

《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		期末随堂测试	
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	<p>《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。</p> <p>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。</p> <p>在本课程的教学过程中，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。</p>				
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	贾庭建		制/修定日期	2024.03	
专业负责人	王		审定日期	2024.03	

学院负责人		批准日期	2024.03
-------	---	------	---------

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

<p>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。</p> <p>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。</p>
<p>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。</p> <p>⑤掌握一定的商贸知识，具备从事外贸工作的基本技能。</p>
<p>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。</p> <p>②应用书面或口头形式，阐释自己的观点，有效沟通。</p>
<p>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。</p> <p>③有国际竞争与合作意识。</p>

(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

<p>Kapitel 1 Die Bedeutung des Lernens von Wirtschaftsdeutsch 为什么学习商务德语？</p> <p>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。</p>
<p>Kapitel 2 Sino- German Wirtschafts 中德贸易关系现状，中德企业投资现状</p> <p>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</p>
<p>Kapitel 3 Grundlegende Inhalte des Wirtschaftsdeutsche 商务德语的重点是什么？</p> <p>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。</p>
<p>Kapitel 4 Kulturelle Unterschiede zwischen Unternehmenskulturen Chinas und Deutschlands 中德企业的文化差异</p> <p>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。</p>

<p>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。</p>
<p>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。</p>
<p>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。</p>
<p>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。</p>
<p>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。</p>
<p>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。</p>
<p>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。</p>

(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 1 Die Bedeutung des Lernens von Wirtschaftsdeutsch		√					
Kapitel 2 Sino- German Wirtschafts				√			
Kapitel 3 Grundlegende Inhalte des Wirtschaftsdeutsche							√
Kapitel 4 Kulturelle Unterschiede zwischen Unternehmenskulture n Chinas und Deutschlands						√	
Kapitel 5 Unternehmensvorstel lung				√			
Kapitel 6 Deutscher Hintergrund und Beschäftigungsaussic hten			√		√		
Kapitel 7 Geschäftliche Besprechung / Konferenz/Geschäfts kommunikation	√		√		√		√
Kapitel 8 Der stil und die beschaffenheit Deutscher Kaufleute	√		√		√		

Kapitel 9 Geschäftliche Zusammenarbeit / Kooperation					√		
Kapitel 10 Import-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 1 Die 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 2 Sino- German Wirtschafts	讲授法 情境教学法	课堂演示	3	0	3
Kapitel 3 Grundlegende Inhalte des Wirtschaftsdeutsche	头脑风暴法 讲授法 项目教学法	课堂演示	3	0	3
Kapitel 4 Kulturelle Unterschiede zwischen Unternehmenskulturen Chinas und Deutschlands	讲授法 自主学习法	德语写作	3	0	3
Kapitel 5 Unternehmensvorstellung	头脑风暴法 讲授法 项目教学法	课堂演示	3	0	3
Kapitel 6 Deutscher Hintergrund und Beschäftigungsaussichten	头脑风暴法 讲授法	期中商务情 景对话	3	0	3
Kapitel 7 Geschäftliche Besprechung / Konferenz/Geschäftskommunikation	讲授法 情境教学法	课堂演示	3	0	3
Kapitel 8 Der 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 9 Geschäftliche Zusammenarbeit / Kooperation	头脑风暴法 讲授法 情境教学法	试课堂演示	3	0	3
Kapitel 10 Import-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。

2. 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。

3. 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