

《跨境综合业务操作》

课程标准

(2023~ 2024 学年第 1 学期)

课程名称： 跨境综合业务操作

所属系部： 商学院

制定人： 刘学飞

制定时间： 2023.8

日照职业技术学院

课程标准

一、课程基本信息

课程名称：跨境综合业务操作		
课程代码：20334	学分：4	学时：64
授课时间：第5学期	授课对象：大三学生	
课程类型：专业平台课		
先修课程： 《跨境电商 I》、《跨境电商 II》	后续课程： 《顶岗实习》	

二、课程定位

1. 岗位分析：

(1) 根据调研情况分析，目前国际经济与贸易专业学生主要有以下就业领域和岗位：

职业领域	岗位面向	主要就业岗位	相关就业岗位
1. 外经贸企业 2. 跨境电商企业 3. 报关货代公司	初始就业岗位	国际贸易业务专员	货代员
		跨境电商专员	
	发展就业岗位	国际贸易业务主管	
		跨境电商主管	
		自主创业	

(2) 本课程面向的主要岗位及其典型工作流程图。

本课程面向的主要岗位是（跨境）电子商务运营专员。

跨境电商业务流程图如下：



(3) 写出该岗位的主要能力需求、知识需求和素质需求。

典型工作流程	知识要求	能力要求	素质要求
定位跨境电商 B2B 平台	<ol style="list-style-type: none"> 1. 了解跨境电商概念及分类 2. 了解跨境电商平台 3. 了解跨境电商平台的规则 4. 掌握跨境电商平台的操作流程 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 能确定跨境电商企业跨境电商性目标的类型（销售、服务、品牌、提升、混合等）； 2. 能分析跨境电商企业的跨境电商环境（网络用户、基础资源、网民网络应用等）； 3. 能根据业务需要确定合适的跨境电商工具； 4. 能确定网络商务信息的收集渠道； 5. 根据跨境电商企业需求收集和整理网络商务信息（行业动态、专业网站、竞争对手、潜在客户等）。 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 语言能力：不断提高自己的语言、文字及网络表达水平，能够顺畅的与跨境电商企业及网络相关人员进行沟通； 2. 沟通能力：不断提高自己的语言表达和沟通能力，能与有关方进行有效沟通； 3. 学习能力：不断学习跨境电商领域新知识、新案例、新法规等，通过不同的途径获取商务信息包括产品信息、客户信息、政策信息等，通过不断学习，提升自己业务水平；

			4. 精神面貌：高效严谨、细致耐心、责任心强、吃苦耐劳；具有良好的团队合作精神；具有市场竞争意识。
制定跨境电商 B2B 运营策略	<p>1. 掌握如何借助网络资料，分析网络消费者，网络消费者的群体特征；</p> <p>2. 掌握依据跨境电商企业目标及产品特性等制定跨境电商产品策略，如产品细分市场、合适产品、网络品牌；</p> <p>3. 掌握能够制定跨境电商定价策略，采用竞争、低价、个性、网络、拍卖免费、差别、捆绑定价等为产品进行定价；</p>	<p>1. 能够分析网络消费者，网络消费者的群体特征等；</p> <p>2. 能够制定跨境电商产品策略，如产品细分市场、合适产品、网络品牌；</p> <p>3. 能够制定跨境电商定价策略，采用竞争、低价、个性、网络、拍卖免费、差别、捆绑定价等为产品进行定价；</p>	<p>1. 语言能力：不断提高自己的语言、文字及网络表达水平，能够顺畅的与跨境电商企业及网络相关人员进行沟通；</p> <p>2. 沟通能力：不断提高自己的语言表达和沟通能力，能与有关方进行有效沟通；</p> <p>3. 学习能力：不断学习跨境电商领域新知识、新案例、新法规等，通过不同的途径获取商务信息包括产品信息、客户信息、政策信息等，通过不断学习，提升自己业务水平；</p> <p>4. 精神面貌：高效严谨、细致耐心、责任心强、吃苦耐劳；具有良好的团队合作精神；具有市场竞争意识。</p>
使用海外社交媒体跨境电商工具进行	1. 掌握使用跨境电商工具，如 FACEBOOK\	1. 能够使用跨境电商工	1. 语言能力：不断提高自己的语言、

推广	<p>TWITTER\INSTAGRAM\YOUTUBE 等网站的流程及操作要点和方法;</p> <p>2. 熟悉进行搜索引擎注册、优化、广告的内容和方法;</p> <p>3. 掌握策划网络广告,采用跨境电商企业网站、网幅、文本、邮件等;</p> <p>4. 熟悉设计网络促销方案,如打折、抽奖、赠品等;</p> <p>5. 掌握使用跨境电商工具为跨境电商企业或自己的网店进行跨境电商,选择合适的跨境电商渠道;</p>	<p>具,如论坛、邮件列表、博客、微信等;</p> <p>2. 能够进行搜索引擎注册、优化、广告;</p> <p>3. 能够策划网络广告,采用跨境电商企业网站、网幅、文本、邮件等;</p> <p>4. 能够设计网络促销方案,如打折、抽奖、赠品等;</p> <p>5. 能够使用跨境电商工具为跨境电商企业或自己的网店进行跨境电商,选择合适的跨境电商渠道。</p>	<p>文字及网络表达水平,能够顺畅的与跨境电商企业及网络相关人员进行沟通;</p> <p>2. 沟通能力: 不断提高自己的语言表达和沟通能力,能与有关方进行有效沟通;</p> <p>3. 学习能力: 不断学习跨境电商领域新知识、新案例、新法规等,通过不同的途径获取商务信息包括产品信息、客户信息、政策信息等,通过不断学习,提升自己业务水平;</p> <p>4. 精神面貌: 高效严谨、细致耐心、责任心强、吃苦耐劳;具有良好的团队合作精神;具有市场竞争意识。</p>
----	---	--	--

2. 课程分析:

《跨境 B2B 平台运营与推广》这门课程根据社会与市场的需求、以培养掌握外语基本技能、国际商务知识与电子商务知识的复合型涉外商务人才为目标。

本课程与本科、中职和培训班的区别

本科: 跨境电商近几年才逐渐发展起来,本科院校对本课程的教学与高职院校可谓是同步的,但本科注重理论,轻实践。

中职: 理论知识和操作知识都较浅,只针对员级岗位,培养出来的学生无法胜任更高级的工作岗位。

培训班: 只针对某一个技能点进行培训,知识缺乏系统化,学生缺乏整体认

识。

高职：本课程以职业能力和素质培养为核心，以工作过程为导向，以任务驱动整个教学过程，以实际工作步骤，构建基于工作过程的项目课程体系，以学生为主体，着重培养学生职业能力，引导学生在做中学，学中作，做中教。

三、课程目标设计

总体目标：

通过本课程的学习，使学生掌握跨境电子商务的基本理论、发展趋势及前景，认识跨境电子商务的特点、跨境电子商务的模式，了解目前国内外几种常用的跨境电子商务 B2B 平台及相关知识；熟悉阿里巴巴等跨境电商 B2B 平台的规则及平台基本操作、业务推广和客户服务；掌握国际物流和国际支付知识；掌握外贸市场网络调研、选品、采购；掌握对外产品网上报价、发布及推广；掌握处理网上询盘、报盘、谈判业务和客户关系维护；掌握在跨境交易的整个过程中相关问题的正确处理等专业知识和业务操作。通过本课程的学习，学生能够根据国际市场需求和不同的跨境电商平台，进行跨境网络调研、独立寻求货源并进行采购，能够在阿里巴巴等跨境电商 B2B 平台建立店铺、运营店铺、维护和管理店铺，能够进行平台基本操作和订单处理流程等业务操作能力和从事跨境电商运营与策划工作的基础技能。

能力目标：

1. 能够在跨境电商 B2B 平台进行注册、登录等，准确地为跨境电商企业进行跨境电商平台定位。
2. 能够分析境外消费者及境外市场，进行跨境跨境电商策略的制定，如产品选择、价格制定等。
3. 能够使用 SNS 等社交媒体工具为跨境电商企业或自己的网店进行跨境电商，选择合适的跨境电商渠道。

知识目标：

1. 能够了解并读识跨境电商 B2B 平台及店铺整体架构。
2. 熟悉跨境电商业务相关术语及产品专业术语。
3. 能够掌握跨境电商平台询盘报盘等使用的各种函电及营销话术。
4. 能够完成网站运营团队的建设和管理，实现网站的战略目标、流量提升

与盈利

5. 能够了解海外新媒体营销的各种平台：FACEBOOK, INSTERGRAM, PINTEREST, LINKEDIN 等。

素质目标：

1. 语言：具有较高的语言水平，能与客户进行顺畅交流；
2. 沟通：不断提高自己的语言表达和沟通能力，能与跨境电商相关业务往来方进行有效沟通；
3. 终身学习：不断学习跨境电商领域新知识、新案例、新法规等，通过不同的途径获取商务信息包括产品信息、客户信息、政策信息等，通过不断学习，提升自己业务水平；
4. 调研、分析、决策能力：能调研国际市场，对数据进行分析和归纳，对贸易纠纷、突发事件等做出正确的分析判断和决策；
5. 高效严谨、耐心细致、责任心强、吃苦耐劳，具有市场竞争意识，稳定发展业务并不断开拓新业务；
6. 具有良好的团队合作精神，在工作岗位上对上级尊重、和同事和睦相处。

四、课程内容设计：

序号	项目名称	任务名称	学时
1	第一次课	认知课程	2
2	项目一： 速卖通平台	1. 平台介绍	1
		2. 店铺定位及选品思路	1
		3. 店铺基本操作	1
		4. 物流模板设置	1
		5. 产品发布	4
		6. 产品优化	2
		7. 订单处理	2
		8. 客户类型区分	2
		9. 打包及包装技巧	2
		10. 营销活动设置	2

		11. 联盟营销	2
		12. 客户纠纷处理	2
		13. 数据分析	2
		14. 店铺装修	2
		15. 无线端营销	2
		16. SNS 营销	2
3	项目二： 亚马逊平台	1. 平台认知	1
		2. 前台介绍	1
		3. 后台介绍	1
		4. 库存管理	1
		5. 广告推广	2
		6. 业绩报告	2
		7. 订单管理	2
		8. 物流设置	2
		9. 跟卖与自建	2
		10. 产品上架	4
		11. 批量上传	2
		12. 产品定价	2
		13. 客户服务	2
		14. 邮件回复	2
		15. 退换货处理	2
		16. ODR 控制与优化	1
		17. 风险控制	1
4	最后一次课	课程总结	2
合计			64

五、实训项目设计

编号	实训项目（任务）名称	素质目标	知识目标	能力目标	实施步骤	可展示的结果或考核标准
1	国际站图片处理	培养团队合作和耐心工作的精神	掌握图片处理方法和详情页信息	掌握图片处理和详情页的制作技巧	<ol style="list-style-type: none"> 1. 学生独立处理图片 2. 根据要求制作详情页 	学生处理的图片、制作的详情页
2.	国际站产品发布	培养团队合作和耐心工作的精神	掌握产品标题、短描、详描、运输等信息	掌握产品上传的操作技巧	<ol style="list-style-type: none"> 1. 撰写产品标题 2. 编辑产品属性 3. 上传主图附图 4. 编辑短描详描 5. 编辑包装及物流信息 6. 提交上传 	学生上传的产品
3	国际站询盘处理	培养团队合作和一丝不苟的工作态度	掌握函电写作的格式及回复的方法	掌握处理询盘的技巧	<ol style="list-style-type: none"> 1. 学生查看国际站询盘 2. 根据询盘撰写回复的函电 3. 设置保存到已发送 4. 发送邮件 	学生撰写的函电

4	邮件营销	培养团队合作和耐心工作的精神	掌握邮件营销的方法和技巧	能够用邮件进行推广营销	1. 学生注册邮箱 2. 根据产品进行营销邮件撰写 3. 发送并及时查看有无回复	学生注册的邮箱及发送的营销邮件
5	品牌营销	培养团队合作和耐心工作的精神	掌握品牌营销的方法和技巧	掌握品牌营销的技巧	1. 搜索品牌营销方法 2. 搜索世界各国对品牌的规定 3. 搜索各国对知识产权的保护政策及侵权防范	学生搜索到的品牌信息及各国的知识产权政策
6	SNS 营销	培养团队合作和耐心工作的精神	了解 SNS 营销的含义及具体方法	了解 SNS 营销的含义及具体方法	1. 学生搜索 SNS 含义及媒体名称 2. 搜索各个社交媒体的发展历史及功能	学生搜索到的 SNS 媒体名称及功能
7	Google 推广	培养团队合作和耐心工作的精神	掌握 Google 操作方法	学会利用 Google 寻找买家或卖家	1. 翻墙 2. 利用谷歌进行关键词搜索 3. 整理客户信息	学生整理的客户信息
8	FACEBOOK 推广	培养团队合作和耐心工作的精神	掌握 FACEBOOK 操作方法	学会利用 FACEBOOK 寻找买家或卖家	1. 注册账号 2. 寻找客户 3. 整理客户信息	学生注册的 FACEBOOK 账号及整理的客户信息

9	TWITTER 推广	培养团队合作和耐心工作的精神	掌握 FACEBOOK 操作方法	学会利用 FACEBOOK 寻找买家或卖家	1. 注册账号 2. 寻找客户 3. 整理客户信息	学生注册的 TWITTER 账号及发布的产品信息
10	LINKEDIN 推广	培养团队合作和耐心工作的精神	掌握 LINKEDIN 操作方法	学会利用 LINKEDIN 寻找买家或卖家	1. 注册账号 2. 寻找客户 3. 整理客户信息	学生注册的 LINKEDIN 账号及整理的客户信息
11	PINTEREST 推广	培养团队合作和耐心工作的精神	掌握 PINTEREST 操作方法	学会利用 PINTEREST 寻找买家或卖家	1. 注册账号 2. 寻找客户 3. 整理客户信息	学生注册的 PINTEREST 账号及发布的产品图片
12	INSTAGRAM 推广	培养团队合作和耐心工作的精神	掌握 INSTAGRAM 操作方法	学会利用 INSTAGRAM 寻找买家或卖家	1. 注册账号 2. 寻找客户 3. 整理客户信息	学生注册的 INSTAGRAM 账号及发布的产品信息
13	YOUTUBE 推广	培养团队合作和耐心工作的精神	掌握 YOUTUBE 操作方法	学会利用 YOUTUBE 寻找买家或卖家	1. 注册账号 2. 寻找客户 3. 整理客户信息	学生注册的 YOUTUBE 账号及发布的产品视频

六、课程实施计划

单元	周次	学时	项目（任务）	教学方法手段	教学场所
1	1	2	北京得其电商有限公司从事跨境电商运营,需要进行哪些方面的准备	项目教学 任务教学 小组教学 网络多媒体	德润楼 105
2	1	2	北京得其电商公司从事哪种跨境电商	项目教学 任务教学 小组教学 网络多媒体	德润楼 105
3	1	2	通过北京得其电商公司了解跨境电商的发展趋势	项目教学 任务教学 小组教学 网络多媒体	德润楼 105
4	2	2	北京得其电商公司的跨境电商的模式及运营的平台	项目教学 任务教学 小组教学 网络多媒体	德润楼 105
5	2	2	北京得其电商阿里国际站店铺结构及经营业绩	项目教学 任务教学 小组教学 网络多媒体	德润楼 105
6	2	2	北京得其电商国际站前台结构及操作方法	项目教学 任务教学 小组教学 网络多媒体	德润楼 105
7	3	2	北京得其电商国际站后台结构及操作方法	项目教学 任务教学 小组教学 网络多媒体	德润楼 105
8	3	2	北京得其电商产品在国际站的排名规则及操作方法	项目教学 任务教学 小组教学 网络多媒体	德润楼 105
9	3	2	国际站平台诊断方法	项目教学 任务教学 小组教学 网络多媒体	德润楼 105
10	4	2	北京得其电商国际站店铺注册所需的资料	项目教学 任务教学 小组教学 网络多媒体	德润楼 105

11	4	2	北京得其电商国际站店铺认证所需的资料	项目教学 任务教学 小组教学 网络多媒体	德润楼 105
12	4	2	北京得其电商国际站主账号和子账号设置所需资料	项目教学 任务教学 小组教学 网络多媒体	德润楼 105
13	5	2	北京得其电商国际站图片处理方法和详情页信息	项目教学 任务教学 小组教学 网络多媒体	德润楼 105
14	5	2	北京得其电商国际站图片处理方法和详情页信息	项目教学 任务教学 小组教学 网络多媒体	德润楼 105
15	5	2	北京得其电商国际站图片处理方法和详情页信息	项目教学 任务教学 小组教学 网络多媒体	德润楼 105
16	6	2	北京得其电商国际站图片处理方法和详情页信息	项目教学 任务教学 小组教学 网络多媒体	德润楼 105
17	6	2	北京得其电商国际站产品标题、短描、详描、运输等信息	项目教学 任务教学 小组教学 网络多媒体	德润楼 105
18	6	2	北京得其电商国际站产品标题、短描、详描、运输等信息	项目教学 任务教学 小组教学 网络多媒体	德润楼 105
19	7	2	北京得其电商国际站产品标题、短描、详描、运输等信息	项目教学 任务教学 小组教学 网络多媒体	德润楼 105
20	7	2	北京得其电商国际站产品标题、短描、详描、运输等信息	项目教学 任务教学 小组教学 网络多媒体	德润楼 105
21	7	2	北京得其电商国际站产品标题、短描、详描、运输等信息	项目教学 任务教学 小组教学 网络多媒体	德润楼 105

22	8	2	北京得其电商国际站产品标题、短描、详描、运输等信息	项目教学 任务教学 小组教学 网络多媒体	德润楼 105
23	8	2	北京得其电商国际站函电写作的格式及回复的方法	项目教学 任务教学 小组教学 网络多媒体	德润楼 105
24	8	2	北京得其电商国际站函电写作的格式及回复的方法	项目教学 任务教学 小组教学 网络多媒体	德润楼 105
25	9	2	北京得其电商国际站 RFQ 的回复技巧	项目教学 任务教学 小组教学 网络多媒体	德润楼 105
26	9	2	北京得其电商国际站 P4P 直通车的信息	项目教学 任务教学 小组教学 网络多媒体	德润楼 105
27	9	2	北京得其电商国际站信保模块及功能	项目教学 任务教学 小组教学 网络多媒体	德润楼 105
28	10	2	了解一达通平台的功能	项目教学 任务教学 小组教学 网络多媒体	德润楼 105
29	10	2	了解一达通平台注册的操作步骤	项目教学 任务教学 小组教学 网络多媒体	德润楼 105
30	10	2	了解一达通的认证与审核步骤	项目教学 任务教学 小组教学 网络多媒体	德润楼 105
31	15	2	掌握一达通下单的操作步骤	项目教学 任务教学 小组教学 网络多媒体	德润楼 105
42	18	2	总结课程内容	小组教学 网络多媒体	德润楼 105

七、课程考核

考核项目		考核内容	考核方式	考核比例
过程性环节	学习态度	根据作业完成情况, 课堂回答问题, 由教师综合评定学习态度的得分	教师记录	20%
	课堂实践	根据学生完成情况由学生自评, 他人评价, 老师评价组成	教师记录	20%
终结性环节	阿里巴巴实操	根据发布产品的质量及市场回馈情况, 企业导师进行考核	教师记录	60%

八、第一次课设计（面向全课，力争体验）。

单元名称： 认识课程				单元教学学时	2
				在整体设计中的位置	第1次
授课 班级	17 国商	上课 时间	第一周 周一 3.4 节	上课 地点	德润楼 105
教学 目标	能力目标			知识目标	素质目标
	从总体上认识跨境电子商务, 对课程产生学习兴趣。			①认识本课程的重要性 ②初步了解课程内容安排; ③了解本课程学习任务及考核方式。	①养成积极主动学习意识; ②养成良好的团队合作精神; ③养成动手操作的的习惯。
本单	情境描述			引出任务	

元任务	介绍跨境电商案例： 北京得其电商有限公司，开展跨境电商，打开国际市场，寻找新的出路，需要考虑哪些方面？	任务 1：学习分析本案例 任务 2：认识本课程的内容安排、学习任务、考核方式 任务 3：成立学习小组
本次课使用的外语单词		
Cross-border e-commerce, platform, B2B, B2C, C2C, operation mode		
单元教学资源		
<p>教材：跨境电商与策划 沈易娟主编，湖南师范大学出版社，2013</p> <p>参考资料：</p> <p>宋文官. 跨境电子商务. 高等教育出版社，2014</p> <p>钟子健. 跨境电商与策划. 湖南师范大学出版社，2013</p> <p>瞿彭志. 跨境电商. 高等教育出版社，2009</p> <p>宋文官. 跨境电商案例分析. 高等教育出版社，2010</p> <p>讲义：自编教学讲义</p> <p>课件：自编教学课件</p> <p>网络资源：</p> <p>http://www.alibaba.com.cn——阿里巴巴</p> <p>http://www.baidu.com ——百度</p> <p>http://www.dhgate.com——敦煌网</p> <p>http://www.aliexpress.com——全球速卖通</p> <p>http://www.eBay.com/——eBay 网站</p> <p>http://www.amazon.com——亚马逊网站</p>		

单元教学进度设计（简表）

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	师生认识	教师自我介绍，与学生相互认识	学生自我介绍，师生认识	10
2	学生分组	给学生分组，以小组形式完成课堂仿真业务操作以及课后拓展业务的操作，以培养协作意识。	学生分组	10
3	感性认知	教师展示介绍跨境电商案例： 北京得其电商有限公司案例，开展跨境电商，打开市场，寻找新的出路，需要考虑哪些方面？	学生观看图片和资料形成对跨境电商的感性认识从而认识到学习跨境电商的重要性	15
4	认识跨境电商	教师引导学生探讨跨境电商学习的重要性以及如何学好跨境电商	学生分组展开讨论	15
5	认识课程	教师向学生介绍课程对应岗位、课程总体目标、课程的学习内容、告知学生学习必备的软硬件设备和相关网站	学生形成对课程的初步认知	10
6	认识本课程的学习方法和考核方式	教师说明学习方法以及对本课程的考核方式	学生明确学习方法级课程考核方式	5
7	课程项目介绍	教师介绍学习项目	学生认识学习项目	10
8	小结	教师以提问方式小结，进一步加深学生对本门课程的认识	学生回答教师提出的问题，进一步加深对本课程的认识	10
9	作业：课后任务	教师布置课后的学习任务，每小组收集有关跨境电商的业务案例及相关网站英文资料	接受任务	5
课后 体会				

详案

步骤	教学内容	教师活动	学生活动	时间
1	师生认识	教师自我介绍，与学生相互认识	学生自我介绍，师生认识	10
2	学生分组	给学生分组，以小组形式完成课堂仿真业务操作以及课后拓展业务的操作，以培养协作意识。	学生分组	10
3	感性认知	教师展示介绍跨境电商案例： 北京得其电商有限公司案例，开展跨境电商，打开市场，寻找新的出路。需要考虑哪些方面	学生观看图片和资料形成对跨境电商的感性认识从而认识到学习跨境电商的重要性	15
4	认识跨境电商	教师引导学生探讨跨境电商学习的重要性以及如何学好跨境电商	学生分组展开讨论	15
5	认识课程	教师向学生介绍课程对应岗位、课程总体目标、课程的学习内容、告知学生学习必备的软硬件设备和相关网站	学生形成对课程的初步认知	10
6	认识本课程的学习方法和考核方式	教师说明学习方法及对本课程的考核方式	学生明确学习方法及课程考核方式	5
7	课程项目介绍	教师介绍学习项目	学生认识学习项目	10
8	小结	教师以提问方式小结，进一步加深学生对本门课程的认识	学生回答教师提出的问题，进一步加深对本课程的认识	10
9	作业：课后任务	教师布置课后的学习任务，每小组收集有关跨境电商的业务案例及相关网站资料	接受任务	5

九、最后一次课设计（面向全课，高水平总结）。

单元名称： 课程总结				单元教学学时	2
				在整体设计中的位置	第 42 次
授课 班级	17 国商	上课 时间	第 18 周周五 3.4 节	上课 地点	德润楼 105
教 学 目 标	能力目标			知识目标	素质目标
	能进行课程知识点总结			①熟知该课程的知识结构体系及操作技能； ②确定自主学习的内容与今后创业方向。	培养学生努力、勤奋、踏实工作的基本素养和创新创业的意识。
本 单 元 任 务	情境描述			引出任务	
	<ol style="list-style-type: none"> 1. 教师组织学生进行课程知识点总结，教师归纳课程知识体系 2. 教师点评学生本学期的课内与课外学习情况，组织学生分享学习心得； 3. 组织学生进行分享学习心得并点评，同学们开展自评和互评 4. 教师组织学生制定自主后续学习计划，教师进行点评，学生在教师指导下制定自主后续学习计划。同学们自评、互评。 5. 学生在教师指导下开始自主学习 			任务： <ol style="list-style-type: none"> 1. 课程总结汇报 2. 分享学习心得 2. 课程总结的自评、互评 	
本次课使用的外语单词					
Operating technique 操作技能 Have a good command of knowledge 掌握知识 Summary 总结 Report 汇报 Motivation 学习动机 Start business 创业					
单元教学资源					

教材：跨境电商与策划 沈易娟主编，湖南师范大学出版社，2013

参考资料：

宋文官. 跨境电子商务. 高等教育出版社，2014

钟子健. 跨境电商与策划. 湖南师范大学出版社，2013

瞿彭志. 跨境电商. 高等教育出版社，2009

宋文官. 跨境电商案例分析. 高等教育出版社，2010

讲义：自编教学讲义

课件：自编教学课件

网络资源：

<http://www.alibaba.com.cn>——阿里巴巴

<http://www.baidu.com> ——百度

<http://www.cnnic.net.cn>——中国互联网信息中心

<http://www.marketingman>——网上营销新观察

<http://www.chinaz.com/>——站长之家

<http://zhazhang.baidu.com/>——-百度站长平台

其他网络资源：

<http://weibo.com/>——新浪微博

<http://club.sohu.com/>——搜狐社区

<http://club.dzwww.com/forum.php?mod=forumdisplay&fid=222>

——大众论坛日照社区

单元教学进度设计（简表）

步骤	教学内容	教师活动	学生活动	时间 (分钟)
1	学生案例分享	教师对学生的案例分享进行评论。	学生课前整理相关跨境电商案例及英语学习案例，课前5分钟进行分享阐述。	5
2	作业点评	教师点评学生课后作业完成情况，总结存在的共性问题。	学生听取教师作业点评，归纳总结，掌握知识提升能力。	10
3	课程总结	教师组织学生进行课程知识点总结，教师归纳课程知识体系	学生进行课程知识点总结	45
		点评学生本学期的课内与课外学习情况，组织学生分享学习心得	同学们自评、互评；分享学习心得。	
4	确定自学内容	组织学生制定自主后续学习计划，并进行点评	制定自主后续学习计划，同学们自评、互评；在教师指导下开展自主学习操作。	30
5	学生展开自主学习或自主创业（课后）	教师给予实时帮助	开展自主学习或自主创业	

十、考核方案（考核方案先由指定教师写出，然后由课程组成员集体研讨商定）

考核方式	成绩构成	评价标准	权重1	考核方式	成绩1	权重2	成绩2 (成绩1*权重2)	成绩3 (成绩2*权重1)
形成性考核	企业任务	对每一次小组的实操操作任务进行考核。 考核时间: 每一项任务完成后	20%	组内对成员的评价		25%		
				小组互评		25%		
				教师评定		50%		
	学习态度	遵守课堂纪律、积极参与课堂教学活动、按时完成作业 考核时间: 平时做好记录, 期末统计	20%	组内对成员的评价		25%		
				小组互评		25%		
				教师评定		50%		
终结性考核	期末考试	采用 PPT 总结汇报的方式, 考察学生对本学期所学知识和实践技能的掌握情况 考核时间: 期末	60%	PPT 总结				
	合计	100%						

十一、教学材料 (指教材或讲义、参考资料、所需仪器、设备、教学软件等)

教材: 跨境电商与策划 沈易娟主编, 湖南师范大学出版社, 2013

参考资料:

钟子健. 跨境电商与策划. 湖南师范大学出版社, 2013

宋文官. 跨境电子商务. 高等教育出版社, 2014

瞿彭志. 跨境电商. 高等教育出版社, 2009

宋文官. 跨境电商案例分析. 高等教育出版社, 2010

讲义: 自编教学讲义

课件: 自编教学课件

网络资源:

<http://www.alibaba.com.cn>——阿里巴巴

<http://www.baidu.com>——百度

<http://www.cnnic.net.cn>——中国互联网信息中心

<http://www.marketingman>——网络营销新观察

<http://www.chinaz.com/>——站长之家

<http://zhazhang.baidu.com/>——百度站长平台

其他网络资源:

<http://weibo.com/>——新浪微博

<http://club.sohu.com/>——搜狐社区

<http://club.dzwww.com/forum.php?mod=forumdisplay&fid=222>

——大众论坛日照社区

十二、需要说明的其他问题

本课程具有较强的实践性,需要具备一定的软硬件设备。由于场地、软硬件条件的限制,本课程的教学实施存在一定的难度,如网络不稳定、电脑损坏等。因此,需要更新升级软硬件设施,以保障教学的有效开展。

十三、本课程常用术语中英文对照

network marketing: 跨境电商

Business Information: 商务信息

Consumer Online: 网络消费者

Product Strategy: 产品策略

pricing strategy: 定价策略

Internet marketing tools: 跨境电商工具

Search Engine Marketing: 搜索引擎营销

online advertising: 网络广告

Network promotion plan: 网络促销方案

Competitors: 竞争对手

potential customers : 潜在客户

Network brand: 网络品牌

blog: 博客

WeChat: 微信