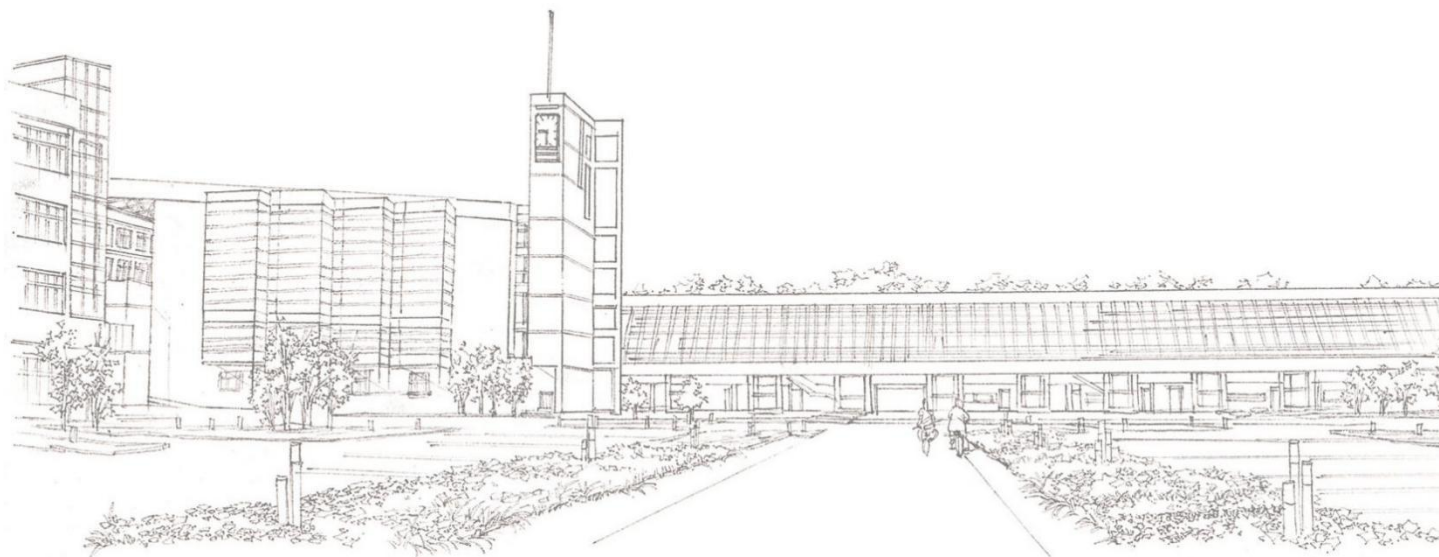




日照职业技术学院
RIZHAO POLYTECHNIC

《国际货运代理实务》教案

商学系



模块一 国际货运代理认知	1
项目一 国际货运代理基础知识	1
任务一 货代与国际货运当事人	1
任务二 货运代理业务范围和基本岗位	4
任务三 传统货代和无船承运人	6
项目二 国际货运代理组织及企业	8
模块二 国际海洋货运代理	12
项目一 揽货	12
任务一 国际航线与港口	12
任务二 集装箱运输特征	15
任务三 承运人与船期表	18
任务四 揽货的渠道和方法	21
任务五 询盘与报价	24
项目二 订舱	27
任务一 出口联单业务	27
任务二 订舱业务	30
项目三 集装箱进出场	33
任务一 设备交接单流转程序	33
任务二 集装箱进出场	36
项目四 集装箱装箱	39
任务一 集装箱装箱业务	39
任务二 填制装箱单	42
项目五 进出口报关报检	45
任务一 进出口检验检疫	45
任务二 进出口报关实务	49
项目六 海运提单	52

任务一 货代与国际货运当事人

课题	货代与国际货运当事人			建议学时	2			
学情分析	国际经济与贸易专业大二专业核心课，前期储备《商务英语精读》《国际贸易实务》《商务英语函电》《单证实务》等专业基础课程知识。							
教学目的	知识目标	1.了解货代的概念、性质和类别 2.了解国际航运相关企业 3.掌握货代与相关产业的关系						
	能力目标	1.对所学知识的提取和应用能力 2.建立专业知识网络的能力 3.分析问题的能力						
	思政元素	将专业学习作为事业规划的基础， 未雨绸缪而非临阵磨枪，步步为营而非听天由命。						
教学要求	知识&技能	重点	难点	目标达成度				
				了解	掌握	应用	分析	综合
	国际贸易合同	√		√				
	航运角色分析	√		√				
	货代企业现状		√		√			
教学准备 预习任务	1.引导学生回顾大一专业基础课《国际贸易实务》。 2.联系合作企业访谈行业现状。 3.备好课件、网络资源、课堂提问及案例。				教学资源		PPT 访谈视频	

	教学步骤与内容	教学方法	达成目标
教学 内容 与 过程	【课程导入】 1.提问式启发：同学们清楚自己的就业方向吗？毕业后打算干什么，结合所学的专业知识谈谈自己的看法。 2.播放访谈视频3-5 分钟。	启发式教学法 视频教学法	教学目标自然引入，使学生明确课堂教学目标。
	【任务呈现】 任务一：了解国际贸易合同 任务二：了解国际航运企业 任务三：掌握货代业务及行业现状	PPT 演示 任务引领	使学生了解课堂教学主线。
	【任务实施】 任务一： 1.小组讨论：国际贸易合同还记得多少，同学们任务有哪些条款是跟运输有关的？ 2.PPT 展示贸易合同的条款目录，启发学生回答合同条款内容。 3.价格条款分析：结合案例新版贸易术语解释通则下跟海运有关的贸易术语：FOB、CFR、CIF。 4.支付条款分析：回顾国际贸易支付方式有哪些，着重提出信用证支付方式	PPT 演示 小组讨论 提问式启发 案例教学 注入式讲授	将知识点有序的呈现出来，完成三个教学任务的同时拉近理论教学 and 实际业务的距离，案例开阔眼界，讨论锻炼沟通。

	以及涉及到的跟单信用证统一惯例，具体流程一带而过，后期缮制提单详细讲解。 任务二： 1.提问：你认为层次最高的航运企业是什么？ 2.案例：讲述自己的求职经历，以此引出各行业的门槛和前景。 3.知识点讲解：船公司、船舶代理公司、船务管理公司、货代、租船经纪人、物流公司、贸易公司。 任务三： 1.提问：有人说，货代企业是夕阳产业，你怎么看？ 2.知识点讲解：货代业务内容有哪些，期间合作及竞争对手有哪些，存在的意义是什么，如果没有货代企业，航运会遭遇怎样的危机。	PPT 演示 小组讨论 提问式启发 案例教学 注入式讲授	将知识点有序的呈现出来，完成三个教学任务的同时拉近理论教学 and 实际业务的距离，案例开阔眼界，讨论锻炼沟通。
教学评价	本节内容通过大量的提问和引用实例引起学生的兴趣，同时用织网的方法强化记忆，教学效果良好。		
课后作业： 选择自己喜欢的一个港口，从地理、历史、文化、服务等角度制作REPORT。			
知识链接：货代企业 船代企业 船务公司 国际贸易公司			

任务二 货运代理业务范围和基本岗位

课题	货运代理业务范围和基本岗位	建议学时	2
知识目标	1. 了解货代的基本岗位有哪些。 2. 熟悉国际货运代理从事的业务范围。		
技能目标	1. 能够准确判断不同岗位的不同职责。 2. 能够立足自身职责放眼全局，协调沟通完成各类工作。		
思政元素	1. 实现从不知者无畏到知者亦无畏的进步。 2. 认识人类进步的意义和工作的意义，勤勉向上，不抱怨、不懈怠。		
案例导入	市场调查表明，初入职场的实习生能坚持在同一岗位上实习半年以上的只是小部分。以下是甲、乙、丙、丁四人的抱怨： 甲：我在这里实习没有薪水、路又远、又没地方午休…… 乙：我不知道从哪里下手，它们整天让我看资料，不用考试的资料我记不住…… 丙：我在这里实习好无聊，它们都忙忙碌碌，没有师傅带我，也没人理睬我…… 丁：这里的同事忽略我、排挤我，让我难以忍受…… 新员工要在正确的心态下，主动去对企业形成初步的感性认知，积极寻找自己能做什么，要能静下心、沉下气来，才能不断地融入职业和岗位，深入了解企业文化，融入企业商业氛围和人文氛围。 认真做事，把关注重心放在自身知识与技能的提高上；宽容待人，不容易沟通的主管、同事到处都可能碰到，不如忽略这些干扰的因素。如果一定要离开公司，希望是为了理想而走，而不是为了某一件不愉快的事或某个讨厌的人而放弃。 货代企业面对的市场环境比较复杂，那些只能处理一般业务的职员只能做基础工作的员工，迟早会被淘汰。市场需要的员工必须是能多角度了解企业所面对的市场环境和企业运转的现状；企业需要的是善于观察分析和思考，能为企业利益着想，能替领导分忧的员工。所以，初到国际货代		

	岗位上，需要掌握货代专业基础知识与技能。																																						
教学内容	1. 国际海上货运代理业务流程： ① 揽货、捷运、向承运人订舱（含租船、包机、包板、包舱）、向承运人交货、托运、配载、换单。 ② 合并运输、集装箱拼装拆箱。 ③ 代理报关、报检、报验、保险。 ④ 货物的监装并监督离港、货物拆卸及清关。 ⑤ 单证缮制与签发。 ⑥ 国际多式联运、国际快递。 ⑦ 综合物流服务以及包装、装卸、标记、仓储、分拨。 ⑧ 运费、杂费收付及结算。 ⑨ 向客户提供有关服务的信息和咨询等有偿服务。 2. 国际货运代理从事的业务： ① 为发货人服务② 为海关服务③ 为承运人服务④ 为航空公司服务 ⑤ 提供拼箱服务⑥ 提供多式联运服务 3. 货代的岗位及职责： <table><tr><th>销售岗</th><th>操作岗</th><th>单证岗</th><th>客服岗</th></tr><tr><td>开始</td><td></td><td></td><td>可提供信息</td></tr><tr><td>与客户洽商</td><td>操作可行性</td><td></td><td></td></tr><tr><td>签订合同</td><td></td><td></td><td>面对客户，及时反馈并协助解决问题</td></tr><tr><td>执行合同</td><td>订舱等具体操作</td><td>缮制相关单据，确保业务有序流转</td><td></td></tr></table> <table><tr><th>岗位</th><th>主要任务</th><th>需具备的素质</th></tr><tr><td>管理人员</td><td>公司业务目标的制定，对公司业务及人员的管理，与相关行政部门沟通，协调解决业务操作上的问题</td><td>熟悉货代进出口流程，具有较强的管理能力、创新能力、宏观把握、市场洞察及预测能力，对货代活动开展起导向作用。</td></tr><tr><td>销售人员</td><td>根据客服反馈的信息，开发客户，展开揽货业务。</td><td>熟悉货代业务流程，具有良好的销售技巧和口才。</td></tr><tr><td>操作人员</td><td>负责订舱、拖车装箱及配送安排等实际工作。</td><td>具有较强的反应能力及判断能力。</td></tr><tr><td>单证人员</td><td>缮制各个环节的单证，签发提单，录入费用，出账单等。</td><td>具有细致谨慎的工作态度，有较强的工作承受力。</td></tr><tr><td>客服人员</td><td>市场信息（包括航线、价格）的搜集，对客户的咨询予以反馈，进行客户维护。</td><td>具有较强的专业能力，较高的市场敏感度，良好的口才、礼仪及亲和力。</td></tr></table>	销售岗	操作岗	单证岗	客服岗	开始			可提供信息	与客户洽商	操作可行性			签订合同			面对客户，及时反馈并协助解决问题	执行合同	订舱等具体操作	缮制相关单据，确保业务有序流转		岗位	主要任务	需具备的素质	管理人员	公司业务目标的制定，对公司业务及人员的管理，与相关行政部门沟通，协调解决业务操作上的问题	熟悉货代进出口流程，具有较强的管理能力、创新能力、宏观把握、市场洞察及预测能力，对货代活动开展起导向作用。	销售人员	根据客服反馈的信息，开发客户，展开揽货业务。	熟悉货代业务流程，具有良好的销售技巧和口才。	操作人员	负责订舱、拖车装箱及配送安排等实际工作。	具有较强的反应能力及判断能力。	单证人员	缮制各个环节的单证，签发提单，录入费用，出账单等。	具有细致谨慎的工作态度，有较强的工作承受力。	客服人员	市场信息（包括航线、价格）的搜集，对客户的咨询予以反馈，进行客户维护。	具有较强的专业能力，较高的市场敏感度，良好的口才、礼仪及亲和力。
销售岗	操作岗	单证岗	客服岗																																				
开始			可提供信息																																				
与客户洽商	操作可行性																																						
签订合同			面对客户，及时反馈并协助解决问题																																				
执行合同	订舱等具体操作	缮制相关单据，确保业务有序流转																																					
岗位	主要任务	需具备的素质																																					
管理人员	公司业务目标的制定，对公司业务及人员的管理，与相关行政部门沟通，协调解决业务操作上的问题	熟悉货代进出口流程，具有较强的管理能力、创新能力、宏观把握、市场洞察及预测能力，对货代活动开展起导向作用。																																					
销售人员	根据客服反馈的信息，开发客户，展开揽货业务。	熟悉货代业务流程，具有良好的销售技巧和口才。																																					
操作人员	负责订舱、拖车装箱及配送安排等实际工作。	具有较强的反应能力及判断能力。																																					
单证人员	缮制各个环节的单证，签发提单，录入费用，出账单等。	具有细致谨慎的工作态度，有较强的工作承受力。																																					
客服人员	市场信息（包括航线、价格）的搜集，对客户的咨询予以反馈，进行客户维护。	具有较强的专业能力，较高的市场敏感度，良好的口才、礼仪及亲和力。																																					

任务三 传统货代和无船承运人

课题	传统货代和无船承运人				建议学时		2	
学情分析	国际经济与贸易专业大二专业核心课，前期储备《商务英语精读》《国际贸易实务》《商务英语函电》《单证实务》等专业基础课程知识。							
教学目的	知识目标	1.了解国际货运代理人的业务内容 2.了解货代从业资质 3.掌握货代与无船承运人的关系						
	能力目标	1.分析问题的能力 2.理论结合实际解决问题的能力 3.沟通交流能力						
	思政元素	淡化人情观念， 树立契约精神，靠自身努力维护法治社会根基和现代文明体系。						
教学要求	知识&技能	重点	难点	目标达成度				
				了解	掌握	应用	分析	综合
	货代业务内容	√		√				
	货代从业资质	√		√				
	货代与NVOCC		√		√			
教学准备 预习任务	1.学生需在课前查询当地知名货代企业的业务内容。 2.联系合作企业访谈行业现状。 3.备好课件、网络资源、课堂提问及案例。				教学资源		PPT 访谈视频	

	教学步骤与内容	教学方法	达成目标
教学	【课程导入】 1. 播放访谈视频3-5 分钟。 2. 引导学生思考视频中提到的“我们 是一级货代”这个问题，那么大家课 前查询的货代企业属于几级货代呢？	启发式教学法 视频教学法	教学目标自然引入，使学生明确课堂教学目标。
	【任务呈现】 任务一：了解货运代理人的业务内容 任务二： 掌握货代与NVOCC 的关系 任务三： 了解货代从业资质	PPT 演示 任务引领	使学生了解课堂教学主线。

内容 与 过程	【任务实施】 任务一： 1. 小组讨论：作为一名货运代理人，会有哪些工作需要大家做呢？每组派一名代表发言，并阐明自己最喜欢的工作种类。 2. 结合学生的答案逐条分析他们喜欢的工作内容需要有哪些知识储备，分别对应专业教学的哪个学科。 3.分析完学生的讨论结果后，趁热打铁，以PPT 的形式呈现货运代理人的业务范围：揽货-订舱-备货装箱-报关	PPT 演示 小组讨论 提问式启发 对比教学 注入式讲授	将知识点有序的呈现出来，完成三个教学任务的同时引起学生对货代行业的关注，案例开阔眼界，讨论锻炼沟通。
---------------	---	---	---

	报检-进场装船-单证处理-进港提货- 内陆运输。 任务二： 1.提问：还记得导入视频中提到的一级货代吗， 你们认为何为一级货代？ 2.结合学生的回答引入自身经验，大学同学进的货代公司有的只有三个人，有的有数十人， 以此初步引入狭义货代、广义货代及NVOCC 的概念。 3.详细解释货代和NVOCC 的区别之后利用PPT 呈现货代与无船承运人的对比表， 先给一个错误的， 由学生分析后进行纠错。 任务三： 1.提问：怎样才能成为一名合格货代？ 2.知识点讲解：根据业务流程货代的岗位及要求。	PPT 演示 小组讨论 提问式启发 对比教学 注入式讲授	将知识点有序的呈现出来，完成三个教学任务的同时引起学生对货代行业的关注，案例开阔眼界， 讨论锻炼沟通。
教学评价	本节内容通过大量的提问和引用实例引起学生的兴趣，通过对比教学的方式使学生了解货代行业的分类，达到了预期的教学效果。		
课后作业：小组模拟组建货代企业并制作企业策划书。			
知识链接：<u>货代企业</u> <u>狭义货代</u> <u>无船承运人</u>			

项目二 国际货运代理组织及企业

课题	国际货运代理组织及企业	建议学时	4
知识目标	1. 了解国际货运代理组织的基本情况。 2. 掌握国际货运代理企业的含义、分类等内容。 3. 熟悉国际货运代理企业的设立、变更和终止等内容。		
技能目标	1. 根据国际货运代理企业的类别明确其经营范围。 2. 了解所在省市的国际货运代理组织机构。		
思政元素	从行业发展情况感受社会发展规律， 爱国守法、以静制动， 在享受法律保护的同时维护法治体系， 用于承担社会职责。		
案例导入	天津港 2015 年“8·12” 瑞海公司特大火灾爆炸事故给国际货运代理物流企业的财产和代理货物造成了巨大损失。为了帮助企业尽快清查损失， 正确、及时理赔和索赔， 天津货运代理协会于 2015 年 8 月 17 日下午 在天津外货公司会议厅举办了“8·12 突发事件中货物和财产损失索赔咨询会”， 企业 100 多人参加会议， 资深律师做了题为“8·12 事故造成货损索赔程序”的宣讲， 提示在突发事件中有财产和货物损失的货运企业应当立即准备好各种相关单据， 向保险公司或责任人提出索赔要求。必要时， 邀请第三方检验机构对残货实施检验并出具报告。 会议邀请保险公司介绍承保的“物流类保险”的“仓储险”“货运险”的内容， 以及保险人在出险后提出索赔的程序及经验。参会的企业代表纷纷就本公司具体业务受损情况向两位宣讲人进行现场咨询。		
教学内容	一、 国际货运代理组织 1. 国际货运代理协会联合会 FIATA 2. 中国国际货运代理协会 CIFA 中国国际货运代理协会的宗旨是协助政府部门加强对我国国际货运代理行业的管理；维护国际货运代理行业的经营秩序， 推动会员企业间的横向交流与合作， 依法维护本行业利益；保护会员企业的合法权益， 促进对外贸易和国际货运代理业的发展。 二、 国际货运代理企业		

	1. 国际货运代理企业的含义 国际货运代理企业是指接受进出口货物发货人、收货人或承运人的委托，以委托人的名义或者以自己的名义，为委托人办理国际货物运输及相关业务并收取服务报酬的企业。国际货运代理企业可以作为进出口货物的收货人、发货人的代理人，也可以作为独立经营人，从事国际货运代理业务。 2. 国际货运代理企业的名称特点和组织形式 国际货运代理企业必须依法取得中华人民共和国企业法人资格，其名称、标志应当符合国家法律法规和规章的有关规定，符合其业务性质、范围，并能表明行业特点，应当含有“货运代理”“运输服务”“集运”“物流”等相关字样。目前，我国国际货运代理企业的组织形式以有限责任公司或股份有限公司为主。 3. 国际货运代理企业的分类 (1) 以对外贸易运输企业为背景的国际货运代理企业。 (2) 以实际承运人企业为背景的国际货运代理企业。 (3) 以外贸、工贸公司为背景的国际货运代理企业。 (4) 以仓储、包装企业为背景的国际货运代理企业。 (5) 以港口、航道、机场企业为背景的国际货运代理企业。 (6) 以境外国际运输、运输代理企业为背景的国际货运代理企业。 (7) 其他背景的国际货运代理企业。 三、 国际货运代理企业的设立 (一) 国内投资国际货运代理企业的设立 1. 国内投资国际货运代理企业的设立条件 2. 国内投资国际货运代理企业的设立程序 3. 国内投资国际货运代理企业的备案 国际货运代理企业的备案分为国际货运代理企业本身的备案（包括设立备案和变更备案）和国际货运代理企业的业务经营备案。国际货运代理企业的备案工作实行全国联网和属地化管理。国际货运代理企业应在本地区备案机关办理备案手续。 (二) 外商投资和港澳投资国际货运代理企业的设立
--	---

	1. 外商投资的国际货运代理企业的设立 2. 港澳投资的国际货运代理企业的设立 四、 国际货运代理企业的变更和终止 （一） 国际货运代理企业的变更 国际货运代理企业成立以后， 可以根据国家有关法律、法规规定和企业实际情况， 变更企业名称、企业类型、隶属关系、经营范围、经营地域、通信地址或营业场所、法定代表人等项目， 也可变更股东， 增加或减少注册资本。所有这些都属于国际货运代理企业的变更情形， 均应办理相应的法律手续。 1. 国际货运代理企业变更的条件 2. 国际货运代理企业变更应提交的文件 （二） 国际货运代理企业的终止 外商投资国际货运代理企业终止的情形与国内国际货运代理企业基本一致，也分强制和任意两类。其应提交的文件、资料除申请书、清算报告、决议或裁决书、营业执照外， 还应提交原审批机关的批准文件、税务机关 / 海关出具的完税证明等。在清算时， 通常清算委员会的成员由董事、法人代表组成； 如遇特殊情况， 还应有债权人代表、主管机关代表及中国注册会计师、律师等参加。
--	--

任务一 国际航线与港口

课题	国际航线与港口				建议学时		2	
学情分析	港口与航运管理专业大二专业核心课，前期储备《远洋运输实务》《国际贸易》《航运地理》《港口装卸工艺》等专业基础课程知识。							
教学目的	知识目标	1.了解世界主要集装箱班轮运输航线 2.熟悉国际知名干线港 3.熟悉国际主要水道建设情况						
	能力目标	1.能够结合客户需求完成航线选择 2.结合国际干线港行情合理规避跳港、滞港等运输风险						
	思政元素	1.了解国际航运发展史、世界民族发展史 2.正确评价经济、文化、文明发展 3.树立积极正确的民族观、价值观						
教学要求	知识&技能	重点	难点	目标达成度				
				了解	掌握	应用	分析	综合
	班轮运输航线	√		√		√		
	世界知名港口	√		√		√		
	国际航运水道		√	√				
教学准备 预习任务	1.需熟悉世界地图， 自带地理教本。 2.备好课件、网络资源、课堂提问及案例。 3. 学生课前阅读《华尔街》《十大海上战争》 等相关文献。					教学资源		PPT 网络图片 视频

	教学步骤与内容	教学方法	达成目标
教学 内容 与 过程	【课程导入】 1.世界地图展示 2.提问式启发：集中提问，你眼中的世界是什么样子的？个性化提问，你认为世界上最发达的国家在哪里/你认为如何评价一个国家的发达与否呢？	资源索引 法 启发式教学法	教学目标自然引入，点燃学生的学习激情。
	【知识链接】 <u>七大洲四大洋</u> <u>远东中东</u> <u>一带一路</u> <u>国际航运中心</u> <u>苏伊士运河</u> <u>新阿姆斯特丹</u>	铺陈讲述 网络应用	开阔学生视野，提升学习的趣味性和多样性。
	【任务呈现】 任务一：了解国际航线群 任务二：了解世界大港与航运中心 任务三：国际主要航运水道	PPT 演示 任务引领	使学生了解课堂教学主线。
	【任务实施】 任务一： 1.提问：结合《远洋运输实务》《航运地理》回想一下国际航线都有哪些？ 2.图片展示：呈现航线的全貌，“船讯网”体现真实与细节。 3.知识点讲解：订舱所需的广义的航线与航行所需的狭义航线；国际航线主要有哪些，	PPT 演示 提问式启发 故事式启发 案例教学	将知识点有序的呈现出来，完成三个教学任务的同时开发学生自主学习的能力，案例开阔眼界，讨论锻炼沟通。

	利用率、安全度与货物细分；航线优势与发展前景。 4.案例分析：选择远东-欧洲航线需考虑的因素。 任务二： 1.提问：我们国家的知名港口你了解多少？中国有没有国际性的航运中心？ 2.引用历史素材：英荷百年战争、纽约华尔街、近现代国际金融秩序。 3.小组讨论：我们要建设国际性的航运中心需要做出哪些努力？ 任务三： 1.案例：第二次中东战争又被称为运河战争，对这次战争，你有什么感触？ 2.情景再现：苏伊士运河开凿史，结合任务二中提到的英荷海上战争进行理论阐释 3.自由讨论：你认为什么是强国？我们如何准确定义发达国家这四个字。	注入式讲授 PPT 演示 提问式启发 故事式启发 案例教学 注入式讲授	将知识点有序的呈现出来，完成三个教学任务的同时开发学生自主学习的能力，案例开阔眼界，讨论锻炼沟通。
教学评价	基于“引发疑问——情景再现——今昔对比——重造认知”这一教学策略，完成“起承转合”四步教学目标，以提问、引导和自主交流为主，夯实航线、港口理论知识，增强求知趣味性，开阔学生眼界的同时建立当代青年强烈的民族自信心和互利共赢的发展理念。		

任务二 集装箱运输特征

课题	集装箱运输特征				建议学时		2	
学情分析	国际经济与贸易专业大二专业核心课，前期储备《商务英语精读》《国际贸易实务》《商务英语函电》《单证实务》等专业基础课程知识。							
教学目的	知识目标	1.熟悉集装箱运输提单正面不知条款 2.掌握集装箱货物的流转形态 3.掌握集装箱货物交接地点和交接形式						
	能力目标	1.正确理解提单条款的能力 2.信息提取能力 3.分析问题解决问题的能力						
	思政元素	树立航运人吃苦耐劳的敬业精神， 诚实守信的职业道德，遵纪守法的职业素养。						
教学要求	知识&技能	重点	难点	目标达成度				
				了解	掌握	应用	分析	综合
	提单不知条款		√	√				
	集装箱流转形态	√			√			
	集装箱交接形式	√			√			
教学准备 预习任务	1.学生需在课前搜集不同课程中涉及的提单样本，并对正面条款进行分类对比。 2.制作不同交接地点的卡片， 方便排列组合。 3.备好课件、网络资源、课堂提问及案例。				教学资源		PPT 提单样张	

	教学步骤与内容	教学方法	达成目标
教学 内容 与 过程	【课程导入】 1.导入案例：整箱运输情况下， 货主自行 装箱并填制装箱单，货物运达目的地后收 货人拆箱发现货物短缺5 件，集装箱铅封 完好。请问， 承运人需要对货物短缺负责吗？	启发式教学 法 案例教学法	通过思考案例细节， 使学生对课堂教学内 容产生浓烈的兴趣。
	【任务呈现】 任务一： 掌握集装箱流转形态 任务二： 掌握集装箱的交接方式 任务三： 熟悉提单正面不知条款	PPT 演示 任务引领	使学生了解课堂教学 主线。
	【任务实施】 任务一： 1.提问：国际贸易的种类有哪些？结合学 生的回答引出自己的工作经验，贸易公司 在进行出口贸易时，会遇到自己不能生产 的货物的询价，这时贸易公司会委托其他 厂家协助生产，久而久之就形成了分批生 产集中采购或是集中生产分批销售的商 业模式。 2.PPT 展示： 正是因为商业模式及货运量 的不同，集装箱运输出现了两种形态：整	PPT 演示 小组讨论 提问式启发 案例分析注 入式讲授	将知识点有序的呈现 出来，完成三个教学 任务的同时使学生对 集装箱运输有新的认 识，案例开阔眼界， 讨论锻炼沟通。

	箱和拼箱。 3.PPT：对整箱拼箱的概念进行详细解释，并对两者特点进行比较。 任务二： 1.提问：承托双方集装箱交接的地点有哪些，他们有哪些俗称？ 2.PPT 展示： 码头堆场简笔图，形象呈现集装箱的交接地点：DOOR CY CFS。 3.利用教具展示不同地点组成的交接形式，并引导学生指出对应的形态。 4.小组讨论：哪种交接方式最不受船公司欢迎？ 任务三： 1.导入案例中提到的承运人责任仅限于集装箱外表状况和铅封完好。那么，承运人如何为自己开脱责任呢？ 2.PPT 展示：提单正面不知条款：SBS STC SLAC SLCAS，并逐条解释。	PPT 演示 小组讨论 提问式启发 案例分析 注入式讲授	将知识点有序的呈现出来，完成三个教学任务的同时使学生对集装箱运输有新的认识，案例开阔眼界，讨论锻炼沟通。
教学评价	本节内容通过大量的提问和引用实例引起学生的兴趣，并使用简单的教具使理论知识变得形象生动， 提高了教学效率。		
课后作业：搜集整箱货物运输货损案例。			
知识链接：集中采购 集中生产 B/L 条款			

项目三 揽货渠道及方法

课题	揽货渠道及方法	建议学时	2
知识	1. 熟悉货代揽货的渠道		
目标	2. 掌握货代揽货的技巧		
技能	1. 能自行完成完整的揽货业务流程		
目标	2. 灵活使用各类揽货方式		
思政元素	培养货代从业者爱岗敬业、脚踏实地		
案例导入	小王来到AA国际货运代理公司快一个月了，一直在业务部实习，每天就是帮同事发发传真、寄寄快递。在一旁看着那些老业务员忙里忙外的，一会儿给客户打电话报价，一会儿出去洽谈，接到很多客户委托，小王心里很痒痒，想着哪天也能像他们一样。于是壮着胆子去找部门经理，“经理，能不能给我几个客户电话，让我也跟客户联系一下？”经理正忙着，笑笑说，“自己去找啊，客户都是靠大家开发的，没有现成的客户！”小王这下郁闷了，别人的客户都是怎么找到的啊。小王留心观察了一天，并虚心请教，发现原来老业务员们在开发新客户的时候都是先想办法查找联系方式，然后就反复打电话联系，谈的好的话就能约客户见面，很多业务就是这样揽到的。开发属于自己的客户才能成为一个真正的业务员，小王决心要尽早迈出这第一步。 通过网络，小王找到了几家本地国际贸易公司和出口型产生企业的联系方式，一边想着那些老业务员打电话的样子，一边兴冲冲地拨通一家生产企业的电话“你好，我是AA国际货运代理公司的业务员，想找您联系一下业务。”对方答道“哦，不用了，我们出口的都是FOB指定货。”说完电话就挂了。 小王又接通一家国际贸易公司，这次对方没有一口回绝，问道，“你们是做空运还是海运啊，优势是哪条航线？”通过一个月的学习和培训，公司的优势业务早已烂熟于心，小王忙答道，“我们空运海运都能做，优势是欧洲。”客户说，“我们正好有一批货物要去英国，你们一般到哪个		

	港口啊，DDU 能做吗？”小王接着问，“要求门到门吗？没问题。”客户接着问，“最快的船是哪家船公司，哪天的船期，有没有中转，多少天能到港，现在一个40尺高柜是什么价钱？” 小王一听这么多问题顿时冒汗了，“好像是……我给您查查吧。” 放下电话，小王立刻意识到自己准备得太不充分，而且到英国能否门到门还得问问经理，看来联系客户不像看上去那么简单。 思考题： 货运代理企业开发新客户的方法有哪些？ 作为AA国际货运代理公司的业务员，在首次联系潜在客户之前应做好哪些准备？
教学 内容	1. 揽货的方式 （1）人员揽货 是指国际货运代理企业利用业务员推销服务产品，是国际货运代理企业与客户建立业务联系，取得客户信任的一种最有效的方式之一，但它并非揽货的全部。其特点是业务员可以同客户直接接触，信息双向传递，业务员可以根据客户的态度反应及时调整营销策略和准确了解客户的真实需求。有利于业务员与客户培养感情、增进友谊，便于企业与客户建立长期稳定的业务联系。 ①货源信息的收集渠道：电话簿；因特网；商场；海报、报纸、电视等各大媒体；各种展会；社会关系、业务关系网…… ②营销手段：当业务员通过以上渠道掌握了有用的信息时，就要主动出击了，以下就是应采取的营销手段——电话及传真、因特网（E-mail、QQ、ICQ、MSN、Yahoo、Massager、手机短信、微信）、上门推销。 （2）广告宣传 国际货运代理企业可以通过网络、杂志、报纸、电视、广告牌或各种流动载体等形式向目标客户传递企业的产品、商标、服务、企业文化等信息。广告可以促进客户和公众对国际货运代理企业及其服务的认识；同时也能够提高企业的知名度，加快揽货速度，是企业品牌策略的一部分。其优点是可以在揽货员到达前或到达不了的地方宣传企业和服务产品传递

	服务信息。 (3) 销售促进 为了正面吸引有需求的客户而采取的各种促销措施，包括有奖销售、点数赠送或优惠折扣、路线折扣或货类折扣、推广会等，其共同特点是可以有效吸引客户或使客户转换代理，因而促销的短期效果显著。 (4) 公共关系 公共关系是指为了使公众理解企业的经营方针和让经营策略符合公众利益，并有计划地加强与公众联系、建立和谐的关系、树立企业信誉的一系列的活动。其特点是不宜直接的短期促销效果为目标，通过公共关系的宣传报道使潜在客户对企业及产品产生好感，并在社会上树立良好的企业形象。 2. 揽货的步骤 (1) 确定开发新客户的目标 (2) 接触前的准备 (3) 电话预约 初步了解后，应试探性的预约有合作机会的客户，如果对方同意，就立即确定见面时间、地点。约定时间应该在双方都方便的基础上，尽量主随客便，以客户为尊。见面必须准时。如果对方同意见面，但没确定具体时间，应保持联系尽快拜访。 (4) 业务洽谈 (5) 签订合约 (6) 售后服务 3. 揽货的注意事项及相关技巧 (1) 充分了解合作伙伴和目的国货运法律 (2) 建立服务优势，掌握报价技巧，协助商务人员签约 (3) 资料收集及时齐全准确传递给操作员 (4) 建立客户档案，做好客户关系管理 (5) 做好业务报告，协助结算部人员保证运杂费回款
--	---

任务四 揽货的渠道和方法

课题		揽货业务			建议学时		2		
学情分析		国际经济与贸易专业大二专业核心课，前期储备《商务英语精读》《国际贸易实务》《商务英语函电》《单证实务》等专业基础课程知识。							
教学目的		知识目标	1.了解揽货的概念 2.了解揽货的基本渠道 3.掌握揽货的程序及注意事项						
		能力目标	1.分析问题的能力 2.探索开发的能力 3.沟通交流能力						
		思政元素	培养销售人员忠诚、务实、拼搏、奋斗、创业的职业意识。						
教学要求		知识&技能	重点	难点	目标达成度				
					了解	掌握	应用	分析	综合
		揽货的概念	√		√				
		揽货的基本渠道	√		√				
		揽货的程序		√		√			
教学准备 预习任务		1.准备销售类视频。 2.学生需准备 self-report，简述自己对销售行业的看法。 3.备好课件、网络资源、课堂提问及案例。					教学资源		PPT 视频
教学	教学步骤与内容			教学方法		达成目标			

内容 与 过程	【课程导入】 1.抽取三名学生进行 self-report . 2.播放销售视频3-5 分钟，讨论视频中的销售员是不是一名合格的销售人员，他的销售方法跟你的想法一样吗？	启发式教学法 视频教学法	教学目标自然引入，使学生明确课堂教学目标。
	【任务呈现】 任务一：了解揽货的概念 任务二： 了解揽货的基本渠道 任务三： 掌握揽货的程序及注意事项	PPT 演示 任务引领	使学生了解课堂教学主线。
	【任务实施】 任务一： 1.PPT 展示：重现货运代理企业的岗位设置与各部门的分工，明确揽货环节的重要性 2.提问： 同学们是怎么理解揽货这个词的，你生活中遇到过类似的行业吗？ 3.对学生的回答进行点评，同时介绍一些相关行业，比如内陆拖车公司揽货，远洋运输公司揽货等等。 4.PPT 展示揽货的定义。 任务二：	PPT 演示 小组讨论 提问式启发 情景模拟 注入式讲授	将知识点有序的呈现出来，完成三个教学任务的同时培养学生发现商机及交流沟通的能力，案例开阔眼界，讨论锻炼沟通。

	1.提问：远洋运输的货源来自哪儿？怎样才能找到有货运资源的人？ 2.PPT 展示揽货的渠道，即贸易公司和同行竞争,同时展示常见的贸易平台。3.小组讨论销售式揽货的优点和缺点。 任务三： 1.提问：通过努力发现了优质货源，接下来该怎么办？ 2.结合学生的回答给出完整的揽货程序，详细解释之后点评注意事项，如 信息搜集、电话礼仪、邮件礼仪等等。 3.根据流程进行情景模拟，由小组讨论设定情景细节、矛盾点及解决方式。抽 1-2 组进行表演并点评，点评方式以表格的形式总结在黑板上。	PPT 演示 小组讨论 提问式启发 情景模拟 注入式讲授	将知识点有序的呈现出来，完成三个教学任务的同时培养学生发现商机及交流沟通的能力， 案例开阔眼界，讨论锻炼沟通。
教学评价	本节内容通过大量的提问和引用实例引起学生的兴趣，通过模拟教学的方式使学生真切感受到货代揽货的工作氛围，学习理论知识的同时提高实践能力，符合高职院校对人才培养的要求。		
课后作业：小组模拟揽货会谈。			
知识链接：<u>贸易公司与平台</u> <u>商务礼仪</u> <u>客户开发与维护</u>			

任务五 询盘与报价

课题	询盘与报价				建议学时		2	
学情分析	国际经济与贸易专业大二专业核心课，前期储备《商务英语精读》《国际贸易实务》《商务英语函电》《单证实务》等专业基础课程知识。							
教学目的	知识目标	1. 了解国际主要的船公司 2. 了解航运联盟的发展 3. 熟悉海运费询盘流程						
	能力目标	1.分析问题的能力 2.资源与信息的获取能力 3.沟通交流能力						
	思政元素	培养学生的职业操守和解决问题的能力。						
教学要求	知识&技能	重点	难点	目标达成度				
				了解	掌握	应用	分析	综合
	集装箱班轮公司	√		√				
	航运联盟		√				√	
	海运询盘流程	√			√			
教学准备 预习任务	1.搜集近期国际集装箱市场情报。 2.学生需从自己熟知的船公司中挑选最喜欢的一家，从发展历程、现状、未来的角度进行分析。 3.备好课件、网络资源、课堂提问及案例。				教学资源		PPT 视频 航运交易 公报	

	教学步骤与内容	教学方法	达成目标
教学 内容 与 过程	【课程导入】 1.播放百年马士基短片。 2.引导学生记录马士基发展历程，思考马士基成功的原因。	启发式教学法 视频教学法	利用精彩的视频提高学生对航运的关注度，提升学习兴趣。
	【任务呈现】 任务一：了解世界知名船公司 任务二：了解航运联盟的发展 任务三：掌握海运询盘的程序	PPT 演示 任务引领	使学生了解课堂教学主线。
	【任务实施】 任务一： 1.PPT 展示：班轮运输公司的公司缩写和logo，借用麦当劳改名的引子提高学生的关注度。 2.提问：同学们认为世界上最优秀的集装箱班轮运输公司有哪些？ 3.通过回答摸清学生对航运的了解，同时利用 PPT 展示2017-2018 国际知名船公司排名。分析船公司排名变动的原因，预测市场发展情况。 任务二：	PPT 演示 小组讨论 提问式启发 情景模拟 注入式讲授	将知识点有序的呈现出来，完成三个教学任务的同时使学生对航运历史及现状有所了解，对船公司运力排名及航运联盟有专业化的见解，案例开阔眼界，讨论锻炼沟通。

	1.案例分析：运往德国汉堡的货物，走的是长荣，用的却是物流公司的箱子，走的是达飞的船（达飞的船还起了美总的名字）。这到底是什么情况？ 2.小组讨论作答，通过PPT展示当代航运发展动向： 航运联盟 3.结合PPT分析航运联盟的发展。 任务三： 1.提问：询盘前要准备哪些工作？是不是要提前熟悉市场行情，掌握最基本的运费计算，了解国际航线基港名称，锁定优质船公司？ 2.PPT展示询盘信的格式及内容。	PPT 演示 小组讨论 提问式启发 情景模拟 注入式讲授	将知识点有序的呈现出来，完成三个教学任务的同时使学生对航运历史及现状有所了解，对船公司运力排名及航运联盟有专业化的见解，案例开阔眼界，讨论锻炼沟通。
教学评价	本节虽为询盘，实则了解航运市场行情，因此课件的实时性非常重要，尽量通过诙谐幽默的语言来讲解数字排名等枯燥的知识，理论教学的同时不能忽略开发学生自行查询信息的意识，授人以鱼不如授人以渔。		
课后作业：制作航运联盟发展时间轴。			
知识链接： <u>中远海空</u> <u>ONE</u> <u>2M</u> 与现代商船			

任务一 出口联单业务

课题		出口联单业务			建议学时		2		
学情分析		国际经济与贸易专业大二专业核心课，前期储备《商务英语精读》《国际贸易实务》《商务英语函电》《单证实务》等专业基础课程知识。							
教学目的		知识目标	1.了解集装箱出口业务流程 2.了解出口业务涉及的企业和单证 3.掌握场站收据十联单的流转过程						
		能力目标	1.理论知识应用能力 2.单证缮制能力 3.预见问题和解决问题的能力						
		思政元素	培养学生细心、严谨的工作态度						
教学要求		知识&技能	重点	难点	目标达成度				
					了解	掌握	应用	分析	综合
		出口业务流程	√		√				
		出口单证	√		√				
		D/R 十联单流转	√	√		√	√		√
教学准备 预习任务		1.利用蓝墨云班课对学生进行简单分组。学生准备模拟道具，如集装箱模型、岗位桌牌等。 2.搜集码头发展过程的视频。 3.备好课件、网络资源、课堂提问及案例。				教学资源		PPT 视频 班课平台	
教学	教学步骤与内容			教学方法		达成目标			

	1.通过任务一的学习，学生对出口货运涉及的单证有了一定的了解，接下来对这些单证进行分类，哪些是海关自备的，哪些是可有可无的等等。 2.PPT 展示场站收据十联单的内容，并根据出口业务流程绘制联单流程图，提问环节解决实际业务可能出现的问题。 任务三： 1.各组抽取角色：船公司、码头堆场、货代、货主、海关。 2.小组讨论并提出角色疑问，教师走动解答疑难，个别问题集中讲解。 3.每组指派代表进行情景模拟，其余同学边看边思考，找出不足之处。 4.情景测评并对整个过程提出意见。	小组讨论 提问式启发 情景模拟 注入式讲授	任务的同时开发学生自主学习的能力，情景模拟过程开发学生的表达沟通及发现问题的能力。
教学评价	本节内容是在学习了理论知识的前提下进行业务模拟练习，这种练习模式适合货运过程涉及的多种联单，场景的设置及矛盾的预见都能深化学生对理论知识的印象，这种教学模式适合高职学生，能够有效的提高教学效率。		
课后作业：搜总结本节课情景模拟出现的问题并探索解决方案。			
知识链接： <u>收货单</u> <u>下货纸</u> <u>船舶配积载</u>			

任务二 订舱业务

课题		订舱业务			建议学时		2		
学情分析		国际经济与贸易专业大二专业核心课，前期储备《商务英语精读》《国际贸易实务》《商务英语函电》《单证实务》等专业基础课程知识。							
教学目的		知识目标	1.了解订舱前的准备工作 2.了解订舱确认的注意事项 3.掌握订舱单的内容						
		能力目标	1.分析问题的能力 2.信息提取与判断的能力 3.沟通交流能力						
		思政元素	培养学生的良好的职业素养、专业服务能力						
教学要求		知识&技能	重点	难点	目标达成度				
					了解	掌握	应用	分析	综合
		订舱准备工作	√		√				
		订舱确认	√		√				
		订舱单的内容		√		√			
教学准备 预习任务		1.准备订舱单样张。 2.学生分小组，根据自己对订舱的认识搜集订舱材料。 3.备好课件、网络资源、课堂提问及案例。					教学资源		PPT 单证模板
教学	教学步骤与内容			教学方法		达成目标			

内容 与 过程	【课程导入】 1.提问：作为一名国际货运代理，在订舱的过程中，由于身份的不同，可能会出现几种订舱方式。 2.请小组负责人阐述订舱信息都收集了哪些。	启发式提问	通过提问使学生回顾旧知识，为新知识的学习打牢基础。
	【任务呈现】 任务一：了解订舱前的准备工作 任务二：掌握订舱单的内容 任务三：了解订舱确认的注意事项	PPT 演示 任务引领	使学生了解课堂教学主线。
	【任务实施】 任务一： 1.PPT 展示：货代订舱的不同情况（1）作为班轮公司的独家代理接受订舱；（2）作为发货人的代理订舱；3）作为收货人的代理订舱。 2.提问：当我们作为发货人的代理进行订舱时，需要做哪些准备呢？ 3.对学生的回答进行点评，同时利用PPT 展示准备工作：（1）认真审核出口货物托运单；2）设计运输线路；3）落实船期和运价；4）落实箱型、箱	PPT 演示 小组讨论 提问式启发 单证缮制 注入式讲授	将知识点有序的呈现出来，完成三个教学任务的同时能够独立完成订舱工作，案例开阔眼界，讨论锻炼沟通，单证的填制过程培养了学生严谨的工作态度。

	量；（5）认真填写订舱单。 任务二： 1.提问：通过任务一的学习，同学们有没有对“订舱单”和“托运单”的概念产生疑问，他们是一回事儿吗？ 2.PPT 展示订舱单样本，并逐条解释填制要求。 3.缮制单证练习。 任务三： 1.提问：同学们还记得远洋运输课程中涉及到的俗称下货纸的单证吗？ 2.解释一下 S/O 在订舱过程中的意义。 3.PPT 展示订舱确认之后的关注事项。	PPT 演示 小组讨论 提问式启发 单证缮制 注入式讲授	将知识点有序的呈现出来，完成三个教学任务的同时能够独立完成订舱工作， 案例开阔眼界，讨论锻炼沟通，单证的填制过程培养了学生严谨的工作态度。
教学评价	本节内容通过大量的提问引导学生完成学习目标，针对单证教学，课堂上采取了先讲后练的方法，即提高教学效率，又锻炼了学生的动手能力， 本节课涉及大量的理论教学，需要灵活变换手段，以提高成效。		
课后作业：将单证缮制过程中出现的错误留到课下纠正。			
知识链接：<u>出口十联单</u> <u>下货纸</u> <u>出口截关</u>			

任务一 设备交接单的流程程序

课题	设备交接单流转程序				建议学时		2	
学情分析	国际经济与贸易专业大二专业核心课，前期储备《商务英语精读》《国际贸易实务》《商务英语函电》《单证实务》等专业基础课程知识。							
教学目的	知识目标	1. 熟悉集装箱进出场业务 2.了解无纸化码头的操作特点 3.掌握设备交接单流转程序						
	能力目标	1.集装箱运输作业能力 2.小组协作能力 3.预见矛盾与解决矛盾的能力						
	思政元素	践行社会主义核心价值观，培养学生的语言组织表达能力、社交能力 、动手能力						
教学要求	知识&技能	重点	难点	目标达成度				
				了解	掌握	应用	分析	综合
	集装箱进出场	√		√				
	无纸化码头运营	√		√				
	EIR 流转实务	√	√		√	√		√
教学准备 预习任务	1.利用蓝墨云班课对学生进行简单分组。学生准备模拟道具， 如集装箱模型、岗位桌牌等。 2.录制企业访谈视频。 3.备好课件、网络资源、课堂提问及案例。				教学资源		PPT 访谈视频 班课平台	

	教学步骤与内容	教学方法	达成目标
教学 内容 与 过程	【课程导入】 1.播放视频 2.同时进行知识回顾，货运代理业务总流程：揽货—订舱—提取空箱—装箱—重箱集港—报关放行—缮制提单—结算费用	启发式教学法 视频教学	教学目标自然引入，使学生宏观定位本节课的位置，提高对所学知识的系统性认知。
	【任务呈现】 任务一：回顾集装箱进出场业务 任务二：分析设备交接单的流程程序 任 务三：知识回顾&情景模拟（任务引领下的拓展学时）	PPT 演示 任务引领	使学生了解课堂教学主线。
	【任务实施】 任务一：1.提问：设备交接单的作用是什么，其内容分几个主要的部分？ 2.PPT 展示设备交接单样张、作用及流程图。师生互动复习设备交接单理论知识。 任务二： 1.分析课程导入中的视频，总结视频中提到的跟设备交接单相关的岗位，小组讨论各个岗位的职责和基本工作有	PPT 演示 小组讨论 提问式启发 情景模拟 注入式讲授	将知识点有序的呈现出来，完成三个教学任务的同时开发学生自主学习的能力，情景模拟过程开发学生的表达沟通及发现问题的能力。

	哪些？同时引导学生思考岗位工作可能遇到的问题， 比如箱管部收到货运部的用箱申请时没有空箱用怎么办？ 通过讨论预见实践中的问题。 2.实践案例：简述自己好友在船公司以及货代公司的工作经历，针对学生预见的问题进行贴合实际的解答。 3.抽查学生对EIR 流转的掌握程度。 任务三： 1.各组抽取角色：箱管部、货运部、用箱人、拖车公司、码头堆场。 2.小组讨论并提出角色疑问，教师走动解答疑难，个别问题集中讲解。 3.每组指派代表进行情景模拟， 其余同学边看边思考， 找出不足之处。 4.情景测评并对整个过程提出意见。	PPT 演示 小组讨论 提问式启发 情景模拟 注入式讲授	将知识点有序的呈现出来，完成三个教学任务的同时开发学生自主学习的能力，情景模拟过程开发学生的表达沟通及发现问题的能力。
教学评价	本节内容是在回顾理论知识的基础上展开的模拟练习，这种练习模式适合货运过程涉及的多种联单， 场景的设置及矛盾的预见都能深化学生对理论知识的印象， 这种教学模式适合高职学生，能够有效的提高教学效率。		
课后作业：搜总结本节课情景模拟出现的问题并探索解决方案。			
知识链接：港口无纸化 社交礼仪			

任务二 集装箱进出场

课题	集装箱进出场				建议学时		2	
学情分析	国际经济与贸易专业大二专业核心课，前期储备《商务英语精读》《国际贸易实务》《商务英语函电》《单证实务》等专业基础课程知识。							
教学目的	知识目标	1.了解联单的意义。 2.了解设备交接单的定义、作用及内容。 3.熟悉集装箱进出场作业。						
	能力目标	1.单证操作能力 2.内陆运输操作能力 3.软件使用和码头调度能力						
	思政元素	联系海上丝绸之路建设与发展，培养学生的大局观， 从全面的角度看待货物进出口						
教学要求	知识&技能	重点	难点	目标达成度				
				了解	掌握	应用	分析	综合
	联单的意义	√		√				
	EIR 基础知识	√		√				
	集装箱进出场作业	√			√			
教学准备 预习任务	1.共享实训软件使用说明书， 学生需了解简单额软件使用功能。 2.预约实训机房，选择软件作业模块。 3.备好课件、网络资源、课堂提问及案例。				教学资源		PPT EIR 样张 实训软件	

	教学步骤与内容	教学方法	达成目标
教学 内容 与 过程	【课程导入】 1.PPT 展示图片：商场购物小票，同时 让学生思考生活中常见的带复写功能 的单据， 比如学费收据、银行业务单据、快递运单等等。	启发式教学 关联性教学	通过关联生活中真实接触的东西降低学生对学习的抵触心理，减轻消极情绪。
	【任务呈现】 任务一： 了解联单的意义 任务二： 了解设备交接单基本知识 任务三： 熟悉集装箱进出场业务内容	PPT 演示 任务引领	使学生了解课堂教学主线。
	【任务实施】 任务一： 1.结合课程导入里提到的问题， 将设备交接单的样张发到学生手里，引导学生粗略地浏览一遍，明确联单存在的形式和使用方法。 2.PPT 展示：设备交接单联单是货运联单中接触的第一类，之前远洋运输课程中涉及的EIR 并没有以联单的形式出现，提示学生接下来还有类似的货运单证出现，必须扎实学习，为后期三大单证的讲解做好铺垫。	PPT 演示 小组讨论 提问式启发 软件实训 注入式讲授	将知识点有序的呈现出来，完成三个教学任务的同时锻炼学生使用软件的能力，案例开阔眼界，讨论锻炼沟通。

	任务二：1.提问： 同学们认为设备交接单出现的意义是什么？ 2.待学生作答后引出生活案例-租婚纱，巧妙的将租赁过程用到的单据同设备交接单联系起来，加深学生对EIR作用，即划分箱体责任的认识。 3.PPT 展示设备交接单样张，分析每一栏的内容及填写要求。 任务三： 1.播放实训软件自带的作业视频，让学生直观的感受得到集装箱进出场涉及的地点、岗位、单证及业务。视频的观看是带着任务的， 那就是绘制集装箱进出场作业线。 2.结合视频中提取的作业线打开软件进行集装箱进出场业务操作，临近同学可以互相讨论研究，待学生做完后总结问题，再集中演示正确过程。	PPT 演示 小组讨论 提问式启发 软件实训 注入式讲授	将知识点有序的呈现出来，完成三个教学任务的同时锻炼学生使用软件的能力，案例开阔眼界，讨论锻炼沟通。
教学评价	本节内容涉及到了应用实务，因此在教学设计时运用实训软件辅助教学，利用最接近企业业务流程的实训课程教学，使整堂课达到寓学于做的目的。		
课后作业： 搜集整箱货物运输货损案例。			
知识链接： <u>集装箱道口</u> <u>码头调度</u>			

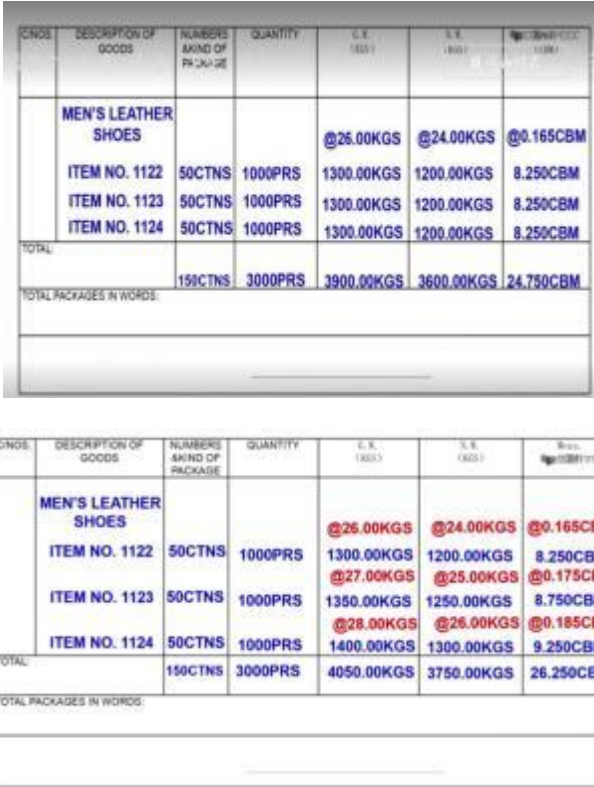
任务一 集装箱装箱业务

课题	集装箱装箱业务				建议学时		2	
学情分析	国际经济与贸易专业大二专业核心课，前期储备《商务英语精读》《国际贸易实务》《商务英语函电》《单证实务》等专业基础课程知识。							
教学目的	知识目标	1.掌握集装箱的基本知识 2.了解装箱软件及装箱须知 3.了解装箱单的作用及如何填制						
	能力目标	1.所学知识的应用和知识网络构建能力 2.软件选择和使用能力 3.单证缮制能力						
	思政元素	1.吃苦耐劳的作业精神 2.树立多思考多学习主动实践的信条						
教学要求	知识&技能	重点	难点	目标达成度				
				了解	掌握	应用	分析	综合
	集装箱基本知识	√			√			
	装箱须知	√	√	√				
	装箱单	√		√				
教学准备 预习任务	1.学生在课前查询集装箱装箱常用软件，并尝试使用。 2.到工厂录制装箱视频。 3.备好课件、网络资源、课堂提问及案例。				教学资源		PPT 视频	

	教学步骤与内容	教学方法	达成目标
教学 内容 与 过程	【课程导入】 1.播放视频：将在企业录制的集装箱视频展示给大家，并要求学生做好笔记，记录装箱过程中理论教学很难涉及到的细节问题。	启发式教学法 教学视频	利用真实录制的视频提高学生的关注度，通过观看思考减少教学难度。
	【任务呈现】 任务一：掌握集装箱基础知识 任务二：熟悉集装箱装箱作业须知 任务三：熟悉集装箱装箱单	PPT 演示 任务引领	使学生了解课堂教学主线。
	【任务实施】 任务一： 1.提问：同学们还记得装卸工艺中学习的集装箱专业知识吗？比如集装箱标准尺寸、集装箱分类、集装箱各部位名称。随机提问后PPT 放映集装箱基础知识。 2.对国际标准化组织ISO 的相关知识进行讲解，并提前透露给学生本节的装箱教学跟ISO 也是有关系的。 任务二： 1.案例：同学们计算能力怎么样？现有	PPT 演示 小组讨论 提问式启发 案例分析 注入式讲授	将知识点有序的呈现出来，完成三个教学任务的同时将真实的装箱作业展现在学生面前，案例开阔眼界，讨论锻炼沟通。

	一批货物要出运，请根据货物信息选择合适的集装箱并作出装箱计划。 2.在学生不知所措时给出几个选择集装箱的小技巧， 并引入装箱软件的概念， 以减少学生对计算的恐惧。 3.现场装箱的注意事项：PPT 展示图片和知识点，将自身经验传授给学生。 任务三： 1.PPT 展示：装箱过程涉及的重要单证 CLP，展示样本的同时向学生解释各栏如何填写？ 2.PPT 展示：将总结的装箱单作用呈现给大家。 3.案例： 日本进口黄铜在目的港变成了石头，以此揭示装箱单的重要性。通过自身经验说明装箱单填制的注意事项 -货物名称必须与报关托运名称完全一致。	PPT 演示 小组讨论 提问式启发 案例分析 注入式讲授	将知识点有序的呈现出来，完成三个教学任务的同时将真实的装箱作业展现在学生面前，案例开阔眼界，讨论锻炼沟通。
教学评价	本节内容通过大量的提问和引用实例引起学生的兴趣，装箱现场装箱视频的录制使学生感受到了知识的真实性，原本枯燥的知识有了学习的意义。		
课后作业：总结作为货代应具备哪些装箱的小技巧。			
知识链接：国际集装箱标准 验箱师 装箱软件			

任务二 填制装箱单

课题	填制装箱单	建议学时	2
知识目标	1. 熟悉装箱单的填制依据 2. 掌握装箱单各部分的填制要求		
技能目标	能参照资料独立完成装箱单的填制工作		
思政元素	“勿以善小而不为，勿以恶小而为之”，集装箱货物装箱是一项严谨的工作，联系当代商品走私，逃避关税等现象，锻炼与培养学生正确的价值观与世界观		
案例导入			
教学内容	1. 装箱单 装箱单又称重量单（WEIGHT LIST）、尺码单（MEASUREMENT LIST），是商业发票的一种补充单据，通过对货物的包装件数、规格、唛头、重量等项目填制，明确阐述商品的包装情况，便于买方对进口商品包装及数量、重量等的了解和掌握，也便于买方在货物到达目的港时，供海关检查和核对货物。		

	出口商一般在自己公司或工厂通过现场确认货物包装的详细情况， 并进行详细记录，在此基础上，才能正确制作符合要求的装箱单。 装箱单是对商品包装进行记录的详细单据， 主要作用是： 买卖双方凭以交接货物； 商检机构凭以检验货物的数量、质量和包装； 海关凭以查验货物； 船公司凭以办理托运 2. 装箱单的内容： （1）装箱单的出票人、抬头 出票人： 在信用证支付方式下，填写信用证中受益人的完整信息。 抬头： 一般填写进口商（信用证中 50 APPLICANT）的名称和地址，在信用证支付下， 要特别注意 46A 单据要求中对商业发票或装箱单的抬头有无特殊要求。 （2）发票号码、信用证号码、合同号码、装箱单日期 装箱单号码： 一般就填相应的商业发票号码 装箱单日期： 一般与商业发票日期一致 合同号码： 按实际合同号码填写 信用证号码： 信用证支付下填写信用证号码，否则空白此栏 （3）装箱单的运输信息 运输路线： 航线填写货物实际的起运港（地）、目的港（地）。根据信用证 中 44E PORT OF LOADING 起运港、 44F PORT OF DISCHARGE 目的港 进行填写。 （4）装箱单的包装信息、货物描述 唛头： 按信用证或合同法规定的填制，如未作具体规定，填写 N/M。 货物描述： 信用证支付下必须与信用证的描述一致。如有总称， 先写总称，在列明各种货物 规格： 需注明货物每个规格型号的具体包装情况及详细编号 包装数量： 填制运输包装单位的数量和种类 注： 先填写货物描述，再填写包装数量和规格 （5）装箱单的数量、毛重、净重、体积 NUMBERS&KIND OF PACKAGE： 运输包装单位的数量
--	---

	QUANTITY: 计价单位的数量 W.: 每件货物包括包装材料重量在内的重量, 计量单位采用千克, 需保留两位小数。 W.: 每件货物的实际净重, 计量单位采用千克, 需保留两位小数。 MEAS: 每件货物外包装的体积, 计量单位通常采用立方米, 并精确到小数点后3位。 TOTAL: 内合计商品的总重量、总毛重、总净重和总体积。 注意: 毛重、净重、体积栏内需先填写每箱的信息, @代表每箱。若每种规格的货物每箱的信息不同, 则需分别对应填写各种规格的信息。 3. 注意事项 (1) 装箱单的箱量大写 TOTAL PACKAGES IN WORDS (箱量大写) 填写货物实际最大外包装总数量的英文大写, 以SAY开头ONLY结尾。 如共有 150箱则填写: SAY ONE HUNDRED AND FIFTY CARTONS ONLY (2) 装箱单的特殊条款、签章 特殊条款: 若信用证中规定装箱单上有特殊条款, 则打印在此栏。一般 46A 47A 中会有对单证的特殊条款。 若信用证46A: PACKING LIST IN THREE COPIES INDICATING THE COUNTRY OF ORIGIN OF THE GOODS. 则特殊条款中显示WE HEREBY STATE THAT THE GOODS ARE OF CHINESE ORIGIN。 装箱单一式三份不属于特殊条款。若 46A 47A 中要求装箱单必须有信用证号、开证日期及开证银行, 则在之前栏目已有的内容不必再重复填写。签章: 出口公司的名称, 并由出口公司负责人签名或盖章, 一般与商业发票的签章一致。
--	---

模块二 国际海洋货运代理（项目五 进出口报关报检）

任务一 进出口检验检疫

课题	进出口检验检疫	建议学时	2		
知识	3. 了解进出口检验检疫流程				
目标	4. 明确进出口检验检疫所需单证				
技能	1. 能合作完成进出口报检业务				
目标	2. 熟悉报检单的填制工作				
思政元素	国家发展自我保护和经济进步互利共赢				
案例导入	 中华人民共和国出入境检验检疫 出境货物报检单 报检单位（加盖公章）：*编号 报检单位登记号：联系人：电话：报检日期：				
	发货人	(中文)			
		(外文)			
	收货人	(中文)			
		(外文)			
	货物名称(中/外文) H. S. 编码 产地 数/重量 货物总值 包装种类及数量				
	运	运输工具名称	号码		
	合同号			贸易方式	
	发	货日期	输往国家(地)	许可证 / 审批号	
	启	运地	到达口岸	生产单位注册号	
集装箱规格、数量及号码					
合同	信用证订立的检验检疫条款或特殊要求	标 记 及 号 码	随附单据（划“✓”或补填）		

			☐ 合同 ☐ 信用证 ☐ 发票 ☐ 换证凭单 ☐ 装箱单 ☐ 厂检单	☐ 包装性能结果单 ☐ 许可/审批文件 ☐ ☐ ☐ ☐	
	需要证单名称（划“✓”或补填）		*检验检疫费		
☐ 品质证书 ☐ 重量证书 ☐ 数量证书 ☐ 兽医卫生证书 ☐ 健康证书 ☐ 卫生证书 ☐ 动物卫生证书	— 正 — 副 —	☐ 植物检疫证书 ☐ 熏蒸/消毒证书 ☐ 出境货物换证凭单 ☐ ☐ ☐ ☐	正 副 正 副 正 副	总金额 (人民币元)	
				计费人	
				收费人	
报检人郑重声明： 1. 本人被授权报检。 2. 上列填写内容正确属实，货物无伪造或冒用他人的厂名、标志、认证标志，并承担货物质量责任。 签名：_____			领 取 证 单		
			日期		
			签名		

注：有“*”号栏由出入境检验检疫机关填写

◆国家出入境检验检疫局制
[1-2 (2000.1.1)]

教学
内容

1. 代理报检的基本认知

(1) 报检

报检是进出口贸易程序中重要的一环。报检一般由进出口商品的外贸关系人包括生产单位、经营单位、进出口商品的收发货人办理。国际货运代理同样也可以作为代理报检单位报检。

(2) 代理报检

报检和报关一样有自理报检和代理报检之分。具有进出口经营权的企业、出境货物的生产企业、进境货物的收货人、中外合资企业、中外合作企业、外商独资企业及其他对外贸易关系人，都可以自理报检或委托代理人代理报检。

2. 出入境货物的报检程序

报检→收费→检验检疫→出单→通关。

3. 报检范围及报检应提供的单据

(1) 报检范围

出入境的货物并不是每一种都需要检验检疫的，在报检前进口商需要了解自己出口的或进口的货物是否属于法定的检验检疫对象，或者是否属于对外贸易合同、信用证规定由检验检疫机构出证的对象，只有属于报检

	范围内的对象，才需要报检。 报检的范围是： ① 国家法律、行政法规或规章规定的应检对象； ② 有关国际公约规定必须经出入境检验检疫机构检疫的对象； ③ 输入国有规定或与我国有协议/协定，必须凭检验检疫机构出具的有关证书（证明）方准入境的对象； ④ 对外贸易合同、信用证规定由检验检疫机构出证的出入境对象； ⑤ 对外贸易关系人申请的鉴定业务； ⑥ 委托检验检疫的业务； ⑦ 一般原产地证和普惠制产地证的签证业务； ⑧ 设计出入境检验检疫内容的司法和行政机关委托的鉴定业务。 （2）报检时应提供的单据 在报检时，报检人需要向检验检疫机构提供相应的单据。出入境货物报检时需要提供的单据各有不同。 出境： ① 出境货物报检单； ② 外贸合同、销售确认书或订单，信用证或有关函电； ③ 生产单位的厂检结果单原件； ④ 检验检疫机构签发的出境货物运输包装性能检验结果单正本； ⑤ 产地与报关地不一致的出境货物，在向报关地检验检疫机构申请出境货物报检单时，应递交产地检验检疫机构核准的电子出境货物换证凭条； ⑥ 按国家法律、行政法规的规定实行卫生注册和质量许可的出境货物，必须提供检验检疫机构批准的注册编号或许可证号； ⑦ 出口危险货物时，必须提供出境货物运输包装性能检验结果单正本联和出境危险货物运输包装使用鉴定结果单正本联； ⑧ 出境凭样品成交的货物，在提供单据的同时，还须提供样品； ⑨ 特殊物品出境的，根据法律、法规规定，应提供有关审批文件。 入境：
--	---

	① 入境货物报检单; ② 贸易合同、发票、提单等有关单证; ③ 凡报检安全质量许可、卫生注册或其他需要审核审批的货物, 应提供相关证明; ④ 凡报检品质检验的应提供国外品质证书或品质保证书、产品说明书、有关技术资料、有关标准资料, 凭样品成交的货物, 还须附加成交样品; ⑤ 报检入境废物时, 必须提供国家环保部门签发的进口废物批准证书和经认可的检验检疫机构签发的装运前检验合格证书等; ⑥ 申请重量、数量鉴定的还应提供重量明细单、理货清单等; ⑦ 申请残损鉴定的还应提供货物残损单、海运海事报告单、空运事故记录单、铁路商务记录单等证明情况的法定单证; ⑧ 报检入境运输工具、集装箱时, 应提交检疫证明, 并申报有关人员情况; ⑨ 特殊物品入境的, 应提供有关的批件或规定的文件; ⑩ 因科研等特殊需要, 输入禁止入境的物品, 必须提供国家质量监督检验检疫总局签发的特许审批证明; ⑪ 入境的动植物及其产品, 在提供贸易合同、发票、产地证书的同时, 还必须提供输出国家或地区官方的检疫证书, 需办理入境检疫审批手续的, 还应提供入境动植物检验检疫许可证; ⑫ 过境的动植物及其产品报检时, 应持货运单和输出国家或地区官方的检验检疫证。
--	---

任务二 进出口报关业务

课题	进出口报关业务				建议学时		2	
学情分析	国际经济与贸易专业大二专业核心课，前期储备《商务英语精读》《国际贸易实务》《商务英语函电》《单证实务》等专业基础课程知识。							
教学目的	知识目标	1.了解进出口关税及退税 2.熟悉报关单的填制工作 3.掌握跟货代相关的进出口报关业务						
	能力目标	1.市场信息的获取和更新能力 2.所学知识的应用能力 3.知识网络的构建能力						
	思政元素	1.新冠疫情下坚守国门的深层含义 2.培养学生“一丝不苟”、“事无巨细”的做事态度						
教学要求	知识&技能	重点	难点	目标达成度				
				了解	掌握	应用	分析	综合
	关税缴纳		√	√				
	报关单		√	√				
	进出口报关业务	√			√			
教学准备 预习任务	1.学生在课前搜集跟达芬奇家具有关的历史消息，并分析保税漏洞如何弥补。 2.搜集航运交易公报最新报关文章。 3.备好课件、网络资源、课堂提问及案例。				教学资源		PPT 航运期刊	

	教学步骤与内容	教学方法	达成目标
教学 内容 与 过程	【课程导入】 1.导入案例：当年闹得沸沸扬扬的达芬奇造假事件，刨去阴谋论外确实存在钻政策漏洞的行为，比如我们今天买到的许多进口产品都产自中国一个道理？	启发式教学法 案例教学法	通过思考案例细节，使学生对课堂教学内容产生浓烈的兴趣。
	【任务呈现】 任务一：掌握进出口报关业务 任务二：了解报关单 任务三：了解税费的计算及退税政策	PPT 演示 任务引领	使学生了解课堂教学主线。
	【任务实施】 任务一： 1.PPT 展示：报关的业务内容，报关对象，报关的教学目标。然后向学生们表示这是回顾旧知识，本节课要讲到的报关业务指的是与货代相关的内容，比如报关的时间，美国反恐舱单系统，中美贸易战对航运的影响。 2.PPT 展示：解释船期表中的截关时间的含义，由此引出报关时间的重要性。引出报关的时间节点之后，阐明报关	PPT 演示 小组讨论 提问式启发 案例分析注入 式讲授	将知识点有序的呈现出来，完成三个教学任务的同时引发学生关注市场行情和国际关系的兴趣，案例开阔眼界，讨论锻炼沟通。

	所需要的单据： 报关单、通关单、装货单、装箱单、商业发票。 3.提问：运往世界各地的货物报关程序一样吗？ 除却关税税率，会不会遇到特殊情况？ 由此引出美国 AMS 舱单系统，强调AMS 的价格及报送时间。 任务二： 1.提问：结合中美贸易战，你认为关税 及退税对出口产品的结构有影响吗？ 2.PPT 展示：保税区一日游对出口再加工产品的优势。 任务三： 1.PPT 展示： 报关单，一起回顾报关单证的填写。 2. 提问：有没有听说过报关员考试？现在还有吗？ 大家知不知道报关员考试最难得环节是什么？ PPT 展示HS 编码，及税则号列。	PPT 演示 小组讨论 提问式启发 案例分析 注入式讲授	将知识点有序的呈现出来，完成三个教学任务的同时引发学生关注市场行情和国际关系的兴趣，案例开阔眼界， 讨论锻炼沟通。
教学评价	本节内容通过大量的提问和引用实例配合教学，与国际动态相关的知识点能够吸引大家的注意力，同时提高学生的求知欲和探索精神。		
课后作业：追踪中美贸易战的动向以及远东-北美航线的班次变动。			
知识链接：AMS 舱单系统 保税区一日游			

任务一 提单基础知识

课题	提单基础知识				建议学时		2	
学情分析	国际经济与贸易专业大二专业核心课，前期储备《商务英语精读》《国际贸易实务》《商务英语函电》《单证实务》等专业基础课程知识。							
教学目的	知识目标	1.了解提单大类的分类方式 2.了解提单小类的分类方式 3.掌握各类提单的概念及作用						
	能力目标	1.单证内容识读能力 2.分析问题的能力 3.正确选择提单种类的能力						
	思政元素	1.世界技能大赛指导下的工匠精神 2.提高学生的法律意识，以法律为准则，维权与守法						
教学要求	知识&技能	重点	难点	目标达成度				
				了解	掌握	应用	分析	综合
	提单大类	√		√				
	提单小类	√		√				
	各类提单解读	√			√	√		
教学准备 预习任务	1.联系合作单位搜集背书提单、倒签提单、不清洁提单等样本。 2.学生课前总结提单正面内容的 self-report。 3.备好课件、网络资源、课堂提问及案例。				教学资源		PPT 提单样本	

	教学步骤与内容	教学方法	达成目标
教学 内容 与 过程	【课程导入】 1.抽查学生的课前 self-report? 2.针对学生总结的提单正面内容, 提出问题: 为什么有的同学提单上的收货人是ABC company, 而有的是 To order, 哪一个是正确的呢?	启发式教学法 翻转课堂	课前做功课, 课上讨论, 提高学习的自主性, 同时提高课堂参与度。
	【任务呈现】 任务一: 了解提单大方向分类 任务二: 了解提单每大类的细分 任务三: 掌握各类提单的使用细则	PPT 演示 任务引领	使学生了解课堂教学主线。
	【任务实施】 任务一&任务二: 1.结合课程导入向学生揭示提单可能存在不同的种类。提问:相信大家之前也听说过诸如提单倒签、收货待运等术语, 那么依大家目前的知识储存量, 你们能说出的提单种类有哪些? 2.在黑板上建立知识框架, 先将学生回答的填充进去, 然后边讲边补充, 任务一和任务二关系紧密, 所以在不知不觉中, 两项任务就穿插进行完了。	PPT 演示 小组讨论 提问式启发 案例分析 注入式讲授	将知识点有序的呈现出来, 完成三个教学任务的同时开发学生自主学习和分析问题的能力, 小组合作和案例分析使学生将知识点转化为工作技能。

	3.对于基础不叫薄弱的班级， 只能按照任务分配先讲大类， 在细分小类， 视情况而定。 任务三： 1.指示提单的背书细解。 2.倒签提单时间轴详解与保函详解。 3.不清洁提单备注详解。 4.案例分析。	PPT 演示 小组讨论 提问式启发 案例分析 注入式讲授	将知识点有序的呈现出来， 完成三个教学任务的同时开发学生自主学习和分析问题的能力， 小组合作和案例分析使学生将知识点转化为工作技能。
教学评价	本节内容是海运提单的一个重要知识点， 各类提单的应用需要详细的理论铺垫和案例练习， 因此应调整课堂气氛， 使学生全面投入， 如果能够在快节奏的基础上完成应用教学， 将会事半功倍。		
课后作业： 倒签提单案例分析。			
知识链接： <u>背书</u> <u>物权凭证</u> <u>保函</u>			

任务二 提单条款

课题		提单条款			建议学时		2		
学情分析		国际经济与贸易专业大二专业核心课，前期储备《商务英语精读》《国际贸易实务》《商务英语函电》《单证实务》等专业基础课程知识。							
教学目的		知识目标	1.了解提单条款的定义 2.了解提单背面条款的种类 3.掌握重要条款的释义						
		能力目标	1.查询网络资源的能力 2.提单条款解读能力 3.知识网络的构建能力						
		思政元素	脚踏实地的工作态度，持之以恒的工匠精神。						
教学要求		知识&技能	重点	难点	目标达成度				
					了解	掌握	应用	分析	综合
		提单条款定义	√		√				
		背面条款种类	√		√				
		重要条款释义	√	√		√		√	
教学准备 预习任务		1.安排学生通过网络和书籍查阅有关大陆法系和欧美法系的文章。 2.熟读中国海商法与世界航运规则。 3.备好课件、网络资源、课堂提问及案例。					教学资源		PPT 海商法
教学	教学步骤与内容			教学方法		达成目标			

内容 与 过程	【课程导入】 1.通过PPT 将中远海运提单呈现给大家,一起回顾提单正面内容,结束后 提出问题:大家还记不记得远洋运输 提到过的提单背面条款,大家能想象出提单背面具体是什么样子的吗? 2.播放提单正反视频。	启发式教学法 视频教学	通过提单实物的展现,使同学们对所学知识有更精准的定位。
	【任务呈现】 任务一: 了解什么是提单条款 任务二: 了解常见的提单背面条款 任务三: 提单条款解读	PPT 演示 任务引领	使学生了解课堂教学主线。
	【任务实施】 任务一: 1.通过课程导入揭示提单背面的真面目后,以大家最常见的火车票为例简单分析提单背面条款的内容和作用。 2.PPT 展示:除了背面条款外,提单的 正面也有一些印刷条款,它们的作用 同背面条款是一样的,当遇到权责纠纷的时候,提单条款会成为解决问题的关键, 举简单案例说明? 任务二:	PPT 演示 小组讨论 提问式启发 对比教学 注入式讲授	将知识点有序的呈现出来,完成三个教学任务的同时开发学生自主学习的能力,利用大量的课外拓展知识提升学生的专业敏感度。

	1.PPT 展示：中远提单背面条款的数量和分类。提出问题：条款中提到的承运人责任及索赔时效等让大家想到了什么？由此引出三大规则：海牙、维斯比、汉堡。 2.PPT 展示三大规则与海商法比较表格,小组讨论：三大规则与海商法的关系是什么，中远提单条款与海商法的关系又是什么？ 3.学生作答后对提单背面条款的根据及大类进行解析。 任务三： PPT 呈现提单背面主要的条款,并由学生自由选择讲解顺序，从最感兴趣的开始，逐条解释提单条款的历史背景及意义。主要条款：定义、首要、承运人责任、新杰森、喜马拉雅、BBC 等。	PPT 演示 小组讨论 提问式启发 对比教学 注入式讲授	将知识点有序的呈现出来，完成三个教学任务的同时开发学生自主学习的能力，利用大量的课外拓展知识提升学生的专业敏感度。
教学评价	本节内容如果是单单的条款解读会使课堂枯燥无力，引导学生对不同法系及三大规则的深入了解则会提高大家的理解能力和学习欲望，提高教学效果。		
课后作业：选择自己喜欢的条款借助网络资源进行深度解析。			
知识链接：大陆法系 欧美法系 中国海商法			

任务三 缮制提单

课题	缮制提单			建议学时	2	
知识目标	1. 熟悉提单的正面内容 2. 掌握提单缮制的要求					
技能目标	1. 能够熟练读写提单正面内容 2. 能准确独立地完成提单的缮制工作					
思政元素	“道虽迩不行不至，事虽小不为不成”，将严谨踏实的作风融入点滴生活； 职业不分高低、人格没有贵贱，“把一件平凡的事情做好，就是不平凡”。					
案例导入	SHIPPER (1)		B/L NO. (10)			
	CONSIGNEE (2)					
	NOTIFY PARTY (4)					
	PLACE OF RECEIPT	OCEAN VESSEL (5)				
	VOYAGE NO. (6)	PORT OF LOADING (7)				
	PORT OF DISCHARGE	PLACE OF DELIVERY (9)				
MARKS (kg)		NOS.& KINDS OF PKGS. MEAS (m³)		DESCRIPTION OF GOODS G.W.		
TOTAL NUMBER OF CONTAINERS OR PACKAGES(IN WORDS) (16)						
FREIGHT & CHARGES		REVENUE TONS	RATE	PER	PREPAID COLLECT	
PREPAID AT		PAYABLE AT		PLACE AND DATE OF ISSUE		
TOTAL PREPAID		NUMBER OF ORIGINAL B(S)L (19)				
LOADING ON BOARD THE VESSEL						
DATE (20)		BY		(21)		

教学 内容	海运提单内容及缮制要求 (1) Shipper (托运人): 本栏通常填写信用证的受益人, 即买卖合同中的卖方。只要信用证无相反规定, 银行也接受以信用证受益人以外的第三方为发货人。 (2) Consignee (收货人): 这是提单中比较重要的一栏, 应严格按照信用证规定填制。提单收货人按信用证的规定一般有三种填法, 即: 记名抬头、不记名抬头和指示性抬头。 (3) Notify Party (通知人): 本栏填写要与信用证的规定一致。例如: 信用证提单条款中规定: “...Bill of Lading ...notify applicant”, 则提单通知人栏中要填制开证人的详细名称地址。 (4) Place of Receipt (收货地): 本栏填写船公司或承运人的实际收货地点, 如工厂、仓库等。在一般海运提单中, 没有此栏, 但在多式联运提单中则有此栏。 (5) Ocean Vessel (船名): 本栏按配单回单上的船名填写。若货物需转运, 则填写第二程船名。 (6) Voyage No. (航次): 本栏按配单回单上的航次填写。若货物需转运, 则填写第二程航次号。 (7) Port of Lading (装货港): 本栏要填实际的装货港口。如有转运, 填中转港名称, 如无转运, 填装运港名称。 (8) Port of Discharge (卸货港): 本栏填写货物实际卸下的港口名称。如果货物转运, 可在目的港之后加注 “With Transshipment at...”。 (9) Place of Delivery (交货地): 本栏填写最终目的地名称。如果货物的目的地就是目的港, 此栏空白。 (10) B/L No. (提单号码): 本栏按配舱回单上的D/R号码填写。 (11) Marks (唛头):
------------------	---

	本栏须同商业发票上的一致。如果信用证没有规定唛头，此栏可填“N/M”。 (12) Nos. & Kinds of PKGS (货物包装及件数): 本栏按货物装船的实际情况填写总外包装件数。 (13) Description of Goods (货物名称): 本栏填写货物的名称即可。按照《UCP600》的规定，除商业发票外，在其他一切单据中，货物的描述可使用统称，即主要的商品名称，不需要详细列出商品规格，但不能与信用证中货物的描述抵触。 (14) Gross Weight (货物的毛重): 本栏填写货物的毛重，须同装箱单上货物的总毛重一致。如果货物是裸装，没有毛重，只有净重，则在净重前加注“N.W”。本栏一般以公斤为计量单位，保留两位小数。 (15) Measurement (尺码): 本栏填写货物的体积，须同装箱单上货物的总尺码要一致。本栏一般以立方米为计量单位，保留三位小数。 (16) Total Number of Container and /or Packages (In Words) (货物总包装件数的大写) :本栏目填写货物总包装件数的英文大写，应与 12 栏一致。 (17) Freight and Charges (运费条款): 除非信用证有特别要求，一般的海运提单都不填写运费的数额，只是表明“Freight Prepaid”或“Freight to Collect”，并且要与所用的贸易术语相一致性。 (18) Place and Date of Issue (提单的签发地点和签发日期): 一般为承运人实际装运的地点和时间。 (19) Number of Original B(S)/L (正本提单份数): 本栏显示的是船公司为承运此批货物所开具的正本提单的份数，一般是 1~3 份，并用大写数字如One、Two、Three等。如信用证对提单正本份数有规定，则应与信用证规定一致。比如，信用证规定“3/3 Marine bills of lading...”即表明船公司为信用证项下的货物开立的正本提单必须是
--	---

(20) Shipped on Board the Vessel Date, Signature(已装船批注、装船日期、装运日期):

(21) Signed for and on Behalf of the Carrier(承运人或其代理人签字、盖章):

(22) 提单背书:

对于空白背书：只需要背书人签章并注明背书的日期即可。

December 11, 2009

例如: Endorsed to: DEF Co.或Delivered to DEF Co.

December 11, 2009

任务四 提单与信用证

课题	提单与信用证				建议学时		2	
学情分析	国际经济与贸易专业大二专业核心课，前期储备《商务英语精读》《国际贸易实务》《商务英语函电》《单证实务》等专业基础课程知识。							
教学目的	知识目标	1.了解国际贸易支付方式 2.了解信用证的概念和作用 3.掌握信用证流传过程与提单的关系						
	能力目标	1.正确选择国际贸易支付方式 2.分析问题推导问题的能力 3.知识网络的构建能力						
	素质目标	培养学生的法律意识和职业道德，增强与国际之间的货运业务交流						
教学要求	知识&技能	重点	难点	目标达成度				
				了解	掌握	应用	分析	综合
	国际贸易支付方式	√		√				
	L/C 概念作用	√		√				
	L/C 流转	√	√		√		√	
教学准备 预习任务	1.学生课前搜集跟支付宝有关的业务信息，总结支付宝第三方支付的特点。 2.查阅 Swift 信用证代码释义。 3.备好课件、网络资源、课堂提问及案例。				教学资源		PPT Swift 代码 网络资源	

	教学步骤与内容	教学方法	达成目标
教学 内容 与 过程	【课程导入】 1.提问：大家对支付宝的看法如何？ 网购的特点是什么？ 支付宝的诞生解决了网购的哪一缺陷？ 2.PPT 展示支付宝第三方付款业务的特点。	启发式教学法 讲授法	利用大家熟悉的话题导入课程，提高学生学习兴趣，降低理论学习难度。
	【任务呈现】 任务一： 了解国际贸易支付方式 任务二： 认识信用证 任务三： 信用证流转过程	PPT 演示 任务引领	使学生了解课堂教学主线。
	【任务实施】 任务一： 1.结合课程导入提到的支付宝， 引出国际贸易货款支付也面临着相同的问题， 那就是不可能像传统贸易一样一手交钱一手交货。 2.提问： 同学们经过一年多专业知识的学习， 都了解了哪些国际贸易支付方式呢？ 结合学生的回答呈现汇付、托收和信用证支付这三种方式。然后指出本节课的教学对象就是信用证。	PPT 演示 小组讨论 提问式启发 对比教学 注入式讲授	将知识点有序的呈现出来， 完成三个教学任务的同时是整个教学过程有条不紊， 步步为营。大量生活案例的引入提升学生的学习兴趣， 而流程图的绘制则使知识脉络条理清晰， 记忆深刻。学生听完课不仅记住而且懂得。

	任务二： 1.PPT 展示，信用证的概念，强调信用 证不是卡片也不是纸头，而是一种信 用的证明，它的终极表达形式是银行允诺代付货款。 2.提问：大家认为信用证开立的条件有哪些？ 在开立信用证的时候都需要交代哪些内容呢？ 结合学生的回答阐明买房开立信用证所需的条件，并引出信用证和船公司所签发的提单之间的关系，国际上规范两者关系的是《跟 单信用证统一惯例》，而审单过程则要参照信用证条款，这又牵扯到Swift 代码，都需要拓展讲解。 任务三： 任务二的教学过程已经在黑板上呈现出来信用证支付所涉及到的当事人， 任务三需要将这些点按顺序连线，即信用证流转程序。	PPT 演示 小组讨论 提问式启发 对比教学 注入式讲授	将知识点有序的呈现出来，完成三个教学任务的同时是整个教学过程有条不紊，步步为营。大量生活案例的引入提升学生的学习兴趣，而流程图的绘制则使知识脉络条理清晰，记忆深刻。学生听完课不仅记住而且懂得。
教学评价	本节内容虽是国际贸易的知识点却与提单息息相关， 以此教学过程要细致，定位要准确，比如审单用到的信用证条款需要详细讲解，配练习效果更佳。		
课后作业：课后分小组模拟信用证流转业务。			
知识链接：<u>付款赎单</u> <u>Swift 代码</u> <u>跟单信用证统一惯例</u>			

任务一 件杂货运费计算

课题	件杂货运费计算				建议学时		2	
学情分析	国际经济与贸易专业大二专业核心课，前期储备《商务英语精读》《国际贸易实务》《商务英语函电》《单证实务》等专业基础课程知识。							
教学目的	知识目标	1.了解件杂货运费计算方法 2.掌握件杂货运费计算的标准 3.灵活计算件杂货海运费						
	能力目标	1.理论知识应用能力 2.计算分析能力 3.举一反三的学习能力						
	素质目标	培养学生吃苦耐劳的敬业精神，诚实守信的职业道德， 遵纪守法的职业						
教学要求	知识&技能	重点	难点	目标达成度				
				了解	掌握	应用	分析	综合
	运费计算方法	√		√				
	运费计算标准	√	√		√			
	件杂货运费计算	√			√			
教学准备 预习任务	1.学生通过网络询价等方式搜集集装箱货物的运费计算方法。 2.准备集装箱模型及不同货物模型。 3.备好课件、网络资源、课堂提问及案例。				教学资源		PPT 网络资源	

	教学步骤与内容	教学方法	达成目标
教学 内容 与 过程	【课程导入】 1.检查学生课前准备，将学生查到的运费计算方法在黑板上进行分类总结。	启发式教学法 案例教学法	督促学生完成课前预习的同时用学生自己的劳动成果激发进一步学习兴趣，拉近学生与课堂的距离。
	【任务呈现】 任务一：了解件杂货运费计算方法 任务二：掌握件杂货运费计算标准 任务三：运费计算练习	PPT 演示 任务引领	使学生了解课堂教学主线。
	【任务实施】 任务一： 1.PPT 展示：结合国际航运经济与市场，分析集装箱班轮运输的成本、利润体系，同时回顾远洋运输实务中涉及的贸易术语的延伸条款，由此阐明本课程所涉及的运费属于包干运费，不存在装卸港口的装卸费用，即使非整箱运输也是如此。 2.提问：集装箱运输方式下存在件杂货吗？什么情况下会出现？结合学生的回答对本节内容进行定位，件杂货运	PPT 演示 提问式启发 案例计算 注入式讲授	将知识点有序的呈现出来，使学生在回顾旧知识的基础上加深对运费计算的理解，大量的练习使学生既能动脑又能动手。

	输=拼箱运输，学习件杂货运费的计算是为了计算拼箱货物的运费。 3.PPT 展示：件杂货运费计算公式，解释每部分的含义。 任务二： 1.提问：一吨棉花和一吨铁，那个重？这两种货物，船公司更喜欢哪种？通过两个简单的问题将货物的多样性和船舶运力的客观性传输给大家。 2.PPT 展示：货物积载因数和船舶载货容积系数，从而引出重货和轻泡货的概念。对船公司而言，重货的运费计算以重量为计费标准，轻泡货的运费以体积为计费标准。 3.通过航空运费计费标准的选择加深学生对计费标准的认识。 任务三： 运费计算练习。	PPT 演示 提问式启发 案例计算 注入式讲授	将知识点有序的呈现出来，使学生在回顾旧知识的基础上加深对运费计算的理解，大量的练习使学生既能动脑又能动手。
教学评价	本节内容对管理类的学生来讲比较枯燥，因此需要生动有趣的讲解，比如计费标准刨根问底式的步步答疑，使学生不仅知其然并知其所以然，充分调动学生的好奇心与求知欲，只有这样，这节课才是成功的。		
课后作业：海运拼箱货物运费计算练习。			
知识链接： <u>积载因数</u> <u>船舶载货系数</u> <u>容重</u> <u>密度</u>			

任务二 整箱货运费计算

课题	整箱货运费计算				建议学时		4	
学情分析	国际经济与贸易专业大二专业核心课，前期储备《商务英语精读》《国际贸易实务》《商务英语函电》《单证实务》等专业基础课程知识。							
教学目的	知识目标	1.了解整箱货运费计算方法 2.了解整箱货最低运费计算 3.了解整箱货最高运费计算						
	能力目标	1.理论知识应用能力 2.计算分析能力 3.举一反三的学习能力						
	素质目标	培养并践行诚实守信的社会主义价值观，培养质量意识和工匠精神						
教学要求	知识&技能	重点	难点	目标达成度				
				了解	掌握	应用	分析	综合
	整箱运费计算	√		√				
	最低运费计算		√	√				
	最高运费计算		√	√				
教学准备 预习任务	1.学生需结合件杂货运费计算方式预习整箱货的运费计算方法。 2.准备集装箱模型及不同货物模型。 3.备好课件、网络资源、课堂提问及案例。				教学资源		PPT 网络资源	

	教学步骤与内容	教学方法	达成目标
教学 内容 与 过程	【课程导入】 1.检查学生课前预习情况，PPT 展示例题，由学生完成整箱货的运费计算过程及结果。	启发式教学法 案例教学法	通过课程导入把最简单的部分解决，同时提高学生的自主学习能力。
	【任务呈现】 任务一：掌握整箱货运费计算方法 任务二：了解最低运费计算方法 任务三：了解最高运费计算方法	PPT 演示 任务引领	使学生了解课堂教学主线。
	【任务实施】 任务一： 1.PPT 展示：集装箱运输整箱货运费计算使用的是包箱费率，当前市场上有三种比较常见，但其计算方法都是一样的，即每箱费率乘以箱数再加附加费用，鼓励同学们前期的自学过程解决了本节的重点。 2.提问：在集装箱运输业务中，有没有人货运量不够一只箱子，但又不想拼箱的情况呢？对于这种情况，你认为船公司会怎么对待这样的整箱货物？	PPT 演示 提问式启发 案例计算 教具模拟 举例引申 注入式讲授	将知识点有序的呈现出来，使学生在回顾旧知识的基础上加深对运费计算的理解，大量的练习使学生既能动脑又能动手。

	任务二：1.通过任务一的提问，展开任务二的教学内容，那就是对于不满箱不拼箱的情况，船公司按件杂货方式计收运费，但是如果货运量不达标的话，需要按最低运费来计算。 2.PPT 展示：最低运费的定义及最低运费的计算公式。难点在最低运费计算的第二种情况，箱内所装货物类别不同，费率不同，这里涉及到的亏箱费率要使用到加权平均，详细解释。 3.例题练习。 任务三：任务二的内容翻转，当货主货量较高（轻泡货），又选择了使用一只箱子运输，船公司会有怎样的鼓励措施呢？引出最高运费计算方法，最高运费相较于最低运费简单很多，讲完接着练习。	PPT 演示 提问式启发 案例计算 教具模拟 举例引申 注入式讲授	将知识点有序的呈现出来，使学生在回顾旧知识的基础上加深对运费计算的理解，大量的练习使学生既能动脑又能动手。
教学评价	最低运费的计算在生活中虽不常见却着实比较复杂，因此需要透彻清晰的讲解，尤其是加权平均的举例非常关键，讲的出彩，教学效果好；上课偷懒，那无疑是相当无趣的一节课。		
课后作业：海运整箱货物最低运费计算练习。			
知识链接： <u>加权平均</u> <u>权重</u>			

项目八 进口货运业务

课题	进口货运业务				建议学时		2	
学情分析	国际经济与贸易专业大二专业核心课，前期储备《商务英语精读》《国际贸易实务》《商务英语函电》《单证实务》等专业基础课程知识。							
教学目的	知识目标	1.了解集装箱进口业务流程 2.了解进口业务涉及的企业和单证 3.掌握交货记录五联单的流转过程						
	能力目标	1.集装箱运输作业能力 2.小组协作能力 3.预见矛盾与解决矛盾的能力						
	素质目标	1.严密的思维 2.沟通理解合作精神						
教学要求	知识&技能	重点	难点	目标达成度				
				了解	掌握	应用	分析	综合
	进口业务流程	√		√				
	进口单证	√		√				
	D/O 五联单流转	√	√		√	√		√
教学准备 预习任务	1.利用蓝墨云班课对学生进行简单分组。学生准备模拟道具，如集装箱模型、岗位桌牌等。 2.录制企业访谈视频。 3.备好课件、网络资源、课堂提问及案例。				教学资源		PPT 访谈视频 班课平台	

	教学步骤与内容	教学方法	达成目标
教学 内容 与 过程	【课程导入】 1.提出问题：作为一名买方代理，我们需要做的工作有哪些？ 2.带着问题看企业访谈视频。	启发式教学法 视频教学	以视频为切入点，提升学生的关注度，视频学习提高学生的信息搜集能力。
	【任务呈现】 任务一：了解集装箱进口业务流程 任务二：认识交货记录五联单 任务三：模拟D/O 联单流转过程	PPT 演示 任务引领	使学生了解课堂教学主线。
	【任务实施】 任务一： 1.PPT 展示：前期学习的跟出口货运有关的业务，如托运、订舱、装箱、进出场、报关报检等等。 2.提问：进口货运运输可能遇到哪些业务呢？ 3.PPT 展示：进口货运流程，利用逻辑关系找出货运主要负责人-船公司。根据学习顺序将整个过程排序，并预测每个环节可能用到的单证。引入信用证支付下付款赎单的注意事项。	PPT 演示 小组讨论 提问式启发 情景模拟 注入式讲授	将知识点有序的呈现出来，完成三个教学任务的同时开发学生自主学习的能力，情景模拟过程开发学生的表达沟通及发现问题的能力。

	任务二: 1.通过任务一的学习，学生对进口货运涉及的单证有了一定的了解，接下来对这些单证进行分类，哪些是海关自备的，哪些是可有可无的等等。 2.PPT 展示： 交货记录五联单的内容，并根据进口业务流程绘制联单流程图，提问环节解决实际业务可能出现的问题。 任务三： 1.各组抽取角色： 船公司、码头堆场、海关、货代、货主。 2.小组讨论并提出角色疑问，教师走动解答疑难，个别问题集中讲解。 3.每组指派代表进行情景模拟，其余同学边看边思考， 找出不足之处。 4.情景测评并对整个过程提出意见。	PPT 演示 小组讨论 提问式启发 情景模拟 注入式讲授	将知识点有序的呈现出来，完成三个教学任务的同时开发学生自主学习的能力，情景模拟过程开发学生的表达沟通及发现问题的能力。
教学评价	本节内容是在学习了理论知识的前提下进行业务模拟练习，这种练习模式适合货运过程涉及的多种联单，场景的设置及矛盾的预见都能深化学生对理论知识的印象，这种教学模式适合高职学生，能够有效的提高教学效率。		
课后作业： 总结本节课情景模拟出现的问题并探索解决方案。			
知识链接： <u>付款赎单</u> <u>小提单</u>			

任务一 国际海上货物运输保险

课题	国际海上货物运输保险				建议学时		2	
学情分析	国际经济与贸易专业大二专业核心课，前期储备《商务英语精读》《国际贸易实务》《商务英语函电》《单证实务》等专业基础课程知识。							
教学目的	知识目标	1.了解海运投保方式及途径 2.了解海上货物运输保险种类 3.熟悉不同险别的选择方法						
	能力目标	1.理论知识的应用能力 2.分析问题解决问题的能力 3.学科网络的构建能力						
	素质目标	1.灵活的思维能力 2.诚实敬业精神						
教学要求	知识&技能	重点	难点	目标达成度				
				了解	掌握	应用	分析	综合
	海运投保	√		√				
	海运保险种类	√		√				
	保险理赔内容	√	√			√		
教学准备 预习任务	1.学生课前需查询共同海损和单独海损的释义，了解两者之间的关系。 2.熟读货物学，掌握基本的教学话题。 3.备好课件、网络资源、课堂提问及案例。					教学资源		PPT 网络资源

	教学步骤与内容	教学方法	达成目标
教学 内容 与 过程	【课程导入】 1.提问：同学们买过保险吗？大家观察 保险公司在推销保险的时候重点讲解的都是哪些内容？ 2.结合学生的回答传递自己第一次买保险时的经验，那就是不单单要看赔偿责任，还要看除外责任。	启发式教学法 经验教学	利用大家熟悉的话题导入课程，提高学生学习兴趣，降低理论学习难度。
	【任务呈现】 任务一：海运保险的投保方式 任务二：海运保险的种类 任务三：不同险别的适用原则	PPT 演示 任务引领	使学生了解课堂教学主线。
	【任务实施】 任务一： 1.结合课程导入，提问：相信大家对保险并不陌生，像人寿、太平洋、安联等等，生活中都遇到过，但是说到海运保险，很多同学就疑惑了，海运保险找谁投保呢？我怎么没遇到过向我推销海运保险的呢？ 2.PPT 展示：知名的海运保险公司，基本上大的保险公司都有海运险的业	PPT 演示 小组讨论 提问式启发 案例教学 注入式讲授	将知识点有序的呈现出来，完成三个教学任务的同时提高学生分析问题的能力，大量案例的学习使学生掌握保险条款的同时掌握货物学相关知识。

	务，只不过我们不是货主也不是货代，所以不受他们的重视。 任务二： 1.PPT 展示：海运保险的种类：基本险和附加险，其中基本险分为平安险、水渍险和一切险。 2.重点解释平安险和水渍险的区别，首先是英文名称的区别，特别强调这里的单独海损不赔和单独海损赔都只是保险中的概念，跟海商法中的共同海损是没有关系的，其次解释两者保赔范围的不同。 3.PPT 展示：一切险是海运货物最常选择的险别，因为它包含了 11 项一般附加险。结合 11 项附加险进行案例分析，不同的货物也可以在水渍险的基础上投保单项。 任务三： 针对任务二展开案例练习。	PPT 演示 小组讨论 提问式启发 对比教学 注入式讲授	将知识点有序的呈现出来，完成三个教学任务的同时提高学生分析问题的能力，大量案例的学习使学生掌握保险条款的同时掌握货物学相关知识。
教学评价	本节内容要求老师深刻理解海运保险的每一条释义，而且要为教学准备大量的案例，只有这样才能使课堂变得有趣而专业。		
课后作业：课后了解危险品货物运输保险的投保原则。			
知识链接：危险品运输 叙利亚战争 共同海损			

任务二 海运保险实务

[illegible]

	所保货物，如发生本保险单项下可能引起索赔的？活？，应立即通知本公司下述代理人查勘。如有索赔，应向本公司提交保险单正本（本保险单共有 2 份正本）及有关文件。如一份正本已用于 索赔，其余正本则自动失效。 In the event of loss or damage which may result in a claim under this Policy, immediate notice must be givento the company agent as mentioned hereunder.Claims, if any,one of the Orignnal Policy wich has been issured in 2 Original (s) together with the relevant documents shall be surrendered to the company. If one of the Original Policy has been accomplished, the others to be void. 中保财产保险有限 公司 赔款偿付地点 Claim payable at _____ 日期 _____ 在 _____ Date _____ at _____ 地址: Address:
教学 内容	海洋运输货物投保程序： 在国际贸易中， 无论是进口货物还是出口货物， 一般都需要办理保险 手续， 并事先在贸易合同中订立好保险条款。买卖双方究竟由哪一方来办 理保险， 取决于双方选用的贸易术语。如果采用CIF术语成交， 保险由卖 方也就是出口商办理， 如果采用FOB或CFR术语成交， 保险则由买方也就 是进口商办理。办理投保手续一般参照以下程序。 ①确定保险金额 保险金额是计算保险费的依据，也是发生损失后计算赔款的依据。因 此，这是投保前必须首先要考虑确定的。按照保险市场的习惯， 一般是按 照货物发票的CIF价另加 10%的预期利润作为保险金额。在实际工作中， 如果已有成本价，要计算出 CIF 价格，可先计算出运费与成本相加的和， 得出成本加运费价CFR，然后再按下列公式计算出 CIF 价： $CIF = \frac{CFR}{1 - \text{保险费率} * (1 + \text{投保加成率})}$ 例如， 某种出口商品的成本价为USD900，运费为USD89，保险费率为 1%，投保加成率为 10%，计算 CIF 价： $CIF = (900 + 89) / (1 - 1\% * (1 + 10\%)) = USD1000$ ②选择投保险别 保险金额确定后， 在具体填写投保单前， 要选择投保险别。投保险别

	选择不当，就会造成货物受损时得不到应有的赔偿，或因投保了不必要的险别而多支出了保险费用。 一般来说，选择投保险别要考虑货物的性质、包装、用途、运输工具、运输路线和货物的残损规律等。总之，保险险别必须明确、合理，在成交时双方即需商定。 ③填写投保单 确定保险金额和投保险别后，即可填写投保单。 ④交付保险费 保险费是根据保险金额和保险费率算出的。 ⑤领取保险单 经填写投保单，交付保险费后，如果保险人统一被保险人的请求，则保险合同成立，保险人向货物被保险人签发保险单，被保险人可领取保险单。
--	--

任务三 索赔与理赔

课题	索赔与理赔				建议学时		2	
学情分析	国际经济与贸易专业大二专业核心课，前期储备《商务英语精读》《国际贸易实务》《商务英语函电》《单证实务》等专业基础课程知识。							
教学目的	知识目标	1.了解海事货损事故索赔原则 2.了解海事货损事故索赔的基本流程 3.掌握承运人货损责任。						
	能力目标	1.正确选择国际贸易支付方式 2.分析问题推导问题的能力 3.知识网络的构建能力						
	素质目标	1.法律意识和学习精神 2.沟通理解合作精神						
教学要求	知识&技能	重点	难点	目标达成度				
				了解	掌握	应用	分析	综合
	索赔原则	√		√				
	索赔程序	√		√				
	承运人责任	√			√			
教学准备 预习任务	1.学生课前了解马士基浩南轮海事事故，并对此次事故涉及的货损情况进行分类总结。 2.整理海事仲裁案件的处理情况。 3.备好课件、网络资源、课堂提问及案例。				教学资源		PPT 网络资源	

	教学步骤与内容	教学方法	达成目标
教学 内容 与 过程	【课程导入】 1.抽查课前预习情况。 2.简单分析马士基浩南轮事故的原因 损失及解决方法。	启发式教学法 讲授法	利用专业度和热度都 比较高的话题吸引学 生的目光，使教学内 容变得贴近生活有价 值。
	【任务呈现】 任务一：了解货损的索赔原则 任务二：掌握承运人责任 任务三：了解货损的一般索赔程序	PPT 演示 任务引领	使学生了解课堂教学 主线。
	【任务实施】 任务一：1.在课程导入的基础上进行概 念澄清，本节课所讲的损失仅包括货 物 损失，船舶损失除了共同海损之外 是船 东保赔协会的问题，可关注海商 法条款。 2.提问：面对货物损失，货主第一时间 想 到的是什么？ 而货主应该做的又是 什么？ 3.PPT 展示：货物受损情况和种类， 是 否购买保险，是否是保险的受益人， 承运人是否对货损负责。以此确定货	PPT 演示 小组讨论 提问式启发 案例教学 注入式讲授	将知识点有序的呈现 出来，完成三个教学 任务的同时提高学生 分析问题的能力，大 量案例的学习使学生 掌握货损事故的处理 方式，同时借助国际 知名判例指导业务方 向。

	损发生后的行动路线。 任务二：1.海运保险的赔付是有明文规定的，而承运人的责任却因船公司不同而不同，因此分析提单是索赔主张的第一步。 2.PPT 展示三大规则和海商法对承运人责任的规定， 以此判断承运人是否需对货损负责。 3.针对承运人责任进行案例分析。 任务三： 1.提问：大家生活中遇到过纠纷吗？ 都是怎么解决的？ 以此引出海运货损的一般解决途径： 调解、仲裁、诉讼。 其中海事仲裁是花费较低，耗时较短，结果较为公正的一种方法。 2.结合浩南轮事件总结货损索赔的步骤，并阐述索赔所需的单证。	PPT 演示 小组讨论 提问式启发 案例教学 注入式讲授	将知识点有序的呈现出来，完成三个教学任务的同时提高学生分析问题的能力，大量案例的学习使学生掌握货损事故的处理方式，同时借助国际知名判例指导业务方向。
教学评价	本节内容是离生活比较远的话题， 因此需要查询影响力大的案例，同时课堂讲解要充满感情色彩，使学生身临其境，以此调动学生思考的欲望。		
课后作业：小组协作制定浩南轮货主索赔建议书。			
知识链接：马士基浩南轮 海事仲裁			

项目一 国际航空货运认知

课题	国际航空货运认知	建议学时	2
知识目标	1. 了解国际航空运输协会的基本情况和航空区划。 2. 掌握航空集装运输知识。 3. 熟悉航空集装运输设备。		
技能目标	1. 能够根据航空公司的飞机类别配载货物。 2. 能够根据航空运输的性质、特点对不合理运输提出有效意见。		
思政元素	锲而不舍的工匠精神和顽强奋斗的崛起意识		
案例导入	王大治在翻看资料时看到这样一份业务档案： 2015 年8 月，一票从 北京运往伦敦的机器配件， 货运单号为666 33783442 ， 4 件， 每件为 25 kg， 在巴黎中转时， 由于临时出现问题， 发货人向航空公司提出停止 运输且返回北京的请求。 天津世通国际货运代理有限公司与航空公司洽商 此事， 并为客户解决了此问题。 王大治思考： 发货人的请求是否可以得到航空公司的许可？ 为什么？ 返回的机器配件的运费由谁支付？ 他带着这些疑问查找资料并请教空运部的前辈， 得到以下解释： 第一， 发货人的请求可以得到航空公司的许可。 第二， 根据《华沙公约》第十二条规定： “托运人在履行运输合同所 规定的一切义务的条件下， 有权在起运地航空站或目的地航空站将货物提 回， 或在途中经停时中止运输， 或在目的地或运输途中交给非航空货运单 上所指定的收货人， 或要求将货物退回起运地航空站， 但不得因为行使这 种权利而使承运人或其他托运人遭受损害， 并且应该偿付由此产生的一切 费用。” 第三， 返回的机器配件的运费由托运人支付。		
教学内容	一、 航空运输 二、 国际航空管理机构 三、 航空公司		

	四、 国际航空货运方式 （一） 班机运输 1. 班机运输的含义 班机运输是指具有固定开航时间、航线和停靠航站的飞机运输。班机运输 的航空器通常为客货混合型飞机， 货舱容量较小， 运价较贵， 但航期固定， 有利于客户安排鲜活商品或急需商品的运送。 2. 班机运输的特点 3. 班机运输的分类 （二） 包机运输 包机运输是指航空公司按照约定的条件和费率，将整架飞机租给一个或若 干个包机人（发货人或航空货运代理公司）， 从一个或几个航空站装运货物至指定目的地飞机运输。 包机运输可分为整架包机和部分包机两种形式。 1. 整架包机 2. 部分包机 （三） 集中托运 集中托运是指航空公司把若干批单独发运的、发往同一方向的货物组成一批办理托运， 填写一份总货运单将货物发运到同一目的站， 由其在目的站的代理人负责收货、报关， 并将货物分别交给各收货人的运输方式。 （四） 航空快递 航空快递是由一个专门经营该项业务的公司和航空公司合作，通常为航空 货运代理公司或航空速递公司派专人以最快的速度在货主、机场和用户之间运送和交接货物的运输方式。 五、 航空集装运输 六、 飞机基本常识 （一） 飞机的分类 （二） 飞机的装载限制 1. 重量限制 2. 容积限制 3. 舱门限制 4. 地板承受力
--	--

项目二 国际航空货运代理业务

课题	国际航空货运代理业务	建议学时	2
知识目标	1. 了解国际航空货运代理的当事人及其责任划分和种类。 2. 熟悉国际航空进出口货物运输代理流程。		
技能目标	1. 掌握国际航空进口货物运输代理操作流程。 2. 掌握国际航空出口货物运输代理操作流程。		
素质目标	举一反三的学习意识，自我检验的求实姿态		
案例导入	王大治查看客户天津宏晟国际贸易有限公司的资料时，有这样的业务档案：2016年3月，一票从北京运往泰国的整套流水线机器，发货人在提供货物资料——品名、件数、重量、箱规尺寸、目的港及目的港收货人名称和地址等时，因工作失误导致外箱尺寸有误，致使货物到机场后不能按约定装机发货，给发货人和收货人都造成了损失。王大治很迷惑这种情况该怎么处理？ 洪主管做出以下解释：国际航空货物运输流程中的当事人有发货人、货运代理公司、机场货站、商检、报关行、海关、航空公司、目的机场等。发货人的主要义务如下： (1) 提供货物资料，包括品名，件数，重量，箱规尺寸，目的港及目的港收货人名称、地址、电话、出货时间，发货人名称、电话、地址。 (2) 具备报关资料。 ① 清单、合同、发票、手册、核销单、机电卡等。 ② 填写报关委托书，交由委托报关的货运代理或报关行进行处理。 ③ 确认是否具有进出口权及产品是否需要配额。 ④ 根据贸易方式将报关资料交由委托报关的货运代理或报关行。 (3) 寻找货运代理。发货人可自由选择货运代理公司。 货运代理公司的主要义务如下： (1) 委托书。发货人与货运代理签订确定运输价格及服务条件的书面凭证——委托书。		

	(2) 商检。货运代理检查委托书内容是否齐全，了解货物是否需要做商检。 (3) 订舱。货运代理根据发货人的委托书向航空公司订舱。 (4) 接货。 ① 发货人自送货。货运代理应传真货物进仓图给发货人，注明联系人、电话、送货地址、时间等，以便货物及时、准确入仓。 ② 货运代理接货物。发货人需向货运代理提供具体接货地址、联系人、电话、时间等相关信息，以确保货物及时入仓。 (5) 运输费用结算。双方在未接货物时应该确定是预付还是到付。 基于以上发货人和货运代理公司的义务，发货人提供的货物外箱尺寸有误导导致发生损失，是发货人造成的，由发货人承担。
教学 内容	一、 国际航空货运代理概述 (一) 国际航空货运代理的当事人 (二) 国际航空货运代理存在的必然性 (三) 航空货运代理的种类 1. 国际航空货运代理 2. 国际航空运输销售代理 二、 国际航空货物出口业务流程 国际航空货物出口业务流程是指从托运人发货到承运人把货物装上飞机的物流、信息流的实现和控制管理的全过程。 (一) 航空货物出口运输代理业务流程 航空货物出口运输代理业务流程主要包括以下环节：市场销售、委托运输、审核单证、预配舱、预订舱、接受单证、填制货运单、接收货物、标记和标签、配舱、订舱、出口报关、出仓单、提板/箱、货物装箱装板、签单、交接发运、航班跟踪、信息服务、费用结算等。 (二) 航空公司出港货物的操作流程 航空公司出港货物的操作流程是指自代理人将货物交给航空公司，直到货物装上飞机的整个业务流程。这一流程主要包括预审国际航空货物订舱单、整理单据、过磅和入库、出港四个环节。

	三、 国际航空货物进口运输代理流程 国际航空货物进口业务流程是指从飞机到达目的地机场，承运人把货物卸下飞机直到交给收件人的物流、信息流的实现和控制管理的全过程。国际航空货物进口业务流程主要包含两大部分，即航空公司进港货物的操作流程和航空货物进口运输代理业务流程。 （一） 航空公司进港货物的操作流程 航空公司进港货物的操作流程是指从飞机到达目的地机场，承运人把货物卸下飞机直到交给代理人的整个流程。 航空公司进港货物的操作程序包括进港航班预报、办理货物海关监管、分单业务、核对货运单和舱单、计算机录入、交接等。 （二） 航空货物进口运输代理业务流程 航空货物进口运输代理业务流程是指代理公司对于货物从入境到提取或转运整个流程的各个环节所需办理的手续及准备相关单证的全过程。航空货物进口运输代理业务流程包括代理预报、交接单货、理货与仓储、理单与到货通知、制单与报关、发货与收费、送货与转运等。 四、 航空集中托运 1. 航空集中托运的类型 2. 航空集中托运的特点 3. 航空集中托运的具体做法 4. 集中托运与直接运输的区别 5. 集中托运的限制
--	---

项目三 国际航空运价与运费

课题	国际航空运价与运费	建议学时	2
知识目标	1. 了解国际航空货运价格体系。 2. 熟悉国际航空运输协会运价定价原则。 3. 掌握国际航空进出口货物运价计算方法。		
技能目标	1. 能够看懂各种运价表。 2. 会计算国际航空进出口货物运费。		
思政元素	公平公正的竞争意识，严谨细致的工作作风		
案例导入	王大治看到客户天津宏晟国际贸易有限公司的资料时，有这样的业务档案： 一票从悉尼到北京的货物，货运单号为777 89783442，1件，847 kg，航班号为XY767/21MAY，货物价值3 300美元，品名为干酪。 赔偿原因：解冻后受损。 调查情况：货到当天上午9：45发出到货通知，收货人接到通知后便来提取货运单，办理海关手续。5月25日，收货人办完海关手续后前来提货时，发现这件货物没有放在冷库保存，收货人当异议。因为在货运单的操作注意事项栏中明显注明“KEEP COOL”字样，但工作人员在分拣时没有看到。经过挑选，最终损失达60%左右。 王大治不太清楚航空承运人的法律责任及赔偿原则。 洪主管做出以下解释：此批货物属于国际运输，根据《华沙公约》，“如交运的行李或货物的一部分，或者行李或货物中的任何物件发生灭失、损坏或延误，用以确定承运人有限责任赔偿金额的重量，仅为有关包装件的总重量。如交运的行李或货物的一部分或者货物中任何物件发生遗失、损坏或者延误，以致影响同一份货运单所列的另一包装件或者其他包装件的价值时，在确定责任限额时提出，另一包装件的总重量也应当考虑在内”。这批货物60%左右的损坏并不影响其他包装件的货物，因此赔偿的金额是总重量的60%，即508.2（847×60%）kg，按照每千克20美元		

	赔偿，应赔偿 10164 美元。
教学 内容	一、 国际航空货运代理概述 （一） 国际航空货运代理的当事人 （二） 国际航空货运代理存在的必然性 （三） 航空货运代理的种类 1. 国际航空货运代理 2. 国际航空运输销售代理 二、 国际航空货物出口业务流程 国际航空货物出口业务流程是指从托运人发货到承运人把货物装上飞机 的物流、信息流的实现和控制管理的全过程。 （一） 航空货物出口运输代理业务流程 航空货物出口运输代理业务流程主要包括以下环节： 市场销售、委托运输、 审核单证、预配舱、预订舱、接受单证、填制货运单、接收货物、标记和 标签、配舱、订舱、出口报关、出仓单、提板/箱、货物装箱装板、签单、交接发运、航班跟踪、信息服务、费用结算等。 （二） 航空公司出港货物的操作流程 航空公司出港货物的操作流程是指自代理人将货物交给航空公司， 直到货物装上飞机的整个业务流程。这一流程主要包括预审国际航空货物订舱 单、整理单据、过磅和入库、出港四个环节。 一、 国际航空货运价格的基本概念 与海运费习惯以美元报价不同， 货物的航空运价一般以运输始发地的本国货币公布。例如， 德国汉莎航空公司公布北京至汉堡的空运价格时会以人民币标价， 而公布汉堡至北京的运价时就以欧元标价。有的国家以美元代替其本国货币公布运价，此时美元即为运输始发地货币。 1. 航空运费 航空运费（airfreight）是指承运人将一票货物自始发地机场运至目的地机场所收取的航空运输费用。 2. 其他费用

	其他费用（other charges）是指由承运人、代理人或其他部门收取与航
--	---

	空货物运输有关的费用。 3. 计费重量 计费重量 (chargeable weight) 是指用以计算货物航空费用的重量。货物的计费重量分不同的情况，或是货物的实际毛重，或是货物的体积重量，或是较高重量分界点的重量。 4. 最低运费 最低运费 (minimum charge) 是指一票货物自始发地机场至目的地机场航空费用的最低限额。 二、 国际航空货运价格体系 (一) 国际航空货运价格的种类 目前，国际航空货运价格体系按制定的途径主要分为协议运价和 IATA 运价。 1. 协议运价 2. IATA 运价 IATA 运价是国际航协通过运价手册向全世界公布的运价，其主要目的是协调各国的货物运价。 (二) 国际航空货物运价及规范手册 (三) IATA 货物运价分类 1. 公布直达运价 2. 非公布直达运价 (四) 国际航空货物运价使用表的一般规定 三、 IATA 运价定价原则 四、 空运费的计算 (一) 空运费基础知识 (二) 航空货运常用运价计算方法 1. 普通货物运价计算 2. 指定商品运价计算 3. 等级货物运价计算 (三) 公布直达运价使用顺序 在相同运价种类、相同航程、相同承运人条件下，公布直达运价应按下列顺序使用：指定商品运价、等级货物运价和普通货物运价。在前一种运价条件不能完全满足时，才可以使用后一种运价。 (四) 其他费用
--	---

项目四 国际航空货运单据

课题	国际航空货运单据	建议学时	2
知识目标	1. 了解航空托运单和航空运单的格式与项目内容。 2. 熟悉航空托运单和航空运单的性质与作用。 3. 掌握航空托运单和航空运单的缮制方法。		
技能目标	1. 能看懂航空托运单和航空运单的项目内容。 2. 会缮制航空托运单和航空运单。		
思政元素	敬业、专注的职业能力，精益、创新的职业态度		
案例导入	王大治看到客户天津宏晟国际贸易有限公司的资料时，有这样的业务档案： 一票从悉尼到北京的货物，货运单号为777 89783442，1件，847 kg，航班号为XY767/21MAY，货物价值33王大治看到一份奇怪的托运单，上面写着醒目的四个红字：引以为戒。他向空运部同事了解情况，原来这单业务是这样的：一票从上海运往法国巴黎的瓷器，客户的托运单上正确描述了货物的易碎性质，但在空运代理签发的航空运单中因失误未写明该货物易碎货物的性质。在目的地卸货时，卸货人员不知该货物的性质，而交货时发现该批货物已严重受损。 王大治想此损失该由谁来赔偿呢？空运代理人是否对此事负责？他向洪主管请教，洪主管解释如下： (1) 根据《华沙公约》第十条第一款，“对于在航空货运单上所填关于货物的各项说明和声明的正确性，托运人应负责任”，无论航空货运单由托运人，或其代理人，或其承运人及承运人的代理人签发。在本案中，托运人应对航空货运单中货物描述的不正确负责，正是这种不正确性导致了货损。因此，承运人不负责赔偿。 (2) 空运代理人应该负责。托运书是托运人用于委托承运人或其代理人填开航空货运单的一种表单，表单上列有填制货运单所需的各项内容，并应印有授权于承运人或其代理人代其在货运单上签字的文字说明。托运		

	书上已经正确描述了货物的易碎性质， 填制航空货运单的主要依据是托运人提供的托运书， 但代理人因失误没有写明该货物为易碎货物的性质。因此， 空运代理人存在过失， 应负责赔偿。
教学 内容	国际航空运输主要涉及的单据包括国际航空货物托运单和国际航空运单等航空货运单据。 一、 航空托运单的内容及缮制要求 对于需要航空运输的货物， 必须由托运人首先填制“国际货物托运书”， 航空公司凭此托运书填制航空托运单。 二、 国际航空运单 国际航空运单与海运提单有很大不同， 却与国际铁路运单相似。 （一） 国际航空运单概述 1. 国际航空运单的含义 2. 国际航空运单的性质和作用 3. 国际航空运单的种类 （二） 国际航空运单的内容及缮制要求 三、 国际航空集中托运单据 1. 单证： 在国际航空集中托运业务中， 主要涉及航空货运单、集中托运货物舱单和航空集中托运货物的识别标签等单据。 2. 航空货运代： 在国际航空集中托运业务中涉及两种航空货运单， 一种是 托运人与集中托运人之间使用的航空分运单， 另一种是集中托运人与航空公司之间使用的航空主运单。