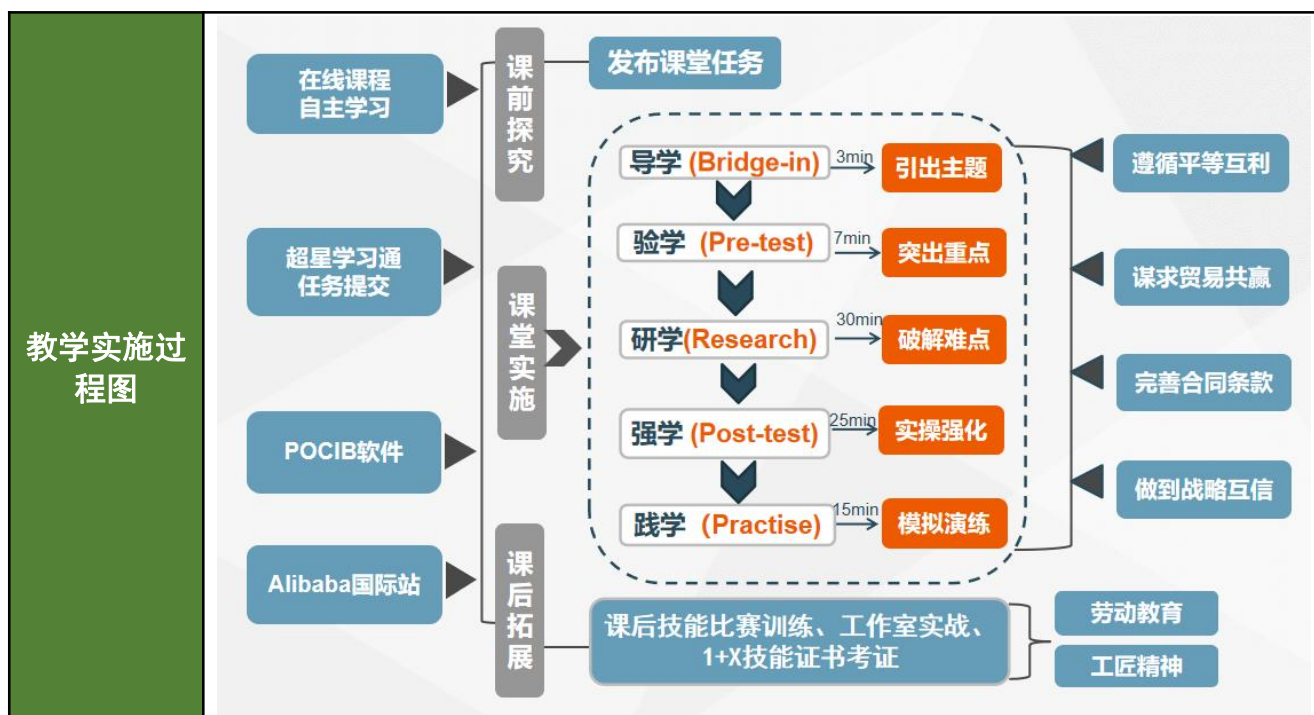
竞赛操作	POCIB 软件竞赛模式下拟定正式贸易合同	在线指导 1.指导学生在 POCIB 竞赛软件上使用竞赛模式，正式拟定贸易合同条款； 2.按照“互联网+国际贸易综合”赛项评分细则严格指导学生操作。	竞赛操作 1.在 POCIB 竞赛模式下操作贸易合同拟定； 2.比对竞赛文件的评分指标，成功通过合同拟定。	课赛融合 吃苦耐劳 追求卓越												
工作室实操	ALIBABA 国际站店铺中拟定贸易合同	指导实战 1.依托工作室，在 ALIBABA 国际站店铺登录，进行高阶实战。	创业实战 1.在真实环境中运用所学，拟定贸易合同的约首、标的、价格、运输等条款。	岗课创融合												
教学评价	<table><tr><td>课内 教师评价</td><td>10%</td></tr><tr><td>课内 学生评价</td><td>10%</td></tr><tr><td>课内 Alibaba仿真软件</td><td>20%</td></tr><tr><td>课内 POCIB仿真软件</td><td>20%</td></tr><tr><td>课内 X证磋商接受模块测验</td><td>10%</td></tr><tr><td>课外 工作室运营企业评价、竞赛对抗练习（二选一）</td><td>30%</td></tr></table> 1. 课内实施（70%） 验学（P）：小组展示环节，教师对小组综合素养进行评价，10%； 研学（R）：小组研讨环节，小组研讨结果采用教师评价+学生组间评价，10%；X证知识测验采用系统自动评分，10% 强学（P）：强化学习环节，在 POCIB 软件课程模式下进行客户寻找操作，软件自动进行评价，20%； 践学（P）：实践环节，企业导师根据学生在 ALIBABA 国际站模拟平台的实践情况进行评价，20%。 2. 课后拓展（30%） 竞赛模式对抗：POCIB 软件自动进行评价，30%； 创业实战环节：依托工作室，根据学生 ALIBABA 国际站店铺运营业绩评价，30%。				课内 教师评价	10%	课内 学生评价	10%	课内 Alibaba仿真软件	20%	课内 POCIB仿真软件	20%	课内 X证磋商接受模块测验	10%	课外 工作室运营企业评价、竞赛对抗练习（二选一）	30%
课内 教师评价	10%															
课内 学生评价	10%															
课内 Alibaba仿真软件	20%															
课内 POCIB仿真软件	20%															
课内 X证磋商接受模块测验	10%															
课外 工作室运营企业评价、竞赛对抗练习（二选一）	30%															

教学反思

1. 经观测数据发现，罗超宇所在的第 1 组同学合同完成情况增值不大，后发现这组同学在拼写英语单词上几乎都借助于在线翻译，没有仔细阅读 POCIB 百科的规范。课后针对问题，要求他们改正不好的学习习惯，希望可以纠正拼写问题。
2. 课程中，发现分流到竞赛团队的翟紫菁、焦雨晴等同学在合同拟定上快速准确，因此，后续在分组上可能会兼顾各团队成员，希望可以做到朋辈互助，从操作经验和效率上得到全面提升。

教案 8

任务名称	力半功倍，敲定合同		所属模块	模块 2 探索贸易之路
所属课程	国际贸易实务		授课专业	2023 级关务与外贸服务
授课课时	2 课时		授课地点	智慧物流实训室
教学内容	本次课选自模块 2--任务 4：力半功倍，敲定合同，主要教学内容为：贸易合同保险、支付、争议解决、单据要求等条款拟定，以及条款拟定的注意事项。			
学情分析	知识基础：掌握了贸易合同约首部分、交易标的、运输条款的拟定，对后半部分条款能识读，对不同模板的规范理解还不够。 能力基础：能准确草拟贸易合同约首部分、交易标的、运输等条款，还未对合同后半部分进行拟定操作。 学习特点：大多数学生掌握了合同条款的内容和拟定的要点，但对合同中条款的准确表达存在问题，特别在不同模板下不能快速准确完成合同条款拟定。			
教学目标	知识目标	1.了解贸易合同形式与基本内容； 2.掌握贸易合同保险、支付、争议解决、单据要求等条款拟定的要点和规范；		
	能力目标	1.能根据磋商结果草拟贸易合同保险、支付、争议解决、单据要求等条款； 2.能使用阿里巴巴国际站平台与客户完整签订贸易合同； 3.能在互联网+国贸赛项中快速准确规范的拟定全部合同条款；		
	育人目标	1.通过学习贸易合同条款拟定规范，强调在平等互利原则下，应增强契约意识，养成精研业务的职业素养； 2.在贸易全球化外下，业务强调合同的多样性和复杂性，应以诚信立身，维护国家利益，培养学生诚信务实的工作态度； 3.通过精准拟订、审核合同条款及确认合同的过程，培养学生具备责任担当的工匠精神。		
教学重难点	教学重点	支付条款、单证要求条款的拟定		
	教学难点	不同产品对单证的需求		
教学方法	任务驱动、情境教学、演示教学、自主探究、小组研讨			



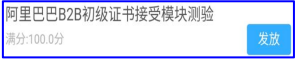
一、课前：任务发布

教学环节	教学内容	教学过程		设计意图
		教师活动	学生活动	
探究学习	草拟贸易合同保险、支付、争议处理、单据要求条款	推送任务 1.通过智慧课堂教学平台推送学习任务； （在线课程学习“合同拟定”单元） 2.POCIB 实训平台发布任务与评价； （根据磋商的产品信息，在平台上草拟合同条款） 3.在线查阅合同拟定情况。	自主学习 1.通过在线课程，完成学习； 2.自主学习 pocib 百科关于合同拟定规范；  3.pocib 平台完成贸易合同保险、支付、争议处理等条款的拟定。	巩固复习： 培养学生自主学习习惯并检验分析学生学习成效。

二、课中：课堂实施

教学环节	教学内容	教学过程		设计意图
		教师活动	学生活动	
导学 (B)	拟定全合同	发布情景	提取要件	引出主题：拟定

(3min)		1.展示学生课前草拟的合同条款； 2.提问学生，接下来我们要完成的任务是拟定全合同。	1.根据发盘及接收函快速提取保险、支付、争议处理、单证要求等重要条款。	全合同
验学 (P) (7min)	合同下半部分拟定	展示成果 1.展示学生课前草拟的合同条款； 2.组织学生进行互评和教师评价； 3.教师展示最后测评成绩。	互评成果 1.学生相互点评合同条款拟定中的问题； 2.学生形成自己的意见。	生生互动：取长补短，互助互进
研学 (R) (30min)	环节一：合同保险条款、支付、争议解决、单证需求条款拟定 (重点)	引导解答 1.引导学生将导入环节提取的保险条款、支付条款、争议解决条款、单证需求条款进行识读，并思考是否能将条款直接放入合同模板中； 2.提问学生支付条款的即期、远期对交易的风险； 3.引导学生以思维导图形式，将各条款的拟定注意事项展示出来并进行评分； 4.总结竞赛软件和阿里国际合同模板对于保险条款、支付条款、单证要求条款填制的区别。	小组研讨 1.各组对保险条款、支付条款、争议解决、单证要求拟定展开研讨并形成结论； 2.学生回答支付方式对交易带来的不同风险； 3.学生绘制思维导图并展示介绍拟定合同条款的注意事项； 4.学生对思维导图进行评分。	破解难点： 1.合同保险、支付、争议解决、单证要求条款拟定； 2.培养学生在遵循贸易平等互利原则下，能以信促交、以诚订约的规则意识。 3.通过反复检查合同条款的精准，做到严谨细致、精益求精的工作态度。
	环节二：合同查错及签订流程及注意事项	总结测试 1.以第3组的课前完成的合同为例，演示操作将合同中拟定错误表达方式找出来并进行修改；	难点突破 1.学生跟随老师一起纠错并进行改正，做到准确无误； 2.学生讨论并回答合同签订流程双方	

		 2.总结拟定中保险、支付、争议解决、单证要求条款容易出错的要点； 3.提问学生合同签订流程中双方应该注意的操作事项； 4.强调在全球贸易一体化下，要严格把握合同各项条款，否则会成为贸易纠纷的导火索； 5.利用智慧教学平台发起阿里巴巴 B2B 运营初级证书考试小测验；  6.根据答案总结小测验的考点。	的注意事项（规定的时间发送合同、审核合同、双方签字、电子合同的存储等）； 3.学生讨论回答合同问题导致的风险，并总结注意事项； 4.学生在线作答小测试。	
--	--	---	---	--

强学 (P) (25min)	POCIB 软件课程模式 下拟定合同 (难点)	演示操作 1.pocib 课程模式演示贸易合同条款拟定;  2.智慧教学平台发布; 检测任务: 合同条款拟定的规范和注意事项的思维导图; 3.对思维导图进行多元评价; 4.指点学生操作; 5.在 POCIB 课程模式后台查看学生合同条款拟定内容及分值。	仿真操作 1.分组讨论合同条款拟定的规范及要点, 形成思维导图上传智慧教学平台; 2.学生互评思维导图; 3.使用 POCIB 课程模式进行贸易合同条款拟定操作, 并通过平台“合同检查”功能。	实操强化: 巩固知识吸收, 促进课赛融合, 培养学生精益求精的工匠精神。
践学 (P) (15min)	ALIBABA 国际站模拟平台 下拟定合同	指导实践 1.指导学生在 ALIBABA 国际仿真软件体验不同贸易合同模板的条款拟定;  2.总结学生完成情况并进行评分; 3.企业教师根据完成情况打分。	合作实践 1.在 ALIBABA 国际仿真软件上根据磋商要件拟定合同条款; 2.各组汇总本组实际经营情况; 3.小组研讨回顾本课重难点。	模拟演练: ALIBABA 国际站模拟演练, 巩固学习效果, 培养学生勇于创新的劳动精神。
三、课后：岗位拓展				
教学流程	教学内容	教学过程		设计意图
		教师活动	学生活动	

竞赛操作	POCIB 软件竞赛模式下拟定正式贸易合同	在线指导 1.指导学生在 POCIB 竞赛软件上使用竞赛模式，正式拟定贸易合同并发送合同完成签约； 2.按照“互联网+国际贸易综合”赛项评分细则严格指导学生操作。	竞赛操作 1.在 POCIB 竞赛模式下操作贸易合同拟定并签约； 2.比对竞赛文件的评分指标，成功通过合同签订，让合同进入历史业务中。	课赛融合 吃苦耐劳 追求卓越												
工作室实操	ALIBABA 国际站店铺中拟定贸易合同	指导实战 1.依托工作室，在 ALIBABA 国际站店铺登录，进行高阶实战。	创业实战 1.在真实环境中运用所学，拟定贸易合同的约首、标的、价格、运输等条款。	岗课创融合												
教学评价	<table><tr><td>课内 教师评价</td><td>10%</td></tr><tr><td>课内 学生评价</td><td>10%</td></tr><tr><td>课内 Alibaba 仿真软件</td><td>10%</td></tr><tr><td>课内 POCIB 仿真软件</td><td>20%</td></tr><tr><td>课内 X证磋商接受模块测验</td><td>20%</td></tr><tr><td>课外 工作室运营企业评价、竞赛对抗练习（二选一）</td><td>30%</td></tr></table> 1. 课内实施（70%） 验学（P）：小组展示环节，教师对小组综合素养进行评价，10%； 研学（R）：小组研讨环节，小组研讨结果采用教师评价+学生组间评价，10%；X证知识测验采用系统自动评分，10% 强学（P）：强化学习环节，在 POCIB 软件课程模式下进行客户寻找操作，软件自动进行评价，20%； 践学（P）：实践环节，企业导师根据学生在 ALIBABA 国际站模拟平台的实践情况进行评价，20%。 2. 课后拓展（30%） 竞赛模式对抗:POCIB 软件自动进行评价，30%； 创业实战环节：依托工作室，根据学生 ALIBABA 国际站店铺运营业绩评价，30%。				课内 教师评价	10%	课内 学生评价	10%	课内 Alibaba 仿真软件	10%	课内 POCIB 仿真软件	20%	课内 X证磋商接受模块测验	20%	课外 工作室运营企业评价、竞赛对抗练习（二选一）	30%
课内 教师评价	10%															
课内 学生评价	10%															
课内 Alibaba 仿真软件	10%															
课内 POCIB 仿真软件	20%															
课内 X证磋商接受模块测验	20%															
课外 工作室运营企业评价、竞赛对抗练习（二选一）	30%															

教学反思

1. 从 POCIB 后台数据发现部分学生反复检查和纠错，合同一直不能通过系统审核，经过沟通发现是学生不注重合同规范性表达，对系统评分的合同标点符号等小规范不重视，叮嘱这两个学生要养成严谨细致的工作作风。
2. 学生在采用不同模板操作合同拟定时，不能快速准确的完成合同条款拟定，说明学生的迁移能力较差，课后还要针对该部分学生加强训练。