

广东财贸职业学院

数字商贸学院

国际经济与贸易专业

人才需求调研报告

人才需求调研报告

（一）调研目的和意义

随着跨境电商和采购贸易等新贸易模式兴起，结合我国外贸双循环发展特点，本次调研的目的是发现国贸行业企业对国贸人才培养要求，通过完善国际经济与贸易专业人才培养方案，加强内涵建设提升国际经济与贸易专业教学质量，使我院毕业生能够更符合社会需求，培养出道德标准、专业基础、技术能力等多方面拔尖的人才，提高我院国际经济与贸易专业毕业生的竞争力。

（二）调研组织

- 国际经济与贸易专业往届毕业生
- 广东财贸职业学院、清远职业技术学院、广东科贸职业技术学院一线教师
- 中山驷云科技有限公司
- 广州市赛时供应链科技有限公司
- 东莞博隽供应链集团

（三）行业现状和人才需求情况

（一）外贸行业发展现状

1. 广东现代服务业比重持续上升

国贸群面向现代服务业，培育具有国际视野、适应国际规则的外贸全产业链服务专业人才。2023 年广东第三产业增加值 75695.21 亿元，增长 4.7%，对地区生产总值增长的贡献率为 55.6%。三次产业结构比重为 4.1:40.1:55.8。其中现代服务业增加值占服务业比重达 64.7%。现代服务业已成为推动广东经济转型升级的重要引擎。

2. 广东外贸双循环新发展格局加快形成

全年货物进出口总额 83040.7 亿元，比上年增长 0.3%。其中，出口 54386.5 亿元，增长 2.5%；进口 28654.2 亿元，下降 3.6%。进出口顺差 25732.3 亿元，比上年增加 2191.5 亿元。2023 年，广东对共建“一带一路”国家进出口 30403.5

亿元，同比增长 1.0%。规模继续稳居全国第一。国贸专业立足于广东外贸稳中提质、高水平发展现状，依据广州国际商贸中心和广东省四个国家级跨境电商综试区定位，培育适应传统外贸模式和跨境电商、市场采购贸易等新型贸易模式的外贸服务专业人才。

3. 珠三角企业亟需国际化外贸服务人才

随着我国“一带一路”国家愿景的推进和 RCEP 协定的发力，在贸易便利化措施的推动下，我国与“一带一路”沿线国家的经济交往不断加深。我省与韩国和泰国等东南亚国家建立了友好城市关系，珠三角企业与沿线国家经贸往来频繁。现代外贸服务业的发展为国贸专业具有国际视野的外贸服务专业技能人才培养提供了新机遇。

（二）行业企业调研

国际经济与贸易专业就业机会相对乐观。经济全球一体化的不断发展以及“互联网+”时代大背景下，国际间的贸易合作得到进一步加强，这就对国际经济与贸易专业人才提出了更高的要求。

1. 国际经济与贸易专业人才企业招聘人数

珠三角地区企业对于国际经济与贸易专业人才的需招聘人数为 1 人的占比最多，占 28.03%；其次的需招聘人数为不限、2 人、3-4 人，百分比分别为 22.73%、18.35%、11.93%；仅有 8.15% 的企业需招聘国际经济与贸易专业人才 10 人及以上。

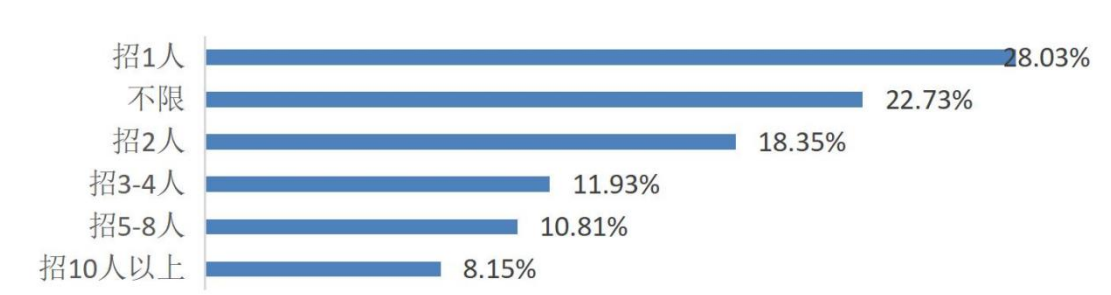
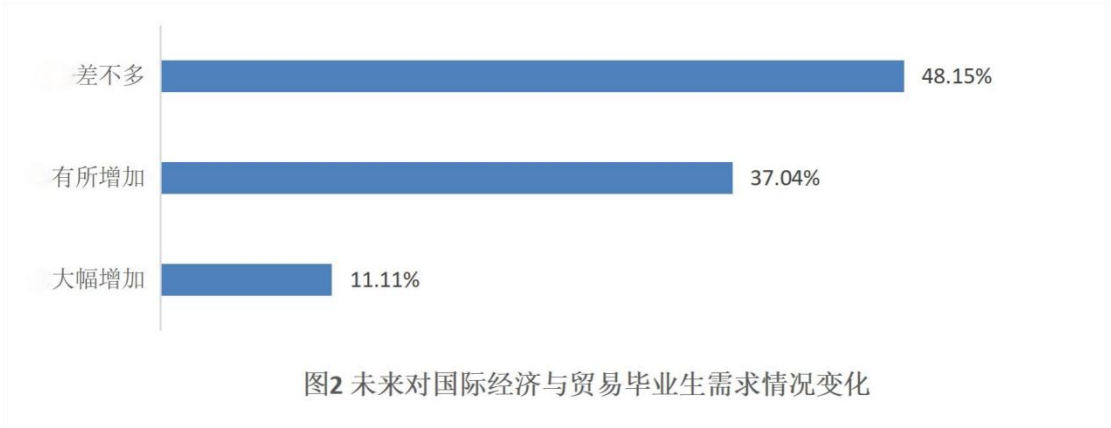


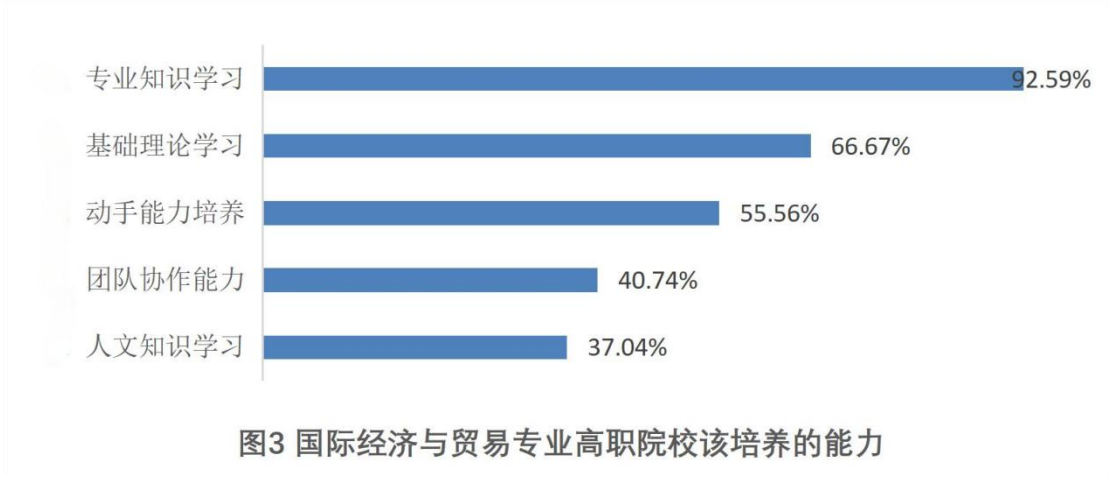
图1 国际经济与贸易专业人才企业招聘人数百分比分布图

未来珠三角企业对国际经济与贸易专业人才需求稳定且出现上升趋势，需求增加幅度也集中在 10%-30%之间。对于出现减少情况的公司，主要原因是：该专业类人才与当前岗位匹配度不高。



2. 国际经济与贸易专业能力的培养

研究发现，广东省内的企业对国际经济与贸易专业的高职院校学生应该培养方面：**专业知识学习能力**占比最多，92.59%；其次是**基础理论学习**，占比 66.67%；最后**动手能力培养**和**团队协作能力**占比分别是 55.56%和 40.74%。因此对于企业来说高职院校应加强专业知识理论结合，以及提高学生的基础理论学习与动手能力培养。在访谈之中发现，企业现阶段对该类专业比较看重专业知识培养，希望学生具备扎实的学科知识理论基础。



3. 国际经济与贸易专业人才岗位需求

通过对珠三角地区企业进行调研，结果显示，最需要国际经济与贸易专业人才的岗位是外贸业务员，占 28.95%；其次是销售代表/外贸销售岗位、运营岗位、

助理（运营、商务、跟单）岗位，百分比分别是 19.37%、13.86%、10.19%；管培生岗位（2021 校招）对国际经济与贸易专业人才的需求量最低，仅为 1.33%。

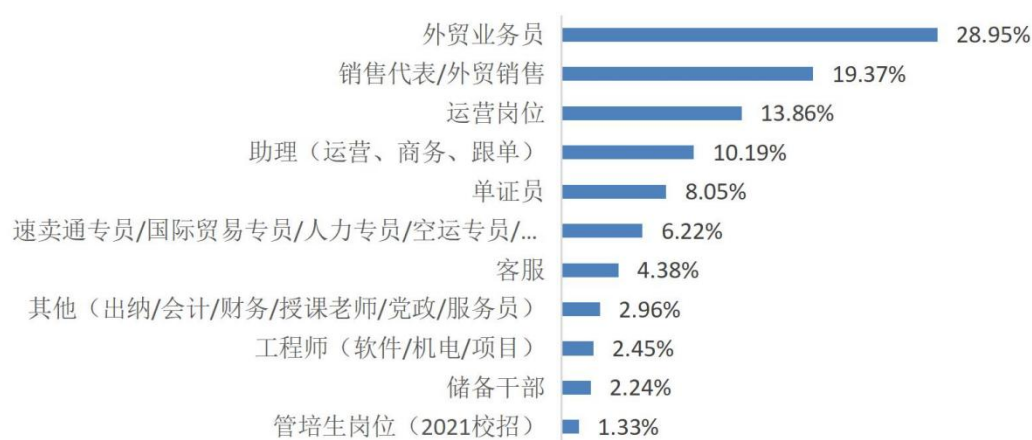


图4 国际经济与贸易专业人才岗位需求百分比分布图

珠三角地区内，对国际经济与贸易专业人才需求量最高的行业是交通/物流/贸易进出口行业，占 31.70%；其次为机械/设备/重工/石油/采掘/仪器仪表工业自动化行业，百分比为 11.52%；金融/投资/证券/保险/信托/担保/会计审计/非营利组织行业、影视/媒体/艺术/文化传播/公关/广告/网络游戏行业、房地产/物业管理/商业中心行业对于国际经济与贸易专业人才的需求量最低，百分比分别为 0.92%、0.51%、0.41%。

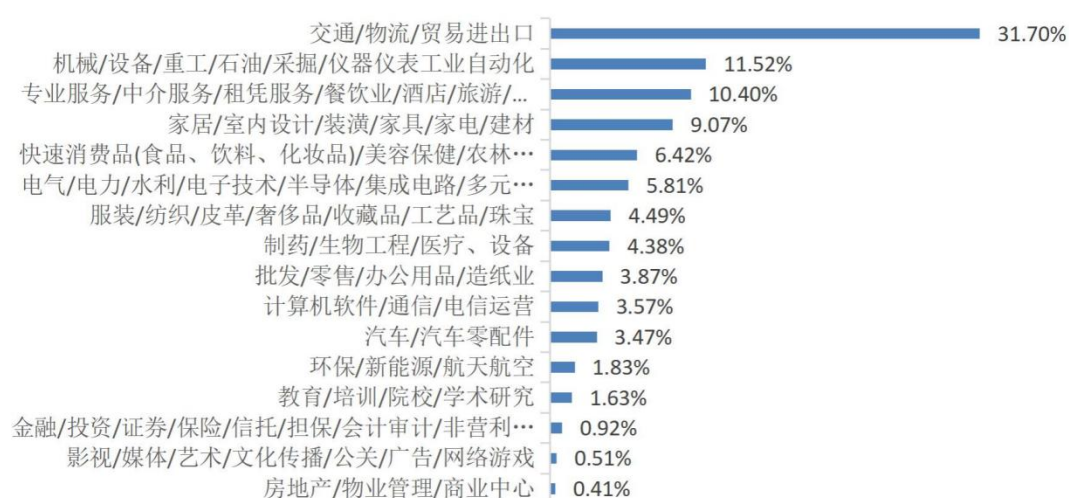


图5 国际经济与贸易专业人才行业需求百分比分布图

4. 国际经济与贸易专业人才需求公司性质

通过对珠三角地区企业进行调研，结果显示，民营公司对于国际经济与贸易专业人才的需 求量最高，占 66.26%；其次是国企事业单位、外资企业、上市公司，分别占 18.55%、8.66%、3.67%；合资企业对国际经济与贸易专业人才的需求量较低，仅占 2.34%。

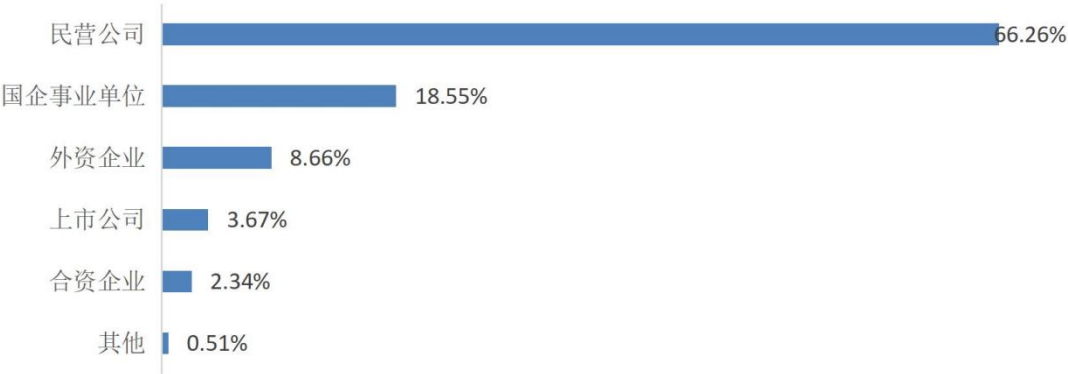


图6 国际经济与贸易专业人才需求公司性质百分比分布图

5. 国际经济与贸易专业人才薪资待遇

珠三角地区内，企业给予国际经济与贸易专业人才的薪资待遇水平在 2500-5000 元之间的占比最大，占 42.30%；其次是在 9000-25000 元之间、5000-9000 元之间，分别占 32.52%、19.78%；仅 5.40%的企业给予国际经济与贸易专业人才的薪资达到 25000 元及以上。

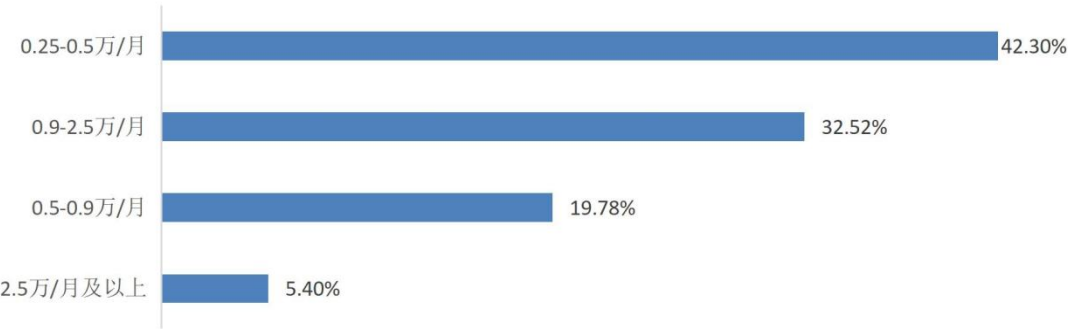


图7 国际经济与贸易专业人才薪资待遇百分比分布图

6. 国际经济与贸易专业人才学历要求

通过对珠三角地区企业进行调研，结果显示，要求国际经济与贸易专业人才学历为大专的企业最多，占 63.20%；其次的学历要求为本科，占 27.32%；仅有 0.92%的企业要求国际经济与贸易专业人才具备硕士学历

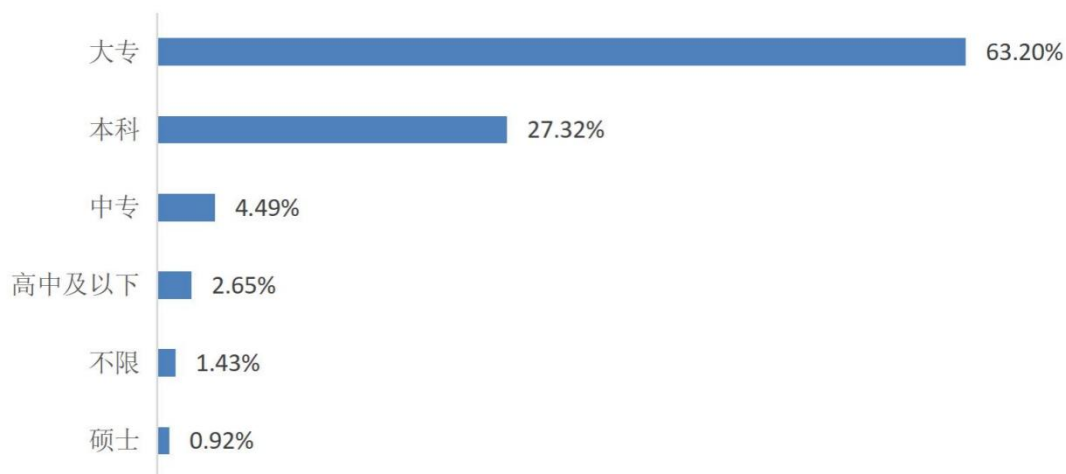


图8 企业对国际经济与贸易专业人才学历要求百分比分布图

7. 国际经济与贸易专业人才工作经验要求

珠三角地区范围内，对国际经济与贸易专业人才要求具有 1 年工作经验的企业占比最多，占 39.86%，其次是不限工作经验、要求具有 2 年工作经验、要求具有 3-4 年工作经验，百分比分别为 31.29%、12.74%、11.01%；仅有 1.43% 的企业要求国际经济与贸易专业人才具备 8 年及以上的工作经验。

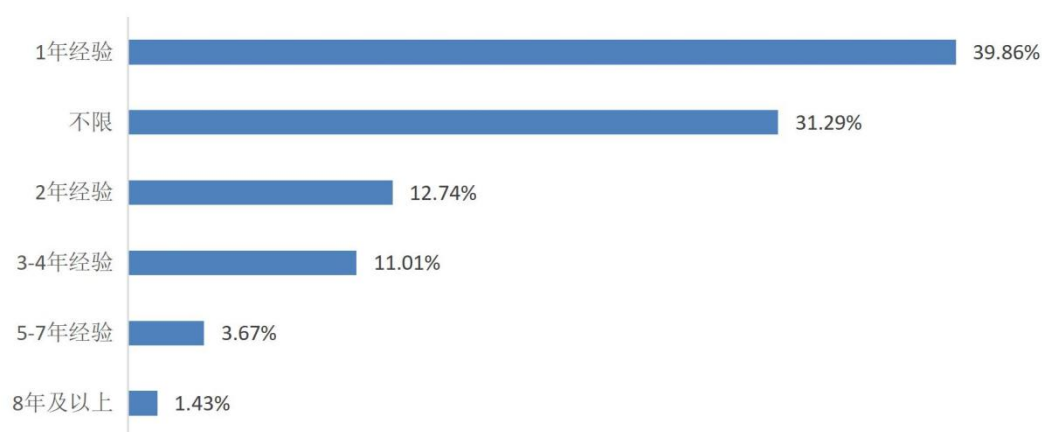


图9 企业对国际经济与贸易专业人才工作经验要求百分比分布图

（四）职业岗位（群）的情况

主要职业情况

岗 位 名	典型工作任务	职业能力要求
-------	--------	--------

称		
外 贸 跟 单 员	1. 外贸订单审读与分析； 2. 生产企业选择验厂； 3. 样品制作与寄送； 4. 原辅料估算与采购； 5. 生产进度安排； 6. 产品质量监控与评估； 7. 产品包装选择与采购； 8. 运输方式选择与办理。	1. 能够审读与分析英文订单条款； 2. 能够进行生产企业评估与选择； 3. 能进行样品工艺分析与准确寄样； 4. 能够进行原材料估算及采购合同拟定； 5. 能够制定、监控生产计划； 6. 能够进行产品质量监控与评估； 7. 能够选择与估算产品包装材料； 8. 能够选择合适运输方式、托运、集装箱配载。
外 贸 业 务 员	1. 保持与客户良好的沟通，维护好老客户关系的同时，利用跨境电商平台、社交软件平台、邮件等开发新客户； 2. 手机市场动态、相关产品和市场信息，并进行统计、整理和归档； 3. 保持与外国客户沟通，回复客户询盘，制作报价单进行报价； 4. 销售合同的拟定与签订； 5. 协助完成合同的履约。	1. 能具备较强的英语听、说、读、写能力； 2. 能与国外客户交流沟通和谈判； 3. 能够进行国际市场调查； 4. 会报价核算。
跨 境 电	1. 在跨境电商平台上刊登与	1. 能具备较强的英语听、说、读、写能

商专员	发布产品； 2. 对店铺进行日常管理、维护和优化产品内页面，提高产品曝光度，提升转化率，促进销量的不断上升并跟踪产品销售情况； 3. 进行数据的分析、整理、汇总, 分析产品的曝光量、转化率、点击率，依据分析结果对产品进行相关调整，并在后期进行有效的跟踪； 4. 回复客户的售前咨询，及时处理售中与售后出现的问题，提高客户满意度； 5. 及时处理订单和纠纷，保持账号良好。	力； 2. 会操作不同跨境电商平台； 3. 能分析基础的跨境平台数据； 4. 能处理国外客户的售前、售中、售后询盘和纠纷； 5. 会设计跨境物流方案； 6. 会 Word、Excel 等办公软件操作。
-----	--	--

（五）职业资格和行业规范要求情况

证书名称	主要考核内容	职业能力要求
高等学校英语应用能力考试四级证书	考试方式为笔试，包括五个部分： 听力理解、语法结构、阅读理解、 翻译（英译汉）和写作 / 汉译英。	1. 能具备较强的英语听、说、读、写能力； 2. 能用英语处理有关一般业务和涉外交际的基本能力

全国计算机等级考试一级证书	考试内容含计算机基础知识和网络的基本知识、Windows 操作系统的使用、WPS 文字的操作、WPS 表格的操作、WPS 演示软件的操作、浏览器(IE)的简单使用和电子邮件收发。	1. 能够使用 Windows 系统进行基本操作; 2. 能够使用 WPS 进行 Word 、 Excel 、 和 PowerPoint 基本操作; 3. 能够用 IE 浏览器操作邮件收发
跨境电商 B2B 数据运营 1+X(级)证书	考试内容含店铺数据运营和海外社媒营销等知识, 店铺网站建设、产品发布与管理、店铺运营管理和交易履约等技能。	1. 能具备一定数据分析及处理; 2. 能进行跨境店铺网站建站; 3. 会产品发布与管理; 4. 会跨境店铺运营管理和交易履约
跨境电商 B2C 数据运营 1+X(中级)证书	考试内容含跨境电商平台店铺运营、跨境交易履约、海外社交媒体营销等工作任务。	1. 能具备一定数据分析及处理 2. 能进行跨境店铺网站建站; 3. 会产品发布与管理; 4. 会跨境店铺运营管理和交易履约

(六) 中高职学校课程设置情况

中高职的课程设置符合下面的规律

1. 知识的延续与深化

高职课程在中职课程的基础上, 进一步深化和拓展了国际贸易的知识体系, 包括更深入的国际贸易实务操作、跨境电商等新兴领域的探索等。

2. 技能的提升与拓展

高职课程注重提升学生的专业技能和英语素养,通过专业核心课程和拓展课程的学习,使学生具备更强的实际操作能力和更广泛的知识面。

3. 职业素养的培养

无论是中职还是高职,都注重培养学生的职业素养,包括职业道德、法律法规意识、沟通协调能力等,使学生成为具备创新精神、应用能力和国际视野的复合型人才。

（七）学生学习状况

经学生匿名调研发现同学对本专业课程安排度较为满意,认为自己的专业的发展方向还欠缺满意,对从事自己专业的相关行业占比较高,但是希望能增加实践性课程。

1. 知识储备

从知识储备来看,大一学生已经学习了公共基础课和通识课,已经接触了部分专业基础课程,掌握了一定的外贸基础知识,并具备基本的的分析能力。但是知识掌握并不牢固。

2. 学习兴趣

从学习兴趣来看,学生普遍喜欢动手操作的课程和能够参与的项目,对于单纯的理论学习,如概念、特点、意义等学习感觉较为枯燥,注意力集中度明显下降。愿意接受有趣的新知识、新技能、新媒体。

3. 学习能力

从学习能力来看,进入专业核心知识的学习阶段,他们思维活跃,接受新事物的速度也很快,求知欲和表现欲都很强,但是缺乏自主学习的意识,注意力集中时间也非常有限。因此,为提高学生学习的积极性,需采用任务驱动、教学做一体化的教学模式和激励导向考核评价方式,考虑大量使用信息化教学手段,通过任务驱动法、头脑风暴和项目教学法等教学方法调动学生的学习兴趣,并在教学过程中辅以各种信息化手段来调动学生学习的主动性和积极性。

（八）调研结论

经过对高职国际经济与贸易专业人才的深入调研，我们发现该专业在当前经济全球化和贸易自由化的背景下，呈现出旺盛的发展态势。

首先，高职国际经济与贸易专业培养的学生具备扎实的理论基础和丰富的实践经验，能够满足企业对人才的需求。特别是在跨境电商、外贸业务、国际物流等领域，学生的应用能力和创新能力得到了显著提升。

其次，随着信息技术的飞速发展和数字化转型的推进，国际经济与贸易专业的学生需要掌握更多的电子商务、数字货币、区块链等新兴知识，以适应数字经济时代的需求。同时，人才国际化、多边贸易合作等趋势也要求学生具备全球化背景和多语言沟通能力。

最后，调研结果显示，高职国际经济与贸易专业的毕业生在就业市场上具有较高的竞争力。他们不仅能够在各类外贸企业、跨境电商平台、营销策划等领域找到合适的工作岗位，还能够在职业生涯中持续发展和成长。

综上所述，高职国际经济与贸易专业在当前和未来都具有广阔的发展前景。学校应继续加强该专业的建设，提高教学质量，培养学生的实践能力和创新能力，为国家的经济发展和对外开放事业做出更大的贡献。

（九）对策与建议

（一）加强英语和计算机能力的锻炼

对于英语教学而言，除了基础的英语教学外，要特别加强专业英语的学习，从入学开始就锻炼学生的专业英语能力，同时适当拓展电子商务英语等课程。建议对学生进行分层次小班化教学，以提高教学效果。另外，学校也可为学生搭建更多的英语学习平台，如开展英语歌曲比赛、英语演讲比赛、专业英语比拼等活动，激发学生兴趣，加强教学效果。

（二）加强个人综合素质的培养

企业非常重视企业员工的个人综合素质的提高，如团队合作能力、应变创新

能力等等。学校可以充分借助德育这个平台，引导学生建立正确的人生观、价值观。组织各种团队活动、素质拓展活动，让学生在活动中去体会团队的力量，树立团队合作的意识。为学生开立各种素质教育的选修课和社团活动，并鼓励学生积极参与其中，陶冶情操。同时也可多开展面向社会的社会实践活动，既培养学生的社会责任感，也提高他们的社会活动能力。

（三）加强校企合作，让企业真正发挥其作用

校企合作是职业学校教学改革中一个永恒的话题。如何使企业真正在指导学校专业教学中起到作用是大家都需要思考的问题。企业订单式培养是一个较好的方式，在日常教学中派专业教师下企业，让企业人员进学校开设讲座或授课都是可行的方法。组织学生进入跨境电子商务企业进行短期或长期的专业培训，从而尽早地使学生了解工作环境。让企业真正介入教学，用企业模式来指导教学，为真正实现学生就业“零对接”做好准备。立足技能，面向企业实际。在跨境电子商务发展形势大好的环境下，高职外贸专业的学生一定能利用好自身的专业优势，准备好足够的电商知识，在这片新兴的商务领域中崭露头角

国际经济与贸易专业人才培养方案

一、专业名称及代码

- 专业名称：国际经济与贸易
- 专业代码：530501
- 所属专业群：暂无

二、入学要求

- 要求：普通高级中学、中等职业学校毕业或具备同等学力

三、修业年限

- 年限：学制3年，弹性学习不超过6年

四、职业面向

学段	所属专业 大类（代 码）	所属专业 类（代 码）	对应行 业（代 码）	主要职业类别 （代码）	主要岗位群或技术领域举例			职业技能等级证书、社 会认可度高的行业企业 标准和证书举例
高职	财经商贸 大类（53 ）	经济贸易 类（5305 ）	商业服 务业 (72) 零售业 (52)	国际商务 专 业 人 员 (2-06-07-01)	外贸单证员	高级单证员	外贸经理	大学英语四级证书 国际贸易从业技能综合 实训证书（pocib） 国际商务单证员证书 外贸跟单员证书 跨境电商 B2B 数据运营 跨境电商 B2C 数据运营
				报关专业人员 (2-06-07-12)	外贸业务员	执行业务员	高级业务员	
				报检专业人员 (2-06-07-13)	跨境电子商 务操作员	跨境电子商 务主管	跨境电子商 务经理	
				互联网营销师 (4-01-06-02)	海外营销推 广员	海外营销推 广主管	海外营销推 广经理	

五、培养目标与培养规格

（一）培养目标

本专业培养理想信念坚定，德智体美劳全面发展，具有一定的科学文化水平，良好的人文素养、科学素养、职业道德和创新意识，具备“家国情怀、职业素养、工匠精神”，具备良好的职业道德、健康的个性品质，掌握扎实的科学文化基础和国际贸易、国际结算国际商法、外贸英语等知识，具备外贸接单、制单、跟单、跨境电商 B2B 业务操作等能力，具有工匠精神和信息素养，能够从事进出口业务操作、外贸单证操作、外贸跟单操作、跨境电商 B2B 运营、跨境电商 B2B 销售、跨境电商 B2B 营销等工作的高素质技术技能人才。

（二）培养规格

本专业学生应在系统学习专业知识并完成有关实习实训基础上，全面提升素质、知识、能力，掌握并实际运用岗位（群）需要的专业核心技术技能，总体上须达到以下要求：

1. 坚定拥护中国共产党领导和中国特色社会主义制度，以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，践行社会主义核心价值观，具有坚定的理想信念、深厚的爱国情感和中华民族自豪感；
2. 能够熟练掌握与本专业从事职业活动相关的国家法律、行业规定，掌握国际贸易、商务英语、跨境电商、国际礼仪、汽车营销、数字化营销平台应用等相关知识与技能，了解中国贸易文化，遵守职业道德准则和行为规范，具备社责任感和担当精神，具备良好的外贸传统文化认知和职业诚信素养；
3. 掌握支撑本专业学习和可持续发展必备的政治理论、中华优秀传统文化、应用文写作、外语（英语等）等文化基础知识，具有良好的科学素养与人文素养，具备职业生涯规划能力
4. 具有良好的语言表达能力、文字表达能力、沟通合作能力，具有较强的集体意识和团队合作意识，学习一门外语（英语等）并结合本专业加以运用；
5. 具有较强的专业素养，懂得国际贸易基本理论，熟悉通行的国际贸易规则和惯例，了解当代国际经济与贸易的发展现状以及中国对外贸易的政策法规，熟练掌握国际贸易、商务英语、计算机网络、创新创业等基础知识，具备外贸业务、进出口单证、外贸跟单、跨境电商运营等知识和技术技能，面向批发业、零售业外贸企业的商务专业人员，能够从事外贸业务操作、外贸单证操作、外贸跟单操作等工作的具有较强可持续发展的高素质劳动者和技能人才。
6. 具有适应产业数字化发展需求的基本数字技能，掌握信息技术基础知识、专业信息技术能力，基本掌握国贸职业领域数字化技能：
 - （1）掌握现代化办公系统应用技术，能运用计算机办公系统进行WORD排版、EXCEL应用、PPT制作；
 - （2）具有现代办公设备的应用技能，能熟练使用先进办公设备处理文件打印、复印、扫描等日常工作。

7. 具有探究学习、终身学习和可持续发展的能力，具有整合知识和综合运用知识分析问题和解决问题的能力；

8. 掌握基本身体运动知识和至少1项体育运动技能，达到国家大学生体质测试合格标准，养成良好的运动习惯、卫生习惯和行为习惯；具备一定的心理调适能力；

9. 掌握必备的美育知识，具有一定的文化修养、审美能力，形成至少1项艺术特长或爱好；

10. 弘扬劳动光荣、技能宝贵、创造伟大的时代精神，热爱劳动人民、珍惜劳动成果、树立劳动观念、积极投身劳动，具备与本专业职业发展相适应的劳动素养、劳动技能。

六、课程设置及要求

（一）人才培养模式

以党建引领专业建设，坚持立德树人，与龙头企业共建产业学院，以贸易文化和人工智能、数字化技术赋能专业建设，将人才培养与产业需求高度契合。开展现代学徒制培养，立足职业教育特征，构建职教本科等多层次纵向贯通的人才培养体系。校企深度合作，构建产业与专业群、技术与课程体系、业务与实践教学体系、企业专家与双师队伍建设、岗位与就业体系、国际业务与国际化人才培养等“六对接”的创新人才培养模式。

1. 校企共建产业学院，实现产业与专业群对接

与行业内的领军企业共同建设国贸实训基地，为学生提供模拟及真实的国际贸易业务流程实训环境。在实训基地中，学生将有机会参与跨境电商平台的运营、国际商务谈判、外贸单证处理等实际操作，从而增强实践能力和就业竞争力。在人才培养和技术技能服务等方面契合外贸产业发展，助力外贸产业变革和创新。

2. 深化引企入教，实现技术与课程体系的对接

聚焦人工智能、数字化等新技术，改造传统课程，开发新课程，注重培养学生的专业能力、计算机以及互联网思维和能力。按照书证融通、课证融通的思路，对专业相关等课程进行改造和重构，实现学历教育证书与职业技能等证书相融通。利用虚拟仿真、数字人等技术，建成一批技术含量高、共享程度高、辐射带动力强的在线开放课程群、资源群。

3. 开展生产性实习实训，实现业务与实践教学体系的对接

积极开展生产性实习实训，以确保实践教学与行业需求紧密对接。与阿里、字节跳动等行业领军企业，共建共享生产性实训基地，模拟和还原国际贸易的真实业务环境。这些基地不仅提供模拟的进出口业务操作，还涉及国际商务谈判、跨境电商运营、外贸单证处理等全产业链的实训环节。学生在这些真实或模拟的情境中，能够深入理解和掌握知识，缩短理论知识与实际操作的距离，从而构建智能化的实践教学体系。

4. 利用企业培训资源，实现企业专家与师资队伍建设的对接

为了提升国贸专业师资队伍的实践能力和行业经验，我们积极推动与大型外贸企业或跨国公司的合作，共建“双师型”教师培养培训基地。通过实施高层次人才“特聘培组”计划，引进具有丰富外贸经验的企

业专家，同时培育校内专业带头人和骨干教师，共同组建高水平的教产学研创新团队。此外，定期安排专业教师到企业实践、挂职锻炼，以实现教师“一专多能”的培养目标。同时，积极聘请外贸行业的资深从业者作为兼职教师，为学生提供最前沿的行业知识和实践技能。

5. 以行业需求为导向，实现岗位与就业体系的对接

在国贸专业建设中，紧密关注行业需求和市场变化，以行业需求为导向进行人才培养。我们积极发挥行业协会如中国对外贸易经济合作企业协会等的作用，利用其在人才需求预测和职业能力评价方面的专业优势，为汽车数字商贸专业群的结构调整提供重要依据。我们与企业保持密切的人才供求对接关系，确保专业人才培养与行业需求高度契合。同时，通过加强与企业合作，为学生提供更多的实习和就业机会，实现岗位与就业体系的无缝对接。

6. 通过国际交流与合作，实现国际业务与国际人才需求的对接

提升教学科研人员国际素养，增强国贸师资队伍国际化教学科研水平。对接国际化人才培养标准，建立国际化人才培养机制，满足中国企业境外贸易人才需求，为企业提供国际化人才支持。

（二）课程体系设计

1. 课程设计及实现路径

基于人才培养模式，实现文化与技能双赋能，在国贸专业中，我们注重通过素养培育与技能培育的双重实现过程，以培养学生的职业发展能力。随着产业升级带来的新技术、新岗位、新业务不断涌现，我们积极开发契合这些变化的国贸专业课程，推动专业课的技术赋能升级换代，并逐步提高课程内容的技术含量。注重培养学生的文化素养和国际视野。通过公共基础课程、国贸职业显性素养课程和隐性素养课程，学生不仅能够掌握专业知识，还能够理解国贸行业的精神内涵、职业素养以及学校文化。同时，我们强调技能的核心地位，通过实践教学、企业实训等方式，提升学生的实际操作能力和问题解决能力。随着智能化、数字化技术的发展，国贸行业对人才的需求也在不断变化。为了更好地满足这些需求，积极开发契合产业升级的新技术、新岗位、新业务课程。这些课程不仅涵盖了国际贸易的最新理论和实践，还融入了数字化、人工智能等新技术，以提升学生的技术素养和创新能力。以课程思政为引导，将思政元素、职业素养、国贸文化的精神内涵融入专业课程。通过案例教学、小组讨论等方式，让学生在实操中感受国贸行业的职业道德和职业规范，培养学生的责任感和使命感。在技能培育方面，采用显性技术课程和隐性技术课程相结合的方式。显性技术课程包括跨境电商运营、国际贸易数据分析等课程，旨在提升学生的专业技能和操作能力。隐性技术课程则注重将智能技术融入传统国贸课程，如“国际贸易+跨境电商”、“国际谈判+虚拟现实”等，让学生在模拟的真实场景中应用技术，提升综合能力。

2. 专业课程体系设计思路

国贸专业面向的就业岗位主要包括外贸业务员、国际贸易单证员、进出口关务专员、国际市场营销专员以及跨境电商运营助理等岗位，同时也可以适应国际贸易数字化管理、跨境电商平台运营等新兴岗位的工作需要。

在培养学生基本职业素质的基础上，国贸专业通过国际贸易基础、国际贸易实务等课程，完成对国际贸易基础知识、外贸业务操作能力和国际市场分析能力的培养；通过外贸函电、国际商务谈判等课程强化学生在国际商务沟通、谈判中的能力；通过国际贸易单证操作、进出口关务管理等课程，培养学生处理进出口业务的专业能力。

为了提升学生的综合职业能力，国贸专业还设置国际贸易综合实训、跨境电商平台运营实训等课程，以培养学生的国际贸易业务综合能力、跨境电商平台运营能力等。

鉴于外贸业务员、国际贸易单证员、进出口关务专员等岗位职业能力呈现递进趋势，国贸专业的课程体系对于职业能力培养亦呈现逐级递进趋势，确保学生在校期间能够系统地掌握国际贸易领域的专业知识和技能。

同时，面对国际贸易数字化、跨境电商等新兴岗位，国贸专业通过国际贸易数字化管理、跨境电商平台运营等课程，使学生在掌握传统国际贸易知识的基础上，了解国际贸易数字化的趋势和跨境电商平台运营模式，掌握数字化时代国际贸易和跨境电商的运营和管理能力。

此外，国贸专业还注重培养学生的数据分析能力和市场洞察力，通过国际贸易数据分析、国际市场营销策略等课程，使学生掌握国际贸易领域的数据收集、分析和市场趋势预测能力，为未来的职业发展打下坚实的基础。

3. 实践教学体系设计

实践教学体系基于岗位核心工作能力设计，按照单项技能训练、岗位综合能力训练和实操训练递进的顺序设计。对于每一门专业课程，均以工作任务为导向，完成单项技能训练。跨境模拟运营对抗与国贸岗位综合实训，实现对岗位综合能力的训练，通过企业课堂和岗位实习完成实操训练。

（三）课程描述

1. 公共基础课程

序号	课程名称	学分	学时	课程目标	主要教学内容
1	思想道德与法治 (一) - (二)	3	48	1.帮助学生理解马克思主义世界观、人生观、价值观、道德观和法治观的基本原理。 2.帮助学生筑牢理想信念之基，培育和践行社会主义核心价值观，引导学生尊重和维护宪法法律权威，帮助大学生提高思想道德素质 and 法治素养，成长为自觉担当民族复兴大任的时代新人。	针对新时代大学生成长过程中面临的思想和法律问题，主要包括马克思主义人生观、理想信念、中国精神、社会主义核心价值观、社会主义道德观特别是职业道德教育、中国特色社会主义法治观教育等内容。

序号	课程名称	学分	学时	课程目标	主要教学内容
2	习近平新时代中国特色社会主义思想概论	3	48	1.帮助学生理解习近平新时代中国特色社会主义思想的重大意义、科学体系、丰富内涵、精神实质、实践要求。 2.引导学生深刻理解习近平新时代中国特色社会主义思想贯穿的马克思主义立场观点方法。 3.帮助学生增强“四个意识”、坚定“四个自信”、做到“两个维护”。	主要讲授习近平新时代中国特色社会主义思想及其历史地位、新时代坚持和发展中国特色社会主义的总目标总任务、“五位一体”总体布局、“四个全面”战略布局、全面推进国防和军队现代化、中国特色大国外交、坚持和加强党的全面领导等内容。
3	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	2	32	1.帮助学生准确把握马克思主义中国化的历史进程和理论成果，理解毛泽东思想、邓小平理论、“三个代表”重要思想、科学发展观、习近平新时代中国特色社会主义思想是一脉相承又与时俱进的科学体系。 2.引导学生深刻理解中国共产党为什么能、马克思主义为什么行、中国特色社会主义为什么好，坚定“四个自信”。	以马克思主义中国化为主线，主要讲授马克思主义中国化理论成果的主要内容、精神实质、历史地位、指导意义和实践要求，包括“毛泽东思想”、“邓小平理论”、“三个代表”重要思想、科学发展观和“习近平新时代中国特色社会主义思想”三个部分。
4	形势与政策（一）-（六）	1	48	帮助学生准确理解党的理论创新最新成果、国内国际形势及党和国家决策部署，引导学生正确认识世界和中国发展大势，正确认识中国特色和国际比较，正确认识时代责任和历史使命，正确认识远大抱负和脚踏实地，坚定“四个自信”。	主要讲授党的理论创新最新成果，新时代坚持和发展中国特色社会主义的生动实践，马克思主义形势观、政策观、党的路线方针政策、基本国情、国内外形势及其热点问题。
5	劳动教育（一）-（二）	1	16	1.提高学生的劳动能力，丰富学生的劳动知识技能，增强学生劳动创新创造技能。 2.教育引导学生树立正确的劳动价值观、崇尚劳动、尊重劳动，培养学生爱岗敬业的工作态度，增强学生责任意识，提升学生职业素养。	通过有目的、有计划地组织学生参加日常生活劳动、生产劳动和服务性劳动，实现技术赋能。学生通过自我劳动、义务劳动、勤工俭学、社会实践、志愿服务、企业实践等，让学生动手实践，出力流汗，接受锻炼，磨炼意志。
6	体育与健康(一)-(四)	6	120	通过合理的体育教育和科学的体育锻炼过程，达到增强体质、增进健康和提高学生体育素养，养成良好的行为习惯，形成健康的生活方式，培养良好的体育道德和合作精神。	健身运动的基本方法和技能；常见运动创伤的处理方法，体能测试和评价体质健康状况；全面发展体能的知识与方法；人体需要的健康营养食品等。
7	大学生心理健康教育(一)-(二)	2	32	使学生明确心理健康的标准及意义，增强自我心理保健意识和心理危机预防意识，掌握并应用心理健康知识，培养自我认知能力、人际沟通能力、情绪调控能力，挫折应对能力、自我调节能力，切实提高心理素质，培养学生自尊自信、理性平和、积极向上的健康	心理学有关理论和基本概念；心理健康的标准及意义；大学阶段人的心理发展特征及异常表现，自我调适等基本知识；心理调适技能、自我探索技能、环境适应技能、生涯规划技能、学习发展技能等。

序号	课程名称	学分	学时	课程目标	主要教学内容
				康心态，促进学生心理健康素质与思想道德素质、科学文化素质协调发展。	
8	大学生职业生涯规划	1	16	使学生能正确认知自我，了解职业环境和社会需求，树立正确的择业观，掌握求职技巧，提高自身的就业竞争力和职业素养。	职业生涯规划步骤；自我认知的霍兰德人职匹配测试法、MBTI人格特征测试法、技能测试方法以及价值观测试方法和职业测评法；职业认知的生涯人物访谈法、招聘信息分析法；职业目标确立的SMART原则和目标的树型分解法；就业信息的搜集渠道和方法、求职材料的制作和投递方法、笔试及面试流程及技巧；求职过程中常见的侵权、违法行为；就业形势、了解就业政策法规。
9	就业指导	1	16	使学生认识自己，了解职业特性、专业要求和就业形势，帮助学生树立正确的职业理想和择业观念，合理规划自己的职业生涯；通过职业意识的训练与指导，掌握求职择业技巧，提高就业能力和职业素养，为择业、就业和自主创业做好充分的准备。	自我认知的途径和方法；了解职场的元素，认识职场的途径和方法；理解职业生涯规划及做好职业生涯规划对自己学业和人生事业的重大意义；现实的就业形势与政策法规；就业信息搜索方法，求职择业的方法与技巧；就业心理问题自我调适的方法和技巧；入职面试、笔试等的技巧和原则。
10	创新创业教育（一）-（二）	2	32	使学生掌握创新思维、创新技法和创业基础知识，提升团队协作和管理、增强创新意识、提高综合素养等方面关键能力，培养学生主动适应国家社会经济发展和人的全面发展需求，正确理解创新与职业生涯发展的关系，树立正确的价值观和就业观。	创新意识的含义、作用及类型；创新与创业的关系；常见的创新技法；创业所需的基本知识；创业者的人格特质；创业精神的内涵和培养方式；创业构想及产生途径；创业团队的概念、成长特征，团队的冲突管理和制定方法；商机识别的主要影响因素和识别过程；商业风险的类型和防范方法；股权融资与债权融资，握融资的渠道，熟悉融资的过程等。
11	军事理论与技能训练	3	128	使学生掌握基本军事理论，增强国防观念，国家安全意识，初步掌握我国军事理论的主要内容等知识和军事训练等技能，培养学生学习和独立思考的能力，增强学生的参军报国想法、国防观念、国家安全意识，弘扬爱国主义精神，传承红色基因等方面关键能力，提高学生国防综合能力方面的职业素质。	国防、现代国防含义及类型，我国国防历史和现代化国防建设的现状；国家安全的内涵和原则、世界军事及我国周边环境；军事思想的形成和发展过程，我国古代军事思想、毛泽东军事思想、邓小平和江泽民新时期军队建设思想、胡锦涛国防和军队建设思想以及理解习近平强军思想的科学内涵和主要内容；战争的内涵、特点、发展历程，

序号	课程名称	学分	学时	课程目标	主要教学内容
					新军事革命的基本内涵、发展演变，机械化战争、信息化战争的形成、主要形态、特征、代表性战例和发展趋势；各国信息化作战平台的发展现状；信息化杀伤武器对现代战争的影响。
12	应用文写作	2	32	使学生掌握职场公务应用文和个人人际交往应用文的基本技能，包括通用类文书、党政公文、商务活动文书、契约文书等文种写作理论知识和写作技巧、文档处理技能，提升逻辑思维、品读、分析、书面交际等方面关键能力，形成具有较强政治素养、恪守法规意识、务实严谨、规范写作的职业素质。	了解应用文的性质、特点、写作基本要求；区别应用语体与文学语体的不同；职场公务处理和个人交往活动中“必需、够用”文种的写作基本理论、写作技巧；能写作规范的应用文；运用各类文种处理事务，解决实际问题。
13	大学英语（一）-（二）	4	64	促进学生英语学科核心素养的发展，培养具有中国情怀、国际视野，能够在日常生活和职场中用英语进行有效沟通的高素质技术技能人才。	英语语音、词汇、语法、语篇和语用知识；英语听、说、读、看、写、译技能；识别、运用恰当的体态语言和多媒体手段；根据语境运用合适的策略，理解和表达口头和书面话语的意义，有效完成日常生活和职场情境中的沟通任务等。
14	数字素养与技能	2	32	使学生掌握常用的工具软件和信息化办公技术，了解云计算、大数据、人工智能、物联网、区块链、虚拟现实与元宇宙等新兴信息技术，具备支撑专业学习的能力，能在日常生活、学习和工作中综合运用信息技术解决问题等技能；提升学生信息意识、计算思维、促进数字化创新与发展能力，树立正确的信息社会价值观和责任感，培养学生独立思考和主动探究能力等方面的职业素质。	信息技术对人类生产、生活的重要作用；现代社会信息技术发展趋势；常用的工具软件和信息化办公技术；云计算、大数据、人工智能、物联网、区块链、虚拟现实与元宇宙等新兴信息技术等。

2.专业（技能）课程

序号	课程名称	学分	学时	课程目标	主要教学内容
1	国际贸易地理	2	32	1. 理论与实践的结合：结合国际贸易实践学习地理原理与知识，提升经贸业务的能力。 2. 技能培养：培养学生运用经贸地图工具、数据分析技巧，以及各国经贸地理知识的学习方法。 3. 决策能力：使学生能够分析和预测区域经贸发展，为国际贸易决策提供科学依据。	课程内容包括运输方式：学习国际贸易货物运输的主要方式、航线和港口等。 产业布局：分析世界主要产业的生产布局与贸易格局，理解产业地理分布与国际贸易的关系。 国别贸易：探讨主要经济体的经济贸易状况，包括发达国家和新兴市场国家。 区域集团：研究世界区域经济贸易集形成、发展及其对国际贸易的影响。
2	商务英语视听说	2	32	1. 语言能力：提升了学生商务英语听、说、	课程内容包括听力训练：通过商务

序号	课程名称	学分	学时	课程目标	主要教学内容
				理解能力，使其在商务场合能够流畅沟通。 2. 实际应用：培养学生运用商务英语进行商务谈判、会议、报告等实际工作的能力。 3. 跨文化意识：增强学生对不同商务文化的理解和尊重，提高跨文化交际能力。	场景对话、报告等听力材料，训练学生捕捉关键信息的能力。 口语表达：教授商务英语口语表达技巧，如谈判、演讲、沟通等。 词汇积累：学习并掌握商务英语中用词汇和短语，扩大词汇量。 商务知识：介绍商务礼仪、商务文书、商务惯例等基础知识，提升商务素养。 分析：通过分析实际商务案例，锻炼学生解决问题的能力和思维方式。
3	跨境电商基础	2	32	1. 掌握跨境电商基础知识：学生将熟悉跨境电商的概念、发展现状及市场趋势。 2. 提升实务操作能力：培养学生跨境电商平台的运营、推广、物流等实务操作能力。 3. 解决问题与创新：提升学生在跨境电商中解决实际问题和进行业务创新的能力。	课程内容包括跨境电商概述：介绍跨境电商的基本概念、发展历程及主要模式。 平台运营：教授跨境电商平台的店铺注册、商品管理、营销策略等。 国际贸易法规：学习跨境电商涉及的国际贸易法规、关税政策等。 跨境支付与物流：了解跨境支付方式与跨境物流解决方案。 风险管理与案例分析：分析跨境电商中可能遇到的风险并提供实际案例解决方案。
4	国际市场营销	2	32	1. 深入理解数字社交媒体营销的核心概念； 2. 掌握营销策略的制定与执行技巧； 3. 熟悉主流社交媒体平台的运营规则，并能够运用所学知识进行实战操作，提升个人在数字营销领域的综合能力。	课程包括国际市场营销概述：介绍国际市场营销的基本概念、发展历程和重要性。 市场分析：教授如何进行国际市场调研、消费者行为分析和市场细分。 营销策略：讲解国际市场的产品、价格、渠道、促销策略及其组合应用。 跨文化营销：分析不同文化背景下的营销差异，培养跨文化营销能力。 案例分析与实战演练：通过实际案例分析和模拟实战演练，提升学生解决问题的能力。
5	客户服务与管理	2	32	1. 掌握客户服务的基本理念与技能	1. 介绍客户服务的基本概念、重要性及

序号	课程名称	学分	学时	课程目标	主要教学内容
				2. 理解数字化管理在客户服务中的应用, 3. 提升服务质量和客户满意度 4. 适应数字化时代的客户服务管理	标准, 分析客户需求与期望, 培养学生客户至上的服务理念。 2. 阐述数字化管理在客户服务中的意义和作用, 介绍数字化管理工具和方法, 提升管理效率。 3. 指导学生如何运用数字化手段优化客户服务流程, 教授数据分析在客户服务中的应用, 提升服务质量。 4. 分析客户关系管理的重要性, 培养学生维护良好客户关系的能力, 教授客户反馈处理技巧, 提升客户满意度
6	中英文直播口才训练	2	32	1. 口语表达能力: 培养学生流利、准确地用中英文进行直播演讲, 提升口语表达能力。 2. 互动沟通技巧: 增强学生在直播中与观众互动、回答问题的能力和技巧。 3. 专业直播素养: 塑造学生专业的直播形象, 提升直播内容的质量和吸引力。	课程内容包括语言基础: 强化中英文、词汇和语法基础, 为直播演讲打下语言基础。 直播技巧: 教授直播前的准备、直播表现技巧及直播后的复盘分析。 互动策略: 学习如何与观众建立联系、引导话题、回应评论和提问。 内容创作: 指导如何策划、撰写和呈现吸引人的直播内容。
7	外贸英文函电	2	32	1. 函电知识掌握: 使学生掌握外贸函电的基本知识, 了解外贸函电的结构、格式及专业用语。 2. 沟通技巧提升: 培养学生撰写外贸函电时, 清晰、准确和专业的沟通技巧。 3. 实务操作能力: 通过实践训练, 提高学生的解读外贸函电的实务操作能力。	课程内容包括外贸函电基础: 介绍函电的基本概念、作用、分类及撰写原则。 函电写作技巧: 教授外贸函电的撰写技巧, 包括标题、称呼、正文、结尾等部分写作技巧。 专业用语学习: 学习外贸函电中常用专业词汇、短语和句型, 提高表达的准确性。 函电实例分析: 通过具体的外贸函电, 分析函电的撰写特点和沟通技巧。 写作训练: 进行模拟外贸函电的撰写训练, 提高学生的实务操作能力。
8	国际贸易结算	2	32	1. 结算知识掌握: 全面理解国际结算的基本概念、原理与操作流程。 2. 实务操作能力: 培养学生进行国际结算业务操作的能力, 如票据使用、支付方式选择等。 3. 风险管理能力: 提高学生识别与防控国际结算中潜在风险的能力。	课程内容包括国际结算基础: 介绍国际结算的基本概念、发展历程及主要方式。 票据与单据: 学习汇票、本票、支票等票据及提单、发票等单据的使用。 支付方式: 详细讲解汇付、托收、信用证等支付方式的操作流程与风险管理。 清算与结算: 教授国际清算与结算的具体操作, 包括资金划转、账务核对等。 案例分析与实践: 结合国际结算案例, 分析操作中的实际问题与解决方案, 提升学生实务操作能力。

序号	课程名称	学分	学时	课程目标	主要教学内容
9	跨境电商英语	2	32	1. 掌握跨境电商领域的专业英语词汇和表达方式，提升在国际商务环境中的英语沟通能力 2. 理解跨境电商的运作流程，熟悉相关贸易法规并能够进行基本的商务谈判和跨文化交流。	专业英语词汇：学习跨境电商领域的常用词汇和术语，如产品描述、贸易条款、支付方式等。 国际商务沟通：掌握在国际商务环境中进行有效沟通的技巧，包括电子邮件写作、商务电话沟通等。 跨境电商流程：了解跨境电商的运作流程，包括产品选择、市场分析、供应链管理、物流配送等。 贸易法规与合规：学习国际贸易法规、关税政策、知识产权保护等，确保跨境电商活动的合规性。 商务谈判与跨文化交流：培养学生在跨境电商谈判中的策略思维和跨文化交流能力，提升商务合作成功率。
10	国际贸易实务	4	64	1. 理论知识掌握：深入理解国际贸易的基本、规则和流程。 2. 实务操作能力：培养学生进行国际贸易实务的能力，包括贸易磋商、合同签订等。 3. 防控意识：提高学生识别和防控国际贸易中风险的能力。	课程内容包括国际贸易基础：介绍国际贸易的基本概念、发展历程和主要理论。 贸易流程与操作：详细讲解国际贸易的各个环节，包括贸易磋商、合同签订、货物运输等。 国际贸易法律：分析国际贸易中的法律制度和规范，包括国际贸易法规、贸易惯例等。 贸易风险与防控：探讨国际贸易中可能遇到的风险，并教授相应的防控措施。 案例分析与实践：结合实际案例，分析国际贸易实务操作中的问题和解决方案，提升学生实践能力。
11	报关实务	4	64	1. 知识掌握：系统掌握报关的基本概念、流程、法规及操作要求。 2. 技能提升：培养学生独立进行报关操作的能力，包括单证准备、申报审核等。 3. 风险意识：增强学生在报关过程中的风险识别与防控能力。	课程内容包括报关基础：介绍报关的概念、作用、法律法规和基本原则。 报关流程：详细讲解报关的全过程，包括申报前准备、申报审核、税费缴纳等。 单证操作：教授报关单证的准备、审核和提交方法。 风险管理：分析报关过程中可能出现的风险，并提供相应的防范措施。
12	外贸单证操作	4	64	1. 单证知识掌握：学生能够全面了解国际商务单证的基本知识、种类及作用。 2. 实务操作能力：培养学生准确、高效地完成国际商务单证的制作、审核和管理的实务操作能力。 3. 风险防控意识：增强学生对单证风险的识别和防控能力，提高单证业务的合规性和安全性。	课程内容包括单证基础知识：介绍国际商务单证的基本概念、分类、功能及在国际商务活动中的作用。 单证制作与审核：详细讲解各类国际商务单证的制作方法、内容要求及审核标准。 单证操作流程：模拟国际商务单证的实际操作流程，包括单证流转、档案管理等。 单证风险与防控：分析单证业务中可能存在的风险，并教授相应的防控措施和应对策略。 案例分析与实践：通过实际案例分析，加深学生对国际商务单证业务的理解，提高实践能力。

序号	课程名称	学分	学时	课程目标	主要教学内容
13	国际货运代理实务	4	64	1. 专业知识掌握：让学生全面了解国际货运代理的基本知识、业务范围及操作流程。 2. 实务操作能力：培养学生能够独立完成国际货运代理业务的操作能力。 3. 风险防控与管理：提升学生识别和应对货运代理过程中风险的能力。	课程内容包括货运代理基础：介绍国际货运代理的概念、作用及行业概况。 业务操作流程：详细阐述货运代理的各项业务流程，如订舱、装箱、报关等。 单证与合同管理：教授货运代理业务中涉及的单证制作和合同管理技巧。 风险识别与防控：分析货运代理业务中的风险点，并提供防控策略。 案例分析与实践：结合实际案例，提升学生的实务操作能力和问题解决能力。
14	国际商务礼仪与谈判	2	32	1. 礼仪知识掌握：理解国际商务礼仪的基本，掌握在不同场合下的恰当行为。 2. 谈判技巧提升：培养学生有效的商务谈判，包括策略制定、沟通技巧和决策能力。 3. 文化认知：增强学生对不同文化背景下商务礼仪谈判差异的理解与尊重。	课程内容包括国际商务礼仪基础：介绍国际商务礼仪的基本概念、重要性和基本规范。 跨文化沟通技巧：分析不同文化背景下的沟通方式，学习如何有效进行跨文化交流。 商务谈判策略：教授商务谈判的基本策略、技巧和步骤，包括开局、交锋和结局。 商务礼仪实践：通过模拟商务场景，让学生实践国际商务礼仪和谈判技巧。 案例分析与讨论：结合具体案例，分析国际商务礼仪与谈判中的成功与失败因素，深化理解。
15	跨境B2B运营	4	64	1. 会展知识掌握：系统学习会展组织、策划营的基础理论与实务知识。 2. 实务操作能力：培养学生会展项目的设计、执行等实务操作能力。 3. 创新思维能力：激发学生的创新意识，提高会展策划与执行的创新能力。	课程内容包括会展概述：介绍会展的基本概念、发展历程与行业特点。 会展策划：学习会展项目的策划方法，包括主题设定、内容规划、流程设计等。 会展管理：掌握会展项目的组织管理、资源配置与风险控制。 会展营销：学习会展项目的营销策略与推广手段，提高会展的市场竞争力。 案例分析与实践：通过具体案例，分析会展项目的成功因素与经验教训，提升学生实务操作能力。
16	外贸跟单操作	2	32	1. 掌握外贸跟单的基本流程和操作方法，常用的外贸术语和文件； 2. 提高处理订单、货物运输、报关等事务力； 3. 增强沟通能力和解决问题的能力； 4. 了解外贸市场的发展趋势和国际贸易规则能够根据市场变化做出合理决策	外贸跟单基础：介绍外贸跟单的基本概念、岗位职责及重要性，讲解外贸跟单的基本流程和操作方法 外贸术语与文件：详细讲解外贸跟单中常用的术语和文件，如信用证、合同、发票、装箱单等。 订单处理：接收、审核和处理订单，包括订单货款的收付、履行时间的安排和配送方式的选择等以及紧急订单处理的方法和流程 货物运输与报关：讲解货物运输的方式、订舱和装箱的流程和要求，以及提单和装船文件的准备和处理。此外，还涉及报关报检的基本流程、法律法规及相关文件的要求。
17	外贸口语训练	4	64	1. 口语能力提升：提高学生的外贸英语口语表达能力，使其能流利、准确地进行外贸交流	课程内容包括口语基础训练：强化发音、语调、语速等口语基础，为外贸交流打下坚实基础。

序号	课程名称	学分	学时	课程目标	主要教学内容
				流。 2. 商务沟通技巧：培养学生在外贸场景中的商务沟通技巧，包括谈判、协商、讨论等。 3. 文化意识培养：增强学生的跨文化交流意识，避免语言及文化差异带来的误解和冲突。	商务对话模拟：模拟外贸场景中的商务对话，如询价、报价、谈判等，提高实战能力。 专业词汇学习：学习外贸领域的专业词汇和短语，丰富口语表达。 跨文化交流技巧：了解不同国家和地区的文化差异，学习如何在交流中避免误解和冲突。 实战案例分析：分析实际外贸案例中的口语交流情况，总结经验教训，提升口语交流能力。
18	人工智能应用	1	16	本课程旨在培养学生在商贸领域中对人工智能技术的深入理解与应用能力，使学生能够熟练运用各类AI工具优化工作流程，提升工作效率。通过系统学习，学生将掌握利用AI技术进行市场分析、精准营销、自动化文案创作及高效图像处理等技能，为商贸活动提供强有力的技术支持与创意解决方案。课程强调理论与实践相结合，旨在培养具有创新思维、数据分析能力和跨界融合能力的复合型人才，以满足现代商业环境对高效、智能化工作方式的需求。	AI基础与商贸应用概览：介绍人工智能的基本概念、发展历程及其在商贸领域的应用现状，让学生理解AI技术如何重塑商业生态，为后续学习奠定理论基础。 智能营销工具应用：教授学生使用AI驱动的营销平台，如智能推荐系统、客户行为分析软件等，实现精准营销与个性化推广，提升营销效果与ROI。 自动化文案创作：讲解自然语言处理技术在文案创作中的应用，通过AI辅助工具自动生成或优化广告文案、产品描述等内容，提高文案质量与产出效率。 智能图像处理与设计：介绍AI在图像处理与设计领域的最新进展，如智能抠图、风格迁移、色彩搭配建议等，帮助学生快速生成高质量的图片素材，满足商贸活动的视觉需求。 数据分析与决策支持：培养学生利用AI工具进行大数据分析的能力，包括数据挖掘、预测分析、用户画像构建等，为商贸决策提供科学依据，提升决策效率与准确性。 项目实践与案例分析：通过实际项目操作与经典案例分析，让学生将所学知识应用于解决具体商贸问题，提升实战能力与问题解决能力，同时加深对AI应用价值的理解。
19	跨境B2B销售	2	32	掌握跨境B2B市场的基本概念和特点。 培养学生分析国际市场趋势、客户需求及竞争对手的能力。 提升学生的跨文化沟通能力，包括商务谈判技巧和多语言交流能力。 使学生能够制定并执行有效的跨境B2B销售策略。	跨境B2B市场概述与趋势分析。 国际贸易规则与流程。 客户需求分析与市场调研。 跨文化沟通与商务谈判技巧。 B2B销售策略规划与执行。 客户关系管理与维护。
20	直播营销与运营	2	32	让学生了解直播营销的基本原理和运营模式。 培养学生策划、执行和评估直播营销活动的的能力。 提升学生的直播表现力和观众互动能力。 使学生能够利用直播营销提升品牌知名度和销售业绩。	直播营销概述与趋势分析。 直播平台选择与账号管理。 直播内容策划与脚本编写。 直播技巧与表现力提升。 观众互动与社群建设。 直播营销效果评估与优化。

序号	课程名称	学分	学时	课程目标	主要教学内容
21	消费心理学	2	32	使学生理解消费者行为背后的心理机制。 培养学生分析消费者需求、动机和态度的能力。 提升学生的市场洞察力和营销策略制定能力。 使学生能够运用消费心理学原理优化产品和服务。	消费心理学基础理论。 消费者需求与动机分析。 消费者态度与决策过程。 消费者行为影响因素。 营销策略与消费者心理。 产品设计与消费者体验优化。
22	汽车产品知识	2	32	使学生全面了解汽车产品的结构、性能和技术特点。 培养学生分析汽车市场需求和竞争态势的能力。 提升学生的汽车销售技巧和客户咨询服务能力。 使学生能够为客户提供专业的汽车产品介绍和选购建议。	汽车基础知识与分类。 汽车发动机与传动系统。 车身结构与底盘系统。 汽车电子技术与智能驾驶。 新能源汽车技术与发展趋势。 汽车销售技巧与客户服务。
23	汽车数字营销	4	64	使学生了解汽车数字营销的基本原理和策略。 培养学生运用数字营销工具和技术进行汽车品牌推广和销售的能力。 提升学生的数据分析能力和市场洞察力。 使学生能够制定并执行有效的汽车数字营销计划。	汽车数字营销概述与趋势分析。 数字营销工具与技术介绍（如SEO、SEM、社交媒体营销等）。 数据分析与消费者画像构建。 汽车品牌数字营销策略制定与执行。 营销效果评估与优化。 线上线下营销整合策略。
24	企业文化与素养	2	32	使学生了解企业文化的内涵和重要性。 培养学生的企业忠诚度和团队协作精神。 提升学生的职业素养和道德观念。 使学生能够融入并贡献于企业文化建设。	企业文化概述与重要性分析。 企业核心价值观与行为规范。 团队协作与沟通技巧。 职业素养与道德规范。 企业文化案例分析与研讨。 个人职业规划与企业发展。
25	企业产品知识	2	32	使学生全面了解企业产品的特点、优势和应 用场景。 培养学生分析产品市场需求和竞争态势的能力。 提升学生的产品推广和销售技巧。 使学生能够为客户提供专业的产品介绍和解决方案。	企业产品概述与分类。 产品特点与优势分析。 产品市场需求与竞争态势。 产品推广策略与销售技巧。 产品演示与解决方案制定。 客户关系管理与维护。

序号	课程名称	学分	学时	课程目标	主要教学内容
26	企业岗位实践	2	32	使学生通过实际岗位操作，将理论知识应用于实践中。 培养学生的实践能力和解决问题的能力。 提升学生的职业素养和适应能力。 为学生未来的职业生涯做好准备。	岗位实践安排与指导。 实际工作任务执行与完成。 工作过程中遇到的问题与解决方案 职业素养与团队协作能力的培养。 实践成果展示与评估。 职业规划与就业指导。

3.专业（群）平台课程

序号	课程名称	学分	学时	课程目标	主要教学内容
1	商务素养	3	48	1. 提升商务沟通能力：培养学生有效表达与倾听，增强商务谈判与协商技巧。 2. 塑造专业形象：强化职业着装与礼仪，塑造专业、得体的商务形象。 3. 理解商务文化：了解不同商务文化背景下的沟通与合作方式。	课程内容包括岗商务沟通：教授书面与口头沟通技巧，包括报告撰写、演讲与会议主持。 职业形象塑造：介绍商务着装规范、礼仪常识，以及如何在不同场合下展现专业形象。 跨文化商务：分析国际商务文化差异，学习跨文化商务沟通与合作策略。
2	营销策划与创新	3	48	1. 掌握营销策略：培养学生系统掌握营销理论与技巧，提升市场分析能力。 2. 激发创新思维：通过案例分析和实战模拟，激发学生的创新思维和解决问题的能力。 3. 提升实践能力：结合实践项目，培养学生营销策划与执行能力。	课程内容包括营销基础：介绍市场的基本理论、工具和流程。 策略制定：教授市场调研、消费者行为分析、竞争策略制定等关键技能。 创新方法：探讨创新思维方法，如头脑风暴、设计思维等，并学习如何将创新应营销策划中。 实战模拟：通过模拟真实营销案例，生体验营销策划的全过程，提升实践能
3	商务数据分析	2	32	1. 掌握分析技能：培养学生运用数据分析工提取和解读商务数据的能力。 2. 决策支持：通过数据分析，为商务决策提力支持，提升决策效率。 3. 驱动思维：培养数据驱动的思维方式，使能在商务环境中做出基于数据的决策。	课程内容包括数据分析基础：介绍收集、清洗、整理及基础分析方法。 数据分析工具：教授Excel、SPSS、eau等数据分析工具的使用。 商务应用：结合商务案例，分析数市场营销、财务管理、运营管理等领域使用。 数据可视化：学习如何将数据以直易懂的方式呈现出来，帮助解读数据背故事。

4.专创赛证融通课程

序号	课程名称	学分	学时	课程目标	主要教学内容
	大学英语四级考证辅导	2	32	1. 语言基础：巩固和扩展学生的英语语言基识，包括词汇、语法和句型。 2. 听说能力：提高学生的英语听力理解和口达能力，使其能进行日常交流。 3. 读书能力：培养学生的阅读理解和写作技能读懂一般性文章，并能撰写简单的议论文用文。	课程内容包括词汇与语法：通过例练习，加深学生对常用词汇和语法规则解与掌握。 听力训练：采用多种听力材料，如、讲座、新闻等，提高学生的听力理解。 口语实践：组织角色扮演、小组讨活动，鼓励学生积极开口，提高口语流。 阅读与写作：选取各类题材的文章予学生进行阅读理解和写作技巧的训练

序号	课程名称	学分	学时	课程目标	主要教学内容
					。
	互联网国际贸易	2	32	1. 掌握跨境技能：培养学生熟练掌握跨境电商的运营与推广技能。 2. 实战能力：通过案例分析与实践操作，提升学生的跨境电商实战能力。 3. 行业认证：使学生能够参加互联网+国贸比赛，也能获得跨境电商相关领域的职业资格证，增强就业竞争力。	内容包括平台运营：介绍主流跨境电商的操作技巧、店铺管理与营销策略与供应链：分析跨境电商选品策略，学习供应链管理知识，确保商品质量与供货稳定。 推广：教授跨境电商的推广手段，如优化、社交媒体营销、广告投放等。 电商法规：学习跨境电商相关的法律法规，确保业务合规运营。
	剑桥商务英语初级	2	32	1. 语言能力：培养学生掌握商务英语听、说、写基本技能，能在国际商务环境中有效沟通。 2. 职业素养：提升学生商务礼仪、跨文化交流能力，培养国际商务视野。 3. 行业认证：帮助学生获得商务英语相关的资格证书，提高职场竞争力	课程内容包括商务沟通：学习商务英语邮件、报告等书面沟通技能，以及电话、会议等口头沟通技巧。 商务礼仪：介绍国际商务礼仪规范，包括着装、接待、会议等场合的礼仪知识。 跨文化交流：分析不同文化背景下的商务交流差异，提升跨文化适应能力。 商务知识：学习国际贸易、市场营销、商务管理等基础商务知识，拓宽国际视野。

七、教学进程总体安排

(一) 教学进程安排

2024级国际经济与贸易专业教学进程安排表																
生源类别:全日制 专业群: 汽车数字商贸专业群												学制:三年				
课程属性	课程性质	课程模块	课程编码	课程名称	学分	总学时	课时分配表		考核方式	周学时/教学周数						开课学院
							理论学时	实践学时		一	二	三	四	五	六	
公共基础课程	必修课	思想政治理论模块		思想道德与法治（一）-（二）	3	48	32	16	考查	1.5	1.5					马院
				毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	2	32	24	8	考查		2					马院
				习近平新时代中国特色社会主义思想概论	3	48	32	16	考查			3				马院
				形势与政策（一）-（六）	1	48	32	16	考查	讲4	讲4	讲4	讲4	实践	实践	马院
		思想政治理论模块小计			9	176	120	56		1.5	3.5	3	0	0	0	0
		通识课程模块		体育与健康（一）-（四）	6	120	8	112	考查	2	2	①	①			基础
				大学生心理健康教育（一）-（二）	2	32	32		考查	1	1					学工
				大学生职业生涯规划	1	16	8	8	考查	1						学工
				就业指导	1	16	8	8	考查				1			学工
				创新创业教育（一）-（二）	2	32	16	16	考查	1	1					创院
				军事理论与技能训练	3	128	16	112	考查	1						学工

				劳动教育（一）-（二）	1	16	8	8	考查	0.5	0.5					总务	
				应用文写作	2	32	16	16	考试			2				基础	
				大学英语（一）-（二）	4	64	32	32	考试	2	2					基础	
				数字素养与技能	2	32	16	16	考查		2					数技	
				智慧财经素养													数金
		通识课程模块小计				24	488	160	328		8.5	8.5	2	1	0	0	0
		公共实践课模块		第二课堂	4	--	--	考查	①	①	①	①				学工	
	公共必修课合计				37	664	280	384		10	12	5	1	0	0	0	
	公共选修课	公共选修课模块		中共党史、新中国史、改革开放史、社会主义发展史、国家安全教育、节能减排、绿色环保、金融知识、社会责任、人口资源、海洋科学、管理、人文素养、科学素养、中华优秀传统文化、音乐鉴赏、摄影技巧、舞蹈表演、初级版画、毛笔书法、硬笔书法、艺术概论、合唱基础等	2	32	32		考查		2					马院学工基础数创等	
					2	32	32		考查			2					
					2	32	32		考查				2				
					2	32	32		考查					2			
	公共选修课模块小计				6	96	96	0		0	2	2	2	2	0		
	公共基础课合计				43	760	376	384		10	14	7	3	2	0		
专业（技能）课程	必修课	专业群平台课模块	ZB101201001	商务素养	3	48	16	32	考查	3							
			ZB101201002	营销策划与创新	3	48	16	32	考查			3					
			ZB101201003	商务数据分析	2	32	16	16	考查		2						
		专业群平台课模块小计				8	128	48	80		3	2	3	0	0	0	
	专业基础	ZB101202001	国际贸易地理	2	32	16	16	考试	2								

	课模 块	ZB101202002	商务英语视听说	2	32	16	16	考 查	2						
		ZB101202003	跨境电商基础	2	32	16	16	考 查		2					
		ZB101202004	国际市场营销	2	32	10	22	考 查		2					
		ZB101202005	人工智能应用	1	16	8	8	考 查		1					
		ZB101202006	客户服务与管理	2	32	16	16	考 查			2				
		ZB101202007	中英文直播口才训练	2	32	16	16	考 查			2				
		ZB101202008	外贸英文函电	2	32	16	16	考 查			2				
		ZB101202009	国际贸易结算	2	32	16	16	考 试				2			
		ZB101202010	跨境电商英语	2	32	16	16	考 查				2			
		ZB101202011	外贸口语训练	4	64	16	48	考 查					4		
	专业基础课模块小计			23	368	154	214	0	4	5	6	4	4	0	
	专业 核 心 课 模 块		国际贸易实务	4	64	32	32	考 试		4					
			报关实务	4	64	32	32	考 试			4				
			外贸单证操作	4	64	20	44	考 查			4				
			国际货运代理实务	4	64	20	44	考 试				4			
			国际商务礼仪与谈判	2	32	10	22	考 查				2			
			跨境B2B营销	4	64	32	32	考 查				4			
			外贸跟单操作	2	32	16	16	考 查					2		
	专业核心课模块小计			24	384	162	222	0	0	4	8	10	2	0	
	专业 实 践 模 块		外贸岗位综合实训	2	56		56	考 查					②		
			毕业综合项目	3	84		84	考 查						③	

专业选修课			岗位实习	24	576		576	考查					④	②⑩	
	专业实践模块小计			29	716	0	716		0	0	0	0	0	0	
	专业必修课合计			84	1596	364	1232		7	11	17	14	6	0	0
	跨境电商模块		跨境B2B销售	2	32	16	16	考查				2			
			直播营销与运营	2	32	16	16	考查				2			
			消费心理学	2	32	16	16	考试				2			
	汽车营销模块		汽车产品知识	2	32	16	16	考试				2			
			汽车数字营销	4	64	32	32	考查				4			
	企业订单模块		企业文化与素养	2	32	16	16	考查				2			
			企业产品知识	2	32	16	16	考查				2			
			企业岗位实践	2	32	16	16	考查				2			
	专业限选课模块小计			6	96	48	48		0	0	0	6	0	0	0
	专创赛证融通课模块		大学英语四级考证辅导	2	32	16	16	考查		2					
			互联网国际贸易	2	32	16	16	考查			2				
			剑桥商务英语初级	2	32	16	16	考查				2			
	专创赛证融通课模块小计			6	96	48	48		0	2	2	2	0	0	
	专业选修课合计			12	192	96	96		0	2	2	8	0	0	0
专业（技能）课程合计			96	1788	468	1320		7	13	19	22	6	0		
总计（总学分/总学时）			139	2548	836	1712		17	27	26	25	8	0		

（二）教学学时分配

各类课程学分学时比例表

课程属性	课程性质	课程模块	小 计		小 计	
			学 分	比 例	学时	比 例
公共基础课程	必修课	思想政治理论模块	9	6.47%	176	6.91%
		通识课程模块	24	17.27%	488	19.15%
		公共实践课模块	4	2.88%	0	0.00%
	公共选修课	公共选修课模块	6	4.32%	96	3.77%
合计			43	30.94%	760	29.83%
专业（技能）课程	必修课	专业群平台课模块	8	5.76%	128	5.02%
		专业基础课模块	23	16.55%	368	14.44%
		专业核心课模块	24	17.27%	384	15.07%
		专业实践课模块	29	20.86%	716	28.10%
	专业选修课	专业限选课模块	6	4.32%	96	3.77%
		专创赛证融通课模块	6	4.32%	96	3.77%
合计			96	69.06%	1788	70.17%
总计			139	100%	2548	100%
实践教学学时			1712			
实践教学学时占总学时比（%）			67.19%			
公共基础类课程学时占总学时比（%）			26.06%			
选修课学时占总学时比（%）			11.30%			

（三）教学学历周安排

学年	学期	教学周		机动安排(含改卷、集中实训等)	入学教育（含军训）	合计
		课程教学（含实训）	考试			
一	一	14	1	1	2	18
	二	18	1	1	0	20
二	三	18	1	1	0	20
	四	18	1	1	0	20
三	五	20	0	0	0	20
	六	20	0	0	0	20
合计		112		4	2	118

八、实施保障

（一）校企合作

建立与国贸行业龙头企业深度融合的协同、协作机制，与汽车产业学院合作，成立特色订单班、实训实习基地、依托工商联项目建立数字国贸实践教学示范基地与研究中心、大师工作室等，联合开发专业课程，共同制定人才培养方案，共同举办师资培训，实现校企协同育人和协作创新。校企深度合作，实现企业实战课堂。在深化企业国贸课程建设的过程中，进一步延伸引企入校的理念，与企业合作，转换教学场景，构建职业化氛围，探索校企双师授课的模式。

（二）师资队伍

1. 队伍结构

本专业有副高级专业技术职务以上的专任教师4人，聘请国际贸易行业企业一线的高级管理人员和高级专业技术人员讲授专业课程，指导实习实践。每门主要专业技术课程至少配置中级专业技术职务以上的专任教师2人，专任教师中“双师型”教师人数占专任教师总数的比例不低于50%，至少配备中级专业技术职务以上的“双师型”专任教师2人。兼职教师人数不超过专教师的三分之一，建立一支专兼结合、具备双师素质的教学团队。

2. 专任教师

具有高校教师资格和本专业领域有关证书；有理想信念、有道德操、有扎实学识、有仁爱之心；具有国贸相关专业本科及以上学历；有扎实的本专业相关理论功底和实践能力；具有较强的信息化教学能力，能够开展课程教学改革和科学研究；每5年累计不少于6个月的企业实践经历。

3. 专业带头人

专业带头人能够较好地把握国内外行业、专业发展，能广泛联系行业企业，了解行业企业对本专业人才的需求实际，课程体系设计、专业研究能力强，组织开展教科研工作能力强，在本区域或领域具有一定的专业影响力。

校内带头人：刘慧

刘慧，暨南大学国际贸易学研究生，华南师范大学应用经济学博士，现任数字商贸学院临时副职，分管教学、实训室工作。主持国际商务单证省级精品公开课建设。主编出版《国际商务单证》、《国际贸易实务》教材6本。发表论文20余篇，其中高水平论文4篇，主持市级课题4项，参与国家级课题1项，省级课题4项，承接横向课题多项，累计到账经费11万。

企业带头人：肖鸣声

肖鸣声，高级电子商务师，诚立集团联合创始人，广州大匠电子商务有限公司总经理。所在公司一直从事电子商务行业，公司业务涵盖国内电商、跨境电商和直播电商，销售市场覆盖国内、欧美、日本和东南亚等国家和地区。专注校企合作产教融合5年，所在公司大匠电商与全国50多所院校

建立合作关系，校企协同培养人才超过5000名，现担任广东轻工职业技术大学等多所院校的产业导师、客座教授。

4. 兼职教师

主要从相关行业企业聘任，具备良好的思想政治素质、职业道德和工匠精神，具有扎实的专业知识和丰富的实际工作经验，能承担专业课程教学、实习实训指导和学生职业发展规划指导等教学任务。

（三）教学设施

1. 校内实训基地

按照国贸人才英语+专业+商务素养的培训思路，学院为课程提供环境支撑，建设了四间实训室，包含数字国际贸易实训室、数字跨境电商实训室、数字商务英语实训室、数字商务素养实训室等四间实训室，满足国贸基本技能训练、职业能力训练、技能比赛、学生创新创业等课程的教学需要。

序号	实训室名称	实训项目	设备配置要求	
			主要设备名称	数量
1	数字国际贸易实训室	国贸填单、报关、互联网+等实训实训	电脑	65
			智慧黑板	1
			服务器	1
2	数字跨境电商实训室	跨境运营实训	电脑	65
			智慧黑板	1
			服务器	1
3	数字商务英语实训室	英语听说读写实训	电脑	65
			耳麦	65
			智慧黑板	1
			服务器	1
4	数字商务素养实训室	国际商务礼仪和沟通、团队合作实训	电脑	1
			智慧黑板	2
			服务器	1
			麦	6

部分实训室功能如下：

数字国际贸易实训室：模拟国际贸易中的单据填写过程，让学生熟悉并掌握进出口合同的签订、发票、装箱单、提单、保险单等贸易单据的填写规范和流程；模拟进出口货物的报关流程，让学生了解海关的相关规定，掌握报关单的填写、提交、审核以及税费缴纳等实际操作互；结合互联网技术，让学生了解电子商务在国际贸易中的应用，如电子商务平台的使用、在线支付、物流跟踪等。

数字跨境电商实训室：模拟跨境电商平台的运营过程，包括市场分析、产品选品、店铺装修、营销推广、客户服务等，培养学生针对海外市场的营销策略和跨文化交流能力，使学生能够熟悉不同国家和地区的消费习惯、法律法规和市场环境。

数字商务英语实训室：通过模拟商务英语场景，如商务谈判、商务会议、客户接待等，提升学生的英语听说读写能力；引入商务英语的最新发展和行业趋势，让学生了解商务英语的实际应用和重要性。

数字商务素养实训室：教授学生国际商务中的礼仪规范，如着装、言行举止、餐桌礼仪等，通过模拟国际商务项目，让学生组建团队、分工合作、解决问题，培养学生的团队协作精神和领导能力，提高其在实际工作中的综合素质。

3. 校外实训基地

具有稳定的校外实训基地。能够提供开展国贸专业相关实训活动，实训设施齐备，实训岗位、实训指导教师确定，实训管理及实施规章制度齐全。具有稳定的校外实习基地。能提供外贸业务员、外贸跟单员、跨境电商运营等相关实习岗位；能涵盖当前国贸专业的主流实务，可接纳一定规模的学生实习；能够配备相应数量的指导教师对学生实习进行指导和管理；有保证实习生日常工作、学习、生活的规章制度，有安全、保险保障。专业实习实训的校外实训基地包括：华商联集团、博隽供应链集团、驷云科技有限公司、大匠科技有限公司等。

4. 学生实习基地基本要求

具有稳定的校外实习基地。能提供外贸业务员、外贸跟单员、跨境电商运营等相关实习岗位；能涵盖当前国贸专业的主流实务，可接纳一定规模的学生实习；能够配备相应数量的指导教师对学生实习进行指导和管理；有保证实习生日常工作、学习、生活的规章制度，有安全、保险保障。

5. 支持信息化教学基本要求

具有利用数字化教学资源库、文献资料、常见问题解答等的信息化条件。引导鼓励教师开发并利用信息化教学资源、教学平台，创新教学方法、提升教学效果。

（四）教学资源

主要包括能够满足学生学习、教师教学和科研等需要的教材、图书资料以及数字资源等。

1. 教材选用

一是坚持质量第一。优先选用国家规划、省职业教育优秀教材、重点建设教材、校企合作双元开发教材。其中，专业教材选用国家规划教材和省职业教育优秀教材占比不低于70%。

二是坚持选新用新。优先选用近 3 年出版或再版教材。所选用的教材应符合国贸人才培养目标和有关课程标准的要求，体现国贸英语专业“重实操、强语言”的特色，满足教学改革需要。专业课程参考选用教材。

按照国家规定选用优质教材，禁止不合格的教材进入课堂。学校建立了由专业教师、行业专家

和教研人员等参与的教材选用机构，完善教材选用制度，经过规范程序择优选用教材。鼓励校企共同编制教材，教材编写与产业需求、岗位职业标准和1+X证书标准对接，契合模块化课程，打造立体化活页式教材。专业使用的部分教材包括：

课程名称	教材名称	出版社	备注
商务英语视听说	新视野商务英语视听说	外研社出版社	教育部规划
跨境电商实务	跨境电商实务	西南财经大学出版社	校企合作
国际市场营销	国际市场营销：理论与实训	中国人民大学出版社	教育部规划
国际商务单证	外贸单证实务	中国人民大学出版社	教育部规划
客户服务与管理	客户服务与管理	中国人民大学出版社	教育部规划
外贸函电	外贸英语函电	清华大学出版社	教育部规划
国际贸易实务	国际贸易实务	北京大学出版社	校企合作
报关实务	报关实务	中国人民大学出版社	教育部规划
国际货运代理实务	国际物流与货运代理	厦门大学出版社	教育部规划

2. 图书文献配备

图书文献配备能满足人才培养、专业建设、教科研等工作的需要，方便师生查询、借阅。专业类图书文献包括：有关国贸专业理论、技术、方法、思维以及实务操作类图书。

3. 数字教学资源

建设、配备与本专业有关的音视频素材、教学课件、数字化教学案例库、虚拟仿真软件、数字教材等专业教学资源库，种类丰富、形式多样、使用便捷、动态更新、满足教学。部分在线课程如下表。

课程	上线平台
国际贸易实务	国际贸易实务智慧校园精品课
国际货运代理实务	国际货运代理实务精品课
国际经济与贸易国家级教学资源库	智慧职教

（五）教学方法

1. 推行基于业务场景的行动导向教学。借鉴新加坡教学工厂的教学模式，倡导“在业务场景中学理论，在理论应用中强实践”的教学理念，开发以职业为导向的专业课程，以企业经济业务场景驱动国贸课程学习。通过上班式课程将工作任务与知识性学习有机串联，变革学生角色，让学生以“职业人”的身份在企业工作环境中自主工作、独立学习、共同研究。

2. 利用信息技术，实现智慧课堂和移动课堂。借助校内智慧职教、学习通平台和校外慕课、雨课堂等移动教学平台，利用校内实训室，实施线上线下混合式教学，达到“简、通、活”的课堂教学效果：师生通过简单的操作，转换手机、投屏、终端等多种学习工具，就能实现课堂互动，达到

课前、课中、课后、课外的环环相通，通过随机抢答、弹幕等工具激活课堂氛围，将“低头族”学生变为课堂学习的主体。

（六）学习评价

建立“主体多元，成效导向、过程评价”的全过程闭环学习评价模式。

1. 主体多元

探索与实践校企“双主体”评价及“能力+素养”双分测评，即“能力学分、素养积分”并行的综合能力评价机制。同时，在课程内部建立多元评价机制。在国贸岗位综合实训等课程中，按分岗的要求组织教学，过程性评价，按照组员自评、小组互评、教师评价三种方式进行加权综合评价。

2. 成效导向

在课程中实施以职业能力考核为主线的评价方法，使工作成果与学业评价有机结合。在跨境电商多平台运营等课程中，通过考试平台和组织跨境技能普测，实现教考分离，提高了学业评价的科学性与客观性。

3. 过程评价

在主要实训课程中，注重过程性考核和结果性考核相结合，强化过程性考核。

（七）质量管理

1. 学校专门成立了教学督导与评价中心，组建了专业建设与教学指导委员会，建立了专业建设和教学质量诊断与改进机制，健全了专业教学质量监控管理制度，完善了课堂教学、教学评价、实习实训、毕业设计以及专业调研、人才培养方案更新、资源建设等方面质量标准建设，通过教学实施、过程监控、质量评价和持续改进，达成人才培养规格。

2. 学校和二级学院完善教学管理机制，加强日常教学组织运行与管理，定期开展课程建设水平和教学质量诊断与改进，建立健全巡课、听课、评教、评学等制度，建立与企业联动的实践教学环节督导制度，严明教学纪律，强化教学组织功能，定期开展公开课、示范课等教研活动。

3. 学校建立了毕业生跟踪反馈机制及社会评价机制，并对生源情况、在校学业水平、毕业生就业情况等进行分析，定期评价人才培养质量和培养目标达成情况。

4. 专业教研组织充分利用评价分析结果有效改进专业教学，持续提高人才培养质量。

（八）继续学习深造建议

本专业学生可以继续完成本科深造，亦可通过考试取得报关员证书、货运代理员证书等职业资格证书提升专业能力。

九、毕业要求

学生在规定年限内，满足以下条件，可以获得毕业证书：

（1）学分

学生须在规定年限内获得专业人才培养方案所规定课程的学分，且总学分修满139学分。

（2）体质测试

根据教育部关于印发《国家学生体质健康标准（2014年）修订》的通知（教体艺〔2014〕5号）文件要求，体质测试成绩达不到50分者按结业处理，如因病或残疾学生，可凭医院证明向学校提出申请并经审核通过后可准予毕业。

（3）德智体美劳全面发展

学生素质、知识、能力达到本专业人才培养目标和培养规格的要求。

十、方案编制人员

编制参与人：高艳梅、刘慧、钟淑云、徐芳、张吉平、谢罗思忆、彭水良、曹建武、尹冬梅、肖鸣声、黄雪颖、黄宏斌

校内：高艳梅、刘慧、钟淑云、徐芳、张吉平、谢罗思忆、彭水良、曹建武、

校外：尹冬梅、肖鸣声、黄雪颖、黄宏斌

编制执笔人：高艳梅

编制负责人：高艳梅

审核人：刘慧

学院论证：数字商贸学院专业建设与教学指导委员会

学校论证：广东财贸职业学院专业建设与教学指导委员会

审定：广东财贸职业学院党委会

审定日期：2024年9月9日

十一、附录

（一）典型工作任务职业能力分析表

工作项目		工作任务		职业能力		学习水平
项目编号	项目名称	任务编号	任务名称	能力编号	能力名称	高职Li
				01-01-01	收集国际市场信息	L1
				01-01-02	分析市场趋势	L1

工作项目		工作任务		职业能力		学习水平
项目编号	项目名称	任务编号	任务名称	能力编号	能力名称	高职Li
01	国际贸易业务开发与拓展	01-01	市场调研与分析	01-01-03	评估目标市场潜力	L1
				01-01-04	撰写市场分析报告	L2
		01-02	客户开发与维护	01-02-01	建立客户关系	L1
				01-02-02	定期拜访客户	L2
				01-02-03	了解客户需求	L1
				01-02-04	处理客户投诉	L2
				01-02-05	维护客户关系	L1
		01-03	贸易机会识别与把握	01-03-01	识别潜在贸易机会	L2
				01-03-02	评估机会可行性	L2
				01-03-03	制定业务开发计划	L2
				01-03-04	跟进项目进展	L1
02	合同谈判与签订	02-01	合同条款谈判	02-01-01	熟悉国际贸易条款	L1
				02-01-02	进行价格、交货期等条款的谈判	L2
				02-01-03	确保合同双方利益平衡	L2
02		02-02	风险评估与控制	02-02-01	分析合同潜在风险	L1
				02-02-02	制定风险控制措施	L1
				02-02-03	确保合同顺利执行	L2
		02-03	合同签订与归档	02-03-01	准备合同文件	L1
				02-03-02	完成合同签署	L1
				02-03-03	合同档案管理	L1
				02-03-04	确保合同合规性	L2
03	进出口业务操作	03-01	货物采购与订舱	03-01-01	寻找合适供应商	L1
				03-01-02	下订单采购	L1
				03-01-03	协调订舱事宜	L2

工作项目		工作任务		职业能力		学习水平
项目编号	项目名称	任务编号	任务名称	能力编号	能力名称	高职Li
				03-01-04	确保货物及时运输	L2
		03-02	单证制作与审核	03-02-01	制作进出口所需单证（如发票、装箱单、提单等）	L2
				03-02-02	审核单证准确性	L2
				03-02-03	确保单证合规	L2
		03-03	报关报检与货运跟踪	03-03-01	完成进出口报关报检手续	L1
				03-03-02	跟踪货物物流信息	L1
				03-03-03	确保货物安全送达	L1
04	贸易结算与金融	04-01	贸易结算方式选择	04-01-01	熟悉各种贸易结算方式（如信用证、电汇等）	L1
				04-01-02	根据合同选择最合适的结算方式	L2
		04-02	货款回收与风险管理	04-02-01	跟进货款回收进度	L1
				04-02-02	处理货款纠纷	L2
				04-02-03	制定货款风险管理策略	L1
		04-03	国际贸易融资操作	04-03-01	了解国际贸易融资产品	L1
				04-02-02	协助客户申请融资	L1
				04-02-03	确保融资流程合规	L1
05	售后服务与纠纷处理	05-01	售后服务提供	05-01-01	提供售后咨询	L1
				05-01-02	处理售后问题	L1
				05-01-03	维护客户关系	L1
				05-01-04	提高客户满意度	L1
		05-02	贸易纠纷调解与仲裁	05-02-01	熟悉贸易纠纷解决途径	L1
				05-02-02	参与调解与仲裁	L2
				05-02-03	保护公司利益	L1
		05-03	客户关系维护与改进	05-03-01	定期评估客户满意度	L1
				05-03-02	改进客户服务质量	L1

工作项目		工作任务		职业能力		学习水平
项目编号	项目名称	任务编号	任务名称	能力编号	能力名称	高职Li
				05-03-03	提升客户忠诚度	L1
06	国际贸易法律法规与合规	06-01	国际贸易法规了解	06-01-01	熟悉国际贸易法规	L1
				06-01-02	了解国际贸易惯例	L1
				05-01-03	确保业务合规性	L1
		06-02	贸易壁垒应对	06-02-01	分析贸易壁垒影响	L1
				06-02-02	制定应对策略	L1
				06-02-03	保护公司利益	L1
		06-03	贸易合规培训与宣传	06-03-01	组织贸易合规培训	L1
				06-03-02	宣传贸易合规知识	L1
				06-03-03	提高员工合规意识	L1

（二）典型工作任务与能力对接表

序号	典型工作任务	对应职业能力（技能、工具、方法、要求、知识） 对应典型工作任务职业能力分析表中项目编号、任务编号和能力编号
1	市场调研与分析	01-01-01, 01-01-02, 01-01-03, 01-02-03
2	客户关系管理与维护	01-02-01, 01-02-05
3	贸易机会识别与业务开发计划制定	01-03-01, 01-03-02, 01-03-03
4	合同条款谈判与风险控制	02-01-01, 02-01-02, 02-01-03, 02-02-01, 02-02-02, 02-02-03
5	货物采购、订舱与运输管理	03-01-01, 03-01-02, 03-01-03, 03-01-04
6	单证制作、审核与合规性管理	03-02-01, 03-02-02, 03-02-03
7	报关报检与货运跟踪	03-03-01, 03-03-02, 03-03-03
8	贸易结算方式选择与货款回收管理	04-01-01, 04-01-02, 04-02-01, 04-02-02

9	售后服务提供与客户关系维护	05-01-01, 05-01-02, 05-01-03, 05-01-04
10	国际贸易法规了解与合规性保障	06-01-01, 06-01-02, 06-01-03, 06-03-01, 06-03-02, 06-03-03

(三) 就业岗位与人才培养规格对应关系表

序号	岗位（群）	岗位（群）业务描述	岗位（群）核心能力	培养目标的相关表述	对应的培养规格 对照前文的培养规格
1	国际贸易业务开发与管理岗位群	负责国际贸易业务的全过程,包括市场调研、客户开发、贸易机会识别、合同谈判与签订、进出口业务操作等。此岗位群是国际贸易业务的核心,需要掌握全面的业务知识和技能。	1. 能够收集并分析国际市场信息, 评估目标市场潜力, 撰写市场分析报告。 2. 能够建立客户关系, 定期拜访客户, 了解客户需求, 处理客户投诉, 维护客户关系。	学生能够熟练掌握国际贸易业务流程, 具备独立开展业务开发、谈判与管理的综合能力, 为企业在国际市场中拓展业务提供有力支持。	01-01, 01-02 . 01-03
2	合同谈判与进出口业务操作岗位群	负责国际贸易合同的谈判、签订, 以及进出口业务的实际操作, 包括货物采购、订舱、单证制作与审核、报关报检与货运跟踪等。此岗位群要求具备较强的合同管理能力和进出口业务操作能力。	合同条款谈判: 熟悉国际贸易条款, 进行价格、交货期等条款的谈判, 确保合同双方利益平衡。 风险评估与控制: 能够分析合同潜在风险, 制定风险控制措施, 确保合同顺利执行。 进出口业务操作: 包括货物采购与订舱、单证制作与审核、报关报检与货运跟踪等能力。	具备扎实的合同法律知识、敏锐的风险意识、以及高效的业务操作能力, 能够确保合同顺利执行, 同时优化进出口流程, 降低运营成本, 提升企业竞争力。	02-01, 02-02 . 03-01, 03-02, 03-03

3	贸易结算、融资与售后服务岗位群	负责国际贸易的结算、融资及售后服务,包括贸易结算方式选择、货款回收与风险管理、国际贸易融资操作、售后服务提供及贸易纠纷调解与仲裁等。	熟悉各种贸易结算方式, 根据合同选择最合适的结算方式, 跟进货款回收进度, 处理货款纠纷, 制定货款风险管理策略。 提供售后咨询, 处理售后问题, 维护客户关系, 提高客户满意度。	具备财务管理、风险控制和服务等多方面的能力, 能够为企业提供准确的贸易结算建议、协助企业融资、提供优质的售后服务, 并有效处理贸易纠纷, 保障企业利益。	04-01. 04-02, 04-03, 05-01-05-02-05-03
---	-----------------	--	---	--	--

(四) 课程对培养规格的支撑关系分析表

序号	课程名称	课程目标	培养规格 对照前文的培养规格
1	国际贸易地理	1. 理论与实践的结合: 结合国际贸易实践学习地理原理与知识, 提升经贸业务的能力。 2. 技能培养: 培养学生运用经贸地图工具、数据分析技巧, 以及各国经贸地理知识的学习方法。 3. 决策能力: 使学生能够分析和预测区域经贸发展, 为国际贸易决策提供科学依据。	1, 2, 5
2	商务英语视听说	1. 语言能力: 提升了学生商务英语听、说、理解能力, 使其在商务场合能够流畅沟通。 2. 实际应用: 培养学生运用商务英语进行商务谈判、会议、报告等实际工作的能力。 3. 跨文化意识: 增强学生对不同商务文化的理解和尊重, 提高跨文化交际能力。	1, 2, 3, 4, 5
3	跨境电商基础	1. 掌握跨境电商基础知识: 学生将熟悉跨境电商的概念、发展现状及市场趋势。 2. 提升实务操作能力: 培养学生跨境电商平台的运营、推广、物流等实务操作能力。 3. 解决问题与创新: 提升学生在跨境电商中解决实际问题 and 进行业务创新的能力。	1, 2, 5

序号	课程名称	课程目标	培养规格 对照前文的培养规格
4	国际市场营销	1. 深入理解数字社交媒体营销的核心概念；2. 掌握营销策略的制定与执行技巧； 3. 熟悉主流社交媒体平台的运营规则，并能够运用所学知识进行实战操作，提升个人在数字营销领域的综合能力。	1, 2, 5
5	客户服务与管理	1. 掌握客户服务的基本理念与技能 2. 理解数字化管理在客户服务中的应用，3. 提升服务质量和客户满意度 4. 适应数字化时代的客户服务管理	1, 2, 4, 5
6	中英文直播口才训练	1. 口语表达能力：培养学生流利、准确地用中英文进行直播演讲，提升口语表达能力。 2. 互动沟通技巧：增强学生在直播中与观众互动、回答问题的能力和技巧。 3. 专业直播素养：塑造学生专业的直播形象，提升直播内容的质量和吸引力。	1, 2, 3, 4, 5
7	外贸英文函电	1. 函电知识掌握：使学生掌握外贸函电的基础知识，了解外贸函电的格式及专业用语。 2. 沟通技巧提升：培养学生撰写外贸函电时的清晰、准确和专业的沟通技巧。 3. 实务操作能力：通过实践训练，提高学生撰写和解读外贸函电的实务能力。	1, 2, 3, 4, 5
8	国际贸易结算	1. 结算知识掌握：全面理解国际结算的基本概念、原理与操作流程。 2. 实务操作能力：培养学生进行国际结算业务操作的能力，如票据使用、支付方式选择等。 3. 风险管理能力：提高学生识别与防控国际结算中潜在风险的能力。	1, 2, 4, 5
9	跨境电商英语	1. 掌握跨境电商领域的专业英语词汇和表达方式，提升在国际商务环境中的英语沟通能力 2. 理解跨境电商的运作流程，熟悉相关贸易法规并能够进行基本的商务谈判和跨文化交流。	1, 2, 3, 4, 5
10	国际贸易实务	1. 理论知识掌握：深入理解国际贸易的基本理论、规则和流程。 2. 实务操作能力：培养学生进行国际贸易实务操作的能力，包括贸易、合同签订等。 3. 风险防控意识：提高学生识别和防控国际贸易中风险的能力。	1, 2, 4, 5

序号	课程名称	课程目标	培养规格 对照前文的培养规格
11	报关实务	1. 知识掌握：系统掌握报关的基本概念、流程、法规及操作要求。 2. 技能提升：培养学生独立进行报关操作的能力，包括单证准备、申报审核等。 3. 风险意识：增强学生在报关过程中的风险识别与防控能力。	1, 2, 4, 5
12	外贸单证操作	1. 单证知识掌握：学生能够全面了解国际商务单证的基本知识、种类及作用。 2. 实务操作能力：培养学生准确、高效地完成国际商务单证的制作、审核和管理的实务操作能力。 3. 风险防控意识：增强学生对单证风险的识别和防控能力，提高单证业务的合规性和安全性。	1, 2, 4, 5
13	国际货运代理实务	1. 专业知识掌握：让学生全面了解国际货运代理的基本知识、业务范围及操作流程。 2. 实务操作能力：培养学生能够独立完成国际货运代理业务的操作能力。 3. 风险防控与管理：提升学生识别和应对货运代理过程中风险的能力。	1, 2, 4, 5
14	国际商务礼仪与谈判	1. 礼仪知识掌握：理解国际商务礼仪的基本原则，掌握在不同场合下当行为。 2. 谈判技巧提升：培养学生有效的商务谈判能力，包括策略制定、沟通技巧和决策能力。 3. 跨文化认知：增强学生对不同文化背景下商务礼仪谈判差异的理解与尊重。	1, 2, 4, 5
15	跨境B2B运营	1. 会展知识掌握：系统学习会展组织、策划、运营的基础理论与实务。 2. 实务操作能力：培养学生会展项目的设计、管理、执行等实务操作能力。 3. 创新思维能力：激发学生的创新意识，提高会展策划与执行的创新能力。	1, 2, 4, 5

序号	课程名称	课程目标	培养规格 对照前文的培养规格
16	外贸跟单操作	5. 掌握外贸跟单的基本流程和操作方法，熟悉常用的外贸术语和文 6. 提高处理订单、货物运输、报关等事务的能力； 7. 增强沟通能力和解决问题的能力； 8. 了解外贸市场的发展趋势和国际贸易规则，能够根据市场变化做 理决策	1, 2, 4, 5
17	外贸口语训练	1. 口语能力提升：提高学生的外贸英语口语表达能力，使其能流利、 准确地进行外贸交流。 2. 商务沟通技巧：培养学生在外贸场景中的商务沟通技巧，包括谈判 、协商、讨论等。 3. 文化意识培养：增强学生的跨文化交流意识，避免语言及文化差异 带来的误解和冲突。	1, 2, 3, 4, 5
18	人工智能应用	本课程旨在培养学生在商贸领域中对人工智能技术的深入理解 与应用能力，使学生能够熟练运用各类AI工具优化工作流程，提升工 作效率。通过系统学习，学生将掌握利用AI技术进行市场分析、精准 营销、自动化文案创作及高效图像处理等技能，为商贸活动提供强有 力的技术支持与创意解决方案。课程强调理论与实践相结合，旨在培 养具有创新思维、数据分析能力和跨界融合能力的复合型人才，以满 足现代商业环境对高效、智能化工作方式的需求。	1, 6
19	跨境B2B销售	掌握跨境B2B市场的基本概念和特点。 培养学生分析国际市场趋势、客户需求及竞争对手的能力。 提升学生的跨文化沟通能力，包括商务谈判技巧和多语言交流能力 。 使学生能够制定并执行有效的跨境B2B销售策略。	1, 2, 4, 5
20	直播营销与运营	让学生了解直播营销的基本原理和运营模式。 培养学生策划、执行和评估直播营销活动的能力。 提升学生的直播表现力和观众互动能力。 使学生能够利用直播营销提升品牌知名度和销售业绩。	1, 2, 4, 5
21	消费心理学	使学生理解消费者行为背后的心理机制。 培养学生分析消费者需求、动机和态度的能力。 提升学生的市场洞察力和营销策略制定能力。 使学生能够运用消费心理学原理优化产品和服务。	1, 2, 4, 5

序号	课程名称	课程目标	培养规格 对照前文的培养规格
22	汽车产品知识	使学生全面了解汽车产品的结构、性能和技术特点。 培养学生分析汽车市场需求和竞争态势的能力。 提升学生的汽车销售技巧和客户咨询服务能力。 使学生能够为客户提供专业的汽车产品介绍和选购建议。	1, 2, 4, 5
23	汽车数字营销	使学生了解汽车数字营销的基本原理和策略。 培养学生运用数字营销工具和技术进行汽车品牌推广和销售的能力。 提升学生的数据分析能力和市场洞察力。 使学生能够制定并执行有效的汽车数字营销计划。	1, 2, 4, 5
24	企业文化与素养	使学生了解企业文化的内涵和重要性。 培养学生的企业忠诚度和团队协作精神。 提升学生的职业素养和道德观念。 使学生能够融入并贡献于企业文化建设。	7
25	企业产品知识	使学生全面了解企业产品的特点、优势和应用场景。 培养学生分析产品市场需求和竞争态势的能力。 提升学生的产品推广和销售技巧。 使学生能够为客户提供专业的产品介绍和解决方案。	7
26	企业岗位实践	使学生通过实际岗位操作，将理论知识应用于实践中。 培养学生的实践能力和解决问题的能力。 提升学生的职业素养和适应能力。 为学生未来的职业生涯做好准备。	7
27	商务素养	1. 提升商务沟通能力：培养学生有效表达与倾听，增强商务谈判与协商技巧。 2. 塑造专业形象：强化职业着装与礼仪，塑造专业、得体的商务形象。 3. 理解商务文化：了解不同商务文化背景下的沟通与合作方式。	1, 2, 4, 5
28	营销策划与创新	1. 掌握营销策略：培养学生系统掌握营销策划理论与技巧，提升市场能力。 2. 激发创新思维：通过案例分析和实战模拟，激发学生的创新思维和解决问题的能力。 3. 提升实践能力：结合实践项目，培养学生的营销策划与执行能力。	1, 2, 4, 5
29	商务数据分析	1. 掌握分析技能：培养学生运用数据分析工具，提取和解读商务数据能力。 2. 决策支持：通过数据分析，为商务决策提供有力支持，提升决策效	1, 2, 4, 5

序号	课程名称	课程目标	培养规格 对照前文的培养规格
		3. 驱动思维：培养数据驱动的思维方式，使学生能在商务环境中做出数据的决策。	