《商务德语》课程教学大纲

一、课程基本信息

|  |  |
| --- | --- |
| 课程名称 | 商务德语 |
| Business German/ Wirtschaftsdeutsch  |
| 课程代码 | 1020009  | 课程学分 | 2 |
| 课程学时  | 32 | 理论学时 | 32 | 实践学时 | 0 |
| 开课学院 | 外国语学院 | 适用专业与年级 | 德语专业三年级 |
| 课程类别与性质 | 专业选修课 | 考核方式 | 考查 |
| 选用教材 | 《商务德语教程（提高篇）》范捷平主编，9787040306316，高等教育出版社，2011。 | 是否为马工程教材 | 否 |
| 先修课程 | 中级德语2 2020410 (10) |
| 课程简介 | 《商务德语》课程每一学习领域均从模拟真实商务情景入手，使学习者了解各种职场及商业场景下的书面及口头表达，以增强学习者的兴趣， 提高职场中作中的沟通交际能力。课程内容涵盖一般性办公室工作、公司介绍、商务合作、商务会议、市场营销，人员招聘，进出口贸易等内容等，信息量大、词汇丰富、不但涉及商务、经济领域，还结合德国企业的科技发展与进步，同时注重穿插跨文化交际知识。本课程的知识学习目标是通过循序渐进的听力、阅读等训练，提高学习者语言分析、总结能力和快速捕捉、预测语言信息的能力。同时，通过不同的专业商务模拟情境来训练学习者的沟通能力、合作能力、网络资源应用能力和分析、解决问题能力。通过该课程的学习，学习者将具备企业工作环境中必不可少的表达沟通能力。在本课程的教学中，教师将拓宽学生国际视野，挖掘课程思政元素，强化其世界公民意识，让学生在树立爱国主义情怀的同时，具有面向世界的正确理想信仰，建立正确的商业道德观念，形成良好的职业道德素养。 |
| 选课建议与学习要求 | 德语专业大三选修课，学习本课程的学生，需要有《中级德语2》的基础，掌握中级德语水平的词汇、句法和语法知识。 |
| 大纲编写人 | 学校确认签名_-2 | 制/修定日期 | 2024.09 |
| 专业负责人 |  | 审定日期 | 2024.09 |
| 学院负责人 |  | 批准日期 | 2024.09 |

二、课程目标与毕业要求

（一）课程目标

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 类型 | 序号 | 内容 |
| 知识目标 | 1 | 掌握外贸业务流程，如：报价、订货、付款方式、包装、报关、装运、保险、提单、结汇。 |
| 2 | 知道欧洲各国主要文化特点和差别，了解多元化的文化背景并掌握宴请餐桌谈话方式。 |
| 技能目标 | 3 | 掌握撰写外贸函电的方法和要领，能够规范书写外贸函电。 |
| 4 | 能够介绍自己的部门职责，企业构成，业务和产品及市场。 |
| 5 | 能够与客户进行商务会谈和合作，安排和主持会议。 |
| 6 | 能够书写个人简历和求职信并掌握面试的正确表达。 |
| 素养目标(含课程思政目标) | 7 | 建立正确的商业道德观念，形成良好的职业道德素养。 |

（二）课程支撑的毕业要求

|  |
| --- |
| LO1品德修养：拥护中国共产党的领导，坚定理想信念，自觉涵养和积极弘扬社会主义核心价值观，增强政治认同、厚植家国情怀、遵守法律法规、传承雷锋精神，践行“感恩、回报、爱心、责任”八字校训，积极服务他人、服务社会、诚信尽责、爱岗敬业。⑤爱岗敬业，热爱所学专业，勤学多练，锤炼技能。熟悉本专业相关的法律法规，在实习实践中自觉遵守职业规范，具备职业道德操守。 |
| LO2专业能力：具有人文科学素养，具备全面的德语语言综合能力及专业细分方向的各项技能。⑤掌握一定的商贸知识，具备从事外贸工作的基本技能。 |
| LO3表达沟通：理解他人的观点，尊重他人的价值观，能在不同场合用书面或口头形式进行有效沟通。②应用书面或口头形式，阐释自己的观点，有效沟通。 |
| LO8国际视野：具有基本的外语表达沟通能力与跨文化理解能力，有国际竞争与合作的意识。③有国际竞争与合作意识。 |

（三）毕业要求与课程目标的关系

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 毕业要求 | 指标点 | 支撑度 | 课程目标 | 对指标点的贡献度 |
| **LO1** | ⑤ | M | 7. 建立正确的商业道德观念，形成良好的职业道德素养。 | 100% |
| **LO2** | ⑤ | H | 1. 掌握外贸业务流程，如：报价、订货、付款方式、包装、报关、装运、保险、提单、结汇。 | 65% |
| 3. 掌握撰写外贸函电的方法和要领，能够规范书写外贸函电。 | 35% |
| **LO3** | ② | M | 4. 能够介绍自己的部门职责，企业构成，业务和产品及市场。 | 20% |
| 5. 能够与客户进行商务会谈和合作，安排和主持会议。 | 40% |
| 6. 能够书写个人简历和求职信并掌握面试的正确表达。 | 20% |
| **LO8** | ③ | H | 2. 知道欧洲各国主要文化特点和差别，了解多元化的文化背景并掌握宴请餐桌谈话方式。 | 100% |

三、课程内容与教学设计

（一）各教学单元预期学习成果与教学内容

|  |
| --- |
| Kapitel 1 Die Bedeutung des Lernens von Wirtschaftsdeutsch 为什么学习商务德语？知识点：商务的德语的重要性和基本内容。能力要求：掌握商务德语的基本环节和主要内容。教学难点：商务德语在不同场合的正确应用。 |
| Kapitel 2 Sino- German Wirtschafts  中德贸易关系现状，中德企业投资现状知识点：中德贸易发展现状，困难和机遇.能力要求：查找相关数据信息教学难点：两国的贸易冲突焦点 |
| Kapitel 3 Grundlegende Inhalte des Wirtschaftsdeutsche 商务德语的重点是什么？知识点：什么是商务德语，基本内容。能力要求：了解商务德语的目的和能力。教学难点：商务的德语在实际工作中的使用。 |
| Kapitel 4 Kulturelle Unterschiede zwischen Unternehmenskulturen Chinas und Deutschlands 中德企业的文化差异知识点：中德两国的历史背景和文化差异、企业的结构和工作方式。能力要求：在不同的文化背景下如何有效的交流和沟通，工作技巧。教学难点：如果顺畅的沟通和交流技巧。 |
| Kapitel 5 Unternehmensvorstellung 如何更好的介绍一家企业？知识点：公司结构组成；新员工入职介绍；商务流程介绍；部门职责；劳动保护和安全措施介绍。能力要求：掌握如何介绍新员工，学习如何介绍自己的部门职责和业务流程。教学难点：部门业务流程和职责介绍。 |
| Kapitel 6 Deutscher Hintergrund und Beschäftigungsaussichten 如何介绍自己，简历知识点：人员招聘/求职面试：求职信息 能力要求：掌握商务沟通的技巧；如何写电子邮件；了解有效沟通的方法和技巧；学习积极倾听的技能。教学难点：有效沟通的原则和技巧；积极倾听的重要性和技能。 |
| Kapitel 7 Geschäftliche Besprechung / Konferenz/Geschäftskommunikation 商务谈判知识点：商务接洽与合作：商务询价，报价和服务合同；商务合作流程；合同执行中的问题， 误会和争执。有效沟通的原则和技巧；积极倾听。能力要求：了解德国企业商务合作的基本知识；了解商务询价到商务合同以及合同执行的整个流程；学会如何面对商务合作中遇到的问题；学习解决误会和争端的原则和方法。教学难点：商务合作的流程；解决合作争端的原则和技巧。 |
| Kapitel 8 Der stil und die beschaffenheit Deutscher Kaufleute 德国商人谈判的风格和特点知识点：客户类型；社交媒体广告；销售目标；市场营销策略。能力要求：学习了解德国商人谈判的风格和特点，学习如何书写报价、拟定订单、评估客户群体；学习广告和推销的方法。教学难点：进行推销， 市场营销策略。 |
| Kapitel 9 Geschäftliche Zusammenarbeit / Kooperation  如何与德国企业进行商务谈判和合作知识点：商务会议：会议用语；会议日程；会议主持；会议中的注意事项；高效会议的原则和技巧。能力要求：掌握常用会议用语，学会安排会议日程；掌握会议主持的要领方法；学会如何进行高效会议。教学难点：如何主持会议；高效会议的原则和技巧。 |
| Kapitel 10 Import-Export 外贸进出口谈判案例知识点：外贸进出口：展会；报价；支付；国际物流和运输；保险。能力要求：了解展会信息；了解进出口流程，学习报价（方法和价格构成），了解支付手段；了解物流与运输及保险。教学难点：进出口报价和支付。 |

（二）教学单元对课程目标的支撑关系

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 课程目标教学单元 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Kapitel 1Die Bedeutung des Lernens von Wirtschaftsdeutsch |  | √ |  |  |  |  |  |
| Kapitel 2Sino- German Wirtschafts |  |  |  | √ |  |  |  |
| Kapitel 3Grundlegende Inhalte des Wirtschaftsdeutsche |  |  |  |  |  |  | √ |
| Kapitel 4Kulturelle Unterschiede zwischen Unternehmenskulturen Chinas und Deutschlands |  |  |  |  |  | √ |  |
| Kapitel 5Unternehmensvorstellung |  |  |  | √ |  |  |  |
| Kapitel 6Deutscher Hintergrund und Beschäftigungsaussichten |  |  | √ |  | √ |  |  |
| Kapitel 7Geschäftliche Besprechung / Konferenz/Geschäftskommunikation | √ |  | √ |  | √ |  | √ |
| Kapitel 8Der stil und die beschaffenheit Deutscher Kaufleute | √ |  | √ |  | √ |  |  |
| Kapitel 9Geschäftliche Zusammenarbeit / Kooperation  |  |  |  |  | √ |  |  |
| Kapitel 10Import-Export | √ |  | √ |  |  |  | √ |

（三）课程教学方法与学时分配

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 教学单元 | 教与学方式 | 考核方式 | 学时分配 |
| 理论 | 实践 | 小计 |
| Kapitel 1Die Bedeutung des Lernens von Wirtschaftsdeutsch | 头脑风暴法讲授法 | 课堂演示商务情景对话 | 3 | 0 | 3 |
| Kapitel 2Sino- German Wirtschafts | 讲授法情境教学法 | 课堂演示 | 3 | 0 | 3 |
| Kapitel 3Grundlegende Inhalte des Wirtschaftsdeutsche | 头脑风暴法讲授法项目教学法 | 课堂演示 | 3 | 0 | 3 |
| Kapitel 4Kulturelle Unterschiede zwischen Unternehmenskulturen Chinas und Deutschlands | 讲授法自主学习法 | 德语写作 | 3 | 0 | 3 |
| Kapitel 5Unternehmensvorstellung | 头脑风暴法讲授法项目教学法 | 课堂演示 | 3 | 0 | 3 |
| Kapitel 6Deutscher Hintergrund und Beschäftigungsaussichten | 头脑风暴法讲授法 | 期中商务情景对话 | 3 | 0 | 3 |
| Kapitel 7Geschäftliche Besprechung / Konferenz/Geschäftskommunikation | 讲授法情境教学法 | 课堂演示 | 3 | 0 | 3 |
| Kapitel 8Der stil und die beschaffenheit Deutscher Kaufleute | 头脑风暴法讲授法情境教学法 | 试课堂演示德语写作 | 4 | 0 | 4 |
| Kapitel 9Geschäftliche Zusammenarbeit / Kooperation  | 头脑风暴法讲授法情境教学法 | 试课堂演示 | 3 | 0 | 3 |
| Kapitel 10Import-Export | 讲授法问答法情境教学法 | 课堂演示期末随堂测试 | 4 | 0 | 4 |
| 合计 | 32 | 0 | 32 |

四、课程思政教学设计

|  |
| --- |
| * + - 1. **整体设计思路**

“商务德语”课程教育目标在于使学生们在掌握德语基础技能的同时，可在商务环境中学会应用德语语言和外宾交流，从而达成双方的商务合作。所以，学生应具有国际视野，基于世界维度观察、分析及认知问题，跨越地理空间和国界与外宾相互表达个体想法，从而促成双方合作。在“商务德语”课堂中，教师将拓宽学生国际视野，挖掘商务德语课程思政元素，强化其世界公民意识，让学生在树立爱国主义情怀的同时，具有面向世界的正确理想信仰。阅览国际新闻作为拓宽国际视野的重要方法，教师应借助信息技术，打破教材的桎梏，通过移动终端展开教学活动，鼓励学生以平板电脑和手机等设备收集丰富且前沿的资讯。* + - 1. **知识要点及育人要素**

“商务德语”的知识要点，在于商务礼仪、外贸实务等基本理论知识与实际案例相结合， 通过循序渐进的听力、阅读等训练，提高学习者语言分析、总结能力和快速捕捉、预测语言信息的能力。商务德语，作为专门用途德语，其性质决定了教学内容具有显著的实用性、工具性等特征。其教学内容也不仅仅是专业知识和技能的传授，还包括隐性的人文知识、商务诚信、商务文化、职业道德素养等的培养。* + - 1. **教学方法**

整合现有教学资源，构建新的教学模式，恰当处理好德语语言知识、商务知识和思想文化等各个要素的关系。课前可适当引入思政内容，找准与授课主题相关的时政话题，与学生交流互动，引发学生讨论，潜移默化地引导学生进行跨文化思辨。以教材第二章 Rund um die Firma 为例，虽然本章以具体的德国企业为例，向学生阐述了如何介绍企业的行业类型、规模以及发展历史等，教师可在课前安排学生搜索知名的中国企业，了解这些企业的发展历史、企业文化等，学生一方面可为学习新课积累相关行业背景知识，另一方面对中国品牌有了更深刻的认识，对中国品牌的质量、设计和管理有了更强的自信心和自豪感，树立文化自信。课堂上可结合授课内容设计思政活动，教师通过灵活运用情景式教学和案例式教学，引导学生辩证看待本土特色与国际形势，全面培养学生的国际意识，增强学生的竞争意识和责任意识。例如第九章 Import-Export 的重点内容是进出口业务，其中介绍了如何处理出口业务中的意外事件和客户投诉。教师可根据课程内容设计案例，让学生分别扮演国际贸易中的业务员和客户，运用所学的商务知识，在角色扮演中体会如何维护个人合法权益，顺利开展跨国商务合作，从而提高学生的职业素养。另外，教师讲解专业商务词汇时，在拓展相关德国文化的同时要结合中国文化进行比较，培养学生跨文化思辨能力。 |

五、课程考核

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 总评构成 | 占比 | 考核方式 | 课程目标 | 合计 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| X1 | 50% | 期末随堂测试 | 40 | 10 | 20 | 5 | 10 | 10 | 5 | 100 |
| X2 | 20% | 课堂表现（考勤 + 课堂互动） | 20 | 20 | 10 | 10 | 20 |  | 20 | 100 |
| X3 | 15% | 个人书面作业 |  | 30 |  | 30 | 40 |  |  | 100 |
| X4 | 15% | 小组案例分析作业 | 20 |  | 40 |  | 20 | 20 |  | 100 |