

2016 级国际经济与贸易专业（跨境电子商务方向）人才培养方案

专业代码：630502 专业大类名称：财经商贸 专业二级名称：经济贸易类

调研团队：王运祥、刘瑞荣、朱桥艳、钟飞燕、赵政旭、柳韬略、莫运襟、孙志宏、袁小枚、陈秋云、陈丽敏、王俊棕、徐浩峰

编制人：钟飞燕、刘瑞荣

审核人：王运祥

批准人：周晖

一、培养目标

国际经济与贸易专业（跨境电子商务方向）培养德、智、体、美全面发展，具有良好的职业素质、专业实践能力和创业创新意识，面向跨境贸易企业及跨境电商平台，熟悉计算机及其网络技术、跨境电子商务的业务流程与操作技巧，能够建立与维护跨境电子商务网站，从事跨境电子商务、网络产品规划、网络营销推广、网站运营的高素质技术技能型跨境电商专业人才。

二、招生对象及学习年限

（一）招生对象：普通高中毕业生、中职（专）毕业生和职高毕业生。

（二）学制：基本学制三年，实行“2+0.5+0.25+0.25”弹性化学制；即第五学期，引入外贸企业，实习在校内跟岗实习。

三、就业岗位分析

表 1 国际经济与专业（跨境电子商务方向）就业岗位一览表

类别	岗位名称	主要工作任务描述	职业资格证书 (名称与等级)	考证要求 (必考/选考)
核心 岗位	跨 境 电 子 商 务 师	开拓国际市场，寻找国外客户，利用互联网平台进行外贸网络营销。	助理跨境电子 商务师证	必考
	助 理 电 子 商 务 师	电子商务网站建设、网页制作与维护、产品信息发布、网站后台管理、电子商务交易系统设计和维护等。	助理电子商务 师证（国家职业 资格三级）	选考
	网 络 营 销 师	负责公司产品在网络上的推广，具备较强的网络开发客户的能力。	网络营销师	选考

拓展 岗位	外 贸 跟 单 员	以客户订单为依据，跟踪产品（服务）运作 流向并督促订单落实。	国际商务跟单 员证	选考
	外贸业务 员	开拓国际市场，寻找国外客户，定制产品， 办理进出口手续，外销作业等。	全国外贸业务 员资格证	选考
	外贸单证 员	收证、审证、制单、审单、交单、归档等一 系列业务活动。	国际商务单证 员证	选考

四、培养规格

（一）专业能力

- （1）跨境电商平台运营与操作能力；
- （2）外贸产品网上销售与推广能力；
- （3）电商网站建设、运营与维护能力；
- （4）外贸订单跟踪与操作能力；
- （5）进出口业务规范运作与流程操作能力；
- （6）跨境电商外贸英语应用能力；
- （7）国际商务谈判与推销能力；
- （8）网上创业能力。

（二）方法能力

- （1）具有自主学习与职业规划能力；
- （2）具有快速获取新咨询与信息搜集能力；
- （3）借助网络信息技术等途径进行信息获取、加工与处理利用能力；
- （5）较强的计算机网络技术及电子商务基本应用能力；
- （6）外贸英语阅读、翻译、表达和书面撰写能力。

（三）社会能力

- （1）具有爱岗敬业、诚实守信、遵纪守法、谦虚好学的品质；
- （2）具有团队协作能力，人际交往和国际商务谈判与沟通能力；
- （3）具有正确的择业观，良好的就业、创新创业能力。
- （4）具有良好的国际视野，具有较强的集体意识和社会责任心；
- （5）具备良好的职业道德以及快速适应岗位要求能力；

五、毕业标准

（一）本专业学生必须修满 121.5 学分，其中必修课 96.5 学分，限选课 14 学分，任选课 3 学分和综合素质教育课 8 学分（含达到《国家学生体质健康标准》的要求）。

(二) 取得本专业教学计划规定的职业资格(岗位技能)证书;

1. 第一推荐职业资格证书是助理跨境电子商务资格证书

2. 第二推荐职业资格证书是助理电子商务师、网络营销师、国际商务跟单员资格证书、国际商务单证员证书、全国外贸业务员资格证书等;

3. 通过相关考证培训课程。

(三) 参加0.5年跟岗实习和0.5年顶岗实习并取得合格成绩。

六、课程体系开发分析

(一) 核心岗位工作过程分析

(1) 跨境电商专员工作过程分析

典型工作任务	工作过程
市场开发与拓展	(1) 熟悉本公司产品制作流程、产品特点及产品使用等相关信息。 (2) 对该产品市场进行国际市场调研,了解被调研市场的销售量、竞争对手、消费者喜好等内容。 (3) 锁定了开发的市场之后,通过目标市场定位,找寻专业的B2B网站、B2C网站,结合目标国/地区特点主动发布产品。 (4) 运用SNS等方式搜索潜在客户的联系方式,并进行合理的营销。 (5) 找到潜在客户联系方式之后,通过电话、传真、电邮等方式与客户建立业务关系。
产品发布与营销推广	(1) 选择合适的平台(App、B2B、B2C、B2BC 商城、微商城、天猫国际、孙宁海购、一号海购、京东全球购等)后,进行产品的标题描述、属性产品定价等; (2) 设置产品运费模板; (3) 进行产品图片拍摄、细节拍摄与描述; (4) 设置价格促销模式及促销时间,产品发布; (5) 定期优化产品界面,打造爆款。 (6) SEO 优化,网络营销与网络推广;
洽谈与订单	(1) 针对不同客户询盘,提供相关报价,并进行价格、质量、运输与发货等的洽谈。 (2) 针对库存情况,随时更新产品库存界面及发货要求等。 (3) 针对对方还盘,有针对性、有策略的还盘,与客户协商、谈判、确立合同项目。
审单	(1) 针对客户订单,进行订单、支付单与物流单的信息匹配,满足跨境政策的要求。 (2) 针对用户所在地,核实物流相关信息及所在相关政策与新要求; (3) 时刻关注新政策下的货代要求,对订单进行审核、放行、查验

发货	(1) 针对国内现存货物，进行跨境电商仓库发放； (2) 针对保税区、境外仓库货物，进行跨境电商仓库发放； (3) 进行货物供应商管理 (4) 跟踪货物运输情况 (5) 办理货款与处理货款
业务善后	(1) 有针对性的识别商品质量问题、国外客户自身原因、货代原因等导致的国外客户不满意； (2) 做好国外客户要求的退货与索赔问题； (3) 进行客户维护，界面优化，推广消费。

(2) 助理电子商务师工作过程分析

典型工作任务	工作过程
电子商务技术准备	(1) 网络技术的运用 (2) 设置 Internet 地址和域名 (3) EDI 的应用 (4) 建立电子商务数据库 (5) 电子网站的设计与建设
网络营销	(6) 网络市场信息收集 (7) 网络信息分析与整理 (1) 撰写网络市场调研报告 (2) 网络产品促销与推广 (3) 电商网络营销操作 (4) 网络售后服务
电子交易	(1) 网络产品选购 (2) 制作电子合同等单证 (3) 网络订单的跟踪与操作 (4) 电子支付 (5) 网上客户反馈与投诉处理
物流配送	(1) 电子商务物流配送模式选择 (2) 电子商务物流运营商选择 (3) 电子商务物流配送操作
电子商务安全	(1) 掌握安全控制技术 (2) 识别病毒类别与防范方法 (3) 计算机安全维护 (4) 电子网站网络安全维护

(3) 网络营销师工作过程分析

典型工作任务	工作过程
--------	------

网络信息的搜集与分析	(1) 网络信息的搜索 (2) 网络信息分析 (3) 网络信息的整理
企业网络营销平台建设规划	(1) 制定企业网络营销平台目标 (2) 网络营销平台策略规划 (3) 企业营销型网站建设规划 (4) 第三方电子商务平台的应用
企业网络推广	(1) 企业网络推广前期调研 (2) 企业网络推广方案的制定 (3) 企业网络推广方案的实施
网络贸易实践	(1) 企业形象及产品的电子化展示 (2) 网络贸易信息的搜集与管理 (3) 网络供应信息的发布、网络贸易实践技能 (4) 网络贸易平台的评估与选择
个人网络创业	(1) 网上店铺创建 (2) 网上店铺经营

(二) 岗位工作任务与职业能力分析

表 2 国际经济与贸易专业（跨境电子商务方向）核心岗位工作任务与职业能力分析表

类别	核心岗位	工作任务	职业能力分析
核心岗位	跨境电子商务师	1. 熟悉产品 2. 市场调研 3. 寻找客户 4. 建立业务关系 5. 产品拍摄 6. 产品描述 7. 设置运费模板 8. 发布产品 9. 函电/沟通平台磋商 10. SEO 网络优化 11. 形成订单 12. 落实订单/支付单/物流单 13. 备货 14. 寻找货代 15. 发货	1. 对产品的认知能力 2. 对市场调研内容的把控 3. 寻找客户的能力 4. 发布产品的能力 5. 报价核算的能力 6. 还价核算的能力 7. 处理产品图片及相关属性的能力 8. 撰写询盘函、发盘函、还盘函、接受函的能力 9. 客户沟通联络与洽谈的能力 10. 形成订单的能力 11. 跟踪订单的能力 12. 办理货代出境的能力 13. 单据审核的能力 14. 货款处理的能力 15. 处理索赔问题的能力

		16. 跟踪货代运输 17. 办理货款 18. 及时处理索赔问题 19. 收集产品反馈 20. 老客户关系维护 21. 产品进一步推广	16. 收集整理产品出货的能力 17. 客户关系维护的能力 18. 产品优化与推广的能力
	助理电子商务师	(1) 网络技术的运用 (2) 设置 Internet 地址和域名 (3) EDI 的应用 (4) 建立电子商务数据库 (5) 电子网站的设计与建设 (6) 网络市场信息收集、分析与整理 (7) 网络市场调研报告 (8) 网络产品促销与推广 (9) 电商网络营销操作 (10) 网络售后服务 (11) 网络产品选购 (12) 制作电子合同等单证 (13) 网络订单的跟踪与操作 (14) 电子支付 (15) 网上客户反馈与投诉处理 (16) 电子商务物流配送方案选择 (17) 电子商务物流配送操作 (18) 计算机安全维护 (19) 电子网站网络安全维护	1. 电子商务网络技术应用能力 2. 网络信息收集与处理能力 3. 网络市场调研能力 4. 电商网络营销能力 5. 网络产品促销与推广能力 6. 电子单证制作与处理能力 7. 网络订单跟踪与操作能力 8. 电子支付能力 9. 网上客户售后与投诉处理能力 10. 物流配送方案选择能力 11. 电子商务系统维护能力 12. 电子商务网站安全维护能力
	网络营销师	(1) 网络信息的搜索 (2) 网络信息分析 (3) 网络信息的整理 (4) 制定企业网络营销平台目标 (5) 网络营销平台策略规划 (6) 企业营销型网站建设	(1) 日常网络信息和网络贸易信息的搜集与分析能力; (2) 小型企业的网站信息处理能力; (3) 小型网站推广能力; (4) 电子商务平台运营与推广能力;

		设规划 (7) 第三方电子商务平台的应用 (8) 企业网络推广前期调研 (9) 企业网络推广方案的制定 (10) 企业网络推广方案的实施 (11) 企业形象及产品的电子化展示 (12) 网络贸易信息的搜集与管理 (13) 网络供应信息的发布、网络贸易实践技能 (14) 网络贸易平台的评估与选择 (15) 网上店铺创建 (16) 网上店铺经营	(5) 以阿里巴巴为代表的 B2B 平台信息发布、运营与推广能力。 (6) 帮助企业建立 C2C 销售渠道的能力。
拓展岗位	外贸跟单员	1. 接单 2. 审核合同 3. 审核信用证 4. 选择生产企业跟单 5. 原材料采购跟单 6. 样品跟单 7. 生产进度跟单 8. 生产品质跟单 9. 产品包装跟单 10. 产品出境跟单 11. 结汇与核销 跟单 12. 客户管理跟单	1. 市场调研和预测能力 2. 接单审单能力 3. 选择生产企业和签订加工合同能力 4. 选择供应商和签订采购合同能力 5. 样品鉴定能力 6. 制定生产计划和控制生产进度能力 7. 检验产品能力 8. 包装材料选择、唛头设计和集装箱方案选择能力。 9. 单据缮制能力 10. 办理出境、结汇与核销手续能力 11. 客户沟通联络与处理投诉能力 12. 客户分类与信息收集管理能力
	外贸业务员	1. 熟悉产品 2. 市场调研 3. 寻找客户 4. 建立业务关系 5. 整理报价 6. 处理样品 7. 函电磋商 8. 起草合同 9. 签订合同 10. 落实信用证或收取订金 11. 备货	1. 对产品的认知能力 2. 对市场调研内容的把控 3. 寻找客户各种方式变通的能力 4. 撰写开发信的能力 5. 报价核算的能力 6. 还价核算的能力 7. 处理样品的能力 8. 撰写询盘函、发盘函、还盘函、接受函的能力 9. 起草内容完整、形式规范的合同的能力 10. 判断合同生效与否的能力

		12. 出运 13. 制单结汇 14. 及时处理索赔问题 15. 收集产品反馈信	11. 读懂信用证的能力 12. 审核信用证的能力 13. 撰写改正函的能力 14. 跟踪订单的能力 15. 办理货物出运的能力 16. 制单与审单的能力 17. 处理索赔问题的能力 18. 收集整理档案的能力 19. 撰写业务善后函电的能力
	外贸单证员	1. 审证开证 （1）申请开立信用证 （2）审核信用证 2. 制作和办理单证 （1）制作出口货物明细单 （2）制作商业发票 （3）制作装箱单 （4）制作报检单 （5）申领核销单 （6）制作/整理报关单据 （7）制作投保单 （8）制作附属单据 （9）制作汇票 （10）办理官方文件 3. 审单交单 （1）审核商业发票 （2）审核装箱单 （3）审核运输单据 （4）审核保险单据 （5）审核产地证 （6）审核汇票 （7）审核其他单据 （8）交单收汇/核单付汇 4. 单证归档 （1）单证收回整理 （2）单证分类归档 （3）单据的移交 （4）档案的建立 （5）其他情况处理	1. 办理开证申请手续能力 2. 审核信用证问题条款能力 3. 根据 L/C 条款或合同条款准确填制出口货物明显单的能力 4. 根据 L/C 条款或合同条款准确填制商业发票的能力 5. 根据 L/C 条款或合同条款准确填制装箱单的能力 6. 根据 L/C 条款或合同条款准确填制报检单的能力 7. 办理核销单申领手续的能力 8. 准确缮制报关单及其他附随单据的能力 9. 根据 L/C 条款或合同条款准确填制投保单 10. 根据 L/C 条款或合同条款要求缮制附属单据，包括装运通知、船公司证明、受益人证明等的能力 11. 准确填制汇票的能力 12. 办理进口国或出口国规定的一般原产地证、普惠制产地证、出口许可证等官方文件的能力 13. 根据 L/C 条款或合同条款审核相关单据的能力 14. 在规定实践收回相关单据的能力 15. 对相关单据进行单证归档的能力 16. 处理不符单据的能力

（三）专业核心课程与职业资格考证及职业技能竞赛内容分析

表 3 国际经济与贸易专业（跨境电子商务方向）职业能力核心课程分析表

职业能力	课程名称	主要教学模块内容	职业资格(技能)考核内容与要求	职业技能竞赛项目内容与要求	参考学时
1.在网络寻找国外客户的能力 2.利用互联网平台进行外贸网络营销能力 3.跨境电商选品、产品发布、推广能力; 4.订单处理与跟踪能力 5.跨境物流方案设计与选择能力 6.客户开发、维护与管理能力	跨境电商平台操作	1.在线完成产品的发布 2.在线完成产品的定价 3.在线完成产品的运输 4.在线完成产品的支付 5.在线完成产品的纠纷处理	全国跨境电子商务岗位专业培训与考试由“基础理论”和“操作实务”两门科目组成，每门科目考试成绩 60 分（含）以上为合格，两门都合格的考生则为通过该项考试。	中国大学生跨境电子商务创新创业大赛：大赛的根本目的是以大赛为契机，以公益培训、带薪实习、创业导引等方式，促成跨境电商企业与院校间深度合作，解决跨境电商企业用人难、大学生就业创业难的矛盾。大赛每年举办一届，在全国设分赛区。	128 (32 +96)
1.电子商务网络技术应用能力 2.网络信息收集与处理以及市场调研能力 3.电商网络营销与推广能力 4.电子单证制作处理能力与订单跟踪与操作能力 5.电子支付能力 6.网上客户售后与投诉处理能力 7.物流配送方案选择能力	电子商务实务	1.电子商务技术准备 2.网络营销 3.电子交易 4.物流配送 5.电子商务安全	助理电子商务师采用模块测试与综合考试相结合，两者按比重计入总成绩，总成绩合格可领取《国家职业资格证书》。除基础知识部分外，每模块均分为知识和技能两场考试，全部为上机考试。	职业技能竞赛项目内容：常见网络工具的配置和使用，网页制作方法，HTML 语言基础，病毒防治基础知识，网络商务信息的收集及整理方法，网络广告的特点及发布技巧，网络站点促销的基础理念，商务网站的建设及推广方法，网上单证处理，电子合同基础知识及身份认证，电子支付与传统支付的联系与区别，电子支付的安全协议。	64 (32 +32)

1. 日常网络信息和网络贸易信息的搜集与分析能力； 2. 小型企业的网站信息处理能力； 3. 小型网站推广能力； 4. 电子商务平台运营与推广能力。 5. 帮助企业建立销售渠道的能力。	网络营销与策划	1. 网络信息的搜集与分析 2. 企业网络营销平台建设规划 3. 企业网络推广 4. 网络贸易实践 5. 个人网络创业	1.网络营销师考核内容涵盖管理、技术、设计、应用层四个层面。考核通过后颁发“职业技能水平证书” 2.满分为100分，及格线为60分。	职业技能竞赛项目内容主要包括网络与信息安全管理（NIMT）、网络与信息安全（NISE）、数据库管理（NDAT）、物联网技术、IT项目管理、首席信息主管（CIO）等。	64 (32+32)
1 利用模拟软件寻找客户的能力 2.利用模拟软件交易磋商的能力 3.利用模拟软件签订合同的能力 4.利用模拟软件履行合同的能力 5.业务善后的能力	进出口业务操作	1. Simtrade 软件介绍 2. Simtrade 软件实操操作 3. 外贸业务员考证介绍	全国外贸业务员 1.考试分两科，即(1)外贸业务基础理论(含英语)(2)外贸业务操作实务(含英语) 2.各科满分均为100分，每门及格线为60分。两科均及格者方可获得证书。	职业技能竞赛要求学生在平时累积学习跨境电商平台操作课程的基础上，在本门课程中充分发挥专业知识，进行获取订单能力的竞赛。	64 (16+48)
1.外贸业务跟单能力 2.生产业务跟单能力 3.产品出货跟单能力 4.客户服务管理能力	外贸跟单操作（含竞赛）	1. 生产企业出口跟单 2. 外贸企业出口跟单	1.培训考试分两部分 (1)外贸跟单基础理论 (2)外贸跟单操作实务 2.满分为100分，及格线为60分。	职业技能竞赛项目内容： 1.出口跟单操作题 ①接单审单操作 ②选择生产企业跟单 ③原材料采购跟单 ④样品跟单 ⑤生产进度跟单 ⑥产品质量跟单 ⑦产品包装跟单 ⑧货物出境跟单 ⑨客户管理跟单	64 (16+48)

				2.项目要求学生在规定的时间内完成理论与实务操作试卷一套。	
--	--	--	--	-------------------------------	--

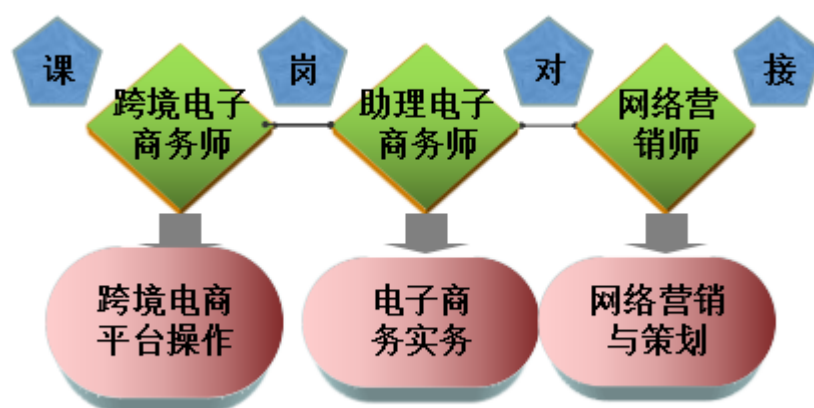
(四) 实践教学课程分析

表 4 国际经济与贸易专业(跨境电子商务方向)实践教学课程分析表

实践教学环节	主要理论知识与技术技能要求	实践教学课程名称	主要实训项目	实训实习场地(校内/校外)	参考学时
知岗	1.主要理论知识 (1) 国际贸易基础知识 (2) 电子商务基础与应用规则 2.技术技能要求 (1) 外贸业务岗位基本技能 (2) 电子商务岗位基本技能	国际贸易实务 电子商务实务	1.国际贸易实务 (1) 寻找客户 (2) 选择贸易术语 (3) 交易磋商 (4) 签订合同 (5) 履行合同 (6) 业务善后 2.电子商务基础与应用 (1) 网络营销 (2) 电子交易 (3) 物流配送 (4) 电子商务安全维护	校内	72
跟岗	1.主要理论知识: (1) 网络营销基础知识 (2) 外贸跟单基础知识 (3) 外贸单证与函电基础知识 2.技术技能要求 (1) 网络营销与策划能力 (2) 外贸跟单操作技能 (3) 外贸英语函电撰写与单证制作能力	1.网络营销与策划 2.外贸跟单操作(含竞赛) 2.英语函电与单证	1.网络营销与策划 (1)网络信息的搜集与分析 (2)企业网络营销平台建设规划 (3)企业网络推广 (4)网络贸易实操 2.外贸跟单操作: (1) 外贸业务跟单 (2) 生产业务跟单 (3) 产品出货跟单能力 (4) 客户服务管理能力 3.英语函电与单证 (1) 外贸函电的撰写 (2) 申请开立信用证 (3) 审核信用证 (4) 制作和办理单证 (5) 审单交单的能力 (6) 单证归档	校内	128
模岗	1.主要理论知识 (1) 跨境电商基础与应用规则 (2) 国际贸易	1.跨境电商平台操作 2.进出口业务操作	1.跨境电商平台操作 (1) C2C 跨境电商平台基础操作与选品 (2) B2C 速卖通平台操	校内	144

方产业需求的、集产品设计研发、产品营销推广的高级技术型人才培养为一体的特色专业链并付诸实施，为地方中小企业产品销售和区域经济品牌打造一流服务，实现销量翻一番，品牌辐射全国。

所谓“课岗对接”，就是专业核心课程和专业的岗位密切相关。跨境电商平台操作与跨境电子商务师对接；电子商务实务与助理电子商务师对接；网络营销与策划与网络营销师对接等。（见下图）



所谓“理实一体”就是以能力为本位，以工作过程为导向，以项目（真实的或仿真的项目）为载体，以任务为驱动重构课程内容，形成“项目课程”，实施“全真模拟、真实演练、任务驱动、工作导向”的教学，做到理论与实践一体，“教学做”一体化。

一是专业基础课的教学在知岗环节实行专业基础训练，对应课程为国际贸易实务；

二是专业核心课程的教学在知岗环节完成专业基本技能训练，在跟岗、模岗环节完成了校内专业岗位技能训练，在模岗和顶岗环节在校内完成了专业综合技能训练，在顶岗环节在校外完成了专业实习或顶岗实习。通过校企合作，引进实际企业和真实项目，学生可以在本专业跨境电商综合实训中心完成顶岗和校内创业训练。

三是专业扩展课程在知岗、跟岗、模岗和顶岗环节完成了专业拓展训练。

此外，强化“订单培养”。由学生自愿报名组成，由企业筛选人员组成订单班成员。国贸专业分别成立了外贸 B2B/ B2C 模式的。外贸 B2B 模式是指公司提供阿里巴巴国际站账号，库存软件、样品供学生在阿里巴巴国际站平台操作实习，同时派遣懂得产品知识以及相关外贸技巧的外贸工作人员，在学校提供的场地讲授培训实操知识，对学生进行量身定制的培训，保证学生在无人指导下也可以独立操作，尽快取得国外订单之目的。外贸 B2C 模式和 B2B 模式操作的区别就是学生使用的平台不同。学生可以选择阿里巴巴速卖通平台，也可以选择

亚马逊、敦煌网等平台来操作。两类订单班由不同的企业合作，共建共管，师资双岗双责，争取加大生产性实训的项目训练。创新“校企双主体”育人模式，为经济新业态下珠江三角洲中小外向型企业培养能够建立与维护跨境电子商务网站，从事跨境电子商务、网络产品规划、网络营销、网站运营、的高素质技术技能型跨境电商专业人才。

（二）课程教学模式

本专业注重理论教学与实践教学相结合，以信息技术为手段，商务管理为中心，商务服务为导向，培养跨境电商复合型可持续发展人才。跨境电商人才培养方案紧密围绕专业人才培养质量，结合社会人才市场需求，合理设置课程知识体系，构建课程能力体系，引入参赛项目，“教、学、做、赛”四位一体，以赛促学，以学促教。校企共建课程体系，依托企业真实项目，进行项目化教学，培养专业技能。

人才培养模式注重实践教学，在具体实施实践教学的过程中，可以尝试以下四种实践教学模式。

一种是实践基地模式。实践基地模式是实践教学模式中最重要、份量最重的模式，它是指为了实现培养高层次创新人才这一目标，由学校出面结合各专业任务和特点，考虑相关单位工作性质和特点，在校外建立的旨在加强理论联系实际，培养学生实践能力、创新能力和团结协作能力的实践环境，并实行“理论问题—方案设计—实践应用—实践总结”的一种实践教学模式。

另外一种是真实践模式。这种模式是实践教学模式的基础，它是旨在由教师指导下，组织安排学生到能满足其实践需要的具备相应技术装备的实训工作场地（跨境电商实训室），通过参加学科或课程实验而获取相应知识，培养动手操作能力、创新能力等的实践教学模式。

再有一种是实训实习模式。这种模式是由企业组建订单班，校内指导老师对接某一企业，学生、企业人员、教师共同组建项目团队，通过参加体验与真实操作而获取相应知识，培养动手操作能力、创新能力、职业素养等的实践教学模式。

最后一种模式是个性化选择模式。该模式是在实践教学过程中随着现代社会发展而逐渐形成的体现“以人为本”思想的现代实践教学模式。它是指在实践教学过程中，为了弥补传统实践教学的不足而创立的一种模式，通常表现为学生在教师的指导下将理论知识运用于自身实际工作，以解决实际问题的一种实践教学模式，其实践环境是学校、学生和工作单位的

合一体。学生可以在校内实现创业。

十一、企业兼职教师承担专业课方案

表 8 国际经济与贸易专业（跨境电子商务方向）企业兼职教师承担专业课方案

序号	课程性质	课程名称	学时	兼职教师承担		备注
				教学内容	课时	
1	专业必修	国际贸易实务	80	理论+实践教学	32	
2	专业必修	跨境电商平台操作	128	实训指导	80	
3	专业必修	网络营销与策划	64	理论+实践教学	16	
4	专业必修	外贸跟单操作	64	理论+实践教学	16	
5	专业必修	进出口业务操作	64	实训指导	16	
6	专业必修	毕业设计	48	指导毕业设计	24	
7	专业必修	毕业实习	384	指导毕业设计	192	

注：课程性质为专业必修课、专业限选课；教学内容为理论教学、实训指导、理论+实践教学、指导顶岗实习、指导毕业设计等

十二、专业共建委员会成员基本情况

表 9 国际经济与专业（跨境电子商务方向）共建委员会成员基本情况表

序号	委员姓名	委员职务	所在单位 行政职务	现有专业 技术职务	所在单位
1	王运祥	主任委员	外语外贸学院 院长	教授	广州城建职业学院
2	杨威	副主任委员	董事/总经理	中级	广州市立秋电子商务有限公司
3	袁小枚	副主任委员	副总经理	中级	广州威思丁酒店用品有限公司
4	邱漠河	副主任委员	外语外贸学院 副院长	副教授	广州城建职业学院
5	李霜	副主任委员	外语外贸学院 副院长	讲师	广州城建职业学院
6	刘瑞荣	委员	教师	讲师	广州城建职业学院
7	钟飞燕	委员	主任	讲师	广州城建职业学院
8	朱桥艳	委员	副主任	讲师	广州城建职业学院
9	陈秋云	委员	经理	中级	广州雅缤饰品有限公司
10	王俊棕	委员	董事长	中级	东莞行运文具实业有限公司
11	陈丽敏	委员	经理	中级	广州信惠贸易有限公司

附：专业教学计划进程表