

所属学院:外国语学院
课程名称:《商务英语口译》
课程类型:专业必修
章节名称:价格与付款
案例名称:译言译行彰显译员职场魅力——《商务英语口译》思政教学案例

一、课程思政的教学设计思路

(一) 课程基本信息

《商务英语口译》是商务英语专业的一门专业必修课，共 32 学时，开设对象为商务英语专业大三的学生，开设时间为大三的第二学期。

(二) 课程目标

本课程是商务英语专业的一门专业必修课程，旨在培养学生基本掌握口译技巧，能较好地负担起商务接待、商务展会、商务谈判及国际贸易中简单的商务洽谈等口译任务，培养商务、外贸、物流、旅游、外企的技能型英语人才。

(三) 课程内容简介

本课程的教学内容共有三大主题：国际贸易、商务管理和商务沟通。具体话题包括询盘与发盘、价格与付款、国际运输、人力资源管理、供应链管理、市场营销、商务管理、商务谈判、国际商务文化及公共关系等。每个单元的基本授课内容包括相关商务背景知识的介绍、口译技巧的讲解与训练、课堂口译实践等。

(四) 课程思政融入设计

根据不同教学单元主题，引入不同的教学案例和思政教育点，主要可以细化为以下几个方面：民族自豪感、文化自信、团结奋斗精神、大学生责任感与使命感、职业道德与品格、跨文化商务沟通与礼仪等。综合运用讲授法、讨论法、演示法等教学方法，利用线上、线下相结合的教学方式，注重课前、课中、课后的有效衔接，使学生课前有所准备、课中有所收获、课后有所反思，以保证思政教学的效果。

二、课程某章节的教学展示

（一）教学目标

1. 知识目标

- （1）掌握国际贸易价格与付款相关术语和专业词汇
- （2）掌握价格与付款协商中常用的关键句型

2. 能力目标

- （1）掌握口译训练过程中复述的技巧并开展课后自我训练
- （2）能够对不同文本进行听力理解和分析
- （3）能够从不同角度对听力材料进行复述和口译

3. 课程思政目标

本章的教学和实践着重培养学生国际商务礼仪、团结合作精神及口译工匠精神等思政素养目标。

（二）教学内容

本单元的教学课时安排为理论与实践各 2 学时，按照先理论后实践的顺序进行，实践学时在课后完成。理论学时主要由教师负责课程导入、讲解国际贸易中价格与付款相关背景知识和专业术语、展示本单元的口译技巧、带领学生完成口译练习、解释本单元实践项目的要求。课后实践中，教师根据本单元的教学目标

设计实践方案，引导学生分小组对价格与付款的问题开展模拟商务谈判，将本章所学知识与技巧在模拟实践中得以运用和加强。

（三）课程思政设计思路

教学步骤	教学内容	教学方法	思政体现
背景知识讲解	1. 播放我国 2021 年中国对外贸易情况的相关视频。 2. 观看商务谈判参考文案及视频。	讲授法	1. 引导学生建立 民族自信，树立正确的国家观、责任感与使命感 。 2. 了解商务谈判内容，让学生初步意识到 谈判及口译工作的职业素养和礼仪 。
语言翻译讲解	讲解第二单元的基础知识、专业术语含义和重点句型翻译。	讲授法	传授基础知识的同时，让学生体会到语言基本功和专业知识的储备对商务谈判与口译工作的重要性，认识到商务谈判口译中 工匠精神的价值 。
译前准备 (草拟商务谈判文案)	学生以 5-6 人为一组，基于第二单元内容，草拟商务谈判文案。允许学生参照内容结构和部分术语，但禁止抄袭。	讨论法	学生通过小组形式准备谈判材料，可充分领会谈判口译前准备工作中 严谨、合作的重要性，体现工匠精神以及团队协作的重要性 。
谈判及口译模拟	基于谈判文案内容，学生以小组形式演	小组活动(情景模拟)	学生通过谈判口译过程演练，切身体会 工匠精神、

	示谈判及口译场景， 全程录像，最后提交 录影文件。		团队协作、商务礼仪 的 重要性。
教师反馈	为学生提交录像打 分、并提供文字反馈	教师反馈	通过教师的反馈，学生对 自身表现（如：语言表达、 口译质量及商务礼仪）进 行反思

表格 1 课程思政教学设计思路

（四）案例导入

本章节教学活动包括以下案例：

- 1、视频资源：2021 年中国对外贸易情况介绍，包括对贸易情况定性描述，以及关键数据展示。
- 2、视频及文稿资源：包括商务谈判中英文范例。主要呈现商务谈判过程、谈判常用语言以及关键词句翻译。
- 3、模拟商务谈判口译演练案例：要求学生自拟，教师仅为学生提供文字、视频样例作参考。对内容细节不做硬性要求，符合商务谈判常见主题、结构完整、合理即可。

（五）教学过程

- 1、教学导入：为学生播放有关 2021 年中国对外贸易情况的相关视频，引导学生了解中国的外贸发展以及国际合作关系，帮助学生建立民族自信，树立正确的国家观，提升责任感和使命感。（5 分钟）



图 1：中国贸易数据

2. 案例分析：观看商务谈判的视频案例以及文本案例，引导并提问学生总结常用的谈判句式、术语与谈判的常见步骤。（10分钟）



图 2：谈判案例视频

3. 新课讲授：教师通过口头提问的方式检查学生对教材中本章节的商务知识、术语等基本内容的预习情况，并对学生存有疑问的知识进行讲解和拓展。（50分钟）

<input checked="" type="checkbox"/>	姓名	学号	相似度	提交状态
<input checked="" type="checkbox"/>	陈婷婷	19256720209	-	22/03/20 22:49 提交
<input checked="" type="checkbox"/>	邓龙辉	19256720203	0%	22/03/20 22:18 提交
<input checked="" type="checkbox"/>	刘嘉恩	19256720216	0%	22/03/20 21:29 提交
<input checked="" type="checkbox"/>	肖梓晴	19256720228	0%	22/03/20 21:28 提交
<input checked="" type="checkbox"/>	罗沁如	19256720212	0%	22/03/20 21:27 提交
<input checked="" type="checkbox"/>	钟彩城	19256720213	0%	22/03/20 21:27 提交
<input checked="" type="checkbox"/>	谢奕聃	19256720226	0%	22/03/20 20:20 提交
<input checked="" type="checkbox"/>	刘志旭	19256720201	0%	22/03/20 20:16 提交
<input checked="" type="checkbox"/>	谭静雪	19256720215	0%	22/03/20 18:43 提交

图 3：学生在课堂派线上平台提交课前预习任务示例

Section 1: Sentence Interpretation

English-Chinese Interpretation

🔊 5. We'd like to make a down payment first, and then after the delivery, we pay off the rest of them in four payments.

🔑 我方希望先付定金，其余款项在发货后分四次付清。

图 4：课堂练习之句子口译示例

Section 2: Paragraph Interpretation

English-Chinese Interpretation (1)



A survey by ANZ bank published yesterday showed Chinese consumer confidence at a record low this month, and data from US-based research group's China **Beige Book** showed fourth-quarter job growth and wage gains at four-year lows.



澳新银行昨日发布的一项调查显示，本月中国消费者信心指数创下历史新低。来自美国研究机构的中国褐皮书调查报告数据显示，四季度中国就业增长及薪资增长都处于四年来的最低值。

图 5: 课堂练习之段落口译示例

4. 课堂小结及实践任务说明：教师对本次课程的主要内容、授课的重点及难点做总结，并对学生在练习时的表现进行简单评价。在确认学生对于本次课程无问题后，教师向学生详细介绍本次课程实践项目的任务、要求和评分标准。

实践任务：学生以 5-6 人为一组，基于第二单元内容，提前草拟商务谈判文案，并模拟商务谈判。允许学生参照案例内容结构和部分术语，但禁止使用案例原文。

Party A

Name: 中国佛山好彩陶有限公司

Address: 中国佛山

Member	蔡云云	陈晓怡	李诗
Position	Translator	Negotiator	Negotiator

Party B

Name: MARCA CORONA Ltd.

Address: London England

Member	李洁宜	林凯旋	郭诗敏
Position	Translator	Negotiator	Negotiator

图 6: 学生角色分配示例

开头

中方：大家好我们是中国佛山好彩陶有限公司，这是谈判官 Sherry,Doris

英方：我们是 Marca Corona 有限公司，这是谈判官 Anter and Temmie

内容要点

价格、数量、包装方式、支付方式、装运条款

英：I am very interested in the samples and quotations you sent me. What impressed me most was the exquisite workmanship of the ceramics and the Chinese culture contained therein. At this meeting, we hope to discuss the details of the transaction with you.

中：非常感谢。请问这次订货的具体数量是多少？

英：I'd like to place an order for 10,000 pieces. Could you give us a further discount and change the price from FOB Guangzhou to CIF London?

中：不好意思不可以，不过鉴于我们的长期建立的友好合作关系，我们可以将价目单上的开价再减去 5%，总价八十万，这已经是我们的最低价了。另外，我方在付款方式上的惯例做法是采用不可撤销的即期跟单信用证，并保证于装运后 15 天内在中国有效。

英：We agree to your request. Please ship the goods before the end of April. Excuse me, could you help me to charter a ship and book shipping space? It is not convenient for us to order a ship due to the epidemic.

中：我方可以帮忙订购船只，然后及时把装船通知发给贵方，不过若我方未能完成委托，贵方不得提出异议并借此撤销合同。

英：I'm glad that we've settled the price and terms of payment. Besides, what's about the delivery and packing of the goods? For example, what packing material are you going to use? Can you explain it clearly?

图 7：学生谈判文稿示例

5. 分组实践：基于谈判文案内容，学生以小组形式演示谈判及口译场景，可自备道具，地点为活动教室，全程录像，最后提交录影文件。



图 8：学生模拟谈判录像示例

6. 教学反馈与反思：教师现场对学生的表现进行及时的反馈，包括模拟环节的完整度、材料准备的充分度、语言对话的流利度、商务礼节的遵守情况以及表演的自然度。同时要根据学生扮演的角色不同，对中英方谈判代表和翻译代表进行详细的个人表现的总结，对学生的创新之处给予肯定，不足之处予以指导改正。引导学生加强团队合作意识与个人沟通能力，同时培养学生遵守商务礼节，提升职业道德。

模拟口译评分标准	分数比值	学生成绩	合计
信息传译比例	30		
语音语调	10		
语言流利度	20		
反应速度	15		
商务礼仪	15		
小组合作（组内同分）	10		

表 1：商务谈判评分标准

（六）思政点睛

1. 民族自豪感、国家观、大学生责任感使命感方面，主要体现在学生观看完视频之后，对我国对外贸易、经济发展状况有了更深的了解和认识。并且有学生在课上提到，作为中国民族的一员，感觉能在祖国生活、学习和工作十分荣幸。

2. 口译工匠精神方面，学生总体表现良好。多数小组内容准备充分，涵盖了谈判主要流程以及环节。口译内容传递基本准确，良好地推动了双方商务谈判进程。但一部分学生在英文展示部分，出现了发音不准、口齿不清、语法错误、用词不当等语言问题。因此，今后需要提醒督促学生在平时学习中注意夯实语言基

本功。

3. 团结合作精神方面，学生总体表现优异。此次项目中所有学生均积极认真参与，态度端正，扮演好了各自角色。即使部分学生因疫情无法到校，也依然通过互联网，提交录音作为小组作业的一部分。

4. 商务礼仪方面，小组间表现具有一定差异。部分小组基本能做到谈判前相互问候寒暄，谈判时保持良好的交流意识。但依然有小组在谈判时，可能是因为语言基本功不到位，不够熟悉内容，缺乏自信，大部分时间目光都集中在稿件上，显著影响谈判整体观感。因此，今后有必要向学生多强调商务礼仪的重要性，尽量展现出自己和团队最好的一面。

（外国语学院 《商务英语口译》 丁悦、武子暄、刘文彬）