

江苏省苏州丝绸中等专业学校

实施性人才培养方案

（2026 级）

专业名称：国际商务

专业代码：730501

制订日期：2026 年 6 月

江苏省苏州丝绸中等专业学校

目 录

一、专业名称及代码	3
二、入学要求	3
三、基本修业年限	3
四、职业面向	3
五、培养目标	3
六、培养规格	3
(一) 综合素质	3
(二) 职业能力	4
七、课程设置	5
(一) 课程结构	5
(二) 主要课程教学要求	6
八、教学进程及学时安排	15
(一) 教学时间表	15
(二) 教学进程安排表	15
九、教学基本条件	16
(一) 师资队伍	16
(二) 教学设施	17
(三) 教学资源	20
十、其他事项	20
(一) 编制依据	20
十一、附件 1.....	21
十二、附件 2.....	26

国际商务专业指导性人才培养方案

一、专业及代码

专业类别：国际贸易类（代码：27）

专业名称：国际商务（专业代码：730501）

二、入学要求

入学要求：初中毕业生或具有同等学力者

三、基本学制年限

基本学制：3 年

四、职业面向

主要职业 (代码)	职业资格或职业技能等级 要求	继续学习专业	
国际商务专业人员 (2-06-07-01)	电子商务师 S(跨境电子商务 师) 五级	高职： 国际商务、国际 经济与贸易、跨 境电子商务等	本科： 国际经济与 贸易、跨境电 子商务等

五、培养目标

本专业落实立德树人根本任务，注重学生德智体美劳全面发展，培养具有良好的职业品质和劳动素养，掌握跨入国际贸易行业所必需的基础知识与通用技能，以及本专业对应职业岗位所必备的知识与技能，能胜任国际货物贸易、国际货运代理服务、跨境电商 B2B 平台操作与运营等一线工作，具备职业适应能力和可持续发展能力的高素质劳动者和复合型技术技能人才。

六、培养规格

（一）综合素质

1. 树立正确的世界观、人生观、价值观，具有良好的思想政治素质，坚决拥护中国共产党领导和我国社会主义制度，践行社会主义核心价值观，具有深厚的爱国情感，砥砺强国之志、实践报国之行。

2. 具有社会责任感，履行公民义务，行使公民权利，维护社会公平正义。具有较强的法律意识和良好的道德品质，遵纪守法、履行公民道德规范和中职生行为规范。

3. 具有扎实的文化基础知识和较强的学习能力，热爱对外贸易相关行业，具有献身外贸行业、推动产业发展、实现贸易强国的情怀，为专业发展和终身发展奠定坚实的基础。

4. 具有理性思维品质，崇尚真知，能理解和掌握基本的科学原理和方法，能运用科学的思维方式认识事物、解决问题、指导行为。

5. 具有良好的心理素质和健全的人格，理解生命意义和人生价值，掌握基本运动知识和运动技能，养成健康文明的行为习惯和生活方式，具有健康的体魄。

6. 具有一定的审美情趣和人文素养,了解古今中外人文领域基本知识和文化成果,能够通过1~2项艺术爱好,展现艺术表达和创意表现的兴趣和意识。

7. 具有积极劳动态度和良好劳动习惯,具有良好职业道德、职业行为,形成通过诚实合法劳动创造成功生活的意识和行为,在劳动中弘扬劳动精神、劳模精神和工匠精神。

8. 具有正确职业理想、科学职业观念和一定的职业生涯规划能力,能够适应社会发展和职业岗位变化。

9. 具有良好的社会参与意识和人际交往能力、团队协作精神。热心公益、志愿服务,具有奉献精神。

10. 具备质量意识、环保意识、安全意识、创新思维。

(二) 职业能力(职业能力分析见附件1)

1. 行业通用能力

(1) 了解国际贸易行业相关的国内外政策法规,知晓对外贸易发展的最新业态,熟悉外贸营销员、外贸跟单员等职业岗位的工作任务和工作职责,能适应产业数字化发展背景下贸易模式、贸易流程变化。

(2) 掌握世界主要交易市场、工业区分布,以及石油、煤炭等主要资源和钢铁、电子、汽车等主要工业品的分布;了解国际贸易组织、区域经济集团及经济特区现状;能够对进出口商品进行分类、检验、包装、运输、存储等。

(3) 掌握商务会议组织、客户接待、电话交流等商务沟通活动的主要内容和技巧,掌握外贸磋商的程序、内容以及外贸合同的条款的主要内容,能够熟练使用与国际贸易相关的货物买卖、贸易结算、货物运输及保险等法律法规。

(4) 能用英文进行良好的商务沟通,能够草拟外贸合同和往来函电,会缮制和处理外贸合同、商业发票、提单、装箱单及保险单等外贸常用单证,能够完成进出口价格核算、运输安排、保险办理等外贸相关环节工作,并能够运用相关法律防范交易风险。

(5) 具备健全的人格、良好的职业操守、严明的职业纪律以及终身学习的理念,能适应外贸业务工作岗位和工作环境变化,具备较强的创新精神。

2. 专业核心能力

(1) 熟悉进出口业务流程,具备外贸单证处理能力,能正确填制信用证开证申请书,能缮制商业发票、装箱单、运输单据、保险单据、主要结汇单据等,能审核一般外贸单证。

(2) 掌握商务沟通的基本术语和外贸信函的基本格式,具备传统外贸客户开发能力,能与客户进行基础商务沟通,能读懂中英文商务合同,能正确翻译和回复外贸信函,能根据交易磋商的内容拟定外贸合同,并快速查找相关条款。

(3) 掌握海外市场营销的基本技能，具备国际贸易领域数字化技能，能根据实际情况选择正确的方法进行海外市场调查与预测，能通过数据挖掘与分析获取经济信息，能策划和实施切实可行的市场营销策略。

(4) 掌握国际货运代理与通关操作的基本技能，能够根据进出口货物收发货人的委托，协助开展订舱、拖车、对单等业务，具备与第三方（船公司、车队、报关方）有效沟通的能力，能够协助报关员或报检员完成进出口货物出入境检验检疫及通关手续。

3. 职业特定能力

(1) 了解产品的原材料、特点、来源及成分，具备基本的外贸业务跟踪能力，能独立处理外贸业务，能与客户及生产人员沟通协调，能够协助对贸易合同项下的货物在生产加工、货物运输、通关等环节进行跟踪或操作。

(2) 掌握基本的跨境电商 B2B 平台客户开发及业务处理技能，具备适应产业数字化发展需求的基本数字技能，能够协助进行产品上架、运营推广、数据分析和订单处理等业务操作。

4. 跨行业职业能力

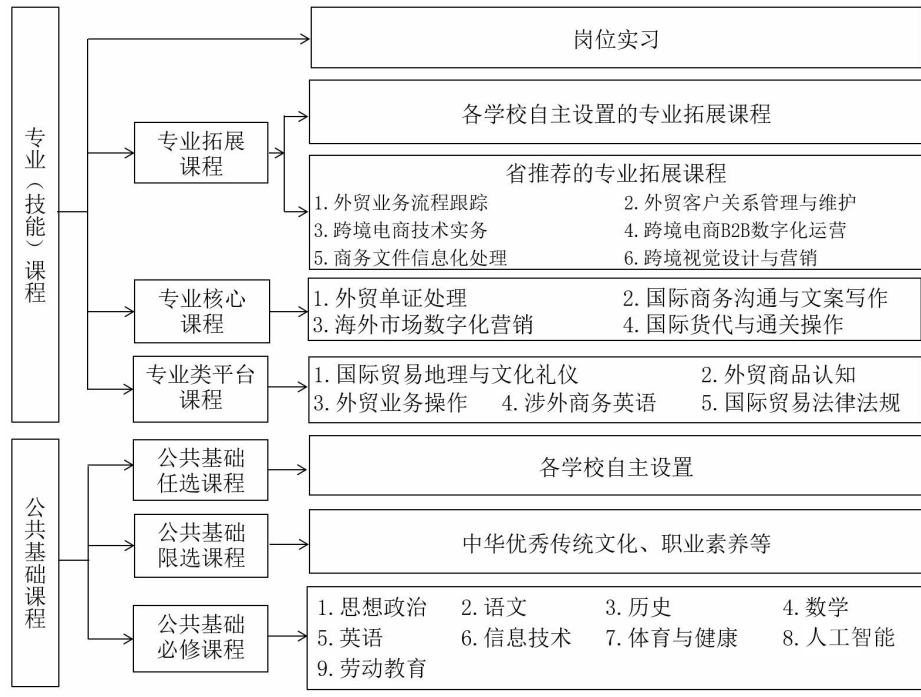
(1) 具有适应岗位变化的能力，能根据职业技能等级证书制度，取得跨岗位职业技能等级证书。

(2) 具有创新创业能力。

(3) 具有一线生产管理能力。

七、课程设置及教学要求

(一) 课程结构



（二）主要课程教学要求

1. 公共基础课程教学要求

课程名称	教学内容及要求	参考学时
思想政治	执行教育部颁布的《中等职业学校思想政治课程标准》和省有关本课程的教学要求，注重与行业发展、专业实际相结合。学校可结合办学特色、专业情况和学生发展需求，增加不超过36学时的任意选修内容（拓展模块），相应教学内容依据课程标准，在部颁教材中选择确定	144+ (36)
语文	执行教育部颁布的《中等职业学校语文课程标准》和省有关本课程的教学要求，注重与行业发展、专业实际相结合。其中限定选修（职业模块）54学时的教学内容，由学校结合专业情况和学生发展需求，依据课程标准，在部颁教材中选择确定	198
历史	执行教育部颁布的《中等职业学校历史课程标准》和省有关本课程的教学要求，注重与行业发展、专业实际相结合。学校可结合办学特色、专业情况和学生发展需求，增加不超过18学时的任意选修内容（拓展模块），相应教学内容依据课程标准，在部颁教材中选择确定	72+ (18)
数学	执行教育部颁布的《中等职业学校数学课程标准》和省有关本课程的教学要求，注重与行业发展、专业实际相结合。其中限定选修（职业模块）36学时的教学内容，由学校结合专业情况和学生发展需求，依据课程标准选择确定	144
英语	执行教育部颁布的《中等职业学校英语课程标准》和省有关本课程的教学要求，注重与行业发展、专业实际相结合。其中限定选修（职业模块）36学时的教学内容，由学校结合专业情况和学生发展需求，依据课程标准选择确定	144
信息技术	执行教育部颁布的《中等职业学校信息技术课程标准》和省有关本课程的教学要求，注重与行业发展、专业实际相结合。具体教学内容应结合专业情况、学生发展需要，依据课程标准选择确定	108
体育与健康	执行教育部颁布的《中等职业学校体育与健康课程标准》和省有关本课程的教学要求，注重与行业发展、专业实际相结合。其中限定选修和任意选修教学内容，由学校结合教学实际、学生发展需求，在课程标准的拓展模块中选择确定	180
人工智能	旨在帮助学生理解人工智能的基本概念、核心技术及行业应用，培养运用AI工具解决实际问题的能力，为未来职业发展和适应智能社会打下基础	36
劳动教育	执行中共中央 国务院发布的《关于全面加强新时代大中小学劳动教育的意见》相关要求，劳动教育以实习实训课为主要载体开展，其中劳动精神、劳模精神、工匠精神专题教育不少于16学时	18

2. 主要专业（技能）课程教学要求

（1）专业类平台课程

课程名称 (参考学时)	主要教学内容	能力要求
国际贸易地理与文化礼仪 (72 学时)	(1) 经贸地理与人文环境； (2) 世界市场与主要交易商品； (3) 国际货物运输	(1) 熟悉自然地理和人文环境的种类，能够分析地形、气候、天气等自然因素，以及人口、宗教、习俗礼仪等人文因素对国际贸易产生的积极和消极作用； (2) 了解世界市场的形成，熟悉当今世界主要的贸易中心区分布，能够概括世界市场中主要的贸易方式；

	输； (4) 北美国家经贸地理与文化礼仪； (5) 欧洲主要国家经贸地理与文化礼仪； (6) 亚洲主要国家经贸地理与文化礼仪； (7) 其它中国贸易伙伴国家经贸地理与文化礼仪	(3) 能够归纳世界石油、煤炭、铁矿石等主要矿产资源的分布与贸易，世界小麦、玉米、大米等主要农产品的生产与分布，以及世界汽车、钢铁、电子等主要工业品的生产与分布； (4) 了解国际贸易的主要运输方式及优缺点，掌握世界主要运输通道、港口及口岸、经济特区等重要交通枢纽，能够制订国际贸易运输计划，选择运输方式及线路； (5) 了解北美自由贸易区的形成与区域优势，能够阐述美国、加拿大、墨西哥等国家的政治体制、经济发展、产业分布，以及其人口民族、文化习俗，能够归纳对北美市场进口商品的需求分析； (6) 了解欧盟的形成及欧盟主要经贸政策，能够阐述欧洲英国、德国、法国、意大利等国家的政治体制、经济发展、产业分布及其人文习俗，能够归纳中欧之间的贸易商品流向及发展变化； (7) 了解和熟悉亚洲日本、韩国经济发展与文化传统，能够阐述日本与韩国的主要工业分布及习俗礼仪，并能够归纳中国对东亚国家市场进出口商品的贸易规律及变化； (8) 熟悉国家“一带一路”政策及区域经济发展，RCEP成员国家及与中国贸易关系，能够阐述其资源和产业分布、人文习俗，能够清楚中国对“一带一路”地区的重要贸易政策及措施； (9) 熟悉“金砖国家”范围，了解俄罗斯、印度、巴西和南非四个国家与中国贸易关系，能够归纳其资源、工业分布及人文习俗，能够归纳中国与金砖国家之间的贸易合作及贸易商品流向； (10) 能够读懂中国对外贸易年度报告，并分析中国与世界各国及贸易区域在贸易地位及贸易商品流向上的变化
外贸商品认知 (72 学时)	(1) 商品概念与主要属性； (2) 外贸商品成分与性质； (3) 外贸商品质量管理； (4) 商品跨境储运及包装； (5) 外贸商品分类与编码； (6) 我国主要出口商品认识	(1) 了解商品的价值和使用价值属性，熟悉外贸中涉及的商品主要属性范畴，并能够归纳对外贸易中因商品原因产生的常见风险； (2) 熟悉外贸商品的成分构成，能够分析外贸商品成分中常见有害成分及占比要求； (3) 了解商品的物理、化学、生理及微生物性质，能够从商品性质角度对外贸商品质量变化进行分析，并做好预防工作； (4) 了解商品质量的概念和特性，掌握对不同类别商品质量的基本要求；了解商品标准的概念及对企业的的作用，掌握商品标准的种类、分级和表示方法，能够对外贸商品质量进行外部与内部一般鉴别； (5) 了解外贸商品质量监督和认证的概念、种类及形式，了解商品检验的概念、依据，了解商品品级的概念、商品质量等级的划分原则和方法，并掌握商品检验的基本方法，能够有效针对外贸商品进行检验满足对应的贸易技术要求； (6) 了解商品包装的概念、作用和种类，以及商品包装的材料及其特性，能够按外贸跨境交付过程中的技术要求进行包装；

		(7) 了解在商品跨境运输、储存和使用过程中质量变化的类型和影响因素,掌握仓库温湿度及其调控方法,掌握商品的霉变、虫蛀、锈蚀和老化等发生的机理及防治、养护措施,能够对跨境储存和运输商品的常见风险进行分析并提前做好预防措施; (8) 了解商品分类的主要方法,了解国民经济行业分类与海关货物分类的不同,了解商品代码编码的概念和内容,了解商品条码、EAN 条码和海关 HS 编码,能对商品进行分类与归类操作; (9) 了解国内主要食品的分类,能够归纳糖、酒等类食品的分类和营养卫生,以及茶叶类商品的分类和营养卫生; (10) 了解生活类商品的分类,能够归纳玩具、箱包的分类和进出口质量要求,服装的分类和进出口质量要求,洗涤用品、牙膏的分类和进出口质量要求,以及化妆品的分类和进出口质量要求; (11) 了解工业类商品的分类,能够归纳家电的分类和进出口质量要求,电子产品的分类和进出口质量要求,以及汽车产品的分类和进出口质量要求
外贸业务操作 (108 学时)	(1) 认识国际贸易; (2) 进出口交易磋商; (3) 外贸商品要求; (4) 国际贸易价格与出口成本核算; (5) 外贸货物交付; (6) 国际贸易货款结算; (7) 外贸业务争议预防与处理; (8) 进出口合同签订与履行	(1) 了解国际贸易概念,掌握国际贸易产生的基本条件和基础;掌握国际贸易的分类方法和主要类型,理解国际贸易额的含义,并能够正确计算; (2) 掌握贸易政策的分类与贸易政策理论,并能够分析贸易政策对外贸业务的影响; (3) 了解海关关税定义及其特点,熟悉海关税则与通关手续,掌握关税分类及征收方法,能够正确计算关税税额,理解非关税措施的种类及特点; (4) 了解国际贸易的方式,掌握开展市场调研和分析市场行情的方法,能够用适宜的途径和方式寻找客户; (5) 掌握进出口交易磋商的形式、内容、程序,了解询盘的形式,掌握发盘的构成要件、发盘撤回撤销的条件,掌握接受的构成要件、接受撤回的条件、逾期接受的处理等,并能够正确拟定询盘、发盘、还盘和接受的内容; (6) 掌握商品品质的表示方法和品质条款的内容,能正确运用数量机动幅度条款合理确定商品数量,规范订立商品品质、数量条款;掌握包装类型,会根据要求绘制唛头等; (7) 掌握 FOB、CFR、CIF、FCA、CPT、CIP 六种核心贸易术语的含义和变形,明确买卖双方的责任义务和风险划分;掌握其他 5 种贸易术语的含义及买卖双方基本责任义务和风险划分,能根据交易情况选择合适的贸易术语; (8) 掌握成本核算的基本公式,能准确核算成本,能进行各价格术语之间的转换; (9) 掌握国际贸易的主要运输方式,掌握海洋运输的特点及海运提单的种类和作用,能正确计算班轮运费和航空运费;掌握海上风险的类型和保险险别,能正确计算保险费; (10) 掌握汇票、支票、本票等支付工具的内涵、分类和区别,掌握汇付、托收、信用证等支付方式的内

		涵、分类和区别,熟悉汇付、托收、信用证的流程和性质,能根据交易情况选择合适的结算方式; (11)掌握进出口检验的内容、不可抗力构成要件、仲裁的内涵以及争议预防与处理的方法,能够采取正确方式预防和解决贸易争端; (12)掌握外贸合同的主要条款,并能够参与完成合同的签订过程,掌握进出口合同履行过程中落实“货、证、船、款”的注意事项,能根据合同正确申请或审核信用证,能准确缮制商业发票、装箱单、海运提单、原产地证明、报关报检单据、汇票等相关单据
涉外商务英语 (72学时)	(1) Jobs and recruitment 应聘入职; (2) Work in progress 商务办公; (3) Telephone manner 电话沟通; (4) Business meeting 商务会议; (5) Business reception 客户接待; (6) Visiting customers 客户拜访; (7) Marketing 市场营销	(1)了解求职意向、自我介绍、应聘原因的常用表达,能在招聘和面试场景中流利使用英语交流; (2)掌握英文简历的结构和主要内容,能够用英文撰写简历; (3)掌握与新同事见面的问候用语以及自我介绍用语;熟知打印、复印、整理文件的词汇与句式,能够用英文发布重要通知; (4)掌握打电话中的正式与非正式用语表达,熟悉电话号码和礼节用语的相关词汇,具备用英文进行电话沟通和留言的能力; (5)熟悉会议的基本流程,掌握组织会议、参与会议以及发表演讲的基本英文表达,会用英文邮件组织召开会议; (6)掌握邀请客户、机场接待、机场道别的礼貌用语;会规范使用宴会邀请以及就餐的相关礼仪和常用语言; (7)会向客户介绍公司,能规范欢迎来宾和提供招待; (8)掌握表述计划、礼貌的邮件用语,以及预约的相关表达,能够用英文进行商务磋商; (9)掌握企业产品的生产制造流程,能用英文介绍产品,会撰写简单的产品说明
国际贸易法律法规 (72学时)	(1)国际货物买卖法; (2)商事组织法; (3)国际贸易结算法; (4)涉外产品责任法; (5)涉外工业产权法; (6)国际货物运输保险法; (7)国际商事仲裁与涉外诉讼法	(1)熟悉世界大陆法系与英美法系,了解国际贸易法律法规的调整范围及主要渊源,能够分析国际贸易法律关系范围,会确定国际贸易法律关系的主体、客体和内容; (2)了解国际货物买卖合同的概念、订立、法律效力,能够分析国际货物买卖合同的主要条款的法律意义; (3)知晓国际货物买卖合同履行过程中买卖双方的主要义务,并能够确认违约救济主要方法及货物所有权与风险的转移的时间与地点; (4)了解公司的特征与分类,熟悉公司的设立与变更、解散清算过程,知晓两大法系国家对公司的不同法律规定; (5)了解国际贸易结算的主要方式,掌握票据的概念与分类,以及票据的主要填制内容,能够熟练填制票据,合理完成票据行为,行使票据权利; (6)熟悉产品责任的概念与构成要件,了解欧洲与美国产品责任的特殊规定,能够确定产品责任的定责与抗辩方式; (7)熟悉工业产权的概念与特征,了解商标与专利的基本制度及国际公约的规定,能够进行涉外商标与专

		利注册申请，并能识别工业产权侵权行为； （8）熟悉主要国际货物运输方式，了解主要国际公约对国际货物运输的规定，知晓国际货物运输单据的作用及托运人与承运人之间的基本权利和义务； （9）熟悉货物运输保险的作用，了解货物运输保险的基本原则及保险合同的主要条款，能够选择货物运输保险的保险险别及承保范围； （10）熟悉国际商事仲裁及诉讼的概念与区别，了解国际商事仲裁及诉讼的管辖范围及程序，会收集涉外仲裁与诉讼的主要证据与材料
--	--	--

（2）专业核心课程

课程名称 (参考学时)	主要教学内容	能力要求
外贸单证处理 (108 学时)	（1）外贸单证制作准备； （2）信用证处理； （3）缮制发票和包装单据； （4）缮制原产地证明； （5）缮制报关单据； （6）缮制运输与保险单据； （7）缮制结算票据； （8）缮制其他单据	（1）掌握国际贸易单证的概念、分类、意义以及进出口单证工作的一般程序； （2）掌握国际贸易合同的主要形式及其内容，能读懂国际贸易合同； （3）能够按照交易磋商的内容独立缮制销售确认书； （4）能读懂并会翻译信用证，掌握信用证审核和修改的要点； （5）掌握商业发票的格式及填制规范，能根据合同与信用证信息正确缮制商业发票； （6）掌握包装单据的格式及填制规范，能根据合同与信用证信息正确缮制包装单据； （7）掌握原产地证书的申领流程、格式及填制规范，能根据合同与信用证信息正确缮制原产地证书； （8）掌握出口报关的基本流程、注意事项以及出口报关单的格式及填制规范，能根据合同与信用证信息正确缮制出口报关单据； （9）掌握进口报关的基本流程、注意事项以及进口报关单的格式及填制规范，能根据合同与信用证信息正确缮制进口报关单据； （10）掌握运输单据的格式及填制规范，能根据合同与信用证信息正确缮制运输单据； （11）掌握投保的基本流程、注意事项，以及保险单据的格式及填制规范，能根据合同与信用证信息正确缮制保险单据； （12）掌握汇票的格式及填制规范，能根据合同与信用证信息正确缮制汇票； （13）掌握其他单据的类型、格式及填制规范，能根据合同与信用证信息正确缮制其他单据
海外市场数字化营销 (72 学时)	（1）认识海外市场数字化营销； （2）洞悉海外市场数字化营销环境； （3）开展海外市场调查与预测； （4）展开海外市场行为分析；	（1）熟知数字化营销的内涵，了解海内外数字化营销生态的构成； （2）掌握海外市场数字化营销的宏观、中观、微观环境分析的方法； （3）掌握客户需求调研问卷设计的方法，能撰写海外市场数字化营销方案和客户需求方案； （4）理解数字化时代中消费者特点，能对数字化时代的消费者购买行为进行分析；

	(5) 谋定海外目标市场营销战略; (6) 深化海外市场数字化营销组合策略; (7) 创新海外市场数字化营销路径	(5) 熟悉海外市场数字化营销中的产品策略、定价策略、渠道策略、促销策略; (6) 掌握资料搜集、整理、分析的方法,能运用营销组合策略解决企业数字化营销中的实际问题; (7) 掌握海外社交媒体的类型及营销技巧,熟悉海外社交媒体的具体操作; (8) 掌握广告营销、互动营销、论坛营销等营销方式的内涵及营销技巧; (9) 掌握视频营销、图片营销等营销方式的内涵及营销技巧; (10) 掌握海外市场数字广告营销、互动营销的方法和技术技能
国际商务沟通与文案写作 (72 学时)	(1) Establishing business relations 业务关系建立; (2) Enquiries, offers and counter offer 交易条件磋商; (3) Conclusion of business 交易条件确定; (4) Terms of payment 支付方式选择; (5) Establishment of L/C and Amendment 信用证开立与修改; (6) Packing, Shipping Marks and Shipment 包装与运输方式确定; (7) Insurance 保险条款确定; (8) Complaints and Claims 双方争议处理	(1) 掌握建立贸易关系信函的常用写作步骤和常用句型; (2) 掌握询盘信中产品名称、数量、支付条款等信息的表达方式,掌握询盘的写作方法和常用句型; (3) 掌握发盘信和还盘信的写作方法和常用句型; (4) 了解合同、确认书、协议和备忘录的书面形式; (5) 掌握起草对外贸易合同的基本要求; (6) 掌握 D/A、D/P、L/C 及相关术语的习惯表达; (7) 掌握付款环节函电写作的基本知识、写作技巧和常用词汇; (8) 掌握信用证开立、修改等环节的英文表达,掌握信用证条款的翻译; (9) 掌握国际货物运输方式、集装箱运输方式的英文表达、缩略语、基本句型; (10) 掌握国际货物包装、唛头的英文表达及基本句型; (11) 掌握保险函电写作的基本知识、写作技巧和常用词汇; (12) 掌握申诉、索赔函电写作的基本知识、写作技巧和常用词汇、句型
国际货代与通关操作 (72 学时)	(1) 国际货代与通关认知; (2) 国际运输方式选择; (3) 海运货运代理与通关; (4) 空运货运代理与通关; (5) 国际多式联运货运代理与通关	(1) 掌握国际货代的含义、业务范围及各方法律关系; (2) 掌握我国海关的政策法规、报关程序、操作流程; (3) 掌握国际货物主要运输方式的区别、特点、航线、业务流程; (4) 掌握租船、班轮货运代理及通关的业务流程和集装箱运输的基础知识; (5) 掌握海运具体业务运费的计算及相关单据填制; (6) 掌握空运货运代理及通关的业务流程; (7) 掌握空运具体业务运费的计算及相关单据填制;

		(8) 掌握多式联运货运代理及通关的业务流程; (9) 掌握多式联运具体业务运费的计算及相关单据填制
--	--	---

(3) 专业拓展课程

课程名称 (参考学时)	主要教学内容	能力要求
外贸业务流程跟踪 (108 学时)	(1) 外贸业务流程跟踪概述; (2) 寻找供应商、样品跟单及验厂准备; (3) 订单确认及分析; (4) 生产过程跟单; (5) 产品包装跟单; (6) 出口运输跟单; (7) 出口结汇跟单	(1) 了解外贸业务流程跟踪的工作内容、工作特点及岗位知识要求和素质要求; (2) 了解与选择供应商相关的国际标准及其内容, 熟悉寻找供应商的途径、标准, 会考察供应商生产经营条件; (3) 能翻译整理外商的样品资料, 指导工厂制作样品并办理样品的寄送工作, 能配合做好外商的验厂工作; (4) 熟悉外贸合同的基本构成、主要条款及买卖双方的权利和义务, 能够翻译外贸订单各条款内容, 能够对外贸订单内容进行准确的分析, 并做好跟单规划; (5) 熟悉原材料采购的工作流程, 会填写、审核原材料采购单; (6) 熟悉生产进度跟踪、生产质量跟踪的主要方法, 能够准确下达生产通知、跟踪货物生产进度, 能够进行生产各环节质量控制并处理各种生产异常情况; (7) 熟悉主要出口包装材料及特点, 能够准确理解客户的包装要求, 能够正确制作和下达装箱计划, 会正确刷制运输标志; (8) 熟悉货代公司的选择、询价和选价方法, 能够处理与货代的往来业务; 能够协助办理出口货物的订舱手续; (9) 掌握海运主要单据, 能够协助安排货物运输、集港等业务; (10) 熟悉出口审单原则、依据和要点, 熟悉出口收汇基本流程和相关业务知识, 能够办理制单、审单业务, 能够办理结汇手续
外贸客户关系管理与维护 (72 学时)	(1) 客户关系管理岗位认知; (2) 客户选择; (3) 潜在客户开发; (4) 客户信息的收集与管理; (5) 客户满意度管理; (6) 客户忠诚度管理; (7) 客户投诉处理; (8) 客户流失分析处置	(1) 了解客户的划分依据、企业客户关系管理的选择标准, 能够根据客户关系的特征区分现实客户、目标客户、潜在客户、流失客户与非客户; (2) 掌握将潜在客户转化为新客户的技巧, 能够根据潜在客户的具体情况灵活运用各种方法, 开发潜在客户; (3) 熟悉个人客户和企业客户存档的信息内容, 掌握客户信息收集的渠道, 能制作客户档案信息表; (4) 掌握客户信息分级管理的概念和意义, 掌握客户分级的标准; (5) 掌握客户管理方法, 能够根据客户资料, 针对不同级别客户采取不同的管理方式; (6) 了解客户满意对企业的意义, 理解客户期望、客户感知价值的含义; (7) 了解客户忠诚的划分及意义, 掌握影响客户忠

		诚度的因素； (8) 掌握提高客户满意度、忠诚度的策略； (9) 了解客户抱怨和投诉的主要原因，及时记录、正确归类； (10) 会分辨不同抱怨和投诉的类型，选择合适的方法处理客户投诉； (11) 树立客户服务意识，了解客户流失的原因； (12) 针对不同级别的流失客户，掌握挽救流失客户的策略
跨境电商技术实务 (72 学时)	(1) 跨境电子商务认知； (2) 跨境选品； (3) 跨境物流选择； (4) 产品价格核算； (5) 跨境产品管理； (6) 跨境营销推广； (7) 跨境订单管理； (8) 跨境客服沟通	(1) 领会跨境电商的概念与特点，了解跨境电商的主要模式； (2) 了解主要跨境电商市场，熟悉跨境电商平台后台系统，掌握主流跨境电商平台及入驻要求，能进行平台注册、认证及店铺开通； (3) 掌握站内选品和站外选品的途径和技巧； (4) 了解常用跨境物流方式与计算运费，会设置运费模板； (5) 掌握产品价格构成和定价方法，会利用竞争导向定价法和成本导向定价法定价； (6) 熟悉平台对产品图片与详情信息的基本要求，会编写产品标题，掌握产品发布方法； (7) 掌握创建和管理产品的方法，能管理产品信息状态，会设置关联产品模块，熟悉产品日常管理； (8) 熟悉常见的店铺自主营销方式，能设置和开展店铺自主营销活动； (9) 熟悉各种平台活动，掌握平台活动的报名方法，能参与平台活动； (10) 熟悉订单管理的路径，会查看订单状态，掌握订单处理的方法； (11) 掌握沟通话术，能回复售前询盘，能撰写与发送营销邮件，能做好售前服务沟通； (12) 掌握处理纠纷的技巧，会管理买家评价，能做好售后服务沟通
跨境电商 B2B 数字化运营 (108 学时)	(1) 阿里巴巴国际站规则概述； (2) 店铺注册与管理； (3) 产品发布与管理； (4) 商机获取与管理； (5) 客户、交易与订单管理； (6) 出口服务管理； (7) 支付与资金管理	(1) 熟悉阿里巴巴国际站各项规则，了解注册会员的条件与办理费用，能够在国际站上完成店铺的注册与认证； (2) 了解关键词获取方法和关键词筛选标准，熟悉产品标题结构四要素，能够根据产品信息、产品定位、产品标题制作原则编辑和整理关键词； (3) 了解橱窗的作用及产品分组方法，能够根据橱窗基础操作和设置方法，正确完成产品各环节有效信息的填写； (4) 熟悉访客详情相关术语，能够根据访客营销规则正确设置 EDM 模板； (5) 熟悉外贸电邮设置方法，能正确完成营销邮件的询盘分配设置及询盘自动回复； (6) 熟悉客户通的作用，能够完成索要与发出名片的基本操作，并通过管理客户列表完成客户档案的建立； (7) 了解公海客户的概念，能够根据公海客户筛选机制，完成公海客户的添加与删除，能够根据客户分

		群标准完成固定客群与动态客群的建立； (8) 了解阿里巴巴国际站在线交易体系的概念，熟悉国际站信用保障服务的保障机制，能根据订单操作流程完成订单的交易与管理； (9) 了解国际物流的主要方式和物流服务选择的原则，能够根据订单信息正确查询物流报价，能够根据发货地信息正确设置运费模版，并按时发货； (10) 熟悉国际货款支付的主要方式，能够根据线上收款的基本流程，正确完成订单的收汇、结汇、提现及资金管理
商务文件信息化处理 (72 学时)	(1) 工作简报编制； (2) 产品宣传海报与报价单制作； (3) 项目标书制作； (4) 商务信函制作； (5) 产品销售清单编制； (6) 产品销售数据管理与分析； (7) 商务演示文稿制作； (8) 企业产品宣传册制作	(1) 掌握字符、段落的格式化，编号的添加、页面格式设置等文档编辑基本操作； (2) 掌握文本框和图片插入与编辑、SmartArt 图形创建、艺术字插入等文档编辑操作； (3) 掌握规则表格创建、编辑、修饰、数据计算、排序等基本操作； (4) 掌握不规则表格创建、编辑、修饰、数据计算、排序等基本操作； (5) 掌握模版、样式、目录与索引的使用，题注与脚注的添加，页码的添加，页眉和页脚的设置等基本操作； (6) 掌握信封制作、邮件合并等基本操作； (7) 掌握文件新建、打开、保存，不同类型数据输入方法，行或列的定位与设置等表格编辑基本操作； (8) 掌握运算符、公式、函数、单元格引用等表格编辑基本操作； (9) 掌握图表的创建和编辑、数据透视表的使用等基本操作； (10) 掌握数据的排序、筛选、分类汇总及条件格式等基本操作； (11) 掌握演示文稿创建、版面设计、特殊字体嵌入、批注插入等基本操作； (12) 掌握演示文稿图片表格插入、编辑、页面切换、路径链接等基本操作
跨境视觉设计与营销 (72 学时)	(1) 图片的拍摄与处理； (2) 短视频拍摄与编辑； (3) 店铺视觉营销策划； (4) PC 端店铺首页设计； (5) PC 端店铺二级页及详情页设计； (6) 无线端视觉体验； (7) 店铺视觉优化	(1) 了解拍摄器材，熟悉相机的基本按钮、常用参数以及配套的摄影器材，掌握拍摄的取景、布光、构图、摆放等技巧，能够完成拍摄任务计划的制定、拍摄前的准备和拍摄中的构图设计，以及拍摄后的图片规整； (2) 了解图片处理的意义和所需技能，掌握 Photoshop 的基本操作，能够对图片进行抠图、精修、切片处理等操作； (3) 了解短视频拍摄器材与道具，理解公司、商品、活动视频等拍摄任务，能够进行拍摄脚本创作并完成视频的拍摄； (4) 了解视频编辑的作用、流程及各类视频的制作要求，掌握视频剪辑中合成、片头片尾制作、特效、调色、字母增加的方法，能够使用 Camtasia Studio 制作产品主图、详情以及 FEEDS 视频； (5) 了解店铺视觉营销策划的策略和方法，理解通过市场调研对店铺进行定位的意义和操作技巧，掌握

		素材收集与图片规划的方法和技巧，了解色彩搭配的知识，掌握色彩搭配的方法和技巧，能够完成店铺视觉营销的策划； （6）了解 PC 端店铺首页设计的重要性和装修方法，掌握 PC 端店铺首页店招、导航、通栏广告、热区切图各个模块的设计方法，能够整体设计 PC 端店铺首页； （7）了解店铺二级页的作用与设计过程，掌握店铺详情页母版设计、详情页模版设计、详情页切片与上传、主题营销活动页设计等相关页面制作的基本流程，能够完成 PC 端店铺二级页及详情页的基本设计； （8）了解无线端店铺框架及装修模板框架，掌握店铺首页设计，了解无线端店铺详情页构成，掌握店铺详情页设计，能够完成产品详情模板的实际装修设计； （9）掌握无线端店铺整体装修的方法，能够灵活进行无线端店铺装修； （10）了解视觉诊断的常用指标，掌握查询首页跳出率的方法，能够进行首页跳出率的计算； （11）了解店铺视觉数据优化流程，能够用数据评估各页面的设计效果
--	--	--

八、教学安排

（一）教学时间安排

学期	学期周数	教学周数		考试周数	机动周数
		周数	其中：综合实践教学及教育活动周数		
一	20	18	1（军训） 1（入学教育及认识实习）	1	1
二	20	18	/	1	1
三	20	18	/	1	1
四	20	18	/	1	1
五	20	18	/	1	1
六	20	20	18(岗位实习)	/	/
			2(毕业考核、毕业教育)		
总计	120	110	22	5	5

注：鼓励学校加强实践性教学，学时安排达到总学时的 50%。

（二）教学进程安排

课程类别	课程名称	学时	学分	学期					
				1	2	3	4	5	6
公共基础课程	思想政治	144	8	√	√	√	√	(√)	
	语文	198	11	√	√	√	√		
	历史	72	4	√	√	(√)			
	数学	144	8	√	√	√	√		
	英语	144	8	√	√	√	√		
	信息技术	108	6	√	√	√			
	体育与健康	180	10	√	√	√	√	√	
	人工智能	36	2	√	√				

		劳动教育	18	1	√	√	√	√	√	
	公共基础 限选课程	中华优秀传统文化、职业素养等	36	2	√	√				
	小计		1080	60						
专业（技能）课程	专业类平台课程	国际贸易地理与文化礼仪	72	4	√	√				
		外贸商品认知	72	4	√	√				
		外贸业务操作	108	6		√	√			
		涉外商务英语	72	4		√	√	√	√	
		国际贸易法律法规	72	4		√	√	√	√	
	专业核心课程	外贸单证处理	108	6			√	√		
		国际商务沟通与文案写作	72	4			√	√	√	
		海外市场数字化营销	72	4				√	√	
		国际货代与通关操作	72	4			√	√		
	岗位实习		540	27						√
	小计		1260	67						
合计		2340	127							

注：1. “√”表示建议此课程开设的学期，“（√）”表示由学校根据实际情况选择性确定；

2. 本表不含军训、社会实践、入学教育及认识实习、毕业考核、毕业教育及公共基础课程任意选修课和专业拓展课程教学安排；

3. 课程开设顺序和开设学期，以及学时、学分，学校可根据实际情况调整。

九、实施保障

（一）师资条件

1. 师德师风

热爱职业教育事业，具有职业理想、敬业精神和奉献精神，践行社会主义核心价值观体系，履行教师职业道德规范，依法执教。立德树人，为人师表，教书育人，自尊自律，关爱学生，团结协作。在教育教学岗位上，以人格魅力、学识魅力、职业魅力教育和感染学生，因材施教、以爱育爱，做学生职业生涯发展的指导者和健康成长的引路人，展示出默默奉献的职业精神，争做“四有”好教师。

2. 专业能力

（1）专业带头人原则上应具备高级讲师及以上职称和较高的职业技能等级证书，拥有国际贸易行业的专业视野和实践经验，能够较好地把握国际贸易行业和专业发展态势，能广泛联系行业企业，了解行业企业对本专业人才的实际需求，具有专业前沿知识和先进教育理念，教学水平高，潜心课程教学改革，教学管理能力强，能带领教学团队制订高水平的“实施性人才培养方案”，能够有力推进专业建设、课程建设、校企合作、实训基地建设，能切实提高人才培养质量，在

本区域或本领域具有一定的专业影响力。

(2) 公共基础课程学科带头人和专业(技能)课程负责人应在该专业的课程教学、教育科研、课程开发等方面起到引领作用。应具有较强的课程研究能力和实施能力,能够组织开展具有一定规模的示范性、观摩性等教研活动,能够组织专业团队积极推进课堂教学改革与创新,建设新型教学场景,优化课堂生态,深化信息技术应用,提升课程建设水平,打造优质课堂。

(3) 专任教师应具有中等职业学校或高等学校教师资格和本专业领域相关证书;有理想信念、有道德情操、有扎实学识、有仁爱之心;具有国际商务、国际经济与贸易、市场营销、工商管理等相关专业本科及以上学历;具有扎实的国际商务相关理论功底和实践能力;具有较强信息化教学能力,积极参加产学研项目研究及教学竞赛、技能竞赛等活动,能开发具有专业特色的校本教材;专任专业教师还应具有任教学科(课程)所在行业中级以上职业技能等级证书或职业资格证书,近5年累计不少于6个月的企业实践经历。

(4) “双师型”教师应取得国家或省相关规定的职业资格或非教师系列的专业技术职称,如国际商务师、电子商务师、物流师、经济师等非教师系列中级专业技术职称或与本专业有关的中、高级职业技能等级证书或职业资格证书。兼职教师须经过教学能力专项培训,并取得合格证书。

3. 团队建设

专任专业教师与在籍学生的师生比,本科学历、研究生学历、高级职称的比例,专任专业教师高级以上职业技能等级证书或非教师系列专业技术中级以上职称的比例,兼职教师的比例及相关要求,应符合国家、省关于中等职业学校设置和专业建设的相关标准要求和具体规定。专任专业教师中应具有来自不同专业背景的专业水平高的专任专业教师,建设符合项目式、模块化教学需要的课程负责人领衔的、跨学科领域的、专兼结合的教学创新团队,实现知识、技能和实践经验的优质互补和跨界融合,不断优化教师团队能力结构,以团队协作的方式开展教学、提升质量。

(二) 教学设施

1. 专业教室

专业教室应符合国家、省关于中等职业学校设置和国际商务专业建设的相关标准要求和具体规定,配备符合要求的安全应急装置和通道;建有智能化教学支持环境,配备计算机、投影仪、视频展示台、投影屏幕、音响设备等多媒体教学器材,满足信息化教学的必备条件;具有体现国际贸易行业特征、专业特点、职业精神的文化布置。

2. 实训实习基本条件

(1) 校内实训实习基本条件

根据本专业人才培养目标的要求及课程设置的需要, 按每班 35 名学生为基准, 校内实训室配置如下:

教学功能室	主要设备名称	数量(台/套)	规格和技术的特殊要求
外贸单证实训室	主流机型电脑	36	台机内存容 8G; 显示器尺寸 22 寸; 台机硬盘容 160G
	配套服务器	1	最大支持 CPU 个数 1; 服务器 CPU 二级缓冲容量 8M; 服务器内存型 ECC 服务器硬盘容量 160G; 服务器型: 机架式; 处理器类型: Xeon 5410
	多媒体教学设备	1	/
	单证模拟软件平台	1	/
国际货代实训室	主流机型电脑	36	台机内存容 8G; 显示器尺寸 22 寸; 台机硬盘容 160G
	配套服务器	1	最大支持 CPU 个数 1; 服务器 CPU 二级缓冲容量 8M; 服务器内存型 ECC 服务器硬盘容量 160G; 服务器型: 机架式; 处理器类型: Xeon 5410
	多媒体教学设备	1	/
	国际货代模拟实训软件	1	/
模拟商务谈判室	笔记本电脑	13	尺寸: 15 寸; CPU 型号: Intel Core/酷睿 i3; Intel Core/酷睿 i3: i3-2348M
	录播系统	1	200 万像素; 自动/手动; >50db; HDMI、DVI、HD-SDI; 可根据镜头的放大倍数决定转速; 当垂直旋转过 90 度时图像自动翻转(可设置)
	投影仪	1	DLP 技术; 变焦倍数: 1.1 倍; 亮度: 100 流明以下; 分辨率(dpi): 1280 × 800; 对比度: 3001:1~4000:1
	大屏幕电视机	2	屏幕尺寸 55; 分辨率 1920 × 1080; LED
	谈判场景	1	/
	商务谈判模拟软件平台	1	/
商务礼仪室	玻璃墙	4	/
	多媒体教学设备	1	/
	电话	1	/
	餐座椅	1	/
	沙发	1	/
	录播系统	1	200 万像素; 自动/手动; >50db; HDMI、DVI、HD-SDI; 可根据镜头的放大倍数决定转速; 当垂直旋转过

			90 度时图像自动翻转（可设置）
跨境电商实训室	主流机型电脑	36	台机内存容 8G；显示器尺寸 22 寸；台机硬盘容 160G
	配套服务器	1	最大支持 CPU 个数 1；服务器 CPU 二级缓冲容量 8M；服务器内存型 ECC 服务器硬盘容量 160G；服务器型：机架式；处理器类型：Xeon 5410
	多媒体教学设备	1	/
	电子商务模拟软件	1	/
	跨境电商实践云平台	1	/
外贸公司模拟综合训练实训室	主流机型电脑	36	台机内存容 8G；显示器尺寸 22 寸；台机硬盘容 160G
	配套服务器	1	最大支持 CPU 个数 1；服务器 CPU 二级缓冲容量 8M；服务器内存型 ECC 服务器硬盘容量 160G；服务器型：机架式；处理器类型：Xeon 5410
	多媒体教学设备	1	/
	外贸公司模拟综合实训软件	1	/

（2）校外实训实习基本条件

校外实训实习基地应满足学生岗位实习、专业教师企业实践的需要，按照本专业人才培养方案的要求配备场地和实训实习指导人员，实训设施设备齐全，校企双方共同制订实习方案、组织教学与实习管理。校外实训实习基地的具体要求如下：

①根据本专业人才培养的需要和国际贸易行业发展的特点，建立校外实训实习基地，一是以专业认识和参观为主的基地，该基地能反映目前专业发展新技术，并能同时接纳较多学生实习，为新生入学教育及认识实习提供条件；二是以接收学生社会实践和岗位实习为主的基地，该基地能为学生提供真实的专业综合实践训练的工作岗位。校外实训实习基地应有 6 个以上，且合作协议满 3 年。实习企业应具备独立法人资格、依法经营 3 年以上，具有一定的规模，能满足至少 35 人同时进行专业认识实践或外贸业务等技能实训活动。

②符合《职业学校学生实习管理规定》《职业学校校企合作促进办法》《江苏省职业学校学生实习管理实施细则》等对实习单位的有关要求。实习单位应具有现代化管理理念、先进的管理模式和完善的管理制度，能依法依规保障学生的基本劳动权益，保障学生实习期间的人身安全和健康。实习单位应提供国际商务专业所涉及的技术规范、操作规程等详细资料，配备必要的图书学习资料及网络资源，为实习生提供必需的住宿、餐饮、活动等生活条件。

③实习单位安排有经验的技术或管理人员担任实习指导教师。实习指导教师应从事该专业岗位工作 3 年以上，思想素质较高、业务素质优良，责任心较强，有一定的专业理论水平，热心于国际商务专业岗位的技能人才培养，能协同专任专业教师开发具有行业特色、符合教学需求的技能教学项目，组织开展专业教学

和职业技能训练，完成学生实习质量评价，共同做好学生实习服务和管理工作的。

（三）教学资源

1. 教材

学校应建立严格的教材选用制度，教材原则上应从国家推荐教材目录和《江苏省中等职业教育主干专业核心课程推荐教材目录》中遴选。专业教材要能体现产业发展的新技术、新规范，发挥国际商务专业教师、行业专家等作用，规范专业教材遴选程序，完善教材选用制度，经过规范程序择优选教材，禁止不合格的教材进入课堂。根据专业性、基础性、实用性的原则，组织专业教师结合课程特点和教学需要，编写专业课程教材，建设有特色、高质量的校本教材。

2. 图书文献资料

配备国际贸易行业政策法规、职业标准、技术手册、实务案例及专业期刊等图书文献，能满足人才培养、专业建设、教学科研等工作的需要，方便师生查询、借阅。专业类图书文献包括：有关国际商务专业理论、技术、方法、思维及实务操作类图书，经济、管理、营销和文化类文献等。

3. 数字资源

充分利用智慧职教等平台上有关国际商务专业的国家教学资源库中相关数字化资源。学校也可以根据自身条件，在国际商务专业实训教学场所建设 1 个及以上的虚拟仿真实训室，建设与实训内容相配套的信息化教学资源，能够组织开展信息化实训教学活动。建设、配备与国际商务专业有关的音视频素材、教学课件、数字化教学案例、数字教材、在线开放课程等数字化教学资源，提供中华人民共和国海关总署网等重要网站，做到种类丰富、形式多样、使用便捷、动态更新，能满足教学要求。

九、编制说明

（一）编制依据

本方案依据《江苏省中等职业学校国际贸易专业类课程指导方案（试行）》，参考教育部《职业教育专业目录（2021 年）》《中等职业学校公共基础课程方案》以及思想政治、语文、历史、数学等 12 门公共基础课程标准，参考《中华人民共和国职业分类大典》（2022 年版）、《国家职业资格目录》和国家相关职业标准、职业技能等级标准等编制。

附件 1

江苏省中等职业学校国际商务专业“工作任务与职业能力”分析表

职业岗位	工作任务		职业技能	能力整合排序	课程设置
外贸单证员	1. 单证管理	(1) 熟悉合同内容	能看懂英文合同并进行审核	1. 行业通用能力 (1) 了解国际贸易行业相关的国内外政策法规, 知晓对外贸易发展的最新业态, 熟悉外贸营销员、外贸跟单员等职业岗位的工作任务和工作职责, 能适应产业数字化发展背景下贸易模式、贸易流程变化。 (2) 掌握世界主要交易市场、工业区分布, 以及石油、煤炭等主要资源和钢铁、电子、汽车等主要工业品的分布; 了解国际贸易组织、区域经济集团及经济特区现状; 能够对进出口商品进行分类、检验、包装、运输、存储等。 (3) 掌握商务会议组织、客户接待、电话交流等商	《外贸单证处理》 《外贸业务操作》 《涉外商务英语》 《国际贸易法律法规》
		(2) 审核信用证	能分析并审核信用证		
		(3) 申领许可证	能按照进出口的限制性管理规定, 按时申领相关许可证件		
	2. 单证业务	(1) 缮制单据	能运用计算机系统缮制进出口常用的单据		《外贸业务操作》 《外贸单证处理》 《涉外商务英语》 《国际贸易法律法规》 《国际商务沟通与文案写作》
		(2) 审核单据	能根据合同和信用证进行单据的审核		
		(3) 交单	能在规定的交单期内将相应单据交至议付行		
		(4) 归档	能按照企业要求进行单据的整理和归档		
	3. 单证流转	(1) 租船订舱	能按照合同和信用证中规定的交货期, 合理安排时间, 与货代公司沟通联系, 办理租船订舱业务		《外贸业务操作》 《外贸单证处理》 《涉外商务英语》 《国际贸易法律法规》
			能根据合同和信用证、国际惯例, 进行各种议付单据的流转		
		(2) 报关报检	能在规定期限内完成商品的报检		
			能在规定期限内, 按照海关要求完成商品的报关		
		(3) 核销退税	能够在规定期限内, 完成交易的核销退税工作		
外贸跟单员	1. 订单处理	(1) 外贸订单处理	熟知国际贸易操作和跟单流程		《外贸商品认知》 《外贸业务流程跟踪》 《涉外商务英语》
			能熟练使用外贸软件制作和打印合同		

职业岗位	工作任务		职业技能	能力整合排序	课程设置
			具备良好的英语听说读写能力	务沟通活动的主要内容和技巧，掌握外贸磋商的程序、内容以及外贸合同的条款的主要内容，能够熟练使用与国际贸易相关的货物买卖、贸易结算、货物运输及保险等法律法规。 (4)能用英文进行良好的商务沟通，能够草拟外贸合同和往来函电，会缮制和处理外贸合同、商业发票、提单、装箱单及保险单等外贸常用单证，能够完成进出口价格核算、运输安排、保险办理等外贸相关环节工作，并能够运用相关法律防范交易风险。 (5)具备健全的人格、良好的职业操守、严明的职业纪律以及终身学习的理	《外贸客户关系管理与维护》 《商务文件信息化处理》
		(2) 生产订单处理	熟悉产品生产流程		
			具备良好的沟通能力和组织协调能力		
			具备良好的产品专业知识		
	2. 生产进度质量控制	(1) 供销协调	能对订单生产作出合理安排		《外贸商品认知》 《外贸业务流程跟踪》 《涉外商务英语》 《外贸客户关系管理与维护》 《商务文件信息化处理》
		(2) 采购管理	能针对同规格产品在不同供应商之间进行询价、比价、议价		
			能对产品质量问题作出分析和判断		
		(3) 生产制造管理	能与业务员、工厂进行有效沟通		
		(4) 品质管理	了解质量控制与检验流程		
			能组织相关生产执行部门进行异常问题处理		
货运代理 员	1. 货代业务操作	(1) 提单确认与缮制	能进行提单确认、输入、缮制以及费用确认		《外贸业务操作》 《涉外商务英语》 《外贸业务流程跟踪》 《国际货代与通关操作》
		(2) 接受订舱委托	能负责接收客户的订舱委托，然后订舱，出入货通知，安排整理报关资料，查看船期情况等相关工作		
		(3) 单据交接	能负责船公司、货代企业、进出口收发货人之间的单据交接		
	2. 客户服务、	(1) 客户开发与管 理	能负责对潜在客户及新客户的开发		《外贸客户关系管理与维护》

职业岗位	工作任务		职业技能	能力整合排序	课程设置
	业务开发		能对客户进行全方位的维护	念，能适应外贸业务工作 岗位和工作环境变化，具 备较强的创新精神。 2. 专业核心能力 （1）熟悉进出口业务流 程，具备外贸单证处理能 力，能正确填制信用证开 证申请书，能缮制商业发 票、装箱单、运输单据、 保险单据、主要结汇单据 等，能审核一般外贸单证。 （2）掌握商务沟通的基本 术语和外贸信函的基本格 式，具备传统外贸客户开 发能力，能与客户进行基 础商务沟通，能读懂中英 文商务合同，能正确翻译 和回复外贸信函，能根据 交易磋商的内容拟定外贸 合同，并快速查找相关条 款。 （3）掌握海外市场营销的	《商务文件信息化处理》 《国际货代与通关操作》 《涉外商务英语》
		（2）客户关系管理	能处理客户咨询、客户关系管理、客户投诉等		《外贸客户关系管理与维护》 《商务文件信息化处理》 《国际货代与通关操作》
	3. 港口操作	（1）制订进出场计划	能给船公司制作、发送报表；制作进出场计划		
		（2）空箱调拨	能负责与其他协议场站之间的空箱调拨工作		
		（3）港口业务协调	能从事港口码头机械操作等相关协调工作		
			能从事集装箱场站业务操作等相关协调工作		
			能处理船舶靠泊离港服务、港口管理部门后勤服务等工作		
外贸业务员	1. 业务准备与联系	（1）业务准备工作	具备一定的英语听说读写能力		《海外市场数字化营销》 《涉外商务英语》 《商务文件信息化处理》 《外贸客户关系管理与维护》
			具有良好的沟通能力，语言表达清晰准确		
			具备产品知识，熟悉产品功能		
			能书写外贸函电		
		（2）客户接待联系工作	具备良好的接待能力		
			思路清晰，能准确把握订单内容		
			能及时准确了解生产工厂的相关进度		
			能协助解决生产工厂提出的问题		
		（3）信息收集	具有敏锐的信息捕捉能力		

职业岗位	工作任务		职业技能	能力整合排序	课程设置
			能熟练使用各种办公软件	基本技能，具备国际贸易领域数字化技能，能根据实际情况选择正确的方法进行海外市场调查与预测，能通过数据挖掘与分析获取经济信息，能策划和实施切实可行的市场营销策略。 (4)掌握国际货运代理与通关操作的基本技能，能够根据进出口货物收发货人的委托，协助开展订舱、拖车、对单等业务，具备与第三方（船公司、车队、报关方）有效沟通的能力，能够协助报关员或报检员完成进出口货物出入境检验检疫及通关手续。	
			能结合自身产业，做出相应的参展判断		
		(4) 国际、国内形势分析	具备一定的分析能力，对信息敏感		
			了解及掌握国内外政策动向		
			了解同行发展状况		
			能正确分析国际主要客户发展趋势		
		(5) 客户、供应商审定及筛选	具有风险意识		
			能结合客户背景、银行信用等进行市场调查分析		
			能准确分析、判断与客户继续合作的可能性		
			能根据工厂所生产产品、年产量、人员状况、管理效益等信息谨慎选择供应商		
	2. 订单管理	(1) 分析订单	熟悉整个外贸流程，能规避可能存在的风险	3. 职业特定能力 (1)具备基本的外贸业务跟踪能力，了解产品的原材料、特点、来源及成分，能独立处理外贸业务，能	《外贸商品认知》 《外贸业务操作》 《外贸单证处理》 《涉外商务英语》
		(2) 确定工期	能与跟单员准确有效沟通		
		(3) 安排出货	能明确了解下放订单的实时动态，能及时审核容易出现问题的环节		
	3. 商务谈判	(1) 准备谈判资料	具备一定的资料搜集、整理和分析能力		《外贸商品认知》 《外贸客户关系管理与维护》 《海外市场数字化营销》
		(2) 客户背景调查	能通过不同途径查找客户背景，分析客户可靠性		
		(3) 辅助商务谈判	具有团队合作意识，协助做好谈判记录等整理工作		
		(4) 订单确认	能明确订单谈判的各条款内容，并独立制定销售		

职业岗位	工作任务		职业技能	能力整合排序	课程设置
	4. 样品选送		合同	与客户及生产人员沟通协调，能够协助对贸易合同项下的货物在生产加工、货物运输、通关等环节进行跟踪或操作。 (2) 具备适应产业数字化发展需求的基本数字技能，掌握基本的跨境电商 B2B 平台客户开发及业务处理技能，能够协助进行产品上架、运营推广、数据分析和订单处理等业务操作。 4. 跨行业职业能力 (1) 具有适应岗位变化的能力，能根据职业技能等级证书制度，取得跨岗位职业技能等级证书。 (2) 具有创新创业能力。 (3) 具有一线生产管理能力	《外贸商品认知》 《外贸业务操作》
		(1) 确定样品	能充分了解客户意图，判断所需样品		
		(2) 安排打样	能按照客户需求，落实工厂进行打样		
	5. 客户接待	(1) 行程安排	能细致周到的安排客户行程		《外贸商品认知》 《外贸客户关系管理与维护》 《国际贸易地理与文化礼仪》 《国际商务沟通与文案写作》
		(2) 公司、产品介绍	能流利使用英语介绍公司和产品		
		(3) 反馈总结	具备归纳总结能力		
跨境电商运营专员	1. 选品	(1) 市场分析	能收集和分析市场信息、竞争对手信息		《外贸商品认知》 《国际贸易法律法规》 《外贸客户关系管理与维护》
		(2) 供应商选择	能根据市场分析选择产品和供应商		
	2. 数据分析	(1) 分析和优化数据	能分析和优化平台运行数据		《商务文件信息化处理》 《跨境电商技术实务》 《跨境电商 B2B 数字化运营》
		(2) 运营决策	能针对数据结果做出针对性的运营决策		
	3. 产品优化、推广	(1) 合理选择营销方式	掌握社交媒体营销、搜索引擎营销、邮件营销、展会营销的技巧		《商务文件信息化处理》 《跨境电商技术实务》 《跨境电商 B2B 数字化运营》 《跨境视觉设计与营销》 《海外市场数字化营销》
		(2) 市场反馈	能与客户无障碍沟通，了解客户购买需求和偏好		
			能及时掌握市场反馈信息		
		(3) 策划促销活动	能策划促销活动、发放优惠券		

教学进程表（试填表）

课程类别		课程名称	学时	学分	课程教学各学期学时分配					
					一	二	三	四	五	六
公共基础课程	公共基础必修课程	思想政治	144	8	36	36	36	36	(36)	
		语文	198	11	54	54	54	36		
		历史	72	4	36	36	(18)			
		数学	144	8	36	36	36	36		
		英语	144	8	36	36	36	36		
		信息技术	108	6	36	36	36			
		体育与健康	180	10	36	36	36	36	36	
		人工智能	36	2	18	18				
		劳动教育	18	1		18				
	公共基础限选课程	中华优秀传统文化、职业素养等	36	2	18	18				
	公共基础任选课程		162	9	18	36	36	54	18	
	公共基础课程 小 计		1242	69	324	360	270	234	54	
专业（技能）课程	专业类平台课程	国际贸易地理与文化礼仪	72	4	72					
		外贸商品认知	72	4	72					
		外贸业务操作	108	6			108			
		涉外商务英语	72	4		72				
		国际贸易法律法规	72	4		72				
	专业核心课程	外贸单证处理	108	6				108		
		国际商务沟通与文案写作	72	4			72			
		海外市场数字化营销	72	4				72		
		国际货代与通关操作	72	4			72			
	专业拓展课程	外贸业务流程跟踪	108	6				108		

		外贸客户关系管理与维护	72	4				72		
		跨境电商 B2B 数字化运营	108	6				108		
		专业技能类（综合实训）	270	15				270		
	岗位实习		540	27					18 周	
	专业（技能）课程 小 计		1818	98	144	144	252	288	450	540
其他教育活动	军训		30	1	1 周					
	入学教育及认识实习		30	1	1 周					
	毕业考核、毕业教育		60	2					2 周	
	其他教育活动 小 计		120	4	2 周				2 周	
合 计			3180	171	528	504	522	522	504	600

。