

《外贸出口跟单实务》课程标准

一、课程基本情况

课程名称：外贸出口跟单实务

课程代码：410050

适用专业：国际经济与贸易、国际商务、跨境电子商务

学时：32 课时

学分：2 学分

二、课程性质和定位

(一) 课程类型：专业核心课

(二) 课程主要内容

该课程打破以知识传授为主要特征的传统学科课程表现模式,按照以工作项目与任务为中心组织课程内容。在邀请外贸业务专家对国际贸易实务专业所覆盖的业务岗位进行任务与职业能力分析的基础上,以就业为导向,以外贸跟单员岗位要求为核心,按照高职学生认知特点,以业务流程为导向,让学生在完成具体项目的过程中构建相关知识体系,训练职业技能。本课程分为合同审查跟单、选择生产供应商、样品跟单、原材料采购跟单、生产进度跟单、生产品质跟单、包装跟单、运输跟单、收汇退税及客户管理等 10 个学习项目,这些学习项目是以外贸跟单员岗位的基本素质、基本能力、基本规范、基本业务、基本操作为线索来设计的。课程内容突出对学生职业能力的训练,理论知识的选取紧紧围绕工作任务完成的需要来进行,同时又充分考虑了高等职业教育对理论知识学习的需要,并融合了相关职业资格证书对知识、技能和态度的要求。

(三) 课程定位和功能

“外贸出口跟单实务”是国际经济与贸易专业的专业核心课程。课程目标在于通过课程项目教学内容的学习,让学生掌握外贸出口跟单一线操作的基本知识和基本流程,具备合同审查跟单、选择生产供应商、样品跟单、原材料采购跟单、生产进度跟单、生产品质跟单、包装跟单、运输跟单及客户管理的能力。该课程要以“国际贸易基础”、“国际贸易实务”、“外贸商品学”、“出口交易磋商实训”等课程的学习为基础,也是进一步学习“单证制作技能实训”、“互联网+国际贸易综合实训”等课程的基础。

三、课程目标

“外贸出口跟单实务”课程引入项目教学法,根据外贸出口跟单一线操作实践将“外贸出口跟单操作”的主要内容分为10个大项目,每一项目设计明确的工作任务,该项目的教学工作围绕该工作任务展开,设计具体的任务内容,授课的效果以学生完成工作任务的效果来评价,提高授课内容的操作性,增强授课内容的针对性。按项目教学指导思想,该项目的工作任务需要学生掌握哪些知识,具备哪些能力,我们在教学设计中就围绕这一任务传授专业知识,训练学生的专业能力,即教学仅仅围绕外贸岗位职业能力的需要展开,而不再像传统教学方法中以知识的理论体系来搭建授课的知识体系。本课程的教学目标是:

(一) 知识目标

1. 掌握企业法人登记的核实事项, 生产企业经营条件的主要核实事项;
2. 掌握 SA8000 等企业社会责任和职业安全标准;
3. 掌握外贸下单生产企业的生产能力评估的三项指标;
4. 熟悉样品制作跟进知识和原材料购进要点;
5. 掌握生产管理知识和质量管理知识, 熟悉生产过程品质监控的主要环节, 熟悉 GB2828 正常检验一次抽样方案;
6. 掌握出口货物包装的环保要求, 熟悉常见的出口包装材料与其特性, 掌握我国对外销产品的包装要求;
7. 掌握常用的货柜尺寸与其装载重量;
8. 掌握我国出口收汇核销和退税程序;
9. 掌握客户关系管理的意义和客户关系管理的必要知识。

(二) 能力目标

1. 能够判断供给商的生产经营能力, 能够选择出合格的供给商;
2. 能够审查外单并转化成内单, 即能够根据外贸合同签订国内供给合同;
3. 能够识别订单要求协助样品生产, 实施样品寄送和样品管理;
4. 能够制作原材料辅料的采购订单, 跟进采购过程;
5. 能够跟进生产过程、监控生产过程, 并与时调整生产计划;
6. 能够在生产过程中实施质量监控, 并在关键环节检验产品质量, 正确运用 GB2828 正常检验一次抽样方案进行抽样检验, 并对检验结果正确实施评价的能力;
7. 能够了解选择包装物、设计唛头;

8. 能够精细堆码集装箱，计算装箱数量和货物运费；
9. 能够处理售后服务和客户投诉，客户的信息收集、处理归档能力，处理外贸客户投诉的能力。

（三）素质目标

1. 培养学生热爱外贸跟单职业，吃苦耐劳和勤于奉献精神，忠于职守，诚实信用的品格；
2. 培养学生与人交流、与人合作能力，信息承受和综合研判的能力；
3. 培养学生分析力、洞察力、决断力和创造性思维能力。

四、课程结构与内容

本课程以外贸出口跟单业务流程为主线，课程内容设计突出对学生职业能力的训练、理论知识的选取紧紧围绕工作任务完成的需要来进行，同时又融合相关职业资格证书对知识、技能和态度的要求。具体结构和内容见表。

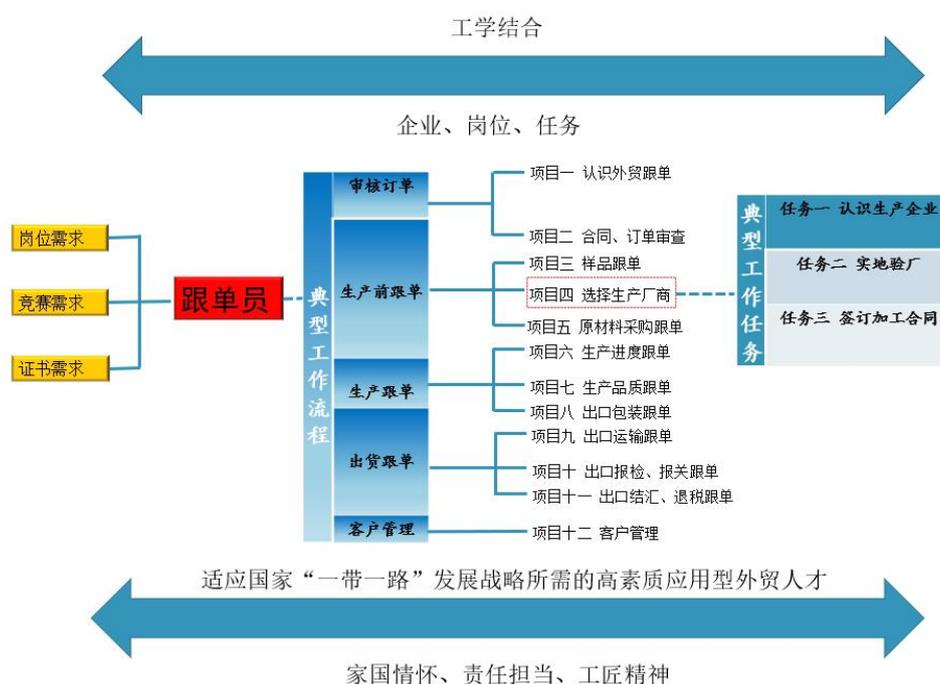


图 1 课程结构

表1 课程结构与内容

编号	项目名称	子项目编号、名称	思政元素	能力目标	知识目标	训练方式、手段与步骤	可展示的结果	建议课时
1	订单审查跟单	1-1 跟单员接单、审单	诚实守信 精益求精	能从国外进口方,或者从外贸公司接单,接单后能审查订单,掌握审单的技能 and 技巧。	订单条款常见的英文词汇和表达; 订单主要条款的审核要点; 侧重审查本公司产能和完成订单的关系。	任务驱动、案例教学: 教师提供一份服装订单; 学生识别订单; 教师总结审核要点。	学生的审单记录、客户的样品要求记录。	4
2	选择合格生产厂商	2-1 选厂、验厂	爱岗敬业 劳动精神 文化自信 精益求精	能够通过核实企业法人登记注册情况和核实生产企业经营条件对外贸下单生产企业的资信做出评价; 能够判断生产企业的生产条件和生产能力; 能够根据设定条件合理地评估某生产企业的实际有效产能; 能够根据 SA8000 的标准实地验厂。	企业法人登记注册的主要核实事项; 外贸下单生产企业生产能力评估的三项指标 理想产能、计划产能、有效产能。SA8000 社会责任管理体系的主要容。	头脑风暴法、小组讨论: 提供案例, 扮演跟单员某某对供货企业的生产能力进展测算; 采用课堂讨论、教师演示、学生模仿的手段, 掌握三大指标的计算方法; 结合前次实地考察的企业, 形成验厂报告。引导学生进展小组讨论判断企业是否符合 SA8000 要求。	生产企业资信调查报告; 最终根据调查报告分析完成订单的可能性。	4
		2-2 外单转内单		能够根据订单要求, 与生产企业签订国内购销合同。	国际贸易合同的容条款、交货要点分析, 国内购销合同的相关条款。	任务驱动、启发式教学: 教师提供外销合同, 学生审查。教师引导、启发学生去讨论、思考跟单员的可能失误问题, 并给出相应的解决方案; 填制相关的国内购销合同。	根据审单记录拟订国内购销合同。	
3	样品跟单	3-1 样品制作和寄送	团队协作 责任意识	能判断那些商品的交易要制作样品, 识别客户对样品的要求; 能协助生产技术人员制作样品。	商品知识; 主要商品的技术指标, 和样品种类。	实物展示、辅助讲解、自主研究式学习: 三种不同商品的样品制作要点; 课堂对服装的面料和辅料; 课下对其他商	学生的样品分析报告记录。	2

						品样品进展分析。		
4	原材料采购跟单	4-1 原材料采购单	责任意识 风险意识	掌握采购单的制作。	原材料、零部件、辅料的采购跟。	任务驱动、案例教学： 审查采购申请；制作采购订单；原材料进货检验。	采购订单	2
5	生产进度跟单	5-1 生产跟进与协调	精益求精 团结协作	能够根据日报表预计订单的完成可能性跟踪生产进程的方法，掌握按时交货的方法分析异常情况，协调工厂管理者提出处理意见。	生产进度质量检验的标准，工厂跟单知识。	下厂调查、现场指导： 查看日报表，审查生产计划合同期周报、月报表。异常情况分析填写、处理意见。	异常情况分析。	4
		5-2 外包（外协）跟单		能判断企业外包的必要性和条件；外包的发料与换料；外包产品的收货检验。	外包（外协）外包的需求判断，外包跟单要点，收货要点。			
6	生产品质量跟单	6-1 生产过程质量监控	使命担当 精益求精	能够了解生产过程的关键质量控制环节，在关键环节检查实验结果，能够与时地发现品质漏洞并与时找出原因，沟通并采取相应对策。	根据生产过程识别品质监控的主要环节，掌握首批检、循环检和末件检方法；自检互检和专检的知识。不合格品的管理和处理。	实地参观，引导和启发式教学： 通过参观校工厂（或校外基地）了解一种产品的生产过程，请工厂人员指导质量关键点，分析不合格品的隔离和处理。	QC 人员过程检验记录。生产异常的处理报告。	4
		6-2 产品最终的验收检		能够在生产过程中实施质量监控，并在关键环节检验产品质量，正确运用 GB2828 正常检验一次抽样方案进展抽样检验，并对检验结果正确实施评价的能力。	一次性抽样方法。			
7	包装跟单	7-1 出口产品包装选择	文化自信 遵纪守法 责任意识 团结协作	能够根据外贸商品特性选择适宜的包装材料；能够根据单件包装的最大装物载重量和最大综合尺寸，结合对瓦楞纸板的各项技术要求，	常见的出口包装材料与其特性；我国对外销产品的包装要求；我国瓦楞纸箱分类与各类纸箱对瓦楞纸板的技术要求。	任务驱动、案例教学： 现场演示不同产品的包装种类和方式，瓦楞纸箱包装的方式；小组讨论产品包装的特点。教师课件展示产品出口到不同国家的包	按照订单要求选择适宜的包装，并符合进口国各项环保要	4

				选择适宜的纸箱。		装要求。	求。	
		7-2 出口产品唛头设计		能够合理地设计外销产品唛头；掌握国际标准化唛头的设计方法。	外销产品唛头的设计原则；国际标准化唛头的组成。	任务驱动、边学边练： 提供案例和现场演示产品运输包装；小组讨论总结产品运输包装的组成和特点。	根据订单和客户要求制作包装正唛和侧唛。	
8	出货跟单	8-1 集装箱堆码	责任意识 遵纪守法 开拓创新	集装箱的装箱数的精算；重物的装箱数量计算；轻泡物的集装箱数量计算在准确堆码的情况下计算运费。	集装箱种类和尺寸；集装箱装箱量计算；集装箱运费计算。	自主学习，小组讨论： 1、重物的装箱数量计算与运费；2、轻泡物的集装箱与运费。	计算过程和结果。	4
		8-2 出货货运		能够根据货物交货期、数量和交货地点等因素来合理安排运输。	国内货物交接过程；办理海运出口货运流程；办理海运集装箱出口货运的流程。	小组协作、角色扮演： 根据给定背景资料，教师引导学生模拟该案例中的跟单员身份，考虑货物交货期、数量交货地点等因素，分别国内货交外贸公司和直接货交承运人。	班轮件杂货运输安排流程、集装箱出运流程。	
9	出口收汇、退税跟单	9-1 收汇与退税	遵纪守法 责任意识 精益求精	根据订单要求进行审证制单的能力；能够准确地描述收汇退税的办理流程。	常用的收汇方式；我国的退税制度。	任务驱动、案例教学： 审查 L/C 事项，对照交单，制单原则：单单一致‘单证一致’。熟悉出口收汇核销退税程序。	审证记录	2
10	客户关系管理	10-1 客户信息的收集、归集与质量鉴别	竞争意识 文化自信 使命担当 精益求精	能够根据实际的客户信息需求收集和整理客户信息，并能够合理地设计相应表格来归集相关信息；能够正确运用客户分类方法对客户进行分类管理。	主要的客户信息容；客户信息汇总的相关表格；客户分类方法。	小组讨论、互动教学： 根据实际业务模拟操作失误场景，教师引导、启发学生去讨论、思考跟单员的失误问题，并给出相应的解决方案；填制客户信息的汇总表。	学生述客户信息收集和鉴别的手段；展示客户信息汇总表。	2
		10-2 客户的联络跟踪		能够实时跟踪客户，与时把握客户动态，对客户进展动态管理并能够设计相应的表格对跟踪情况加以	客户联络跟踪的主要方式；与客户进展联络的技巧；客户信息追踪表。	小组讨论、互动教学： 根据实际业务模拟操作失误场景，教师引导、启发学生去讨论、思考跟单员的失误问题，并	现场模拟客户沟通；客户信息追踪表的填制。	

				记录。		给出相应的解决方案;分析客户历史资料,制定客户信息追踪表。		
11	项目综合实训	11-1 一票外贸出口跟单业务	精益求精 团结协作 使命担当 文化自信	能够完成从审单、生产企业资信调查、验厂、下达生产任务、生产进度控制、生产品质监控、出口产品包装选择、外贸出口产品唛头设计、出货前检验、出口运输安排、出口收汇退税直到客户跟踪和管理、客户投诉处理等的一系列跟单工作。	掌握出口业务全程跟单各环节所涉及到的支撑知识与相关的外贸出口跟单方法和技巧。	小组讨论、角色扮演、自主学习: 学生在不同的场景下适时的扮演角色如外贸出口公司跟单员、外贸进口公司业务员和生产企业相关人员等,就具体的业务内容在既定场景下展开磋商、沟通和协作。最后在彼此的合作下解决问题,完成设计的相应任务,掌握相应的技能。	完成一票外贸出口业务全程跟单。	独立完成
合计								32

五、考核与评价

1. 考核方式

• 教学评价建议采取过程评价与结果评价相结合，综合评定学生成绩，加强过程控制。

• 突出过程与模块评价，结合出勤、学习态度、课堂表现、模块考核等手段，加强实践性教学环节的考核，并注重平时采分。

• 重视结果评价时的基础知识和职业能力相结合。

• 在项目教学逐步深入本课程的教学环节时，考核方法将逐步增加项目任务考核的比例，最终实现全部以项目考核成绩来评定学生课程成绩。

表 2：个人自我评价表

姓名	学号	组别	班级	
学习任务			填表日期	
评分标准	A：9-10；B：7-9；C：6-7；D：3-6；E：0-3			
评价内容	自我评价			
学习任务完成（个人在本学习任务中承担的具体工作和个人完成的工作成果的详细说明。需提供具体的工作成果以及介绍工作成果的 PPT） 权重：0.4				
知识与技能收获（在学习与工作环境中有效地参考了那些参考资料，描述专业知识和技能提升情况以及今后的努力目标） 权重：0.2				
团队协作情况（个人在本学习任务中担任的角色、个人在团队中互相帮扶情况、个人对工作环节进程的积极作用、当在工作环节中与小组其他成员出现工作交叉时是如何协调的、个人对学习工作的组织与协调的改进意见等） 权重：0.2				
工作过程控制情况（对照事先拟定的计划，描述承担具体工作实际进程，如果时间进度控制有落差，请说明是如何调整的，并说明造成时间进度控制有落差原因） 权重：0.1				
其它（值得突出说明的成果、收获和建议） 权重：0.1				

自我评价得分（满分 10 分） （计算公式：自我评价得分=学习任务完成×0.4+知识与技能收获×0.2+团队协作情况×0.2+工作过程控制情况×0.1+其它×0.1）	
--	--

表 3：小组评价表

组别	小组成员						
学习任务		填表日期					
评价项目	评价内容	评价					
		5	4	3	2	1	0
学习表现 权重：0.4	明确学习目标和任务后，立即讨论制定学习计划						
	小组成员任务分工明确						
	小组成员共享信息资源						
	完成学习任务时积极，小组成员之间主动沟通合作意识强						
	完成学习任务时有目的性，小组成员之间相处融洽						
小组讨论 与汇报 权重：0.6	小组成员注意倾听别人的意见						
	保持与成员眼神的交流，并用适当的手势						
	发音正确，吐字清晰，让每一位成员都能够听清楚						
	表达时用词恰当准确，语言简练，语意完整						
	紧紧围绕汇报主题，信息组织逻辑清晰						
小组合计得分（满分：25*0.4+25*0.6=25分）							

2. 成绩评定

课程总成绩采用“4+3+3”的模式：过程性评价占 70%（40%过程成绩，30%考证成绩），终结性评价占 30%。其中考证成绩需通过全国外贸跟单员考证进行赋分。（具体见表 4）

表 4：学生成绩评价构成

项目	评价内容		评价来源	评价方式	权重	比例	总分	
过程性评价	课前	视频观看、 学习笔记	省在线开放课程共享平台	系统自动生成	10%	70%	100	
		学习测验			5%			
	课中	课堂表现 (签到、答题、讨论等 课堂任务)	雨课堂		10%			
		任务实训 (课上仿真情景)	省在线开放课程平台		师评			5%
	课后	任务实训 (课后模拟实训)	跟单软件		系统自动生成			10%
	考证	全国跟单员考证	考试机构		全国阅卷			30%
终结性评价	期末综合测试		省在线开放课程平台	师评(线下成绩)	30%	30%		

六、教学实施与保障

(一) 教学模式(教学方法与手段)

1. 教学模式

(1) “三段·四环·五度”混合式教学模式

课前线上自学引导、课堂深化完善、课后巩固拓展,课中部分包括课前反馈、情境创设、知识强化、能力提升、总结评价。(见图2)

(2) 任务驱动教学模式

在理论部分,以“必需”、“够用”为度,以讲清概念为原则;在实践部分,强化实际应用,提供学生分析问题、解决问题的能力。这门课程的教学始终以一票外贸出口跟单业务为线索,以业务中的环节任务驱动教学任务开展,并将理论知识有效地运用于实际操作中。

(3) “课岗赛证”相融合

本课程建议采用以学生为主体，职业能力培养为本位，以工作过程和工作任务为主线，任务驱动，融外贸跟单员考证和外贸跟单技能大赛的要求，实现“课、岗、赛、证”相融合。

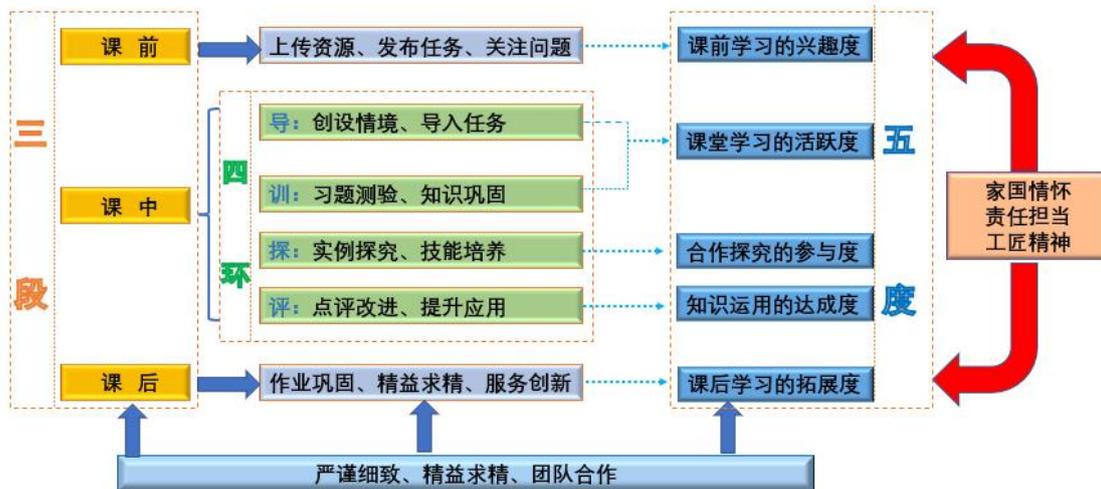


图2 “三段·四环·五度”混合式教学模式

2. 教学方法与手段

本课程主要采用案例分析法、情景模拟法、主题讨论法等多种教学方法与手段。

案例分析法：外贸出口跟单的各个环节中都采用案例教学法，培养学生灵活运用知识的能力、分析问题，解决问题的能力，口头及书面表达能力以及团队合作精神。

情景模拟法：让学生分组扮演不同的情景角色来模拟外贸出口跟单过程，可以利用国际商务综合实训室和仿真模拟软件来完成情景模拟练习。

网络远程教学法：利用现代信息化教学技术，利用省在线开放课程平台、职教云、雨课堂等各种网络上的教学资源，让学生能够随时随地获取课程资源，按需学习。

多种教学方法的灵活应用，能够大大的激发学生的学习热情，从而增强该门课程的教学效果。

(二) 课程资源开发与利用

- 积极利用专业教学软件及相关专业网站的教学资源, 拓展学习的渠道, 使教学内容从单一化向多元化转变, 使学生知识和能力的拓展成为可能。

- 充分开发挖掘可利用的校内课程资源, 如校广播台、图书馆、校园环境、电

教设备以及师生经验等,提高教学的生动性、形象性、丰富性。

- 利用现代信息技术开发课程自主学习软件,搭建起多维、动态、活跃、自主的课程训练

平台,使学生的主动性、积极性和创造性得以充分调动。

- 将本课程知识逐步网络化,扩大知识的传播途径和传播方式,在校园网上建立有利于师生互动、学生自学的多媒体网络技术平台,让学生置身于网络学习平台中,独立自主地完成该课程的学习,为学生提高基本职业能力提供有效途径。

(三) 教材选用与编写

- 本课程服务于国际经济与贸易专业外贸跟单员岗位职业能力的培养需要,服务岗赛课证融合的人才培养模式改革,采用工学交替的项目教学法,所以,在教材上也进行项目教学设计,同时开发作为省级精品在线开放课程配套新形态教材。

- 课程的教材以及相应的教辅资料编写应当依据本课程标准进行。

- 教材应充分体现项目驱动、实践导向的高等职业教育专业课程设计思想,以外贸业务员岗位为核心,以出口跟单操作内容为主体,结合岗位职业资格证书的考核要求,合理安排教材内容。可以通过多媒体演示、情景模拟、角色体验、角色互换、情景再现、案例分析等多种手段,深入浅出、图文并茂,展现教学内容。

(四) 教学基本条件(师资、实训室等)

1. 教学团队

本课程建议采用校内专任教师和行业兼职教师共同组建“双师结构”课程教学团队;校内专任教师到外贸企业相关部门开展挂职锻炼,提升外贸业务操作能力,培养双师素质教师;“双师结构”课程教学团队共同开发课程、共同编写教材、共同备课、共同授课、共同命题,全程参与课程建设。

2. 教学场所

本课程建议全部都放在校内实训室和校外实习基地上课和考试,实现教学场所与职业场所的一体化,使其非常容易找到强烈的职业归属感,以提高学习效率。应配套至少1个外贸实训室和多个校外实习基地;配备外贸操作软件和一定数量具有上网功能的电脑;建议校外实习基地应涵盖不同类型、不同区域的外贸单证相关企业,具体校内实训室设备数量和校外实习基地数量因学生数量而定。

七、其他说明

- 本课程标准由课程组与杭州兴都纺织品有限公司等企业合作开发。
- 本课程标准也适用于本校的国际商务类其他专业参考。