



中等职业教育电子商务专业课程规划新教材

# 网络交易实务—B2B

WANGLUO JIAOYI SHIWU—B2B (项目教材)



李昌平 主编

- ✓ 面向教学改革：知识重构，三位一体
- ✓ 面向企业需求：能力为本，注重实操
- ✓ 面向中职师生：版式活泼，好教易学



机械工业出版社  
CHINA MACHINE PRESS



配助教课件

# 网络交易实务——B2B

副主编 王炎超

参 编 甘 毅 刘 涛



机械工业出版社

“网络交易实务——B2B”是中等职业教育电子商务专业主干课程体系中的电子商务实训课程。本书着眼于培养学生的电子商务网络交易实践操作能力，是基于电子商务网络交易工作过程的行动导向体系的教材。

本书介绍了从事网络交易工作需要掌握的理论知识与实践技巧，包括走进网络交易、推广你的产品、营销你的产品、网上洽谈与交易、采购你的产品、进行安全交易和社区管理。

本书既适合中等职业学校的学生使用，也适合想从事网络交易的创业者使用，还可作为在阿里巴巴平台上开店的培训教材。

#### 图书在版编目（CIP）数据

网络交易实务——B2B/李昌平主编. —北京：机械工业出版社，2009.11

中等职业教育电子商务专业课程规划新教材

ISBN 978-7-111-28882-4

I. 网... II. 李... III. 电子商务—研究—专业学校—教材  
IV. F713.36

中国版本图书馆CIP数据核字（2009）第200859号

机械工业出版社（北京市百万庄大街22号 邮政编码100037）

策划编辑：徐永杰 责任编辑：聂志磊

封面设计：王伟光 责任印制：洪汉军

北京市朝阳展望印刷厂印刷

2010年1月第1版第1次印刷

184mm×260mm·13印张·284千字

0001-3000册

标准书号：ISBN 978-7-111-28882-4

定价：22.00元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社发行部调换

电话服务

网络服务

社服务中心：（010）88361066

门户网：<http://www.cmpbook.com>

销售一部：（010）68326294

教材网：<http://www.cmpedu.com>

销售二部：（010）88379649

读者服务部：（010）68993821

封面无防伪标均为盗版

# 前言

“网络交易实务——B2B”是中等职业教育电子商务专业主干课程体系中的电子商务实训课程。目标是培养学生的网络推广与销售能力，使学生能够根据企业及产品的特点，通过互联网开展网络信息的收集、发布、推广、商品销售及客户管理等活动。

本书按照“立足网络交易实务，实施项目教学，提升电子商务技能”的课程理念，根据网络交易岗位业务技能要求，以工作任务模块为中心构建项目课程体系，以真实项目为主导，将课程知识融于项目实践之中，并为课程项目教学的实施构建了基于职业情境的真实工作环境，制定了完善的项目教学管理规范。

本书以项目实施过程为导向，结合“阿里巴巴电子商务认证”考试内容，将课程分为七个项目，每个项目下又根据实际岗位的工作内容分解为若干任务，并紧紧围绕完成工作任务的需要来组织和组织课程内容，突出工作任务与知识的联系，让学生在职业实践活动的基础上掌握知识，增强课程内容与职业岗位能力要求的相关性，提高学生的就业能力和创业能力。本书有以下三个特点。

1) 本书充分联系实际，从网络交易岗位业务技能出发，深入研究网络交易需要的基本业务技能。

2) 以项目为载体，实现工作领域向学习领域的转换。



3) 以工作过程为导向进行本书的整体设计。

本书由李昌平主编并编写了项目一，王炎超编写了项目二～四，甘毅编写了项目五，刘涛编写了项目六、七。由于编者水平有限，编写时间仓促，书中难免有疏漏与不妥之处，敬请有关专家和读者批评指正。

编者

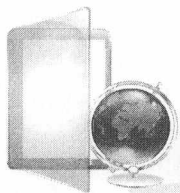
# 目 录

## 前言

|                    |     |
|--------------------|-----|
| 项目一 走进网络交易         | 1   |
| 任务1 了解网络交易         | 2   |
| 任务2 选择网络交易平台       | 12  |
| 任务3 走进阿里巴巴         | 20  |
| 项目拓展训练             | 27  |
| 项目二 推广你的产品         | 29  |
| 任务1 搜索与发布商业信息      | 30  |
| 任务2 订阅商机快递         | 39  |
| 任务3 了解点击推广         | 48  |
| 项目拓展训练             | 55  |
| 项目三 营销你的产品         | 57  |
| 任务1 了解搜索引擎营销       | 58  |
| 任务2 了解许可 E-mail 营销 | 64  |
| 任务3 了解网络广告         | 71  |
| 项目拓展训练             | 82  |
| 项目四 网上洽谈与交易        | 84  |
| 任务1 处理网络留言         | 85  |
| 任务2 利用阿里旺旺洽谈       | 91  |
| 任务3 了解网络交易的流程      | 100 |
| 项目拓展训练             | 107 |
| 项目五 采购你的产品         | 109 |
| 任务1 熟悉网络采购的方式及流程   | 110 |
| 任务2 掌握网络采购技巧       | 124 |
| 任务3 了解网络物流配送       | 135 |
| 项目拓展训练             | 144 |



|                    |     |
|--------------------|-----|
| 项目六 进行安全交易 .....   | 146 |
| 任务1 识别网络交易风险 ..... | 147 |
| 任务2 防范网络交易风险 ..... | 152 |
| 任务3 应用网络交易安全 ..... | 159 |
| 项目拓展训练 .....       | 173 |
| 项目七 社区管理 .....     | 176 |
| 任务1 管理社区 .....     | 177 |
| 任务2 商圈管理 .....     | 183 |
| 任务3 博客论坛管理 .....   | 189 |
| 项目拓展训练 .....       | 197 |
| 参考文献 .....         | 199 |



## 项目一 走进网络交易

### 项目概要



网络已经慢慢地渗透到我们的日常生活之中，各种各样的网络行为也在不断地涌现。网络对我们的传统交易方式产生了巨大的影响，人们的网上购物、网上支付等网络交易行为层出不穷。本项目主要是让大家了解网络交易的基本概念。

### 项目目标



通过本项目的学习，让学生了解网络交易的基本含义，让学生能够比较出传统交易和网络交易的异同，能够归纳出网络交易的优点；让学生比较网络交易的平台，熟悉第三方 B2B 平台，特别是了解阿里巴巴电子商务平台。

### 项目准备



- 教学设备准备：多媒体网络计算机教室或电子商务实训室。
- 教学组织形式：将学生分成 2~6 人的小组，每组设一名组长。
- 项目课时安排：共 8 课时。



## 任务1 了解网络交易



### 情景导入

小陈是一家深圳服装厂的老板，他的工厂生产了一批韩版女装，但是由于全球金融风暴的影响，商品销售情况不好。为了扩大自己商品的销售渠道，增加商品销售量，使企业走出困境，他把商品的供应信息发布到了网络上。过了两天，上海一家经销商看中了小陈的商品，通过网络洽谈，他们达成了交易意向……网络不仅仅可以给我们带来娱乐信息，也可以给我们提供有价值的商业信息。网络交易已经悄然进入了我们的经济生活，那么什么是网络交易呢？让我们一起来了解网络交易吧。

2



### 任务目标

- 了解网络交易的基本概念。
- 理解网络交易对于企业经营的作用。
- 比较传统交易与网络交易的异同。



### 任务步骤

#### 活动一：比较网络交易与传统交易的优缺点

##### 【活动要求】

认真阅读下面的材料，学生可以分成若干小组，每组推荐一名小组长；根据下面提出的问题小组讨论，讨论后由小组长代表大家发言。

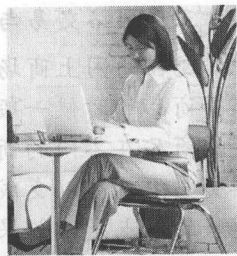
##### 【阅读材料】

随着网络的普及，网络交易已经成为了一种趋势。越来越多的年轻消费者甚至中老年消费者爱上了网购，不论你是珠光宝气的富人、时尚的企业白领还是普通的工薪阶层，相信大部分消费者都有过网络交易的经历。在这些消费者中间也许有的仅仅是想体验一下网络交易的感觉，有的可能将此作为“知识人士”的标志，有的则可能将网络交易作



为自己日常生活的重要组成部分而取代传统上街购物的方式。之所以很多消费者喜爱网络交易,是因为网络交易最大的特点——方便、快捷、实惠。

不过也有很多消费者不敢相信网络交易,甚至摒弃它,认为网络上骗子横行,网络交易不如传统交易更加安心,那么网络交易与传统交易到底都有哪些优缺点呢?



### 一、网络交易与传统交易的方便性与配送速度问题

网络交易是一种极其方便的交易方式。随着生活水平的提高,网络的迅速发展,网络交易已逐渐成为人们的一种交易方式。网络交易之所以可以深受时代青年的亲睐,第一大特点应该就是它的便捷性。不论何时何地,你都可以随时上网“逛商店”,选购商品,可以不受时间、地点的约束。时下的青年男女忙完纷繁的工作,下班时间有时会很晚,再去逛实体店买商品已很难,那么网络交易对这些年轻人来说就成了最快、最方便,也最喜爱的交易方式。

虽然方便性让很多时尚的年轻朋友爱上了网络交易,但是不能说网络交易就是完美的。在货物的配送速度问题上,网络交易就不如传统交易方便。当你在网上选购好商品并且下好订单到收到真正的商品,中间短则一两天,多则一个星期也有可能,这一点就不像传统交易那样可以当时拿到满意的商品。而且当你拿到网络交易的商品后,有可能出现这些或那些小问题,解决起来也比较麻烦,需要再通过邮寄或配送环节更换商品,这样中间就需要浪费很长的时间;而在传统的商场购物,当时不满意就可以更换。

3

### 二、网络交易与传统交易价格上的差距与质量问题

网店比实体店价格便宜,主要是由于网店不像实体店那样,需要花钱租店面以及其他一系列的花费,这样就可以省下很多资金与实体店拼价格。另外,很多开网店的人都是一手商,拿货价就要比很多实体店经营者低,所以在网上开店价位更低也就合理了。不过并不是所有价格低廉的网店都是这样的理由,这其中不排除有黑心老板将次货混在里面将价位拉低的现象。所以,消费者选择的时候一定要注意商家的信誉度。



就像上面说的,网店价格低廉是网店吸引消费者的法宝之一,不过不是每家价格低的商家都能保证他们销售的商品质量上没有问题,这其中有以次充好的现象,甚至是假货。在选择的时候由于消费者无法见到实物,所以上当受骗有时候是难免的。这种事情在传统交易中一般就不会出现,大家选购商品都会注意挑选,有问题当时就可以解决,如果发现假货可以立刻退换。

### 三、网络交易与传统交易的商品信息问题

现在的网上商场越来越多，习惯网络交易的朋友们在选择商品的时候一般都不会只选一家，看上就买；而是同样的商品在不同的商家进行选择。现实中的货比三家在网络交易中就可以变成货比多家，而且不会浪费很多时间。更好的一点是，如果想选择一件现实中很难找到的商品，如几十年前的一本小说，现实中你可能很难找到，但在网上找到它并不是一件难事。



### 四、网络交易与传统交易的便捷性与售后问题

网络交易对宅男宅女而言最大的诱惑就是，足不出户就可以购买商品，从订货、买货到收货都不必离开家门，省时省力省事。这个优点受惠的不止是消费者，在夏天或冬天，天气不好的日子里，利用网络交易对大多数人而言都是不错的选择。不必忍受外面极冷或极热天气的摧残，也不必忍受去传统商店选购商品的烦躁，在家等着送货上门是很惬意的。

网络交易的缺点之一是消费者往往得不到发票，商品得不到保修服务，消费者想要进行维权会很难。发票是消费者维权的基本凭证，没有发票也就无法受理和解决质量纠纷。现在在全国已出现多起消费者在网上购买手机或家电由于没有发票而造成厂商不予负责售后问题的案件。



### 五、网络交易与传统交易的安全性问题

网络交易不必像传统交易那样，怀揣巨款或拿着信用卡刷卡的时候担心身边有人窥伺你，担心自己的安全问题。你可以安心地支付，而不用过多地考虑周围是否有坏人在等着抢劫你，因为别人根本不知道你在做什么。

网上支付的安全性体现在不必担心周围人的窥伺，但却不能保证网上没有人窥伺着你。网上盗号、盗密码的大有人在，而且不好应付，除非你自己就是个电脑高手，打好了所有的漏洞补丁，做好了所有的安全措施，否则网络盗号高手要比现实的强盗还要令你头疼。对于这一点，很多人采取的措施是在网店看好商品的价格，再去实体店选购，以免上当受骗，这样就不必担心自己的账号密码被盗取了。



资料来源：导购在线网

#### 【讨论问题】

1. 比较网络交易与传统交易的优缺点并填入表 1-1。

表 1-1 网络交易与传统交易的优缺点

| 交易方式 | 方便性与配送速度 | 价格与质量 | 信息与质量 | 便捷性与售后 | 安全性 |
|------|----------|-------|-------|--------|-----|
| 传统交易 |          |       |       |        |     |
| 网络交易 |          |       |       |        |     |

2. 你愿意尝试网络交易吗？你觉得网络交易方式会取代传统的交易方式吗？

## 活动二：分析网络交易主体的特点

### 【活动要求】

认真阅读下面的材料，学生可以分成若干小组，每组推荐一名小组长；根据下面提出的问题小组进行讨论，讨论后由小组长代表大家发言。

### 【阅读材料】

电子商务的概念是在 1993 年引入中国的。1996 年中国出现了第一笔网络交易。1998 年以推动国民经济信息化为目标的企业间电子商务示范项目开始启动。自 1999 年以来，电子商务在中国开始了由概念向实践的转变。从最初的 B2C 模式扩展到 1999 年的 C2C 网上拍卖以及 1999 年末兴起的 B2B 模式，电子商务在中国取得了良好的发展。2000 年互联网泡沫破裂，对电子商务发展造成了沉重的打击，但 2002 年增值服务的兴起和运营环境的成熟又进一步积极促进了电子商务的发展。2004 年，中国电子商务的增长率为 73.7%，营业额达到 4800 亿人民币，约为全球电子商务营业额的 2%。2009 年以来中国的网络交易不断发展，网络交易的主体得益于网民的发展与中国中小企业的发展。

中国网民规模继续呈现持续快速发展的趋势。截至 2008 年 6 月底，中国网民数量达到 2.53 亿人（见图 1-1），2007 年底美国网民数为 2.18 亿人，按照美国近年来的网民增长速度估算，美国网民人数在 2008 年 6 月底不会超过 2.3 亿人，因此中国网民规模已跃居世界第一位。比 2007 年同期增长了 9100 万人，在 2008 年上半年，中国网民数量净增量为 4300 万人。越来越多的居民认识到互联网的便捷作用，随着上网设备成本的下降和居民收入水平的提高，互联网正逐步走进千家万户。

2008 年 6 月，中国网民中女性比例已经上升到 46.4%，比 2007 年 12 月 42.8% 的女性网民比例上升了 3.6 个百分点。中国网民结构逐渐走向性别均衡，这一特点受中国整体居民性别比例的影响。2008 年 6 月中国网民性别结构，如图 1-2 所示。

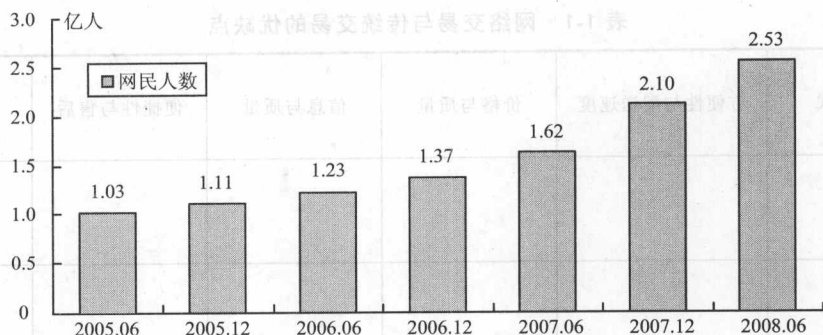


图 1-1 中国网民人数的增长

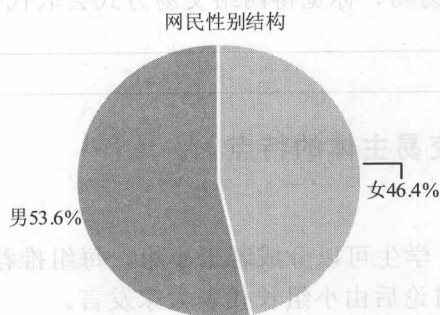


图 1-2 2008年6月中国网民性别结构

与2007年12月相比，男女性互联网普及率均在上升，女性互联网普及率上升略快。2008年6月，中国男性居民中的互联网普及率为19.9%，即已有接近1/5的男性居民是网民。中国网民性别结构普及率，如图1-3所示。

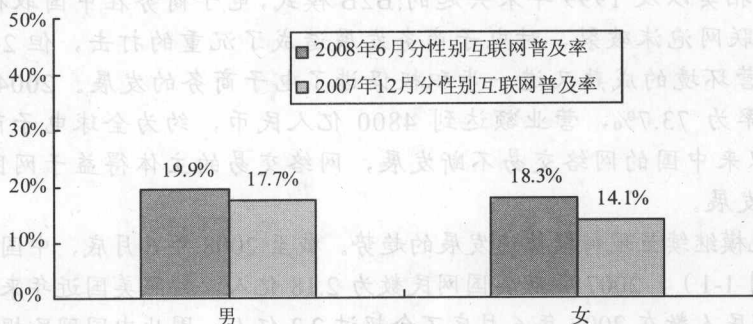


图 1-3 中国网民性别结构普及率

中国网民的主体是30岁及以下的年轻群体，这一网民群体占到中国网民的68.6%，超过网民总数的2/3。网民这一较为年轻的年龄结构对中国互联网深层应用的影响较大，中国互联网应用呈现出与年轻网民特征较为相符、仍以娱乐为主的特点。2008年6月中国网民年龄结构，如图1-4所示。

据2008年6月的统计数字显示，高中学历的网民比例最大，占到39%。随着网民规



模的逐渐扩大,网民的学历结构正逐渐向中国总人口的学历结构靠拢,这是互联网大众化的表现。与2007年12月相比,半年内高中学历网民和初中学历网民增量最大,分别达到2304万人和1594万人,这两者之和占到总新增网民4300万人的90.7%,大专及以上学历网民的增长则较为平稳。2008年6月中国网民学历结构,如图1-5所示。

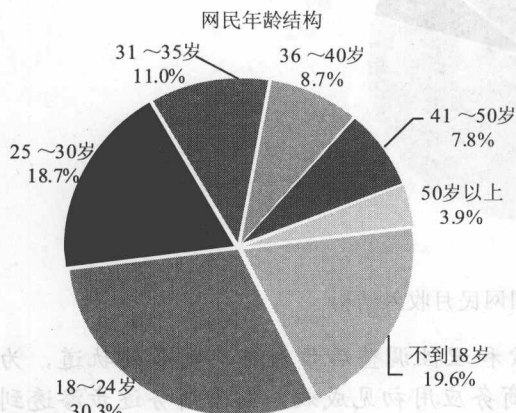


图 1-4 2008年6月中国网民年龄结构

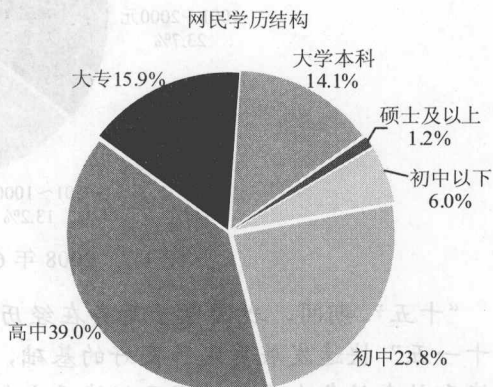


图 1-5 2008年6月中国网民学历结构

据2008年6月的统计数字显示,学生身份的网民比例最大,占到30%,学生网民规模达到7600万人,比2007年12月增长了1552万人。网民规模居于第二位的企事业单位工作人员,比例占到25.5%。此外,网民中的管理层(包括党政机关干部和企事业单位管理者)的比例占到了网民总数的10.7%。2008年6月中国网民身份结构,如图1-6所示。

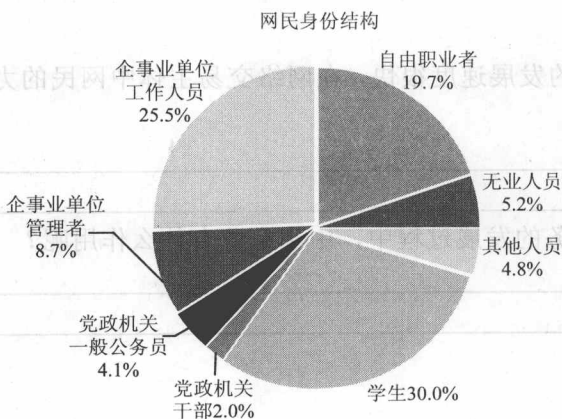


图 1-6 2008年6月中国网民身份结构

据2008年6月的统计数字显示,500元以下收入的网民比例占到30.5%,是网民中比例最大的一个群体。从学生、非学生网民来看,学生网民的月收入90%以上都在1000元以下,而学生网民在网民中占到了30%,这是导致总体网民月收入中1000元以下的比例较高的重要原因。2008年6月中国网民月收入结构,如图1-7所示。



网民月收入结构

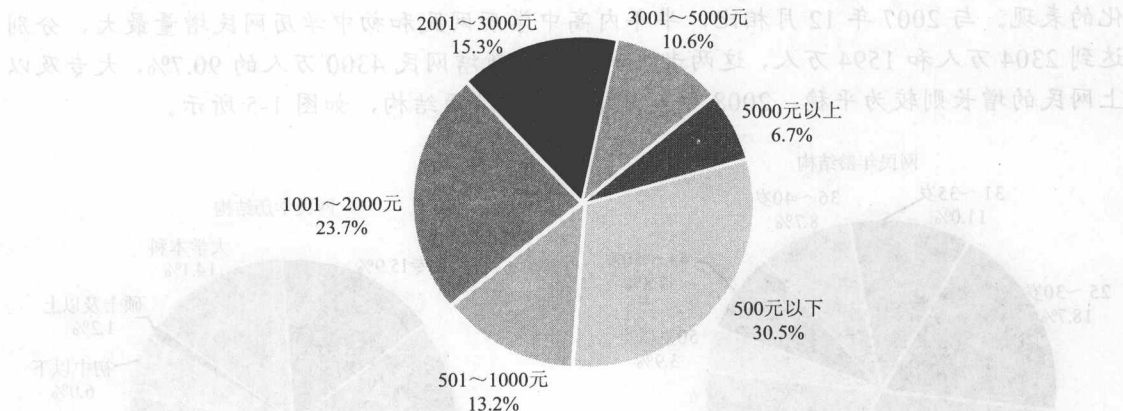


图 1-7 2008 年 6 月中国网民月收入结构

“十五”期间，我国电子商务在经历了探索和理性调整后步入务实发展的轨道，为“十一五”快速发展奠定了良好的基础，电子商务应用初见成效。电子商务逐步渗透到经济和社会的各个层面，国民经济重点行业和骨干企业电子商务应用不断深化，网络化生产经营与消费方式逐渐形成。2005 年，全国企业网上采购商品和服务总额达到 16889 亿元，约占采购总额的 8.5%；企业网上销售商品和服务总额为 9095 亿元，约占主营业务收入的 2%。中小企业成为电子商务的积极实践者，经常性应用电子商务的中小企业约占全国中小企业总数的 2%。面向消费者的电子商务模式日益创新，基于网络的数字化产品与服务不断涌现，丰富了人民群众的物质和文化生活。

资料来源：中国互联网络发展状况统计报告，2008.7

### 【讨论问题】

1. 中国电子商务的发展速度很快，在网络交易主体中网民的力量不断增强，那么中国网民有什么特点呢？

---

2. 在中国电子商务的发展过程中，中小企业有什么作用呢？

---



### 知识链接

#### 一、什么是电子商务

电子商务是指对整个贸易活动实现电子化。从涵盖范围方面，可以定义为：电子商



务是交易各方以电子交易方式而不是通过当面交换或直接面谈方式进行的任何形式的商业交易；从技术方面，可以定义为：电子商务是一种多技术的集合体，包括交换数据（如电子数据交换、电子邮件）、获得数据（共享数据库、电子公告牌）以及自动捕获数据（条码）等。

### 1. 电子商务的前提

电子商务是应用现代信息技术在 Internet 上进行的商务活动。从本质上讲，电子商务是一组电子工具在商务过程中的应用，而应用的前提和基础是完善的现代通信网络和人们思想意识的提高以及管理体制的转变。因此，没有现代信息技术及网络技术的产生和发展就不可能有电子商务。

### 2. 电子商务的主要对象

从社会再生产发展的环节来看，在生产、流通、分配、交换、消费这个链条中，发展变化最快、最活跃的就是中间环节的流通、分配和交换。这些中间环节，我们又可以把它们看成是以商品或服务的贸易为中心来展开的，即商品或服务的生产主要是为了交换，围绕交换必然产生流通、分配等活动，它连接了生产和消费等活动。所以，电子商务的主要对象是以商品或服务的贸易为中心的各种经济事务活动。

## 二、什么是网络交易

### 1. 网络交易的概念

网络交易是指发生在企业之间（Business to Business, B2B）、企业和消费者之间（Business to Consumer, B2C）以及消费者与消费者之间（Consumer to Consumer, C2C）通过网络通信手段缔结的交易。

### 2. 网络交易的特点

（1）虚拟性 网络交易是依托 Internet 开展的一种商务活动，它将整个活动中的大部分流程转移到虚拟空间，通过信息的双向沟通，交易双方从交易磋商到签订电子合同，完成交易并进行电子支付，这些只需要将数字信息通过计算机网络进行传递即可完成商务过程。整个交易都在网络这个虚拟的环境中进行，交易完全虚拟化，并且在组织形式上出现了虚拟的商店、虚拟的企业。

（2）成本低 网络交易使得买卖双方的交易成本大大降低，具体表现在：距离越远，网络上进行信息传递的成本相对于信件、电话、传真而言就越低。

（3）高效性 由于 Internet 将交易中的商业报文标准化，使商业报文能在世界各地瞬间完成传递并与计算机自动处理，使原料采购、产品生产、产品需求与销售、银行汇兑、保险、货物托运及申报等过程无须人员干预，在最短的时间内完成。

（4）透明性 Internet 是一个开放的网络，从而使社会信息、政府的公共政策、经济状况的数据等得到充分开放与共享，并得到社会舆论和公众的监督。通畅、快捷的信息传输和各种相关数据库之间的相互对接，可以使各种相同信息之间自动互相核对，保证信息的真实性和准确性，防止伪造信息的流通。



(5) 方便性 显而易见,网络交易提供的服务具有一个明显的特性——方便。人们不再受地域、时间和方式的限制,客户与商家之间、企业与企业之间以及公众、企业与政府之间都能以非常简捷的方式完成过去较为繁杂的活动过程。

(6) 安全性 安全性是网络交易中必须考虑的核心问题。由于网络交易是建立在开放的 Internet 基础上的,在带来极大方便的同时也面临窃取、篡改、欺骗、抵赖、阻断、病毒和入侵等潜在威胁,尤其是在资金、商业机密、政务办公等方面的安全以及合同、文件签名等方面的真实性和有效性。

(7) 技术依赖性 计算机技术、网络通信技术、信息技术和多媒体技术的发展导致了网络交易的出现和发展。

(8) 协作性 商务活动是一种协调过程,它需要参与交易的各方(如客户、生产商、批发商、零售商、物流商)按照一定的规则来协调完成。随着电子商务应用领域的不断拓宽,这种协调范围也在不断扩大,过程也更加自动化。



## 巩固训练

10

### 一、单项选择题

1. 网络交易方式逐渐被广大群众接受,以下( )不是其主要原因。  
A. 价格便宜      B. 购物方便      C. 安全性高      D. 尝试新奇
2. 从 2008 年 6 月中国网民身份结构上来看,占比例最大是( )。  
A. 学生      B. 自由职业者  
C. 企事业单位工作人员      D. 党政机关干部  
E. 其他
3. 网络交易与传统交易相比较,它们的共同之处在于( )。  
A. 都是交易的一种方式      B. 都比较方便  
C. 价格都差不多      D. 售后服务都一样

### 二、操作题

1. 在百度或其他搜索引擎上找到 10 个提供网络交易服务的网站,把网站名称与网址填入表 1-2 中。

表 1-2 提供网络交易服务的网站

| 序 号 | 网 站 名 称 | 网 址 |
|-----|---------|-----|
| 1   |         |     |
| 2   |         |     |
| 3   |         |     |
| 4   |         |     |
| 5   |         |     |
| 6   |         |     |
| 7   |         |     |

(续)

| 序 号 | 网 站 名 称 | 网 址 |
|-----|---------|-----|
| 8   |         |     |
| 9   |         |     |
| 10  |         |     |

注：在 5 分钟内完成为优秀；在 8 分钟内完成为良好；在 15 分钟内完成为合格。

2. 学生分为正反两方，以“关于网络交易是否会取代传统交易”为题目进行辩论。

正方：网络交易将会取代传统交易。

反方：网络交易不会取代传统交易。

操作要求：

- 1) 认真分析题目，理清辩论的分歧问题。
- 2) 辩论前做好充分的资料准备，可以利用图书馆或网络查找相关资料。
- 3) 推荐一名主持人，按照简单的辩论程序组织好辩论选手以及会场布置。
- 4) 推荐 3~5 名评委，老师要参与点评。

## 评价报告

|                  |                |      |        |        |        |
|------------------|----------------|------|--------|--------|--------|
| 被考评人             |                |      |        |        |        |
| 考评地点             |                |      |        |        |        |
| 考评内容             | 了解网络交易任务完成情况评价 |      |        |        |        |
| 考<br>评<br>标<br>准 | 内 容            | 分值/分 | 自我评价/分 | 小组评议/分 | 实际得分/分 |
|                  | 能够迅速阅读资料       | 15   |        |        |        |
|                  | 能够分析阅读材料       | 20   |        |        |        |
|                  | 能够归纳阅读材料       | 25   |        |        |        |
|                  | 小组讨论中发言情况      | 30   |        |        |        |
|                  | 参与讨论或辩论的积极性    | 10   |        |        |        |
| 合 计              |                | 100  |        |        |        |

注：1. 实际得分=自我评价 40%+小组评议 60%。

2. 考评满分为 100 分，60~74 分为及格；75~84 分为良好；85 分以上为优秀（包括 85 分）。

## 教学建议

学生在学习本任务时，要积极配合教师的引导，特别是在小组讨论过程中，要仔细阅读教材给出的阅读材料，认真分析其中的内容，把自己的理解与感悟在小组讨论中完整地表达出来。在完成巩固训练的辩论过程中，学生要做好充分的材料准备与语言准备，训练自己分析问题的能力与语言表达的能力。