



高职高专国际商务专业系列教材

国际商务综合实训教程

Guoji Shangwu Zonghe Shixun Jiaocheng



顾 问 / 薛荣久 主 编 / 李晓璇



重庆大学出版社

<http://www.cqup.com.cn>



高职高专国际商务专业系列教材

国际商务综合实训教程

江苏工业学院图书馆
藏书章

顾问 / 薛荣久 主编 / 李晓璇 副主编 / 韦海燕 刘 靖

重庆大学出版社

内容提要

高职高专教育立足于就业为导向、能力为本位的培养模式。针对企业用人的要求,本书将学生应具备的职业能力分解为3个模块,即国际商务专业职业基础综合素质训练、开拓国际市场专业基本技能训练和国际商务专业综合技能应用能力训练,以此为线索,对构成国际商务专业综合能力的各项基本技能训练进行了摸索和创新,力求探索培养学生职业能力的训练体系。

本书适合于高职高专国际商务专业或其他经贸类专业的学生使用,也可作为企业国际商务从业人员的培训用书。

图书在版编目(CIP)数据

国际商务综合实训教程/李晓璇主编. —重庆:重庆大学出版社,2006.9

(高职高专国际商务专业系列教材)

ISBN 7-5624-3773-4

I. 国... II. 李... III. 国际贸易—高等学校:技术学校—教材 IV. F74

中国版本图书馆CIP数据核字(2006)第091780号

高职高专国际商务专业系列教材

国际商务综合实训教程

顾问 薛荣久

主 编 李晓璇

副主编 韦海燕 刘 靖

责任编辑:顾丽萍 版式设计:顾丽萍

责任校对:任卓惠 责任印制:张 策

*

重庆大学出版社出版发行

出版人:张鸽盛

社址:重庆市沙坪坝正街174号重庆大学(A区)内

邮编:400030

电话:(023) 65102378 65105781

传真:(023) 65103686 65105565

网址:<http://www.cqup.com.cn>

邮箱:fxk@cqup.com.cn(市场营销部)

全国新华书店经销

重庆科情印务有限公司印刷

*

开本:787×960 1/16 印张:23.25 字数:417千

2006年9月第1版 2006年9月第1次印刷

印数:1-3 000

ISBN 7-5624-3773-4 定价:28.00元

本书如有印刷、装订等质量问题,本社负责调换
版权所有,请勿擅自翻印和用本书
制作各类出版物及配套用书,违者必究

编委会

- 顾 问 薛荣久(对外经济贸易大学教授、博士生导师)
- 主 任 刘红燕(深圳职业技术学院副教授、博士)
陈科鹤(广西国际商务职业技术学院副教授、系主任)
- 副主任 蒋 琳 李国冰 卢永忠 刘冰涛
谢晋洋
- 委 员 黄志平 侯贵生 李小红 姜 洪
唐友清 李秀平 刘 靖 雷裕春
李玫宇 韦海燕 李晓璇 江运芳

序言

进入 21 世纪以来,随着经济全球化的深入发展,世界经济贸易发生了巨大变化,特别是我国加入 WTO 后的权利与义务,对我国的国际经济贸易环境产生了深远影响,也对我国的人才素质和知识结构提出了更高的要求。对我国高等职业教育提出了要求:如何跟上我国国际经济贸易的迅速发展?如何为我国培养出合格的、综合型和实用性的国际商务职业人才?

高职高专教育是我国高等教育的重要组成部分,担负着为国家培养输出生产、建设、管理和服务第一线技术应用型人才的重任。进入 21 世纪后,高职高专教育的改革和发展呈现出前所未有的发展势头,在校学生数量和毕业数量已占我国高等教育的半壁江山,成为我国高等教育的一支重要的生力军;“以就业为导向”、“够用、适用”、“订单式培养”的办学理念成为高等职业教育改革与发展的主旋律。

为适应我国开放型经济和高等职业教育的发展要求,必须加强高职高专院校的教学改革和教材建设。为了进一步提高我国高职高专的教材质量,重庆大学出版社在全国范围内进行了深入的调研,2005 年 8 月在昆明组织了 10 多所在国际商务专业方面有丰富办学经验的高职高专院校的专家和一线骨干教师,就该专业的系列教材在书目品种、结构内容、编写



体例等多个方面进行了科学严格的论证。

在重庆大学出版社精心策划下,经过与会者的共同努力,我认为本套系列教材具有如下的亮点:

第一,全新的课程体系。本套系列教材是根据岗位群的需要来规划、设置而编写的。

第二,立体化的教材建设。课程突出案例式教学以及实习实训的教材体系,并配套推出电子教案,为选用本系列教材的老师提供电子教学支持。

第三,突出实用性。参与本套教材编写的教师均具有多年的国际贸易实践经验和长期从事教学和研究工作的经历。在教材编写中力求把二者结合起来,做到实用,使学生较好地掌握实际操作本领,使得“实务”课程真正体现“务实”。

第四,内容体现前沿。本套系列教材反映了国际商务的最新研究成果和规范。教材内容既能满足高职高专国际商务专业学生培养目标的需要,又能满足培养具有外贸实务操作、业务外语交流、熟悉电子商务技术等具有较强业务能力的复合型人才的需要。

本人1964年从北京对外贸易学院(对外经济贸易大学前身)研究生毕业,留校至今,一直从事国际贸易的教学与研究。对我国的国际贸易教育与研究一直积极支持。2005年8月重庆大学出版社邀我参加“国际商务高职高专系列教材”编写会议,就这套教材编写应考虑的国际商务发展背景、教材定位、书目品种、结构内容、编写体例发表了意见,还就已经编写出的教材大纲发表了修正建议,与参会的老师进行了交流。

此外,重庆大学出版社邀我担任这套系列教材的主审,对此盛情我婉言谢绝。主要理由是我没有履行主审任务的时间。因为我一直担任本科、硕士研究生和博士研究生的教学,还承担教育部“211”重大课题《国际经贸理论通鉴》的总主编工作,此外,还有一些社会活动,没有时间从事这套系列教材的主审,但可为它作序。

总之,我相信,在重庆大学出版社精心策划下,在全体编写老师和编审委员会的共同努力下,一套内容新、体系新、方法新、工具新的符合我国国际商务发展需要的“国际商务高职高专系列教材”已基本成型,其中有的教材已被教育部列为普通高等教育“十一五”国家级规划教材。相信本套系列教材能够满足国际商务教学和高等国际商务职业人才培养的需要。

对外经济贸易大学教授、博士生导师

薛荣久

2006年7月13日

教师信息反馈表

为了更好地为教师服务,提高教学质量,我社将为您的教学提供电子和网络支持。请您填好以下表格并经系主任签字盖章后寄回,我社将免费向您提供相关的电子教案、网络交流平台或网络化课程资源。

请按此裁下寄回我社或在网上下载此表格填好后E-mail发回

书名:		版次	
书号:			
所需要的教学资料:			
您的姓名:			
您所在的校(院)、系:	校(院)		系
您所讲授的课程名称:			
学生人数:	_____人	_____年级	学时:
您的联系地址:			
邮政编码:		联系电话	(家)
			(手机)
E-mail:(必填)			
您对本书的建议:		系主任签字	
		盖章	

请寄:重庆市沙坪坝正街174号重庆大学(A区)

重庆大学出版社市场部

邮编:400030

电话:023-65111124

传真:023-65103686

网址:<http://www.cqup.com.cn>

E-mail:fxk@cqup.com.cn



目录 CONTENTS

第1编 国际商务专业职业基础综合素质训练·····	1
第1章 国际商务从业人员职业道德与潜能提升训练 ·····	3
1.1 职业意识与国际商务理念训练·····	4
1.2 职业生涯发展计划·····	13
1.3 团队合作与个人潜能拓展训练·····	17
第2章 商务英语的应用能力训练·····	21
2.1 商务英语基本的听力训练·····	22
2.2 商务英语基本的口语训练·····	31
2.3 商务英语阅读能力训练·····	36
第3章 国际商务礼仪的训练·····	43
3.1 国际商务仪态礼仪训练·····	44
3.2 国际商务职业见面礼仪训练·····	49
3.3 中西餐饮食礼仪训练·····	58
第4章 人际沟通能力训练·····	66
4.1 人际沟通能力训练·····	67
4.2 演讲与口头表述能力训练·····	72



第5章 经济新闻的敏感性训练和跨文化交流与协调能力训练	82
5.1 经济新闻的敏感性训练和创造性思维的训练	83
5.2 国际贸易政策的应用分析及训练	88
5.3 跨文化交流与协调能力训练	93
第2编 开拓国际市场专业基本技能训练	101
第6章 国际市场调研、国际市场机会与风险判断	103
6.1 国际市场环境分析与国际市场信息调查训练	104
6.2 跨国经营战略分析训练	107
6.3 市场调查方法与市场调查报告写作训练	113
第7章 国际目标市场选择、进入方式与产品策略决策能力训练	122
7.1 国际市场细分训练	123
7.2 国际目标市场选择与国际市场定位训练	126
7.3 国际市场进入方式选择训练	132
7.4 国际市场产品决策、新产品开发与市场推广训练	136
7.5 国际市场产品系列计划与调整训练	145
第8章 国际市场营销渠道开发、维护与管理训练	150
8.1 国际市场产品销售渠道计划制订训练	151
8.2 客户分类、中间商选择与管理训练	157
8.3 大客户的开发、维护与管理训练	160
8.4 网络营销管理训练	164

第9章 国际促销组合计划与实施能力训练	175
9.1 商品参与国际会展和宣传活动计划与实施训练.....	176
9.2 国际公共关系活动组织与实施训练.....	184
9.3 国际广告活动组织与实施训练.....	189
第3编 国际商务专业综合技能应用能力训练	191
第10章 交易磋商和合同签订训练	193
10.1 建立客户关系和商务函电应用训练.....	194
10.2 交易磋商的训练.....	197
10.3 成本核算和定价策略训练.....	204
10.4 进出口合同签订技能训练.....	209
第11章 国际结算方式的选择与风险防范训练	213
11.1 国际结算方式的选择训练.....	214
11.2 信用证的开立、审核与修改训练.....	218
11.3 国际结算风险防范训练.....	231
第12章 国际货物运输实训	236
12.1 备货的实训.....	237
12.2 货物托运操作训练.....	241
12.3 班轮运费的核算实训.....	248
12.4 装船出运实训.....	252



第13章 进出口商品检验实训	257
13.1 出口商品检验实训	258
13.2 原产地证明书	267
13.3 进口商品检验实训	274
第14章 进出口报关技能培训	278
14.1 进出口报关基本流程的实训	279
14.2 进出口报关单的填制	286
14.3 进出口关税的核算与完税操作实训	290
14.4 外汇核销和出口退税训练	293
第15章 国际货运保险实训	296
15.1 国际货运保险基本操作实训	297
15.2 保险单填制的实训	301
第16章 国际贸易单证实训	308
16.1 出口单证缮制的实训	309
16.2 进口单证的审核实训	327
第17章 进出口业务综合训练	338
17.1 进出口业务综合实训	339
17.2 进出口合同履行的综合实训	341
参考文献	353
后记	357

第1编

国际商务专业职业基础综合素质训练



第1章

国际商务从业人员职业道德与潜能提升训练

【本章导读】

良好的职业道德是个人在工作岗位上赖以成功的基本条件之一。每个人在一生当中都会选择某种职业,而无论从事何种职业都需要具备良好的职业道德,这是社会对从业人员的基本要求。本章主要介绍了国际商务专业的职业素质与团队建设要求,对拟进入国际商务专业学习的学生提供了测试职业倾向的方法。



1.1 职业意识与国际商务理念训练

职业意识就是个人将自己的前途和对未来的美好追求寄托在具体的职业上并将此作为接受教育的主要目的。

1.1.1 职业意识与国际商务理念训练目的

①通过实训,要求学生了解专业与职业的关系,专业意识是职业意识的保证。事情做得专业,工作才能做得职业。

②通过实训,要求学生了解自身思维特征、性格特点、兴趣爱好的前提下,初步确定个人的职业选择倾向和人生发展目标,明确自己的职业发展方向和规划。

③通过实训,要求学生掌握团队的概念,按教师的要求组建团队并确定团队的宗旨、目标、分工、职责,学会在团队内部和团队之间协调,达成团队目标。

1.1.2 职业倾向测试

1) 职业倾向测试一

Work individually: It will help you to make a smart career choice if you know your unique qualities—your abilities, talents, needs, values, and interests. Here is a quiz to help you learn more about yourself. Read each statement and decide if it describes you (when compared with other students).

(1) What I like

(1st) I like to work with animals, tools, or machines.

A. True B. Mostly C. Not true

(2nd) I like to study and solve math or science problems.

A. True B. Mostly C. Not true

(3rd) I like to do creative activities like art, drama, crafts, dance, music, or creative writing.

A. True B. Mostly C. Not true

(4th) I like to do things where I can help people—like teaching, first aid, or

giving information.

A. True B. Mostly C. Not true

(5th) I like to lead and persuade people, and to sell things and ideas.

A. True B. Mostly C. Not true

(6th) I like to work with numbers, records, or machines in a set, orderly way.

A. True B. Mostly C. Not true

(2) How I see myself

(1st) I am practical, mechanical, and realistic.

A. True B. Mostly C. Not true

(2nd) I am precise, scientific, and intellectual.

A. True B. Mostly C. Not true

(3rd) I am artistic, imaginative, original, and independent.

A. True B. Mostly C. Not true

(4th) I am helpful, friendly, and trustworthy.

A. True B. Mostly C. Not true

(5th) I am energetic, ambitious, and sociable.

A. True B. Mostly C. Not true

(6th) I am orderly, and good at following a set plan.

A. True B. Mostly C. Not true

(3) What I value

(1st) I value practical things you can see and touch—like plants and animals you can grow, or things you can build or make better.

A. True B. Mostly C. Not true

(2nd) I value the creative arts—like drama, music, art, or the works of creative writers.

A. True B. Mostly C. Not true

(3rd) I value helping people and solving social problems.

A. True B. Mostly C. Not true

(4th) I value success in politics, leadership, or business.

A. True B. Mostly C. Not true

(5th) I value science.

A. True B. Mostly C. Not true