

# 2016 级国际经济与贸易专业人才培养方案

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

编制者：刘瑞荣、钟飞燕

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培养德、智、体、美全面发展，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等外贸工作的“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、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，实行弹性化，即在第五学期，学生依据获取技能情况通过在校内“以跟岗实习换学分”弹性机制。

## 三、就业岗位分析

表 1 国际经济与专业就业岗位一览表

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)
核心 岗位	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
	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	选考
拓展 岗位	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
--	-----	----------------	-----	----

#### 四、培养规格

##### （一）专业能力

- （1）外贸英语应用能力
- （2）跨境电商平台操作能力
- （3）国际贸易业务规范运作能力
- （4）外贸业务跟单能力
- （5）外贸业务制单能力
- （6）外贸业务谈判能力

##### （二）方法能力

- （1）独立完成岗位工作的设计建构能力
- （2）具有不断钻研获取新知识、新技术能力；
- （3）不断总结、提升质量以满足岗位需求的能力；
- （4）借助参考资料、网络、手册等途径进行信息获取、加工与处理利用能力；
- （5）计算机基本应用能力；
- （6）语言和书面表达能力。

##### （三）社会能力

- （1）具有热爱本职工作、不断开拓创新的能力；
- （2）具有团队协作能力，人际交往和协商沟通能力；
- （3）具有良好的职业道德和规范、安全、环保、成本、质量控制等职业素养；
- （4）良好的心理素质和克服困难与挫折的能力

#### 五、毕业标准

（一）本专业学生必须修满 118.5 学分，其中必修课 93.5 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国际商务跟单员资格证书；
2. 第二推荐职业资格证书是国际商务单证员资格证书、助理跨境电子商务师、报检员资

格证书、全国外贸业务员资格证书和报关员资格证书；

3. 通过相关考证培训课程。

(三) 参加半年以上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) 外贸业务员工作过程分析图

典型工作任务	工作过程
寻找客户	<p>(1) 熟悉本公司产品工艺、制作流程等产品相关信息。</p> <p>(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。</p> <p>(3) 锁定了开发的市場之后，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。</p> <p>(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。</p>
交易磋商	<p>(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。</p> <p>(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。</p> <p>(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。</p>
签订合同	<p>(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。</p> <p>(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。</p>
履行合同	<p>(1) 收取订金或信用证</p> <p>(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。</p> <p>(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。</p> <p>(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。</p> <p>(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。</p> <p>(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。</p> <p>(7) 催收尾款，并寄发单据正本。</p>

业务善后	<p>(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。</p> <p>(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。</p>
------	--

(2) 外贸跟单员工作过程分析图

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

(3) 外贸单证员工作过程分析图

典型工作任务	工作过程
开《形式发票》	<p>(1) 由外贸业务员或跟单员将《外贸合同》（或销售确认书）及全部签字后的《合同评审记录》交于单证员。单证员负责审查文件是否齐全、签字是否齐全。文件不齐全及签字不齐全的，不得办理。</p> <p>(2) 单证员结合外贸业务员，根据《外贸合同》及《合同评审记录》中的条款规定开形式发票，如果外贸业务员表述与合同不一致的，上交外贸部经理协调处理。</p> <p>(3) 开好形式发票后，将《形式发票》、《外贸合同》、《合同评审记录》一起交外贸部经理审核。审核后，将原件复制，副本保存备查，正本交于外贸业务员或跟单员发给客户。</p> <p>(4) 外贸业务员或跟单员把形式发票发给客户后，将正本交于外贸统计员存档。</p>
信用证的审核	<p>(1) 收到信用证后，外贸业务员或跟单员应及时将信用证翻译成中文。单证员负责审查正本和译本的内容是否一致。并要仔细审查外贸业务员填写的《信用证评审记录》，有修改条款的填写到《信用证评审记录》中，交于外贸业务员跟客户联系修改。</p> <p>(2) 修改无误后，由单证员将翻译的《中文信用证》《信用证评审记录》及修改证明一起交于外贸部经理审批。</p>

准备报关，清关单据	电汇的根据客户要求制作单据 信用证的按照信用证的要求制作报关，清关单据
各种文件的认证	信用证中或客户要求的需要认证的文件分清商会认证还是使馆认证，并在规定的时间内认证。
单据的交单	提单回来后，要及时准备清关单据交到信用证上制定的银行。

(4) 跨境电子商务师工作过程分析图

典型工作任务	工作过程
市场开发与拓展	<p>(1) 熟悉公司产品制作流程、产品特点及产品使用等相关信息。</p> <p>(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。</p> <p>(3) 锁定了开发的市場之后，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。</p> <p>(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。</p> <p>(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。</p>
产品发布与推广	<p>(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；</p> <p>(2) 设置产品运费模板；</p> <p>(3) 进行产品图片拍摄、细节拍摄与描述；</p> <p>(4) 设置价格促销模式及促销时间，产品发布；</p> <p>(5) 定期优化产品界面，打造爆款。</p> <p>(6) SEO 网络优化与推广</p>
洽谈与订单	<p>(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。</p> <p>(2) 针对库存情况，随时更新产品库存界面及发货要求等。</p> <p>(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。</p>
审单	<p>(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。</p> <p>(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；</p> <p>(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</p>
发货	<p>(1) 针对国内现存货物，进行跨境电商仓库发放；</p> <p>(2) 针对保税区、境外仓库货物，进行跨境电商仓库发放；</p> <p>(3) 进行货物供应商管理</p> <p>(4) 跟踪货物运输情况</p> <p>(5) 办理货款与处理货款</p>

业务善后	<p>(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；</p> <p>(2) 做好国外客户要求的退货与索赔问题；</p> <p>(3) 进行客户维护，界面优化，推广消费。</p>
------	--

(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	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 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	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 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

		13.进口跟单操作	12.客户分类与信息收集管理能力 13.进口跟单操作能力
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
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.形成订单 11.落实订单/支付单/物流单	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

		12.备货 11. 寻找货代 12.发货 13.跟踪货代运输 14.办理货款 15.及时处理索赔问题 16.收集产品反馈 17.老客户关系维护 18.产品进一步推广	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.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
拓展岗位	报关员	1. 报关准备工作 2. 报关单填写 3. 通关清关 4. 费用结算	1. 能够进行报关登记(公司及报关员),准备报关; 2. 能够正确填写不同报关类型的电子报关单或纸质报关单; 3. 能够协助海关检查, 缴纳相关费用, 通关清关; 4. 代理报关费用的结算。
	报检员	1. 报检 2. 审核检验检疫单 3. 费用结算	1. 根据合同及信用证的要求, 向正确的商检机构申请检验检疫; 2. 正确填写报检单, 保证商检机构根据检验检疫项目采用适当的商检手段, 审核检验检疫通知单, 了解商检结果是否符合要求, ; 3. 代理报检费用的结算

(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.出口跟单操作能力 2 进口跟单操作能力	外贸跟单操作(含考证)	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	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。	项目内容: 1.出口跟单操作题 ①审核采购单 ②选择生产企业跟单单 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 2.进口跟单操作题 ①案例背景一 ②案例背景二 项目要求学生在规定的时间内完成理论与实务操作试卷。	80 ( 32+48)



<p>1. 申请开立信用证的能力；审核信用证的能力</p> <p>2. 制作和办理单证的能力</p> <p>3. 审单交单的能力</p> <p>4. 单证归档的能力</p>	<p>外贸单证操作</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 催证</li> <li>2. 审证</li> <li>3. 改证</li> <li>4. 展证</li> <li>5. 分项制单</li> <li>6. 综合制单</li> <li>7. 审单交单</li> </ol>	<p>考试试科目：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。</p>	<p>外贸单证岗位技能大赛：本项目竞赛内容包括两部分，均为上机操作，使用软件为北京南北天地科技股份有限公司提供的 Snssoft7：</p> <p>1、外贸单证基础理论：（100 分）时限：90 分钟</p> <p>（1）单项选择题（60 题，每题 1 分，共 60 分）</p> <p>（2）多项选择题（15 题，每题 2 分，共 30 分）</p> <p>（3）判断题（20 题，每题 0.5 分，共 10 分）</p> <p>2、外贸单证操作实务：（100 分）时限：90 分钟</p> <p>（1）审核信用证（30 分）</p> <p>（2）出口审核单据（30 分）</p> <p>（3）出口缮制单证（20 分）</p> <p>（4）进口缮制单证（20 分）</p>	<p>64 （ 16 +48）</p>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1 利用模拟软件寻找客户的能力</li> <li>2. 利用模拟软件交易磋商的能力</li> <li>3. 利用模拟软件签订合同的能力</li> <li>4. 利用模拟软件履行合同的能力</li> <li>5. 业务善后的能力</li> </ol>	<p>进出口业务操作</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Simtrade 软件介绍</li> <li>2. Simtrade 软件实操操作</li> <li>3. 外贸业务员考证介绍</li> </ol>	<p>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)</p> <p>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。</p>	<p>真实的外贸业务订单竞赛：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。</p>	<p>64 （ 16 +48）</p>

1.利用互联网平台进行外贸网络营销,从而寻找国外客户的能力	跨境电商平台操作	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.在线完成产品的发布</li> <li>2.在线完成产品的定价</li> <li>3.在线完成产品的运输</li> <li>4.在线完成产品的支付</li> <li>5.在线完成产品的纠纷处理</li> </ol>	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)
-------------------------------	----------	---	---	--	--------------------

(四)实践教学课程分析

表4 国际经济与贸易专业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	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.国际贸易基础知识</li> <li>2.外贸业务岗位基本技能</li> </ol>	经济学基础 国际贸易实务	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.市场的供求与均衡分析、需求价格弹性分析、短期与长期生产函数分析、厂商的短期成本分析、厂商的生产要素分析、我国宏观经济政策分析</li> <li>2.找客户、选择贸易术语、交易磋商、签订合同、履行合同、业务善后</li> </ol>	校内	64
跟岗	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.外贸跟单基础知识与外贸单证基础知识</li> <li>2.外贸跟单技能与外贸单证制作与交单技能</li> <li>3.外贸英语函电基本操作能力</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.外贸跟单操作</li> <li>2.外贸单证操作</li> <li>3.外贸英语函电</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.外贸跟单操作:               <ol style="list-style-type: none"> <li>(1)外贸业务跟单</li> <li>(2)生产业务跟单</li> <li>(3)产品出货跟单能力</li> <li>(4)客户服务管理能力</li> </ol> </li> <li>2.外贸单证操作               <ol style="list-style-type: none"> <li>(1)申请开立信用证</li> <li>(2)审核信用证</li> <li>(3)制作和办理单证</li> <li>(4)审单交单的能力</li> <li>(5)单证归档</li> </ol> </li> </ol>	校内	128

			3.外贸中各种函电信的开发与传达		
模岗	1.国际贸易专业基础知识与跨境电商基本规则 2.国际贸易业务规范操作能力	1.跨境电商平台操作 2.进出口业务操作	1.阿里巴巴国际站或全球速卖通上传产品获取订单 2.Simtrade 软件中实现各种结算手段和各种贸易术语相结合的进出口贸易	校内	144
顶岗	1.国贸专业知识 2.外贸业务、外贸跟单、外贸单证、报关报检技能	1.毕业设计 2.毕业顶岗实习	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 2.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	48  384

注：参考学时中的整周实训以“周”为单位计算。

## 七、专业教学计划进程表（附后）

## 八、学年学期教学活动安排

表 5 国际经济与贸易专业学年学期教学活动安排表

周次 学期	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23
第一学期 18	=	=	☆	☆		—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	※	※	=	=	=
第二学期 20	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	※	※	=	=	=
第三学期 20	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	※	※	=	=	=
第四学期 20	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	※	※	=	=	=
第五学期 20	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	※	※	□	□	□	□	□	□	□	□	=	=	=
第六学期 16	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	毕业离校						

注：= 为放假时间，— 为课堂教学，※考试，△入学教育，☆军训，■毕业实习，◆课程集中实训与实习，○职业群基础及技能实训，◇职业技能与认证实训，□顶岗实习与毕业设计（含毕业答辩）。

## 九、各类课程学时学分与教学周安排

表 6 国际经济与贸易专业各类课程学时与学分比例分析表

学习领域	学时数	学时占%	学分数	学分占%
公共基础学习领域（必修）	345	16.64%	19.5	16.46%
专业基础学习领域（必修）	400	19.30%	25	21.10%
专业能力学习领域（必修）	928	44.77%	49	41.35%
专业拓展学习领域（限选）	224	10.81%	14	11.81%
人文素质教育（任选）	48	2.32%	3	2.53%
创新创业及素质拓展（必修）	128	6.17%	8	6.75%
<b>合 计</b>	<b>2073</b>	<b>100.00%</b>	<b>118.5</b>	<b>100.00%</b>
理论课总学时	822	39.65%	51.4	43.38%
实践课总学时	1251	60.35%	67.1	56.62%
<b>合 计</b>	<b>2073</b>	<b>100.00%</b>	<b>118.5</b>	<b>100.00%</b>

表 7 国际经济与贸易专业教学周安排表

项 目	合计周数	第一学 期	第二学 期	第三学 期	第四学 期	第五学 期	第六学 期
教学计划周数	104	16	18	18	18	18	16
实践教学周数	27	3				8	16
理实教学周数	77	13	18	18	18	10	0
考试周数	10	2	2	2	2	2	0
放假周数	24	4	6	4	6	4	0
合 计	138	22	26	24	26	24	16

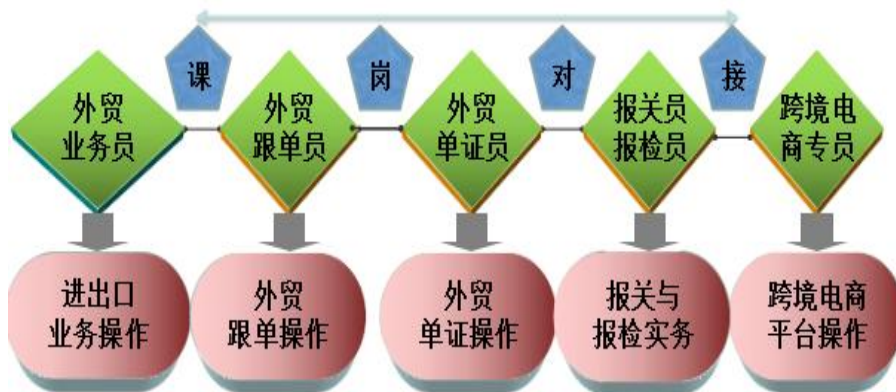
注：第五学期以跟岗实习换学分的，专业技能必须达标，且实行免听不免考。

## 十、专业特色培育思路

### （一）人才培养模式

在专业建设过程中，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。外贸跟单操作与外贸跟单员岗位对接，外贸单证操作与外贸单证员岗位对接，进出口业务操作（线下操作）与跨境电商平台操作（线上操作）与外贸业务员岗位对接，报关与报检实务与报关员和报检员岗位对接。（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拓展训练。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

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；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。**Practice**: 实践外贸项目操作，进一步提升职业技能。

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。

另外一种是真实现练模式。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。

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	外贸跟单操作	80	理论+实践教学	16	
3	专业必修	外贸单证操作	64	理论+实践教学	16	
4	专业必修	进出口业务操作	64	实训指导	16	
5	专业必修	跨境电商平台操作	128	实训指导	80	
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 国际经济与贸易专业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	蒲卫东	副主任委员	总经理	中级	广州威思丁酒店用 品有限公司
3	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
4	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
5	刘瑞荣	委员	教师	讲师	广州城建职业学院

6	钟飞燕	委员	教研室主任	讲师	广州城建职业学院
7	朱桥艳	委员	副主任	讲师	广州城建职业学院
8	陈秋云	委员	经理	中级	广州雅缤饰品有限公司
9	王俊棕	委员	董事长	中级	东莞行运文具实业有限公司
10	陈丽敏	委员	经理	中级	广州信惠贸易有限公司
11	唐斌	委员	总经理	-----	广州翊进国际贸易有限公司

附：专业教学计划进程表