

附件 7:

课程体系构建与专业特色培育报告

所属专业大类	财经商贸	专业类名称	经济贸易类
专业名称	国际经济与贸易	专业代码	630502
二级学院名称	外语外贸学院	报告编制人	钟飞燕

一、课程体系设计思路

本专业课程体系主要依据职业岗位对知识、技能和态度等相关要求，充分结合学生职业生涯的发展需求，选择与职业岗位相对应的课程，构建起以职业岗位为导向、“理实一体”相结合，注重外贸跟单、外贸单证、外贸业务技能培养的模块式课程体系。

职业基本素质模块。该模块旨在培养学生掌握基础的文化知识，树立正确的思想观念，使之具备文艺、体育和心理等综合素质，形成良好的人文、思想、道德情操，为步入社会，走进职场打下坚实的基础。

通用技术技能模块。该模块旨在培养学生专业所需的英语听说读写能力，使其掌握基本经济学原理、国际贸易理论与实务、外贸英语口语和外贸英语函电知识等专业基础知识。

职业核心技术技能模块。该模块针对外经贸企业对人才素质和技能的要求及从业资格证考试的项目，分别开设外贸业务员、跟单员、单证员、跨境电商专员、报检员、报关员、货代员等岗位所对应的职业技能核心课程。

拓展技术技能模块。该模块设立课程组，课程组依据不同职业发展方向开设对应的选修课，按方向培养国际商务人才所必须具有的、较宽厚的专业基础知识，以及较全面的业务技能，并在掌握专业知识和专业技能的基础上，开拓学生创新创业能力与职业拓展能力。

为创新人才培养，充分发挥校企各方优势，开设《跨境电商平台操作》专业与创新教育结合课程、《外贸营销推广》企业定制化课程、《网上创业理论与实践》网络课程，保证本专业的课程体系适应专业人才培养目标的要求，使各门课程与专业课程体系充分匹配，体现“岗、证、课”三位一体的要求。

二、就业岗位及资格（技能）证书

本专业毕业生主要面向外贸公司、自营进出口生产企业、外资企业等从事有关进出口业务、外贸跟单、单证、跨境电商、报关报检、货代等方面的工作；或者从事有关国际市场调研、策划及国际贸易纠纷调解等辅助性工作。职业岗位对应的典型工作任务及职业资格证书如下表 1 所示。

表 1：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	考证要求 (必考/选考)
核 心 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。	跟单员证	必考
	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
相 关 工 作 岗 位	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
	助理跨境电商商务师	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	助理跨境电商商务师证	选考
	报关员	进出口货物的通关与清关	报关员	选考
	报检员	申请安排进出口货物的检验检疫	报检员	选考
	货代员	制定货运代理的营销策略、进行国际海上、铁路、公路、航空、集装箱货物运输、船代、货代、仓储、商品保养等工作	国际货代员资格证书	选考
发 展 进 阶 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	跨境电子商务师证	选考

三、课程体系开发分析

（一）核心岗位工作过程分析

1.外贸跟单员

外贸跟单是以货、证、船、款为中心，包括备货、催证、改证、租船订仓、报关、报验、装船、制单、结汇等环节。具体工作任务：外贸业务跟单（接单审单），生产业务跟单（选择生产企业和原材料供应商、生产进度跟单和产品质量检验、产品包装跟单；产品出货跟单（出货出境跟踪、制单结汇）和客户管理跟单等。

外贸跟单员工作过程分析

典型工作任务	工作过程
外贸业务跟单	(1) 寻找客户；获取订单； (2) 外合同的翻译；合同的审核； (3) 信用证的翻译；信用证的审核；
生产业务跟单	(1) 选择生产企业，签订加工合同； (2) 选择供应商，签订采购合同； (3) 发出制样通知单、样品鉴定与确认、样品的寄送； (4) 下达生产通知单，产前试样，制定生产计划，跟踪生产进度； (5) 检验方法的选择，产品质量检验，填制检验报表； (6) 选择包装材料、设计唛头、集装箱方案选择；
产品出货跟单	(1) 缮制单据、托运订舱、报检、报关、投保； (2) 缮制单据、交单结汇、收汇核销、出口退税；
客户服务管理	(1) 客户联络、客户跟踪、客户满意度调查、投诉处理； (2) 客户分类、客户信息收集、客户信息管理；

2.外贸业务员

外贸业务员是指在进出口业务中，从事寻找客户、交易磋商、签订合同、履行合同等进出口业务全过程操作和管理的综合性外贸从业人员。具体工作内容：整理报价、处理样品、订货（签约）、收取订金或信用证、下生产订单、追踪和验货、租船订舱、报检、申领核销单、出口报关、收款、核销退税、业务登记/存档以及售后问题的处理。

外贸业务员工作过程分析

典型工作任务	工作过程
寻找客户	(1) 熟悉本公司产品工艺、制作流程等产品相关信息； (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) 锁定开发的市场之后，通过 B2B 网站主动发布产品或者运用搜索引擎等方式搜索潜在客户的联系方式； (4) 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。
交易磋商	(1) 针对不同客户询盘，提供相关报价资料，所有正式报价单需打印出来，并由经理签字存档； (2) 制作详细样品单，向工厂索取样品，以免工厂错误打样，寄样需记录相关寄件信息，以便及时追踪和后查； (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。

签订合同	(1) 起草合同条款。包括所购产品的价格、数量、规格、颜色、贴花、品牌及其他要求；贸易国别；贸易术语；付款方式；唛头；交货期；目的港；配件额度及其他条款； (2) 邮寄合同给对方签章，双方签章的时间为合同成立的时间；
履行合同	(1) 收取订金或信用证； (2) 向工厂下达生产定单，所需文件包括 产品合同执行计划及其他附件； (3) 备货期，对定单生产情况进行跟踪，并告知客户生产进度和交货时间； (4) 验货：主要是涉及合同条款的项目。如颜色、数量、规格、唛头、品牌等进行查验，保证按时、准确交货； (5) 应在货备妥之前，提前与船公司或货代联系。填写提货委托单后传真给运输公司和供货方。安排发运事宜。由运输公司持提货委托到指定地点提货，发运； (6) 把制作好的各种单据：包括箱单、装箱单明细、商业发票、提单及原产地证副本交与客户确认； (7) 催收尾款，并寄发单据正本。
业务善后	(1) 及时处理索赔问题：因出口产品供货方原因产生的出口产品错发/漏发/质量不合格导致客户提出质量、数量索赔的业务人员应及时处理； (2) 收集有关产品质量问题、市场对产品需求的反馈信息；归纳、整理，为产品的整改和新产品开发提供意见和建议。

(二) 岗位工作任务与职业能力分析

表 2：核心岗位工作任务与职业能力分析表

类别	核心岗位	典型工作任务	职业能力分析
核心岗位	1. 外贸跟单员	1-1 外贸业务跟单	1-1-1 开发客户，接单审单能力； 1-1-2 具有团队协作能力，国际商务谈判与沟通能力； 1-1-3 具备外贸英语阅读、翻译、表达和书面撰写能力；
		1-2 生产业务跟单	1-2-1 具备验厂能力与选择能力，生产计划安排与跟踪能力、质量检验与控制能力；包装材料与装箱方案选择能力，唛头设计能力； 1-2-2 具备规范、安全、计划、管理、质量控制等职业素养； 1-2-3 职业选择、判断与计算能力；
		1-3 产品出货跟单	1-3-1 办理货物出境手续与制单结汇能力； 1-3-2 具备交际沟通能力与高效办事效率； 1-3-3 掌握出境手续办事流程与操作要点；
		1-4 客户管理跟单	1-4-1 客户信息管理与客户投诉处理能力； 1-4-2 具备组织协调和沟通能力，应变处理能力； 1-4-3 客户信息收集与处理能力；
	2. 外贸业务员	2-1 交易准备	2-1-1 开发客户，市场调研能力； 2-1-2 具有国际商务谈判与沟通能力； 2-1-3 具备组织计划管理能力，对市场的敏锐反应能力；

拓展 岗位		2-2 交易磋商	2-2-1 与客户洽谈、磋商与撰写函电能力； 2-2-2 具有国际商务谈判与沟通能力； 2-2-3 具备外贸交易磋商和英语函电书面撰写能力；
		2-3 签订合同	2-3-1 缮制合同能力； 2-3-2 自主学习，独立完成签订合同的流程； 2-3-3 具备外贸交易磋商和英语阅读、翻译、表达和书面撰写能力；
		2-4 履行合同	2-4-1 具备履行合同所需的跟踪生产备货、验货情况，办理货物出境手续、制单结汇等能力； 2-4-2 具备组织协调沟通交际能力； 2-4-3 具备较强办事协调与跟踪能力；
		2-5 业务善后	2-5-1 具备处理索赔问题以及产品质量问题和客户投诉与意见反馈等能力； 2-5-2 具备较强的沟通与协调能力； 2-5-3 具备较强的处理争端与解决问题的能力；
	3. 外 贸 单 证 员	3-1 开证审证	3-1-1 具备开立信用证和审核信用证和修改信用证能力； 3-1-2 具有严谨处事和严格检查能力； 3-1-3 掌握开证申请和审核信用证方法；
		3-2 制单审单	3-2-1 制作和审核全套外贸单据能力； 3-2-2 具有综合应用所学知识能力； 3-2-3 掌握不同单据缮制方法与审核要点；
		3-3 交单议付	3-3-1 选择议付银行交单能力与办理结汇能力； 3-3-2 严谨处事能力； 3-3-3 审查核对单据能力与快速结汇能力；
		3-1 单证归档	3-4-1 具备单证回收整理、分类建档与妥善保管能力； 3-4-2 具备文档保管与归档能力； 3-4-3 具有文档分类归档方法与建档能力；
	4. 跨 境 电 子 商 务 师	4-1 网站搭建与管理	4-1-1 具备开设网店、网站信息内容撰写，维护、存储和网站管理能力； 4-1-2 具备店铺、商品信息、配送、客户服务管理能力 4-1-3 具有快速获取新咨询与信息搜集能力、较强的计算机网络技术及电子商务基本应用方法力；
		4-2 网络营销	4-2-1 具备 SEO 优化、网站发布广告、网络营销与网络推广等专业能力； 4-2-2 具备网络市场调研、网络广告的发布与管理、网络促销、群发推广、网络软文推广能力； 4-2-3 具备较强的营销推广能力和较强沟通及维护客户关系能力；

		4-3 网上交易	4-3-1 具备网上发布产品信息、网络交易磋商、拟定电子合同和按照电子合同操作流程进行操作的能力； 4-3-2 具有团队协作能力，人际交往和国际商务谈判与沟通能力以及网上采购、电子合同处理和网上支付能力； 4-3-3 具备外贸英语阅读、翻译、表达和电子合同英文书面撰写能力以及较强的风险识别与选择能力；
		4-4 跨境作业运营	4-4-1 具备办理跨境报检、报关、保税、结汇退税等出境手续能力以及结合新政策对订单进行审核； 4-4-2 具备报关报检、出口结汇退税资料整理汇总、外汇管理能力； 4-4-3 具有快速处理报关报检、货物出境等方法能力；
	5. 报关员	5-1 报关注册	5-1-1 报关单位、报关员注册登记的能力； 5-1-2 具备遵纪守法以及社会交际与沟通能力； 5-1-3 掌握报关单位、报关员注册登记流程与所需材料；
		5-2 进出口商品归类	5-2-1 根据商品性质进行准确的商品归类； 5-2-2 具备自主学习、举一反三的社会能力； 5-2-3 灵活运用商品分类规则，掌握商品归类方法；
		5-3 进出口税费的计算	5-3-1 进出口税费核算能力； 5-3-2 具备自主学习、细心严谨的社会能力； 5-3-3 掌握进出口税费计算方法；
		5-4 进出口报关单填制	5-4-1 进出口报关单填制能力； 5-4-2 具备自主学习、举一反三的社会能力； 5-4-3 掌握进出口报关单的填制方法及有关填制注意事项；
		5-5 海关监管货物报关业务操作	5-5-1 有关海关监管货物报关业务操作能力； 5-5-2 独立完成工作任务及人际交往沟通能力； 5-5-3 掌握海关监管货物报关程序与操作要点；
	6. 报检员	6-1 报检注册	6-1-1 报检单位、报检员注册登记的能力； 6-1-2 独立完成工作的能力，与人沟通能力； 6-1-3 掌握报检单位、报检员注册登记流程与所需材料；
		6-2 出入境报检单的填制	6-2-1 出入境报检单填制能力； 6-2-2 具备自主学习、举一反三社会能力； 6-2-3 掌握报检单的填制方法以及填制的注意事项；

		6-3 办理出入境检验检疫手续	6-3-1 办理出入境检验检疫手续能力； 6-3-2 独立完成工作任务及人际交往沟通能力； 6-3-3 掌握出入境检验检疫手续办理流程与递交材料要求；
	7. 货代员	7-1 签订国际货运代理合同	7-1-1 签订国际货运代理合同能力； 7-1-2 自主学习能力，与人沟通能力，诚信可信的良好素质； 7-1-3 货代合同缮制方法及有关注意事项；
		7-2 国际货运代理操作	7-2-1 具备国际货运代理操作能力； 7-2-2 具备自主学习能力，与人沟通能力； 7-2-3 掌握国际货运代理操作流程及运作方式；
		7-3 国际货运保险代理	7-3-1 根据实际情况正确选择险种及保险单填制能力； 7-3-2 办事与选择能力； 7-3-3 掌握海运主险、附加险，选择险种的技巧与方法；
		7-4 国际货运货损事故处理	7-4-1 货损事故的处理能力； 7-4-2 事故处理能力，知法懂法守法； 7-4-3 掌握国际货损事故处理方法、程序、法律依据；

（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：职业能力核心课程分析表

职业能力	课程名称	主要教学项目 (模块)	参考学时
1-1-1、1-1-2、1-1-3、1-2-1、1-2-2、 1-2-3、1-3-1、1-3-2、1-3-3、1-4-1、 1-4-2、1-4-3、1-5-1、1-5-2、1-5-3、 1-6-1、1-6-2、1-6-3。	外贸跟单操作☆	1.外贸跟单认知 2.出口跟单操作 3.进口跟单操作 4.综合实训	80
2-1-1、2-1-2、2-1-3、2-2-1、2-2-2、 2-2-3、2-3-1、2-3-2、2-3-3。	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	80
3-1-1、3-1-2、3-1-3、3-2-1、3-2-2、 3-2-3、3-3-1、3-3-2、3-3-3、 3-4-1、3-4-2、3-4-3。	外贸单证操作☆	1.开证审证 2.制单审单 3.交单议付 4.单证归档	64
4-1-1、4-1-2、4-1-3、4-2-1、4-2-2、 4-2-3、4-3-1、4-3-2、4-3-3、 4-4-1、4-4-2、4-4-3。	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	128
6-1-1、6-1-2、6-1-3、6-2-1、6-2-2、	报关与报检实务	1.报检注册	64

6-2-3、6-3-1、6-3-2、6-3-3、6-4-1、6-4-2、6-4-3、5-1-1、5-1-2、5-1-3、5-2-1、5-2-2、5-2-3、5-3-1、5-3-2、5-3-3、5-4-1、5-4-2、5-4-3、5-5-1、5-5-2、5-5-3。	☆	2.出入境报检单的填制 3.办理出入境检验检疫手续 4.报关注册 5.进出口商品归类 6.进出口税费的计算 7.进出口报关单填制 8.海关监管货物报关业务操作	
7-1-1、7-1-2、7-1-3、7-2-1、7-2-2、7-2-3、7-3-1、7-3-2、7-3-3、7-4-1、7-4-2、7-4-3。	国际货运代理实务☆	1.签订国际货运代理合同 2.国际货运代理操作 3.国际货运保险代理 4.国际货运货损事故处理	64

(四) 职业资格考证及职业技能竞赛内容分析

表 4：课程与资格证书及技能竞赛对接情况表

序号	课程名称	职业资格/技能证书	考证内容	竞赛名称	竞赛内容
1	外贸跟单操作	国际商务跟单员证	1.国际贸易基础知识 2.外贸企业与跟单员岗位知识 3.国际贸易合同商订 4.选择生产企业跟单 5.原材料采购跟单 6.外包业务跟单 7.生产进度与品质跟单 8.出口产品包装 9.产品出境、结汇与核销退税 10.客户服务与管理	全国大学生外贸跟单（纺织）+跨境电商职业能力大赛	全国大学生外贸跟单（纺织）+跨境电商职业能力大赛竞赛内容： 1.理论知识部分主要考核外贸跟单的基础知识、商品知识（纺织面料与服装）、跟单实务以及纺织服装的一些基础知识。 2.实务操作部分主要是通过虚拟角色定位，选择扮演外贸企业跟单员角色，以纺织品跟单为对象，完成包括样品跟单、原辅料跟单、生产跟单、包装运输跟单在内的整个外贸跟单实务流程。
2	进出口业务操作	外贸业务员资格证书	1.考试分两科： （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。	全国职业院校技能大赛高职组“互联网+”国际贸易综合大赛	互联网+外贸综合技能大赛，互联网+国际贸易综合技能竞赛以 B2B 跨境电子商务平台推广、进出口交易磋商、进出口业务成本核算、进出口合同的缮制、审核、履行、商务沟通等关键任务完成质量以及选手职业素养作为竞赛内容，全面考察选手的 B2B 跨境电子商务

					平台推广能力、进出口业务实操和跟单业务能力、进出口业务实践应用能力、跨境电商营销能力、客户服务及团队合作能力等。
3	外贸单证操作	国际商务单证员资格证书	考试科目：国际商务单证基础理论与知识；国际商务单证操作与缮制两科，每科满分为 100 分，60 分以上为合格。两科均达到 60 分及以上者方可获得证书。如一门合格，另一门未通过，则合格成绩保留一期，过期作废。		
4	跨境电商平台操作	助理跨境电商电子商务师证	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。	全国跨境电商职业技能竞赛	1.跨境电子商务基本理论知识 2.跨境电子商务产品发布、产品管理等操作 3.跨境电子商务交易管理、报关报检等 4.跨境电子商务产品SEO优化等 5.跨境电子商务营销推广与数据分析 6.跨境电子商务页面网页设计
5	报关与报检实务	1. 报关员水平测试； 2. 报检员水平测试	1.报关员水平测试考试内容： （1）报关与海关基本概念与基础知识 （2）商品归类； （3）报关单的申报和填制； （4）税费的计算； （5）不同海关监管货物的报关程序与操作要点。 2.报检员水平测试考试	全国职业院校技能大赛高职组广东省选拔赛报关项目	1.进出口商品归类 2.进出口报关单证处理（填单和审单） 3.进出口报关现场操作

			内容： （1）检验检疫基础知识； （2）国际贸易知识； （3）报检基础英语； （4）有关报检法律法规知识。		
6	国际货运代理理论与实务	国际货代员资格证书	1.国际货运代理的基础知识； 2.国际海上货运代理理论与实务； 3.航空货运代理理论与实务； 4.熟悉国际多式联运与集装箱场站管理业务； 5.出口海洋货物运输保险知识； 6.有关国际货运中的国际惯例、国际公约和法律规则； 7.结合国际物流的相关知识解决国际货代业务延伸的实务问题。		

（五）实践教学课程分析

本专业实践教学体系围绕外贸行业岗位群核心技能，充分发挥校企资源优势，依托校内外实训基地，培养外贸行业复合型、创新型和发展型技术技能人才，形成了独具本专业特色的“层次递进、能力本位、双轨并行”的实践教学育人体系（见下图 1）。教师根据“知岗-跟岗-模岗-顶岗”实践教学环节来安排有关实践课程与实训项目（见表 5），依据学生的实训成果进行实践教学环节的成绩评定。所谓“层次递进”是指校内实训层次，校外实习层次和创新创业活动三个逐层递进的三大实践层次，以及专业基础实训、专业技能实训、专业综合实训、专业实习、毕业顶岗实习、创新创业活动六个训练层次，在内涵、形式上呈现由低到高、由松到严密的逐渐递进趋势，使毕业生的实践技能在不同阶段得到不同的训练和提升，实现学校与企业

零距离接轨。所谓“能力本位”是指根据外贸行业职业岗位核心能力要求，以进出口订单跟进、进出口单证制作、进出口业务操作及跨境电商 B2B/B2C 平台实操典型工作任务为载体，围绕外贸跟单员、外贸业务员、外贸单证员、跨境电商专员的工作过程，开设典型实训实习项目，固化实习实训基地与实训实习项目。所谓“双轨并行”是指“学校培养”与“社会培养”携手共进，发挥各自优势资源，共同培养。

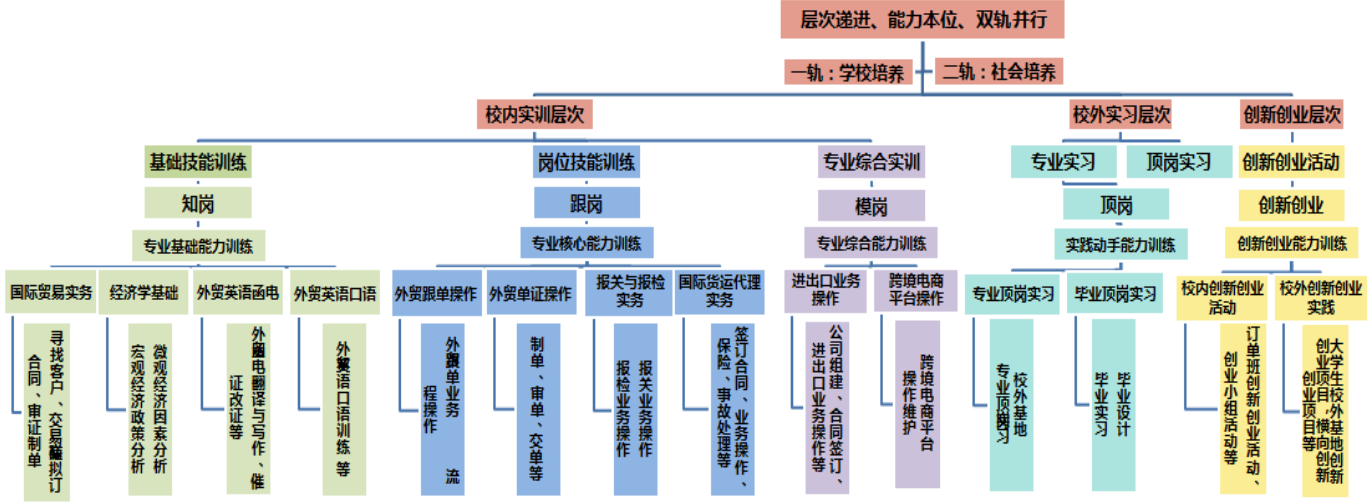


图 1 本专业实践教学体系图

表 5：实践教学课程分析表

实践环节	主要理论知识与技术技能要求	课程名称	主要实训项目	实践场所	参考学时
知岗	1.宏观经济学和微观经济学基础知识；经济现象和经济政策分析技能	1.经济学基础	1.市场的供求与均衡分析； 2.需求价格弹性分析； 3.短期与长期生产函数分析； 4.厂商的短期成本分析、厂商的生产要素分析； 5.我国宏观经济政策分析	报关仿真大厅实训室（2618）	32
	2.国际贸易理论基础知识；国际贸易理论与政策分析技能	1.国际贸易理论	1.中国对外贸易形势分析； 2.国际贸易理论分析； 3.国际贸易政策分析；	多媒体课堂	12
	3.国际贸易实务基础知识；开发客户、签订合同、履行合同等	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；	报关仿真大厅实训室（2618）	40

	技能		5.履行合同、业务善后；		
跟岗	1.外贸跟单基础理论知识与基本操作技能	1.外贸跟单操作	1.接单审单操作； 2.生产进度与品质跟单操作； 3.产品包装操作； 4.跟单流程模拟； 5.跟单考证培训； 6.跟单软件操作；	外贸综合实训室（2613）	48
	2.外贸单证基础理论知识与基本操作技能	1.外贸单证操作	1.申请开立信用证； 2.审核信用证； 3.制作和办理单证； 4.审单交单的能力； 5.单证归档；	外贸综合实训室（2613）	48
	3.报关与报检基础理论知识与基本操作技能	1.报关与报检实务	1.报关与报检注册； 2.报检单填制； 3.商品归类； 4.报关单填制； 5.海关监管货物操作；	报关仿真大厅实训室（2618）	32
	4.国际货运代理基础理论知识与基本操作技能	1.国际货运代理实务	1.国际海运进出口货运代理操作； 2.国际航空进出口货运代理操作； 3.国际陆路及多式联运货运代理操作； 4.国际货运保险代理操作； 5.国际货运货损事故处理操作；	报关仿真大厅实训室（2618）	32
模岗	1.跨境电商基本理论知识、规则与实操技能	1.跨境电商平台操作	1.阿里巴巴国际站或全球速卖通上传产品获取订单； 2.在线完成产品的发布； 3.在线完成产品的定价； 4.在线完成产品的运输； 5.在线完成产品的支付； 6.在线完成产品的纠纷处理；	跨境电商综合实训室（1116）	96
	2.国际贸易专业基础知识与国际贸易业务规范操作能力	1.进出口业务操作	1.进出口贸易公司的组建 2.以T/T为支付方式的FOB出口业务操作 3.以信用证为主要支付方式的机电产品业务操作、合同的签订 4.以T/T为支付方式的CIF航空运输出口业务操作；	外贸综合实训室（2613）	56

			5.以信用证为主要支付方式，以 FOB 的海洋运输机电产品；		
顶岗	1.国贸专业基础知识	1.毕业设计	1.毕业设计选题； 2.毕业设计开题； 3.毕业设计论文撰写； 4.毕业设计定稿；	毕业设计网络系统	48
	2.外贸业务、外贸跟单、外贸单证、跨境电商、报关、报检、国际货代技能	2.毕业顶岗实习	1.集中或分散实习动员； 2.实习走访； 3.实习鉴定；	校外大学生实践基地	384

注：参考学时中的整周实训以“周”为单位计算。

四、校企共建课程开发

表 6：拟校企合作共建“一体化课程”计划

合作内容	序号	课程名称	学时	备注
合作编写教材	1	外贸跟单操作	80	与广州奥太制冷设备有限公司合作开发工学结合教材《外贸跟单实务》
	2	跨境电商平台操作	128	与深圳安德在线电子科技有限公司和广州雅缤饰品有限公司合作开发工学结合教材《跨境电商实务操作》
	3	进出口业务操作	80	拟与广州桥集拉德国际货运代理有限公司合作开发工学结合教材《进出口业务操作》
提供课程案例	4	跨境电商平台操作	128	深圳安德在线电子科技有限公司跨境电商案例
	5	外贸跟单操作	80	广州飞扬进出口有限公司公司跟单案例
共建课程实训室	6	跨境电商平台操作	128	跨境电商实训中心
	7	外贸跟单操作	80	外贸综合实训室
共建在线开放课程	8	外贸跟单实务	80	校级在线开放课程
	9	跨境电商平台操作	128	在建在线开放课程
	10	进出口业务操作	80	在建在线开放课程
共建课程教学团队	11	外贸跟单操作	80	广州浩渺宇星减震科技有限公司企业兼职老师单福平
	12	跨境电商平台操作	64	广州双虹建材有限公司企业兼职老师欧问
	13	跨境电商平台操作	64	深圳安德在线电子科技有限公司兼职老师邓合全

表 7：拟聘企业兼职教师承担专业课情况

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	外贸跟单操作	80	理论+实践教学	16	
2	专业必修	进出口业务操作	80	实训指导	16	
3	专业必修	跨境电商平台操作	128	实训指导	80	
4	专业必修	国际贸易实务	80	理论+实践教学	16	
5	专业选修	外贸营销推广	32	理论+实践教学	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：课程性质指“必修课、限选课、公选课、课外学时”；教学方式为“理论教学、实训指导、理实一体、专题讲座、辅导设计、指导实习等”。

五、专业特色培育

本专业培养适应“互联网+”、自贸区、中国制造“2025”产业转型升级和跨境电商企业对“懂外贸、精电商、会英语、敢创新、善谈判、能创业”的新型高端化人才的迫切需求，与珠三角外经贸行业知名企业深度合作，构建校企协同育人平台，以能力为本位，工作过程为导向，真实项目为载体，打造“招生即招工，毕业即就业”无缝对接的专业培养模式，使学生在外贸企业相关职业岗位“上得去、留得住、干得好、能迁移”。近三年，毕业生“双证”书获取率超过 97%，总体就业率达到 99%，用人单位满意度调查表明其称职率超过 97%。

（一）人才培养模式

本专业将“课岗对接，理实一体”作为人才培养的基本思路。

所谓“课岗对接”就是专业核心课程和专业的岗位密切相关。例如核心课程《外贸跟单操作》与外贸跟单员岗位对接，《进出口业务操作》（线下操作）与外贸业务员对接，《外贸单证操作》与外贸单证员岗位对接，《跨境电商平台操作》（线上操作）与助理跨境电子商务师对接；《报关与报检实务》与报关员和报检员岗位对接，《国际货运代理实务》与国际货代员对接（见下图 2）。



图 2 “课岗对接，理实一体”人才培养模式

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，学生可以在校内实训室完成实际外贸真实操作，企业一线专家指导实践和真实的外贸业务操作、外贸跟单操作等；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扩展训练。创新“校企双主体”育人模式，为新经济新业态下珠江三角洲中小外向型企业培养具有良好的职业素质、实践能力和创业创新意识，面向新经济新业态下珠江三角洲中小外向型企业，从事外贸业务、外贸跟单和外贸单证工作的“懂外贸、精电商、会英语、敢创新、善谈判、能创业”的高素质技术技能型外贸人才。

（二）课程教学模式

本专业强化“TPSP”教学做一体化教学模式。Task:以岗位典型工作任务为导向；Project:以典型进出口业务项目为载体；Situation:模拟真实工作情景；Practice: 实践外贸项目操作，强化“TPS”教学做一体化教学模式，提高学生的职业能力和职业素

质。

人才培养模式中强调“课岗对接”，所以要加强实践教学。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。

一种是真实演练模式。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（跨境电子商务实训室），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。

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。