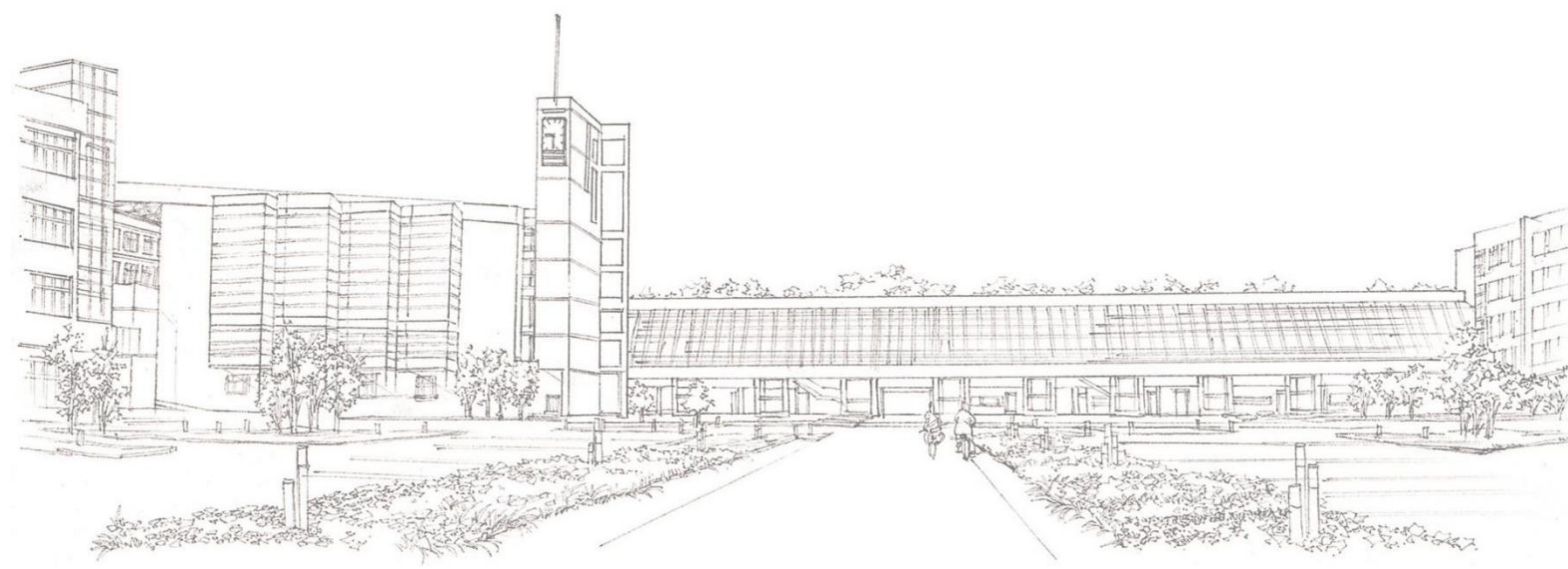




日照职业技术学院
RIZHAO POLYTECHNIC

《跨境电子商务 I》整体设计

商学系



《跨境电子商务1》

整体教学设计

课程名称：跨境电子商务1

所属系部：商学系

制定人：董秀菊、高扬、刘学飞

日照职业技术学院

课程整体教学设计

一、课程基本信息

课程名称：跨境电子商务 I		
课程代码：20334	学分：5	学时：84
授课时间：第 5 学期	授课对象：国际经济与贸易专业大二学生	
课程类型：专业平台课		
先修课程： 《国际贸易实务》、《商务英语函电》	后续课程： 《跨境电子商务 II》	

二、课程定位

1. 岗位分析：

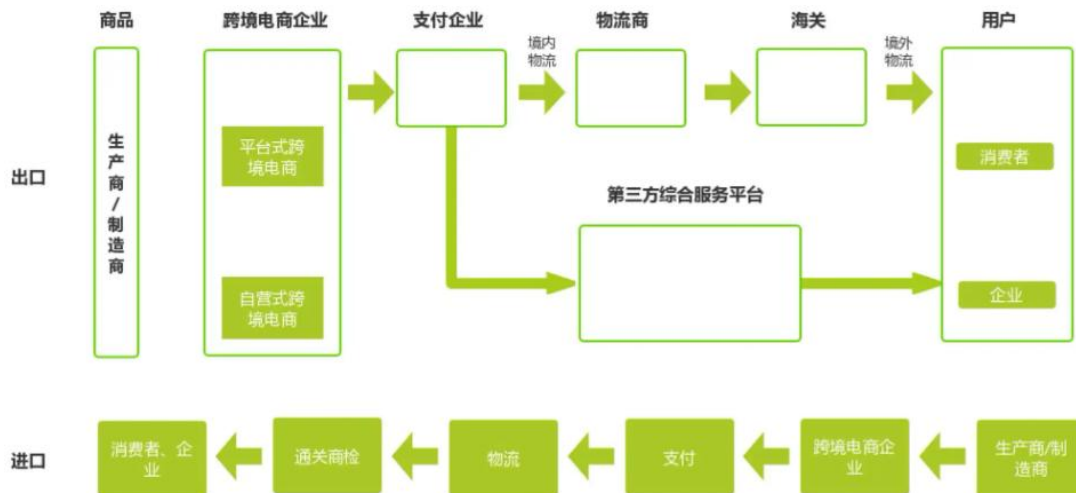
(1) 根据调研情况分析，目前国际经济与贸易专业学生主要有以下就业领域和岗位：

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	初始就业岗位	国际贸易业务专员	货代员
		跨境电商专员	
2. 跨境电商企业 3. 报关货代公司	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： 认知跨境电商	1. 了解跨境电商概念及分类	2
		2. 了解跨境电商发展趋势	2
		3. 了解跨境电商模式及平台	2
		4. 了解出口跨境电商及阿里国际站	2
3	项目二： 认知阿里国际站	1. 了解国际站前台功能（结合企业项目）	2
		2. 了解国际站后台功能（结合企业项目）	2
		3. 了解国际站排名规则（结合企业项目）	2
		4. 了解国际站平台诊断方法（结合企业项目）	2
4	项目三： 国际站店铺建	1. 店铺注册（结合企业项目）	2
		2. 店铺认证（结合企业项目）	2

	设	3. 账号设置（结合企业项目）	2
		4. 图片处理（结合企业项目）	8
		5. 产品发布（结合企业项目）	12
		6. 询盘处理（结合企业项目）	2
		7. RFQ 采购直达（结合企业项目）	2
		8. P4P 操作（结合企业项目）	2
		9. 信保服务（结合企业项目）	2
5	项目四： 一达通操作	1. 认知一达通（结合企业项目）	2
		2. 一达通注册（结合企业项目）	2
		3. 一达通认证与审核（结合企业项目）	2
		4. 一达通下单操作（结合企业项目）	4
6	项目五： 运营推广	1. 邮件营销（结合企业项目）	2
		2. 品牌营销（结合企业项目）	2
		3. SNS 营销（结合企业项目）	2
		4. Google 推广（结合企业项目）	2
		5. Facebook 推广（结合企业项目）	2
		6. Twitter 推广（结合企业项目）	2
		7. Linkedin 推广（结合企业项目）	2
		8. Pinterest 推广（结合企业项目）	2
		9. Instagram 推广（结合企业项目）	2
		10. Youtube 推广（结合企业项目）	2
7	最后一次课	课程总结	2
合计			84

五、能力训练项目设计

编号	能力训练项目名称	任务名称	能力目标	知识目标	训练方式、手段及步骤	可展示的结果
1	认知课程	1-1 认识跨境电子商务课程	能够构建对跨境电商的总体认知	总体上了解本课程需要学习的知识和内容	教师演示、讲授，学生回答问题、参与讨论、进行互动等	小组讨论汇报：一个企业要开展跨境电商运营，需要考虑哪些方面的因素？
2	认知跨境电商	2-1 跨境电商概念及分类	学会搜索跨境电商的概念及分类	了解跨境电商平台的概念及分类	学生分组进行搜索，教师指导并及时纠正	跨境电商概念及分类
		2-2 跨境电商发展趋势	掌握跨境电商的发展趋势	了解跨境电商的发展趋势	学生分组进行搜索，教师指导并及时纠正	学生搜到的跨境电商发展的相关数据
		2-3 跨境电商模式及跨境平台	掌握跨境电商的模式及平台	了解跨境电商的模式及平台	学生分组进行搜索，教师指导并及时纠正	学生搜到的跨境电商平台
		2-4 出口跨境电商	掌握出口跨境电商流程及阿里国际站	了解出口跨境电商及阿里国际站	学生分组进行搜索，教师指导并及时纠正	学生搜到的国际站的相关介绍
3	认知阿里国际站	3-1 国际站前台	通过对接的企业项目了解国际站前台结构及功能	了解国际站前台结构及操作方法	学生搜索平台独立查询资料，校企双导师线上线下指导	国际站前台内容展示

		3-2 国际站后台	通过对接的企业项目了解国际站后台结构及功能	了解国际站后台结构及操作方法	学生搜索平台独立查询资料，校企双导师线上线下指导	国际站后台内容展示
		3-3 国际站排名规则	通过对接的企业项目了解国际站排名规则	了解国际站排名规则及操作方法	学生搜索平台独立查询资料，校企双导师线上线下指导	国际站排名规则
		3-4 国际照平台诊断方法	通过对接的企业项目掌握国际站平台诊断方法	了解国际站平台诊断方法	学生搜索平台独立查询资料，校企双导师线上线下指导	国际站平台诊断方法
4	国际站店铺建设	4-1 店铺注册	通过对接的企业项目学会国际站店铺注册	掌握店铺注册所需的资料	学生搜索平台独立查询资料，校企双导师线上线下指导	学生搜索到的店铺注册所需资料及操作步骤
		4-2 店铺认证	通过对接的企业项目学会国际站店铺认证	掌握店铺认证所需的资料	学生搜索平台独立查询资料，校企双导师线上线下指导	学生搜索到的店铺认证所需资料及操作步骤
		4-3 账号设置	通过对接的企业项目学会国际站店铺账号设置的技巧	掌握主账号和子账号设置所需资料	学生搜索平台独立查询资料，校企双导师线上线下指导	学生搜索到的账号设置所需资料及操作步骤
		4-4 图片处理	通过对接的企业项目学会图片处理和详情页的制作	掌握图片处理方法和详情页信息	学生独立处理主图、副图和详情页图片，校企双导师线上线下指导	学生处理的图片、制作的详情页图片
		4-5 产品发布与优化	通过对接的企业项目学会产品发布与优化	掌握产品标题、短描、详描、运输等信息	学生发布产品、优化产品，校企双导师线上线下指导	学生发布与优化的产品（分企业分组展示）

		4-6 询盘处理 与回复	通过对接的企业项目学会询盘处理与回复	掌握函电写作的格式及回复的方法	学生搜索查看询盘并回复，校企双导师线上线下指导	学生撰写的函电（分企业分组展示）
		4-7 RFQ 采购直 达	通过对接的企业项目学会 RFQ 的搜索与回复	掌握 RFQ 的搜索与回复技巧	学生搜索查看 RFQ 并回复，校企双导师线上线下指导	学生制作的 RFQ 回复模板（分企业分组展示）
		4-8 P4P 操作	通过对接的企业项目学会 P4P 直通车的操作	掌握 P4P 直通车的信息	学生登录平台操作 P4P，校企双导师线上线下指导	学生搜索到的 P4P 资料及操作步骤（分企业分组展示）
		4-9 信保服务	通过对接的企业项目学会信保订单的操作	了解信保服务的含义及功能	学生登录平台起草信保订单，校企双导师线上线下指导	学生搜索到的信保资料及操作步骤（分企业分组展示）
5	一达通操作	5-1 认知一达 通	通过对接的企业项目学会一达通平台的查询操作	了解一达通平台的功能	学生搜索一达通平台查询资料，校企双导师线上线下指导	学生搜索到的一达通平台资料（分企业分组展示）
		5-2 一达通注 册	通过对接的企业项目学会一达通平台的注册	了解一达通平台注册所需材料	学生搜索一达通平台查看操作步骤，校企双导师线上线下指导	学生搜索到的注册所需资料（分企业分组展示）
		5-3 一达通认 证与审核	通过对接的企业项目学会一达通的认证与审核	了解一达通平台认证与审核所需材料	学生登录一达通平台查看认证与审核资料，校企双导师线上线下指导	学生搜索到的认证与审核所需的资料（分企业分组展示）
		5-4 一达通下 单操作	通过对接的企业项目学会一达通下单的操作	了解如何根据 HS 编码搜索产品，在一达通上下单	学生登录一达通平台进行下单操作，校企双导师线上线下指导	学生搜索到的 HS 编码及下单操作步骤（分企业分组展示）

6	运营推广	6-1 邮件营销	通过对接的企业项目学会用邮件进行推广营销	掌握邮件营销的方法和技巧	学生撰写邮件进行营销推广，校企双导师线上线下指导	学生撰写的营销邮件（分企业分组展示）
		6-2 品牌营销	通过对接的企业项目学会品牌营销的技巧	掌握品牌营销的方法和技巧	学生查询品牌总结品牌营销方法，校企双导师线上线下指导	学生总结的品牌营销方法（分企业分组展示）
		6-3 SNS 营销	通过对接的企业项目学会搜索 SNS 营销平台	了解 SNS 营销的含义及平台	学生查询 SNS 社交媒体平台，校企双导师线上线下指导	学生查询的 SNS 社交媒体平台（分企业分组展示）
		6-4 Google 推广	通过对接的企业项目学会利用 Google 开发客户	掌握 Google 操作方法	学生分组整理 Google 目标客户，校企双导师线上线下指导	整理的 Google 目标客户信息（分企业分组展示）
		6-4 FACEBOOK	通过对接的企业项目学会利用 FACEBOOK 开发客户	掌握 FACEBOOK 操作方法	学生分组整理 FACEBOOK 好友及目标客户，校企双导师线上线下指导	整理的 FACEBOOK 好友及目标客户信息（分企业分组展示）
		6-5 TWITTER	通过对接的企业项目学会利用 TWITTER 开发客户	掌握 FACEBOOK 操作方法	学生分组整理 TWITTER 好友及目标客户，校企双导师线上线下指导	整理的 TWITTER 好友及目标客户信息（分企业分组展示）
		6-6 LINKEDIN	通过对接的企业项目学会利用 LINKEDIN 开发客户	掌握 LINKEDIN 操作方法	学生分组整理 LINKEDIN 好友及目标客户，校企双导师线上线下指导	整理的 LINKEDIN 好友及目标客户信息

		6-7 PINTEREST	通过对接的企业项目学会利用 PINTEREST 开发客户	掌握 PINTEREST 操作方法	学生分组整理 PINTEREST 好友及目标客户，校企双导师线上线下指导	整理的 PINTEREST 好友及目标客户信息
		6-8 INSTAGRAM	通过对接的企业项目学会利用 INSTAGRAM 开发客户	掌握 INSTAGRAM 操作方法	学生分组整理 INSTAGRAM 好友及目标客户，校企双导师线上线下指导	整理的 INSTAGRAM 好友及目标客户信息
		6-9 YOUTUBE	通过对接的企业项目学会利用 YOUTUBE 开发客户	掌握 YOUTUBE 操作方法	学生分组整理 YOUTUBE 好友及目标客户，校企双导师线上线下指导	整理的 YOUTUBE 好友及目标客户信息
7	课程总结	课程总结	能够对本课程的内容进行总结汇报	课程知识总结	学生分组讨论并汇总形成总结报告，校企双导师总结点评	总结报告

六、项目情境设计

编号	一级子项目编号、名称	二级子项目编号、名称	三级子项目编号、名称	情境设计	任务	可展示的结果
1	认知课程	1-1 认识跨境电子商务课程	从总体上认识跨境电子商务课程	日照新耀食品有限公司等等从事跨境电商运营,需要进行哪些方面的准备	教师演示、讲授,学生回答问题、参与讨论、进行互动等	小组讨论汇报:开展跨境电商,需要考虑哪些方面。
2	认知跨境电商	2-1 跨境电商概念及分类	从总体上了解主要跨境电商的分类	了解日照新耀食品公司从事哪种跨境电商	学生分组进行搜索、教师指导并及时纠正	跨境电商概念及分类
		2-2 跨境电商发展趋势	从总体上了解跨境电商的发展趋势	通过日照新耀食品公司了解跨境电商的发展趋势	学生分组进行搜索、教师指导并及时纠正	学生搜到的近几年跨境电商发展的相关数据
		2-3 跨境电商模式及跨境平台	从总体上了解跨境电商的模式及平台	了解日照新耀食品公司的跨境电商的模式及运营的平台	学生分组进行搜索、教师指导并及时纠正	学生搜到的近几年跨境电商平台
		2-4 出口跨境电商	从总体上了解出口跨境电商及阿里国际站	了解日照新耀食品阿里国际站店铺结构及经营业绩	学生分组进行搜索、教师指导并及时纠正	学生搜到的国际站的相关介绍
3	认知阿里国际站	3-1 国际站前台	了解国际站前台结构及功能	了解日照新耀食品国际站前台结构及操作方法	学生搜索平台独立查询资料	国际站前台内容展示

		3-2 国际站后台	了解国际站后台结构及功能	了解日照新耀食品国际站后台结构及操作方法	学生搜索平台独立查询资料	国际站后台内容展示
		3-3 国际站排名规则	了解国际站排名规则	了解包装产品在国际站的排名规则及操作方法	学生搜索平台独立查询资料	国际站排名规则
		3-4 国际照平台诊断方法	掌握国际站平台诊断方法	了解国际站平台诊断方法	学生搜索平台独立查询资料	国际站平台诊断方法
4	国际站店铺建设-	4-1 店铺注册	掌握国际站店铺注册的操作步骤	掌握日照新耀食品国际站店铺注册所需的资料	学生搜索平台独立查询资料	学生搜索到的店铺注册所需资料及操作步骤
		4-2 店铺认证	掌握国际站店铺认证的步骤	掌握日照新耀食品国际站店铺认证所需的资料	学生搜索平台独立查询资料	学生搜索到的店铺认证所需资料及操作步骤
		4-3 账号设置	掌握国际站店铺账号设置的技巧	掌握日照新耀食品国际站主账号和子账号设置所需资料	学生搜索平台独立查询资料	学生搜索到的账号设置所需资料及操作步骤
		4-4 图片处理	掌握图片处理和详情页的制作技巧	掌握日照新耀食品国际站图片处理方法和详情页信息	学生独立处理图片、制作详情页	学生处理的图片、制作的详情页
		4-5 产品发布与优化	掌握产品上传的操作技巧	掌握日照新耀食品国际站产品标题、短描、详描、运输等信息	学生独立上传产品	学生上传的产品展示
		4-6 询盘处理与回复	掌握处理询盘的技巧	掌握日照新耀食品国际站函电写作的格式及回复的方法	学生独立查看询盘并回复	学生撰写的函电

		4-7 RFQ 采购直达	掌握 RFQ 的使用技巧	掌握日照新耀食品国际站 RFQ 的回复技巧	学生独立查看 RFQ 并回复	学生回复的 RFQ
		4-8 P4P 操作	掌握 P4P 直通车的操作方法	掌握日照新耀食品国际站 P4P 直通车的信息	学生搜索平台独立查询资料	学生搜索到的 P4P 资料及操作步骤
		4-9 信保服务	了解信保服务的含义及功能	了解日照新耀食品国际站信保服务的含义及功能	学生搜索平台独立查询资料	学生搜索到的信保资料及操作步骤
5	一达通操作	5-1 认知一达通	了解一达通平台的功能	了解一达通平台的功能	学生搜索一达通平台独立查询资料	学生搜索到的一达通平台资料
		5-2 一达通注册	了解一达通平台注册的操作步骤	了解一达通平台注册所需材料	学生搜索一达通平台独立查询资料	学生搜索到的注册所需资料
		5-3 一达通认证与审核	了解一达通的认证与审核步骤	了解一达通平台认证与审核所需材料	学生搜索一达通平台独立查询资料	学生搜索到的认证与审核所需的资料
		5-4 一达通下单操作	掌握一达通下单的操作步骤	了解如何根据 HS 编码搜索产品，在一达通上下单	学生搜索一达通平台独立查询资料	学生搜索到的 HS 编码及下单操作步骤
6	运营推广	6-1 邮件营销	能够用邮件进行推广营销	日照新耀食品开展邮件营销	学生独立撰写邮件进行营销推广	学生撰写的营销邮件
		6-2 品牌营销	掌握品牌营销的技巧	日照新耀食品开展品牌营销	学生独立查询品牌总结品牌营销方法	学生总结的品牌营销方法
		6-3 SNS 营销	了解 SNS 营销的含义及具体方法	日照新耀食品开展 SNS 营销	学生独立查询 SNS 社交媒体平台	学生查询的 SNS 社交媒体平台
		6-4 Google 推广	学会利用 Google 寻找买家或卖家	日照新耀食品开展 Google 推广	学生分组整理 Google 目标客户	整理的 Google 目标客户信息

		6-4 FACEBOOK	学会利用 FACEBOOK 寻找买家或卖家	日照新耀食品开展 FACEBOOK 推广	学生分组整理 FACEBOOK 好友及目标客户	整理的 FACEBOOK 好友及目标客户信息
		6-5 TWITTER	学会利用 FACEBOOK 寻找买家或卖家	日照新耀食品开展 TWITTER 推广	学生分组整理 FACEBOOK 好友及目标客户	整理的 FACEBOOK 好友及目标客户信息
		6-6 LINKEDIN	学会利用 LINKEDIN 寻找买家或卖家	日照新耀食品开展 LINKEDIN 推广	学生分组整理 LINKEDIN 好友及目标客户	整理的 LINKEDIN 好友及目标客户信息
		6-7 PINTEREST	学会利用 PINTEREST 寻找买家或卖家	日照新耀食品开展 PINTEREST 推广	学生分组整理 PINTEREST 好友及目标客户	整理的 PINTEREST 好友及目标客户信息
		6-8 INSTAGRAM	学会利用 INSTAGRAM 寻找买家或卖家	日照新耀食品开展 INSTAGRAM 推广	学生分组整理 INSTAGRAM 好友及目标客户	整理的 INSTAGRAM 好友及目标客户信息
		6-9 YOUTUBE	学会利用 YOUTUBE 寻找买家或卖家	日照新耀食品开展 YOUTUBE 推广	学生分组整理 YOUTUBE 好友及目标客户	整理的 YOUTUBE 好友及目标客户信息
7	课程总结	课程总结	能够对本课程的内容进行总结汇报	课程知识总结	学生分组讨论并汇总形成总结报告	总结报告

七、课程进程表

第×次	周次	学时	单元标题	项目编号	单元情境	单元任务	能力目标	知识目标	师生活动	考核内容、方法
1	1	2	认知课程	1-1	日照新耀食品有限公司等等从事跨境电商运营, 需要进行哪些方面的准备	1: 明确跨境电商在国际贸易中的作用 2: 认识跨境电商人员应该具备的素质(明确跨境电商业务员的工作任务、明确应具备的知识和素质)	从总体上认识跨境电商课程	总体上了解本课程需要学习的知识和内容	1. 自我介绍 2. 学生分组 3. 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 4. 学生分组展开讨论 5. 学生形成对课程的初步认知 6. 学生明确学习方法级课程考核方式 7. 学生认识学习项目, 日照恒宇石业有限公司案例: 开展跨境电商, 打开市场, 寻找新的出路。需要考虑哪些方面。 8. 学生回答教师提出的问题, 进一步加深对本课程的认识	对跨境电商 B2B 运营课程的认识, 小组讨论、展示
2	1	2	认知跨境	2-1	日照新耀食品公司从事	从总体上了解主要跨境	学会利用搜索引擎了解日照	了解跨境电商平台	1. 教师检查课前任务并导入、布置学习任务。	考核内容: 学生搜集到的各个搜

			电商		哪种跨境电商	电商的分类	新耀食品使用的跨境电商平台		2 学生分组搜索了解日照新耀食品使用的跨境电商平台。	索引名称。 考核方法：分组展示，教师点评、小组互评
3	1	2	认知跨境电商	2-2	通过日照新耀食品公司了解跨境电商的发展趋势	从总体上了解跨境电商的发展趋势	学会利用行业动态、专业网站搜索跨境电商发展趋势	了解跨境电商行业动态、发展趋势	1. 教师检查课前任务，行业动态、专业网站使用情况并布置本单元任务。 2. 学生根据教师下发的任务书进行操作。	考核内容：学生搜集到的行业动态、专业网站资料。 考核方法：分组展示，教师点评、小组互评
4	2	2	认知跨境电商	2-3	日照新耀食品公司的跨境电商的模式及运营的平台	从总体上了解跨境电商的模式及平台	学会利用跨境电商平台分析日照新耀食品的经营模式	掌握跨境电商经营模式	1 教师检查课前任务； 2 学生根据教师下发的任务书进行操作。	考核内容：学生搜集到的收集竞争对手、潜在客户资料。 考核方法：分组展示，教师点评、小组互评
5	2	2	认知跨境电商	2-4	日照新耀食品阿里国际站店铺结构及经营业绩	从总体上了解出口跨境电商及阿里国际站	学会分析日照新耀食品阿里国际站店铺结构及经营业绩	能制作日照新耀食品有限公司等等的国际站店铺运营报告	1 教师检查课前任务，布置本单元任务。 2 学生根据教师下发的任务书进行操作。	考核内容：学生搜集到的中国互联网信息中心的调查报告。 考核方法：分组展示，教师点评、小组互评

6	2	2	认 知 阿 里 国 站	3-1	日照新耀食 品国际站前 台结构及操 作方法	了解国际站 前台结构及 功能	学会分析日照 新耀食品阿里 国际站前台结 构	了解阿里国 际站前台信 块及功能	1. 教师检查课前任务：迅宝 企业店铺的前台信息 2. 学生分组展示。 3. 学生分组展示任务成果。 4. 总结及作业。	考核内容：跨境 电商企业顾客 的特征、地址、电 话、传真、电邮 等资料。
7	3	2	认 知 阿 里 国 站	3-2	日照新耀食 品国际站后 台结构及操 作方法	了解国际站 后台结构及 功能	学会分析日照 新耀食品阿里 国际站后台结 构	了解阿里国 际站后台模 块及功能	1. 教师检查课前任务：迅宝 企业店铺的后台信息。 2. 学生分组操作。 3. 学生分组展示任务成果。 4. 总结及作业。	考核内容：搜集 产品市场。
8	3	2	认 知 阿 里 国 站	3-3	日照新耀食 品产品在国 际站的排名 规则及操作 方法	了解国际站 排名规则	学会分析日照 新耀食品产品 的排名优化技 巧	掌握日照新 耀食品产品 的排名规则	1. 教师检查课前任务。 2. 学生分组操作。 3. 学生分组展示任务成果。 4. 总结及作业。	考核内容：搜集 产品市场。
9	3	2	认 知 阿 里 国 站	3-4	日照新耀食 品国际站平 台店铺诊断 方法	掌握国际站 平台诊断方 法	学会分析迅宝 店铺的诊断方 法	掌握迅宝店 铺的诊断方 法	1. 教师检查课前任务 2. 学生分组操作。 3. 学生分组展示任务成果。 4. 总结及作业。	考核内容：搜集 相关产品市场。 考核方法：分组 展示，教师点评、 小组互评
10	4	2	国 际 店 铺 建 设	4-1	日照新耀食 品国际站店 铺注册所需 的资料	掌握国际站 店铺注册的 操作步骤	掌握日照新 耀食品国际 站店铺注册 的操作技巧	掌握日照新 耀食品国际 站店铺注册 所需的资料	11. 教师检查课前任务 2. 学生分组操作。 3. 学生分组展示任务成果。 4. 总结及作业。	考核内容：搜集 相关产品市场。 考核方法：分组 展示，教师点评、 小组互评

11	4	2	国际店铺建设	4-2	日照新耀食品国际站店铺认证所需的资料	掌握国际站店铺认证的步骤	掌握日照新耀食品国际站店铺认证的操作技巧	掌握日照新耀食品国际站店铺认证所需的资料	1. 教师检查课前任务 2. 学生分组操作。 3. 学生分组展示任务成果。 4. 总结及作业。	考核内容：搜集相关产品市场。 考核方法：分组展示，教师点评、小组互评
12	4	2	国际店铺建设	4-3	日照新耀食品国际站主账号和子账号设置所需资料	掌握国际站店铺账号设置的技巧	掌握日照新耀食品国际站店铺账号设置的技巧	掌握日照新耀食品国际站主账号和子账号设置所需资料	1. 教师检查课前任务 2. 学生分组操作。 3. 学生分组展示任务成果。 4. 总结及作业。	考核内容：搜集著名网络品牌。 考核方法：分组展示，教师点评、小组互评
13	5	2	国际店铺建设	4-4	日照新耀食品国际站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	掌握日照新耀食品国际站产品的图片处理和详情页制作技巧	掌握图片国际站对图片的要求、详情页要求	1. 教师检查课前任务 2. 学生分组操作。 3. 学生分组展示任务成果。 4. 总结及作业。	考核内容：搜集著名网络品牌。 考核方法：分组展示，教师点评、小组互评
14	5	2	国际店铺建设	4-4	日照新耀食品国际站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	掌握日照新耀食品国际站产品的图片处理和详情页制作技巧	掌握图片国际站对图片的要求、详情页要求	1. 教师检查课前任务 2. 学生分组操作。 3. 学生分组展示任务成果。 4. 总结及作业。	考核内容：搜集著名网络品牌。 考核方法：分组展示，教师点评、小组互评
15	5	2	国际店铺建设	4-4	日照新耀食品国际站图片处理方法和详情页信	掌握图片处理和详情页的制作技巧	掌握日照新耀食品国际站产品的图片处理和详	掌握图片国际站对图片的要求、详情页要求	1. 教师检查课前任务 2. 学生分组操作。 3. 学生分组展示任务成果。 4. 总结及作业。	考核内容：分析案例中跨境电商企业定价考虑因素。

					息		情页制作技巧			考核方法：分组展示，教师点评、小组互评。
16	6	2	国际店铺建设	4-4	日照新耀食品国际站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	掌握日照新耀食品国际站产品的图片处理和详情页制作技巧	掌握图片国际站对图片的要求、详情页要求	<ol style="list-style-type: none"> 1. 教师检查课前任务 2. 学生分组操作。 3. 学生分组展示任务成果。 4. 总结及作业。 	考核内容：分析案例中跨境电商企业定价考虑因素。 考核方法：分组展示，教师点评、小组互评。
17	6	2	国际店铺建设	4-5	日照新耀食品国际站产品标题、短描、详描、运输等信息	掌握产品上传的操作技巧	掌握日照新耀食品产品上传的基本操作	注册并登录PINTEREST搜索目标客户,进行推广和引流	<ol style="list-style-type: none"> 1. 教师检查课前任务 2. 学生分组操作。 3. 学生分组展示任务成果。 4. 总结及作业。 	考核内容：定价影响因素。 考核方法：分组展示，教师点评、小组互评。
18	6	2	国际店铺建设	4-5	日照新耀食品国际站产品标题、短描、详描、运输等信息	掌握产品上传的操作技巧	以日照新耀食品有限公司等为例：	掌握跨境电商定价的特点	<ol style="list-style-type: none"> 1. 教师检查课前任务 2. 学生分组操作。 3. 学生分组展示任务成果。 4. 总结及作业。 	考核内容：定价影响因素。 考核方法：分组展示，教师点评、小组互评。
19	7	2	国际店铺建设	4-5	日照新耀食品国际站产品标题、短描、详描、运输等信息	掌握产品上传的操作技巧	以日照新耀食品有限公司等为例： 调查其支付方式并汇总	掌握竞争、低价、个性、网络、拍卖免费、差别、捆绑等	<ol style="list-style-type: none"> 1. 教师检查课前任务 2. 学生分组操作。 3. 学生分组展示任务成果。 4. 总结及作业。 	考核内容：给定跨境电商企业产品，按照不同的定价方法进行定价。 考核方法：分组

										展示,教师点评、小组互评。
20	7	2	国际店铺建设	4-5	日照新耀食品国际站产品标题、短描、详描、运输等信息	掌握产品上传的操作技巧	以日照新耀食品有限公司等为例:调查其物流配送方式并汇总	调查青岛环球快意电子商务有限公司的物流方式并汇总	1.教师检查课前任务 2.学生分组操作。 3.学生分组展示任务成果。 4.总结及作业。	考核内容:搜索浏览相关论坛。 考核方法:分组展示,教师点评、小组互评。
21	7	2	国际店铺建设	4-5	日照新耀食品国际站产品标题、短描、详描、运输等信息	掌握产品上传的操作技巧	以日照新耀食品有限公司等为例:调查E邮宝价格体系及服务范围	调查E邮宝价格体系及服务范围并汇总	1.教师检查课前任务 2.学生分组操作。 3.学生分组展示任务成果。 4.总结及作业。	考核内容:E邮宝价格体系及服务范围。 考核方法:分组展示,教师点评、小组互评。
22	8	2	国际店铺建设	4-5	日照新耀食品国际站产品标题、短描、详描、运输等信息	掌握产品上传的操作技巧	以日照新耀食品有限公司等为例:调查E邮宝价格体系及服务范围	调查E邮宝价格体系及服务范围并汇总	1.教师检查课前任务 2.学生分组操作。 3.学生分组展示任务成果。 4.总结及作业。	考核内容:E邮宝价格体系及服务范围。 考核方法:分组展示,教师点评、小组互评。
23	8	2	国际店铺建设	4-6	日照新耀食品国际站函电写作的格式及回复的方法	掌握日照新耀食品国际站函电写作的格式及回复的方法	以日照新耀食品有限公司等为例:调查DHL价格体系及服务范围	调查DHL价格体系及服务范围并汇总	1.教师检查课前任务 2.学生分组操作。 3.学生分组展示任务成果。 4.总结及作业。	考核内容:DHL价格体系及服务范围。 考核方法:分组展示,教师点评、小组互评。

24	8	2	国际店铺建设	4-6	日照新耀食品国际站函电写作的格式及回复的方法	掌握日照新耀食品国际站函电写作的格式及回复的方法	以日照新耀食品有限公司等为例： 调查 DHL 价格体系及服务范围	调查 DHL 价格体系及服务范围并汇总	1. 教师检查课前任务 2. 学生分组操作。 3. 学生分组展示任务成果。 4. 总结及作业。	考核内容：DHL 价格体系及服务范围。 考核方法：分组展示，教师点评、小组互评。
25	9	2	国际店铺建设	4-7	日照新耀食品国际站 RFQ 的回复技巧	掌握日照新耀食品国际站 RFQ 的回复技巧	以日照新耀食品有限公司等为例： 调查 UPS/FEDEX 价格体系及服务范围	调查 UPS 价格体系及服务范围并汇总	1. 教师检查课前任务 2. 学生分组操作。 3. 学生分组展示任务成果。 4. 总结及作业。	考核内容：UPS 价格体系及服务范围。 考核方法：分组展示，教师点评、小组互评。
26	9	2	国际店铺建设	4-8	日照新耀食品国际站 P4P 直通车的信息	掌握日照新耀食品国际站 P4P 直通车的信息	以日照新耀食品有限公司等为例： 调查 FEDEX 价格体系及服务范围	调查 Fedex 价格体系及服务范围并汇总	1. 教师检查课前任务 2. 学生分组操作。 3. 学生分组展示任务成果。 4. 总结及作业。	考核内容：Fedex 价格体系及服务范围。 考核方法：分组展示，教师点评、小组互评。
27	9	2	国际店铺建设	4-9	日照新耀食品国际站信保模块及功能	了解日照新耀食品国际站信保模块及功能	以日照新耀食品有限公司等为例： 调查 TNT 价格体系及服务范围	调查 TNT 价格体系及服务范围并汇总	1. 教师检查课前任务 2. 学生分组操作。 3. 学生分组展示任务成果。 4. 总结及作业。	考核内容：TNT 价格体系及服务范围 考核方法：分组展示，教师点评、小组互评。

28	10	2	一达通操作	5-1	了解一达通平台的功能	了解一达通平台的功能		了解一达通平台的功能	1. 教师检查课前任务 2. 学生分组操作。 3. 学生分组展示任务成果。 4. 总结及作业。	考核内容：本课程学习总结。 考核方法：分组展示，教师点评、小组互评。
29	10	2	一达通操作	5-2	了解一达通平台注册的操作步骤	了解一达通平台注册所需材料		了解一达通平台注册的操作步骤	1. 教师检查课前任务 2. 学生分组操作。 3. 学生分组展示任务成果。 4. 总结及作业。	
30	10	2	一达通操作	5-3	了解一达通的认证与审核步骤	了解一达通平台认证与审核所需材料		了解一达通的认证与审核步骤	1. 教师检查课前任务 2. 学生分组操作。 3. 学生分组展示任务成果。 4. 总结及作业。	
31	15	2	一达通操作	5-4	掌握一达通下单的操作步骤	了解如何根据 HS 编码搜索产品，在一达通上下单		掌握一达通下单的操作步骤	1. 教师检查课前任务 2. 学生分组操作。 3. 学生分组展示任务成果。 4. 总结及作业。	
32	15	2	推广运营	6-1	日照新耀食品开展邮件营销	学生独立撰写邮件进行营销推广			1. 教师检查课前任务 2. 学生分组操作。 3. 学生分组展示任务成果。 4. 总结及作业。	
33	15	2	推广运营	6-2	日照新耀食品开展品牌营销	学生独立查询品牌总结品牌营销方法			1. 教师检查课前任务 2. 学生分组操作。 3. 学生分组展示任务成果。 4. 总结及作业。	

34	16	2	推广运营	6-3	日照新耀食品开展 SNS 营销	学生独立查询 SNS 社交媒体平台			1. 教师检查课前任务 2. 学生分组操作。 3. 学生分组展示任务成果。 4. 总结及作业。
35	16	2	推广运营	6-4	日照新耀食品开展 Google 推广	学生分组整理 Google 目标客户			1. 教师检查课前任务 2. 学生分组操作。 3. 学生分组展示任务成果。 4. 总结及作业。
36	16	2	推广运营	6-5	日照新耀食品开展 FACEBOOK 推广	学生分组整理 FACEBOOK 好友及目标客户			1. 教师检查课前任务 2. 学生分组操作。 3. 学生分组展示任务成果。 4. 总结及作业。
37	17	2	推广运营	6-6	日照新耀食品开展 TWITTER 推广	学生分组整理 FACEBOOK 好友及目标客户			1. 教师检查课前任务 2. 学生分组操作。 3. 学生分组展示任务成果。 4. 总结及作业。
38	17	2	推广运营	6-7	日照新耀食品开展 LINKEDIN 推广	学生分组整理 LINKEDIN 好友及目标客户			1. 教师检查课前任务 2. 学生分组操作。 3. 学生分组展示任务成果。 4. 总结及作业。
39	17	2	推广运营	6-8	日照新耀食品开展 PINTEREST 推广	学生分组整理 PINTEREST 好友及目标客户			1. 教师检查课前任务 2. 学生分组操作。 3. 学生分组展示任务成果。 4. 总结及作业。

40	18	2	推广运营	6-9	日照新耀食品开展 INSTAGRAM 推广	学生分组整理 INSTAGRAM 好友及目标客户			1. 教师检查课前任务 2. 学生分组操作。 3. 学生分组展示任务成果。 4. 总结及作业。	
41	18	2	推广运营	6-10	日照新耀食品开展 YOUTUBE 推广	学生分组整理 YOUTUBE 好友及目标客户			1. 教师检查课前任务 2. 学生分组操作。 3. 学生分组展示任务成果。 4. 总结及作业。	
42	18	2	课程总结	7-1	总结课程内容	学生分组进行课程总结汇报				

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	18 国商	上课 时间		上课 地点	德润楼 241
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 元任 务	情境描述			引出任务	
	介绍跨境电商案例： 日照新耀食品有限公司等等，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					

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.跨境电商.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.dhgate.com>——敦煌网

<http://www.aliexpress.com>——全球速卖通

<http://www.eBay.com/>——eBay 网站

<http://www.amazon.com>——亚马逊网站

单元教学进度设计

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： 日照新耀食品有限公司等等案例，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： 日照新耀食品有限公司等等案例，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	企业项目实操	根据发布产品的质量、出单情况及市场回馈情况，学校老师和企业导师共同进行考核	教师记录	60%

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://zhanzhang.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