

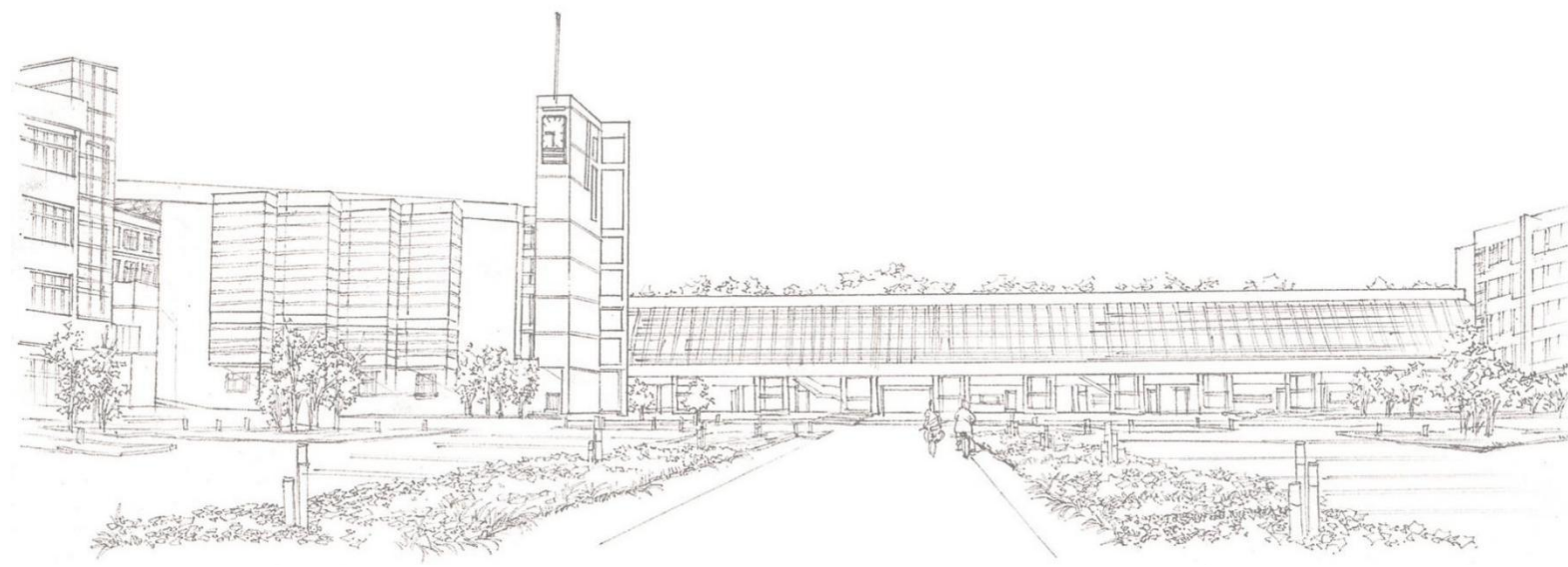


日照职业技术学院  
RIZHAO POLYTECHNIC

# 《商务英语视听说 2》

## 单元设计

商学系



## 《商务英语视听说下》课程单元教学设计 1

<b>单元标题:</b> 第一次课	<b>单元教学学时</b>		2
	<b>在整体设计中的位置</b>		第 1 次
<b>授课班级</b>	<b>上课时间</b>	周 月 日 第 节至 周 月 日 第 节	<b>上课地点</b>
<b>教学目标</b>	<b>能力目标</b>		<b>知识目标</b>
	1. 能够把握整个课程的项目内容和任务; 2. 能够找到适合自己的学习方法		1. 了解课程的项目和任务; 2. 了解课程学习方法和考核方法
<b>能力训练任务</b>	<p><b>任务 1. 成立虚拟贸易公司, 职场应聘</b></p> <p>李军作为刚入职日照天成服装有限公司的新员工, 在实习期间跟随师傅参加了从参观、参加交易会, 跟客户建立了新的贸易关系, 签署合同以及后续事宜的整个项目流程</p> <p><b>任务 2. 整体把握整个课程的项目和任务内容</b></p>		
<b>本次课使用的外语单词</b>	商务英语 business English 商务活动 business activities 语言结构 language structure 习惯表达 usual expressions 语言技巧 language skills		

<b>案例和教学材料</b>	<p>(指教材或讲义、课件、参考资料、仪器、设备等)</p> <p>外企企业 John &amp; Smiths Co. Ltd. 新员工小王就职商务文秘试用期，公司安排他做了一系列商务活动</p> <p>两项目同时使用，贯彻始终，项目 2 作为考核项目资料。</p> <p>仪器、设备。Ppt 课件</p>
----------------	--

## 单元教学进度

步骤	教学内容及能力/知识目标	教师活动	学生活动	时间(分钟)
1 (课前)	<p>自我介绍</p> <p>能力目标: 能够用现代交流方式与别人交流</p> <p>知识目标: 了解各种交流方式</p>	<p>教师自我介绍, 与学生相互认识</p> <p>电子邮箱: <a href="mailto:503limei@163.com">503limei@163.com</a></p> <p>课后组建 qq 群, 供日后对学生课前任务和课后任务的实时指导与帮助</p>	学生自我介绍, 师生认识	5
2 (导入)	<p>用职业生涯展望的形式引出本课程</p> <p>能力目标: 能够自主进行职业生涯规划</p> <p>知识目标: 了解自己专业对口的岗位群</p>	引导学生讨论本专业面向的岗位群, 了解本课程主要面向的岗位。	学生参与讨论和发言, 结合个人的兴趣爱好和特长进行是个个人实际情况的职业生涯规划	15
3 (××) 任务 1	<p>成立虚拟的贸易公司, 职场求职, 应聘外贸业务员岗位, 并进行角色分配</p> <p>能力目标: 能够了解外贸业务员的职位需求</p> <p>知识目标: 了解外贸业务员的知识、能力、素质的要求</p>	指导学生成立虚拟的贸易公司, 职场求职, 应聘外贸业务员岗位, 并进行角色分配	<p>1. 在老师的引导下, 全班同学分组成立虚拟的贸易公司, 进行外贸业务员的模拟应聘。</p> <p>2. 自行讨论总结外贸业务员的知识、能力和素质的要求。</p>	15

4 (X X) 任 务 2	画出国际贸易流程图,总结外贸业务员的核心工作任务模块 能力目标:能够通晓国际贸易的流程 知识目标:掌握外贸业务流程	引导学生自主根据之前的贸易实务的知识基础,画出国家贸易的流程图,并归纳外贸业务员的主要工作任务	充分利用有关的贸易实务的基础知识,回忆画出流程图,小组讨论总结外贸业务员的主要工作任务	15
5	引入课程的两个项目,介绍课程的项目和任务,进度安排	引入课程的两个项目,以ppt的方式介绍课程的项目和任务,进度安排	在老师的引领下了解课程的项目和任务,进度安排	15
6	介绍课程的教法、学法和考核方式	介绍课程的教法、学法和考核方式	了解课程的教法、学法和考核方式	10
7	利用刚才的业务流程图,引出第一单元的任务布置	利用刚才的业务流程图,引出第一单元的任务布置	了解第一单元的任务布置	10
考核	课堂提问的形式了解学生的贸易实务基础知识储备情况	课堂提问的形式了解学生的贸易实务基础知识储备情况	按照老师的设计问题进行回答问题,并进行各小组的流程图的绘画评价	5
小结	把握整个课程设置和考核体系	引导学生重新梳理本次课的主要内容	听从老师的指令,梳理课程的项目和任务的设置内容	
作业	准备项目一中的任务一的材料			
课后拓展	课后自行组建经营自己感兴趣的产品的贸易公司。			

注:每个步骤占用的行数,可以按照实际需要,像“步骤1”那样增减。

## 《商务英语视听说下》课程单元教学设计 2

<b>单元标题:</b> 接待客户			<b>单元教学学时</b>	2
			<b>在整体设计中的位置</b>	第 2 次
<b>授课班级</b>	<b>上课时间</b>	周 月 日第 节 至 周 月 日第 节	<b>上课地点</b>	
<b>教学目标</b>	<b>能力目标</b>		<b>知识目标</b>	<b>素质目标</b>
	能够用流利的英语接待客户； 能够用规范的套句介绍工厂总体情况等。		了解客户接待的程序和规范； 掌握相关客户接待的英文表达方式	1.培养学生的商务沟通能力 2.提升学生的商务素养
<b>能力训练任务</b>	工厂参观是商务活动的一个重要环节。李军要接待客户，让客户通过工厂参观，全面深入了解公司服装产品和生产过程，展示自己公司的实力以吸引采购商。  李军作为日照天成服装有限公司的新员工，请接待前来参观的客户就本公司的总体状况做出介绍			
<b>本次课使用的外语单词</b>	工厂历史 history of the factory 工厂参观 factory tour 工厂规模 size of the factory 习惯表达 usual expressions 语言技巧 language skills			

<b>案例和教学材料</b>	<p>(指教材或讲义、课件、参考资料、仪器、设备等)</p> <p>李军作为刚入职日照天成服装有限公司的新员工，在实习期间跟随师傅参加了从参观、参加交易会，跟客户建立了新的贸易关系，签订合同以及后续事宜的整个项目流程。</p> <p>教材：《新视野商务英语视听说（下）》</p> <p>参考资料：网络视频、音频、视频材料</p> <p>课件：PPT 课件、教学软件</p> <p>仪器、设备：多媒体</p>
----------------	---

## 单元教学进度

步骤	教学内容及能力/知识目标	教师活动	学生活动	时间(分钟)
1. 课前	点评课后拓展任务完成情况	检查和评价学生团队对于课后拓展任务的进展情况	进行展示课后拓展任务成果，并且认真听取老师的点评，同时进行任务团队的互评	5
2 (导入)	<p>情境导入：</p> <p>工厂参观是商务活动的一个重要环节。李军要接待客户，让客户通过工厂参观，全面深入了解公司服装产品和生产过程，展示自己公司的实力以吸引采购商。</p>	设置任务情境，给出工作任务，带领学生对工作任务进行分析	领会情境，进入角色	3

3 任务 1	布置任务： 李军作为日照天成服装有限公司的新员工，请接待前来参观的客户就本公司的总体状况做出介绍。 (情境模拟训练)	任务布置，引导学生分析任务	在老师的引导下承接任务并且分析任务	2
4	学生做中学，尝试完成任务	引导学生利用之前的英语基础知识等知识储备，尝试完成任务	在老师的指导和提示下，尝试独立完成任务	10
5	教师示范	给学生播放放音频、视频材料，引导学生归纳总结重点内容，并分组讨论其业务思路，	紧跟老师的课堂指令，在老师的指导和提示下，初步掌握业务思路	30
6	修正任务执行情况	引导学生进行任务执行情况的修正，将所学的重点理论内容应用到任务执行中	进行任务执行情况的修正和完善	5
7	小组分享，教师总结	安排引导小组对任务执行的最终结果进行汇报展示，老师同时负责将刚才发现的问题进行简单的总结梳理	小组对任务执行的最终结果进行汇报展示，并在老师引导下总结归纳出错点	10
8	给出情境 2 中的子情境，布置任务	指导学生完成考核项目中的工作任务	在老师的指导和提示下，尝试独立完成考核任务 并展示	10
考核	考核点评	带领学生共同点评考核项目任务的完成情况，并给予考核打分和记录	对其他项目组的同学的作品进行点评	5
小结	把握本次课的重点内容	带领学生以提问的方式对本次课的内容进行总结	回答老师提出的问题，梳理有关知识，提升自身的任务执行能力	5

作业	写出本次课的听力对话的文本。
课后拓展	大嘴巴”英语——最大声、最清晰、最快速 搜集整理尽可能多的本单元主题活动的英文套句，下次课前展示

注：每个步骤占用的行数，可以按照实际需要，像“步骤1”那样增减。



## 《商务英语视听说下》课程单元教学设计 3

<b>单元标题:</b> 引导参观				<b>单元教学学时</b>	2
				<b>在整体设计中的位置</b>	第 3 次
<b>授课班级</b>	<b>上课时间</b>	周 日第 至 周 日第	月 节 月 节	<b>上课地点</b>	
<b>教学目标</b>	<b>能力目标</b>			<b>知识目标</b>	<b>素质目标</b>
	能够用流利的英语引导客户参观工厂； 能够用规范的套句介绍工厂规模、产品系列、工厂历史等。			了解工厂的程序和规范； 掌握相关引导参观的英文表达方式	1.培养学生的商务沟通能力 2.提升学生的商务素养
<b>能力训练任务</b>	<p>工厂参观是商务活动的一个重要环节。李军要接待客户，让客户通过工厂参观，全面深入地了解公司服装产品和生产过程，展示自己公司的实力以吸引采购商。</p> <p>李军作为日照天成服装有限公司的新员工，请引导客户进行工厂参观</p>				
<b>本次课使用的外语单词</b>	虚拟参观 virtual tour 工厂参观 factory tour 核心 core 附属的 affiliated 销售区域 sales area				

<b>案例和教学材料</b>	<p>(指教材或讲义、课件、参考资料、仪器、设备等)</p> <p>李军作为刚入职日照天成服装有限公司的新员工，在实习期间跟随师傅参加了从参观、参加交易会，跟客户建立了新的贸易关系，签订合同以及后续事宜的整个项目流程。</p> <p>教材：《新视野商务英语视听说（下）》</p> <p>参考资料：网络视频、音频、视频材料</p> <p>课件：PPT 课件、教学软件</p> <p>仪器、设备：多媒体</p>
----------------	---

## 单元教学进度

步骤	教学内容及能力/知识目标	教师活动	学生活动	时间(分钟)
1. 课前	点评课后拓展任务完成情况	检查和评价学生团队对于课后拓展任务的进展情况	进行展示课后拓展任务成果，并且认真听取老师的点评，同时进行任务团队的互评	5
2 (导入)	<p>情境导入：</p> <p>工厂参观是商务活动的一个重要环节。李军要接待客户，让客户通过工厂参观，全面深入了解公司服装产品和生产过程，展示自己公司的实力以吸引采购商。</p>	设置任务情境，给出工作任务，带领学生对工作任务进行分析	领会情境，进入角色	3

3 任务 1	布置任务： 李军作为日照天成服装有限公司的员工，请接待引导客户进行工厂参观。 (情境模拟训练)	任务布置，引导学生分析任务	在老师的引导下承接任务并且分析任务	2
4	学生做中学，尝试完成任务	引导学生利用之前的英语基础知识等知识储备，尝试完成任务	在老师的指导和提示下，尝试独立完成任务	10
5	教师示范	给学生播放音频、视频材料，引导学生归纳总结重点内容，并分组讨论其业务思路，	紧跟老师的课堂指令，在老师的指导和提示下，初步掌握业务思路	30
6	修正任务执行情况	引导学生进行任务执行情况的修正，将所学的重点理论内容应用到任务执行中	进行任务执行情况的修正和完善	5
7	小组分享，教师总结	安排引导小组对任务执行的最终结果进行汇报展示，老师同时负责将刚才发现的问题进行简单的总结梳理	小组对任务执行的最终结果进行汇报展示，并在老师引导下总结归纳出错点	10
8	给出情境 2 中的子情境，布置任务	指导学生完成考核项目中的工作任务	在老师的指导和提示下，尝试独立完成考核任务并展示	10
考核	考核点评	带领学生共同点评考核项目任务的完成情况，并给予考核打分和记录	对其他项目组的同学的作品进行点评	5
小结	把握本次课的重点内容	带领学生以提问的方式对本次课的内容进行总结	回答老师提出的问题，梳理有关知识，提升自身的任务执行能力	5
作业	写出下一单元音频/视频脚本。			

课后 拓展	大嘴巴”英语——最大声、最清晰、最快速 搜集整理尽可能多的本单元主题活动的英文套句，下次课前展示
----------	---

注：每个步骤占用的行数，可以按照实际需要，像“步骤1”那样增减。

## 《商务英语视听说下》课程单元教学设计 4

<b>单元标题:</b> 参观交流评价				<b>单元教学学时</b>	2
				<b>在整体设计中的位置</b>	第4次
<b>授课班级</b>	<b>上课时间</b>	周 日第 至 周 日第	月 节 月 节	<b>上课地点</b>	
<b>教学目标</b>	<b>能力目标</b>			<b>知识目标</b>	
	能够用流利的英语跟客户交流参观的感受； 能够听懂有关参观感受的对话等			掌握相关参观交流评价的英文表达方式	
			<b>素质目标</b>		1.培养学生的商务沟通能力 2.提升学生的商务素养
<b>能力训练任务</b>	<p>工厂参观是商务活动的一个重要环节。李军要接待客户，让客户通过工厂参观，全面深入地了解公司服装产品和生产过程，展示自己公司的实力以吸引采购商。</p> <p>李军作为日照天成服装有限公司的新员工，请在客户参观结束后交流一下客户的参观感受</p>				
<b>本次课使用的外语单词</b>	<p>工厂历史 history of the factory</p> <p>工厂参观 factory tour</p> <p>工厂规模 size of the factory</p> <p>习惯表达 usual expressions</p> <p>语言技巧 language skills</p>				

<b>案例和教学材料</b>	<p>(指教材或讲义、课件、参考资料、仪器、设备等)</p> <p>李军作为刚入职日照天成服装有限公司的新员工，在实习期间跟随师傅参加了从参观、参加交易会，跟客户建立了新的贸易关系，签订合同以及后续事宜的整个项目流程。</p> <p>教材：《新视野商务英语视听说（下）》</p> <p>参考资料：网络视频、音频、视频材料</p> <p>课件：PPT 课件、教学软件</p> <p>仪器、设备：多媒体</p>
----------------	---

## 单元教学进度

步骤	教学内容及能力/知识目标	教师活动	学生活动	时间(分钟)
1. 课前	点评课后拓展任务完成情况	检查和评价学生团队对于课后拓展任务的进展情况	进行展示课后拓展任务成果，并且认真听取老师的点评，同时进行任务团队的互评	5
2 (导入)	<p>情境导入：</p> <p>工厂参观是商务活动的一个重要环节。李军要接待客户，让客户通过工厂参观，全面深入了解公司服装产品和生产过程，展示自己公司的实力以吸引采购商。</p>	设置任务情境，给出工作任务，带领学生对工作任务进行分析	领会情境，进入角色	3

3 任务 1	布置任务： 李军作为日照天成服装有限公司的新员工，请在客户参观结束后交流一下客户的参观感受 (情境模拟训练)	任务布置，引导学生分析任务	在老师的引导下承接任务并且分析任务	2
4	学生做中学，尝试完成任务	引导学生利用之前的英语基础知识等知识储备，尝试完成任务	在老师的指导和提示下，尝试独立完成任务	10
5	教师示范	给学生播放音频、视频材料，引导学生归纳总结重点内容，并分组讨论其业务思路，	紧跟老师的课堂指令，在老师的指导和提示下，初步掌握业务思路	30
6	修正任务执行情况	引导学生进行任务执行情况的修正，将所学的重点理论内容应用到任务执行中	进行任务执行情况的修正和完善	5
7	小组分享，教师总结	安排引导小组对任务执行的最终结果进行汇报展示，老师同时负责将刚才发现的问题进行简单的总结梳理	小组对任务执行的最终结果进行汇报展示，并在老师引导下总结归纳出错点	10
8	给出情境 2 中的子情境，布置任务	指导学生完成考核项目中的工作任务	在老师的指导和提示下，尝试独立完成考核任务并展示	10
考核	考核点评	带领学生共同点评考核项目任务的完成情况，并给予考核打分和记录	对其他项目组的同学的作品进行点评	5
小结	把握本次课的重点内容	带领学生以提问的方式对本次课的内容进行总结	回答老师提出的问题，梳理有关知识，提升自身的任务执行能力	5

作业	写出下一单元音频/视频的脚本。
课后拓展	大嘴巴”英语——最大声、最清晰、最快速 搜集整理尽可能多的本单元主题活动的英文套句，下次课前展示

注：每个步骤占用的行数，可以按照实际需要，像“步骤1”那样增减。



## 《商务英语视听说下》课程单元教学设计 5

单元标题: 建立贸易关系	单元教学学时			2
	在整体设计中的位置			第5次
授课班级	上课时间	周 日第 至 周 日第	月 节 月 节	上课地点
教学目标	能力目标		知识目标	素质目标
	能够用规范的套句向客户表达建立贸易关系的意愿；能够运用商务技巧建立新的贸易关系		了解建立贸易关系的方法和渠道；掌握相关建立贸易关系的英文表达方式	1.培养学生的商务沟通能力 2.提升学生的商务素养
能力训练任务	<p>交易会是行业内各公司展示其新产品和新服务的重要场所。李军作为业务员，参加了每年一度的广交会，以寻求更多的贸易伙伴，建立信的贸易关系。</p> <p>李军作为日照天成服装有限公司的新员工，请仔细分析本次交易会的参与单位，寻求潜在客户，建立贸易关系</p>			
本次课使用的外语单词	博览会 expo 偶遇 encounter 声誉 reputation 达到先进水平的 state-of-the-art 富有创意的 innovative 语言技巧 language skills			

<b>案例和教学材料</b>	<p>(指教材或讲义、课件、参考资料、仪器、设备等)</p> <p>李军作为刚入职日照天成服装有限公司的新员工，在实习期间跟随师傅参加了从参观、参加交易会，跟客户建立了新的贸易关系，签订合同以及后续事宜的整个项目流程。</p> <p>教材：《新视野商务英语视听说（下）》</p> <p>参考资料：网络视频、音频、视频材料</p> <p>课件：PPT 课件、教学软件</p> <p>仪器、设备：多媒体</p>
----------------	---

## 单元教学进度

步骤	教学内容及能力/知识目标	教师活动	学生活动	时间(分钟)
1. 课前	点评课后拓展任务完成情况	检查和评价学生团队对于课后拓展任务的进展情况	进行展示课后拓展任务成果，并且认真听取老师的点评，同时进行任务团队的互评	5
2 (导入)	<p>情境导入：</p> <p>交易会行业内各公司展示其新产品和新服务的重要场所。李军作为业务员，参加了每年一度的广交会，以寻求更多的贸易伙伴，建立信的贸易关系。</p>	设置任务情境，给出工作任务，带领学生对工作任务进行分析	领会情境，进入角色	3

3 任务 1	布置任务： 李军作为日照天成服装有限公司的新员工，请仔细分析本次交易会的参与单位，寻求潜在客户，建立贸易关系（情境模拟训练）	任务布置，引导学生分析任务	在老师的引导下承接任务并且分析任务	2
4	学生做中学，尝试完成任务	引导学生利用之前的英语基础知识等知识储备，尝试完成任务	在老师的指导和提示下，尝试独立完成任务	10
5	教师示范	给学生播放音频、视频材料，引导学生归纳总结重点内容，并分组讨论其业务思路，	紧跟老师的课堂指令，在老师的指导和提示下，初步掌握业务思路	30
6	修正任务执行情况	引导学生进行任务执行情况的修正，将所学的重点理论内容应用到任务执行中	进行任务执行情况的修正和完善	5
7	小组分享，教师总结	安排引导小组对任务执行的最终结果进行汇报展示，老师同时负责将刚才发现的问题进行简单的总结梳理	小组对任务执行的最终结果进行汇报展示，并在老师引导下总结归纳出错点	10
8	给出情境 2 中的子情境，布置任务	指导学生完成考核项目中的工作任务	在老师的指导和提示下，尝试独立完成考核任务并展示	10
考核	考核点评	带领学生共同点评考核项目任务的完成情况，并给予考核打分和记录	对其他项目组的同学的作品进行点评	5

小结	把握本次课的重点内容	带领学生以提问的方式对本次课的内容进行总结	回答老师提出的问题，梳理有关知识，提升自身的任务执行能力	5
作业	写出本次课的听力对话的文本。			
课后拓展	大嘴巴”英语——最大声、最清晰、最快速 搜集整理尽可能多的本单元主题活动的英文套句，下次课前展示			

注：每个步骤占用的行数，可以按照实际需要，像“步骤1”那样增减。

## 《商务英语视听说下》课程单元教学设计 6

<b>单元标题:</b> 推销产品				<b>单元教学学时</b>	2
				<b>在整体设计中的位置</b>	第6次
<b>授课班级</b>	<b>上课时间</b>	周 日第 至 周 日第	月 节 月 节	<b>上课地点</b>	
<b>教学目标</b>	<b>能力目标</b>			<b>知识目标</b>	
	能够用流利的英语推销产品； 能够准确评估交易会上的潜在客户等。			了解推销产品的程序和规范； 掌握相关推销产品的英文表达方式	
			<b>素质目标</b>		
			1.培养学生的商务沟通能力 2.提升学生的商务素养		
<b>能力训练任务</b>	<p>交易会行业内各公司展示其新产品和新服务的重要场所。李军作为业务员，参加了每年一度的广交会，以寻求更多的贸易伙伴，建立信的贸易关系。</p> <p>李军作为日照天成服装有限公司的新员工，请利用本次交易会向潜在客户推销本公司的新产品。</p>				
<b>本次课使用的外语单词</b>	<p>展出 exhibit</p> <p>展示 demonstration</p> <p>详细的 specific</p> <p>推销 promotion</p> <p>投放市场 launch</p>				

<b>案例和教学材料</b>	<p>(指教材或讲义、课件、参考资料、仪器、设备等)</p> <p>李军作为刚入职日照天成服装有限公司的新员工，在实习期间跟随师傅参加了从参观、参加交易会，跟客户建立了新的贸易关系，签订合同以及后续事宜的整个项目流程。</p> <p>教材：《新视野商务英语视听说（下）》</p> <p>参考资料：网络视频、音频、视频材料</p> <p>课件：PPT 课件、教学软件</p> <p>仪器、设备：多媒体</p>
----------------	---

## 单元教学进度

步骤	教学内容及能力/知识目标	教师活动	学生活动	时间(分钟)
1. 课前	点评课后拓展任务完成情况	检查和评价学生团队对于课后拓展任务的进展情况	进行展示课后拓展任务成果，并且认真听取老师的点评，同时进行任务团队的互评	5
2 (导入)	<p>情境导入：</p> <p>交易会行业内各公司展示其新产品和新服务的重要场所。李军作为业务员，参加了每年一度的广交会，以寻求更多的贸易伙伴，建立信的贸易关系。</p>	设置任务情境，给出工作任务，带领学生对工作任务进行分析	领会情境，进入角色	3

3 任务 1	布置任务： 李军作为日照天成服装有限公司的新员工，请利用本次交易会向潜在客户推销本公司的新产品。（情境模拟训练）	任务布置，引导学生分析任务	在老师的引导下承接任务并且分析任务	2
4	学生做中学，尝试完成任务	引导学生利用之前的英语基础知识等知识储备，尝试完成任务	在老师的指导和提示下，尝试独立完成任务	10
5	教师示范	给学生播放音频、视频材料，引导学生归纳总结重点内容，并分组讨论其业务思路，	紧跟老师的课堂指令，在老师的指导和提示下，初步掌握业务思路	30
6	修正任务执行情况	引导学生进行任务执行情况的修正，将所学的重点理论内容应用到任务执行中	进行任务执行情况的修正和完善	5
7	小组分享，教师总结	安排引导小组对任务执行的最终结果进行汇报展示，老师同时负责将刚才发现的问题进行简单的总结梳理	小组对任务执行的最终结果进行汇报展示，并在老师引导下总结归纳出错点	10
8	给出情境 2 中的子情境，布置任务	指导学生完成考核项目中的工作任务	在老师的指导和提示下，尝试独立完成考核任务并展示	10
考核	考核点评	带领学生共同点评考核项目任务的完成情况，并给予考核打分和记录	对其他项目组的同学的作品进行点评	5
小结	把握本次课的重点内容	带领学生以提问的方式对本次课的内容进行总结	回答老师提出的问题，梳理有关知识，提升自身的任务执行能力	5

作业	写出本次课的听力对话的文本。
课后拓展	大嘴巴”英语——最大声、最清晰、最快速 搜集整理尽可能多的本单元主题活动的英文套句，下次课前展示

注：每个步骤占用的行数，可以按照实际需要，像“步骤1”那样增减。



## 《商务英语视听说下》课程单元教学设计 7

<b>单元标题:</b> 查询交易信息			<b>单元教学学时</b>	2
			<b>在整体设计中的位置</b>	第 7 次
<b>授课班级</b>	<b>上课时间</b>	周 月 日 第 节 至 周 月 日 第 节	<b>上课地点</b>	
<b>教学目标</b>	<b>能力目标</b>		<b>知识目标</b>	<b>素质目标</b>
	能够用流利的查询交易信息; 能够用规范的套句谈论商品价格、折扣、以及交货条件等		了解客户接待的程序和规范; 掌握相关查询交易信息的英文表达方式	1.培养学生的商务沟通能力 2.提升学生的商务素养
<b>能力训练任务</b>	交易会是行业内各公司展示其新产品和新服务的重要场所。李军作为业务员，参加了每年一度的广交会，以寻求更多的贸易伙伴，建立信的贸易关系。 李军作为日照天成服装有限公司的新员工， 请向潜在客户查询交易信息			
<b>本次课使用的外语单词</b>	折扣 discount 代表 delegate 展台 booth 举例说明 illustrate 概况 profile			

<b>案例和教学材料</b>	<p>(指教材或讲义、课件、参考资料、仪器、设备等)</p> <p>李军作为刚入职日照天成服装有限公司的新员工，在实习期间跟随师傅参加了从参观、参加交易会，跟客户建立了新的贸易关系，签订合同以及后续事宜的整个项目流程。</p> <p>教材：《新视野商务英语视听说（下）》</p> <p>参考资料：网络视频、音频、视频材料</p> <p>课件：PPT 课件、教学软件</p> <p>仪器、设备：多媒体</p>
----------------	---

## 单元教学进度

步骤	教学内容及能力/知识目标	教师活动	学生活动	时间(分钟)
1. 课前	点评课后拓展任务完成情况	检查和评价学生团队对于课后拓展任务的进展情况	进行展示课后拓展任务成果，并且认真听取老师的点评，同时进行任务团队的互评	5
2 (导入)	<p>情境导入：</p> <p>交易会行业内各公司展示其新产品和新服务的重要场所。李军作为业务员，参加了每年一度的广交会，以寻求更多的贸易伙伴，建立信的贸易关系。</p>	设置任务情境，给出工作任务，带领学生对工作任务进行分析	领会情境，进入角色	3

3 任务 1	布置任务： 李军作为日照天成服装有限公司的新员工，请向潜在客户查询交易信息 (情境模拟训练)	任务布置，引导学生分析任务	在老师的引导下承接任务并且分析任务	2
4	学生做中学，尝试完成任务	引导学生利用之前的英语基础知识等知识储备，尝试完成任务	在老师的指导和提示下，尝试独立完成任务	10
5	教师示范	给学生播放音频、视频材料，引导学生归纳总结重点内容，并分组讨论其业务思路，	紧跟老师的课堂指令，在老师的指导和提示下，初步掌握业务思路	30
6	修正任务执行情况	引导学生进行任务执行情况的修正，将所学的重点理论内容应用到任务执行中	进行任务执行情况的修正和完善	5
7	小组分享，教师总结	安排引导小组对任务执行的最终结果进行汇报展示，老师同时负责将刚才发现的问题进行简单的总结梳理	小组对任务执行的最终结果进行汇报展示，并在老师引导下总结归纳出错点	10
8	给出情境 2 中的子情境，布置任务	指导学生完成考核项目中的工作任务	在老师的指导和提示下，尝试独立完成考核任务并展示	10
考核	考核点评	带领学生共同点评考核项目任务的完成情况，并给予考核打分和记录	对其他项目组的同学的作品进行点评	5
小结	把握本次课的重点内容	带领学生以提问的方式对本次课的内容进行总结	回答老师提出的问题，梳理有关知识，提升自身的任务执行能力	5

作业	写出本次课的听力对话的文本。
课后拓展	大嘴巴”英语——最大声、最清晰、最快速 搜集整理尽可能多的本单元主题活动的英文套句，下次课前展示

注：每个步骤占用的行数，可以按照实际需要，像“步骤1”那样增减。

## 《商务英语视听说下》课程单元教学设计 8

<b>单元标题:</b>	询盘			<b>单元教学学时</b>	2
				<b>在整体设计中的位置</b>	第 8 次
<b>授课班级</b>	<b>上课时间</b>	周 日第 至 周 日第	月 节 月 节	<b>上课地点</b>	
<b>教学目标</b>	<b>能力目标</b>			<b>知识目标</b>	<b>素质目标</b>
	能够用流利的英语向客户询盘； 能够用规范的套句咨询价格、数量、交货条件等			了解询盘的内容和规范； 掌握相关询盘的英文表达方式	1. 培养学生的成本意识； 2. 提升学生的商务素养
<b>能力训练任务</b>	为了更好地服务公司的生产与发展，李军利用之前在交易会上获取的客户信息，向潜在客户发送了了相关产品的询盘。 请以口头对话的形式向潜在的客户发出询盘				
<b>本次课使用的外语单词</b>	询盘 enquiry 有效的 valid 实盘 firm offer 交货 delivery 装运 shipment				

<b>案例和教学材料</b>	<p>(指教材或讲义、课件、参考资料、仪器、设备等)</p> <p>李军作为刚入职日照天成服装有限公司的新员工，在实习期间跟随师傅参加了从参观、参加交易会，跟客户建立了新的贸易关系，签订合同以及后续事宜的整个项目流程。</p> <p>教材：《新视野商务英语视听说（下）》</p> <p>参考资料：网络视频、音频、视频材料</p> <p>课件：PPT 课件、教学软件</p> <p>仪器、设备：多媒体</p>
----------------	---

## 单元教学进度

步骤	教学内容及能力/知识目标	教师活动	学生活动	时间(分钟)
1. 课前	点评课后拓展任务完成情况	检查和评价学生团队对于课后拓展任务的进展情况	进行展示课后拓展任务成果，并且认真听取老师的点评，同时进行任务团队的互评	5
2 (导入)	情境导入： 为了更好地服务公司的生产与发展，李军利用之前在交易会上获取的客户信息，向潜在客户发送了了相关产品的询盘。	设置任务情境，给出工作任务，带领学生对工作任务进行分析	领会情境，进入角色	3
3 任务1	布置任务： 请以口头对话的形式向潜在客户发出询盘。 (情境模拟训练)	任务布置，引导学生分析任务	在老师的引导下承接任务并且分析任务	2

4	学生做中学, 尝试完成任务	引导学生利用之前的英语基础知识等知识储备, 尝试完成任务	在老师的指导和提示下, 尝试独立完成任务	10
5	教师示范	给学生播放音频、视频材料, 引导学生归纳总结重点内容, 并分组讨论其业务思路,	紧跟老师的课堂指令, 在老师的指导和提示下, 初步掌握业务思路	30
6	修正任务执行情况	引导学生进行任务执行情况的修正, 将所学的重点理论内容应用到任务执行中	进行任务执行情况的修正和完善	5
7	小组分享, 教师总结	安排引导小组对任务执行的最终结果进行汇报展示, 老师同时负责将刚才发现的问题进行简单的总结梳理	小组对任务执行的最终结果进行汇报展示, 并在老师引导下总结归纳出错点	10
8	给出情境 2 中的子情境, 布置任务	指导学生完成考核项目中的工作任务	在老师的指导和提示下, 尝试独立完成考核任务并展示	10
考核	考核点评	带领学生共同点评考核项目任务的完成情况, 并给予考核打分和记录	对其他项目组的同学的作品进行点评	5
小结	把握本次课的重点内容	带领学生以提问的方式对本次课的内容进行总结	回答老师提出的问题, 梳理有关知识, 提升自身的任务执行能力	5
作业	写出本次课的听力对话的文本。			
课后拓展	大嘴巴”英语——最大声、最清晰、最快速 搜集整理尽可能多的本单元主题活动的英文套句, 下次课前展示			

注：每个步骤占用的行数，可以按照实际需要，像“步骤 1”那样增减。

## 《商务英语视听说下》课程单元教学设计 9

<b>单元标题:</b> 报盘				<b>单元教学学时</b>	2
				<b>在整体设计中的位置</b>	<b>第 9 次</b>
<b>授课班级</b>	<b>上课时间</b>	周 日第 至 周 日第	月 节 月 节	<b>上课地点</b>	
<b>教学目标</b>	<b>能力目标</b>			<b>知识目标</b>	<b>素质目标</b>
	能够用流利的英语向客户报盘；			了解报盘与报价的区别； 掌握相关报盘的英文表达方式	1.培养学生的商务沟通能力 2.提升学生的商务素养
<b>能力训练任务</b>	为了更好地服务公司的生产与发展，李军利用之前在交易会上获取的客户信息，向潜在客户发送了了相关产品的报盘。 请以口头对话的形式向潜在的客户发出报盘				
<b>本次课使用的外语单词</b>	存货 inventory 积压的订单 backlog 实盘 firm offer 交货 delivery 装运 shipment				



<b>案例和教学材料</b>	<p>(指教材或讲义、课件、参考资料、仪器、设备等)</p> <p>李军作为刚入职日照天成服装有限公司的新员工，在实习期间跟随师傅参加了从参观、参加交易会，跟客户建立了新的贸易关系，签订合同以及后续事宜的整个项目流程。</p> <p>教材：《新视野商务英语视听说（下）》</p> <p>参考资料：网络视频、音频、视频材料</p> <p>课件：PPT 课件、教学软件</p> <p>仪器、设备：多媒体</p>
----------------	---

## 单元教学进度

步骤	教学内容及能力/知识目标	教师活动	学生活动	时间(分钟)
1. 课前	点评课后拓展任务完成情况	检查和评价学生团队对于课后拓展任务的进展情况	进行展示课后拓展任务成果，并且认真听取老师的点评，同时进行任务团队的互评	5
2 (导入)	情境导入： 为了更好地服务公司的生产与发展，李军利用之前在交易会上获取的客户信息，向潜在客户发送了了相关产品的报盘。	设置任务情境，给出工作任务，带领学生对工作任务进行分析	领会情境，进入角色	3
3 任务1	布置任务： 请以口头对话的形式向潜在的客户发出报盘(情境模拟训练)	任务布置，引导学生分析任务	在老师的引导下承接任务并且分析任务	2
4	学生做中学，尝试完成任务	引导学生利用之前的英语基础知识等知识储备，尝试完成任务	在老师的指导和提示下，尝试独立完成任务	10

5	教师示范	给学生播放音频、视频材料，引导学生归纳总结重点内容，并分组讨论其业务思路，	紧跟老师的课堂指令，在老师的指导和提示下，初步掌握业务思路	30
6	修正任务执行情况	引导学生进行任务执行情况的修正，将所学的重点理论内容应用到任务执行中	进行任务执行情况的修正和完善	5
7	小组分享，教师总结	安排引导小组对任务执行的最终结果进行汇报展示，老师同时负责将刚才发现的问题进行简单的总结梳理	小组对任务执行的最终结果进行汇报展示，并在老师引导下总结归纳出错点	10
8	给出情境 2 中的子情境，布置任务	指导学生完成考核项目中的工作任务	在老师的指导和提示下，尝试独立完成考核任务并展示	10
考核	考核点评	带领学生共同点评考核项目任务的完成情况，并给予考核打分和记录	对其他项目组的同学的作品进行点评	5
小结	把握本次课的重点内容	带领学生以提问的方式对本次课的内容进行总结	回答老师提出的问题，梳理有关知识，提升自身的任务执行能力	5
作业	写出本次课的听力对话的文本。			
课后拓展	大嘴巴”英语——最大声、最清晰、最快速 搜集整理尽可能多的本单元主题活动的英文套句，下次课前展示			

注：每个步骤占用的行数，可以按照实际需要，像“步骤 1”那样增减。

## 《商务英语视听说下》课程单元教学设计 10

单元标题: 还盘				单元教学学时	2	
				在整体设计中的位置	第 10 次	
授课班级		上课时间	周 日第 至 周 日第	月 节 月 节	上课地点	
教学目标	能力目标			知识目标	素质目标	
	能够用流利的英语进行还盘； 能够用规范的套句呈现还盘的理由。			了解还盘的技巧； 掌握相关还盘的英文表达方式	1. 培养学生的成本意识； 2. 提升学生的商务素养	
能力训练任务	<p>为了更好地服务公司的生产与发展，李军利用之前在交易会上获取的客户信息，向潜在客户发送了了相关产品的询盘，并成功接受到客户报盘，结合公司的实际需求，李军进行了还盘。</p> <p>请以口头对话的形式向潜在的客户发出还盘</p>					
本次课使用的外语单词	<p>还盘 counter-offer</p> <p>佣金 commission</p> <p>参考价格 indication of price</p> <p>习惯表达 usual expressions</p> <p>语言技巧 language skills</p>					

<b>案例和教学材料</b>	<p>(指教材或讲义、课件、参考资料、仪器、设备等)</p> <p>李军作为刚入职日照天成服装有限公司的新员工，在实习期间跟随师傅参加了从参观、参加交易会，跟客户建立了新的贸易关系，签订合同以及后续事宜的整个项目流程。</p> <p>教材：《新视野商务英语视听说（下）》</p> <p>参考资料：网络视频、音频、视频材料</p> <p>课件：PPT 课件、教学软件</p> <p>仪器、设备：多媒体</p>
----------------	---

## 单元教学进度

步骤	教学内容及能力/知识目标	教师活动	学生活动	时间(分钟)
1. 课前	点评课后拓展任务完成情况	检查和评价学生团队对于课后拓展任务的进展情况	进行展示课后拓展任务成果，并且认真听取老师的点评，同时进行任务团队的互评	5
2 (导入)	情境导入： 为了更好地服务公司的生产与发展，李军利用之前在交易会上获取的客户信息，向潜在客户发送了相关产品的询盘，并成功接受到客户报盘，结合公司的实际需求，李军进行了还盘。	设置任务情境，给出工作任务，带领学生对工作任务进行分析	领会情境，进入角色	3
3 任务1	布置任务： 请以口头对话的形式向潜在客户发出还盘(情境模拟训练)	任务布置，引导学生分析任务	在老师的引导下承接任务并且分析任务	2

4	学生做中学, 尝试完成任务	引导学生利用之前的英语基础知识等知识储备, 尝试完成任务	在老师的指导和提示下, 尝试独立完成任务	10
5	教师示范	给学生播放音频、视频材料, 引导学生归纳总结重点内容, 并分组讨论其业务思路,	紧跟老师的课堂指令, 在老师的指导和提示下, 初步掌握业务思路	30
6	修正任务执行情况	引导学生进行任务执行情况的修正, 将所学的重点理论内容应用到任务执行中	进行任务执行情况的修正和完善	5
7	小组分享, 教师总结	安排引导小组对任务执行的最终结果进行汇报展示, 老师同时负责将刚才发现的问题进行简单的总结梳理	小组对任务执行的最终结果进行汇报展示, 并在老师引导下总结归纳出错点	10
8	给出情境 2 中的子情境, 布置任务	指导学生完成考核项目中的工作任务	在老师的指导和提示下, 尝试独立完成考核任务 并展示	10
考核	考核点评	带领学生共同点评考核项目任务的完成情况, 并给予考核打分和记录	对其他项目组的同学的作品进行点评	5
小结	把握本次课的重点内容	带领学生以提问的方式对本次课的内容进行总结	回答老师提出的问题, 梳理有关知识, 提升自身的任务执行能力	5
作业	写出本次课的听力对话的文本。			
课后拓展	大嘴巴”英语——最大声、最清晰、最快速 搜集整理尽可能多的本单元主题活动的英文套句, 下次课前展示			

注：每个步骤占用的行数，可以按照实际需要，像“步骤 1”那样增减。

## 《商务英语视听说下》课程单元教学设计 11

<b>单元标题:</b> 谈判规范	<b>单元教学学时</b>		2
	<b>在整体设计中的位置</b>		第 11 次
<b>授课班级</b>	<b>上课时间</b>	周 月 节 日 第 周 月 节 日 第 周 月 节	<b>上课地点</b>
<b>教学目标</b>	<b>能力目标</b>		<b>知识目标</b>
	能够用流利的英语进行谈判事宜；		了解跟客户谈判的程序和规范； 掌握相关客户谈判的英文表达方式
<b>能力训练任务</b>	为了最终能够达成交易，李军运用了灵活适当的谈判技巧同国外 A 公司就服装产品质量、数量及价格等各方面展开了谈判。 请跟客户交流公司给予客户提供折扣和佣金的规范条件		
<b>本次课使用的外语单词</b>	谈判 negotiations 优惠的 favorable 离岸价 FOB 代理 agent 语言技巧 language skills		

<b>案例和教学材料</b>	<p>(指教材或讲义、课件、参考资料、仪器、设备等)</p> <p>李军作为刚入职日照天成服装有限公司的新员工，在实习期间跟随师傅参加了从共产参观、参加交易会，跟客户建立了新的贸易关系，签署合同以及后续事宜的整个项目流程。</p> <p>教材：《新视野商务英语视听说（下）》</p> <p>参考资料：网络视频、音频、视频材料</p> <p>课件：PPT 课件、教学软件</p> <p>仪器、设备：多媒体</p>
----------------	---

## 单元教学进度

步骤	教学内容及能力/知识目标	教师活动	学生活动	时间(分钟)
1. 课前	点评课后拓展任务完成情况	检查和评价学生团队对于课后拓展任务的进展情况	进行展示课后拓展任务成果，并且认真听取老师的点评，同时进行任务团队的互评	5
2 (导入)	情境导入： 为了最终能够达成交易，李军运用了灵活适当的谈判技巧同国外 A 公司就服装产品质量、数量及价格等各方面展开了谈判。	设置任务情境，给出工作任务，带领学生对工作任务进行分析	领会情境，进入角色	3
3 任务 1	布置任务： 请跟客户交流公司给予客户提供折扣和佣金的规范条件。 (情境模拟训练)	任务布置，引导学生分析任务	在老师的引导下承接任务并且分析任务	2

4	学生做中学, 尝试完成任务	引导学生利用之前的英语基础知识等知识储备, 尝试完成任务	在老师的指导和提示下, 尝试独立完成任务	10
5	教师示范	给学生播放音频、视频材料, 引导学生归纳总结重点内容, 并分组讨论其业务思路,	紧跟老师的课堂指令, 在老师的指导和提示下, 初步掌握业务思路	30
6	修正任务执行情况	引导学生进行任务执行情况的修正, 将所学的重点理论内容应用到任务执行中	进行任务执行情况的修正和完善	5
7	小组分享, 教师总结	安排引导小组对任务执行的最终结果进行汇报展示, 老师同时负责将刚才发现的问题进行简单的总结梳理	小组对任务执行的最终结果进行汇报展示, 并在老师引导下总结归纳出错点	10
8	给出情境 2 中的子情境, 布置任务	指导学生完成考核项目中的工作任务	在老师的指导和提示下, 尝试独立完成考核任务 并展示	10
考核	考核点评	带领学生共同点评考核项目任务的完成情况, 并给予考核打分和记录	对其他项目组的同学的作品进行点评	5
小结	把握本次课的重点内容	带领学生以提问的方式对本次课的内容进行总结	回答老师提出的问题, 梳理有关知识, 提升自身的任务执行能力	5
作业	写出本次课的听力对话的文本。			
课后拓展	大嘴巴”英语——最大声、最清晰、最快速 搜集整理尽可能多的本单元主题活动的英文套句, 下次课前展示			

注：每个步骤占用的行数，可以按照实际需要，像“步骤 1”那样增减。



## 《商务英语视听说下》课程单元教学设计 12

<b>单元标题:</b> 价格磋商				<b>单元教学学时</b>	2
				<b>在整体设计中的位置</b>	第 12 次
<b>授课班级</b>	<b>上课时间</b>	周 日第 至 周 日第	月 节 月 节	<b>上课地点</b>	
<b>教学目标</b>	<b>能力目标</b>			<b>知识目标</b>	<b>素质目标</b>
	能够用流利的英语跟客户进行价格磋商			了解价格磋商的程序和规范； 掌握相关价格磋商的英文表达方式	1.培养学生的商务沟通能力 2..培养学生的成本意识
<b>能力训练任务</b>	<p>为了最终能够达成交易，李军运用了灵活适当的谈判技巧同国外 A 公司就服装产品质量、数量及价格等各方面展开了谈判。</p> <p>请跟客户交流，进一步就价格进行磋商</p>				
<b>本次课使用的外语单词</b>	<p>有利条件 favorable terms</p> <p>让步 make concession</p> <p>确定订货 firm order</p> <p>讨价还价 bargain</p> <p>有竞争力的 competitive</p>				

<b>案例和教学材料</b>	<p>(指教材或讲义、课件、参考资料、仪器、设备等)</p> <p>李军作为刚入职日照天成服装有限公司的新员工，在实习期间跟随师傅参加了从参观、参加交易会，跟客户建立了新的贸易关系，签订合同以及后续事宜的整个项目流程。</p> <p>教材：《新视野商务英语视听说（下）》</p> <p>参考资料：网络视频、音频、视频材料</p> <p>课件：PPT 课件、教学软件</p> <p>仪器、设备：多媒体</p>
----------------	---

## 单元教学进度

步骤	教学内容及能力/知识目标	教师活动	学生活动	时间(分钟)
1. 课前	点评课后拓展任务完成情况	检查和评价学生团队对于课后拓展任务的进展情况	进行展示课后拓展任务成果，并且认真听取老师的点评，同时进行任务团队的互评	5
2 (导入)	情境导入： 为了最终能够达成交易，李军运用了灵活适当的谈判技巧同国外 A 公司就服装产品质量、数量及价格等各方面展开了谈判。	设置任务情境，给出工作任务，带领学生对工作任务进行分析	领会情境，进入角色	3
3 任务 1	布置任务： 请跟客户交流，进一步就价格进行磋商。 (情境模拟训练)	任务布置，引导学生分析任务	在老师的引导下承接任务并且分析任务	2
4	学生做中学，尝试完成任务	引导学生利用之前的英语基础知识等知识储备，尝试完成任务	在老师的指导和提示下，尝试独立完成的任务	10

5	教师示范	给学生播放音频、视频材料，引导学生归纳总结重点内容，并分组讨论其业务思路，	紧跟老师的课堂指令，在老师的指导和提示下，初步掌握业务思路	30
6	修正任务执行情况	引导学生进行任务执行情况的修正，将所学的重点理论内容应用到任务执行中	进行任务执行情况的修正和完善	5
7	小组分享，教师总结	安排引导小组对任务执行的最终结果进行汇报展示，老师同时负责将刚才发现的问题进行简单的总结梳理	小组对任务执行的最终结果进行汇报展示，并在老师引导下总结归纳出错点	10
8	给出情境 2 中的子情境，布置任务	指导学生完成考核项目中的工作任务	在老师的指导和提示下，尝试独立完成考核任务并展示	10
考核	考核点评	带领学生共同点评考核项目任务的完成情况，并给予考核打分和记录	对其他项目组的同学的作品进行点评	5
小结	把握本次课的重点内容	带领学生以提问的方式对本次课的内容进行总结	回答老师提出的问题，梳理有关知识，提升自身的任务执行能力	5
作业	写出本次课的听力对话的文本。			
课后拓展	大嘴巴”英语——最大声、最清晰、最快速 搜集整理尽可能多的本单元主题活动的英文套句，下次课前展示			

注：每个步骤占用的行数，可以按照实际需要，像“步骤 1”那样增减。

## 《商务英语视听说下》课程单元教学设计 13

<b>单元标题:</b> 组织谈判	<b>单元教学学时</b>		2	
	<b>在整体设计中的位置</b>		第 13 次	
<b>授课班级</b>	<b>上课时间</b>	周 月 节 日 第 周 月 节 日 第 节	<b>上课地点</b>	
<b>教学目标</b>	<b>能力目标</b>		<b>知识目标</b>	<b>素质目标</b>
	能够用 II 的英语组织谈判； 能够根据实际需求在谈判中提出请求或者做出让步。		了解组织谈判的程序和规范； 掌握相关组织谈判的英文表达方式	1.培养学生的商务沟通能力 2.提升学生的商务素养
<b>能力训练任务</b>	为了最终能够达成交易，李军运用了灵活适当的谈判技巧同国外 A 公司就服装产品质量、数量及价格等各方面展开了谈判。 请组织客户进行谈判，根据需求在谈判中提出请求或者做出让步。			
<b>本次课使用的外语单词</b>	工厂历史 history of the factory 工厂参观 factory tour 工厂规模 size of the factory 习惯表达 usual expressions 语言技巧 language skills			

<b>案例和教学材料</b>	<p>(指教材或讲义、课件、参考资料、仪器、设备等)</p> <p>李军作为刚入职日照天成服装有限公司的新员工，在实习期间跟随师傅参加了从参观、参加交易会，跟客户建立了新的贸易关系，签订合同以及后续事宜的整个项目流程。</p> <p>教材：《新视野商务英语视听说（下）》</p> <p>参考资料：网络视频、音频、视频材料</p> <p>课件：PPT 课件、教学软件</p> <p>仪器、设备：多媒体</p>
----------------	---

## 单元教学进度

步骤	教学内容及能力/知识目标	教师活动	学生活动	时间(分钟)
1. 课前	点评课后拓展任务完成情况	检查和评价学生团队对于课后拓展任务的进展情况	进行展示课后拓展任务成果，并且认真听取老师的点评，同时进行任务团队的互评	5
2 (导入)	情境导入： 为了最终能够达成交易，李军运用了灵活适当的谈判技巧同国外 A 公司就服装产品质量、数量及价格等各方面展开了谈判。	设置任务情境，给出工作任务，带领学生对工作任务进行分析	领会情境，进入角色	3
3 任务 1	布置任务： 请组织客户进行谈判，根据需求在谈判中提出请求或者做出让步。 (情境模拟训练)	任务布置，引导学生分析任务	在老师的引导下承接任务并且分析任务	2

4	学生做中学, 尝试完成任务	引导学生利用之前的英语基础知识等知识储备, 尝试完成任务	在老师的指导和提示下, 尝试独立完成任务	10
5	教师示范	给学生播放音频、视频材料, 引导学生归纳总结重点内容, 并分组讨论其业务思路,	紧跟老师的课堂指令, 在老师的指导和提示下, 初步掌握业务思路	30
6	修正任务执行情况	引导学生进行任务执行情况的修正, 将所学的重点理论内容应用到任务执行中	进行任务执行情况的修正和完善	5
7	小组分享, 教师总结	安排引导小组对任务执行的最终结果进行汇报展示, 老师同时负责将刚才发现的问题进行简单的总结梳理	小组对任务执行的最终结果进行汇报展示, 并在老师引导下总结归纳出错点	10
8	给出情境 2 中的子情境, 布置任务	指导学生完成考核项目中的工作任务	在老师的指导和提示下, 尝试独立完成考核任务 并展示	10
考核	考核点评	带领学生共同点评考核项目任务的完成情况, 并给予考核打分和记录	对其他项目组的同学的作品进行点评	5
小结	把握本次课的重点内容	带领学生以提问的方式对本次课的内容进行总结	回答老师提出的问题, 梳理有关知识, 提升自身的任务执行能力	5
作业	写出本次课的听力对话的文本。			
课后拓展	大嘴巴”英语——最大声、最清晰、最快速 搜集整理尽可能多的本单元主题活动的英文套句, 下次课前展示			

注：每个步骤占用的行数，可以按照实际需要，像“步骤 1”那样增减。

## 《商务英语视听说下》课程单元教学设计 14

<b>单元标题:</b> 订货流程			<b>单元教学学时</b>	2
			<b>在整体设计中的位置</b>	第 14 次
<b>授课班级</b>	<b>上课时间</b>	周 月 日 第 节 至 周 月 日 第 节	<b>上课地点</b>	
<b>教学目标</b>	<b>能力目标</b>		<b>知识目标</b>	<b>素质目标</b>
	能够用流利的英语向客户订购货物;		了解订货的程序和规范; 掌握相关客户接待的英文表达方式	1.提升学生的商务沟通能力 2.培养学生的团队合作意识
<b>能力训练任务</b>	经过一系列的磋商，日照天成服装有限公司终于决定向国外 A 公司订购服装，由业务员李军向对方下订单。 请代表公司跟 A 公司谈论订购事宜。			
<b>本次课使用的外语单词</b>	下订单      place an order 大量的      substantial 性能          performance 缺货          Out of stock 合同          contract			

<b>案例和教学材料</b>	<p>(指教材或讲义、课件、参考资料、仪器、设备等)</p> <p>李军作为刚入职日照天成服装有限公司的新员工，在实习期间跟随师傅参加了从参观、参加交易会，跟客户建立了新的贸易关系，签订合同以及后续事宜的整个项目流程。</p> <p>教材：《新视野商务英语视听说（下）》</p> <p>参考资料：网络视频、音频、视频材料</p> <p>课件：PPT 课件、教学软件</p> <p>仪器、设备：多媒体</p>
----------------	---

## 单元教学进度

步骤	教学内容及能力/知识目标	教师活动	学生活动	时间(分钟)
1. 课前	点评课后拓展任务完成情况	检查和评价学生团队对于课后拓展任务的进展情况	进行展示课后拓展任务成果，并且认真听取老师的点评，同时进行任务团队的互评	5
2 (导入)	情境导入： 经过一系列的磋商，日照天成服装有限公司终于决定向国外 A 公司订购服装，由业务员李军向对方下订单。	设置任务情境，给出工作任务，带领学生对工作任务进行分析	领会情境，进入角色	3
3 任务 1	布置任务： 请代表公司跟 A 公司谈论订购事宜。 (情境模拟训练)	任务布置，引导学生分析任务	在老师的引导下承接任务并且分析任务	2
4	学生做中学，尝试完成任务	引导学生利用之前的英语基础知识等知识储备，尝试完成任务	在老师的指导和提示下，尝试独立完成任务	10



5	教师示范	给学生播放音频、视频材料，引导学生归纳总结重点内容，并分组讨论其业务思路，	紧跟老师的课堂指令，在老师的指导和提示下，初步掌握业务思路	30
6	修正任务执行情况	引导学生进行任务执行情况的修正，将所学的重点理论内容应用到任务执行中	进行任务执行情况的修正和完善	5
7	小组分享，教师总结	安排引导小组对任务执行的最终结果进行汇报展示，老师同时负责将刚才发现的问题进行简单的总结梳理	小组对任务执行的最终结果进行汇报展示，并在老师引导下总结归纳出错点	10
8	给出情境 2 中的子情境，布置任务	指导学生完成考核项目中的工作任务	在老师的指导和提示下，尝试独立完成考核任务并展示	10
考核	考核点评	带领学生共同点评考核项目任务的完成情况，并给予考核打分和记录	对其他项目组的同学的作品进行点评	5
小结	把握本次课的重点内容	带领学生以提问的方式对本次课的内容进行总结	回答老师提出的问题，梳理有关知识，提升自身的任务执行能力	5
作业	写出本次课的听力对话的文本。			
课后拓展	大嘴巴”英语——最大声、最清晰、最快速 搜集整理尽可能多的本单元主题活动的英文套句，下次课前展示			

注：每个步骤占用的行数，可以按照实际需要，像“步骤 1”那样增减。

## 《商务英语视听说下》课程单元教学设计 15

<b>单元标题:</b> 修改订单	<b>单元教学学时</b>		2	
	<b>在整体设计中的位置</b>		第 15 次	
<b>授课班级</b>	<b>上课时间</b>	周 月 日第 节 至 周 月 日第 节	<b>上课地点</b>	
<b>教学目标</b>	<b>能力目标</b>		<b>知识目标</b>	<b>素质目标</b>
	能够用流利的英语联系客户修改订单;		了解修改订单的程序和规范; 掌握相关修改订单的英文表达方式	1.提升学生的商务沟通能力 2.培养学生的团队合作意识
<b>能力训练任务</b>	经过一系列的磋商,日照天成服装有限公司终于决定向国外 A 公司订购服装,由业务员李军向对方下订单。 请根据实际需求跟 A 公司联系修改订单事宜。			
<b>本次课使用的外语单词</b>	修改订单    modify the order 下订单    place an order 大量的    substantial 性能    performance 缺货    Out of stock 合同    contract			

<b>案例和教学材料</b>	<p>(指教材或讲义、课件、参考资料、仪器、设备等)</p> <p>李军作为刚入职日照天成服装有限公司的新员工，在实习期间跟随师傅参加了从参观、参加交易会，跟客户建立了新的贸易关系，签订合同以及后续事宜的整个项目流程。</p> <p>教材：《新视野商务英语视听说（下）》</p> <p>参考资料：网络视频、音频、视频材料</p> <p>课件：PPT 课件、教学软件</p> <p>仪器、设备：多媒体</p>
----------------	---

## 单元教学进度

步骤	教学内容及能力/知识目标	教师活动	学生活动	时间(分钟)
1. 课前	点评课后拓展任务完成情况	检查和评价学生团队对于课后拓展任务的进展情况	进行展示课后拓展任务成果，并且认真听取老师的点评，同时进行任务团队的互评	5
2 (导入)	情境导入： 经过一系列的磋商，日照天成服装有限公司终于决定向国外 A 公司订购服装，由业务员李军向对方下订单。	设置任务情境，给出工作任务，带领学生对工作任务进行分析	领会情境，进入角色	3
3 任务 1	布置任务： 请根据实际需求跟 A 公司联系修改订单事宜。 (情境模拟训练)	任务布置，引导学生分析任务	在老师的引导下承接任务并且分析任务	2
4	学生做中学，尝试完成任务	引导学生利用之前的英语基础知识等知识储备，尝试完成任务	在老师的指导和提示下，尝试独立完成的任务	10

5	教师示范	给学生播放音频、视频材料，引导学生归纳总结重点内容，并分组讨论其业务思路，	紧跟老师的课堂指令，在老师的指导和提示下，初步掌握业务思路	30
6	修正任务执行情况	引导学生进行任务执行情况的修正，将所学的重点理论内容应用到任务执行中	进行任务执行情况的修正和完善	5
7	小组分享，教师总结	安排引导小组对任务执行的最终结果进行汇报展示，老师同时负责将刚才发现的问题进行简单的总结梳理	小组对任务执行的最终结果进行汇报展示，并在老师引导下总结归纳出错点	10
8	给出情境 2 中的子情境，布置任务	指导学生完成考核项目中的工作任务	在老师的指导和提示下，尝试独立完成考核任务并展示	10
考核	考核点评	带领学生共同点评考核项目任务的完成情况，并给予考核打分和记录	对其他项目组的同学的作品进行点评	5
小结	把握本次课的重点内容	带领学生以提问的方式对本次课的内容进行总结	回答老师提出的问题，梳理有关知识，提升自身的任务执行能力	5
作业	写出本次课的听力对话的文本。			
课后拓展	大嘴巴”英语——最大声、最清晰、最快速 搜集整理尽可能多的本单元主题活动的英文套句，下次课前展示			

注：每个步骤占用的行数，可以按照实际需要，像“步骤 1”那样增减。

## 《商务英语视听说下》课程单元教学设计 16

单元标题： 确认合同			单元教学学时	2
			在整体设计中的位置	第 16 次
授课班级	上课时间	周 日第 至 周 日第	月 节 月 节	上课地点
教学目标	能力目标		知识目标	素质目标
	能够用流利的英语跟客户确认合同；		了解确认合同的程序和规范； 掌握相关确认合同的英文表达方式	1. 提升学生的商务沟通能力 2. 培养学生的团队合作意识
能力训练任务	<p>经过一系列的磋商，日照天成服装有限公司终于决定向国外 A 公司订购服装，由业务员李军向对方下订单。</p> <p>请代表公司跟 A 公司确认订购合同。</p>			
本次课使用的外语单词	<p>下订单      place an order</p> <p>大量的      substantial</p> <p>性能          performance</p> <p>缺货          Out of stock</p> <p>合同          contract</p>			

<b>案例和教学材料</b>	<p>(指教材或讲义、课件、参考资料、仪器、设备等)</p> <p>李军作为刚入职日照天成服装有限公司的新员工，在实习期间跟随师傅参加了从参观、参加交易会，跟客户建立了新的贸易关系，签订合同以及后续事宜的整个项目流程。</p> <p>教材：《新视野商务英语视听说（下）》</p> <p>参考资料：网络视频、音频、视频材料</p> <p>课件：PPT 课件、教学软件</p> <p>仪器、设备：多媒体</p>
----------------	---

## 单元教学进度

步骤	教学内容及能力/知识目标	教师活动	学生活动	时间(分钟)
1. 课前	点评课后拓展任务完成情况	检查和评价学生团队对于课后拓展任务的进展情况	进行展示课后拓展任务成果，并且认真听取老师的点评，同时进行任务团队的互评	5
2 (导入)	情境导入： 经过一系列的磋商，日照天成服装有限公司终于决定向国外 A 公司订购服装，由业务员李军向对方下订单。	设置任务情境，给出工作任务，带领学生对工作任务进行分析	领会情境，进入角色	3
3 任务 1	布置任务： 请代表公司跟 A 公司确认订购合同。。 (情境模拟训练)	任务布置，引导学生分析任务	在老师的引导下承接任务并且分析任务	2
4	学生做中学，尝试完成任务	引导学生利用之前的英语基础知识等知识储备，尝试完成任务	在老师的指导和提示下，尝试独立完成任务	10

5	教师示范	给学生播放音频、视频材料，引导学生归纳总结重点内容，并分组讨论其业务思路，	紧跟老师的课堂指令，在老师的指导和提示下，初步掌握业务思路	30
6	修正任务执行情况	引导学生进行任务执行情况的修正，将所学的重点理论内容应用到任务执行中	进行任务执行情况的修正和完善	5
7	小组分享，教师总结	安排引导小组对任务执行的最终结果进行汇报展示，老师同时负责将刚才发现的问题进行简单的总结梳理	小组对任务执行的最终结果进行汇报展示，并在老师引导下总结归纳出错点	10
8	给出情境 2 中的子情境，布置任务	指导学生完成考核项目中的工作任务	在老师的指导和提示下，尝试独立完成考核任务并展示	10
考核	考核点评	带领学生共同点评考核项目任务的完成情况，并给予考核打分和记录	对其他项目组的同学的作品进行点评	5
小结	把握本次课的重点内容	带领学生以提问的方式对本次课的内容进行总结	回答老师提出的问题，梳理有关知识，提升自身的任务执行能力	5
作业	写出本次课的听力对话的文本。			
课后拓展	大嘴巴”英语——最大声、最清晰、最快速 搜集整理尽可能多的本单元主题活动的英文套句，下次课前展示			

注：每个步骤占用的行数，可以按照实际需要，像“步骤 1”那样增减。

## 《商务英语视听说下》课程单元教学设计 17

<b>单元标题:</b> 付款条件				<b>单元教学学时</b>	2
				<b>在整体设计中的位置</b>	第 17 次
<b>授课班级</b>	<b>上课时间</b>	周 日第 至 周 日第	月 节 月 节	<b>上课地点</b>	
<b>教学目标</b>	<b>能力目标</b>			<b>知识目标</b>	<b>素质目标</b>
	能够用流利的英语表述付款条件； 能够用根据实际业务判定有利于自己的付款条件等。			了解付款条件的内容和规范； 掌握相关表述付款条件的英文表达方式	1. 培养学生的商务沟通能力 2. 提升学生的商务素养 3. 培养学生扎实的工作作风
<b>能力训练任务</b>	<p>货款的支付是买卖双方最为关心的条款。李军就与美国 B 公司的服装交易在支付方式上进行了一系列的探讨与磋商。</p> <p>请代表李军与 B 公司就付款条件进行具体的洽谈。</p>				
<b>本次课使用的外语单词</b>	付款条件 terms of payment 保兑银行 confirming bank 受益人 beneficiary 信用证 L/C 出入 discrepancy				



<b>案例和教学材料</b>	<p>(指教材或讲义、课件、参考资料、仪器、设备等)</p> <p>李军作为刚入职日照天成服装有限公司的新员工，在实习期间跟随师傅参加了从参观、参加交易会，跟客户建立了新的贸易关系，签署合同以及后续事宜的整个项目流程。</p> <p>教材：《新视野商务英语视听说（下）》</p> <p>参考资料：网络视频、音频、视频材料</p> <p>课件：PPT 课件、教学软件</p> <p>仪器、设备：多媒体</p>
----------------	---

## 单元教学进度

步骤	教学内容及能力/知识目标	教师活动	学生活动	时间(分钟)
1. 课前	点评课后拓展任务完成情况	检查和评价学生团队对于课后拓展任务的进展情况	进行展示课后拓展任务成果，并且认真听取老师的点评，同时进行任务团队的互评	5
2 (导入)	情境导入： 货款的支付是买卖双方最为关心的条款。李军就与美国 B 公司的服装交易在支付方式上进行了一系列的探讨与磋商。	设置任务情境，给出工作任务，带领学生对工作任务进行分析	领会情境，进入角色	3
3 任务 1	布置任务： 请代表李军与 B 公司就付款条件进行具体的洽谈。 (情境模拟训练)	任务布置，引导学生分析任务	在老师的引导下承接任务并且分析任务	2

4	学生做中学, 尝试完成任务	引导学生利用之前的英语基础知识等知识储备, 尝试完成任务	在老师的指导和提示下, 尝试独立完成任务	10
5	教师示范	给学生播放音频、视频材料, 引导学生归纳总结重点内容, 并分组讨论其业务思路,	紧跟老师的课堂指令, 在老师的指导和提示下, 初步掌握业务思路	30
6	修正任务执行情况	引导学生进行任务执行情况的修正, 将所学的重点理论内容应用到任务执行中	进行任务执行情况的修正和完善	5
7	小组分享, 教师总结	安排引导小组对任务执行的最终结果进行汇报展示, 老师同时负责将刚才发现的问题进行简单的总结梳理	小组对任务执行的最终结果进行汇报展示, 并在老师引导下总结归纳出错点	10
8	给出情境 2 中的子情境, 布置任务	指导学生完成考核项目中的工作任务	在老师的指导和提示下, 尝试独立完成考核任务 并展示	10
考核	考核点评	带领学生共同点评考核项目任务的完成情况, 并给予考核打分和记录	对其他项目组的同学的作品进行点评	5
小结	把握本次课的重点内容	带领学生以提问的方式对本次课的内容进行总结	回答老师提出的问题, 梳理有关知识, 提升自身的任务执行能力	5
作业	写出本次课的听力对话的文本。			
课后拓展	大嘴巴”英语——最大声、最清晰、最快速 搜集整理尽可能多的本单元主题活动的英文套句, 下次课前展示			

注：每个步骤占用的行数，可以按照实际需要，像“步骤 1”那样增减。

## 《商务英语视听说下》课程单元教学设计 18

<b>单元标题:</b>	支付方式			<b>单元教学学时</b>	2		
				<b>在整体设计中的位置</b>	第 18 次		
<b>授课班级</b>	<b>上课时间</b>	周 日第 至 周 日第	月 节 月 节	<b>上课地点</b>			
<b>教学目标</b>	<b>能力目标</b>			<b>知识目标</b>		<b>素质目标</b>	
	能够用流利的英语表达各种支付方式； 能够根据实际需求选择恰当的支付方式等。			了解各种支付方式的优劣； 掌握相关支付方式的英文表达方式		1. 培养学生的商务沟通能力 2. 提升学生的商务素养 3. 培养学生扎实的工作作风	
<b>能力训练任务</b>	<p>货款的支付是买卖双方最为关心的条款。李军就与美国 B 公司的服装交易在支付方式上进行了一系列的探讨与磋商。</p> <p>请代表李军与 B 公司就付款方式进行具体的洽谈。</p>						
<b>本次课使用的外语单词</b>	<p>付款条件 terms of payment</p> <p>保兑银行 confirming bank</p> <p>受益人 beneficiary</p> <p>信用证 L/C</p> <p>出入 discrepancy</p>						

<b>案例和教学材料</b>	<p>(指教材或讲义、课件、参考资料、仪器、设备等)</p> <p>李军作为刚入职日照天成服装有限公司的新员工，在实习期间跟随师傅参加了从参观、参加交易会，跟客户建立了新的贸易关系，签订合同以及后续事宜的整个项目流程。</p> <p>教材：《新视野商务英语视听说（下）》</p> <p>参考资料：网络视频、音频、视频材料</p> <p>课件：PPT 课件、教学软件</p> <p>仪器、设备：多媒体</p>
----------------	---

## 单元教学进度

步骤	教学内容及能力/知识目标	教师活动	学生活动	时间(分钟)
1. 课前	点评课后拓展任务完成情况	检查和评价学生团队对于课后拓展任务的进展情况	进行展示课后拓展任务成果，并且认真听取老师的点评，同时进行任务团队的互评	5
2 (导入)	情境导入： 货款的支付是买卖双方最为关心的条款。李军就与美国 B 公司的服装交易在支付方式上进行了一系列的探讨与磋商。	设置任务情境，给出工作任务，带领学生对工作任务进行分析	领会情境，进入角色	3
3 任务 1	布置任务： 请代表李军与 B 公司就付款方式进行具体的洽谈。(情境模拟训练)	任务布置，引导学生分析任务	在老师的引导下承接任务并且分析任务	2
4	学生做中学，尝试完成任务	引导学生利用之前的英语基础知识等知识储备，尝试完成任务	在老师的指导和提示下，尝试独立完成任务	10

5	教师示范	给学生播放音频、视频材料，引导学生归纳总结重点内容，并分组讨论其业务思路，	紧跟老师的课堂指令，在老师的指导和提示下，初步掌握业务思路	30
6	修正任务执行情况	引导学生进行任务执行情况的修正，将所学的重点理论内容应用到任务执行中	进行任务执行情况的修正和完善	5
7	小组分享，教师总结	安排引导小组对任务执行的最终结果进行汇报展示，老师同时负责将刚才发现的问题进行简单的总结梳理	小组对任务执行的最终结果进行汇报展示，并在老师引导下总结归纳出错点	10
8	给出情境 2 中的子情境，布置任务	指导学生完成考核项目中的工作任务	在老师的指导和提示下，尝试独立完成考核任务并展示	10
考核	考核点评	带领学生共同点评考核项目任务的完成情况，并给予考核打分和记录	对其他项目组的同学的作品进行点评	5
小结	把握本次课的重点内容	带领学生以提问的方式对本次课的内容进行总结	回答老师提出的问题，梳理有关知识，提升自身的任务执行能力	5
作业	写出本次课的听力对话的文本。			
课后拓展	大嘴巴”英语——最大声、最清晰、最快速 搜集整理尽可能多的本单元主题活动的英文套句，下次课前展示			

注：每个步骤占用的行数，可以按照实际需要，像“步骤 1”那样增减。

## 《商务英语视听说下》课程单元教学设计 19

<b>单元标题:</b> 信用证付款			<b>单元教学学时</b>	2
			<b>在整体设计中的位置</b>	第 19 次
<b>授课班级</b>	<b>上课时间</b>	周 月 日 第 节 至 周 月 日 第 节	<b>上课地点</b>	
<b>教学目标</b>	<b>能力目标</b>		<b>知识目标</b>	<b>素质目标</b>
	能够用流利的英语洽谈信用证业务;		了解信用证业务规范; 掌握相关信用证业务的英文表达方式	1. 培养学生的商务沟通能力 2. 提升学生的商务素养 3. 培养学生扎实的工作作风
<b>能力训练任务</b>	货款的支付是买卖双方最为关心的条款。李军就与美国 B 公司的服装交易在支付方式上进行了一系列的探讨与磋商。经过协商，最终以信用证方式支付。  请与 B 公司接洽有关信用证业务。			
<b>本次课使用的外语单词</b>	付款条件 terms of payment 保兑银行 confirming bank 受益人 beneficiary 信用证 L/C 出入 discrepancy			

<b>案例和教学材料</b>	<p>(指教材或讲义、课件、参考资料、仪器、设备等)</p> <p>李军作为刚入职日照天成服装有限公司的新员工，在实习期间跟随师傅参加了从生产参观、参加交易会，跟客户建立了新的贸易关系，签订合同以及后续事宜的整个项目流程。</p> <p>教材：《新视野商务英语视听说（下）》</p> <p>参考资料：网络视频、音频、视频材料</p> <p>课件：PPT 课件、教学软件</p> <p>仪器、设备：多媒体</p>
----------------	---

## 单元教学进度

步骤	教学内容及能力/知识目标	教师活动	学生活动	时间(分钟)
1. 课前	点评课后拓展任务完成情况	检查和评价学生团队对于课后拓展任务的进展情况	进行展示课后拓展任务成果，并且认真听取老师的点评，同时进行任务团队的互评	5
2 (导入)	情境导入： 货款的支付是买卖双方最为关心的条款。李军就与美国 B 公司的服装交易在支付方式上进行了一系列的探讨与磋商。经过协商，最终以信用证方式支付。	设置任务情境，给出工作任务，带领学生对工作任务进行分析	领会情境，进入角色	3
3 任务 1	布置任务： 请与 B 公司接洽有关信用证业务。 (情境模拟训练)	任务布置，引导学生分析任务	在老师的引导下承接任务并且分析任务	2

4	学生做中学, 尝试完成任务	引导学生利用之前的英语基础知识等知识储备, 尝试完成任务	在老师的指导和提示下, 尝试独立完成任务	10
5	教师示范	给学生播放音频、视频材料, 引导学生归纳总结重点内容, 并分组讨论其业务思路,	紧跟老师的课堂指令, 在老师的指导和提示下, 初步掌握业务思路	30
6	修正任务执行情况	引导学生进行任务执行情况的修正, 将所学的重点理论内容应用到任务执行中	进行任务执行情况的修正和完善	5
7	小组分享, 教师总结	安排引导小组对任务执行的最终结果进行汇报展示, 老师同时负责将刚才发现的问题进行简单的总结梳理	小组对任务执行的最终结果进行汇报展示, 并在老师引导下总结归纳出错点	10
8	给出情境 2 中的子情境, 布置任务	指导学生完成考核项目中的工作任务	在老师的指导和提示下, 尝试独立完成考核任务 并展示	10
考核	考核点评	带领学生共同点评考核项目任务的完成情况, 并给予考核打分和记录	对其他项目组的同学的作品进行点评	5
小结	把握本次课的重点内容	带领学生以提问的方式对本次课的内容进行总结	回答老师提出的问题, 梳理有关知识, 提升自身的任务执行能力	5
作业	写出本次课的听力对话的文本。			
课后拓展	大嘴巴”英语——最大声、最清晰、最快速 搜集整理尽可能多的本单元主题活动的英文套句, 下次课前展示			

注：每个步骤占用的行数，可以按照实际需要，像“步骤 1”那样增减。



## 《商务英语视听说下》课程单元教学设计 20

<b>单元标题:</b>				<b>单元教学学时</b>	2
	交货条件			<b>在整体设计中的位置</b>	第 20 次
<b>授课班级</b>		<b>上课时间</b>	周 日第 至 周 日第	<b>上课地点</b>	
<b>教学目标</b>	<b>能力目标</b>			<b>知识目标</b>	<b>素质目标</b>
	能够用流利的洽谈交货条件； 能够根据实际需求判断合适的交货条件等。			了解洽谈交货条件的程序和规范； 掌握相关交货条件的英文表达方式	1. 培养学生的商务沟通能力 2. 培养学生的守时品质，具备良好的时间观念
<b>能力训练任务</b>	按时交货对于买方来说至关重要。李军就交货时间等条件跟客户进行仔细协商，力求让双方都能保证各自的经济利益，并且反复强调准时交货。 请代表公司与客户洽谈交货条件				
<b>本次课使用的外语单词</b>	交货 delivery 销售渠道 marketing channel 最终消费者 恩德 user 盈利的 profitable 交货日期 delivery date				

<b>案例和教学材料</b>	<p>(指教材或讲义、课件、参考资料、仪器、设备等)</p> <p>李军作为刚入职日照天成服装有限公司的新员工，在实习期间跟随师傅参加了从生产参观、参加交易会，跟客户建立了新的贸易关系，签订合同以及后续事宜的整个项目流程。</p> <p>教材：《新视野商务英语视听说（下）》</p> <p>参考资料：网络视频、音频、视频材料</p> <p>课件：PPT 课件、教学软件</p> <p>仪器、设备：多媒体</p>
----------------	---

## 单元教学进度

步骤	教学内容及能力/知识目标	教师活动	学生活动	时间(分钟)
1. 课前	点评课后拓展任务完成情况	检查和评价学生团队对于课后拓展任务的进展情况	进行展示课后拓展任务成果，并且认真听取老师的点评，同时进行任务团队的互评	5
2 (导入)	<p>情境导入：</p> <p>按时交货对于买方来说至关重要。李军就交货时间等条件跟客户进行仔细协商，力求让双方都能保证各自的经济利益，并且反复强调准时交货。</p>	设置任务情境，给出工作任务，带领学生对工作任务进行分析	领会情境，进入角色	3

3 任务 1	布置任务： 请代表公司与 客户洽谈交货 条件 (情境模拟训 练)	任务布置，引导学生分析任 务	在老师的引导下承接任务 并且分析任务	2
4	学生做中学，尝 试完成任务	引导学生利用之前的英语基 础知识等知识储备，尝试完 成任务	在老师的指导和提示下，尝 试独立完成任务	10
5	教师示范	给学生播放音频、视频材 料，引导学生归纳总结重点 内容，并分组讨论其业务思 路，	紧跟老师的课堂指令，在老 师的指导和提示下，初步掌 握业务思路	30
6	修正任务执行 情况	引导学生进行任务执行情况 的修正，将所学的重点理论 内容应用到任务执行中	进行任务执行情况的修正 和完善	5
7	小组分享，教师 总结	安排引导小组对任务执行的 最终结果进行汇报展示，老 师同时负责将刚才发现的问 题进行简单的总结梳理	小组对任务执行的最终结 果进行汇报展示，并在老师 引导下总结归纳出错点	10
8	给出情境 2 中 的子情境，布置 任务	指导学生完成考核项目中的 工作任务	在老师的指导和提示下，尝 试独立完成考核任务 并展 示	10
考核	考核点评	带领学生共同点评考核项目 任务的完成情况，并给予考 核打分和记录	对其他项目组的同学的作 品进行点评	5
小结	把握本次课的 重点内容	带领学生以提问的方式对本 次课的内容进行总结	回答老师提出的问题，梳理 有关知识，提升自身的任务 执行能力	5
作业	写出本次课的听力对话的文本。			

课后 拓展	大嘴巴”英语——最大声、最清晰、最快速 搜集整理尽可能多的本单元主题活动的英文套句，下次课前展示
----------	---

注：每个步骤占用的行数，可以按照实际需要，像“步骤1”那样增减。

## 《商务英语视听说下》课程单元教学设计 21

<b>单元标题:</b> 准时交货			<b>单元教学学时</b>	2
			<b>在整体设计中的位置</b>	第 21 次
<b>授课班级</b>	<b>上课时间</b>	周 月 节 日 第 周 月 节 日 第 节	<b>上课地点</b>	
<b>教学目标</b>	<b>能力目标</b>		<b>知识目标</b>	<b>素质目标</b>
	能够用流利的英语督促客户准时交货； 能根据实际判断合适的交货时间		掌握督促客户准时交货的英文表达方式	2. 培养学生的商务沟通能力 2. 培养学生的守时品质，具备良好的时间观念
<b>能力训练任务</b>	按时交货对于买方来说至关重要。李军就交货时间等条件跟客户进行仔细协商，力求让双方都能保证各自的经济利益，并且反复强调准时交货。 请代表公司督促客户准时交货			
<b>本次课使用的外语单词</b>	交货 delivery 销售渠道 marketing channel 最终消费者 恩德 user 盈利的 profitable 交货日期 delivery date			

<b>案例和教学材料</b>	<p>(指教材或讲义、课件、参考资料、仪器、设备等)</p> <p>李军作为刚入职日照天成服装有限公司的新员工，在实习期间跟随师傅参加了从生产参观、参加交易会，跟客户建立了新的贸易关系，签署合同以及后续事宜的整个项目流程。</p> <p>教材：《新视野商务英语视听说（下）》</p> <p>参考资料：网络视频、音频、视频材料</p> <p>课件：PPT 课件、教学软件</p> <p>仪器、设备：多媒体</p>
----------------	---

## 单元教学进度

步骤	教学内容及能力/知识目标	教师活动	学生活动	时间(分钟)
1. 课前	点评课后拓展任务完成情况	检查和评价学生团队对于课后拓展任务的进展情况	进行展示课后拓展任务成果，并且认真听取老师的点评，同时进行任务团队的互评	5
2 (导入)	情境导入： 按时交货对于买方来说至关重要。李军就交货时间等条件跟客户进行仔细协商，力求让双方都能保证各自的经济利益，并且反复强调准时交货。	设置任务情境，给出工作任务，带领学生对工作任务进行分析	领会情境，进入角色	3
3 任务1	布置任务： 请代表公司督促客户准时交货(情境模拟训练)	任务布置，引导学生分析任务	在老师的引导下承接任务并且分析任务	2
4	学生做中学，尝试完成任务	引导学生利用之前的英语基础知识等知识储备，尝试完成任务	在老师的指导和提示下，尝试独立完成任务	10

5	教师示范	给学生播放音频、视频材料，引导学生归纳总结重点内容，并分组讨论其业务思路，	紧跟老师的课堂指令，在老师的指导和提示下，初步掌握业务思路	30
6	修正任务执行情况	引导学生进行任务执行情况的修正，将所学的重点理论内容应用到任务执行中	进行任务执行情况的修正和完善	5
7	小组分享，教师总结	安排引导小组对任务执行的最终结果进行汇报展示，老师同时负责将刚才发现的问题进行简单的总结梳理	小组对任务执行的最终结果进行汇报展示，并在老师引导下总结归纳出错点	10
8	给出情境 2 中的子情境，布置任务	指导学生完成考核项目中的工作任务	在老师的指导和提示下，尝试独立完成考核任务并展示	10
考核	考核点评	带领学生共同点评考核项目任务的完成情况，并给予考核打分和记录	对其他项目组的同学的作品进行点评	5
小结	把握本次课的重点内容	带领学生以提问的方式对本次课的内容进行总结	回答老师提出的问题，梳理有关知识，提升自身的任务执行能力	5
作业	写出本次课的听力对话的文本。			
课后拓展	大嘴巴”英语——最大声、最清晰、最快速 搜集整理尽可能多的本单元主题活动的英文套句，下次课前展示			

注：每个步骤占用的行数，可以按照实际需要，像“步骤 1”那样增减。

## 《商务英语视听说下》课程单元教学设计 22

<b>单元标题:</b> 延迟交货				<b>单元教学学时</b>	2
				<b>在整体设计中的位置</b>	第 22 次
<b>授课班级</b>		<b>上课时间</b>	周 月 日 第 节 至 周 月 日 第 节	<b>上课地点</b>	
<b>教学目标</b>	<b>能力目标</b>			<b>知识目标</b>	<b>素质目标</b>
	能够用流利的英语处理延迟交货事宜; 能够妥善寻求延迟交货的解决办法			了解延迟交货的处理规范; 掌握相关客户接待的英文表达方式	3. 培养学生的商务沟通能力 2. 培养学生的守时品质, 具备良好的时间观念
<b>能力训练任务</b>	按时交货对于买方来说至关重要。李军就交货时间等条件跟客户进行仔细协商, 力求让双方都能保证各自的经济利益, 并且反复强调准时交货。 请与客户洽谈延迟交货事宜				
<b>本次课使用的外语单词</b>	交货 delivery 销售渠道 marketing channel 最终消费者 恩德 user 盈利的 profitable 交货日期 delivery date				



<b>案例和教学材料</b>	<p>(指教材或讲义、课件、参考资料、仪器、设备等)</p> <p>李军作为刚入职日照天成服装有限公司的新员工，在实习期间跟随师傅参加了从参观、参加交易会，跟客户建立了新的贸易关系，签订合同以及后续事宜的整个项目流程。</p> <p>教材：《新视野商务英语视听说（下）》</p> <p>参考资料：网络视频、音频、视频材料</p> <p>课件：PPT 课件、教学软件</p> <p>仪器、设备：多媒体</p>
----------------	---

## 单元教学进度

步骤	教学内容及能力/知识目标	教师活动	学生活动	时间(分钟)
1. 课前	点评课后拓展任务完成情况	检查和评价学生团队对于课后拓展任务的进展情况	进行展示课后拓展任务成果，并且认真听取老师的点评，同时进行任务团队的互评	5
2 (导入)	情境导入： 按时交货对于买方来说至关重要。李军就交货时间等条件跟客户进行仔细协商，力求让双方都能保证各自的经济利益，并且反复强调准时交货。	设置任务情境，给出工作任务，带领学生对工作任务进行分析	领会情境，进入角色	3
3 任务1	布置任务： 请与客户洽谈延迟交货事宜（情境模拟训练）	任务布置，引导学生分析任务	在老师的引导下承接任务并且分析任务	2
4	学生做中学，尝试完成任务	引导学生利用之前的英语基础知识等知识储备，尝试完成任务	在老师的指导和提示下，尝试独立完成任务	10

5	教师示范	给学生播放音频、视频材料，引导学生归纳总结重点内容，并分组讨论其业务思路，	紧跟老师的课堂指令，在老师的指导和提示下，初步掌握业务思路	30
6	修正任务执行情况	引导学生进行任务执行情况的修正，将所学的重点理论内容应用到任务执行中	进行任务执行情况的修正和完善	5
7	小组分享，教师总结	安排引导小组对任务执行的最终结果进行汇报展示，老师同时负责将刚才发现的问题进行简单的总结梳理	小组对任务执行的最终结果进行汇报展示，并在老师引导下总结归纳出错点	10
8	给出情境 2 中的子情境，布置任务	指导学生完成考核项目中的工作任务	在老师的指导和提示下，尝试独立完成考核任务并展示	10
考核	考核点评	带领学生共同点评考核项目任务的完成情况，并给予考核打分和记录	对其他项目组的同学的作品进行点评	5
小结	把握本次课的重点内容	带领学生以提问的方式对本次课的内容进行总结	回答老师提出的问题，梳理有关知识，提升自身的任务执行能力	5
作业	写出本次课的听力对话的文本。			
课后拓展	大嘴巴”英语——最大声、最清晰、最快速 搜集整理尽可能多的本单元主题活动的英文套句，下次课前展示			

注：每个步骤占用的行数，可以按照实际需要，像“步骤 1”那样增减。

## 《商务英语视听说下》课程单元教学设计 23

<b>单元标题:</b> 投诉				<b>单元教学学时</b>	2
				<b>在整体设计中的位置</b>	第 23 次
<b>授课班级</b>	<b>上课时间</b>	周 日第 至 周 日第	月 节 月 节	<b>上课地点</b>	
<b>教学目标</b>	<b>能力目标</b>			<b>知识目标</b>	<b>素质目标</b>
	能够用流利的英语向卖方提起投诉; 能够准确判断投诉的情形。			了解向卖方提起投诉的程序和规范; 掌握相关向卖方提起投诉的英文表达方式	1. 培养学生的商务沟通能力 2. 提升学生的商务素养
<b>能力训练任务</b>	日照天成服装有限公司在收到美国 B 公司发来的服装后, 发现其数量与合同严重不符, 请就货物短量等问题向 B 公司提出投诉				
<b>本次课使用的外语单词</b>	投诉      complaint 索赔      claim 理赔      settlement 破损      breakage 搬运      handling				

<b>案例和教学材料</b>	<p>(指教材或讲义、课件、参考资料、仪器、设备等)</p> <p>李军作为刚入职日照天成服装有限公司的新员工，在实习期间跟随师傅参加了从生产参观、参加交易会，跟客户建立了新的贸易关系，签订合同以及后续事宜的整个项目流程。</p> <p>教材：《新视野商务英语视听说（下）》</p> <p>参考资料：网络视频、音频、视频材料</p> <p>课件：PPT 课件、教学软件</p> <p>仪器、设备：多媒体</p>
----------------	---

## 单元教学进度

步骤	教学内容及能力/知识目标	教师活动	学生活动	时间(分钟)
1. 课前	点评课后拓展任务完成情况	检查和评价学生团队对于课后拓展任务的进展情况	进行展示课后拓展任务成果，并且认真听取老师的点评，同时进行任务团队的互评	5
2 (导入)	情境导入： 日照天成服装有限公司在收到美国 B 公司发来的服装后，发现其数量与合同严重不符，	设置任务情境，给出工作任务，带领学生对工作任务进行分析	领会情境，进入角色	3
3 任务 1	布置任务： 请就货物短量等问题向 B 公司提出投诉(情境模拟训练)	任务布置，引导学生分析任务	在老师的引导下承接任务并且分析任务	2
4	学生做中学，尝试完成任务	引导学生利用之前的英语基础知识等知识储备，尝试完成任务	在老师的指导和提示下，尝试独立完成任务	10

5	教师示范	给学生播放音频、视频材料，引导学生归纳总结重点内容，并分组讨论其业务思路，	紧跟老师的课堂指令，在老师的指导和提示下，初步掌握业务思路	30
6	修正任务执行情况	引导学生进行任务执行情况的修正，将所学的重点理论内容应用到任务执行中	进行任务执行情况的修正和完善	5
7	小组分享，教师总结	安排引导小组对任务执行的最终结果进行汇报展示，老师同时负责将刚才发现的问题进行简单的总结梳理	小组对任务执行的最终结果进行汇报展示，并在老师引导下总结归纳出错点	10
8	给出情境 2 中的子情境，布置任务	指导学生完成考核项目中的工作任务	在老师的指导和提示下，尝试独立完成考核任务并展示	10
考核	考核点评	带领学生共同点评考核项目任务的完成情况，并给予考核打分和记录	对其他项目组的同学的作品进行点评	5
小结	把握本次课的重点内容	带领学生以提问的方式对本次课的内容进行总结	回答老师提出的问题，梳理有关知识，提升自身的任务执行能力	5
作业	写出本次课的听力对话的文本。			
课后拓展	大嘴巴”英语——最大声、最清晰、最快速 搜集整理尽可能多的本单元主题活动的英文套句，下次课前展示			

注：每个步骤占用的行数，可以按照实际需要，像“步骤 1”那样增减。

## 《商务英语视听说下》课程单元教学设计 24

<b>单元标题:</b> 索赔				<b>单元教学学时</b>	2
				<b>在整体设计中的位置</b>	第 24 次
<b>授课班级</b>		<b>上课时间</b>	周 月 日 第 节 至 周 月 日 第 节	<b>上课地点</b>	
<b>教学目标</b>	<b>能力目标</b>			<b>知识目标</b>	<b>素质目标</b>
	能够用流利的英语向卖方提起索赔; 能够准确判断索赔的情形。			了解向卖方提起索赔的程序和规范; 掌握相关向卖方提起索赔的英文表达方式	1. 培养学生的商务沟通能力 2. 提升学生的商务素养
<b>能力训练任务</b>	日照天成服装有限公司在收到美国 B 公司发来的服装后, 发现其数量与合同严重不符, 请就货物短量等问题向 B 公司提出索赔				
<b>本次课使用的外语单词</b>	投诉      complaint 索赔      claim 理赔      settlement 破损      breakage 搬运      handling				

<b>案例和教学材料</b>	<p>(指教材或讲义、课件、参考资料、仪器、设备等)</p> <p>李军作为刚入职日照天成服装有限公司的新员工，在实习期间跟随师傅参加了从参观、参加交易会，跟客户建立了新的贸易关系，签订合同以及后续事宜的整个项目流程。</p> <p>教材：《新视野商务英语视听说（下）》</p> <p>参考资料：网络视频、音频、视频材料</p> <p>课件：PPT 课件、教学软件</p> <p>仪器、设备：多媒体</p>
----------------	---

## 单元教学进度

步骤	教学内容及能力/知识目标	教师活动	学生活动	时间(分钟)
1. 课前	点评课后拓展任务完成情况	检查和评价学生团队对于课后拓展任务的进展情况	进行展示课后拓展任务成果，并且认真听取老师的点评，同时进行任务团队的互评	5
2 (导入)	<p>情境导入：</p> <p>日照天成服装有限公司在收到美国 B 公司发来的服装后，发现其数量与合同严重不符，</p>	设置任务情境，给出工作任务，带领学生对工作任务进行分析	领会情境，进入角色	3
3 任务 1	<p>布置任务：</p> <p>请就货物短量等问题向 B 公司提出索赔</p> <p>(情境模拟训练)</p>	任务布置，引导学生分析任务	在老师的引导下承接任务并且分析任务	2

4	学生做中学, 尝试完成任务	引导学生利用之前的英语基础知识等知识储备, 尝试完成任务	在老师的指导和提示下, 尝试独立完成任务	10
5	教师示范	给学生播放音频、视频材料, 引导学生归纳总结重点内容, 并分组讨论其业务思路,	紧跟老师的课堂指令, 在老师的指导和提示下, 初步掌握业务思路	30
6	修正任务执行情况	引导学生进行任务执行情况的修正, 将所学的重点理论内容应用到任务执行中	进行任务执行情况的修正和完善	5
7	小组分享, 教师总结	安排引导小组对任务执行的最终结果进行汇报展示, 老师同时负责将刚才发现的问题进行简单的总结梳理	小组对任务执行的最终结果进行汇报展示, 并在老师引导下总结归纳出错点	10
8	给出情境 2 中的子情境, 布置任务	指导学生完成考核项目中的工作任务	在老师的指导和提示下, 尝试独立完成考核任务 并展示	10
考核	考核点评	带领学生共同点评考核项目任务的完成情况, 并给予考核打分和记录	对其他项目组的同学的作品进行点评	5
小结	把握本次课的重点内容	带领学生以提问的方式对本次课的内容进行总结	回答老师提出的问题, 梳理有关知识, 提升自身的任务执行能力	5
作业	写出本次课的听力对话的文本。			
课后拓展	大嘴巴”英语——最大声、最清晰、最快速 搜集整理尽可能多的本单元主题活动的英文套句, 下次课前展示			

注：每个步骤占用的行数，可以按照实际需要，像“步骤 1”那样增减。



## 《商务英语视听说下》课程单元教学设计 25

<b>单元标题:</b> 理赔	<b>单元教学学时</b>		2
	<b>在整体设计中的位置</b>		第 25 次
<b>授课班级</b>	<b>上课时间</b>	周 月 日 第 节 至 周 月 日 第 节	<b>上课地点</b>
<b>教学目标</b>	<b>能力目标</b>		<b>知识目标</b>
	能够用流利的英语向卖方洽谈理赔事宜；		了解向卖方洽谈理赔事宜的程序和规范； 掌握相关向卖方洽谈理赔事宜的英文表达方式
<b>素质目标</b>			
1.培养学生的商务沟通能力 2.提升学生的商务素养			
<b>能力训练任务</b>	日照天成服装有限公司在收到美国 B 公司发来的服装后，发现其数量与合同严重不符，请代表公司向卖方洽谈理赔事宜		
<b>本次课使用的外语单词</b>	投诉      complaint 索赔      claim 理赔      settlement 破损      breakage 搬运      handling		

<b>案例和教学材料</b>	<p>(指教材或讲义、课件、参考资料、仪器、设备等)</p> <p>李军作为刚入职日照天成服装有限公司的新员工，在实习期间跟随师傅参加了从生产参观、参加交易会，跟客户建立了新的贸易关系，签订合同以及后续事宜的整个项目流程。</p> <p>教材：《新视野商务英语视听说（下）》</p> <p>参考资料：网络视频、音频、视频材料</p> <p>课件：PPT 课件、教学软件</p> <p>仪器、设备：多媒体</p>
----------------	---

## 单元教学进度

步骤	教学内容及能力/知识目标	教师活动	学生活动	时间(分钟)
1. 课前	点评课后拓展任务完成情况	检查和评价学生团队对于课后拓展任务的进展情况	进行展示课后拓展任务成果，并且认真听取老师的点评，同时进行任务团队的互评	5
2 (导入)	情境导入： 日照天成服装有限公司在收到美国 B 公司发来的服装后，发现其数量与合同严重不符，	设置任务情境，给出工作任务，带领学生对工作任务进行分析	领会情境，进入角色	3
3 任务 1	布置任务： 请代表公司向卖方洽谈理赔事宜。  (情境模拟训练)	任务布置，引导学生分析任务	在老师的引导下承接任务并且分析任务	2
4	学生做中学，尝试完成任务	引导学生利用之前的英语基础知识等知识储备，尝试完成任务	在老师的指导和提示下，尝试独立完成任务	10

5	教师示范	给学生播放音频、视频材料，引导学生归纳总结重点内容，并分组讨论其业务思路，	紧跟老师的课堂指令，在老师的指导和提示下，初步掌握业务思路	30
6	修正任务执行情况	引导学生进行任务执行情况的修正，将所学的重点理论内容应用到任务执行中	进行任务执行情况的修正和完善	5
7	小组分享，教师总结	安排引导小组对任务执行的最终结果进行汇报展示，老师同时负责将刚才发现的问题进行简单的总结梳理	小组对任务执行的最终结果进行汇报展示，并在老师引导下总结归纳出错点	10
8	给出情境 2 中的子情境，布置任务	指导学生完成考核项目中的工作任务	在老师的指导和提示下，尝试独立完成考核任务并展示	10
考核	考核点评	带领学生共同点评考核项目任务的完成情况，并给予考核打分和记录	对其他项目组的同学的作品进行点评	5
小结	把握本次课的重点内容	带领学生以提问的方式对本次课的内容进行总结	回答老师提出的问题，梳理有关知识，提升自身的任务执行能力	5
作业	写出本次课的听力对话的文本。			
课后拓展	大嘴巴”英语——最大声、最清晰、最快速 搜集整理尽可能多的本单元主题活动的英文套句，下次课前展示			

注：每个步骤占用的行数，可以按照实际需要，像“步骤 1”那样增减。

## 《商务英语视听说下》课程单元教学设计 26

<b>单元标题:</b>				<b>单元教学学时</b>	2
	开辟新市场			<b>在整体设计中的位置</b>	第 26 次
<b>授课班级</b>		<b>上课时间</b>	周 日第 至 周 日第	月 节 月 节	<b>上课地点</b>
<b>教学目标</b>	<b>能力目标</b>			<b>知识目标</b>	<b>素质目标</b>
	能够用流利的英语进行新市场开辟业务； 能够准确进行产品定位。			了解开辟新市场的程序和规 范； 掌握进行新市场开辟业务的 英文表达方式	1. 培养学生的商务沟通能力 2. 提升学生的创新意识
<b>能力训练任务</b>	为了更好地促进公司的长远发展，公司要求业务部员工不断寻求新的交易伙伴，开辟新的市场，李军作为一名业务员，也要进行本公司产品定位、产品宣传、销售以及客户关系维系等。 请尝试联系潜在客户，开辟新市场				
<b>本次课使用的外语单词</b>	促销            promotion 目标市场    target market 广告牌        billboard 中等价位    medium-priced 吸引            appeal				

<b>案例和教学材料</b>	<p>(指教材或讲义、课件、参考资料、仪器、设备等)</p> <p>李军作为刚入职日照天成服装有限公司的新员工，在实习期间跟随师傅参加了从参观、参加交易会，跟客户建立了新的贸易关系，签订合同以及后续事宜的整个项目流程。</p> <p>教材：《新视野商务英语视听说（下）》</p> <p>参考资料：网络视频、音频、视频材料</p> <p>课件：PPT 课件、教学软件</p> <p>仪器、设备：多媒体</p>
----------------	---

## 单元教学进度

步骤	教学内容及能力/知识目标	教师活动	学生活动	时间(分钟)
1. 课前	点评课后拓展任务完成情况	检查和评价学生团队对于课后拓展任务的进展情况	进行展示课后拓展任务成果，并且认真听取老师的点评，同时进行任务团队的互评	5
2 (导入)	情境导入： 为了更好地促进公司的长远发展，公司要求业务部员工不断寻求新的交易伙伴，开辟新的市场，李军作为一名业务员，也要进行本公司产品定位、产品宣传、销售以及客户关系维系等。	设置任务情境，给出工作任务，带领学生对工作任务进行分析	领会情境，进入角色	3
3 任务1	布置任务： 请尝试联系潜在客户，开辟新市场(情境模拟训练)	任务布置，引导学生分析任务	在老师的引导下承接任务并且分析任务	2

4	学生做中学, 尝试完成任务	引导学生利用之前的英语基础知识等知识储备, 尝试完成任务	在老师的指导和提示下, 尝试独立完成任务	10
5	教师示范	给学生播放音频、视频材料, 引导学生归纳总结重点内容, 并分组讨论其业务思路,	紧跟老师的课堂指令, 在老师的指导和提示下, 初步掌握业务思路	30
6	修正任务执行情况	引导学生进行任务执行情况的修正, 将所学的重点理论内容应用到任务执行中	进行任务执行情况的修正和完善	5
7	小组分享, 教师总结	安排引导小组对任务执行的最终结果进行汇报展示, 老师同时负责将刚才发现的问题进行简单的总结梳理	小组对任务执行的最终结果进行汇报展示, 并在老师引导下总结归纳出错点	10
8	给出情境 2 中的子情境, 布置任务	指导学生完成考核项目中的工作任务	在老师的指导和提示下, 尝试独立完成考核任务 并展示	10
考核	考核点评	带领学生共同点评考核项目任务的完成情况, 并给予考核打分和记录	对其他项目组的同学的作品进行点评	5
小结	把握本次课的重点内容	带领学生以提问的方式对本次课的内容进行总结	回答老师提出的问题, 梳理有关知识, 提升自身的任务执行能力	5
作业	写出本次课的听力对话的文本。			
课后拓展	大嘴巴”英语——最大声、最清晰、最快速 搜集整理尽可能多的本单元主题活动的英文套句, 下次课前展示			

注：每个步骤占用的行数，可以按照实际需要，像“步骤 1”那样增减。

## 《商务英语视听说下》课程单元教学设计 27

<b>单元标题:</b> 制定营销计划				<b>单元教学学时</b>	2
				<b>在整体设计中的位置</b>	第 27 次
<b>授课班级</b>	<b>上课时间</b>	周 日第 至 周 日第	月 节 月 节	<b>上课地点</b>	
<b>教学目标</b>	<b>能力目标</b>		<b>知识目标</b>		<b>素质目标</b>
	能够用地道的英语制定营销计划； 能够准确进行产品定位。		了解制定营销计划的程序和规范； 掌握制定营销计划的英文表达方式		1. 培养学生的商务沟通能力 2. 提升学生的创新意识
<b>能力训练任务</b>	<p>为了更好地促进公司的长远发展，公司要求业务部员工不断寻求新的交易伙伴，开辟新的市场，李军作为一名业务员，也要进行本公司产品定位、产品宣传、销售以及客户关系维系等。</p> <p>请结合新市场实际，制定产品营销计划</p>				
<b>本次课使用的外语单词</b>	<p>促销            promotion</p> <p>目标市场      target market</p> <p>广告牌        billboard</p> <p>中等价位      medium-priced</p> <p>吸引            appeal</p>				

<b>案例和教学材料</b>	<p>(指教材或讲义、课件、参考资料、仪器、设备等)</p> <p>李军作为刚入职日照天成服装有限公司的新员工，在实习期间跟随师傅参加了从参观、参加交易会，跟客户建立了新的贸易关系，签订合同以及后续事宜的整个项目流程。</p> <p>教材：《新视野商务英语视听说（下）》</p> <p>参考资料：网络视频、音频、视频材料</p> <p>课件：PPT 课件、教学软件</p> <p>仪器、设备：多媒体</p>
----------------	---

## 单元教学进度

步骤	教学内容及能力/知识目标	教师活动	学生活动	时间(分钟)
1. 课前	点评课后拓展任务完成情况	检查和评价学生团队对于课后拓展任务的进展情况	进行展示课后拓展任务成果，并且认真听取老师的点评，同时进行任务团队的互评	5
2 (导入)	情境导入： 为了更好地促进公司的长远发展，公司要求业务部员工不断寻求新的交易伙伴，开辟新的市场，李军作为一名业务员，也要进行本公司产品定位、产品宣传、销售以及客户关系维系等。	设置任务情境，给出工作任务，带领学生对工作任务进行分析	领会情境，进入角色	3
3 任务1	布置任务： 请结合新市场实际，制定产品营销计划 (情境模拟训练)	任务布置，引导学生分析任务	在老师的引导下承接任务并且分析任务	2



4	学生做中学, 尝试完成任务	引导学生利用之前的英语基础知识等知识储备, 尝试完成任务	在老师的指导和提示下, 尝试独立完成任务	10
5	教师示范	给学生播放音频、视频材料, 引导学生归纳总结重点内容, 并分组讨论其业务思路,	紧跟老师的课堂指令, 在老师的指导和提示下, 初步掌握业务思路	30
6	修正任务执行情况	引导学生进行任务执行情况的修正, 将所学的重点理论内容应用到任务执行中	进行任务执行情况的修正和完善	5
7	小组分享, 教师总结	安排引导小组对任务执行的最终结果进行汇报展示, 老师同时负责将刚才发现的问题进行简单的总结梳理	小组对任务执行的最终结果进行汇报展示, 并在老师引导下总结归纳出错点	10
8	给出情境 2 中的子情境, 布置任务	指导学生完成考核项目中的工作任务	在老师的指导和提示下, 尝试独立完成考核任务并展示	10
考核	考核点评	带领学生共同点评考核项目任务的完成情况, 并给予考核打分和记录	对其他项目组的同学的作品进行点评	5
小结	把握本次课的重点内容	带领学生以提问的方式对本次课的内容进行总结	回答老师提出的问题, 梳理有关知识, 提升自身的任务执行能力	5
作业	写出本次课的听力对话的文本。			
课后拓展	大嘴巴”英语——最大声、最清晰、最快速 搜集整理尽可能多的本单元主题活动的英文套句, 下次课前展示			

注：每个步骤占用的行数，可以按照实际需要，像“步骤 1”那样增减。

## 《商务英语视听说下》课程单元教学设计 28

<b>单元标题:</b> 产品促销				<b>单元教学学时</b>	2
				<b>在整体设计中的位置</b>	第 28 次
<b>授课班级</b>		<b>上课时间</b>	周 月 日 第 节 至 周 月 日 第 节	<b>上课地点</b>	
<b>教学目标</b>	<b>能力目标</b>			<b>知识目标</b>	<b>素质目标</b>
	能够用流利的英语进行新产品促销； 能够准确进行市场定位。			了解新产品促销的程序和规范； 掌握相关新产品促销的英文表达方式	1.培养学生的商务沟通能力 2.提升学生的创新意识
<b>能力训练任务</b>	<p>为了更好地促进公司的长远发展，公司要求业务部员工不断寻求新的交易伙伴，开辟新的市场，李军作为一名业务员，也要进行本公司产品定位、产品宣传、销售以及客户关系维系等。</p> <p>请对本公司的产品进行促销。</p>				
<b>本次课使用的外语单词</b>	<p>促销            promotion</p> <p>目标市场      target market</p> <p>广告牌        billboard</p> <p>中等价位      medium-priced</p> <p>吸引            appeal</p>				

<b>案例和教学材料</b>	<p>(指教材或讲义、课件、参考资料、仪器、设备等)</p> <p>李军作为刚入职日照天成服装有限公司的新员工，在实习期间跟随师傅参加了从共产参观、参加交易会，跟客户建立了新的贸易关系，签署合同以及后续事宜的整个项目流程。</p> <p>教材：《新视野商务英语视听说（下）》</p> <p>参考资料：网络视频、音频、视频材料</p> <p>课件：PPT 课件、教学软件</p> <p>仪器、设备：多媒体</p>
----------------	---

## 单元教学进度

步骤	教学内容及能力/知识目标	教师活动	学生活动	时间(分钟)
1. 课前	点评课后拓展任务完成情况	检查和评价学生团队对于课后拓展任务的进展情况	进行展示课后拓展任务成果，并且认真听取老师的点评，同时进行任务团队的互评	5
2 (导入)	情境导入： 为了更好地促进公司的长远发展，公司要求业务部员工不断寻求新的交易伙伴，开辟新的市场，李军作为一名业务员，也要进行本公司产品定位、产品宣传、销售以及客户关系维系等。	设置任务情境，给出工作任务，带领学生对工作任务进行分析	领会情境，进入角色	3
3 任务1	布置任务： 请对本公司的产品进行促销。 (情境模拟训练)	任务布置，引导学生分析任务	在老师的引导下承接任务并且分析任务	2

4	学生做中学, 尝试完成任务	引导学生利用之前的英语基础知识等知识储备, 尝试完成任务	在老师的指导和提示下, 尝试独立完成任务	10
5	教师示范	给学生播放音频、视频材料, 引导学生归纳总结重点内容, 并分组讨论其业务思路,	紧跟老师的课堂指令, 在老师的指导和提示下, 初步掌握业务思路	30
6	修正任务执行情况	引导学生进行任务执行情况的修正, 将所学的重点理论内容应用到任务执行中	进行任务执行情况的修正和完善	5
7	小组分享, 教师总结	安排引导小组对任务执行的最终结果进行汇报展示, 老师同时负责将刚才发现的问题进行简单的总结梳理	小组对任务执行的最终结果进行汇报展示, 并在老师引导下总结归纳出错点	10
8	给出情境 2 中的子情境, 布置任务	指导学生完成考核项目中的工作任务	在老师的指导和提示下, 尝试独立完成考核任务 并展示	10
考核	考核点评	带领学生共同点评考核项目任务的完成情况, 并给予考核打分和记录	对其他项目组的同学的作品进行点评	5
小结	把握本次课的重点内容	带领学生以提问的方式对本次课的内容进行总结	回答老师提出的问题, 梳理有关知识, 提升自身的任务执行能力	5
作业	写出本次课的听力对话的文本。			
课后拓展	大嘴巴”英语——最大声、最清晰、最快速 搜集整理尽可能多的本单元主题活动的英文套句, 下次课前展示			

注：每个步骤占用的行数，可以按照实际需要，像“步骤 1”那样增减。

## 《商务英语视听说下》课程单元教学设计 29

<b>单元标题:</b> 广告	<b>单元教学学时</b>			2
	<b>在整体设计中的位置</b>			第 29 次
<b>授课班级</b>	<b>上课时间</b>	周 月 日 第 节 至 周 月 日 第 节	<b>上课地点</b>	
<b>教学目标</b>	<b>能力目标</b>		<b>知识目标</b>	<b>素质目标</b>
	能够用地道的英语进行新产品广告业务； 能够准确进行产品定位。		了解进行新产品广告业务的程序和规范； 掌握相关进行新产品广告业务的英文表达方式	1.培养学生的商务沟通能力 2.提升学生的创新意识
<b>能力训练任务</b>	为了更好地促进公司的长远发展，公司要求业务部员工不断寻求新的交易伙伴，开辟新的市场，李军作为一名业务员，也要进行本公司产品定位、产品宣传、销售以及客户关系维系等。  请对本公司的产品进行广告宣传。			
<b>本次课使用的外语单词</b>	促销            promotion 目标市场      target market 广告牌         billboard 中等价位      medium-priced 吸引            appeal			

<b>案例和教学材料</b>	<p>(指教材或讲义、课件、参考资料、仪器、设备等)</p> <p>李军作为刚入职日照天成服装有限公司的新员工，在实习期间跟随师傅参加了从参观、参加交易会，跟客户建立了新的贸易关系，签订合同以及后续事宜的整个项目流程。</p> <p>教材：《新视野商务英语视听说（下）》</p> <p>参考资料：网络视频、音频、视频材料</p> <p>课件：PPT 课件、教学软件</p> <p>仪器、设备：多媒体</p>
----------------	---

## 单元教学进度

步骤	教学内容及能力/知识目标	教师活动	学生活动	时间(分钟)
1. 课前	点评课后拓展任务完成情况	检查和评价学生团队对于课后拓展任务的进展情况	进行展示课后拓展任务成果，并且认真听取老师的点评，同时进行任务团队的互评	5
2 (导入)	情境导入： 为了更好地促进公司的长远发展，公司要求业务部员工不断寻求新的交易伙伴，开辟新的市场，李军作为一名业务员，也要进行本公司产品定位、产品宣传、销售以及客户关系维系等。	设置任务情境，给出工作任务，带领学生对工作任务进行分析	领会情境，进入角色	3
3 任务1	布置任务： 请对本公司的产品进行广告宣传。 (情境模拟训练)	任务布置，引导学生分析任务	在老师的引导下承接任务并且分析任务	2

4	学生做中学, 尝试完成任务	引导学生利用之前的英语基础知识等知识储备, 尝试完成任务	在老师的指导和提示下, 尝试独立完成任务	10
5	教师示范	给学生播放音频、视频材料, 引导学生归纳总结重点内容, 并分组讨论其业务思路,	紧跟老师的课堂指令, 在老师的指导和提示下, 初步掌握业务思路	30
6	修正任务执行情况	引导学生进行任务执行情况的修正, 将所学的重点理论内容应用到任务执行中	进行任务执行情况的修正和完善	5
7	小组分享, 教师总结	安排引导小组对任务执行的最终结果进行汇报展示, 老师同时负责将刚才发现的问题进行简单的总结梳理	小组对任务执行的最终结果进行汇报展示, 并在老师引导下总结归纳出错点	10
8	给出情境 2 中的子情境, 布置任务	指导学生完成考核项目中的工作任务	在老师的指导和提示下, 尝试独立完成考核任务 并展示	10
考核	考核点评	带领学生共同点评考核项目任务的完成情况, 并给予考核打分和记录	对其他项目组的同学的作品进行点评	5
小结	把握本次课的重点内容	带领学生以提问的方式对本次课的内容进行总结	回答老师提出的问题, 梳理有关知识, 提升自身的任务执行能力	5
作业	写出本次课的听力对话的文本。			
课后拓展	大嘴巴”英语——最大声、最清晰、最快速 搜集整理尽可能多的本单元主题活动的英文套句, 下次课前展示			

注：每个步骤占用的行数，可以按照实际需要，像“步骤 1”那样增减。

## 《商务英语视听说下》课程单元教学设计 30

<b>单元标题:</b> 最后一次课	单元教学学时		2
	在整体设计中的位置		第 32 次
授课班级	上课时间	周 月 日 第 节至 周 月 日 第 节	上课地点
<b>教学目标</b>	<b>能力目标</b>	<b>知识目标</b>	<b>素质目标</b>
	1. 能够清楚地进行各个项目的操作 2. 能够明确未来职业发展目标和方向	1. 掌握各项目中的主要业务思路和常用表达法 2. 掌握各项目常用到的商务文体	培养学生具有良好的职业道德和身心素质以及创新能力;
<b>能力训练任务</b>	未雨绸缪，作为一名国际商务专业的同学，你未来的职业目标是什么？ 请用英语系统的进行一次职业生涯规划		
<b>本次课使用的外语单词</b>	商务英语 business English 商务活动 business activities 语言结构 language structure 习惯表达 usual expressions 语言技巧 language skills		



<b>案例和教学材料</b>	<p>(指教材或讲义、课件、参考资料、仪器、设备等)</p> <p>李军作为刚入职日照天成服装有限公司的新员工，在实习期间跟随师傅参加了从参观、参加交易会，跟客户建立了新的贸易关系，签订合同以及后续事宜的整个项目流程。</p> <p>教材：《新视野商务英语视听说（下）》</p> <p>参考资料：网络视频、音频、视频材料</p> <p>课件：PPT 课件、教学软件</p> <p>仪器、设备：多媒体</p>
----------------	---

## 单元教学进度

步骤	教学内容及能力/知识目标	教师活动	学生活动	时间(分钟)
1. 课前	点评课后拓展任务完成情况	检查和评价学生团队对于课后拓展任务的进展情况	进行展示课后拓展任务成果，并且认真听取老师的点评，同时进行任务团队的互评	5
2 (导入)	情境导入： 未雨绸缪，作为一名国际商务专业的同学，你未来的职业目标是什么？	设置任务情境，给出工作任务，带领学生对工作任务进行分析	领会情境，进入角色	3
3 任务1	布置任务： 请用英语系统的进行一次职业生涯规划	任务布置，引导学生分析任务	在老师的引导下承接任务并且分析任务	2
4	学生做中学，尝试完成任务	引导学生利用之前的国际贸易基础和贸易实务的知识储备，尝试完成任务	在老师的指导和提示下，尝试独立完成任务	15

5	教师示范	引导学生归纳总结重点内容，并分组讨论其业务思路，	在老师的指导和提示下，初步掌握业务思路	15
6	修正任务执行情况	引导学生进行任务执行情况的修正，将所学的重点理论内容应用到任务执行中	进行任务执行情况的修正和完善	10
7	小组分享, 教师总结	安排引导小组对任务执行的最终结果进行汇报展示，老师同时负责将刚才发现的问题进行简单的总结梳理	小组对任务执行的最终结果进行汇报展示，并在老师引导下总结归纳出错点	10
8	给出情境 2 中的子情境, 布置任务	指导学生完成考核项目中的工作任务	在老师的指导和提示下，尝试独立完成考核任务 并展示	15
考核	考核点评	带领学生共同点评考核项目任务的完成情况，并给予考核打分和记录	对其他项目组的同学的作品进行点评	5
小结	把握本次课的重点内容	带领学生以提问的方式对本次课的内容进行总结	回答老师提出的问题，梳理有关知识，提升自身的任务执行能力	5
作业	课本课后练习题			
课后拓展	大嘴巴”英语——最大声、最清晰、最快速 搜集整理尽可能多的本单元主题活动的英文套句，更好地服务与以后的工作			

注：每个步骤占用的行数，可以按照实际需要，像“步骤 1”那样增减。